

10LAR

Yenigün

Şubat 2024

Konya'nın Yüzakları Sayısı 2

KONYA'NIN YÜZAKLARI



KONYA
Gönüllerin Şehri



TÜRKİYE'NİN EN MODERN KONGRE & GÖSTERİ MERKEZİ





Her türlü kurumsal ve sosyal ihtiyaca cevap verebilecek üstün teknolojik donanıma ve tecrübeli uzman ekibe sahip Selçuklu Kongre Merkezi, organizasyonlarınızı unutulmaz kılmak için sizleri bekliyor.

#1dünyaskm



selcuklukongremerkezi.com

info@scckonya.com

+90 332 233 42 42

 **SELÇUKLU
KONGRE
MERKEZİ**

En Kalitelisini Üretmek İçin Çalışıyoruz

Büyük Hekimoğulları olarak, müşteri memnuniyetini ve kalite standartlarını en üst düzeye çıkarmak için sürekli çaba harcıyoruz. Üretimimizin her aşamasında titizlikle çalışarak, her bir ürünümüzü güvenle sofralarınıza taşıyoruz.



Büyük
Hekimoğulları
1985

www.hekimogullari.com

ALNIMIZIN AKIYLA KARATAY AŞKIYLA



Kıymetli hemşehrilerim:

2019 yılında bir başka Karatay vizyonuyla çıktığımız yolda 5 yılı geride bıraktık. Hamdolsun eğitimden sağlığa, ulaşımdan çevreye, gençlik ve spordan yeşil alanlara kadar tüm başlıklarda yüzlerce yatırım ve hizmet ürettik.

Toplamda 241 kalem yatırımı Karatay'ımıza kazandırırken tüm faaliyetlerimizi de borçlanmadan, %100 öz kaynaklarımızla gerçekleştirdik.

Söylediklerimizden hep bir fazlasını ve hedeflerimizin daha ötesini alnımızın akiyla, Karatay aşkıyla yaptık.

Şükürler olsun ki bugün geldiğimiz noktada, yüzünü Türkiye Yüzyili'nin en yüksek burçlarına dikmiş, her alanda gelişen bir Karatay'dan kıvançla bahsedebiliriz.

Sırtını köklü bir medeniyet birikimine yaslayan, yalnızca Anadolu'yu değil, tüm dünyayı aydınlatan manevi zenginliği, ahlaki değerleri bağrında taşıyan ilçemizde geçmişle gelecek arasında bir köprü vazifesi görececek nitelikte proje ve yatırımlarla refahın, huzurun, umudun, mesut bir yaşamın temellerini sağlamlaştırdık.

Hacı Bayram Veli'nin "Sen bir şehri inşa edersin, o şehir de seni inşa eder" dediği gibi, şehri insanın aynası olarak gördük. Topraktan yaratılan insanda aslanan nasıl ruh ve gönül ise, taştan topraktan var olan şehirler için de aynı şey geçerlidir. İnşa ettiğimiz şehirler taşıdıkları ruhla, kimlikle olduğu gibi bizi yansıtırlar. Bizler gönüllerimizdeki güzellikleri, iyilikleri bu aziz beldenin taşında toprağında, her köşesinde yaşatmakla yükümlüyüz.

Karatay'ımızın inşasını güçlü, planlı, gerçekçi ve gerekçeli yatırımlarla hep birlikte sürdüreceğiz.

Hasan
KILCA KARATAY
BELEDİYE
BAŞKANI





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, çırpma, 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 sumaktadır.

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



Sumak Metal, çeyrek asrı aşkın deneyimi sayesinde müşteriyle 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

10LAR

KONYA
Yenigün

GAZETESİ YEREL
SÜRELİ ÜCRETSİZ EKI

Yıl: 9 Sayı: 117

YENİBAHAR İLETİŞİM
YAYINCILIK REKLAM VE SAN.
TİC. A.Ş. ADINA SAHİBİ
MUSTAFA ARSLAN

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
ABDULLAH AKİF SOLAK

GENEL KOORDİNATÖR
FAHRİ ALTINOK

GRAFİK TASARIM
MERVE DURGUT

SAYI EDITÖRYAL EKİBİ
MUHAMMED ESAD ÇAĞLA
HACER CEYLAN

REKLAM KOORDİNATÖRÜ
İBRAHİM BÜYÜKHARBUT

BASKI TARİHİ
ŞUBAT 2024

İLETİŞİM
Musalla Bağları Mahallesi
Dereboyu Sokak 10/1
Selçuklu/KONYA
444 5 158
www.konyayenigun.com

BASKI



Hacer CEYLAN
Editör

BİR ŞEHİRİ ANLATABİLME GÂYESİ

Bir şehri tanımak için o şehrin işleyişine bakmak; esnafıyla, sanayisiyle, kültüründen turizmüne, kaybolmamış geleneğini bulmak, tarihinin içini açmak gerekir. Bir de insanına bakmak gerekir. Nitekim gelişmişlik bunlarla ölçülmeli.

'Bir şehri memleketi bilen' insanlara bakarak anlamaya çalışırız çoğu zaman o kenti. Bir insana bakarak, 'bu şehrin insanı vefalı, içten' ya da 'bu şehrin insanıyla iş yapılır' diye bir yargıda bulunur bazımız. İşte bu yüzden önemlidir farklı şehirlerde olduğun zaman da şehrinin 'yüzakı' olabilmek.

Bu sayımızda da kimisi 'Konya'nın Vitrini' olarak tanımladı kendini, kimi ise bir elçi; kimi İtalya'nın başkentinde elinde dikiş makinesiyle tasarımlar yaparak anlattı Konya'yı nakışlara, kimi ise İran'daki fabrikasının isminde Konya'nın adını

yaşattı... Ortak noktaları ise Konya'yı her şeyiyle temsil etmeleri ve Konya'ya olan vefalarının hala devam ediyor olmasıydı. Ticari ahlaklarıyla, bilgi donanımlarıyla, iş bilirlilikleriyle dünyanın dört bir yanında anlatırlarken kendilerini, bir yandan da temsil ettiler memleketlerini. Kimisi gözyaşlarıyla anlattı şehrine olan özlemini, kimi ise 'kar yağdı mı memleketime' diye bize sordu Konya'yı. Kimi çok yaşlıydı, dönemedi gittiği yerden; kimi çok gençti kalamadı yapacağı işlerden... Amaç değildi belki ama hepsinin yaptığı bir hizmet vardı Konya için: Konya'yı anlatmak gittiği yerlerde. Bu yüzden 'Yüzakı' dedik onlara.

Bir 10'Lar Dergisi sayısını daha layıkıyla çıkarmanın mutluluğunu yaşarken yaptığı faaliyetleri sürdürmekle kalmayıp, ticari faaliyetleri ya da bilgi marifetlerini Konya dışına aktarabilen tüm girişimci, akademisyen ve iş insanlarına saygılarla.

Damaklarda **unutulmaz**
izler bırakıyor!



www.giba.com

Giba
LOKUM VE ŞEKERLEME

Çocukluk hayalinin Antalya'da başlayan bir serüvenle dünya pazarına yolculuğunu aktaran Göksu Global'in hikayesini Yönetim Kurulu Başkanı Boğaçhan Göksu kahvenin dünyaya açılan yolculuğuna anlattı. Göksu, memleketi Konya'yla ilgili de konuştu

Hayallerini kahveyle üretti!

Sizlerin Bayramefendi Osmanlı Kahvecisi, Limmo ya da BEX Coffee olarak tanıdığı Göksu Global, 2009 yılında gıda sektöründe başladığı üretimi dünyayla buluştururken farklı mekâna özel farklı deneyimler sunuyor. 3 kardeş olarak bu serüvene başlayarak Türkiye pazarındaki başarılı büyümeyi zincir markalarla tamamlayan şirket, bugün limonata, kahve, içecek tozları, kurabiye ve çikolata üretimleriyle hizmet sunmaya devam ediyor. Aynı zamanda global pazardaki yerini her geçen gün büyüten Göksu Global'in büyüme hikayesini, Göksu Global Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Boğaçhan Göksu anlattı. Göksu, memleketi Konya'dan bahsederken, Konya'daki ticaret hakkında da demeçlere yer verdi.

'TİCARETE, BABAMA YARDIM EDEREK BAŞLADIM'

Küçük yaşta Konya'dan Antalya'ya giderek hayatını orada sürdüren ve azminin sonunda başarı elde ettiğini belirten Göksu, eğitimiyle birlikte başlayan iş serüvenindeki mücadeleyi, koşullara bağlı olarak değişen iş hayatını, hayallerini anlattı. Hayalindeki işyerini sabırla hayata geçiren Göksu, iş serüveni-ne başlangıcını şöyle aktardı: "1981 yılında Konya'da doğdum. 9 yaşında Antalya'ya taşınarak hayatımı burada devam ettir-



meye başladım. Ancak Konya'yla olan bağlarımız hala devam etmekte. Anadolu Üniversitesi Kamu Yönetim bölümünün ardından Akdeniz Üniversitesi Sinema, Televizyon bölümü mezunuyum. Antalya'ya geldiğimizde babam, bir markete ortak ve bir süre sonra ortalıktan ayrılarak marketin bir kısmında giyim ürünleri satışına

başladık. Aynı zamanda şehrin farklı noktalarında kurulan pazarlarda da stant açarak ailemle birlikte babamla beraber yardımcı oluyorduk. İş hayatına aslında okurken, babamın dükkanında başladım."

12 METREKAREDEN DÜNYAYA!

2009 yılında babasının vefatının ardından 3 erkek kardeş olarak çalışmaya devam ettiklerini bildiren Göksu, 2011 yılında kahve dükkanı denemesiyle başladıkları serüvene şu anda 180'den fazla şubeyle devam ettiklerini belirtti. Kahvenin yanı sıra çikolata ve limonata üretimiyle 12 metrekarelik alanda başladıkları işlerini önce 70, daha sonra bin 500 metrekareye çıkardıklarını söyleyen Göksu, "Birçok ürünün üretimini yaptığımız dükkanımız genişleyerek son olarak 6 bin 500 metrekareye kadar çıktı. Ancak diğer ürün üretimlerimize son vererek 2020 yılına limonata uzmanlaşarak girmek istedik. Şu anda ise Limmo markasında yaklaşık 50 ülkeye olan ihracatımızın yanı sıra Türkiye'de de satışlarımız devam ediyor." dedi. İlk işletmelerini Antalya gibi turistik bir yerde açmanın avantajlarını kullanarak dünyaya açılan Göksu Global, turistik popülasyonundan faydalanırken aynı zamanda limonatanın hammaddesine yakınlığı sebebiyle konumun niteliğini de değerlendirdi.

'BİRÇOK KAFEDE BİZİM LİMONATAMIZ VAR'

Çocukluk yıllarında bir dergide gördüğü yazıdan esinlenerek 'Osmanlı' ismini markalaştırmaya daha o yıllarda karar verdiğini söyleyen Göksu, açtıkları kafelerle 'Osmanlı Kahvecisi'ni markalaştırarak bir dönemin ikonu olan 'bıyık' simgesinin tescilinin Bayramefendi Osmanlı Kahvecisi'ne ait olduğunu aktardı. Limonata ve iki farklı kahve markasını Göksu Global Holding Anonim Şirketi bünyesinde kurulduğunu ifade eden Göksu, franchise modeliyle Türkiye'de ilk kuran şirketlerden biri olmanın gururunu yaşadıklarını dile getirdi. Ürettikleri limonatanın uluslararası ödül aldığını ve katkı maddesi içermemesiyle de ayrıca tercih sebebi olduğunu bildiren Göksu, konsantre bir ürün olarak satışa sunulan Limmo'nun tamamen doğal, glikoz, boyalı, esans içermeyen bir ürün olduğunu; konsantre şekilde satılarak birçok kafede de yer aldığını belirtti.

YAPAY ZEKA, MÜZİK, KAHVE..





Türkiye geneli 180'den fazla şubesi olan Bayramefendi Osmanlı Kahvecisi'nin yanı sıra yurt dışında farklı ülkelerde de faaliyette olan diğer bir kafe markalarından bahseden Göksu, BEX Coffee markasını Türkiye'de büyütürken aynı zamanda global bir marka haline getirmeye çalıştıklarını da ifade etti. BEX Coffee'nin dünyada görülebilecek en farklı kahve markası olduğunu iddia eden Göksu, kafe hakkında şunları söyledi: "2017 yılında çalışmalarına başlayarak başlatmış olduğumuz üçüncü nesil kahveciliği, BEX Coffee'de birleştirerek mağaza içerisinde farklılıklara da imkân tanıdık. Yapay zekada oluşturduğumuz kadın karakter Dj Bexy bu farklılıklardan biri ve bu karakter haftanın belirli günleri canlı performans sergiliyor."

'KONYA, TİCARETTE AKSİYON ALABİLEN BİR ŞEHİR'

Antalya'nın kendisi için vazgeçilmez bir şehir olduğunu söyleyen Göksu, biraz da kendi memleketi olan Konya'yla ilgili konuştu. Konya'daki manevi atmosferi ve huzuru Konya'ya her gelişinde hissettiğini söyleyen Göksu, dostluk bağlarının hala devam ettiği Konya'yı sık sık ziyaret etmeye çalıştığını belirtti. Konya'nın özellikle ticarete aksiyon alabilen bir şehir olduğunu vurgularken Konya sanayisi ve Konya'daki iş dünyasıyla ilgili görüş bildiren Göksu, "Konya'nın bizde değeri çok farklı. Konya'nın ticaretini, sanayisini ve ihracat azmini çok takdir ediyorum. Sanayisi giderek büyüyor, üretim hacmi giderek büyüyor." diye konuştu.



'MERAK VE MARKALAŞMANIN BÜTÜNLEŞMESİ, GLOBAL POTANSİYELİ AÇIĞA ÇIKARIR'

Göksu, Konyalı insanların doğuştan üretim meraklısı, makine aşığı olduğunu; bu özelliğin de ticarete ivme kazandırdığını söylerken esnafılık kültürüyle yetişmiş bireylerin her yerde satış yapabileceğine dikkat çekti. Konya'da yüzbinlerce çeşit malzeme üretilmesinin gururunu yaşarken aynı zamanda Konyalılara bir öneride bulunan Göksu, Konya'daki şirketler için 'markalaşın' dedi. Konya'da ciddi bir iş kolu ve dünya markası olabileme potansiyeli olduğunu savunan Göksu, Konya'da üretime olan merakın markalaşmayla bütünleşerek yol kat edebileceğini sözlerinde ifade etti.

Konya'dan aldığı güçle liderliğe!

Fuzul Tasarruf Finansman Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Üyesi ve eski Genç MÜSİAD Genel Başkanı Furkan Akbal, yaptığı açıklamada iş dünyası ve sivil toplum kuruluşlarındaki görevlerinden bahsetti. Akbal, Konya'dan aldıkları güçle, faaliyet gösterdikleri sektörlerde 'lider' konumda olduklarını söyledi



Fuzul Holding'in tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren en köklü şirketlerinden Fuzul Tasarruf Finansman AŞ; gücünü filizlendiği topraklardan, Konya'dan alıyor. 30 yılı aşkın süredir kişilerin ev ve araç sahibi olmalarını maliyet avantajıyla kolaylaştıran ve bireylere finansman sunan Fuzul'ü Yönetim Kurulu Üyesi Yunus Furkan Akbal'dan dinledik. Aynı zamanda eski Genç MÜSİAD Genel Başkanı ve Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Yönetim Kurulu Üyesi olan Akbal, açıklamasında MÜSİAD çatısı altında genç kuşaklara yönelik yaptıkları faaliyetlerden de bahsetti. Akbal, Konya'daki ticari kabiliyetin Konyalılara her zaman kazanım sağladığını ifade ederken, Konya'dan aldıkları güçle her zaman "liderliğe" adım attıklarını belirtti.

Sizi tanıyabilir miyiz?

Yunus Furkan Akbal, 1993 Konya doğumluyum. İstanbul Bilgi Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunuyum. Avukatım. Yüksek lisansımı sanayi politikaları ve teknoloji yönetimi alanında, kendi işimiz olan tasarruf finansman sektörünün Türkiye regülasyon süreciyle ilgili tamamladım. Evli ve 1 kız çocuğu babasıyım.

Fuzul Holding bünyesinde hangi sektörleri barındırıyor?

Fuzul Holding; gayrimenkulden finansa, turizmden teknolojiye kadar pek çok farklı alanda faaliyet gösteriyor. Holding bünyesinde yer alan şirketlerimizden birkaçı Türkiye'nin garantör kurumlarından lisans almış durumda... Öyle ki kişilerin bütçelerine göre kendi belirledikleri ödeme koşullarıyla kredi ve faiz yüküne katlanmadan ev, araç ya da çatılı iş



yeri sahibi olmasına olanak sağlayan Fuzul Tasarruf Finansman, finansal piyasalardaki denetim ve gözetim sisteminin etkinliğinin artırılması noktasında stratejik öneme sahip Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan lisans alan şirketimiz...

Kurulduğu 2000 yılından bu yana binlerce konut ve ticari ünite inşa eden ve Temmuz 2023 yılı itibarıyla Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlayan Fuzul GYO da tasarrufları menkul kıymetlere yatırılarak halkın iktisadi kalkınmaya etkin bir şekilde katılmasını sağlamak amacıyla kurulan Sermaye Piyasa Kurulu'ndan onay alarak halka arz oldu. Elektronik para ve ödeme hizmetleri sağlayan genç şirketimiz Rubikpara ise Türkiye Merkez Bankası tarafından lisanslı... 32 yıl önce temelleri atılan şirketimizin bugün Türkiye ekonomisinin önemli çarkları arasında yer alan sektörlerde faaliyet gösteren ve 2 binin üzerinde kişiyi istihdam eden bir holding konumunda olması, farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse bu denli büyümeyi başarması, bizler için gurur verici.

Fuzul Holding iştiraklerinden Fuzul Tasarruf Finansman'dan bahsetmek isteriz. "Tasarruf finansmanı" denilince ilk aklı gelen şirketler arasında yer alıyorsunuz. Peki, Konya'nın şirketinize olan talebini nasıl değerlendiriyorsunuz? Konyalının Fuzul'e bakış açısı nasıl?

Şirketimiz 30 yılı aşkın bir süredir kişilerin ev, otomobil ve çatılı iş yeri sahibi olmasına finansman sağlayan, dayanışmayı merkeze alan ve küçük birikimleri büyük yatırımlara dönüştüren bir modelle faaliyetlerini sürdürüyor. Kişiler ödeme güçlerine göre bir araya geliyorlar ve konut ya da otomobil edinimi sırasında faiz ya da kredi yüküne katlanmadıkları gibi ciddi maddede maliyet avantajı da sağlıyorlar. Diğer yandan Fuzul olarak sadece kendi kazanan değil; müşterilerini hayallerine kavuşturur-



ken ülke ekonomisini de geliştiren bir yapıda hareket etmeye gayret gösteriyoruz. Öyle ki faaliyet gösterdiğimiz tasarruf finansman sektörü; tasarrufu teşvik eden bir yapıya sahip ve yastık altı birikimlerin reel ekonomiye kazandırılması noktasında itici bir güç sağlıyor. Ayrıca Türkiye genelindeki şube ağımızı her geçen gün artırıyoruz ve bu da ülke istihdamına sunduğumuz katkıyı günden güne artırıyor. Şu an Türkiye'nin 61 şehrinde 111 şubede kişilerin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmalarına imkân sunmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

2022 yılında BDDK lisansını alarak Türkiye'nin önemli finans kuruluşlarından biri hâline gelen Fuzul bir nevi Konya'yı da temsil ediyor. Bu bakış açısıyla arkamızda önemli bir kitle olduğunu ifade edebiliriz. Konya'nın Fuzul'e bakış açısı noktasında ise bazı şehirlerin bu sektörü fazlasıyla sahiplendiğini ve Konya'nın da bu şehirlerden biri olduğunu söyleyebilirim. Şirketimizin genelinde aylık üretilen sözleşmelerin

büyük çoğunluğunun "sektör dostu" gördüğümüz Konya'dan gelmesi, Konya'nın bizi benimsediğinin en büyük göstergesi. Konya'dan aldığımız güç ve kültürle daha pek çok sektöre atılacağımızı, o alanlarda da başarıya ulaşacağımızı ümit ediyorum. Yaptığımız her işte Konyalıların desteklerini arkamızda hissediyoruz.

Konya sizin için ne ifade ediyor?

Konya'yı kendine yetebilen bir şehir olarak tanımayabilirim. Konyalı iş insanlarının üretkenliğini de göz önünde bulundurduğumuzda dünyanın dört bir yanında üretim yapabilecek ya da buralara ürün ve hizmet ihraç edebilecek kapasiteye sahip olduğunu söyleyebilirim. Konya'da ticari bir refleks var ve bizim de bu atmosferde yetişmemizin, iş hayatımıza etkisi olduğu kanaatindeyim. Girdiğimiz her sektörün lideri olmayı başarıyor ve her zaman o işin kompetanı olma noktasında güçlü adımları yürüten bir duruş sergiliyoruz.

Bir de sivil toplum kuruluşlarında aldığınız görevleriniz var. MÜSİAD haricinde farklı kuruluşlarda da bulundunuz mu? Ayrıca Genç MÜSİAD'daki Genel Başkanlığınız süresince neler yaptınız?

Öncelikle şunun altına çizmek isterim: Düşünce yapısı olarak "yaptığın işi en iyi yap" düsturuna sahip biriyim. Diğer yandan bugün yalnızca siyasi arenada ya da akademik alanda güçlü olmanın yetmeyeceği ve iktisadi açıdan da kendimizi geliştirmemiz gerektiğini biliyoruz. Bu kapsamda 10 yıllık bir MÜSİAD geçmiştirmiz, iki dönem süren Genç MÜSİAD Genel Başkanlığımız ve aynı süreçte devam eden MÜSİAD Yönetim



Kurulu Üyeliğimiz vardı. Genç MÜSİAD Başkanlığım sürecinde Türkiye'nin birçok noktasında ve uluslararası arenada, özellikle de genç girişimcilerin şirket kapasitelerini artırmaları adına çalışmalarda bulunduk. Pek çok girişimcinin işlerini büyütmesini, küçük işletmelerin ise ortaklıklar kurarak büyük işletmeler hâline gelmelerine olanak sağladık. İktisat alanında girişimcilik ve ekonomi çalışmalarında bulunarak bu

alanda güçlenmenin, Türkiye'nin gelişmesi olacağı bilinciyle genç girişimcileri sıfırdan hayata hazırlamak adına onların ve faaliyet alanlarını genişletmeleri için çalışmalarda bulunduk.

Yerel, ulusal ve uluslararası birçok faaliyete imza attınız. Genç MÜSİAD Konya Şubesi sizin döneminizde nasıl bir performans sergiledi?

Genç MÜSİAD'ın en köklü ve gerçekleştirdiği çalışmalarla öne çıkan şubelerinden birisi Konya Şubesi... Her yeni gelen başkanla beraber bayrağın bir adım daha ileriye taşıdığını görüyoruz. Konya Şubemizi, Genç MÜSİAD içerisinde özgün projeler çıkararak üye sayısı ile pek çok rekoru egale eden bir şube olarak tanıyoruz. Özellikle son zamanlarda ortaya koydukları eğitim programlarıyla Konya'daki gençlerin gelişimine ciddi manada katkı sağladığını da görüyoruz. Türkiye ekonomisi için Konya ne denli önemliyse Konya için de Konya MÜSİAD şubemiz o denli öneme sahip.

Biz de görev sürecimiz boyunca gerçekleştirdiğimiz çalışmalarda ve hayata geçirdiğimiz projelerde uluslararası bir bakış açısı katmaya çalıştık. Yerel kategorideki projeleri ulusala; ulusaldakileri global arenaya taşımak istedik. Anadolu şubelerinde gerçekleştirdiğimiz İstişare Toplantılarında Konya Şubemizin performansı da gayet başarılıydı. Başkanlığım süresince birkaç kez Türkiye'nin en iyi şubesi ödülünü almaya hak kazanan şube, Konya oldu. Konya'daki girişimcilerin aktifliğinin ve başarılarının Konya'nın gelecekteki rolüne de katkı sağlayacağını düşünüyorum.

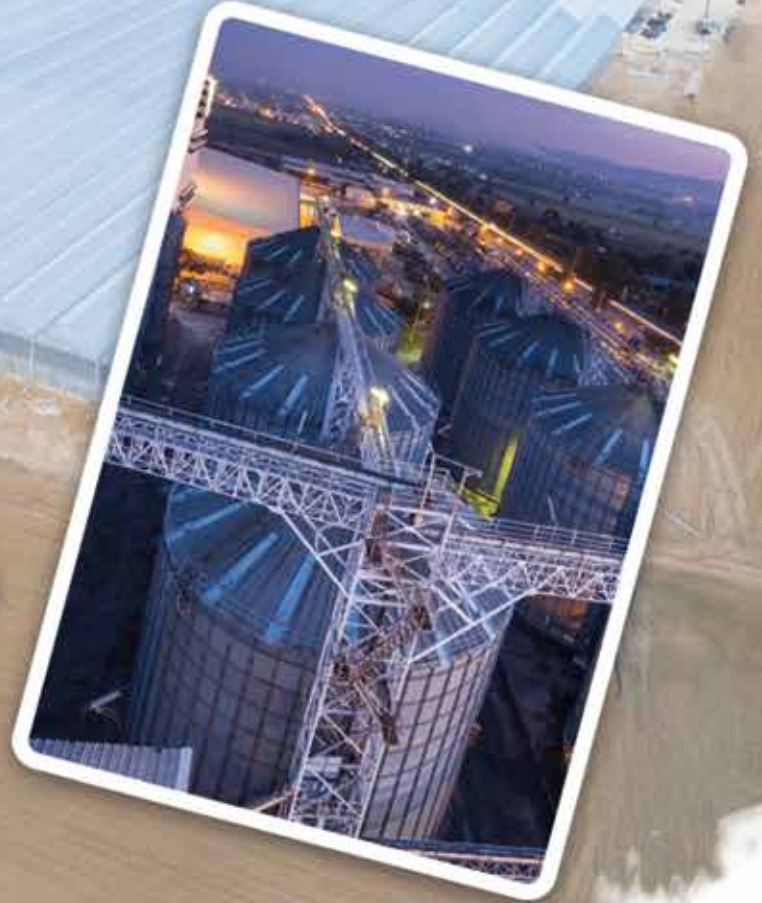
Teşekkür ederiz.



Anadolu Lezzeti

sofralarınızda

"%100 doğal domates üretiliyoruz."
ERKBY TARIM güvencesiyle...



Konya'da yaptığı öncü yatırımlar ve ihracatıyla ülke ekonomisine katkı sunarken Romanya'daki yatırımıyla da katma değer kazandıran İş İnsanı Erkan Genç, iş hayatını anlattı. Genç, Konya'da başlayan serüvenin global pazarda devam ettiğini söyledi

Yatırımları ülkeye değer katacak!



de başarılarından söz ettiriyor. Uzun yıllar hububat ticareti, plastik kalıpcılık, lojistik ve lisanslı depoculuk sektöründeki azmini kendi şirketlerinde birleştirerek başarıya imza atan Genç, Romanya'da ortağı olduğu fabrikada Türk bayrağını dalgalandırmaktan gurur duyduğunu aktardı.

KONYA'YA ALTERNATİF TARIM ANLAYIŞI!

Uzun yıllar aile şirketi olan Erser Grup'un kurucu yönetim kurulu başkanlığını yaparak lojistik, lisanslı depoculuk ve hububat ticareti sektörlerinde uzmanlaşan Genç, 2019 yılında kendi şirketini kurarak Konya'da bir ilke de imza atmış oldu. Şu anda yaklaşık yüzde 85'inin ihraç edildiği domates üretimiyle ilgili konuşan Genç, topraksız modern tarımı Konya'da hayata geçirmekten duydukları memnuniyeti aktardı. Genç, teknolojik gelişmelerin yanında tarım sektöründe de çıkan alternatif yöntemlerden biri olan ve olumsuz hava koşullarından kaynaklı kayıplar, toprağın uygunluğu ve üretimdeki verimle ilgili ortaya çıkan diğer sorunlara çözüm olarak sunulan topraksız tarımı Konya'da hayata geçirerek domates üretimine başladıklarını ifade etti.

Futbol dünyasının tanınan ismi ve iş dünyasında da yatırımlarıyla Konya'yı dünya pazarında temsil eden Erkan Genç, ticaretteki yatırım ve faaliyetlerini anlattı. Ticari hayatında yılların verdiği tecrübeyle 2020-2019 yılında yeni bir yatırıma imza atarak Türkiye'nin öncülerin-

den olarak jeotermal kaynaklı doğal sıcak su ruhsatı ile sera yatırımının ilk adımını atmış ve ihracata giden yegâne ürün olan domates üretimine modern topraksız tarım seralarında başlayan Erkby Tarım Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Genç, bunun yanı sıra diğer sektörlerde

KONYA'DA TEK!

Bitkilerin gelişimi için gerekli olan mineral, besin, su miktarı ve diğer elementlerin temin edilmesiyle toprağa ihtiyaç duyulmaksızın harekete geçirilen bu tarım biçiminin sürdürülebilirliğe de katkı sağladığını vurgulayan Genç, bu kapsamda iklim şartları, güneş ve sulamanın insan eliyle yapıldığı topraksız tarımdan verimin de oldukça üst düzeyde seyrettiğini belirtti. Yıllık 5 bin ton üretim hacmiyle Avrupa ülkeleri başta olmak üzere yüzde 85'inin ihraç edildiği üretimin gerçekleştiği tesis, Cihanbeyli'de jeotermal kaynaklı doğal sıcak su sistemiyle kurulurken bu yönüyle Konya'da ilk ve tek olurken; Türkiye'de sektöründe ise ilk 10'da yer alarak domates üretimi yapma hedefini sürdürüyor.





ROMANYA'DA ÜRETİMİN YÜZDE 70'İNİ ÜSTLENİYORLAR!

Romanya'nın Köstence şehrinde bulunan Balkanların en büyük plastik fabrikası ile yenilikçi vizyon ile üretime devam eden fabrikasındaki ortaklığından da söz eden Genç, ülkedeki üretimin yüzde 70'ini karşılayan büyük fabrikanın plastik enjeksiyon ve plastik şişirme grubunda yaklaşık 500 ürün grubunda üretim yaptığını belirtti. Yaklaşık 650 kişiye istihdam kapısı olan ve 1998 yılında faaliyete geçen fabrikaya 2017 yılında ortak olduğunu ve Türkiye'ye yakınlığı dolayısıyla tercih ettiğini bildiren Genç, "Türkiye'ye çok yakın olmasından kaynaklı Romanya en çok yatırım alan ülkelerden biri; bir fırsat ülkesi haline geldi. Biz de 2017 yılında ortak olduğumuz fabrikamızda her yıl yeni otomasyon yatırımlarıyla kendi ülkemize de katma değer sağlamaya çalışıyoruz." diye konuştu. Konya da bulunan ERK Plastik Kalıpcılık Anonim Şirketi ile sanayicilerimize ve Romanya'daki fabrikamıza çelik kalıp üretimi yapmaktadır.

'3 BAYRAKTAN BİRİNİN TÜRK BAYRAĞI OLMASI GURUR VERİCİ!'

Romanya'da bir Türk olarak kendi ülkesini ve yerelde Konya'yı temsil etmenin nasıl bir duygu olduğunu aktaran Genç, fabrika girişinde dalgalanan 3 bayraktan birinin Türk bayrağı olmasından gurur duyduğu ifade etti. Çalışmak için ülkesinden gelen Türklere de pozitif ayrıcalık sağladıklarını ve bu kapsamda Türk çalışanların, fabrikada çalışanların 3'te birini oluşturduğunu söyleyen Genç, Romanya'daki iş dünyası, prosedürleri ve kültürleri hakkında da şunları söyledi: "Türkler ve Romanya'nın yerli halkı arasında kültürel olduğu gibi iş hayatında da farklar var. Onlar karar verirken ve uygularken çok daha sabırlı davranırken biz her şeyin daha hızlı bir şekilde hallolmasını istiyoruz. İş yaparken yasalarda da birtakım prosedür değişiklikleri var. Romanya'nın daha keskin ticari ve hukuki kuralları olduğunu söyleyebilirim. Kendi sisteminizi kurup adapte olduktan sonra ise her şey daha kolaylaşıyor. Cesaret edebilirsiniz çok iyi imkanlarla güzel işler çıkarabilirsiniz."

TALEBE GÖRE KAPASİTE ARTIRIMINA GİDİLİYOR

Uzun yıllardır yapmış oldukları lisanslı depoculuk alanında faaliyetlere devam ettiklerini bildiren Genç, dünyada yaşanan gıda sıkıntısının güvenli depolamanın önemini arttırdığını belirtti. Ürünlerin depolanmasıyla birlikte gıdaya olan ihtiyacın sekteye uğramasının önüne geçildiğini ifade eden Genç, bu alandaki yatırımlarla gerekli talebe arz artırımıyla karşılık verdiklerini söyledi. Altinekin'de lisanslı depoculuk alanında 63 bin tonluk alanda hizmet verdiklerini belirten Genç, kısa sürede bu alanı 100 bin tona çıkarma hedeflerinin bulunduğunu da vurguladı.

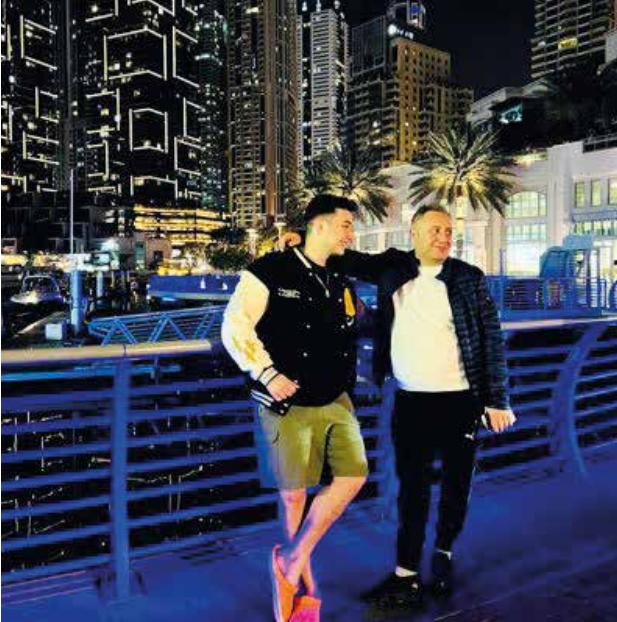
KAPASİTE 200 BİN TONA ÇIKARILACAK

Çiftçinin satamadığı üründen finansman sağlaması ve piyasanın dengelenmesi açısından büyük önem arz eden ve son yıllarda yeni bir iş alanı olarak çokça ön plana çıkan lisanslı depoculuk hizmeti hususunda yeni yatırım yerlerinin de belirlendiğine dikkat çeken Genç, Akşehir ve Karatay'da da bir yatırım planının olduğunu söyledi. Genç, "Son yıllarda gelişen dünya olayları neticesinde lisanslı depoculuk sektörüne talep arttı. Bu kapsamda biz de kapasitemizi artırdık. Karatay bölgesinde de en kısa sürede bir lisanslı depo yatırımı düşünüyoruz. Akşehir'de kurmuş olduğumuz Akşehir Tarım Ürünleri Lisanslı Depoculuk Anonim Şirketi kapsamında ise 50 bin tonluk yeni bir yatırıma başlıyoruz. Bunların tamamlanmasıyla 2025 yılında toplam kapasitemiz 200 bin tonu bulacak." şeklinde konuştu.



YENİ YATIRIMI ERKAN AGRO

Tecrübe ve deneyimleriyle ile bugüne kadar bölge çiftçisinin yanında olmaya devam eden Erkan Genç, yeni yatırımı ERKAN AGRO ile hububat sektöründe yurt içinde ve yurt dışına ihracat yaparak hizmetin öncüsü olmaya devam etmektedir. Türkiye'deki ve Avrupa'daki sanayicilere hububatı kaliteden ödün vermeden ulaştırmayı hedeflemektedir. En hızlı, güvenilir ve kaliteli ürünleri alıcıya hakkıyla ulaştırılmaktadır. Çiftçilerimizin emeğinin karşılığını değerinde alabileceğinin farkındalığına sahip olarak en iyi şekilde kalitesinden ödün vermeden korunarak alıcısına ulaştırmayı misyon edinmiştir. Bu bağlamda filosuna 10 tır daha alarak 30 filo ile hizmette kaliteyi artırmıştır. En iyisi olabilmek adına emin adımlarla ilerleyerek filosunu daha güçlü hale getirip hizmette sınır tanımayacaklarını dile getirdi.



Sağlıklı yarınlar için sağlıklı tercihler!

Türkiye'nin en değerli 500 markası arasında yıllardır yerini koruyan Medicana Sağlık Grubu; akademik kadrosu, multidisipliner tanı ve tedavi yaklaşımı ve teknoloji parkuruyla her zaman yanınızda, Türkiye'nin dört bir yanında.

MEDICANA INTERNATIONAL ANKARA HASTANESİ MEDICANA INTERNATIONAL İSTANBUL HASTANESİ
MEDICANA KADIKÖY HASTANESİ MEDICANA ATAKÖY HASTANESİ MEDICANA BAHÇELİEVLER HASTANESİ MEDICANA
ÇAMLICA HASTANESİ MEDICANA AVCILAR HASTANESİ MEDICANA BURSA HASTANESİ MEDICANA KONYA
HASTANESİ MEDICANA INTERNATIONAL SAMSUN HASTANESİ MEDICANA SİVAS HASTANESİ MEDICANA INTERNATIONAL
İZMİR HASTANESİ MEDICANA ÇAMLICA TIP MERKEZİ MEDICANA ATAŞEHİR HASTANESİ MEDICANA ÇEŞME



0850 460 63 34

www.medicana.com.tr

MEDICANA

30 yıl sonra **aynı koltukta..**



TSE Başkanı Mahmut Sami Şahin, ticari, siyasi ve sivil toplumdaki görevlerinden bahsetti. Konya'da birçok ilke imza attıklarını bildiren İş İnsanı Şahin, 30 yıl önce fotoğraf çekilmek için oturduğu TSE koltuğunda bugün başkan olarak oturmanın kendisi için ayrı bir anlam ifade ettiğini bildirdi

Üretmiş olduğu projelerle ilk olarak kendi memleketi Konya'da çalışmalara başlayarak büyük bir kısmı daha önce yapılmamış yeni tasarım makineler üreterek Konya'nın üretim alanındaki çalışmalarını güçlendiren İş İnsanı Mahmut Sami Şahin, ticari, sivil toplum ve siyasi çalışmalarından bahsetti. Geçmiş yıllarda Meram Belediye Başkan Vekilliği, Konya Büyükşehir Belediye Başkan Vekilliği ve AK Parti Konya Büyükşehir Meclis Grup Başkan Vekilliği görevlerinin yanı sıra Konya Ovası Projesi (KOP) Bölge İdaresi Başkanlığı görevler yürüten Şahin, şu anda da ticari faaliyetlerinin yanı sıra Türk Standardları Enstitüsü (TSE) Başkanlığı görevini yerine getiriyor. Şahin, hayat hikayesi hakkında şunları söyledi:

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Mahmut Sami Şahin, 1971 yılında Karaman'da doğdu. İlk öğrenimini Gazi İlkokulu'nda, orta ve lise öğrenimi ise Karaman İmam Hatip Lisesi'nde tamamladı. 8 çocuklu bir ailenin en küçük çocuğu olarak 1989 yılında girdiği üniversite sınavında Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği bölü-

münü kazandı. Ailemizdeki öğretmen, hukukçu, doktor ve veteriner kardeşlerimden sonra evin mühendis eksikliğini gidermiş oldum. Edebiyat bölümünden mezun olmama rağmen mühendislik bölümünü kazanmıştım. Şimdi 'iyi ki tercih etmişim' diyorum.

'ÇİZİMLERİM KARŞILIĞINDA BİR TAKIM ELBİSEYİ HAK ETMİŞTİM'

Üniversite yıllarında unutamadığınız bir anınız var mı?

