



EGİAD

# Yarın

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



*Yarınlara Seninle Aydınlık*

EKİM 2012 Sayı: 35

## İzmir'de Kentsel Dönüşüm Başlıyor

### Sektör Gelinlik Abiye



**İzmir  
Penceresinden**  
Şerife İnci EREN

**Kuşaktan  
Kuşağa**  
Cüneyt ve Tuğçe ÇIĞ

**Başarı  
Öyküsü**  
Ömer YÜNGÜL

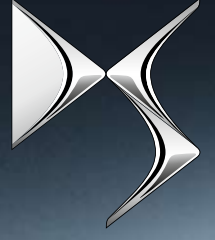


# Yatırımın mutluluğa dönüştüğü yerdensiniz

## FOLKART TOWERS



Avrupa'nın 5. yüksek ikiz kuleleri Folkart Towers;  
yeni iş ve yaşam merkezi ilan edilen Bayraklı'da estetiği ve güveni simgeleyecek.  
Şimdiden İzmirliğin gözdesi haline gelen proje; rezidans hizmetleri, yüksek kira getirisi ve  
deniz manzaralı ofis katlarıyla yatırımınızı mutluluğa dönüştürüyor.



# TEKNOLOJİ & İNCELİK

ÇAĞI DEĞİŞTİR

## YENİ CITROËN DS5

Sıra dışı tasarımıyla DS ailesinin en yeni üyesi Citroën DS5'le tanışmak için daha fazla beklemenize gerek kalmadı.

**Bayraktar Otomotiv İzmir'e** gelin, DS5'i yakından keşfedin.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN



# İçindekiler ekim<sup>12</sup>

## 9 BAŞKAN

### 11 YAYIN YILDIZLARI

#### 13 KAPAK KONUSU / İZMİR'DE KENTSEL DÖNÜŞÜM BAŞLIYOR

- 20 Kentsel Dönüşüm ile 200 sektöre yeni iş imkânı  
 26 Aziz Kocaoğlu: Sadece rant düşünmeyeceksiniz, adil olacaksınız  
 30 Hakan Tartan: Kentsel dönüşüm evleri yıkp yerine yeni evler yapmak değil  
 32 Sitki Kürüm: Kentsel dönüşüm kimseyi mağdur etmeyecek  
 34 Ercan Tatı: Buca'da gözler Çaldıran Mahallesi'nde  
 34 Halil İbrahim Şenol: Kent yeni bir vizyon kazanacak  
 36 Ata Erpolat: İzmir'e gelenler Türkiye'nin gerçek incisini görecek  
 38 Hasan Topal: Sosyal ayrışmanın önüne geçilmeli  
 40 Zeki Yıldırım: İBB, Gazimir'de büyük bir sınav verecek  
 42 Alim Murathan: İzmir'deki hiçbir projede zemin çalışması yok  
 44 Prof. Dr. Ercan Tatlıgil: Kentin kimliği geleceğe taşınmalıdır  
 46 Hüseyin Aslan: Dönüşüme ilk başta zihinlerimizden başlamalıyız  
 48 İsmail Kahraman: Kentsel dönüşüm sektörün kurtuluş mücadelesi  
 50 Necip Nasır: Kentsel dönüşüm Türkiye için bir devrim  
 52 Şükrü Kocagöz: Kentsel dönüşümün bacakları eksik  
 54 Nursi Toprak: Kooperatifler iş göremez durumda

#### 56 KONUK YAZAR / UĞUR YÜCE

"O zeytini lap diye ağzına atma oğlum katık yap zeytin ısırılarak yenir"

#### 58 İZMİR PENCERESİNDEN / ŞERİFE İNCİ EREN

"İzmirli iş dünyası yeterince girişimci değil"

#### 64 SEKTÖR / GELİNLİK ABİYE

- 64 İzmir'in Gelinlik Damatlık Sektöründe 2023 Hedefi:  
 Uluslararası Markalar Yaratmak  
 72 Emre Kızılgüneşler: Atölye mantığından sıyrılıp sanayileşmeye gidin  
 74 Nedim Ören: İzmir'in başarısı seri üretim  
 76 Özcan Torum: Marka olacaksak, Avrupa markası olmalıyız  
 78 Tahsin Kahyaoğlu: Avrupa'nın da Ortadoğu'nun da tercihi İzmir  
 80 İzzet Avcı: Yeni pazarlara ihracat 'bavul'da yapılıyor  
 82 İlhan Fidancıoğlu: Sanayide AR-GE'nin yeri neyse abiye de tasarımın yeri odur  
 84 İsmail Kuloğlu: Çin'den gelen kalitesiz ve ucuz mallar sorun yaratıyor  
 88 Mustafa Tunçer: İzmir'de damatlık sektörünün tetikleyicisi, gelinlik sektörü  
 90 Alpkan Köseoğlu: Gelinliği kaybedersek toptancı firmaların yaşaması imkânsızlaşır  
 92 Zeynep Acar: Sektörde özgün tasarımlar konusunda farkındalık yaratılmalı  
 94 Taner Tabaklı: "Topuk Tıkırtısı" tutkuyla tasarıma dönüşüyor  
 96 Prof. Dr. Ziyet Öndoğan: Gelinlik ve abiye sektörünün "Made in İzmir" markası ile dünya arenasına çıkması gerekli

#### 98 KONUK YAZAR / KEMAL ÇOLAKOĞLU

"Geçmişten Geleceğe, Eskiden Yeniye Geçiş"

#### 100 BAŞARI ÖYKÜSÜ / ÖMER YÜNGÜL

"Türkiye'nin ekonomide yeni bir hikâyeye ihtiyacı var"

#### 108 KÜLTÜR SANAT / CİHANGİR TURANTAŞ

"İzmir'in duruşunu, hayata bakışını, İzmirli olmayı anlatma vakti geldi"

#### KAPAK KONUSU / KENTSEL DÖNÜŞÜM

13



#### İZMİR PENCERESİNDEN

58



#### SEKTÖR / GELİNLİK ABİYE

64



#### BAŞARI ÖYKÜSÜ

100





**İmtiyaz Sahibi**  
**EGİAD adına**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**  
Temel Aycan Şen

**Yayın Yıldızı Grubu**  
Adnan Altuğ  
Erol Duran Tantekin  
Mahru Gürel  
Nilgün Öztürk  
Özüm İter Demirci

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**  
**ve Yayın Koordinatörü**  
Prof. Dr. Mustafa Tanyeri

**Yayın Danışma Kurulu**  
Ahmet Yener Özkesen, Ahmet Kaplan,  
Arda Küçükerciyes,  
Betül Elmasoğlu, Bülent Zarif,  
Can Bosor, Cemal Sevgi,  
Çetin Gürel, Deniz Sipahi, Erol Yaraş,  
Gönül Soyoğul, Hamdi Türkmen,  
Hasan Ege Tütüncüoğlu, Hilmi Çınar,  
İlhan Bilgehan, İlyas Özgüven,  
İsmail Uğural, Kemal Ertan,  
Mehmet Akyar, Muammer Başkan,  
Nafiz Gönen, Nazif Ulusoy, Necati Bahçeci,  
Nedim Atilla, Nevzat Dönmez,  
Orkan Sözer, Ömer Dincer,  
Prof. Dr. Mustafa Tanyeri,  
Selim Türsen, Serap Zeybek İhlamur  
Sunay Akça Sun, Şebnem Bursalı,  
Turan Göksan, Ufuk Türkyılmaz

**Yönetim Yeri**  
Punta İş Merkezi 1456 Sokak No:10 Kat:8  
Alsancak / İZMİR  
Tel: (232) 422 30 00 pbx  
Fax: (232) 422 33 00  
egiad@egiad.org.tr  
www.egiad.org.tr

**Editöryal Yönetmen**  
Seda Gök,  
**Röportaj ve Editöryal Hazırlık**  
M. Cemal Tükel, Esra Seyirden,  
Gencer Çetinkaya, Özde Kiling

**Tasarım ve Baskı**  
**Görsel Yönetmen**  
Nefise Yıldız Torun

**Basım Yeri**  
Tükemat A.Ş.  
1571 Sokak No:16 Çınarlı/İZMİR  
Tel: (232) 461 96 42

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın organıdır. Dergide yayınlanan görüşler ilgili yazarlara ait olup EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz. İzinsiz alıntı yapılamaz.  
ISSN 1304 – 3269

**Baskı Tarihi** 30 Ekim 2012

Yerel süreli yayın

**112 KUŞAKTAN KUŞAĞA / ÇİĞ AİLESİ**

Türk kadınının güzelliği baba-kıza emanet

**120 KONUK YAZAR / RAŞİM AKPINAR**

"2023 Vizyonuna doğru verimlilik odaklı bir büyüme"

**122 TARİH**

Cumhuriyet Tarihinin İlk Eğitim Kurumlarından Biri:  
İzmir Kız Lisesi

**128 KONUK YAZAR / OĞUZ TATIŞ**

Yerli Malı

**130 GURME**

A. Nedim Atilla: Mübadelenin Değiştirdiği Hayatlar ve Mutfaklar

**132 İŞ'İN UZMANI**

Uluslararası Standartlar Çerçevesinde İç Denetim ve Etik Kurallar

**134 GEZELİM GÖRELİM**

Tria

**138 HUKUK**

Yeni İş Sağlığı Ve Güvenliği Kanunu İle İlgili Düzenlemeler

**142 İŞ YERİ SAĞLIĞI**

İş Hayatında Kilo Verme Adımları

**144 AİLE ŞİRKETLERİ**

Kuşaklar Arası İş / Görev / Yetki Devri

**146 TARIM**

EGİAD, İzmir'in Tarım ve Gıda Vizyonunu Tartışmaya Açtı

**152 ÜYELİKLER**

EGİAD'ın Bağlı Bulunduğu Üst Federasyon Ve Konfederasyonlar

**156 SPOR TARİHİ**

İki Tekerlek Üzerinde Tarih Serüveni

**162 MODA**

Hikmet Alcan: "2013'te ekose, gömlekten cekete her yanı saracak"

**164 ORTAKLIKLAR**

Egiad Üyeleri Arası Gerçekleşen Ortaklıklar

**166 ÜYELERİMİZİ TANIMALIM**

**172 FAALİYETLERİMİZ**







IMPERIALE COLLECTION



**JOYAS**

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

PLEVNE BULVARI 12/A ALSANCAK-İZMİR  
TEL:0 232 464 25 05

*Chopard*





## Güçlü Yunusoğlu İnşaat

**“Kentin Yorucu Temposundan Uzaklaşın”**  
Kendinize zaman ayırın,  
**YUNUSOĞLU URLA YELKEN VİLLALARINDA**  
huzur ve mutluluğa kucağın açın.  
Denize sıfır villalarımızda yerinizi almak için acele edin.



**Satış Ofisi:** Mithatpaşa Cad. No: 470 D: 1 Narlıdere / İZMİR  
Tel: +90 (232) 230 20 20 - 234 62 62 • Gam: + 90 (532) 314 64 14  
[www.yunusoglu.com](http://www.yunusoglu.com)



### **EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,**

6 Kasım 2010'da EGİAD üyelerinin güveni ile üstlendiğimiz yönetim görevini kısa bir süre sonra yeni bir ekibe devretmeye hazırlanıyoruz. EGİAD Başkanlığı gibi bir onuru ve aynı zamanda sorumluluğu taşıdığım, yaşamımın bu dönemi anılarımın en seçkin köşesinde yerini alacaktır. Bu yılın ve dönemin son sayısı olan 35. sayıyı bunun heyecanı içinde sizlere sunuyoruz. Büyük bir özenle ve dopdolu bir içerikle hazırladığımız dergimizin bu özel sayısı, Cumhuriyetimizin kuruluş yıldönümünü kutladığımız günlerde sizlere ulaşıyor. Bu vesileyle okurlarımızın ve tüm ulusumuzun 29 Ekim Cumhuriyet Bayramını kutluyor, laik ve demokratik Cumhuriyetimizin kazanımlarını borçlu olduğumuz ulu önder Atatürk ve silah arkadaşlarını bir kez daha şükranla ve saygıyla anıyoruz.

EGİAD olarak son dergimizin yayınından bugüne, derneğimiz için çok önemli olan Sektör Tanıtım Günleri ve İş Zirvesi gibi büyük bir etkinliğin beşincisini geçtiğimiz günlerde başarıyla gerçekleştirdik. Organizasyon hazırlıkları başından sonuna kadar amatör bir ruhla yönetim kurulumuz tarafından yürütülen etkinlik Türkiye'nin önde gelen iş insanlarını bir araya getiren bir iş ve ekonomi platformu olma yolundadır.

EGİAD, bir yandan yeni döneme hazırlanırken bir yandan da gündemindeki projeleri birer birer gerçekleştiriyor. Dönem başında KOSGEB işbirliği ile Girişimcilik Akademisi Projesi ile başlayan girişimciliği destekleme çalışmalarımız çerçevesinde geçtiğimiz günlerde, Girişimcilik Zirvesi etkinliğini gerçekleştirdik. Girişimci ve Melek Yatırımcıların eğitimi ve Girişimcilik Proje Yarışması gibi oturumların yer aldığı organizasyon, ülkemiz için çok önemli olan bu konuda attığımız yeni bir adım olarak değerlendirilmelidir. Bu anlamda Girişimcilik ve desteklenmesi konusunda iyi bir örnek olduğumuzu düşünüyor, bu konudaki çalışmalarımızı geliştirerek sürdürmeyi amaçlıyoruz.

### **Değerli Okurlarımız,**

Türkiye zor bir süreçten geçiyor. İç ve dış tehditlerin yoğunlaştığı, sınırlarımızın ötesinde bir iç savaşın hüküm sürdüğü bir ortamda yönetim kademesindekilerin sağduyu ve mantık çerçevesinde hareket etmelerini, barışı ön planda tutarak ve halkımızın bu süreçten zarar görmeden çıkmasını sağlayacak adımlar atmalarını bekliyoruz. Türkiye, büyük devlet olduğunu kendisine yakışır şekilde göstermelidir. Büyük devletler ulusal çıkarlar ekseninde belirlenmiş akıllı bir dış politika, güçlü bir ekonomi ve diplomasi ile de caydırıcılıklarını ve kararlılıklarını gösterebilirler. Dileğimiz bölgede barışın hakim olduğu bir düzenin kısa sürede kurulmasıdır.



Aynı zamanda ülke içinde büyük acılara sebep olan terör olaylarının sona ermesi ve bu acıların bir daha yaşanmaması bunun için gerekli tüm hamlelerin yapılması en önemli dileğimizdir.

Yarın Dergisi'nin bu sayısı aracılığı ile sizlere son kez seslenirken görev süremiz boyunca bizlere destek olan Yayın Kurulu Üyelerimize, EGİAD Yayın Yıldızı Grubu'nda görev yapan sevgili arkadaşlarıma, dergimize yazıları ile değer katan konuk yazarlarımıza, sayfamıza konuk olan tüm taraflara, reklam veren değerli kuruluşlara, araştırma, yayına hazırlık ve baskı işlemlerini büyük bir titizlikle gerçekleştiren Ticaret Gazetesi ve Tükeltmat ekibinin kıymetli bireylerine, siz değerli EGİAD üyeleri ve Yarın Dergisi okurlarına sonsuz teşekkürlerimi ve en iyi dileklerle saygılarımı sunuyorum.

**Temel Aycan Şen**  
**EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı**

# 5'li Güvenlik Paketi

- Hırsız •
- Yangın •
- Sağlık •
- Gaz Kaçağı •
- Acil İmdat •



**bu kutu,  
hayatınızı  
değiştirecek.**

**Güven, mutluluk ve  
huzur verecek !**

Doğankoç Alarm, düşük yatırım maliyeti ve ekonomik hizmet politikasıyla sizin için geliştirilmiş çok özel bir sistem. Üstelik sadece hırsızlığa karşı önlem almıyor; aynı zamanda yangın, sağlık, gaz sızıntısı ve her türlü panik durumunda "5'li Koruma Paketi" sunuyor. Acil durumlarda çağrı merkezine düşen sinyallerle 7 gün 24 saat çalışan Doğankoç Alarm Merkezi, olay yerine en hızlı müdahaleyi sağlıyor.

Eczaneler, kuyumcular, noterler, döviz büroları başta olmak üzere tüm işyerleri ve konutlar... Gelin siz de Doğankoç'a bağlanın, yarınlarınızı güvence altına alın!



**DOĞANKOÇ**  
**ELEKTRONİK GÜVENLİK**

Akçay Caddesi No: 202 Gaziemir/İZMİR  
Tel: 444 44 95 - Faks: 0.232 252 40 54  
[www.dogankoc.com.tr](http://www.dogankoc.com.tr)

Ücretsiz  
Keşif  
**444  
44 95**

**7/24**  
TAM KORUMA

**1 GÜNDE**  
**1 TL**





### Değerli Okurlarımız,

Laik, yenilikçi, dinamik yapısıyla şehrinde ve bölgesinde söz sahibi dernek EGIAD'ımızın başta EGIAD YARIN dergisi olmak üzere diğer tüm yayın organlarından sorumlu ekip olarak 11. yönetim döneminin başında, yani bundan yaklaşık 22 ay önce göreve gelmiştik.

Yayın Yıldızları adıyla görevi devir aldığımızdan bu yana EGIAD YARIN dergisi ile 7 kez huzurunuzda çıktık. Görev süremizin bu son sayısına da ekip olarak ilk günkü heyecanımızla sarıldık.

Bu sayımızda son dönemde tarifinden tutun, kapsamına, yansımalarının neler olacağına dair kamuoyunda oldukça fazla tartışma yaratan KENTSEL DÖNÜŞÜM başlığını incelemeyi uygun gördük. Konunun uzmanlarına mikrofon tutarak, eksik ve yanlış bilgilerin yerine doğru ve gerçek olanları koymak istedik. Böylece şehrine sahip çıkan hemşehirliler olarak bu geniş kapsamlı konunun hangi bölümlerinde sorumluluk yüklenebileceğimizi keşfettik.

Sektör olarak seçtiğimiz GELİNLİK / DAMATLIK ise bize cıvı cıvı renkli sayfaları size sunma şansı verdi. İzmir'in bu konudaki avantajını sektör dosyasını incelerken daha da fark edeceğinizi ve gurur duyacağınızı düşünüyoruz.

Aile şirketlerinde kuşaklar arası iletişimi, bilgi transferini başarılı şekilde gerçekleştirebilen firmaların yanına daha aydınlık bakabildiğinin en güzel örneklerini KUŞAKTAN KUŞAĞA bölümümüzde inceliyoruz. Bu sayımızın konuğu Özsoy Kozmetik Pazarlama Sanayi ve Ticaret A.Ş. sahibi Cüneyt Çiğ ve kızı Tuğçe Çiğ.

İZMİR PENCERESİNDEN köşemizde, İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu Dönem Başkanı kimliğiyle kendisine mikrofon tuttuğumuz Şerife İnci Eren'den tavsiyeler aldığımız bir dosya oluşturduk.

Ve dergimizin heyecanla takip edilen bölümlerinden olduğunu bildiğimiz SPOR başlığında ise her geçen gün İzmir'de hayranlarına bir yenisi eklenen bisiklet sporunu inceledik.

KÜLTÜR SANAT başlığımızın konuğuysa, geliri Zihinsel Engelliler Derneği'ne bağışlanan EGIAD Tiyatro Grubu'na Shakespeare'in Geceleri ve Gündüzleri isimli oyunun sahneye koyulmasında profesyonel destek veren Cihangir Turantaş.

Bu sayımızın bir diğer önemli konuğuysa Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İzmir İl Müdür Vekili Rasim Akpınar. Kendisi yazısında 2023 hedefine ulaşırken dikkat edilmesi gereken unsurlar hakkında ışık tutuyor.

Yine içeriğiyle göz dolduran, uzun süre saklanmak hatta arşivlenmek istenecek bir sayı hazırlamaya çalıştık. Göreve geldiğimiz ilk günden bu yana geleneğimize saygılı ancak bir yandan da çarpıcı ve yenilikçi işlerin peşinde koştuk. Bunu, basılı bir malzemenin ilk göze çarpan yeri olan kapak tasarımlarımız ve kullandığımız malzeme yardımıyla gerçekleştirmeye çalıştık. Sizden aldığımız geri dönüşler son 7 sayıda bunu başardığımızı bize gösterdi.

Cumhuriyetimizin 89. yılını kutladığımız şu günlerde dergimizin 35. sayısının kapağını da ülkemizin bağımsızlığını, fikri hür vicdanı hür bireyler olarak bu topraklarda yaşama hakkını kendisine ve çalışma arkadaşlarına borçlu olduğumuzu bildiğimiz **Mustafa Kemal Atatürk**'e hediye etmek istedik.

Ekip çalışmasının güzel bir ürünü olduğuna inandığımız bu dergilerin oluşturulmasında bize dönem boyunca emek ve destek veren tüm kişi ve kuruluşlara teşekkür eder, geride kalan iki sene içinde dergimizi hazırlarken varsa istemeden de olsa yapmış olabileceğimiz hatalarımız için özür dileriz.

Bir başka EGIAD deneyiminde tekrar buluşmak, kucaklaşmak dileğiyle,

Esen kalın...

Özüm Erol D. Nilgün Adnan Mahru  
İlter Demirci Tantekin Öztürk Altuğ Gürel





## Türkiye'nin batıya açılan kapısında Kentsel Dönüşüm dönemi

# İzmir'de Kentsel Dönüşüm *Başlıyor*

İzmir'de 315 bin konutun kentsel dönüşüme uğrayacağı tahmin ediliyor. İzmir'in 1/25 binlik Kentsel Bölge Nazım İmar Planı'nda, 18 adet bölge işaretlendi. Bu 18 bölge İzmir Büyükşehir Belediyesi sınırları içinde yer alıyor ve Bornova, Karşıyaka, Menemen, Buca, Konak, Çiğli, Gaziemir, Narlıdere, Bayraklı ve Karabağlar'dan oluşuyor.

**DOSYA HAZIRLIK:**  
**Seda GÖK**  
**Gencer ÇETİNKAYA**

**Türkiye kentsel dönüşüme hazırlanırken,** bu değişimden en fazla etkilenecek kentler arasında İzmir'in adı ön sıralarda yer alıyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı 81 ilin vali ve belediyelerine gönderdiği yazıda riskli bölge alanların tespitini istedi. Türkiye'de yaklaşık 6,5 milyon konutun yenileneceği kentsel dönüşümün 10-15 yıllık süre zarfında bitirilmesi hedefleniyor. Dönüşüme uğrayacak alanlar içinde kamu binaları da yer alıyor. 6,5 milyon konutun Türkiye'ye maliyeti ise 650 milyar TL olarak hesaplanıyor. Bununla birlikte 650 iş kolu kentsel dönüşümden faydalana-cakken ekonominin de hareketleneceği belirtiliyor. Kentsel dönüşüme uğrayacak ilk bölgeler arasında yer alan İzmir'deki 1 milyon 500 bin konuttan 315 bini dönüştürülecek. 44 milyon 350 bin metrekarelik alanda 10 ilçe merkezi, 102 mahalle belirlendi. Bu alanda 882 bin kişi yaşıyor. Dönüşüme uğrayacak alanda 800 bin konutun yapılması hedefleniyor. İzmir'deki inşaat firmaları

kentsel dönüşümü kurtuluş mücadelesi olarak görürken, vatandaş ise tam olarak neler olacağını bilmiyor.

### **KENTSEL DÖNÜŞÜM DÖNEMİ Mİ? RANT DÖNEMİ Mİ?**

Kamuoyunda 'Kentsel Dönüşüm Yasası' olarak bilinen Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkındaki Kanun, 31 Mayıs tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kanun afet riski altındaki alanlarda, sağlıklı ve güvenli yaşama çevrelerini oluşturmak üzere iyileştirme, tasfiye ve yenilemelere dair esasları düzenliyor. Yine kanuna göre afet alanlarındaki riskli yapıların yıktırılmasında ve bunların bulunduğu alanlar ile rezerv alanlardaki uygulamalarda öncelikli olarak malikler ile anlaşma yapılması esas teşkil edecek. Anlaşma ile tahliye edilen yapıların sahiplerine kira yardımı yapılabilecek. Yapıların yıktırılması için 60 günden az olmamak üzere süre verilecek.

**Yapılacak kentsel dönüşümün Türkiye genelinde ekonomik büyüklüğü 650 milyar TL dolaylarında düşünülüyor. Bu bütçenin yarısının İstanbul'a aktarılması bekleniyor. Kaynağın büyük kısmı 2B arazilerinden karşılanacak. Dönüşümün kaynak aktarımı için de çalışmalar devam ediyor**



Türkiye genelinde yaklaşık 6,5 milyon konutun yenilenmesi planlanırken, bu dönüşüm projesinin 10-15 yıllık bir zaman zarfında tamamlanması hedefleniyor. Bu kapsamda dönüşüm öncelikli olarak riskli alan olarak görülen bölgelerden başlayacak. Kentsel Dönüşüm Projesi kapsamında öncelikle riskli alanlarda yer alan riskli binaların yıkımı yapılacak. Burada yer alan bina sahiplerine yapıları karşılığında konut verilmesi planlanıyor. Anlaşmaya katılmak istemeyen üçte birlik kısmın konutları devlet tarafından kamulaştırılabilecek. Ayrıca riskli alan içinde yer almayan dayanıksız veya güçlendirmeye ihtiyaç duyulan riskli binalar için ise farklı farklı uygulamalar gerçekleştirileceği belirtiliyor.

### SÜREÇ NASIL İŞLEYECEK?

Riskli alanda kalıp evi sağlam olmadığı tespit edilen vatandaşa evini boşaltması ve yıkması için farklı zaman dilimlerinden oluşan evreler ile süre tanınacakken, süre bitiminde evini yıktırma işlemini kendi gerçekleştirilmeyen mülk sahiplerinin evleri ilgili birimler tarafından yıkılacak.

### 81 İLDE DÖNÜŞÜM

Kentsel dönüşüm projesinde ilk etapta riskli bölgeler elden geçirilecek. Bu bölgelerin başında İstanbul, Kocaeli, Adapazarı ve İzmir yer alıyor. Bunun yanında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 81 il valiliği ile belediyelere, riskli alanların tespiti için yazı gönderdi. Öte yandan Türkiye'nin şu anda 200 noktasında kentsel dönüşüm uygu-

lanıyor. Bu noktaların 120'sinde TOKİ aktif olarak görev alırken geriye kalan alanları ise belediyeler ve özel sektör temsilcileri yapıyor.

### BINADAN ÇIKACAK HER ŞEY TEKRAR DÖNÜŞTÜRÜLECEK

Dönüştürülecek 6,5 milyon binadan çıkanların tamamı geri dönüştürülecek. Türkiye'de bir binadan çıkacak tüm maddelerinin geri dönüşüm fabrikası bulunuyor. Yıkımdan sonra ortaya çıkan moloz ve beton için düşük kaliteli beton ve çimento üreten tesis kurulması için incelemeler de devam ediyor. Yıkımdan önce tamamen ayıklama yöntemi ile öncelikle dış cephe kaplaması, pencere ve kapılar, mutfak-banyo setleri kaldırılacak. Dış cephenin soyulması ile Türkiye'nin yıllardır tartıştığı asbest, toprağa karışmadan yok edilecek. Öte yandan kentsel dönüşümde 'Sıfır atık' parolasıyla yola çıkan Bakanlık yıkılan binalardan elde edilen molozları da kentsel dönüşümde kullanacak. Yıkılan binalarda çıkacak tüm malzemelerin kullanılması düşünüyor. Ortaya çıkacak ahşap, alüminyum ve PVC yapımlı kapı ve pencereler, demir ve çelik malzemeler, bakır kablolar, tesisat malzemeleri, kiremit ve ahşap malzemeleri yerinde kolayca ayrıştırıp tekrar yapı sektörüne kazandırılacak. Geri kalan molozlar ise özel kurulan geri dönüşüm tesislerinde işlenip düşük kaliteli beton ve çimento haline getirilecek. Bakanlık kentsel dönüşüm esnasında çıkacak molozların taşınması için 80 firmanın talip olduğunu belirtti.

### KAMU BİNALARI DÖNÜŞÜM SÜRECİNDE

'Yaşam Dönüşümdür' sloganı ile yola çıkan kentsel dönüşüm sürecinde, Bakanlığa kamu binaların yıkılması ile ilgili talepler gelmeye başladı. Bakanlığa 150 kamu binası, bin 600 özel mülkiyet binası için belediyelerden yıkım başvurusu yapıldı. Bu kapsamda, Milli Eğitim Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Milli Savunma Bakanlığı, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Gençlik ve Spor Bakanlığı, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı riskli binalarını tespit ettirerek, yıkımlara başlanacak düzeye getirdi. Belediyelerin kentsel dönüşüm alanı dahilinde bulunan özel mülkiyet binaları içinde, belediyelerden bin 600'e yakın yıkım başvurusu yapıldı. Bu sayıların ilerleyen dönemde daha da artması bekleniyor. İzmir'de de dönüşüme uğrayacak 2-3 kamu binası olduğu belirtiliyor.

### KİMLER YER ALACAK?

Kentsel dönüşüm projelerinde çatı kuruluş Çevre ve Şehircilik Bakanlığı olacak. Bakanlık bu projede belediyeler ile birlikte çalışacak. Belediyelere her türlü ödenek aktarımı, teknik ve mali destek Bakanlıkça sağlanacak. Mahalli idareler Bakanlık öncülüğünde dönüşümde söz sahibi olacak. Bununla birlikte 6306 sayılı kanun kapsamında yapılacak kentsel dönüşümde Şehir Plancılarına ve Mimarlarla büyük görevler düşüyor. Bununla birlikte kentsel dönüşümde özel sektörde aktif bir şekilde yer alması düşünülüyor. Özel sektör; belediyeler, ya da





Bakanlık tarafından yapılan projelere ihale usulü ile teklif verebilecek.

### DEV PROJENİN MALİYETİ 650 MİLYAR TL

Yapılacak kentsel dönüşümün ekonomik büyüklüğü 650 milyar TL olarak tahmin ediliyor.

Bu bütçenin yarısının İstanbul'a aktarılması bekleniyor. Dönüşümün kaynak aktarımı içinde çalışmalar devam ediyor. Kamuoyunda '2B Yasası' olarak bilinen 'Orman Köylülerinin Kalkınmalarının Desteklenmesi ve Hazine Adına Orman Sınırları Dışına Çıkarılan Yerlerin Değerlendirilmesi Yasası' ile Hazineye ait Tarım Arazilerinin Satışı Hakkındaki Kanun uyarınca 2B satışlarından elde edilen gelirlerin yüzde 90'ına kadar olanı, Bakanlar Kurulu kararı ile dönüşüm projesine aktarılacak. Bunun dışında 2872 sayılı Çevre Kanunu gereğince, çevre katkı payı ve idari para cezası tahsilatının yüzde 50'si ile İller Bankası'nın banka faaliyetleri ile gelir getirici faaliyetlerden elde edeceği kârın yüzde 50'si de kentsel dönüşüme aktarılacak. Bununla birlikte genel bütçeden gerektiğinde projeye kaynak aktarılması söz konusu olacak. Bu kaynakların projenin başlaması, çarkların harekete geçmesi için bir anlamda can suyu olacağı belirtiliyor. Ayrıca proje uygulamaya başlanınca daha farklı kaynakların da ortaya çıkacağı aktarılıyor.

### 650 İŞ KALEMİ 50 BİN İSTİHDAM

İnşaatta kullanılan 650 kalem malzeme var. Çivi, kereste, kiremit, cam,

tel, kapı, sıva, çimento ile birlikte 650 kalem inşaat sektörüne hizmet veriyor. 650 iş kaleminin neredeyse aynı fabrikaları bulunuyor. Dolayısıyla inşaat sektörünün yan kollarında da çok büyük hareketlenme olacağı belirtiliyor. Kentsel dönüşüm süresince 50 bin kişilik bir istihdam sağlanacak. Bu istihdamda inşaat ustaları yer aldığı gibi nakliyeciler, ayrıştırıcılar vb. gruptaki kişiler iş sahibi olacak.

### KONUT SAHİPLERİ NE OLACAK?

Dönüşümde en önemli öncelik 'Yerinde Dönüşüm'ü sağlamak. Zemin problemleri nedeni ile yerinde dönüşümün imkânsız olduğu alanlar için en yakında bulunan rezerv alanlar değerlendirilebilecek. Yasa uyarınca anlaşma ile tahliye edilenlere kira yardımı ya da konut tahsis imkânı getiriliyor. Bakanlık bu çalışmalar kapsamında kimsenin mağdur edilmeyeceğini ifade ediyor. Bu kapsamda anlaşma ile tahliye edilen yapıların maliklerine veya malik olmasalar bile kiracı veya sınırlı aynı hak sahibi olarak bu yapılarda ikamet edenlere veya bu yapılarda işyeri bulunanlara hatta uygulamanın gerektirmesi hâlinde, riskli yapıyı kullanmakta olan kişilere de geçici konut veya işyeri tahsisine ya da kira yardımı yapılabilecek.

### İZMİR'DE KENTSEL DÖNÜŞÜM...

Gerek 1. derece deprem bölgesinde yer alması gerekse de çarpık kentleşmenin en fazla hissedildiği iller arasında gösterilen İzmir, Bakanlık

**Kentsel dönüşümde 'Sıfır atık' parolasıyla yola çıkan Bakanlık yıkılan binalardan elde edilen molozları da kentsel dönüşümde kullanacak. Yıkılan binalarda çıkacak tüm malzemelerin kullanılması düşünülüyor. Ortaya çıkacak ahşap, alüminyum ve PVC yapımlı kapı ve pencereler, demir ve çelik malzemeler, bakır kablolar, tesisat malzemeleri, kiremit ve ahşap malzemeleri yerinde kolayca ayrıştırıp tekrar yapı sektörüne kazandırılacak.**





tarafından acil dönüşüme uğraması gereken yerler arasında ilan etti. İzmir'de yaklaşık 1 milyon 500 bin konut olduğu düşünülüyor. Bunlardan yaklaşık 315 bin konutun yenilenmesi ve dönüştürülmesi konuşuluyor. Bu binaların yerine 800 konut yapılması öngörülüyor. İzmir'de afet riski kapsamında 18 bölge belirlendi. Bu bölgeler arasında Bayraklı, Karabağlar'ın Uzundere, Cennetçeşme ve Limontepeler semtleri, Konak, Buca ve Narlıdere yer alıyor.

İzmir'in kentsel dönüşüm projeleri 3 aşamada yapılacak. İlk etapta riskli binalar acilen yıkılacak. 2. etapta estetik yönelik bir değişim ve dönüşüm olacak. Son etapta ise kentin geçmişini ifade eden yapılar yapılacak.

### İZMİR'E "BÜYÜK KÖY" GÖZÜ İLE BAKILIYOR

İzmir kentsel dönüşüme ihtiyaç duyulan belki de en öncelikli şehir olarak göze çarpıyor. Geçmişten bugüne yapılan yanlış göç politikaları ile İzmir'in tepelerinde çarpık kentleşme kendini iyiden iyiye hissettiriyor. Bununla birlikte binaların sağlıksız olması ve deprem kuşağında yer alması İzmir'deki kentsel dönüşümün aciliyetini gözler önüne seriyor. Bu bağlamda İzmir'de kimsenin istemediği bir depremde yıkılması muhtemel evlerin fazlalığı insanların gözünü korkutuyor. İzmir'deki tarihi dokunun çarpık kentleşme ile iyice yok olmaya başladığı belirtiliyor. Bu nedenlerden dolayı İzmir, Bakanlık tarafından da öncelikli dönüştürülmesi gereken 4 kent arasında yer alıyor. Bu bağlamda kentin hızla büyüyen, değişen ve bozulan

dokusunda ortaya çıkan yeni fiziksel, toplumsal, ekonomik, çevresel ve altyapısal ihtiyaçlara göre kent parçalarının yeniden geliştirilmesi gerekiyor. Bakanlığın İzmir'e dair yaptığı araştırmalarda İzmir'deki bina kalitesinin %3'ü iyi, %52'si orta ve %45'i zayıf/kötü olduğu belirlenmiştir. Yine İzmir'de bazı kesim tarafından dile getirilen 'Büyük Köy' söyleminin kentsel dönüşüm sonrasında hafızalardan silineceği aktarılıyor.

### ARAZI SIKINTISI ÇEKEN İZMİR'DE DÖNÜŞÜM

İzmir'deki kentsel dönüşüm alanları toplam alanın yaklaşık yüzde 46,5'ine tekabül ediyor. İzmir'de kentsel dönüşümün önündeki en büyük engel arazi sıkıntısı olarak gösteriliyor. İzmir'in doğusunda doğal bir engel olarak Manisa Spil Dağı yer alıyor. Güneyinde Havaalanı, kuzeyinde ise İzmir Körfezi bulunuyor. Bakanlık bu sorunu aşmak için Deftardalık, Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü ile çalışmalarını sürdürüyor. Bakanlık ve İzmir Büyükşehir Belediyesi arazi sıkıntısı yaşanmadığını belirtirken, sivil toplum kuruluşları da arazi sıkıntısının olduğuna dikkat çekiyor.

### İZMİR'DE DİKEY YAPILAR OLUR MU?

İzmir'deki kentsel dönüşüme getirilen en büyük eleştiri arazi sıkıntısından dolayı binaların dikey olarak yapılacağı noktasında oluyor. Şehir planlamacıları ve mimarlar kentsel dönüşümün başarıya ulaşması için dikey yapılardan kaçınılması gerektiği konusunda görüş birliğine varıyor. Müteahhitler ise emsal

artışı olmadan kentsel dönüşümün olmayacağını belirtiyor. Sosyal açıdan bakıldığında ise insanları doğup büyüdükleri yerden alıp yüksek katlı binalara çıkarmanın olumsuz sonuçlar doğuracağı ortaya çıkıyor. Bu aşamada belediye ve Bakanlık yapacakları projede dikey yapılar olmayacağını belirtiyor. Ancak çok cüzi de olsa emsal artışı da olacağı öngörülüyor. Bazı alanlarda konutlar 3 katı geçmeyecek, bazı alanlar da 8 kat konut olacak. Ama genel anlamda mevcuttaki yoğunluğa göre yüzde 10 ile yüzde 30 arasında bir emsal artışı olacağı tahmin ediliyor.

### İZMİR'DE DÖNÜŞÜME UĞRAYACAK BÖLGELER

Bakanlık İzmir'de 22 ilçe belediyesine Afet Riski yasası ile ilgili yazı gönderdi. Belediyelerden gelen raporlar doğrultusunda kentsel dönüşüm çalışmalarına başlanacak.

İzmir'in 1/25 binlik Kentsel Bölge Nazım İmar Planı'nda 18 adet bölge işaretlendi. Bu 18 bölge İzmir Büyükşehir Belediyesi sınırları içinde yer alıyor ve Bornova, Karşıyaka, Menemen, Buca, Konak, Çiğli, Gaziemir, Narlıdere Bayraklı ve Karabağlar'dan oluşuyor. Toplamda 10 merkez ilçeyi kapsayan 18 bölgede 102 mahalle tespiti yapıldı. Bu bölgelerin toplam kentsel dönüşüm alanı 4 bin 435 hektar ki bu da 44 milyon 350 bin metrekareye tekabül ediyor. Bu alanlarda 882 bin kişi yaşıyor. Bunlar İzmir Büyükşehir Belediyesi sınırlarında bulunan nüfusun yüzde 25'ine tekabül ediyor. Yine İzmir Büyükşehir Belediyesi sınırları içinde



Modern çizgilere sahip işlevsel tasarımlı toplam 185 odamız, toplantı ve etkinliklerinize fark katacak 10 salonumuz, gurme lezzetler sunan mekanlarımız ve Mövenpick Hotel İzmir'de olduğunuzu hissettirecek güler yüzlü, kaliteli hizmet anlayışımızla, sizleri otelimizde ağırlamaktan mutluluk duyacağız.

Detaylı bilgi ve rezervasyonlarınız için: 0232 488 14 14.

Passionately Swiss.™

  
**MÖVENPICK**  
Hotel İzmir

Mövenpick Hotel İzmir  
Cumhuriyet Blv. No:138, 35210,  
Pasaport, İzmir, Türkiye  
Tel 0232 488 14 14, Faks 0232 484 80 70  
hotel.izmir@moevenpick.com

[www.moevenpick-hotels.com](http://www.moevenpick-hotels.com)

Güler yüzlü  kaliteli hizmet.





313 bin konutun tespiti yapıldı. Bu da Büyükşehir Belediyesi sınırlarındaki toplum konut sayısının yüzde 29'una tekabül ediyor. Büyükşehir Belediyesi sınırları dışında da 2 bin konut olduğu ilk etapta belirtiliyor. Toplamda 315 bin konutun kentsel dönüşüme uğrayacağı tahmin ediliyor.

### **DENETLEMİYİ BAKANLIK, BELEDİYELER VE ÖZEL SEKTÖR YAPACAK**

Kentsel dönüşüm projelerinde bakanlık belediyeler ile çalışacak. Özel sektörün devreye girmesiyle kentsel dönüşümün başarıya ulaşacağı hedefleniyor. Kentsel dönüşüm için çıkarılan yönetmeliklere göre denetleme işi için özel sektöre yetkiler veriliyor. Kentsel dönüşümü özel sektör yaparsa denetimi, özel yapı denetim firmaları yapacak. Belediyelerin yaptığı kentsel dönüşüm projelerinde denetimi belediyenin kendisi yapacak. Bunun yanında TOKİ'nin yaptığı projelerdeki binaları TOKİ'nin kendisi denetleyecek. Özel sektörün yaptığı denetimde Çevre ve Şehircilik İl Müdürlükleri son söz sahibi olacak. Denetleme yapan firmaların en ufak bir hatasında firmanın kapanması söz konusu olacak.

### **YIKIMLAR, İŞ MAKİNELERİ VE DİNAMİTLE YAPILACAK**

Afet Riski Yasası'na göre 315 bin konutun dönüştürülmesi beklenirken, evlerin yıkım yöntemi iki şekilde olacak. Birinci yöntem de konutlar Kadifekale örneğinde olduğu gibi iş makineleri ile yıkılacak. Konutların yıkımında kullanı-

lacak ikinci yöntem ise dinamit olacak. Daha çok büyük binaların yıkımında kullanılacak olan dinamit için uzman kişiler görev yapacak. Yıkım işinin de yeni bir meslek olarak hayatımıza girmesi kentsel dönüşüm çerçevesinde beklenebilir.

### **TARİHİ DOKU KORUNACAK**

İzmir'deki kentsel dönüşümde tarihi dokuya zarar verilmeyecek. Dönüşüm ile birlikte unutulmuş, bozulmuş, tahrip olmuş ve kaybolmaya yüz tutmuş eserler ortaya çıkarılacak. Kentsel dönüşüm yasası ile birçok tarihi, turistik mekanda iyileşme sağlanacak. Dönüşüm süresince Kültür ve Turizm Bakanlığı ve Vakıflar Genel Müdürlüğü ile birlikte çalışılarak tarihi mekanların yok olmasına engel olunacak. Yine dönüşüm ile birlikte tarihi mekanlar restore edilecek. Ayrıca İzmir için önem arz eden Karşıyaka, Alsancak, Göztepe, Güzelyalı gibi semtlerin de ilerleyen zamanlarda dönüşüme uğraması düşünülüyor. Böylelikle deniz havasının iç bölgelere kadar ilerlemesi ve kentin nefes alması sağlanacak.

### **YERİNDE DÖNÜŞÜM ESAS OLACAK**

Gerek İzmir Büyükşehir Belediyesi gerekse de Çevre ve Şehircilik Bakanlığı kentsel dönüşümün yerinde olacağı yönünde açıklamalar yapıyorlar. İnsanlar doğup büyüdüğü mahallelerden koparılmayacak. Sosyal açıdan da heyelan bölgesi dışındaki yerlerde kentsel dönüşümün yerinde olması gerektiği belirtiliyor. Sosyologlar insanların

tek katlı evlerinden çıkarılarak yüksek katlı binalara yerleştirilmesinin yanlış olduğunu bildiriyor.

### **İŞ GÜCÜ HAZIR**

Sivil toplum kuruluşları İzmir'in dönüşümünü İzmirlilerin yapması gerektiği noktasında görüş birliği sergiliyor. Bu bağlamda müteahhitler de güçlerini federasyon çatısı altında birleştirerek projelerde yer almak istediklerini belirtiyorlar. Ancak yüzde 50'si yeniden yapılacak bir şehir için inşaat sektörünün gerekli iş gücünü nereden bulacağı da merak ediliyor. Bu bağlamda dünyada kendini ispatlamış Türk şirketlerinin özel ekiplerini kurdukları ve kentsel dönüşümüne hazır olduklarını kaydediyorlar. Arazi sıkıntısı içinde iş yapamaz duruma gelen İzmirli müteahhitler ise kentsel dönüşümü sektörün kurtuluş mücadelesi olarak görüyorlar. İş yapmak için ekiplerini oluşturan İzmirli müteahhitler İzmir'in kentsel dönüşümü için gerekli iş gücüne sahip olduklarını belirtirken, genç nüfusun kendileri için artı değer olduğunu aktarıyorlar.

### **KADİFEKALE'DE 'DÖNÜŞÜM' BAŞARISI**

Heyelan bölgesi ilan edildikten sonra çalışmalarına başlayan İzmir Büyükşehir Belediyesi, oradaki vatandaşlarla anlaşarak isteyenlere evlerinin karşılığı olarak para veya Uzundere'deki konutlara yerleşmelerini sağladı. Kadifekale'nin afet bölgesi olmasına karşın Büyükşehir Belediyesi, 250 milyon TL harcayarak bölgede kentsel dönüşüm başarısı gösterdi. ●





Makina ● Tesisat ● Ekipman ● Montaj ● Paslanmaz ve Karbon Çelik



SARTA MÜHENDİSLİK  
MİMARLIK İNŞAAT TAAH. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ  
7232 SOKAK NO:29/2 AYKOOP SANAYİ SİTESİ PINARBAŞI- İZMİR  
TEL: 232-437 30 70  
www.sarta.com.tr



SARTA GAYRİMENKUL  
İZMİR HİLTON CENTER – OFİS BÖLÜMÜ  
GAZİ OSMAN PAŞA BULVARI NO:7 B BLOK 3.KAT OFİS NO : 370 İZMİR  
TEL:232-402 33 66  
www.sartagym.com

## ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANI ERDOĞAN BAYRAKTAR, EĞİAD YARIN DERGİSİ'NE YAPTIĞI DEĞERLENDİRMEDE "DÖNÜŞTÜRÜLEN BİNALARIN TAHMİNİ TOPLAM MALİYETİ 650 MİLYAR TL DOLAYLARINDA OLACAĞI DÜŞÜNÜLMEKTEDİR" DEDI

### KENTSEL DÖNÜŞÜM İLE 200 SEKTÖRE YENİ İŞ İMKÂNI

#### Çevre ve Şehircilik Bakanı

Erdoğan Bayraktar, EĞİAD YARIN Dergisi'ne kentsel dönüşüm başlığında Türkiye'de uygulanacak 20 yıllık kısa-orta ve uzun vadeli çalışma programı hakkında bilgi verdi.

Bu çalışmalarda belediyelerle ortak hareket edeceklerini belirten Bayraktar, bu sayede 6.5 milyon konutta dönüşüm gerçekleştirileceğini kaydetti. İzmir özelinde ise "Hangi belediye önce müracaat ederse, kentsel dönüşümüne oradan başlanacaktır. İzmir'de kentsel dönüşüm için 22 ilçe belediyesi yetkilendirilmiştir" diyen Bakan Bayraktar ile kentsel dönüşümün Türkiye ekonomisi ve sosyolojik hayatı üzerindeki etkisi, İzmir'deki çalışma programları üzerine konuştuk.

#### Kentsel dönüşüm için çalışmalara ne zaman başlanılacak? Hedef 2023 yılı gösteriliyor, sizce 10 yıl dönüşüm için yeterli mi?

Kentsel dönüşüm çalışmaları Kanunun yürürlük tarihi olan 31 Mayıs 2012 tarihinden itibaren başlamıştır. Dönüşüm öncelikle 1. derece deprem kuşağında yer alan ve nüfus yoğunluğu fazla olan illerden başlayacaktır. Bu kapsamda, İstanbul, Kocaeli, Sakarya, Bursa ve İzmir gibi illerimiz birinci derece deprem kuşağında bulunmaları ve nüfus yoğunluğu nedeni ile öncelikli illerdir. Fay hatları, sel ve heyelana maruz bölgeler gibi afet risklerinin fazla olduğu alanlar tespit edilecek ve uygulamalara tespitler doğrultusunda başlanacak ve uygulama aşama aşama ülke sathına yayılacaktır. Evet dediğiniz gibi, ilk hedef 2023'tür. Bu hedefe ulaşmak için Bakanlık olarak çalışmalarımız hızlı bir şekilde devam etmektedir.



Çevre ve Şehircilik Bakanı  
Erdoğan BAYRAKTAR

#### Proje 1, 5, 10 ve 20 yıllık eylem planları dahilinde yürütülecek. Bu kapsamda yapılacak çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'de Kentsel Dönüşüm süreci 1, 2, 5, 10 ve 20 yıllık eylem planları dahilinde yaklaşık 20 yıl olarak planlanmaktadır. Yaklaşık 20 milyon adet konut stoku olan Türkiye'de riskli yapılar belirlendikten sonra, tahmini 6,5 milyon konutun dönüşmesi beklenmektedir. Bakanlığımız tarafından "Riskli Alan ve Riskli Yapı Tespiti" ile ilgili 19.06.2012 tarihinde 81 İl Valiliği ile Belediyelere yazılan yazı ile; Riskli alan çalışmaları, önemine ve önceliğine binaen öncelikle birinci derece deprem bölgelerinde yer alan iller ile ikinci derece deprem bölgelerinde yer almakla beraber acil risk taşıyan yerlerden başlayacaktır. Riskli yapılar ve riskli alanların tespiti yapacak olan birimler, kanundaki yetki çerçevesinde İl Belediyeleri, İl Özel İdareleri, Büyükşehir Belediyeleri,

ri, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlükleri ile Bakanlığımızca yetki verilen birimlerdir. Ayrıca İstanbul, İzmir, Bursa, Kocaeli ve Sakarya Büyükşehir İlçe Belediyelerine Bakanlığımızca yetki verilmiştir. Kanun kapsamında, zemin yapısı veya üzerindeki yapılaşma sebebiyle, can ve mal kaybına yol açma riski taşıyan riskli alanlar ile ekonomik ömrünü tamamlamış olan ya da yıkılma veya ağır hasar görme riskli yapılar belirlenecektir.

#### Proje için ne kadar bütçe ayrılacak? Bütçe için kaynak nasıl yaratılacak? Özellikle İzmir için bir rakam verebilir misiniz? Ayrıca projenin kaynak bütçesinin 2B'den karşılanacağı belirtiliyor. Bu kaynak proje için yeterli mi?

Dönüştürülen binaların tahmini toplam maliyeti 650 milyar TL dolaylarında düşünülmektedir. Kamuoyunda "2B Yasası" olarak bilinen "Orman Köylülerinin Kalkınmalarının Desteklenmesi ve Hazine Adına Orman Sınırları Dışına Çıkarılan Yerlerin Değerlendirilmesi yasası ile Hazineye ait Tarım Arazilerinin Satışı Hakkındaki Kanun uyarınca 2B satışlarından elde edilen gelirlerin yüzde 90'ına kadar olanı, Bakanlar Kurulu kararı ile dönüşüm projesine aktarılacak. Bunun dışında 2872 sayılı Çevre Kanunu gereğince, çevre katkı payı ve idari para cezası tahsilatının yüzde 50'si ile İller Bankası'nın banka faaliyetleri ile gelir getirici faaliyetlerden elde edeceği kârın yüzde 50'si aktarılacak. Genel bütçeden gerektiğinde projeye kaynak aktarılması söz konusu olacak. Bu kaynaklar projenin başlaması, çarkların harekete geçmesi için bir anlamda can suyu olacak. Proje uygulamaya başlanınca daha farklı kaynaklar da ortaya çıkacak.

#### Türkiye'de yaklaşık kaç konut bulunuyor ve bunun ne kadarının kentsel dönüşüm kapsamında yıkılması gerekiyor? Yaklaşık 5-6 milyon konutun yıkılıp





### **yeniden yapılacağı bir süreçten bahsediliyor. Böylesi bir projenin Türk inşaat sektörüne olan etkilerini değerlendirir misiniz?**

Demir de belirttiğim gibi Türkiye’de Kentsel Dönüşüm süreci 1, 2, 5, 10 ve 20 yıllık eylem planları dahilinde yaklaşık 20 yıl olarak planlanmaktadır. Yaklaşık 20 milyon adet konut stoğu olan Türkiye’de riskli yapılar belirlendikten sonra, yaklaşık 6,5 milyon konutun dönüşmesi planlanmaktadır. Ekonomik olarak belli bir seviyeye ulaşan ülkemizde, kişi başına düşen milli gelirimiz 10 bin doları aşmıştır. Türkiye’de teknik eleman, müteahhitlik, inşaat sektörü, inşaat malzemeleri ciddi anlamda gelişmiştir. Kentsel dönüşüm sürecinde yüzde 90 yerli inşaat malzemeleri kullanılacaktır. Asıl adı Afet Riskli Alanların Dönüştürülmesi olan projenin uygulama safhasında yerli malzemede kalitenin artacağı, yaklaşık 200 sektörde ekonomik canlanma olacağı ve yeni iş imkânlarının doğacağı düşünülmektedir.

### **Özellikle hak sahiplerinin durumu merak konusu. Konutları yıkılan hak sahiplerini neler bekliyor? Başka semtlere geçici olarak mı taşınacaklar? Herkes kendi konutuna geri dönebilecek mi? Gerek Türkiye ayağında gerekse İzmir odaklı baktığımızda bu konuda nasıl bir çalışma programı belirlediniz?**

Yasanın önemli bir özelliği de, uygulamaların 2/3 nitelikli çoğunluğun kararı ile yapılacak olmasıdır. Mevcut düzenlemelerle mülkiyet statüsünü devam ettirerek, dönüşümün sağlanamayacağı, konunun tüm uzmanları tarafından

kabul edilmektedir. Bu nedenle hem vatandaşın hakkının yenmemesi, hem de uygulamada karşılaşılabilecek engelleri aşmak için, 2/3’lük nitelikli çoğunluğun verdiği kararlarla uygulamaların yürütülmesi esası getirilmiştir. Her türlü tasarruf hakkı parsel sahiplerindedir. Bina yıkıldıktan sonra vatandaş kendi yerini kendisi yapacak. Kendisi satmak mı istiyor, satın. Yapmak mı istiyor, yapsın. Kat karşılığı vermek istiyorsa, versin. Her türlü tasarruf hakkı oradaki parsel sahiplerindedir. Burada ikinci önemli husus: binada hissedarların tamamının muvafakatini aramıyoruz. Binada veya alanda bulunan nitelikli çoğunluk yeterli olmaktadır, yani üçte iki çoğunluk karar verdiği zaman diğer üçte bire diyoruz ki siz de bu karara uymak zorundasınız. Kentsel dönüşümde asıl hedef yerinde dönüşümdür.

### **6306 Sayılı Kanunun sağladığı öncelikler;**

→ Anlaşma ile tahliye edilen, yıkılan veya kamulaştırılan yapıların mülkiyetine ve bu yapılarda kiracı veya sınırlı ayrı hak sahibi olarak, en az bir yıldır ikamet ettiği veya bunlarda işyerinin bulunduğu tespit edilenlere; konut, işyeri, arsa veya kredi verilebilir

→ Konutunu ve işyerini kendi imkânları ile yapmak veya edinmek isteyenlere de kredi verilebilir.

→ Gecekondu Kanununa göre; yoksul veya dar geliri olarak kabul edilenlere verilecek olan konut veya işyerleri, 7269 sayılı Kanunda belirtilen usul ve esaslar uyarınca borçlandırma suretiyle de verilebilir.

→ Yapımı gerçekleştirilen konutların bedelleri; Mevcut ekonomik durum, Tabii afetin ortaya çıkardığı durumlar, Uygulama alanındaki kişilerin mal varlığı ve geliri göz önünde bulundurularak

→ Riskli alan ve rezerv yapı alanı dışında olup da

bu Kanunun öngördüğü amaçlar bakımından, güçlendirilebileceği teknik olarak tespit edilen yapılar için, Bakanlar Kurulunca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde güçlendirme kredisi verilebilir

→ Yine Kanun ile Taşınmazları satın almaya, ön alım hakkını kullanmaya, bağımsız bölümler de dâhil olmak üzere taşınmazları trampaya, taşınmaz mülkiyetini veya imar haklarını başka bir alana aktarmaya,

→ Aynı alanlara ilişkin taşınmaz mülkiyetini anlaşma sağlanmak kaydı ile menkul değere dönüştürmeye,

→ Kamu ve özel sektör işbirliğine dayanan usuller uygulamaya, kat veya hâsılat karşılığı usulleri de dâhil olmak üzere inşaat yapmaya veya yaptırma, arsa paylarını belirlemeye Bakanlık yetkili kılınmıştır.

### **Şehir plancıları ve mimarların kentsel dönüşümdeki yerleri ne olacak? Yetkileri hakkında bilgi verir misiniz?**

6306 Sayılı Kanun kapsamında yapılacak kentsel dönüşümde şehir plancılarına ve mimarlara büyük görevler düşmektedir.

### **Bankalar açısından da bakıldığında zaman özel bir kredi sistemine gidilecek mi?**

Konutunu veya işyerini kendi yapmak isteyenlere kredi istemeleri durumunda özel hesaptan kredi verilebilecektir. Bakanlık tarafından sağlanan kredileri kullanmayıp, bankaları tercih edenlere de faiz desteği sağlanacaktır.

### **Kentsel dönüşüm sürecinde inşaatlardan çıkan molozlarla ne yapmayı düşünüyorsunuz?**

Kentsel dönüşümde “Sıfır atık” parolasıyla yola çıkmıştır. Yıkılan binalardan elde edilen betonun daha çok

### **Kentsel dönüşüm sürecinde şehrin tarihi dokusu nasıl korunacak?**

Kentsel dönüşümde tarihi dokuya zarar verilmeyecek, bizim bu projelerimizle unutulmuş, bozulmuş, tahrip olmuş ve kaybolmaya yüz tutmuş eserler ortaya çıkacaktır. Afet Riskli Altındaki Alanların Dönüştürülmesi yasasıyla başlayacak süreçte birçok tarihi, turistik mekânda iyileşme sağlanacaktır. Kentsel dönüşümde Kültür ve Turizm Bakanlığı ve Vakıflar Genel Müdürlüğüyle birlikte çalışılarak tarihi mekânların yok olmasına engel olunacak. Ayrıca, söz konusu bu dönüşümle birlikte tarihi mekanlar restore edilecek.





dolgu malzemesi olarak kullanılması öngörülmektedir. Yıkım teknolojisi ciddi gelişmiştir. Yıkılan binalardan hangi malzemeler kullanılıyorsa hepsi kullanılacaktır. Ortaya çıkacak ahşap, alüminyum ve PVC yapımlı kapı ve pencereler, demir ve çelik malzemeler, bakır kablolar, tesisat malzemeleri, kiremit ve ahşap malzemeleri yerinde kolayca ayrıştırılıp yapı sektörüne kazandırılacaktır. Geri kalan molozlar ise özel kurulan geri dönüşüm tesislerinde işlenip düşük kaliteli beton ve çimento haline getirilecektir.

### **Son dönemde 'Kentsel Dönüşüm mü Rant mı' başlıkları ile karşılaşılıyor. Sizin bu konudaki tespitlerinizi alabilir miyiz?**

Bu yasayı kullanarak rant düşüncesini devlet kadrolarında, siyasi kadrolarda olsun, bunları yan yana koymak büyük haksızlıktır, bunu düşünmek kefen soyuculuğudur.

Devlet bunu yapmaz, bunu yaparsa irtikaptır, suçtur. Böyle bir şey olmaz. Bunu söyleyenlere "Hadi sen de oradan" demek lazım. Biz hak yemeyiz, biz yetimin hakkını kimseye yedirmeyiz. Eğer bu düşüncede olanlar varsa karşılarında bizi bulurlar bu iyi biline. Şimdi, Türkiye kalkıyor. Çok hızlı, göz kamaştırıcı bir kalkınması var.

Türkiye'nin dünyaya verdiği büyük ve mutlu bir fotoğraf var. Biz bu doğrultuda işimizi yapacağız. Rantı düşünmek bizim uzağımızda, böyle meselelere takılmak bizim işimiz değil. Şimdi bizim başımız dik, alnımız açık. Dünyada konuşuluyoruz. Dünyada nereye giderseniz gidin Türkiye'den geldim denildiğinde şöyle bir bakıyorlar. Emin olun insan bir başka mutluluk duyuyor bundan. Biz, çocuklarımız için daha iyi olan için mücadele veriyoruz.

İlk hedefimiz 2023. Biz bu bakımdan şehirleri geliştirmek zorundayız, şehirleri düzenlemek durumundayız, şehirleri kaçak ve salaş yapılardan arındırmak durumundayız. Nasıl Japonya'da deprem olduğunda çocuklar eğlenmeye devam ediyor, Türkiye'yi de o seviyeye getirmek zorundayız. Bunun için mücadele veriyoruz, vereceğiz. Gece gündüz çalışıyoruz, çalışacağız. Siyasi ya da başka çıkar odaklı mülahazalarla söylenen bu sözler haksızlıktır. Bunları tekrarlamak istemiyorum.

**Proje kapsamında yetki görev dağılımı hakkında bilgi verirsiniz? Projenin denetim sürecinde kimler görev alacak?**  
Kentsel dönüşüm projelerinde be-

lediyelerle hareket edilecek. Yasayla belediyelere her türlü ödenek aktarımı, teknik ve mali destek sağlanacak. Yasayla, mahalli idareler, Bakanlık öncülüğünde dönüşümde söz sahibi olacak. Olası bir depremde, çok büyük can ve mal kaybına yol açacağı kesin olan riskli alanlar ve yeni rezerv alanların belirlenmesinde mahalli idarelerin görüşleri alınacak. Mahalli idareler, dönüşüm yapılacak alanların belirlenmesinde de Bakanlığa görüşlerini bildirecek. Riskli alanlar ve rezerv yapı alanlarında, Hazine'nin özel mülkiyetindeki taşınmazlar, kamu idareleri mülkiyetinde veya tahsisli olanlar, Bakanlıkça belediyelere devredilebilecek. Dönüştürmeye tabi tutulan taşınmazların üzerindeki köhnemiş yapılar da dahil olmak üzere muhdesatla birlikte değer tespiti işlemleri ve dönüşümle ortaya çıkacak taşınmazların değerlemeleri, mahalli idarelerce yapılacak Şehircilik anlamında yeni kentsel tasarımların oluşturulmasında gerekli cins değişikliği, tevhit ve ifraz işlemlerini mahalli idareler resen yapabilecek veya yaptırabilecek. Kentsel dönüşümde belediyelerle omuz omuza çalışacağız. Bakanlık koordinasyonunda belediyelere idari yetkiler verilerek tüm iş ve işlemler bu şekilde yürütülecek. Belediyelere



her türlü ödenek aktarımı, teknik ve mali destek sağlanacak. Belediye meclislerinin salt çoğunluk ile alacağı kararlar, masrafların tamamı veya bir kısmı belediye bütçesinden karşılanmak kaydıyla, kentin uygun görülen alanlarında bina cephelerinde değişiklik, yenileme, özel aydınlatma ve çevre tanzimi çalışmaları yapılabilecek. Cephe değişikliği yapılacak binalarda telif hakkı sahibine, talep etmesi halinde telif hakkı ödenecek.

**Kamu binalarının (okul, hastane vb.) kentsel dönüşüm proje kapsamında yeri ne olacak? Bu binalar yapı denetimden muaf tutulduğu için, tespitleri nasıl yapılacaktır?**

“Yaşam Dönüşümdür” sloganı ile yola çıkan kentsel dönüşüm sürecinde, Bakanlığımıza yıkım talepleri çok şükür gelmeye başladı. Bakanlığa 150 kamu binası, bin 600 özel mülkiyet binası için belediyelerden yıkım başvurusu yapıldı. Bu kapsamda, Milli Eğitim Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Milli Savunma Bakanlığı, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Gençlik ve Spor Bakanlığı, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlıklarını riskli binalarını tespit etti. Bakanlığımız ile yapılan protokolle eylül ayı itibari ile yıkımlar başlayacak. Afet riski altındaki alanların dönüşümü için yıkım talepleri gelmeye başladı. Belediyelerin kentsel dönüşüm alanı dahilinde bulunan özel mülkiyet binaları içinde, belediyelerden bin 600'e yakın yıkım başvurusu yapıldı. Bu sayıların ilerleyen dönemde daha da artması bekleniyor.

**Kentsel Dönüşüm Projesi kapsamında sokak aralarında bulunan küçük işletmelerin durumu ne olacak?**

Bizim burada koruyacağımız kollayacağımız fakir fukaradır. Ufak sanatkarın iş yeri varsa, ve bu işyeri depreme dayanıklı bir bina değilse, o iş yerinin yerine ya iş yeri yapacağız yada işyeri sahibine kredi vereceğiz. Bir yerde fakir fukara varsa ve riskli binada oturuyorsa, bu kiracı bile olsa, bizim asıl amacımız onu nasıl kollayacağımız, ona nasıl bakacağımızdır. Yine fakir fukara oturduğu yerde tapu sahibi değilse bile, biz onu nasıl ikamet ettireceğiz ona bakacağız.

**Kentsel Dönüşüm Ortak Çalışma Platformu'nun kurulması yönünde çalışmalar yapılıyor. Bu çalışmaları nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Kentsel Dönüşüm Ortak Çalışma Platformu'nun kurulması ile ilgili çalışmalarımız devam etmektedir. ●

**İZMİR'E DAİR...**

**İzmir özelinde baktığımızda rakamlarla bu şehri bize değerlendirir misiniz?**

Yapılan araştırmalar, İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük kentlerdeki yapı stokunun yaklaşık yüzde 70'inin, ülke genelinde ise yüzde 50'sinin çanak olduğunu ortaya koymaktadır. Yine bu araştırmalarda İzmir'de bina kalitesinin yüzde 3 iyi, yüzde 52 orta ve yüzde 45 zayıf/kötü olduğu belirlenmiştir. Bu çerçevede elden geçecek 1 milyon 500 bin konut bulunmaktadır. 315 bin konutun da acil olarak yenilenmesi gerekmektedir.

**Kentsel dönüşüm kapsamında İzmir kaç bölgeye ayrıldı? Bu bölgelerde kaç bina yıkılacak, kaç binada revizyona gidilecek?**

19.06.2012 tarihinde yayımladığımız Genelge ile İzmir'de tüm ilçe belediyeleri riskli alan ve riskli yapı belirlemek için yetkilendirilmiştir. Vatandaşların müracaatı ile veya resen ilgilil Kurumların yapıları tespit ile riskli bina envanteri oluşturulacaktır. İzmir'in tamamı 1. Derece deprem bölgesinde yer aldığı için tüm bölgeler önceliğimizdir.

**İzmir'de kentsel dönüşüm hangi bölgeden başlayacak?**

Riskli alan tekliflerinde önceliğimiz, teklif sırasına göre olacaktır. Hangi belediye önce müracaat ederse, kentsel dönüşüm oradan başlanacaktır. İzmir'de kentsel dönüşüm için 22 ilçe belediyesi yetkilendirilmiştir. Dönüşüm yapılacak alanların belirlenmesi durumunda kentsel dönüşümüne başlanacaktır.

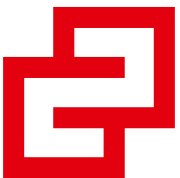
**İzmir Büyükşehir Belediyesi ve ilçe belediyeler ile nasıl bir organizasyona gidilecek?**

Kentsel dönüşüm projelerinde belediyelerle hareket edilecek. Yasayla belediyelere her türlü ödenek aktarımı, teknik ve mali destek sağlanacak ve mahalli idareler, Bakanlık öncülüğünde dönüşümde söz sahibi olacak.

**Kentsel dönüşüm projesinin İzmir'de arazi sıkıntısı nedeniyle tıkanıklık yaşayacağı söyleniyor. Siz bu tarz sorunları yaşamamak için ne gibi tedbirler almayı planlıyorsunuz?**

Kentsel dönüşümde önceliğimiz yerinde dönüşümdür. Bu kapsamda arazi sıkıntısı yaşanmayacağımızı düşünülmektedir.





**GRETON®**

**GRANİT VE PREKAST MALZEMELERİ SAN. VE TİC. A.Ş.**

**Fabrika / Merkez : İzmir - Ankara Asfaltı, No.40 (25. km)**

**Atatürk Mah. Ulucak 35170 Kemalpaşa - İZMİR**

**Tel : 0.232 877 02 59 (pbx) • Faks : 0.232 877 02 63**

**www.greton.com.tr • greton@greton.com.tr**



# bastığınız yere dikkat edin.

orada, 24 yıldır Greton imzası var.

Londra St.Pancras Metro İstasyonu, İngiltere

*Doğal taşa dayalı yer döşemesi, dekoratif cephe kaplamaları ve merdiven basamakları gibi prekast ürünleri İtalyan teknolojisi ile üreten, sektörün lider firması **Greton**, deneyimli ekibi ile 24 yıldır “**her anınızda**” yanınızda olmaya devam ediyor...*

## İZMİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI AZİZ KOCAOĞLU:

“SADECE RANT DÜŞÜNMEYECEKSİNİZ,  
ADİL OLACAKSINIZ”**Kentsel dönüşüm projesinde**

sadece rant düşünerek hareket edilemeyeceğini belirten İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, adil davranılması gerektiğine dikkat çekti.

EGİAD Yarın Dergisi'ni İZFAŞ Genel Müdürlüğü'nde ağırlayan Başkan Kocaoğlu, yapılan ve yapılacak çalışmalar hakkında bilgi verdi. Kocaoğlu, İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin bu süreçte hakem görevi üstlendiğini vurguladı. İzmir'in bir ressamın fırçasından çıkan tablo gibi yeniden hayat bulacağını belirten Kocaoğlu ile projede izlenecek yol üzerine sohbet ettik.