O yıllarda imam hatip liselerinde düz liselerin son sınıfında okutulan fen dersleri müfredattan çıkartıldığı için bu dersleri görmediğimizden dolayı üniversitenin ilk yıllarında biraz zorlansam da düzenli çalışarak arayı çabuk kapattım. İkinci sınıfa geçtiğim yaz döneminde ise henüz yeni öğrendiğim teknik resim bilgisiyle, Karaman'da bulgur ve tuz fabrikalarına makine üreten bir firmada yeni kazanımlar elde etmek için vaktimi değerlendirmiştim. Çizdiğim imalat resimleri üretimde kullanılmıştı ve yaz dönemi sonunda işyeri sahibi rahmetli Sezai Göçmen amca emeğimin karşılığı olarak bana bir takım elbise hediye etmişti. Bu anımı hala unutamam.



**'İMAM HATİPLİ OLMAM,
HER ZAMAN ÖNÜME ENGEL
OLARAK KONULDU'**

İş hayatınızla ilgili geçmişi aktarır mısınız?

Öğrenciliğimin son senesinde girdiğim sınavla memuriyet hakkı kazanarak göreve başladım. Asalet tasdiki sonrasında çalıştığım kurumdan Devlet Su İşleri'nde (DSİ) mühendis kadrosuna kurumlar arası nakil ile geçmek istedim, ancak o günün şartlarında imam hatip lisesi mezunu olduğumdan DSİ'de mühendis kadrosuna geçmem uygun görülmedi. Bu gelişmeden sonra memuriyetten istifa ederek özel sektörde çalışma kararı aldım.

Özel sektörde yaptığınız çalışmalardan bahsedermisiniz?

İttifak Makine şirketine ilk mesleki deneyimimi kazanarak, imalat mühendisliği alanında mesleğimin uygulama temellerini orada attım. İlk tasarım, ilk imalat resmi, ilk talaşlı imalat, ilk hidrolik sistem, TS EN ISO 9001 Kalite Yönetimi Sistemi, kısacası bir mühendis görmesi ve bilmesi gereken her ne var ise orada uygulamalarını gördüm ve öğrendim. Fabrika Müdürü Yusuf Yel abimizin emekleri, üzerimde hayli fazladır. İyi bir mühendis olmam için beni zorlamasını o günlerde pek anlayamamıştım ancak şimdi 'iyi ki' diyorum.



KONYA'DA İLKLERE İMZA ATILDI

İlk şirketinizi ne zaman kurmuşsunuz, o süreçten de bahseder misiniz?

Bir hidrolik firmasında 2 yıl proje mühendisi olarak çalışma ve askerlik sonrası, mezuniyetimle birlikte 5 yıllık tecrübenin ardından kendi şirketimi kurdum. 1998 yılında kurulan Simya Hidrolik ve Otomasyon şirketinde, o yıllarda Konya'da hidrolik sistemlerin makinalara uygulanmasında ilklere imza attık.

İlk defa hidrolik sistemle çalışan tam otomatik matkap tezgâhı, tam otomatik hidrolik tahrikli rovelver torna, otomatik boru delme makinası, hidrolik mibzer uygulaması, hidrolik pancar sökme makinası, hidrolik sondaj makinası o yılların basit ama otomasyon alanındaki yenilikleri olmuştur. Bosch Rexroth firması ile 2004 yılında Bölge bayiliği anlaşması yaparak sektörün ihtiyacı olan ileri hidrolik uygulamalarını proje ve malzeme olarak Konya'ya kazandırmaya başladık.

Hidrolik, pnömomatik ve lineer otomasyonun olduğu bütün sahalar bizim uygulama alanlarımız oldu. Projelerimizin büyük bir kısmı daha önce yapılmamış olan yeni tasarım makinalardı. Güçlü mühendis ekibimizle Konya'da makine imalatı yapan pek çok firmanın teknik proje paydaşı olduk ve yüksek teknoloji sistem uygulamalarımız ile dünyanın pek çok yerine ihracat yapan marka firmalara katkı verdik. Yaptığımız işlerde temel esas verimliliği arttırmak, kontrolde insan faktöründen doğabilecek hata paylarını yok etmek, kaliteyi yükseltmek ve optimum maliyetlerde üretim yapmak oldu.

Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma



Kurumu (TÜBİTAK) işbirliğiyle de ilklere imza atılmıştı. TÜBİTAK ortaklı projelerinizden de bahseder misiniz?

Üniversite, sanayici ve TÜBİTAK işbirliğiyle, ilklere sayılabilecek projeler gerçekleştirdik. Yurt dışından gelen talepleri, imalatçı firmalarla birlikte çözüm ortağı olarak değerlendirmeye aldık ve yapılabiliğini ortaya koyduktan sonra üretimlerini gerçekleştirdik. Bunlardan bazıları; hidroforming pres sistemi, alüminyum enjeksiyon için robot sistemi, dövme presleri için servo robot sistemi, deniz üstünde köprü inşasında kullanılan hidrolik platform sistemi, servo kontrollü tam otomatik paketleme makinaları, 4 eksen HNC kontrollü oransal hidrolik sıvama pres projeleridir. TÜBİTAK destekli yapmış olduğumuz projelerden pompa test makinası, hidromotor test makinası ve servomotor tahrikli değişken hızlı sac şekillendirme pres makinası çalışmaları firmamızın yeni teknolojileri uygulama yetkinliğini ve deneyimini üst seviyeye çıkarmıştı.

ASELSAN VE ROKETSAN'IN ONAYLI TEDARİKÇİSİ

ASELSAN ve TUSAŞ'a da yapmış olduğunuz üretimler oluyor, değil mi?

Son dönemlerde ülkemizde özellikle savunma sanayiinde yerli üretime ağırlık verilmesi neticesinde firmamız, ASELSAN ile 2011 yılında bir proje ile çalışmaya başlamış oldu. Türk Silahlı Kuvvetleri envanterinde olan Panter silahlarının revizyon projesinde ve ilk defa yerli olarak yapılan uçaksavar silah sistemlerinde bazı hidrolik parçaların prototip tasarım ve üretimini gerçekleştirdik. Yine uçak üretim fabrikası olan TUSAŞ firmasına Türkiye'de ilk defa yapılan Atak helikopterlerin bir parçasını üretmek için sıcak şekillendirme presini anahtar teslimi yaparak teslim ettik. Bu çalışmalar neticesinde bugün ASELSAN ve Roketsan firmalarının da onaylı tedarikçisi olduk. Tabii bu işleri yaparken ülkemizin bir ihtiyacını yerli imkânlarla karşılamanın verdiği mutluluğu ekibimle birlikte yaşarken Konya'da savunma sanayi alanında yapılan çalışmalara da katkı verdik.

Özel sektörde çalışmalarına devam eden bir iş insanı olarak kamuda aldığınız görevden de bahseder misiniz?

İş hayatı, sivil toplum kuruluşu görevleri ve siyaset, hayatımda yer alıyor. Hiçbirini diğerinin önüne geçirmeden, aldığımız düstur gereği 'iş yap ama vitrinin arkasında ol' anlayışı ile her birine gerekli vakti ayırırken iş hayatımı da aksatmadan çalışmalara devam ediyordum.

Siyaset sonrası kendi işimin başında yönetim kurulu başkanı olarak görev yaparken, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının takdirleri ve Cumhurbaşkanımızın da tensipleriyle 2021 yılı ocak ayı sonu itibarıyla Konya Ovası Projesi Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığına atamam gerçekleşmiş oldu. Konya, Karaman, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Yozgat, Kırşehir, Kırıkkale illerinin de bağlı olduğu KOP İdaresi Başkanlık görevini 1,5 yıl ifa ettim. Yoğun bir çalışma dönemi geçirdim ve her ilin yatırım ihtiyacını yerinde tespit ederek ilave kaynaklar çıkartarak destek vermeye çalıştık.





AYNI KOLTUĞA 30 YIL ÖNCE FOTOĞRAF ÇEKİLMEK İÇİN OTURMUŞTU!

2022 yılı mayıs ayında yapılan Türk Standardları Enstitüsü (TSE) Genel Kurulu'nda Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı adına delege olarak bulunduğum genel kurulda başkanlığa aday gösterilerek yapılan seçim sonucunda TSE Başkanı ve aynı zamanda TSE Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçilmiş oldum.

TSE Başkanı olarak seçilmiş olmanın benim için çok ayrı bir anlamı da vardır: Öğrencilik dönemimde bir taraftan derslerime devam ederken diğer taraftan da mesleğimle alakalı alanları keşfetmeye çalışıyordum. Fuarlara gidiyor, firmaları çatkapı ziyaret ediyordum, kamu kurumlarıyla irtibat kurmaya çalışıyordum. Bir gün fakülteye giderken her gün önünden geçtiğim TSE'ye gittiğimde okuldan hocam olan Prof. Dr. Fatih Botsalı- o dönemde TSE Konya Bölge Müdürü idi- beni odasında ağırladıktan sonra ilgili olduğumu görünce kuruma her zaman gelip arşivdeki standartları inceleyebileceğimi söylemişti. Ben de o dönemde boş vakitlerimi TSE'de geçirerek bol bol standartları okumuştum. Hatta hocam zaman zaman beni saha ziyaretlerine bile götürmeye başlamıştı, 'mühendis ne iş yapar' yavaş yavaş öğrenmeye başlamıştım.

Bu bilgi ile üniversite arkadaşlarımı da buluşturmak gayesi ile bir organizasyon yaparak TSE'nin Ankara'daki merkezine otobüs kiralayarak gezi düzenledim ve arkadaşlarımla birlikte laboratuvarları gezmiştim. Sonrasında ise teknik kurul salonunda bizlere sunumlar yapılmış ve fotoğraflar çekilmişti. Benim de başkan koltuğunda otururken elimde tokmakla çekilmiş bir fotoğrafım vardı. Yıllar sonra TSE Başkanı seçilince o fotoğrafı hatırladım ve 30 yıl önce fotoğraf çekilmek için oturduğum koltuğa bugün başkan olarak oturmanın ve ülkemizin milli standardizasyon kuruluşunda hizmet etmenin mutluluğunu yaşıyorum.



'SİYASET, BİZİM İÇİN AMAÇ DEĞİL HİZMET İÇİN BİR ARAÇ OLDU'

Siyasi ve sivil toplumdaki çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Üniversite dahil olmak üzere gençlik dönemlerimden itibaren sivil toplum kuruluşlarının pek çok kademesinde görev aldım. 2010 yılına geldiğimde de AK Parti Meram İlçe Teşkilatında Yönetim Kurulu Üyesi olarak aktif siyasete başladım ve Ar-Ge'den Sorumlu Başkan Yardımcılığı ve İlçe Sekreterliği görevlerinde bulundum. 2014 yerel seçimlerinde AK Parti'den Meram Belediyesi Meclis üyesi seçildim ve aynı zamanda Konya Büyükşehir Meclis Üyesi oldum. Meram Belediye Başkan Vekilliği, İmar Komisyonu Üyeliği, Yerel Kalkınma Komisyonu Başkanlığı ve Konya Büyükşehir Encümen Üyeliği yaptım. 2014-2019 döneminde 5 yıl Konya Büyükşehir Belediye Başkan Vekilliği ve AK Parti Konya Büyükşehir Meclis Grup Başkan Vekilliği görevlerini yürüttüm. 2019 yerel seçimlerinde de Karaman Belediye Başkan Adayı olarak gösterildim.

Bizim için siyaset amaç değil her zaman hizmet için bir araç olmuştur. Meclis üyeliği döneminde komisyon çalışmalarında



Konya'nın geleceğine yönelik yaptığımız çalışmalar ile daha yaşanabilir şehir, sürdürülebilir şehir, yatırım yapılan şehir nasıl olur düşüncesiyle yönetim anlayışıyla çalıştık ve şehrimize hizmet ettik.

'TÜRKİYE'NİN MANEVİ KALBI'

Konya'yı kültürel, sosyal ve gelişmişlik olarak nasıl buluyorsunuz?

Konya'da öğrenci olmak, üniversite okumak ve yaşamak bir zenginliktir. 1989 yılında Selçuk Üniversite'nin Cıvıoğlu'daki binasında bulunan mühendislik bölümünde eğitime başladım ve o dönemde sosyal ve kültürel faaliyetlerin yoğun ortamından bir şekilde istifade ettim.

Konya bir medeniyet, kültür ve tarih şehridir, Hz. Mevlana'sıyla, Şemsi Tebrizi'siyle, Sadrettin Konevi'siyle Türkiye'nin manevi kalbidir. Konya'da insan, şehri; şehir de insanı inşa ediyor. Geçmişten gelen düzenli ve planlı bir yerleşim vardır ve her türlü sosyal faaliyeti bulabilirsiniz. Trafik problemi olmayan, sosyal belediyeciliğin en güzel uygulamalarının görüleceği, sivil toplum kuruluşlarının yoğun faaliyetleri, iyi insan ilişkileri, dayanışma ruhu bu şehri ayrıcalıklı yapıyor.



'ASELSAN, TÜMOSAN'DAN SONRAKİ EN ÖNEMLİ YATIRIM'

Konya'ya bir vefa borcunuz olduğunu düşünüyor musunuz; bunu nasıl ödüyorsunuz?

İnsanın doğup büyüdüğü, yaşadığı şehir elbette önemlidir ama insanın öncelikle şehrinin imkanlarını ülkesinin ihtiyaçlarını karşılamaya sunma gayreti çok daha önemlidir. Konya'da siyasetçisinden bürokratına, belediye başkanından sanayi temsilcilerine kadar birlik ve beraberlik anlayışıyla şehrin geleceği için ortak çalışma kültürü vardır. ASELSAN yatırımı da bu çalışmanın en güzel örneğidir. Benim için bu dönemin en anlamlı çalışması ülkemizin göz bebeği ASELSAN firmasının Konya silah fabrikası yatırımı ile alakalı süreçte koordinasyon çalışmasında yer almak olmuştur. ASELSAN yatırımı TÜMOSAN yatırımından sonra Konya için en önemli yatırımdır. Konya sanayisinin yüksek katma değerli üretim planı bu yatırım ile hızlanmıştır. O bölge belediyeye ait bir arazi olmasına rağmen şehrin geleceğine yönelik alınan karar ile sanayi bölgesine dönüştürüldü ve sonrasında Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi olarak ilan edildi. Bu yatırım sürecinde emeği geçen her kim varsa Allah ondan razı olsun. Sonrasında ASELSAN Mesleki Teknik Anadolu Lisesi'nin Konya'da açılması sürecine de katkı verdik ve geleceğin savunma sanayisinde görev alacak çocuklarımız bu okullarda eğitim almaya başlamış oldu.

İnsanın şehrine hizmet etmesini bir borç ödemesi olarak değerlendirmiyorum, imkân nispetinde hangi görevde olursanız olsun şehrine ve ülkesine hizmet etmeyi asli bir görev olarak değerlendiriyorum. İnşallah bizlerde bu çerçevede her konumda hizmet etmeye devam edeceğiz.

İnşallah. Vaktinizi ayırdınız, çok teşekkür ederiz.



Konya'dan Bosna Hersek'e Türkçe sınıfı!



Selçuklu Belediyesi, Türk Dünyası Belediyeler Birliği ve Yunus Emre Enstitüsü iş birliğindeki projeye tamamlanan Saraybosna'ya bağlı Donji Vakuf'taki Türkçe Sınıfı'nın açılışı törenle gerçekleştirildi



Bosna Hersek'le geçmişteki güçlü tarihi bağları yürüttüğü projelerle daha da sağlamlaştıran Selçuklu Belediyesi bu alanda yürüttüğü çalışmalara bir yenisini daha ekledi. Bu kapsamda Türk Dünyası Belediyeler Birliği (TDBB) Yunus Emre Enstitüsü ve Selçuklu Belediyesi iş birliği ile Saraybosna Donji Vakuf'ta tamamlanan Türkçe Sınıfı'nın açılışı düzenlenen törenle gerçekleştirildi.

DONJI VAKUF BELEDİYE BAŞKANI HUSO SUSIÇ: KONYA'DAN GELEN MİSAFİRLERİMİZİ BURADA AĞIRLAMAKTAN MUTLULUK DUYUYORUZ

Türkiye'de yaşanan deprem dolayısıyla hayatlarını kaybeden ve yaralanan Türk vatandaşların üzüntülerini yaşadıklarını ve ülke olarak bu acıyı paylaştıklarını ifade eden Donji Vakuf Belediye Başkanı Hüso Susiç: "Bugün burada Türkiye'den, Konya'dan gelen misafirlerimizi ağırlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Selçuklu Belediye Başkanımıza son derece minnettarız. Bosna'nın kalbinde sizleri ağırlamaktan mutluluk duyduk ve burada kendinizi iyi hissedeceğinize eminim" dedi.

BAŞKAN PEKYATIRMACI: TÜRKİYE-BOSNA HERSEK İLİŞKİLERİ GELİŞİYOR

Bosna Hersek ve Türkiye'nin ilişkilerinin sürekli geliştiğini ve bu anlamda yerel yönetimlerin de bu ilişkilerin gelişmesi için çalışmalar yürüttüklerini ifade eden Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı: "Bosna Hersek ve Donji Vakuf'da olmaktan büyük bir memnuniyet duyuyorum. Her zaman söylediğimiz gibi biz burada olmadığımız zaman da gönlümüzün bir yarısı her zaman burada, Bosna Hersek'te. Bosna Hersek ile bizim kadim bir dostluğumuz, kadim bir kardeşliğimiz ve kadim bir geçmişimiz var. Biz burada hiçbir zaman kendimizi yabancı hissetmiyoruz. Buraya geldiğiniz zaman kendi ülkemizde, kendi memleketimizde gibi hissediyoruz. Bize bu duyguları yaşattığınız için öncelikle hepinize teşekkür ediyorum. Bosna Hersek ile Türkiye ilişkileri sürekli geliyor ve bundan sonra süreçte de gelişmeye devam edecek. Hükümetler bazında pek çok faaliyet yürütülüyor. Ama bizlerin de yerel yönetimler olarak bu faaliyetlere ciddi katkılar sunması gerekiyor. Biz de bu amaçla TİKA'mızla, Yunus Emre Enstitüsü, Maarif Vakfımızla ve Türk





Dünyası Belgeler Birliği ile değişik iş birlikleri yaparak Bosna Hersek'e özellikle eğitim, kültür ve sağlık alanında çok farklı iş birlikleriyle değişik çalışmalarını yürütüyoruz." dedi.

'TÜRKÇE, İLİŞKİLERİMİZİ DAHA İLERİ SEVİYELERE TAŞIYACAKTIR'

Türkçe sınıfının yapımında Türk Dünyası Belediyeler Birliğiyle birlikte buradaki çalışmalara katkı sunduklarını belirten Başkan Pekyatırmacı, "Yunus Emre Enstitümüzün buradaki faaliyetlerimize olan katkısı işin en önemli bir tarafı. Ben özellikle Yunus Emre Enstitümüze, değerli müdürümüze, şahsında bütün kuruma ayrıca teşekkür etmek istiyorum. Türkçe sınıfına daha büyük bir ilginin olması bizim de hedeflerimizden biri. Biz sadece Türkçe sınıfında buradaki Boşnak çocuklarımızın, kardeşlerimizin Türkçe öğrenmesiyle yetinmiyoruz. Türkçe öğrenen çocuklarımıza çok farklı fırsatları da sunuyoruz. Geçen yıl 130 Boşnak öğrencimizi buradan uçakla Türkiye'ye, Konya'ya götürdük. Orada üç gün boyunca Bosna Hersek'ten gelen çocuklarımız Konya'nın değişik, tarihi ve turistik yerlerini gezme, okullarını ziyaret etme fırsatını buldular. İnşallah bundan sonra da Türkçe sınıflarında eğitim alan çocuklarımızı biz Türkiye'ye ve Konya'ya götürmeye devam edeceğiz" diye konuştu.

'ÇOCUKLARIMIZIN BİR YILLIK EĞİTİM GİDERLERİNİ ÜSTLENİYORUZ'

Başkan Pekyatırmacı Konya belediyelerinin son dönemde Bosna Hersek de önemli hizmetlere imza attığını belirterek sözlerini şu şekilde tamamladı: "Mostarlı Cemal Biyediç Üniversitemizin içinde yapılmış olan yurdun içinin tefrişini Konya Büyükşehir Belediyesi, Meram, Selçuklu ve Karatay Belediyeleri olarak gerçekleştirdik. Srebrenitza'da şehit annelerimizin orada barınmasını temin eden ve yetim çocukların bakımını üstlenen Emmaus Derneğiyle iş birliği yapıyoruz. Orada annelerimizin kalacağı bir evin yapımı gerçekleştirdik. Çocuklarımızın bir yıllık eğitim giderlerini üstleniyoruz. Annelerimizin sağlık bakımlarıyla ilgili faaliyetleri gerçekleştiriyoruz ve orada evlerde kalan annelerimize Emmaus Derneği'nin ulaşabilmesi için onlara bir servis aracını da bugün inşallah teslim etmiş olacağız. Bundan sonraki süreçte de Bosna Hersek'in farklı bölgelerde eğitim, kültür ve sağlık alanında mutlaka çalışmalarımızı güçlü bir şekilde devam ettireceğiz. Ben tekrar buradaki misafirperverlikten dolayı teşekkür ediyorum. Buradaki Türkçe sınıfının yapılmasında emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Bosna Hersek bizim kardeş ülkemiz ve bu kardeşlik ilelebet devam edecek. Biz de her zaman sizlerle beraber olmaya devam edeceğiz. Allah birliğimizi daim etsin diyorum. Teşekkür ediyorum."





Zaferin 106. yılında anlamlı açılış

Selçuklu Belediyesi'nin katkılarıyla Tarihi Gelibolu Yarımadası'na kazandırılan Çanakkale Muharebeleri Sıhhiye Müzesi'nin açılışı, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'un katıldığı törenle gerçekleştirildi

Selçuklu Belediyesi, ecdadın hatıralarını yâd etmek ve şanlı zaferimizi zihinlerde canlı tutmak adına sürdürdüğü çalışmalara yenilerini eklemeye devam ediyor. Selçuklu Belediyesi'nin destekleri ile Sağlık Bilimleri Üniversitesinin katkılarıyla Çanakkale'nin Gelibolu ilçesinde, Çanakkale Savaşları ve Gelibolu Tarihi Alan Başkanlığı ile koordineli olarak yürütülen çalışma kapsamında hazırlanan müzenin açılışı, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'un da katıldığı törenle gerçekleştirildi.

'ŞİFA DAĞITAN HERKES GÖRMELİ!'

Tıbbiyelilerin Çanakkale Savaşları'nda üstlendiği büyük role ve kahramanlıklarına değinen Sağlık Bilimleri Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cevdet Erdöl, "O binadaki bütün öğrenciler gönüllü olarak buraya gelmişler. Bu öğrencilerden 765 tıp öğrencisi, bizim öncü meslektaşlarımız burada savaşmışlardır ve bunlardan 346'sı burada kalmışlar, şehit olmuşlardır. Hatta 1915 yılında kaydedilenlerin hiçbirisi Mekteb-i Tıbbiye-i Şahane'ye dönemediği

için 1921'de mezun verilmemiştir. Böyle hüznü hikayeleri olan, üniversitemizle de bağlantısı olan çok önemli bir müzenin açılışındayız. Bu müzenin açılışında en büyük emek başta Çanakkale Valiliğimiz ve Alan Başkanlığımız olmak üzere Konya Büyükşehir Belediye Başkanımız, o zaman Selçuklu Belediye Başkanıydı, onların gayretleriyle yapılan bu müze çalışmasında biz de üniversite olarak karınca kararınca destek vermeye çalıştık. Bundan sonra de destek vermeye çalışacağız. Biz burada bütün tıbbiyelilerin, bütün öğrencilerin bu müzeyi görmesini arzu ediyoruz. Bütün insanların, bütün öğrencilerimizin Çanakkale'ye en azından bir sefer gelip bu toprakları görmesi ama sağlık camiasının neler yaptığını hissetmesi bakımından bu müzeyi ziyaret etmesi, tıp öğrencilerinin de öncü meslektaşlarımızın hangi sıkıntılar içinde insanlara şifa dağıtmak için ne gayretler gösterdiklerini görmeleri bakımından bu müzeye mutlaka her tıp öğrencisinin, her sağlık meslek mensubu adayları olan öğrencinin en azından bir kere gelip ziyaret etmesi bence meslek hayatlarının en önemli artlarından biri olacaktır." dedi.

'KAHRAMAN MEHMETÇİKLERİMİZİN AZİZ HATIRALARINI DAİMA YAŞATMALIYIZ'

Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay da Anafartalar Grup Komutanı Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün önderliğinde kahraman Mehmetçik'in vatan, millet ve bağımsızlık için verdiği amansız mücadele sonucunda Conkbayırı'nın düşmana bırakılmadığını, Çanakkale'ye gönüllü olarak gelen, Mehmetçik'in yaralarına derman olmak için her türlü sorumluluğu gönüllü olarak alan kahraman tıbbiyelileri de unutmamak gerektiğini kaydetti. Çanakkale Muharebeleri Sıhhiye Müzesi'nin o kahramanların aziz hatıralarının yaşatılması bakımından çok önemli olduğunu vurgulayan Altay, "Birinci Dünya Savaşı'nda 765 tıp öğrencisinden 346'sının şehit olduğunu ve o sene Mekteb-i Tıbbiye-i Şahane'nin bir yıl kapalı kaldığını unutmamalıyız. Bizlere bıraktıkları bu aziz vatan onları hatıralarını daima yaşatmalıyız." ifadelerini kullandı.

'AÇIK HAVA MÜZESİ FORMUNDA OLUŞTURULDU'

Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı, Çanakkale 1915 Hilal-i Ahmer Hastane Müzesi'nin teşhir ve tanzim çalışmalarının Selçuklu Belediyesi tarafından gerçekleştirildiğini aktardı. Harp günlerindeki gazi, tabip, hemşire ve sıhhiyecilerin yanı sıra özellikle 18 Mart 1915 günü düşman zırhlularınca bombalanan ve yangınlarla sarsılan Çanakkale'deki kadın, çocuk ve bebek gazilerin halini canlandırarak aziz hatıralarını yad etmeyi amaçladıklarını bildiren Pekyatırmacı, şu bilgileri paylaştı: "Hastanenin bahçe bölümü 2018 yılında, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay'ın Selçuklu Belediye Başkanlığı döneminde yapılmıştır. Tam bir açık hava müzesi formunda oluşturulan





yapıda gazilerimiz ve şehitlerimiz sedyelerde taşınırken, ameliyat barakasında ameliyat edilirken ya da o günün ambulansı olan atlı arabada hastaneye getirilirken harbin bir anında donmuşçasına bahçede canlandırılmıştır. Hastane binasının iç bölümü ise yine Selçuklu Belediyesi katkılarıyla 2021’de tamamlanmıştır. Binada gazi askerlerin yanı sıra Çanakkale Harbi’nde bombalanan ve özellikle 18 Mart 1915 Deniz Harbi’nde düşman gemileri tarafından bombalanması neticesinde sabaha kadar yanan Çanakkale’deki kadın ve çocukların da neler yaşadığının temsil edildiği ameliyathane, muayenehane, laboratuvar, diş kliniği, asker koğuşu, kadın ve çocuk koğuşu olmak üzere 6 bölüm yer almaktadır. Çanakkale 1915 Hilal-i Ahmer Hastane Müzesi, tarihi yarımada içerisinde en çok ziyaretçi alan yer unvanına sahipti. Yeni tamamladığımız bölümlerle inşallah hem bu özelliğini devam ettirecek hem de ülkemizin kurtuluş mücadelesinde hangi fedakarlıkların yaşandığına gerçeğe yakın canlandırmalara şahitlik edecekler.”

Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alan Başkanı İsmail Kaşdemir ise Çanakkale Cephesi’nde tüm yurdun tek yumruk olduğu günlerde Kızılay’ın bugün olduğu gibi milletin yanında yer aldığına dikkati çekti. Kızılayın, Çanakkale’den İstanbul’a uzanan geniş bir ağda açılan Hilal-i Ahmer Hastaneleri ile yaralı ve hastalara merhametli elini uzattığına işaret eden

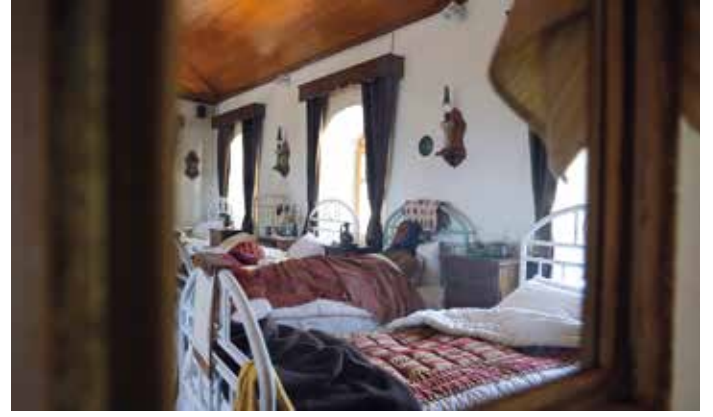
Kaşdemir, “Gerçek fotoğraflardan esinlenerek oluşturulan canlandırmalarda, iki senedir yaşadığımız pandemi sürecinde gösterdikleri millet ve görev aşkıyla bir kez daha kahramanlaşan sağlık çalışanlarımızın, 106 yıl önce de aynı ruhla hizmet verdiği görülmektedir.” değerlendirmesini yaptı.

‘HİLAL-i AHMER’İN NURU, GÜZEL BİR ESERLE ÖLÜMSÜZLEŞTİRİLECEK’

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Çanakkale Muharebeleri Sıhhiye Müzesi’nin 1915’te cephe gerisinde neler yaşandığına dair etkili canlandırmalar içerdiğini belirterek, “Temennimiz odur ki ziyaretçilerimiz 1915’i ve Çanakkale ruhunu anlayarak, hissederek, yaşanan mücadeleye ve acıya ortak olarak buradan ayrılınsınlar.” dedi. Ersoy, Gelibolu ilçesinde, Çanakkale Savaşları ve Gelibolu Tarihi Alan Başkanlığı kontrolünde Konya Selçuklu Belediyesinin destekleri ve Sağlık Bilimleri Üniversitesinin katkılarıyla hazırlanan Çanakkale Muharebeleri Sıhhiye Müzesi’nin açılışında yaptığı konuşmada, Hilal-i Ahmer’in nuru, umut ve metanet timsali sıhhiyecilerin anısını güzel bir eserle ölümsüzleştireceklerini söyledi.

‘SEFERBERLİK, İNSANLARIN RUHUNA MERHEM OLDU’





Çanakkale Kara Savaşları'nda siperlerin birbirine çok yaklaştığı çarpışmalarda, düşmanın kullandığı top mermileri, şarapneller ve süngü hücumlarının etkisiyle Mehmetçiğin ağır yaralar aldığı hatırlatan Ersoy, bunun sonuçlarının cephe hattındaki sağlık imkanlarının ötesine geçtiğini, Çanakkale'den hastane gemileriyle getirilen binlerce yaralının bakımı için İstanbul'daki bazı resmi binaların ve okulların bile hastaneye dönüştürüldüğünü anlattı. Böyle bir ortamda vatanın tüm sahında canla başla çalışan Osmanlı Hilal-i

Ahmer Cemiyetinin yürüttüğü hastabakıcılık ve sağlık hizmetleri seferberliğinin, insanların beden ve ruhlarındaki yaralara merhem olduğunu dile getiren Ersoy, şöyle devam etti: "Şu küçücük yarımada, kendine medeni diyen güçlerin vahşetini, kirli yüzlerini ortaya çıkaran, asli kimliklerine ayna tutan bir sahne olmuştur. Adım attığınız her noktada gazi olmuş bir kale, tabya, karargah görebilirsiniz. Düşman uçakları savaş hukukunu ihlal ederek hastanelere, hastane çadırlarına, sargı yerlerine ve yaralı nakleden hastane gemilerine de ateş

açmıştır. Bununla birlikte Eceabat gibi bazı sivil yerleşim yerleri de bu bombardımanlardan olumsuz etkilenmiştir. Yine Akbaş ve Ağadere gibi yerlerdeki hastane çadırları Hilal-i Ahmer bayrakları ile donatılmasına rağmen bu bombardımanların hedefi olmuşlardır. Ecdadın nasıl bir fiziki kuvveti alt ettiğini bilmek kadar ne tür bir zihniyeti bu topraklardan kazıyıp attığını da bilmek ve asla unutmamak gerekiyor. Bunu unutmak geçmişimize karşı büyük bir vefasızlık, geleceğimizi de kendi ellerimizle baltalamak demektir."



'BİLİNİZ Kİ ŞANLI RUHUNUZ DİMDİK AYAKTADIR VE NESLİNİZİN EMİN ELLERİNDEDİR'

Ersoy, Çanakkale'nin, kısıtlı malzemelerin doğru kullanılması için önüne gelen yaralı bedenlerden hangisine müdahale edileceğinin kararını omuzlayıp ömür boyu vicdanında "acaba" sorusunun ağırlığını taşıyabilenlerin zaferi olduğunu vurguladı. Sağlık Bilimleri Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cevdet Erdöl tarafından Bakan Ersoy'a hediye takdim edilmesiyle devam eden program, Ersoy ve beraberindeki kurdeleyi keserek açtıkları müzeyi gezmesiyle sona erdi.



Konya, gönül diyarı topraklara vefa göstermeye devam ediyor. Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı Bosna Hersek'te düzenlenen 513. Ayvaz Dede Şenlikleri'nde de ecdat yadigarını yalnız bırakmadı

Ecdat yadigarını yalnız bırakmadı

Selçuklu Belediyesi ecdat yadigarı olan Bosna Hersek'te gönül bağlarını kuvvetlendirmeye devam ediyor. Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı, Boşnakların İslam'ı kabul etmesinin önemli sembollerinden olan Ayvaz Dede Şenliklerinin 513'üncüsüne de katıldı. Prusac kasabasındaki görkemli bir törenle sona eren şenlikler renkli gösterilere sahne oldu. Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı bu yıl da Türk Dünyası Belediyeler Birliği'ni temsilen Karatay Belediye Başkanı Hasan Kılca ile birlikte şenliklere katılarak bu kadim geleneğin coşkusuna ortak oldu. Programa Başkan Pekyatırmacı'nın yanı sıra Türkiye'nin Saraybosna Büyükelçisi Sadık Babür Girgin, AK Parti Bursa Milletvekili Ayhan Salman, Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alınur Aktaş, İnegöl Belediye Başkanı Alper Taban, Şehzadeler Belediye Başkanı Ömer Faruk Çelik, Karatay Belediye Başkanı Hasan Kılca ile Türkiye ve Bosna Hersek'in farklı bölgelerinden gelen çok sayıda kişi katıldı. Prusac'taki 285 atının geçişi ve Milli Savunma Bakanlığı Mehteran Birliği'nin kon-

serine binlerce kişi katıldı.

PEKYATIRMACI: BOSNA HERSEK'İN GÖNÜL COĞRAFYAMIZDAKİ YERİ HER ZAMAN AYRIDIR

Ecdadın en büyük emanetlerinden olan Bosna Hersek'te gönül bağlarının günden güne daha da kuvvetlendiğinin altını çizen Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı: "Bosna Hersek'te Ayvaz Dede kutlamaları için burada bulunuyoruz. Burada Boşnak kardeşlerimiz Müslüman oluşlarını Ayvaz Dede kutlamaları kapsamında 513 yıldır Prusac'ta Ayvaz Dede'yi de anarak kutluyorlar. Boşnak Müslüman kardeşlerimiz aslında hem İslam'ı temsil ediyorlar hem de bizi temsil ediyorlar. Biz de onların yanında olmak için Türkiye'den farklı ekiplerle, farklı gruplarla bu özel programa iştirak ediyoruz. Karatay Belediyemizle birlikte Türk Dünyası Belediyeler Birliğini temsilen Ayvaz Dede Şenlikleri'ne iştirak ettik. Yine burada farklı bölgelerden gelen sancakları taşıyan atlı gruplara Karatay Belediyemizle birlikte Türk Dünyası Belediyeler Birliği öncülüğünde kıyafetlerini bu sene biz Konya'dan getirdik ve inşallah bundan sonra da bu desteğimiz devam edecek. Yine Türk Dünyası Belediyeler Birliği olarak Ayvaz Dede Şenlikleri'nin bu alanda düzenlenmesiyle ilgili ciddi manada katkılar sunuluyor. Bu katkıyı inşallah bundan sonra aynı şekilde devam ettireceğiz. Ben organizasyonda emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Biz her zaman Boşnak kardeşlerimizin yanındayız, yanlarında olmaya devam edeceğiz. Türkiye olarak hem İslam aleminin hem de mazlum milletlerin yanındayız ve yanlarında olmayı sürdüreceğiz." şeklinde konuştu.





Sektörler farklı, isim aynı!

Mertokon İnşaat Mühendislik Anonim Şirketi'nde yaptığı çalışmaların ardından Dezenkon Kimya Temizlik Sanayi Ticaret Anonim Şirketi, Solars Enerji Sistemleri Anonim Şirketi ve Antimikrop gibi markalarla Türkiye geneli çıkış yapan İş İnsanı M. Sami Topbaş hayat hikayesini aktardı

Sivil toplumdaki görevi ve iş dünyasındaki yeriyle Konya'nın değerine yeni bir bakış açısı kazandırarak inşaat, kimya ve enerji alanlarında çalışmalar yürüten Anadolu Siyaset ve Toplumsal Araştırma Merkezi'ni (ASTAM) Genel Başkanı ve İş İnsanı Mahmut Sami Topbaş hayatını anlattı. Türkiye'deki yatırımlarının yanı sıra İspanya'da da çalışmalarına devam eden Topbaş, Solars Enerji Sistemleri Anonim Şirketi, Dezenkon Kimya Temizlik Sanayi Ticaret Anonim Şirketi, Antimikrop Antimikrobiyal Madde Laboratuvarı Ar-Ge ve Mühendislik Danışmanlık Hizmetleri'nde yapılan çalışmalardan bahsetti. Topbaş, ASTAM olarak toplumun tüm kesimlerinin geçim koşullarında sürdürülebilir iyileşme ve büyümenin sağlanması ve ekonomi ve sağlıklı refah toplumu oluşturmak amacıyla yaptıkları çalışmalardan da bahsetti.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Mahmut Sami Topbaş. Her zaman gurur duyduğum babam Mevlüt Topbaş'ın oğluyum. 1972 Konya doğumluyum. Evli, 3 çocuk ve 2 torun sahibiyim.

İş hayatınızla ilgili geçmişi aktarır mısınız?

Kardeşim Selman Topbaş ile birlikte 17 yaşında ticarete babamın işyeri olan



toptan gıda satış ve pazarlama sektöründe başladık. Daha sonra Konya'daki köklü tüccarların bildiği ve o dönemlerin popüler satış mağazalarının yer aldığı Kapu Cami civarında konfeksiyon, manifatura satış dükkânı açtık. Sonrasında ise inşaat, kimya, enerji alanlarında Türkiye'de isim yapmış şirketlerini kurmayı başardık.

İnşaat, kimya ve enerji alanında Konya'da ve Ankara'da yapmış olduğunuz çalışmalar var; bunlardan bahsedermisiniz?

2001 yılında Mertokon İnşaat Mühendislik Anonim Şirketi'ni kurarak ilk olarak Konya'da olmak üzere çalışmalarımıza başladık. Meram Toplu Konutları 1 ve 2. Etap, Nihavend Konutları 1 ve 2. etap, Nilifer Sitesi gibi yüzlerce konutu tünel kalıp sistemi ile inşa ettik. Şirketin genel kadrosunun bulunduğu ofisi Ankara'ya taşıma kararı alarak Ankara'da da farklı sektör ve farklı atılımlarla iş hayatına devam ettik.