**İzmir'in kentsel dönüşüm başlığında biraz araştırma yapmaya kalktığımızda birbirinden farklı rakamlarla karşılaşırız. Kentsel dönüşüm konusunda bu şehre rakamsal baktığımızda nasıl bir gerçek ile karşı karşıyayız?**

Kentsel dönüşüm konusunda bizim önceliğimiz rakamlardan çok vizyon belirlemektir. 1/25 bin'lik planların çalışmalarını 2004 yılından beri yapıyoruz. Bu çalışmalarda 18 bölge belirledik. Mahalle sayısından çok bölge sayısı önemli... Çünkü hangi mahallenin nerede başladığı bittiği karışabiliyor. Çalışmalarımızı Bakanlığa teslim edeli uzunca bir süre oldu. İlk projemiz 2011'in Şubat ayında yollamıştık. Demek ki, bunun üzerinden 18 ay geçmiş. Diğer çalışmalarımızı ise parti parti yine geçen yılın kiş aylarına kadar Bakanlığa yolladık.

**Kentsel dönüşümü nasıl yapacaksınız?**

Önemli olan şudur; kentsel dönüşüm felsefemiz nedir? Kentsel dönüşüme bakışımız nedir? Kente bakışımız nedir? 40 yıl kadar sonra bu kent için "Dünya kadar para harcamışlar ama bu kenti berbat etmişler, yeşil alan bırakmamışlar, çocukların oynayacağı park bahçe yok, spor alanları bırakmamışlar. Eğitim, sosyal alan ve sağlık alanları yaratmamışlar" mı dedirteceğiz? Yoksa bu kadar birikimle biz kenti yeniden mi yaratacağız? Bürokrat arkadaşlarımız ile birlikte cevap aradığımız konu budur.

**Nasıl bir İzmir hayal ediyorsunuz?**

Körfez Vapuru'na bineceğiz. Üçkuyular ile Bostanlı arasında demirleyeceğiz. Tam ortadan kente bakacağız. Bu kent coğrafi olarak çanak bir yapıya sahip... Çanağın ucu kırık gibi Körfez'e açılıyor. Bu kentin bu alandan başka İzmir merkez kenti diyebileceğimiz başka bir alanı yok. Havaalanına doğru giderseniz Tahtalı Havzası başlıyor. Burası koruma havzasıdır. Menemen'i geçince Gediz Havzası başlıyor. Menemen Ovası başlıyor. Sasalı tarafına gittiğinizde ise Ramsar kapsamındaki koruma alanları başlıyor. Kuş Cenneti var. Var oğlu var... Kemalpaşa'nın konutu ve sanayileşme ayağı planlanmış durumda. Bizim planlayabileceğimiz alanlar Körfez'in ortasından baktığımızda gördüğümüz alanlardır. Yani Belkahve'ye yüzümüzü döndüğümüzde görebildiğimiz alanlardan bahsediyorum.

Narlidere'den Yamanlar'a kadar gördüğümüz yerler bu kapsamda ele alıp planlayacağımız alanlar dahilindedir.

Bu kent bu görünümüyle içimizi aydınlatmıyor. Olayın görsel ve şehircilik boyutu var. Bir de bu konutların sağlıksızlığı da hepimizin uykularını kaçırıyor. Olası bir afette bu kent ne olacak? Depreme dayanıklı, su akışları ve diğer başlıkları bilimsel olarak yapılmış konutlar yapmak gerekiyor. Bu konutları Yeni Deprem Yönetmeliği'ne göre yaptığınızda, zemin etütlerini doğru yapar, malzemeyi doğru kullanırsanız, altyapısını yaparsanız işin depremsellik boyutunu çözmüş olursunuz. Ama kenti çözemezsiniz. Yani kentin estetik boyutunu ve kentin sosyal alanlarını çözemezsiniz. İzmir kentinin nüfusu 30 yıllık projeksiyonda 6 milyon kişi olacak. O zaman bu nüfusun konut talebini de süreç içerisinde yaratmak zorundayız. O zaman bir çeşitlilik sunmak zorundayız. Binanın görünümünü yeşil alan kırar. Burada bir sürü dereciklerimiz var. Oralara yeşil dokular yaparak, binaları belli yerlerle toplayarak, yeşil alanlarda aynı zamanda sosyal yaşam alanları yaparak yol alabiliriz. Bir ressamın fırçasından çıkmış bir resim gibi Yamanlar Dağı'nın gerisinden başlamış, Narlıdere sirtlarına kadar görebildiğimiz bir kent yaratmak istiyoruz.

**Sizce İzmir'de bu işin maliyeti ne kadar olur?**

Bu şehrin arazi sorunu yok. Bu iş için 25 milyar lira para lazım deniliyor ya... Bu iş için para da lazım değil.



İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı  
Aziz KOCAOĞLU

“Bir hakem lazım. Bu hakem hem mal sahibine hem de inşaat sektörüne adil davranacak. Herkesin çıkarlarını güvence altına alacak bir hakeme ihtiyacı var. Bunu yapacak kurum İzmir Büyükşehir Belediyesi’dir. Eğer siz sadece binaları yıkıp yerine yenilerini yaparsanız, binalara ayrı bir çekim gücü yüklemeyeniz o binaları satamazsınız. O binalar orada kalır. Kent dönüşümlerini konut projelerine göre düzenlemelisiniz. Bunu kademeli kademeli yapmalısınız. Hesap belli. Satılacak konutları farklı bir proje haline getirirsek o dairelerin fiyatları katlanarak artacaktır. Bunu, yapacağınız dairenin fiyatı belirler. İzmir’de sihirli el, ekonomideki sihirli el gibi, konut talebini dengelemezse inşaat sektörüne yazık olur. Arz ve talebi belirlemezseniz inşaat sektörü çöker.”



Sosyal projelerin haricinde tabii ki... Başlangıçta bu iş için bir para gerekiyor ama biz bu parayı zaten veriyoruz. O parayı da Heyelan Bölgesi'nde yaptığımız gibi harcadık. Torbalı ve Bayındır'da yapılan projeler tamamen Roman vatandaşlarımız için planlanmıştır. Onlarda bir geri dönüş beklemiyoruz. Ancak Aktepe, Emrez ve Cennetçeşme'de, Uzundere, Yeşildere, Ballıkuyu ve Bayraklı'da yeterli imar durumu var. Bu bölgelerde yeterli gelişim gerçekleşir. Mal sahipleri mallarının değeri kadar konutu alırlar. Hem de onu yapan müteahhitler de para kazanır. Belediye de kendine düşen bu bölgelerin altyapı problemini çözer. Bu zaten bizim görevimiz. Bu 300 bin sağlıklı konut zamanla yayılmış şekilde düzene girer. Dışe dokunur paralara ihtiyaç yok.

#### **Gaziemir Projesi, kentsel dönüşüm için Türkiye için de bir model olacak. Nasıl yol alacaksınız?**

Hayır bir model var. O da Kadifekale Projesi...

#### **Kadifekale, afet bölgesi değil miydi?**

Olsun. Tam bir kent dönüşümüdür. Oraya 250 milyon lira harcamasaydık, afet bölgesi olarak kalırdı.

#### **Bundan sonra neler yapacaksınız?**

Bayraklı'nın ihalesini yaptık. Aktepe Bölgesi'nde Kent Merkezi açtık. Cennetçeşme'de çalışmalarımızı yürütüyoruz. Burada önemli olan, cazibe merkezleri yaratma arzusundayız. Çünkü yerinde dönüşüm çok önemli.

#### **Vatandaş size en çok hangi soruları soruyor? Ne istiyor?**

Adil bir değer tespiti istiyor. Kimsenin haklarını yemesini istemiyor. Biz de kimsenin hakkını yemedik ve bunun için çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde projelerin elektronik



Aziz Kocaoğlu, Yarin Dergisi Editörleri Seda Gök ve Cemal Tükel'e bilgi verdi.

maketlerle tanıtımı yapılacak. 200, 100 adette ayrı ayrı konut ihaleleri yapılacak. Vatandaşın da müteahhidin de hakkını koruyacağız.

#### **Kentsel dönüşümün bir de sosyolojik ayağı var.**

Sosyolojik ayağı hazır... Bayraklı, Aktepe ve Emrez'de kurduğumuz merkezler bu konuda önemli görev üstleniyor. Herkes bilgilendiriliyor. Biz bu projeleri vatandaş ile ortak yürütüyoruz.

#### **Mimari açıdan baktığımızda bu projelerde nelere dikkat edilecek? Özel tasarım yarışmaları düzenlemeyi düşünüyor musunuz?**

Zaten bu ihaleler de bir yarışmadır.

Burada da mimari projeler yapılacak. Ama başlangıçta biz bunu yarışmaya çıkmadan proje bazında ihale edeceğiz. 50-60 bin konutta dönüşüm yapıldıktan sonra bazı noktalarda proje yarışmaları ile bu desteklenebilir.

“Kentın göbeğine elbette para gidecektir. Ama diğer yerlerde bu havuz doğru yönetildiğinde hem inşaat sektörü para kazanacaktır hem de vatandaş çarpık ve sağlıklı yapılarıdan kurtulacaktır. Bu işin süresini de kentın zenginliği belirleyecek. Birçok kişinin konuta ihtiyacı var. Ama asgari ücretle çalışan gençlerin konut alma gücü yoktur. Bu alan ne zaman dolarsa ve herkes ne zaman mutlu olursa o zaman kent dönüşümü başarılmış olur. Kentin aldığı pay kentsel dönüşüm süresini belirleyecektir.”

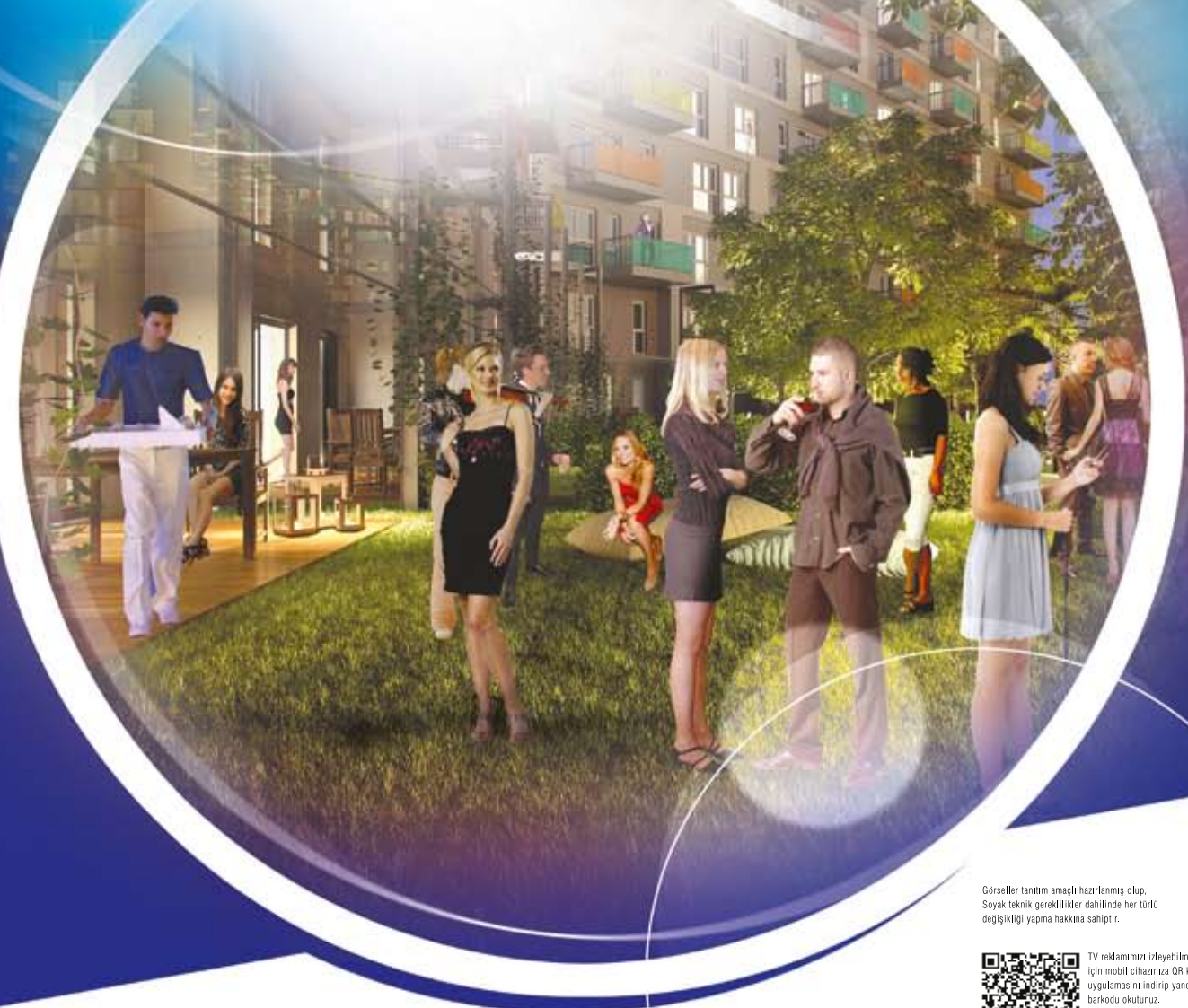


# HAYAT OPTİMUS'TA GÜZEL

Soyak'tan İzmir'de,  
hayatınıza güzellikler  
katacak bir Soyak klasiği:  
Soyak Mavişehir Optimus.

Soyak Mavişehir Optimus'a gelin,  
eşinizle, dostunuzla keyifli vakit  
geçireceğiniz, eğlenceli akşamlarda  
hayatın tadını birlikte çıkaracağınız  
ayrıcalıklı bir yaşama kavuşun.

Gelin, Mavişehirli olmanın keyfini,  
Optimus'ta olmanın ayrıcalığıyla  
birleştirin sizin de hayatınız  
daha güzel olsun.



Görseller tanıtım amaçlı hazırlanmış olup,  
Soyak teknik gereklilikler dahilinde her türlü  
değişikliği yapma hakkına sahiptir.



TV reklamlarımızı izleyebilmek  
için mobil cihazınıza QR kod  
uygulamasını indirip yandaki  
barkodu okutunuz.

444 0 795 [www.soyak.com.tr](http://www.soyak.com.tr)  
7/24 İnternette Satış

Tasarımı, yapımı, işletmesi ve bakımı  
konularında yapılan uygulamalarla  
enerji verimliliği ve su tasarrufu  
sağlanmasına imkan tanıyan yapılarla  
verilen, ABO kaynaklı, uluslararası  
Yeşil Bina Sertifikasıdır.



MYKUS

mavişehir  
OPTİMUS



## TARTAN: KENTSEL DÖNÜŞÜM EVLERİ YIKIP YERİNE YENİ EVLER YAPMAK DEĞİL

**Kentsel dönüşümü sadece eskiyi yıkıp** yerine yenisini yapmak olarak algılamamak gerektiğini belirten Konak Belediye Başkanı Hakan Tartan, bu süreci eski yapıları restore etmek, onlara yaşam kazandırmak, parklar, rekreasyon alanları yapmak, yeni yerleşim alanları yaratmak, 50 yıldır dokunulmayan sokağı yenilemek olarak anlattı.

Bu doğrultuda Konak Belediyesi olarak Konak'ın görünümünü, sosyal yaşantısını, ekonomik kalkınmasını geliştiren birçok işe imza attıklarını aktaran Tartan, "40 yıldır iş makinesi girmemiş İzmir sokakları bugün Avrupa kentlerinden daha çağdaş bir yapıda. Kentin merkezinde yer alan tarihi binaları restore ettik ve müze olarak, semt merkezi olarak kent yaşamına kazandırdık. Bunların dışında Yeşildere Bölgesi'nde Meles Çayı kenarında geniş çaplı bir kentsel dönüşüm projesi hazırlandı. Projede, bölgede yaşayan sakinlere ve İzmirliyle modern, çok katlı, etrafı yeşilliklerle çevrili yaşam alanı yaratılıyor. Kale arkası toplu işyeri alanı koruma amaçlı imar planı hazırladık. Kentsel dönüşümü bir bütün olarak ele almak gerekiyor. Kentsel dönüşüm evleri yıkıp yerine yeni evler yapmak değil. Öncelikle bunu anlamak gerekiyor. Kentsel dönüşüm kent kültürüne, kent tarihine, kent insanına, kent yaşamına sahip çıkmak demektir" dedi.

### "KONAK MODERN İZMİR İÇİN ÖNEMLİ"

İzmir ve İzmir'in merkez ilçesi konumundaki Konak modern bir kent ve modern kentler için kentsel dönüşümün çok önemli olduğuna dikkat çeken Tartan, İzmir'de hatta Türkiye'de birçok şeyde olduğu gibi kentsel dönüşüm anlamında da Konak'ın öncü bir kent olarak

başı çektiğini söyledi. Konak'ta kentsel bir dönüşüm yapılmasını çok önemseydiğinin altını çizen Tartan, "Konak Belediyesi'nin yetkileri yasalarla sınırlandırılmış durumda. Tek başımıza karar şansımız yok.



Konak Belediye Başkanı  
Hakan TARTAN

Ancak bu konuda çok istekliyim. Kent dönüşümü konusunda üzerimize ne düşüyorsa yapmaya hazırız. Kentsel dönüşüm anlamında İzmir'e olan sevgi ve ilgiyi memnuniyetle karşılıyorum. Devlet, hükümet ve yerel yönetimin işbirliği içinde, bir kentsel dönüşümün İzmir için zamanının geldiğini düşünüyorum. Kadifekale'de Büyükşehir bir çalışma başlattı ve buna destek verilebilir. Gültepe, Gürçeşme, Yeşildere, Ege Mahallesi benim önemseydiğim hatlar. Bu konuda bir işbirliği yapma düşüncesindeyiz. Kentsel dönüşüm; halkın sevgisi ve desteğiyle başarıya ulaşabilir. Biz güler yüzlü, katılımcı ve şeffaf bir kentsel dönüşümden yanayız" diye konuştu.







# EGİADLININ DEPOSU UCUZA DOLAR



**%5.5  
indirim**

As Yakıt Petrol'den EGİAD üyelerine özel,  
tüm Petrol Ofisi istasyonlarında,  
akaryakıt ürünlerinde **%5.5 indirim**.  
Türkiye'de toplam 1.850 akaryakıt istasyonunda geçerli  
bu indirim ile EGİADlıların yakıtı hiç bitmeyecek!

Petrol Ofisi Filo Yönetim Sistemi'ne dahil olacak üyelerin;  
sistem ile ilgili her türlü istekleri 7 gün 24 saat As Yakıt'ın  
satış ekibi tarafından karşılanacak ve bu ayrıcalık sayesinde  
üyeler hızlı bir şekilde, anlık hizmet alabilecektir.

Anlaşmalı bankalar;  
**Denizbank, Finansbank, Teb, Yapı Kredi Bankası.**

## AS-YAKIT PETROL

1456 Sk. N:83 K:1 Alsancak 35220 İzmir / Turkey

T: 0232 421 3731 F: 0232 463 0607

[automatic@asyakit.com.tr](mailto:automatic@asyakit.com.tr) [asyakit.com.tr](http://asyakit.com.tr)

## KENTSEL DÖNÜŞÜM KİMSEYİ MAĞDUR ETMEYECEK



### İzmir'in en büyük ilçesi

**Karabağlar**, kentsel dönüşüm projelerinin uygulanacağı en önemli bölgeler arasında yer alıyor.

Karabağlar Belediyesi, çarpık yapılaşmanın en yoğun olduğu ilçede plansız yapılmış ve bozulmuş kent dokularının dönüşüm ve gelişimini sağlayacak önemli projeleri hayata geçirirken, kentsel dönüşüm projelerinde de halkın beklentilerinin karşılanmasını hedefliyor.

Karabağlar'da Cennetçeşme ve Yurtoğlu Mahalleleri'nde kentsel dönüşüm projelerinin hayata geçirilmesi kararı çıktığını belirten Karabağlar Belediye Başkanı Sıtkı Kürüm, İzmir Büyükşehir Belediyesi ile yürütülen çalışmaların, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan onay beklediğini söyledi. Bakanlığın

yayınlayacağı yönetmeliğe göre projelerin start alacağını belirten Başkan Kürüm, "Yasaya göre kentsel dönüşümü, İzmir Büyükşehir Belediyesi ile bakanlık TOKİ kanalıyla uygulayacak. Bu konuda ilçe belediyeleri söz sahibi değil. Ancak, hak sahipleri çok endişeli, kazanılmış hakları var. Biz, İzmir Büyükşehir Belediyesi ile işbirliği içinde çalışarak, hiç vatandaşımızı mağdur olmadan en doğru ve örnek kentsel dönüşüm projesinin Karabağlar'da uygulanmasına katkı sağlayacağız" dedi.

### UZMAN KADRO OLUŞTURULDU

İzmir'in en güzel ilçesini yaratmak için yola çıktıklarını, işin uzmanlarından oluşan bir ekip oluşturduklarını anlatan Kürüm, yerinde kentsel dönüşüm ve gelişim projelerinin önemine dikkati çekti. Kentsel dönüşümün yeşil alan dokusu, düzenlemesine önemli katkılar sağlarken, sosyo kültürel gelişimine

de katkıda bulunduğunu hatırlatan Kürüm, şunları söyledi: "Karabağlar, İzmir'de çarpık yapılaşmanın en fazla olduğu ilçelerden biri. Sadece Cennetçeşme ve Yurtoğlu'nda değil, ilçenin pek çok bölgesinde kentsel dönüşüme ihtiyaç var. Karabağlar, İzmir'in yüzölçümü açısından da en büyük ilçelerinden biri ve büyük bölümü yıpranmış, plansız yapılmış yapılarla dolu. Yerinde kentsel dönüşüm ve gelişim projeleri bu nedenle bizim ilçemiz için çok önemli. İlçemizi modern şehircilik anlayışıyla yeniden inşa edilmesini sağlayacak, imar planları ile ilçemizin çehresi değişecek. Modern şehircilik anlayışı ile Karabağlar yeni bir kimlik kazanıyor. Planlamalarımız çerçevesinde rekreasyon alanı, konut, yol, yeşil alan, otopark, okul, pazaryeri ve sosyal tesis gibi kentin ihtiyaçlarını karşılayacak alanların imar uygulamalarını yaparak kente kazandırıyoruz. Amacımız, ilçemizden yaşam kalitesini yükseltmek." ●



İZMİR  
**ROOF GARDEN**  
RESTAURANT · CAFE · BAR



*Tüm masalarımız Siz Seçkin Konuklarımız için rezerve edildi.*

Gürel Tower Residence, Gaziosmanpaşa Bulvarı No:26/6 İZMİR  
0232 446 10 60 - 0532 166 00 50 - [www.roofgardenizmir.com](http://www.roofgardenizmir.com)

## BUCA'DA GÖZLER ÇALDIRAN MAHALLESİ'NDE



Buca Belediye Başkanı  
Ercan TATI

**Buca Belediye Başkanı Ercan Tati**, Buca'da başlayacak kentsel dönüşümün Çaldıran Mahallesi'nde başlayacağını ve kentsel yenileme altyapıları oluşturulduğunu söyledi. İzmir'in çok önemli bir kentsel yenilemeye ihtiyacı olduğunu aktaran Tati, bu çerçevede en öncelikli mahallelerden birinin Çaldıran Mahallesi olduğunu kaydetti.

Buca'nın son yıllarda yoğun göç alan bir ilçe olduğuna değinen Tati, "Nüfusu hızla artan Buca'da yapılaşma sorunu ciddi biçimde yaşanmaktadır. Yılların birikimi

olarak plansız ve kaçak yapılaşma sorunlarının yaşandığı Buca'da bu sorunun çözümünde kentsel yenilemenin önemi büyüktür" dedi. İzmir'in kentsel yenilemede 4 önemli il arasında gösterilmesine de değinen Tati, şöyle devam etti: "Yapılaşmadaki acil gereksinimler dikkate alınırsa normal karşılanmalıdır. Ancak; mevcut hükümetin ve Bakanlığın Samsun ilimizdeki gibi başarısız yenilemelerinden endişe duymaktayız. Kentsel yenileme bir rant aracı olarak değil, bir ihtiyaç olarak doğru zamanda ve doğru yerde yapılmalıdır. Yenileme yapılırken, yurttaşlar mağdur edilmemeli, birilerine çıkar sağlama amaçlı kullanılmamalıdır."

## KENT YENİ BİR VİZYON KAZANACAK



Gaziemir Belediye Başkanı  
Halil İbrahim ŞENOL

**İzmir'in en büyük kentsel dönüşüm alanının** Gaziemir'de olduğuna dikkat çeken Belediye Başkanı Halil İbrahim Şenol, Aktepe-Emrez Kentsel Dönüşüm Projesi'nin gerçekleşmesi halinde, kentin yeni bir vizyon kazanacağını söyledi. Şenol, "İzmir'in en büyük kentsel dönüşüm alanı Aktepe ve Emrez bölgesidir. Yaklaşık

13 bin konut, 50 bin kişilik bir nüfusu barındıracak bir projedir. Büyük yeşil alanları, ticaret ve sosyal donatı alanları, spor alanlarını barındıran devasa bir projedir" dedi.

Projenin üniversitelerle birlikte hazırlandığına dikkat çeken Şenol, şöyle devam etti: "Biz elimizdeki tüm çalışmaları Büyükşehir'e verdik. Bu bölgede çok geniş boş alanlar var. İnsanların evleri yıkılmadan, yeni konutlar yapılacak. Onlar yeni konutlara geçince yıkımlar yapılacak. Projeden etkilenecek 25 bin vatandaşımızı ikna çalışmalarına hızla başlayacağız. Büyükşehir ile birlikte bir ofis oluşturup, bilgilendirme yapacağız. Bu amaçla iki katlı bir binayı tahsis ettik. İknâ ofisimizde psikolog, sosyolog, teknik elemanlar ve avukatlar bulunacak. Mümkün olduğu kadar yüksek binalar düşünüyoruz. 14-15 kat gibi."

İzmir'de kaçak yapısı en az olan ilçenin Gaziemir olduğuna değinen Şenol, "Yaklaşık 40 bin konutumuz var. Bunların içinde 3 bin 100 kaçak bina bulunuyor" diye konuştu. Oy

kaygısı taşımadığını da belirten Şenol, "Oralarda çocukların oyun alanları bile yok. Vatandaşların gidebileceği sosyal donatı alanları bulunmuyor. Oradaki insanlar başka bir ülkenin insanları gibi yaşamak zorunda kalıyorlar. Bu iş, biraz cesaret işi. Oy kaygısı ile bugünlere gelmiş. Belki ben de oy kaybedeceğim. Ama bunu yapmak zorundayız" şeklinde konuştu.

### "GAZİEMİR'DE KONUT FİYATLARI YÜKSELİYOR"

Temiz havası, modern ve düzenli yapılaşması, temizliği, huzurlu ve güvenli bir kent olması gibi bir dizi etken nedeniyle Gaziemir'in gözde bir kent olduğunu belirten Şenol, Gaziemir'de konut fiyatlarının çok hızlı arttığını kaydetti. Gaziemir'in yapılan araştırmalarda konut ve arsa fiyatları artışında İzmir'de birinci sıraya oturduğunu ifade eden Şenol, Gaziemir'in bu konuda Türkiye'de de ön sıralara yükseldiğini vurguladı. Şenol, kentin gelişimi İzmir Fuarı'nın da Gaziemir'e taşınacak olmasıyla tetiklendiğini anlattı.





# Mutfak bir sanattır

*Hazır yemek sektöründe, donanımlı kadromuz, kaliteli üretimimiz, mutlu müşterilerimiz ile sektöre yön vermeye devam ediyoruz.*



Seçkin Gıda, Bilintur iştirakidir.



Bilintur  
Catering  
Centre

Seçkin Gıda San. ve Tic. A. Ş.

Çanakkale Caddesi 7100 Sokak

No:5 Pınarbaşı / İzmir

T: 0232 478 55 88 • F: 0232 478 55 99

info@seckingida.com.tr – www.seckingida.com.tr



## İZMİR ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK İL MÜDÜRÜ ATA ERPOLAT:

## “İZMİR’E GELENLER TÜRKİYE’NİN GERÇEK İNCİSİNİ GÖRECEK”



İzmir Çevre ve Şehircilik İl Müdürü  
Ata ERPOLAT

**Kentsel dönüşüm sonrasında** İzmir’in muhteşem olacağını belirten İzmir Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Ata Erpolat, İzmir’i hiç görmeyenlerin İzmir için Türkiye’nin incisi dediklerini hatırlattı. Erpolat, “İnsanlar İzmir’e geldiği zaman İzmir’i büyük bir köye benzetiyorlar. İşte bu imaj kentsel dönüşüm ile birlikte kafalardan kalkacak. Kişi İzmir’e geldiği zaman İzmir Türkiye’nin incisiymiş izlenimi alacak.

Ormanı, denizi, turizm yerlerine yakınlığı ve kültürel mirası ile güzel bir şehir olan İzmir merkez olur. Muhteşem bir il olur. Ama bu haliyle muhteşem bir il diyemiyoruz. Turistlerin özellikle gecekonduların bölgelerini, imarın çok sıkışık olan bölgelerini şahsen gezmelerini istemiyorum.

Gezdikleri zamanda kendimden bir vatandaş olarak utaniyorum. Onun için kentsel dönüşüm bittiğinde İzmir Türkiye’nin belki de Avrupa’nın en güzel illerinden biri olacak. Bu konuda da iddia ediyorum” dedi.

### 18 BÖLGE 102 MAHALLE

İzmir’deki kentsel dönüşüm alanlarının toplam alanın yaklaşık yüzde 46,5’a tekabül ettiğine değinen Erpolat, bu bölgelerin daha çok deprem bölgesinde olduğuna dikkat çekti. İzmir’de çok ciddi dönüşüm olması gereken alanların olduğunu ifade eden Erpolat, kentsel dönüşümün bir an önce yapılması gerektiğini, bunun için de gerek Bakanlığın gerek belediyelerin gerekse de ilgili idarelerin en kısa zamanda el birliği ile yapacağını vurguladı.

İzmir’in 1/25 binlik Kentsel Bölge Nazım İmar Planı’nda 18 adet bölgenin işaretlendiğini aktaran Erpolat, şöyle devam etti: “Bu 18 bölge İzmir Büyükşehir Belediyesi sınırları içinde yer alıyor. Bornova, Karşıyaka, Menemen, Buca, Konak, Çiğli, Gaziemir Narlıdere Bayraklı ve Karabağlar’dan oluşmaktadır. Toplamda 10 merkez ilçeyi kapsıyor. Bu 18 bölgede 102 mahalle tespiti yapıldı. Bu sayı artabilir de azalabilir de. İlk etapta analiz çalışmalarımızı bu 102 mahalleyi gösteriyor. Bu bölgelerin toplam kentsel dönüşüm alanı 4 bin 435 hektar ki bu da 44 milyon 350 bin metrekareye tekabül ediyor. Bu alanlarda 882 bin kişi halihazırda yaşıyor. Bunlar İzmir Büyükşehir Belediyesi sınırlarında bulunan nüfusun yüzde 25’ine tekabül etmektedir. Yine İzmir Büyükşehir Belediyesi sınırları içinde 313 konutun tespiti yapıldı. Bu da Büyükşehir Belediyesi sınırlarındaki toplum konut sayısının yüzde 29’una tekabül ediyor. Büyükşehir Belediyesi sınırları dışında da 2 bin konut olduğu ilk etapta tahmin ediliyor. Toplamda 315 bin konut olduğunu öngörmekteyiz.”

### 650 SEKTÖR 50 BİN İSTİHDAM

İzmir Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü olarak İzmir’deki kentsel dönüşümün 25 milyar dolarlık bir döngü sağlayacağını öngördüklerini aktaran Erpolat, kentsel dönüşümde sektörlerin de çok ciddi anlamda yararlanacağını belirtti. Erpolat, “Kentsel dönüşümle birlikte kenti, binaları, altyapıyı görünümünü sağlıklılaştırıyoruz. Vatandaşın çok daha sağlıklı çok daha iyi sosyal donatılarda yaşamlarını sürdürmelerine olanak sağlıyorsunuz. Vatandaşın sosyal olarak sunulan imkanlar destekler, olması gerekenler bunlar. Diğer taraftan inşaat sektörü de çok ciddi anlamda bir ivme kazanacaktır. Bir tarafından inşaat kullanılan 650 kalem malzeme var. Çivisi, kerestesi, kiremidi, camı, teli, kapısı, sıvası, çimentosu ile birlikte 650 kalem var. Her birinin ayrı ayrı fabrikaları var. Bunlarda çok ciddi hareketlenme olacak. Aynı zamanda kentsel dönüşüm süresince 50 bin kişilik bir istihdam sağlanacak. Bu aynı zamanda işsizliğe de çok ciddi anlamda destek olacak” diye konuştu.

### “KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN SÜRESİ OLMAZ”

İzmir’de dönüştürülmesi düşünülen 313 bin konutun birden yıkılmayacağını altını çizen Erpolat, 313 bin konutun birden yıkılması durumunda inşaat sektörünün gümleneceğini, bir adım ileri atılmayacağını kaydetti. Arz talebe göre ihtiyaçtan çok fazla konut üretildiği zaman maliyetinin çok altında konutların satılmak durumunda kalacağını anlatan Erpolat, “Kentsel dönüşüm süresi olmaz. Kentsel dönüşümün süresi nüfus artışına, kişilerin evlenmesine, dışarıdan gelen göçlere bağlıdır. Yani konut ihtiyacının çok üstünde konut üretirseniz işte o zaman ekonomi çöker. İnşaat ekonomisi çöker. Burada sürecin çok dengeli yürümesi gerekmekte. Bu 5 sene de





olabilir 15 sene de olabilir. Kentsel dönüşümün sınırı yok, sürekli devam edecek. Sürekli konutların yenilenmesi gerekiyor. Şu anda daha çok gecekonduların bölgelerine ağırlık veriyoruz. Bir an önce bunların kentsel dönüşüme maruz kalması gerekir diyoruz. İleride Alsancak Yalı, Karşıyaka merkez gibi imarlı olarak görülen alanların dönüşümü gerekebilecek. Çünkü bunlarda ekonomik ömrünü tamamlayan, çoğu 1970'lerde yapılan binalardır. Hatta ve hatta deniz kenarında olan binalar tuzlu suyu da alarak temelleri şu anda çok zayıf olabilir ki çok zayıf durumdadır. Çünkü o günkü teknolojik şartlarla istenilen izolasyon sağlanmamıştır. Ama bugün inşaat sektöründe temelin komple izolasyonunu yapıyoruz. Dışarıdaki zararlı suların etkilenmemesi için izolasyonunu yapıyoruz. Ama bu eskiden yoktu. Dolayısıyla 40-50 yıllık binaların çoğu kanaatimce ileride kentsel dönüşüme maruz kalması lazım. Aslında kentsel dönüşümün öncelikli alanı yok. Özellikle gecekondular olarak tabir ettiğimiz alanların dönüşmesi lazım" dedi.

#### **"İZMİR'İN ARAZİ SIKINTISI VAR"**

İzmir'de arsa sıkıntısı sorununun olduğu görüşünü kabul ettiğini belirten Erpolat, İzmir Defterdarlığı,

Milli Emlak Genel Müdürlüğü, Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü ve Belediyeler ile koordineli çalıştıklarını ve arsa üretilmesi gerektiğini söyledi. Erpolat, sözlerini şöyle sürdürdü: "İzmir'in ön tarafı körfez, arkasında dağlar var. Torbalı kısmında karşınıza tarımsal alanlar çıkıyor. Bornova tarafında karşınıza birinci derece sit alanları çıkıyor. Menemen aksı zaten doldu ve tarımsal nitelikli alanlara dayandı. Sasalı Bölgesi sulak alana denk geliyor. Narlıdere tarafından Seferihisar'a doğru bir alan görünüyor. Arsa üretilmelidir ancak bu arsa üretilirken doğal sit alanlarını yok etmek, tarımsal nitelikli alanları yok etmek anlaşılmalıdır. Olabilecek gerçekten arsa niteliği taşıyabilecek alanların biran önce arsaya dönüşmesi gerektiğini düşünüyorum. Bununla ilgili de başta Büyükşehir Belediyesi çalışmaları yaparlarsa biz de kendilerine her türlü desteği veririz. İzmir kentsel dönüşümü yaparken binaları iç içe yapmayacağız. Bazı yerlerde çok cüzi de olsa emsal artışı olabilecek. Zaten emsal artışı yapmazsanız olmaz. Tabi emsali yüksek olan yer de tekrar yükseltmek gibi bir zihniyet yok. Biz daha çok kentsel dönüşümün özel sektör tarafından yapılmasını talep ediyoruz. Bizim için en doğrusu vatandaşın kendi müteahhidini bulması ve

binasını yaptırması. Yeni yapılmış olan imar planına uygun bir şekilde binasını özel sektöre versin. Vatandaş özel sektörü istemezse Belediye'nin devreye girmesi lazım. Belediye vatandaşın ortada kalmaması için devreye girmesi, vatandaşın destek olması ve gerekeni yapması lazım. Belediye de yapmazsa bakanlık olarak devreye biz gireriz. Amaç vatandaşın mağduriyetini gidermektir."

#### **"HERKES ELİNDEN GELENİ YAPMALI"**

Kentsel dönüşüme maruz kalacak vatandaş ile birlikte bu işten para kazanacak sektörler ve herkes için kentsel dönüşümün hayırlı bir iş olacağını söyleyen Erpolat, devletin gereken fedakarlığı gösterdiğini, sektörün ve vatandaşın da gereken fedakarlığı göstermesi gerektiğini vurguladı. Erpolat, kentsel dönüşümün başarı ile sonuçlanması için başta Bakanlık olmak üzere vatandaş, belediye ve sektörün elinden geleni yapması gerektiğini ifade etti. ●

İzmir Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Ata Erpolat, 10 merkez ilçede 102 mahalle tespit ettiklerini söyledi. Erpolat, bu bölgelerde yaşayan toplam nüfusun 882 bin kişi olduğunu belirtti.

## MİMARLAR ODASI İZMİR ŞUBESİ BAŞKANI HASAN TOPAL, İZMİR'DEKİ BÜTÜN MİMARLARIN BU PROJE İÇİN ÇALIŞMAYA HAZIR OLDUKLARINI SÖYLEDİ

### “SOSYAL AYRIŞMANIN ÖNÜNE GEÇİLMELİ”

#### Mimarlar Odası İzmir Şubesi

Başkanı Hasan Topal, İzmir'in kentsel dönüşüm sürecinde şehirdeki bütün mimarların destek vermeye hazır olduklarını söyledi. Amsterdam'da kentsel dönüşüm sürecinde 700 mimarın aktif olarak görev aldığı belirten Topal, “O mimarların her biri birer proje yaptılar. Master planda temel kriterler belirlendi ve mimarlar kendi yaratıcılıklarıyla yapılarını geliştirdi. Benzeri uygulamalar Barselona ve Hamburg kentsel dönüşüm projelerinde de geçerli olmuştur.

İzmir Büyükşehir Belediyesi (İBB) bir yandan kentsel dönüşüm alanı olarak saptanan bölgelerde şehirsal altyapıyı güçlendirirken, diğer yandan kentte yüksek nitelikli mimarlığı hedeflemesi gereklidir. Mimarlar buna hazır. Bugüne kadar ketsel dönüşüm olarak yapılan sınırlı sayıda uygulama ve projelerinde tapu miktarı, hisse miktarı, parsel oranı, yapı büyüklüğü kavramlarına hapsolunarak konu sığ bir içerikle ele alınmıştır. Bu anlayışlar terk edilerek artık bu şehre nitelikli mimarlık eserleri kazandıracak yönetim stratejileri aramak, oluşturmak lazım. Kentsel dönüşüm için önemli bir kaynağa ihtiyaç var. Kamunun yerel yönetimin ve özel girişimin bir araya getirilmesi gerekiyor. İzmir'de aktif olarak bin 500 mimar var. Biz de gerekirse bu proje için çalışmaya hazırız. Avrupa'da bunun örnekleri var. Genç mimarlara bir proje, daha deneyimlilere bir diğerini, karma bir ekibe farklı bir proje verilip özgün tasarımlarla şehrin silüetleri değişebilir. Ülkenin mimari politikası da böylece desteklenebilir. Burada temel ilke şu dur, nitelikli



Mimarlar Odası İzmir Şubesi Başkanı  
Hasan TOPAL

kültürel-kentsel çevre ve üst düzey bir mimarlık yaratmak. Bu temel stratejiye bütün kentlilerle birlikte sahip çıkmalıyız” diye konuştu.

#### “KENTSEL DÖNÜŞÜM DEĞİL, KENTSEL YENİLEME DENEİLİR”

Kentsel dönüşüm gerçeğini mimarların bakış açısından değerlendiren Topal, “Kentsel dönüşüm kavramı daha çok batıda uygulanmıştır. Dönüşüm daha çok işlevini yitirmiş, eskimiş, sanayi alanlarında limanlarda, tersane alanlarında gündeme gelmiştir. Bizim ülkemizde daha çok, yapıların güvenliği üzerinden konuşulan bir konu haline geldi. Öyle bakıldığında kentsel sağlıklaştırma yenileme denilmesi gerekiyor diye düşünüyorum. Bugün Türkiye genelinde 6.5 milyon yapının kentsel dönüşüm kapsamında yenilenmesinden bahsediliyor. Büyük ve baş edilmesi zor bir sayıdan ve maliyetten konuşuyoruz. Bu kadar çok binanın sağlıklı hale

getirilmesi önemli bir problem alanıdır. Türkiye kentlerinin sağlıklı, güvenli ve yaşayanların mutlu olduğu, yaşayanların yaşam kalitesine katkıda bulunacak yüksek nitelikli mimarlığa kavuşturulması gerekiyor. Kentleşme stratejilerine gerek merkezi gerekse yerel yönetimlerin bu temel öğeyi yerleştirmeleri lazım” dedi. İzmir'in 10 bin hektarlık konut alanı içerisinde 5 bin hektarının mutlaka sağlıklaştırılması, sosyal altyapısının geliştirilmesi ve yüksek nitelikli mimari ile zenginleştirilmesi gerektiğinin altını çizen Topal, kentleşme sürecinde popülizmden uzak yaklaşımın benimsenmesini önerdi.

#### “SOSYAL AYRIŞMA DEPREMDEN DAHA BÜYÜK BİR AFETTİR”

Kentsel yenileme ya da sağlıklaştırmada birkaç temel ilkenin koşulsuz uygulanması gerektiğini belirten Topal, bu tür alanlarda yaşayanları yerinden etmeyen, kentlerde sosyal ayrışmaya sebebiyet vermeyecek bir politika uygulanmasının önemine dikkat



çektii. Topal, "Sosyal ayrışma deprem afetinden daha büyük bir afettir. Sosyal bir afet sürecine sebebiyet verilmemeli. Katılımcı ve şeffaf bir model uygulanmalı. İkincisi de kentsel yenilemede bu alanların kentin genel planlarıyla uyumlu hale getirilerek programlanması gerekiyor. Buna özen gösterilmeli. Üçüncüsü ise özellikle kentlerin sosyal kültürel, tarihi, mimari yapısına saygılı ancak yeni mimari anlayışları da yansıtan nitelikli tasarımlarla kentin mimarlık standartlarının da yükseltilmesi sağlanmalı. Çünkü bu alanda Avrupa Kentsel Şartı'nın yerel yönetimlere tavsiyeleri vardır" diye konuştu. Avrupa Kentsel Şartnamesi'nden başlıkları da paylaşan Topal, "Kentler ve kasabalar kültürel ve mimari açıdan farklılıklarını koruyarak gelişmeli. İkincisi kentlerin kültür ve sanat yuvası haline getirme amacıyla mimari güzelliklerini dikkate almadığınız sürece saygınlıktan yoksun kalacaklardır. Bu müthiş bir söylemdir. Yine diğer önemli bir kentlerimizde canlı bir mimariyi teşvik etmek gerekiyor. Bir başka maddesinde de kentlerin tarihi ve kültürü ile olduğu kadar mimarileri ile de gurur duymak arzusundayız ifadesi yer almaktadır." bilgilerini verdi. Bir başka maddede ise "mekansal gelişmemizde mimarlık boyutunu daha fazla dikkate almak, kentlilerde ve karar vericilerde canlı bir mimarlık kültürünün gelişmesini teşvik etmek istiyoruz." denmektedir.

### **İNSAN KENTİ İNŞA EDER, KENT DE İNSANI...**

Günümüzde kentlerin, yaşam kalitesine olan önemli katkılarıyla tartışılıp

değerlendirildiğini anlatan Topal, "Sosyal kültürel ve yaşamsal yenileme sağlanması gerekiyor. Bu noktada bugüne kadar Kentsel Dönüşüm için çıkarılan yasa ve yönetmeliklerin bu kadar kapsamlı bir içeriğe sahip olmadığını söyleyebilirim. Amaçlanan, daha çok binaların güvenliği odaklı ele alınmakta diğer içerikler göz ardı edilmektedir. Bu husus büyük eksiklidir. Aslında nasıl bir kent elde etmek istediğiniz çok önemli, İnsan kenti inşa eder, kent de insanı... Nasıl bir insan inşa edeceğinizi aslında yaşadığınız şehirler belirliyor. Kentlerin olanak ve potansiyelleri de göz önünde bulundurarak politikaların belirlenmesi gerekiyor. 6.5 milyon binanın yeniden yapılması demek bütün kentlerin yarısının yeniden inşa edilmesi anlamına geliyor. Bir diğer ifade ile Türkiye'nin yarısını yeniden inşa edilmesinden bahsediliyor" diye konuştu.

### **"DÜNYANIN KAÇTIĞI MODELİ BİZ UYGULUYORUZ"**

Kentsel dönüşüm uygulamalarının şehrin sosyal ve kültürel altyapısına uygun şekilde yapılması gerektiğine değinen Topal, bu temel strateji olmadığı sürece çok da başarılı bir sonuç alınabileceğini düşünmediğini kaydetti. Topal, "Çünkü bizim toplumumuza başarılı bir örnek gibi sunulan toplu konut uygulamalarından dünyada gelişmiş toplumlar kaçınıyor. Çünkü hem kentlerin mimarlığını olumsuz etkiliyor hem de ekonomik ve sosyal politikalarla desteklenmediği için sıkıntı yaratıyor. Sosyal sorunlar burada çıkıyor. Artık dünya bu çok katlı toplu

binalardan uzaklaşıyor. Bu uygulama sadece Tayvan, Kore gibi Uzakdoğu ülkelerinde ve Afrika ülkelerinde tercih ediliyor. Özellikle Avrupa'da bu uygulamalardan kaçılıyor" dedi.

### **DÜNYADAKİ EN İYİ ÖRNEKLER...**

Kentsel Dönüşüm konusunda dünyadaki en iyi örnekler hakkında da bilgi veren Topal, şunları söyledi:

"Aslında ülkelerin fiziksel, sosyo ekonomik ve kültürel koşullarıyla ilişkili bir durum. Kesin bir ifade ile şu çok iyidir demek doğru değil. Her yapı adasının, her semtin, her kentin, her ülkenin kendisine özgü koşulları vardır. Bu ayrıntılar ekseninde nasıl ve neyin yapıldığı önemli. Ama Hamburg'daki eski liman alanlarının kentsel yenileme konusundaki son hali büyük bir başarıdır ve iyi bir örnektir. Hem mimarlığın yaratıcı ve yenilikçi yüzünü görmek mümkündür hem de kentlerin tercih edilen mekanları haline gelmiştir. Ayrıca Amsterdam'da yine eski liman ve tersane alanlarında uygulanan kentsel yenileme çalışmaları da başarılı örnekler olarak görülebilir." ●

Dönüşüm daha çok işlevini yitirmiş, eskimiş, sanayi alanlarında limanlarda, tersane alanlarında gündeme gelmiştir. Bizim ülkemizde daha çok, yapıların güvenliği üzerinden konuşulan bir konu haline geldi. Öyle bakıldığında kentsel sağıklaştırma yenileme denilmesi gerekiyor diye düşünüyorum. Bugün Türkiye genelinde 6.5 milyon yapının kentsel dönüşüm kapsamında yenilenmesinden bahsediliyor.

## ŞEHİR PLANCILARI ODASI İZMİR ŞUBESİ BAŞKANI ZEKİ YILDIRIM:

### “İBB, GAZİEMİR’DE BÜYÜK BİR SINAV VERECEK”



Şehir Plancıları Odası İzmir Şubesi Başkanı Zeki YILDIRIM

**Şehir Plancıları Odası İzmir Şubesi** Başkanı Zeki Yıldırım, Kentsel Dönüşüm Yasası ile Afet Yasası'nın birbirine karıştığını söyledi. Yıldırım, “Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkındaki Kanun”, Van Depremi sonrasında çıkarıldı. Çıkarılırken de çok hızlı hareket edildi. Özellikle Kentsel Dönüşüm Yasası ise büyükşehir belediyelerine yetki verdi. İzmir Büyükşehir Belediyesi (İBB) buna istinaden 18 yerde çalışma yaptı. Bu 18 noktada yaptığı çalışmaların 9 tanesini Bakanlar Kurulu'na onaya gönderdi. Hatta geçti-

ğimiz günlerde 3 tanesi onaylandı. İBB, stratejisinin yerinde dönüşüm yapmayı ilke edindiğini duyuyoruz. Sosyal adaleti sağlayacağı belirtiliyor. Kimseyi mağdur etmeyeceğini ifade ettiler. Ancak İzmir’de daha bunun bir örneği yok” diye konuştu. İBB'nin Gaziemir'deki Aktepe-Emrez Mahallelerinde başlayacak olan kentsel dönüşüm projesinde büyük bir sınav vereceğine dikkat çeken Yıldırım, bu süreçte vatandaşın bilinçlendirilmesi ve birlikte yol almanın büyük önem taşıdığını kaydetti. Yıldırım, “İBB asıl sınavı Gaziemir'deki projede

verecek. Bayraklı'da da bir çalışma var. Bayraklı Belediyesi kentsel dönüşüm alanı diye bir alan ilan etti. Ama bu konuda bir paylaşım olmadı. Bayraklı'daki proje zor bir proje. Çünkü oradaki fiziki yapı, oradaki arazi yapısı ve yapılaşması itibarıyla zor olacağından İBB'nin Gaziemir'deki Aktepe-Emrez Projesi'ne odaklanacağını görüyoruz. Burası arazi olarak daha kolay bir yapıya sahip. Bizim de oda olarak kentsel dönüşüm komisyonumuz var. Her türlü katkı koymaya hazırız. Ama talep gelmeli” dedi.

#### “KADİFEKALE KENTSEL DÖNÜŞÜM MODELİ DEĞİLDİR”

Kadifekale'nin kentsel dönüşüm modeli için örnek olamayacağını ifade eden Yıldırım, “Kadifekale zaten afet bölgesi idi. Zaten boşaltılması gerekiyordu. Vatandaşların iknası konusunda İBB bir sıkıntı yaşamadı. Zaten yollar kayıyordu evler yıkılıyordu” dedi.

#### “İBB’NİN İŞİ ZOR”

İBB'nin kentsel dönüşüm sürecindeki görevinin zor olduğunu belirten Yıldırım, “Pilot bir şehir olması itibarıyla İzmir ayrı bir önem taşıyor. İstanbul, İzmir, Sakarya, İzmit ve Bursa ilk olarak uygulama için seçilen iller oldu. 21 ilçe en fazla ilçe İzmir’de belirlendi. İzmir’in uygulamada bir model olması anlamında önemli bir fırsattır. Bu fırsatın doğru değerlendirilmesi gerekiyor. Biz daha mevcut imar planlarımızı bile hayata geçirememiş ki, şu anda yapılaşma konusunda sıkıntı yaşıyoruz. Bunların uygulanması ile ilgili olarak denetimleri de doğru bir şekilde

“7 milyon konutun elden geçirilmesinden bahsediliyor. Bu Türkiye'deki konut varlığının yarısı anlamına geliyor. Yani Türkiye'nin yarısı bir yerden bir yere taşınacak. Bu işin mali külfeti vatandaşın sırtına yüklenmemeli. Devlet bu işin kaynağını yaratmak zorunda. İnsanlarda bu konuda büyük bir korku var. Son dönemde bize çok telefon geliyor. Çünkü bilmiyorlar.”





yapsaydık, bu tarz yasalara veya sihirli değneklere ihtiyaç yok” dedi.

### “KENTSEL DÖNÜŞÜM KAMU BİNALARINDAN BAŞLAMALI”

İzmir genelinde kamu binalarının durumunu “Kentsel Dönüşüm önce kamu binalarından başlamalı” diye anlatan Yıldırım, “Kamu binaları birçok başlıktan muaf tutularak yapılıyor. Kamu binaları riskli yapılar olarak belirlenerek kamu binalarından başlamalı. İBB binası dahil olmak üzere deprem riski açısından riskli yapı olarak çıkacaktır. Dolayısıyla ilk önce kamu binaları ile işe başlamak gerekiyor. Bununla ilgili okul binalarının taranması gerekiyor. Hastaneler ve temel ihtiyaçlarımızı karşıladığımız bütün kamu binaları taranmalı. Afet Yasası kapsamında ilk çalış kamu binalarından başlamalı” diye konuştu.

### İZMİR NELERE DİKKAT ETMELİ?

İzmir özelinde kentsel dönüşüm sürecinde dikkat edilmesi gereken noktalara değinen Yıldırım, “Bu konuları konuşurken artık Afet Yasası ile Kentsel Dönüşümü bir arada değerlendirmemiz gerekiyor. Vatandaşa karşı değil vatandaşı yanına alan bir çalışma yapılmak zorunda. Türkiye’deki uygulamalara bakıldığında vatandaşın çok sıkıntılı süreçler yaşadığını görüyoruz. Kamulaştırma bedelleri cüzi gösteriliyor. Vatandaş bu nedenle mağdur oluyor. Aradaki farkı vatandaş borçlandırılıyor. Bir toplantıda vatandaş, ‘Benim ayda 100 TL ödeyecek durumum yok. Borçlandırılıyorum ayda 400 lira. Eğer ben bu ödemeyi yapmaz isem evimi 3-4 ay içinde geri alacaklar. Ödeyemeyeceğim ortada ve ben elimden de olacağım’ diyordu. Demek ki

doğru bir yöntem değil. Farkı vatandaşa yüklemek gerekiyor. Emsal artışı ve rant artışı vatandaşın cebine gitmiyor, orada bu işi yapanlara gidiyor. Vatandaş bu işten mutlu olmuyor. Türkiye’de maalesef güzel bir model yok. Ankara ve İstanbul örneklerine baktığımızda da kötü örneklerle karşılaşıyoruz. Arazi yapılarına uygun dönüşümler yapılmalı. İnsan yapılanları görünce dehşete kapılıyor” diye konuştu.

### İZMİR’DE DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER...

Kentsel Dönüşüm sürecinde bina ve topografik yapıya dikkat edilmesini öneren Yıldırım, merkezi idare ve belediyenin vatandaşa destek olması gerektiğini kaydetti. Yıldırım, “Tabi burada vatandaşda her istediğini elde edecek diye bir kaide yok. Sonuçta baktığımızda vatandaşın temel haklarından birisi barınma. Ama burada vatandaşın da suistimal etmesi engellenmeli” diye konuştu. “İzmir’deki binaların yüzde 3’nün iyi durumda, yüzde 47 sinin çok kötü, yüzde 50’sinin orta seviyede yapılar olduğu doğru mu?” sorusunu da değerlendiren Yıldırım, “İnşaat Mühendisleri Odası ile İBB bu konuda bir çalışma yaptı. Sonuçlar o kadar kötü olmasa da kötü... Demek ki bu binalar yapılırken özellikle ruhsatlı olanlardan bahsediyorum bir şeyler eksik kalmış. Denetim sıkıntısı var. Bir şeyler yanlış yapılıyor ki, sonuçları bu kadar vahim çıkıyor” dedi.

### BİNA ANALİZİ NASIL YAPILACAK?

Binaların kentsel dönüşüm noktasında yıkılıp yıkılmayacağına dair değerlendirilmenin nasıl yapılacağı konusunda da bilgi veren Yıldırım, süreç hakkında

şunları söyledi: “Son çıkan yasaya göre ilk önce ilçe belediyeler yetkilendirildi. Bu belediyelere “Siz riskli alanları ve riskli binaları belirleyin” denildi. Yönetmeliğe göre ilçe belediye ve Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü riskli alanı belirleyecek. Şu bölge Riskli Alan denilecek. Bununla ilgili araştırmalar yapılacak. Bu hak sahiplerine bilgi olarak aktarılacak. Riskli binaları tespit etmek için iki inşaat mühendisi, bir jeoloji mühendisi ya da jeofizik mühendisinden bir ekip oluşturulacak. Bu konuda mühendislik firmaları, üniversiteler, Meslek Odaları ya da şirketler yetkilendirilecek. Yetkilendirilen firma ve kişiler hizmet verecek. Onlar tespit yapacaklar. Yapıları inceleyecek ve bunu Bakanlığa bilgi olarak sunacak. Eğer bina riskli ise tapuya şerh koyduracak. Bu nedenle konutun fiyatı birden dibe vuracak. Riskli çıkan binanın 60 gün içinde yurttaş tarafından yıkılması istenecek. Yıkılmazsa ilgili idare yıkımı yapıp maliyeti yurttaşta ödetecek. Yıkılan binası arsaya dönüşecek ve yurttaşın müteahhitle veya TOKİ ile yapacağı anlaşma, arsa bedeli üzerinden olacak. Yurttaşın bir dairesi belki yarım daireye düşecek. Riskli yapı ilan edilmesine yurttaş dava açabilecek ama maalesef yürütmeyi durdurma kararı alamayacağı için davayı kazansa bile binası bu süreçte yıkılmış olacak.”

“Keşke Kentsel Yenileme Projesi denilseydi. Çünkü dönüşüm derken neye dönüşeceğini insan kestiremiyor. Gerek merkezi gerekse yerel yönetimlerin şehrin karakterini koruyarak hareket etmesi lazım. İzmir’den neden Türkiye’ye bir model çıkmasını ki...”

## JEOLOJİ MÜHENDİSLERİ ODASI İZMİR ŞUBESİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİM MURATHAN:

### “İZMİR’DEKİ HİÇBİR PROJEDE ZEMİN ÇALIŞMASI YOK”

#### Jeoloji mühendisleri olarak

kentsel dönüşüm projelerinde en öncelikli işin kentsel dönüşümün nerelerde olacağını belirlemek olduğunu belirten Jeoloji Mühendisleri Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Alim Murathan, kentsel dönüşümde öncelikli olarak zemin özelliklerinin öne çıktığını söyledi.

Zeminde nasıl bir yapılaşmanın olacağına jeoloji mühendislerinin karar vereceğini anlatan Murathan, “Kent’in altyapısı ile bu işe hazır olmadığını düşünüyoruz. Altyapının kentsel dönüşümüne hazır olması için Bakanlık Jeoloji Mühendisleri Odası’nı yetkilendiriyor. Jeoloji mühendisleri kent’in diri fay hatlarının yerini tek başına belirleyemez.

Buna kamu otoritesinin ya da İzmir Büyükşehir Belediyesi’nin yaptırması gerekiyor. Kentsel dönüşüm projelerinin buna göre yapılması lazım. Burada, kentsel dönüşüm projelerinin yapılabilmesi için mutlaka zeminlerin çok iyi tanımlanması gerektiği ön plana çıkıyor. Bir yapı zemin üzerine oturuyor bizi ilgilendiren boyut bu. İzmir’de kent’in planlanmasında İzmir Büyükşehir Belediyesi’nin 18 projesi de dahil zemin planlamasına yönelik yapılan hiçbir ciddi çalışma yok. İzmir Büyükşehir Belediyesi Kadifekale’de çalışma yapıyor. Şubat ayında da bu bölgede bir heyelan oluyor. Bu heyelana sebep olan da bizzat İzmir Büyükşehir Belediyesi’nin kendisiydi. Oraya bir yüklem yapıyor, istinat duvarı yapılmadan milyonlarca ton toprak dökülüyor. Bu çalışmalarını kontrol edecek hiçbir jeoloji mühendisi yok. Dolayısıyla Kadifekale’deki çalışmaların ciddi eksikleri olduğunu düşünüyoruz” diye konuştu. Kadifekale’nin heyelan bölgesi olduğunu ve evlerin boşaltılmasını



Jeoloji Mühendisleri Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Alim MURATHAN

desteklediklerini anlatan Murathan, bölgede gökdelenlerin kesinlikle dikilmesini istemediklerini, insanların gezip dinlenebileceği bir ortam yaratılması gerektiğini düşündüklerini dile getirdi.

#### “ZEMİN ETÜTLERİ İYİ YAPILMALI”

Kent yenileme projelerinin yapılacağı yerlerde özellikle zemin sınıflarının iyi tanımlanması gerektiğine dikkat çeken Murathan, tanımlanan zeminlerin üzerine kentsel dönüşüm projesinin oturması gerektiğini vurguladı. Zemin tanımlanmasının çok ayrıntılı olması gerektiğini anlatan Murathan, “Öncelikli olarak kent

içinde aktif tektonik diri fay hatlarının çıkarılması lazım. Bunlar yapılmadan yapılan kentsel dönüşüm projelerinde hala afet riski vardır. Bunlarla ilgili ciddi bir planlama söz konusu değil. Çıkan yasa jeoloji mühendislerini bu konuda yetkilendiriyor. Ama çıkan yasa konut bazında. Ayrıca jeoloji mühendislerinde diri aktif fay hatlarının nereden geçtiğine dair planlaması yok. Biz bu planlamanın yapılmasını istiyoruz” diye konuştu.

#### “JEOLOJİ VE JEOFİZİK AYRI ALANLARI İÇERİR”

Kentsel dönüşüm yasınının hem meslek odalarına hem de üyelerine bir takım yetkiler verdiğine değinen Murathan, şöyle devam etti: “Yasada denetleme yapacak firmaların 2 inşaat mühendisi 1 jeoloji mühendisi ya da jeofizik mühendisi bulundurulması gerektiği belirtiliyor. Bir defa burada itirazım var. Jeoloji ve jeofizik ayrı alanları içerir. Dünyanın hiçbir ülkesinde böyle bir tanımlama yok. Jeoloji mühendislerinin yapmış olduğu işleri jeofizik mühendisleri yapmış olsaydı bu ülkede onlarca jeoloji mühendisi üniversitesi olmazdı. Bu çok yanlış bir şey. Asıl riski getiren olgulardan bir tanesi de bu. Çünkü zeminin özelliklerini jeoloji mühendisleri tanımlar. Tanımı jeofizik mühendisleri de yapabilir dediği zaman afet riski kendi riskini de içinde taşımış olarak ortaya çıkıyor. Bunun mutlaka değişmesi gerektiğini düşünüyoruz.” Jeoloji mühendislerinin denetleme yapabilmesi için lisans alması gerektiğini dile getiren Murathan, bu yasanın yeni çıktığını, şu an için başvurunun olmadığını ancak en kısa sürede başvuruların olacağını belirtti. Üniversitelerden birkaç hocanın bu iş için görevlendirildiğini aktaran Murathan, sonuçta yasanın uygulanacağını ancak en uygun şekilde uygulanması gerektiğini söyledi.



# büyük kapıların mimarı...



TÜRKİYE'NİN İLK VE EN BÜYÜK GALVANİZ ÇELİK OTOMATİK KEPENK ÜRETİM FABRİKASI...

10 ADET KEPENK ÇEKME VE PROFİL MAKİNASI,  
ÇİFT HAT ELEKTROSTATİK TOZ BOYA FIRINI,  
**12.500 ADET KAPASİTE** İLE AVRUPA STANDARTLARINDA İMALATINA HIZLA DEVAM ETMEKTEDİR.

- \* 200 KM/SAAT RÜZGÂR TESTİ SERTİFİKASI
- \* (E60),(EW30) SARMAL KEPENK YANGIN TESTİ SERTİFİKASI

Ürünlerimizin tamamı galvanizli çelik malzemeden üretilmiştir.

**DEĞİŞİK PANEL ÇEŞİTLERİ VE SINIRSIZ RENK ALTERNATİFİ İLE**  
DIŞ GÖRÜNÜMDE FARKLILIKLAR YARATIP,  
YAPILARA AKILDA KALICI BİRER KİMLİK KAZANDIRMAK  
SONSUZ BİR OYUN GİBİDİR...

**Kredi Kartına  
12 taksit imkanı**

## YÜKSEK HIZLI PVC KAPILAR



## ENDÜSTRİYEL TİP SEKSİYONEL KAPILAR



## ENDÜSTRİYEL TİP SARMAL KAPILAR



## OTOMATİK YANA KAYAR KAPILAR



# ÖZBOSAN®

otomatik kapı ve kepenk sistemleri

Tel: 232. 281 35 35 (pbx)  
www.ozbosan.com.tr

## MARKALARIMIZ



## SERTİFİKALARIMIZ





## EGE ÜNİVERSİTESİ SOSYOLOJİ BÖLÜMÜ UYGULAMALI SOSYOLOJİ ANA BİLİMDALİ BAŞKANI PROF. DR. ERCAN TATLIDİL:

### “KENTİN KİMLİĞİ GELECEĞE TAŞINMALIDIR”



Ege Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Uygulamalı Sosyoloji Ana Bilimsel Başkanı Prof. Dr. Ercan TATLIDİL

**Kentlerde kültürel birikimin** son derece önemli olduğunu vurgulayan Ege Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Uygulamalı Sosyoloji Ana Bilimsel Başkanı Prof. Dr. Ercan Tatlıdil, son 30-40 yıl içinde tüm dünyadaki kentsel dönüşüm projelerinin en önemli sorununun kimliğin geleceğe taşınmaması olduğunu söyledi. Kentlerin kimliğinin sürdürülmesi gerektiğine dikkat çeken Tatlıdil, sürdürülebilir kent anlayışının ürünü olan kentsel dönüşüm projelerinin temel felsefesinin kentlerin kimliğini geleceğe taşıyabilmek olduğunu belirtti. Tatlıdil, kent kültürünün geçmişten bugüne taşınmış olduğu birikimleri kullanarak geliştirerek, geleceğe açılmasının sağlanması gerektiğini kaydetti.

Kentsel dönüşüm projelerinin tüm dünya ülkelerinde, özellikle gelişmiş sanayi ülkelerinde çok önceden yapıldığına değinen Tatlıdil, “Kentsel dönüşüm projeleri aslında kentsel yenileme

projelerinden farklıdır. Yenileme fonksiyonunu kaybeden binaları tekrar gözden geçirilerek güçlendirilmesi ve yapılandırılmasıdır.

Kentsel dönüşüm projeleri ise doğal ve suni yapıların bugünün koşullarına ve geleceğe yönelik aşamalarda karşılaşılan sorunlara yönelik bir çözüm aracı olarak görülür. Kentsel dönüşüm projeleri bugün kentte yaşayan insanların sadece ihtiyaçlarını karşılamak değil kentte gelecekte de yaşayacak insanların sosyal ekonomik ihtiyaçlarına hatta bunun yanında psikolojik gereksinimlerini karşılayabilecek bir projelendirme aşaması olarak görülür. Bu projelerin temel prensibinde ise şu yatar. Kentlerin ömrü insanların ömründen uzundur. Yani bugünün yaşayan insanları karşılamış oldukları sorunlara çözüm arayışı olarak değil gelecekte de bu topraklar üzerinde kentin dokusunda yaşayacak insanların sosyal ekonomik kültürel psikolojik ve doğal gereksinimlerini sağlayacak

dokunun yeniden yapılanma sürecidir. Yani kentsel dönüşüm sadece bina yapmak demek değildir. Kentsel dönüşüm doğal çevre düzenlemeleri ile birlikte ele alınır” diye konuştu. Kentsel dönüşüm projelerinin 3 temel dinamiği olduğunu belirten Tatlıdil, emlak sektörünün beklentileri, yerel yönetimlerin bu projelerdeki duyarlılıkları ve hali hazırda o alanda yaşayanların beklentileri olarak sıraladı.

#### “KENTİN TÜM DOKULARI BİR ARADA ELE ALINMALI”

Kentsel dönüşüm projelerinde tüm dünyadaki uygulamalara bakılması gerektiğini dile getiren Tatlıdil, kentsel dönüşüm projelerinin temel felsefesinin sadece yapılaşma olmadığını, doğal yaşam alanlarının da geliştirilmesi gerektiğini aktardı. Tatlıdil, şöyle devam etti:

“İnsanın yaşamış olduğu kent hangi dokuda yaşıyorsa o dokunun kentin diğer dokuları ile olan sosyal, ekonomik, kültürel etkileşiminin birarada alınması gerekir. Bir semtte yapılan





proje sadece o semtte yaşayanların değil, o semt içinde olan tüm kentin sorununa haline gelir. Çünkü o kentin kimliğini korumak ve geleceğe taşımak kentlerin sosyal, ekonomik ve kültürel gelişim dinamikleri kentsel dönüşüm projelerinin sorumluluğudur. Kentsel dönüşüm projeleri yaşam kalitesini artırarak geleceğe taşımayı hedefler. Kentsel dönüşüm sadece doğal ihtiyaçların ve barınma ihtiyacının karşılanması değildir. Bir doku gelişimi yani kentsel dokunun yeniden yapılandırma sürecidir. Binaların yanındaki yeşil dokunun, oyun alanlarının, kültürel alanlarının, spor alanlarının yani kentte yaşayan insan nüfusunun ihtiyaçları bugün ve gelecekte nasıl karşılanması gerektiği projelendirme süreci içinde değerlendirilmeli. O yüzden de projeler sadece mimarların ya da inşaat mühendislerinin değildir. Kentsel dönüşüm projeleri çok boyutlu uzmanların ortak çalışmalarının ürünleri olarak karşımıza çıkar. Bununla birlikte projeler içinde sosyologlar psikologlar kent politikacıları kent yönetiminin anlayışında yer alan kişiler vardır.”

#### “İZMİR ÇOK KÜLTÜRLÜLÜĞÜ ÖN PLANA ÇIKARDI”

İzmir'in 17. yy. başlarına kadar büyük bir kent olmadığını belirten Tatlıdil, İzmir'in

Aydın'ın bir ilçesi konumunda olduğunu ve nüfusunun 5 bin civarında olduğunu söyledi.

İzmir'i İzmir yapan en önemli öğenin İzmir'in denizi yaşam olarak kullanabilmesi olduğuna vurgu yapan Tatlıdil, “Ekonomik anlamda İzmir limanının ortaya çıkışı İzmir'i önemli noktaya getirdi. Bu Osmanlı'nın ithalat ve ihracatının özellikle Anadolu ürünlerinin ihracatında İzmir Limanı önemli geçiş olmuştur. Bu nedenle nüfus gelmeye başlamıştır. 5 binlik nüfus artmaya başlamıştır. Levantenler gelmiştir, Rum ve Ermeni azınlıklar gelmiştir. Fransızlar, İngilizler gelmiştir ve İzmir'in değişik semtlerinde yerleşmişlerdir. Bunu 19. yüzyıl Avrupalı gezginlerinin romanlarında da görürüz. İzmir doğunun Paris'idir, Batı'ya açılan pencere gibidir. Çok kültürlülüğü ön plana çıkarmıştır. Yani birden fazla etnik grupların bir arada yaşaması ile 20 yüzyıl gelmiştir. Osmanlı'nın ilk gazeteleri İzmir'de çıkmıştır. Ekonomik gelişme ile birlikte eğitime yönelik olmuştur. İzmir'de yaşayan Osmanlı Türk nüfusunun eğitime yönelmesi ortaya çıkmıştır. Hem yurt dışında okuma artmıştır hem de batı tipi eğitim sistemi ön plana çıkmıştır. Çok kültürlülüğü İzmir yaşam tarzı olarak içine sindirmiştir. İzmirlinin en önemli özelliği

şudur. İnanç farklılıklarına kabullenerek, birlikte yaşamayı öğrenmiştir. İzmir'de havra, Sinagog, Kilise ve Cami'yi bir arada görürsünüz. Esnafın komşuluk ilişkileri içinde dini inanç ve etnik kökenine bakılmaksızın dayanışma içinde olduğunu görürsünüz. İzmirlilik ruhu 17. yy. itibaren İzmir'in ekonomik olarak liman yoluyla batıya açılması ile hızlı bir değişim ve gelişim göstermiştir” dedi. Tatlıdil, İzmir'deki kentsel dönüşümün başarıya ulaşması için halkı bu konuda bilgilendirilmesini gerektiğini ve tüm sivil toplum kuruluşlarının bu işin içinde olması gerektiğini belirtti. ●

Kentin kimliğini korumak ve geleceğe taşımak kentlerin sosyal, ekonomik ve kültürel gelişim dinamikleri kentsel dönüşüm projelerinin sorumluluğudur. Kentsel dönüşüm projeleri yaşam kalitesini artırarak kentleri geleceğe taşımayı hedefler.

EGE-KOOP GENEL BAŞKANI HÜSEYİN ASLAN:

## “DÖNÜŞÜME İLK BAŞTA ZİHİNLERİMİZDEN BAŞLAMALIYIZ”



EGE-KOOP Genel Başkanı Hüseyin ASLAN

**İzmir'deki kentsel dönüşümün** en iyi olanını yerinde dönüşüm olarak belirten EGE-KOOP Başkanı Hüseyin Aslan, yerinde olmayan başkalarına rant kapısı aramaya yönelik dönüşümlerin kesinlikle başarılı olamayacağını ve sorunların içinden çıkılmaz bir hale getireceğini söyledi. Devlet, bürokrasi ve belediyelerin tam bir işbirliği içinde hareket etmesi gerektiğini anlatan Aslan, “İmar planları yeniden ele alınmalıdır. Aslına bakarsanız dönüşüme ilk başta zihinlerimizden başlamalıyız.

Alışlagelmiş kalıpları reddetmeli, artık en az 50 yıl sonrasını öngörebilecek ölçüde bir kafa yapısıyla yola çıkmalıyız. Sayın başbakan bile ‘Hedefimiz 2023 diyor’ diyor. İzmir’in hedefinde de en az 2050 olması gerekiyor. Sonuçta insanlarımızın barınma sorunlarının olduğu bir gerçek. Bu gerçeği göz ardı edemezsiniz” dedi.

### “BÜTÜNCÜL ANLAYIŞ İLE YAPILMALI”

Kentsel dönüşümde vatandaş ile mutlaka uzlaşmaya gidilmesi gerektiğini aktaran Aslan, çıkarılan yasanın vatandaş ile uzlaşması olduğunu kaydetti. Aslan, uzlaşma olmayan kentsel dönüşümün amacına uygun yapılamayacağını savundu. Toplumda kentsel dönüşümü düşünürken bütüncül bir açıdan bakılması gerektiğine dikkat çeken Aslan, şöyle devam etti:

“Kentsel dönüşüme sadece bir mahalle anlayışı ile bakılmaması gerekiyor. İzmir'deki kentsel dönüşüm 50 yılda tamamlanacak olan bir proje. İzmir'in en merkezi yeri Alsancak'tan başlayıp Kordon'a kadar, Hatay'a kadar değişmesi gerekiyor. Sadece bizim anladığımız ya da gecekondular bölgesi değil. İzmir'in topyekün bütüncül anlayışla ele alınması lazım. Bunu tartışmak lazım kamuoyunda ele alınması lazım. Bu konuda

vatandaş çok bir şekilde bilgilendirmek lazım ki kentsel dönüşüm yapılabilir. Başka türlü kentsel dönüşümü yapmak zor. Son dönemde kentsel dönüşüm konusunda ciddi bir bilgi kirliliği var kamuoyunda. Herkes kentsel dönüşümü kendine göre yorumluyor. Kentsel dönüşüm çok hassas bir konu. Herkes kentsel dönüşümü kendine göre yorumlarsa korkarım ki kentsel dönüşüm projesi başarıya gidemez. Bu bilgi kirliliği vatandaşın kafasını karıştırıyor. Bu konuda vatandaş net bir şekilde bilgilendirilmiyor, bu konuda muhtarlar bilgilendirilmiyor. Bilmesi gerekenler bu konuyu tam bilmediği için bazı kişiler buradan kendilerine menfaat sağlamak için vatandaşları kandırmaya çalışıyor. İzmir'deki bazı bölgelerde firmalar insanları otobüslerle ofislerine götürüp kat karşılığı anlaşmaya çalışıyor. Bunlar doğru şeyler değil ve önüne geçmek lazım. Bunun için de o bölgedeki mahalle sakinlerinin



bilgi sahibi olması lazım. Şu andaki bilgi kirliliğinin önüne geçilmesi gerekiyor.”

### “İZMİR’İN HER YERİNİN DÖNÜŞÜME İHTİYACI VAR”

İzmir için kentsel dönüşümün çok büyük bir gereklilik olduğuna değinen Aslan, Türkiye’deki büyük iller arasında kentsel dönüşüme en fazla ihtiyaç duyulan şehrin İzmir olduğunun altını çizdi. İzmir’in her yerinin kentsel dönüşüme ihtiyaç duyduğunu belirten Aslan, İzmir’in merkezinin de çevresinin de, şehrin giriş çıkışlarının da kentsel dönüşüm ihtiyacı olduğunu söyledi. İzmir son yıllarda çok plansız büyüdüğüne dikkat çeken Aslan, İzmir’de yaşayan insanların her konuda rahatsız konumuna geldiğini dile getirdi. İzmir’in hak ettiği noktada olmadığını kaydeden Aslan, bunun en büyük acısını ve sıkıntısını İzmir’de yaşayanların çektiğini ifade etti. Aslan, “Her zaman söylenen bir şey var; her şeyin olduğu ama hiçbir şeyin olmadığı bir kentte yaşıyoruz. Durum gerçekten üzücü. İzmir’in 4 milyon nüfusu var. Tarih, kültür deniz, termal suyu ormanı var. Birçok ülkede olmayan şeyler burada var. Ama bunların hiç birisi değerlendirilmediği için İzmir bugün kentsel dönüşümün yapılacağı yer olarak biliniyor” diye konuştu.

### “KAMU ARAZİLERİ YENİ AMAÇLARA AYRILABİLİR”

Yasa da yer verilen kamu arazileri konusuna da değinen Aslan, bu arazilerin bir bölümünün yeni amaçlarla kullanılmasının günün şartlarına daha uygun olacağını vurguladı. Özellikle kent merkezinde bulunan kamu arazilerinin çoğunlukla yeşil alan olarak değerlendirilmesi gerektiğini anlatan Aslan, bu alanlarda rant düşüncesinin çok büyük yanlış olacağını kaydetti. Dünyada bir çok marka kentin

özellikle kültür varlıkları ve tarihi merkezleri ile ön plana çıktığını belirten Aslan, dönüşümde bu detayı da kesinlikle dikkate almak gerektiğini belirtti.

### “EGE-KOOP ÜLKE ÇAPINDA KENTSEL DÖNÜŞÜME TALİP”

Kentsel dönüşüm uygulamalarının her aşamasında yer almak istediklerini anlatan Aslan, çalışmalarının bu yönde sürdüğünü aktardı. EGE-KOOP’un ülke çapında kentsel dönüşüme talip olduğunun altını çizen Aslan, şöyle devam etti: Geçen süre içinde hemen herkesin itirazsız kabul edeceği gibi en şaibeli en riskli bir sektörde faaliyet gösterip 26 bin konut yaptık. 100 binlerce insanımızın yuva sahibi olmasını sağladık. Park ve bahçelerinden yollarına, spor tesislerine varıncaya kadar da tüm sosyal donatı alanlarını, altyapısını da yine biz yaptık. Bunu yaparken bir tek istismar yaşatmadık, yaşamadık. Ciddi araştırma kuruluşları tarafından EGE-KOOP’a yönelik yapılan anket çalışmalarında başta şahsım olmak üzere tüm EGE-KOOP ailesini mutlu eden sonuçlar ortaya çıkmıştır. EGE-KOOP’a duyulan güven yüzde 80’leri bulmaktadır. Bu değerli markayı şu veya bu şekilde duymuş ve hakkında fikir sahibi olmuşların oranı da yine yüzde 90 seviyesindedir. Son derece zor bir sektörde hem de yine her türlü su istimale açık bir modelle yani kooperatifçilik sistemi ile iş yapıp, 28 yılda 100 bin kişilik dev bir aile olmak ve bir de böylesine bir güveni elde etmek her halde çok kolay olmasa gerek.”

### “KENTSEL DÖNÜŞÜME EN HAZIR KURUMUZ”

EGE-KOOP olarak belki de kentsel dönüşüme en hazır kurum olduklarını söyleyen Aslan, kentsel dönüşümde en

deneyimli kurum olduklarını dile getirdi. Kentsel dönüşümü 30 yıldır uyguladıklarını ifade eden Aslan, “Türkiye’nin, İzmir’in yeni konuştuğu kentsel dönüşümü EGE-KOOP 30 yıldır 11 ayrı proje ile gerçekleştiriyor. Bizim tamamladığımız 11 projenin her biri kentsel dönüşümün bir örneğidir ve incelenmesi gerekiyor. Çiğli’de Menemen’de Torbalı’da Buca’da Karşıyaka’da Bayraklı’da kentsel dönüşüm ile ilgili bitmiş projelerimiz var. Buralarda incelenme yapılsın ve vatan dışın memnuniyeti görülsün. Yaşam yapısı ve kent kültürüne bakılsın böylece kentsel dönüşümün önemi anlaşılır” diye konuştu. İzmir’de Karabağlar Belediyesi ile kentsel dönüşüm için görüşmelerini ve görüşmeye de devam edeceklerini belirten Aslan, sözlerine şöyle devam etti: “Karabağlar Belediyesi çok büyük alanda kentsel dönüşümü yapmayı planlıyor. Herhalde daha sık bir araya gelme suretiyle Karabağlar Belediyesi’ndeki ön çalışmayı tamamlayacağız. Bu bölgede kaç konut var, bu bölgenin planlamasını nasıl yaparız, o bölgedeki vatandaşları kentsel dönüşüm sırasında mağdur etmeden nerede oturturuz? Bütüncül anlayışta kentsel dönüşüm nereden başlarız? Bu soruların cevaplarını arıyoruz. Bunların hepsi çalışmaya dayalı işlerdir. Biz sadece Karabağlar’da değil İzmir’in diğer ilçe belediyeleri ile de işbirliği yaparak destek olmaya hazırız. Çünkü bizim en büyük özelliğimiz şu; Biz kar amaçlı ticari bir kuruluş değiliz.”

Kentsel dönüşüme sadece bir mahalle anlayışı ile bakılmaması gerekiyor. İzmir’deki kentsel dönüşüm 50 yılda tamamlanacak olan bir proje. İzmir’in en merkezi yeri Alsancak’tan başlayıp Kordon’a kadar, Hatay’a kadar değişmesi gerekiyor. Sadece bizim anladığımız ya da gecekondular bölgesi değil. İzmir’in bütüncül anlayışla ele alınması lazım.

## İZMİR İNŞAAT MÜTEAHHİTLERİ DERNEĞİ BAŞKANI İSMAİL KAHRAMAN:

### “KENTSEL DÖNÜŞÜM SEKTÖRÜN KURTULUŞ MÜCADELESİ”

**Kentsel dönüşüm** ile ilgili çıkan yasa ve yönetmeliklere bakıldığında bazı eksikliklerin bulunduğunu anlatan İzmir İnşaat Müteahhitleri Derneği (İMDER) Başkanı İsmail Kahraman, yönetmeliklere baktıklarında özel sektör olarak kendilerine yer bulamadıklarını belirtti. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın çalışmalarını samimi bulduklarını söyleyen Kahraman, Bakanlığın en azından önerilen fikre değer verdiğini kaydetti. Özel sektör olarak ne yapacakları konusunda soru işaretleri olduğunu dile getiren Kahraman, “Üzerime düşeni yapayım ama kanunda özel sektör olarak kendime bir yer bulamadım. Kanunu incelediğimde muhatabın hep TOKİ olarak karşısına çıktığını gördüm. Kentsel dönüşümü kim yapacak, TOKİ mi yapacak? Kanunda TOKİ'ye atfen cümleler var. Kentsel dönüşümü TOKİ tek başına üstlenemez. Türkiye'de 200 bin üzerinde yap sat işleri ile uğraşan müteahhit var. Türkiye'yi yapan bu müteahhitler. Bu kişiler olmaksızın bu dönüşümü yapamazsınız. Kentsel dönüşüm olacaksa özel sektöre yer verilmeli” dedi.

İMDER olarak yaklaşık 3-4 senedir üyelerini kentsel dönüşüme hazırladıklarını anlatan Kahraman, arsa sıkıntısı yaşayan müteahhitler olarak kentsel dönüşümün olmazsa olmaz olduğunu bildiklerini kaydetti. İzmir'de kentsel dönüşümün kaçınılmaz olduğuna dikkat çeken Kahraman, TOKİ'nin ve belediyelerin tek başlarına dönüşümü yapmalarının mümkün olmadığını ifade etti. Devlet ve özel sektörün kurtuluş mücadelesi havasında dönüşüm yapması gerektiğinin altını çizen Kahraman, belirlenen bir bölgeyi üstlenerek orayı yapmayı taahhüt ettiklerini söyledi.

#### “SEKTÖR İÇİN KENTSEL DÖNÜŞÜMÜ SAHİPLENECEĞİZ”

Türkiye'de kentsel dönüşümün bu sefer başarılacağını aktaran Kahraman,



İzmir İnşaat Müteahhitleri Derneği Başkanı İsmail KAHRAMAN

kentsel dönüşüme gerek sektör olarak gerek ilgili kurum ve kuruluşlar olarak sahip çıkmaları gerektiğini kaydetti. Siyasi kaygıların bir kenara bırakılması gerektiğinin altını çizen Kahraman, şöyle devam etti: “Biz sivil toplum örgütleri olarak kentsel dönüşümü çok ciddi sahipleneceğiz. Hem milletimiz için hem de kendi sektörümüz için sahipleneceğiz. Bugün bizler inşaat işi ile uğraşıyoruz. İzmir'de ev yapacak arsa yok ve İzmir'in yüzde 75'i riskli binalardan oluşuyor. Kentsel dönüşümün olabilmesi için her türlü girişim ve organizasyonda var olacağız. Gerek belediyelerle gerek bakanlıkla ilişkilerimiz var. Başlatılmak istenen pilot bölgelere de talibiz. Sektör adına biz kentsel dönüşüme kurtuluş mücadelesi olarak bakıyoruz. Bu memleketin yüzde 75'i riskliyse gerçekten elimizi taşın altına koymamız lazım.”

#### “KENTSEL DÖNÜŞÜME MERKEZDEN BAŞLANMALI”

İzmir'de kentsel dönüşüme ihtiyaç olduğunu bir cümle özetlenebileceğini anlatan Kahraman, İzmir dışından gelenlerin kenti ‘büyük köy’ diye tabir

ettiklerine dikkat çekti. Kahraman, bu söylemin kentin kentsel dönüşüme ihtiyacı olduğunu gösterdiğini belirtti. İzmir'deki yapı stokunun yüzde 75'inin dönüşüme ihtiyaç duyduğuna değinen Kahraman, şöyle devam etti: “Kentsel dönüşümde öncelikli bölgeler vardır. Kanunun söylediği şekle bakarak birkaç bölge ön plana çıkıyor. Kentsel dönüşümde başlangıç olarak Uzundere Cennetçeşme gibi daha bakir alanların dönüşümü daha kolay olduğu için öne çıkıyor. Aslında İzmir'de Hatay, Halil Rifat Paşa gibi bölgelerdeki binalar 50 yıllık binalar. İzmir 1. derece deprem kuşağında. Bir deprem olduğunda burada çok büyük zayıflar veririz. Öncelikli olarak merkezlerin planları yapılmalı. Buralar da ciddi bir yoğunluk var. Buralardaki bina stoklarına baktığımızda merkezlerdeki yapı stokunun riskli bina anlamında yüzde 80 üzerinde. Dolayısıyla ciddi bir dönüşüme merkezlerde ihtiyaç var. Çevreden çok merkezde dönüşüme ihtiyacımız var. Planların buna göre yapılması lazım. İlk hareketin buna göre atılması gerektiğini düşünüyorum.”

#### “EMSAL ATTIRILMALI”

Kentsel dönüşümde özel sektör için cazibe olması gerektiğini belirten Kahraman, on dairelik bir binanın yıkılması sonrası bir emsalin oluşması gerektiğini söyledi. 10 dairelik bir bina yerine yine 10 dairelik bir bina yapılacaksa bunu kimsenin yapmayacağına değinen Kahraman, “Hem müteahhidin hem belediyenin hem de vatandaşın ortak menfaatine dönüşecek bir rant olması gerekiyor. Yani rant çıksın, kat yüksekliği çıksın ve hepsini müteahhit alsın gibi bir düşüncemiz yok. Dolayısıyla dönüşüm için olmazsa olmaz emsalin attırılmasıdır. Bin bağımsız bölüm yıkıp bin bağımsız bölüm yaparsanız bunu sadece afet riskini düşündüğünüz alanlarda yaparsınız. Ancak kentsel dönüşüm yapamazsınız. Kentsel dönüşümün yapılabilmesi için emsalin yükselmesi lazım. Kanunda bunun önü açık ve bu konuda net şeyler yok. Em-sali belediyeler ilçe belediyeler bakanlık planları yapacak” dedi. ●





# KAYA PRESTIGE® Catering



## *Enteri yaşamak sizin de hakkınız...*

*Kaya Prestige Ziyafet Ekibi, organizasyonun içeriğine ve konseptine göre, gecenin eksiksiz ve mükemmel yaşanması, misafirlerimiz ve davetlilerinin keyifli ve mutlu anlar geçirmesi için etkinliği başından sonuna kadar planlar ve uygular.*

*Size sadece dostlarınızla, eşsiz anları paylaşmak kalır.*



Şair Eşref Bulvarı 1371 Sokak No: 7 Çankaya - İZMİR TÜRKİYE  
Telefon +90 232 483 03 23 Fax +90 232 446 21 19  
www.kayaprestige.com.tr - catering@kayaprestige.com.tr

## TÜRKİYE MÜTEAHHİTLER FEDERASYONU BAŞKANI NECİP NASIR:

### “KENTSEL DÖNÜŞÜM TÜRKİYE İÇİN BİR DEVRİM”



Türkiye Mütcahhtler Federasyonu Başkanı  
Necip NASIR

**İzmir'in diğer illere göre** kentsel dönüşüme en büyük ihtiyacı olan illerden biri olduğunu belirten Türkiye Mütcahhtler Federasyonu Başkanı Necip Nasır, İzmir yapı stoğunun Türkiye yapı stoğunun üzerinde olduğunu söyledi. Nasır, yoğunluğun merkezde olması anlamında önem taşıdığını ve kentsel dönüşümün bu anlamda İzmir'in çehresini değiştireceğini belirtti.

Kentsel dönüşümün Türkiye için bir devrim olduğuna değinen Nasır, "Ama planlı ve koordineli ve tarafların basiretli şekilde davranması halinde İzmir ve Türkiye'nin diğer illeri dünya kentleri haline gelir. Ama bu devrim niteliğindeki kararlar uygulamaya götürüldüğün farklı yönlerde çekilir taraflar basiretli davranmazsa çok daha kötü olur. Bu anlamda herkes üzerine düşen görevi yapmalı. Bu

çocuklarımız için ülkemiz için gerekli" dedi.

İzmir'in yüzde 40'ının afet riski taşıyan alan olduğunu anlatan Nasır, bunun yanında konutların yüzde 55'inin gecekondur, geri kalan yüzde 45'in yarısı da 20 yaşın üstünde ve güçlendirmeye muhtaç olduğunu vurguladı. İzmir'in kullanılabilir yapı stoğunun yüzde 15 olduğunu altını çizen Nasır, İzmir'in topyekün yenilenmesi gerektiğini ve bu sürecin 5-10 yılı alacağını kaydetti. Kentsel dönüşümde yönetmeliklerin tam olarak oturması gerektiğini dile getiren Nasır, görev alacak birimler üzerine düşeni yaptığı takdirde 5-10 yıl içinde İzmir'in çehresinin değişeceğini düşündüklerini ifade etti.

#### “SEKTÖR KENTSEL DÖNÜŞÜMDE ÇOK GÜÇLÜ YER ALACAK”

Yeni yönetmeliğin yayınlanmaya başladığını anlatan Nasır, yasanın altının yeni doldurulduğunu belirtti. Nasır,

“Kentsel dönüşümün adı Afet Riski Taşıyan Alanların Dönüşümü'dür. Burada afet riski taşıyan yapılardan söz ediliyor. Bu genel olarak varoşlarda ruhsatsız yapıları ifade eden düşünce gibi görünebilir. Aslında İzmir'in merkezinde 20 yaşının üstünde güçlendirmeye muhtaç deprem yönetmeliğine uygun olmayan ve yoğunluğun yaşandığı bir yapılanma var. Bu anlamda İzmir'in çevresini değiştirmesi için öncelikle merkezin ele alınması gerekiyor. Burada İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin ve TOKİ'nin kentsel dönüşümdeki rolü sosyal anlamda olmalıdır. Sosyal konut yönünde olmalıdır. İzmir'de 313 bin konuttan bahsediliyor. Bu sayının daha fazlası olduğunu düşünüyorum. Burada en büyük etken güç özel sektör olacaktır. Özel sektörde de önünün açılması için mevcut hukuki ve teknik altyapılarında hazırlanması gerekir. Sektörün de hazırlıklı olması lazım. Sadece yerel yöneticilerden veya genel yönetimden beklenti olmaması lazım. Burada inşaat sektörünün temsilcilerine de





düşen görevler vardır. Bu anlamda İzmir kendinde bir hazırlık yapmıştır. İzmir müteahhitleri örgütsüz yapılarını örgütlü yapıya dönüştürüp bütün ilçeleri kapsayacak bir dernek yapılaşması sonrasında federasyonu oluşturdu. Daha sonra Türkiye genelini kapsayan Ankara ve Adana merkezli federasyon ile 50 bine yakın üyesi ile konfederasyonu oluşturdu. Bu konfederasyon da tamamlandı. Bu örgütlü yapıya sektörün girmesi geç oldu. Bu süreç önemli bir süreçti ve girdik. Bu örgütlü yapının amacı sektörün bir araya gelmesi, sorunların çözümlenmesi ve daha büyük bir sinerji yaratmayı hedefliyoruz. Bu yapılanmanın ikinci ana temeli kentsel dönüşümde özel sektörün çok güçlü bir şekilde yer almasını önleyebilmek için dinamikleri harekete geçirmek” diye konuştu.

#### “İZMİRLİ MÜTEAHHİTLER YEŞİL VADI’YE TALİP”

İzmirli müteahhitlerin Konak Belediyesi ile kentsel dönüşümde ilk adımları attığını ifade eden Nasır, federasyon olarak görüşmeler Konak Belediyesi Başkanı Hakan Tartan ile görüşmelerin yapıldığını dile getirdi. Kentsel dönüşüm noktasında Yeşil Vadi diye ifade edilen Yeşildere ve Gürçeşme Halil Rifat olmak üzere bölgeye talip olduklarını Başkan Hakan Tartan’a ilettiklerini aktaran Nasır, güç birliği yaparak kentsel dönüşüm noktasında görevimizi yerine getirmek istediklerini söyledi. Kentsel dönüşümün yaratacağı istihdamla İzmir’in diğer sektörlerle fayda sağlaması anlamında böyle bir işbirliğine ihtiyacı olduğunu altını çizen Nasır, bunu becerebildikleri takdirde İzmir’in gelecekteki 10 yılında Türkiye’nin inşaat sektöründe en fazla yol alacağı

illerden biri olacağına inandığına dikkat çekti. İş gücü noktasında bir sıkıntı olmadığını belirten Nasır, Türk müteahhitlerinin ve mimarların ekiplerinin kuvvetli olduğunu aktaran Nasır, İzmir’de arsa olmadığı için müteahhitlerin ekiplerinin boşa olduğunu ve yıllardır arzu ettikleri şekilde iş yapamadıklarını söyledi. İzmir’de mevcut yapıda 10 tane İzmir’i yapabilecek müteahhit kitlesi olduğuna değinen Nasır, işgücü anlamında bir sıkıntılarının olmadığını ifade etti.

#### “10 YIL SONRA UCUBE KENTLER OLUŞABİLİR”

Kentsel dönüşümde çok önemli bir nokta bulunduğunun altını çizen Nasır, projeksiyonların 50 yılı kapsayacak planlamalar ışığında olması gerektiğini söyledi. Bu planlamanın yapılmadığı takdirde 5-10 yıl sonra arzu edilmeyen ucube kentler oluşabileceğini kaydeden Nasır, “Onun için burada görev yereldeki yöneticilerin yapacağı planlamalardan geçiyor. Bununla birlikte bir başka konu 3194 sayılı İmar Kanunu’nun çok hızlı değiştirilerek uygulayıcı ve plan yapıcılarının ellerini rahatlatması lazım. Bu afet riski taşıyan alanlardaki projeler 50 yılı düşünülerek ada bazında projeler. İleriye yönelik gelişmiş kentler oluşur” dedi.

#### “HALKTA TEDİRGİNLİK VAR”

İnsanlarda kentsel dönüşümün ne olduğunu bilmediklerini gözlemlediğini dile getiren Nasır, İzmir’deki insanlarda tedirginlik olduğunu söyledi. Nasır, “Kişinin bir gecekondusu var, yıkılınca dışarıda kalacağım korkusu yaşıyor. Yönetmelikler tam netleşmediği için belirsizlik var. Bu anlamda kimsenin mağdur olacağını zannetmiyorum. Bu bir devrimdir. Alınan

kararlar ülke için devrimdir. Bu noktada bazı sıkıntılar olacaktır, ancak ilgili mercilerin bu sıkıntılar noktasında duyarlı olacağını düşünüyorum. Ama genel olarak baktığımızda olması gerekiyor. Deprem olduğunda insanların ölmediği ve insanca yaşanabilecek yaşam alanlarının oluşturulması gerekiyor. Bu memleket zor şartlardan buraya geldi. Artık dünya ile boy ölçüşebilecek noktaya geldi. Bu insanlarında artık sağlıklı konutlarda yaşaması gerekiyor” diye konuştu.

İzmir’in yüzde 40’ının afet riski taşıyan alan olduğunu anlatan Nasır, bunun yanında konutların yüzde 55’inin gecekondu, geri kalan yüzde 45’in yarısı da 20 yaşın üstünde ve güçlendirmeye muhtaç olduğunu vurguladı.

## MİMARLAR ODASI İZMİR ŞUBESİ ESKİ BAŞKANI ŞÜKRÜ KOCAGÖZ:

### “KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN BACAKLARI EKSİK”

**Mimarlar Odası İzmir Şubesi** Eski Başkanı Şükrü Kocagöz, kentsel dönüşümün kamuoyundan kopuk, ucube gibi ortada durduğunu söyledi. Yaklaşım, planlama, zamanlama ve sosyal boyutların ihlali ile kentsel dönüşümün mümkün olmayacağını aktaran Kocagöz, kentsel dönüşümün paranın döndüğü ve o işe girenlerin kar sağladığı operasyonlar olacağını belirtti. Kentlerin kurulduğundan beri değiştiğini anlatan Kocagöz, kentin doğal bir şekilde dönüşmesi gerektiğini vurguladı.

#### “KENTSEL DÖNÜŞÜM YENİ İCAT EDİLMEDİ”

Kentsel dönüşümün yapılabilmesi için politik irade gerektiğine dikkat çeken Kocagöz, tüm politikacıların bu dönüşüme oy potansiyeli ile baktıklarını kaydetti. Politikacıların kendi çıkarları doğrultusunda çok basit birkaç kuralı göz ardı ettiklerine değinen Kocagöz, şöyle devam etti:

“Hafızamız zayıf bir toplumuz. Kentsel dönüşüm sanki yeni icat edilmiş bir buluş olarak lanse ediliyor. Burada bir gereklilik var. Bu gereklilik iyi tespit edilmediği zaman bugünkü kentsel dönüşüm söylemlerinde de pek çok hata yapılmaya başlanıyor. Gereklilik geçmişteki ihmallerimizden, denetleyemediğimiz sosyal bozukluklardan ve ekonominin yetersizliğinden kaynaklanıyor. Kamusal çıkarlara uygun gelişmemiş olmasından kaynaklanıyor. Sonuçta kamusal bir alan hepimizin kullanım hakkı var. Bu hak sonunda bir kamusal hakka dönüşüyor. Zaten kent ile ilgili tüm kanunlar bu kamusal hak nedeniyle kurgulanmış. Bu yüzden imar yasalarını yapıyoruz. Yoksa parası yeten kendi malı üzerinde ister saray yapar, ister gecekondular yapar. İster elektrik



Mimarlar Odası İzmir Şubesi Eski Başkanı  
Şükrü KOCAGÖZ

bağlatır, ister çöpünü dışarı atar gibi çok kaotik bir ortama mecbur kalırdık. Şu an yapılmak istenen kentsel dönüşüm yasalarında bu endişeleri körükleyecek pek çok boşluk var. kamusal düzenlemeler zaman zaman bazı gruplara eşit olmayan haklar bazı gruplara da hak etmedikleri bir takım hak mağduriyetlerine neden oluyor. Planlamayı hepimizin hakkını koruyan imar yasalarının dışında özel yasalarla düzenlemeye kalkarsanız pek çok şüphe akla geliyor. İzmir’de şu an nerede olursa olsun ben vatandaş olarak bir itiraz etme ya da mahkemeye götürme gibi bir hakka sahip değilim. Bu kamusal çıkarların içinde ayrıcalıklı operasyona dönüşüyor. Bu farklı uygulamalar her zaman endişelere neden oluyor. Kamu çıkarının olduğu yerde açıklık olması gerekir. Hepimiz adına yeniden kullanılacak hakların eşit bir şekilde kamu yararına ve mutlaka çağdaş bir yapılaşmaya dönüşecek olmasından emin olmamız gerekir. Bunu bırakın yeteri kadar bilgilendirme süreçleri yok. O zaman çok ciddi şüphelerde gündeme geliyor.

#### “YASADAKİ AÇIKLAR ZAMANLA GİDERİLECEK” DENİLMESİNE İNANMIYORUM

Yasadaki açıklar zamanla giderilecek denilmesine inanmadığını belirten Kocagöz, uygulamanın neredeyse başlatıldığını, betonun döküldüğü an geri dönüşün olmadığını söyledi. Yaşamın doğal akışı içinde düzeltilmeyecek noktalar olduğunu işaret eden Kocagöz, süreç akmaya başladığı zaman geri çevrilemeyeceğini anlattı. Kocagöz, “Bu o kadar temel o kadar geri dönülmez bir şeydir ki mutlaka hatasız başlaması gerekir. Bu şu an bana göre çok hızlı alınmış bir siyasi karardır. Bu siyasi kararın arkasında çıkar gruplarının işi aceleye getirmek istemesi yatmaktadır. Baskıların kar isteklerinin veya sınırsız oy toplama isteklerinin burada kesişmiş olduğu şüpheleri bende her geçen gün daha da kuvvetlendirmektedir” diye konuştu.

#### “KENTSEL DÖNÜŞÜM KAMUOYUNDAN KOPUK”

Kente hak ettiğinden çok daha fazla yoğunluk yüklemekten bu işin başarılmasının çok zor olduğu görüşünü savunan Kocagöz, kentsel dönüşüme uğrayacak yerlerin zaten yoğun olduğunu, bu yoğunluğun kentin tamamındaki altyapı, ulaşım, eğitim ve su dağıtım sorunlarını arttıracaklarını söyledi. Kocagöz, sözlerini şöyle sürdürdü: “Planlama aslında bir bütün. Bir şeffaf kağıda ulaşımı çizin, onun üzerine eğitim yapılarını çizin, onun üzerine evleri çizin. Bir sürü şeffaf kağıdın çok uyumlu olarak üst üste çizilmesi demek şehir planlaması yapmak demektir. Bugünkü modelle bizim anladığımız anlamdaki kentsel dönüşüm sosyal ve insani boyutları ile birlikte başarıya ulaşmayacaktır. Sonuçta 20-35 katlı ‘dikey gecekondular’ göreceğiz endişesindeyim. Artık uzmanlık çağında olduğumuz için politikacıların ‘her şeyi ben bilirim. Bu iş uzmanlara bırakılmayacak kadar önemlidir’ diyerek bence yanlış bir yola saptılar.” ●



# MUTFAĞIN kraliçesi.

Evin kraliçesine ziyaletle dönüŖen sofraları yaratmak için en büyük yardımı...  
Regina estetik tasarımı, titiz işçiliği her detayı düşünöldüğü fonksiyonel yapıyı ile  
evimizin vazgeçilmezini olacak. Size layık bir Regina mutlaka bulacağız.



MIRA MUTFAK

## İZMİR YAPI KOOPERATİFLERİ BİRLİĞİ BAŞKANI NURSI TOPRAK:

### “KOOPERATİFLER İŞ GÖREMEZ DURUMDA”

İzmir’de karma kooperatiflerin kayıtlı olduğu bir üst birim olduklarını anlatan İzmir Yapı Kooperatifleri Birliği Başkanı Nursi Toprak, vazifelerini son zamanlarda yerine getiremediklerini belirtti. Bunun tek sebebinin kanunda yer alan değişiklikler nedeniyle kooperatiflerin işlerinin azaltılması olarak yorumlayan Toprak, “2006 yılında çıkan yasa ile kooperatiflerin inşaat yaptığı arazilerin tapuda kendilerinin olması isteniyor. İnşaat ruhsatlarının kendi adına yapılması isteniyor.

Kooperatifler şimdi artık müteahhitler gibi kat karşılığı evler yapıyorlar. Arsa sahipleri de inşaat bitmeden hiçbir şekilde tapularını kooperatiflere vermiyorlar. Bunun için de kooperatifler kurumlar vergisinden ve katma değer vergisinden yararlanamıyorlar. Bizde bunlarla ilgili gerekli belgeleri veriyoruk. Kanunun daraltılmasından dolayı sıkıntı içindeyiz.

Hem maliyet sıkıntısı içindeyiz hem de iş göremiyoruz artık. Türkiye’de 81 ilde bir yıl içinde 81 kooperatif kurulmuyor” dedi.

Bununla birlikte bankaların kredi verdiğini ve müteahhitlerin de ev satma işini cazip hale getirdiğine dikkat çeken Toprak, müteahhitlerin evi hızlı bir şekilde yapıp sattıklarını belirtti. Bu tür evlerin bir sakıncası olduğunu aktaran Toprak, müteahhitlerin vermiş olduğu evlerin kooperatiflerin imal etmiş oldukları maliyetlerin 2-3 katına çıktığını kaydetti. Kooperatifin bir dayanışma işi olduğunun altını çizen Toprak, kooperatiflerin kar amacı gütmeyen kuruluş olduğunu, projelerini kendilerinin kontrol ettiğini vurguladı. Kooperatifler tamamen kendi eliyle mümkün olduğunca evi en ucuza mal etmeye çalıştığını ifade eden Toprak, çıkarılan kanunlar sayesinde kooperatiflerin bu halini aldığını dile getirdi.



İzmir Yapı Kooperatifleri Birliği Başkanı  
Nursi TOPRAK

#### “KENTSEL DÖNÜŞÜME BİZDE GİRMEK İSTİYORUZ”

İzmir Ticaret Odası’nda (İZTO) kooperatifler meslek komitesini kurduklarına değinen Toprak, “Kentsel dönüşüme müteahhitler ve TOKİ’nin ardından bizde bir köşesinden girmek istiyoruz. Ancak bizim maliyet gücümüz tamamen yok. Kentsel dönüşüm burada bir umut ışığı olacaktır. Arsa temini konusunda İZTO’da bir havuz oluşturulmasını düşünüyoruz. Bölgelerdeki kentsel dönüşüme tabi olacak vatan- daş bu havuza müracaat edecek. Ev temin etmek isteyen veya kooperatif ortağı olmak isteyen arkadaşlar da bu havuza müracaat edecek. Dolayısıyla İZTO arsa teklifini ve ortaklık teklifini değerlendirecek. Bundan sonra biz devreye gireceğiz ve evleri yapacağız. Bu işin finansmanı çok zor. Ortaktan gelecek para ile hem arsa sahibinin evi yapılacak hem de ortağın evi yapılacak” diye konuştu.

#### “KENTSEL DÖNÜŞÜM UZLAŞI İŞİDİR”

Kooperatiflerin İzmir’de yaygın olduğunu vurgulayan Toprak, İzmir’de bir çok yerin kooperatif eliyle yapıldığını söyledi. Dikili, Bergama, Çeşme’ye

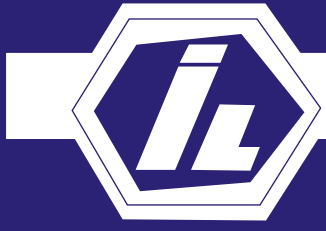
kadar bölgedeki birçok evin kendilerine kayıtlı kooperatifler tarafından yapıldığını anlatan Toprak, şöyle devam etti:

“Burada ağırlığımızı koyarak kentsel dönüşüm işine gireriz. Her şey binayı yıkıp da oraya bir bina dikmek ile olmuyor. Burada önce altyapı yapılacak sonra arsa temini yapılması gerekir ki çok sağlıklı bir yerleşim olması gerekir. Birinci derece deprem bölgesinde olmamızdan ötürü zemin etüdünün iyi yapılması gerekir. Biz Bayraklı sirtlarındaki kentsel dönüşüme aday olduk. İlk başlayacak yerler burası. Biz de buraları düşünüyoruz. Kentsel dönüşüm tamamen uzlaşi işidir. Arsa ya da bina sahipleri ile anlaşmak önemlidir. Bayraklı sirtlarında bir kat ya da 2 kat imar var ama 5 kat bina yapılmış. Yıkıldığı zaman kişi kaç daire alacağını merak ediyor. Kavga burada başlıyor zaten. Önümüzde çok çetin bir yol var. Bizde burada bir nebze olabilirsek mutlu oluruz.”

#### “ÇÖZÜM YIKIP YAPMAK”

İzmir’in bir tarafında deniz diğer taraflarının dağlarla çevrili olduğunu belirten Toprak, ya Kemalpaşa-Turgutlu istikametine açılmak zorunda olduklarını ya da Narlıdere-Seferihisar bölgesine açılmak zorunda olduklarını dile getirdi. Narlıdere-Seferihisar bölgesinin tıkanırdığını aktaran Toprak, Tire-Torbalı’nın açılma için uygun olduğunu ancak o bölgede verimli ovaların olduğunu ifade etti. İzmir için en güzel olanın yıkıp yapmak olduğuna dikkat çeken Toprak, bunun da çok zor olduğunu aktardı. El birliği ile zor işin aşılabacağına değinen Toprak, değişik şekillerde yapılan göçlerin sıkıntılarının bugün çıktığını anlattı. ●





# İLTER

İNŞAAT, TESİSAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



*İnşaat, sanayi ve fabrika malzemelerinde  
36 yıllık tecrübe*

1202/1 Sok. No:4/A İnşaatçılar Çarşısı Yenişehir 35110 - İZMİR

Tel: 0.232 457 25 70 (Pbx) • Fax: 0.232.457 44 25

[ilter@ilterinsaat.com](mailto:ilter@ilterinsaat.com)



Uğur YÜCE

EGİAD Danışma Kurulu Eski Başkanı

## O Zeytini Lap Diye Ağzına Atma Oğlum **Katık Yap** Zeytin Isırılarak Yenir

Yıl 1945, ben beş yaşındayım. Sabah kahvaltısında rahmetli babaannemin yukarıdaki sözleri halâ kulaklarımda. Katık etmek, ayakkabı altına kabara çakmak, pençe yaptırmak, ucu tam bitmeden kurşun kalemi yontmamak, kurşun kalem çok küçülünce atmayıp kargıdan bir uca takmak. Evde reçel, salça, tarhana, makarna yapmak, bayat ekmeklerden yapılan kemik suyuna paparanın lezzeti, çok küçülen sabun parçacıklarının biriktirilip kaynayan çamaşır kazanına atılması. Ters yüz edilen ceketler, abiden kardeş, abladan küçük kıza, küçültülen giysiler. Biriktirilen kese kağıtları, gazeteler, dergiler. Hiçbir şeyin atılmaması ve ne işe yarayacağı bilinmese de saklanması. Okullar açıldığında öğretmenlerin istediği kitapların önce aile, eş, dost içinde kullanılmışını aramak yoksa yenisini almak. Nufus kağıtlarında "Ekmek Karnesi Verilmiştir" damgaları, Çankaya'da Cumhurbaşkanı İsmet İnönü'nün bir davetinden dönen babamın smokininin cebinden çıkan iki dilim halis Françola (Beyaz Ekmek), harp yılları sonrasının tüm ülkeye yansıyan yoksulluğu. Kömür ütüsü, gaz ocağını pompalamak, Akşam lüküs lambasının tıkanan deliğini iğnelemek, bulunmayan amyant, çakmak taşı, çengelli iğne. Pirina (zeytin çekirdeği) ile yakılan ve ısınma için harı geçtiğinde içeri alınan mangallar. Tasarruf, tasarruf, tasarruf ve tüm yokluklar arasındaki hiç boş kalmayan İş Bankası kumarbaraları.

40 Paralar, 100 Paralar (*ortası delik 2,5 kuruşlar*), ilkokulumun kapısında "iki kupa beş kuruşşşş, beş kuruşşş" diye leblebi satan Osman Amca. Tutumlu olmak ile pintilik arasında çok hassas bir çizgi vardır. Ama benim neslimin büyüklerinin hemen hemen tümü çok tutumlu idi. Tüm hayatları harpler ve harplerin getirdiği yokluklar içerisinde geçmiş malın kıymetini bilen insanlardı. Türkiye (*Şükürler Olsun*) İstiklâl Savaşı'ndan sonra kendi hudutları içerisinde terör olayları dışında bir savaş yaşamadı. Ulu Önder Atatürk'ün sayesinde "Zihni Hür, Vicdanı Hür" gelişen yeni nesiller bu ülkeyi süratle geliştirdi ve kalkındırdı. Benim çocukluğumun yoksulluğu sadece bir nostaljik hikaye olarak kaldı. Ama bu arada maalesef kantarın topu kaçtı ve biz ülke olarak bir aşırı uçtan diğer bir aşırı uca kaçtık. Biz bir tüketim toplumuna değil, geleceği hiç düşünmeyen müsrif ve savurgan bir topluluğa dönüştük. Hepimizin evinde, dolapları açıp bir inceleysek ne kadar çok kullanmadığımız gereksiz eşya ve aletle karşılaşıyoruz. Benim çocukluğumdaki gibi teneke veya karton kutulardan araba yapalım demiyorum ama lütfen çocuklarınız oyuncaklarına (*kardeşinizin de olabilir*) bir bakınız ne demek istediğimi anında anlayacaksınız. Ülkelerin kalkınmasını sağlayan en önemli unsur yatırımlardır. Yatırımlar kaynak ister. Kaynak tasarruflardan oluşur. Bilhassa bizim gibi gelişmekte

olan ülkelerde kaynak dolayısı ile tasarruf çok önemlidir. Değerli dostlarım, sevgili gençler, Ben babaannem gibi "**o zeytini lap diye ağzına atma ısrarak ye**" demeyeceğim. Bunun artık ne kadar anlamsız olduğunu biliyorum. Ama Ben sizlere bir an durup bir düşünün diyeceğim. Kendiniz için, çocuklarınızın ve torunlarınızın geleceği için, ülkenizin geleceği için. Bir düşünün. Fiyatının büyük bir kısmı "MARKA" payı olan pahalı ithal ürünlerini tüketmek yerine, alternatifi varsa ihtiyaçlarımızı yerli malına öncelik vererek sağlayalım. Bu tüketim çılgınlığı ile ne aile ekonomileri ne de ülke ekonomisi kalkınır. Ürettiğinden fazlasını tüketen hiçbir ekonomi ayakta kalmaz, er ve geç çöker. Dün İzlanda, bugün Yunanistan, yarın Portekiz ve İspanya, öbürgün İtalya. vs. v.s. Bu ülkede tasarruf alışkanlığını canlandırmak. Çuvaldızı başkalarına batırmadan önce iğneyi kendimize batırmak zorundayız. Dünya artık ekonomik anlamda yuvarlak değil düzdür ve bir uluslararası kriz tüm ülkeler gibi bizi de olumsuz etkileyecektir. Bu devrin bağımlılığı olan enerji kaynakları bizde dış kökenlidir (*petrol ve doğalgaz*) ve enerji veya döviz krizi bizim ülkemizi herkesten çok etkiler. EGİAD Başkanı sevgili Temel Şen'i bu konuda bir duyarlılık yaratma çabasından dolayı candan kutluyor ve yürekte destekliyorum. ●



Avcılığınıza sözümüz yok...



Yine de eliniz  
boş dönmeyin diye  
önlem aldık...



More, lezzetli balık...

**MORE**  
AQUACULTURE

MORE Aquaculture balıklarına TESCO Kipa mağazalarından ulaşabilir,  
[www.izlenebilirbalik.com](http://www.izlenebilirbalik.com) adresinden de aldığımız balıklar hakkında  
detaylı bilgi edinebilirsiniz.

ERTUĞ BALIK ÜRETİM TESİSİ GIDA TARIM  
İŞLETMELERİ SANAYİ TİCARET A.Ş.

Kemalpaşa Caddesi, 6170/1 Sokak,  
No: 5/1 Işıkkent, İzmir, TURKEY  
Tel: +90 232 472 13 00  
Fax: +90 232 472 30 03  
info@moreaquaculture.com  
www.moreaquaculture.com

İZMİR EKONOMİK KALKINMA KOORDİNASYON KURULU (İEKKK)  
DÖNEM BAŞKANI ŞERİFE İNCİ EREN:

# “İzmirli iş dünyası yeterince girişimci değil”

**RÖPORTAJ: Seda GÖK**

“İzmir Körfezi kentimiz için doğal bir şans, dolayısıyla liman, turizm kimliği öne çıkabilir. Genç nüfusu, iklimi, eğitilmiş insan kaynaklarıyla, üniversiteleri, kongreleri ile bir Ar-Ge ve bilim kenti olabilir. Sağlık açısından şehrimizin inanılmaz imkânları var. Ege'nin her yerindeki zengin termal kaynakları ile bu kimlik de geliştirilebilir. İllaki “Şu olacak” tan ziyade bir plan ve proje dahilinde farklı kimliklerin diğeriyle bütünlük hale getirildiği çok boyutlu ve renkli bir şehir olabilir. Tabii ki “kültür ve sanat” her türlü kimlikte en üstte yerini almalıdır.”

Son dönemde İzmir Ekonomik Kalkınma ve Koordinasyon Kurulu (İEKKK) Başkanlığı' nı İnci Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Şerife İnci Eren yürütüyor. Eren, İzmir' in gelişim sürecinde İzmir Büyükşehir Belediyesi' nin yaptığı projeler ve yatırımlar konusunda şehrin iş dünyasındaki yöneticileri ile karşılıklı görüş alışverişinde bulunmak üzere, 3 yıl önce kurulan İEKKK' da yeni projelerin de hayat bulduğunu söylüyor.

İzmir' in kent kimliğini “çok boyutlu ve renkli” diye anlatan Eren, liman başta olmak üzere üniversite, kültür-sanat, tarih, sanayi, ticaret, sağlık ve tarım alanındaki güçleri doğru değerlendirmek gerektiğinin altını çiziyor. İzmir' in hızlı gelişebilmesi için iş dünyasının daha girişimci olması gerektiğini de belirten Eren, “İzmirli lokal düşünüyor” diyor. Eren, “İzmir zeybek oynuyor, halay çekemiyor” ifadelerine ise “Gerektiğinde çok da güzel halay çekmesini biliyor” yanıtını veriyor. Şerife İnci Eren; İEKKK' nın gündem başlıkları başta olmak üzere İzmir' in kent kimliği ve aile şirketleri konusundaki tecrübelerini EGİAD Yarın okurlarıyla paylaştı.

**İEKKK' nın dönem başkanlığı görevini yürütüyorsunuz. Bu süreçte görevinizi bizimle paylaşır mısınız?**

Kurul, son toplantıda 3. yaşını kutladı. 2009 yılında çalışmalarına başladık. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Aziz Kocaoğlu' nun İzmir' de ekonomik açıdan etkili olan kurumların temsilcilerini davet etmesiyle başlayan bir süreçten bahsediyoruz. Özellikle şehrimizde yaşanan projelere dikkat çeken ve yeni projelerle ilgili görüş alışverişinde bulunulan bir çalışma kurulu. Çalışmalar başarıyla gidiyor. İş yoğunluğuna kapıldığımızda bazen kent içinde neler olup gittiğini göremeyebiliyoruz. Ayda bir düzenlenen bu toplantılarda karşılıklı bilgilendirmeler yapılırken, kurulun çalışma komitelerinden gelen önerileri değerlendiriyoruz. Bu komitelerin yeni projelerde belediye ile daha etkileşimli ve entegre çalışmasını arzu ediyoruz. Ayrıca iş dünyası üyeleri olarak birbirimizi tanıma fırsatı bulurken, belli konuların Ankara' da daha yakından takibi açısından da katkımız oluyor.

**İEKKK' da sistem nasıl işliyor?**

Ayda bir kere toplanan Kurul, yaklaşık 90 İzmirli kurum ve kuruluşun temsilcilerinden oluşuyor. Ayrıca bu toplantı öncesi bir kere de Çalışma Grubu olarak toplanıyoruz. İEKKK içinde farklı başlıklarda çalışma komiteleri var. Bu komitelerin çalışmaları sonucunda özel projeler de geliyor. En son TARKEM Projesi böyle oluştu.





“EXPO 2020 gibi büyük projelerde Ankara ile bütün olmak zorundasınız. Çünkü proje şehrin değil, ülkenin projesidir. Ekip olmak için ortak dili geliştirmek önemli. “Ben yaptım, oldu” mantığı ile hareket edilmemeli. O şehirde yaşayan ve yaşayacak olan insanların görüşlerinin alınması gerekiyor. İnciraltı, şehir içinde kalan tek yeşil alanımız durumunda. Bu alan doğru değerlendirilmeli. Bu projeyi biraz daha şehrin dışında yapmak mümkün olabilir mi diye insan düşünüyor.”



#### İEKKK masasında neler konuşuluyor?

İzmir'e dair her şeyi konuşuyoruz. İzmir Büyük Körfez Projesi, Kadifekale, Kemeraltı Projesi, EXPO 2020 gibi farklı başlıkları ele alıyoruz. Bu çalışmalar ile ilgili olarak varsa akademik araştırma sonuçları da bizimle paylaşılıyor. İzmir Kıyı Tasarım Projesi gibi stratejik konular ele alıyoruz.

#### Sizlere “Şu konuyu da geliştirin” diye bir talep geliyor mu?

Genelde planlanmış olan projeler bizimle paylaşılıyor. Takdir edersiniz ki bu bir icraat kurulu değil. Her platformda bireysel diyaloglarımızda İzmir konularını gündeme getiriyoruz. İzmir lobisi olarak hepimiz aktif görev yapıyoruz.

#### İEKKK'nın ilk kadın başkanıyız. Başkanlık döneminizde nelere dikkat ediyorsunuz? Neleri ön plana çıkarıyorsunuz?

Üstlendiğim görevlerde kadın ayrımcılığı







yapmadım. İşin gereği yapılması gereken ne ise onu yapıyorum. Çalışma dünyasında kadın sayısının artması gelişmişlik ile orantılı oluyor. Kendi grup şirketlerimizde yönetim kurullarında görev alan kadın üye oranının Avrupa hedef standartlarının çok üstünde olduğunu söyleyebilirim. İzmir’de de bu sayının artmasına katkı olabilirse sevinirim. İzmir yararına çözüm üretebilecek birlik ve anlayış ortamı yaratılmasına katkıda bulunmaya çalışıyorum.

#### **Toplantılarda nasıl bir İzmir kimliği yaratılıyor?**

İzmir kimliği ile ilgili yalnız İEKKK’da değil EGEV, İZKA gibi kurumlarda da üzerinde mutabık kalınmış bir kimlik göremiyoruz. Bu şehir liman, turizm, sağlık, kültür sanat, sanayi, üniversite, tarım şehri olmak için tüm alt ve üst yapıya sahip. Toplantılarda her üye kendi ilgi alanı doğrultusunda önceliklerini paylaşıyor. Bana göre İzmir, doğası, iklimi, altyapısı ve insan kaynağı açısından, çok yönlü bir şehir olmaya müsait. İzmir Körfezi kentimiz için doğal bir şans, dolayısıyla liman, turizm kimliği öne çıkabilir. Genç nüfu-

su, iklimi, eğitilmiş insan kaynaklarıyla, üniversiteleri, kongreleri ile bir Ar-Ge ve bilim kenti olabilir. Sağlık açısından şehrimizin inanılmaz imkânları var. Ege’nin her yerindeki zengin termal kaynakları ile bu kimlik de geliştirilebilir. İllaki “Şu olacak”tan ziyade bir plan ve proje dahilinde farklı kimliklerin diğeriyle bütünlük hale getirildiği çok boyutlu ve renkli bir şehir olabilir. Tabii ki “kültür ve sanat” her türlü kimlikte en üstte yerini almalıdır.

#### **Nasıl bir iş dünyamız var? Tembel mi?**

Çok keskin bir soru. Asla tembel değil, ancak bir Çeşme gerçeğimiz var. İnsanlar belli dönemde kendini rölantiye alıyor, cuma öğleden sonra iş dünyasında eksilmeler oluyor. Ama bir taraftan Avrupa’ya bakarsanız, başta İtalya olmak üzere, Ağustos ayında tüm sektörler komple tatil yapıyor. “İzmir’de Çeşme var diye İzmir geri kalıyor” söylemini doğru bulmuyorum. Yargılayıcı bakmamak lazım... İzmirli-lerin çoğunlukla hafta sonu tatili yaptığı, uzun soluklu tatillere çıkmadığı gerçeği de var. İş dünyamız her açıdan özeldir, ancak işin kalbinin rakamların büyüklü-

ğü nedeniyle İstanbul’da attığını kabul etmek gerek. Havaalanı konusundaki gelişmeler sevindirici, İzmir’ in gelişimine katkısı olacaktır.

#### **Peki, o zaman İzmir neden hak ettiği kadar gelişmiyor?**

Daha girişimci olmalıyız. İş ve paradan ziyade yaşam tarzı biz İzmirli için önemli. Fikir üretmek, yaratıcılık ve cesaret anlamında çok güçlüyüz.

#### **Bursa İhracatçı Birlikleri’nde de görev aldınız. İstanbul’daki işadamlarıyla iç içe bir yapıda çalışıyorsunuz. Onlardan İzmir’e dair neler dinliyorsunuz?**

Herkes İzmir’de yaşamak istiyor. İş ve yaşam tarzını adeta kıskanarak izliyorlar. İzmirli’nin kaliteli iş yaptığını dinliyorum. Ama bu ülkede işin kalbinin attığı yerin İstanbul olduğunu duyuyorum. İzmir ikinci şehir olmalı mı? Buna stratejik olarak karar verilmeli, tüm paydaşlar isterse, tabii olur.

#### **O zaman İzmir’i İstanbul ile karşılaştırmamız yanlış mı?**

Karşılaştırmamak lazım. Birisi 17 milyon, diğeri 4 milyon nüfusu olan

### **ŞERİFE İNCİ EREN’DEN BAŞARI İÇİN GENÇLERE ÖNERİLER**

- Cesur olun ve kendinize güvenin
- Zamani ve olayları planlayın
- İstikrarlı ve tutarlı olun
- İş ve aile yaşantınızı dengeleyin
- Yaşamınızda spor + kitap olsun
- Çalışmayı sevin



# Doğadan Sofranıza

“Sağlıkla, Güvenle”



# orkide®



KÜÇÜKBAY YAĞ SANAYİ A.Ş.

Ankara Caddesi No: 102 Bornova - İzmir / Türkiye • Tel: (0.232) 388 25 57 Pbx • Faks: (0.232) 388 37 92  
e-mail: [orkide@orkide.com.tr](mailto:orkide@orkide.com.tr) • [www.orkide.com.tr](http://www.orkide.com.tr)





şehirler, ben hiçbir zaman karşılaştırmıyorum. Bursa, Kayseri gibi şehirlerde iş dünyasının kendi içinde çok güçlü diyalogları olduğunu fark ediyorum. Bunun da gelişimlerine artı etki yaptığını düşünüyorum.

### **İzmir'in yapamadığı neyi yapıyorlar?**

Kayseri' ye yaptığım ziyaret eşli organizasyondur. Eşler de ağırlamaya tam destek verdiler. Biz İzmir'de bu tarz birliklikleri sık yapamıyoruz. Ama birisi "hadi" dediğinde İzmir'de de oluyor. Bunu Aile İşletmeleri Derneği'nin (TAİDER) kuruluş çalışmaları sürecinde gördük. Fikri ortaya koyduğumda toplantıya katılan yöneticiler konuya sahip çıktı. Bu konuda merkezi İsviçre'de olan FBN' nin 22. Dünya Zirvesi'ne katılmıştım. Bana Türkiye'de zirve yapmak istediklerini ancak karşılığında muhatap bir kurum bulamadıklarını söylediler. 27 ülkenin üye olduğu FBN, 20 yıldır aile şirketleri hakkında bilgi üreten ve paylaşım sağlayan uluslararası bir dernek. Benden Türkiye organizasyonu için destek istenince, aile şirketlerinin ülkemiz ekonomisindeki rolünü ve sorunlarını bildiğim için sorumluluk hissettim. "Yapabilir miyiz" diye bir toplantı yaptım ve inanılmaz destek geldi. İzmirli aile şirketi sahibi arkadaşların olağanüstü uyumlu çalışmalarlarıyla 6 ay içinde tüm Türkiye'

yi kucaklayan Derneğimiz kuruldu ve FBN' e yapılan müracaat kabul oldu. FBN' in Ekim başı Londra'daki genel kurulunda uluslararası üyeliği gerçekleşecek.

### **İzmir'e takım kaptanı mı lazım?**

Aslında her konuda takım kaptanı gereklidir. Ama önemli olan takım çalışmasıdır.

### **Kıscası İzmir halay çekemiyor mu?**

Hayır, TAİDER örneğinde olduğu gibi gerektiğinde çok da güzel halay çekmesini biliyor.

### **İzmir'in son dönemdeki gündeminde ağırlıklı olarak EXPO 2020 adaylık süreci oluşturuyor. Bu proje İzmir için sihirli bir değnek mi?**

Global bir şehir olması için tabii ki büyük ivme kazandıracak. Ama her konuda olduğu gibi bütün paydaşları tarafından genel kabul görmüş doğrular üzerinde yürünürse başarılı olunacaktır. İzmir EXPO için ideal kent. Bunu dünyaya anlatmamız gerekiyor.

### **Bu süreçte ekip çalışmasını yapabiliyor muyuz?**

Bu tarz büyük projelerde Ankara ile bütün olmak zorundasınız. Çünkü proje şehrin değil ülkenin projesidir. Ekip

olmak için ortak dili geliştirmek önemli. "Ben yaptım, oldu" mantığı ile hareket edilmemeli. O şehirde yaşayan ve yaşayacak olan insanların görüşlerinin alınması gerekiyor. İnciraltı, şehir içinde kalan tek yeşil alanımız durumunda. Bu alan doğru değerlendirilmeli. Bu projeyi biraz daha şehrin dışında yapmak mümkün olabilir mi diye insan düşünüyor.

### **Yani içimizdeki iç çekişmeleri de bırakmamız gerekiyor...**

Kesinlikle. Temel konularda hem fikir olmak lazım. Bu şehir kamu yatırımlarında daha fazla payı hak ediyor. Son zamanlarda biraz hareketlenme var. Ama daha çok yol almamız lazım. Kongre merkezi ve söz konusu müzelerin kuvveden fiile geçmesi İzmir' e yakışır.

### **Nasıl bir İzmir hayal ediyorsunuz?**

İzmir'i her halıyla çok seviyorum. Doğanın korunmasını, daha fazla yeşillenmesini, çocukluğumuzdaki gibi yürülebilir bir körfezimiz olmasını, bisiklet parkurlarının kesintisiz ve daha fazla olmasını istiyorum. İstanbul'a gelen bütün sanatçıların İzmir'e gelmesini hatta daha fazlasını görmek istiyorum. İzmir Festivali bu konuda çok güzel etkinlikler yapıyor. Bu vesile ile Filiz Sarper Hanım'ı çok takdir ettiğimi ifade etmek isterim. O etkinliklerin bütün





şehre yayılması önem taşıyor. Bir de Doğa Müzesi olmasını hayal ediyorum.

**Aile şirketleri konusunda ciddi bir tecrübeye sahipsiniz. Hatta bu konuda geçtiğimiz günlerde Türkiye Aile İşletmeleri Derneği'nin kuruluşuna önderlik ettiniz. Türkiye'deki işletmelerde 2. ve 3. kuşaktan sonra yaprak dökümü yaşıyor. Nerede hata yapılıyor?**

Bu sadece bizde değil dünya çapında bir sorun. 100 yıllık şirket de, 20 yıllık şirket de benzer sorunları yaşıyor. Yönetim bilimciler aile şirketlerinin nesiller boyu yaşamasının zorluklarını vurgulayarak istatistiklere göre dünya genelinde bu başarıya en çok 10 aileden birinin ulaştığını belirtiyor. Kuruculardan ikinci kuşağa geçerken yaşanan sıkıntılar var. Aile üyelerinin işten beklentileri, işin aile üyelerinden beklentileri var. Şirketler kurucuların müthiş emekleri ile ortaya çıkıyor. Yaratılan şirketin ve markanın sürdürülebilirliği isteniyor mu? Bunu yürekte istemek gerekiyor. Kurumlar bakıdır. Dolayısıyla nasıl yaşatabiliriz diye bakmalıyız. Bunun için de çalışmak ve emek vermek gerekiyor.

Artık dünyada bu konuda bilgi birikimi var. Bu bilgileri alıp, uygulamaları kendi modelimizi yaratmalıyız. Aile işletmelerinin de kendine özgü dinamikleri var. Dolayısıyla yaşatmak istiyorsanız emek vereceksiniz. Arkadaşımın bir sözü vardı;

“Emek yoksa ekmek yok, ekmek yoksa doyum yok.” Her konunun iyi gitmesi için ona inanan insanların niyetini ortaya koyması ve sonrasında eyleme dökmesi gerekiyor.

**O zaman bu işin bir formülü yok...**

Bilgi ve kaynak var ama formülü yok. “Aile şirketini sürdürmek istiyor musun?” Önemli olan bu sorunun cevabıdır.

**Babanız Cevdet Bey hayatta iken bu çalışmalara başlamıştınız...**

Evet. 1997 yılında ilk aile meclis toplantısını yaptık. Babam hayatta iken aile anayasasını yazmaya başladık, 2007 yılının sonunda tamamladık. Nesillerin bir arada çalışmasını kıymetli bir değer olarak kabul ediyoruz. Kurucular ve öndeki nesiller işin başında iken, ikinci ve sonraki kuşaklar ile 5-10 sene birlikte çalışmaları şirket kültürü açısından çok önemli. İş yapış şeklini gençlere aktarırken, onlara el vermek yararlı oluyor. Kurumsallaşma çalışmalarının en önemli aşaması gerek yöneticiler gerekse ailenin ortak bir anlayış içinde çalışmasına olanak verecek bir zemin oluşturulması.

**Birinci kuşak ile ikinci kuşak aynı hayalleri paylaşmıyorsa ne olacak?**

Alan açacaksınız. Taban tabana zıt düşünenler de olabilir. Her konuda iletişim ve birbirini anlamak çok önemli. İnsanlar karşısındakini dinler ve anla-

maya çalışırlarsa sorunlar daha çabuk çözülür ve birlikte yol almak daha kolay olur. O zaman farklı düşünce ve hayalleri zenginlik olarak görmek mümkün. Ben daha eğitimimi seçerken şirketlerimizde çalışmayı seçmiştim. Ancak biliyorum ki farklı yolda gitmek istesem ona da saygı duyulurdu. Çocuklarımıza da aynı şans veriyoruz. Onlar da grupta olmayı tercih ettiklerinde, onların yetenek ve yetkinlikleri ile işin gereklerinin eşleşmesine dikkat ediyoruz. Gerektiğinde profesyonel yöneticilerimizden destek alıyoruz. Yeni nesillerin en az 2 yıl grup dışında çalışması koşulunu da uyguluyoruz. İnci Grubu, hazırladığı aile anayasası ve kurumsal yönetim anlayışı ile tüm şirketlerini 3.kuşaklara başarıyla devretmeyi hedefliyor.

**Aile anayasasını revize ediyor musunuz?**

Tabii ki bunlar yaşayan konular... “Bitti” deyip kenara konmuyor, gerektiğinde tekrar ele alınabiliyor. Ancak anayasayı değiştirmenin de kuralları var. Bütün bu çalışmalar için aile içi iletişim çok önemli. Bizim aile meclisimiz, 14 yaşın üstündeki tüm aile bireyleri ile yılda 2 defa toplanır. Bu toplantılarda iş ve aile konuları ele alınır. Ayrıca her 15 günde bir aile yemeğinde bir araya geliriz. İstanbul’da yaşayan 3.kuşak üyelerimizin de bu uygulamaya başladıklarını sevinçle görüyoruz. ●

# İzmir'in Gelinlik Damatlık

## Sektöründe 2023 Hedefi: Uluslararası Markalar Yaratmak

Liderliği kaptırmamak için atılım yapan gelinlik, damatlık ve abiye sektöründe piyasa baskısı karşısında artması beklenen kurumsallaşmayla firmaların 'marka' olma yolunda ilerleyeceği öngörülüyor. Seri ve yarı seri ihracatla rakip tanımayan İzmirli firmalar, Avrupa'da bilinirliğini arttırmayı amaçlıyor.

**HAZIRLAYANLAR: Esra SEYİRDEN - Özde KILINÇ**

Bin 200 kadar irili ufaklı firmasıyla gelinlik, damatlık ve abiye sektörünün önde gelen şehirlerinden olan İzmir'de sektör profilini, artıları ve eksilerini, gelecek beklentisini sizler için araştırdık. İzmir, gelinlik sektöründe gerçekleştirdiği seri ve yarı seri üretimle büyük ihracatçılar arasında yerini almaya başladı. Sektörün hedefi, Çin ve İspanya'dan sonra dünyanın en büyük gelinlik ihracatçısı olmak... Dünyada 60'a aşkın ülkeye ihracat yapan İzmirli gelinlik, abiye ve damatlık firmalarının tasarımları dünya fuarlarında da büyük ilgi görüyor. Öyle ki firmalar bu fuarlardan ödüller ile geri dönüyor. Türkiye pazarında da ülke üretiminin

yüzde 75 gibi büyük bir üretim potansiyeline sahip olan İzmir'in 2023 yılında en az 5-6 uluslararası marka yaratması gerektiği de bir başka hedef olarak sektörün önüne konmuş durumda. Bu hedefte de önce ulusal sonra da ilk etapta Avrupa markası olmak gerektiği konuşuluyor. Öte yandan en önemli sorunlar arasında tasarım ve kurumsallaşma göze çarparken, özellikle gelinlikte kayıt altına alınmamış bir yapıyla karşılaşıyor. Sektör duayenleri ve yetkili isimlere göre İzmir'de birçok firma tasarıma önem vermediği gibi, tasarlanmış modelleri de kopyalayıp üretmekten geri kalmıyor. Ayrıca kurumsallaşma sorunu olduğunu söyleyen sektör tem-









silcileri, artık atölye mantığından çıkıp, sanayici gibi düşünmeye ve büyük miktarlarda üretime geçmeye ihtiyaç duyulduğuna dikkat çekiyor. Bu sorunun çözümü ise problemin içinde yatıyor. Sipariş miktarları çoğaldıkça, firmaların artan talebi karşılamak için büyüme yoluna gideceği öngörülüyor.

### İSTANBUL'UN NEFESİ İZMİR'İN ENSESİNDE

Sektörün iç dinamiklerine bakıldığında İzmir'de bin 200 firma bulunuyor. Bunlardan 400 tanesi büyük ve orta ölçekli firmalar. İstanbul'a bakıldığında iki elin parmaklarını geçmeyecek kadar seri üretim yapan firma bulunuyor. Ancak sektördeki başarı İstanbul başta olmak üzere Türkiye'nin diğer illerinin de iştahını kabartır durumda. Bazı sektör temsilcileri İstanbul firmalarının kurumsallık, profesyonel yönetim ve sermaye birikimi ile arasındaki mesafeyi kapattığına da dikkat çekiyor. Sektörde daha kurumsal çalışan İstanbul firmalarının, bu işe

İzmir'den daha sonra başlamalarına karşın daha çabuk yol aldıkları ifade ediliyor. Bu anlamda İzmirli firmaların bünyelerinde yabancı dil bilen pazarlama ekibi, profesyonel yönetici ve tasarımcı bulundurması gerektiği belirtiliyor.