2012 yılında başlattığımız Solars Enerji Sistemleri Anonim Şirketi olarak güneş enerjisi sistemlerinde elektrik üretme serüveni ile ülkemizin enerji ihtiyacını karşılamak ve bu ihtiyacı ülkemizin en büyük zenginliklerinden bir tanesi olan güneş enerjisinden sağlamak amacıyla projemizi hayata geçirdik. Solars Enerji Sistemleri Anonim Şirketi çatısı altında enerji ve elektrik sektöründe yatırımlar yapmak, lisanslı ve lisanssız Güneş Enerjisi Santralleri projeleri geliştirmek, danışmanlık desteğiyle hizmet sunduğumuz kişi ve kurumlarla karşılıklı fayda çerçevesinde hareket ederek en iyi hizmeti sunmayı düsturumuz haline getirdik.

Aynı zamanda Konya'da da işleriniz devam etti, değil mi?

Evet, kimya sanayisinde Dezenkon Kimya Temizlik Sanayi Ticaret Anonim Şirketi'nin fabrikasını Konya'ya kurduk. Kendi öz kaynaklarımız ile 2013 yılında kurmuş olduğumuz Dezenkon, 4 bin metrekarelik bir alanda konuşlanmış fabrikasında üretim faaliyetlerini sürdürüyor. Dezenkon çatısı altında Ar-Ge ve Ür-Ge birimlerinde yapılan faaliyetlerle, yeni ürün tasarımları oluşturarak milli hijyen ürünleri elde etmeyi amaçlıyoruz.

KİMYASAL ALANDA TÜRKİYE VE YURT DIŞINDA YATIRIM

'İNŞAATIN YANI SIRA FARKLI SEKTÖRLERDE DE ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM ETTİ'



Yanlış hatırlamıyorsam bir de Türkiye’de ve İspanya’da ürün analizi ve kişisel bakım üretiminin olduğu fabrika kurmuş-tunuz.

Doğrudur, Türk Akreditasyon Kurumu’na akredite Antimikrop Antimikrobiyal Madde Laboratuvarı Ar-Ge ve Mühendislik Danışmanlık Hizmetleri ve Biyosidal Ürün Analiz Laboratuvarı kurarak ar-ge çalışmalarımızı ve test analizlerimizi yapabileceğimiz bir merkez kurduk. Biyosidal Analizler yapmayı ve uluslararası hizmet vermeyi amaçlayan merkezimiz, üniversite sanayi işbirliği kapsamında akademik ve ticarileşebilecek ürünlerin pazara sürülmesi için planlamalar yapmakta. 2019 yılında İspanya’da da Sistema Tecnologia Ecologia (S.T.E) ünvanlı bir fabrika kurarak burada da dezenfektan, kişisel bakım ürünleri üretimi yapmaya başladık.



‘SİYASİ GEÇMİŞİN VERDİĞİ TECRÜBEYLE ASTAM’I KURDUK’

Siyasi ve sivil toplumdaki çalışmalarınızdan da bahsedebilir misiniz?

Siyasete çocuk yaşlarda mahalle temsilcisi olarak başladım. Gençlik Kolları ilçe yönetimi, il başkan yardımcılığı, belediye meclis üyeliği, genel merkez yöneticiliği gibi bir partinin tüm kademelerinde görev yaptım ancak şu anda herhangi bir parti üyeliğim bulunmuyor.

Siyasetin her kademesinde var olmanın verdiği tecrübelerle ülkemizin sosyal alanlarda önemli projelere imza atmasına vesile olması için dostlarımızla birlikte Anadolu Siyaset ve Toplumsal Araştırma Merkezi’ni (ASTAM) kurduk. Derneğin genel başkanlık görevini yürütüyorum.



ASTAM’da nasıl bir hizmet anlayışı ve araştırma modeli var? Biraz anlatır mısınız?

ASTAM olarak amacımız toplumun tüm kesimlerinin geçim koşullarında sürdürülebilir iyileşme ve büyümenin sağlanması ve bunu yaparken ülke millî güvenliğinin; güvenilir gıda üretimini sağlayarak gıda güvenliğine geçiş sürecine ulaşmak böylece sağlıklı ekonomi ve sağlıklı refah toplumu oluşturmak. Bu kapsamda birçok konu üzerinde duruyoruz.

Kırsal kalkınmanın oluşturulması ve kırdan kente göçün yavaşlatılması; çok boyutlu olarak gördüğümüz yoksullukta boyutların ele alınarak yaşam şartlarının iyileştirilmesi; kalkınma ve millî güvenli konularında çalışmalar düzenleyip alt başlıkları ele alma gibi farklı alanlarda çalışmalarımız var. Bu alanlardaki tecrübeli komisyon üyelerinin araştırmaları neticesinde oluşacak çözüm raporları, kamuoyu ile paylaşılarak; siyasi- politik arenadaki proje kısırlığına çözüm bulmada pozitif katkı verme hedefimiz var.



ASTAM olarak eğitimden kooperatifleşmeye, siyasi sorunlardan milli çözüm önerilerine kadar birçok noktaya yönelik çalışmalarınız oluyor. Özetlemek gerekirse ASTAM'ın temel amacınızı nasıl anlatırsınız?

Türkiye, ASTAM ile güçlü bir kadro ile yeni bir düşünce kuruluşuna sahip oldu. Anadolu Siyaset ve Toplumsal Araştırmalar Merkezi (ASTAM) Ankara merkezli bağımsız bir sivil toplum yapılanması ve düşünce kuruluşu olarak siyaset ve toplumsal konularda araştırmalar yapmayı hedefliyor. ASTAM temel çalışma alanlarını; Siyaset, İç ve dış Politik Gelişmeler, Ekonomik ve Mali Gelişmeler, Sanayi ve İhracat Faaliyetleri, Sağlık ve Fen Bilimleri alanında Gelişmeler, Tarım ve Hayvancılık Faaliyetleri, Çevre ve Şehircilik Politikaları, Adalet ve Hukuk Politikaları, Kadın ve Gençlik Politikaları olarak belirledi. ASTAM siyaset ve toplumsal konularda uzman çalışma grupları ile fikirler ve uygulama planları üretecek.

Yönetim Kurulu Başkanlığını yürüttüğüm ASTAM'da, Dr. Abdullah Yıldız, Dr. İrfan Karakutu, Prof. Dr. Serdar Sezer, Kadir Daylık, Sedat Kızılcıklı, Şener Temur Dr. Gökhan Varlı, Mustafa Burak Demirer, Özlem Kurum, Av. Berkan Karaca, Özge Aretlik, Av. Erdiç İpek, Mustafa Satıcı, Dr. Ali Yılmaz, Metin Atabay ve Şehir Plancısı Uğur Dündar gibi isimler çeşitli birimlerde çalışmalar yapıyor.

Gücümüzü farklı disiplinlerden gelen birçok akademisyen, iş insanı, siyasetçi, asker, diplomat ve bürokratin farklı tecrübe, bakış açısı ve tecrübelerinin ortak bir zeminde tartışmasından almaktayız. Bunu yaparken amacımız, tartışılan konuda konsensüse ulaşarak ortak akıl yoluyla kapsayıcı bir sonuç elde etmektir. Faaliyetlerimizi Yönetim Kurulumuz planlamakta olup ASTAM bünyesinde yer alan çalışma komisyonları ve danışma kurulu da, fikir, siyaset ve bilim dünyasında yer edinmiş,



toplum önderlerinden oluşmaktadır. Komisyon ve Kurullar ASTAM'ın faaliyet ve projelerimizi desteklerken, sürekli olarak faal olan Çalışma Akademilerimiz de alanlarında uygulama politikaları oluşturmaktadır.



'ASTAM Yol Haritası' olarak hazırlamış olduğumuz liste de şu şekilde bize yol gösterici olmuştur: girişim bünyesinde öncelikli projeler için iş planı ve fizibilite raporlarının hazırlanmasının sağlanması; hazırlanan iş planları ile ulusal ve uluslararası finans kuruluşlarına finansman başvurularının yapılması; geliştirilecek üretim projelerine bağlı olarak mevcut ya da yeni kurulacak kooperatiflerin koordinasyonu ile sürdürülebilir tedarik zincirleri kurmak; ar-ge faaliyetleri için prototip üretim yatırımları ve üretim denemeleri; deneme üretimlerinden pazar şansı olanlarının optimal yatırım safhasına geçiş; gıda ihtisas özel organize sanayi kompleksi; yeşil sanayi; biyo-sanayi kümelenmesi; sıfır atık.

Teşekkür ederiz.

SER DRIP

The logo for SER DRIP features the word "SER" in blue and "DRIP" in green, both in a bold, italicized, sans-serif font with a white outline. A large green drop is positioned below the "IP" of "DRIP".

serdrip_damla_sulama

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



Teknoloji şehrinde **ilkleri başardılar!**

Teknolojiye olan merakıyla şirketiyle birlikte Konya'yı da dünyada bir ilkle tanıştıran AKINSOFT ve AKINROBOTICS Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Özgür Akın, çalışma hayatıyla ilgili konuşurken Konya'nın bir tarım şehri olduğu algısını yıkmak amacıyla çalıştıklarını belirtti

Küçük yaşlarda kısıtlı imkanlarla teknolojiye olan ilgisini kullanarak Konya'yı bir tarım şehri unvanından daha ileriye taşıyan Dr. Özgür Akın, hayat hikayesini aktardı. Henüz ortaokul yıllarda ilk aracını geliştirerek 1995 yılında ise AKINSOFT ile başarısını taçlandıran Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Özgür Akın, bugün

şirketleriyle 36 ülkeye yazılım desteği verirken, 2000'i aşkın çözüm ortağına sahip. Aynı zamanda 'Dünyanın İlk İnsansı Robot Fabrikası' olan AKINROBOTICS'i Konya'ya kurmanın gururunu yaşadığını bildiren Akın, Konya'yı Türkiye'nin teknoloji başkenti haline getirme vizyonu ile 'tarım şehri' algısını yıkmak için çalıştıklarını ifade etti.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Özgür Akın. Seydişehir doğumluyum. 5 çocuklu bir ailenin ortanca çocuğu olarak dünyaya geldim. Yazılıma ilğim çocukluk yaşlarımda başladı, tabii o dönemler imkanlar çok kısıtlıydı ama hayal gücümüz çoktu. Babam evde tamir işleri yaparken biz de onu taklit eder, bir şeyleri kurcalayarak öğrenmeye çalışırdık. Nitekim bu merakım ortaokul yıllarında ilk aracımı geliştirmeme önayak oldu. O dönem ortaokullar arası bilim yarışmalarında ödül almamı sağladığı gibi benim yazılıma ve robotiğe olan ilgimi de kamçladı. O yıllarda henüz internet yoktu, dönemin bilgisayara ulaşmak da çok zordu. Bir öğretmen çocuğu olarak öyle geniş imkanlara sahip değildik. Hal böyle olunca sermayemiz olmadan yola koyulduk.

Eğitim ve iş hayatınızla ilgili geçmişinizi aktarır mısınız?

Ege Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde ön lisansımı tamamladıktan sonra Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Yönetim ve Organizasyon bölümünde de ön lisans yaptım. Daha sonra Selçuk Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümünde lisansımı tamamlayarak, yine





aynı üniversitede Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde Yüksek Lisans; Fen Bilimleri Enstitüsünde Robotik Teknolojisi alanında doktora eğitimi tamamladım.

1995 yılında bir firma olarak kurduğum AKINSOFT'u daha sonra şirketleştirdim. Bugün 36 ülkeye yazılım desteği verirken, 2000'i aşkın çözüm ortağına sahibiz. Elbette ülkemizi dünyada yazılım noktasında temsil ediyor olmak benim için gurur verici. Bu konuda çalışmalarımıza devam edecek ve ülkemizi dünyanın teknoloji merkezi haline getireceğiz.

Dünya tarihinde bir ilk olan insansı robot teknolojisi hakkında neler söylemek istersiniz?

Çocukluk hayalim olan robotiğe dair ARGE çalışmalarına ise 2009 yılında AKIN-SOFT bünyesinde başladık. 2017 yılında 'Dünyanın İlk İnsansı Robot Fabrikası' olan AKINROBOTICS'i açılışını gerçekleştirerek uluslararası bir başarıya imza attık. Yıllardır Türkiye'nin ilklerin gerçekleştirildiği bir ülke olması gerektiğini savundum ve çalışmalarımıza da bu doğrultuda yön verdim.

AKINROBOTICS'in 2009 yılından bu yana



robotik teknolojiler alanında kendi bünyesinde gerçekleştirdiği tüm çalışmaların sergilendiği "Dünya'nın İlk İnsansı Robot Müzesi" açılışını gerçekleştirdik. İstanbul'da bulunan İstanbul Robot Müzesi'nde; AKINROBOTICS tarafından üretilen ve geliştirilen 105 adet robotun yanı sıra elektronik devre, motor ve motor parçaları, mekanik ürünler ve robotların tasarım aşamasında hazırlanan eskiz çalışmaları yer alıyor.

Şirketinizle ilgili neler yaptığınız hususunda bilgi verir misiniz?

Bilgisayar yazılımları ile başladığımız bu yolda, Wolvox ERP E- Business Yazılımı başta olmak üzere, geliştirmiş olduğumuz ticari ve sektörel 120'yi aşkın programın 7 farklı dil seçeneği ile 36 ülkeye yazılım ihracatını gerçekleştirmekteyiz.

AKINROBOTICS bünyesinde ise yüzde 100 yerli ve milli kaynaklarımızla Türkiye'nin ilk insansı robot prototiplerinin çalışmalarını sürdürdük. Burada, iki ayaklı AKINCI serisi, tarım robotları olan PNCR serisi, servis robotu olarak kullanılan ADA serisi, hostes serimizden Mini ADA'yı ve dört ayaklı arazi robotu olan ARAT serisini geliştirerek birçok ilkleri gerçekleştirerek başarılarımızı pekiştirmeye devam ediyoruz. Yazılımlarımız ve robotlarımızla ulusal ve uluslararası alanda hizmet vermeye devam edeceğiz.

Kuruluşumuzdan bu yana belirlediğimiz vizyonlara ulaşarak şirketimizi bir adım öteye taşıdık. Eğitim bizim için her zaman çok kıymetli oldu. 2023 yılı vizyonlarımız arasında olan AKINROBOTICS ve Bahçeşehir Üniversitesi iş birliği ile Yapay Zeka ve Robotik Teknolojileri Yüksek Lisans Programını açarak bir hedefimizi daha gerçekleştirmiş olduk.

İşiniz koşulları ve sektörünüz, bulduğunuz şehirde ve Konya'da ne gibi farklılıklar gösteriyor; açıklar mısınız?

Yıllarca Konya tarım şehri, Konya'da 'buğdaydan başka bir şey çıkmaz' gibi birçok söylemlerle karşılaştım. Eğer bu söylenilenlere katılırsam, çok şey kaybederdim. Teknolojinin mekan tanımadığına inanırdım. Bugün elimizin altında internet ve gerekli ekipman olduktan sonra mekanın önemi olduğunu düşünmüyorum.

Dijitalleşme hayatımızı uzun süre önce şekillendirmeye başladı. Maalesef bugün hala buna ayak uyduramayan, direnen insanlarımız mevcut ama bunları aşacağımıza inanıyorum. İster küçük isterse büyük işletme olsun her sektör için yazılımın gerekliliği artık yadsınmaz. Bilişim ve yazılım sektörünün maalesef kanayan yarısı beyin göçü. AKINROBOTICS olarak da en çok etkilendiğimiz alan nitelikli ara elemana ulaşamamak oldu.

Kültürel ve sosyal düzeyde Konya ile diğer bulduğunuz şehirlerin farklı olduğunu düşünüyor musunuz; varsa bu farklardan bahsedebilir misiniz?

İnsanlar gibi şehirlerin de bir karakteri, ruhu olduğu kanısındayım. İstanbul kozmopolit bir şehir. Hem jeopolitik hem de özel konumu sayesinde asırlardır hepimizin

gözdesi. Hal böyle olunca sadece yerli yatırımcıyı değil yabancı yatırımcıyı da kendine çekiyor. Böyle bir çekim merkezinin gelişmesi imkansız. Elbette inovasyon konusunda da böyle ilerliyor, yeni bir gelişme yaşandığında bunun ilk örneklerini hep İstanbul'da görüyoruz. Ancak dijitalleşmeyle bunun artık eskisi kadar keskin çizgilerle ayrılacağını düşünmüyorum. Teknoloji ürettiğiniz en küçük mecra bile dünya radarına takılıyorken nerede yaşadığınızın bir önemi yok.

İş konusunda ya da sosyal alanda Konya'yla hala bağlantılarınız var mı; bu bağlantıları nasıl koruyorsunuz?

36 ülkeye ihracat gerçekleştirdiğimiz yazılım firmamızın genel merkezi olan AKIN-SOFT ve insansı robotlarımızın üretimini gerçekleştirdiği fabrikamız AKINROBOTICS Konya'da yer alıyor. Bu bağlamda her zaman iletişim halindeyiz.

İnsansı robot fabrikamızda sadece robot değil robotiğe dair tüm parçaları da orada üretiyoruz. Çipler hariç tamamı bize ait olan bu üretim sürecinde her zaman işimizin başında olmamız gerekiyor. Konya'yı Türkiye'nin teknoloji başkenti haline getirmek vizyonlarımızdan biriyken bağlantılarımızı koparmak elbette söz konusu değil.

Konya'yı şehir dışında temsil etmek nasıl bir duygu; bu konuda yaptığınız çalışmalarından bahsedebilir misiniz?

Ülkeler arasındaki rekabet gücünün tek anahtarının teknoloji olduğunu savundum hep. Çalışmalarımı ve hedeflerimi her zaman bu doğrultuda sürdürdüm. Teknoloji ülkesi Türkiye, Teknoloji başkenti Konya vizyonu ile hareket ederek bugünlere geldik. Şimdi 81 ilde 2 bini aşkın çözüm ortaklarımız ile yazı-



lımlarımızın ve robotlarımızın farklı sektörlerde kullanılmasının gururunu yaşıyoruz.

Sektörünüzde Konya'nın ne derece önemli bir mertebeye olduğunu düşünüyorsunuz?

Yazılım ve teknolojik gelişmelerin odağı İstanbul, İzmir, Bursa, Ankara olarak görünmekte. Ancak biz bu algıyı yıktık. Teknolojinin belli bölgelere bağlı olmadığını her yerde geliştirilebileceğini gösterdik. Dünya'nın ilk İnsansı Robot Fabrikası'nı Konya'da açarak bunun arkasında duruyoruz. Konya'nın tarım şehri algısını yıkmak için bize düşen kısmını yerine getirmeye çalışıyoruz. Uzun yıllardır Konya'da sanayi ve eğitim noktasında büyük gelişmeler kaydediliyor, bizler de yazılımlarımız ile bu şirketlere çözümler sunuyoruz.

Konyalı iş insanlarına ihracat ya da diğer şehirlere yapılan yatırımlar kapsamında neler söylemek istersiniz?

Küreselleşme ve teknolojinin gelişmesiyle birlikte şirketlerin büyüme hızı da gelişti. Geçmişte birçok şirket Anadolu'da kendi bölgesinin dışına çıkamıyorken artık öyle değil. Markalaşma konusunda kendimizi geliştirmeyi öğrenirken, pazarlama noktasında dijitali kullanarak farklı bölgelere yayılmaya başladık.

Konya menşeli pek çok bilinen markayı sıkça duyuyor ve görüyoruz. Yatırım yaparken hepimiz lokasyon, zaman ve strateji gibi faktörlere yükleniyor bu konuda araştırmalar yapıyoruz. Ancak yıllardır deneyimlediğim en önemli şeylerden biri doğru ekiple yola çıkmanın sizi başarıya götürürken en büyük etkenlerden biri olduğudur. Bunların yanında elbette teknolojiyi takip etmek olduğunu söyleyebilirim. Yeniliklerin sıkı bir takipçisi olmak zorundayız, aksi durumda öncülük etmek yerine uzaktan izlemekten başka çaremiz kalmaz.

Varsa siyasi ve sivil toplumdaki çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Bir Türk olarak en büyük görüşüm vizyonlarım oldu. Ülkemi ve insanlığı hep bir adım öteye nasıl taşıyım çabası ve kaygısı ile hareket ettim. Eğitim ve iş hayatımı da bu doğrultuda şekillendirdim. Konya Bağımsız Milletvekili adaylığında savunduğum ilke ülkem için bir an önce teknoloji bakanlığının kurulması dışa bağımlılığın önüne geçilmesi idi.

Aynı zamanda uzun yıllar Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde Türkiye Yazılım Meclisi Üyesi olarak bulundum. 1998'den beri Konya Bilişim Derneği üyeliğim devam ediyor. Konya Ticaret Odası Meclis Üyesi, Konyaspor Yönetim Kurulu Üyesi As Başkanı ARGE ve Kurumsallaşma Sorumlusu gibi çeşitli kuruluşlarda görev edindim. Çalışmalarım ile rol model olmak en büyük gayem. Bilgiye sahip olmak kadar aktarmak da önemlidir, söylemlerim ve yazılarımla bildiklerimi yarınlara taşımaya çalışıyorum. Hepimiz hayatta başarılı olmayı gaye ediniyoruz. Hayat koşuşturma içinde akıp giderken bu tempo içerisinde çok önemli bir şeyi unutuyoruz: Mutlu olmak!

Benim için en büyük başarı mutlu olabilmektir.

Teşekkür ederiz.





Yenilikçi
**YAKLAŞIMLAR,
YENİ NESİL
MİMARİ...**



Atatürk Bulvarı Mi Plaza No:145
D:8 PK:48600 Ortaca/Muğla

0 532 575 14 35

oveamimarlik

OVEA
MİMARLIK İNŞAAT

Sivil toplum, siyasi ve iş dünyasındaki girişimleriyle örnek olan Konyalı İş İnsanı Mimar Oğuz Şimşek, hayat hikayesini paylaştı. Konya'yla olan bağını hiçbir zaman koparmayan Şimşek'in Konya'ya olan desteği ise sürüyor



Konya'nın Mimarı!

Siyasi ve sivil toplumdaki görevleriyle Konya'ya örnek olmuş bir isim olarak bilinen İş İnsanı Oğuz Şimşek, yaptığı projelerle de iş hayatındaki başarısını sürdürüyor. Konya'da kurduğu inşaat ve mimarlık ofisini Muğla'ya taşıyarak Türkiye'nin birçok noktasında ve yurt dışında çalışmalarına devam eden Şimşek, iş hayatındaki başarı ve tecrübelerini paylaştı. Çumra'da ve Konya'da geçirdiği çocukluk yılları sebebiyle Konya'ya olan vefasının sürdüğünü ifade eden Şimşek, yakın gelecekte işiyle ilgili yapacağı yeni yatırımın Konya'da olacağını belirtti.

ÇOCUKLUK YILLAR KONYA'DA GEÇTİ

Çocukluk yıllarını Konya'da geçiren Çumralı İş İnsanı Oğuz Şimşek, iş hayatına İstanbul'da başlayarak Türkiye'nin en büyük inşaat firmalarında çalıştı. Başarılı iş hayatı içerisinde Konya'yı unutmayan Şimşek, hayat hikayesini şu şekilde aktardı: "1973 yılında Almanya'da doğdum ancak 4 yaşında Çumra'ya dönerek ilk ortaokul ve lise eğitimlerimi Çumra'da tamamladıktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık bölümünü tamamlayarak yüksek lisansa başladım. Mezun olduktan sonra İstanbul'da çeşitli inşaat firmalarında tasarımcı ve uygulayıcı olarak çalıştım. Türkiye'nin en büyük inşaat firmalarından birinde büyük bir projede yer aldım." diye konuştu.

BAŞARISI YURT DIŞINA TAŞTI!

Türkiye'deki başarılı çalışmalarının ardından adından yurt dışında da söz ettiren Şimşek, Kazakistan'da 13 yıl kalarak uluslararası ve yerli firmalarla farklı projelerde çalıştı. Yurt dışındaki çalışmalarına farklı ülkelerde devam eden Şimşek, çalışmaları hakkında konuştu. Şimşek, "Kazakistan'da da birçok projede şantiye şefi, proje müdürü ve genel müdür olarak görev aldım. Bunlar çoğunlukla villa ve banka projeleriydi. Kazakistan Meclis binasının yapımında şantiye şefi olarak görev aldım. Kazakistan'ın o dönem yapılan en büyük bakır-maden konsorsiyumunda görev alan Türk firmasının 4 yıl genel müdürlüğünü yaptım. 2016 yılında Türkiye'ye dönüş yaptık. Buradaki çalışmalarımız devam ederken Karadağ'da da bir proje olarak 1 yıl da orada çalıştım. Şu anda Zambiya'da





devam etmekte olan yaklaşık 200 konuttan oluşan bir projemiz var. Yurt dışına hala çalışıyoruz.” ifadelerini kullandı.

'EN İYİ İHRACAT, EN HAFİF OLANI'

Yaşanan ekonomik dengesizliklerin inşaat sektöründe, çalışandan iş verene kadar herkesi etkilediği dönemde şirketin sürdürülebilirliği için yurt dışına açıldıklarını belirten Şimşek, “Son yıllardaki ekonomik çalkantıların fazla olmasıyla birlikte inşaat maliyetlerindeki artış, istihdam eden iş insanlarının ticari hayatlarını devam ettirebilmesi için gerekliliği zor durumda bıraktı ve bu durum bizleri yurt dışında iş yapmaya itti. Türkiye’de ekonomi her zaman inişli çıkışlı bir durumda ve bu istikrarsızlık, maddi olarak insanları etkilemekte. Yurt dışında çalıştığım zamanlar, müteahhitlik sektöründe Çin’den sonra en çok potansiyele sahip ülke konumundaydık. Ancak ihracat yapmanın ülkemize sağladığı getiriyi düşünenecek olursak, ‘en iyi ihracat en hafif birim ağırlıkta olan ihracattır.’ Yurt dışına yönelik yapmış olduğumuz projeler de bir fikir ihracatı olarak oldukça önemli.” diye konuştu.

'STANDARTLARI İYİLEŞTİRMEK İÇİN YURT DIŞINA ÇIKABİLİRSİNİZ'

Yurt dışındaki çalışmalarına devam eden Şimşek, gençlere de eğitim ve tecrübe amacıyla yurt dışını görmelerini ancak tekrar dönmelerini tavsiye etti. Avrupa standartlarında bir ülke için diğer ülke standartlarının da görülmesi gerektiğini vurgulayan Şimşek,



“Ülke, bizim ülkemiz. Zaten çok iyi imkanlarla yurt dışında yaşamaya başlayan biri bile ülkemizin o manevi boşluğunu yüreğinde hissedecektir. İş ve eğitim anlamında kısa vadede, tecrübe kazanmak için yurt dışına gidilebilir fakat ben tekrar ülkelerine dönüp kendi ülkemiz için hizmet etmeleri gerektiği kanaatindeyim.” dedi.

KONYA'DA BAŞLADI, MUĞLA'DA BAŞARDI

İş hayatındaki tecrübelerini kendi şirketinde biraraya toplayan Şimşek, 2010 yılında Konya’da kurmuş olduğu mimarlık ve inşaat şirketini Muğla’da devam ettiriyor. Sıklıkla kurumsal yapı ve villa projelerinin hayata geçirildiği şirket bünyesinde Türkiye’nin her yerinden gelen projelerin yanı sıra yurt dışından gelen teklifler de değerlendiriliyor.



Ovea Mimarlık- İnşaat Limited Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Şimşek, Konya’da Muğla’ya uzanan şirketin hikayesini aktardı: “2010 yılında Konya’da kurduğumuz şirketimiz, yurt dışından almış olduğumuz yoğun iş temposu nedeniyle pasif kaldı. Yurt dışındaki projeleri tamamlayıp Türkiye’ye döndüğümde ise Muğla’da büyük bir iş almıştım ve firmayı Muğla’ya taşıma kararı verdim. Muğla Ortaca’daki ofisimizde Ovea Mimarlık- İnşaat Limited Şirketi ismiyle Muğla ve Türkiye’nin her yerinden gelen projelerin yanında yurt dışından gelen teklifleri de değerlendiriyoruz. Genelde kurumsal yapılar ya da villa projeleri yapıyoruz.” Yurt dışındaki projelerin lokal olarak yer edinebilmesi adına partner arayışlarının devam ettiğini bildiren Şimşek, en kısa sürede memleketi Konya’ya da bir şube açmak istediğini söyledi.



AKTİF SİYASİ VE SİVİL TOPLUM YÖNÜYLE ÖRNEK OLDU

İş hayatının yanı sıra siyasi ve sivil toplumda da ön plana çıkan Şimşek, 2018 yılında İyi Parti Konya milletvekili adayı, 2019 yılında da Konya Büyükşehir Belediyesi başkan adayı oldu. Konya için her zaman en iyisini umut ederek Konya için çalıştıklarını belirten Şimşek, Şimşek, “Siyasette gayemiz, güzel projelerin hayata geçirilmesi ve şehrimize faydalı işlerin yapılmasıydı. Önerdiğim projelerin bugün rakibim belediye başkanı tarafından yapılıyor olması, beni mutlu ediyor.” diye konuştu. Sivil toplumdaki aktif görevlerinden de bahseden Şimşek, “Muğla’da Dalaman, Ortaca, Köyceğiz Mimarlar Odası temsilcisi genel sekreteryim. Dalyan Yelken Kulübü üyesiyim. Çumra’da lise yıllarımda oynamış olduğum Çumra Güneş 1985 Spor Kulübü üyesiyim. Aynı zamanda ilçemizin diğer kulübü olan Yiğitcan Çatalhöyük Çumra Belediyespor Kulübü’ne de desteğimiz tam.

Yurt dışında bulunduğum sürelerde de sivil toplumdaki görevim orada devam etmişti. Türkistan Birliği Derneği’nin hala üyesiydim ve Kazak Türkleriyle diğer Türk Birliğindeki halkların kültürel olarak kaynaşmasını sağlayan etkinliklerimiz oldu. Kazakistan’ın hükümet partisi olan Nur Otan Partisi yetkililerinin desteğiyle, Yeni Türkistan Derneği’nin kuruluşunda yer alarak, Yurtdışı İlişkiler Sorumlusu olarak kültürel faaliyetlerde bir görevim oldu.” şeklinde konuştu.



'HER GEÇEN GÜN BÜYÜYEN KONYA İLE GURUR DUYUYORUM'

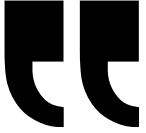
Konya'yla olan yakın temasının sürdüğünü ve sürekli olarak Konya'ya geldiğini ifade eden Şimşek, şehrin gelişimiyle ilgili de izlenimlerini aktardı. Kentin hızla büyüyen sanayisiyle iftihar ettiğini söyleyen Şimşek, "Avrupa'dan gelen arkadaşlarıma organize sanayi bölgesini gezdirdiğim zaman Konya'ya ve Konya'da yapılan işlere; OSB'lerin fiziki koşullarıyla modernliğine hayran kalmışlardı. Konya sanayisi o kadar hızlı büyüyor ki, bilmediğimiz birçok sanayi sitesi mevcut." ifadelerini kullandı.

'İHRACATA TEŞVİK ARTIRILMALI'

Konya'daki iş insanlarının da üretim ve personel bakımından Avrupa vizyonunu yakalamış durumda olduğuna dikkat çeken Şimşek, aile şirketlerinin bile 'aile anayasası' ile kurumsallaştığını belirtti. Konya'daki büyük başarıların duyurulması ve daha da büyümesi adına ihracata verilen değerin artırılması gerektiğini dile getiren Şimşek, "Konya'da çok güzel işler yapılıyor ancak fason üretim dışında Konya'nın 'markalaşması' gerekiyor. Bu markaların dünya pazarına açılması için kurumlar tarafından ihracata teşvike yönelik projeler artırılabilir. Diğer şehirlerde bu konuda sanayi odalarında çalışmalarına yer veriliyor; Konya Sanayi Odamızdan da böyle bir beklentimiz var. Dünya pazarında yer edinen bir Konya için üretim potansiyelimiz mevcut, umarım en iyi şekilde değerlendirebiliriz." diye konuştu.



Spor ve iş dünyasında şampiyon!



Binicilik alanında Türkiye'nin ilk Balkan Şampiyonu olan Tan Oto Yönetim Kurulu Başkanı Hulki Karagülle spor ve iş dünyasındaki başarılarından bahsetti. Konya'dan da konuşan Karagülle ihracata olumlu yönde etkisi olan projeler sayesinde Konya'nın yatırımında merkez olacağından söz etti

Türkiye ve Avrupa'da isminden sık sık söz ettiren ve binicilik konusunda da gurur kaynağı olan Konyalı İş İnsanı Hulki Karagülle, sportif hayatının yanı sıra iş dünyasındaki başarıları çalışmalarından bahsetti. Ford, Fiat, Renault, Dacia, Chery markalarının binek ve ticari araç bayilikleri ile otomotivle ilgili tüm çözümleri tek çatı altında buluşturarak, yeni ve ikinci el satış, satış sonrası, sigorta hizmetleri ile müşterilerle buluşturan Tan Oto Yönetim Kurulu Başkanı Hulki Karagülle, memleketi olan Konya'yla olan bağlantılarından da bahsetti.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Hulki Karagülle, 1963 doğumluyum. Uzun yıllardır Ankara'da yaşamaktayım. Bu süre zarfında hem iş hayatımda hem de spor geçmişimde önemli başarılar elde ettim. 16 yaşında binicilik alanında Türkiye'nin ilk Balkan Şampiyonu oldum ve birçok kez Türkiye'yi milli takımda, yurt dışında temsil ettim. Kariyer hayatımda ise Tanoto olarak, otomotiv sektöründe 30 yılı aşkın süredir faaliyet göstermekteyim. Memleketimiz Konya'dan sonra İzmir'e taşınan babam, sonrasında da Ankara'ya yerleşti. Ben de büyük şehrin sağladığı avantajlarla Ankara'da yaşamımı sürdürüyorum.

Şirketinizle ilgili neler yaptığınız hususunda bilgi verir misiniz?

Otomotiv sektöründe, 1992 yılından bu yana bulunan Tanoto; Ford, Fiat, Renault, Dacia, Chery markalarının binek ve ticari araç bayilikleri ile otomotivle ilgili tüm çözümleri tek çatı altında buluşturarak, yeni ve ikinci el satış, satış sonrası, sigorta hizmetleri ile müşterilere en iyi satın alma ve satış sonrası hizmet deneyimini yaşatmayı amaçlıyor. Ayrıca kendi markalarımız olan TanFilo, Tanoto2, Tanotoİhale ve Maslak Sigorta ile uçtan uca kapsamlı ve kaliteli hizmet anlayışımızla otomotiv ile ilgili tüm çözümleri geliştirmeyi sürdürüyoruz.

550'nin üzerinde uzman kadromuzla sürdürdüğümüz çalışmalarımızda her zaman üstün hizmet kalitesi sunmak ve güven yaratmak öncelikli amacımız olmuştur.

İşiniz koşulları ve sektörünüz, bulunduğunuz şehirde ve Konya'da ne gibi farklılıklar gösteriyor; açıklar mısınız?

İşimizin, koşullarının ve sektörümüzün Konya ile Ankara arasındaki farklarını değerlendirdiğimizde, her iki şehirdeki rekabet ve nüfus etkilerinin iş stratejilerimizi şekillendirdiğini gözlemliyoruz. Ankara, büyük metropol yapısı, geniş müşteri kitlesi ve yoğun rekabet ortamı sunarken, Konya daha küçük bir pazar ve yerel müşteri sadakatiyle karakterizedir. Rekabet açısından Ankara'da birçok firma arasında yer almak zorlu bir ortam yaratırken, Konya'da daha sınırlı sayıda işletme olması avantaj sağlıyor ve yerel bağlantıları güçlendiriyor. Bu farklılıkları anlamak ve buna uyum sağlamak, iş stratejisi oluşturabilmemiz için kritik bir öneme sahip oluyor.

İş konusunda ya da sosyal alanda Konya'yla hala bağlantılarınız var mı; bu bağlantıları nasıl koruyorsunuz?

Konya Eğitim, Kültür ve Sağlık Vakfı ile olan çalışmalarımız ve Konya'da ikamet eden akrabalarımız ile sürdürdüğümüz yakın ilişkiler sayesinde Konya ile bağlarımız devam ediyor. Ayrıca TanFilo uzun dönem araç kiralama markamızın müşterileri arasında çoğunlukla Konyalı iş insanları ve şirketler de bulunuyor.

Konya'yı şehir dışında temsil etmek nasıl bir duygu; bu konuda yaptığınız çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

İş ve spor alanındaki kimliğimle yurt içinde ve yurt dışında Konya'yı temsil etmek benim için gurur verici bir deneyim. KONEV öncülüğünde eğitim, kültür ve sağlık alanlarına katkı sağlamaya çalışarak, topluma faydalı olacak projelerde yer almaya devam ediyorum.

Konyalı iş insanlarına ihracat ya da diğer şehirlere yapılan yatırımlar kapsamında neler söylemek istersiniz?

Konya'da yapılan yatırımların birçok sektörü geliştirmeye yönelik olması ve aktif olunmayan ancak katma değeri yüksek alanlara odaklanması önemlidir. Giyim, sağlık, yiyecek-içecek sektörleri gibi alanlarda özellikle yerli ve milli markaların yurt içinde ve yurt dışında tercih edilmesi gurur vericidir. Tamamlanmış ve devam eden, ihracata artı yönde etkisi olan birçok proje sayesinde Konya, yatırımın da merkezi olacaktır.

Teşekkür ederiz.



Başarıya adanmış yaşam

**Eczacılık sektöründe
Türkiye'ye kazandırdığı
ilklerle yaşamında
birçok ödüle layık
görülürken eğitim
başta olmak
üzere birçok alanda
yaptığı sosyal
sorumluluk projeleriyle
adından söz ettiren
Merhum Dr. Hacı Ahmet
Keleşoğlu, hayatını tarihe
'başarıya adanmış bir yaşam'
olarak yazdırıyor**



Selçuk Ecza Deposu ve As Ecza Deposu Kurucusu Hayırsaver İş İnsanı Merhum Dr. Hacı Ahmet Keleşoğlu, hayatı boyunca eczacılık sektörüne kazandırdığı ilkler ve yaptığı hayırla anılıyor. Aynı zamanda Selçuk Ecza Deposu'na ulusal alanda sektörün ilk çok şubeli ecza deposu unvanını kazandıran Eğitim Bilimleri dalında 'Fahri Doktorluk Payesi' verilen Merhum Keleşoğlu, 2008'de ise Türkiye'de yaptığı eğitim, kültür, sanat, sağlık alanlarındaki katkılarından dolayı, Türkiye Büyük Millet Meclisi Üstün Hizmet Ödülüne layık görülmüştü. Dr. Hacı Ahmet Keleşoğlu'nun başarı dolu hayat hikayesi ise şöyle:

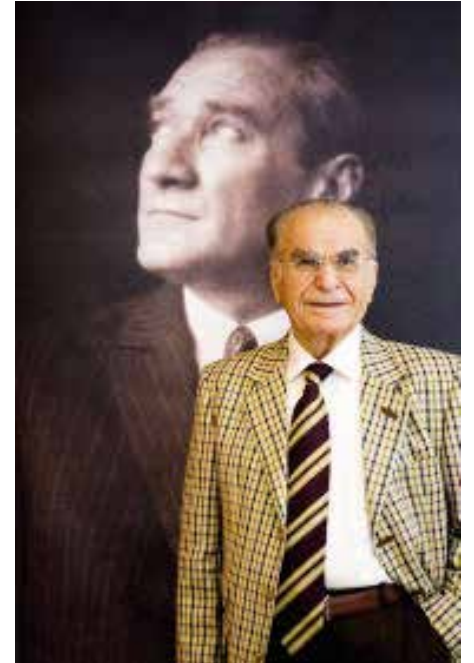
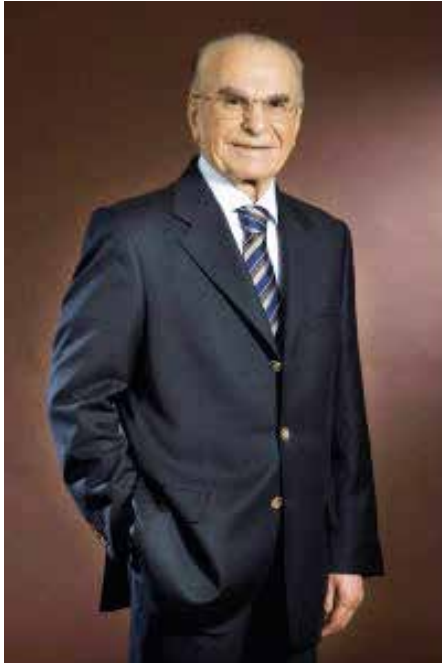
ULUSAL ÇAPTA ÇOK ŞUBELİ İLK ECZA DEPOSUNU KURDU!