### KÜÇÜK FİRMALARIN BİRLEŞMESİ ŞART

Bu önerilere karşın firmaların yapısına bakıldığında bu firmaların neredeyse tamamının aile şirketi olduğu gözleniyor. Bu anlamda bir dünya markası çıkarmak hedefi olan firmaların, sermayelerini büyütme veya birleşmeleri gerektiğine dikkat çekiliyor. Tüm bunlara karşın firmalar büyümek değil, mitoz bölünme yaşıyor. Bunun da bir an önce durdurulması gerektiğine işaret ediliyor. Küçük firmaların gelecekte büyüyecek olan firmalardan olumsuz etkilenmemeleri için onları da büyütecek bir organizasyona ihtiyaç duyulduğu gerçeği karşımıza çıkıyor. Sektör temsilcileri, eğer İzmir bunu yapmazsa, İstanbul'da ya da başka bir ilde olsun, bir gün gelip çok büyük fabrikalar kurulacağı konusunda da uyarıda bulunuyor. Böyle bir durumda ise İzmir'in bin 200 firmasının yaşamı tehlikeye girebilir.

### TERZİ DEĞİL, SANAYİCİ OLMAK GEREKLİ

Ülkemizde ve en önemlisi İzmir'de katma değer yaratan sektörün dünyayı da yakından izlemesi ve fırsatları değerlendirmesi gerekiyor. Son dönemde Çin'de artan işçi ücretleri nedeniyle dünya alternatif pazar arayışına girdi. Hindistan, Bangladeş ve Pakistan gibi ülkeler ise, kalite ve talebi karşılamada çok gerilerde. Türkiye'de gelinlik sektörünün bu fırsatı yakalaması gerekmekte. Bu başarıyı yakalamak isteyen firmaların da terzi mantığından çıkarak sanayici kimliğine bürünmeleri şart. Kurumsallaşamayan firmaların ihracat başarısını sürdürmeyeceğinin bir kez daha altı çiziliyor. Büyük montanlı üretim yapan Çin, Hindistan gibi tedarikçiler ile rekabet edebilmek için 3 bin gelinlik gibi büyük üretim kapasitelerinin kurulması gerektiği ifade ediliyor.

### İZMİR'DE SEKTÖRÜN ANALİZİ ÇIKARILYOR

Kentte bu kadar büyüyen ve dünyaya açılan sektör varken sektörün nerede olduğunu belirlemek için bir analize ihtiyaç duyuluyor. Ege Giyim Sanayicileri Derneği İzmir Kalkınma Ajansı'na sunduğu bir proje ile sektörün A'dan Z'ye alfabetisini yazmaya hazırlanıyor. Analizde, "Şu anda, İzmir'de kaç firma var? Kaç kişi çalışıyorlar? Hangi cins kumaşı ne kadar ve nereden





**Uzbaş Tarım Ürünleri**  
**Turizm Gıda San. & Tic. Ltd. Şti.**

8028 Sk. No. 26/A Kuşçular/Urla/İZMİR

Satış ve Pazarlama Birimi Tel : 0 532 200 16 62  
: 0 533 498 82 70

Fax : 0212 355 75 69

Web : [www.uzbas.com](http://www.uzbas.com)

Email : [info@uzbas.com](mailto:info@uzbas.com)





alıyorlar? Aksesuarlar neler? Bunlar nereden geliyor? Kaç adet bitmiş ürün üretiliyor? Ne kadarı satılıyor? Ne kadarlık ihracat var? Sorunlar nelerdir, sorunların aşılması için neler yapılması lazım?" gibi soruların cevabı aranacak. Bugün tahminler üzerinden yol alınan sektörde bu analizle kesin bilgilere ulaşılması bekleniyor.

#### **AB İHRACATINDA GTİP NUMARASI ALINMALI**

Örneğin en basiti, Avrupa Birliği'ne ihracat yapılırken gelinlik ve abiye üzerine ayrı bir kodlama bulunmuyor. Hazır giyim kaleminin içinde gönderilen mallar için, özel bir kodlama olan GTİP numarası oluşturulması gerekli. Bu şekilde şu anda tahmin boyutunda olan ihracat rakamları da kesin bir şekilde oluşturulabilecek. Avrupa'daki ekonomik kriz ve Ortadoğu'daki karışıklık gelinlik sektörünü hem olumlu hem de olumsuz etkiledi. Krizler ve en büyük rakip olan İtalya'nın pazarda zayıf düşmesi Türkiye'nin sıvırlmasına neden oldu. Öte yandan krizin dünya pazarını daraltması sonucu yerli üreticilerin de pazarı daraldı. Mimar Kemalettin Çarşısı esnafından alınan bilgilere göre,

Avrupa'daki kriz gelinlik, damatlık ve konfeksiyon işlerini yüzde 50'lere varan oranda düşürdü. İzmir'in ihracatının yüzde 75'i de Avrupa'daki dışındaki ülkelere gönderiliyor. Bu ülkelerde de büyük oranda Laleli ve Osmanbey çevresindeki tekstil ihracatından doğan bavul ticareti olarak da adlandırılan ihracat gerçekleştiriliyor. Gelinlik ihracatının görünmeyen yüzü olan Ortadoğu'daki olaylar, ticareti olumsuz etkiliyor.

#### **İZMİR'DE SEKTÖRÜN YAPISI**

İzmir'de gelinlik sektörüne baktığımızda gelinlik firmaları üç bölümde incelenebilir. Birinci grupta, Çankaya bölgesinde yer alan küçük üretici firmalar var. Bu firmalar genellikle üretimlerinde eğitilmiş tasarımcılardan çok, çıraklıktan yetişmiş ustaların kataloglardaki modelleri takiben yaptıkları üretimleri var. Temaya bağlı olarak hazırlanan özgün koleksiyonlar değil. Bu grubun üretimlerinde dünya markalarından alıntılar göze çarpıyor. İkinci grup ise, çeşitli semtlerde yoğunlaşan modaevleri. Sahipleri genelde alaylı olarak yetişen üretimde başarılı, fakat yine dünya modacılarını takip eden bir çizgileri var. Üçüncü

grupta da tasarımın farkında olan firmalarda var. Genel olarak özgün tasarım hakkında bir farkındalık yaratmak İzmir için çok önemli.

#### **TASARIM VADİSİ ÖNERİSİ**

İzmir'de tasarımcı eksikliği değil, tasarımcıların çalışabileceği firma sıkıntısı var. İzmir'de yetişmiş tasarımcılar kendilerine İstanbul'da yer buluyorlar. Ancak İzmirli firmaların büyüüp yeşerebilmesi ve bu tasarımcıların İzmir'de kalması için tasarım vadisi önerisi getiriliyor. Tasarımcıları kentten kaçırmadan, kenti de markalaştırmak üzere bir tasarım vadisi projesi, büyükşehir belediyesi tarafından da destekleniyor.

#### **KUMAŞLARIN YÜZDE 70'İ İTHAL**

Türkiye'de kullanılan nakışlı abiye ve gelinlik kumaşlarının yaklaşık yüzde 70'i ithal. Özellikle Çin'den gelen kalitesiz mallar pazarın büyük bir bölümünü kaplarken, yerli üreticilere sadece stok sonunda küçük siparişlerin tedariki kaldı. Bu nedenle bir çok firma sektörden ayrılırken büyük yatırım yapan firmalar özveriyle sektörde kalmaya devam ediyor. Sektörün en büyük derdi olan kalitesiz kumaş ithalatına son dönemde vergi ve kalite kontrol uygulaması ile tedbir alınması yerli üreticilere umut oldu.

#### **DAMATLIK SEKTÖRÜ İZMİR'DE KATLANARAK BÜYÜDÜ**

Evlilik seremonisinde damatsız gelin olamayacağı için damatlık sektörü de kaçınılmaz olarak kentte büyümeye devam ediyor. Sektörde lokomotif gelinlik sektörünün çektiği damatlık sektöründe ödüllü damatlık firmaları bulunuyor. Damatlık sektörü özel bir sermaye, makine parkı ve bilgi istiyor. Kumaşının da pahalı olmasına karşın, damatlık firmaları kendilerini her geçen gün kantılıyorlar.



## HER BİR DÜĞÜNE 1 GELİNLİK, EN AZ 100 ABİYE GİYSİ

Gelinle damadın olduğu yerde, gelinin yakın akrabaları, eşleri dostları da giyimlerine özen gösteriyorlar. Bir tane gelin ama bir çok da abiye giyim talebi bulunuyor. Bu nedenle abiye biraz daha gelişen bir sektör. İzmir'deki abiye firmalarının koleksiyon üretmekten çok kopyalama zihniyetinde olduğundan şikayet eden firmalar, büyümek için daha profesyonel hareket etmek durumunda bulunuyor. Bu nedenle İstanbul'un abiye üretimi ve ihracatı konumunda İzmir'den bir adım önde olduğu gözleniyor. Her düğünde sadece bir gelinlik olmasına karşın en az 100 abiye kıyafetin talebinin olduğu düşünülürse, İzmir'in bu sektörde de daha kurumsal davranması gerektiği öne çıkıyor.

## AKSESUARLAR, GÖZ KAMAŞTIRIYOR

Gelinlikte tercihlerini sadelikten yana kullananlar takı ve aksesuarlarda sınır tanımıyor. Klasik görüntülerin dışına çıkan özgün ve renkli aksesuarların, ayakkabıdan araba çiçeği, el buketinden kuşağa kadar düğünün diğer detaylarıyla da uyum sağlamasına önem veriliyor.

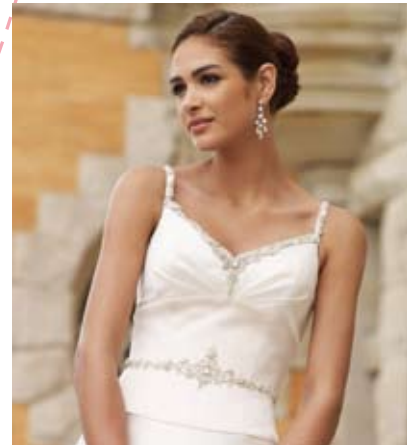
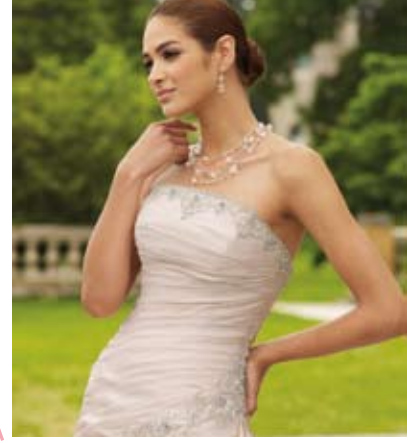
Giderek sadeleşen gelinlikleri renge renk ve şık aksesuarlar tamamlar oldu. Eskiden moda olan püllu, taşlı, ışıklı modeller yerine sade, kaliteli kumaş ve dikişe sahip, dantel ve inci ayrıntılı gelinlikler tercih ediliyor. Buna paralel olarak da aksesuar önem kazanıyor. Abartılı ve taşlı taşlar tarih olurken elit ve sıradışı saç aksesuarları gelinlerin tercih listesinde ilk sıralarda yer almayla başladı. Vazgeçilmezlerden olan gelin çiçeği de ayakkabı, toka, kuşak gibi detaylarla uygun seçiliyor. Bu ayrıntılarda pudra rengi, kırmızı, su yeşili, hatta saks mavisi kombinasyonlar dikkat çekiyor. Simli pullu detayların silinip gittiği gelinliklere yeni yeni moda olan el ve ayak bileği çiçekleri, kişiye özel tasarım ayakkabılar, gelinliğe eklenebilen şık zincirler eşlik ediyor.

Sıradan bir gelin olmak istemeyenlerin yüzünü güldüren aksesuarlar, A'dan Z'ye düğünlerinin her ayrıntısını düşünenler için zengin bir yelpaze sunuyor. Hazır olarak ithal edilenlerin yanı sıra, yine yurtdışından gelmiş parçalar gelinlerin zevkine göre birleştirilebiliyor. Sunduğu sonsuz seçeneklerle baş döndüren detaylar, gelin çiçekleri ve ayakkabılar başta olmak üzere altın keseleri, taşlar ve topuz tokaları gibi saç aksesuarları, gelinlik için kuşaklar, jartiyerler, şemsiyeler, yelpazeler, maskeler gibi pek çok ürünü kapsıyor. Aksesuarların belirlenmesinde yazılı ve görsel medyanın da büyük etkisi olduğunu belirten yetkililer, etkinin

boyutlarını "Çağla Şikel iki çocuk sahibi oldu. Ama hala gelinliğinin omuzlarındaki detaydan isteyenler var. Bergüzar Korel evleneli yıllar oldu, şimdi bile saçındaki bandı sipariş veriyorlar" sözleriyle anlattı.

## DÜĞÜNÜN TÜM DETAYLARI UYUM İÇİNDE

Ürün yelpazesi bu kadar geniş olunca gelinlerin istekleri de farklılaşıyor. Sadece zarif bir gelin tacı almak için aksesuarların yolunu tutan da oluyor, camdan ayakkabı siparişi veren de. Bazı firmalar, her ayrıntıya önem veren ve hepsinin uyumlu olmasını isteyen müşteriler için ayakkabıdan gelin tacına, gelin çiçeğinden araba süslemesine, nedime çiçeklerine kadar her şeyi tek elden yapıyor. Böylece taçtaki bir



detay ayakkabıya taşınıyor. Ya da gelin çiçeğiyle gelinin arkadaşlarının bileklikleri uyum içinde olabiliyor, damat yaka çiçeğiyle nikâh masası bile birbiriyle ilişkilendirilebiliyor. Kısacası sadece masa ve mekan süslemelerinde değil, gelin, damat ve düğünün tamamlayıcısı olan her şeyde bir konsept yaratmak mümkün oluyor.

## TAKIDA İNCİ, DETAYDA DANTEL TERCİH EDİLİYOR

Gelinliğin en büyük tamamlayıcısı aksesuarlarda inci akımı büyük ilgi gördü. 2011 yılının gelinliklerinde dikkat çeken en önemli yenilik, kumaşa uygulanan inciler oldu. Özellikle inci ve Swarovski taşların uyum içinde sergilendiği taşlar, kolye ve küpeler, takım olarak karşımıza çıkıyor. Zarif bir görünüm sergileyen taşlar, kolye ve küpe ile uyumlu olmaları sayesinde gelinliği daha da göz alıcı hale getiriyor. İnci detaylar buketlerle, duvakların uçlarına da sıçramış durumda. Tüllerin süslediği kepler ise farklılığı sevenler için ideal.



Sektörün önde gelen firmalarının öngörülerine göre 2013 yılı gelinliklerinde dantel ağırlığı hissedilecek. Abiye kıyafetlerde de geçtiğimiz sezon sıkça kullanılan dantel ayrıntılar hem kış hem de yaz düğünlerinin vazgeçilmezlerinden olacak.

#### İŞLEMELER KUMAŞTAN MALİYETLİ

Aksesuara ilginin bu denli artması, gerek müşterilerin gerekse firmaların maliyetlerinin büyük bir bölümünü bu detayların oluşturmasına neden oldu. Gelinlik üreten firmalar, kumaştan çok gelinliklere ekledikleri şık aksesuarlar için bütçe ayırır hale geldi. İthal edilen Hint işi parçalar atölyelerin işini kolaylaştırırken artan talep 'gelinlikle birlikte çiçeğini, tacını al çık' devrini de bitirdi. Çeşit çeşit gelinlik aksesuarı satan mağazaların çoğalmasıyla aksesuar da sektörde getirişi büyük yan dallardan biri oldu. Ayrıca gelinlik işlemesi yapan ev hanımları için yeni bir iş kolu da ortaya çıkmış oldu.

#### IF WEDDING FASHION 2013'ÜN HAZIRLIKLARI BAŞLADI

IF Wedding Fashion İzmir - Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı, 13 - 16 Şubat 2013 tarihleri arasında Uluslararası İzmir Fuar Alanı'nda 7. kez düzenlenecek. Fuarın düzenleme, tahsis ve hazırlık çalışmaları devam ediyor. Bu yıl hedef ülkeler olan, Rusya, İtalya, Afrika, Polonya, Nijerya, Fransa, Belçika ve Avrupa Ülkeleri. Bu ülkelerden alım heyetlerinin gelmesi için saha çalışmaları gerçekleştiriliyor.

#### 188 FİRMA KATILDI, 139 YENİ FİRMA KATILMAK İÇİN SIRADA

2012 yılında 6. kez düzenlenen IF Wedding Fashion İzmir, İzmir Uluslararası Fuar Alanı 1-A, 1-B, 2, 3 ve 4 no'lu hollerde gerçekleştirilmiştir. Sadece profesyonel ziyaretçiye açık olan fuar, 26 bin 600 metrekare alan üzerinde 174'ü yerli, 14'ü yabancı olmak üzere 188 firmanın katılımı ile düzenlenmiştir. Fuarı geçtiğimiz yıl 14 bin 955 kişi ziyaret etmişti.

Türkiye'de İzmir'in niş fuarlar düzenleme başarısı IF Wedding Fashion İzmir ile devam ediyor. Fuar son birkaç yıldır, kapalı gişe oynuyor. Fuara katılmak için sıra beklenirken, katılmak isteyen yabancı katılımcılara da yer açılmaya çalışılıyor. İhracatının yüzde 75'ini dolar bölgesine gerçekleştiren gelinlik damatlık ve abiye sektörünün 2013 yılı hedefinin Türk Cumhuriyetleri ve Rusya olması gerektiği kulislerde konuşuluyor. Gelinlik, damatlık ve abiye hazır giyim sektörünün kalbinin attığı şehir İzmir'de gerçekleşen fuara, 2013 yılı için daha önce hiç katılım yapmamış olan 139 firma başvuruda bulundu. 1-2-3 ve 4 no'lu hollerde düzenlenecek fuarda, başvuru yapan firmaların katılım talepleri değerlendirilmeye alındı.

#### MODA TASARIM YARIŞMASINA İLGİ ARTIYOR

Genç tasarımcıları sektöre kazandırmak için "Gelinlik Tasarım Yarışması" bu yıl da devam ediyor. Ege Giyim Sanayicileri Derneği ve İZFAŞ'ın Şubat ayında fuarla eş zamanlı gerçekleştirdiği Gelinlik

Tasarım Yarışması'na 2012 yılında 158 tasarımcı 444 tasarım ile başvurmuştu.

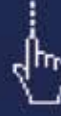
Bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilen yarışmanın düzenleme komisyonunda tasarım koçluğunu da gerçekleştiren Zeynep Acar, finale kalan 25 gelinliğin yorumunu ve dikimini modaevinde gerçekleştirecek. Geçtiğimiz yıldan itibaren yarışma birincilerinin defilesi fuarda gerçekleştiriliyor. Bu yıl da geçtiğimiz yılın birincisinin koleksiyonu fuarda sergilenecek.

#### İZMİR FASHION TIME, MODA VE TASARIMDA MARKA KENT YAPACAK

Ege Bölgesi'nde moda olgusuna yön veren kurumların İzmir'in markalaşmasına ve ticaretine; moda ve yaşam konseptinde farklı bir açılım sağlamak ve İzmir'i dünyaya tanıtmak misyonuyla bir araya gelerek oluşturulan "İZMİR FASHION TIME" organizasyonu 13-23 Şubat 2013 tarihleri arasında gerçekleşecek. İzmir Fashion Time organizasyonu, hazır giyim ve moda sektörü öncelikli olarak İzmir'de halihazırda gerçekleşen çeşitli etkinliklerin ortak bir zaman diliminde ve tek ana konsept içinde birleştirilerek etkisini artırmak amacı doğrultusunda, ana konsept çevresinde gerçekleştirilecek. Organizasyon, şehrin sosyal ve kültürel yaşamına etki edecek farklı destek etkinlikleriyle moda, yaşam ve kültür bağlantısını şehrin içine yayararak güçlendirmeyi hedef olarak planlandı.



www.tandt.com.tr  
info@tandt.com.tr



# PENCERENİN KİMLİĞİ

# T&T®

## PENCERE VE KAPI SİSTEMLERİ

Kazım Karabekir Cad. No.82 Ulucak / Kemalpaşa İZMİR  
Tel: +90 232 877 09 94 (pbx) • Fax: +90 232 877 09 95



SGS

İstanbul'un 'daha fazla üretim, sanayileşme ve ihracat' mantığıyla gelinlik sektöründe İzmir ile arasındaki tecrübe ve kalite açığını kısa sürede kapattığına dikkat çeken Kızılgüneşler, üretici firmaları uyardı

# “Atölye Mantığından Sıyrılıp Sanayileşmeye Gidin”

Gelinliğin katma değeri çok yüksek bir ürün olduğunu ifade eden Kızılgüneşler, bu ürüne sahip olmanın önemli bir ayrıcalık olduğunu, biraz cesaret ve sermayeyle sektörün en önemli sorunu olan profesyonelleşme problemini de çözeceğinin altını çizdi.

**İzmir'in önemli lokomotif sektörlerinden olan gelinlik**, damatlık ve abiye sektörünün en önemli sorununun kurumsallaşma olduğunu vurgulayan Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Emre Kızılgüneşler, “Özellikle gelinlik boyutunda bu işe terzi mantığıyla değil, sanayici gözüyle bakılmasının zamanı geldi” dedi.

Çin'de artan işçilik ücretleri nedeniyle dünyanın alternatif pazar arayışına girdiğini belirten Kızılgüneşler, Hindistan, Bangladeş ve Pakistan gibi ülkelerin kalitede ve talebi karşılamada çok gerilerde kaldığını söyledi. Kızılgüneşler, bu durumda Türkiye'nin iyi bir fırsat yakaladığını dile getirerek “Gelinlik firması sahiplerine çok şanslı olduklarını, ürettikleri ürünün katma değerli olduğunu her fırsatta söylüyorum. Tasarım ve yenilik konusunda istekliler. Kalite, kumaş, tül takibi konusunda istekliler. Yemek yapmak için tüm malze-

me var. Artık bunu pişirip, servis etmek lazım. Tabiri caizse işin lokantadan çıkıp restorana dönmesi gerekiyor. Ne yazık ki cesaret eksikliği ve sermaye problemi var” diye konuştu.

## “ÇITAYI YÜKSELTMEK İÇİN ESNAF ZİHNİYETİNDEN ÇIKILMALI”

Sektörün biraz daha agresifleşmesi ve çitayı yükseltmek isteyenlerin esnaf zihniyetinden uzaklaşması gerektiğini belirten Kızılgüneşler, bölgedeki gelinlik üreticilerinin kurumsallaşmayla, reel ihracatçı olmakla ilgili problemleri olduğuna dikkat çekti. Gelinlik sektörüne İstanbul'un çok sonraları el attığını, ancak kısa sürede İzmir'in geldiği noktaya ulaştığını belirten Kızılgüneşler, “Ensemizde İstanbul'un nefesini hissediyoruz” diyerek durumu şöyle özetledi:

“İstanbul, gelinlik üzerine çalışmaya İzmir'den sonra başladı. Ama bizi kısa sürede yakaladı, hatta önümüze geçmeye başladı. Çünkü oradaki firmalar işin sanayi kısmına bakıyorlar. Daha fazla üretim, daha fazla sanayileşme, daha fazla ihracat yapma derdindeler. Sipariş üzerine ciddi miktarda üretim yapıyorlar. İstanbul, kısa zamanda daha çabuk yol aldı.

İzmir'de özgün tasarımlar yapan, kalite standardı yüksek, iyi firmalar var. Ancak kaliteyi koruyarak seri üretim yapma mantığı yok. Hiç biri ‘fabrika kurayım, 500 işçi çalıştırayım, ayda 20-25 bin gelinlik üreteyim, ihracat gerçekleştireyim ve bunu yaparken de

Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Emre KIZILGÜNEŞLER





devlet teşviklerinden yararlanayım' diye düşünmüyör. Mimar Kemalettin Moda Merkezi, MTK Tekstilciler Çarşısı ve Çankaya'daki gelinlikçiler daha çok dükkân, atölye tarzı çalışıyorlar. Aslında seri üretime geçebilecek firmalarımız var. Ancak yatırımlarının karşılığını alamayacaklarından kaygılanıyorlar."

#### **KIZILGÜNEŞLER: PIYASANIN TALEBİ BASKI YARATACAK**

Konfeksiyon ihracatının yüzde 90'ının Euro Bölgesi'ne yapıldığını hatırlatan Emre Kızılgüneşler, gelinlikte ise pazarın daha geniş olduğunu, gelinliğin Avustralya'dan Güney Afrika'ya kadar da her yere satılabilecek bir ürün olduğunu ifade etti. Kızılgüneşler, firmaların kalite, malzeme takibi, tasarım ve yenilik konusunda istekli olduklarının, ancak harekete geçme konusunda cesaretsiz ve sermaye gücünden yoksun olduklarının altını çizdi. Gelinliğin konfeksiyon ürününün aksine katma değerli bir mal olduğunu anlatan Kızılgüneşler, talep arttıkça piyasanın üreticileri sanayileşmeye zorlayacağını söyleyerek "3 bin gelinlik siparişini karşılayamayan firmalara baskı olacak. Sanayiye dönen firmalar da uzun vadede kazançlı çıkacak. Birkaç firma atılım yaptığı zaman bu iş zincirleme olarak devam edecektir" dedi.

İzmirli firmaların sermaye gücünün eksikliği nedeniyle kolaylıkla yapabileceği işleri İstanbul'a kaptırdığını dile getiren Kızılgüneşler, "O zaman güç birliği yapmamız lazım. Ortaklıklar, şirket birleşmeleriyle daha güçlü olacaktır. Ama o noktada da genelde şirketlerin sahipleri aileler olduğu için birleşmeler problemlili oluyor. Profesyonelce yak-

laşılmıyor" diye konuştu. Kızılgüneşler, gelinlik firmalarının çoğunun eskiden kalma yöntemlerle çalıştığını ifade ederek pazarlama ekibinin oluşturulmadığını anlattı. Genelde patronun malını satmaya çalıştığını, bunun da firmalara profesyonel bir imaj çizmediğini vurgulayan Kızılgüneşler, "Firmalar yabancı dil bilen, satış yöntemlerini, ihracat evraklarının nasıl hazırlanacağını bilen insanlar çalıştırmalı. Şu anda bu yolda ilerleyen bir kaç firma var. Ama daha emekleme aşamasında. Koşmasını da beklemiyoruz, en azından adım atmak gerekli" dedi. Kızılgüneşler, 4-5 sene önce sektörün daha hızlı ilerleyeceğini umduğunu, ancak bugün İzmir'deki firmalarda umut ettiği gelişimin yaşanmadığı görmekten duyduğu üzüntüyü dile getirdi.

#### **"TÜM SEKTÖR İF WEDDING'İN MEYVELERİNİ YİYOR"**

IF Wedding – Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı'yla ilgili soruları da yanıtlayan Kızılgüneşler, tepe noktasına ulaşan fuarın başarı grafiğini düşürmemek için gerek firmaların, gerekse kamu kurumlarının sahip çıkması gerektiğini vurguladı. Bugün tüm sektörün IF Wedding Fuarı'nın meyvelerini yediğini söyleyen Kızılgüneşler, sözlerine şöyle devam etti: "Fuarda pazarlamanın, özel sunumların ve tasarımın üstüne gitmek lazım. Müşteriye uygun koleksiyon hazırlanacaksa bu konulara da dikkat edilmeli. Fuarın tarihi üzerinde tartışmak yerine firmaların performans şovlarıyla, ileriye dönük koleksiyonlarıyla fuarda kendilerini bir adım öne çıkarmaları gerekir. Şirketler kendilerini interaktif olarak da tanıtıyor ama alıcının ürüne dokunarak bakması, yüz yüze diyalog kurarak

işlerinizi geliştirmek daha mantıklı." İzmir Fashion Time etkinliğinin sektördeki tanıtım eksikliğini büyük ölçüde gidereceğini dile getiren Kızılgüneşler, "Eğer biz fuarın tanıtımıyla ilgili ulusal ve uluslararası çapta belli kaynakları sağlayabilirsek bu kazan-kazanı da beraberinde getirir. Tanıtım kazanmaya yatırımdır. Belediye, İzmir Ticaret Odası, Ege İhracatçı Birlikleri gibi bir çok kurumun bütçesel desteği de gerekebilir. Ne kadar tanıtım yapılırsa bir sonraki sene o kadar katılımcı ve ziyaretçi olacak" dedi.

#### **"KUMAŞTA İTHALAT ODAKLI OLUNMASI NORMAL"**

Sektörün kumaş ihtiyacını Güney Kore, Çin, Uzakdoğu'dan gelen ürünlerle giderdiğini belirten Kızılgüneşler, "Tüm sektörün büyümesi, yan sektörlerinden de talebi arttırması gerekiyor. Aksesuardan kumaşa kadar tüm dalları da güçlendirecektir. Başlangıçta ithalat odaklı olması normal. Çünkü enerji ve işçilik maliyetlerinde biz baş edemedik. İtalya da bu maliyetlerle baş edemedi. Ama hala 'İtalyan kalitesi' diyoruz. Üretim kapasitenin artması kumaş üretimini de destekleyecektir. 100 tane mal için hammaddede üretmesine gerek yok. Ama 100 bin dediğinizde makinesine bakacaktır. Türkiye'de olmasa bile Almanya'dan bulup getirecek, kendi ihtiyacını üretecektir" diye konuştu. ●

ÖRÜN: “GELİNLİK SEKTÖRÜ İZMİR’İ 12 AY AÇIK FUAR ALANI HALİNE GETİRDİ”

# “İzmir’in Başarısı Seri Üretim”

IF Wedding İzmir Fuarı’nın başarısının mimarlarından olan Nedim Örün, İzmir’de bin 200 firma ile 60 ülkeye yaklaşık 1 milyon gelinlik ihraç eden ve 50 bin kişilik istihdam sağlayan Niş ama büyük bir katma değer yaratan sektörü Ege Genç İşadamları Derneği için değerlendirdi. Örün, Türkiye için katma değeri yüksek tekstil ihracatı yapan sektörün hedefinin 2023 yılında en az 5-6 marka çıkarmak olması gerektiğini kaydetti.

**İzmir’de gelinlik üretimi ve ihracatında** yakalanan başarının sırrını, seri ve yarı seri gelinlik üretimini Türkiye’de bu büyüklükte yapan tek il olmasına bağlayan Ege Giyim Sanayicileri Derneği ve Türkiye Hazır Giyim ve Moda Federasyonu başkanlıklarını yapmış gelinlik sektöründe Rob Blanch firması ile üretim yapan ve aynı zamanda denim işinde Örünler Tekstil firması ile faaliyet gösteren Nedim Örün, “İzmir’de gelinlik sektöründe bin 200 civarında firma faaliyet gösteriyor. İzmir dışında bu kadar rakama ulaşan hiçbir il yok. İstanbul’da seri üretim yapan 6 tane, İzmit, Nazilli ve Çanakkale’de birkaç firma var. Diğer illerde ise sipariş üzerine dikim yapılıyor. İzmir’de seri ve yarı seri üretim yapan bin 200 firmanın, 400 tanesi orta ve büyük ölçekli firmalar. İstanbul’daki 6 nerede, 400 firma nerede. İzmir’in başarısı bundan geliyor. Başarının kökeninde de Tahsin Kahyaoğlu var. Bu seri üretimin startını veren, insan yetiştiren Tahsin Kahyaoğlu’dur. Annelik kutsaldır, o bu sektörün doğurgan annesidir” dedi.

## “İHRACAT RAKAMLARI BELİRLENMELİ”

Türkiye’nin katma değerli ihracata ulaşmasında gelinlik ihracatının önemli bir değer olduğunu söyleyen Örün, “Gelinlik ihracatının katma değeri çok büyük. Öyle ki 1 gelinlik eşittir, 500 t-shirt. Ama ne yazık ki İzmir’in ihracat rakamları tam olarak belirlenemiyor. Yalnızca oranlar olarak söyleye-

bilirim. İzmir’in gelinlik ihracatının yüzde 25’ini Avrupa Birliği ülkelerine gönderiyor. Avrupa Birliği’ne yapılan ihracatlar, gelinlik ve abiyenin ayrı bir ihracat kalemi olarak GTİP numarasının belirlenmemiş olması nedeniyle konfeksiyon ihracatı olarak gözükmüyor. Birkaç kez GTİP numarasının belirlenmesi için başvurduk. Ancak bir gelişme sağlanmadı. En azından İzmir için bu oluşturulmalı. İhracatımızın yüzde 75’i de Laleli, Osmanbey ve Merter modeli adı verilen sistem üzerinden gerçekleştiriliyor. İzmir’in bu konuda uzmanlaşmış dış ticaret şirketi olmadığı için İstanbul üzerinden ihracat gerçekleşiyor. İzmir’de sadece bir tane Libya üzerine uzmanlaşmış firma var, onun dışında yok. İzmir’e İstanbul firmalarının temsilciliklerini açarak ihracatın İzmir’de kalması da hedeflenmeli” dedi.

## GELİNLİK İHRACATI HEM KENTE HEM İHRACATÇIYA KAZANDIRIYOR

İzmir’in Osmanbey, Laleli ve Merter tipi ihracatı daha önce bilmediğini ve bunu gelinlik ile öğrendiğini dile getiren Örün, bu tür ihracatın hem İzmir’in tanıtımına hem de ihracatçıya kazandıran bir model olduğunu, İzmir’in ihracattan daha fazla pay alması için farkındalık yaratılması gerektiğini ifade etti. Örün, şunları kaydetti: “Türkiye’nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı 15 milyar dolar iken Laleli, Osmanbey ve Merter Modeli ihracat rakamları 10 milyar dolar gibi





büyük bir rakam. İzmir bu işten pek pay almıyordu. Taa ki bu gelinlik fuarı başlayana kadar. Son yıllarda İzmir önemli ölçüde pay almaya başladı. İzmir bu konuda farkındalık yetersizliği içinde. Bu tür ihracat hem ürünü satana kazandırıyor, hem otele, restorana, eğlence sektörüne. Bu örnekleri çoğaltabiliriz. Daha da önemlisi İzmir'in tanınırlığını artırıyor. Çünkü bu tür sistemde alıcılar üreticinin ayağına satın almak için geliyor. Klasik ihracat yazışmaları, mail ve internet kanalı ile oluyor. Bu sistemde kente gelen yabancılar var. Ziyaretçiler ürünü yerinde görüyor. Alışverişlerinin siparişlerini veriyor. Sipariş verirken yüzde 50'sini nakit olarak genellikle dolar bazında veriyor. Sipariş teslim alırken de diğer yüzde 50'sini ödüyor. Burada kaldığı birkaç günde de otel, eğlence ve diğer sektörlerle kazandırıyorlar."

### İZMİR, YILIN 12 AY FUAR ALANI HALİNE GELDİ

Gelinlik, abiye ve damatlık sektörünün gelişmesi ve IF Wedding Fuarı'nın başarısı ile birlikte, bayramlar ve tatiller hariç son 2 yıldır İzmir'in 12 ay açık bir fuar alanı haline geldiğini bildiren Örün, "Ramazan ayının bitmesi ile özellikle Libya, Mısır, İran, Azerbaycan gibi ülkelerden sektöre yeniden yoğun ziyaretler başladı. Birçok gelinlikçi önümüzdeki 2 aylık siparişlerini almış durumdadır. Başını kaşımaya vakitleri yok. Özellikle IF Wedding Fuarı'nı başlatmamızın ardından Çankaya, Gazi Bulvarı ve Mimar Kemalettin çevresi 12 ay açık fuar alanı oldu. Cadde üstündeki binalar deyim yerindeyse 7 katlı showromlara dönüştü. Buralarda zeminde boş dükkan bulmak mümkün değil" diye konuştu.

### "İZMİR, TÜRKİYE'NİN 500 BİN GELİNLİK İHTİYACININ 400-450 BİNİNİ KARŞILIYOR"

Sektörün ekonomiye etkisinin bununla sınırlı kalmadığını sektörün künyesini çıkararak özetleyen Örün şunları kaydetti: "IF Wedding İzmir

fuarı öncesinde bin 100 civarında gelinlik firması vardı. Global kriz ile 950 işletmeye kadar düştü. Şimdi ise başladığımız noktanın üstüne çıktı. Türkiye'de yılda gerçekleşen 600 bin düğünün 450 bininde gelinlik satışı diğerlerinde kiralama oluyor. İzmir'de sektör, Türkiye'nin yıllık 500 bin gelinlik ihtiyacının en az 400-450 binini karşılıyor. İhracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısı 60 civarında. Bunlar Avrupa ülkeleri, bütün balkan coğrafyası, eski doğu bloku ülkeleri, Azerbaycan gibi Türk Cumhuriyetleri, İran, Ortadoğu ve Kuzey Afrika, Arap ülkeleri ağırlıklı. İhracat rakamları biraz önce belirttiğim gibi kesin değil. İşletme sayısı ve ihracat gerçekleştirilen sayıya göre üretim rakamlarını bunu tahminen hesaplırsak, gelinlik sektörünün yıllık satışı küçükler dahil 1 milyon 500 bin adet. İç pazarda 500 bin gelinlik tüketiliyorsa yaklaşık 1 milyon adedi ihraç ediliyor. Yani iç pazar tüketiminin iki katı da ihracat var. Tabii bu tahmini minimum rakam. Bunlara abiye ve damatlık dahil değil. Abiyede İzmir o kadar iyi değil, alacağı çok yol var. İstanbul bu konuda daha iyi."

### DAMATLIK BÜYÜK GELİŞME GÖSTERDİ

Abiyeden daha büyük gelişmenin damatlıkta yaşandığını belirten Örün, "İzmir'de fuar öncesi damatlık yapan üretici sayısı çok azdı. Firma sayısı 10 civarındayken 50 taneye kadar çıktı. Bundan 2 yıl önce firmalardan bir tanesi fuar çerçevesinde en iyi damatlık ödülü aldı. İhracat odaklı olarak çalışıyorlar. Gelinlik gibi Euro ve dolar bölgesine ihracat yapıyorlar. Hacim olarak büyüdüler. Bu çerçevede de gelinlik damatlık ve abiye sektöründe en az 50 bin kişiye istihdam sağlanıyor" dedi.

### "BİR GELİNLİK EŞİTTİR 500 TSHİRT"

Gelinlik ve abiyenin hazır giyimden diğer konularına göre daha fazla katma değeri olan ürünler olduğunu söyleyen

Örün, "Bir gelinlik eşittir 500 t-shirt. Bunu gerek fiyat gerek katma değer gerekse de karlılık açısından söylüyorum. Gelinlik bitmiş ürün olarak tasarım ve koleksiyon ürünü olarak satılıyor. Bizim ve hükümetin yıllardan beri söylediği, "Türkiye fason ihracatı bırakıp kendi markasını satsın" söyleminin gelinlik ve damatlık sektöründe gerçekleştirildiğinin göstergesidir. Gelinlikte ithalat var, ancak katma değer artışı olduğu için cari açık yaratmıyor. Çünkü gelinlikte kumaşın maliyet payı düşük. Maliyette en büyük pay aksesuar ve onun işçiliği. Bu sektör aynı zamanda kadınlara istihdam sağlaması açısından da önemli bir fayda sağlıyor" bilgisini verdi.

### İZMİR ARTIK KONFEKSİYON DEĞİL, MODA ÜRETİYOR

İzmir'in fason ihracat yapan konfeksiyon sektörü olmaktan çıktığını ve artık moda, hazır giyim sektörü olduğunu söyleyen Örün, "Tasarımcılar ile iç içe çalışıyoruz. İhracat yapan gelinlikçilerin büyük bir kısmı kendi markası ile ihracat yapıyor. 'Uluslararası marka olduk' demek için erken. Şimdi ulusal marka olma yolundayız. 2023'e gelindiğinde benim düşüncem 5-6 gelinlik, abiye ve damatlık firması çıkacaktır. Damatlık ve gelinlikte modanın kalbinin attığı yerlere ihracat yapar hale geldik" diye konuştu. Gelinlik ve damatlık fuarlarında Türkiye'nin bilinirliğinin arttığını vurgulayan Örün, sözlerini şöyle bitirdi: "Avrupa'da Milano ve Düsseldorf'a gittiğimizde 10 kişiden 1 ya da 2 tanesi 'Türkiye' denilince İzmir'i biliyor. Ama bir gelinlik sektörü ile ilgili mağazalara, toptan çarşılarına, ticaret merkezlerine gittiğimizde 10 kişiden 8'i İzmir'i çok iyi biliyor. 'İzmir? Himm.. duydum' demiyorlar, 'Ohh İzmir', ya da 'Ahh İzmir' diyorlar. Kimisi 'Ahh' diyor çünkü, İzmir'den sonra pek çok müşterisini kaybetmiş durumda. Tekstil hazır giyim ve gelinlik fuarlarında bilinirliğimiz çok yüksek durumda. Hazır giyim sektörü olarak İzmir'in tanıtımı konusunda herkes üstüne düşeni yaptı."

## GELİNLİK MODASI

### Örün, ayrıca 2012 yılının trendlerini ve 2013 modasını açıkladı:

"Gelinlik modası 2013'te yüz seksen derece değişiyor. Yeni trendler 2012 yılının mart ayı ile mayıs ayı içinde son derece değişti. Bizim markamızın 2013 koleksiyonu hazır. Gelinlik trendleri genellikle sade şık diye özetleyeceğimiz türde. Üstünde boncuk, inci taş, payetin çok fazla olmadığı ürünler. Ya dikişi ile kendisini gösteriyor, ya da dantel çok ön planda. Gelinlik sadece üçte biri ya da yarısı, daha süslüye gelinliğin tamamı dantelden olan modeller de var. 2013 modellerinde dantel ön planda. 2012 Haziran'da Almanya'daki Essen Fuarı'na, Milano'daki Modateks Fuarı'na 2013 koleksiyonumuz ile katıldık. Bu yıl gelen müşterilerimiz bu koleksiyonumuzu çok tuttu ve o koleksiyon üzerinden sipariş verdiler. Tahmin ediyorum, 2013 IF Wedding Fuarı'nda Ortadoğu ülkeleri de daha sadeleşmiş modelleri tercih edeceklerdir. Çünkü gelinlik moda trendlerinde böyle bir sadeleşme söz konusu."

EGSD, GELİNLİK, ABIYE VE DAMATLIK SEKTÖRÜNÜ A'DAN Z'YE ANALİZ ETMEYE HAZIRLANIYOR

# “Marka olacaksak, Avrupa markası olmalıyız”

IF Wedding İzmir Fuarı'nın ivmesi ile sadece gelinlik değil, abiye, damatlık sektörleri ve onlara tedarik sağlayan aksesuar, korsaj, kumaş ve malzeme alanları da gelişti



**İzmir'de IF Wedding Fuarı tekstil sektöründe** sadece gelinlik alanında değil, abiye, damatlık çanta, ayakkabı ve aksesuar gibi bir çok ana ve yan sektöre ivme kazandırdığını söyleyen Ege Giyim Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Torun, fuarın sadece sektöre değil, yapıldığı günlerde kent ekonomisine de büyük etki yaptığını kaydetti. Fuarın etkisini daha da arttırmak ve yeni fuarlar doğmasına vesile olmak amacıyla fuarla eş zamanlı olarak daha uzun bir zaman diliminde İzmir Fashion Time etkinliklerini bu yıl ilk defa gerçekleştireceklerini kaydeden Torun, sektörün dinamiklerini ortaya koymak için de sektörün profilini İZKA ile birlikte çıkarmak üzere bir proje üzerinde çalıştıklarını da vurguladı.

## SEKTÖR ANALİZİ GERÇEKLEŞTİRİLECEK

Sektör büyürken istihdam, ihracat, tedarik zinciri, sorunları, sektörün tam büyüklüğü ve oyuncuları konusunda kesin bilgilerin eksik olduğunu gördüklerini ifade eden Torun, “İZKA'ya sektör analizi gerçekleştirmek için proje sunduk. Araştırma için bütçe alırsak İzmir'deki gelinliğin A'dan Z'ye alfabetesi yazılabilecek. 'İzmir'de kaç firma var? Kaç kişi çalıştırıyorlar? Hangi cins kumaşı ne kadar alıyorlar ve nereden alıyorlar? Aksesuarlar neler? Bunlar nereden geliyor? Kaç adet bitmiş ürün üretiliyor? Ne kadarı satılıyor? Ne kadarlık ihracat var? Sorunlar nelerdir, sorunların aşılması için neler yapılması

lazım?’ Bunlar net olarak bilinmiyor. Tahminler üzerinden yol alınıyor. Örneğin en basiti, Avrupa Birliği'ne ihracat yaparken gelinlik ve abiye üzerine ayrı bir kodlama yok. Hazır giyim kaleminin içinde gönderiliyor. Buna özel bir kodlama olan GTIP numarası oluşturulması gerekli. Fuarlarda bile ya nazar değmesin, ya da ‘vergi kaçırıyor’ denmesin diye doğru rakamlar telaffuz edilmiyor. Doğruluğu kesin olan rakamları, çapraz soruların sorulacağı sektör analizi ile ortaya koymayı hedefliyoruz. Eğer İzmir'de yapılabilecekse ama ithal bir ürün kullanılıyorsa, buna yönelik de bir iş imkanı bile yaratılabilir” diye konuştu.

## “SEKTÖR YENİ FUARLARI DA İÇİNDEN ÇIKARILIR”

IF Wedding İzmir'in düzenlenmesinin ardından Moda ve Tedarikçileri Fuarı'nı içinden doğurduğunu ve yeni fuarların doğmasına da katkı sağlayabileceğini kaydeden Torun, “Fuar ana hatları ile Ortadoğu alıcısına ve Türkiye'ye hitap ediyor. Avrupa'dan tok alıcılar geliyor. Avrupa'nın tedarik sistemi daha değişik. Orada fuarlar Haziran ayında yapılıyor. Firmalar Temmuz'a kadar siparişlerini veriyor. Kasım'dan itibaren mallarını teslim alıyorlar. Çin'de yaptırıyorsa biraz daha geç geliyor. Mağazalar gelinlik vitrinleri en geç şubat kadar oluşturmuş oluyor. Çünkü, Avrupalı gelin Temmuzda evlenecekse en geç Martta gelinlik alışverişini yapmış olmak istiyor. Bu nedenle Şubatta bizim fuarımıza gelen Avrupalı -o da





boş vakti varsa- ne var, ne yok? diye bakmaya geliyor. Bizim fuarımızın tarihini değiştiremeyiz, bu sefer bir sonraki yılın koleksiyonun oluşturmuş çok sayıda firmamız olmadığı için katılımcı bulamayız. Sektör dinamikleri daha geliştiğinde iki ayrı fuar oluşturulabileceğine inanıyorum. Bunun yanında evlilik alışverişi yanında ev tekstili ve çeyiz alışverişi de gerçekleştiriliyor. Anadolu'da çeyizci mağazaları da var. Bunlara yönelik ekstra bir organizasyon da olabiliriz. Ama ana hedef Avrupa olmalı, çünkü marka olmak için Avrupa'ya odaklanmalıyız" dedi.

#### “MARKA OLACAKSAK AVRUPA'DA OLMALIYIZ”

IF Wedding Fuarı'nın Ortadoğu ve Asya ülkelerinin hazır ürüne yönelik eksikliğini gidermek üzere ortaya çıktığını ve geliştiğini belirten Torun, “Ortadoğu ve Orta Asya ülkeleri, Avrupa'daki Paris, Milano ve Barselona'daki fuarlara gittiğinde kendine hitap edecek modeli bulmakta zorlanıyordu. Türkiye bu coğrafyaya daha yatkın. Bu pazarın da bu tasarımlara açığı vardı. Türkiye, bu pazara yönelik açığı kapatıyor. Ancak hep söylediğim bir şey var. Marka olacaksınız Avrupa'da olacaksınız. Çünkü Avrupa'da marka iseniz dünya markası oluyorsunuz. Bu anlamda gelinlikte Avrupa ayağı zayıf bunu geliştirmeliyiz. Avrupa'nın aradığı ağır şartlarla üretim yapabilmeliyiz. Siz koleksiyonunuzu sunuyorsunuz. Onlar ya kendi elindekini dikmemizi istiyor. Ya da 'bunun yakasını kolunu eteğini değiştirin böyle yapın' önerisini getiriyor. Avrupa'daki beğeniler değişik. Almanya'da şatafatlı gelinlik satamazsınız. Onların kalitesi sadeliğin içinde yatıyor olmalı. İngiltere'nin ayrı Fransa'nın ayrı. Bu kültürleri özümleyip, tasarım üretir hale gelindiğinde kök salınıyor. Avrupa bir de evlilik istatistikleri değişiyor. Yılda 300 evlilik oluyorsa ortalama yine aynı oluyor. Ama Ortadoğu ülkelerinde savaş, kıtlık ya da bolluk ile grafik dalgalanıyor” bilgilerini verdi.

#### YAN SEKTÖRLER DE GELİŞİYOR

Gelinliğin yanında İzmir'de damatlık firmalarının da geliştiğini ifade eden Torun, “Damatlık özel bir sermaye, makine parkı ve bilgi istiyor. Bunun yanında kumaşı da pahalı. Ancak İzmir'de bu alandaki firmalar büyük ivme kazandı. Her geçen gün kendilerini kanıtlıyorlar. Bunun yanında, ayakkabı ve çanta alınmaması da mümkün değil. Dolayısı ile deri sektörüne de katkıda bulun-



yor. İzmir'de ticarete bu alanda ciddi bir gelişme sağlandı. Abiye dersiniz o da başlı başına büyük bir pazar. Her düğünde bir gelin var ama, kız ve erkek tarafından çok sayıda abiye giyen bayan bulunuyor. Bu nedenle bir o kadar gelişen bir alan” dedi.

#### TASARIM VADİSİ ÖNERİSİ

İzmir'de tasarımcı eksikliğinin geçmişte olmadığını ve şu anda da tasarım eğitimi almış, çok yetenekli çocukların bulunduğunu kaydeden Torun, “Eğitilmiş çocuklarımızın, istenilen oranda İzmir'de ulusal ve uluslararası marka olmaması nedeniyle yaşadıkları sıkıntılar var. Burada kendi hayal ettikleri kalitede işi bulma zorluğu çekiyorlar. Bunun önü nasıl açılabilir? Burada bir takım firmaları önce uluslararası yapıp sonra tasarımcı yerleştiremeyiz. Yeti-

şen iş gücü için bir tasarım vadisi kurulabilir. Firmaların tasarım ihtiyaçlarını İzmir'deki tasarım vadisinden almaları sağlanabilir” önerisinde bulundu.

#### “SEKTÖR BİR ARAYA GELEREK BÜYÜMELİ”

İzmir'de bin 200 firma içinde büyük ve orta büyüklükteki firmaların 50'yi geçmeyeceğini ifade eden Torun, “Küçük firmaların gelecekte büyüyecek olan



firmalardan olumsuz etkilenmemeleri için onları da büyütecek bir organizasyona ihtiyaç var. Çünkü İstanbul'da olsun, başka bir ilde olsun, birisi bir gün gelip çok büyük fabrikalar kurabilir. İzmir'in elinden yetişmiş elemanı alıp, devasa tutarlarda üretim yapabilir. O zaman küçük firmaların yaşama şansı kalmaz. O nedenle bir araya gelmesi ve bunu İzmir'de başarması gerekiyor” şeklinde konuştu.

Özellikle Suriye'den ithalat yapan Ortadoğu müşterisinin gelinlik siparişleri için İzmirli firmaları tercih ettiğini belirten Kahyaoğlu, Avrupa'nın gelinlik imal etmekten kaçındığını söyledi. Kahyaoğlu, "Bu yüzden yabancı firmalar Türkiye'ye gelip kaliteli bir firma buluyor ve ürünlerini orada imal ettirmeyi seçiyor" dedi

# Avrupa'nın da Ortadoğu'nun da tercihi İzmir

Kahyaoğlu: Büyük firmalarda çalışıp makas tutmayı öğrenen insanlar küçük dükkanlarda gelinlik satmaya çalışıyorlar. Üstelik başkalarının tasarımlarını alıyorlar

**1975 yılında üretime tek bir makineyle başladığını,** ancak terziliği kısa sürede sanayiciliğe dönüştürdüğünü anlatan Tahsin Kahyaoğlu, bugün sektörde en bilindik markalardan biri olan Kahyaoğlu Tekstil'in sahibi ve isim babası. Kahyaoğlu, sektörün yetkili isimlerinin 'gelinliğin doğurgan anası' olarak nitelediği, atölyesini okul gibi görerek öğrenmek isteyen herkese kapısını açan bir sektör duayeni. Yılda 20 bin adet üretim yapan ve yurtdışında da geniş bir pazara gelinlik ve abiye ihracatı yapan firmasında edindiği deneyimle Tahsin Kahyaoğlu, sektörü ve Türkiye'nin konumunu okuyucularımızla paylaştı. Dünyanın içinde bulunduğu ekonomik ve siyasal krizin gelinlik sektöründe gözlerin İzmir'e çevrilmesine neden olduğunu vurgulayan Tahsin Kahyaoğlu, hem Avrupa'nın hem de Ortadoğu'nun gelinlik siparişleri için İzmirli firmaları tercih ettiğini anlattı.

## "ORTADOĞU İZMİR'E AKIN EDİYOR"

Suudi Arabistan, Mısır, Filistin, İran, Irak gibi bir çok Arap ülkesinden alıcıların İzmir'e akın ettiğini belirten Kahyaoğlu, ekonomik dar boğaz nedeniyle de Avrupalı müşterilerin



Tahsin KAHYAOĞLU



İzmir'de kaliteli ve seri üretim yapabilen firmalarla anlaştığını ifade etti. Arap ülkelerindeki karışıklığın ihracatı etkilemediği gibi gelinlik ve abiye alıcılarının da İzmir'e akın ettiğini söyleyen Kahyaoğlu, "İzmir'e Ortadoğu'dan çok müşteri geliyor. Belki de gelen alıcı Suriye'yle çalışıyordu. Ama orası karışınca Arabistan, Filistin, Mısır, İran, Irak gibi bir çok ülkeden gelen alıcılar İzmirli firmalara sipariş vermeye başladılar. Tabii İzmir'i bilmelerinde fuarın büyük katkısı olmuştur" diye konuştu.

Başta İtalyanlar olmak üzere Avrupalı firmaların da İzmir'e gelmeye başladığı duyularını aktaran Kahyaoğlu, Avrupa'da imalatçılığın giderek zorlaştığına, bu yüzden firmaların Türkiye'deki kaliteli üreticileri araştırdıklarını belirtti. İzmir'in yurtdışı siparişlerinde birinci tercih olduğunu, İstanbul'u geride bıraktığını söyleyen Kahyaoğlu, "İstanbul'da da gelinlik üretiliyor. Ancak atölye mantığıyla bireysel siparişler üzerine çalışıyorlar. Gelinlik üreten bir tane fabrika yok. İzmirli firmalar ise toptan çalışıyor, güzel, kaliteli ve ucuz gelinlikler üretiliyor. Bu yüzden büyük miktarlardaki siparişi karşılayabiliyor. Ayrıca bizle büyük bir heyecan ve zevkle sektörün liderliğini taşıyoruz" dedi.

### "AVRUPA, ÇİN'E İŞ YAPTIRMAYA ÇALIŞIYOR"

Çin'in sektörde bu denli anılır olmasını Avrupa'nın çabalarına bağlayan Kahyaoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Rakip olması firmaların yenilik ve model peşinde koşarak büyümesini sağlıyor. Ancak Çin'i yükseltip, iş yaptırmaya çalışanlar Avrupalı firmalar. Avrupa'da işçilik çok pahalı olduğu için imalat artık yok. Bu yüzden tercihinin Çin'den yana kullanıyor. Kendi ekiplerini, modellerini gönderip iş yaptırmaya çalışıyor. Ancak Çin'deki atölyeler tüm seriyi almayı şart koşuyorlar. Biz de ise müşteri tek bir modeli alıp ondan 100 taneye sipariş verebiliyor." Ayrıca gümrük işlemlerinin kolaylaşmasının da Türkiye için önemli bir artı olduğuna dikkat çeken Tahsin Kahyaoğlu, Avrupalı müşterinin eskiden gümrükteki malını kolay çekemediği için



Türkiye'ye mesafeli yaklaştığını, şimdi ise Hollanda'ya gönderilen malın bir gün sonra alıcının elinde olduğunu dile getirdi.

### KAHYAOĞLU'NDAN, KÜÇÜK DÜKKANLARA 'GELİNLİKÇİ DEĞİLLER' TEPKİSİ

İzmir'de küçük mağazaların gelinlikçi olmasına tepki gösteren Kahyaoğlu, İzmir'de neredeyse her gün açılan bu dükkanlarla ilgili görüşlerini şu sözlerle ifade etti:

"Büyük yerlerde çalışmış, makas tutmasını bilen insanlar 2 makina alıp bu işi yapmaya çalışıyorlar. Oysa onlar 'gelinlikçi' değil. Kaliteli ürün üretmiyor, büyük firmaların ürününü kopyalayıp satmaya çalışıyorlar. Ancak müşterisi olmadığı için kısa sürede kapanıyor. Ayrıca elindekini satamayınca 150-200 liraya veriyor. Bu da piyasayı kötü etkiliyor. Ayrıca iyi firmaların tasarımlarını alarak maliyetler, emek ve işgücü olarak da bizleri mağdur ediyorlar."



### GELİNLİK FUARININ KATKISI BÜYÜK

Son 2-3 yıldır koleksiyon tanıtlarını kendi fabrikalarındaki alanlarda yaptıkları için gelinlik fuarına katılmadıklarını, ancak fuarın önemli bir tanıtım aracı olduğunu söyleyen Kahyaoğlu, "Çünkü alıcı fuarda gelip sizin ürünlerinizi görüyor, ikramını alıyor, ama sipariş vermiyor. Biz bunu çok yaşadığımız için fuara katılmamaya başladık. Ama yeni müşteriler bulmak isteyen, pazarını büyütmek isteyen firmalar için kart alışıverşi, kendini tanıtmak ve sipariş almak için iyi bir reklam aracı" dedi. Kahyaoğlu, İzmirli firmaların geride kalmamak için Avrupa'yı yakından takip ettiğini ifade ederken tasarıma ve genç tasarımcılara verilen önemin artmasıyla özgün modeller üretildiğini sözlerine ekledi.

Afrika ve Arap ülkeleri gibi yeni keşfedilen pazarlara ihracatın gizli gizli yapıldığını söyleyen İzzet Avcı, pazarı çeşitlendirmenin önemli olduğuna, ancak ihracatın da kuralına uygun şekilde yapılması gerektiğine dikkat çekti

# “Yeni Pazarlara İhracat 'Bavul' da Yapılıyor”

Gelinlikte sadeleşme trendine dikkat çeken İzzet Avcı, bu gelişmenin firmaların üretim kapasitesini arttırmasını kolaylaştıracağını belirtirken sektörün İstanbul'da yoğunlaşması tehlikesinin de göz ardı edilmemesi konusunda uyardı

**Avrupa'daki ekonomik krizin** ve Ortadoğu'daki karışıklığın gelinlik sektörünü iki yönde etkilediğini belirten Mimar Kemalettin Moda Merkezi Derneği Yönetim Kurulu Başkanı İzzet Avcı, krizlerin hem en büyük rakip olan İtalya'nın pazarda zayıf düşmesiyle Türkiye'nin sivrilmesine neden olduğunu, hem de bu krizin dünya pazarını daraltması sonucu yerli üreticileri zora soktuğunu açıkladı. Avrupa'daki krizin gelinlik, damatlık ve konfeksiyon işlerini yüzde 50'lere varan oranda düşürdüğünü belirten Avcı, gelinlik ihracatının görünmeyen yüzü olan Ortadoğu'daki olayların ise ticareti engellediğini dile getirdi. Avcı, bölgedeki ve Afrika'daki mevcut pazarlara da çok büyük olmamakla birlikte gerçekleştirilen ihracatın bavul ticareti şeklinde yapıldığını ekledi.

## “ORTADOĞU PAZARI SIKINTILI”

Euro ve dolar bölgelelerine yapılan gelinlik ihracatının resmi rakamlarının tutulduğunu söy-

leyen Avcı, “Ortadoğu, Rusya ve Türk cumhuriyetlerine gizli gizli ihracat yapılıyor. Şu anda çok büyük bir pazar yok. Keşfedip giden arkadaşlar da pazarını açıklamıyor. Ortadoğu'daki karışıklık da üreticileri korkuttu. Mal göndersek bile paramızı alamıyoruz. Örneğin, İran'da sınır kapılarında kontrol var. Parayı yakaladıkları zaman el koyuyorlar. İstanbul nasıl yapıyor bilmiyoruz. Ama birileri ticareti sürdürüyor. Suriye de güzel bir pazardı. Şam'a mal satışı oluyordu. Ama şimdi orası da durdu” diye konuştu. İtalya'nın gelinlikte önemli bir marka olduğunu hatırlatan Avcı, “Avrupa gelinlik ihtiyacını İtalya'dan gideriyordu. Ancak son katıldığımız İtalya'daki fuarda ciddi bir alıcı olmadığını gördük. Geçen seneye oranla alımlarda yüzde 30-40 düşüş var. Aşırı pahalı olması nedeniyle İtalya'nın tüm müşterisi Türkiye'ye kaydı. İtalyan gelinlik firmaları da Türkiye'de ortaklıklar kurmaya başladı” dedi. Avcı, İtalya gibi marka olmuş bir ülkenin bile satışlarının azalmasının, Türkiye'nin de zor bir yıl geçireceğinin sinyali olabileceğini ekledi.

**SADELİK, AVANTAJ DA OLABİLİR, DEZAVANTAJ DA**  
Özellikle gelinliklerde sadeleşme tren-







dinin süreceğini belirten Avcı, el emeği giderek azaldığı için fabrikasyon üretim sisteminin artabileceğini, İzmirli firmaların da bunu lehine çevirmesi gerektiğini anlattı. Avcı, İstanbul'un aslında sermaye olarak altından kalkabileceği halde yan sektörlerinin de güçlü olması gereken gelinlik sektörüne çok fazla girmediklerini söyledi. "Ancak sadeleşme modası devam ederse sektörü İstanbul'a kaptırmamız an meselesi" diyen İzzet Avcı, konuyla ilgili görüşlerini şu cümlelerle anlattı:

"El emeği azalacak, fabrikasyon üretim şansı artacaktır. Bu modayı avantaj olarak kullanıp üretimimizi yüzde 20-30 arttırmalıyız. Daha önce süslü bir gelinliğin boncuk işlemeleriyle uğraşıyordu. Eskiden bir günde bir gelinlik bitirirken şimdi üç gelinliğin nakış ve işleme işlerini tamamlanmış olacak. Moda olan hazır taşları veya dantelleri işlemek de zaman almayacak."

Üreticilere özellikle Türk cumhuriyetlerine gitmelerini öneren İzzet Avcı, "Biz biraz tembel olmasak giden gezen mutlaka pazarını bulup geliyor. Kültürüne göre üretim yapılabilir. Afrika'da da bazı ülkelerden sipariş var. Gezilere gitmek bu anlamda çok önemli. Akdeniz çanağına yakın ülkelerde pazar çok geniş. Web sitesini de kurması lazım. e-alışveriş çok yaygınlaştı. Biz de bunu oturtmaya çalışıyoruz" diye konuştu.

#### **KÜÇÜK FİRMALARA 'GÜÇ BİRLİĞİ YAPIN' ÇAĞRISI**

Avcı, İstanbul'dan veya yurtdışından bir sermaye grubunun İzmir'de gelinlik, damatlık ve abiye üzerine bir merkez açması halinde düşük üretim kapasiteli işletmeleri yutacağına dikkat çekerek

gelinlik üreticilerini güç birliği yapmaları konusunda uyardı. Bünyelerindeki firmalara gerekli önlemleri almalarını söylediklerini ancak esnafın duyursuz davrandığını aktaran Avcı, "Oysaki İzmir Ticaret Odası'ndaki üyeliğimiz bu konuda çok önemli. Teşviklerden ve desteklerden haberdar olup yararlanabiliyoruz. Yurtdışı fuarlarına katılımın devlet tarafından desteklendiğini önceleri büyük firmalar biliyordu. Ancak şimdi uluslararası fuarlara katılan firma sayısı arttı. İzmir'deki firmaların yüzde 30'u yurtdışı fuarlara katılıyor. Buna rağmen firmaların çoğu şirketleşmeye yanaşmıyorlar. İstanbul gelinlik işine el atarsa burada hayat kalmaz" dedi. İzmir'de büyük bir firmanın ihracata geçmesinin de birçok firmanın sonu olacağını ifade eden Avcı, 100 küçük ölçekli esnafın yaptığı işi büyük bir firmanın tek başına yapabiliyor olacağını, bu yüzden firmaların güvenilir olmaya ve siparişleri zamanında yetiştirerek müşteri kaybetmemeye çalışmaları gerektiğini de sözlerine ekledi.

#### **"EN BÜYÜK SORUN KARŞILIKSIZ ÇEK"**

Sektörün bir süre yaşadığı kalifiye eleman sıkıntısını yüksek okullar ve çeşitli kurslar sayesinde çözdüğünü belirten Avcı, hapis cezasının kaldırılmasıyla karşılıksız çek olaylarının artış gösterdiğini, şu anda sektörün en büyük sorununun bu olduğunu vurguladı. Hapis cezasının caydırıcı bir önlem olduğunu anlatan Avcı, konuyla ilgili görüşlerinin Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne iletildiğini duyurdu. Yeni düzenlemenin karşılıksız çek verenlere 10 yıl çek yaşağı getirdiğini hatırlatan Avcı, "Bu

önlem olmuyor. Çünkü akrabasının, eşi dostunun üstünden çek vermeye devam ediyorlar. Bu da İzmirli firmaların prestijini azaltıyor. Artık ya nakit ya da kredi kartıyla çalışır hale geldik" diye konuştu. Ayrıca Mimar Kemalettin Moda Merkezi'nde kiraların yüksek, dükkânların ise ihtiyacı karşılamayacak ölçüde küçük olduğunu dile getiren Avcı, kira gibi en temel maliyetlerinin düşmesi halinde birçok firmanın daha kolay yol alabileceğini söyledi.

#### **"YABANCI FİRMALAR TÜRKİYE'DE ÜRETİP İHRAÇ EDİYOR"**

İzmir'deki abiye sektörüne de değinen Avcı, her firmanın ortalama yılda 60-70 bin civarı abiye ürettiğini, en küçük firmaların bile 10 bin kadar üretim yaptığını söyledi. "Gelinliğin başkenti diyoruz ama abiye epey iddialı gidiyor" diye konuşan Avcı, kumaş sıkıntısına dikkat çekti. İstanbul'dan gelen firmaların özellikle boncuk, dantel gibi yan ürünlerde dükkan açtığını, kumaşta ise Tayvan, Kore ve Çin'den ithalat yapıldığını dile getiren Avcı, kumaş üretiminde Türkiye'nin geçirdiği süreci şöyle özetledi: "Bursa'daki atölyelerin çoğu zamanında kapandı. İşçilik maliyetleri çok düşük olan ülkelerle baş edemedik. Ama bu durum şimdi değişiyor. Örneğin ayakkabıda Çinli firmalar Avrupa'ya mal satamıyor. Konya gibi teşvik alan bölgelere büyük firmaların geleceğini duyuyoruz. Yine ithalat yaptığımız firmalar burada fabrika açıp, Türkiye'de ürettikleri malı ihraç ediyorlar. Çünkü Türkiye coğrafi konumu nedeniyle Avrupa'ya daha yakın, ihracata da daha elverişli." ●

Önceleri Türk firmalarını fuarlarına bile kabul etmeyen İtalya ve Fransa'dan artık sipariş aldıklarını söyleyen İlhan Fidancıoğlu, büyük firmalarla rekabet edebilmenin yolunun özgün modeller üretmekten geçtiğine dikkat çekti

## “Sanayide AR-GE'nin Yeri Neyse Abiyede Tasarımın Yeri Odur”

Fidancıoğlu, modanın hızına yetişebilmek için tasarım ekiplerini genişletip farklı ülkelerin beğenilerini takip ettiklerini dile getirerek “Bilgiye ulaşmak kolaylaştıkça beğeniler de birbirine benzemeye başladı” dedi

**Fidan Abiye, 1968 yılından bu yana üretim yapan ve Arap ülkeleri** başta olmak üzere Avrupa'nın birçok ülkesi ve Amerika'ya ihracat yapan bir İzmir firması. “Özgün modeller çıkarmak için tasarım ekiplerimizle modayı yakından takip ediyoruz” diyen firma sahibi İlhan Fidancıoğlu, bir çok firmanın tasarım yapmadan var olmaya çalıştığına, ancak artan rekabet ortamı ve sermaye gücü yüksek firmalar karşısında ‘kopyacı’ üretimin ayakta kalamayacağına dikkat çekti.

Tasarım gücü olmadan büyük firmalarla, çok uluslu şirketlerle baş edebilmenin mümkün olmadığını ifade eden Fidancıoğlu, “Birçok firmaya baktığımızda bırakın ekip çalıştırmayı, özgün hiç bir mal üretmeden iş yapmaya çalışıyorlar. Bu da ister istemez İzmir ticaretini etkiliyor. Oysa sanayide Ar-Ge'nin önemi neyse, bu sektörde de tasarımın önemi odur” diye konuştu.

### **FİDAN ABİYE, KAZANCININ BÜYÜK KISMINI TASARIMA AYIRIYOR**

Modayla uğraşan herkesin yenilikçi olmasının zorunluluğuna dikkat çeken Fidancıoğlu, tasarım çalışmalarıyla ilgili şunları söyledi:

“Marka haline gelmiş firmalarla başa çıkabilmek için özgün modeller yaratmamız lazım. Fidan Abiye'nin İzmir'deki tasarımcı kadrosu kuruluşundan beri



var. Ama 8-10 senedir daha yoğun biçimde çalışıyoruz. İki sene önce de Avrupa'daki trendleri daha yakından takip edebilmek için İstanbul'daki şubede tasarım ekibi kurduk. Bu işi çok sevdiğim ve tasarıma önem verdiğim için modellerin yüzde 90'ı benim elimden geçiyor. Firma olarak kazancımızın önemli bir miktarını tasarım çalışmalarına ayırıyoruz.”

Fidancıoğlu, yurtdışına ulaşım kolaylığı ve ticaretin merkezi olması nedeniyle

İstanbul'da da bir şube açtıklarını, ancak üretim merkezlerinin İzmir olduğunu belirtti. İzmir'de ticaretin ağır kanlı olmasından yakından Fidancıoğlu İzmir'in geride kalmasından uluslararası ulaşım ağının yeterli olmayışının da etkili olduğunu dile getirdi. İzmir'de ayrıca kumaş ve aksesuar temininde de sıkıntılar yaşandığını söyleyen Fidancıoğlu, tüm bu olumsuzluklara rağmen İzmir'in sektörde liderliği elinde tuttuğunu ve firmaların toptan satış yapmasının önemli bir avantaj olduğunu ekledi.

### **“DAHA ÖNCE FUARLARINA ALMAZLARDI, ŞİMDİ PEŞİMİZDEN KOŞUYORLAR”**

İzmir'de düzenlenen gelinlik fuarının da bölgedeki üreticiler için büyük bir avantaj olduğunu aktaran Fidancıoğlu, “Fuar gerçekleştirilmeye başlandığından beri sektör olarak İzmir'i tanıttığımızı inanıyorum. Gelinlik İzmir'de iyi bir konumda, toplam üretimin yüzde 75'ini karşılıyoruz. Dünyaya da büyük ölçüde gelinlik ve abiye satar hale geldik. Bir zamanlar yüzümüze bakmayan İtalya ve Fransa firmaları bile bizden koleksiyon tasarlama istiyor. Daha önce fuarlarına sokmazlardı. Şimdi peşimizden koşuyorlar. İzmir, İstanbul'a göre ticarete daha aç. O yüzden İstanbul firmalarına göre daha hizmet odaklı düşünüyoruz. İstanbullular önce para kazanmayı düşünürler. Biz ise müşteriye





İlhan FİDANCIOĞLU

kendimize bağlamak için daha hevesliyiz” diye konuştu.

Fidancıoğlu, yıllık 500 bin doların üstünde ihracat gerçekleştirdiklerini belirterek başta Arap ülkeleri olmak üzere Avrupa'nın birçok ülkesine ve kısmen Amerika'ya ürün gönderdiklerini, yurt içi satış yaptıkları birçok firmanın da bünyelerinde Fidan Abiye ürünlerini ihraç ettiklerini anlattı.

#### IF WEDDİNG'E YARATICI MODELLERLE 'DESTEK' ÖNERİSİ

Firma olarak IF Wedding Fashion İzmir'i fuarın ilk yılından beri desteklediklerini belirten Fidancıoğlu, “Kazansak da kazanmasak da gelinlik fuarı bizim göz bebeğimiz. Giderek büyüdü ve dünyanın sayılı fuarlarından oldu. İstanbul'un canlılığını, ticaret hareketini İzmir'e çekmemizi sağladı. Tabi burada tüm firmalara görev düşüyor. Böyle bir fuarı yapmak yetmiyor, yaratıcı tasarımlarla, modellerle destek olmamız gerekiyor. Kopyacılıktan uzak durup kendi özgün modellerimizi yaratmalıyız. Tasarıma önem verip bu konuda yatırım yapmalıyız” dedi.

Bilhassa İzmirli firmaların tasarım ürünlere önem vermesi gerektiğine dikkat çeken Fidancıoğlu, kopya ürünlerle ilgili görüşlerini şöyle anlattı:

“Yurtdışından gelen bir alıcı ‘Tüm dükkânlarda aynı kıyafetleri görüyorum. Her yerde benzer kıyafetler var’

dememeli. Bunun için de herkes kendi modellerini yaratmalı. Çünkü güzel tasarımın orta büyüklükte bir firmada olsa bile her zaman alıcısı var. İletişim teknolojisi de dünyanın her yerine yayıldı. O yüzden sizin yarattığınız modeli ilgilisi görüyor. Alıcılar da bir ürünün kimin tasarımı olduğunu biliyor. Kopyacılık yaptığınız zaman zaten profesyonel alıcı modeli tanıyor. Böylece daha yolun başında müşteriden eksi puan alıyorsunuz.”

#### “IF WEDDİNG, IDEA SPOSA'YLA YARIŞIYOR”

Dünyada gelinlik fuarlarının az sayıda olduğuna değinen Fidancıoğlu, genel fuarların kan kaybettiği, niş fuarlar olarak adlandırılan ihtisas fuarlarının ön plana çıktığını vurguladı. Fidancıoğlu, bir ihtisas fuarı olarak gelinlik fuarının İtalya'daki Idea Sposa Moda Fuarı'yla yarışır hale geldiğini, hatta bazı konularda onu da geçtiğini ifade etti. Gaziemir'deki yeni fuar alanının gelinlik fuarını büyüteceğini, ancak abiye ve damatlığın fuardan ayrılmaması gerektiğini düşünen Fidancıoğlu, “Yeni fuar alanı biterse daha modern bir fuar alanına kavuşacağız. Müşterilerimizi daha rahat ağırlayacağız. Ciddi alıcıları getirebildiğimiz alanlar olacak. Genişlemediğimiz fuarı büyütebileceğiz. Eşzamanlı olarak toplantı ve kongreler de düzenlenebilecek. IF Wedding'i daha

iyi yerlere götüreceğimize inanıyorum” diye konuştu.

#### İNTERNET, GİYİM ZEVKLERİNİ ORTAKLAŞTIRDI

Fidancıoğlu, yılda 50 bin kıyafet ürettiklerini ve iki kez büyük çaplı koleksiyon hazırladıklarını söyledi. Modellerinde şifon, asetat saten gibi kumaşları tercih ettiklerini belirten Fidancıoğlu, bu sene moda olan dantelin, 2013'te de kullanılacağını dile getirdi. Önceki yıllarda farklı coğrafyada yaşayan insanların beğenilerinin farklılık gösterdiğini ve tasarımlarını bu çeşitliliği göz önünde bulundurarak yaptıklarını anlatan Fidancıoğlu, internetin modayı nasıl etkilediğini şu sözlerle açıkladı:

“Bence artık internet ağıyla beğeniler de ortaklaşmaya, insanların zevkleri de bir potada erimeye başladı. Eskiden arada keskin farklar vardı. Şimdi ise Afrika'da sattığımız bir kıyafeti Avrupalı'ya da satabiliyoruz. Aynı kıyafeti hem Kongo Cumhuriyeti'nde, hem Avrupa'da, hem Türkiye'de hem Mısır'da sattım. Bilgiye ulaşmak kolaylaşınca moda hızlı yayılıyor. Farklı ülkelerde, kıtalardaki insanların zevkleri de tekdüzeliğe doğru gidiyor.”



## “Çin’den gelen kalitesiz ve ucuz mallar sorun yaratıyor”

Türkiye’de kullanılan nakışlı abiye ve gelinlik kumaşlarının yaklaşık yüzde 70’i ithal. Sektörün en büyük derdi olan kalitesiz kumaş ithalatına son dönemde vergi ve kalite kontrol uygulaması ile tedbir alınması yerli üreticilere umut oldu

**Gelinlik ve abiye sektörüne nakışlı kumaş üreten** İzmir’in sayılı firmaları arasında yer alan Kuloğlu Tekstil, yaptığı yatırımlarla sektörde aynı zamanda en modern üretim tesislerine de sahip. Harem markası ile ihracata açılmayı da hedefleyen Kuloğlu, nakış sektörünün de en önemli sorunlarını Çin’den gelen ucuz ve kalitesiz mallar ile yetişmiş eleman sıkıntısı olarak nitelendirdi. Kuloğlu Grubu’nun nakış sektöründe 40 yılı aşkın deneyiminin olduğunu belirten Kuloğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kuloğlu, “Nakış sektörüne 1970 yılında ev tekstili ile başladık. Çin’den ithal masa örtüsü, havlu gibi nakışlı ürünlerin piyasada yoğunlaşmasına kadar uzun yıllar bu alanda üretim gerçekleştirdik. Daha sonra tekstil ve konfeksiyon ihracatında üzeri nakışlı kıyafetler rağbet görmeye başlayınca fason nakış işine girdik. Konfeksiyonda değişen trendler sonrasında gelinlik ve abiye sektörünün de İzmir’de kümelenmiş olması dolayısı ile gelinlik sektörüne de üretim yapmaya başladık. Türkiye’de gelinlik ve abiye üretiminin yüzde 70’inin İzmir’de yapıyor olmasından

dolayı büyük bir pazar var. Bugün üretimimizin dörtte birini gelinlik ve abiye kumaşı üretimi oluşturmakta. Talebe göre üretim miktarını arttırabilme kapasitemiz de var” dedi.

### **İHRACAT İLE BİRLİKTE SATIŞ SEZONU TÜM YILA YAYILDI**

Gelinlik sektörüne nakışlı kumaş üretimi için makine parkına önemli yatırım yaptıkları ve yatırımlara da aralıksız olarak devam ettiklerinin bilgisini veren Kuloğlu, şu anki yatırımlar ile nakış sektöründe en modern ve en kaliteli üretim yapan firma haline geldiklerini bildirdi. Abiye kumaşta da gelinlikte olduğu gibi iyi bir yerde olduklarını belirten Kuloğlu, ihracata yönelik olarak da harem markasını oluşturduklarının altını çizdi. Gelinlik ve abiye sektörünün iç pazardan çıkıp ihracata dayalı üretim yapmasından bu yana sektörde nakışlı kumaş satış sezonunun da tüm yıla yayıldığını belirten Kuloğlu, “Eskiden düğün sezonuna hazırlık olarak Ocak- Mart arası üretim yoğunlaşıyordu. Firmalar dünyaya açılınca üretim ve satış sezonu kalmadı. Bu nedenle yılın her mevsimi üretim ve satış yapıyoruz” ifadelerini kullandı.



Kuloğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı  
İsmail KULOĞLU



# yatsan® ile 'organik yaşam tarzı'nın uyku hali...

1974 yılına dayanan tecrübesi, EL İŞÇİLİĞİ ve at kılı, ipek, deve yünü, pamuk, kauçuk ağacı sütü gibi EKOLOJİK malzeme seçimleri ile doğaya saygılı ve sağlıklı tasarımları müşterileri ile paylaşıyor

yatak: AVALANCHE  
set: STELLA



**yatsan®**  
güzel bir gün gecedan başlar

**+TEMPUR®**  
MATTRESSES AND PILLOWS

**Serta**

WE MAKE  
THE WORLD'S  
BEST MATTRESS.™

**Sealy**  
Since 1887

**KING  
KOIL**  
producing mattresses since 1898

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

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

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

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

444 35 99

ISO 9001:2008 CE ISPA

Yatsan mulluluk garantisini sadece yataklarda geçerlidir (Harem grubu yataklar hariç). hijyen kuralları gereği hiçbir uyku ortamında (yastık, yorgan, alize), özel ölçü ve özel kumaş seçimi yapılmış ürünlerce geçerli değildir.







### SEKTÖRÜMÜZÜN EN BÜYÜK RAKİBİ ÇİN

Kalitesiz gelinlik ve abiye kumaşların Çin'den ithal edilmesinin yerli üreticiler için büyük bir sıkıntı olarak açıklayan Kuloğlu, "İthalat tamam da çok kalitesiz ve ucuz mallar ortalığı doldurmuş durumda. Bizim 10 liraya mal ettiğimiz kumaşın Çin malı olanları piyasada 6 liradan satılıyor. Siz artık maliyet fiyatlarının ne kadar olduğunu tahmin edin. Son aylarda bizi rahatlatan bir karar geldi. Çin'den gelen kalitesiz nakışlı kumaşlar gümrük vergisi ve kalite kontrolü uygulamaları ile düzenlendi. Bu kalitesiz ve ucuz kumaşların gelmesini bir nebze engelleyerek işleri biraz düzene soktu. Bununla beraber onlarda işçilik maliyetleri de yükseliyor, bu nedenle iç üretimde daha iyi günler ümit ediyoruz" diye konuştu. Türkiye'de kullanılan nakışlı abiye ve gelinlik kumaş ithalatının yüzde 65-70'ler gibi büyük bir düzeye ulaştığını söyleyen Kuloğlu, yerli üreticiler olarak onlardan kalan küçük bir bölümde hareket ettiklerini açıkladı. Kuloğlu şunları kaydetti: "Bizim avantajımız Çin'den her istenilen zamanda, her istenilen miktarda ithal edilememesi. Çin'den en az 40 - 50 bin metre kumaş ithal edilebiliyor. Stoklarda kumaş biterse 3-4 bin metre isteyemiyorlar. Bu durumda biz yerli üreticiler devreye giriyoruz. İstedığımız fiyatı alamasak da elimizdeki kumaşı satabilme imkanı buluyoruz."

### KAYITDIŞI SORUNU

Çin ile olan rekabete kayıtdışılık da eklenince bununla baş edemeyen firmaların sektörden çıktığını anlatan Kuloğlu, "İzmir'de sanayi odasına kayıtlı 45 nakış firması var. Bir o kadar da kayıtdışı firma var. Karlar minimuma geldiği dönemde yaşam alanı

daralıyor. Ama bizim gelinlik ve abiye olsun, fason nakış olsun, bu alana yaptığımız yatırım büyük. Bizim durma şansımız yok. Sektörde işimizi devam ettiriyoruz. Daha iyi olacak umuduyla üretiyoruz" dedi.

Sektörde üst üste gelen krizlerden dolayı nitelikli eleman bulma sıkıntısı yaşadıklarını da sözlerine ekleyen Kuloğlu sözlerini şu şekilde tamamladı: "Geçmişte yaşanan krizler nedeniyle tekstil sektörü büyük darbe aldı. Bu sektörde büyük oranda eleman çıkartılmasından dolayı sektöre gençlerin güvenleri yok. Emek yoğun işlerden uzaklaşan gençler daha kolay olan güvenlik ve perakende gibi işleri seçiyor."

### TEKSTİLDEN ZEYTİNYAĞINA

Kuloğlu ailesi çalıştığı tekstil sektöründe Çin ile yaşadığı rekabetten sıkılarak, Çin'de olmayan zeytinyağı sektörüne girdi. Bu sefer hedef Çin'e zeytinyağı satarak rakip olmak. Onun dışında projeleri bitmiyor. Basic tekstil üretimine alternatif olarak teknik tekstil üretimi için Ar-Ge yapıyor. ●





# GİTTİĞİNİZ HER YERE PRESTİJİNİZİ TAŞIR. YENİ CHEVROLET CAPTİVA



**500 TL' den başlayan taksitlerle\***

chevrolet.com.tr [facebook.com/ChevroletTurkiye](https://www.facebook.com/ChevroletTurkiye)

## CHEVROLET KAVUKLAR

Ankara Asfaltı No: 87 Bornova - İzmir

Tel: (0 232) 435 03 35



**CHEVROLET**

\*Aylık taksit tutarı başlangıç modeli için geçerli olup, 67.968 TL peşinat ile 60 ay vadeli kredi kullanımında geçerlidir. CO<sub>2</sub> emisyonu, Captiva modeli için 203 g/km'dir.

Damatlıkta marka olmak için planlı olarak doğru ülkelere, doğru koleksiyonlarla giren MGM Tekstil A.Ş. Adimo markaları ile 2010 yılında Paris Gelinlik ve Damatlık Fuarı'ndan, yılın en iyi damatlık ödülünü aldı

## “İzmir’de damatlık sektörünün tetikleyicisi, gelinlik sektörü”

Tuncer: İlk etapta Almanya'ya giden Türk firmanın ihracatı Alman pazarı ile sınırlı kalır. Herkes gider Mersin'e biz gideriz tersine. Markalı damatlık ihracatına bu modanın merkezi konumunda olan İspanya pazarından başladık. İspanya bizi Fransa pazarına götürdü. İhracat uzun soluklu macera ama her attığımız adımda bir sonraki adımın ne olacağını planlayarak gittik



**İzmir’de gelinlik sektörünün** hem yurtiçi hem de yurtdışı başarısının damatlık sektörünü de tetikleyici etki yaptığını söyleyen MGM A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tunçer ile sektörel başarı ve pazar araştırması konularında konuştuk. Türkiye’de yıllık 400-500 bin gelinlik satıldığının tahmin edilmesine karşın damatlık satışlarının bu kadar yüksek olmadığını ifade eden Tunçer, “Damatlık giymek, genç kızların gelinlik giymeyi istediği kadar, erkeklerin hayalini süsleyen bir konu değil. Klasik takım elbise ve gömlek ile evlenen insanlar da var. O yüzden damatlık sektörü iç pazarda o kadar da büyük bir rakama ulaştığını zannetmiyoruz. Bu nedenle sektörün lokomotifi gelinlik sektörüdür. Damatlık da onunla birlikte büyüyen bir sektör” dedi.

Damatlık sektörünün gelişimini özetleyen Tunçer, başlangıçta firmaların esasında damatlık üreticisi değil, erkek takım elbise üreticisi olarak kurulduğunu sonradan damatlık üzerine uzmanlaştığını bildirdi. Tunçer, “İzmir’de gelinlik kümelenmesi gerçekleşmeden önce erkek takım elbise üreticileri kışın ceket ve spor takım üretti. Sezonun belli bir bölümünde özel gecelere yönelik koleksiyon hazırlardı. Ancak İzmir’deki bir çok firma bugün yurtdışında bağlantılan kurarak, tüm sezonda damatlık üzerine yoğunlaş-

tı. Bu şekilde daha uzun sürelerde bu koleksiyonu gerçekleştirmeye başladı” diye konuştu.

### “UZMANLIK VE ÖDÜL TESADÜF DEĞİL”

Tunçer, MGM Tekstil olarak damatlık konusunda uzmanlaşmalarını ve Avrupa’da en iyi damatlık ödülünü almalarının bir tesadüf olmadığını söyledi. Markalaşmak için yaptıkları çalışmalarda planlı bir sistem yürüttüklerini söyleyen Tunçer, “Yola çıkarken tüm dillerde aynı okunan bir marka seçtik. Adimo Hintçe ‘Adem’ demek. Latin ülkelerinde de ‘güçlü kuvvetli erkek’ anlamında kullanılıyor. Markanın hedefi de lokal marka ve üretici olmaktan çıkıp global üretici olmaktı. Türkiye’de bizim sektörümüzde, yurt dışına sektör araştırmasına ya da fuarlara giden firmalar, yurtdışında markalaşmak değil, çoğunlukla ‘yurtdışındaki modelleri nasıl Türkiye’de kopyalarız’ diyerek gitmişlerdi. İstanbul’da büyük firmaları ayırabiliriz ama, en azından İzmir’de benim gözlemim bu. Bizim farkımız bu noktada başladı. Önce biz, hangi pazarı seçeceğimize, hangi yöntem izleyeceğimize karar verdik. 30-40 soru sorduk kendimize ve Avrupa’nın 3 ülkesinde markamızla ihracat yapıyoruz. Fransa’dan 2010 yılında en iyi damatlık ödülü aldık” diye konuştu.





MGM A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı  
Mustafa TUNÇER

## “FRANSA, İSPANYA VE ALMANYA’DA KENDİ MARKAMIZLA YER ALIYORUZ”

Yurtdışındaki fuarları sürekli takip ettiğini söyleyen Tunçer, bu pazarda Fransa ve İspanya gibi modanın merkezi olan ülkelerde kendi markası ile satış yapma başarısını nasıl yakaladıkları hakkında şunları paylaştı:

“Dünyadaki sektörel fuarlara gittiğimiz zaman baktık ki kendi ürünlerimiz ile bu fuarlarda başarılı olabiliriz. Türkiye uzun yıllardır Avrupa’nın ana tedarikçilerinden biriydi. Biz onların tedarikçisi olmak yerine marka olarak onlarla rekabet etmenin keyifli olacağını düşündük. Biraz da, bizim zorlamamızla, bugün Fransa ve İspanya’da markamızla güçlüyüz, Almanya’da biraz daha küçüğüz ama kendi markamızla yer alıyoruz. Portekiz’de toptancıyla çalışıyor, onların markasıyla üretiyoruz, ancak koleksiyon bizim.

Bunun yanında ilk girdiğiniz pazar da çok önemli. İlk etapta Almanya’ya giden Türk firmanın ihracatı Alman pazarı ile sınırlı kalır. Bizim Almanya’dan da başladığımız oldu. Bunun doğru olmadığını fark ettik. Herkes gider Mersin’e, biz gideriz tersine. Moda ve ihracatta güçlü olan İspanya pazarından başladık. İspanya bizi Fransa pazarına götürdü. İhracat uzun soluklu macera ama her attığımız adımda bir sonraki adımın ne olacağını planlayarak gittik. Biz hedeflerimizi netleştirerek kısmen de başardık. Ne kadar başarılı olduğumuz tartışılır. Göreceli bir kavramdır başarı. Satış miktarı ve fiyat aralığı mı? Yoksa marka bilinirliği mi? Ancak, şunu net söyleyebilirim. Ödül aldığımız, Fransa’daki fuarda müşterilerin ilgisi, müşteri siparişi açısından büyük ilgi gördük. Bu sektördeki tüm firmalar bizim markamızı biliyor. Fransa’daki bir tüketiciden Adimo ismini duyamayabilir-

siniz ancak, sektörde iş yapan firmalara Adimo markasını sorarsanız o bizi biliyor veya rakip olarak görüyordur.”

## PAZAR ARAŞTIRMASI ÖNEMLİ

Tüm bu alanlarda başarılarını Adimo oldukları için değil olaya bakış açısını doğru yakaladıkları için olduğunu altını çizen Tunçer şunları kaydetti: “Biz İspanya’ya giderken, onlara biz bu ürünü yaptık, bunu beğenirseniz alın demedik. Hiçbir ülkeye kendi doğrularınızla giremezsiniz. Bir ülkeye o ülke pazarının doğruları ile üretim yaparsanız başarılı olursunuz. Türk insanı olarak çok zoru sevmeyiz. Biz kısa vadeli sprinter koşucusu gibiyiz. Bugün ve yarına bakarız. Seneye ne yapacağı konusunda uzun vadeli çalışmayı bir çok firma sevmiyor. 2014’ü, 2013 yılının Ocak ayından planlamıyorsunuz. 2014 yılında iş yapmayı hedefleyemezsiniz.”

İhracat hedefleri konusunda da bilgi veren Tunçer, “Firma olarak iç pazar, Euro bölgesi ve dolar bölgesine de ihracatımız var. Hedef pazarlar. Polonya ve Romanya olabilir. Hollanda, Almanya ve Belçika’da gitmemiz gereken çok yol var. İslam ülkelerinde çok yol almadık. Anlattığımız gibi Avrupa’da bir başlangıç yaptık. Bu bizi çok yükseklere mi taşır; belki evet, belki hayır. Arap ülkeleri de çok canlı pazarlar, İran 80 milyonluk bir ülke. Rusya yılda 1.3 milyon insanın evlendiği bir pazar. Buralara da ben gel-dim diyemeyiz, oralara da sıkı bir pazar araştırması ile gireceğiz” diye konuştu.

## TUNÇER: HEDEF ÜLKE BELİRLEYİP KOLEKSİYON ONA GÖRE HAZIRLANMALI

Firmaların fuarlarda yaptığı hatalardan da bahseden Tunçer, “Özellikle IF Wedding Fuarı’na katılan Türk firmalar hedef pazarlarını ortaya koymadan,

koleksiyonları ortaya karışık sergiliyorlar. Bu da firmaların yapmış olduğu ürünlerde çelişki yaratıyor. Finlandiyalı müşterinin alacağı abiye kıyafet ve Kayserili müşterinin alacağı aynı olmaz. Aynı ürünü hem Rus’a hem de Arap’a sunamazsınız. Firma kendi hedefini gerçekleştirip koleksiyonunu ona göre oluşturmalı. Hedefini netleştiremediği için kendi hazırladıklarını yabancıların da beğenmesini istiyor. Ama İstanbullu abiye firmalara daha tecrübeli.” Sektörde yurtdışındaki kopyalama ve haksız rekabet olaylarının iç pazar-da da kendini gösterdiğini söyleyen Tunçer, “Sizin malınızı bir bakıyorsunuz, başkaları da taklit ediyor. Onlara çelme takarsanız rakibinizin başarısızlığı sizi bir basamak ileride gösterebilir ancak doğru bu değildir. Esas başarı buradan çıkıp Avrupa ligine gittiğinizdeki başarınızdır. İki noktadan bir doğru geçer. Hedef ve çıkış noktalarını belirlediğinizde doğruyu bulursunuz. İki noktayı belirlemediğinizde sayısız doğru ile yolunuzu kaybedersiniz. Bir de benim doğrum, benim ilacım sana iyi gelmez. İzmir’de bu hedefi çizen yok. Kervan yolda dizilir mantığı ile gidilirse dizilir mi dağılır mı bilemiyoruz. Bir kişi çıkıp başarıyor. 2 yılda alacağımız yolu neden beş yılda alacağız. Biz öğrenmeyi neden deneme yanılmaya bırakıyoruz. İki arada sıkışmış bir ülke gibiyiz. Ne Avrupalı ne de Doğuluyuz. Ama iki taraftan da değiliz, yalpalamamız da bu yüzden. Aramızdan birileri göreceli olarak işler yapıyor. O kişisel başarı. Ama sektörün başarısını değil” şeklinde olumsuz rekabetten kaynaklanan duygularını da dile getirdi. ●

Köseoğlu: Miss Defne'nin 20. yılında 5-6 bin metrekarelik bir üretim tesisinde çalışmalarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz. Ayrıca Amerika'da kendi logomuzu taşıyan bir mağazayla satış yapmak istiyoruz

## “Gelinliği Kaybedersek Toptancı Firmaların Yaşamaları İmkânsızlaşır”

“Yerimizde sayarak, komşunun ürününü taklit ederek daha iyiye gidemeyiz. Sürekli bir araştırma derdinde olursanız o zaman ilerleme olur” diye konuşan Köseoğlu, İzmir’de bilinçli bir şekilde bu işi yapan firma sayısı ne kadar çok olursa o kadar iyi olacağını belirtti ve sektörün tekele dönmesinin İzmir’e bir şey kazandırmayacağına dikkat çekti



**Vizyonu ve attığı adımlarla Miss Defne'nin** sektörde öncü olmaya ve gerisinde kalanlara ışık tutmaya çalıştığını söyleyen ikinci jenerasyon ‘patron’ Alpkan Köseoğlu, firmanın logosunda bulunan ‘İzmir’ ibaresinin hakkını vererek yurtiçi ve yurtdışında kendi isimlerini taşıyan elliye aşkın mağazaya İzmir’de üretilen gelinlikleri dağıttıklarını belirtti. Firmanın kurucuları Şinasi ve Müge Köseoğlu’nun oğlu olan Alpkan Köseoğlu, şu anda Mimar Kemalettin Moda Merkezi’ndeki sekiz katlı mağazanın üç katında üretim yaptıklarını söyleyerek “Aralık’ta bin metrekarelik yeni üretim yerimize geçeceğiz. Ancak bununla yetinmeyeceğiz. 20. yılımızda çok daha büyük bir üretim tesisi kurarak hem istihdamımızı hem de üretimimizi katlayacağız” dedi. Sektörü değerlendiren Köseoğlu, gelinliğin İzmir’i ayakta tutan sektörlerden biri olduğunun altını çizdi. Yenilik peşinde koşan firma sayısı arttıkça İzmir’in kazanacağını dile getiren Köseoğlu, “İhracat yapan firmaların en büyük rakibi Çin. Artan talebe karşılık kaliteyi de arttırmaya başladı. Avrupa’dan transfer ettiği tasarımcı ve makinacılarla çalışma tarzlarını öğreniyor. Gönderim hızını da arttırırsa asıl tehlike o zaman olacak” ifadelerini kullandı.

### **KÖSEOĞLU: TEKELE DÖNDÜĞÜNDE İZMİR KAZANMAZ**

İzmir’in iyi olduğu konfeksiyon, abiye, erkek giyim gibi bir çok alanda liderliği başka şehirlere kaptırdığına dikkat çeken Köseoğlu, “İzmir’i ayakta tutan sektörlerden biri gelinlik. Onu da kaybedersek toptancı firmaların İzmir’de yaşamaları imkansızlaşır. IF Wedding’in İzmir’e büyük katkısı var. Ancak fuarın belli kriterler doğrultusunda elekten geçirilerek hazırlanması gerekiyor.” dedi. Köseoğlu, üretici firmaların bakış açılarını değiştirmesi gerektiğini söyleyerek taklitçiliğin sektöre kazandırmayacağını şu sözlerle açıkladı: “Yerimizde sayarak, komşunun ürününü taklit ederek daha iyiye gidemeyiz. Sürekli bir araştırma derdinde olursanız o zaman ilerleme olur. Fuarın tanınırlığı ile kalitesi arasında ciddi fark var. Çok güzel stantlar yapılıyor, aşırı bir ilgi var. Ama kopya modellerle, tasarımlarla ilerleyemeyiz. İzmir’de ne kadar bilinçli bir şekilde bu işi yapan firma olursa birlikte kazanırız. Miss Defne istediği kadar güçlü olsun, isterse yanımda 500 kişi çalışsın. İş tekele döndüğünde bunun İzmir’e faydası olmayacak. 2006’da broşürlerimize İzmir yazdığımızda nerede olduğunu soruyorlardı. Biz bunu değiştirdik. İzmir’in bizim için yeri ayrı.





Alpkın KÖSEOĞLU



Ama belediyenin, odaların ve sivil toplum kuruluşlarının da gereken önemi vermesi gerekiyor. Yatırım yapılması gerekiyor. Hala alt yapı sorunları, trafik çilesi, havalanı ulaşımı konularıyla uğraşyoruz.”

### “GÖNDERİM HIZINI ARTTIRIRSA ‘ÇİN’ TEHLİKESİ BÜYÜR”

Sektörün önünde en büyük rakibin Çin olduğuna dile getiren Alpkın Köseoğlu, Hindistan’ın bir diğer rakip olduğunu belirterek “Çin üreticileri için en büyük sıkıntılardan biri. Ancak kimsenin görmediği bir başka rakip daha var: Suriye. En az Çin kadar bazı şeyleri klonlayan bir ülke. İç savaştan dolayı şimdilik bir tehlike oluşturmasa da varlığı göz önünde bulundurulmalı” diye konuştu. Talebin Çin’e yönelmesiyle İtalya’nın da kan kaybetliğini aktaran Köseoğlu, sözlerine şöyle devam etti: “İtalya’daki fuarlarda mutlaka bizi kendine hayran bırakan tasarımlar olurdu ama en son gittiğimizde çok kötü modeller gördük. Çin de artan talebe karşılık kaliteyi de artırıyor. Avrupa’dan tasarımcılar transfer edip kalitelerini öğrenmeye çalışıyor. Çin gönderim hızını arttırırsa asıl tehlike o zaman olacak. Çünkü siparişi 6 ayda gönderiyorlar. Bu süreyi azaltırlarsa ciddi bir atak yaparlar.”

### HEDEF: TÜRKİYE’NİN EN ÇOK ÜRETEBİLİR GELİNLİK FİRMASI OLMAK

2011 yılında İtalya’daki Sposa gelinlik fuarına katılan ilk Türk firma olduklarını vurgulayan Alpkın Köseoğlu, firmalarının tüm yazılı ve görsel tanıtım araçlarında ‘Miss Defne İzmir’ ifadesinin kullanıldığını dile getirdi. 17’si Türkiye’de, 33’ü yurtdışında olan mağazalarına her gün bir yenisinin eklendiğini belirten Köseoğlu, “Üretim ve dağıtım merkezimiz, logomuzdaki ifadenin hakkını vererek İzmir olarak kalacak. Sekiz katlı mağazamızın üç katını üretime ayırdık. Fakat üretim alanı bize yetmiyor. Bu yüzden Aralık ayındaki defilelerimizden sonra bin metrekarelik yeni üretim yerimize geçeceğiz. Firmamızın da 20. yılında yani 2015’te Menderes tarafında 5-6 bin metrekarelik kapalı alanda yeni üretim tesisimizi kurmayı düşünüyoruz. İstihdam da bu

büyümeye bağlı olarak bir kaç bine çıkacak. Hayalimiz, Türkiye’de en büyük üretime sahip gelinlik firması olmak, adımızı da bu yönde atıyoruz” ifadelerini kullandı.

### EN CÜRET KAR MODELLER İRAN’A İHRAÇ EDİLİYOR

Avrupa’ya sattıkları ürünü İran’da satamadıklarını belirten Alpkın Köseoğlu, İran modasıyla ilgili ilginç bilgiler aktardı: “İran, Arabistan, Libya ve Mısır kapalı bir ülke olarak bilinir. Ama tam tersi. Biz transparan ürünleri bu ülkelere sattığımız kadar dünyanın hiç bir yerine satamıyoruz. Özellikle ‘İran’da tesettür gider’ diye düşünürken transparan, abartılı dekolteye sahip ürünlerin satıldığına hayret ettik. Hükümet kadınlara düğünlerinde bir gün için istediklerini giyebilme hakkı vermiş, onlar da bu hakkını sonuna kadar kullanıyorlar. Üstelik düğünleri haremlik – selamlık da olmuyor.”

### “ÇOK ELEŞTİRİLDİK AMA BÜYÜMEYİ SÜRDÜRDÜK”

1995 yılından bu yana üretim yapan firmanın özellikle 2008 krizinde aldığı kritik karar nedeniyle bu noktalara gelebildiğini belirten Köseoğlu, “2008 krizinde şirketler küçülmeye giderken biz büyümeye odaklandık, çok eleştirildik ama büyümeyi sürdürdük. Mimar Kemalettin Moda Merkezi’ndeki sekiz katlı mağazamıza geçtik. Diğer firmalar bu hamlenin yanlış olduğunu ileri sürdüler. Ancak biz ‘Kriz demek fırsat demektir’ anlayışından yola çıkarak ciddi bir masrafla hem atölyeyi hem de satış alanımızı büyüttük” diye konuştu. 2000’li yılların başında İzmir’deki gelinlik sektörünün piyasa ihtiyacının yüzde 95’ini karşılayacak kapasitede olduğunu söyleyen Köseoğlu, yerel üreticilerin artmasıyla sektör ve rekabet şartlarının da değiştiğini aktardı. Köseoğlu, 2005 yılına kadar İtalya’ya ihracat gerçekleştirdiklerini, ancak dış ticaret departmanları olmadığı için ihracatın kuralını, kaidelerini bilmediklerini ifade ederek ünlü İtalyan tekstilci Nicole Fashion Group’la çalışmaya başlamalarını şöyle anlattı: “Dış ticaret departmanını kurunca yurtdi-

şından gelinlik satabileceğimiz müşteriler aradık. İtalya karşımıza çıktı. Çok büyük çaplı bir sipariş, pek de sağlıklı bir ihracat değildi ama bizi tahmin etti. Sonrasında Nicole Fashion Group’tan Carlo Cavallo ile yollarımız kesişti. Tek bir numune gönderdik ve bizimle görüşmek için İzmir’e gelmesine yetti.

Türkiye’ye gelirken yanında bir kaç model getirmesini istedik. Şinasi Köseoğlu 2 numuneyi aldıp atölyeye götürdü ve çalışanlara ‘bu modellerin aynısı yapılacak’ dedi. İki saat sonra nakışıyla, dikimiyle modellerin birebir aynısı çıkarıldı. Bizim yaptığımız gelinlikleri alan şirket yetkilisi onların orijinal ürünler olmadığını anlamadı. Kendisine anlatılınca şaşkınlığını gizleyemedi. Tamamen birebir ve aynı kalitede olmasından çok etkilendi. İtalyanları etkilemek dünyayı etkilemekle eşdeğerdirdi. Çünkü dünya pazarına hakimler. Miss Defne için büyük adım bu oldu. 2006’dan beri kesintisiz çalışıyoruz ve internet sitelerinde bile bizim linkimiz var.”



# “Sektörde Özgün Tasarımlar Konusunda Farkındalık Yaratılmalı”

İzmir için genel olarak özgün tasarım hakkında bir farkındalık yaratmak çok önemli. Eğitimli tasarımcılar firmalarda görev almalı ve mevcut çalışan ustalarımız da kurslarla veya seminerlerle geliştirilip özgün tasarım konusunda yetiştirilmeli



**Türkiye'nin Çin ve İspanya'dan sonra** en büyük gelinlik ihracatçısı konumuna ulaştığını söyleyen gelinlik ve abiye sektöründe faaliyet gösteren ünlü modacı Zeynep Acar, sektörde alaylı tasarımcılar ve dünya modasından esintiler taşıyan üretimler değil, özgün tasarımlar yaratılmasının İzmir için zorunluluk haline geldiğini söyledi. Sektörün yapısını da değerlendiren Acar, gelinlik sektöründe bin 200 firmaya ulaşılmasına rağmen İzmir'de özgün tasarımın farkında olan birkaç tasarımcının olduğunu kaydetti. Acar, “İzmir'de gelinlik sektörüne baktığımızda ben gelinlik firmalarını üç bölümde inceliyorum. Birinci grupta, Çankaya Bölgesi'nde yer alan üretici firmalar var. Bu firmalar genellikle üretimlerinde eğitimli tasarımcılardan çok, çıraklıktan yetişmiş ustaların kataloglardaki modelleri takiben yaptıkları üretimleri var. Temaya bağlı kalarak hazırlanan özgün koleksiyonlar değil. Bu grubun üretimlerinde dünya markalarından alıntılar göze çarpıyor. İkinci grup ise, çeşitli semtlerde yoğunlaşan moda-evleri. Sahipleri genelde alaylı olarak

yetişen üretimde başarılı, fakat yine dünya modacılarını takip eden bir çizgileri var. Üçüncü grupta da tasarımın farkında olan birkaç tasarımcımız var. Genel olarak özgün tasarım hakkında bir farkındalık yaratmak İzmir için çok önemli. Eğitimli tasarımcılar firmalarda görev almalı ve mevcut çalışan ustalarımızda kurslarla veya seminerlerle geliştirilip özgün tasarım konusunda yetiştirilmeli” dedi.

## OKULLARDA GELİNLİK TASARIMI DERSİ KONULMALI

Türkiye'de açık varken okulların tasarım bölümlerinde gelinlik tasarımı dersinin yer alması gerektiği üzerinde önemle duran Acar şunları kaydetti: “Gelinlik tasarım yarışmasına olan katılımdan da görüyoruz ki, İzmir'de yetişen eğitimli tasarımcı genç bir grup var. Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir Ekonomi Üniversitesi, Ege Üniversitesi ve Emel Akın Meslek Yüksek Okulu'ndan mezun bu başarılı öğrencilerimiz iş arıyorlar. Bu okulların yetkilileriyle olan toplantılarımızda her zaman dile getiriyorum. Türkiye'nin

gelinliğinin yüzde 75'ini üreten İzmir'de bu okulların tasarım bölümlerinde ayrıca gelinlik tasarımı dersi yer almalı. Bu öğrenciler irili ufaklı bin 200 gelinlik üreticisine sahip olan sektörde hemen istihdam edilir diye düşünüyorum. Bu şekilde de hızlı büyümenin yol açabileceği sorunların önüne de geçilir” dedi. İzmir'in, özellikle gelinlik üretiminde uzun yıllardır lider konumda olduğunu söyleyen Zeynep Acar, “Çin ve İspanya'dan sonra dünyanın 3. büyük gelinlik ihracatçısı olan ülkemizin gelinlik üretiminin yüzde 75'i İzmir'de gerçekleşmektedir. Gelinlik sektörü IF Wedding Fashion İzmir, Gelinlik Damatlık ve Abiye Fuarı ile de yurt dışındaki piyasa payını her geçen yıl arttırmaktadır. Artık İzmirli gelinlikçiler 80'i aşkın ülkeye ihracat yapan konuma gelmiştir” tespitinde bulundu.

## DÜNYA TURUNDA MODA TRENDLERİNİ ARAŞTIRDI

Zeynep Acar Moda Evi olarak gelinlik ve abiye sektöründe ihracata 1996 yılından 2010 yılına kadar devam ettiklerini ve eşinin dünya turu nedeniyle





Zeynep ACAR



İhracata ara verdiklerini ifade eden Acar, dünya turunda sektör hakkında gözlem yapmayı da sürdürdüklerini belirtti. Acar, "Eşim Şenol Acar ile 1996 yılında ihracat gerçekleştirdik. İhracat bölümünde koleksiyon hazırlama süreci bende, diğer bütün sorumluluklar kendisine aitti. İhracatın 4. yılında ihracat bölümümüz için ayrı bir üretim departmanı kurma noktasına gelmiştik ki eşim Kasım 2010 tarihinde başlayan Mayıs 2012 tarihinde biten bir dünya turu gerçekleştirdi. Tura ben de uçakla dahil oldum. Dünya turunda birlikte pek çok ülke gezdik. 2 yıl gibi bir sürede Panama Kanalı, Ekvator, Gala Pagos Adaları, Tahiti, Bora Bora, Kuala Lumpur, Singapur, Phuket, Tayland, ve Maldiv Adaları gibi hayallerimizi süsleyen pek çok yer dolaştık. Dolaştığımız her şehirde benim moda üzerine araştırmalarım devam etti. Bali adasındaki düğün ritüelleri ve geleneksel gelinlik modellerinden, Panama'da geleneksel gelinlik giysileri ilk aklıma gelenler. Tayland'ta 24 saatte 2 döpiyes takım 1 manto 1 elbise kumaşı dahil 300 dolara hazırlandığını gördüğüm zaman çok şaşırmıştım." İhracat yaptıkları dönemde Hong Kong fuarına katıldıklarını da ifade eden Acar, "Fuardan sonra Guanzhou'ya geçip gelinlik ve abiye üreten fabrikaları ziyaret etmiştik. Standardizasyon konusunda başarılarını gördük. Türkiye'den Avrupa'ya üretim yaparken sorun genel olarak üretim süreci ve standardizasyondur. Hatta o dönemde, sektörümüzde Türkiye'de ilk kez ISO9001-2000 belgesi alan firma olmuştuk. Standart üretim konusunda kendimizi geliştirmiştik. Çin ziyaretimiz sırasında gördük ki orada üretim için sipariş sayıları çok yüksek, tasarımı yorumlama konusunda ciddi görüş farkı var. Avrupa'ya uzaklığı nedeniyle zaman kaybı çoktu. Türkiye'nin üretim konusunda orta ve küçük ölçekli gelinlik üreticilerinin çokluğu ve mesafe

olarak Avrupa'ya yakınlığı bakımından hala şansının yüksek olduğunu düşünüyorum" diye konuştu.

#### **BU YIL TASARIM YARIŞMASININ FİNALİSTLERİNİN TASARIMLARININ DİKİMİNİ ZEYNEP ACAR MODA EVİ GERÇEKLEŞTİRDİ**

IF Wedding Fuarı'nın ilk yıllarından beri destekleyicisi olduğunu gözlediğimiz Zeynep Acar, son yıllarda da desteklerinin genç tasarımcılar ve gelinlik tasarım yarışması üzerinde yoğunlaştığını kaydetti. Acar, "Fuarın açıldığı ilk yıllarda açılış defilesini gerçekleştirdik. İhracat yaptığımız dönemde IF Wedding'de yurtdışı fuar tecrübelerine dayanan seminerler verdim. Son zamanda da fuar bünyesindeki çeşitli çalışmalarım genç tasarımcılar gelinlik tasarım yarışmasında yoğunlaştı. Ege Giyim Sanayicileri Derneği ve İZFAŞ'ın Şubat ayında fuarla eş zamanlı gerçekleştirdiği Gelinlik Tasarım Yarışması'na 2012 yılında 158 tasarımcı 444 tasarım ile başvurdu. Tasarım yarışmamıza ilginin bu denli artması İzmir gelinlik sektörü için de önemli bir gelişme diye düşünüyorum. Bu yıl da 158 tasarımcının tasarımları arasından 25 tasarım dikilerek gerçekleştirilecek defile ile değerlendirilecek. Geçtiğimiz yıllarda bu 25 tasarım aynı modaevlerinde dikiliyordu. Fakat firmalar arasında yorum farkı olduğunu gördüm. Komisyon olarak tüm tasarımları aynı yorumcu tarafından gerçekleştirilmesini doğru bulduk. Bu yıl 25 gelinliği Zeynep Acar Modaevi olarak atölyemizde hazırladık. Tasarımcı gençlerin heyecan dolu enerjileri bizleri etkiledi. Bunun yanında zaman isteyen bir süreç de yaşadık. Tasarımda hayalini kağıt üzerine döken kişiye 'stilist' diyoruz. Kâğıttaki çizimi giyilebilir hale getiren kumaş, drapaj, nakış bilgisi olan kişiye 'modelist' olarak tanımlıyoruz. Mantık olarak 25 gelinliğin aynı modelist veya atölye tarafın-

dan yorumlanması doğru geliyor. Fakat tek bir kişi veya atölye için, 25 ayrı tasarımcı ile çalışmak zaman isteyen bir süreç oluyor."

#### **SONBAHARDA TURUNCU, KIŞIN ASKER YEŞİLİ**

Zeynep Acar abiye sektöründe 2012-2013 trendleri hakkında bilgi vererek sözlerini tamamladı:

"Her zamanki gibi yeni sezona yeni renklerle başlıyoruz. Zaten bu yılın rengi Tangerine Tango idi. Sonbaharda da turuncu ve kırmızı tonlarını çok fazla göreceğiz ve kullanacağız. Pantone'ye göre 2013 yılında renklerde kadın erkek ayrımı keskin olarak yok. 2013 yılı bizi kırmızı, sarı, turuncu tonlarının yanı sıra üstünde durulması gereken renk kesinlikle asker yeşili... Military akımının etkisi 2013 sonbahar kışında tavan yapacak, bu sebepten desenlerde de kamuflaj görmeye hazırlıklı olalım. Diğer akım olan Gotik ve Barok etkisi sebebiyle altın, gümüş ve bakır gibi renkler de çok fazla giyilecek. Yeşillerde askeri olanların dışında zümrüt yeşili, mavilerde ise koyu lacivertlerin ve kobalt mavisinin gözde olacağı bir sezon başlıyor..."



Kişiye özel ayakkabı tasarımında akla gelen ilk isim olmayı hedefleyen Tabaklı, kadınların güzel günlere tasarladığı ayakkabılarla adım atmasından aldığı zevkin tarif edilemez olduğunu anlattı

# “Topuk Tıkırtısı” Tutkuyla Tasarıma Dönüşüyor

Bitirme tezi konusu olan gelinlik ayakkabısı, Taner Tabaklı'nın ilham kaynağı oldu. Ürün yelpazesini kısa süre içinde çeşitlendiren Tabaklı, abiye ve gelinlik ayakkabıları ile gelin aksesuarlarına hayat veriyor



Taner TABAKLI

Markalaşma yolunda hızla ilerleyen gelinlik sektörünün yan dallarında tasarımcılara büyük bir ihtiyaç olduğunu belirten Haute Couture gelinlik ayakkabıları tasarımcısı Taner Tabaklı, üniversite yıllarında bu eksikliği fark ettiğini aktardı. Çalışma hayatında ayakkabı ve gelinlik sektörlerinde yer almış olan Tabaklı, “Gelinlik ayakkabısının bendeki yeri her zaman özel oldu. Gelinlerin mutlu bir hayata adım atarken benim tasarımlarımı giymesi çok keyif verici. Yine abiye ayakkabıları da mutlu ve özel günlerde giyildiği için kişiye özgü modeller tasarlamak benim için paha biçilemez” diye konuştu. Ayakkabı sektörünün İstanbul'a kaydığını, ancak İzmir'in daha avantajlı olduğunu ifade eden Tabaklı, İzmir'in ‘Tasarım Kenti’ olabilmesi için tasarımcıya ve tasarıma önem vermesi gerektiğinin altını çizdi. En büyük hedefinin ürettiklerini kendi açtığı mağazada sergilemek olduğunu dile getiren Tabaklı, saç aksesuarları, el çiçekleri gibi diğer ayrıntıları da çeşitlendirerek farklı koleksiyonlar oluşturmak istediğini sözlerine ekledi.

## “BİTİRME TEZİM, İŞİM OLDU”

Bitirme tezini gelinlik ayakkabıları üzerine yaptığını, bu süreçten sonra da birden kendini ayakkabı tasarlarken bulduğunu söyleyen Tabaklı, “Tezimi okula girdiğimden beri ayakkabı tasarımı üzerine vermeyi düşünüyordum. Okula girmeden önce gelinlik sektörüne adım atmış bulundum. Sektörden bir arkadaşımın önerisi üzerine tez konusu olarak gelinlik ayakkabılarını seçmeye karar verdim. Gelinlik ayakkabıları üzerine hiç tez yazılmamış olması da isteğimi tetikledi.

Sonunda ortaya çıkan tasarımlar da dikkat çekti. Böylece tezim işim haline dönüştü” dedi. Tahsin Kahyaoğlu'ndan çok şey öğrendiğini aktaran Tabaklı, Zeynep Acar'ın ‘showroom’unda tasarımlarına yer vererek destek olduğunu söyledi.

## “ACAR’LA TANIŞMAK ÖNEMLİ BİR DÖNÜM NOKTASIYDI”

“Zeynep Acar’la tanışmamız mesleki kariyerim açısından çok önemli bir dönüm noktasıydı” diyen Tabaklı, IF Wedding Fair İzmir kapsamında düzenlenen yarışmayla başlayan serüveni şöyle özetledi: “IF Wedding Fashion İzmir’in içerisinde bir etkinlik olarak düzenlenen gelinlik tasarım yarışması sayesinde Zeynep Acar ile tanışma serüvenimiz başlamış oldu. Kendisi yarışmanın jüri üyelerindendi. Yine gelinlik tasarım yarışmasının semineri için fakültemize gelen Zeynep Acar ve diğer jüri üyeleri fakültemizde minik bir gezinti yaparlarken ‘Gelinlik Ayakkabıları’ sergisinde koleksiyonumu görmüş ve çok beğenmişti. Aynı zamanda İZFAŞ sanat sorumluları Kıvılcım Erdem ve Şebnem Şendil hemen o gün bana bir proje sundular. Bu projede bir sonraki gelinlik fuarına sanatçı olarak davet edildim.

IF Wedding kapsamındaki sergi günlerimde sevgili Zeynep Acar sergi ziyareti sırasında koleksiyonu çok beğendiğini dile getirerek ‘Showroomda niçin sergilemeyelim’ diye bir fikir sundu. Zeynep Hanım’ın müşterileriyle birebir özel sipariş şeklinde çalışmaya başladım. Şu anda da onun portföyünü kullandığım için abiye ayakkabıları ağırlıklı çalışıyorum.”





## GELİN AYAKKABILARI RENKLENDİ

Süslü, aşırı ayakkabılar üretmeyi sevdiğini dile getiren Tabaklı, "Gelinler de ayakkabıya artık ayrıca önem veriyor. O yüzden süslemede de renkte de farklılaşmaya başladı" dedi. Eskiden ayakkabının gelinlikle aynı renkte olması dışında, 'nasıl olsa eteğin altında görünmeyecek' düşüncesiyle modeline pek önem verilmediğini aktaran Tabaklı, son trendler üzerine de şunları söyledi: "Renkli gelinlik ayakkabısı trendi çok kullanışlı oluyor. Ayakkabıyı başka bir gün de giyebilme düşüncesi oluşmaya başladı. Normalde beyaz, kırık beyaz giyilirdi, o ayakkabı da daha sonra genelde giyilmezdi. Şimdi ise renkli ayakkabı trendi var. İzmir, bu konuda daha yenilikçi. Özellikle bu sezon pudra rengi hakimdi. Mor, kırmızı, fuşya, hatta saks mavisi de tercih edilen renkler arasında.

Dantel de bu sezon çok kullanıldı. Tül alışılmış detaylar, tül bağcıklar moda. Kır düğünlerinde after party yaygınlaştı. Ona uygun olarak da eteği çıkarılarak mini gelinlik olabilen modeller tercih ediliyor. Gelin adayları bu modellerin altına dize kadar tül bağcıklı ayakkabılar tercih ediyor."

## HER ŞEYİYLE KİŞİYE ÖZEL TASARIM

"Müşterinin ökçe yüksekliği, ayakkabı tipi, kumaş kaplı olup olmayacağı isteklerini göz önünde bulunduruyorum" diye konuşan Tabaklı, ayrıca nerede giyileceği, ayak yapısı, zemin yapısı etkenlerinin de değerlendirdiğini belirtti. Özel bir günde pahalı bir markanın fabrikasyonu yerine özel bir tasarım ayakkabı giymenin daha çekici olduğunu söyleyen Tabaklı, reyon ürünlerinden farklı olarak elbisedeki gibi prova alındığına dikkat çekti. Tabaklı, ayakkabıların tasarım ve üretim sürecinin detaylarını şöyle anlattı:

"Öncelikle giyilecek kıyafeti görüyorum. Nerede giyileceği, kime ait olduğu, zemin, benim için çok önemli. Örneğin kır düğününde giyilecekse kalın topuklu bir model daha doğru oluyor. Topuklu giyemeyenler için de alçak topuk, babet ya da dolgu topuk kullanıyoruz. Müşterimden 1 hafta ile 15 gün arasında süre istiyorum. Ayakkabı tamamlanmadan önce ayağında problem var mı, rahat mı değil mi diye prova alıyoruz. Eğer problem yoksa sonlandırma ya başlıyoruz. Müşteri de tasarıma eklemeler, çıkarmalar yapabiliyor. Son aşamasında da üstündeki detaylarla ilgileniyorum. Örneğin elbisenin üstündeki bir detayı kullanacaksam onu temin ediyorum."

## AYAKKABI TASARIMININ GELECEĞİ VE İZMİR'İN 'TASARIM KENTİ' OLMA HEDEFİ ÜZERİNE...

"Tasarımcı dendiğinde İstanbul'da çok sayıda tasarımcı var. Ayakkabı sektörü çok iyi bir yolda ilerliyor. İstanbul her şeyin başladığı bir yer olduğu için herkes oraya gidiyor" diye konuşan Tabaklı, kendisinin İzmir'i terk etme düşüncesi olduğunu söyleyerek şunları ekledi: "İzmir'de bir şeyleri ispatlayıp İstanbul'a göndermek istiyorum. İstanbul'da var olmak gerçekten çok zor. Üretim de çok maliyetli, İzmir'de çok daha ucuz üretim yaptırabiliyorsunuz. İşikkent'te bir firmayla anlaşmalıyım. İzmir'de gerçekten iyi ayakkabı üreticileri var. Tanıdığım bir kaç tasarımcı üretimlerini İstanbul'dan İzmir'e taşımayı düşünüyorlar. Hem üretim maliyetli hem de üretim aşaması çok daha uzun sürüyor. Ama hem tasarımsal hem de üretim aşamasında epey yol kaydettik." İzmir'in tasarım kenti olabilmesi için çok uzun yıllar geçmesi gerektiğini belirten Tabaklı, öncelikle işin mutfağındaki insanların bu kavrama sahip çıkmaları istedi. İzmir'in tasarım kenti

olmasının üreticilerin ve firma sahiplerinin tasarımcıya destek olmasından geçtiğini vurgulayan Tabaklı, sözlerini "Kataloglardan kopyaladıklarını satma derdindeler. Kendi yağlarında kavruluyorlar. İstanbul'daki firmaların iyi yere gelmesinin nedeni tasarımcıyla birlikte çalışmasıdır. Gelinlik sektörü de ayakkabı sektörü de tasarımcı bulundurma lazım ki özgün olabilsin. İtalya'daki bir firmanın katalogundan copy - paste yapmasını ki, kendi markasını yaratabilsin. Ama maalesef bunu yapmıyorlar. Yapsalar İzmir'de yetişen genç tasarımcılar burada kalır" ifadeleriyle noktalandı.

## TABAKLI'DAN GENÇ TASARIMCILARA UYARI

Çalışmaya başladığı ilk yıllarda karşılaştığı koleksiyonun çalınması olayını anlatan Tabaklı, tasarımcıları bu konuda uyardı. Tabaklı, üniversite öncesi çalıştığı, Hollanda'ya ihracat yapan bir firmanın hazırladığı koleksiyonu kendisine para ödmeden nasıl kullandığını şöyle anlattı: "Firma benden bir koleksiyon hazırlamamı talep etti. Ben de tasarımları gerçekleştirdim. Ancak ben 'yurtdışından haber gelecek' diye beklerken koleksiyonun numuneleri yurtdışına gönderilmiş. Bana da para vermek zorunda oldukları halde vermediler. 'Seri üretime geçerse para verimiz' dediler. Dosyalarımı topladım ama sonuçta tasarımlarım çalınmıştı. Başıma gelen bu olay iyi bir ders oldu. Genç tasarımcılara da çizimlerini ücretlerini almadan vermemelerini öneriyorum."

Ege Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Tekstil Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ziyne Öndoğan, “Dünya’da tekstil sektöründe moda ve marka yaratmış Fransa’da moda ve tasarım akademilerinin tarihi 170 yıl öncesine dayanırken, İtalya ve Amerika’da bu akademiler 1900’lü yılların başına kadar dayanıyor. Türkiye’de ise halen fakültelerin içinde bir ana sanat dalı. Ayrı bir fakülte kurulması çalışmalarını sürüyor” dedi.

## “Gelinlik ve abiye sektörünün ‘Made in İzmir’ markası ile dünya arenasına çıkması gerekli”

Özel sektörde ulusal ve uluslar arası alanda 8 yıllık deneyimi olan, akademik hayata geçtiğinde hep sektörle iç içe çalışan, Emel Akın Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü görevini de 4 yıl boyunca başarı ile yürüten Ege Üniversitesi

Mühendislik Fakültesi Tekstil Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ziyne Öndoğan, gelinlikte İzmir’in “Made in İzmir” markası ile dünya arenasına çıkması gerektiğini söyledi.

Akademik kariyeri boyunca gelinlik sektörünün hedef kitesinin analizi, sektörün eğitimi eleman ihtiyacı, üniversite-sanayi işbirliği ile sektörü daha ileri taşımak için çalışmalar gerçekleştiren Prof. Dr. Öndoğan, Türkiye’nin ilk Moda ve Tasarım

Yüksekokulu’nun kuruluş tohumlarını eken insan olarak karşımıza çıkıyor.

### EN ESKİ TASARIM AKADEMİSİ 170 YILLIK

Emel Akın Meslek Yüksekokulu’nda 4 yıl boyunca gelinlik sektörüne yönelik eleman yetiştirilmesi için daha önce kapanan moda tasarım programını yeniden kuran ve gelinlik abiye sektörüne yönelik olarak, derslerin, dersliklerin ve uygulamaların yapıldığı atölye ve laboratuvarların alt yapısını gerçekleştiren Prof. Dr. Öndoğan, “Dünya’da tekstil sektöründe moda ve marka yaratmış Fransa’da moda ve tasarım akademilerinin tarihi 170 yıl öncesine dayanırken, İtalya ve Amerika’da bu akademiler 1900’lü yılların başına kadar dayanıyor. Temelleri o zamanlar atılan okullar bu yıl dünyaca ünlü tasarımcıları eğitti ve bugün üniversite olarak faaliyet gösteriyorlar. Türkiye’de ben ilk defa Moda ve Tasarım Yüksekokulu’nun kuruluşu için çalışmaları tamamladım. Ege Üniversitesi bünyesinde kurulması için hazırlanan dosya onaylandı ve 2 yıl önce YÖK’e başvuruldu. Kuruluş kararı YÖK’ten çıktı” dedi.

### “SEKTÖRLE İÇ İÇE ÇALIŞMAK GEREKLİ”

Katma değeri ve estetik ve teknik

kalitesi yüksek bir ürün üretmek için eğitimin gerekli olduğunu hatta bunun yetmediğini belirten Öndoğan, “Akademik çalışmalarında sektörle hep iç içe oldum. Ürünü kendinize göre ne kadar güzel yaparsanız yapın, hedef kitlenin yapısı, zevkleri, estetik beğenilerine yönelik formülasyonun doğru belirlenmesi gerekiyor. Bunun yanında, sektörü bölge halkı da besliyor. Her bir dikiş makinesi için kalifiye eleman gerekli. Teknik olarak eğitim yetmiyor. Psikolojik destek de önemli. Katma değeri ve estetik ve teknik kalitede yüksek ürün üretmek için teknik açıdan donanımlı olmasının yanında rahat bir ortamda çalışması gerekiyor” diye konuştu. Sektörle el ele vererek proje ürettiklerini ve projelerin sürdürülebilir olmasına dikkat ettiklerini vurgulayan Prof. Dr. Öndoğan, “Ticari anlamda hedef kitleye yönelik koleksiyon hazırlamayı nasıl büyütebiliriz diye EGSD ile bir proje yürüttük. İzmir yoğun iç göç alıyor. Evde çalışmaya ihtiyacı olan dezavantajlı kadınların kısa süreli sistematik bir eğitimle istihdam edilebileceğini algıladık. Bu proje Ege Üniversitesi’nin, İZKA’dan kabul edilen ilk ve tek projesiydi. Bunun nedeni Konfeksiyon Endüstrisi’nin ihtiyaç duyduğu, seçilmiş alanlarda uzmanlaşmış ara eleman ihtiyacını karşılamak, mesleki ve teknik eğitimin







yaygınlaştırılmasını sağlamak amacıyla İzmir'de güçlü bir sektöre, bu sektörün ihtiyaçlarına, odaklanmamız ve bölgede istihdamı desteklemeye öncelik vererek sektörle elele ortak bir çalışma yapmamızdı. Projemiz kapsamında; İzmir ili ve ilçelerinde yaşanan yerel işsizlik sorunları, işgücü ihtiyaçları, iş olanakları ile çözüm yolları dikkate alınarak Gelinlik ve Abiye Sektörüne yönelik alanlarda hassas ve dezavantajlı gruplar arasında yer alan kadınlara, meslek liselerinin giyim bölümünden mezun işsizlere ve projede çalışabilecek ortopedik ve işitme engellilere gelinlik ve abiye konusunda; Temel giysi kalıbı hazırlama eğitimi, Temel dikim eğitimi, Temel süsleme teknikleri eğitimi, Hedef kitleye yönelik koleksiyon tasarımı ve hazırlığı eğitimi, Koleksiyon hazırlama ve defile sunumuna yönelik uygulamalı eğitimler gibi mesleki ve teknik eğitimler verilerek kalifiye elemanlar yetiştirildi.

#### "100'E YAKIN KİŞİYİ EĞİTTİK"

Gelinlik ve abiye dikimine uygun dikiş makineleri de olarak tasarım ve üretim için gerekli altyapıyı oluşturduk. Temel giysi kalıbı hazırlama eğitimleri'nde; iki ayrı drapaj tekniği ve iki boyutlu kalıp hazırlama dersi okutuldu. Drapaj derslerimize bizim kendi öğretim elemanlarımızın yanı sıra değerli modacılarımızdan Zeynep Acar ve rahmetli Esin Yılmaz da eğitmen olarak katıldı. Süsleme tekniklerinde, kasnaklı pul boncuk işleme, payet işleme gibi eğitimler verdik. Süsleme teknikleri dersleri için İstanbul "Kadın Koordinasyon Merkezi"nden usta eğitmenler getirdiğimiz gibi projenin sürdürülebilirliği açısından, biz de kendi öğretim elemanlarımızı İstanbul'a eğitime gönderdik. Proje boyunca 100'e yakın kişiyi eğittik. Daha ileri taşınması için sektörde eğitimlerinin devam etmesi gerekiyor. Sektörden eğitimle ilgili istek gelmiyor. Ancak eleman açığı soruna arttığında bize ulaşıyorlar. Altın süreklilik eleman yetişmesini gerekli görüyorum. Düzenli olarak her yıl mevcut elemanlara yönelik firma içi eğitim yapılmalı, diğer yandan da üniversitede taze kanların yetiştirilmesi gerekli. Burada eğitimlerin sürekli ve sistematik verilmesi önemli.

Sektör büyüklüğünü korumak ve uluslararası alanda daha ileriye taşımak için bunları yapmak zorunda" şeklinde bilgi verdi.

#### HAYALİM GELİNLİK VE ABİYE SEKTÖRÜNDE "MADE IN İZMİR MARKASI"

İzmir'in gelinlik ve abiye güzel bir birikimi ve tecrübesinin olduğunu ve İzmir sanayicisinin de bilinçli ve birikimli olması ile "Made in İzmir" markasını gelinlik, abiye ve damatlık sektöründe ortaya çıkarabileceğini kaydeden Öndoğan şunları kaydetti:

"Benim hayalim, gerçekleştirilen tüm eğitim çalışmalarının meyvesini toplamak. Çünkü eğitilmiş elemanlar yetişiyoruz. Tasarımcılar ve bu tasarımları uygulayabilecek teknik elemanlar yetişiyor. Firmalarımız da bilinçli ve hedefleri yüksek. Biz de tüm gelinlik firmalarını organize ederek, güçlü prestij koleksiyonlarının ortaya konabileceği, İzmirli firmalara ait ses getirecek bir defile ile markalaşmanın önünü açalım istedik. Bu nedenle İtalya'da dünya'nın dikkatle izlediği uluslararası gelinlik organizasyonlarında tek kupon defile yapmak istedik. Bu projeyi İzka'ya geçmişte EGSD ile birlikte sunmuştuk. Kabul edilmedi. Umarım gelecekte bu hayalimiz gerçek olur. Çünkü, Chanel, Louis Vuitton ve Dior gibi büyük firmalar hem haute couture hem de ticari koleksiyonlarını hazırlıyorlar. Ancak dergi kapakları ve billboardları, haute couture ve prestij koleksiyonları süslerken, görsel yayın organlarında da bu eserlerle gündemde yer alıyorlar.

Her şeyden önce yurtdışı çıkarması şart. 2. Dünya savaşı sonrasında Parisli Modacıların Paris'i bırakmadığı biliniyor. Paris'e dikkati çekmek için gezici bir kumpanya oluşturup, Amerika kıtasını baştan sonra gezerek o yıllarda reklam yapmışlardı. Ne kadar başarılı bir strateji izledikleri bugün buldukları noktadan açıkça anlaşılıyor. Biz İzmir'de ne kadar iyi üretirsek üretelim, uluslararası arenada güçlü görsel şovlarla yer almadan istediğimiz ve hak ettiğimiz ölçüde başarılı olamayız. Nike, Chopard vb.

kendini kanıtlamış çok güçlü uluslararası markalar bile neden halen uluslararası arenada sponsor oluyor, bunu irdelemeliyiz."

#### MODA TASARIM YÜKSEKOKULU KURULACAK

Türkiye'nin akademik alanda moda ve tasarımda büyük eksikliğini bir yüksekokulu ya da fakültesinin bulunmaması olduğunu söyleyen Öndoğan, Türkiye'nin ilk Moda ve Tasarım Yüksek Okulu'nun kuruluş önerisini 2 yıl önce kendisinin verdiğini kaydetti. Öndoğan sözlerini şu şekilde tamamladı:

"Güzel Sanatlar Fakültelerinde moda ve tasarım Tekstil Bölümleri'nin içinde ana sanat dalı olarak yer alıyor. Türkiye'de Konfeksiyon Teknolojisi Bilim Dalı bir tek Ege Üniversitesi'nde var. Ege Üniversitesi'nde de konfeksiyon teknolojisinin moda ve tasarım ile koleksiyon hazırlama konularında en donanımlı öğretim üyesiyim. Türkiye'deki temel eksiklik moda ve tasarım alanında ayrı bir fakültenin olmaması. Çünkü gelinlik abiye gibi sektörlerde katma değeri yüksek ürünlerde, başlı başına bir yüksek okul gerekli. Fransa'da yaklaşık 170 yıl önce moda ve tasarım üzerine akademi kurulumuş.

Çağımızda bunlar üniversite şekline dönüşmüş. İngiltere, İtalya ve Amerika'da da 1900'lü yılların başında kurulmuş. Tüm bu ülkeler modanın ve uluslararası moda ticaretinin merkezi konumunda bulunuyor. Türkiye'de ben ilk defa Moda ve Tasarım Yüksekokulu'nun kuruluşu için çalışmaları tamamladım. Ege Üniversitesi bünyesinde kurulması için hazırladığım dosya onaylandı ve 2 yıl önce YÖK'e başvuruldu.

Moda ve Tasarım Yüksekokulu'nun kuruluşu YÖK'ten geçti. Bundan sonraki hedefim okul faaliyete geçtiği takdirde dünyadaki çok güçlü tasarımcıların mezun olduğu üniversitelerle ortak proje yürütülmesi.

Başlı başına bir yüksek okul olduğu zaman, Moda tasarımı, Moda üretimi, Moda yönetimi ve Moda İşletmeciliği bölümleri sektöre daha büyük katkı koyacaklardır." ●



**Kemal ÇOLAKOĞLU**  
EGİAD Danışma Kurulu eski Başkanı  
İZKA Kalkınma Kurulu Başkanı  
ESİAD Yüksek İstişare Konsey Başkanı

## Geçmişten Geleceğe, Eskiden Yeniye Geçiş

**EGİAD'ın bir dergisine yazabilmek, ne büyük keyif.** Ziya, Fatih ve Cemal Başkanlarla Danışma Kurulu Başkanı olarak çalışma onuruna erdiğim EGİAD'ımızda, çok başarılı bir dönem geçiren Temel Başkanım ile da Danışma Kurulu üyesi olarak çalışmak gururuna eriştim.

Gençliğin enerjisi ile olgunluğun tecrübesini birleştirmeye, ikisinden bir sinerji oluşturmaya çalıştık. Takdir okuyucumuzdur.

Bizim nesil, yerli malı haftasıyla büyümüş bir nesil. Yerli malı diye sınıfa, bir endüstriyel ürün değil, annemizin yaptığı keki, manavdan alınan kestane, elmayı götürürdük. Bizim neslimiz, manyetolu telefonu da, iPhone 5'i de gördü. Pompalı gaz ocağını da gördük, microwave fırını da. Pamuğunun atıldığı yatakta da yattık, ergonomik lateks yatakta da. Üç katlı binaya sığacak delikli kartelaya basan Fortran IV bilgisayar da yaşadık laptop'u da.

Hayatımız tasarruf üzerine kuruluydu. Saman kağıtta yazar, kurşunkalemi yazarken elde görünmeyecek boyuta kadar atmazdık. Hem yerli malı yoktu, hem yerli malı kullan kampanyası vardı. Ayakkabı, en varlıklı ailelerde, çocuklara yılda bir kez, bilemedin iki kez alınırdı. Bizim nesil, çelik çomak oynardı, Playstationı da gördü. Şimdi tasarruf da azaldı, yerli malı kullanımı da. Yerli malı yerine

yurtdışından su ithal eder olduk. Mermer, granit ithal eder olduk. Kimse bana, bunun global ekonominin gereği olduğunu söylemesin. Amerika, yıllardır dünyanın en gelişmiş ülkesi olarak "Buy American" politikası yürütüyor. Amerika'nın satın aldığı hiçbir askeri malzemeyi, Amerikan bayraklı olmayan bir gemiyle taşıtamazsınız. Türkiye ekonomisi çok yol aldı ama çok daha iyi olabiliriz. Bunun için, bu ülkede üretilen ürünlerin kullanılması için, tasarruf için kampanyalar düzenlemeliyiz. Şu çizgiye çok dikkat etmeliyiz; Türkiye üretmekten ve tüketmekten korkmamalıdır ama planlı, programlı bir şekilde. Kendi üretimine sahip çıkarak. Bu gün TOBB verileriyle Türkiye dünyanın en büyük 17.'nci, Avrupa'nın 7. büyük ekonomisi. Çin'den Hindistan'a, o bölgenin sanayi ihracatının %60'ını biz yapıyoruz. Avrupa'da satılan her 3 televizyondan biri Türk malı. Her 4 beyaz eşyadan da biri. ABD'den sonra 11 farklı otomotiv markasının üretildiği ikinci ülkemiz. 30 yıl önceki 3 milyar dolar ihracatımızı 135 milyar dolara çıkardık. İhracatımızın %92'si sanayi malı ve bunun %60'ı Avrupa ve Kuzey Amerika gibi kalite isteyen rekabetçi pazarlara.