21 Kasım 1924 yılında Karaman'da doğan Dr. Hacı Ahmet Keleşoğlu, 1949 yılında Nezahat Karpuzcu ile hayatını birleştirdi. Keleşoğlu, 1950'li yıllarda ticaret hayatına atılarak, 1958 yılında Konya'da Selçuk Ecza Deposu'nu kurdu. İş yaşamındaki başarılı çalışmalarını ilaç dağıtım sektöründe de geliştirerek sürdüren

Keleşoğlu, 1970'li yıllarda yönetimindeki Selçuk Ecza Deposu'nun İstanbul ve Adana şubelerini açarak, ulusal alanda sektörün ilk 'Çok Şubeli Ecza Deposu' unvanını kazandı. 1987 yılında Selçuk Ecza Deposu'nun içinde bulunduğu 'Selçuk Ecza Holding Anonim Şirketi' ikinci dağıtım kanalı olan As Ecza Deposu'nu kurdu.

TÜRKİYE'DEKİ EN ÖNEMLİ ŞİRKETLERDEN BİRİ HALİNE GELDİ

2006 yılında halka açılan ve ilaç dağıtım sektöründe halka arz edilen ilk şirket olan Selçuk Ecza Deposu hisseleri, yatırımcılardan büyük ilgi görmüştü. 1990'lı yıllarda dağıtım faaliyetlerinin tüm Türkiye geneline yayılmasını sağlamış olan Selçuk Ecza Deposu, yeni şubeler açmaya devam ederek, 2010 yılına gelindiğinde; Türkiye genelinde As Ecza Depoları ile birlikte 114 şubesi, 5.000'e yakın çalışanı ve 2.000'in üzerindeki araç filosu ile yaklaşık 20 bin eczaneye hizmet götürebilecek olanaklara ve büyüklüğe ulaştı. Nitekim 2009 yılındaki cirosu ile Türkiye'deki tüm kuruluşlar





içinde ilk 20 firmanın ve kurumlar vergisinde ilk 30 kuruluşun arasına girerken, Türkiye'deki en önemli şirketlerden biri haline geldi. 1977'den itibaren 25 yılı aşkın bir süre Türkiye Keleşoğlu Onursal başkanı olarak seçilen ve Ecza Depocuları Derneği'nin başkanlığını yapan Keleşoğlu, bu uzun süreç boyunca pek çok faaliyete imza atmıştır. Bu özverili çalışmaları nedeniyle 2004 yılında Dernek Genel Kurulu tarafından Onursal Başkan seçilmiştir.

MEMELEKETİNİ UNUTMADI!

Ecza depoculuğu ve ilaç sektörü dışında, Selçuk Ecza Holding çatısı altında Mamsel İlaç Anonim Şirketi ile 1991 yılında 'Humana Milchunion AG'nin Türkiye'deki distribütörlüğünü üstlenerek bebek maması pazarına giren Keleşoğlu bu kapsamda yaptığı yatırımla da büyük ilgi gördü. 1998 yılında gruba dahil olan Selçuklu İnşaat Turizm Sanayi Ticaret Anonim Şirketi olarak öncelikle Antalya Kemer Tekirova'da Phaselis Rose Club Hotel, daha sonra 2003 yılında Ermenek'te Ermenek Selçuklu Otel'i Türk turizminin hizmetine açtı.

EĞİTİM GÖNÜLLÜSÜYDÜ

Keleşoğlu kurmuş olduğu Selçuk Ecza Holding Anonim Şirketi bünyesinde ilaç, sanayi, turizm ve inşaat alanlarındaki faaliyetlerine devam ederken, Türk Milli Eğitimi'ne de katkıda bulunarak, Nezahat- Ahmet Keleşoğlu İlköğretim Okulu ve Selçuk Ecza 50. Yıl İlköğretim Okulu'nu eğitimin hizmetine sunmuş; Üsküdar Ahmet Keleşoğlu Anadolu Lisesi ve Ahmet Keleşoğlu İlköğretim Okulu'nun yapımına ve donanımlarına katkıda bulunmuş; Hafize Özal İlköğretim Okulu'nun spor salonu ve 36 dersliği olan ek bina inşaatlarını yaptırmıştır. Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Ahmet Keleşoğlu Multimedia ve Araştırma Merkezi yapımı, İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi derslikleri, kütüphanesi ve eczacılık müzesi-

nin onarım ve donanımı da yüksek eğitime olan diğer katkılarıdır. Keleşoğlu'nun Selçuk Üniversitesi Eğitim Fakültesi'ne yaptığı katkılar nedeniyle, Bakanlar Kurulu kararı ile fakültenin adı 'Ahmet Keleşoğlu Eğitim Fakültesi' olarak değiştirilmesinin ardından İlahiyat Fakültesine yaptığı katkılarla da büyük takdir topladı.

KÜLTÜREL FAALİYETLERE DESTEĞİNİ DE ESİRGEMEDİ

Eğitimin yanında kültürel faaliyetler konusunda da desteklerini esirmeyen Keleşoğlu, bu doğrultuda Selçuklu Belediyesi'nin tahsis ettiği alanda yapılan Ahmet Keleşoğlu Kültür Merkezi'ni 5 Mayıs 2007'de hizmete açtı. Ayrıca Ermenek'te inşa edilen Nezahat- Ahmet Keleşoğlu Camii 2008 yılında açılarak vatandaşların hizmetine sunuldu. Ahmet Keleşoğlu'nun üretim, hizmet, ticaret alanlarındaki



çalışmalarını ve sosyal sorumluluk faaliyetlerini devam ettirecek bir yapı oluşturma hedefi doğrultusunda en büyük arzusu olan 'Ahmet ve Nezahat Keleşoğlu Vakfı'nın kuruluşu ise 11 Mart 2009 tarihinde gerçekleşti.

FAHRİ DOKTORLUK PAYESİ VE ÜSTÜN HİZMET ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLDÜ

1958 yılından bu yana geçen zaman diliminde ticari yaşamındaki başarılı çalışmalarını özellikle eğitim alanında yaptığı hamleler ile destekleyen Ahmet Keleşoğlu, Selçuk Üniversitesi Senatosu'nun kararıyla Eğitim Bilimleri dalında Fahri Doktorluk Payesi'ne layık görüldü. Birçok yenilik ve ilkleri de beraberinde getiren Keleşoğlu, yaptığı eğitim, kültür, sanat, sağlık alanlarındaki katkılarından dolayı 2008 yılında Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde yapılan bir törenle TBMM Üstün Hizmet Ödülü verildi.

1958'DEN GÜNÜMÜZE

Merhum Dr. Ahmet Keleşoğlu ve ekibi tarafından 1958 yılında tek bir araçla ilaç dağıtımını gerçekleştiren, yakın mesafelerdeki eczanelere bisikletlerle ilaç ulaştırın, siparişleri telefonla alan Selçuk Ecza Deposu, bugün çevrimiçi sipariş kabul eden ve motorlu kuryeleriyle, eczanelerin ilaç ile ilgili her türlü ihtiyacını en kısa sürede karşılayan bir kurum haline geldi. Rekabete dayalı bir ticaret anlayışının hakim olduğu sektörde, sadece iş ilişkisi içinde bulunduğu firmalarla değil, rakipleriyle de centilmenliğe ve karşılıklı güvene dayalı ilişkiler kuran Selçuk Ecza Deposu, faaliyet gösterdiği sektöre kaliteli hizmet odaklı yaklaşımıyla katkıda bulundu. Organizasyon yapısından teknolojik alt yapısına kadar çağın gerektirdiği her türlü yeniliğe açık bir yaklaşım sergileyen kuruluş; 2000'li yılların başından itibaren gelecek odaklı yapılanmasıyla, çağdaş ülkelerdeki ecza depolarının gelişimini yakından izleyerek kendine uyarladı ve daha da geliştirdi.

EN BÜYÜK GÜVENCESİ İNSANA YAPTIĞI YATIRIMLAR OLDU

Geleceğe inancını eğitimden çalışma hayatına kadar gençlere kucak açmasıyla da pekiştiren Selçuk Ecza Deposu'nun en büyük güvencesi ise insana yaptığı yatırımlar oldu. 2006 yılında hisselerini Borsa İstanbul'da halka arz etmiş olan kuruluş, imza attığı vergi rekorları kadar, okul yaptırmaktan laboratuvar açmaya kadar uzanan sosyal sorumluluk projeleriyle toplumun her kesiminde saygıyla karşılandı.

Allah rahmet eylesin..

Gurbetteki her Türk, Türkiye'nin temsilcisi!



görmeyince Almanya'da kalmak zorunda kaldım. Ancak yine de 'elbet bir gün' diyorum; inşallah ilerleyen yıllarda ülkeme dönmek isterim."

'ÇALIŞIRSANIZ İYİ İMKANLARA SAHİP OLABİLİYORSUNUZ'

Yüksek öğretim eğitimini tamamladıktan sonra bir mali müşavirlik bürosunda işe başlayan ve uzun yıllar büroda çalışan Bingöl'ün diğer iş kariyeri de muhasebe alanında şekilleniyor. Bingöl, "Muhasebe alanında uzun yıllar çalıştıktan sonra şu anda çalışmakta olduğum uluslararası nakliye firmasının muhasebe bölümünde işe başladım. 62 yaşındayım, Almanya şartlarına göre emekliliği hak etmek için çalışmam gereken 3-5 yıl daha var." şeklinde iş hayatını aktardı. Bingöl, Türkiye'deki çalışma şartlarıyla Almanya'daki iş standartlarını karşılaştırırken, "Türkiye'deki çalışma şartlarını hepimiz az çok biliyoruz. Buradaki çalışma hayatını anlatacak olursam, Almanların iş disiplininin bizimkinden daha keskin olduğunu söyleyebilirim. Bu yüzden Almanya'da çalışıp çabalarsanız maddi yeterliliğe sahip olabiliyorsunuz. Gerçekten çalışkan bir yapıya sahipseniz güzel şartlara sahip olabiliyorsunuz. Çalışma ve disiplinin olmadığı durumlarda ne Türkiye'de ne de Almanya'da zaten güzel bir yaşama sahip olamıyorsunuz. Ancak şu anda 62 yaşında hala çalıştığım düşünülürse, Almanya'da Türkiye'deki gibi daha genç yaşta emekli olma imkânı yok." dedi.

'TÜRKİYE'DE SOSYALLİK; ALMANYA'DA DİSİPLİN VAR'

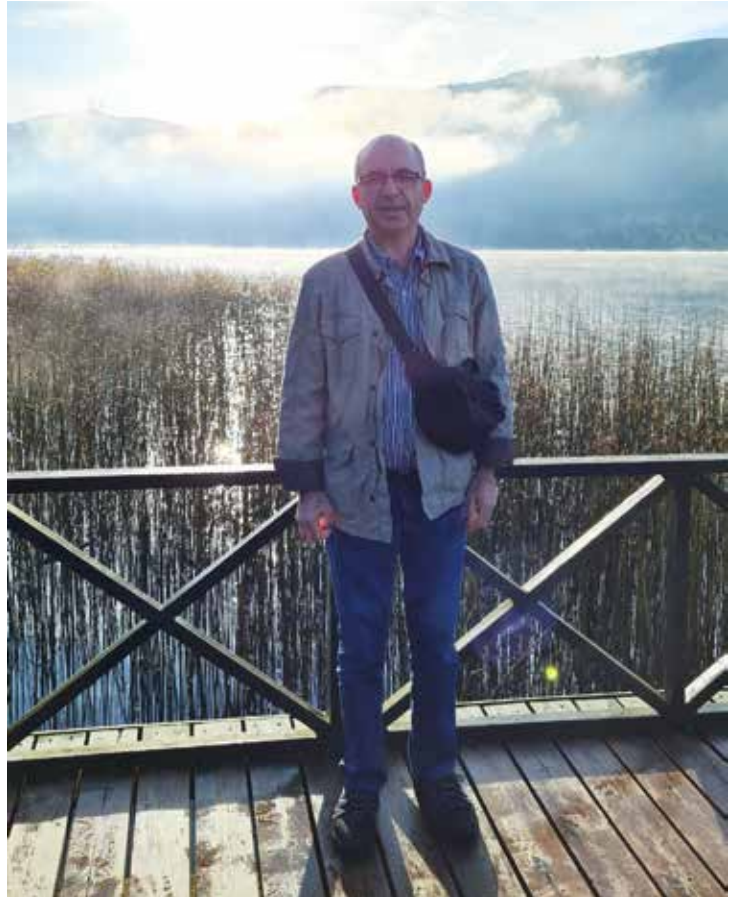
Almanya'da hafta içi insanların iş hayatının yoğun temposundan sonra günün geri kalanını evde dinlenerek geçirdikleri söyleyen Bingöl, Türkiye'de ise insanların daha sosyal olduklarını belirtti. Almanya'da gündelik hayatın bile bir disiplini olduğunu ifade eden Bingöl, "Türkiye'ye geldiğimizde hafta içi, insanların yoğun olarak çalışmış olduğu günlere bile baktığımız zaman gece 11-12'lere kadar süren bir hayat görebiliyoruz. İnsanlar sosyaller; ancak Almanya'da yürüyüş yapmak

Genç yaşta gittiği Almanya'da iş hayatına adım atan Konyalı İş İnsanı Mehmet Bingöl, ülkesine olan bağlılığını anlattı. Gurbetçilerin hedef alınmasından duyduğu rahatsızlığı aktaran Bingöl, yurt dışındaki her Türk'ün, Türkiye'nin temsilcisi konumunda olduğunu söyledi

Lise eğitimini tamamladıktan sonra yaşanan siyasi karışıklık dolayısıyla yurt dışına gitmek zorunda kalarak pek çok kez Konya'ya dönmeye niyetlense de Almanya'da kalan Çumralı Mehmet Bingöl, iş hayatını ve Konya'ya olan özlemini aktardı. Almanya'da başlayan iş hayatında elde ettiği deneyimleri ve Konya'ya geldiğinde şehirde gözlemlediği değişimleri de anlatan Bingöl, Türkiye'de sosyal yaşamın, Almanya'da ise disiplinin hakim olduğunu söyledi. Bingöl, mustarip olduğu ve sitem ettiği bir konuyu da paylaştı.

KADER, YOLUNU ALMANYA'DA ÇİZMİŞ!

Çumra'ya bağlı Alibeyhüyüğü mahallesinde doğarak liseye kadar olan eğitimlerini Çumra'da tamamlayan Mehmet Bingöl, Çumra Ticaret Lisesi'ni bitirdikten sonra 1979 yılında, tam da siyasi karışıklığın başladığı yıllarda, abisinin yanına Almanya'ya gitmeye karar veriyor. O yaşlarda ülkesinden uzakta olmanın verdiği hasreti bir kenara bırakarak hem okuyup hem iş hayatına atılan Bingöl, yüksek öğrenimini de Almanya'da işletme bölümü bitirerek yapmış olduğunu söylüyor. Evli ve 4 çocuk babası olan Bingöl, kaç kere Konya'ya dönmek için uğraştıysa da kader, onun yolunu Almanya'da şu şekilde çiziyor: "Genç yaşta Almanya'ya gittim ve hayata burada başladığımı söyleyebilirim. Üniversite eğitimime burada başlarken amacım, eğitimimi aldıktan sonra Türkiye'ye dönmektir. Üniversiteyi tamamladıktan sonra Selçuk Üniversitesi'nin personel alımlarına başvurduğum ancak kabul





için o saatlerde çıktığımızda bile fazla insan ya da eğlence görmemiz mümkün olmuyor. İnsanlar yarın işe gidecekleri bilinciyle hafta içi aktivitelere hayatlarında yer vermiyor. Bunun yerine güne dinamik kalkmak için dinlenerek vakit geçiriyorlar. İş hayatını her ne kadar özel hayata taşınmasa da disiplinin gündelik hayatta da oturduğunu gözlemledim." şeklinde konuştu.

'ÖZLEMİMİZ DEVAM EDİYOR'

Çocukluk yılları Çumra'da geçen Bingöl, Konya'nın çocuğu olmaktan; Konyalı olmaktan duyduğu gururu her fırsatta dile getirdiğini belirtti. Konya ile olan bağlarının hala devam ettiğini bildiren Bingöl, "Kardeşlerim ve akrabalarım hala Konya'da, orada dostlarımız var, onlarla irtibatı devam ettiriyoruz. Yılda 1-2 defa ülkemize gelmeye çalışıyoruz. Baba ve annemiz vefat etmiş olsa da ülkemize olan özlemimiz devam ediyor. Bunun için ülkemize severek geliyoruz." dedi.

'ŞEHİRLERLE BİRLİKTE İNSANLAR DA GELİŞMELİ'

Konya'nın gelişimiyle ilgili gözlemlerini



de paylaşan Bingöl, özellikle şehrin alt ve üst yapı çalışmalarında her geçen gün yeni bir gelişimin olduğunu ifade ederek, "Şehrin peyzajı bakımında çok güzel yol kat edilmiş; trafik ve alt-üst yapı bakımından, bisiklet şehri unvanını hak eden bisiklet yolları ve bisiklet kullanımına elverişli imkanlarla şehrin değiştiğini görüyorum. Bu kapsamda farklı şehirden gelen dostlarımız da Konya'daki bu değişimi ve gelişmiş bir şehir olduğunu vurguluyor." diye konuştu. Konya'da üretilen ve Türkiye'deki yerli ürünleri Almanya'da gördüğünde de mutlu olduğunu ve gurur duyduğunu sözlerinde belirten Bingöl, alışveriş yaparken de önceliği Türk mallarına verdiklerinin altını çizdi. Bingöl, bu gelişimlerin yanı sıra konuda da eleştiride bulundu: "Bu gelişmeler olurken diğer bir taraftan da insanların eğitim bakımında hayata bakış açılarının değişmesi gerektiğini düşünüyorum. Şehir gelişirken insanların da gelişmesi gerekiyor ancak bizde tolerans eksikliği var. Yalnızca Konya için değil; Müslümanlık toleranslı olmayı da gerektirir, düzgün, eğitilmiş insan olmayı da gerektirir ancak Türkiye'deki haberleri incelediğimizde çok basit kavgaların suçla dönüştüğünü görüyoruz. Bu bakımdan bir eksiklik olduğunu düşünüyorum. Benim çocukluk yıllarımda



şehirler gelişmemiş ancak insanlık daha kaliteli bir durumdaydı. Ancak konular birbirinden bağımsız olsa da şehirler gelişirken maalesef insanlığın da geriye doğru gittiğini görüyoruz."

BU KONU BİZİ YARALYOR!

Vatanına ve Konya'ya olan bağlılığı sebebiyle her fırsatta soluğu Konya'da aldığını dile getiren Bingöl, bu kapsamda son yıllarda gurbetçilere karşı doğan öfkeden mustarip olduğunu dile getirdi. Bingöl, ülkesine olan özlemi karşısında kendi vatandaşlarının kendilerine karşı olan tutumları karşısında üzüldüğünü ifade ederken, "Yurt dışında yaşayan insanların hepsi sanki bir partiye oy veriyor gibi ya da farklı bir düşünceden doğan bir öfke var, gurbetçilere karşı. Avrupa'da yaşayan gurbetçilerin Türkiye'ye, kendi topraklarına gelirken ücret ödemesinin konuşulması gibi durumlar beni çok üzüyor. Ülkemizi sevdiğimizi söylediğimiz zaman, bu sevginin paranın değerli olmasından kaynaklı ya da iktidar sevgisi olduğu akıllara geliyor. Halbuki ben Türkiye'den çok genç yaşlarda yurt dışına geldiğim zaman da -bu kadar olmasa da- Türk Lirası daha değersiz bir konumdaydı ancak yine de ülkeme dönmek için çaba sarf etmiştim." dedi.

'OLASI DURUMLARDA ÜLKEMİZİN TAKVİYE ERLERİYİZ!'

Bingöl, konuyla ilgili üzücü bir anısını ise şöyle paylaştı: "Karadağ'a gezi yaptığımızda bir Türk grubunun Türkçe konuştuğunu görüp kendileriyle tanıştığım zaman, İstanbul'dan geldiklerini söylemişlerdi. Ben de Almanya'dan geldiğimi söyleyerek, İstanbul'un ne kadar güzel bir şehir olduğunu söylediğim zaman bana, 'O kadar güzelse neden burada yaşamıyorsunuz, gelin de yaşayın' dedi. Her seven insan Türkiye'de yaşamak zorunda değildi ve İstanbul'da yaşayan herkes de İstanbullu değildi. Aynı şekilde bizim için de geçerli."

Yurt dışında yaşayan her Türk vatandaşının, Türkiye'nin yurt dışındaki temsilcisi olduğunun altını çizen Bingöl, bu kapsamda her milletten vatandaşa kucak açan kendi yurtları Türkiye'ye kendilerinin de gelmesinin en doğal hakları olduğunu vurguladı. Ülkesiyle olan bağlarının her daim devam ettiğini bildiren Bingöl, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Biz gittiğimiz yerlerde Türkiye'yi, Türkleri en iyi şekilde temsil etmeye çalışıyoruz. Bizler, Türklerin birer temsilcisi olmayı kendimize görev bilmiş ve yaptıklarımızı da bu kapsamda yapmaya özen gösteriyoruz.

Deprem bölgesinde afet yaşandı ve diğer şehirdeki insanlar bölgeye akın etti; yani bir bölgenin yetmediği durumlarda diğerleri yardıma koştu. Ülkemizin bazı bölgelerinde insanların yetemediği durumlarda da bizler buradan yardıma koşturmaya çalıştık. Allah korusun, başka olası afetlerde de aynı şekilde biz burada birer takviye olacağız. İnsanlardan bu konuda biraz daha anlayış bekliyoruz."



Attığı her adım **ses getirdi!**

Ayak analizi üzerine yaptığı çalışmalarla Türkiye’de ses getiren bir akademisyen olmanın yanı sıra şimdi de Selçuk Üniversitesi Ayakkabı Tasarımı ve Üretimi bölümünde yaptıklarıyla gündem olan Bölüm Başkanı, Konyalı Akademisyen Prof. Dr. Ahmet Uzun yaptığı çalışmalarını anlattı

Ayak tabanı ve analizi konusunda Türkiye’deki araştırmalarda en çok ismi geçen akademisyenlerden biri olarak yaptığı çalışmalarla Türkiye’de spor, ayakkabı sanayi ve bilim başta olmak üzere farklı alanlara katkı sunan Prof. Dr. Ahmet Uzun, yaptığı çalışmalardan bahsetti. Yaklaşık 20 yıldır ayak analizi üzerine yapmış olduğu çalışmalarla spor ve hareketin ayak sağlığına etkisi başta olmak üzere akademik çalışmalar yürüten Prof. Dr. Uzun, bu kez de atandığı Selçuk Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Ayakkabı Tasarımı ve Üretimi bölümünde, Bölüm Başkanı olarak kariyerini devam ettiriyor. Ayakkabı Tasarımı ve Üretimi bölümü olarak İstanbul’dan modanın merkezi İtalya’ya kadar dünyanın birçok yerinde 1 yıl gibi kısa bir sürede öğrencileriyle yaptığı çalışmalarla ses getiren Uzun, bu kez de Konya Esnaf ve Sanatkarlar Odası’yla birlikte yapmayı



planladığı projeye bir meslek grubuna daha katkı sağlamış olacak.

Sizi tanıyabilir miyiz?

Ahmet Uzun. İlk ve orta öğrenimimi Ilgın’da tamamladıktan sonra liseyi de Konya’da bitirdim. Üniversite eğitimimi Selçuk Üniversitesi’nde şu an ismi Spor Bilimleri Fakültesi olan, dönemin ismiyle Beden Eğitimi Spor Yüksekokulu’ndan öğretmenlik bölümünde tamamladım. Yüksek lisansımı Selçuk Üniversitesi’nde beden eğitimi üzerine fizyoloji alanında yaptıktan sonra İngiltere Londra’da dil eğitimi aldım. Doktora programımı da Gazi Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi’nde tamamlayarak 2001 yılında mezun oldum. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi’nde 2 yıl görev yaptım. Akdeniz Üniversitesi’ndeki 4 yıllık akademik kariyerin ardından ise tekrar Konya’ya gelmek nasip oldu. Necmettin Erbakan Üniversitesi Eğitim Fakültesinde 5 yıl görev yaptım ve bu süreçte bölüm başkanlığı ve dekan yardımcılığı gibi görevlerde bulundum.

‘623 BİN VERİYİ İNCELEDİK; TÜRKİYE GENELİ BÜYÜK SES GETİRDİ!’

Akademik çalışmalarınız doktora eğitimden sonra da kariyerinizle birlikte devam etmiş. Yaptığınız çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

2007-2011 yıllarında Gazi Üniversitesi Tıp Fakültesi ortopedi servisinde sporda ayak analizi üzerine bir çalışmamız olmuştu: 14 branşta olimpiik düzeyde spor yapan sporcuların ayak tabanını inceleyerek 623 bin veri girerek bir projeye imza attık. Bu kapsamda güreşin ayak tabanında oluşturduğu etkilerin çok fazla olduğu görülürken buz hokeyinin ayak tabanında yok denecek



kadar az etkiye sahip olduğu kanısına vardık. Bu kapsamda ayakkabı yapısıyla performans ilişkisi üzerinde yoğunlaşarak çalışmalarına devam ettim. Basınç alanının ayağa etkisini hesaplayarak 'sporun ayak tabanına olan etkisi' üzerine yaptığımız bu çalışma Türkiye geneli çok ses getirdi.

Yaklaşık 20 yıldır performans testleri ve ayak analizi üzerine çalışıyorum. Ayakkabı ve ayak tabanıyla ilgili yaptığım çalışmalar neticesinde yayımlanan 22 makale ve 13 bildirim var. Ayak analizi çalışmalarımı İspanya ve Hollanda'da yapılan iki uluslararası kongrede en iyi bildiri ödülü aldım. Türkiye'de bu alanda en çok çalışma yapanlardan biriyim.

NEÜ'DE BEDEN EĞİTİMİ VE SPOR BÖLÜMÜ KURUCULARINDAN!

Konya'da ilk olarak Necmettin Erbakan Üniversitesi'nde (NEÜ) başlamıştınız, değil mi?

Evet, dönemin Rektörü Prof. Dr. Muzafer Şeker'in davetiyle Beden Eğitimi ve Spor bölümünün kurulması için NEÜ'ye geldim. 4 yıllık sürecin ardından ayak tabanı üzerine yapmış olduğum çalışmalardan dolayı, Konya sanayisinin isteği ve Selçuk Üniversitesi Rektörü Sayın Prof.Dr. Metin Aksoy'un takdirleriyle, Selçuk Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Ayakkabı Tasarımı ve Üretimi bölümüne bölüm başkanı olarak göreve başladım. 2023 yılı itibarıyla Ayakkabı Tasarımı ve Üretimi Bölüm Başkanı olarak akademik kariyerime devam ediyorum.

Ayak analizi üzerine Türkiye'de olmayan bir cihazı, bölümünüzdeki öğrencilerin kullanması üzerine yurt dışında getirdiniz. Bu cihazla neler yapılacak, cihazın özelliklerinden bahsedermisiniz?

Türkiye'de ayakkabı kullanımına baktığımızda, aynı ayak numarasına sahip 70 kilogram biri ile 120 kilogram birinin aynı ayakkabıyı kullandığını görüyoruz. Oysa ki vücut kitle indeksine göre ayakkabı kullanımını da değişmeli. Bizim yurtdışından getirmiş olduğumuz cihazlar da kişinin vücut kitle indeksi ya da mesleğine göre nasıl bir taban yapısına sahip ayakkabı kullanması gerektiğini öğrenmemizi sağlıyor.

Konya Esnaf ve Sanatkarlar Odası'yla birlikte yapmayı planladığımız bir projemizde de bu cihazı kullanarak şoförlerin ayak tabanını incelemeyi düşünüyoruz. Proje kapsamında şoförlerin ayak tabanında oluşan basınca göre bir ayakkabı modeli üretmeyi hedefliyoruz. Bu proje neticesinde araçta debriyaj, gaz, fren kullanan yani aktif olarak ayaklarını kullanan tüm sürücüler için geçerli olacak bir proje üzerinde çalışıyoruz. Bu proje diğer meslek dalları için de uygulanabilir.



'ÜRETİM İLÇELERE TAŞINARAK MERKEZ SHOWROOM HALİNE GETİRİLEBİLİR'

Yaptığınız projelerle Türkiye başta olmak üzere insanlığa büyük katkılar sunduğunuz aşikâr. Konya'nın ayakkabı sektöründeki yeri hakkında beler söylemek istersiniz?

Ayakkabı sektörünün Türkiye genelindeki gidişatına baktığımızda Konya'nın geldiği nokta, bir Konyalı olarak beni çok mutlu ediyor. Konyalılar bunun farkında olmasa da Konya, erkek ayakkabısı noktasında bir numara!

Deprem olasılığı dolayısıyla yakın gelecekte İstanbul'daki sanayilerin bir kısmının da Konya'ya taşınması gündemde. Hem Konya'ya gelecek olan sanayinin hem de Konya'daki var olan ayakkabı sanayilerinin ilçelere taşınmasıyla birlikte Konya'daki birçok sorunun giderileceğini düşünüyorum. Üretim fabrikalarının ilçelere taşınmasıyla birlikte ilçedeki kadın ve gençler de istihdama kazandırılırken, merkez yoğunluğunun azaltılmasıyla birlikte şehirdeki konut, trafik gibi sorunlar azaltılabilir. Dünyadaki sektörün önde gelen ülkelerine baktığımız zaman, üretimin ilçelerde yapılıp, yalnızca showroomun merkezde yapıldığını görmek mümkün. 31 ilçedeki kurulacak bu sistemle birlikte Konya, yalnızca Türkiye'nin değil, dünyanın merkezi haline getirilebilir.

İTALYA'DA YALNIZCA SELÇUK ÜNİVERSİTESİ'NİN YER ALMASI, BÜYÜK GURUR

Biraz da Ayakkabı Tasarım ve Üretimi bölümü olarak yaptıklarınızdan bahsedermisiniz?

Üniversite yönetimimiz ve dekanlığımızın bölümümüzün faaliyetlerine çok önemli katkıları var. Bu destekle birlikte bölüm hocalarımız ve öğrencilerimizin motivasyonu yapılan çalışmalara da yansıyor. İstanbul'da yapılan yarışmanın 6 kazananından 4'ünü bizim öğrencilerimizin oluşturması, büyük bir başarı. İtalya Milano'da yapılan tasarım fuarında Türk tasarımı standında yalnızca bölümümüz öğrencilerinin tasarımlarının yer alması, ülkemizin temsili açısından bizim için bir gurur kaynağı oldu.

Ayakkabı Tasarım ve Üretimi bölümü olarak Konya'ya kazanımı olacak çok güzel işler yapıyoruz. İstanbul'da bu sektör üzerinde duran kurumlar, bölümümüzün kıymetini anlamaya başladı. Konya'daki esnaf ve sanayicilerimiz de bunun farkında ve onların da katkılarıyla daha güzel yerlere gelmeyi umut ediyoruz. Aykent Ayakkabıcılar Sanayi Sitesi esnafı bölümümüze makine desteği sağladı. Özellikle ayakkabı tabanı konusunda yeni tasarımları Konya'ya kazandırma hedefindeyiz. İnşallah ilerleyen süreçte bölümümüzün önce Konya'ya, daha sonra ülkemize kazandırdıklarını hep beraber görmüş olacağız.



'SEKTÖRÜN PAYDAŞLARI TEK BİR ALANDA ÇALIŞMA YAPABİLMELİ'

Peki bölümle alakalı yakın gelecekteki hedefleriniz neler?

Ayakkabı Tasarım ve Üretimi bölümü tüm dünyada bir fakülte, enstitü şeklinde var olan bir bölüm. Bana göre de ayakkabı, kendi ar-ge, tasarım ve araştırmalarıyla kendi başına bir araştırma enstitüsü olmalı. Sektörü geliştirmek için, sektör paydaşlarının tamamının ortak çalışabileceği bir alan oluşturmak gerektiği kanaatindeyim. Bu

kapsamda o ortamda yapılacak çalışmalar, Konya'ya ve Türkiye sanayisine çok önemli katkılar sunabilir.

Türkiye'nin ilk ve tek lisans programı olmasıyla birlikte, bölümümüz yalnızca Konya'nın değil, Türkiye'nin bir değer! Biz yalnızca Konya'ya değil, ülkemize hizmet eden işler yapmak istiyoruz ve Konya'da var olan bölümümüzle de Konya'nın sektördeki derecesini daha da yükseltebileceğimiz düşüncesindeyim.

Teşekkür ediyoruz.



Türkiye'nin en büyük engelsiz yaşam merkezi **Karatay'da yükseliyor**

Konya'nın ilk, Türkiye'nin en büyük engelsiz yaşam merkezini inşa eden Karatay'da çalışmalar sürüyor. Karatay Belediye Başkanı Hasan Kılca, yapımı devam eden merkezi ve yürütülen çalışmalarını yerinde inceledi



Karatay Belediyesi'nin hayata geçirdiği ve Türkiye'nin en büyük, Konya'nın ise ilk 'Engelsiz Yaşam Merkezi'nin yapımı sürüyor. Karatay Belediye Başkanı Hasan Kılca ile Aile ve Sosyal Hizmetler Konya İl Müdürü Abdullah Neşeli, projenin yapım çalışmalarını yerinde inceledi. Karatay Belediye Başkanı Hasan Kılca, yapımı devam eden Engelsiz Yaşam Merkezi'ni bir an önce tamamlamanın ve engelli vatandaşların hizmetine sunmanın heyecanı, gayretini içerisinde olduklarını söyledi.

MERKEZ, ENGELLİLERİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRACAK

Köprübaşı Mahallesi Gazali Sokak'ta inşa edilen "Engelsiz Yaşam Merkezi"nde; Kütüphane Resim ve Görsel Sanatlar Atölyesi, Bilim Atölyesi, Kapalı Spor Salonu, Pasta ve Yemek Atölyesi, Seramik ve Kil Atölyesi, Bilgisayar Atölyesi, Müzik Atölyesi, Matbaa ve Baskı Atölyesi, El Sanatları Atölyesi, Geri Dönüşüm Atölyesi, Dans Atölyesi, Drama Atölyesi, Konferans Salonu, Konuşma Güçlüğü Eğitim Merkezi, Özel Öğrenme Güçlüğü Eğitim Merkezi, Görme Engelli Eğitim Merkezi, İşitme Engelli Eğitim Merkezi, Fizyoterapi Odası Merkezi, Zihinsel Engelli Eğitim Merkezi, Yaygın Gelişim Bozukluk Eğitim Merkezi, Psikiyatri ve Sosyal Hizmetler Merkezi, Etkinlik Salonları, Dinlenme ve Uyuma Odaları, Duyu Bütünlendirme Odası, Gözlem Odası, Duygusal Rahatlama Odası, Uygulama Evi bulunacak.



'ÖZEL VATANDAŞLARIMIZIN HER İHTİYACINA CEVAP VERECEK'

Türkiye'nin en büyük ve en kapsamlı engelsiz yaşam merkezlerinden birini Konya'ya ve Karatay'a kazandırmanın gururunu yaşadıklarını dile getiren Karatay Belediye Başkanı Hasan Kılca, merkezin yapım çalışmalarının hızlı bir şekilde sürdüğünü dile getirdi. Engelli vatandaşların ve ailelerinin hayat kalitesini yükseltecek, özel birçok ihtiyaçlarına cevap verecek donanımlı bir merkez tasarladıklarının altını çizen Başkan Hasan Kılca; "Engelli bireylerimiz ve ailelerimizin ihtiyaçları ışığında projelendirdiğimiz Karatay Engelsiz Yaşam

Merkezi'nin yapımı devam ediyor. Aile ve Sosyal Hizmetler Konya İl Müdürümüz Sayın Abdullah Neşeli ile birlikte merkezin inşaatında incelemelerde bulunduk. Projemizin inşaatında oldukça hızlı ilerliyoruz. Türkiye'mizin en büyük Konya'mızın ise ilk engelsiz yaşam merkezimiz tamamlandığında burada özel vatandaşlarımıza birçok alanda hizmet sunacağız. Engelsiz Yaşam Merkezi'nden faydalanacak bireylerimiz burada; eğitsel, sosyal ve kültürel faaliyetlere katılırken, aileleri de kendi hayatlarına çok daha fazla zaman ayıracak ve yaşamlarını daha kaliteli bir hale getirmiş olacaklar. Değerli il müdürümüze de bu vesileyle ilgi ve katkıları dolayısıyla teşekkür ediyorum" diye konuştu.



'Ne yaparsak ülke bekası için!'

Göççe Zengezur Türk Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Yardımcısı Özel Kalem Müdürlüğü'ne atanan Konyalı Siyasetçi Şahin Akkan, siyasi ve sivil toplum hayatını anlattı. Siyaseti Prof. Dr. Necmettin Erbakan döneminde sevdiğini ifade eden Akkan, tüm görevlerini ülke bekası için üstlendiğini söylüyor

Konya'da doğan ancak Türkiye geneli birçok projeye imza atan Konyalı Siyasetçi Şahin Akkan, siyasi görevlerinin yanı sıra birçok sivil toplum kuruluşunda da yer alarak ülkenin bekası için yıllarca çalışmalarına devam etti. Akkan, siyasi tecrübeleri ışığında sivil topludaki görevlerini aktardı. Prof. Dr. Necmettin Erbakan döneminde kendisini feyz alarak başladığı siyasete, Eski Başbakan Yardımcısı Abdüllatif Şener ve birçok ismin yanında yer alarak devam eden Akkan, Batı Azerbaycan Göççe Zengezur Türk Cumhuriyeti cumhurbaşkanı yardımcısı özel kalem müdürlüğü görevine atandı. Akkan, ayrıca Konya'ya olan sevgisini de dile getirdi.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Şahin Akkan, 1977 yılında Konya'da doğdu. Ataları Erzurum'un Horasan bölgesinden gelmişler; bir kısmının ise Ağ-

rı'da İshak Paşa'nın torunlarından olduğunu biliyorum. Evli, 2 çocuk babasıyım.

İş hayatınızdan biraz bahsedebilir misiniz?

Kelebek Medya çatısı altında, reklam ve promosyon sektöründe yaklaşık 15 yıldır çalışıyoruz. Bu kapsamda matbaa hizmeti verirken aynı zamanda çanta ve mouse pad üretimi yapıyoruz. Ağırlıklı olarak Avrupa ülkeleri başta olmak üzere Fransa ve Almanya'ya aktif olarak ihracat yapıyoruz. İhracat grubumuz genellikle marketlerdeki bez çanta grubu oluyor. Konya'yı yalnızca Türkiye'de değil, Konya firması olarak zihinlerde 'kaliteli iş, iyi bir esnaf' modeli çizmek için Avrupa'nın birçok yerinde tanıtıma çalışıyoruz.

Geçmiş yıllarda farklı sektör deneyimlerimiz oldu. Özel güvenlik, VIP koruma tahsis etme adına bir tecrübemiz ve hurda geri dönüşüm anlamında attığımız adımlar oldu. Aynı zamanda Konya'nın ilk spor gazetesini de şehrimize kazandırmanın mutluluğunu yaşadık.

Aynı zamanda siyasi bir göreviniz var; siyasete nasıl başladınız?

Rahmetli Necmettin Erbakan hocamızın aktif olarak görev yaptığı yıllarda, tabii bizim de gençliğimizde, bize siyaseti sevdiren kişi Erbakan hocamız oldu. Kendisiyle birçok sohbetimiz, görüşmemiz oldu. Bize her zaman, 'Ne yaparsanız yapın, yaptığımız her şey ülke bekası için olsun' derdi ve bizler bunu bir düstur edinerek, onu örnek alarak yetiştik; kendimizi yetiştirdik.

OSMANLI GELENEK VE KÜLTÜRÜ YAŞATILIYOR

Siyasi geçmişiniz nasıl şekillendi, nelerde görev aldınız?

Uzun yıllardır siyasetin içerisindeyiz aslında. Geçtiğimiz yıl, Batı Azerbaycan





Sivil toplumda ve siyasette birçok göreviniz olmasına rağmen ısrarla Konya'da kalmanızın bir sebebi var mı?

Konya, bizim ilk başkentimiz; benim için de ayrı bir yeri vardır. Hangi ülkeye, şehre gidersem gideyim benim için Konya her zaman bir başkadır ve Konya sınırlarına girdiğim zaman kendimi evimde gibi hissediyorum. Görevim Ankara'da ancak Ankara'da çok fazla kalamıyorum. 'Ankara'da çalıştığın halde neden hala Konya'dasın' diyenler oluyor ancak Konya'nın bende ayrı bir yeri var; Konya benim şehrim.

MİLLİYETÇİ İNSANLARIZ!

Peki Konya'ya karşı bir vefa duygusu hissediyor musunuz?

Biz milliyetçi insanlar olarak yurt dışında olduğumuzda Türk malı; Türkiye'nin farklı bir şehrindeyken ise Konya üretimi olan mallara dikkat eder, onlardan alışveriş yapmaya gayret ederiz. Birilerine bir yer, iş tavsiye edilecekse de aynı şekilde bunun Konya'da olmasına özen gösteriyorum. Uzayan kolların Konya'dan; büyüyen şehrin de Konya olmasını isteriz.

Konya'nın ticari canlılığını ve büyüyen sanayisini nasıl gözlemliyorsunuz?

Konya, adeta ticaretin bir merkezi olma yolunda ilerliyor. Özellikle Avrupa'da, yurt dışında Konya çok güzel temsil ediliyor, çok güzel işler yapan arkadaşlarımız var. Konya'da gözlemlediğimiz kadarıyla, çok güzel bir bağ ve insan ilişkileri mevcut. İş hayatında da yardıma ihtiyacı olanın zor anında herkes çözüm ortağı olmaya çalışıyor; gerektiğinde çok güzel bir vefa örneği sergileniyor.

Dünyada neredeyse iş yapmadığı ülke kalmayan bir şehir haline gelen Konya'nın ekonomik sıkıntıların biraz daha geride bırakılmasıyla çok güzel bir konuma geleceğine inanıyorum.

Zaman ayırdığınız için çok teşekkür ederiz, keyifli bir röportaj oldu.

Ben de teşekkür ederim, umarım okuyunlar da zevk alır.



Göç Zengezur Türk Cumhuriyeti cumhurbaşkanı yardımcısı özel kalem müdürlüğü görevi verilmişti. Bu görev verilirken, çok yorucu günlerin bizleri beklediği söylendiğinde 'ülkemizin yararına olacaksa varız' dedik ve bu şekilde göreve başladık. Bu görevden önce ve sonrasında birçok sivil toplum kuruluşunda görevimiz oldu; bu görevlere de aynı şekilde yaklaştık. Abdüllatif Şener'in kurmuş olduğu Türkiye Partisi'nde Selçuklu ilçe başkanlığı yaptım. Abdüllatif Şener beyle birçok görev için beraber koşturduk. Siyaseti sevdiğim isimlerden birinin de o olduğunu söyleyebilirim.

Şu anda AKFED'de bir görevimiz var;

SERDER'de teşkilatlardan sorumlu başkan yardımcılığı görevimiz var. Osmanlı Yükseliş Federasyonu İç Anadolu bölge başkanlığı görevimiz devam ediyor. Federasyonumuzda, Osmanlı'nın gelenek ve kültürünü yaşatmak amacıyla yeni nesillerimize yönelik projeler yürütüyoruz; yerli ve milli duyguları gençlerimize aşılama çalışıyoruz. İç Anadolu bölge başkanlığı olarak 11 ili kapsayan bir yapılanmaya doğru gidiyoruz. Hayatta her şeyin ticaret ve maddiyat olmadığı biliyor ve bunun için STK çalışmalarımıza ağırlık veriyoruz. Ülkemizin geleceği ve nesillerimize daha güzel bir ülke bırakmak adına inşallah bundan sonra da çalışmaya devam edeceğiz.





'Tarih yazılacaktı, parçası olmak istedik!'

İlgin'da geçen çocukluğun ardından geliştirdiği teknoloji ve araştırmalarıyla enerji, havacılık, uzay ve savunma gibi alanlarda ülkesinin yol kat etmesine katkıda bulunan Akademisyen İş İnsanı Doç. Dr. Osman Dur, yazılacak tarihin bir parçası olabilmek adına çalıştıklarını aktardı



Enerji, havacılık, uzay ve savunma gibi alanlarda kuruculuk yapan ve bu alanların gelişimine katkı sunmasıyla Türkiye'nin saygın akademisyenlerinden biri olan Konyalı Akademisyen ve İş İnsanı Doç. Dr. Osman Dur, çalışma hayatını aktardı. Yerli ve milliye geliştirmek amacıyla 2002 yılında dünyanın farklı bölgelerinden Türkiye'ye beyin göçünü başlatarak bilişim, uzay, havacılık, savunma, haberleşme, ileri teknolojilere fayda sağlayan Dur, birçok şirketteki yönetim kurulu başkanlığının ardından şu anda Türk Hava Kuvvetlerinin savaş uçağı ihtiyacının karşılanması için yeni nesil savaş uçağının motorunun tasarımı ve geliştirilmesi hedefiyle kurulan TRMotor Güç Sistemleri Sanayi Anonim Şirketi'nde Genel Müdür olarak çalışmalarına devam ediyor. GSM şirketi olarak hizmet veren Aycell Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Türksat Anonim Şirket Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü olarak Türksat'ı kuruluşuna kadar birçok noktada teknolojinin ön ayağı niteliğinde yaptığı işlerle takdir görürken akademi camiasında da çalışmalarına devam eden Dur, Girişimci İş Adamları Vakfı Yönetim Kurulu üyeliğini ve Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi Mütevelli Heyet Üyesi görevlerini hala sürdürmekte.

görevlerinde bulunan Dur, tüm yayınlarını uyduya taşınarak Anadolu kanallarının uluslararası yayın yapmasını da sağladı. Kablo altyapısını dijitalle dönüştürerek televizyon yayıncılığının da önünü açan Dur, geliştirdiği birçok yeni ürünle de Türkiye'yi ulusal anlamda ileriye taşıdı.

YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLERİN YANI SIRA AKADEMİK CAMİADA BİLGİ BİRİKİMİNE DE DEVAM EDİYOR

Tüm hakları Türkiye'ye ait olan içten yanmalı motorlar geliştirmek amacıyla kurduğu şirkette başarılarla imza atan Dur, BMC Power Anonim Şirketi olarak şirketin tüm yapılanması ve Altay tankının motorunu geliştirmek üzere teknik ekipleri kurarak 380, 600, 1000 ve 1500 beygir gücünde motorlar geliştirmeyi başardı. Aynı zamanda milli muharip uçak motoru geliştirmek üzere kurduğu TR Motor Anonim Şirketi'nde gerekli yapılanma ve teknik ekibin kurulmasında büyük emeği bulunan Dur, aynı zamanda bordan bor karbür üretmek üzere Balıkesir Bandırma'da kurulan TR Bor'un Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanlığı görevlerinde bulundu. Doç. Dr. Dur İngilizce, Fransızca ve orta derecede Arapça bilmekte ve hala yeni nesil malzemeler ve uygulama alanları, yenilikçi teknolojiler geliştirme ekosistemi üzerine master ve doktora dersleri vererek akademik camia ve özel sektörde gençlerle birikimlerini paylaşmaya devam etmektedir.

Hayatının bir kısmı İlgin'in Çobankaya köyünde çobanlıkla geçen Dur, Fen-Edebiyat Fakültesinde 1988 yılında birincilikle biten eğitimin devamında gelişen akademik kariyerini ve hayat hikayesini anlattı. Doç. Dr. Osman Dur hayat hikayesiyle ilgili soruları şöyle cevapladı:

'ÜNİVERSİTE SON SINIFA KADAR ÇOBANLIK YAPARAK BÜTÇEYE DESTEK OLDUM'

Nerede ve hangi tarihte dünyaya geldiniz, varsa Çobankaya'da geçen hayatınızın çocukluk hatıralarınızı anlatır mısınız?

Babam Ali Dur, Kale Köyünde dünyaya gelmiş. Hem anne hem de



babasını henüz iki yaşındayken kaybettiği için yetim ve öksüz kalarak iki kardeşle birlikte Çobankaya Köyü'nde eniştesinin yanına gönderilmiş ve orada büyümüş. Ömrü çobanlık ve azatlıkla geçen babam Çobankaya köyünden evlenerek oraya yerleşmiş.

1964 yılının ağustos ayı başında Konya'nın Ilgın İlçesine bağlı Çobankaya Köyünde dört erkek bir kız olmak üzere beş kardeşin ortancası olarak dünyaya gelmişim. Ben de her köylü çocuğu gibi erken yaşlarda çalışmaya başladım ve üniversite son sınıfa kadar Çobankaya ve çevre köylerde çobanlık yaparak aile bütçesine katkıda bulundum. Aynı dönemde babam da çobanlık yaptığı için aramızda baba-oğul ilişkisinden daha öte bağ bir oluştu; adeta birbirimizin dert ortağı ve yoldaşı gibiydik.

Üniversite hayatınız nasıl başladı ve o döneme kadar hayatınızda yer edinen neler oldu?

Üniversite eğitimimde öğretmenlerimin katkısı büyük oldu. Matematik ve fen bilgisine olan yatkınlığım nedeniyle öğretmenlerimi beni fen fakültesi fizik bölümüne yönlendirdiler. 1984 yılında kaydolduğum Ondokuz Mayıs Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesini 1988 yılında birincilikle bitirdim.

Akademik hayatınız nasıl başladı; o süreci anlatır mısınız?

Birincilik derecesi ile mezun olduğum için akademik hayatı tercih etmede zorlanmadım. Fakat o yıllarda ideolojik nedenlerden dolayı ciddi ayrımcılık olduğu için kabul edilmem oldukça zor oldu, birkaç yıl beklesem de sonunda kabul edildim. 1989 - 1991 yılları arasında Ankara Üniversitesi Fen Fakültesinde master çalışmalarımı tamamladım. Yüksek Lisans malzeme alanında austenite-martensite faz dönüşümlerinin fiziksel özellikleri üzerine çalışmalar yaptım. Daha sonra aynı üniversitede araştırma görevlisi oldum. 1994 yılında Marmara Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesinde doktora çalışmalarına başladım. 1998'e kadar "Yüksek sıcaklık süperiletkenlere kaplama olarak kullanılan gümüş ve gümüş alaşımlarının magneto-dirençlerinin sıcaklık ve magnetik alana bağlı olarak değişimlerinin incelenmesi" üzerine çalıştım.

'YAZILACAK TARİHİN BİR PARÇASI OLABİLMEK ADINA ÇABALADIK'

Budapeşte'de eğitim kararını nasıl aldınız?

Ankara Üniversitesi'nde master çalışmalarımı yürütürken, çalışma yaptığım alanlarda araştırma altyapısı eksikliği ve hocalarımla ideolojik farklılıklarım olduğu için çok zorlu süreçler yaşadım. Ben de bir taraftan master çalışmalarımı yürütürken bir taraftan da yurt dışı eğitim imkânlarını da araştırıyordum.

Ayrıca o dönemde milli görüş hareketinin lideri Necmettin Erbakan da bizleri hep 'fabrikalar yapan fabrikalar kuracağız, kendi motorumuzu, kendi tankımızı yapacağız, ekonomik ve teknolojik olarak güçlü olup adil bir düzen kuracağız' söylemleriyle motive ediyordu. Bizler de yazılacak tarihin, konulan vizyonun bir parçası olabilmek adına alanımızda daha güçlü olmak ve daha iyi eğitim seviyesine ulaşmak için gece gündüz çabalıyorduk. Bu arada Macaristan ve Malezya Hükümetine ait araştırma burslarını kazandım. Fizik alanında Macar ve Rus fizikçilerin özellikle teorik alanda çok güçlü olduklarını bildiğim için Budapeşte Teknik Üniversitesini tercih ettim.

Macaristan'da kalmayı düşünmeniz mi, yurda döndükten sonra neler yaptınız?

Yurt dışında yaşamak gibi bir düşünce hiç olmadı. Hep ekonomik ve teknolojik olarak güçlü bir Türkiye hayaliyle ayağımızın biri burada, diğeri ise farklı bölge ve ülkelere gidip geldi. Budapeşte'de master çalışmalarını tamamladıktan sonra Türkiye'ye dönmeye karar verdim çünkü bireysel kazanımlardan ziyade ülkeme yararlı olmak istiyordum. Ankara Üniversitesi Fen Fakültesinde çok zorlu süreçler yaşadığım için Tıp Fakültesi Nükleer Tıp Anabilim Dalında çalışmalarına devam ettim. 1993 yılında da Marmara Üniversitesi Fen Fakültesinde doktora çalışmalarına başlayıp aynı üniversitede asistan oldum.

'UYGULAMALI EĞİTİM İÇİN AMERİKA'YA GİTTİM'

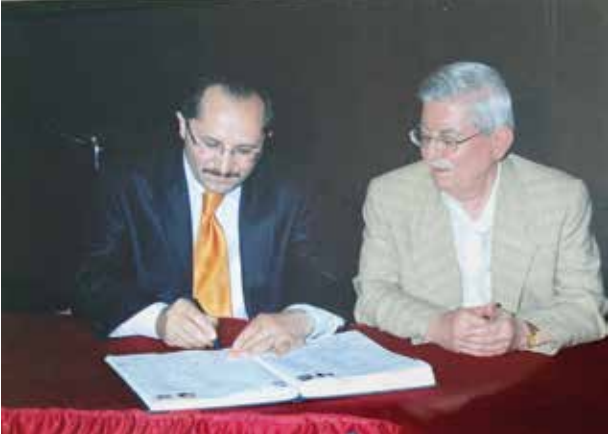
Öğrenmeyi tamamlamayan bir eğitim anlayışınız var anladığımız kadarıyla. Peki Amerika serüveninden de bahsedebilir misiniz?

Marmara Üniversitesi Fen Fakültesi Fizik bölümünde de araştırma alt yapısı çok yoktu. Ben de teorik olarak oldukça iyi bir eğitim almıştım. Artık uygulamalı fizik çalışmaya ve teknoloji geliştirmeye karar verdim ve batı dünyasındaki araştırma altyapısı güçlü üniversitelerle yazışmaya başladım ve Florida State Üniversitesinden araştırma bursu kazandım. Bu vesileyle doktora çalışmalarımı Florida State University National High Magnetic Field Laboratory'de sürdürdüm. 1997 yılında doktoramı tamamlayıp Marmara Üniversitesine döndüm. Bir süre sonra akademik çalışmalarımı yarı zamanlı yürütme kararı olarak özel sektöre geçtim.

Yanılmıyorsam bu yoğun çalışma döneminde çok önemli yeniliklere de imza attınız. Anlatmak ister misiniz?

Özel sektörde kısa bir süre Türkiye'de çalıştıktan sonra Fransa'da Alcatel'in de ortak olduğu Eurasiasat SAM şirketinde Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür olarak çalışmalarımı sürdürdüm. 2002 yılında ise GSM şirketi





olan Aycell Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Türksat Anonim Şirket Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü olarak Türksat'ı kurmak üzere görevlendirildim.

Yerli ve milli uydu geliştirme, uydu üzerinden verilen hizmetler, e- Devlet Projesi, Kablo TV, dijital yayıncılığa geçiş projelerini yürüttüm. 2003-2008 arasında Avrupa Uydu Operatörleri Yönetim Kurulu üyeliği, İntelsat (ABD), İnmarsat (Londra), Eutelsat (Paris) şirketlerinin Yönetim Kurulu Üyeliklerinde bulundum. 2008 yılında ise Enerji, telekom, bilgi ve iletişim teknolojileri ile ilgili Çalık Holding Yönetim Kurulu Başkan vekili olarak göreve başlayarak Balkanlar, Orta Doğu, Orta Asya ve Afrika da çalışmalar yaptım.

Bir de müteşebbislik deneyiminiz oldu, değil mi?

Evet, 2012 yılında doktora çalışmaları ile ilgili malzeme geliştirme ve kaplama teknolojileri üzerine kendi şirketimi kurarak çalışmalarda bulundum. Aynı Dönemde yeni kurulan Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi Mütevelli Heyet Üyesi oldum ve görevim halen devam ediyor.

İki defa milletvekili olmak için girişimde bulundunuz ama nasip olmadı. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Evet. Bazı hizmetlerimize Türkiye Büyük Millet Meclisi çatısı altında devam etmeyi düşündük ama bu hususta müracaattan gayri bir çalışma yapmadık. Aday listesine alınmayınca da 'olanda hayır vardır' deyip işimize döndük.

ÜLKE GELİŞİMİ İÇİN BİLİM VE TEKNOLOJİ ALANINDA BİRBİRİYLE YARIŞIR VE MİLLİ BİRÇOK ŞİRKET KURDU!

2015 sonrasında yürüttüğünüz projeleri anlatır mısınız?

2016 yılında yerli ve milli motorlar geliştirmek üzere BMC Power şirketine Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü oldum. 380, 600, bin ve bin 500 beygir gücünde motor ve Transmisyon geliştirme projelerini yürüttüm. Bu süreçte, Bor'dan zırh üretmek üzere kurulan TR BOR Anonim Şirketi'nin Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanlığı, Hava araçları Motorları geliştirmek üzere kurulan TR MOTOR Anonim Şirketi'nin Kurucu Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Üyeliği görevlerini üstlendim.

2019 yılında TR MOTOR Anonim Şirketi'nin Genel Müdürlüğü görevini de devralarak hem BMC POWER hem de TR MOTOR şirketlerinin yönetim kurulu üyeliğini ve birlikte yürüttüm. 2020 yılından bu yana ise tamamen TR MOTOR Anonim Şirketi'ne geçerek Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür görevlerini üstlendim. Halen sivil ve askeri hava araçları motorları geliştirmek üzere TR MOTOR A.Ş.'de Genel Müdür olarak çalışmalarına devam ediyorum.

Akademik çalışmalarım ve özel



sektör deneyimlerimin yanında, ülkelerin kalkınması ve şirketlerin rekabette ipi göğüslemelerinde bilim, teknoloji ve inovasyon geliştirme, uygulama ve yönetim modelleri gibi farklı alanlarda araştırma ve incelemeler yaptım.

Bu kadar meşguliyetin arasında spora nasıl vakit ayırabiliyorsunuz?

Sportif faaliyetlere yeterince zaman ayıramadım ama Judo Federasyonu ve Kürek Federasyonunda yönetim kurulu üyesi olarak hizmet verdim. Bunun yanında Girişimci İş Adamları Vakfı Yönetim Kurulu üyeliğini de sürdürüyorum.

Meşguliyeti bu kadar çok olan bir babanın evlatlarıyla münasebetleri nasıldır?

Benim yoğun çalışma tempoma rağmen huzurlu bir evlilik yaşadığımız oldu. Dört çocuk babasıyım ve yakın bir gelecekte akademide doktora dersi, aile şirketlerimize yardımcı olmak ve bu zaman kadar edindiğim akademik ve yenilikçi teknolojiler geliştirme alanlarındaki tecrübelerimi kuluçka merkezlerinde yenilikçi teknolojiler geliştiren şirketler oluşturmak üzere daha sakin ve en azından en küçük iki evladıyla daha fazla zaman geçirerek bereketli bir ömür geçirmek için çabalararak yaşamak istiyorum.

Umarız öyle olur, sohbet için çok teşekkür ederiz.





Konya'ya hemşehri ayrıcalığı!

Çelik kapı üretiminde kalitesiyle dünyada belirli bir marka haline gelen Falez Çelik Kapı'nın doğuşunu aktaran Genel Müdür Osman Özdemir, Antalya'da üretim yapmalarına rağmen bir Konyalı olarak Konya sanayisinin kalitesinden yararlandıklarını söyledi

Sektördeki 20 yılı aşkın tecrübesi ile başta Türkiye, daha sonra dünya pazarında güvenilirliğin ve estetiğin birleşimi olarak akıllara gelen ilk firmalardan olan Falez Çelik Kapı'nın doğuşunu ve gelişimini, Genel Müdür Osman Özdemir aktardı. Falez Çelik Kapı ve Falez Global çatısı altında çelik kapı üretimi ve inşaat malzemeleri alım satımına yönelik çalışmaları olduğunu aktaran Özdemir, 100'den fazla ülkeye yaptıkları ihracatla global bir marka haline gelmek istediklerini söyledi. Özdemir, bir Konyalı olarak ürün alımlarında ilk tercihin de Konya olduğunu vurguladı.

100'E YAKIN ÇALIŞANLA 100 ÜLKEYE İHRACAT

1977 yılında Seydişehir doğan ve 1995 yılında Antalya'ya yerleşerek hayatını orada devam ettiren Osman Özdemir, iş hayatını aktarırken, aynı zamanda 'Falez' markasının doğuşunu aktardı. Akdeniz Üniversitesi Ziraat Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra aile şirketleri olan Falez Çelik Kapı bünyesinde inşaat sektörü ve yapı malzemelerinde çalışmaya başladığını söyleyen Özdemir, "Aile şirketi olarak babam ve kardeşlerimle birlikte çalışıyoruz. Falez Çelik Kapı, Falez Global çatısı altında Antalya'da çalışmalarımıza devam ediyoruz. Çelik kapı üretiminin yanında inşaat malzemesi ithalat ve ihracatı yapıyoruz. Yaptığımız işlerle önce Türkiye'de, daha sonra dünyada bir marka haline gelmek istiyoruz. 100'e yakın çalışmamızla çalışmalarımıza devam ediyoruz." diye konuştu.



İHRACATTA 2 KEZ BÖLGE BİRİNCİLİĞİ!

100'den fazla ülkeye yaptıkları ihracatla ülke ekonomisine girdi sağlarken, kendi markalarını ve Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etmeye çalıştıklarını ifade eden Özdemir, emek veren firmalar sayesinde sektör olarak dünyada Türk markalarının çok iyi yerlere geldiğini vurguladı. 2005-2006 yıllarında başlayan ihracatın, kısa sürede çok iyi yerlere geldiğini aktaran Özdemir, "Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (BAİB)'nin yapmış olduğu değerlendirmelere göre maden ve metal alanında yaptığımız ihracatla, 2 kez bölge birinciliği aldık. Son 5 yıldır üretimimizin yaklaşık yüzde 50'lik kısmını ihraç ediyoruz." ifadeleriyle ihracat-taki başarılarını aktardı.



ÖNCELİĞİMİZ KONYA FİRMALARI!

Özdemir, yüksek güvenli ürünleriyle bir marka haline gelen Falez'in, hizmet içi eğitimlerle yönetim ve üretim departmanı personellerinin bilgi ve becerilerini arttırmaya yönelik çalışmalarını kalitesini personellerine de taşıdığını söyledi. Falez'in devam eden Ar-ge çalışmaları ile otomasyonlu üretim yapan, ihtiyacı olan makine parkını da kendi üretin ve kullanan ilk ve tek firma olma özelliğine sahip olduğunu aktaran Özdemir, artan ihracatın yanında ithalatın da yok denilecek kadar az olduğu vurgusunu yaparken, yertli ve milli ürünlerle çalıştıklarını bildirdi. Ürün alımında milliyetçiliğin yanı sıra bir Konyalı olarak Konya firmalarına öncelik verdiklerini belirten Özdemir, "Milliyetçi olmamızın yanında aynı zamanda bir Konyalı olarak Konyalı firmalardan ürün almaya özen gösteririz. Metalde, çelik alımında, boyada Konya'da çok kaliteli iş yapan firmalar var, ilk tercihimiz onlar oluyor. Çalışanlarımızdan ürün alımlarımıza kadar her şeyde önceliği hemşehrilerimize vermeye çalışıyoruz. Gittikçe gelişen bir Konya sanayisi var. Aldığımız ürünlerin çeşitliliğine ve kalitesine bakacak olursak bunu daha net bir şekilde görmemiz mümkün." dedi.

İVME KAZANDI

Konya sanayisinin gelişimi ve geleceğine yönelik yorumda bulunan Özdemir, Konya'nın üretimde iyi bir ivme kazandığını belirterek, bunun devam edeceğini düşündüğünü söyledi. Konya'da yapılan kaliteli işlerin artmasını temenni ederken, satış kapsamında gelecekte Konya'ya bir mağaza da açabileceklerini söyleyen Özdemir, "Konya, bizim memleketimiz; orada yapılan güzel işler bizi her zaman gururlandırır. İşimizi Antalya'da yapmamızın farklı sebepleri var, özellikle limanı olması, ihracat yaparken bizler için büyük kolaylık. Ancak büyüyen Konya'da, ilerleyen dönemlerde bir satış mağazası fikri neden olmasın!" şeklinde sözlerini tamamladı.



İstanbul'da ve yurt dışında Konya vurgusu!

Hem Türkiye'nin hem de Konya'nın ismini ihracatla yurt dışında duyuran Lato Jeans Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tekin, ASRIAD'daki görevinden de bahsetti. Tekin, ülke kalkınmasında ihracatın olmazsa olmazlardan biri olduğunu söyledi

İstanbul'da yaptığı ticari faaliyetlerle bir Konyalı olarak Konya'yı en iyi şekilde temsil etmenin haklı gururunu yaşarken Asrın İşinsanları Derneği (ASRIAD) Yönetim Kurulu Üyesi ve Üye İlişkiler Komisyonu Başkan Yardımcılığı göreviyle de sivil toplumdaki yetkinliğini sürdüren İş İnsanı Mehmet Tekin, iş dünyasında ve ASRIAD'daki yaptığı çalışmalardan bahsetti. İhracatla birlikte Lato Jeans markasını daha ileriye taşımak amacıyla çalıştıklarından bahseden Tekin, Konya'daki iş dünyasını da değerlendirdi.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Mehmet Tekin. Şubat 1967 yılında Meram'da ailenin 3 çocuğundan ikincisi olarak dünyaya geldim. Babam, biz doğmadan İstanbul'a gelerek tekstil sektöründe iş hayatına atılmış. Biz de aile olarak 1972 yılında İstanbul'a yerleştik. 1983 yılına kadar okuduktan sonra liseden ayrılarak babamın yanında çalışmaya başladım. İki yıllık bir tezgahçılık deneyiminden sonra 1985 yılında bir mağaza açtık ve iş hayatına blu jean imalatı ile başladım. Rahmetli babam ve kardeşimle Lato Jeans markasını çıkardık ve hem iç piyasa hem de dış piyasaya hitap ettik.

1987 yılında askerdeyken abimi elim bir kaza sonucu kaybettik. Askerlik sonrası kardeşimle birlikte Lato Jeans markasının bayilikleri açıp yurt dışı fuarlarına katılım sağladık. 2010 yılında İstanbul'daki Mercan Mahallesinden Merter'e taşınmamız sürecinde köklü bir değişim yaparak tekstilin bayan giyim kısmına geçtik. Şu anda da Merter ve Zeytinburnu mağazalarımızda ağırlıklı olarak yurt dışı satışlarımızla tekstil işine devam ediyoruz.





'İYİ BİR KONYASPORLU OLDUĞUMU DÜŞÜNÜYORUM'

Hangi şehirde yaşıyorsunuz, Konya'yla olan bağlarınız devam ediyor mu?

Ailemle birlikte İstanbul'da yaşıyorum. Sosyal alanda doğduğum şehirle hiçbir zaman bağlarımı koparmadım. Doğduğum şehirde akraba ve arkadaş çevrem geniş bir şekilde yer alıyor. Ben de düzenli olarak Konya'ya gidiyor ve 2-3 gün kaldıktan sonra İstanbul'a dönüyorum. Böylece doğduğumuz yere olan özlemimizi düzenli olarak gidermiş oluyoruz. Konyalı olmak bizim için bir ayrıcalık teşkil ediyor. Aynı zamanda iyi bir Konyasporlu olduğumu düşünüyorum.

Şirketinizle ilgili neler yaptığınız hususunda bilgi verir misiniz? İşiniz koşulları ve sektörünüz, bulunduğunuz şehirde ve Konya'da ne gibi farklılıklar gösteriyor?

Bildiğiniz gibi tekstil sektörü ülkemizin inşaat ile birlikte önde gelen lokomotif sektörü konumunda. Bu sektörde uzun yıllar çalışmamız itibarıyla hem ülkemize döviz girdisi sağlamak hem de Avrupa ve dünya piyasalarında yer edinmek amacıyla ihracata önem veriyoruz. Sürekli olarak yurt dışı piyasalarında arayışlarımız oluyor. Bayan giyimde yazın penye, kış sezonunda ise triko imalat ve satışını gerçekleştiriyoruz. İhracatımız dönemsel olarak değişiklik gösteriyor. Piyasaların hareketli olduğu dönemlerde pazar payımızı olabildiğince artırmaya yönelik olarak çalışmalar gerçekleştiriyoruz.

'İSTANBUL KOŞUL BAKIMINDAN DAHA DEZAVANTAJLI'

Sektörel olarak yaşadığınız sıkıntılar neler; bu sıkıntıların Konya'da da olduğuna düşünüyor musunuz?

Elbette her sektörde olduğu gibi tekstil sektöründe de bazı sıkıntılarımız oluyor. Örnek olarak eleman sıkıntısı. Konya'da tekstil sektöründe eleman sıkıntısı İstanbul'daki kadar fazla yaşanmıyor. Bunun nedeni de tabii ki İstanbul'daki yaşam koşullarının Konya'dan farklılıklar arz etmesi oluyor. Yetmişmiş eleman bulma ve bünyede tutma konusunda başarılı olabildiğimiz taktirde sektördeki yerimizi korumak konusunda istikrarlı bir gidiş söz konusu oluyor.

Bildiğiniz gibi dünya dijitalleşiyor. Dijitalleşmeye ve internete gerekli önemi ve yatırımları yaptığınız taktirde, özellikle de e-ticaret üzerinden yatırımlarınızı yaparak yeterince başarılı çalışmalar yaptığınız taktirde Türkiye'nin neresinde yaşarsanız yaşayın başarısız olmanız içten bile değildir! Öte yandan tabii ki İstanbul'un geniş ticari perspektifi göz önüne alındığında burada yaşamak daha avantajlı oluyor. Ancak kiralar ve yaşam koşullarının ekonomik anlamda Konya'ya nazaran daha ağır olması, İstanbul için bir dezavantaj oluşturuyor.

'İSTANBUL'UN AVANTAJLARINI KULLANMAYA ÇALIŞIYORUZ'

Kültürel ve sosyal düzeyde Konya ile diğer bulunduğunuz şehirlerin farklı olduğunu düşünüyor musunuz?

Kültürel ve sosyal anlamda İstanbul, Konya'ya göre daha avantajlı bir konuma sahip. İstanbul büyük bir metropol şehir ve dünyadaki önemi herkes tarafından biliniyor. Turizm konusunda sahip olduğu tarihi değerler ve her yönüyle ulaşım kolaylığı İstanbul'un avantajı. Öte yandan Konya'nın da tarihi değerleri en az İstanbul kadar önemli. Sosyal alanda ise İstanbul, tartışmasız olarak Konya'dan çok daha ileride. İstanbul, 7 gün 24 saat yaşayan bir metropol: Günün her saatinde farklı

sosyal etkinlikler ile karşılaşıyorsunuz. Biz bu sosyal ve kültürel faaliyetleri kendi avantajımıza kullanmak için elimizden geleni yapıyoruz. Örneğin her yıl belli dönemlerde yapılan şehir tanıtım günleri! Ben Konya'dan uzak kaldığım dönemde İstanbul'da Avrupa ve Anadolu yakasında yapılan Konya Günleri'ne de her fırsatta katılmaya ve özlem gidermeye çalışıyorum. Öte yandan sosyal anlamda da Konya'da Mehir Vakfı'nın çalışmalarına katılırken, İstanbul'da ise Maruf Vakfı Mütevelli Heyet üyesi olarak görev yapıyorum.

İş konusunda ya da sosyal alanda Konya'yla hala bağlantılarınız var mı; bu bağlantıları nasıl koruyorsunuz?

İş ile ilgili olarak Konya'da fazla bir bağlantımız yok. Genelde Konya'ya akraba ve arkadaş çevremle vakit geçirmek amacıyla geliyorum. Daha önce de ifade ettiğim gibi iyi bir Konyaspor taraftarıyım. Galatasaray'a gönül vermekle birlikte Konyaspor-Galatasaray maçlarında her daim doğduğum şehrin taraftarı olarak maçları izliyorum ve heyecanlanıyorum.

Konya'yı şehir dışında temsil etmek nasıl bir duygu; bu konuda yaptığınız çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

Gerek iş nedeniyle gerekse sosyal veya kültürel çalışmalar kapsamında ziyaret ettiğim yerlerde Konyalı hemşehrilerimle karşılaştığımda mutlaka geniş bir sohbet imkânı doğuyor. Bizler Konyalı olarak sıcakkanlı insanlarız. Konya'ya bağlılığımız da düşünüldüğünde yeni tanıştığım bir Konyalı hemşehrime hemen kaynaşıp sportif, kültürel ve sosyal aktivitelerde birlikte yer alabiliyoruz.

'ASRİAD OLARAK FİNANSAL, SOSYAL VE KÜLTÜREL ÇALIŞMALARLA ŞUBELERİMİZİN YANINDAYIZ'

ASRİAD'daki görevinizden bahsedebilir misiniz; ASRİAD olarak neler yapıyorsunuz?

ASRİAD ile 6 yıl önce bir arkadaşım vasıtasıyla tanıştım. ASRİAD'ın 'Önce Nitelik' sloganı çerçevesinde yaptığı çalışmalarını incelediğimde çok etkilendim. Kafa yapım ve sahip olduğum değerlere tümüyle uygun olması beni ASRİAD'a bağladı. Daha sonra da ASRİAD Yönetim Kurulu üyeliği için bana gelen teklifi hiç düşünmeden kabul ettim. 5 yıldır ASRİAD yönetim kurulu üyesi olarak görev yapıyorum. Üye İlişkiler Komisyonu Başkan Yardımcısıyım.

ASRİAD olarak manevi değerlerimize uygun çalışmalar yapmayı kendimize görev edindik. Birçok faaliyetimizi sayabiliriz ancak bunlar için en önemli olarak ülke olarak yaşamış olduğumuz büyük deprem felaketi sonrası yapmış olduğumuz yardımları ayrı bir yere koymam gerekiyor. ASRİAD Yönetim Kurulu olarak üyelerimizin



katkılarıyla Türkiye'nin her yerindeki 19 şubemizin de katkılarıyla 50'den fazla TIR dolusu ihtiyaçları, deprem bölgesine ve ihtiyaç sahiplerine ulaştırdık. Yine Yönetim Kurulu olarak öncelikle kendi şubelerimizin yer aldığı Malatya, Gaziantep şubeleri dışında depremden etkilenen şehirlere bizzat giderek incelemelerde bulunduk. Bu incelemeler bize, nerede neye ihtiyaç var sorusunun yanıtını verdi ve yardım faaliyetlerimizi ona göre gerçekleştirdik. Kısaca nokta atışı yaptık. Sadece aynı yardımlar değil aynı zamanda nakdi yardımlarımızı da AFAD üzerinden ihtiyaç sahiplerine ulaştırdık. Bunun yanı sıra Filistin'de halen yaşanmakta olan dram için Filistinli kardeşlerimize ulaştırılmak üzere yine ASRIAD Yönetim Kurulu olarak bölgedeki etkin sivil toplum kuruluşları üzerinden nakdi yardım yapıyoruz. Elbette sadece bunlar değil... Şubelerimizin bulunduğu tüm illerin ekonomik anlamda gelişmesi adına oradaki üyelerimizle iş birliği halinde ortak yatırımlar yapmak için çalışmalar yürütüyoruz. Böylece hem ASRIAD üyelerine hem de ülkemizin her karış toprağına faydamız

olsun istiyoruz.

'ASRIAD KONYA'YI İLGİYLE TAKİP EDİYORUZ'

ASRIAD olarak Konya şubesinin çalışmalarındaki yerini nasıl gözlemliyorsunuz?

ASRIAD Konya şubemiz son derece etkin faaliyetler yürüten bir şube. ASRIAD Teşkilatlanma Komisyonumuz tüm şubelerimize olduğu kadar Konya şubemize de yakın durumda. Çalışmalarını sürekli olarak takip ediyor, bizden talep edilen istekleri ivedi olarak yerine getirmek için yönetim kurulu olarak çalışmalarımızı yürütüyoruz. Hatta son yönetim kurulu toplantımıza Konya Şube Başkanımız Abdullah Karabağ da katıldı. Konya şubemizin yaptığı her çalışma benim için ayrı bir değer ve önem taşıyor. ASRIAD Konya Şube Başkanımız ve Yönetim Kurulu'nun Konya'nın her yönüyle gelişimine yönelik çalışmalarını ben de yakından takip ediyorum ve destekliyorum.

KALKINMADA İHRACAT, OLMAZSA OLMAZ!

Konyalı iş insanlarına ihracat ya da diğer şehirlere yapılan yatırımlar kapsamında neler söylemek istersiniz?

Konya'mıza ve ülkemize fayda sağlamamız için olmazsa olmaz unsur ihracattır. Küresel dünyada artık gelişin yolu ihracattan geçiyor. Bu amaçla tüm iş insanlarına ve yatırımcılarımıza çağırım, global dünyada ihtiyaçları doğru tespit edip hangi ülkede olursa olsun o ülkedeki ihtiyaçları gidermeye yönelik çalışmalar yapmalarıdır. Bunun da farklı yöntemleri var. Bundan 10-15 yıl önce yeni pazarlar bulabilmek için en iyi yol, ülkelere gidip gezmek ve sektörel araştırmalar yapmak ve fuarlara katılmaktı. Teknolojinin de gelişmesiyle artık yöntem e-ticarete dönüştü. Artık e-ticaret üzerinden dünyadaki elektronik pazarlama bir tık kadar yakınınızda yer alıyor.

'BUGÜNÜN PAZARI: E-TİCARET'

Biz de ASRIAD olarak gerek bünyemizdeki üye iş insanlarına ve ülkemize döviz kazandırmak amacıyla ASRIAD Alışveriş Merkezi'ni hizmete geçirdik. ASRIAD AVM 23 farklı dilde, yılda 125 bin ziyaretçi sayısına ulaşacak şekilde hizmet veriyor. Bu şekilde üye iş insanlarımızın ürettiği ürünlere hiçbir masraf olmaksızın alıcı bulma imkânı sağlıyoruz. ASRIAD AVM'de ticaret hiçbir zaman durmuyor! ASRIAD AVM gibi çevrimiçi platformlar ve e-ticaret siteleri üzerinden tüm iş insanlarımız sahip oldukları ürünleri dünyaya pazarlayabilirler. Bu nedenle e-ticarete mutlaka önem verilip yatırım yapılması gerekir düşüncesindeyim.

Teşekkür ederiz.





Hayattaki
dengenin
keyfine
varın!



Hala borcunu ödüyor!

Konya'da doğan ancak eğitimini İstanbul'da tamamlayarak iş hayatına da orada başlayan İş İnsanı Halil Günel, Konya'yla olan bağlantısını kaybetmedi. 62 yaşındaki Günel, hala Konya'ya olan vefa borcunu ödemeye çalışıyor



Konya'nın İmrenler kasabasında doğan ve küçük yaşta İstanbul'a giderek 1978'den bu yana lojistik sektöründe çalışan Halil Günel, çalışma hayatını yılların vermiş olduğu tecrübeyle lojistik sektörünün birçok dalında görev yapan Günel, 2011 yılında 3 ortağı ile birlikte kurmuş olduğu 4D Lojistik Hizmetleri ve Dış Ticaret Anonim Şirketi'nde sektörün nabzını tutmaya devam ediyor.