Karayolu nakliyesinde Amerika'dan sonra ikinci en büyük filo sahibiz. Müteahhitlik sektöründe Çin'den sonra ikinciyiz. 94 ülkede projemiz var. Turizmde dünyanın 7 tercih edilen destinasyonundan biriyiz. 30 yıl önceki 300 bin turiste karşılık şimdi yılda 31 milyon turistimiz var. Tarım hasılasında, dünyanın 7. büyük tarım ülkesiyiz. Avrupa'nın altyapısını TürkTelekom yapıyor, Grundig, Godiva gibi markaları satın alıyoruz. Balkanlar, Fransız Renault'sunu değil Türkiye'de üretilenleri tercih ediyorlar. 5 kıtada üretilen Toyota'nın sıfır hata ile üretim yapan tek fabrikası Türkiye'de. İşte bu geldiğimiz noktada, 2023'te dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmamız, kişi başı milli geliri 25 bin dolara çıkartmamız, ihracatımızı 500 milyar dolara yükseltmemiz için, büyümekten korkmamalı, cari açığı azaltmalı, ara malı üretimini arttırmalıyız. Bunun için yerli üretimin tüketimini desteklemeli, ülke çapında tasarruf yapmalıyız. Gençliğin enerjisi ve temsilcisi, gözbebeğimiz, medar-ı iftiharımız EGİAD bu işin bayraktarı olmalıdır. ●





Mercedes tutkunları Has Otomotiv güvencesi ile  
Türkiye'nin dört bir yanında yol alıyor.



Mercedes-Benz

**Has Otomotiv Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi**

**Satış & Servis:** 88 Sokak No: 125 Bornova, İzmir Telefon 0232 455 38 00 Faks 0232 455 38 38

**Showroom:** Anadolu Cad. No: 25 Bayraklı, İzmir Telefon 0232 435 42 00 Faks 0232 435 22 20

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







## Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. CEO'su Ömer Yüngül:

“Türkiye'nin ekonomide yeni bir hikâyeye ihtiyacı var”

Dünya ekonomisinin zor bir dönemden geçtiğini belirten Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. CEO'su Ömer Yüngül, Türkiye'nin ekonomi alanında yeni ve tek bir hikâyeye ihtiyacı olduğunu söyledi. Bu süreçte bütünlük içinde hareket etme ve istikrarın önemini vurgulayan Yüngül, “9-10 yıldır bir ekonomi hikâyemiz vardı. Ülke olarak finansman yapımız çok güçlü değil. Finansmanı daha ucuza mal etmemiz gerekiyor. O zaman yatırım daha iyi olur. Dolayısıyla Türkiye'nin ekonomik açıdan yeni bir hikâyeye ihtiyacı var. Bütünlük içinde hareket ve istikrar Türkiye'nin büyümesindeki iki önemli faktördür” dedi. Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. CEO'su Ömer Yüngül ile iş hayatındaki tecrübeleri, Türkiye ekonomisini bekleyen gelişmeler, İzmir'in gelişimi için yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

### **RÖPORTAJ: Seda GÖK**

**İzmir Gazi İlkokulu, Bornova Anadolu Lisesi ve sonrasında Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde okudunuz. İzmir'deki okul yıllarınızı bizimle paylaşır mısınız?**

Ailem İzmir'de yaşıyordu ve babam askeri doktordu. Benim dönemimde Bornova Anadolu Lisesi'ne 90 kişi alıyorlardı. Son yedek olarak okula girdim. Yatılı olarak girmeme rağmen gündüzcü olarak devam ettim.

### **Neden?**

Lise iki de yatılı bölümünden atıldım. Çünkü yaramaz bir çocuk-tum. Lisede ikmale kalmadım ama hiç teşekkür belgesi de almadım. Üniversite sınavına çalışmadım. Babamın ders için verdiği



EGİAD Üyeleri iyi çalışıyor ama biraz daha sermayelerini birleştirip büyük oyuncu olma yoluna gitmeleri lazım. Mutlaka ve mutlaka birleşmeliler. Tansaş, Kipa, Enda ve Güçbirliği gibi güzel örnekler vardı. Artık ufak paralarla iş yapmak zor... Büyük düşünsünler. 10 kişilik ekipler kurup birtakım işler yapabilirler. Birçok şirketin Avrupa'da sonu geliyor. Onlar doğuya kaymak istiyorlar. Doğunun da en doğusu Türkiye. Çok iyi bir konumu var. EGİAD içinde bir oluşumla bu firmalara gel gel yapıp, içinde ve dışında birliktelik yapılabilir.

paraları tenis dersleri için harcadım. Üniversite sınavına girdim ve çok kötü geçti. Kazanma ihtimalim yoktu. Ama o sene sınav soruları çalındı ve sınav iptal edildi. O korku ile bir buçuk ay boyunca yoğun şekilde ders çalıştım. İyi bir puan yakaladım. Açıkçası şu işi yapacağım diye bir hedefim yoktu. İşletme bölümünde okumak istiyordum.

#### **Babanız doktor olmanızı istemedi mi?**

Aslında çok istedi ama doktor olmayacağımı biliyordu. O zaman en yüksek puan tıp bölümünde idi. Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi için puanım yetiyordu ama gitmedim. Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'ne yazıldım. Sonrasında babam mühendislik bölümüne yönlendirdi. Boğaziçi Üniversitesi birinci sınıfta İngilizce seviyem iyi olmasına rağmen boş kâğıt verdim.

#### **Neden?**

Hazırlık okumak içindi. Boş kâğıt verdim ama sonra af çıkardılar. Anadolu lisesinden gelen öğrencilerin dilekçe vermesi halinde birinci sınıftan başlayabileceği ifade edildi. Bir yolunu buldum ve o yazıyı eve postalatmadım.

Hazırlık okudum ama o sürede gezi ve fotoğrafçılık etkinliklerine katıldım.

#### **'Üniversite yıllarını doya doya yaşadım' diyorsunuz...**

Güzel vakit geçirdik. Makine mühendisliğini 4 yılda bitirdim. O zaman iş imkânı daha fazla idi. Kuveyt'ten iş teklifi aldım. Romatizmal hastalığım olduğu için gitmedim. Okul bitince iki ay tatil yaptım. Ondan sonra da askerlik kararımı aldırıldım. Kısa dönem askerlik yaptım. O yıllarda Bursa'da Asil Çelik kuruluyordu. Şantiyede görev yaptım. Çok yoğun çalıştım.

Asil Çelik'ten sonra İzmir'de Petkim'e geldim. Aynı dönemde kendime plastik işi de kurdum. Geceleri kendi işim de çalışıyordum ama kendi işimizde iflas ettik.

Askerden dönmeden önce Metaş iş teklifinde bulunmuştu, kabul ettim. Bakım mühendisi olarak 4 yıl Metaş'ta çalıştım. Sonrasında Faz Elektrik firmasında teknik genel müdür yardımcısı olarak orada da 4 yıl görev yaptım. Sonra Vestel Grubu'ndan iş teklifi geldi, kabul ettim. Vestel o dönemde Asil Nadir'e ait idi. Vestel'de teknik genel müdür yardımcısı olarak işe başladım. Vestel'i 1994 yılında Zorlu Holding alınca ben dışında

kaldım. Çünkü Merloni Grubu'nda idim. Merloni'de o yıllarda genel müdür yardımcılığı yaptım. O dönemde İtalyanlar'a da kırılmıştım. Aynı dönemde Ahmet Zorlu bana iş teklifi edince kabul ettim. Ahmet Bey, "Beyaz eşya fabrikası yatırımı yapacağız" dedi. Yaparız dedim. "Ne kadarlık bir fabrika kurmalıyız" sorusu geldi. Ahmet Bey o dönemde 200 bin adet kapasiteye sahip fabrika kurmayı planlıyordu. "Bu rakam çok ufak" dedim. "Peki ne yapmalı" diye sorunca, "600 bin adetten az olmamalı" dedim. Ahmet Bey'in cevabı "1 milyon 200 bin kapasiteli olsun" idi. Bir hafta sonra Japonya'ya gittik. Bir yıl içinde de fabrikayı kurduk. Çok hızlı yol aldık. Ahmet Bey, vizyonu yüksek birisi. Bunları teknolojik yardım almadan yaptık.

#### **Bir daha bu işe girişir misiniz?**

Bilmiyorum. 1998 krizini yaşamıştık. Zor yıllardı. 2001 krizi oldu. Biz bunlarda pas geçmeden, risk alarak yol aldık. Ama iyi bir iş yaparsak başarılı olacağımızı biliyorduk. Ölçümüz hep dünya idi. Yatırımlara hiçbir zaman Türkiye ölçüğünde bakmadık. 2000 yılında Ahmet Bey, Vestel'in başına geçmemi istedi, kabul ettim. Hem





bir tek kuruş parası olmayan kendini işine vermiş birinden bahsediyoruz. Onunla ilgili bir sürü şehir efsanesi var. Yemeğini herkes ile birlikte yiyor. İşçisinden yöneticisine herkes ile konuşur. Duasını eder. İnce ruhludur.

### **O yıllarda elemanlarınızı rakiplerinize kaptırmadınız mı?**

Tabii oldu ama çok fazla değildi. Bireyler tabii ki önemli ama burada kurduğunuz sistem ve alttan yetiştirdiğiniz insanlar da değerli. Ben 12 yıldır bu görevi yürütüyorum ve bugüne kadar şirket dışından bir tane üst düzey yönetici aldık onunla da sonrasında yollarımızı ayırdık.

### **Temelden zirveye personel yetiştirme kültürünü yaşıyorsunuz.**

Kesinlikle. Her yiğidin bir yoğurt yemesi var. Tabii ki bizim de burada bazı kurallarımız var. Bazı kimseler tarafından bu yadırganabiliyor. 'Vestel'de iş yerinde cep telefonu ile konuşulmaz, kılık kıyafet kuralları var' denilir. Bu kurallar bizim sistemimizin bir parçası. Burayı biz bir ibadethane gibi görüyoruz. Burada huzurlu çalışılması çok önemli. Yaptığımız araştırmalarda görüyoruz ki, insan sirkülasyonunun en az olduğu şirketlerden birisiyiz.

### **O zaman personel konusunda belli bir oranda değişim politikanız yok...**

Hayır, yok. Tabii ki başarısızlıklar arka arkaya olursa bir de süistimal edilirse olur. İşçimize sahip çıkmayı ilke ediniz. İşyerinde kapılarımız hep açıktır. Belli bir sirkülasyon var ama dünya standardının çok altında. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde insanlar daha sabırsız. Hemen değişim yapıyor. İş değişimleri özellikle ekonomi yükselirken yaşanır. Kriz döneminde ise işe sahip çıkılır. Dolayısıyla ekonominin ivmesinin yukarıya gittiği dönemlerde değişim sürecimiz olmadı.

### **'İletişim odaklıyız' dediniz. Siz patron ile çalışan arasında kalan bir profilsiniz. İletişimde hangi dengelere önem veriyorsunuz?**

Birincisi kendi ahlaki değerleriniz var. Bu çok önemli... Patronun iş disiplini vardır. Bu noktaya o kurullarla geldiği için saygı duyup uygulayacaksınız. Ama bizim patronumuz değişime çok açık. Ufku açık, müteşebbis birisi... Dolayısıyla bu bizim için bir avantaj. Çalışanlarda insanca muamele görür ve hakkını alır sorun yok. Belli dönemlerde sıkışmalar olabilir. Holding çatısında o kadar iş sahası var ki, biz de notasyona başladık. Üç senedir "sıfır" eleman almıyoruz.



Vestel Elektronik, hem de Beyaz Eşya'yı birlikte götürdük.

### **Şu ana kadar anlattığınız hayat kesitinizde şanslı olduğunuza inaniyor musunuz?**

Şans, mutlaka önemli... Ama Allah herkese şans veriyor. Önemli olan onu görüp değerlendirebilmek. Bir de istikrar çok önemli. Bu iş hayatınız için de ilişkileriniz içinde geçerli. Ne yaparsanız yapın işiniz insan ile. İnsan ile doğru iletişim kuramıyorsanız yol alamazsınız. Bu patron ile de böyle, işçiyle de böyle...

Krizler tabii ki etkili oldu. Emin olun biz krizleri hissetmedik. Çünkü patron konusunda da şanslı idik. Patrondur ama çalışması çok kolaydır. Ahmet Bey, "Uçaktan paraşüt ile atlayın deyin, beraber atlayalım" der. Biz bu sürece kadar hiçbir yöneticimizi kaybetmedik.

### **Ama Ahmet Zorlu ile çalışmak zor derler...**

Hayır değil. Ahmet Bey işine ve ülkesine aşık birisi. Herkesin prensipleri var. Düzenlidir. Zor bir adam olsaydı, üst düzey yöneticiler sürekli değişirdi. Burada kimse işinden ayrılmıyor ve şirketler devamlı büyüyor. Yurtdışında





NT programımız var. Bin kişi içinden yaptığımız mülakat sonrasında 40 arkadaşımızı seçip, alıyoruz. Üniversite nezdinde tekrar eğitim veriyoruz

#### Master programı gibi mi?

Evet. Ama o dönemde maaşlarını da alıyorlar. Bu eğitimleri şu anda Hüsnü Özyeğin Üniversitesi ile yapıyoruz. Belli dezavantajlarımız var. İzmir’de insanlar çalışmak istemiyor. Özellikle yeni mezunlar İstanbul diyorlar. Üniversite sınavlarında ilk 100’e girmiş öğrenciler arasından seçme şansımız oldu. Bu öğrenciler bize başvurdu. İnsanların artık bakış açısı çok değişti. Mutluluk kavramına bakıyor. Nerede mutlu ise iyi yaşıyorsa artık o şehirde olmak istiyor. ‘Ayrılmak için işe girmiyorum kendimi göstermek için giriyorum’ diyor. Dolayısıyla “İstanbul ya da İzmir önemli değil” diyor. Gençler akıllı.

#### İzmir’in son dönemde ön plana çıkmasının da bunda etkisi olabilir mi?

Bence değil. Büyükşehirde yaşamın zorluğu var. Türk şirketimiz ama işimizi bütün dünya ile yapıyoruz. Her THY uçağında bir-iki elemanımız oluyor. İzmir’de ikamet ediyor olabilir ama işi bütün dünya ile.

#### O zaman şirket merkezinin nerede olduğunun çok da önemi yok.

Kesinlikle. Her iş kolu artık mobil oldu. Dolayısıyla insanlar kendimi pazarlayayım, göstereyim derdinde. İzmir’de trafik daha az, ev kirası daha az... Kendi işinizi doğru yaptıktan sonra bence çok da önemli değil şehir. Bazen büyükşehir insanı yutabiliyor. İnsanlar mutlu olduğu yerde olmak istiyor.

#### “Allah insana şans verir yeter ki doğru kullanalım” dediniz. Size verilen şansları iyi kullandığınıza inanıyor musunuz? Keşke dediğiniz şeyler var mı?

Keşke dediğim hiç birşey yok. Sabırlıyım. Çalışırım. Bir haftadan fazla tatil yapamıyorum. İnsan güzel yaşlanmak için çalışır.

#### İş hayatınızda en mutlu olduğunuz an hangisiydi?

Açılışları yaptığımız günler. O günler inanılmaz haz veriyor. Eve gelip ayağınızı uzattığınızda yorgunluğunuz gidiyor. İş yapmak kolay değil. Çarkı döndürmek de çok önemli tabii ki. Vestel’i kurarken, yan sanayi konusunda insanlara “Burada yatırım yapın” dedik. Manisa ve İzmir’den yan sanayici çok az geldi. Hep İstanbul’dan firmalar

geldi. Dünyada iki model vardır. Ya büyükler etrafına küçükleri toplar. Ya da küçükler bir büyüğü kendine çeker. Biz burada küçükleri çektik. Bugün Manisa, beyaz eşyanın süpermarketi gibi oldu. Buraya gelen her türlü alışverişini yapıp gidebiliyor. Biz ilk yıllarda çok sıkıntı çektik. Buradaki herkes Avrupa’ya mal veriyor.

#### Ömer Yüngül’ü diğer yöneticilerden ayıran özelliği nedir?

İnsanlarla iyi ilişki kurabilmek... Ama birkaç tane temel sistem var uyguladığım. Birincisi ben oy çokluğumu sevmiyorum. Oy birliği için mücadele veririm. Başarısızlığın en büyük nedenlerinden birisi oy çokluğudur. İnsanları ikna etmek için uğraşırım, bunu sağlayana kadar da çaba harcarım. Herkesi ikna ederim. Bazen biz patronumuzu bazen patronumuz bizi ikna ediyor. İkincisi sorun götürmeyeceksiniz. Sorun götürürsün çözümünü de sunacaksın. Üçüncüsü yaptığın işi farklı yapacaksın. Artık herkes her işi yapıyor. Farklı olacaksın. Dünya bu yönde geliyor. Herkes bildiği işi farklı yapmalı. Dördüncüsü ise kendini tanıyacaksın. Kendini idare etmeyi bileceksin. Etrafındakileri tanıyacaksın ve onları tanıdığın tanımlara göre idare edeceksin. Bunları





İzmir'in bir planı olmalı. İzmir'in Türkiye'nin ilk 100 şirketi sıralamasında pek fazla şirketi yok. Şirketleri daha az kurumsal yapıya sahip. İzmir iş âleminin mutlaka bir yön belirlemesi ve ona göre yol alması lazım. İzmir, kültür ve coğrafyasına baktığınızda emeklisi fazla bir şehir... Yaşam güzel ve ucuz. Ama sağlık, eğitim, kültür ne ise bunu belirleyip ekonomik dinamik haline getirmeliyiz...

yaparsan başarı zaten gelir. Bu sayede iki yıl sonrasını bile görebilirsin.

#### **Bu işin sırrı iyi iletişim kurmak mı?**

Evet ama çok da çalışacaksın. 55 yaşındayım çalışmadığım bir tek cumartesi günüm olmadı.

#### **Üniversite yıllarında bu kadar yükseleceğinizi hayal etmiş miydiniz?**

Hayır. Hatta rahmetli babam da tahmin etmemişti. Ama özveri ile çalıştım. Çalışınca başarı geliyor. İnsan kendini de-motive etmemeli.

#### **Çok sık iş değişikliği doğru değil diyorsunuz...**

Tabi ki. Ne olursa olsun çevre çok önemli bir değer. En önemli şey yöneticilerimin beni iyi bilmesidir.

#### **Geçtiğimiz günlerde EGİAD İş Günleri Zirvesi'nde yaptığınız konuşmada "İzmirliiler kendi ayağına kurşun sıkıyor" değerlendirmeniz oldu. İzmirli nereden hata yapıyor?**

Aslında o söyleme açıklık getirmek gerekiyor. İzmir'in bir planı olmalı. İzmir'in Türkiye'nin ilk 100 şirketi sıralamasında pek fazla şirketi yok. Şirketleri daha az



kurumsal yapıya sahip. İzmir iş âleminin mutlaka bir yön belirlemesi ve ona göre yol alması lazım. İzmir, kültür ve coğrafyasına baktığınızda emeklisi fazla bir şehir... Yaşam güzel ve ucuz. Ama sağlık, eğitim, kültür ne ise bunu belirleyip ekonomik dinamik haline getirmeliyiz. İzmir ihracat limanı olarak bilinirdi, bu artık böyle değil. İhracat kimliğini güçlendirmeli. Bu şehir altyapısı oldu mu insanları çeker. Mutlaka sermaye oluşturmalıyız. O sermaye yatırıma dönüşecek. Ama onun davası, bunun davası süreci yaşanıyor. O zaman da şevk kırılıyor.

#### **EXPO 2020 bu anlamda şehrin yol haritasını belirlemede önemli bir görev üstlenmez mi?**

Tabi ki faydası var. Ama önemli olan birbirimize güvenmemiz lazım. Bu şehre müfettişler gelip gidiyor. Hoş şeyler değil. İzmir'de herkes bir şeyler yapmak istiyor. Ancak bu şehirde "AMA"lar çok fazla. Büyükşehirlerde yaşamın zorlaştırılması gerektiğine inanıyorum, o zaman çok daha az göç alır. Bu teşvik işi biraz durumu değiştirecek.

#### **Vestel bugün bir fabrikasını 6. Bölgeye kurar mı?**

Şu şartlarda kurmaz. Güvenlik, dost-



luğun olması lazım. İzmir göç alacak ama bunun altyapısının oluşturulması gerekiyor. Bugün İzmir-Manisa arasındaki mesafe, İstanbul-Etiler arasındakinden daha kısa. Manisa'ya niye teşvik verildi verilmedi konularının politik olduğunu düşünmüyorum. Çünkü bunların hepsi belli verilerle yapılyordur.

Yatırım artık çok tekerlekli. Nerede ucuz buluyorsa oraya gidiyor. İzmir'de Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ne gidin arazi fiyatlarının metrekaresi 450 bin TL. Bir yatırımcı bunu nasıl yapabilir? Çok pahalı. Bu da bir gerçek...

Manisa'da artık işçi zorluğu var. Her taraftan işçi taşımaya başlıyorsunuz. Şehirleştirmeye dediğinizde her şeyini düşünmeniz gerekiyor. Makro düzeyde bakmak gerekiyor. İnsanlara ikamet etmesi öncelikli hakkı. Ben teşvik bölgelerinde belli kriterler ve istatistiklerle düzenlendiğini düşünüyorum.

#### **İzmirli ile iş yapmak zor mu?**

İnanın İzmirli olarak bakmamak lazım. Manisa'da iş yapmak zor... Bizim insanımızın belli bir huyu ve karakteri var. Bu her tarafta böyle. Kiskanırsınız, başarıyı takdir etmeyiz, paylaşmayız. Bu İzmir'e mahsus değil. Bu genel yapımız. İnsanın belli bir yapısı var. Hiçbirimiz başkalarını tenkit edecek kadar masum değiliz.



İzmir'de iş yapmak zor ama emin olun her yerde zor.

#### **Vestel olarak bu yıl için 3.5 milyar dolarlık bir ciro hedefi belirlemiştiniz. Bu hedefe ulaşabileceğiniz misiniz?**

Dünya kötü bir dönemden geçiyor. Birincisi yumuşak tatlı iniş söylemleri aslında doğru. Aslında dünyada daha büyük fırtına var ve bu daha da büyüyecek. Önümüz parlak değil. Bu da bizleri etkileyecek. Daha dikkatli ve temkinli olmak gerekiyor. Dünyadaki ekonomik kriz, ABD başladı. ABD iyileşmeden, dünya iyileşmez. Avrupa aslında çok kötü durumda ve daha da kötü olacak. Nüfus yaşlı, herkes para basıyor ve bu enflasyonist baskı yapacak, işsizlik artacak. Suudi Arabistan'da bilgisayar satışları inanılmaz düşmüş. Orada ne oldu da satışlar düştü diyorsunuz. Bu bir zincirdir. Türkiye'de de bir darlık var. Ben bunun biraz enflasyonist baskını azalması, biraz da seçim dönemine giriyor olmamızdan dolayı daha iyi olacağımızı düşünüyorum. Yüzde 3-4 büyüme olursa bu bir başarıdır.

#### **Ama Türkiye'nin büyüme oranlarında revizyona gidildi.**

Sıfırın üzerinde her şey iyidir. Zor bir





dönem bizi bekliyor. Ama kriz tecrübemiz var. Avrupalılara bakıyorsunuz hepsi bizim 20 sene önceki halimiz. Türkler çok yatırımcıdır. Değişime çabuk adapte olabiliyoruz. Bunlar önemli ama burada benim en çok üzerinde durduğum 9-10 yıldır bir ekonomi hikayemiz vardı. Finansman yapımız çok güçlü değil ülke olarak. Finansmanı daha ucuza mal etmemiz gerekiyor. O zaman yatırım daha iyi olur. Dolayısıyla şimdi biraz Türkiye'nin ekonomik açıdan yeni bir hikâyeye ihtiyacı var. Eskiden hep beraber gaza basıyorduk, hep beraber frene basıyorduk. Yumuşak iniş olacak deniliyordu, hakikaten yumuşak iniş oluyordu. İnsanlar bir gaz, bir fren olunca, artık acaba koordinasyonda bir şey mi var diyor. Bütünlük içinde hareket ve istikrar Türkiye'nin büyümesindeki iki önemli faktördür.

#### **Siz büyüme hedeflerinizi revize ettiniz mi?**

Revize etmedik. Ama bizim sektörümüz çok dinamik. Hep büyümek zorunda. Yüzde 10'un altında olmamak zorunda.

#### **2013 hedeflerini belirlerken daha mı temkinli olacaksınız?**

Daha iyi ve doğru yaptığınızda azalan pazarlardan daha fazla pay alırsınız.

Örneğin tekstil sektöründe insanlar bu sektör bitti diyor. Hayır tekstil sektöründe her şey şimdi başlıyor. Maliyetlerimiz düşük ama şimdi Çin artık bizim için tehdit değil. Çünkü tasarıma yetişemiyor. Biz ise bu konuda çok iyi bir noktaya geldik. Bu da artı değer. Finansman konusunda firmalar 3 kere mal almak yerine 13 kere mal alacak. Dolayısıyla bize gelecek. Kendi içimizde de bir dinamizmimiz var. Ekonomide tek bir hikayemiz olmalı.

#### **Avrupa Birliği'nde kriz var. Peki yeni pazarlara mı odaklanılacak. Kazanılan pazarlar ne olacak?**

Alternatif Pazar çok kiliseleşmiş bir laf. Skalalarda artık kar marjları o kadar düştü ki herkes her yere mal satmak için giriyor. Alternatif bir pazara girmek en az iki yıl alıyor. Bunlar zaten oluyordu. THY doluluk oranına bakın ama her yere insanlar gidiyor. Bunların meyvelerini toplayacağız. Bir de coğrafi olarak avantajlıyız.

#### **AB'ye yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı yüzde 40'lar mertebesinde geriledi. Sizin şirketlerinizin de rakamlar bu düzeye geriledi mi?**

Azaldı ama bu oranlarda değil. Gene

yükseliş ivmesine geçildi. Bizim kur avantajımız var.

#### **Ne zaman emekli olacaksınız?**

Beş yıl daha görev yapmayı düşünüyorum. Büyük şirketlerin üst düzey yöneticileri belli bir yaşa geldiğinde emekli olmalı. Alttan gelenlere yer açılmalı.

#### **Emekli olunca ne yapacaksınız?**

Turgutlu'da çiftliğim var. Tarım ve büyük baş hayvancılık ile uğraşmayı seviyorum. 8 yıldır yapıyorum. Bu kadar hızlı çalıştıktan sonra evden çıkacak bir sebep yaratmalısınız.

#### **Gençlere vermek istediğiniz mesajları alabilir miyiz?**

EGİAD Üyeleri iyi çalışıyor ama biraz daha sermayelerini birleştirip büyük oyuncu olma yoluna gitmeleri lazım. Mutlaka ve mutlaka birleşmeliler. Tansaş, Kipa, Enda ve Güçbirliği gibi güzel örnekler vardı. Artık ufak paralarla iş yapmak zor... Büyük düşünsünler. 10 kişilik ekipler kurup birtakım işler yapabilirler. Birçok şirketin Avrupa'da sonu geliyor. Onlar doğruya kaymak istiyorlar. Doğunun da en doğusu Türkiye. Çok iyi bir konumu var. EGİAD içinde bir oluşumla bu firmalara gel gel yapıp, içinde ve dışında birliktelik yapılabılır.

Meslek hayatı boyunca iyi para kazandığı, tatmin edici işler yaptığını söyleyen Cihangir Turantaş, "Egosunu törpülemeyen sanatçının yaşadığı topluma en ufak bir katkısı olmuyor" kanaatine vararak sosyal sorumluluğu yüksek projelerde yer almayı seçtiğini vurguladı. Turantaş, Bilge Danışmanlık'taki eğitimci tiyatrocunun arkadaşlarıyla hazırladıkları İzmir'i anlatan büyük bir görsel şöleni de hayata geçirmek için yeni destek arayışında olduklarını belirtti.

TURANTAŞ: MEYVE  
AĞAÇLARINI AYIRT  
EDEMİYEN BİR ZİRAAT  
MÜHENDİSİYİM.  
ÇÜNKÜ BENİM İÇİMDE  
HEP BİR TİYATROCU  
YAŞADI. SAHNENİN  
ÜZERİNDE YA DA  
GERİSİNDE; TİYATRONUN  
İÇİNDE OLMASAYDIM  
ÖLÜRDÜM

"İzmir'in  
duruşunu,  
hayata  
bakışını,  
İzmirli olmayı  
anlatma  
vakti geldi"





RÖPORTAJ: Özde KILINÇ

İnsanın sevdiği mesleği yapmasının hem bireyi hem de yaşadığı çevreyi ne denli değiştirebileceğinin göstergesi Cihangir Turantaş'ın öyküsü... Maddi kaygılar, siyasi çalkantılar nedeniyle okumak zorunda kaldığı ziraat mühendisliğinin *'Elma ağacıyla armut ağacını ayırt edemem'* diyecek kadar dışında kalmış, içi hep sahneye doğru akmış biri. Uzun bir tiyatro serüveninin ardından hayal satmanın zor olduğu bir dönemde hayal üretip faydalı olma amacıyla yola çıkmış. Yolda kendi gibi düşünen arkadaşlarla da karşılaşınca keyifli, ama bir o kadar sorumluluk duygusu taşıyan işler ortaya koymuş. Bilge Danışmanlık isimli kişisel gelişim merkezi vasıtasıyla pek çok sosyal sorumluluk projesini hayata geçiren tiyatro sanatçısı Turantaş'la hayatı, sosyal sorumluluk projeleri ve idealleri üzerine konuştuk. *"Tiyatro'nun içinde olmasaydım ölürdüm"* diyecek kadar mesleğine tutkuyla bağlı olan Turantaş, projelerinde sorumlu birey olmanın önemini göz önünde bulundurduklarını ifade ediyor. EĞİAD Yarın Dergisi'nin sorularına içtenlikle yanıt veren sanatçı, finansal destek bekleyen ve tüm dünyaya İzmir'i anlatacak *'GÖÇ'* isimli gösteri projesini de ilk kez okuyucularımızla paylaştı.

**Öncelikle sizi tanıyalım. Bugün karşımızda duran Cihangir Turantaş'ı oluşturan dönüm noktaları nelerdir?**

Ben aslında ailenin maddi kaygılarının da etkisiyle ziraat mühendisliği bölümünde okudum. Ancak mesleğimi hiç yapmadım, yapmayı da düşünmedim. Şu anda elmayla armut ağacını ayırt edemem. Çünkü okurken bile profesyonel olarak oyunculuğu yapıyordum. Üniversiteyi bitirmemin bana kazandırdığı şeyler mutlaka oldu ama ben zaten kendimi tiyatro sanatçısı olarak görüyordum. O günkü ekonomik koşullar, aile yapısı, güzel sanatlar fakültelerinin kurulmamış olması ziraat mühendisliği okumama neden oldu. Aileler de çocuklarının tiyatro eğitimi almasına olumlu bakmıyordu. Ancak ben bildiğim, istediğim yoldan gittim. Çalışma hayatımda TRT'de bir çok görevde yer aldım. İyi para kazanıp egoyu da besleyen işler yaptım. Ancak bir süre sonra hayatta yalnız kalmaya başladığımı gördüm. O konumdayken kendinizi mutlu etmekten başka bir şey yapmıyorsu-

nuz. Artık insanın dünya görüşü de değişmeye başlıyor. O zaman "ben nereye gidiyorum" diye sorgulamaya başladım.

**Ve bu farkındalık sizi karar alma sürecine, sonrasında da köklü bir değişime götürdü.**

Kesinlikle evet. Çünkü tiyatro farklı bir sanat dalı. Ben ilişkilerimi, dünya görüşümü tiyatro sayesinde oluşturdum. Hepimiz hayatın içinde geçinmeye çalışırken bir sele kapılmış tahta parçaları gibiyiz. Ancak tiyatro, insanı eğiten, yön veren bir sanat dalı. Kendimle hesaplaşmanın sonunda bireyin tek başına mutlu olamayacağı kanısına vardım. Bence egosunu törpülemeyen sanatçının yaşadığı topluma küçücük bir katkısı olmuyor. Herhalde çalkantılı bir dönemde büyümenin etkisiyle, dünyayı değiştirme isteğimizle tiyatroyu eğitimde kullanmaya karar verdik. İzmir'de kurulan hemen hemen tüm tiyatroların kurucu heyetinde yer aldım. Güzelyalı As Sineması'nı kurdum. Bu sinemayla İzmir'i Federico Fellini filmleriyle tanıştırdık. Tabi

ki ticari bir kaygı taşımadığımız için diğer filmler kar getirirken biz hep battık. Köşk Sineması'nda sanat filmleri oynattık. İşin mutfağından yetiştirmeyi tercih ettim. Mektepli bir kitap okuyorsa alaylı olmanın getirdiği kompleksle 100 kitap okudum. Aradaki farkı kapatma ihtiyacı da bizi bu noktaya getirdi. Aynı amaçla yola çıkmış arkadaşlarla da bir araya gelince ortak projeler baş gösterdi.

**Tiyatro hayatınız boyunca hem sahnede, hem de perde arkasında bir çok görev üstlendiniz, oyunculuğun da, yönetmenliğin de hazzını yaşadınız. Hangisinin sizde yeri özel?**

Uzun yıllar sonra Konak Belediyesi'nin Ramazan eğlenceleri kapsamında düzenlediğimiz orta oyunlarında sahneye çıktım. Gelecekte Türk Tiyatrosu'nun 'ustadan çırağa' sistemine uygun olarak öğrencilerimizle aynı sahnede yer aldık. Tabi sahne heyecanı başka. Ancak yönetmenlik beni daha çok enterese ediyor. Çünkü uzaktan bakıp insan-



lara bir şey anlatıyorsunuz. İnsanların bir oyundan çıkarken “çok güldük, çok eğlendik, çok ağladık” demeleri dışında ne kaldığı beni çok ilgilendiriyor. O yüzden oyunculuk biçimlerimiz klasik tiyatro tarzında değil, soran ve sorgulayan tiyatrolar yapıyoruz. İzleyici oyun kahramanıyla özdeşleşip, ağlayıp üzüleceğine neden bu duruma düştüğünü sorgulayabiliyorsa, ‘kahramanımız şunu yapmasaydı bu duruma düşer miydi’ diye soruyorsa tiyatro amacına ulaşmıştır. Oyunun seyirciyi huzursuz etmesini istiyoruz. Zaten televizyon yeterince rahatlatıp deşarj ediyor. Tiyatronun görevi düşündürmek, sorgulamak olmalı. Bunları düşündüğümde yönetmenlik ağır basıyor. Bir şeylerin özünü çıkarıp daha çok kişiye hizmet ettiğimizi düşündüğünüzde yönetmenlik ayrı bir yerde. Uzaktan bakmayı ve geniş düşünemeyi gerektiriyor.

### **‘Shakespeare’in Geceleri ve Gündüzleri’ adlı kolajda da bu felsefeden mi yola çıktınız?**

Ege Genç İşadamları Derneği’yle yaptığımız çalışmada da bunu gözettik. Shakespeare’in baştan sona bir oyununu oynarsanız seyirciyi ağlata ağlata yollarsınız. Ama biz Shakespeare seçkileri yaparak “Shakespeare’in Geceleri ve Gündüzleri”nde komedileri ve tragediyalarını birleştirdik. Oyun, seyircinin kahramanına ulaşacağı anlarda komediye döndü, gülmeye başlayacağı anda trajedi geldi. İzleyiciler ne doyasıya gülebildi, ne de boşalıp rahatlayabildi. Bu da seyirciyi düşünmeye itti. Ayrıca hazırlık süreci de çok keyifliydi.

Ciddi bir prodüksiyon hazırlandı. Çok düşük bir eğitim ücretinin dışında biletler veya dekor için hiç bir ücret almadık. Oyunun geliri de Zihinsel Engelliler Derneği’ne bağışlandı. EGIAD’daki tüm arkadaşlarımız akşamları provalara katıldılar, o süreçte zaman zaman işlerini bırakarak eğitimlere katıldılar. Sarfedilen bu çaba, maddi bir güçle elde edilecek bir şey değil. Kendi firmasında yöneticilik yapan insanlar burada dekorların taşınmasına yardım ettiler. Biz yapıp onlara sunsak yine ticari bir noktaya gelecekti. Ancak herkes bir işin ucundan tutunca paylaşım da arttı.

### **Bu kadar emek verilmiş bir oyun tek gösterimde mi kalacak? Bir turne hazırlığı var mı?**

Shakespeare’in “Geceleri ve Gündüzleri”, ilk kez AKM’de sahneye koyuldu. Ancak bu bir sosyal proje ve ne kadar çok kişiye ulaşıp, ne kadar gelir elde edilirse biz de o derecede mutlu oluruz. Tek bir oyunla kalması bizi de mutsuz eder. Dernek seçimleri nedeniyle tarihleri ötelemiş durumdaydık. Ama Balıkesir ve Manisa’da oynanması için çalışmalar yapıyor. Yeni bir proje için de çalışmalarımız var. İzmir’de bu sosyal projeleri ne kadar artırırsak, iş adamlarımızı ne kadar donanımlı ve sorumlu bireyler haline getirirsek dünya da o denli güzelleşir.

### **O zaman bir sonraki projeniz daha büyük çaplı olacak...**

Şimdi sıra İzmir için bir şey yapmaya geldi. İzmir’i anlatmak istiyoruz. Atatürk OSB, EGIAD, ESIAD, EBSO gibi daha önce birlikte çalıştığımız kurumların her

birinden 20-30 kişinin katılacağı bir projenin tüm ayrıntıları hazır. Destek sağlandığı an hayata geçebilecek konumdayız. İzmir, bir marka. Bu markayı üste taşımak gerekiyor. ‘İzmirli olmak’ son 5-10 yıldır gelişmiş bir kavram değil. Mitolojik çağlardan beri bir duruşu var bu kentin. İş adamlarımız destek verirse çok büyük bir proje olacak. STK’lar desteklerini sürdürürlerse bu projeyi yapabilecek gücü toplayacağız. Anadolu Ateşi yapıldı, çok güzel ve kültürel bir proje. Peki ya Ege, İzmir? Neden insanlar bir yerden bir yere gidiyorlar? Ve neden hala geldikleri ülkeleri özleyiyorlar?

### **Heyecan verici, büyük bir prodüksiyon olacak. Biraz daha detaylı bilgi verir misiniz? Mesela ismi ne projenizin?**

GÖÇ... Başka ülkelerden de grupların katılacağı, antik dönemden günümüze İzmirli’lerin yaşadıklarına ışık tutacak bir proje. ‘Buradan giden insanlar dönme umudu mu taşıyorlar? Dönebiliyorlar mı? Daha mı milliyetçi oluyorlar? Neden insanlar sürekli göç ediyor?’ gibi onlarca soruyu sahneye taşımak istiyoruz. İzmir duruşunu, İzmirli’nin hayata bakışını anlatan, yüzyıllar boyunca aynı toprak parçası üstündeki insan hareketinin nedenlerini, niçinlerini sorgulatan, yabancılara ve yerlilere İzmir’i anlatan bir görsel şölen olacak. Sivil toplum kuruluşları, İzmirli’ler buna gönül verse ve büyük bir oyunu hayata geçirecek... 1 yıl içerisinde bu işi somutlaştırmak istiyoruz. Bu yüzden STK’larla iletişim içindeyiz. Orkestra ve dans gösterisi, bilimsel





çalışmalar, o tarihe ait müzikler ve kıyafetler kullanılacak. Yabancıların da anlaması için alt yazılı olacak. Projenin İzmir adına büyük yarar sağlayacağını düşünüyoruz. Bunu da ilk defa size açıklıyoruz.

### **Kurucusu olduğunuz Bilge Danışmanlık hakkında da konuşalım. Sağduyulu projeleri burada birlikte hayata geçiriyorsunuz.**

Çağımızda her insanın donanımlı olması gerekiyor. Siz mesleğinizle geçen bir insansanız donanımlı olmak zorunda değilsiniz. Ancak mesleğinize katkı sağlamak isteyen biriyse donanımlı olmak, kendinizi geliştirmek zorundasınız. Mesleğe katkı sağlayan bir bireye ikna kabiliyeti, kendini anlatma becerisi, vücut dili gibi yetenekler gerekiyor. Bir çok kişisel gelişim firması 'doldur boşalt' mantığıyla eğitim veriyor. Biz ise tiyatrocü kimliğimizle oynayarak, eğlenerek eğitim vermeyi hedefledik. Böylece tiyatrocü arkadaşlarımız Yasemin ve Yılmaz Tüzün'le "donanımlı birey kendini, sorumlu birey ise çevresini mutlu eder" felsefesiyle Bilge Danışmanlık'ta yol almaya başladık. Nasıl insanların bir duruşu varsa şirketin de bir duruşu olmalı. Bu duruş reklamlarla doğru anlatılabiliyor. Çünkü ürün odaklı oluyor. Şirketin kendisini var etmesi, kendisini anlatması sosyal projelerle mümkün. Biz burada çalışanlara aidiyet duygusu ve biz kültürü aşıyoruz. İş hayatında etrafındakilerle ilgili bir insan farklıdır. Önce eğitim veriyoruz, sonra projeyi saptıyoruz. Sonra çalışmalar başlı-

yor. Sonra da oyundan elde edilen gelirin tek kuruşunu almadan şirketin inisiyatifine bırakıyoruz. Şirket de istediği yere bağlıyor. Biz bu konularda danışmanlık ve yol göstericilik yapıyoruz. Üç eğitimimizle burada dışarıda yaptığımız ücretlendirme politikasını uygulamıyoruz. Çünkü amacımız başlanacak miktarın mümkün olduğunca çok olması. Sabit bir aylık ücret dışında oyunların getirisinden hiç bir pay almıyoruz. Birlikte bir şeye hayat vermeyi seviyoruz.

### **Sahneye konmuş projelerinizden de kısaca bahsedebilir misiniz?**

Daha önce EBSO Kadınlar Birliği'yle bir çalışma yaptık, geliriyle 50 kızımız okuyor. Tema Vakfı Kadın Kolları'na üye ünlü kadınlarla Kaçkar Projesi için 'Ateşle Barut Yan Yana Durursa' adlı dev bir müzikal sahneledik. 60 kişi oyuncu ve 60 kişi teknik kadro olmak üzere 120 kişiyle çalıştık. Bu sosyal isimler bağış yapabiliirdi. Ancak kendileri çalışarak bir oyun sahnelediler. Aylarca eğitim aldılar ve sahneye çıkıp ürettiklerini bağışladılar. 2-3 sene önce 145 milyar para toplanmıştı ve Kaçkar Projesi'ne büyük destek sağlandı. Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde 165 kişiyle yeni bir proje çalışması yaptık. Önce Attila İlhan'dan bir oyun oynadık, sonra da 'Şehnaz' müzikalini sahneye koyduk. Devlet tiyatrolarının yapmayacağı bir yatırım yaptık, akıllıca bir yatırım değildi. Ancak İzmir için bir prestij projesiydi. "Şiiddetme" isimli bir oyunda çocuk gözülüyle şiddeti anlatmak için 2 yıl proje üstünde çalıştık. Aylarca şiddete dair

filmler izledik, bilgiler edindik, teorik çalışmalar yapıldı, olayın psikolojisi yakalandı. Ötekileştirmeden, kadın-erkek ilişkisine indirmeden şiddeti uygulayan anlamaya çalıştık. Gösterim kan göstermeden şiddetin hayatımızdaki yerini anlatabilmeye çabaladık. Herkesin içini burkan bir trajedi gösterimine dönüşebilirdi ama biz erkekleri suçlayan değil, şiddeti uygulayanın psikolojisini anlamaya çalışan bir iş çıkarmak istedik. Ardından kadın sığınma evlerine bağışlar yapıldı. Şimdi DVD'ler hazırlayıp Türkiye'nin her yerine şiddeti anlatmayı hedefliyoruz.

### **Bugün geldiğiniz noktada hayata dair hedeflerinizin çoğunu gerçekleştirdiğinizi söyleyebilir misiniz?**

Artık bireysel düşünmüyoruz. Bazen yıldığımız anlar oluyor. Öyle bir noktaya geliyoruz ki "Neden Müslüman mahallesinde salyangoz satıyoruz!" diyoruz. Bu atmosferde 'hayal kurun' demek çok lüks gelebiliyor. Onun için EGİAD gibi kendini var etmiş kurumlar destek verebilirse bu çalışmalar artar. Desteksiz hedeflerimizi gerçekleştirmemiz mümkün değil. STK'lar bu açıdan çok önemli. Keşke daha çok ve daha güçlü olsalar bu tip projelere daha çok ön ayak olsalar... İzmir'de bu kadar kısa sürede bu kadar çok sosyal sorumluluk projesi yapan başka birileri yok. Ama olsun isteriz. Biz daha çoğuna da hazırız. Bu arada ulaştığımız hedeflere hep yenisi ekleniyor. Önümüzdeki sene de hayata geçirmek istediğimiz projeler var. ●

KADININ GÜZELLİĞİ İÇİN 7 MARKADA  
BİN BARKOTA HAYAT VERİYORLAR

# Türk kadınının güzelliği baba-kıza emanet

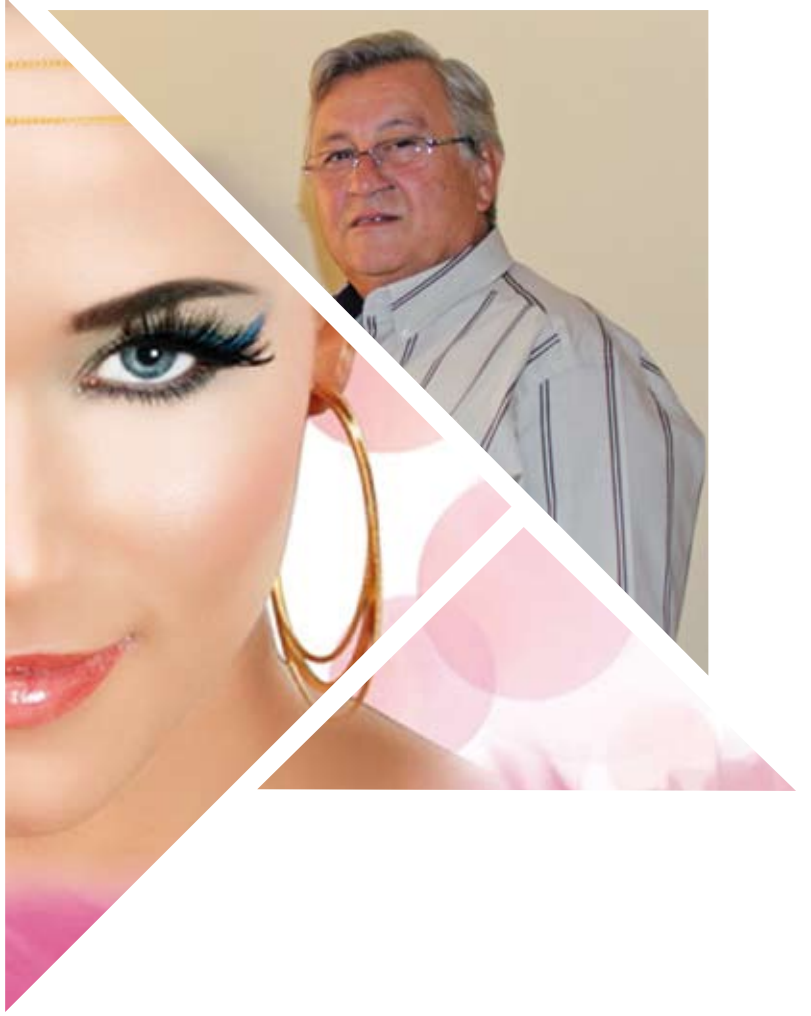
Baba-kız, aynı hayaller için birbirlerine omuz verdiler. Kozmetik sektöründe 35 yıldır faaliyet gösteren Cüneyt Çiğ'in tecrübesi ile kızı Tuğçe Çiğ'in girişimciliği birleşip, bugünlerde 7 markada bin ürüne hayat veriyor.

## RÖPORTAJ: Seda GÖK

**Kadınların güzelliği için emek veren baba-kızın ortak yanları ise ikisinin de inatçı olması...** Tuğçe Çiğ babasına olan hayranlığını "Ben sadece ona benzemeye çalışıyorum" diye anlatırken, ikisinin de ortak yönlerini hırslı ve çalışkan olarak paylaşıyor. Babasının affedici olma özelliğinin ticari hayatta önemli olduğuna dikkat çeken Tuğçe Çiğ, babasındaki "satıcı" ruhunun büyüme hedeflerine güç verdiğini belirtiyor. Türkiye'deki kozmetik sektörünün geldiği nokta ve gelişimini değerlendirdiğimiz Cüneyt Çiğ, Türk kadının doğru makyaj yapmayı bilmediğini ve bu pazarın önümüzdeki günlerde çok daha hızlı bir büyüme göstereceğinin altını çiziyor. Firma olarak da önümüzdeki 5 yıl içinde 16 milyon dolar ihracat ve iç pazarda 40 milyon dolar toplam satış gerçekleştirmek için çalıştıklarını belirten Cüneyt Çiğ, Türkiye pazarında satılan versiyon ürünlerin pazara zarardan çok şu anda tüketim kültürünü geliştirmek anlamında desteği olduğunu vurguluyor. En fazla tüketimin Mersin'de olduğunu da söyleyen Cüneyt Çiğ, İzmirli kadınların bakımını olduklarını ve bilinçli ürün tercihi yaptığını vurguluyor. Baba-kız ilişkilerini anlatan Özsoy Kozmetik Pazarlama Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Çiğ ve Pazarlama Yöneticisi Tuğçe Çiğ ile hedefleri, Türkiye'deki kozmetik pazarını gelişimi, sektörde yaşanan sorunlar ve geleceği üzerine sohbet ettik.







### CÜNEYT ÇIĞ:

"Türkiye'deki bir kadın ortalama olarak 10 dolar para harcıyor. Marka tercihi yok kadınların. Cebine göre hareket ediyor. Yönlendirme ile satış çok fazla. Kadın kişisel bakımından vazgeçmek istemiyor ama hala çok aç bir Pazar."

"Ufak markaların aslında kullanım alışkanlığı getirmesi açısından Türkiye pazarına büyük artıları da oluyor. 10 liraya parfüm alıyor. Ama parfüm kullanmayı insanlara öğretiyor ve bu alışkanlığı insanlara aşıyor. Kişinin gelir seviyesi arttıkça daha iyi bir parfüm almaya odaklanıyor. Kişisel bakım eğitimi açısından son derece faydalı oluyor. Bugün İsrail'in yarısı kadar tüketim yapıyoruz."

### Sizi tanıyabilir miyiz?

**CÜNEYT ÇIĞ:** 27 Eylül 1955, İzmir doğumluyum. Eğitimimi İzmir'de aldım. Karataş Ortaokulu, Atatürk Lisesi ve daha sonra Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum. O dönemde bizim okulumuz Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Akademisi olarak eğitim veriyordu. Annem memur, babam bir firmada satış yöneticisi idi. Sonra o şirkete ortak oldu.

O yıllarda Alsancak'ta bulunan Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörlük Binası eğitim için kullanılıyordu. Üniversite birinci sınıftan itibaren iş hayatına atıldım. Bizim zamanımızda üniversite hayatı siyasi olayları yaşadığı bir dönemdi. Hem okul hem iş hayatını birlikte yürüttüm. Kozmetik sektöründe iş hayatına atıldım. Dağıtım firması olarak işe başladım.

### Neden kozmetik sektörüne girme kararı aldınız?

**CÜNEYT ÇIĞ:** Babam ilaç sektöründe çalışıyordu. Ecza Deposu'na ortak olmuştu. Böyle bir imkân yaratıldı. Ben de bu imkânı kullandım. O dönemde Efes İtiryat'a yüzde 3 pay ile ortak oldum. Yarı zamanlı çalışıyordum. 1976 yılında kozmetik sektörüne girdim ve hala çalışıyorum. İlk başladığımızda 5 ortak idik. Sonra 2 ortak kaldık ve en sonunda sadece ben devam ettim. O yıllarda pek fazla parfümeri ve hipermarket zincirinin olmaması nedeniyle ağırlıkta eczaneler ile çalışıyorduk. 2000 senesinden itibaren de imalat yapmaya başladık. O yıllarda kızım Yeditepe Üniversitesi Kimya Mühendisliği'ni kazanınca biz de onunla beraber İstanbul'a gittik. Tek kızdı ve evimizi oraya taşıdık. İstanbul'da imalat işine devam ettik. Dağıtım işimiz tabii ki devam etti. İlk başladığımızda "SHIBA" markalı şampuan üretimi ile başladık. Bu marka bünyesinde jöle ve sıvı sabun da vardı. Arkasından diş macunu ürettik. Dağıtım işini ise hiç bırakmadık. 2001 yılında yeni ürünler devreye girdi.





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

85. Yıl Cumhuriyet Mahallesi Armutlu Sanayi Cad. No:51

Armutlu / Kemalpaşa / İzmir / 35737 / TÜRKİYE

Telefon: 0(232) 886 64 64 Faks: 0(232) 886 63 64 E-Posta: info@ybsetiket.com

Rekabetten dolayı bazı ürünlerden çekilmek zorunda kaldık. Daha sonra ise Cecile markası bünyesinde üretime başladık. Türkiye çapında satış yapıyoruz. İstanbul, Adana, Ankara, Antalya, Bursa ve Karadeniz'de ofislerimiz var. Genelde kendi dağıtımımızı kendimiz yapıyoruz. Parfümeri marketlerine ve zincir mağazalara mal veriyoruz. Halen 7 marka ile üretim yapıyoruz. Bu kapsamda bin barkod yani bin ayrı ürüne imza atıyoruz. Hala kazanda duran bir sürü marka ve ürün var. Bunlar da zamanını bekliyor. Bugüne kadar belirlediğimiz hedeflerin yüzde 30'una ulaştık. Cecile daha markalaşma sürecini tamamlamış değil. Önünde çok yol var. Sektör her geçen gün büyüyor.

#### Tuğçe Hanım'ın kimya bölümünde okuması sizin isteğiniz miydi?

**CÜNEYT ÇİĞ:** Yönlendirme yapmadım. Ben işletme bölümünde okumasını istemiştim. Bölüm tercihini annesi ile birlikte yaptılar. Bana göre işletme eğitimi daha sosyal ve daha az yorucu bir bölüm idi. Mühendislik okumak zordur. Ama iyi ki böyle olmuş şimdi üretimden tamamen Tuğçe sorumlu. Son yıllarda ihracata da ağırlık verildi. Bu süreci Tuğçe yönlendirdi. Geçen sene 700 bin dolarlık bir ihracat gerçekleştirdik. 3 sene de 5 milyon dolar ihracat yapmayı hedefliyoruz ve çalışma programlarımızı buna göre oluşturuyoruz. Bu sene 2 milyon dolar olacak. Mısır ile sözleşme imzaladık. Bu bizim için son dönemde güzel bir gelişme idi. Bizim ürünlerimiz Ortadoğu ve Afrika pazarına pahalı geliyor. Ürünlerimizde üst düzey kalitede malzeme kullanıyoruz. Malzeme aldığımız yerden kim malzeme alıyor diye bakınca Loreal başta olmak üzere birçok ünlü markayı görmek mümkün. Aynı hammaddeleri kullanıyoruz. Birinci sınıf kalitede hammadde kullanıyoruz. Biz Türkiye'de karışımını yapıyor ve paketleyip satıyoruz.

#### Tuğçe Hanım, nasıl bir çocuktu?

**CÜNEYT ÇİĞ:** Başarılı bir kızdı. İnatçıdır. İyi anlaşıyoruz. Aslında baba-kız ilişkisi iş hayatında zor olur. Biz zorluk çekmedik. İlişkilerimiz yeni değil. Çocukluğundan beri oturup konuşur, dertleşiriz. Rahatsızlıklarını direkt söyler. Ona çok düşkünüm. Ama hiç sorun yaşamadık demek de yanlış olur. Tabi ki bazen o sinirleniyor, bazen ben sinirleniyorum ama çok nadir... Çok çalışkan olmasını seviyorum. İnatçılığını ise sevmiyorum.

#### Tuğçe Hanım bize kendinizi tanıtır mısınız?

**TUĞÇE ÇİĞ:** 1983 yılında doğdum. Avni Akyol Fen Lisesi'ni bitirdim. Sonrasında Yeditepe Üniversitesi Kimya Mühendisliği, sonrasında ise aynı üniversitede işletme üzerine yüksek lisans yaptım. O yıllarda fabrika İstanbul-Sargazi'de idi. Sonra fabrikayı İzmir'e taşıdık. Eşim de İzmirli. Sadece okumak için İstanbul'a gitmişim. Ama şirket olarak İzmir'de de çalışmalarımız devam ediyordu. Bizim işimizde İstanbul'da işe başlamak daha doğrudu. İzmir'de bazı şeyleri yapmak daha zor... Parçalar yerine oturmaya başladıktan sonra tekrar geri döndük.

#### Babanızı bize anlatır mısınız?

**TUĞÇE ÇİĞ:** Babam hırslıdır ve çok çalışkandır. Ben sadece ona benzemeye çalışıyorum. Aslında birbirimize benziyoruz. Eski nesil ile yeni neslin olaylara bakış açısı biraz değişiyor. Ben daha titizlenerek olaylara bakıyorum. Babam affedicidir. Bazı şeyleri arkaya atmasını biliyor. İşe iş olarak bakmasını biliyor. Ticarete bu çok önemli... Bu yönünü seviyorum. İş hayatı ile özel hayatını birbirinden ayırabiliyor. Bunu ben de yapmaya çalışıyorum. Satıcı ruhu var. O zaman işi büyütebiliyorsunuz. Bende bunu öğreniyorum. Dürüst bir adam... Piyasada dürüst insanlarla çalışmak son yıllarda çok zorlaştı. Babamın sözü sözdür.

#### Ortak hangi hayalleri paylaşıyorsunuz?

**TUĞÇE ÇİĞ:** Ortak hayalimiz ihracatı büyütme. Cecile markasını iyi bir noktaya getirmek.

#### Anladığım kadarıyla Cecile markası için lokomotifinizdir...

**CÜNEYT ÇİĞ:** Evet... Bir bayan markası durumunda... Ama geniş bir ürün çeşidi var ama genişleyecek. İhracatın üretimdeki payını arttırmak istiyoruz. İlk aşamada toplam üretimin yüzde 40'ını ihraç etmeyi amaçlıyoruz.

#### Diğer markalar ne olacak?

**CÜNEYT ÇİĞ:** Çok yakın zamanda erkek markası olan Tiara's için tanıtım gerçekleştireceğiz. Rakipleri çok kuvvetli... Erkek parfüm satışında son dönemde artış yaşanıyor. Bir de versiyon parfüm satışları var. Hala ciddi satışları var. Diğer markalarımızın da üretimi sürecektir. Değişik sektörlerle de yöneleceğiz. Sadece ürünü üretmek yetmiyor.

Pazarlama çok önemli. Parfüm, eczane kozmetiği, renkli kozmetik...







Bunların hepsi ayrı başlıklar. Ama en önemlisi finansman.

#### **2011 yılında ne kadar üretim gerçekleştirdiniz?**

**TUĞÇE ÇİĞ:** Toplam satışımız 20 milyon dolar idi. 5 yıl içinde bu rakamın iç pazarda 40 milyon dolar satış hedefledik. 5 yıl içinde gene 16 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmeye odaklandık. İhracatta en fazla sattığımız ürünler oje, ruj ve rimeldir. Bu alanda dünyanın ilk iki markası Türkiye’de de yer alıyor. Türkiye’de kozmetik pazarı hızla büyüyor. Biz Rusya pazarına giremiyoruz. Ama iyi bir partner bulursak bu pazara da girebiliriz. Ortak olabiliriz ama tek başımıza girmeyi düşünmüyoruz.

#### **Güçlü olduğunuz pazarlar hangileri?**

**TUĞÇE ÇİĞ:** Libya, İran ve Irak pazarında güçlüyüz. Hedef olarak Rusya pazarı dışında Avrupa ve Afrika pazarına da açılmayı düşünüyoruz. Bu pazarlara kendi markalarımız ile giriyoruz.

#### **Private label üretim yapmıyor musunuz?**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Şu ana kadar böyle bir talep gelmedi. Gelmesi halinde tabii ki üretiriz.

#### **Büyük kozmetik zincirlerinin Türkiye pazarına girdiğini görüyorsunuz. Bu grupların pazara olan etkilerini değerlendirir misiniz?**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Türkiye’deki kozmetik pazarının liderleri Loreal, Max Factor, Maybelline... Bunun yanı sıra Flormar kendine ortak aldı ve pazarda ciddi bir büyüme ivmesi gösterdi. Türkiye’de değil dünyada büyüyorlar. Güzel de bir proje geliştirdi ve ortak buldu.

#### **Doğrudan satış sistemi konusunda Türkiye pazarında bir satış süreciniz var...**

### **ÖZSOY KOZMETİK BÜNYESİNDEKİ MARKALAR...**

Cecile make up, Cecile aqu de parfume for woman, Tiara’s parfume form an and woman, D’ign make up, D’sign parfume for woman, Spoil parfume form an, Shiba make up and parfume line

**CÜNEYT ÇİĞ:** Biz de bununla ilgili kısa bir süre önce çalışmalara başladık. SEV diye bir kuruluş ile anlaştık ve evden eve satış sistemi ile yol alıyoruz. Yurtdışına sattığımız renkli kozmetik ürünlerini evden eve satış sistemi ile satışa sunacağız.

#### **Üretim kapasiteniz bunun için yeterli mi?**

**TUĞÇE ÇİĞ:** Üretim kapasitemiz yeterli. Ancak tabii ki ek yatırımlarımız olacak. Yatırım anlamında makine yatırımı odaklı değiliz. Biz daha çok pazarlama ve insan odaklı yatırımlara ağırlık vereceğiz. Şampuan pazarından çekildik. Çünkü orada büyük bir rekabet var. Bu rekabete ayak uydurmanız mümkün değil. Fiyatlar iyice gerilemiş durumda.

#### **Önümüzdeki günlerde özellikle ağırlık vereceğiniz bir ürün grubu olacak mı?**

**TUĞÇE ÇİĞ:** Mascara ve kapatıcı durumunda daha fazla yol almak istiyoruz. İhracatlarımızda mascara, ruj ve kapatıcı gruplarında ağırlık verdik. En başta mascara.

**CÜNEYT ÇİĞ:** Örneğin bugün Maybelline markasını cirosunun yüzde 40’ını mascara ile yapıyor. Dünyada



**TUĞÇE ÇİĞ:** Pazar büyümeye devam edecek. Bu ara bir dönem durgunluk oldu ama hareketlenmeye gene başladı. Kadınlar tüketim anlamında daha fazla bilinçlenmeye başladı. Aldığı ürünü sorgulamaya başladı. Çok ilginç sorularla karşılaşıyoruz.

da bu pazar çok büyük. Oje pazarı çok büyük. Çünkü her kadının evinde en az 5 tane ojesi vardır. Sıkça kullanılmayıp attığı da bir ürün olma özelliğine sahip. Bugün 1.5 liraya da oje var.

#### **Kozmetik fiyatları çok mu geriledi?**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Gerilemedi ama ilerleyemiyor. Ciro ile kapatmaya çalışıyor. Türkiye'deki kozmetik sektörü yılda ortalama yüzde 10 civarında büyüme gösteriyor. Pazarın büyüklüğü 3 milyar dolar büyüklüğe sahip kişisel bakım ürünleri pazarı...

#### **Türkiye pazarına baktığımızda 10 milyar dolarlık büyüklükten bahsediliyor. 2023 hedef için ise 5 milyar dolarlık ihracat hedefi belirledi. Bu koşullarda sektör bu rakamlara ulaşabilir mi?**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Türkiye bu hedefe ulaşabilecek güce sahip. Özellikle gazlı dolum pazarında yani deodorant, saç spreyi, böcek ilacı gibi ürünlere yönelik pazarda geçen sene 550 milyon tüplük bir tüketim oldu. Bu sene ise 750 milyon tüplük bir tüketim oldu.

#### **Türk kadının ekonomik kriz sonrasında tüketim alışkanlıklarında nasıl bir değişim yaşandı?**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Pahalı üründen biraz daha uygun fiyatlı ürüne yöneldi. Ama kendisine bakmaya devam etti. Ucuz markalara yönelme oldu. Bugün 2 liraya da 70 liraya ruj var.

#### **Denetim ne aşamada?**

**TUĞÇE ÇİĞ:** Aslında denetim var ama bizim gibi büyük firmalar denetleniyor.

#### **Bin 300 firmanın pazarda faaliyet gösterdiği söyleniyor. Çok yüksek bir rakam. Bu rakam doğru mu?**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Doğrudur. Küçük ölçekli çok firma var.

#### **Türkiye'deki tüketicinin profili nasıl?**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Türkiye'deki bir

kadın ortalama olarak 10 dolar para harcıyor. Marka tercihi yok kadınların. Cebine göre hareket ediyor. Yönlendirme ile satış çok fazla. Parfümeri mağazalarında çalışan servis elemanları çok önemli... Bizimde böyle 150 çalışmamız var. Bu satış elemanlara aylık eğitimler veriliyor. Onlardan aldığımız bilgilerde bizim üretim ve üretim çeşidimize yön veriyor. Tüketicinin nabzını tutabiliyoruz. Avantajları da var, dezavantajları da var. Eğitime ciddi para harcıyorsunuz. Avantajı da pazarda ne sattığını görebiliyorsunuz, rakiplerinizi görebiliyorsunuz. Bir anlamda reklam çalışması yapıyoruz. Kadın kişisel bakımından vazgeçmek istemiyor ama hala çok çok aç bir pazar.

Ufak markaların aslında kullanım alışkanlığı getirmesi açısından Türkiye pazarına büyük artıları da oluyor. 10 liraya parfüm alıyor. Ama parfüm kullanmayı insanlara öğretiyor ve bu alışkanlığı insanlara aşıyor. Kişinin gelir seviyesi arttıkça daha iyi bir parfüm almaya odaklanıyor. Kişisel bakım eğitimi açısından son derece faydalı oluyor. Bugün İsrail'in yarısı kadar tüketim yapıyoruz.

#### **Bu markalara zarar vermiyor mu?**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Veriyor ama bunu müşteri tercih edecek. Lancome çantasından çıkardığında hoşuna gidiyor. Erkekler nasıl BMW binmek istiyorsa kadında o nedenle en iyisini kullanmak istiyor. Rusya'da kişi başına tüketim bizim beş katımız.

#### **Türkiye kozmetik üretiminde iyi bir noktada... Peki markalaşma konusunda ne noktadayız?**

**TUĞÇE ÇİĞ:** Türkiye'deki bütün firmaların ana sıkıntısı finansman. Vergi yükü çok fazla. Kozmetikte yüzde 20 özel tüketim vergisi var. Kişisel bakım ürünlerinde ÖTV var, pırlantada ÖTV yok. İnsanların kendine bakması özendirilmeli. Ürettiğimiz her ürünün yüzde 20 si devletin. Onun dışında da üzerine KDV ödüyoruz. Toplamda

yüzde 41'e geliyor. Pazarda vadeler çok uzun. Bizdeki şirketlerin finansman gücü devlet destekli değil. Bu nedenle yabancı ortaklıklarla yol almaya çalışıyor. Markalaşma süreci de bundan negatif etkileniyor. Avrupa üretimi teşvik eden destekler veriyor. Markalaşmada yolun başındayız.

#### **İzmir kadınları bakımlı mı?**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Evet. Farklı bir kadın... Kişisel bakım ürünlerinin kullanımında Mersin birinci sırada yer alıyor. Daha sonra Eskişehir, İzmir bu konuda ciddi pazarlar. İzmir'in kadını bakımlı...

**TUĞÇE ÇİĞ:** Pazar büyümeye devam edecek. Bu ara bir dönem durgunluk oldu ama hareketlenmeye gene başladı. Kadınlar tüketim anlamında daha fazla bilinçlenmeye başladı. Aldığı ürünü sorgulamaya başladı. Çok ilginç sorularla karşılaşıyoruz.

#### **EGİAD üyelerine mesajlarınızı...**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Çalışsınlar. Egeli işadamları çok çalışsın. Çeşme sevdasını aza indirsinler. İkincisi düzgün planlama ve girişimci ruh çok önemli. Yatırımcı açık bir ülkede yaşıyor. Dürüst olsunlar. Doğruların arkasında olsunlar. Barıştan yana olsunlar. Tartışmayı bilsinler. Çoğunluğun dediğini dinlesinler. Sosyal çalışmalara ağırlık versinler. Güçleri oranda insanlara yardım etmeyi bilsinler.

#### **Türk kadını makyaj yapmayı biliyor mu?**

**CÜNEYT ÇİĞ:** Hayır bilmiyor. Gerekirse eğitim verebiliriz. Eğitim artık tüketim araçtır.

**TUĞÇE ÇİĞ:** Ama alışkanlığı da yok. Yani parası da olsa makyaj yapmıyor. ●





**HOUGHTON**  
Fluid Technology & Service Worldwide  
**Bölge Distribütörü**

**Su ile Emülsiyon Yapılan  
Metal İşleme Sıvıları**

- Dromus Serisi
- Sitala Serisi
- Adrana Serisi
- Metalina Serisi

**Saf Kesme Yağları**

- Macron Serisi
- Garia Serisi

**Isıl İşlem Yağları**

- Voluta Serisi

**Sıcak ve Soğuk Şekil Verme Yağları**

- Fenella Serisi

**Temizleyiciler**

- Callina Serisi

**Pas Önleyici ve Koruyucular**

- Ensis Serisi

**Kalıp Ayırıcı Yağ**

- Release Oil HCU

**Metal İşleme Ürünleri İçin Katkılar**

- Gratanol SR 2
- Kathon 886 MW
- MWS Additive AF 2220

# Interyağ

Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.