EĞİTİM VE İŞ DÜNYASINA İSTANBUL'DA BAŞLADI

Hüyük'ün İmrenler Kasabası'nda dünyaya gelerek küçük yaşta dedesi ve babasının İstanbul'a gitmesiyle birlikte İstanbul macerasına küçük yaşlarda yelken açan Halil Günel, Konya ile olan bağlarını hiç kesmemiş. İlkokulu İstanbul Bakırköy Kartaltepe İlkokulunda, ortaokulu Bakırköy Ortaokulunda okuyan Günel, Bakırköy Ticaret Lisesi mezunu. Evli ve 2 çocuk babası olan Günel, 62 yaşında ve İstanbul'da hayatını devam ettiriyor.

TECRÜBELERİNİ ŞİRKETİNE AKTARDI!

1978 yılında lojistik ve gümrük sektöründe çalışma hayatına başlayarak uzun yıllar sektöre hizmet eden Günel, sektörün farklı birçok dalında görev yaptı. Günel, 32 yıllık iş tecrübesinden sonra 2010 yılında sektörün lokomotif bir firmadan genel müdür olarak emekli oldu. İş hayatındaki başarı ve tecrübelerini aktarmak amacıyla emekli olduktan 1 yıl sonra 3 arkadaşıyla birlikte şirket kurma kararı alan Günel, kurdukları 4D Lojistik Hizmetleri ve Dış Ticaret Anonim Şirket, Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışma hayatına kaldığı yerden devam ediyor.



Şirketin altyapısıyla ilgili de bilgi veren Günel, "Biraz da şirket altyapımızdan bahsetmek gerekirse ilk kurulduğu andan itibaren yönetim kurulu başkanı olduğum şirketimizde, alt yapı sistemlerimiz birbirine entegredir. Bu yüzden de tüm çalışanların gün için neler yaptıklarını rahatça takip edebiliyoruz." ifadelerini kullandı.

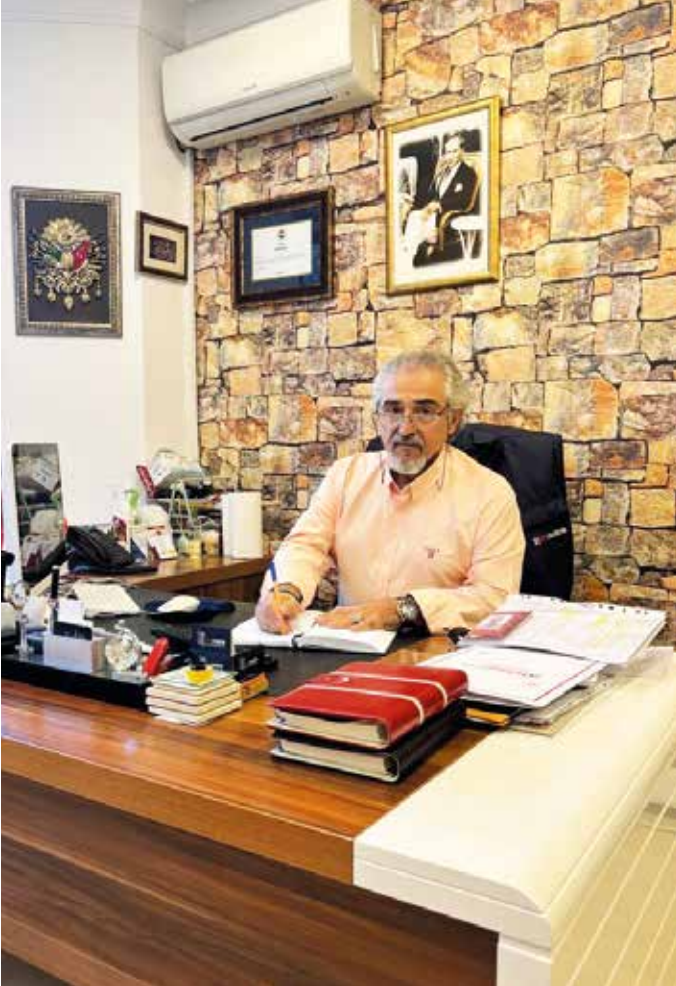
'İTHALAT VE İHRACAT İSTANBUL'DA DAHA KOLAY'

Şirket olarak 3 bin metre alanda başladıkları serüvene bugün 22 bin metrekare kapalı alanda devam eden Günel, İstanbul'da sektörünü değerlendirdi: "İstanbul'un en büyük farklılığı, deniz ve havalimanlarının varlığıdır. Bu yüzden ithalat ve ihracat, diğer şehirlere ve Konya'ya göre çok daha gelişmiştir. Bu yüzden sektördeki çalışmalarımız, memleketim Konya'dan ziyade İstanbul'da devam etmekte. Konya'da ise karayolu ile ticaret yapıldığı için bir tıkanıklığın söz konusu olduğunu düşünüyorum. Ancak bu duruma birlikte Türkiye'nin en gelişmiş ağır ve makina sanayisinin de Konya'da yer aldığını ve Konya'nın

bu anlamdaki önemini unutmamak gerek." diye konuştu.

DERNEKLERLE BİRLİKTE PERSONEL YETİŞTİRİYORLAR

Üretim var olduğu sürece ihracatın bitmeyecek bir iş kolu olduğu kanaatinde olduğunu bildiren Günel, Türkiye'nin kaynakları ve iş gücüyle birlikte her geçen gün daha da gelişen bir ülke konumunda olduğunu belirtti. Diğer şehirlere göre 'ticaretin merkezi' konumunda bulunan İstanbul'un ihracat sektörüne de öncülük ettiğini söyleyen Günel, "İstanbul'un liman ve hava avantajı, yurt dışında iş yapmaya öncülük etmiş ve bu anlamda 'süre' sorununu ortadan kaldırmıştır. İhracatın bir zincirinin de yaptığımız iş olduğunu düşündüğümüzde serbest depomuzda demir çelikten tekstile kadar tüm ürünler toplanıp müşterimize aracılık edip Avrupa, Amerika ve Orta Doğu'ya göndermekteyiz. Ayrıca Gümrüklü Antrepo İşletmecileri Derneği ve Uluslararası Nakliyeciler Derneği ile ortaklaşa çalışarak elemanlarımızı yetiştiriyoruz." şeklinde konuştu.



'VEFA BORCUMUZ VAR!'

Bir Konyalı olarak Konyalı olduğunu her fırsatta dile getiren ve Konyalı olmaktan gurur duyduğunu ifade eden Günel, Konya'yı temsil etmenin kendisi için her zaman gurur kaynağı olduğunu belirtti. Bu anlamda Konya'yla olan bağlarını da her zaman devam ettiren Günel, "Konya'yla olan bağımız kopmadı. Baba evimiz hala Konya'da ve akrabalarımızı, eşimizi, dostumuzu ziyaret ediyoruz. Hüyük İmrenler Kasabası Derneğine üyeyim. İmrenler Vakfı kurulu mütevelli heyetinde ve yönetim kurulundayım. Doğduğumuz kente, köye bir vefa borcumuz var. Bu yüzden elimizden geleni yapmaya gayret gösteriyoruz. Üniversiteye giden çocuklarımıza maddi manevi destek göstererek okumalarına destek oluyoruz. Sağlık problemleri yaşayan hemşerilerimize maddi manevi destek olmaya çalışıyoruz. Sivil toplum kuruluşlarıyla hareket ederek desteğimizi veriyoruz." diye konuştu.



Alman Havacılık ve Uzay Merkezi'ndeki çalışmalarıyla Türkiye'yi temsil eden Konyalı isim Dr. Rıdvan Salih Kuzu, tarımsal alandaki çalışmalarını hizmete dönüştürerek kendi ülkesi ve memleketi Konya'nın da bu hizmetten faydalanmasını istiyor



Vefa değil gönül borcu!

Doktora eğitimi için gittiği İtalya sonrası Alman Havacılık ve Uzay Merkezi'nde başladığı iş hayatını Araştırma Görevlisi ve Yapay Zekâ Danışmanı olarak devam ettiren Dr. Rıdvan Salih Kuzu, yapmış olduğu birçok özverili çalışmayla ülkesini temsil ediyor. Aslen Konyalı olan ve 'tarımsal alanların uydu görüntüsü ve yapay zeka ile izlenmesi' alanında yapmış olduğu araştırmalarda Konya'daki uzman ve çiftçilerle görüşmelerini sürdüren Kuzu'nun ilerideki hedefi ise bilgi birikimini daha etkin bir şekilde Türkiye ve Konya özelinde çiftçilerin yararlanacağı ürün ve hizmetlere dönüştürmek.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Rıdvan Salih Kuzu. 1987 Karapınar doğumluyum. Lise eğitimi Meram Fen Lisesi'nde, üniversiteyi ise Boğaziçi Üniversitesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği bölümünde tamamladım. Şu anda Alman Havacılık ve Uzay Merkezi'nde bilimsel araştırmacı olarak çalışıyorum. Araştırma konum, tarım, orman ve yerleşim alanlarının uydu görüntüleri ve yapay zekâ kullanılarak izlenmesi üzerine. Türkiye'den 2017 yılında yurt dışında doktora yapmak için ayrılmıştım; son üç yıldır Almanya, Münih'te yaşıyorum.

Farklı bir ülkede yaşamamanın zorlukları neler olmuştu?

Yurtdışında ilk yaşadığım yer İtalya, Roma'ydı. İlk başta en büyük zorluk İtalyanca bilmemek oldu. Çünkü turistik yerler dışında yerel halkın yabancı dil bilme oranı çok düşük. Tüm resmi işler, günlük yaşam, İtalyanca bilmiyorsanız bir yerde tıkanıyor. Dil öğrendikçe bu zorluğu zamanla aştım.



İtalya'da Türk nüfusu yoğun değil ve ilk gittiğimde tanıdığım birileri yoktu. Bence bir Türk'ün başka bir Türk'e yapacağı en büyük yardım, gittiği ülkede her ortamda iyi intiba bırakacak şekilde yaşamak çünkü gittiğiniz ülkede karşılaştığınız herkes, daha önce karşılaştığı Türklerden referansla, zihninde bir 'Türk' profili oluşturuyor. Örneğin, yurtdışındaki yaşayacağınız ilk sorunlardan birisi, ev sahiplerinin yabancılara güvenemediği için size ev vermemesi olabiliyor. Fakat İtalya'daki ev sahibimizin çok iyi anlaşığı Türk arkadaşları olmuş geçmişte, o sebeple Türkleri çok seviyordu ve evini bize kiralamayı kabul etti. İtalya'da yaşadığımız süre boyunca da her konuda yardımımıza koştu.

Kültürel ve sosyal düzeyde yalnızlık duygusuyla karşı karşıya kaldığınız oluyor mu?

İnsan anadilini konuşmadığı bir yerde, çok iyi arkadaşlıklar kursa bile, zaman zaman bu yalnızlık duygusunu hissedebiliyor. Ama bunun ciddi bir olumsuzluk olduğunu düşünmüyorum. Bu konuda, Avusturyalı Yazar Thomas Bernhard'ın İspanya'da geçirdiği süreyi özetlemek için kullandığı çok sevdiğim bir demeci var: 'Bir işi ilerletmenin en önemli noktası dilini bilmediğin bir ülkede olmaktır. Böylece sürekli insanların hoş şeyler söylediğini zannederiz. Sadece önemli, felsefi düşünceleri konuştuklarını zannederiz. Dili anladığınız zaman saçma sapan konuştuklarını da görürsünüz. Bu açıdan İspanya'daki saçmalıklar benim için felsefi oluyor.' Ben de aynı şekilde, bir ölçüye kadar yalnızlığın, kişinin kendini keşfetmesine ya da gerçekleştirmek istediği şeylere daha verimli konsantrasyon olmasına katkı sağlayabileceğini düşünüyorum.

İşiniz koşulları ve sektörünüz, bulunduğunuz ülkede ve Türkiye'de ne gibi farklılıklar gösteriyor?

İş hayatının yarısı Türkiye'de diğer yarısı da yurtdışında geçtiği için bu soruya objektif bir yerden bakabileceğimi düşünüyorum. Türkiye'de kalifiye bir mühendis olsanız dahi çalışma şartları Almanya ve İtalya'nın gerisinde, ne yazık ki. İş ve özel yaşam dengesini kurmak Türkiye'de daha zor oluyor, mesai saatleri dışında da telefondan, mesajlaşma yoluyla ya da başka kanallardan iletişime açık olmanız bekleniyor. Yöneticinizin ya da patronunuzun sizden iş ve uzmanlık tanımınız dışında işler istemesi, çok yadrganmayan bir durum olabiliyor. Umarım zamanla Türkiye'deki bu iş kültürü de dönüşüme uğrar ve çalışanlar lehine iyileşme gösterir.

Şu anda olan Türkiye'nin kaçılması gereken ve yurt dışının ne pahasına olursa olsun gidilmesi gereken bir yer olduğu algısı var; bu ne derece doğru buluyor musunuz?

Tabii ki Türkiye kaçılması gereken

bir yer değil. Fakat ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ile vatandaşlarının dış dünyaya dönüklüğü arasında pozitif bir ilişki var. Doğu- Batı fark etmeksizin yurtdışına gitmek, oradaki eğitim ve iş hayatına dahil olmak, farklı kültür ve yaşamlara dair tecrübe edinmek, arkadaşlıklar kurmak, hem kişinin kendisine hem çevresindekilere bir zenginlik katıyor. Tarih boyunca da komşu halklarla daha yoğun etkileşimde olan medeniyetlerin daha hızlı gelişim gösterdiğine şahit oluyoruz. O yüzden Türkiye'den gitmeyi "kaçış" ya da "terden Türkiye'den gitmeyi" gibi negatif ifadelerle tanımlamak yerine, bunu teşvik etmenin daha doğru olduğu kanaatindeyim. Fakat bu etkileşimin sağlıklı olması için Türk vatandaşı, yabancı fark etmesizin kalifiye kişilerin de Türkiye'ye gelmesini teşvik edici politikaların üretilmesi gerekiyor.

İş konusunda ya da sosyal alanda Konya'yla hala bağlantılarınız var mı; bu bağlantıları nasıl kuruyorsunuz?

Konya ile derin bir bağım var. En önemlisi tüm ailem, akrabalarım ve bazı yakın arkadaşlarım Konya'da yaşıyor. İş konusunda ise araştırma konum olan 'tarımsal alanların uydu görüntüsü ve yapay zeka ile izlenmesi' üzerine zaman zaman çiftçilerin görüş ve önerilerine başvurmam gerekiyor. Tabii ki böyle durumlarda ilk yaptığım şey Konya'daki bir uzmana danışmak oluyor. İleride bilgi birikimimi daha etkin bir şekilde Türkiye ve Konya özelinde çiftçilerin yararlanacağı ürün ve hizmetlere dönüştürmeyi arzu ederim.

Yurt dışına giderken hedefiniz neydi; hedefleriniz doğrultusunda çalışmalarına devam ettiğinizi düşünüyor musunuz?

En önemli hedeflerimden birisi mesleki uzmanlığımı yapay zeka ve termal/kızılötesi görüntü işleme alanlarında ilerletmekti, şu an bu doğrultuda da çalışma fırsatı bulmuş durumdayım.

Konya'ya bir vefa borcunuz olduğunu düşünüyor musunuz; bunu nasıl ödüyorsunuz?

Şuanki bilimsel araştırma alanımda, tarım ve orman alanlarının geniş ölçekte ve uzun vadede izlenmesine ve iyileştirilmesine ve korunmasına katkı sağlamayı hedefliyoruz. Daha önce de belirttiğim gibi, bu birikimi bir gün Konya çiftçisinin yararına sunmak en önemli arzularımdan birisi. Fakat bunu bir borç olarak gördüğüm için değil, ülkemi sevdiğim için yapmak isterim.

Konya'yı özellikle ailemi ve arkadaşlarımı özlediyorum. Her yıl en az bir kez ailemi ziyaret etmek için Konya'ya ve Karapınar'a geliyorum. Konya yemekleri de özellikle etli yemek ve bamya çorbası, en çok özlediğim şeyler arasında. Bu sebeple Konya ziyaretlerimi her zaman ipe çekiyorum.

Teşekkür ediyoruz.



Lezzet, huzur ve kaliteli hizmet tutkunlarını yeniden buluşturan

AYDIN ÇAVUŞ EFSANESİNDEN MUHTEŞEM GERİ DÖNÜŞÜ!



Meram Belediyesi tarafından yapılan düzenleme çalışmalarının ardından şehre yeniden hizmet vermeye başlayan Aydın Çavuş Tesisleri büyük beğeni topladı. Lezzet, huzur ve kaliteli hizmet tutkunlarını buluşturan tesis, yeni çehresi ve muhteşem Konya manzarasıyla misafirlerinden tam not aldı

Meram Belediyesi tarafından yapılan düzenleme çalışmalarının ardından şehre, modern çehresiyle yeniden hizmet vermeye başlayan Aydın Çavuş Tesisleri, vatandaşlardan yoğun ilgi gördü. Muhteşem Konya manzarasında eşsiz lezzetler tatmak, dostlarıyla ve ailesiyle huzurlu bir ortamda doyumsuz anlar geçirmek ve misafirlerini kaliteli bir ortamda ağırlamak isteyenlerin büyük beğenisini toplayan tesis, yeni yüzüyle adeta vatandaşların akınına uğradı. Tesis, tüm özellikleriyle lezzet, huzur ve kaliteli hizmet tutkunlarını yeniden buluşturdu.

BAŞKAN KAVUŞ; "TESİSİ, ŞEHRİN GEÇMİŞİNE VE GELECEĞİNE SAHİP ÇIKMAK ADINA YENİLEDİK"

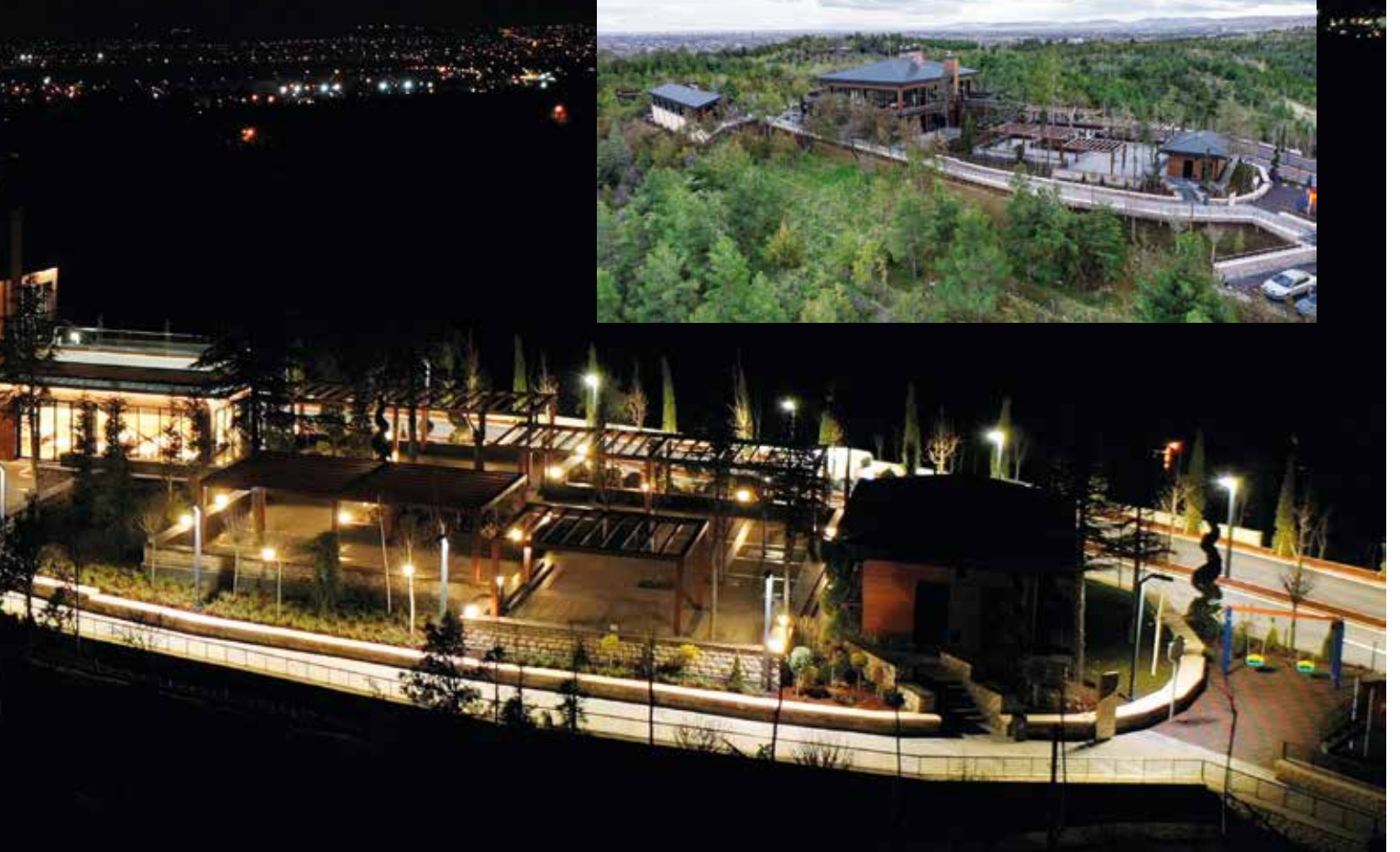
Meram Köprüsünden başlayıp Tavus Baba Türbesi ile devam eden ve Aydın Çavuş Tepesi'ni de içine alan tüm bu bölgenin Konya'da yaşayan herkesin hayatında özel bir yeri olduğuna vurgu yapan Meram Belediye Başkanı Mustafa Kavuş, 'Konya'da Sosyal Hayat' denince ilk akla gelen yerlerden biri olan Aydın Çavuş Tepesi ve Restaurant'ında yapılan düzenlemenin beğenilmesinden duyduğu mutluluğu dile getirdi. Tepenin her zaman şehrin simgelerinden biri olduğunu hatırlatan Başkan Kavuş, "Meram Aydın Çavuş Tesislerimiz sadece ekonomik ömrünü tamamladığı için değil bu şehre Aydın Çavuş gibi madden ya da manen büyük emekleri olmuş, hizmetleri dokunmuş isimli isimsiz tüm kahramanların aziz

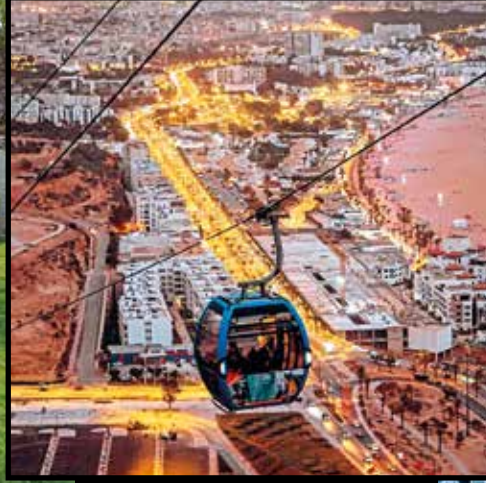


hatıralarını yaşatmak adına ve onlara duyduğumuz saygıya, şehrin geçmişine, güçlü geleceğine ve insanımızın anılarına sahip çıkma gayretimizin bir göstergesi olarak yenilenmiştir” diye konuştu.

**BAŞKAN KAVUŞ;
“AYDIN ÇAVUŞ, MERAM TURİZM
ROTASININ EN NADİDE
PARÇALARINDAN BİRİ
OLARAK ŞEHİRİMİZE HİZMET
VERMEYE BAŞLADI”**

Tesis ve çevresinde yapılan düzenlemeler hakkında da bilgi veren Başkan Mustafa Kavuş, konuşmasını şöyle sürdürdü; “Bu tesis, etkinlikleri ve etkileşimleri artıracak gibi sosyal hayat ihtiyaçlarına da en güzel cevabı verecek şekilde tasarlandı. Bu anlayış çerçevesinde yaptığımız düzenleme yaklaşık 15 bin metrekarelik bir alanı kapsıyor. Restoran ve kafenin bulunduğu alanın dışında kalan yerlerde diktiğimiz fidanlarla alanın yeşil oranını maksimum düzeyde artırdık. Her bir ayrıntısı özenle inşa edildi. Hemşehrilerimizin konforlu bir ortamda vakit geçirmeleri ve misafirlerini gönül rahatlığıyla ağırlamaları için tüm detaylar düşünüldü. Öte yandan Aydın Çavuş Tesisi ile birlikte ilçemiz, Meram Bağlı ile başlayan, Kızlar Kayası, Lavanta Bahçesi, Meram Köprüsü, Yaşam ve Kültür Müzesi, 80 Binde Devr-i Alem Parkı ve Dutlu Millet Bahçesi ile devam eden bu destinasyona artık Aydın Çavuş Tesisimiz de katıldı.





Fas'taki ticari hayatının bir kısmını memleketi Konya'ya taşıyan İş İnsanı Ali Sezgin, güven ve hoşgörü şehri Konya'yı yalnızca ticari olarak değil, turizm amacıyla da tanıttıklarını bildirerek Anadolu'nun misafirperverliğini dünyaya tanıttıklarını ifade etti

Anadolu'dan dünyaya 'misafirperverliği' yayıyor!



Ticari hayatına Fas'ta başlayarak Konya'da da çalışmalarına devam eden Sezgin Dış Ticaret ve Fabrikonya Prefabrik Şirketleri Yönetim Kurulu Başkanı İş İnsanı Ali Sezgin, çalışma hayatını aktardı. Fas'taki yaşantısını devam ettirirken her fırsatta memleketi Konya'yla olan bağlantılarını da devam ettiren Sezgin, yalnızca iş dünyasında değil, manevi iklimiyle de Konya'yı yurt dışında tanıtmayı amaçlıyor.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Ali Sezgin, 1987 yılında Konya'da doğdu. Aslen Bozkırlıyım. İlk ve ortaöğretim eğitimlerimi Konya'da tamamladım. 2004 yılında liseden mezun olduktan sonra Fas'ta iş hayatıma başladım. Çeşitli sektörlerde çalıştıktan sonra 2017 yılında Türkiye'de ticarete atılarak ilk işletmemi kurdum. Şimdilerde hem Fas'ta hem de Türkiye'de olmak üzere iki şirket ile iş hayatıma devam etmekteyim. Evli ve 3 kız babasıyım.

Memleketinizden farklı bir ülkeye gitme serüveniniz nasıl şekillendi?

Bizim ailemizde çok fazla gurbetçi bulunmakta, özellikle Arap ülkelerinde. Bir yakınımızdan liseden mezun olduğum yıl gelen iş teklifi ile birlikte işi kabul edip yola koyuldum. İlk olarak Sudan'a gitmeyi düşünsem de vize almayı unuttunca firma yetkilileri

tarafından Fas'a gönderildim. Şimdi, o vizeyi almayı unuttuğumuz için çok mutluyum. Fas'ın Agadir şehrinde yaşıyorum.

İş hayatınızla ilgili geçmişi aktarır mısınız?

İlk olarak 2004 yılında Fas'ta iş hayatıma başladığımı söylemiştim. 2017 yılına kadar Fas'ın Kazablanka şehrinde güneş enerji sistemleri üzerine çalıştım; güneş enerjisi sistemleri pazarladım. Yaklaşık 13 yıl Kuzey Afrika Bölgesinde birçok ülkeye seyahatler yaparak bu sistemlerin pazarlama ve satışlarını gerçekleştirdim. 2017 yılında sektörde yaşanan sorunlardan dolayı kısa süreliğine Türkiye'ye dönüş yaptım. Şu anda Konya'da da Sezgin Dış Ticaret ismiyle çalışmalarına devam etmekteyim.

Konya'daki şirketin kuruluşu nasıl oldu, biraz da bu süreçten bahsedebilir misiniz?

2017 yılına geldiğimizde dış ticaret yapmak için Türkiye'de şirket kurarak Sezgin Dış Ticaret adı altında ticaret hayatıma başladım. Yılların tecrübesi ve Kuzey Afrika bölgesinde oluşturmuş olduğum networkun da katkıları ile kısa sürede birçok iş bağlantısı kurdum. Bu süreçte Kuzey Afrika, özellikle Fas, Cezayir, Tunus, Libya, Moritanya gibi ülkelerde işler olarak işletmemi geliştirdim ve



büyüttüm.

Türkiye’de ayrıca organizasyon ve reklam işleri ile ilgili çalışmalar yapmaktayım. Konya Ticaret Odası ve Dakhla Ticaret Odası arasında yapmış olduğum görüşmeler ile Konya’da Uluslararası B2B organizasyonları gerçekleştirdim. Ayrıca Konya’da bir çok kurum ve belediye ile etkinlik ve organizasyon anlamında çalışmalar yaptım; yapmaya devam ediyorum.

Fas’taki ticari hayatınız devam ediyor mu?

Evet, 2018 yılında Fas’ta Fabrikonya Prefabrik Şirketi’ni kurdum ve hem Fas’ta hem de Türkiye’de resmi olarak işler yapmaya başladım. Fabrikonya Prefabrik yapmış olduğu Danialad Tatil Merkezi Projesi ile prefabrik sektöründe adından söz ettirdi. Bu kapsamda prefabrik yapılar, uçak kafeler, teleferik, aquapark gibi işleri başarı ile tamamladım. Proje çalışmalarına covid-19 salgını sebebi ile bir süre ara versek de hala devam ediyoruz. Türkiye ve Fas’ta kurmuş olduğumuz oluşum ile çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerimiz her geçen gün büyümeye devam etmektedir.



Şirketinizle ilgili neler yaptığınız hususunda bilgi verir misiniz?

İhracat ve ithalat başta olmak üzere prefabrik ve hafif çelik yapılar, güneş enerjisi ve fotovoltaik paneller, reklam, organizasyon ve medya sektöründe çalışmalarımız devam etmekte.

İşiniz koşulları ve sektörünüz Fas’ta ve Konya’da ne gibi farklılıklar gösteriyor; açıklar mısınız?

Konya, sanayi ve gelişmişlik açısından

dünyanın sayılı şehirleri arasında bulunmakta. Konya’da sektörel işleri ya da tedarik zinciri konusundaki ticar, süreci hiç zorlanmadan gerçekleştirebilirsiniz fakat Fas’ta durum farklı; her istediğinizi bulma şansınız yok. Kalifiye eleman ve teknolojik makine ve aletler kısıtlı. Biz girişimciler olarak bunu bir şekilde aşabilmenin yolunu buluyoruz. Nitekim artık üretimlerimizin bir bölümünü Konya’ya aldık. Gerekli ham madde ve makinelerimiz ile bu ihtiyaçları minimum seviyeye indirmeye çalıştık.



Kültürel ve sosyal düzeyde Konya ile Fas arasında ne gibi farklılıklar var?

Fas, diğer Arap ülkelerinden oldukça farklı bir yapıya sahip, insanlar çok cana yakın. Elbette mezhep farklılığından ve bulunduğu coğrafyadan kaynaklı olan sosyal ve kültürel farklılıklar var. Türk ve Arap kültürü genel anlamda bazı temel farklılıklar içermekte. En önemli farklılıkları ise, yaşam tarzı ve sosyal ilişkiler. Nitekim Fas, hem Afrika’da hem Avrupa’nın ortasında bulunmakta ve buradaki insanlar bu karmaşa ile farklı bir boyutta hayatlarına devam etmekte. Konya’da ise baskın Anadolu Türk- İslam kültürü söz konusu.

Sosyal hayatta aile bağları bizimki ile çok yakın. Fas’ta da tıpkı Türkiye’deki gibi bölgesel farklılıklar görebiliyoruz.

Benim kaldığım Agadir şehri okyanus kıyısında bir sahil kenti, bu bile yaşam tarzında Konya’dan farklı olmasına yetiyor.

İş konusunda ya da sosyal alanda Konya’yla hala bağlantılarınız var mı; bu bağlantıları nasıl koruyorsunuz?

Bizler memleket sevdalısı iş adamlarıyız. Tüm tedariklerimizi Konya’dan sağlıyoruz. Bu konuda Konya Ticaret Odası, MÜSİAD ve KONİB gibi kuruluşlardan destekler alıyoruz. Sosyal medya ve iletişim organları ile devamlı işişareler halinde bulunuyoruz. Konya’da olan yenilikleri ve değişimleri takip ediyoruz. Ayrıca medya kuruluşları sayesinde de anlık etkileşim alıyoruz. Bunun için sizlere de özellikle teşekkür ediyoruz.

Konya’da elbette bağlantılarımız var: Konya’yı unutmak ya da uzaklaşmak söz konusu olamaz. Hemen hemen her yıl Konya’da bulunup tatilimizi memleketimizde geçiriyoruz.





Konya'yı şehir dışında temsil etmek nasıl bir duygu; bu konuda yaptığınız çalışmalardan bahseder misiniz?

Şahsi olarak dünyanın çok farklı ülkelerinde birçok insana Konya'yı tanıtmaya şansı buldum. Çok güzel işler başararak Konya'yı en iyi şekilde temsil ettim. Güven ve hoşgörü ile tabii ki. Biz işin ticari boyutundayız aslında ama Alaska, Fransız Polinezyası, Venezuela gibi uzak coğrafyalara ulaşıp oradan insanları Konya'ya getirdik. Hem ticaret hem de turizm oldu. Bu muhteşem bir duygu hem Konya'mız güzel bir şehir hem de Anadolu insanı misafirperver ve yardımsever.

Sektörünüzde Konya ne derece önemli bir mertebede?

Konya şu an ürün ve hizmet tedariklerimizde birinci sırada bulunmakta. Özellikle prefabrik yapılar ve tarım makinelerinde olmazsa olmaz durumdadır.

Genç bir iş adamı olarak Türkiye'deki iş dünyasını nasıl görüyorsunuz; Konya'daki iş dünyasına bakış açınız nedir?

Türkiye'de iş dünyası bence çok iyi durumda, özellikle İstanbul ve Ankara'daki büyük inşaat firmalarına bizler burada şahitlik ediyoruz. Tüm sektörlerde ciddi anlamda yatırımlar, ar-ge çalışmaları ve artık gerçek anlamda katma değer üreten ürün ve hizmetler artık ön plana çıkıyor.

Konya'da son 5 yılda yine Türkiye genelinde olduğu gibi katma değeri yüksek ürünler ve hizmetler ön plana çıkmaya devam ediyor. Konyalı iş insanlarımızın ve girişimcilerin global

dünyaya tam olarak entegre olması gerekmektedir. Türkiye pazarından ziyade dünya pazarlarına uyarlanmış katma değeri yüksek ürün ve hizmetler her zaman öncelikli hedefte olması gerekiyor çünkü hala geleneksel şekilde devam eden işler ve işletmelerde bulunuyor.

Konya'ya bir vefa borcunuz olduğunu düşünüyor musunuz; bunu nasıl ödüyorsunuz?

Elbette ... Konya bizim gönül sevdamız. Bazen içerisinde anı yaşayarak bazen ticari ya da siyasi olarak bağlarımızı koparmadan yaşıyoruz, şehri yaşamak başka bir duygu. Biz Konyalılar bunu başarabiliyoruz. Firmamızın isminde de 'Konya'ya atıf bulunuyor, bu bile anlatmam için yeterli diye düşünüyorum.

Konya ile bağınızı ne derece devam ediyor?

Konya ile bağımız hiç kopmadı inşallah kopamaz da. Tüm ailemiz Konya'da zaten. Yaz tatillerinde Konya'da olurum, devamlı tüm sosyal aktivitelere katılıyorum. Düğün, kutlama, kamp, köy hayatı gibi.

Siyasi ve sivil toplumdaki çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Milli Görüş bizim içimizde Konya gibidir. Bundan mütevelli Yeniden Refah Partisi Selçuklu Teşkilatında aktif görevliyim. Ayrıca DEİK yapılanması olan DTİK'te Agadur şehir sorumlusu olarak hizmet vermekteyim. Fas Teşkilatında ve Meclisi'nde görevli bulunmaktayım.

Teşekkür ederiz.



DÖVİZ

alın satımında

çözüm noktası



K **KONYA DÖVİZ**
DÖVİZ-ALTIN YETKİLİ MÜESSESE A.Ş.

Almanya'da faaliyet gösteren Konyalı iş insanı Mehmet Cihan,
"Konyalı olarak Almanya'da çok güzel başarılarla imza attık. Şu an yazılım
şirketlerim var ve buralarda yetenekli mühendislerle çalışıyoruz.
Konya'yı yurt dışında en iyi şekilde temsil ediyoruz" dedi

'Konya'yı yurt dışında en iyi şekilde **temsil ediyoruz**'

Yurt dışında Konya'yı en iyi şekilde temsil etmeye çalışan ve başarılı iş insanı olan Çumralı Mehmet Cihan, yazılım şirketlerinin olduğunu belirterek bu alanda emin adımlarla ilerlediklerini dile getirdi. Geleceğin mesleğinin yazılım mühendisliği olduğunu öne süren Mehmet Cihan, "İnsanların yazılım okuması çok önemli. Çünkü geleceğin mesleği yazılım mühendisliği olacak. Çağımız teknoloji çağı olduğu için yazılım mesleği ilerde ciddi anlamda değerli olacak. Şu anda yazılım yapan çok az insan var. Ama bu bölümü okuyanlar asla işsiz kalmıyor ve işi hazır oluyor" diye konuştu.

Sizi tanıyabilir miyim?

Ben Mehmet Cihan. Konya'nın Çumra ilçesinde doğdum. Yaklaşık 40 senedir Almanya'da yaşıyorum. İş insanıyım ve yazılım şirketlerim var. İlkokulu Konya'da bitirdim. Sonrasında Almanya'ya göç ettik. Ama sık sık Konya'ya gelirim. Burayı çok seviyorum.



Sizin için yurt dışında yaşamak nasıl bir duygu?

1980'li yıllarda Türkiye'den Almanya'ya göç ettik. Babam yurt dışına çıkmamızı istiyordu ve çıktık. Benim için yurt dışında çalışmak ve yaşamak güzel bir duygu. Hiç pişman olmadım. Çünkü yurt dışındaki şartlar Türkiye'ye göre daha rahat geldi. Almanya'daki yaşama koşulları, iş imkanları ve stresten uzak kalmamdan dolayı mutluyum. Bu sayede işimde başarılı bir şekilde ilerliyorum.

Yurt dışında çalışan bir iş insanı olarak tecrübelerinizden bahsedebilir misiniz?

Almanya'da fiilen 11 sene çalıştım. Sonrasında ticarete başladım. Şimdi ise iki tane yazılım firmam var. Bir tanesi İstanbul'da diğeri de Almanya Hamburg'ta bulunuyor. Bu firmalarda isteğe bağlı olarak birçok sektörü içeren yazılımlar yapıyoruz. Bir iş insanı olarak yaptığım işten oldukça memnunum. Tecrübelerime dayanarak söylüyorum; geleceğin mesleği kesinlikle yazılım mühendisliğidir.

Türkiye'de veya Konya'da çalışmak ile yurt dışında çalışmak arasında ne gibi farklılıklar var? Anlatır mısınız?

Yazılım firmalarımın bir tanesini İstanbul'a taşıdım. Çünkü işçiliğin Türkiye'de ucuz olduğunu biliyorum. Almanya'da tam tersine işçilik çok daha pahalı. Bundan dolayı firmayı bölmek zorunda kaldım. Şu an 30 tane çalışmam İstanbul'da, diğer 30 çalışmam ise Almanya'da var. Okumuş mühendislerle çalışıyoruz. Yazılımı Türkiye'de yazıyoruz, Almanya'ya satıyoruz. Süreç bu şekilde ilerliyor.





Yurt dışında faaliyet gösteren bir iş insanı olarak Türkiye'yi temsil etmek sizin için nasıl bir duygu?