**Tüm yağlama çözümleri için beraber çalışıyoruz**



**Interyağ Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.**

Merkez F:1- San. Sk. 2826 Sk. No:7/A 35110 İZMİR Tel: 0.232.449 83 85 Pbx Fax: 0.232.449 87 32

İstasyon : 1561 Sokak No.36 Çınarlı - İZMİR Tel: 0.232.461.15 35 Pbx Fax: 0.232.461.15 45

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



SHELL MADENİ YAĞLAR BÖLGE DİSTRİBÜTÖRÜ  
ÇINARLI SHELL AKARYAKIT İSTASYONU

**Hidrolik Yağlar**

- Tellus Serisi
- Hydraulic Serisi

**Dişli Sistemleri, Zincir ve Çelik  
Halat Yağları**

- Omala Serisi

**Hava, Gaz ve Soğutma Kompresörü  
Yağları**

- Corena Serisi

**Yatak ve Sirkülasyon Yağları**

- Morlina Serisi
- Vitrea Serisi

**Endüstriyel**

- Gadus Serisi
- Malleus Serisi

**Difransiyel ve Şanzıman Yağları**

- Spirax Serisi
- Donax Serisi

**Kızak Yağları**

- Tonna Serisi

**Isı Transfer Yağı**

- Heat Transfer Serisi

# 2023 Vizyonuna Doğru Verimlilik Odaklı Bir Büyüme



**Rasim AKPINAR**  
Bilim, Sanayi ve  
Teknoloji Bakanlığı  
İzmir İl Müdürü V.



## Günümüzde en temel ekonomik

**sorun,** ülkelerin büyüme ve kalkınma hızlarını nasıl artırebilecekleridir. Büyüme, bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin miktarlarında (reel gayri safi yurt içi hâsılada) meydana gelen sürekli artışları ifade etmektedir. Reel GSYİH' daki büyümenin farklı kaynakları vardır. İlk kaynak, ekonomide var olan üretim kaynağı miktarlarının değişmesidir (faktör miktarında artış); ikinci kaynak, üretim için el altında hazır bulunan veri kaynakların (sermaye ve işgücünün) kullanım oranlarının değişmesidir (kapasite kullanım oranında artış); üçüncü kaynak ise üretim kaynaklarının kullanımındaki etkinliğin değişmesidir (**faktör verimliliğinde artış**).

Üretim artışı sağlamak için üretim sürecinde kullanılan girdilerin miktarları veya kullanım oranları artırılabilir. Ancak bu sürdürülebilir bir üretim artışı sağlayamaz. Çünkü diğer girdilerin miktarı sabitken girdilerden birinin miktarı artırdığında miktarı artırılan girdinin çıktı artışına katkısı gittikçe azalacak ve bir süre sonra çıktı artışına negatif etkide bulunacaktır.

Uzun dönemli sürdürülebilir büyümenin tek koşulu **verimlilik artışlarıdır**. Verimlilik artışı aynı miktar girdiyle daha fazla çıktı üretilmesi veya bir çıktı miktarının daha az girdi kullanılarak elde edilmesi anlamına gelmektedir. Üretim kaynaklarının kullanım etkinliğindeki (faktör verimliliğindeki) bu artışlar, bilgi düzeyindeki değişmelerin ve teknolojik gelişmelerin sonucudur. Büyüme süreci teknolojik gelişmeye fiziki ve beşeri sermayeye yapılan yatırıma, kamu-özel kesimdeki kurumsal etkinliğe ve kaynak kullanımındaki etkinliğe bağlıdır. Verimlilik kavramı iki türdür. İliki statik, diğeri de dinamik verimliliklerdir.



Statik verimlilik eldeki bütün insan gücü, sermaye ve doğal kaynaklarla yani beşeri ve fiziki kaynaklarla, en fazla üretimi yapmaktır. Teknolojik gelişmeler, yeni ürün ve üretim yöntemi geliştirmek, Ar-Ge, patent gibi etkenler dinamik verimlilik kavramına işaret eder. Yani dinamik verimlilik, ekonomik, sosyal yapılar ve davranış biçimlerinde değişim ve dönüşüm sağlayarak, daha nitelikli üretim yapmayı ifade eder. Büyüme sürecinde her iki tür verimlilik kavramı çok önemlidir. Konuyu rakamlar ile mücessem hale getirmek istersek, 1970-2000 yılları arasında OECD ülkelerinin ortalama büyümelerine toplam faktör verimliliğinin katkıları; Belçika'da yüzde 57, Danimarka'da yüzde 61,7, Finlandiya'da yüzde 69,3, Fransa'da 63,2, Almanya'da 64,2, İsveç'te 63,5'tir. Türkiye'nin bu dönemde büyümesine toplam faktör verimliliğinin katkısı ise sadece yüzde 6,5'tir.<sup>1</sup>

Kalkınma Bakanlığı (Devlet Planlama Teşkilatı) tarafından yapılan bir araştırmada; Türkiye'nin 1972-2000 yılları arasındaki büyümenin % 72,4'ü sermaye artışından, % 21,1'i işgücü artışından ve ancak % 6,5'i toplam faktör verimliliği artışından kaynaklandığı bulgusuna ulaşılmıştır.<sup>2</sup>

1985-2009 yılları arasında OECD ülkelerindeki büyümeye toplam faktör verimliliğinin ortalama katkıları aşağıdaki şekilde açıkça ortaya konulmuştur.<sup>3</sup> Türkiye ekonomisinde uzun dönem perspektifte büyümenin kaynakları incelendiğinde; temel olarak yatırımların, dolayısıyla sermaye stoğunun büyümenin sürükleyici faktörü olduğu, toplam faktör verimliliğinin ise dönemsel fark-

lılıklar göstermekle beraber büyümeye yeterince katkı sağlamadığı görülmektedir. **1990'lı yıllarda yaşanan makroekonomik istikrarsızlıkların da etkisiyle 1985-2000 döneminde toplam faktör verimliliğinin büyümeye katkısı oldukça düşük gerçekleşmiştir (yüzde 7,5). Yıllık ortalama yüzde 5 büyüme hızının gerçekleştiği 2002-2010 dönemi incelendiğinde, toplam faktör verimliliğinin yıllık ortalama yüzde 1,8 oranında artış sergilediği ve büyümeye katkısının yüzde 36,7 olarak gerçekleştiği görülmektedir.**<sup>4</sup>

Ülkemizde hassaten 1990'lı yıllarda kayıt-dışı ekonomik ortam, etkin olmayan gelir politikaları, popülist maliye politikaları, siyasi istikrarsızlık kaynaklı kamu harcamaları artışı, verimsiz kamu yatırımları ve etkin yönetilmeyen KİT'lerin zararları vb. nedenlerle devlet çok büyük bir borç yükü altına girmiş, artan bütçe açıkları da borçlanmayla veya enflasyonu artırmak pahasına para arzının artırılmasıyla kapatılmaya çalışılmıştır.

Son 10 yılda ise Türkiye, büyümenin kaynağını verimliliğe ve dış pazarlara yönlendirmeye çalışmıştır. Kamuya ve daha çok faktör girdisine dayalı modeli bırakıp, piyasa odaklı özel sektör üzerinden, verimlilik ve inovasyon ekonomisini zorlayan bir Türkiye var artık...

Son tahlilde; 2023 vizyonuna sahip Türkiye ekonomisinin, verimliliğe dayalı sürdürülebilir büyüme hedefini güçlendirmesi için başvurabileceği köklü çözüm yolları şunlar olacaktır:<sup>5</sup>

□ Öncelikle reel sektörün üretim, yatırım, istihdam ve ihracat artışı sağlama-

sına olanak verecek bir makroekonomik istikrar ortamının yaratılması ve korunması,

□ Bilim, teknoloji ve Ar-Ge, yaratıcılık ve yenilik çalışmalarının öncelikle eğitim olmak üzere her alanda öne çıkarılarak desteklenmesi, geleceğin planlanmasında temel kıstas alınması,

□ Tüm kurum ve kuruluşların verimlilik ölçme – izleme sistemlerini kurmaları, gelişme ve büyüme politikalarını verimlilik göstergelerine bağlı oluşturmaları,

□ Ülkedeki tüm ücret ödemelerinin verimlilik performansı ile ilişkilendirilmesini sağlayacak düzenlemelere gidilmesi,

□ Topluma verilen eğitimin hızla artırılması, yaygınlaştırılması ve bu kapsamda teknik ve mesleki eğitimin de geliştirilmesi,

□ Kayıtdışılığın her alanda azaltılması için çok yönlü mücadele verilmesi,

□ Toplam kalite yönetimi çalışmalarının yaygınlaştırılması,

□ Kamu kurum ve kuruluşlarında norm kadro çalışmaları yapılması,

□ Toplumda verimlilik bilgi ve bilincini yaygınlaştıracak somut projeler oluşturulması ve etkin görevlendirmelerle hayata geçirilmesi,

□ Kalkınma ve gelişmede önemi yeni anlaşılabilir beşeri sermaye üzerine ciddi yatırım yapılması, var olan beşeri sermayenin etkin kullanılması.

Sonuç olarak; Dokuzuncu Kalkınma Planı'nda "gelişmekte olan ülkelerin küresel ortamda rekabetçi konumlarını sürdürülebilmeleri ve güçlendirebilmeleri, büyümelerini verimlilik artışlarına dayandırmalarına bağlıdır" denilmek suretiyle verimliliğe dayalı büyümenin önemi bir kez daha ifade edilmiştir. ●

<sup>1</sup> Dr. Halit suiçmez, ekonomik büyümede toplam faktör verimliliğinin rolü, Mpm yayını, Ankara, 2008, sf.19. Sf.12

<sup>2</sup> Dr. Halit suiçmez, ekonomik büyümede toplam faktör verimliliğinin rolü, Mpm yayını, Ankara, 2008, sf.19.

<sup>3</sup> Anahtar dergisi, verimlilik genel müdürlüğü,

<sup>4</sup> 2012-2014 Katılım Öncesi Ekonomik program, Kalkınma Bakanlığı, sf.23-24.

<sup>5</sup> Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat ERGÜN, TISK İşveren Dergisi ile söyleşi,

**TIMUN (HOLLANDA)**

19-27 Mayıs 2012 tarihleri arasında Okul Müdürü Hasan Basri Karaoğlu ve İngilizce Öğretmeni Celal Demirören nezaretinde 5 öğrenci ile Hollanda'nın "Enschede" şehrine TIMUN'si proje kapsamında bir ziyaret gerçekleştirildi. Ziyaret boyunca nükleer silahlanma ve FAO konuları işlendi ve bu konular hakkında öğrencilerimizin aktif olarak katıldıkları tartışmalar hafta boyunca devam etti. Söz konusu tartışmalar evrensel dil oluşu niteliğinden dolayı İngilizce olarak yapıldı ve yaklaşık 40 ülkenin temsilcileri ve basın katılımı ile doyurucu bir şekilde gerçekleştirildi.



ATATÜRK'ÜN 3 KEZ ZİYARET ETTİĞİ İZMİR KIZ LİSESİ,  
2001 YILINDAN İTİBAREN KARMA EĞİTİME GEÇMESİNE  
RAĞMEN TARİHİ ADINI GURURLA TAŞIYOR

# Cumhuriyet Tarihinin İlk Eğitim Kurumlarından Biri: İzmir Kız Lisesi

İzmir Kız Lisesi Müdürü Karaoğlu: İzmir Kız Lisesi öğrencisi disiplinli ve başarılı olmak zorundadır. Çünkü bu görevi onlara Atatürk vermiştir. Biz de bu misyona göre eğitim vermekte, disiplinden ve eğitim kalitesinden ödün vermemekteyiz.

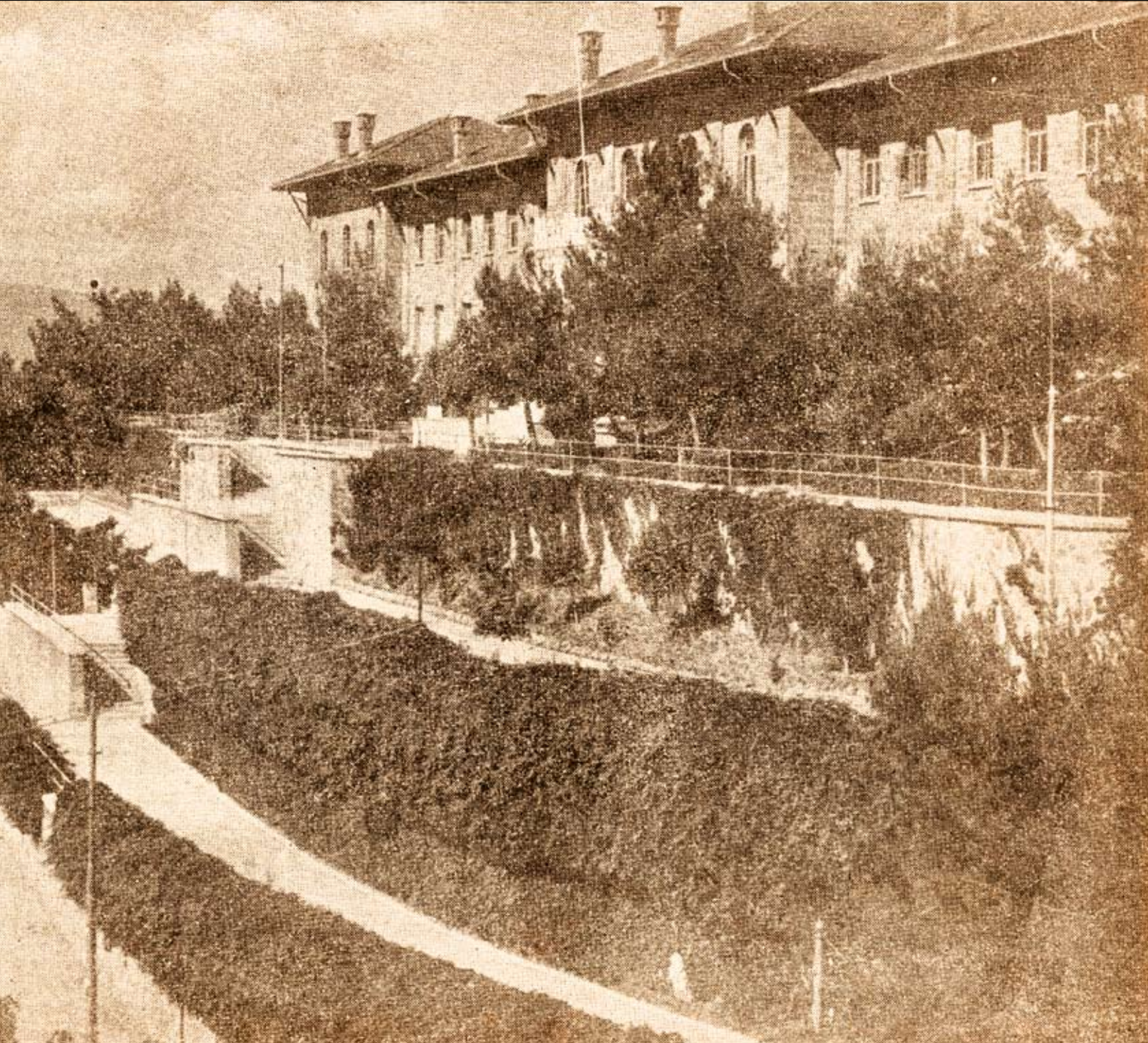
**HAZIRLAYAN: Esra SEYİRDEN**





**BIYOLOJİ DALINDA ÖDÜL**

İzmir Ekonomi Üniversitesi ve İzmir İl Millî Eğitim Müdürlüğü'nce düzenlenen Fen ve Mühendislik Proje Yarışması'nda öğrencilerden Beste Pamukoğulları Biyoloji dalında hazırladığı "Renklerin Öğrenme Üzerine Etkisi" adlı projesi ile ikincilik, Dolunay Öniz ve Kübra Gül Çiftçi ise yine Biyoloji dalında hazırladıkları "Beynin Duyu Belleği ve Algısında Yeni Bir Yaklaşım" adlı projeleri ile üçüncülük ödülü kazandı.







**İKL 1929 Bina erkek Muallim Mektebi iken**

### 1 Şubat 1931 tarihinde İzmir Kız Lisesi anı defterine Atatürk şunları yazmıştı:

"İzmir Kız Lisesinde gördüğüm intizamdan, hususiyile bilgi ve milli terbiye vermekte ve almaktaki büyük dikkat ve heyecandan çok memnun oldum. Öğreticilere teşekkür ederim."

**Gazi Mustafa Kemal**

Kuruluşu 1915 yılına dayanan ve Cumhuriyet tarihinin ilk eğitim kurumlarından biri olma özelliği taşıyan İzmir Kız Lisesi'nin başka bir önemi de, Atatürk'ün kez ziyaret etmiş olması. Kurulduğu günden bu yana İzmir'in ve Türkiye'nin her yanından gündüzlü ve yatılı kız öğrenciye eğitim olanağı sağlamış olan İzmir Kız Lisesi, Türkiye'nin ikinci kadın valisi olan Yalova Valisi Esengül Civelek'in mezun olduğu okul olma özelliğini taşıyor. İzmir Kız Lisesi mezunu olan ve okulun 2011 yılına kadar müdürlüğünü yapan Pervin Töre de Aydın Milli Eğitim Müdürlüğü görevine atanmış durumda bulunuyor. Sanat dünyasının ünlü isimleri arasından ilk akla gelen ise Sezen Aksu oluyor. 89 yıllık eğitim tarihindeki isimler tabii ki bununla kısıtlı değil, çok sayıda kadın bürokrat, sanatçılar, mimarlar ve iş kadınları da yetiştirmiş bir okul İzmir Kız Lisesi...

2001 öğretim yılında Anadolu Lisesi olarak karma eğitime geçmesine rağmen halen yüzde 60 oranında ağırlıklı olarak kız öğrenciyi barındıran İzmir Kız Anadolu Lisesi, eğitim kalitesi ile gelecekte sadece kız değil, erkek öğrencilerin başarılarına tanık olmaya hazırlanıyor.

İzmir Kız Lisesi'nin tarihi ve bugününü Okul Müdürü Hasan Basri Karaoğlu'dan dinledik. İzmir'de Atatürk Lisesi, Namık Kemal Lisesi ve en son da İzmir Kız Lisesi olmak üzere tüm tarihi okullarda müdür-

lük görevinde bulunduğunu söyleyen Karaoğlu, tarihi okullar arasında İzmir Kız Lisesi'nin en iyi ve en ayrıcalıklı yerde olduğunu kaydetti.

İzmir Kız Lisesi'nin tarihi bir binada eğitim veriyor olmasının yanında Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün 3 kez ziyaret ettiği bir okul olması dolayısı ile önemli bir misyonu daha taşıdığını ifade eden Karaoğlu, "1 Şubat 1931 tarihinde İzmir Kız Lisesi'ni ziyaret eden Atatürk anı defterine şunları yazmıştı:

"İzmir Kız Lisesi'nde gördüğüm intizamdan, hususiyile bilgi ve milli terbiye vermekte ve almaktaki büyük dikkat ve heyecandan çok memnun oldum. Öğreticilere teşekkür ederim."

Bu nedenle İzmir Kız Lisesi öğrencisi disiplinli ve başarılı olmak zorundadır. Çünkü bu görevi onlara Atatürk vermiştir. Biz de bu misyona göre eğitim vermekte, disiplinden ve eğitim kalitesinden ödün vermemekteyiz" dedi. İzmir Kız Lisesi'nin Cumhuriyet devrinin ilk eğitim kurumlarından biri olarak 1922-1923 öğretim yılında bugünkü anlamda eğitim vermeye başladığını söyleyen Müdür Karaoğlu, "İzmir'in ilk kız okulu İzmir Kız Lisesi 1915 yılında özel idarenin denetiminde İnas İdadisi adı altında eğitime başlamıştır. İlk önceleri Kültürpark'a giden yol üzerinde İtalyan Kız Mektebi binasında hizmet veren bu İnas İdadisi, yeterli sayıda öğrencisinin olmaması ve harp yılları nedeniyle, eğitimine devam edeme-



**İKL 1937 düzenlenmiş foto tiyatro**

### BEST MÜHENDİSLİK YARIŞMASI ŞAMPİYONLARI İKL'DEN

Ege Üniversitesi'nin düzenlemiş olduğu Liseler Arası Best Mühendislik Yarışması, 18 Mayıs 2012'de Ege Üniversitesi Kütüphanesi önünde gerçekleştirildi. 11-B sınıfından "Grup Dinamit" üyeleri Emine Gül Güntanır, Buse Özden, Mert Ahmet Altun ve Umutcan Taygun, 2. olan grubun 59 puan aldığı yarışmada 94 puanla büyük bir fark yaratıp İzmir Kız Anadolu Lisesi'ne 1. lik kazandı. Ayrıca x11-F sınıfından Berkay Arslan, Arda Albayrak, Ahmet Yıldız ve Kazım Çaran'ın oluşturdukları "Atom Karınca" grubu 55 puanla yarışmayı 3. olarak tamamladı.





İKL 1930'lar İzciler



İKL 1948 Tiyatro



İKL 1958 Cumhuriyet Bayramı'nda izciler

miş ve kapanmıştır. Yunan işgalinden sonra, 1922'de, şimdiki Karataş Lisesi'nin bulunduğu yerde mevcut eski bir köşkte eğitime başlamıştır. "İzmir Kız Sultanisi" adını taşıyan eğitim kurumu böylelikle İzmir Kız Lisesi'nin de temellerini oluşturmuştur. Ve 1923 yılında da bakanlıkça "İzmir Kız Lisesi" adı altında teşkilatlanmıştır. 1923-1924 öğretim yılında ilk kez yatılı okul haline dönüştürülmüştür. 1926-1927 öğretim yılından itibaren şimdiki Namık Kemal Lisesi'nin bulunduğu binada eğitime devam etmiştir. 1936-1937 Öğretim yılında öğrenci sayısı bin 400'ü bulan İzmir Kız Lisesi, şu anda eğitimini sürdürmekte olduğu binasına taşınmıştır. Okul binası 1911 yılında İzmir Valisi Rahmi Bey tarafından İttihat ve Terakki Mektebi olarak yaptırılmış, daha sonra erkek muallim mektebi olarak kullanılmıştır. Fransız yapımı olan bina eğer Kurtuluş Savaşı sonrasında İzmir düşman elinde kalsaydı, "Helen Hastanesi" olarak hizmet verecekti. Binamıza 1958 yılında yemekhane ve derslik ilavesi yapılmış, 1968 yılında ise okul bahçesi içine 2 katlı ek bina inşa edilmiştir. Okul binasında 1985 Haziran ayında çıkan yangın nedeniyle ana bina üst kat tamamen yanmış ve geçen süre içerisinde onarılacak 1990-1991 öğretim yılından itibaren tüm binalarda yeniden eğitime başlanmıştır. Okulumuz 2000-2001 öğretim yılından itibaren Anadolu Lisesi statüsüne geçmiş ve karma eğitim yapmaya başlamıştır

ve yaklaşık bin öğrencisi ile öğretimine devam etmektedir" diye konuştu.

### İZMİR KIZ ANADOLU LİSESİ'NE ERKEK AĞIRLIĞI ARTMAYA BAŞLADI

2001 öğretim yılında ismi 80. Yıl Anadolu Lisesi olarak karma eğitime geçen ancak tarihi okul olması dolayısıyla ismi yeniden İzmir Kız Anadolu Lisesi olarak geri verilen okula, öğrencilerin ilk etapta sıcak bakmadıklarını dile getiren Müdür Karaoğlu, "Anadolu Lisesi olduğu için okulumuz 2001 yılında karma eğitime geçti. Erkek öğrencilerin tercihlerinde psikolojik etki yapmaması için ismi değiştirildi. Ancak sonradan tarihi nedeniyle, ismi yeniden İzmir Kız Anadolu Lisesi olarak geri verildi. Bunun ardından bir dönem psikolojik olarak erkek tercihi azaldı. 2011 öğretim yılında da, yüzde 60 oranında kız ağırlığımız var. Okulun başansı, disiplini ve binanın korunaklı yapısının da etkisi ile yeniden erkek öğrencilerin ilgisini çekmeye başladık. Yüzde 100 bursla Amerika'da eğitim almaya hak kazanan öğrencimiz erkek ve okul birincimiz de erkek. Uzun yıllardır ilk erkek müdür olma özelliğini taşıyorum. Bundan sonra erkeklerin tercihi daha da artacaktır" diye konuştu. İzmir Kız Anadolu Lisesi'nin sınavlarda da başarılı bir profil çizdiğini kaydeden Müdür Karaoğlu, "SBS sınavında tercih edilme kriterine göre İzmir'deki Anadolu liseleri arasında 2011 yılında



İKL 1951 Astronomi dersi



İKL 1951



İKL 1953 19 Mayıs'ta öğrencilerimiz geçit töreninde





5. sırada yer aldık. Üniversite sınavında ise mezun olan öğrencilerin yüzde 85'i birinci yıllarında yerleşmekte. Dışarıda kalanların büyük bir bölümü 450 ve üstü puanlar almış olduklarını görmekteyiz. Bu da daha iyi bölümlere yerleşmek için bir yıl daha bekleyenlerin olduğunu göstermekte" dedi. İzmir Kız Anadolu Lisesi'nde bu yıl 144 yatılı öğrenci bulunduğunu söyleyen Müdür Karaoğlu, "Okulumuzda başta Ege Bölgesi olmak üzere, Türkiye'nin her yerinden yatılı kız öğrenci barındırıyor. Yüksek merdiven ve araç girişinin kısıtlı olması nedeniyle Türkiye'nin en güvenli okullarından biri. Bu da hem yatılı hem de gündüzlü öğrencilerin tercihinde önemli bir etken oluyor.

Kuru bir bina yerine, tüm sosyal olanakların bulunduğu, bakımlı ve düzenli bahçeye sahip olması da tercihlerde etkili olan bir diğer etken diyebiliriz" şeklinde konuştu. İzmir Kız Lisesi'nin diğer tarihi okullara göre kat kat üstün ve ayrı bir yeri olduğunu söyleyen Karaoğlu, "Bunu burada müdürlük yaptığım için söylemiyorum. Ben Namık Kemal ve Atatürk liselerinde de müdürlük yaptım. Görev yaptığım için benim kıyaslama imkanım var. Tüm tarihi liseler arasında İzmir Kız Lisesi, kat kat üstün. Buradaki korunmuşluk, fiziki özellik ve yerleşimin derli toplu oluşu diğerlerinden kat kat etkileyici. Bunda 1985 yılında yangın geçirmiş ve yangından

sonra kısmi yenileme gerçekleştirilmiş olmasının da bir etkisi var. Sosyal gelişimlerine destek olması bakımından, konferans salonu da diğer etkileyici bir özelliği" diye görüşlerini bildirdi. İzmir Kız Anadolu Lisesi'nde bugün 35 derslikte 960 öğrencinin öğrenim görmekte olduğunu söyleyen Karaoğlu şu bilgileri verdi: "Başarının disiplinden ve çalışmaktan geçtiğini söylüyoruz. Başarı tesadüf değildir. Disiplinsiz başarı yararlı değildir. İletişim ve davranış disiplini önemsiyoruz. 'Arkadaşlarının derdine ortak olabiliyor mu karşılıklı sevgi saygı içinde 4 yılı tamamlıyor mu' bu önemli. Hepsi dersleri 5 olmuş, disiplin ve iletişim yoksa önemli değil."





 *1inci Kordon*  
*Balık Pişiricisi*



*1995 yılından beri bu yana hizmet veren  
1 inci Kordon Balık Pişiricisi Alsancak kordon'da, muhteşem İzmir körfezi manzarası ile  
deniz ürünleri restoranı olarak hizmet vermektedir.*

**Adres:** Atatürk Caddesi No:196/A 198/A Alsancak İzmir  
**Tel:** +90.232.422 40 01 - 404 0 333 • **Paket Servis:** +90.232.404 34 74



**Oğuz TATIŞ**

EGİAD Danışma Kurulu Eski Başkanı

## Yerli Malı

### Çocukluğumu ve gençliğimi

hatırladığım zaman en çok heyecan duyduğum anılarımdan biridir "Yerli Malı haftaları". Büyük bir heyecanla beklerdik bu haftayı. Yerli mallarından örneklerle hazırlıklar yapardık. Tabii o zaman ülkemizdeki sanayi son derece kısıtlı üretimler yaptığı için hep aynı emtialarla standart kutlanırdı. İncir, üzüm vs. ancak bu basit gibi görülen kutlamaların faydasını hayatımın daha sonraki dönemlerde hep hissetmişimdir.

Sanayide bulunduğum dönemlerde döviz sıkıntısı bilincinde her zaman kolaylıktan kaçarak yerli hammaddeyi temin etme ve de kullanma konusunda ısrarcı olmuşumdur. Bu kararımda özellikle döviz sıkıntısının bir gün hammadde konusunda üretimi aksattırabileceği bilinci ön plana çıkmıştır. Nitekim sınai hayatımın 4-5 döneminde bu çeşit fırtınalara yakalandığımı, dövizin kıymetini, yerli malın kıymetini ve de o güzel kutlama haftalarını hep anmışımdır.

Bizler bu bilinçle yetiştik ve hala gocunmadan bu yaşında bile not tutmak için iskarta kağıtları kullanmaktan büyük gurur duyarım. Evimde hurda kağıt, hurda plastik, hurda metaller her zaman ayrı ayrı biriktirilerek toplama istasyonlarına yönlendirilir. Hala herhangi bir mal alacaksam yerli malına önem veririm. Örneğin bende bir marka

meraklıyım, ancak alternatif ürünleri alırken yerli malı olan ve yerini dolduran ürünlerde öncelik verebilirim. Hele hele gidipte Paris'ten marka diye alıp geldiğim ve Türkiye Malı etiketini gördüğüm gömleğimden sonra daha da dikkatliyim.

Neden bunları yazdım... Evet Yerli Malı haftaları hemen hemen kalktı veya önem verilmeyen günlere dönüştü. Tüketici bir toplum olduk, milli değerlerimizi gözetmekten çok gününü gün eden bir toplum olduk. Bu gün etimiz ithal, elmamız ithal, ayakkabımız ithal, buğdayı bile ithal ediyoruz vs. vs...

Siyasi iradeler yerli sanayimizi veya üreticimizi ithal malla tehdit ederek üretim şevkimizi soğutuyorlar. Geldiğimiz nokta nedir; Dış ticaret açığımız her gün büyümekte yıllık bazda 60 milyar doları bulmuş vaziyette. Güzel ülkemizin geleceği ipotek altına giriyor maalesef. İşsizlik oranlarımız OECD ülkelerinde rekorlar kırıyor. Halkımızın alım gücü her gün geriye doğru düşüyor. Tarımda gelecek görmeyen köylümüz büyükşehirler göçüyor ve de büyük bir göç sorunu ile karşı karşıyayız. Her yıl 15-20 milyar dolarlık atık malzemeyi çöpe atıyoruz ve heba oluyor.

Daha bir çok kalem sayabilirim. Çok acilen toplumumuzu bilinçlendirmek mecburiyetindeyiz.

Çocuklarımızı eskiden bizim duyduğumuz heyecanlı günler gibi, bazı eğitimsel çalışmalarla bilinçlendirmeliyiz. Kendi kurumumda ve diğer birçok eğitim kuruluşlarında uygulandığı gibi TUTUM YATIRIM VE TÜRK MALLARI HAFTASI önemsenerek kutlanması ve çocuklara bunun değerinin öğretilmesi gereken çok önemli bir etkinlik olmalıdır. Bunun haricinde belki de bu hafta bir müddet yaş gözetmeksizin değişik formatlarda bütün topluma yaygınlaştırılmalı. Biz okulumuzda çocuklarımıza bütün bir sene içerisinde ayrıca atık pil kampanyaları, atık kağıt – plastik çöpleri gibi geri dönüşüm bilincini küçük yaşlarda kazandırmaya çalışıyoruz. Bunu sadece eğitim kurumları ve çocuklarla sınırlandırmadan toplum olarak evimizde işimizde hayatımızın bir parçası olarak görmeli ve bundan gocunmamalıyız. Dünyada ekonomi devi olarak gördüğümüz birçok ülkede örneğin Almanya, Fransa'da bu nevi faaliyetler alenen yapılmaktadır.

Ülkemizin ve çocuklarımızın geleceği için tüm toplumumuzu bilinçlenmeye ve de yerli mallarımızla birlikte, değerlerimizi korumaya davet ediyorum. ●

*Saygılarımla...*





**MURAT ÇAY**  
**LOJİSTİK**

**61 Adet zmal Araç**  
**Kapalı - Açık 10 Teker Kamyon**  
**Açık 40 Ayak ve Tır Bazında Araçlar**  
**Profesyonel Hizmet**



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





A. Nedim Atilla  
Gazeteci-Yazar





**Yaklaşan 2013 senesi** ülkemizdeki milyonlarca insan için çok önemli bir yıldönümü.... Gelecek 30-31 Ocak günlerinde, ülkemizde ve Yunanistan'da her yıl olduğu gibi bu yıl da mübadilleri anma törenleri yapılacaktır. Geçmiş yıllarda, 1922-23 yıllarında büyük acılar yaşayan ve bugün aramızda olmayan mübadillerin anıları yâd edildi; onlar adına denize çiçekler bırakıldı. Bugün parmakla sayılabilecek kadar azalmış olan mübadiller de vardı çiçek bırakanlar arasında... Aslında sancılı günler 1912'de patlak veren Balkan Savaşı ile başlamıştı. Lozan Mübadilleri Vakfı'nın da altını çizdiği gibi, 1912-1922 yılları arasındaki savaşlar nedeniyle Balkanlar'da, Ege Adaları'nda ve Anadolu'da büyük acılar yaşandı. Balkan Savaşı sonrasında yüz binlerce Müslüman, savaşta yenik düşen Osmanlı ordusunun peşi sıra, korku ve panik içinde doğdukları toprakları terk ederek Anadolu'ya sığındı. Aynı kaderi 1922 yılında Kurtuluş Savaşı'nda yenik düşen Yunan ordusuyla beraber Anadolu'yu terk eden Ortodoks Rumlar da yaşadılar. 9 Eylül 1922 tarihinde, İzmir'in kurtuluşundan kısa bir süre sonra, yüz binlerce Ortodoks Rum, Yunanistan'a sığındı. Bu durum Yunanistan'da büyük sıkıntılara ve kaosla yol açmış; nüfus bir anda dörtte bir oranında artmıştı. Lozan Barış Konferansı'nda 30 Ocak 1923 tarihinde, Yunanistan'da yerleşik Müslümanlarla, Türkiye'de yerleşik Ortodoks Rumların zorunlu göçünü öngören 'Mübadele Sözleşmesi' imzalandı. Bu sözleşme uyarınca da İstanbul, Bozcaada ve Gökçeada dışında yaşayan Ortodoks Rumlar ile Batı Trakya'daki Müslümanlar hariç; Yunanistan'da yerleşik Müslümanlar Türkiye'ye, Türkiye'de yerleşik Ortodoks Rumlar Yunanistan'a gönderildi.

#### DEDEMİN YEMEKLERİ

Tarihte yaşanan bu ilk zorunlu göçle yaklaşık iki milyon civarında insan yerinden yurdundan uzakta ve yeni yerleşim bölgelerinde yaşamaya

mecbur edildi. Evlerine dönme umudunu taze tuttular uzunca bir süre; sonra da yanıp tutuştular doğdukları toprakların hasretiyle. Tarihimizdeki bu kitlesel zorunlu göçe 'mübadele', bu dramı yaşayan insanlara da 'mübadil' diyoruz. Mübadeleyle göç edenler, bilgi ve sanat birikimlerini, kültürel ve folklorik değerlerini beraberlerinde taşıdılar; kuşkusuz mutfak zenginliklerini de. Bugün mübadillerin yoğun olarak yaşadığı İstanbul'un Tuzla, Küçükçekmece gibi semtleriyle İzmir'in Karşıyaka ve Buca semtlerinde, Söke'de, Didim'de, Samsun'da, Tarsus'ta özellikle de evlerde yaşayan mutfaklarda mübadelenin izlerini görmek mümkün. Bu lezzetli izlerin keyfini bütün çocukluğum boyunca doyaya çıkardım, bir mübadil torunu olarak. Geçen yılın dramatik filmlerinden biridir Çağan Irmak'ın 'Dedemin İnsanları' ve ülkemizde çekilmiş ilk mübadele filmidir. 24 Ocak'ta bir kazada kaybettiğimiz Yunanlı yönetmen Theo Angelopoulos da, büyük bir mübadele filmi çekmeye hazırlanıyordu aslında. Mekân arayışı için sıklıkla İzmir'e gelip gidiyordu. Büyük Usta'nın sonuncusu yarım kalan üçlemesi 'Ağlayan Çayır', 'Zamanın Tozu' ve 'Öteki Deniz' de, mübadele konusunu hep alt tema olarak işleyen filmlerdi. Mübadeleyle 20. yüzyılın en sarsıcı olaylarından biri olarak bakan Angelopoulos, şunları söylemişti: 'Tarihin konuları mıyız, yoksa nesnelere miyiz, geçmiş nedir, gerçek nerede başlar sorularını, bıkmadan usanmadan sormalıyız kendimize...' İki milyona yakın insan yer değiştirdi de yemekler bekler mi? 'Acıyan yer başka, acıkan yer başka...' demiş atalarımız. Sıkıntılı günler yaşansa da, mutfaklarda ocaklar hep tütmüş. İyi ki de tütmüş. Sonrasında da yeme-içme kültürü müthiş bir senteze ulaşmış ve yepyeni lezzetler çıkmış ortaya. Örneğin, Balkan Türklerinin çoğu, o coğrafyada var olan otlaklar

sebebiyle hayvancılıkla uğraşıyorlarmış. Özellikle Yunanistan'daki Türkler ise bağla bahçeyle. Bu özellikleri onları hem sebze, meyve, tahıl ağırlıklı yeme-içme kültürüne hem de buldukları coğrafyanın etkisiyle besi hayvanı yetiştirmeye yöneltmiş. Anadolu'ya geldiklerinde de bu alışkanlıklarını asla bırakmamışlar. Balkan kökenlilerin mutfağımıza en büyük katkısı, köfte ve börek zenginliği olmuştur. Çünkü her göçmen grup geldikleri yöreye özgü köfte çeşitliliğine sahipmiş; yapım özellikleri ve malzemeleri farklı değişik tatlarda çeşitli köfte tariflerine. Börek kültürü ise muhteşemdir; peynirli, etli ama ille de sebze köfteleri dillere destandir. Girit'te ve Ege Adaları'nda yaşayan Türkler ise doğal olarak bu bölgenin yemek kültürüne hâkimdiler ve yarılarında da o kültürü taşıyarak geldiler Anadolu'ya. Çok geçmeden de 'keçinin yediği her otu yiyen insanlar' olarak tanındılar. Otları çok sevdiler ve sevdirdiler zamanla... Mübadele ile birlikte Anadolu'da zeytinyağı üretimi ve tüketimi de arttı. Özellikle Girit'ten gelenler, ayrıldıkları coğrafyada zeytin işliyorlar ve zeytinyağı tüketiyorlardı. Gelip yerleştikleri, kendilerine verilen toprakların büyük bir kısmı, zeytinlik için uygundu. Üstelik giden Rumlardan kalan zeytinyağı işlikleri de, zeytinciliğin gelişmesinde büyük rol oynadı. Bu nedenle mübadiller, Türkiye ekonomisinde önemli bir yer tutan zeytin ve zeytinyağı üretiminde başı çektiler. Doç. Dr. Kemal An'ın saptamalarına göre mübadiller, hem Türkiye'nin zeytinyağı üretimine katkı koymuşlar hem de kendi damak tatlarını sürdürebilecekleri kültürel bir coğrafyaya yeniden kavuşmuşlar. Bilenler bilir, Giritliler pilavı bile zeytinyağıyla yaparlardı; tüm sebzeler ve etli yemekler zeytinyağıyla pişirilirdi. Mübadele sonucu hem Yunanistan'da hem Türkiye'de yemek kültürlerinde büyük değişiklikler yaşandı. Bu özelliklerin büyük bir kısmı, günümüzün mutfaklarında güzel lezzetler olarak hala yaşamaktadır. ●

# Mübadelenin Değiştirdiği Hayatlar ve Mutfaklar

# Uluslararası Standartlar

## Çerçevesinde İç Denetim ve Etik Kurallar

Türkiye'de son dönemde kurumsallaşma sürecini hızlandıran ve aynı zamanda denetim mekanizmalarını güçlendiren yeni yasal düzenlemeler yürürlüğe girmiştir. Bu açıdan ele alındığında; Türkiye'de Kamu sektöründe önemli bir değişimi başlatan 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu iç denetim sisteminin yeniden yapılandırılmasını gerekli kılmaktadır.



Sezer Bozkuş KAHYAĞLU,  
CIA, CFE, CFSA, CRMA, SMMM  
sezer.bozkus@gtturkey.com



Küresel ekonomik gelişmeler ile kısa zaman aralıklarında yaşanan krizler dikkate alındığında, her geçen gün etik kurallara olan duyarlılığın artmakta olduğu görülmektedir. Bunun en önemli nedeni; bütün ticari yaşamı, iş ilişkilerini yasalar ve devletin yaptırım gücüyle düzenlemenin mümkün olmamasıdır. Bu durum özellikle küreselleşen dünya ekonomisinde daha da önem kazanmaktadır. Küreselleşme yazılı kurallarla düzenlenmeyecek çok sayıda alanın kontrol dışında kalmasına yol açmaktadır. Bundan dolayı özellikle uluslararası standartlara gereksinim duyan farklı meslek grupları için "etik" temel kural haline gelmiştir. Etik kavramı, Yunanca da "ethos" sözcüğüne dayanmaktadır. Ethos'un anlamı "davranış biçimini ifade eden karakter" olarak ahlaki değerler statüsünü ifade etmektedir. Pratikte etik ile ahlak kavramları birbirinin yerine kullanılmaktadır. Ancak, etik kavramı ahlaktan farklı olarak daha somut ve yazılı kurallara dayanmaktadır. Ya da etik kurallar yazılı hale gelmektedir. Genel olarak ulusal ve uluslararası düzeyde yasal düzenlemeler, kurumların

amaçlarını ve temel süreçlerini belirleyerek yöneticilerin ve çalışanların iş yaparken nasıl davranılması gerektiğini, neyi yapıp neyi yapmamaları gerektiğini açıklamaktadır. Yasal düzenlemeleri hukuk kuralları olarak ele aldığımızda; söz konusu yasalara uyum düzeyi, ulusların ve /veya kurumların gelişmişlik düzeylerine bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Kısacası, hukuk kurallarının oluşturulması her zaman bunlara tam ve eksiksiz uyulacağı anlamına gelmemekte ve bazı durumlarda etik olmayan davranışların ortaya çıktığı gözlenmektedir. Kurumsal yönetim ilkeleri çerçevesinde bir kurumun etkin olarak faaliyet gösterebilmesi ve stratejik hedeflerine ulaşmada başarılı olması için etkin işleyen bir iç kontrol ve iç denetim mekanizmasının bulunması önem taşımaktadır. Etkin işleyen bir iç kontrol ve iç denetim mekanizmasının oluşturulabilmesi için denetim standartlarının ve mesleki etik kurallarının belirlenmesi gerekmektedir. Dünyada uzmanlık gerektiren ve profesyonel olarak icra edilen meslekler için meslek mensuplarının uyacakları





etik kurallar, genellikle uluslararası meslek örgütlerinin tavsiye ettiği ilkeler çerçevesinde belirlenmektedir.

### **Denetim mesleğinde etik kuralları ve uygulama standartlarını belirleyen temel uluslararası meslek örgütleri aşağıdaki gibidir:**

1. Uluslararası Yüksek Denetim Kurumları Örgütü (INTOSAI) Etik Kuralları
2. Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu'nun belirlediği (IFAC) Etik Kuralları
3. Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü'nün (IIA) Etik Kuralları
4. Amerikan Yeminli Serbest Muhasebeciler Enstitüsü (AICPA) Etik Kuralları

Türkiye'de son dönemde kurumsallaşma sürecini hızlandıran ve aynı zamanda denetim mekanizmalarını güçlendiren yeni yasal düzenlemeler yürürlüğe girmiştir. Bu açıdan ele alındığında; Türkiye'de Kamu sektöründe önemli bir değişimi başlatan 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu iç denetim sisteminin yeniden yapılandırılması gerekli kılmaktadır. Ek olarak, 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren 6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanunu aracılığıyla da değişim süreci hızlanarak devam edecektir. Yukarıda adı geçen temel uluslararası meslek örgütlerinin etik kuralları benzer amaçlar için hazırlanmış olup, bu çalışmada Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü'nün (IIA) Etik Kuralları hakkında detay açıklama yapılacaktır. Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü (IIA) Amerika Birleşik Devletleri merkezli olarak 1941 yılında New York'da kurulmuştur ve 120'den fazla ülkenin ulusal denetim kuruluşu üyesidir. Söz konusu üye kuruluşlar içinde ise yaklaşık olarak 70 bin denetçi çalışmaktadır. IIA'nın temel hedefi, işletmeleri kurumsal yönetim ilkelerine göre yönetmekle sorumlu kimselerin görevlerini etkin bir biçimde yerine getirmelerine destek olmak için görev yapan iç denetçilerin dünya çapında saygınlığı olan küresel bir uzmanlık

haline gelmesini sağlamaktır. IIA tarafından üyelerinin uyması gereken etik kurallar hazırlanmış ve tüm dünyaya duyurulmuştur. IIA'nın etik kuralları belirlemedeki temel amacı, dünyanın neresinde olursa olsun standartları oluşturarak iç denetim mesleğinde etik kültürü yaygınlaştırmak olarak açıklanmıştır. IIA'nın iç denetçilere yönelik oluşturduğu etik kurallar için dört temel ilke belirlenmiştir. Bunlar:

1. Dürüstlük
2. Tarafsızlık
3. Meslekî Ehliyet
4. Sır Saklama

### **Bu dört temel ilke içerisinde, 11 davranış kuralı belirlenmiştir.**

1. Üyeler ve CIA (Certified Internal Auditor)'ler görevlerini ve sorumluluklarını yerine getirirken dürüst, objektif ve gayretli olacaktır.
2. Üyeler ve CIA'lar kurumlarının meseleleri ile ilgili tüm konularda veya hizmet sundukları kişilere bağlılık gösterecektir. Fakat üyeler ve CIA'lar bilerek herhangi bir uygunsuz veya yasal olmayan bir faaliyetin tarafı olmayacaktır.
3. Kurumlarına veya iç denetim mesleğine yakışmayan faaliyetlere bilerek katılamazlar.
4. Kurumun çıkarı ile çatışan veya görev ve sorumluluklarını objektif olarak yerine getirmelerini engelleyici faaliyetlere girmekten kaçınırlar.
5. Meslekî kararlarına zarar verecek veya zarar verebileceği tahmin edilen, çalışanlardan, müşterilerden, satıcılardan ve kurumsal iş ilişkisinde buldukları kişi ve kuruluşlardan değerli herhangi bir şeyi/hediyeyi kabul edemezler.
6. Sadece meslekî yeterlilikleri ile tamamlamayı bekledikleri hizmetleri yüklenirler.
7. "İç Denetim Uygulama Standartları" ile uyum sağlanması için uygun yöntemleri kullanırlar.
8. Görevleri sırasında elde ettikleri bilgileri kullanırken sağduyulu olurlar. Gizli bilgileri, kişisel kazançları için kul-

lanamayacakları gibi, yasalara aykırı veya kurum menfaatine zarar verecek şekilde kullanamazlar.

9. İşlerin sonuçlarını raporlarken, bildikleri tüm belgelere dayalı olarak gerçekleri ortaya koyarlar. Eğer bu gerçekler ortaya konmazsa, incelemede bulunan faaliyet raporları çarpıtılabilir veya yasal olmayan uygulamalar gizlenebilir.

10. Uzmanlıklarında iyileşme ve hizmetlerin kalite ve etkinliği için sürekli olarak gayret gösterirler.

11. Meslekî uygulamalarda "enstitü" tarafından bildirilen yeterlilik, ahlaklılık ve itibar yüksek standartlarını koruma yükümlülüğünün bilincinde olurlar. Üyeler, "kararnemelere" uyar ve enstitünün hedeflerini desteklerler.

Denetim mesleğinin uluslararası standartlara uygun olarak ve kurumun stratejik hedeflerine paralel yürütülmesi için yasal düzenlemelerin yapılması önemli bir aşamadır. Ancak, tek başına başarılı bir uygulama için yeterli olmamaktadır. Bundan dolayı, etik davranışların sürekliliği ve kamu sorumluluğu çerçevesinde toplumsal bir gereklilik olarak ve sistematik bir yaklaşımla değerlendirilmesi gerekmektedir. Asıl önemli olan konu, etik dışı davranışların hiç ortaya çıkmamasını sağlamaktır. Bu amaçla toplumsal seviyede bir farkındalık yaratılması önem taşımaktadır.

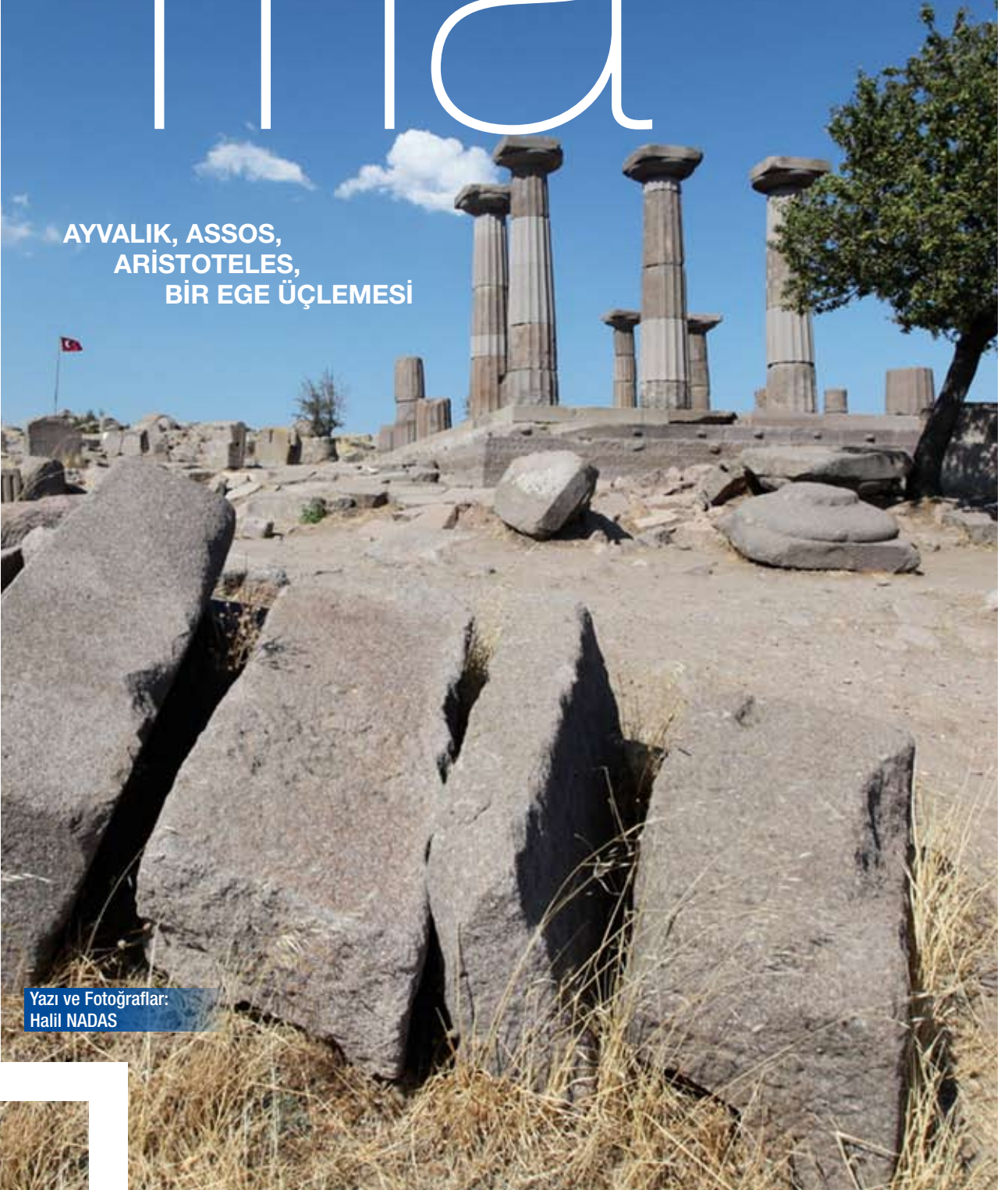
Etik konusunda düzenlenen eğitimlerin sayısının ve kapsamının artırılması için sivil toplum kuruluşlarına ve denetçilere görevler düşmektedir. Denetçilere etik kuralların hatırlatılması amacıyla belirli periyotlarla eğitim verilmesi zorunlu olmaktadır. Bununla birlikte, sadece iç denetçilerin etik kuralların bekliliğini yapması beklenemez. Bu kuralları yaratmaları ve koruyabilmeleri meslek mensuplarının tek başına çabalamasıyla mümkün değildir. Bu konu bir sosyal sorumluluk olarak değerlendirilmeli ve denetimden beklenen faydanın sağlanabilmesi için ilgili tüm kesimler tarafından desteklenmelidir. ●

“Hayatı bir şölen sofrası gibi bırakmalı, ne susuz ne de sarhoş olarak.” **Aristoteles**

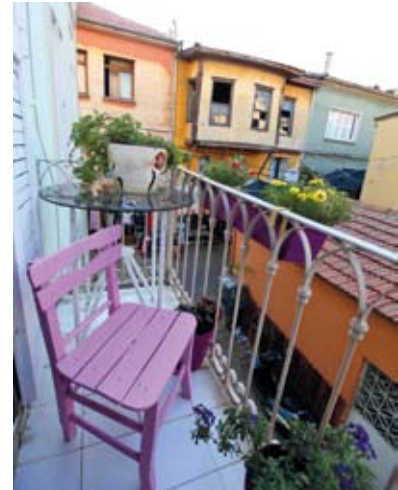
# Tria

AYVALIK, ASSOS,  
ARİSTOTELES,  
BİR EGE ÜÇLEMESİ

Yazı ve Fotoğraflar:  
Halil NADAS







## AYVALIK

İZMİR’de yaşayanlar için Ayvalık uzakça bir dinlenme yeri gibi gelse de. Huzur-Keyif-Dinginlik her akla geldiğinde buna birde Rakı-Balık-Ayvalık üçlemesinin eşlik etmesini her fırsatta tekrarı gereken bir ritüel olarak kabul eden bendeniz için Bu kez dergiye yazı hazırlığı amaçlı gitmek üzere bir başıma yollara düştüm. Nedensizce ama bu aralar kendimle kaldıkça çok daha mutlu olduğumu düşünüyorum. CD Çalarımda Jülide Özçelik’ tekrar tekrar dinlediğim şarkısında “sevİNçle, hüzünle, umutla geçer ömür ama yine sen kendinle kalırsın” diyor. Tekbaşım gittiğim bu yakadan yada karşıki yakadan her yerde, Ayvalıkta, Sakızda, Midillide, Dikilide, Foça’da, Urla Yarımadasının her köşesinde çok daha keyfim yerinde oluyor her zaman. Bu kez keyif yolculuğunun adresi Çengel şekilli coğrafyası ile bir avuç dolusu Ege Denizi’ni kendi payına katan Ayvalık. Ayvalık, Girit ve Midilli’nin Anadolu’daki izdüşümüdür. Mübadele sonrası bu adalardan göçen Türkler, Ayvalık’ın yeni sakinleri olarak, geldikleri yerin kültürünü burada yaşatmaktadır. Ayvalık,

kendine has mutfağı, şirin şivesi ve sıcak insanlarıyla adalarda yüzlerce yıl sürmüş kardeşçe yaşantının sembolüdür. Bir ada kadar kendi halinde yarım adaları, kıyıda köşede kalmış manastır ve kilise kalıntıları, denizle kaynaşan zeytinlikleri, çamlıkları ve dünyanın en güzel batan güneş manzaralarını ayaklarınızın altına seren tepeleriyle Ayvalık, birçok turistik beldenin talihsiz akibetine inat, içinde hâlâ huzur taşır. Yazın tadını çıkarmak isteyenlere nazire yaparsasına, yeryüzünde yaşayabileceğiniz en mutlu ve huzurlu kışlara ev sahipliği yapar Ayvalık. Cunda kordonunda şöyle bir gezintiye çıkmak kimbilir kaç ağır kesiciye bedeldir... Denizi, yüzmek isteyeneye en büyük iyiliği eder: Serinletir. Kimse şikayet etmesin suyunun soğukluktan! Yaz sıcaklığında kavrulmaktan kurtulmanın daha güzel bir yolu olabilir mi... Berrak ve serin bir denizde yüzmenin keyfi, denizden çıktığınızda size püfür püfür bir vücut olarak geri dönecekse serin sudan korkmanın manası nedir değil mi? Tabiat Ana’nın bir hediyesidir Ayvalık. Bütün bir Ege’de, bir şehir kadar “yoğun” olup da bir sahil köyü

Assos etrafındaki koylar ise gizli bir cennet sanki. Denize girmek ve sakin bir tatil yapmak isteyenler için birebir...





kadar dingin kalabilmeyi başarabilmiş tek yerdir. Gelin ve kalın. Eğer kalmayacaksanız, verdiği huzur ve mutluluktan bol bol alını ve yanınızda götürün, eşinize dostunuza da dağıtın. Hoşgeldiniz Ve emin olun, her zaman hoş bulacaksınız...

Taaa Rumların yaşadığı dönemlerden bu yana Ayvalık, meraklısı için çok önemli bir yeme-içme, gezme-tozma ve alım-satım merkezidir. Son yıllarda bu "meraklı" nüfusunun bir hayli arttığını da hemen ekleyelim. Gerek Ege Mutfağı'na has nefis yemekleri, gerek seyrine doyulmaz tabiatı ve gerekse bu iki unsura en güzel eşlik eden şeylerden biri olan raki muhabbeti, Ayvalık'ı tam bir keyif diyarı haline getirmiştir.

Peki, raki-balık-Ayvalık'ın ötesi yok mudur? Tabii ki vardır. Bir kere Ege'nin hiçbir "inci"sinde kendine ait tam beş tane iç deniz yoktur. Üstelik hepsinin karakteri de farklıdır bu iç denizlerin. Bir kısmı yazın bile ılık su sevenler için, bir kısmı da yazın çivi gibi suda doya doya yüzüp vücudunu organik bir klima haline getirenler için biçilmiş kaftandır. İsteyen Pateriça Koyu'na gider, Güvercin Adası manzarası eşliğinde yüzer, isteyen Şeytan Sofrası eteklerinde, isteyen de Ortunç'ta... Cunda'nın ve Ayvalık'ın dört bir yanına dağılmış olan kilise ve

manastırlar da içindeki kâşifi uyandırmak isteyenleri bekler. Bir mahalle arasına sıkışmış eski kilise ya da eşsiz bir deniz manzarasına tepeden manastır... Hepsini de yorgun, küskün ve sakin bir halde ziyaretçilerini bekler. Çok gezdiniz, karnınız zil çaldı... O kadar çok seçeneğiniz var ki midenize bayram yaptırmak için... Ayvalık, hem sağlıklı beslenmekten vazgeçmeyenler için hem de "sağlığa mağlığa bakmam, lezzetliyse mideye indiririm kardeşim" diyenler için dev bir açık büfe! İsteyen Cunda ya da Ayvalık kordonunda dizilmiş balıkçılarda manzara eşliğinde doyurur karnını, isteyen her şeye inat zeytinyağıyla ev yemekleri ya da spesiyaller yapmaya devam eden lokantalarda, isteyen de Cunda'nın, Ayvalık'ın ve Sarımsaklı'nın dört yanına dağılmış Ayvalık tostçularında... Harcıdan gelen lezzeti başka yerde bulamayacağınız köfteciler ve lezzetleriyle büyük şehirlerin züppe restoranlarına taş çıkaran esnaf lokantaları da cabası... Ayvalık'ın huzurlu atmosferini dost sohbetleriyle ve yorgunluk içkileriyle süslemek isteyenler için kafeler ve barların da sürüsüne hareket... Denize sıfır nargile keyfinden tutun da Yunan taverna müziği eşliğinde felekten bir gece çalmaya kadar bir dolu seçeneğiniz var keyif için. Gezdiniz, yediniz, içtiniz, eğlendiniz,

esaslı bir uykuyu hak ettiniz. 5 yıldızlı bir otelde mi yoksa, restore edilmiş küçük ve şirin bir Rum evi pansiyonunda mı uyumak istersiniz? Seçim sizin ve bilin ki seçeneğiniz çok fazla... Benim seçimim Ayvalık Boutique Pansiyon oldu ve 5 Yıldızlı otellerin hiçbirinde olmadığı kadar mükemmel bir Kahvaltı masası büyük sürprizdi.

Siz Keyfinize iyi bakın!

Benim ise Asosa doğru yolculuğum devam ediyor...

Adatepe ve Zeytinyağ Müzesi Araştırmacılar, geleneksel zeytinyağı üretim tekniğinin en üstün sonucu olduğunu görmüşler. Sahipleri, Terkedilmiş bir haldeyken restore edip yeniden faaliyete geçirdikleri eski bir fabrikada üretim yapıyorlar. Yağa köylerinin ismini vermişler: Adatepe. Çünkü Adatepe, yaptıkları ise en uygun düşen isimmiş, doğal, geleneksel ve çok güzel... İyi bir zeytinyağı için zeytinler henüz bütünüyle olgunlaşmadan toplanıp derhal fabrikaya ulaştırılıyor... Zeytinlerin bozulup meyvemsi tadını yitirmemesi için ön koşul. Geleneksel yöntemlerle yapılan sıkım sonucunda Zeytinyağının karasulardan ayrışması ve üste çıkması sağlanıyor... "Zeytinyağı gibi üste çıkmak" deyimi burden dilimize yerleşmiş.



Adatepe yağlarının farkı hala geleneksel üretim tekniğiyle üretilen tek yağ olması... Bu yöntem modern tekniklere göre çok daha zahmetli ama nefaset farkı bütün zorlukları unutturuyor... Köylüler de kendi kullandıkları yağı hala sulu baskı denilen taş değirmenlerde çıkartıyorlar ve hiç bir yağın geleneksel yağın yerini alamayacağını iddia ediyorlar...

Zeytinyağında aslanan nefaset... Zeytinin niteliği ve zeytinyağının zeytinin karakterine uygun bir şekilde çıkarılması kaliteyi belirliyor. İyi bir zeytinyağı kendini kokusu ve tadıyla ele verir... Bir parça taze köy ekmeğini iyi bir zeytinyağına bandığınızda genzinde hafif bir meyve tadı bütün duygularınızı uyarmalı. Yasam sevincinizi kutsamak için bu mucizevi sıvıdan daha doğal ve sağlıklı ne olabilir ki...

Müze ziyaretine geldim ama aracın bağı unuttuğumuz o güzelim ambalajlardaki yağlar, zeytinler ve sabunla dolu ayrılıyor.

### ASSOS

Midilli Adası'nın karşısında, antik Truva kentinin hemen güneyinde yer alan Assos, gerçekten Ege Denizi kıyılarının en güzel yerlerinden birisi. Çarpık yapılaşmanın dışında kalmış, denizi maviliğini ve berraklığını korumuş, bitki örtüsü yıpranmamış antik çağlardan günümüze kadar gelen ismiyle Assos veya bugünkü ismiyle Behramkale, Kuzey Ege'nin en büyüleyici köşelerinden biri... Antik Çağlarda yüzünü denize dönen ve teraslarla denize inilirken, Osmanlıların yerleşmesinden sonra yerleşim ters istikamette gelişme göstermiş ve bugünkü Behramkale yerleşimi oluşmuş.

Buraya taşlar diyarı da diyebiliriz. Assos'da evler yüzyıllardan beri, yöreden çıkan andezit taşından yapılıyor. Bu taş pembe rengi ve sağlam yapısıyla dikkat çekiyor. Köy, volkanik bir tepe üzerine kurulu olduğu için 'andezit' taşı etrafta bolca bulunuyor. Assos antik kentinin de bu taştan yapıldığı görülüyor. Önceleri

dışarıya da verilen andezit taşının artık köyün dışına çıkması yasaklanmış. Assos antik kentinin surlarıyla çevrili şimdiki adıyla Behramkale Köyü, 80'li yıllarda sit alanı ilan edildiği için artık yeni ev yapılmıyor. Sadece varolan taş evler assos taşı ile restore edilebiliyor. Yapılanma yasağından sonra sur dışına yeni bir mahalle kurulmuş. Geçmişte Athena tapınağında olduğu gibi bu mahallede de bazı evlerin assos taşından yapıldığı görülüyor. Köy, sit alanı olduğu için orijinaliği korunmuş. Assos'da sanki çağlar öncesinde yürüyormuş gibi hissediyorum kendimi her defasında ve Her gittiğimde Sokakları aynı, evleri aynı buluyorum, Tanrıça Athena hala tepeden seyrediyor sanki bizi. Limanda balıkçılar ağlarını temizlerken antik limanın sütunlarını görmek heyecan verici. Midilli Adası ise tam karşınızda, evlerin ışıkları seçilebilecek yakınlıkta.. Assos etrafındaki koylar ise gizli bir cennet sanki. Denize girmek ve sakin bir tatil yapmak isteyenler için birebir... Biz İzmirlilerin çokda alışkın olmadığı kadar sakinlikteki koylarda denize girmek gerçekten çok keyifli ve huzur vericiydi. Nekrapol, Athena Tapınağı, Assos Limanı, Yeşilyurt Köyü, Adatepe Köyü sizlerinde çok keyif alacağınız yerler olacaktır.

### ASSOSTA FELSEFE

Assos, aynı zamanda, gelmiş geçmiş en büyük filozoflardan birisi olan Aristoteles'in yaşadığı yerler arasındadır. Aristoteles, araştırmalarının bazılarını burada yapmış, burada bir felsefe okulu kurmuş, felsefe eğitimi vermiş, ayrıca Assos'un hükümdarı Hermias'ın yeğeniyle evlenmiş, bu evlilikten çocukları da olmuştur. Tabii bu arada, felsefede Stoacı akımın öncülerinden Kleantes'i de unutmamak gerekiyor. Assos'lu olan Kleantes, Stoacı okulun kurucusu olan Sityumlu Zenon'un ölümünden sonra okulun başına geçmiş, bu akımın gelişmesinde önemli bir rol oynamıştır. Batı Anadolu, felsefe tarihi açısından dünyanın en önemli yerlerinden birisidir. Nedense bu boyut çok fazla

bilinmez ya da anımsanmaz. "Batının" ilk filozofları olarak anılan Tales, Anaksimenes, Anaksimender ve atomist felsefenin öncüsü Leusippus Milet'lidir. Atinalılara felsefeyi ilk öğreten kişi olduğu söylenen Anaxagoras Klazomenai'lidir. Antik dönemin önemli filozoflarından Herakleitos Efes'lidir. Felsefe bu topraklarda yeni bir şey değildir, ancak eskide de kalmamalıdır. Neden olmasın?

Düşüncesine öncülük eden Doç. Dr. Örsan K. Öymen & Felsefe Sanat Bilim Derneği; Assos'da Felsefe ile , felsefe tutkunlarını Assos'ta buluşturarak, yapaylıktan uzak, doğal bir tartışma, diyalog, karşılıklı etkileşim ortamı yaratmayı hedefliyor. Aristoteles'in burada felsefe dersleri verdiği yıllardan sonra, yani binlerce yıl sonra, Assos'a felsefeyi yeniden getiren ilk hareket olma özelliğini taşıyor.

Etkinlik, Athena Tapınağında gün batımında şarap eşliğinde yapılan tanışma ile başlıyor. Toplantılar dışında birlikte akşam yemekleri yeniyor, Truva ziyareti yapılıyor, klasik müzik konseri dinleniyor.

Toplantılara katılan herkes konuşma, düşüncelerini aktarma ve geliştirme şansına sahip. Sunumlar kadar bir süre soru ve yanıtlara, konuşma üzerine yapılan yorumlara, karşılıklı düşünce alışverişine ayırıyorlar. Amac sadece konuşmak veya "vaaz vermek" değil, tartışmak, diyalog, karşılıklı etkileşim ve düşünce alışverişi olarak belirlenmiş. Uluslararası ve ulusal çapta toplantılar yapılmakta. Katılımcılar, ağırlıklı olarak çeşitli üniversitelerin felsefe bölümlerinden hocalar, öğrenciler ve mezunlar Eğer felsefe meraklısı iseniz bu etkinliklerden birine mutlaka katılmanızda yarar var. Benim için ölmeden önce yapılması gerekenler listesinde çoktan yerini alan bu etkinlikler katılım için hiçbir şart, ödeme vs. gerekmiyor sadece başvuru formunu doldurup teyid almak yeterli. Katılımcı sayısı 60 Kişi ile sınırlı. Detaylar için. <http://www.philosophyinasos.org> Keyifli bir başka yolculukta görüşmek üzere sevgiyle kalın, o zamana dek keyfiniz eksilmesin...



# Yeni İş Sağlığı Ve Güvenliği Kanunu İle İlgili Düzenlemeler

6113 sayılı Kanun'da işyerleri, belirlenecek tehlike sınıflarına göre az tehlikeli, tehlikeli ve çok tehlikeli olmak üzere üç sınıfta ele alınmaktadır. İşyeri tehlike sınıflarının tespitinde, o işyerinde yapılan asıl iş dikkate alınır.

AV. Nilgün ÖZTÜRK / EGİAD ÜYESİ

İşyerlerindeki iş sağlığı ve güvenliğinin sağlanması ve mevcut sağlık ve güvenlik koşullarının iyileştirilmesi amacıyla işveren ve çalışanların görev, yetki, sorumluluk, hak ve yükümlülüklerini düzenlemek üzere yapılan 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu 30.06.2012 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Bu kanunla birlikte 4857 sayılı İş Kanunu'nda yer alan "İş Sağlığı ve Güvenliği" ile ilgili bütün maddeler de 30.12.2012 tarihi itibarıyla yürürlükten kaldırılmıştır.