Tabii ki de güzel bir duygu. Biz Almanya'dan memnunuz. Yaşantımızı oraya kurduk. Geri dönmeyi düşünmüyoruz. Ama bir Konyalı olarak Almanya'da yaptığımız çalışmalarla güzel izler bırakıyoruz. Hatta yurt dışında lakabım 'Konyalı Mehmet'tir. İş hayatı yurt dışında daha verimli oluyor. Çünkü hayat Türkiye'de yurt dışına göre biraz daha zor. Almanya'da olan bu rahat yaşam sayesinde işimi çok iyi yapıyorum ve Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etmeye çalışıyorum.

Konya'ya yapılan yatırımlar kapsamında düşünceleriniz nelerdir?

Konya, ihracatta çok başarılı ilerliyor. Şu an güçlü bir ivme yakaladı ve ihracat rakamlarında artış yaşandı. Konya gerçekten sanayisi büyük olan bir şehir. Aynı zamanda tarımın başkenti olarak biliniyor. Bu şehir ticaretle başarılı bir şekilde ilerliyor.

Tecrübelerinize dayanarak ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?

İnsanların yazılım okuması çok önemli. Çünkü geleceğin mesleği yazılım mühendisliği olacak. Çağımız teknoloji çağı olduğu için yazılım mesleği ilerde ciddi anlamda değerli olacak. Şu anda yazılım yapan çok az insan var. Ama bu bölümü okuyanlar asla işsiz kalmıyor ve işi hazır oluyor. Bindiğimiz uçaktan tutun elimizden düşürmediğimiz cep telefonuna kadar her şey yazılımla çalışıyor. Özellikle gençlere geleceğin en kıymetli mesleği olacak olan yazılıma yönelmelerini tavsiye ediyorum.

Teşekkür ediyoruz.





17 yıllık eğitimciliğin ardından iş hayatına ticaretle devam eden ve İstanbul'un güvenilir esnaf- larından biri haline gelen Ardiç Otomotiv Sahibi Mustafa Ardiç hayat hikayesini aktardı. Ardiç, eğitimci olmanın verdiği hitabet yeteneğini, ticarete avantaja dönüştürdüğünü aktardı

Eğitimcilikten esnaflığa..

Uzun yıllar öğretmenlik yaptıktan sonra ticarete olan yatkınlığını işine aktaran Konyalı İş İnsanı Mustafa Ardiç, Konya'da başladığı ticari serüveni İstanbul'da devam ettiriyor. 47 yıldır İstanbul'da otomobil yedek parça alanında hizmet veren ve Ardiç Otomotiv şirketinin kuruculuğunu yapan Mustafa Ardiç, işi hayatını aktardı. İstanbul ve Konya'daki iş hayatını karşılaştıran Ardiç, hala Konya'daki içtenliği aradığını ifade ederken Konya'daki sanayicilere de önerilerde bulundu.

Sizi tanıyabilir miyiz?

Mustafa Ardiç. 1946 yılında Çumra'da doğdum. Diyarbakır Öğretmen Okulu'nda eğitimimi tamamladıktan sonra 1964 yılında tayin olarak iş hayatıma öğretmen olarak başladım. Daha sonra memleketim olan Çumra'da, mezun olduğum okul dahil olmak üzere, uzun yıllar öğretmenlik yaptım. Öğretmenlik yaparken aynı zamanda küçük bir dükkânda ticaretin kapılarını da aralamıştım. Aynı zamanda sivil toplum kuruluşlarında da aktif olarak bulunarak önemli görevlerde bulundum: Öğretmen Derneği Başkanlığı, İlkokul Öğretmenleri Sendika (İK-SEN) Başkanlığı, Yardımlaşma Sandığı Başkanlığı gibi görevlerde bulundum.

Ticaretle olan bağımızın öğretmenlik yıllarında da varlığından söz edebilir miyiz?

Kesinlikle. Ticarete olan yatkınlığım o dönemlerde de vardı ve İstanbul'a gidip gelerek araç alım satımı da yapıyordum. 1981 yılında ihtilalden sonra ticaretteki kârlılığı görmemin de bir getirisi olarak 17 yıllık görevimin ardından öğretmenlikten istifa ederek ticari hayatıma resmi olarak başlamış oldum.

Sermayemi alarak İstanbul'a gittim ve piyasa şartlarını değerlendirerek bir kamyon markası olan Bedford marka yedek parça satışı üzerine işyerimi açtım. Satışlarda Türkiye ikinciliğimiz olmuştu, Bedford markasının İstanbul'da bilinir bir satıcısı haline geldik.



'43 YILDIR KONYALILARIN İÇTENLİĞİNİ ARIYORUM'

Konya'da başlayıp İstanbul'da devam eden bir ticari öykünüz var. Farklı şehirde ticaret yapmanın zorluklarını yaşadınız mı?

Daha önce araç alıp sattığım için İstanbul'daki ticareti biliyordum ancak buna rağmen İstanbul'da yaşamak ve sürekli olarak buradaki ticaretin içerisinde olmanın getirdiği büyük zorluklar oldu. İstanbul, bencil bir şehir; Konya gibi değil! Konya'da ya da Çumra'da bir derdin olduğu zaman Anadolu insanının vefasını her yerde görmek mümkün. Ancak İstanbul'un bencilliğini görmek beni üzmüştü ancak sabrettim. Alıştım ancak 43 yıldır hala Konyalıların içtenliğini arıyorum. İstanbul'un sosyal yapısına alışamadım, sosyalliği de hala Konya'daki dostlarımla devam ettiriyorum.

Bazen kendi ürününü satmak için



'KONYA YALNIZCA TANIMAYANLAR İÇİN BİR TARIM ŞEHİRİ!'

İstanbul'a gittikten sonra Konya'ya olan ticari bağlarınız devam etti mi?

Tabii, İstanbul'a geldiğim günden bu yana Konya'daki kültürel ve manevi bağlarımızın yanı sıra ticari bağlarımız da devam ediyor. Konya, sanayisi bakımından çok güçlü bir şehir. Konya'nın içinde yaşayanlar belki fark edemeyebilir ancak uzaklaşıp İstanbul'dan baktığımda ben de daha iyi fark ettim ki Konya, Türkiye'nin Çin'i konumunda ve sanayi bakımından Konya önemli bir şehir. O kadar fazla çeşit yedek parça üretimi var ki, bu anlamda Çin'e benziyor. Konya'nın bu başarısı, Konya'nın zekasından kaynaklanıyor. Konya'daki bu başarı teşvikle değil, Konyalıların ticari zekasıyla sağlandı. Konya yalnızca tanımayanlar için bir tarım şehri! Taniyan insanlar Konya'nın sanayisi başta olmak diğer alanlardaki başarısını bilirler.

Peki İstanbul'da bir Konyalı olarak, Konya'yı temsil etmek nasıl bir duygu? Öğretmenlik yapmam ve geçmiş

işyerine gelen Konyalılar geliyor, onlarla Konya ağzıyla konuşmak bile Konya'ya olan özlemimizi biraz olsun hafifletiyor.

Şu anda hangi tür araçlara yedek parça satışıyla ilgileniyorsunuz?

Ardıç Otomotiv olarak şu anda daha geniş bir portföye sahibiz. Bir 'oto yedek parça marketi' olarak da tanımlayabileceğimiz işyerimizde Japon, İtalyan araçlar başta olmak üzere bin 500 metrekairelik alanda araç yedek parça üzerine toptan ve perakende ticarete devam ediyoruz. Türkiye'nin dört bir yanına toptan olarak yedek parça gönderiyoruz. Piyasada güvenilir bir esnaf olarak biliniyor ve çalışmalarımıza devam ediyoruz. Aynı zamanda Kore üretimiyle birlikte çalıştığımız ithalatımız da mevcut. Küçük yaşlarda usta-çırak ilişkisi içerisinde yanımda yetişen oğlumla birlikte ticari hayatımız devam ediyor.



laşmanın da oluşması gerektiği kanaatindeyim. Aksi takdirde ikinci, üçüncü kuşak neslin de işlerde söz sahibi olmasıyla birlikte şirket kurumsal yapıya sahip olamıyor. Konya'daki firmalarda en büyük sorunlardan birini aile yapılarının kurumsallaşığa lanse edilmesi olarak görüyorum.

Bahsetmek isterseniz sivil toplumda aldığınız görevleri de dinlemek isteriz.

Yaşım gereği şu anda sivil toplum faaliyetlerine katılamasam da geçmişte Konyalılar Derneği'nde yönetim kurulunda bulundum. Öğretmenlik yıllarımda almış olduğum görevlerden de bahsetmiştim. Orta Asya'dan Türkiye'ye okumaya gelen çocuklara burs veriyordum. İstanbul'daki Çumralılar Derneği'nin faaliyetlerini takip ediyordum: Yer alamasak da uzaktan takip etmeye çalışıyorum.

Teşekkür ederiz.



yıllarda sivil toplum kuruluşlarında aldığım görevlerin kazanımı olarak 'eğitilmiş bir tüccar' olmanın verdiği avantajları bir Konyalı olarak hem esnaf komşularımıza hem de müşterilerimize yansıtmaya çalışıyorum. Müşterilerimize verdiğimiz güven ve anlayışı da gören müşterilerimizin Konya'ya olan bakış açısının da olumlu yönde etkilendiğini söyleyebilirim. Bu yüzden her ne kadar şirket ismimiz Ardıç Otomotiv olsa da 'Konyalı' olarak tanınıyoruz. Bu yüzden yalnızca kendimize değil, Konya'ya da yarar sağlamış olmaktan gurur duyuyorum.

'BÜYÜMEK İÇİN KURUMSALLAŞMAK ŞART'

Konya'daki şirketlere baktığımız zaman 'markalaşma ve kurumsallaşmanın' tam olarak oluşmadığını görüyoruz. Sizce bunun ana nedeni nedir; bu anlamda neler yapılması gerekir?

Konyalı şirketlere baktığımızda aile yapılanmalarının şirketlere de yansıdığını görüyoruz. Küçük ölçekli firmalarda kurumsallaşmak çok mümkün olmayabilir ancak şirketin yapısı büyüdükçe kurumsal-



“ Gelişen teknolojiyle birlikte açığa çıkan yeni iş kollarında girişimcilik faaliyetlerine yönelik Ata Gür, iki arkadaşıyla birlikte tasarlamış oldukları projeyi hayata geçirerek şirkete dönüştürdüler. Gür ve arkadaşları şu anda Türkiye ve İspanya merkezli olarak çalışmalarını sürdürüyor ”

Yazılımı girişimcilikle birleştirerek Türkiye’de doğan fikri geliştiren ve bu fikri global şirketlere pazarlayan Frizbit Teknoloji Limited Şirketi, şimdi dünyanın dört bir yanında verdiği hizmetle Türkiye’yi temsil ediyor. 3 Türk ortağın kurmuş olduğu Frizbit, yeni ülkelere yelken açarken İzmir’de bulunan yazılım ağıyla Türkiye’de olan bağı sürdürmeye devam ediyor. Frizbit Kurucu ortağı ve şirket CEO’su Ata Gür, girişimcilikle başlayan serüvenin şirketleşme sürecini anlattı.

KONYA’DAN İSPANYA’YA UZANAN BİR HİKÂYE

Eğitim hayatından sonra birçok şirkette yaptığı çalışmalar ve girişim denemeleriyle iş kariyerini devam ettiren Gür, endüstri mühendisliği alanında kendini geliştirirken aynı zamanda daha önceki girişimleriyle şirketin pazarlama alanındaki çalışmalarına ivme kazandırmak amacıyla tecrübe sağladı. Aslen Konyalı olan ve Meram Anadolu Lisesi’nden mezun olduktan sonra lisans eğitimi için gittiği İstanbul’da Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği lisansını tamamlamasının ardından Özyeğin Üniversitesi’nde de Girişimcilik alanında yüksek lisans eğitimini tamamlayan Gür, online pazarlama alanında 10 yıl boyunca yaptığı çalışmalar neticesinde kendi şirketini kurmaya aday olarak girişimcilik alanındaki arayışlara başladı. Konya’da başlayan hikayesine İspanya’da devam eden Frizbit Kurucu ortağı ve CEO’su Ata Gür, hayat hikayesini aktardı.



TEKNOLOJİDE FRİZBİ ETKİSİ!



TECRÜBELER IŞIĞINDA GELEN BAŞARI

Yüksek lisansının ardından her zaman aklında bir girişimcilik planının varlığından bahseden Gür, daha önceki denemelerinde sermaye yetersizliği ve ticari tutundurma sebeplerinden dolayı başarı elde edemediğini söyledi. Bu kapsamda pes etmemenin ve başarıyı yakalamanın tek denemeye mümkün olmayacağını okurlara anımsatan Gür, bu tecrübeler ışığında şu an dünyanın en tanınmış şirketleriyle çalıştıklarını belirtti.

'BİLDİRİM ÖZELLİĞİNDEN YOLA ÇIKARAK FRİZBİ ETKİSİ OLUŞTURDUK'

İki arkadaşının başlatmış olduğu fikri şekillendirerek test ettiklerini ve 'mobil cihazlarda bildirim' altyapısıyla başlayan sürecin, ilerleyen yıllarda 'frizbi' etkisi uyaracak çok kanallı pazarlama otomasyonu platforma evrilmesini aktaran Gür, "Şirketin kurucusu diğer iki arkadaşımın yazmış oldukları projeyi test ederek projenin şirketleşme aşamasına olan resmi ilk adımı atmış olduk. Mobil cihazların gelişmesi ve bildirim özelliğinin devreye girmesiyle birlikte ilk olarak bildirim altyapısı kurmakla işe başladık. Dünyada en çok kullanılan tarayıcıların, uygulama olmadan, web sitesi üzerinden bildirim göndermesine yönelik firmalara altyapı sağlamak amacıyla kolları sıvadık.



Diğer kurucu ortaklarımız yazılımcı olarak teknik kısımda yer alırken, ben de girişimci olarak ürünün pazarlanabilmesi yönünde çalışmalar yaptım. Netice olarak şirketin kurulduğu ilk yıllarda e-ticaret firmalarının siteye giren kişileri belirleme ve ardından bunları dijital reklamlarla hedefleme sürecine denilen retargeting yani yeniden hedeflemeye yönelik, müşteri geri bildirimlerinden

yola çıkarak; kullanıcıların siteye baktıktan sonra geri dönmesi sağlayacak yani frizbi etkisi yaratacak bir projeye Frizbit markasını oluşturduk." diye konuştu.

'MARKAMIZIN SATIŞ KISIMINI YURT DIŞINA TAŞIDIK'

Türkiye'de girişimcilik faaliyeti olarak başlayan ve Türkiye'de ve İspanya'da rağbet görerek hibe desteğiyle şirketleşen projenin Türkiye ve İspanya'daki çalışmalarıyla ilgili bilgi veren Gür, Frizbit'in şirketleşme sürecini şöyle aktardı: "Türkiye'de TÜBİTAK'ın ilk kez şirket kuracaklara sunmuş olduğu imkânı kullanarak eğitim ve hibe aldık. Türk Telekom'un Pilot Hızlandırma Programı'ndan da hibe alarak Frizbit İnternet Hizmetleri Limited Şirketleri isminde şirketimizi kurduk. Şirketin yurt dışında da olması gerektiği düşüncesiyle Avrupa'daki programlara başvurduk. İspanya'nın Barcelona şehrinde bir davet alarak projemiz yatırım alırken biz de eğitim aldık. Bu sırada Türkiye'de Teknosa, Vivense, Trendyol gibi büyük şirketlerde bu ürünün denemesini yaparken oturma izniyle 2 ortak olarak İspanya'ya giderken, diğer ortağımız ise bu işin Türkiye'deki teknoloji ayağı olarak İzmir'de kaldı. 2018 yılında kurmuş olduğumuz şirketimizdeki çalışmalarımıza devam ediyoruz."



AĞIRLIKLIL OLARAK İSPANYA, AMERİKA VE AVRUPA

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte, bir teknoloji yazılım şirketi olarak projenin de her geçen gün değişime uğradığını söyleyen Gür, bu kapsamda anlık bildirim desteğinin web site versiyonundan çıkarak diğer platformlara da taşındıklarını ifade etti. Bu özelliğin uygulanmasında yapay zekanın da devreye alındığını bildiren Gür, Frizbit Çok Kanallı Pazarlama Otomasyonu Platformu olarak müşteri satışlarının yüzde 15-20 oranında arttığını söyledi. Şu anda yurt dışında birçok büyük şirketle çalışan Frizbit'in teknik ekibinin bir kısmının hala Türkiye'de çalışmaları devam ederken; şirket ise ağırlıklı olarak İspanya, Avrupa ve Amerika'ya satış yapıyor.

KONYA'DAN İSPANYA'YA; KOLOMBİYA'DAN KONYA'YA!

Türkiye'de iş koşulları ile İspanya'daki müşteri potansiyelinin çok farklı olduğunu vurgulayan Gür, biraz da İspanya'daki iş hayatı hakkında bilgi verdi. Gür, Türkiye'de bir işten beklenen performansın çok kısa sürede tamamlanacağı düşüncesi hâkim iken İspanya'daki çalışma temposunun ise daha dengeli ilerlediğini ifade etti. Kültürel adaptasyon konusunda ilk sıkıntıyı Konya'dan İstanbul'a gittiği süreçte yaşadığına değinen Gür, öğrenim hayatında Erasmus programlarıyla İtalya'ya gittiğini ve bu yüzden İspanya'da yaşamaya başladığında kültür değişiminden fazla etkilenmediğini belirtti. Ailesinin hala Konya'da yaşadığını ve bu yüzden sıklıkla Konya'ya gidip geldiğini söyleyen Gür, işiyle ilgili ilginç bir anısını da şöyle paylaştı: "İspanya'da beraber çalıştığımız Kolombiyalı iş arkadaşımız, kardeşinin Türkiye'ye staja geleceğini söyledi. Türkiye'de ilk tercih, her zaman İstanbul olduğu için, cevabın İstanbul olacağından emin bir şekilde kardeşinin hangi şehre gideceğini sorduğumda 'Konya' cevabını aldım. Kolombiya'dan birinin Konya'ya staja gelmesi bana garip ancak güzel bir durum gibi gelmişti. 2 yıllık Konya macerasından ardından o arkadaşımız da hem Konya'da çalışmayı hem de bir Konyalıyla çalışmayı deneyimlemiş oldu."

'POTANSİYELİNİZİ AÇIĞA ÇIKARACAK YERLERDE BULUNUN'

Yurt dışına gitmek isteyen gençlere tavsiyelerde bulunan Gür, farklı ülkelerin



insanlara vizyon kattığını ancak yurt dışına giden gençlerin de potansiyelini kullanarak kendilerini geliştirecek bir biçimde farklı bir ülkeye gitmeleri gerektiğini söyledi. Bu anlamda gençlere kendilerini geliştirirken yurt dışı bağlantıları da kurmalarını öneren Gür, "Ülkemiz çok güzel iş dallarının olduğu, iş potansiyeli olan bir ülke. Yeni mezun olup 'ne yapalım' diye bana soran kişilere, kendi potansiyelini açığa çıkarabileceği ülkeleri değerlendirmelerini söylüyorum. Lisans eğitimi almış biri olarak yurt dışında garsonluk yapmaktansa kendi ülkende potansiyeline uygun iş bölümlerini tercih edebilirler. Yurt dışında kendi işini yapmak, bağlantı kurmak çok zor. Bunu yapmak isteyenlere tavsiyem, en azından Türkiye'de belirli bir süre çalışarak kendilerini geliştirip dil öğrensinler hem de o bağlantıları kursunlar." diye konuştu.



MUTFAĞINIZA ŞIKLIK KATAÇAK 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



Teknolojik gelişmelerin ışığındaki projelerini girişimcilik faaliyetiyle tamamlayarak kendi şirketini kuran Frizbit, bugün global pazarda 10'dan fazla ülkede yer edindi. İspanya'daki şirketin Teknoloji Şefi olarak teknik işlerle ilgilenen kurucu ortağı Tefvik İnce, çalışmalara Türkiye'den destek veriyor



Global şirketin **Türkiye ayağı!**

Ege Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliğini tamamladıktan sonra iki arkadaşıyla birlikte tasarladıkları projeyi şirkete dönüştüren Tefvik İnce, iş hayatındaki tecrübeleri paylaştı. Daha önce de girişimcilik faaliyetlerinin olan ve iki adet tescilli patenti bulunan İnce, bu kez bir girişimden daha fazlasına evrilen Frizbit Teknoloji Limited Şirketi'nin doğuş serüveninden bahsetti. Üç ortaklı olarak devam eden şirketin Kurucu Ortağı ve Teknoloji Şefi olarak çalışmaya devam eden İnce, İspanya'da devam eden şirketin yazılım ve projelerine Türkiye'den destek veriyor.

PROJEYİ ŞİRKETLEŞTİRDİLER

Karatay Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra Bilgisayar Mühendisliği için İzmir'e, sonrasında iş hayatına atılarak İstanbul'da giden İnce, şimdiki ortaklarından biri olan İlhan Adıyaman'la birlikte tasarlamış oldukları projeye Ata Gür'un de dahil olmasıyla birlikte şirketleşme süreçlerini aktardı. Telekom ve danışmanlık şirketle-

rinde Ar-Ge, yazılım geliştirme ve yönetim departmanlarındaki 8 yıllık mesleki deneyimle birlikte iki üründe de tescilli patent sahibi olan İnce, 2015 yılında başladıkları çalışmalar neticesinde 2017 yılında şirketleri olan Frizbit'i kurduklarını söyledi.

FRİZBİT, FRİZBİ ETKİSİ YARATTI!

Projenin tasarlandığı ilk yıllarda Londra'daki TechCrunch Disrupt'ta sergilenecek en iyi 3 girişimden biri olarak seçildiğini vurgulayan İnce, bu kapsamda hibe destekleri ve eğitimlerle projenin yurt dışı altyapısının da hazırlandığını söyledi. Türkiye'de de büyük e-ticaret şirketleriyle çalışırken aynı zamanda teknolojiye bağlı olarak şirketteki sürecin de değiştiğine dikkat çeken İnce, "Mobil cihazların gelişmesi ve bildirim özelliğinin devreye girmesiyle birlikte ilk olarak bildirim altyapısını kurmakla işe başladık. Dünyada en çok kullanılan tarayıcıların, uygulama olmadan, web sitesi üzerinden bildirim göndermesine yönelik firmalara altyapı sağlamak amacıyla kolları sıvadık. Netice olarak şirketin kurulduğu ilk yıllarda



e-ticaret firmalarının siteye giren kişileri belirleme ve ardından bunları dijital reklamlarla hedefleme sürecine denilen retargeting yani yeniden hedeflemeye yönelik, müşteri geri bildirimlerinden yola çıkarak; kullanıcıların siteye baktıktan sonra geri dönmesi sağlayacak yani frizbit etkisi yaratacak bir projeye Frizbit markasını oluşturduk.” diye konuştu.

EKİBİN TÜRKİYE AYAĞI!

Şirket uygulamalarında değişikliğe gidilirken yapay zekanın da devreye alındığını bildiren İnce, Frizbit Çok Kanallı Pazarlama Otomasyonu Platformu olarak yapılan uygulamalarla müşteri satışlarının yüzde 15-20 oranında arttığını söyledi. Şu anda yurt dışında birçok büyük şirketle çalışan Frizbit'in teknik ekibinin bir kısmının hala Türkiye'de çalışmaları devam ederken; şirket ise ağırlıklı olarak İspanya, Avrupa ve Amerika'ya satış yapıyor. Şu anda şirketin Türkiye'yle olan bağına sağlayan ve teknik ekibin başkanlık görevini yürüten İnce, iş takibini evden yapmanın iyi ve kötü yanlarından da bahsetti. Pandemiyle başlayan 'evden çalışma' sisteminin yıllardır içerisinde bulunduğunu söyleyen İnce, ofiste çalışanlara göre daha rahat ancak daha asosyal bir çalışma hayatının olduğunu söyledi.

GLOBAL PAZARDA 10'DAN FAZLA ÜLKEYE BİLGİ AKTARIMI

Konya'dan eğitim için gittiği ilk dönemlerde kültürel bir farklılık hissettiğini söyleyen İnce, hızlandırma programı için gittiği İspanya'da ve yurt dışına çıktığı dönemlerde ise kültürel farklılıklara alışarak farklı kültür popülasyonuna alıştığını belirtti. Yaklaşık 8 yıl sonrasında tekrar İzmir'e dönerek İzmir'de iş hayatına devam ettiğini bildiren İnce, 10'dan fazla ülkedeki müşterilere Türkiye'de kurulan bir şirket olarak hizmet vermektan mutluluk duyduğunu belirtti. İnce, şirketin hizmet ağının global pazarda daha fazla yer edinmesi amacıyla çalışmalara devam ettiklerini bildirdi.





Bozkır'ın bir evladı olarak, çalışmaya gittiği İstanbul'da memleketini unutmayan İş İnsanı Cafer Yaren, Konya'ya ve memleketi Bozkır'a olan vefasını her fırsatta ödemeye çalışıyor. Yaren, hayatında ilk defa Konya merkezde içtiği gazozun tadını ise unutamıyor

Vefa borcunu, çalışarak ödüyor!

Bozkır'ın Taşbaşı ilçesinde yetişmiş ve Anadolu'nun bir evladı olarak hala Konya'ya duyduğunu vefa borcunu, yaptıklarıyla ödemeye çalışan İş İnsanı Cafer Yaren, hayat hikayesini aktardı. İstanbul'da başladığı ticari hayatına devam ederken aynı zamanda Konyalıların ve özelde Bozkırlıların gelişimi için sivil toplum kuruluşlarında görev alan Yaren, her fırsatta Konya'ya ve Bozkır'a olan özlemini ve sevgisini dile getiriyor. Eğitime verdiği değerle gençlerin de önünü açan Yaren'in yaşam öyküsü ise şu şekilde:

'TADINI HALA UNUTAMADIM'

Bozkır'da doğarak ilkokulu Bozkır'ın Taşbaşı köyünde tamamlayan İş İnsanı Cafer Yaren, ticari hayata başlamadan önce matematiğe olan ilgisini ve bu ilginin ticarete dönüşmesini aktardı. Kâğıt kalem kullanmadan hesap yapabildiğini ve ticari hayatında da bunun pek çok artısını gördüğünü söyleyen Yaren'in de doğduğu coğrafya kaderi olmuş. Bozkır'ın elverişsiz iş imkanları neticesinde abisiyle birlikte siladan gurbete doğru yol alan Yaren, soluğu İstanbul'da almış. O anları paylaşan Yaren, Konya'da içtiği ilk gazozun tadını da unutamadığını şu sözlerle ifade ediyor: "Bozkır ve köyleri coğrafyanın elverişsizliği sebebiyle göç veren bir ilçe konumundadır. Anadolu'daki birçok ailenin evladı gibi göç,

benim de kaderim oldu. İlkokulu bitirdiğim yaz mevsiminde abim Osman Yaren, izinli olarak köyümüze gelmişti. Kendisinin izninin bitiminde 'Abi beni de götür İstanbul'a' dedim. Birlikte Konya'ya geldik. Hayatımda ilk defa gazozu Konya'da içtim ve bunun tadını hiç unutamadım. Halen de o gazozun tadı damağımdadır. Gurbetimizin mekânı İstanbul'un da ne kadar büyük ve ulu bir şehir olduğunu o gün anlamıştım."

'NEREDEYSE TÜM İLLERE SATIŞIMIZ OLDU'

Farklı firmalarda çalıştıktan sonra önce ortak olarak daha sonra da şahsi olarak kendi firmasını kurduğunu söyleyen Yaren, iş hayatındaki tecrübeleri aktardı. Yaren, "İlk gittiğimde İstanbul'un Dolapdere semtindeki bir firmada işe başladım. Değişik firmalarda çalışarak 1974'de kalfa, 1975'de ise usta oldum. 1976 yılında abim Merhum Hulusi Yaren ve büyük abim Osman Yaren ile birlikte İstanbul Demirkapı'da 'Yaren Torna' adıyla bir dükkân açtık. İlerleyen zaman içinde de 'Hamle Büro Mobilya' firmamızı kurduk. 2000 yılına geldiğimizde 'Ofissan Büro Mobilyaları' adıyla kendi firmamı kurdum. Bu firmamızla yurtiçinde neredeyse bütün illerimize büro ve ofis malzemeleri satışı yaptım. Ayrıca özellikle Orta Doğu ve Balkan ülkelerine ihracat faaliyetlerimiz oldu." diye konuştu.



'ÇALIŞMAK, ŞANLI BAYRAĞA BİR VEFA!'

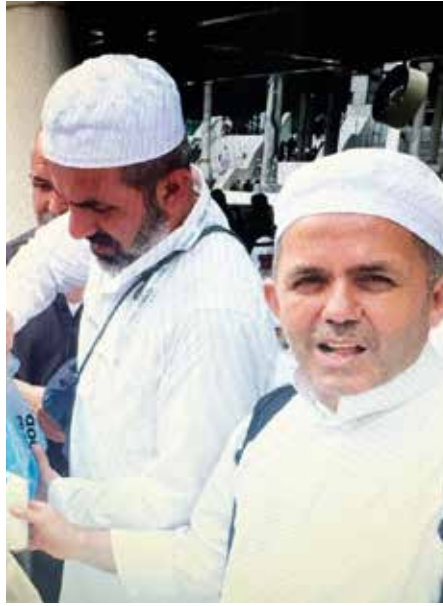
2019 yılında tüm dünyayı saran covid-19 salgını ve ardından gelen pandemi sürecinde ticari hayatına ara verdiğini ve firmayı oğullarına devrettiğini bildiren Yaren, 2023 yılından ticari hayata yeniden başladığını anlattı. Yaren, çalışmayı bir vefa olarak gördüğünü söylerken, "Dünürüm, Bozkırlı Mehmet Yıldırım ile birlikte Tekirdağ'da Çayır Otel adıyla bir otel açarak ticari faaliyete yeniden başlamış oldum. Çalışmanın yaşı yoktur. Cenab-ı Allah bizleri bu dünyaya çalışmaya, salih ve güzel işler yapmaya gayretli olmak için göndermiş. Bu sebeple çalışmayı bir ibadet; vatanıma, aziz milletime ve şanlı bayrağıma karşı bir vefa borcu olarak görüyorum." ifadelerini kullandı.

VEFAMIZ DAİMİ OLACAK!

Ticari hayatının yanı sıra kendi memleketi Konya'ya olan bağlılığını da yitirmeyen Yaren, şehrine olan vefasını da unutmuyarak Konya'ya ve Bozkır'a birçok fayda sağlamayı kendine düstur edinmiş. Konya'da akraba ziyaretinin yanı sıra Hz. Mevlâna ve Şems-i Tebriz'inin türbelerini de ziyaret eden Yaren, ömrü oldukça bu ziyaretlerini sürdürüleceğini idile getirdi. Ülkesine ve şehrine olan vefa borcunun daimî önceliği olduğunu sözlerinde belirten Yaren, 'Türkiye ilelebet payidar kalacak ülkemiz, Konya kadim başşehrimiz, Bozkır ilçemiz ise gönüllerimizin vazgeçilmezidir.' diyor.

KONYA'NIN TANITILMASINA KATKI SAĞLADILAR

1991 yılında kurulan Bozkırlılar İlim, Kültür ve Yardımlaşma Vakfı'nın mütevelli heyetinde bulunarak Bozkır'da büyük hizmetlere imza atanlardan biri olan Yaren, bu kapsamda ilçede bulunan öğrencilere yönelik birçok gönüllü faaliyeti gerçekleştirdiklerini söyledi. Okul, yurt yapımı ve burs gibi faaliyetlerin Konya'da ve Bozkır'da devam ettiğini aktaran Yaren, KONSİAD'daki görevinden de bahsetti. Yaren, "2008 yılında tüzüğü Bozkırlı Ali Ulvi Ülker tarafından yazılan Konyalı Sanayici ve İş Adamlar Derneği (KONSİAD)'ni Ali Ulvi Ülker, Cafer Yaren ve Bozkırlı Şükrü Ay ile birlikte ilk defa temellendirdik. Bu derneğin kuruluş aşamalarını belli bir strateji ile Konyalı sanayici, yönetici ve iş adamlarına ulaştırarak tanıtımını yaptık. O günden bu yana sürekli olarak faaliyetlerinde yer aldığımız KONSİAD sayesinde, Konya ve ilçelerinin tanıtımını İstanbul'da düzenlediğimiz festivaller, tanıtım günleri ve değişik etkinliklerle yaptık." diye konuştu.



'Konya'ya vefa borcu ödenmez'

Aslen Çumralı olan ve Romanya'da çiftçilik ile uğraşan Şakir Aksoy, Romanya yolculuğunu ve hayat hikayesini anlattı. Gençlere de tavsiyelerde bulunan Aksoy, "Gençler geçmişi unutmuyarak çalışarak azmederek sevdikleri işin peşinde koşsunlar." dedi



1970 yılında Çumra'da doğan ve Romanya'da çiftçilik ile uğraşan Şakir Aksoy, Romanya yolculuğunu ve hayat hikayesini anlattı. Gençlerin geçmişi unutmadan yaptıkları işleri en iyi şekilde yapma çağrısında bulunan Aksoy, Konya'ya olan vefa borcunu da ödenmeyeceğini ifade etti.

Öncelikle sizleri tanıyabilir miyiz?

Şakir Aksoy. 1970 yılında Çumra'da doğdum. İlkokul mezunuyum. Babamın ve dedemin mesleği nakliyecilik. Biz de 2000'li yıllardan sonra hem nakliye hem de tarımla uğraşmaya başladık. Romanya'da yaşamımı sürdürüyorum. Dede ve baba mesleği olan tarım ile uğraşıyorum.

İş serüveniniz hakkında bilgi verir misiniz?

Babam otobüs şoförüydü. İlkokul yıllarımda aklımda ya bir işe girme ya da memur olma düşüncem vardı. Memur olmak yerine bir işe atılarak sanayici olmak istedim. Çumra'da olduğumuz için kışın Konya'ya gelip gitmek konusunda sıkıntı olacağı için sanat öğrenemedik ve hayalimize ulaşamadık. Otobüste muavinlik yapmaya başladık.



Daha sonra Çumra'da Bağ-Kur Çarşısı'nda eniştemin dükkanında tezgâhtarlık yaptık. Dayımlar traktör alım satımıyla ilgileniyordu ve onların yanında çalıştıktan sonra askere gidip gelerek nakliye işine başladık. Onun ardından Konya'da bir nakliye şirketi kurduk. Daha sonra bu işimizi ortağımıza devrettik. 2003 yılında başlamak üzere 2004'de komple yatırımımızın yüzde 90'ını Romanya'da oldu. 2004 yılından bu yana da Romanya'da tarım ile uğraşıyoruz.

Romanya hikayesi nasıl başladı?

Babamın arkadaşları Romanya'ya TIR şoförlüğü yapıyorlardı, ben askerden geldikten sonra da bana Romanya'da çalışmanın avantajlarından bahsettiler. Ben de onlara Türkiye'ye geldiklerinde Romanya'ya beraber gitme teklifinde bulundum. 5 yıllık pasaport çıkarttık ancak gitmek o güne nasip değilmiş.

İlerleyen günlerde Çumra'daki Dayım Ramazan Turan'ın da Romanya'ya gideceklerini duyduğumda ben de onunla birlikte gitmek istediğimi söyledim ve böylelikle Romanya macerası başlamış oldu. Romanya'ya 2003 yılında ilk gittiğimizde önce bir tarla baktık ancak istediğimiz araziye bulamadık. Ağustos ayında da arazi için bir görüşmemiz oldu. 2003 Aralık ayında Romanya'da şirketi kurduk ve 28 Şubat 2004 yılında Konya'dan malzemeleri yükledik ve Romanya'da kalıcı olarak mücadelemiz başladı. Önce Romanya'da dayım ile ortak olarak tarımsal faaliyetleri sürdürdüm. Ardından kardeşim geldi ve burada bulunan nakliye şirketimizi 2006 yılında kapattık. Eniştem de bizlerin yanına geldi ve Romanya'da bir aile şirketi olduk. Dayım ile 2010 yılında ortaklıktan ayrıldık. Ben, kardeşim ve eniştem 2010 yılından bu yana ortak bir şekilde devam ediyoruz. Romanya'da havuç ve soğan ihtiyacı olduğu için kendi ektiğimizi bu ürünleri Romanya'da kullanıyoruz. Ancak mısır ve buğday ürünleri Romanya'da tahıl fazlası olduğu için büyük firmalara verilerek yurt dışına pazarlaması yapılıyor.





Sizce Romanya ve Konya arasında tarımda ne gibi farklar var?

Romanya'da tarla çok ve pazarlama imkanları yüksek. Bizlerin Romanya'da tarıma başladığımızda avantajlar oldukça iyiydi. Şimdi bu durumda değişimler mevcut. Hem Romanya'da hem de ülkemizde tarım ile uğraşmak zor. Romanya'da şu anda işçi sorunu mevcut. Konya'da su sorunu var iken Romanya'da su sorunu yok. Ülkemizde olduğu gibi Romanya'da da çiftçiye destekler mevcut.



Memleket özleminizi nasıl gideriyorsunuz? Romanya'da zamanınız nasıl geçiyor?

Romanya'da hayatımızı ağırlıklı olarak tarım yaptığımız alanda bulunan çiftliğimizde geçiriyoruz. Genellikle zamanımızın büyük çoğunluğunu çalışmak ile geçiriyoruz. Sila-i rahim'e önem veriyoruz ve sık sık hem Konya'ya hem de Çumra'ya gelerek geçiriyoruz. Bizler Konya'nın tarımdaki başarısını yaptığımız işteki başarımız ile oraya aktarıyoruz. Bünyemizde 12 yıl boyunca çalıştırdığımız 18 sabit kişi mevcut. Konya'mıza vefa borcu ödenmez. Bizim önceliğimiz dostluk ve Sila-i rahim.



Gençlere tavsiyeniz ne olur?

Gençler geçmişi unutmuyarak çalışarak azmederek sevdikleri işin peşinde koşsunlar. İşlerini iyi yapsınlar.

Teşekkür ederiz.





Memleketlilerini biraraya topladı

Ticarete olan ilgisi nedeniyle 10 yıllık memurluğu bırakarak ticarete atılan İş İnsanı Mustafa Toksöz, tekstil sektöründe başarılı işlere imza atarken İstanbul'da bulunduğu süreçte de köyündeki insanları biraraya getirme amacıyla dernek kuruyor. Toksöz, vefa örneği davranışını anlattı

İstanbul'da Konya'nın tanıtılması adına önemli işlere imza atarken köyü Çumra'yı da unutmayan Mustafa Toksöz, 2012 yılında kurmuş olduğu Çumralılar Derneği'nde İstanbul'daki Çumralılara bir araya getirme hedefiyle yardımlaşma ve dayanışmanın kapılarını aralıyor. Ticarete olan ilgisi sebebiyle memurluğu bırakarak önce Konya'da, daha sonra İstanbul'da ticari hayatına devam eden Toksöz, ticari çalışmalarından ve dernekle ilgili süreçten bahsetti.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Mustafa Toksöz, 1951 yılında Çumra'nın Ürünlü köyünde doğdu. Babama Hafız'ın Ali derlerdir sevilen ve çok sayılan bir insandı. Ailemiz Hafızoğulları diye tanınır. Ufak yaşlarımda çobanlık da yaptım, çiftçilik de. Konya Lisesi'nden mezun olduktan sonra çalışmaya İş Bankası'nda memur olarak başladım. Yaklaşık 10 yıl memurluk hayatım sonrasında ticaret yapmak hevesiyle istifa ettim. Konya'da manifaturacılık yaparak ticaret hayatına giriştim. Şu an 73 yaşındayım. Son dönemlerde fiziki bir çalışmam söz konusu değil ama alışkanlığın bir getirisi olarak hala sabah namazında işyerimde olurum.

Memleketinizden farklı bir şehre gitme serüveni nasıl şekillendi?

Konya'daki manifaturacılık se-

rüvenime 1988 yılına kadar devam ettim ancak işler umduğum gibi olmadı. Şimdilerde beyin göçü dedikleri durumun benzerini yaşadık; Konya'dan İstanbul'a göç etmek durumunda kaldık. Birkaç yıl tekstil sektöründe farklı işletmelerde çalıştıktan sonra yeniden ticarete atılarak 1992 yılında işletmemi açtım. O günden bu yana tekstilin çeşitli alanlarında üretim yapıyor müşterilere hizmet veriyoruz. Şu an penye tekstil ürünleri imalatı gerçekleştiriyoruz, bir markamız yok. Genellikle yurtiçi ve yurtdışı kurumsal mağazacılık şirketleri adına üretim yapıyoruz.

İşiniz koşulları ve sektörünüzü İstanbul ve Konya bağlamında değerlendirirseniz neler söylemek istersiniz?

İşimiz gerçekten çok zor, özellikle covid-19 sonrası rekabetçi bir piyasada yol almak Türkiye'de çok daha zor. Bazen durup nefes almak istiyorsunuz ancak bunu yaparken kaybetmeyi de göze almak gerekli. Eğer ticaretinizde başarısız olursanız Konya'da nefes almak daha zor sanırım.

İstanbul'un bu konuda bu konuda daha ılımlı olduğunu düşünüyorum. Hangi sektörde ne iş yaptığının bir önemi yok; İstanbul'a gelen herkes rızkının peşinde ve amaçları belli. İstanbul'da üretim için alternatif çok ama müşteriler, fırsatlar ve olanaklar da çok.

Kültürel ve sosyal düzeyde Konya ile bulunduğunuz şehirlerin farklı olduğunu düşünüyor musunuz?

Konya denince sakinlik, dinlenme ve huzur geliyor aklıma. İstanbul ise öyle mi! Sürekli koşuşturma halindesiniz. Konya'da 10 kişiye memleketini sorsak belki 1-2'si farklı şive ile yanıt verirken İstanbul'da 10 farklı şive duyarsınız. Her birinden alacağınız ders ayrı. Bazen bulunduğunuz ortamda nasıl davranacağınızı şaşırırsınız. Tanımadığınız insanları hangi olaya nasıl bir tepki verecek belirsiz ama İstanbul'da ticaretin daha kolay olduğunu söyleyebilirim.



Sektörünüzde Konya ne derece önemli bir mertebede?

Tekstil üretimi olarak Beyşehir ve Bozkır'da ciddi tesisler var. Anadolu insanı çalışkanlığı ile hem gönüllerde hem akıllarda yer tutmasını biliyor. Anadolu'da iş yapmak isteyen insanlara da Konya'yı öneriyorum. Ancak bir eksikliğimizi de söylemek isterim ki; diğer şehirdeki insanlara göre şehir dışında daha çekingen ve içine kapanık yaşadığımızı düşünüyorum. Girişimcilik tarafımız diğer memleketlilere göre eksik kalıyor.

İhracat yapmak isteyen herkesin destek alacağı bir platform mutlaka oluyor. Kurtuluşumuzun ihracat yapmaktan geçtiğini öngörüyorum. Sözüm Konyalı iş insanlarına olsun, mutlaka evlatlarınızı yaşı geldiğinde yurt dışına gönderin, kendilerine kanallar oluştursunlar ticari köprüler kurmamız şart. Çekinmeden ilgili bakanlıklara başvurmaları lazım.



Konya'ya bir vefa borcunuz olduğunu düşünüyor musunuz; bunu nasıl ödüyorsunuz?

Doğduğum, büyüdüğüm bu eşsiz topraklara elbette bir vefa borcum var. Mesela İstanbul'da iş yemeklerinde mutlaka Konya mutfağını tercih ediyorum ve çevreme tavsiye ediyorum. Yıllık izinlerini kullanacak çalışanlara Konya'yı ziyaret etmelerini öneriyorum. Sosyal medya hesaplarımdan sık sık memleketimle ilgili içerikleri paylaşarak teşvik ediyorum. Konya'dan iş amacıyla veyahut yükseköğrenim amacıyla İstanbul'a gelen hemşehrilerime destek olmak suretiyle borcumu ödemeye çalışıyorum. Buna ödemek denilmez aslında bizimkisi çorbada tuzumuz bulundurmak.

2000'li yılların başından bu yana Çumralılar bir çatı altında toplamaya gayret gösteriyorum. Bu çabamı bir avuç arkadaşımınla birlikte 2012 yılında Çumralılar Derneği'ni kurarak taçlandırdık. 12 yıldır Çumralılar Derneği Başkanı olarak ilçemizin adını İstanbul'da duyurmaya çalışıyoruz, hemşehrilerimize faydalı olduğuna inandığım çalışmalar yürütüyoruz.



Teşekkür ederiz.



Yazdığı kitap, eleştirel tavrı ve duruşuyla Avrupa'daki Türklerin haklarına sahip çıkarak özellikle bulunduğu Almanya'daki Türklerin 'Sait Abisi' olarak anılan Konyalı Yazar Sait Özcan hayat hikayesini aktardı. Özcan, gençlik yıllarından beri sosyal faaliyetlere önem verdiğini vurguladı



Avrupa'daki Türklerin Sait Abisi!

Yazdığı kitap, sınırsız makale ve köşe yazıları haricinde Almanya'da kurmuş olduğu KONAD Sosyal ve Siyasal Araştırmalar Merkezi'nde başkanlık yapan Yazar Sait Özcan, yapmış olduğu birçok proje ve fikirle Avrupa'daki Türklerin sorunlarına çözüm arayışında bulundu. Gençlik yıllarından itibaren kültürel faaliyet ve derneklere aktif görev alan Özcan, Avrupa'daki Türklerin göç tarihi, sosyokültürel alandaki sorunları, analiz ve çözüm önerilerini sunduğu 'Avrupalı Türkler' kitabıyla da döneme damga vurmuştu.

ÇÖZÜMCÜL ESERLER ORTAYA KOYUYOR!

Konya'nın Güneysınır ilçesinde 1969 yılında doğan Yazar Sait Özcan, küçük yaşta Almanya'ya babasının yanına giderek Avrupa'da Türk kültürünü yansıtmaya çalıştı. Gençlik yıllarından itibaren kültür derneklerinde görev alan Yazar, Avrupalı Türklerin sorunlarına kafa yormasıyla biliniyor. Yaptığı makale ve incelemeler; basında yer alan ve çözümcül haber ve röportajlarıyla Avrupa'daki Türklere kanaat önderliği niteliğindeki eserler ortaya koyan Özcan, basında büyük ses getirmeyi de başarıyor. Almanya, Avrupa ve Türkiye ilişkileri içerisinde farklı öneri ve tekliflerle katkı da bulunan Özcan, değişik dönemlerde aldığı ilginç teklif önerileriyle de gündeme geldi. Özcan'ın yapmış olduğu bağımsız görüş, eleştiri, öneri ve teklifler sürecin bir parçası olurken büyük oranda yankı buldu. Toplum adına topluma fikirler yansıtmaya çalıştığını söyleyen Özcan, hala Almanya'da kurduğu KONAD Sosyal ve Siyasal Araştırmalar Merkezi'ne başkanlık yapmakta.





'ÖNCÜLÜK ETTİK'

Özcan, uzun yıllardan bu yana Türk-Alman ilişkilerine katkı sağlayan KONAD Sosyal ve Siyasal Araştırmalar Merkezi'nde Türk toplumunun sosyokültürel sorunlarını tespit etmek, çözüm aramak ve yaklaşım tarzları geliştirerek Türk- Alman ortak geleceğine katkılar sunmaya çalıştıklarını belirtti. Yabancı düşmanlığından ayrımcılığa, İslam karşıtlığından haksız uygulamalara kadar pek çok önemli konuda bilimsel sivil inisiyatif olarak Türk toplumunun haklarını savunduklarını belirten Özcan, "Bütün bu çabaları ortak geleceğimiz ve Türk toplumunun rahat ve huzuru için yaptığımızı, şahsımızı ve KONAD'ı tanıyanlar çok iyi bilir. Almanya'da son derece değerli devlet yetkililerimiz ile uzun yıllardan bu yana insanımızın temel sorunlarının çözümünde sürekli iş birliği yaparak zaman zaman Türkiye ve Almanya'nın sivil ve resmi bürokratlarının bir araya gelmesine de öncülük ettik." diye konuştu.



'AİLEM, İLK GÖÇEN TÜRKLERDENDİ'

Avrupa'da yaşayan Türklerin geçmişten günümüze tarihsel ve kültürel değişimini mercek altına alan bir eser olarak ortaya koyan 'Avrupalı Türkler' kitabıyla 2023 yılına damga vuran Özcan, bu konuda yürütülen faaliyetlere orantılı olarak yapılan çalışmaların azlığından dert yakınarak böyle bir esere imza attığını söylüyor. Kendi ailesinin de Türkiye'den Avrupa'ya göçen ilk Türklerden olduğunu söyleyen Özcan, "Babamdan dinlediklerimi detaylı olarak kaleme alarak onların yaşadıklarının ve göçen Türklerin kültürel kodlarında unutulmamasını istedim. Ayrıca dernekçilik faaliyetlerimden çıkardığım dersler ile bu alandaki deneyimlerimin de Almanya Türkleri arasında bilinmesini istiyorum. Yine uzun yıllar Türk basınında muhabir, köşe yazarı ve araştırmacı olarak çalışmam da biriken kültürel birikimlerimin de toplumsal hafızada yerleşmesini istedim" şeklinde konuştu.



'GÖÇTÜRKLER TÜRKİYE'NİN SAVUNUCUSU!'

Avrupa'ya gittikleri ilk dönemde haklarını bilmedikleri için birçok Türk'ün hak kaybına uğradığını iddia eden Özcan, Avrupa'da yaşadığı süreç içerisinde bu haklardan mahrum kalmamaları adına özellikle yaşlı insanlar başta olmak üzere Türklere kişisel ve topluluk halinde yardımcı olduğunu belirtti. Türk Toplumunun sosyokültürel meselelerinde ilginç çıkışları ve çözüm önerileri ile bilinen Özcan, "Sıla-i Rahim yolculuğu vatandaşımız için çekici hala gelmelidir. Avrupa'da yaşayan milyonlarca GöçTürk'ün önündeki tüm engeller kaldırılmalı. Onlar Türkiye'nin en sadık turistleri, en iyi yatırımcıları gerekirse savunucularıdır. Türkiye GöçTürkleri sakın ola kırmadan ve onları küstürmeden ülkesini ziyaret etmelidir. İnanın ülkesine sırf destek olsun diye bir yerine üç defa gelecek, hatta krediler çekip ülkesine yatırım olarak geri getirecektir. Türkiye Göçtürklerin değerini iyi bilmelidir. Çünkü dünyada onlar kadar

ülkesine bağlı başka bir göçmen grup yoktur" ifadelerini kullandı.

'TÜRKÇENİN ÖNEMİNİ HER FIRSATTA DİLE GETİRİYORUZ'

Almanya'da bir eyalette Türkçe'nin ikinci veya üçüncü yabancı dil olarak okutulması için imza kampanyası düzenleyerek Türkçe 'ye verdiği önemle yine bir döneme damga vuran Özcan, Türkçenin okullarda seçmeli ders olarak okutulmasının uyum için de hayati önem taşıdığını belirtmişti. Almancayı dünya geneli 105 milyon, Türkçeyi ise 320 milyon insanın konuştuğunu belirten Özcan, Türkçe'nin ders olarak okutulmamasını 'Almanya dünya gerçeklerinden habersiz' diyerek eleştirmişti. KONAD Başkanı Özcan bu kapsamda her platformda Türkçenin önemine dikkat çekeceklerini bildirdi.





Avrupa'daki işlerini Konya'dan yönetiyor!

Girişimcilik faaliyetleriyle başladığı işini genişleterek İngiltere, Amerika ve Avrupa pazarında yer almayı başaran Erkan Akgöz, danışmanlık hizmetiyle bilgilerini başkalarına aktarıyor. Akgöz'ün şimdiki hedefi ise mühendislik harikası bir eser ortaya koyabilmek

Kamudaki görevinden istifa ederek girişimcilik faaliyetlerine tam zamanlı olarak başlayan By Rota Danışmanlık Şirketi Kurucu Ortağı ve Nighthstar Global Limited Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Akgöz, danışmanlık hizmetiyle Konya ve diğer şehirlerde e-ticaret yapmak isteyenlere hizmet veriyor. İngiltere ve Amerika'da bulunan şirketlerde de e-ticaret faaliyetlerine devam eden Akgöz, bu kapsamda özeldde Konya'yı, genelde ise Türkiye'yi yurt dışında temsil etmenin mutluluğunu yaşıyor. Akgöz'ün gelecek hedefi ise bir mühendislik harikası üreterek Türkiye'nin ihracattaki payını artırmak.

Sizi tanıyabilir miyiz?

Erkan Akgöz. Konyalıyım, Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü mezunuyum. Aynı zamanda By Rota Danışmanlık Hizmetleri Şirketi'nin kurucu ortaklarından biriyim. Şirket bünyesinde günümüz koşullarında özellikle gençlerin çok talep ettiği e-ticaret sektörüne başlamak isteyip bilgi yetersizliğinden dolayı nasıl başlaması gerektiğini bilmeyen kişilere danışmanlık hizmeti veriyoruz. Aynı zamanda kendime ait olan ve İngiltere'de faaliyetlerinin yürütüldüğü ancak tüm işlemleri Türkiye'den hallettiğim bir e-ticaret şirketim var.



E-ticaret ve e-ticaret danışmanlığı sektörlerine başlangıcınız nasıl oldu?

Lisans eğitimimin ardından kamuda makine mühendisi olarak atandım ve Edirne'de iş hayatıma başladım. Ancak üniversite okuduğum yıllarda e-ticarete olan ilgimden dolayı gerekli eğitimleri almış ve birkaç kez ticari girişimde bulunmuştum. Ağustos

2023 yılında ise görevimden istifa ederek 2 arkadaş olarak kurduğumuz danışmanlık büromuzda girişimcilik faaliyeti yürütmek isteyen kişilere eğitim başta olmak üzere danışmanlık hizmeti vermeye başladık.

Kendi mesleğim olan makine mühendisliğini bir memur olarak yapsaydım rutin, tekdüze bir hayatım olacaktı. Ancak şu anda

her fırsatta farklı kariyer basamaklarına adım atan ve sürekli olarak kendini geliştiren bir iş rutinim var. Girişimcilikle birlikte başlayan serüvenin beni yeni insanlar ve yeni sektörlerle tanıştıracaklarını biliyordum. Hatta ilerleyen süreçte üretim sektörüyle de birlikte mühendisliği girişimcilikle birleştirebilecektim.

By Rota Danışmanlık olarak hangi alanlarda danışmanlık hizmeti veriyorsunuz?

E-ticarette pazarın değişebileceği gibi iş modelleri de değişmekte. Kişinin düşüncesine en uygun iş fikrini beraber belirleyerek seçeneğe göre iş planlaması yapıyoruz. En çok tercih edilen iş modellerinden olan dropshipping dediğimiz stoksuz satış; arbitrage eğitimleri başta olmak üzere nasıl yapılması gerektiğiyle ilgili teknik ve uygulama eğitimlerimiz mevcut. Eğitimlerimiz bire bir yüz yüze olduğu gibi, kişinin tercihiyle olarak çevrimiçi de gerçekleştiriliyor. İlgili pazar yerinde satış yapılacak ürünün eklenmesinden satışına, pazarlanması ve PR çalışmalarına kadar ürün tutundurma ile ilgili neler yapılması gerektiğiyle ilgili tüm detayları kişiye sunuyoruz. Hizmeti alan müşterilerimiz, eğitimlerini tamamladıktan sonra da irtibatımız devam ediyor ve kişinin yaşadığı sorunlarla ilgili eğitim aldığı süreden itibaren zaman gözetmeksizin üzerinden kaç ay geçmiş olursa olsun yardımcı oluyoruz. Bu kapsamda şirket ve mağaza kurulumundan yazılım entegrasyonuna kadar birçok noktada hizmet veriyoruz.

Eğitim almak isteyenlerin Konya'da olması şart mı?

Tabii ki değil. Eğitimlerimiz bire bir oluyor ancak yüz yüze olmak zorunda değil! Şirket ofisimiz Konya'da. Konya'da olan vatandaşlarımızı görmeye bekliyoruz, Konya'da olmayan vatandaşlarımız da sosyal medya hesaplarımızdan bizlere ulaşarak hizmet alabilir. Şu anda da e-ticaret konusunda bizden hizmet alan şehir dışı ve yurt dışından danışanlarımız var. Bu kapsamda yurt dışına yaptığımız bilgi aktarımıyla birlikte bir bilgi ihracatı da yapmış oluyoruz.

Danışmanlık şirketimiz ile eğitim ver-



menin yanı sıra aslında gelecekle ilgili farklı deneyimler elde etmek isteyen insanları da aynı yerde toplayarak yeni istihdam ve iş modellerinin de önünü açmış oluyoruz.

Şirketi Konya'da kurmanızın bir sebebi var mı?

Şirketimizi kurmadan önce Edirne'de bir kamu görevlisi olarak iş hayatına devam ettiğimi söylemişim. Şirketi Konya'da taşımamın sebebi de, Konyalı olmamın sağladığı network avantajını kullanmak istememdi. Daha önce de belirttiğim üzere şehir dışı ya da yurt dışındaki müşterilerimize de çevrimiçi ya da dijital mecralar üzerinden her türlü eğitim imkânı sağlıyoruz. Bu nedenle hangi şehirde olduğumuzun çok önemli olmadığı kanaatindeyim.

Konya'da e-ticaret sektörü faaliyetlerinin tam manasıyla profesyonelleştiğini düşünüyor musunuz; sektörel olarak Konya'nın gelişmişliği sizce hangi seviyede?

İşim gereği metropol şehirlerdeki insanlar başta olmak üzere şehir dışında birçok insanla görüşmelerim oluyor. E-ticaret sektörünün şehirlerdeki gelişmişlik düzeyine baktığımızda Konya'daki insanların bu konuda metropol şehirlere göre daha çekişer olduğunu gözlemledim. Konya'daki iş insanları bir ihracat ya da satış yapmak için elleriyle tutulabilir bir ürün olmasını kendileri için mecburi kılıyorlar. Konya'da e-ticaretin tam anlamıyla oluşmadığını düşünüyorum.



İngiltere'deki şirkette nasıl bir faaliyet yürütüyorsunuz?

Avrupa'ya ihracat ve Avrupa pazarında daha fazla var olma amacıyla 2023 yılı ortalarında kurmuş olduğum İngiltere'deki şirketim olan Nightstar Global Limited Şirketi'ni kurdum. Bu şirket, genel olarak sektörüm haline gelen e-ticaret işlerinin devam ettiği bir şirket ve şirketin tüm işlerini Konya'dan yürütüyorum. Satış yaptığım ürünleri uluslararası prosedürleri de göz önünde bulundurarak Türkiye'den ya da çeşitli ülkelerden tedarik ederek müşteriye ulaştırıyorum. Müşteri analizi neticesinde müşteriye ne uygun ürünü belirleyerek satıcıyla da anlaşmaya varıldığı takdirde ürün temini yapıyorum.

Neden Türkiye yerine yurt dışında satış yapmayı tercih ettiniz?

Dünya pazarlarına açılmanın risklerinin yanında avantajlarının da olduğunu biliyordum ve yeterli tecrübeyi Türkiye’de elde ettikten sonra yurt dışında da Türkiye’nin sektörde bir temsilcisi konumunda olmayı tercih ettim. Türkiye yerine Avrupa pazarında yer almamın birkaç sebebi var: İlk olarak Türkiye pazarında rakip fazlalığından dolayı maddi getiri bir hayli düştü. Bu yüzden Avrupa pazarı e-ticaret olanaklarının daha yüksek ve kur üzerinden getiri sağladığı için, Türkiye’deki insanlar için daha fazla kazandıran bir pazar. Aynı zamanda Türkiye’deki ürünlerden de Avrupa pazarına göndererek ülkemizin ihracatına katkı sağlamış oluyorum. Kazanç olarak avantajlarının yanı sıra ticaretle dünyadaki ülkeleri takip edebilmek açısından da ufku açıktığını söyleyebilirim.

Standart olarak sattığınız ürünler var mı; yoksa ürün çeşitliliği günden güne değişiyor mu?

Bir üretici konumunda olmadığımız için bir ürün satışı konusunda da ısrarcı olmamızı gerektiren bir durum söz konusu olmuyor. Bu yüzden müşteri portföyünü göz önünde bulundurarak, birtakım araştırmalar neticesinde müşteriye hitap eden medikal, kozmetik ürünler, bilgisayar parçası gibi birçok farklı kategoriden satış yapıyorum.

Amerika’da da bir şirkette yöneticilik yapıyordunuz; bu konudan da bahsetmek ister misiniz?

Tabii, Amerika’da bulunan yine bir e-ticaret şirketi olan Sahin Limited Şirketi’nde yönetici pozisyonunda çalışıyorum. Amazon üzerinden yaptığımız ticari serüvenimizde Avrupa ülkelerine olan satışlarımız devam ediyor. Sattığımız ürünleri Amerika’da bulunan diğer bir yönetici arkadaşımın tedarikini sağlamasıyla birlikte satışa sunuyoruz.



Gelecekle ilgili hedefleriniz nedir?

Satışını yapmış olduğum ürünlerin tamamını farklı firmalardan tedarik ederek satış gerçekleştiriyorum. Ancak ilerleyen günlerde global çapta yankı uyandıracak bir ürün belirleyerek üretim faaliyetine geçmek istiyorum. Mühendis olmuş olmanın verdiği de bir üretme aşkı var, bunu hayata geçirip gelecek yıllarda kendi üretimim olan ürünleri satmak istiyorum.

Bir Konyalı olarak gerek yaptığınız danışmanlık hizmetleriyle gerekse yurt dışında yapmış olduğunuz iş neticesinde dolaylı olarak Konya’yı temsil etmiş oluyorsunuz. Bu nasıl bir duygu?

Ticarette uğraşan birisi, yaptığı işlerle kendi kurumunu temsil etmenin yanı sıra bulunduğu şehri, ülkeyi de temsil etmiş olur. Bu düşünceyle, yapmış olduğumuz her işte yalnızca kurumumu değil, kendi şehrim olan Konya’yı; yurt dışında ise Türkiye’yi temsil etmiş olmanın verdiği bilinçle hareket ediyorum. Ülkemi temsil etmekten gurur ve mutluluk duyuyorum.

Teşekkür ederiz.



МАТБАА

Yurt dışındaki her Türk, Türkiye'nin vitrin yüzü!

Türkiye'deki çalışma hayatını Hollanda'ya taşıyarak yaklaşık 8 yıldır ekonomi alanında iş hayatına devam eden Ali Aykut Ayyıldız, iş hayatını ve Konya'ya olan bakış açısını anlattı. Ayyıldız, yurt dışındaki her Türk'ün Türkiye'yi temsil eden kişiler olduğuna dikkat çekti

Aldığı teklif üzerine yaklaşık 8 yıl önce Hollanda'ya giden, ekonomi alanında yaptığı yüksek lisansla birlikte finans, bütçe ve raporlama alanlarında faaliyetlere devam eden Ali Aykut Ayyıldız, Türkiye'de başladığı iş hayatının Hollanda'daki sürecinden bahsetti. Yurt dışına ilk gittiği süreçte yaşadığı zorlukları ve yaptığı çalışmalarını aktaran Ayyıldız, memleketi Konya'ya dair yorumlarda da bulundu. Ayyıldız, yurt dışına çıkmak isteyen gençlere de tavsiyelerde bulundu.

Sizi tanıyabilir miyiz?

Ali Aykut Ayyıldız, ilkokulu Çumra'da tamamladıktan sonra lise için Konya'ya taşındı. Meram Anadolu Lisesi'nde lise eğitimi tamamladıktan sonra İstanbul Boğaziçi Üniversitesi'nde Ekonomi Bölümünü tamamladım. 2010 yılında mezun olarak denetim danışmanlık şirketinde iş hayatına başladım. İstanbul'da 6 yıllık bir iş tecrübesinin ardından Hollanda'nın Amsterdam şehrinde bir iş teklifi aldım. Görüşmeler sonrasında 2016 yılında Amsterdam'a taşındım. Amsterdam'da bir şirkette aynı departmanda 5 yıl çalıştıktan sonra 2021 yılında finans bölümünde çeşitli yönetici pozisyonlarında çalıştım. 2023 Eylül ayında da farklı bir şirketteki kariyerime devam ediyorum. 2019-2021 yılları aralığında Amsterdam Üniversitesi'nde Uluslararası Finansal Yönetim bölümünde yüksek lisans programını tamamladım. Genel alanım ise finans, bütçe ve raporlama üzerine.

Yurt dışına gitmek gibi bir hayaliniz var mıydı yoksa bunun teklif üzerine ani gelişen bir olay olduğunu söyleyebilir miyiz?

Kesinlikle, yurt dışına çıkmak ya da burada yaşamak gibi bir hayalim yoktu ancak böyle bir teklif geldiğinde değerlendirerek bir deneyim yaşamak istedik. Eşimle birlikte Hollanda'ya taşındık ancak Türkiye'deki bağlantılarımız hala devam ediyor.

Hollanda'ya ilk gittiğinizde kültürel, sosyal ya da iş odaklı olarak ne gibi zorluklar yaşadınız?

Türkiye'de çalışırken uluslararası görüşme ve seyahatlerimiz olmuştu. Ancak yurt dışında yaşamaya başlamak ve farklı bir kültüre uyum sağlamaya çalışmak, bambaşka bir durum ve bunun getirmiş olduğu zorluklar da oldu. İş hayatında ve günlük hayattaki çok



çeşitli kültürler zorlayıcı olsa da bu farklılıkların doğurduğu farklı bakış açılarının iş dünyasına olumlu yansımaları da olabiliyor. Şanslı olduğumuzu düşündüğüm, kurtarıcı durumların da olduğunu söylemeliyim: Daha önceden tanıdığımız ve burada tanıştığımız Türk arkadaşlarımızla birbirimize her zaman destek oluyoruz.

Peki Türkiye'de ve Hollanda'da aynı iş yaptınız. İş dünyasında iki ülke arasında sizin gözlemediğiniz ne gibi farklılıklar var?

Hollanda'da daha profesyonel bir iş dünyası hâkim. İş ve özel hayat birbirinden çok ayrı tutuluyor. Türkiye'de çalıştığınız işyerindeki kişiler birkaç yıl içerisinde görüştüğünüz arkadaşlarınıza dönüşüyor ancak burada böyle bir durum söz konusu değil.

Hollanda'da işler daha resmi bir şekilde ve kesin bir dille işliyor. İlk geldiğimde buna alışma konusunda zorluk yaşamıştım. Bir şeyin cevabı 'hayır' ise siz o kişiyi ikna etmeye çalışmıyorsunuz çünkü kararı değiştiremeyecek kadar kesin oluyor.



Şu anda Türkiye'deki özellikle genç yaştaki kesim, 'ülkeden kaçmak' için yurt dışına gitmeyi düşünüyor. Sizin bu konudaki görüşünüz nedir?

Benim üniversite okuduğum ve mezun olduğum yıllar olan 2005-2010 yılları arasında yurt dışına çıkmak, çok fazla istenilen ya da hayal edilen bir durum değildi. Yurt dışına gitmeyi, 'kaçmak' olarak gören gençlerin zihninde yatan düşüncenin sebebinin yalnızca maddiyat olduğunu düşünmüyorum.

Çok fazla insan yurt dışına taşındı ve Türkiye'de kalanlarda ise bir eksiklik hissiyatı oluştuğunu ve 'onlar gitti, biz kaldık' düşüncesiyle böyle bir isteğin ortaya çıktığını düşünüyorum. Sosyal medyada yer alan yanıltıcı içerikler, ekonomik koşullar ve diğer etkenlerin de birleşmesiyle böyle bir düşünce ortaya çıkmış olabilir ancak yurt dışına gelip mutsuz olan birçok insanın da olduğu unutulmamalı. Sosyal medya bazı şeylerin yalnızca güzel taraflarını gösterip insanları yanıltabiliyor. Dolayısıyla gençler yurtdışına taşınma kararı almadan önce kapsamlı bir değerlendirme yapıp eğitim veya kariyer alanında kendilerini geliştirecek fırsatlara odaklanmalı.

Sizin Türkiye'yle olan bağlantılarınız devam ediyor mu?

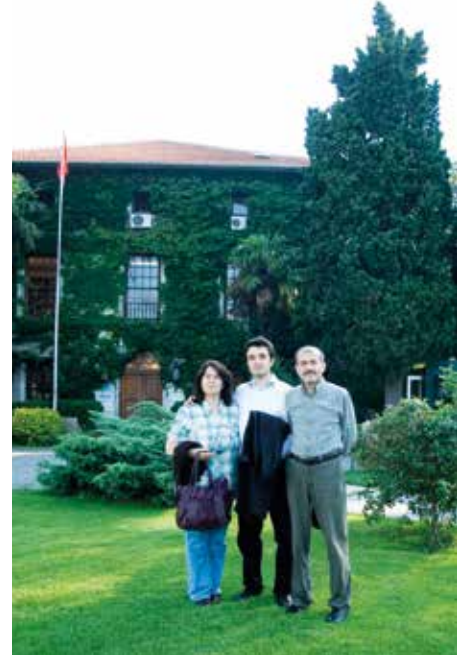
Yakın akrabalarım ve arkadaşarımdan Konya'da olanlar var. Konya'ya yılda 2 kez gidip geliyorum. Bu bağlantıların hala devam etmesiyle uzakta olsak da Konya'yı takip ediyoruz.

Konya'daki gelişimleri takip ettiğinizi söylediniz. Genel olarak Konya'yı değerlendirmek gerekirse neler söylemek istersiniz?

Son yıllarda Konya bayağı gelişti. Benim okuduğum yıllarda Konya, orta büyüklükte bir Anadolu şehri iken en son gittiğimde ise ekonomik olarak büyüklüğünü çevreye bakarak bile anlayabiliyorum. İhracata katkısının da büyük olduğunu biliyorum. Olumlu yanlarının yanı sıra kozmopolit bir şehre dönüşmesinin vermiş olduğu olumsuz yönlerin de var. Şehir, ekonomik olarak çok aktif bir şehre dönüşürken eski nostaljisini de kaybettiğini görmek beni üzüyor. Nüfus artışının getirmiş olduğu trafik benzeri sorunlar olsa da Konya'daki bu gelişmişlik genel anlamda beni mutlu ediyor.

Konya'ya bir vefa borcunuz olduğunuza düşünüyor musunuz?

Hayatımın bir bölümü Konya'da geçti ve bir Konyalı olarak Konya'ya bir vefa borcum olduğunu düşünüyorum, Yurt dışında olan Türkler olarak Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etmek için elimizden geleni yapıyoruz ve vefamızı bu şekilde ödemeye çalışıyoruz. Her bir Türk, Türkiye'nin vitrin yüzü gibidir ve yalnızca Konya'yı değil, burada Türkiye'yi temsil ediyoruz.



Türkiye’de teknik, Fransa’da estetik öğrendi!



Fransa Türk Federasyonu’n-
da 1986 yılından bu yana
çalışmalara devam eden
GİK üyesi Efrayim İbrahim
Nacak, yaklaşık 50 yıl önce
Türkiye’de başladığı terziliğe
de Fransa’da devam edi-
yor. Nacak, mesleğin teknik
kısımını Türkiye’de; sanatsal
kısımını ise Fransa’da öğren-
diğini söylüyor

İlkokul eğitiminin ardından bir
terzide iş hayatına başlayarak 50
yıla yakın zamandır terzilik yapan
Efrayim İbrahim Nacak, siyasi çatışmalar
ve ekonomik zorluklar dolayısıyla gittiği
Fransa’da kalarak hayatına Paris’te
devam etmeye başladı. Gittiği yıllarda
Fransa’da henüz Türk topluluklarının
oluşmadığını söyleyen Nacak, 1980’li yıl-
larda bir cami ile başlayan gurbetçi top-
luluklardaki kültürel alışverişin, zamanla
Fransa Türk Federasyonu’na dönüşüm
sürecini anlattı. Sosyal alanda Türkiye ile
sıkı bir iletişim halinde olduğunu söyle-
yen Nacak, Fransa’da geçen hayatını ve
kültürel farklılıkları aktardı.

TEKNIĞI TÜRKİYE’DE, ESTETİĞİ FRANSA’DA KAVRADI

1961 yılında Çumra’da doğan ve
ilkokul ve Kur’an kursu eğitimlerinin
ardından 14 yaşında iş hayatına Terzi
Necati Ceran’ın yanında başladığını söy-
leyen Nacak, hala Fransa’daki işyerinde
çalışma hayatına devam ediyor. Çırak
olarak başladığı mesleğini Fransa’da es-
tetikle buluşturarak meslekle bütünleşen
Nacak, Türkiye’de işin teknik kısmıyla
ilgili gerekli kısımları öğrendiğini; estetik
algısını ise modanın kalbi olarak nitelen-
dirilen Fransa’da mesleğiyle bütünleşti-
ğini söyledi.



KİŞİYE ÖZEL TASARIMLAR YAPIYOR

1980’li yıllardaki siyaset karmaşası ve ekonomik zorluklar nedeniyle, mesleğini ilerletebileceği bir ülke olarak gördüğü Fransa’nın Paris şehrine giden Nacak, o yıllarda da revaçta olan terziliği estetikle buluşturarak birçok farklı ve yeni çalışmalara imza atıyor. Fransa’da ve Türkiye’de terzilik mesleğini yapmış biri olarak her iki ülke koşullarında da mesleğin farklı şekillerde icra edildiğine dikkat çeken Nacak, mesleğin iki ülkedeki farklılıklarını aktardı.





Konya'da dikiş yapmayı ve mesleğin teknik kısımlarını öğrendiğini bildiren Nacak, sanat ve estetik konusundaki eksiklerini ise Fransa'da tamamladığını belirterek konu hakkında şunları söyledi: "Bulduğum şehirde olan Paris'te elbette mesleğim açısından farklılıklar var. Konya'da çok küçük yaşlarda mesleğe başlayan bir birey olarak sadece dikiş yapmayı, terzilik olarak pratikte öğrendim. Estetik olarak sanat eğitimim yoktu! Buraya geldiğimde ise hem sanatın inceliğini hem de kaliteli işçilik alanlarını öğrendim. En önemlisi de estetik olarak bilgi birikimim oldu. Mesleğim, modanın merkezi Paris olması sebebiyle bugüne kadar seveerek çalıştım. Bazı markaların atölyelerinde çalışırken bazı markaların ise siparişlerini yaptım." Şu anda terziliğe devam ederek kendi dükkanında çalışmalarını sürdüren Nacak, kişiye özgü dikimlerle bay- bayan terzisi olarak ticari hayatına devam ediyor.

'KÜLTÜRLERİ YOK, BUNA ÖZGÜRLÜK DİYORLAR'

Fransa'ya gittiği dönemlerde dil bilmemenin ve kültürel olarak farklılıkların birtakım sıkıntısını yaşadığını belirten Nacak, gündüzleri çalışırken akşamları da dil eğitimi alarak kendini geliştirdiğini söyledi. Gittiği yıllarda Fransa'da yabancı popülasyonun yoğun olmadığını belirten Nacak, bu kapsamda kültürel olarak da farklılıklar gözlemlediğini söyledi. Nacak, batılı ülkelerde dini, geleneksel ya da kültürel inançların 'sıfırlanmış' dikkat çekerken, "Buradaki insanlar benim gözlemlerime göre, inanç olarak sıfırlanmışlar; yalnızca maddi olarak, materyalist bakış açısıyla düşünüyorlar.

Duygularıyla ya da vefa düşüncesiyle hareket eden bir toplum yok. Kültürel bir yaşam benimsenmediği gibi herkesin yaşam tarzı da kendine göre şekilleniyor. Herkes kendi tarzını oluşturarak giyiniyor ve farklı giyiniş biçimleri ya da farklı davranışlar yadırganmıyor ve bunlar 'özgürlük' adı altında sunuluyor." ifadelerine yer verdi. Yeni nesilde oluşan batı özentiliğiyle ilgili sosyologlara büyük görev düştüğünü belirten Nacak, yeni neslin kendini frenlemesi gerektiğine işaret ederek, "Kültürünüzün kıymetini bilin, kendinizi frenleyin." dedi.

FRANSA'DA TÜRKLER İÇİN BİR FEDERASYON KURDULAR

Türkiye'den Fransa'ya 1980'li yıllarda giden neslin genel olarak kırsal kesimden çalışmak için gelen eğitim seviyesi düşük kişilerden oluştuğunu; bu sebeple bireysel düşüncenin aktif olduğunu belirten Nacak, daha sonra oluşturulan sivil toplum kuruluşlarıyla bu bireyselliğin toplumsal birleşmeye doğru gittiğini ifade etti. Fransa'daki Türklerle yönelik sosyal ve kültürel faaliyetlerin yürütüldüğü Fransa Türk Federasyonu'nun kuruluşundan bahseden Nacak, bugün hala faaliyetlerine devam eden federasyon hakkında şunları söyledi: "1980'li yıllarda bulunduğumuz bölge olan Paris'te henüz Türk toplumu sosyal olarak aktif değildi, bunun en önemli sebebi ise belki de Türkiye'den gelenlerin büyük çoğunluğunun kırsal kesimden gelenlerin eğitim seviyesinin çok düşük olmasıydı. Köyden gelenler traktör, tarla almak; başka meslekten olanlar ise yapabildikleri ölçüde sermaye biriktirip Türkiye'ye dönme düşüncelerine sahiptiler. Çoğu evli ve ailesini Türkiye'de bırakmış, sosyal yaşamını düşünemeyecek kadar meşgul insanlardı. 1985- 1986 yılından itibaren bir daire kiralarak dini ibadetlerimizi yerine getirme amacıyla cami olarak kullanmak suretiyle ilk sosyal ve kültürel yaşamın tohumları atık. Gurbetçi toplumdaki Fransa'da yerleşik olarak bulunan kişilerden zamanla grup oluşarak 1995 yılında ise federasyonu kurduk. Fransa'da yaşayan Türklerle yönelik kültür, dil ve din eğitimlerini de içine alan hizmetlerimiz için 45-50 şehirde bulunan Türklerle istişare ederek hizmete başladık."



'TÜRKİYE İLE SIKI BİR İLETİŞİMİMİZ VAR'

Dini, kültürel ve sosyal etkinliklerin yer aldığı federasyon faaliyetleri kapsamının zamanla genişletilerek hac hizmetine de yer verildiğini aktaran Nacak, Fransa'daki Türklerin hacca götürüldüğü bir hizmetin de Fransa Türk Federasyonu'na dahil edildiğini aktardı. Federasyonda hac görevlisi ve sorumlusu olarak 12 yıl Türk vatandaşlara hizmette bulunduğunu belirten Nacak, "Sosyal alanda yalnızca Konya ile değil; Türkiye ile sıkı bir iletişimimiz var. Mensubu olduğum Türk vatandaşlığı şuurunu ile Fransa Türk federasyonu olarak her yıl Türkiye etkinliği içerisinde, konferanslar ve geziler düzenliyoruz. Bunlar başta Mustafa Yıldızdoğan, Ahmet Şafak olmak üzere Türkiye'den ozanlarımız oluyor. Hala Paris bölgesinde bulunan Clichy Teşkilatımız ve Fransa Türk Federasyon Genel İdare Kurulu (GİK) Üyesiyim." şeklinde konuştu.





AYDIN ÇAVUŞ'UN HİKAYESİNE

LEZZETİMİZLE EŞLİK EDİYORUZ

Enfes Seçenekleri, Yemyeşil Doğası ve Çok Özel Hikayesiyle
Aydın Çavuş Restaurant ve Kafe Açıldı.



Bilgi ve Rezervasyon
0332 341 00 00
www.aydincavus.com

MUSTAFA
KAVUŞ
MERAM BELEDİYE BAŞKANI



Zillardır 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.



tekbaş
UN FABRİKASI



Bizi Sosyal Medyadan Takip Edin !



TekbasUnFabrikasi



TekbasUn

www.tekbas.com.tr

Beyşehir Erefoğlu Camii

UNESCO

Dünya Mirası Listesi'nde



Ahşabın sanatla buluştuğu
bu kadim eseri görmek için
KONYA'YA DAVETLİSİNİZ.