6113 sayılı Kanun'da işyerleri, belirlenecek tehlike sınıflarına göre az tehlikeli, tehlikeli ve çok tehlikeli olmak üzere üç sınıfta ele alınmaktadır. İşyeri tehlike sınıflarının tespitinde, o işyerinde yapılan asıl iş dikkate alınır. Bunlardan az tehlikeli sınıfta yer alanlar, eğer 50 işçiden az işçi çalıştırmıyorlar ise, Kanunun yayımı tarihinden 2 yıl sonra yani, 30.6.2014 tarihinde Kanun hükümlerine tabi olacaklardır. Tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan işyerleri ise eğer 50 işçiden az işçi çalıştırmıyorlarsa yayım tarihinden bir yıl sonra 30.6.2013 tarihinde Kanun hükümlerine tabi olacaklardır. Diğer işyerlerinde ise uygulama 30.12.2012 tarihinde yürürlüğe girecektir.

Yeni Kanun, eski uygulamanın aksine 50 işçiden fazla işçi çalıştıran tüm işyerlerinde, 1.1.2013 tarihinden itibaren işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanı çalıştırma veya bu hizmeti dışarıdan satın almak yükümlülüğü getirmektedir. Bu Kanun; kamu ve özel sektöre ait bütün işlere ve işyerlerine, bu işyerle-

rinin işverenleri ile işveren vekillerine, çırak ve stajyerler de dâhil olmak üzere tüm çalışanlarına faaliyet konularına bakılmaksızın uygulanacaktır.

6113 sayılı Kanun ile işverenlerin ve çalışanların yükümlülükleri aşağıda belirtilen şekilde yeniden belirlenmiştir.

## İŞVERENLERİN GENEL YÜKÜMLÜLÜKLERİ

İşveren, çalışanların işle ilgili sağlık ve güvenliğini sağlamakla yükümlü olup bu amaçla; **a)** Mesleki risklerin önlenmesi, eğitim ve bilgi verilmesi dâhil her türlü tedbirin alınması, organizasyonun yapılması, gerekli araç ve gereçlerin sağlanması, sağlık ve güvenlik tedbirlerinin değişen şartlara uygun hale getirilmesi ve mevcut durumun iyileştirilmesi için çalışmalar yapmak, **b)** İşyerinde alınan iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerine uyulup uyulmadığını izleyip, denetlemek ve uygunsuzlukların giderilmesini sağlamak zorundadır. Öte yandan işveren bizzat risk değerlendirmesi yapmak veya yaptırmak; çalışana görev verirken, çalışanın sağlık ve güvenlik yönünden işe uygunluğunu göz önüne almak; yeterli bilgi ve talimat verilenler dışındaki çalışanların hayati ve özel tehlike bulunan yerlere girmemesi için gerekli tedbirleri almakla sorumlu tutulmuştur.

İşyeri dışındaki uzman kişi ve kuruluşlardan (örneğin, Ortak Sağlık Ve Güvenlik Birimi gibi) hizmet alınması, işverenin sorumluluklarını ortadan kaldırmamaktadır. Çalışanların iş sağlığı ve güvenliği alanındaki yükümlülükleri,

işverenin sorumluluklarını etkilemez. Öte yandan işveren, iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerinin maliyetini çalışanlara yansıtamaz. Yeni Kanunla ilk kez somut olarak düzenlenen "Risklerden Korunma İlkeleri" ne göre ise işverenler; risklerden kaçınmak ve kaçınılması mümkün olmayan riskleri analiz etmek, risklerle kaynağında mücadele etmekle yükümlü kılınmıştır. Öte yandan işin kişilere uygun hale getirilmesi için işyerlerinin tasarımı ile iş ekipmanı, çalışma şekli ve üretim metotlarının seçiminde özen göstermek, özellikle tekdüze çalışma ve üretim temposunun sağlık ve güvenliğe olumsuz etkilerini önlemek, önlenemiyor ise en aza indirmek, teknik gelişmelere uyum sağlamak, tehlikeli olanı, tehlikesiz veya daha az tehlikeli olanla değiştirmek şeklindeki yükümlülükler de işverenler için öngörülmektedir. İşverenler; teknoloji, iş organizasyonu, çalışma şartları, sosyal ilişkiler ve çalışma ortamı ile ilgili faktörlerin etkilerini kapsayan tutarlı ve genel bir önleme politikası geliştirmek; toplu korunma tedbirlerine, kişisel korunma tedbirlerine göre öncelik vermek ve çalışanlara uygun talimatlar vermek durumundadırlar.

## İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ HİZMETLERİ

İşveren, iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinin sunulması için ya kendi bünyesinde iş güvenliği uzmanı, işyeri hekimi ve diğer sağlık personeli görevlendirebilir ya da bu hizmetin tamamını





veya bir kısmını ortak sağlık ve güvenlik birimlerinden hizmet olarak yerine getirebilir. Bu kişi veya kuruluşların görevlerini yerine getirmeleri için araç, gereç, mekân ve zaman gibi gerekli bütün ihtiyaçları karşılamak; iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili mevzuata uygun olan ve yazılı olarak bildirilen bütün tedbirleri yerine getirmek, işverenin sorumluluğundadır. Tam süreli işyeri hekimi görevlendirilen işyerlerinde, diğer sağlık personeli görevlendirilmesi zorunlu değildir. İş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinin yerine getirilmesi için, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından, belirli şartlarda işverenlere destek sağlanabilecektir. Bu desteklerden kamu kurum ve kuruluşları hariç ondan az çalışanı bulunanlardan, çok tehlikeli ve tehlikeli sınıfta yer alan işyerleri faydalanabilecektir. Bununla birlikte Bakanlar Kurulu, ondan az çalışanı bulunanlardan az tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinin de faydalanmasına karar verebilecektir. Ancak istihdam ettiği kişilerin sigortalılık bildiriminde bulunmadığı tespit edilen işverenler, sağlanan destekten üç yıl süreyle faydalanamaz. Verilecek destek ile ilgili usul ve esaslar Bakanlıkça çıkarılacak yönetmelikle belirlenecektir.

### İŞYERİ HEKİMLERİ VE İŞ GÜVENLİĞİ UZMANLARI

İşyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanları; görevlendirildikleri işyerlerinde iş sağlığı ve güvenliğiyle ilgili alınması gereken tedbirleri işverene yazılı olarak bildirmek ve özellikle bildirilen hususlardan hayati tehlike arz edenlerin işveren tarafından yerine getirilmemesi hâlinde, bu hususu Bakanlığın yetkili birimine bildirmek zorundadırlar.

Hizmet sunan kuruluşlar (*Ortak Sağlık Birimleri*) ile işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanları, iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinin yürütülmesindeki ihmallerinden dolayı, hizmet sundukları işverene karşı sorumlu tutulmuşlardır. Belirlenen çalış-

ma süresi nedeniyle işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanının tam süreli görevlendirilmesi gereken durumlarda; işveren, işyeri sağlık ve güvenlik birimi kurar.

### İŞVERENİN, İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ YÖNÜNDEN RISK DEĞERLENDİRMESİ YAPMAK VEYA YAPTIRMAKLA İLGİLİ YÜKÜMLÜLÜĞÜNE İLİŞKİN ESASLAR

İşveren tarafından risk değerlendirmesi yapılırken aşağıdaki hususlar dikkate alınır:

- Belirli risklerden etkilenecek çalışanların durumu.
- Kullanılacak iş ekipmanı ile kimyasal madde ve müstahzarların seçimi.
- İşyerinin tertip ve düzeni.
- Genç, yaşlı, engelli, gebe veya emziren çalışanlar gibi özel politika gerektiren gruplar ile kadın çalışanların durumu.

İşveren, yapılacak risk değerlendirmesi sonucu alınacak iş sağlığı ve güvenliği tedbirleri ile kullanılması gereken koruyucu donanım veya ekipmanı belirleyerek çalışanlara dağıtmak durumundadır. İşyerinde uygulanacak iş sağlığı ve güvenliği tedbirleri, çalışma şekilleri ve üretim yöntemleri; çalışanların sağlık ve güvenlik yönünden korunma düzeyini yükseltecek ve işyerinin idari yapılmasının her kademesinde uygulanabilir nitelikte olmalıdır. İşveren, iş sağlığı ve güvenliği yönünden çalışma ortamına ve çalışanların bu ortamda maruz kaldığı risklerin belirlenmesine yönelik gerekli kontrol, ölçüm, inceleme ve araştırmaların yapılmasını sağlayacaktır.

### ACİL DURUM PLANLARI, YANGINLA MÜCADELE VE İLK YARDIM

İşveren, çalışma ortamı, kullanılan maddeler, iş ekipmanı ile çevre şartlarını dikkate alarak meydana gelebilecek acil

durumları önceden değerlendirerek, çalışanları ve çalışma çevresini etkilemesi mümkün ve muhtemel acil durumları belirlemek ve bunların olumsuz etkilerini önleyici ve sınırlandırıcı tedbirleri almakla yükümlüdür. Ayrıca acil durumların olumsuz etkilerinden korunmak üzere gerekli ölçüm ve değerlendirmeleri yaparak, acil durum planlarını hazırlamak zorundadır. İşveren, acil durumlarla mücadele için işyerinin büyüklüğü ve taşıdığı özel tehlikeler, yapılan işin niteliği, çalışan sayısı ile işyerinde bulunan diğer kişileri dikkate alarak; önleme, koruma, tahliye, yangınla mücadele, ilk yardım ve benzeri konularda uygun donanıma sahip ve bu konularda eğitilmiş yeterli sayıda kişiyi görevlendirmek, araç ve gereçleri sağlayarak eğitim ve tatbikatları yaptırmak ve ekiplerin her zaman hazır bulunmalarını sağlamakla da sorumlu tutulmuştur.

**Ciddi, yakın ve önlenemeyen tehlikenin meydana gelmesi durumunda işveren;**

- Çalışanların işi bırakarak derhal çalışma yerlerinden ayrılıp güvenli bir yere gidebilmeleri için, önceden gerekli düzenlemeleri yapar ve çalışanlara gerekli talimatları verir.
- Durumun devam etmesi hâlinde, zorunluluk olmadıkça, gerekli donanıma sahip ve özel olarak görevlendirilenler dışındaki çalışanlardan işlerine devam etmelerini isteyemez.

İşveren, çalışanların kendileri veya diğer kişilerin güvenliği için ciddi ve yakın bir tehlike ile karşılaştıkları ve amirine hemen haber veremedikleri durumlarda; istenmeyen sonuçların önlenmesi için, bilgileri ve mevcut teknik donanımları çerçevesinde müdahale edebilmelerine imkân sağlar. Böyle bir durumda çalışanlar, ihmal veya dikkatsiz davranışları olmadıkça yaptıkları müdahaleden dolayı sorumlu tutulamaz.

## İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ KURULU

Elli ve daha fazla çalışanın bulunduğu ve altı aydan fazla süren sürekli işlerin yapıldığı işyerlerinde işveren, iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili çalışmalarda bulunmak üzere kurul oluşturur. İşveren, iş sağlığı ve güvenliği mevzuatına uygun kurul kararlarını uygular.

**Altı aydan fazla süren asıl işveren-alt işveren ilişkisinin bulunduğu hallerde;**

- a)** Asıl işveren ve alt işveren tarafından ayrı ayrı kurul oluşturulmuş ise, faaliyetlerin yürütülmesi ve kararların uygulanması konusunda iş birliği ve koordinasyon asıl işverence sağlanır.
- b)** Asıl işveren tarafından kurul oluşturulmuş ise, kurul oluşturması gerekmeyen alt işveren, koordinasyonu sağlamak üzere vekâleten yetkili bir temsilci atar.
- c)** İşyerinde kurul oluşturması gerekmeyen asıl işveren, alt işverenin oluşturduğu kurula iş birliği ve koordinasyonu sağlamak üzere vekâleten yetkili bir temsilci atar.
- ç)** Kurul oluşturması gerekmeyen asıl işveren ve alt işverenin toplam çalışan sayısı elliden fazla ise, koordinasyonu asıl işverence yapılmak kaydıyla, asıl işveren ve alt işveren tarafından birlikte bir kurul oluşturulur.

## ÇALIŞANLARIN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Çalışanlar, iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili aldıkları eğitim ve işverenin bu konudaki talimatları doğrultusunda, kendilerinin ve hareketlerinden veya yaptıkları işten etkilenen diğer çalışanların sağlık ve güvenliklerini tehlikeye düşürmemekle yükümlüdür. Çalışanların, işveren tarafından verilen eğitim ve talimatlar doğrultusunda; **a)** İşyerindeki makine, cihaz, araç, gereç, tehlikeli madde, taşıma ekipmanı ve diğer üretim araçlarını kurallara uygun şekilde kullanmak, bunların güvenlik donanımlarını doğru olarak kullanmak, keyfi olarak çıkarmak ve değiştirmek.

**b)** Kendilerine sağlanan kişisel koruyucu donanımı doğru kullanmak ve korumak.

**c)** İşyerindeki makine, cihaz, araç, gereç, tesis ve binalarda sağlık ve güvenlik yönünden ciddi ve yakın bir tehlike ile karşılaştıklarında ve koruma tedbirlerinde bir eksiklik gördüklerinde, işverene veya çalışan temsilcisine derhal haber vermek.

**ç)** Teftişe yetkili makam tarafından işyerinde tespit edilen noksanlık ve mevzuata aykırılıkların giderilmesi konusunda, işveren ve çalışan temsilcisi ile iş birliği yapmak. **d)** Kendi görev alanında, iş sağlığı ve güvenliğinin sağlanması için işveren ve çalışan temsilcisi ile iş birliği yapmak şeklinde belirlenmiş sorumlulukları bulunmaktadır.

## ÇALIŞMaktan KAÇINMA HAKKI

Ciddi ve yakın tehlike ile karşı karşıya kalan çalışanlar İşyeri Sağlığı ve Güvenliği Kurulu'na, kurulun bulunmadığı işyerlerinde ise işverene başvurarak durumun tespit edilmesini ve gerekli tedbirlerin alınmasına karar verilmesini talep edebilir. Kurul acilen toplanarak, işveren ise derhâl kararını verir ve durumu tutanakla tespit eder. Karar, çalışana ve çalışan temsilcisine yazılı olarak bildirilir. Kurul veya işverenin çalışanın talebi yönünde karar vermesi hâlinde çalışan, gerekli tedbirler alınıncaya kadar çalışmaktan kaçınabilir. Çalışanların çalışmaktan kaçındığı dönemdeki ücreti ile kanunlardan ve iş sözleşmesinden doğan diğer hakları kendilerine ödenmek durumundadır.

Çalışanlar ciddi ve yakın tehlikenin önlenemez olduğu durumlarda yukarıda belirtilen usule uymak zorunda olmaksızın işyerini veya tehlikeli bölgeyi terk ederek belirlenen güvenli yere gider. Çalışanların bu hareketlerinden dolayı hakları kısıtlanamaz. İş sözleşmesiyle çalışanlar, talep etmelerine rağmen gerekli tedbirlerin alınmadığı durumlarda, tabi oldukları kanun hükümlerine göre iş sözleşmelerini feshedebilir. Bu durumda kıdem tazminatına hak kazanırlar.

## ÇALIŞANLARIN EĞİTİMİ

İşveren, çalışanların iş sağlığı ve güvenliği eğitimlerini almasını sağlar. Bu eğitim özellikle; işe başlamadan önce, çalışma yeri veya iş değişikliğinde, iş ekipmanı-

nın değişmesi hâlinde veya yeni teknoloji uygulanması hâlinde verilir. Eğitimler, değişen ve ortaya çıkan yeni risklere uygun olarak yenilenir, gerektiğinde ve düzenli aralıklarla tekrarlanır. Çalışan temsilcileri özel olarak eğitilir. Mesleki eğitim alma zorunluluğu bulunan tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan işlerde, yapacağı işle ilgili mesleki eğitim aldığını belgeleyemeyenler çalıştırılmaz. İş kazası geçiren veya meslek hastalığına yakalanan çalışana işe başlamadan önce, söz konusu kazanın veya meslek hastalığının sebepleri, korunma yolları ve güvenli çalışma yöntemleri ile ilgili ilave eğitim verilir. Ayrıca, herhangi bir sebeple altı aydan fazla süreyle işten uzak kalanlara, tekrar işe başlatılmadan önce bilgi yenileme eğitimi verilir. Tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde; yapılacak işlerde karşılaşılabilecek sağlık ve güvenlik riskleri ile ilgili yeterli bilgi ve talimatları içeren eğitimin alındığına dair belge olmaksızın, başka işyerlerinden çalışmak üzere gelen çalışanlar işe başlatılmaz. İşveren tarafından verilecek eğitimin maliyeti çalışanlara yansıtılmaz. Eğitimlerde geçen süre çalışma süresinden sayılır. Eğitim sürelerinin haftalık çalışma süresinin üzerinde olması hâlinde, bu süreler fazla sürelerle çalışma veya fazla çalışma olarak değerlendirilir.

## ÇALIŞAN TEMSİLCİSİ

İşveren; işyerinin değişik bölümlerindeki riskler ve çalışan sayılarını göz önünde bulundurarak, çalışanlar arasında yapılacak seçim veya seçimle belirlenemediği durumda atama yoluyla, aşağıda belirtilen sayılarda çalışan temsilcisini görevlendirir:

- a)** İki ile elli arasında çalışanı bulunan işyerlerinde bir.
- b)** Elli bir ile yüz arasında çalışanı bulunan işyerlerinde iki.
- c)** Yüz bir ile beşyüz arasında çalışanı bulunan işyerlerinde üç.
- ç)** Beşyüz bir ile bin arasında çalışanı bulunan işyerlerinde dört.
- d)** Bin bir ile ikibin arasında çalışanı bulunan işyerlerinde beş.
- e)** İkibin bir ve üzeri çalışanı bulunan işyerlerinde altı.





Çalışan temsilcileri, tehlike kaynağının yok edilmesi veya tehlikeden kaynaklanan riskin azaltılması için, işverene öneride bulunma ve işverenden gerekli tedbirlerin alınmasını isteme hakkına sahiptir ve kendilerine görevlerini yerine getirebilmeleri için işveren tarafından gerekli imkânlar sağlar. İşyerinde yetkili sendika bulunması hâlinde, işyeri sendika temsilcileri çalışan temsilcisi olarak da görev yapar.

### **ÇALIŞANLARIN GÖRÜŞLERİNİN ALINMASI VE KATILIMLARININ SAĞLANMASI**

İşveren, iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili konularda görüşlerinin alınması, teklif getirme hakkının tanınması ve bu konulardaki görüşmelerde yer alma ve katılımlarının sağlanması, yeni teknolojilerin uygulanması, seçilecek iş ekipmanı, çalışma ortamı ve şartlarının çalışanların sağlık ve güvenliğine etkisi konularında görüşlerinin alınması için çalışanlarına gerekli olanakları sağlayacaktır.

### **BİLDİRİM YÜKÜMLÜLÜĞÜ**

İşveren; bütün iş kazalarının ve meslek hastalıklarının kaydını tutmak, işyerinde meydana gelen ancak yaralanma veya ölüme neden olmadığı halde işyeri ya da iş ekipmanının zarara uğramasına yol açan veya çalışan, işyeri ya da iş ekipmanını zarara uğratma potansiyeli olan olayları inceleyerek bunlar ile ilgili raporları düzenlemek durumundadır. Öte yandan iş kazalarının kazadan sonraki üç iş günü içinde; işyeri hekimi tarafından bildirilen meslek hastalıklarının da, öğrenilen tarihten itibaren üç iş günü içinde Sosyal Güvenlik Kurumuna bildirilmesi gerekmektedir.

İşveren, çalışanların işe girişlerinde, iş değişikliğinde ve işin devamı süresince, çalışanın ve işin niteliği ile işyerinin tehlike sınıfına göre Bakanlıkça belirlenen düzenli aralıklarla sağlık muayenelerinin yapılmasını sağlamak zorundadır. Tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde çalışacaklar, yapacakları işe uygun olduklarını belirten sağlık raporu olmadan işe başlatılamaz. Alınması gereken sağlık raporları, işyeri sağlık ve güvenlik biriminde veya hizmet alınan

ortak sağlık ve güvenlik biriminde görevli olan işyeri hekiminden alınır. Sağlık gözetiminden doğan maliyet ve bu gözetimden kaynaklı her türlü ek maliyet işverence karşılanır, çalışana yansıtılmaz.

### **İŞİN DURDURULMASI**

İşyerindeki bina ve eklentilerde, çalışma yöntem ve şekillerinde veya iş ekipmanlarında çalışanlar için hayati tehlike oluşturan bir husus tespit edildiğinde; bu tehlike giderilinceye kadar, hayati tehlikenin niteliği ve bu tehlikeden doğabilecek riskin etkileyebileceği alan ile çalışanlar dikkate alınarak, işyerinin bir bölümünde veya tamamında iş durdurulur. İşveren, yerine getirildiği tarihten itibaren altı iş günü içinde, yetkili iş mahkemesinde işin durdurulması kararına itiraz edebilir. İtiraz, işin durdurulması kararının uygulanmasını etkilemez. Mahkeme itirazı öncelikle görüşür ve altı iş günü içinde karara bağlar. Mahkeme kararı kesindir. İşverenin işin durdurulmasını gerektiren hususların giderildiğini Bakanlığa yazılı olarak bildirmesi hâlinde, en geç yedi gün içinde işyerinde inceleme yapılarak işverenin talebi sonuçlandırılır.

İşveren, işin durdurulması sebebiyle işsiz kalan çalışanlara ücretlerini ödemekle veya ücretlerinde bir düşüklük olmamak üzere meslek veya durumlarına göre başka bir iş vermekle yükümlüdür. İşyerinin bir bölümünde veya tamamında verilen durdurma kararına uymayarak durdurulan işi yönetmelikte belirtilen şartları yerine getirmeden devam ettiren işverene fiil başka bir suç oluştursa dahi onbin Türk Lirası idari para cezası verilir.

### **GÜVENLİK RAPORU VEYA BÜYÜK KAZA ÖNLEME POLİTİKA BELGESİ**

İşletmeye başlanmadan önce, büyük endüstriyel kaza oluşabilecek işyerleri için, işyerlerinin büyüklüğüne göre büyük kaza önleme politika belgesi veya güvenlik raporu işveren tarafından hazırlanır. Güvenlik raporu hazırlama yükümlülüğü bulunan işveren, hazırladıkları güvenlik raporlarının içerik ve yeterlilikleri Bakanlıkça incelenmesini

müteakip işyerlerini işletmeye açabilir. Büyük kaza önleme politika belgesi hazırlamayan işverene ellibin Türk Lirası, güvenlik raporunu hazırlayıp Bakanlığın değerlendirmesine sunmadan işyerini faaliyete geçiren, işletilmesine Bakanlıkça izin verilmeyen işyerini açan veya durdurulan işyerinde faaliyete devam eden işverene seksenbin Türk Lirası idari para cezası verilir.

### **İŞ GÜVENLİĞİ UZMANI GÖREVLENDİRME YÜKÜMLÜLÜĞÜ**

Çok tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde (A) sınıfı belgeye sahip iş güvenliği uzmanı görevlendirme yükümlülüğü, bu işyerlerinde Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren dört yıl süreyle (B) sınıfı belgeye sahip iş güvenliği uzmanı görevlendirilmesi; tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde ise (B) sınıfı belgeye sahip iş güvenliği uzmanı görevlendirme yükümlülüğü, bu işyerlerinde Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren üç yıl süreyle (C) sınıfı belgeye sahip iş güvenliği uzmanı görevlendirilmesi kaydıyla yerine getirilmiş sayılır.

### **İDARİ PARA CEZALARI**

Yeni Kanunda düzenlenen yükümlülüklerine aykırı hareket eden işveren, her bir yükümlülükle ilgili farklı olmak üzere bin Türk Lirası ile seksenbin Türk Lirası arasında değişen miktarlarda olmak üzere idari para cezası ile cezalandırılacaktır.

Görüldüğü gibi yeni İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu, işverenlere oldukça önemli yükümlülükler getirmekte bu yükümlülükler uygun davranılmamasını da ciddi idari yaptırımlara bağlamaktadır. ●



**Beste ALİMERT**  
Beslenme ve Diyet Uzmanı



# İş hayatında kilo verme adımları

**İş hayatına başladığınızdan bu yana kaç kilo aldınız?** Cevabınız önemsenmeyecek kadar az ise, çok şanslı bir gruptasınız demektir. Sürekli çalışma hayatımızın yoğunluğundan ve bizi ne kadar yorduğundan bahsetsek de, bedenimiz tam tersini anlatır gibidir. O kadar yoğunluğa ve çalışmaya karşın sürekli üst üste eklenen kilolar... Bu bize şunu gösterir ki çalışan bedenimiz değil ve beslenmemizde hemen değiştirmemiz gereken bir sorun var.

Günler hızla geçiyor. Bu öğlen ne yediniz? Atıştırdınız mı? *(o halde akşama kadar akşamki yemeği planladınız).* Yemekhanenizde mi yediniz? *(yemeklerin yağlı olduğundan şikâyetçi olmanıza rağmen).* Her zamanki gibi ekmeğinizi mi? Yoksa yemeğe fırsat bulamadınız mı? *(akşam acısını çıkarmış olmanız!)*. Bunu her gün yapıyorsanız bu sizin yaşam şekliniz olmuşsa, kilo almak kaçınılmaz olur.

Genelde kahvaltı yapmadan, işe geç kalmamak için kendinizi sokağa atıyorsanız 1-0 yenik başladınız güne. Bedeninizi, zihninizi çalıştırmak için kullanacağınız enerjiyi almadınız. Diğer saatlerde gittikçe düşen kan şekerinize size acıkma sinyalleri verdiğinde normalde yemeniz gerekenden muhtemelen daha fazla yiyeceksiniz. Sabah kahvaltı yapmadan dışarı çık-

mayalım. Çok geç kalmışsak yolda birkaç dakikada yiyebileceğimiz bir tost vb. hazırlayalım. Ona da mı vaktiniz yok, o zaman akşamdan hazırladığımız sandviçi buzdolabımıza koyuyoruz ve sabah yiyoruz, bence bunu çok kolay yaparsınız. İş yerimizde ara öğün çekmecesini oluşturalım... Elma, şeftali vb. taze meyveler, kuru kayısı, kuru incir gibi küçük ve yenmesi kolay meyveler, badem, fındık vb. kuruyemişler veya kepekli bisküvi, ayran gibi yiyecekler iyi ara öğünler olabilir...

Bunlar, emin olun sizi dinç tutacak ve bir sonraki öğünü sabırsızlıkla beklemeyi engelleyecektir.

Öğle yemekleri de tamamen iş ortamınızın olanakları doğrultusunda olmalı. Çünkü süreklilik çok önemli. Öğle yemeği çok hafif, atıştırmaya benzer şekilde olmamalı. Öğle yemeğinizde ne kadar az yerseniz akşam yemeğinizde o kadar fazla yiyeceğinizi bilmelisiniz. Tek çeşit yemek tüketmeye, yanında yoğurt vb. protein kaynağı tüketmeye özen gösterin. Makarna ve pilav yerine ekmeğinizi tüketin.

Ve akşam yemeği... Gün boyu ne kadar yediğiniz ve ne kadar doğru beslendiğiniz akşam yemeğinizi etkileyecektir. Gün boyu bir şeyler yemediğiniz için övünüyorsanız size kötü bir haberim var, hatta sizin de çok iyi bildiğiniz bir şey söyleyeceğim: akşam

normalden daha fazla yemek yersiniz. Akşam metabolizmanızın yavaşlamaya başladığı saatlerde siz yakamayaçağınız kadar enerji alırsanız kilo almak kaçınılmaz olur.

Bir de yemekten sonra atıştırmaya alışkanlığınız varsa ne zaman yakmayı düşündüğünüzü sormak isterim size. Akşam günün en hafif öğünü olmalı. "Akşamları hiçbir şey yemiyorum" veya "akşam sadece meyve ya da salata yiyorum" diyorsanız yanlış yapıyorsunuz. Hafif olmalı fakat besleyici ve gereksinimlerimizi karşılayıcı olmalı..

Öğle yemeklerinde çoğumuz et ile *(kırmızı et/ tavuk/ balık vb.)* yapılmış yiyeceklere daha kolay ulaştığımızdan akşamları sebze yemeği, yoğurt, çorba vb. hafif yiyecekler tercih edebilirsiniz. Günde bir öğünde kırmızı et, tavuk, balık vb. tüketmeye dikkat edin. Yemek sonrasında tatlı yerine 1-2 porsiyon meyve ile kilo vermek için bir adım daha atarak günü bitiriyoruz. Buna benzer geçen her gün kendinizi daha iyi hissetmenizi sağlayacaktır.

Kolaylıkla yapabileceğiniz fakat etkisini göreceğiniz bu adımları uygulamanızı tavsiye ederim.

Sizin sağlık durumunuza, kişisel özelliklerinize ve yaşam şeklinize uygun beslenme planı için diyetisyene başvurmanız en doğru yaklaşım olacaktır. ●



# Hey Bebek!


**butikbebe.com açıldı!**

Giyimden oyuncuğa, kozmetikten aksesuara dünyanın en iyi markaları ve Amerika'dan ithal yüzlerce ürün % 90'a varan indirimlerle **butikbebe.com'da!**

Anneler ve anne adayları,  
sizin için de çok şey var!



 [facebook.com/butikbebe](https://facebook.com/butikbebe)

 [twitter.com/butikbebe](https://twitter.com/butikbebe)

Hemen üye olun,  
fırsatlardan yararlanmaya başlayın.

  
hamile, anne, bebek ve çocuklara özel alışveriş .com

# Kuşaklar

## arası iş/görev/yetki devri

Yeni kuşağa devir aşamasında yaşanan en talihsiz ve en acı konulardan biri ise, araştırmamızda da ortaya çıkan; Türk şirketlerin dörtte üçünün, kilit yöneticilerin vefatı veya yetersizliği durumunda devreye girecek acil durum planına sahip olmadığı gerçeği.



**Mehmet KARAKURT**  
PwC Aile Şirketi Hizmetleri Lideri ve  
Ege Bölge Direktörü  
mehmet.karakurt@tr.pwc.com



**Neo-klasik ekonomi akımın kurucusu olarak** sayılan ve arz-talep dengelerinin piyasaları nasıl etkilediği üzerine yaptığı çalışmaları kamu ekonomisine sunan 1900'lü yılların başında yaşamış İngiliz ekonomist Alfred Marshall'ın işletmelerin hayatını analiz ederken yaptığı bir değerlendirme sanırım başlıktaki konunun sadece günümüzün değil son 100 yılın bir sorununu olduğunu gözler önüne seriyor: "Bir işletmeyi dede kurar, baba büyütür, oğul tutar, torun sanat tarihi okur..."

Yapılan araştırmalar da aslında bunu espirilli değerlendirmeyi destekliyor gibi görünüyor çünkü araştırmalar dünya genelinde şirketlerin ancak küçük bir kısmının üçüncü kuşak olan torunlara kadar yaşayabildiğini gösteriyor. Bana göre Türkiye'de durum biraz daha vahim, çünkü Türkiye gibi feodal yapının hakim olduğu ülkelerde aile şirketlerinin oğula/kıza bile tam anlamıyla geçemedi, baba ölünce yok olmaya yüz tuttuğunu görüyoruz. Bunun en önemli sebebinin ise kilit görev

ve pozisyonların baba ya da babanın akranı olan kişiler tarafından tutulması ve işlerin kişilere bağlı olarak yürüyor olması. Başka bir deyişle "kurumsallaşma" dediğimiz; "işlerin kişilere değil, kurallara göre yürümesi" ilkesinin aile şirketlerimizde geçerli olmaması bu hızlı çözülmenin sebebi. Bu noktada bana göre Türkiye'nin 2023'te 500 milyar ABD Doları ihracat hedefine ulaşabilmesi için aile şirketlerinin mutlaka kurumsallaşması; yani işleri kişilerden bağımsız hale getirmesi ve belli prosedürler dahilinde şirketin çalışmasını sağlaması, gerekiyor. Tabii bunu yaparken sadece şirketin değil "ailenin de kurumsallaşması" gerek-mekte.

Şevket Sabancı'nın, Sabancı Holding'den ayrılmadan önce aile şirketleriyle ilgili yaptığı analiz bence çok kritik: "Ailelerin yeni nesillerinde birkaç kişi olmalı. Eğer birçok aile mensubu iç içeyse, gizli bir problem meydana geliyor. Anadolu terbiyesi ile babalar ve amcalar etraftayken bunlar sessiz ve sakin durabilir. Biz yokken ne



olacak, o duruma ailelerin düşürülmesi için planlar yapılmalı.” İki yılda bir yapılan ve yenisini bu aralar bitirdiğimiz ve yıl sonuna doğru yayımlayacağımız PwC Aile Şirketleri Araştırması'nın, 2011 yılı başında yayımladığımız “Aileler İşbaşında” adını verdiğimiz araştırmada [www.pwc.com.tr](http://www.pwc.com.tr) Dünya genelinde 35 ülkeden seçilen 1,606 ve Türkiye’de de 300 şirketin kapsandığı bir örneklemeden seçilen 50 aile şirketi ile PwC Türkiye yöneticileri tarafından yapılan yüz yüze görüşmelere dayanan araştırmada “İşlerin devri ve gelecek planlaması” konusunda hem bir önceki araştırmamıza (%34), hem de küresel ortalamaya (%27) göre çok daha yüksek oranda (%56) Türk şirketleri, önümüzdeki 5 yıl içinde şirket mülkiyetinde bir değişiklik öngörüyorlar. Üstelik değişiklik öngörenlerin yarısından fazlası halka arz veya başka bir şirkete satış ihtimaline ağırlık verirken (%53), gelecek kuşağa devir çok daha düşük (%37) ve neredeyse özel sermayeye (Private Equity) satış ile aynı düzeyde bir öncelik veriliyor. Küresel sonuçlar ise tam tersi yönde; %53 gelecek kuşağa deviri, %20 başka şirkete veya özel sermaye fonuna satışı, ancak %5’i halka arzı önceliklendiriyor. Başka bir deyişle Türk şirket patronları, gelecek kuşağa işleri devretmek/devredebilmek konusunda pek de iyimser değiller. Zaten yine aynı araştırmaya göre, Türk aile şirketi liderlerinin büyük bölümü (%69) henüz halefini de seçmiş değil ya da seçmişse bile bunu halef dahi henüz bilmiyor...

#### Bunun muhtemel sebepleri:

patronların yeni kuşağı bu işi yapacak gibi görmüyor olmaları, yeni kuşağı hala “çocuk” olarak görmeleri, gelecek kuşağın bu konuda gönüllü/bilinçli/donanımlı olmaması, devrecek bir yeni kuşağın henüz olmaması.

Araştırmamız gösteriyor ki aile şirketlerinin yarısından fazlası çocuklar olgunlaşana dek bir yönetim planına sahip değiller, bu noktada iş yine dönüp dolaşıp kurumsallaşma konusundaki zaafiyete geliyor; işlerin ve kontrolün şimdiye dek baba ya da babanın akrabaları olan kişiler tarafından

tutulması ve işlerin kişilere bağlı olarak yürüyor olması, şirketteki kimi kritik rol ve görevlerin bu konuda istekli olan (adı ister profesyonel olsun ister genç ve yetenekli ailenin diğer üyeleri olsun) kişilere çeşitli bahanelerle devredilmemiş olması en büyük hata olarak karşımıza çıkıyor.

Özetlemek gerekirse, bir şirketin işlerinin devrini bir alt kuşağa başarıyla yapabilmeyen en temel kuralı bu devir işleminin planlamasına yeni nesil “henüz doğduğunda” başlamaktır. Aksi taktirde kişilik özelliklerine önem verilmemiş, şirkette çalışmak isteyip istemediği bile sorulmamış, kariyer planlaması yapılmamış, şirketin gerçekleri paylaşılmamış, iş hayatı kuralları tanıtılmamış, okuldan henüz mezun olmuş bir kuşağın omuzlarına ciddi bir yük koymak çok da akıllıca olmayacaktır. O nedenle bizim aile şirketlerinde yaptığımız çalışmalarda, yeni kuşağın işe hazırlıklı olarak girmesi için neredeyse ortaöğretimin başından itibaren başlayan bir kişilik analizi ile yeni kuşağın yeteneklerinin, eğilimlerinin neler olduğunu anlayıp ona göre bir eğitim planı ve akabinde de bir iş hayatı planı yapılmasını öneriyoruz. Bu planın içinde okul, bölüm seçiminden, yapılacak yaz stajlarına, şirkete girmeden önce başka bir şirkete çalışmaya dek oldukça detaylı bir yol haritası oluyor ve haliyle bu harita sürekli bir dinamizm içinde oluyor.

#### BU AŞAMADA YAŞANAN SORUNLAR NELER?

Aile şirketlerinde ve sıklıkla da aile şirketlerinin devrinde ortaya çıkan en önemli anlaşmazlık konuları, 2011 yılında yayımladığımız araştırmamızdaki küresel sonuçlara paralel şekilde, şirketin gelecek stratejileri ve aktif hissedarların diğer aile üyelerine danışmaması, yatırım ya da kar dağıtım kararları olduğu görülmektedir. Şirketlerin dörtte üçü, aile üyeleri arasındaki anlaşmazlıklar için çözüm prosedürlerine sahip değilken anlaşmazlık çözümü yöntemi olarak Türk şirketlerinde daha çok Aile Konseyi (%67) ve Aile Anayasası (%33) gibi gelenekçi eğilimlere uygun düşen kapalı yöntemler ağır basmaktadır. Dünyada yaygın kabul gören hissedarlar sözleşmesi ve ara-

buluculuk mekanizmaları, ülkemizde henüz çokça benimsenen bir yöntem olmadığını görüyoruz.

Yeni kuşağa devir aşamasında yaşanan en talihsiz ve en acı konulardan biri ise, araştırmamızda da ortaya çıkan; Türk şirketlerin dörtte üçünün, kilit yöneticilerin vefatı veya yetersizliği durumunda devreye girecek acil durum planına sahip olmadığı gerçeği. Üstüne üstlük, vefat eden veya çalışmayacak duruma gelen aile bireylerinin hisselerinin satın alınmasıyla da ilgili net kurallar da olmayınca işler iyice sarp sarabiliyor. Buna ek bir de bazen çok tatsız sonuçlar yaratan ve maalesef ortaya çıktığında zaten herkesin üzüntülü olduğu, veraset vergisini de eklersek; kurucu ya da bir üst kuşak öldüğünde zaten doğan halefiyet bazlı kaos ortamı üzerine bir de veraset vergisi gibi ciddi bir ekonomik yük de binince şirketlerin sonu daha da hızlı gelebiliyor.

#### HANGİ AİLELER YÖNETİMİ BAŞARIYLA DEVRETTİ?

Tüm bu bakımlardan değerlendirdiğimizde, cumhuriyetimizin kuruluş yıllarını takip eden dönemde Türk ekonomi sahnesinde yerini alan birinci kuşağın hayatta ve hala “o ya da bu şekilde işlerin içinde” olduğunu düşünenecek olursak aslında bu değerlendirmeyi yapmak için erken olduğunu düşünüyorum. Neticede Türkiye’de 1900 yılından önce kurulan ve halen faaliyetlerini sürdüren sadece 18 şirket olduğunu ve Türkiye’de şirketlerin ortalama ömrünün 11 yıl olduğunu hepimiz biliyoruz. Ancak çeşitli nedenlerle bu devri yapmak zorunda kalan şirketlerden Koç Holding, Ülker grubu ve Anadolu grubu bu devri başarılı bir şekilde yapmayı başardılar. Hepsinin başarı öyküsünün temelinde yatan en önemli hususun, gerek içinde buldukları farklı sektörlerden ve gerekse de ulaştıkları büyüklük sebebiyle bu devasa grupları yaşatabilmek ve yönetebilmek için çok önceden oluşturmak durumunda kaldıkları kişilerden çok prosedürlere, kurallara bağlı bir yönetim tarzının, yani “kurumsal yönetimin” sözde değil gerçekten varlığı olduğunu düşünüyorum. ●

*Bir sonraki yazımda görüşmek üzere.*



# EGİAD,

## İzmir'in Tarım ve Gıda Vizyonunu Tartışmaya Açtı



İsmail UĞURAL







Ege İhracatçı Birlikleri toplantı salonunda gerçekleştirilen “İzmir Tarım ve Gıdada Nasıl Bir Vizyon Belirlenmeli?” konulu EGIAD panelinde sekiz konuşmacı yer aldı. Ege TV Program Yapımcısı ve Hürriyet Ege Yazarı İsmail Uğural moderatörlüğünde gerçekleştirilen etkinlikte, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen, İzmir Tarım Grubu Başkanı Mahmut Eskişörük, Gıda Mühendisleri Odası Ege Bölge Şube Başkanı Hülya Yılmaz ve İzmir İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürü Ahmet Güldal’ın açılış konuşmaları ile başladı



Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD) büyük bir iş yaptı... İzmir’in nedense kamuoyunda fazla konuşulmayan çok önemli bir potansiyelini açığa çıkaracak ilk ciddi adımı attı. Ben şahsen bu açıdan EGIAD yönetimini yürekten kutluyorum. Çünkü nasıl Antalya veya Muğla bir turizm ili ise (ve bu özellik herkes tarafından bilinmiyorsa) artık İzmir’in de bir ‘tarım ve gıda merkezi’ olduğu kabul edilmeli, kamuoyunca da bilinir hale gelmeli. İşte EGIAD bu süreci başlatmış oldu!.. Ege İhracatçı Birlikleri toplantı salonunda gerçekleştirilen “İzmir Tarım ve Gıdada Nasıl Bir Vizyon Belirlenmeli?” konulu EGIAD panelinde sekiz konuşmacı yer aldı. Ege TV Program Yapımcısı ve Hürriyet Ege Yazarı İsmail Uğural moderatörlüğünde gerçekleştirilen etkinlikte, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen, İzmir Tarım Grubu Başkanı Mahmut Eskişörük, Gıda Mühendisleri Odası Ege Bölge Şube Başkanı Hülya Yılmaz ve İzmir İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürü Ahmet Güldal’ın açılış konuşmaları ile başladı. Ege İhracatçı Birlikleri Başkanı Mustafa Türkmenoğlu, İzmir Ticaret Borsası Başkan Vekili Barış Kocagöz, Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Akın Olgun, İzmir Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği Başkanı Mehmet Çelikkaleli’nin panelist olarak katıldığı Zirve’de İzmir’in tarım ve gıda vizyonu tartışmaya açıldı.

#### AMAÇ FARKINDALIK YARATMAK

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen açılış konuşmasında panelin amacının farkındalık yaratmak olduğunu ve bu konuda EGIAD olarak çalışmalarının devam edeceğini vurguladı. Panelin sonucunda ortaya konulan görüş ve önerilerin

ana başlıklar altında toplanarak bir özet rapor halinde başta Bakanlık olmak üzere bütün ilgili birimlere iletileceğini vurgulayan Şen, tarımın stratejik bir sektör olduğunu belirterek, “Sağlık, çevre, beslenme ve enerji gibi sektörler yüksek teknolojinin en yoğun kullanıldığı sektörler haline geliyor. Biyoteknoloji, genetik bilimi ve nanoteknolojinin sürüklediği bu gelişim gelecek yıllarda daha da hızlanacak. Dünyada ve üyesi olmaya çalıştığımız Avrupa Birliği’nde tarım ve gıda sektörü çok uzun yıllardan bu yana, büyük fonlarla ve rasyonel ölçütlerle desteklenirken Türk çiftçisinin ve tarıma dayalı üretim yapan sanayicinin zor koşullarla işini devam ettirdiğini düşünüyorum. Tarımda güçlü ülkeler ve bu alana yeni giren ülkeler oyunun kurallarını kökten değiştiriyorlar. Türkiye iki açıdan bu değişimin dışında kalamaz ve kalmamalıdır. Birincisi, gıda sektöründe iç talebi karşılayabilecek ölçüde üretim gücüne kavuşmak ikincisi de sahip olduğu tarımsal üretim potansiyelini daha iyi kullanarak ihracat pazarlarını ve hacmini genişletmek. Bunun için akılcı politikalara ve bunları doğru yönetmeye ihtiyacımız vardır” dedi.

#### TARIM ÖNEMLİDİR

İzmir Tarım Grubu (İTG) Başkanı Mahmut Eskişörük, “İzmir Tarım Grubu (İTG) 4 yıl önce ‘Tarım Önemlidir’ sloganıyla yola çıktı. Tarım, tarımsal sanayi ve gıdanın önemini vurgulamak amacıyla çalışmalar gerçekleştirilen bir grubuz. Bu alanda Türkiye’de örneği olmayan ve 30 sektör temsilcisinden oluşan bir sivil toplum girişimiyiz. Adeta bir ‘Tarım Konseyi’ gibi çalışmalar yürütüyoruz” diye konuştu. Eskişörük, daha sonra şunları söyledi: “Tarım önemli, tarım ve gıda bizim gele-





ceğimiz. Dünyada gıda sektörünün ön plana çıkması ve gelecekte daha önemli hale gelmesi, ülkemizin İzmir'in potansiyelini değerlendirme açısından da çok büyük önem taşıyor. Ülkemiz ve bölgemiz için en büyük kalkınma şansı. Tarım ve gıda sektörü aynı zamanda işsizliğin de bir çözümü. Tarım üretiminin gelişmesi işsizlik ve göç için de çözüm olacaktır. Tarımın üç ana ayağı var: Üretim, ticaret ve sanayi... Bunların bir tanesi olmazsa tarım ayakta kalamaz. Son yıllarda İzmir'de mısır ve hayvancılık yükselmekte. Özellikle süt üretimi üçe katladı. Ancak bu artış paralelinde sanayi ve ticaret aynı şekilde gelişmedi. En büyük sorunumuz planlama. Çiftçimiz bugün ne yazık ki ne ekeceğini bilemiyor, rastgele üretim yapıyor. İhtiyaç ve ihracata göre dikim yapılmalı. İzmir Ovası'nda ne ekerseniz yetişir. Bu açıdan dünyada, bana göre, birinciyiz. Yüze yakın ürün yetişen bu güzel topraklarda bizim çiftçimiz, ne ekeceğini bilmeli. Bunun için örgütsel yapı gelişmeli. Ticaretle de zorlanıyoruz. Üretici ürününü pazarlamakta zorlanıyor, ihracatçı da kiminle muhatap olacağını bilmediği için zorlanıyor. Desteklemeler bu örgütsel yapıyı kurmak için kullanabiliriz. Örneğin Bakanlığın verdiği soğuk süte daha yüksek prim uygulamadı mutlaka üretimde kaliteyi yükseltecektir. Ürünü kooperatifler kanalıyla pazarlayanlara daha yüksek prim veya ürünü kooperatif veya birliklerden alan sanayiciye teşvik gibi kanallarla bu yapı çok rahat sağlanabilir. Gıda güvenliği konusunda İzmir çok önde. İzmir'de soğuk zincir Türkiye'nin

önünde. Üretim ve sanayiye içiçe ele almalıyız. Küçük üreticiyi desteklemeliyiz. Birleştirerek, kooperatifleşme ile üretimleri desteklenmeli. Somut bir örnek verirse, kooperatif olarak çiftlik sütü üretiminde kaliteyi artırmaya ve küçük maliyetli üretim yapmalarını ve ürünlerini mamule dönüştürerek daha kazançlı olmalarını sağladık. İzmir'de tarıma dayalı sanayi teşvik kapsamında değil. İzmir tarım ve hayvancılıkta en çok katma değer sağlayan illerden biri. Bir koyup 10 alınabilecek potansiyele sahip. Bunun için İzmir'in tarıma dayalı sanayinin teşvik kapsamına alınması gerekiyor.”

#### **GIDA DANIŞMANLIĞI PROJESİ**

Gıda Mühendisleri Odası Ege Bölge Şube Başkanı Hülya Yılmaz ise, üreticilerin hem tarımda üretim ayağında hem de ürünlerin işlendiği tarıma dayalı sanayi olan gıda sektörü ayağında kooperatiflerin çatısı altında bir araya gelmelerinin sağlanmasının ve örgütlenmenin önemini vurguladı. Üretimde gıda güvenliği konusunda zayıf noktaları sıralayan Yılmaz, Şirketlerin kurumsallaşamaması, şirketlerin bilgi düzeyinin yetersizliği, mali sorunlar, teknik bilgi azlığı gibi sorunların altını çizdi. Hülya Yılmaz oda olarak yaptıkları çalışmalara değinerek “Bakanlığımızla sunduğumuz iki büyük proje var bunların sonuçlanmasını bekliyoruz. Bunlar Gıda Danışmanlığı Projesi ve Hijyenik Tasarım Projesi'dir. Her iki proje de sağlıklı ve güvenli gıda arzı için çok büyük katkılar sağlayacaktır” dedi. Yılmaz, “Gıda Danışmanlığı Projesi,

gıda güvenliği sağlamak amacıyla KOBİ niteliğindeki gıda işletmelerine yönelik, kamudan bütçelendirilmiş danışmanlık sisteminin geliştirilmesi ve uygulanmasını kapsıyor. Aralık 2011 tarihinde bakanlığa sunduğumuz proje henüz bakanlıkça onaylanmamıştır. Bakanlığın tarım danışmanları aracılığıyla birincil üretime verdiği desteği gıda sektörüne de vermesi gerekmektedir” şeklinde konuştu.

#### **GIDA ÜSSÜ**

İzmir İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürü Ahmet Güldal, “İzmir önemli bir turizm ve liman şehri ama öncelikle çok önemli bir tarım ili konumunda” diyerek sözlerine başladı. Güldal, “İzmir, Türkiye'nin genel tarımsal üretim değerlerinde ülke ikincisi. Hayvansal ürün üretim değerlerinde ülke üçüncüsü. Bitkisel ürün üretiminde ülke ikincisi konumunda. Canlı hayvan üretim değerinde ise ülke ikincisi. Türkiye'de 81 il arasında ilk 3'e giren başka il yok. Ama sürekli mazeret üretiyoruz. Türkiye'nin 2023 yılı hedefleri arasında tarımda ihracatın 40 milyar dolar olduğunu biliyoruz. İllere oranlarsak İzmir'e 5 milyar dolar düşüyor. Bitkisel üretimde, su ürünlerinde ve hayvansal üretimde İzmir iddialı, bu sektörleri daha etkin hale getirmek ve üretimden tüketiciye kadar olan zinciri izlenebilir kılmak için çeşitli projeler üretiyoruz. Ürünün hangi çiftçinin elinden ne zaman nereden çıktığını, tüketiciye ulaşıncaya kadarki süreçte izlenebiliyor. Bunun uygulanabilmesi için de tüm paydaşlar bilgilendiriliyor. Bu projelerden biri olan tarımsal ürün-



www.ginalli.com



*Ginalli*®  
*Milano*

mandalsız sa maşaları

Los Angeles • Las Vegas • Milano • Paris

**İstanbul**  
(Cevahir AVM)

lerde ilaç kalıntısının önlenmesi projesi, İzmir'de başladı, Bakanlık tarafından ikinci yıl 24 ilde yaygınlaştı. Bu proje ayrıca Uluslararası Gıda Örgütü tarafından desteklenen projeler kapsamına alındı. Hayvansal üretimde ise İzmir'in öncelikle süt hayvancılığından elde edilen sütün en sağlıklı şekilde değerlendirilmesi, soğuk zincir projesi. Valilik, il müdürlüğü, STK'lar ve özel sektör üzerlerine düşen desteği vererek iki yıl içerisinde yüzde 57 olan soğuk zincir katılım oranını yüzde 100'e çıkarttık. Ve Mayıs ayında gerçekleştirilen süt zirvesinde bu gelişmeyi ilan ettik. İzmir artık Türkiye'nin en çok süt üretilen ilidir. Su ürünleri İzmir'in önemli bir ihracat kalemi. 124 milyon dolarlık bir ihracatımız var. Bu rakam son 5 yılda beşe katlandı. Sektör gelişmeye ve yatırıma elverişli. Bizimle rekabet edebilecek çok fazla Avrupa ülkesi yok. Yani önümüz açık. Ayrıca Süs bitkileri üretimi bölgemiz için çok önemli. Türkiye'nin en önemli kesme çiçek üreticilerinden biri İzmir. Ama örgütlülük sorunumuz var. Sebze ve meyve ihracatında sözleşmeli tarıma mutlaka geçmemiz gerekiyor. Menderes seraları önemli. Oradaki seraların teknolojik özellikleri artırılmalı, verim artırılmalı. Bu konuda da organize sera bölgesi olarak bazı yerlerde çalışmalara başladık. İzmir önemli bir gıda üssü konumuna geldi. Daha da önemli hale gelecek. İzmir 'de altı tane araştırma enstitüsü var. Türkiye'nin en önemli Ziraat Fakültesi var. Bunlar İzmirimiz için avantajdır. Tüm projelerimizde üniversitelerimizden, birlik ve kooperatiflerimizden, araştırma enstitüsü uzmanlarından katkı aldık, destek aldık. Hepsine teşekkür ediyoruz" değerlendirmesini yaptı.

### TARIM VAZGEÇİLMEZ

Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Akın Olgun ise sunları söyledi: "Tarım vazgeçilmez bir sektör ve stratejik bir öneme sahip. Türkiye 80'li yıllarda bir ara ihmal etti ve sonuçları ağır oldu. Ancak son dönemde tarıma değer verilmeye başlandı ve tarımın giderek farkına varılıyor. Dünya nüfusu giderek

artıyor. 2050 yılında 11-12 milyara çıkması beklenen dünya nüfusunun beslenebilmesi için şu anki tarımsal üretimin yüzde 60 artırılması gerekiyor. Tarım ve gıda yıldızı en çok parlayan sektör olacak. Bu alanda özellikle İzmir çok önemli. Bir çok üründe birinci sıradayız. Çiftçinin eğitim düzeyi yüksek ve yenilikleri daha kolay kabul ediyor. Pazara yakınlık avantajımız var. İzmir'in ayrıca agro-turizm potansiyeli çok yüksek. Turizm açısından önde gelen bir iliz. Neden bunu agro-turizme dönüştürerek tarımsal turizmi geliştirmiyoruz? Tıbbi ve aromatik bitkiler potansiyelimiz var. Hayvan beslenmesinde kullanılan bu ürünler, antibiyotik etkisi gösterdiğinden hayvanlarda antibiyotik kullanımı azalıyor. Bu ürünlerin ihracat potansiyeli de yüksek. AB'de örneğin koyun üretimi yetersiz, ithalatçı konumdalar. Biz neden bunları düşünüp, ihraç etmeyelim... Kalite standartları ve gıda güvenliği öne çıkaran bir tarım anlayışı ile özellikle organik tarım uygulamalarıyla yine AB'ye olan ihracat potansiyelimizi artırabileceğimizi düşünmeliyiz. İzmir organik tarımın başkenti. Bu konuda üretimi ve ihracatı daha da hızlandırabiliriz. Ayrıca Bakanlığımızın Ar-Ge desteklerinden yararlanarak, özel sektör kuruluşlarımızın Ar-Ge ve sanayi altyapılarının geliştirilmesi gerekiyor. İzmir'de çok büyük özel sektör kuruluşlarımız, Ege İhracatçı Birliklerimiz var, araştırma enstitülerimiz ve Türkiye'nin en büyük ziraat fakültelerinden biri yine burada. Bu kurumların biraraya gelip 'Tarım teknoloji geliştirme bölgesi' oluşturamaması çok büyük eksiklik. Kurumların biraraya gelerek koordineli çalışması İzmir için çok yararlı olacak."

### İZMİR'İN VİZYONU

İzmir Ticaret Borsası Başkan Vekili Banış Kocagöz yaptığı konuşmada şu görüşleri ortaya koydu: "Artan nüfus, artan gelir ve gıda talebi doğrultusunda gıda fiyatlarında istikrar sağlanamaması, gıda fiyat endeksinin 2011 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 24 yükselmesine ve 2000 yılından bu yana da artış göstermesine sebep oldu. Örneğin

2000 yılına göre 2011 yılında buğday fiyatları yüzde 180, pirinç fiyatları yüzde 173 arttı. Bunların yanında küresel iklim koşulları da fiyatları olumsuz etkiledi. Tarım ve gıdanın önemi giderek artıyor. Tarımın ekonomik büyümede ve yoksulluğun giderilmesinde kritik bir rol üstlenmesi bekleniyor. Ayrıca tarım yeni iş olanaklarının kaynağı olarak görülüyor. Doğal kaynakların korunması, çevre kirliliğinin önlenmesi, su tüketiminin dengelenmesi, bio çeşitliliğin korunması konusunda tarımın önemli bir rol üstlenmesi kaçınılmaz. Dünya Ekonomik Forumu (DEF) Yakın gelecekte artan talebin karşılanması için gıda üretiminin yüzde 70 artırılması gerektiğinin altını çizdi. Bu durumda sadece gelişmekte olan ülkelerde gıda ve tarıma olan yatırımların yüzde 50 artırılması gerekiyor. Bu durum ise tarımsal bir dönüşüm planının, yeni bir tarım ve gıda vizyonunu gerekli kıyor. Ancak İzmir için dönüp baktığımızda farklı stratejiler geliştirmek zorunda olduğumuzu görüyoruz. İzmir'in geniş tarım hinterlandı kuşkusuz ülkemizin en geniş ürün desenine sahip bölgesi. Fındık ve çay hariç Türkiye'de yetişen her ürün İzmir'de yetiştirmek mümkün. Nüfus bakımından ülkemizin 3'ncü büyük ili ve 100 bin dolayında çiftçi tarımla uğraşiyor. 113 tür bitki ve 13 tür hayvan çeşidi yetiştirilebiliyor. Toplam 12.086.116 hektar tarıma açık ve yüzde 53'ü sulanabilir alan. İzmir, Türkiye toplam tarımsal üretim değerinin yüzde 5'ini üretmekte. Bölgemiz tarımında yıllarca pamuk, tütün, zeytin, üzüm incir önemli yer tutmuş; bu ürünlerin üretim ve ihracatı artıkça bölge ekonomisi gelişmiş ve bunlar azaldıkça bölge ekonomisi zorlanmıştır. Son dönemlerde bölgede pamuk ve tütün üretimi gerilese de üzüm ve incir üretimi bölgede önemini korumaktadır. Geleneksel ürünlerin yanısıra son dönemlerde bölgemizde organik tarım, seracılık, jeotermal seracılık, kesme çiçek, süs bitkileri, zeytinyağı, narenciye, şarapçılık, küçükbaş hayvancılık, su ürünleri işleme ve yatırımları artmaya başladı. Söz konusu ürünler tarımda



katma değeri artıracak faaliyetler. İzmir için tarım ve gıda vizyonu belirlenirken sektörün mevcut potansiyelini harekete geçirmek ve İzmir'in tarım kimliğini güçlendirmek temel hedefi doğrultusunda radikal adımlar atılmasını şart olarak görüyoruz. Uzun vadeli tarım planları çerçevesinde İzmir için kritik tarımsal ürünler ve bu ürünlerde yatırım stratejisi belirlenmeli. İzmir'in üstün olduğu ürünlerde tarımsal sanayiye geçilerek işlenmiş ürün elde etmek ve bu ürünlerin pazar payını artırmak temel hedef olmalı. İzmir iline özel 'Tarımsal Sanayi ve İzmir İli Tarım Sanayii' başlığı altında başlanılacak bir stratejik plan mevcut ürün desenini çok daha ileri götürecektir. Tüm sektör paydaşları tarım ve gıdaya yatırımı cazip hale getirecek ve pazarını geliştirecek yeni projelere yoğunlaşmalıdır. Bunu yaparken tarımda kişi başı reel katma değer artırılması, üretimde ve kalitede gelişmenin sağlanması gerektiği ve markalaşma çalışmalarının ve marka değerinin en üst düzeyde tutulması ihtiyacı unutulmamalı. Pamukta "GMO free pamuk" ve yine ege pamuğu çoğrafi işareti olarak "Aegean Cotton" projeleri bunlara örnek olarak sayılabilir. İzmir'in agro-turizm, organik tarım ve fidancılığın başkenti olması gerektiğini, sütün, enginarın, kirazın, kestanenin, hindi etinin, tıbbi ve aromatik bitkilerin vazgeçilmez merkezi olduğunu ve ilimizde yerel bio çeşitliliğin korunması zorunluluğu ve bu konuda avantajın fırsata çevrilmesi gerektiğini unutmamalıyız. İzmir tohumculuk alanında da gelişmeli ve bazı ürün çeşitlerinde merkez olabilmelidir. Özellikle İzmir ilinin tarımsal stratejisinin geliştirilmesi anlamında İZKA kaynaklarının kullanılması gerektiğine inanıyoruz. Diğer yandan İzmir'de kadın iş gücü önemli bir yer almakta. Bunun öneminin fark edilmesi gerektiğine ve çiftçi kadınların örgütlenmesinin önemine inanıyoruz. Sonuç olarak ortak değerler üzerine kurulmuş 'İzmir Tarımsal Değerler Planı' ortaya konulmalı ve bunun için çok yönlü destek oluşturulmalıdır."

### SÜTÜN BAŞKENTİ

İzmir Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği (İDSYB) Başkanı Veteriner Hekim Mehmet Çelikkaleli, "İzmir 'sütün başkenti' unvanını almıştır. İzmir Türkiye'de üretilen sütün yüzde 10'unu üreten bir ildir. Ancak şu anki şartlardan dolayı bölge hayvancılığı bana göre alarm vermektedir. Basında çıkan yazılar ve kamuoyuna yaptığımız uyarılarla Sayın Mehdi Eker özellikle kaba yem sıkıntısını görerek, bunun ithalatına izin vermiştir. Bu konu üzerinde acil eylem planı gerekiyor. Cumhuriyet döneminde hiçbir hükümet döneminde uygu-

lanmamış desteklemeler verildi. Kırsal kalkınma projeleri ile ülkemiz dünyanın en gelişmiş ülkeleri ile yarışabilecek durumda. İşletmelerin kalitesi, işletme kalitesi dünyanın diğer ülkeleri ile hiç eksikliği yok fakat bunun sürdürülebilir olması şart. Ve ithalatta ilgili soruna çözüm bulunamazsa Türkiye'de sütün 10'unu üreten İzmir ilerde yüzde 3'ünü üretebilir hale düşebilir.." dedi. Çelikkaleli'ye göre, işletmeler kurulurken verilen desteklerin, işleyebilirlik fizibilitelerinin de yapılabilmesi büyük önem taşıyor. Geçen yıl 45 bin gebe düvenin girdiği bir ülkede ne kadar kaba yem üretiminde artış oldu. Bunu incelemeliyiz. Ülkede yaşanan kuraklık ve bunun paralelinde de gerek kaba yemde gerekse hububattaki rekoltenin düşmesi fiyat artışlarına yol açtı. Sonuç olarak bir kilo süt ile bir kilo yem almayı bırakın bir kilo saman alamaz hale geliniyor. İzmir sütte en üst kaliteyi yakaladı, süt üretim merkezi haline geldi, soğuk zincirde yüzde 100 yakın bir artış gerçekleşti. Ancak soğuk süt ile sıcak süte uygulanan prim arasında 2 kuruş fark var. Daha önce 6 kuruş olan primimiz sadece sıcak sütte 2 kuruş indirim yapılarak 4 kuruş yapıldı. Bu düşürülen miktar soğuk süte verilseydi üreticinin soğuk süte olan ilgisi artacak, kalite de artacaktı... Ve dolayısıyla süt sanayicisinin aldığı kaliteli ürünle ihracata açılımı kolaylaşacaktı. Ülkemizde tarım ve hayvancılıkta en büyük sıkıntı ürettiğimiz ürün de pazar sorunudur. Burada önemli olan üretilen ürünün satışındaki sorunu çözmektir. Sonuç olarak İzmir'in tarım ve gıda vizyonunda süt hayvancılığının katkısı tartışılmaz, uzun vadeli stratejiler mutlaka bu gerçeğe dayalı biçimde hazırlanmalı...

### ÜRETİMDEN İHRACATA

Ege İhracatçı Birlikleri Başkanı Mustafa Türkmenoğlu ise şu değerlendirmeyi yaptı: "İhracatçılar olarak üretimden ihracata kadar tüm süreçlerde var olmak zorundayız. Hatta tohum ıslahı, üretimi, dış pazar isteklerine uygun fidan üretimi aşamalarında bile varız. İzmir tarım ve gıdada ne yapmalı konusunda ise bölgede ne üretiliyor, ne satılıyor analiz edilebilmesi. Ve buradan da ne üretilirse ne kadar daha fazla satılır konusu irdelenmeli. Vizyonumuz bu olmalı ve bunu tüm ihracatçı, akademisyenler, ziraat odaları ve tüm ilgili kurumlarla güçbirliği içinde gerçekleştirmeliyiz. Peki neden Türkiye'nin ihracatına paralel olarak tarım ihracatı artmıyor. Tarım ve gıdada vizyon diyorsak bunun bileşenlerini göz ardı etmememiz gerekir. Sadece belli bir kesimi bunun sorumlusu olarak gösteremeyiz. Öncelikle insan kaynakları önemli.

Sonra da ölçek ekonomisi geliyor. Bunu açarsak; Gübre, yem, tohum, makine gibi kaliteli girdiler, toprak, iklim, sulama gibi yetiştirme şartları ve maliyet yapısının rekabet edilebilir olması ve son olarak da katma değer ve piyasa odaklı bir pazarlama stratejisi şeklinde sıralanıyor. Bunlar genel noktalar, peki İzmir ve bölge olarak problemimiz nedir? Yukarıda saydığımız bileşenlerin bazılarında demek ki bir arıza var. Bunu öncelikle belirlememiz gerekir. Yükselen değer olan gıda güvenliği ürün talebi doğrultusunda üretim ve işleme teknikleri prosedürleri her gün değişiyor. Bunlara ayak uydurmak önemli. Mevcut durumda İzmir'de havza bazlı üretim var. Havza bazlı üretimimiz çok iyi. Jeotermal kaynaklarımız var, seracılığımız geliyor ve bu konuda çok ta güzel gelişmeler var fakat bununla ilgili akademisyenlerimiz yok veya yetiştirilen mühendislerimiz seracılık veya jeotermal ile ilgili farklı bir eğitim görmüyorlar. Bu bir eksiklik. Ürün çeşitliliğinin artırılması ve çeşitliliğin üretiminin ülke çapında yayılması lazım. Biz ihracatçı olarak 12 ay bir ürünün ihracatını yapılabilmeliyiz. Hububat bakliyatına, orman ürünlerinde, tütünde, konservede bunu yapıyoruz. Sofralık veya sebze bu maa-lesef yapılamıyor. Bunun geliştirilmesi gerekmektedir, özellikle meyvecilikte. Arazi toplulaştırılması ve kümelenmiş üretim bölgeleri stratejileri var. Bölgemizde arazi pahalı, küçük ve çok parçalı. Bu izlenebilirlik ve üretim kontrolünde en büyük engel. Büyük ölçekli, maliyetlerini kontrol edebilir bir sistem veya küçük firmaları kooperatifleştiren bir model oluşturulmalı. Bu konuda da işbirliği ve güçbirliği önemli. Tohum kaynaklarının bir laboratuvar ortamında saklanmasıyla övünmek güzel ama bunlar koleksiyon ürün olmaktan çıkarılmalı ve üretime yönlendirilmeli. İhracatçılar olarak ne yaptık dersiniz; üretileni sattık, üretime girip sattık, üreticiyi doğru üretim için yönlendirdik, dış pazarda girdi maliyetleriyle rekabet ettik, ana tedarikçi olmaya çalıştık. Olamadık. TİM olarak 2023 stratejisi hazırlandı. Ar-Ge olarak 2008 yılından bu yana 4.8 milyon Euro karşılığı 13 proje yaptık. AB komisyonu ve İZKA ile 5 proje yaptık. Ekonomi Bakanlığı ile 6 proje yürüttük. Biz ihracatçılar olarak ne yaparsak yapalım üretim olmadan ihracat olmuyor. Üretimi çeşitlendirmeden ve ihracat konusunda da girdi maliyetlerini ayarlamadan hiçbir şey olmuyor. Vizyonumuz, rakiplerin önüne geçerek sürdürülebilir ihracat büyümesini sağlamak. İzmir'in tarım ve gıda potansiyelini çok iyi değerlendirmeliyiz."

# EGİAD'IN BAĞLI BULUNDUĞU ÜST FEDERASYON VE KONFEDERASYONLAR



24.05.12 BASİFED

## BASİFED (BATI ANADOLU SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEKLERİ FEDERASYONU)

BASİFED, Batı Anadolu'da Antalya'dan Çanakkale'ye 13 ili (Çanakkale- Balıkesir- Kütahya- Manisa- İzmir- Uşak- Afyon- Denizli- Aydın- Isparta- Burdur- Muğla- Antalya) kapsayan bir bölge içinde 16 derneğin güç birliği yaparak bir araya gelmesiyle 9 Eylül 2003 tarihinde İzmir'de kurulmuştur.

Bölgesel, sektörel ve ulusal ekonomik politikaların oluşturulmasına katkıda bulunmak, bölgesel ve sektörel kalkınma vizyonlarını geliştirerek uluslararası entegrasyona ve rekabet gücünün artırılmasına yönelik projeler geliştirmek, iş dünyasını ilgilendiren sorunları ve çözüm önerilerini kamuoyuna ve yetkili kurumlara duyurmak amacıyla, üyeleri arasında güç birliği sağlayarak ortak çalışma zemini oluşturmak temel misyonudur.

Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkıda bulunmak üzere, Atatürk'ün çizdiği Türkiye Cumhuriyeti vizyonunu ve çağdaş uygarlık hedefini esas alarak; bölgesel ve sektörel potansiyellerin en iyi şekilde değerlendirilmesi, laik, demokratik ve etkin

bir hukuk devleti anlayışı içinde, sivil toplumun kurumsallaşması ve özel girişimciliğin yaygınlaşmasını sağlamak, sanayici ve işadamlarının sorunlarına sahip çıkarak toplumdaki öncü ve girişimci niteliklerini geliştirmek üzere bağımsız bir platformda, temsil tabanı geniş, güçlü bir örgütlenme oluşturmak temel hedefiyle kurulan BASİFED, bu yapısal özelliğiyle, AB ile entegrasyon sürecinde Türkiye'deki STK'ların yeniden yapılanmasında bölgesel düzeyde ilk ve somut örneklerden birini oluşturmaktadır. BASİFED Batı Anadolu'da faaliyet gösteren Dernekleri içine alan ve bölgenin kalkınmasına yönelik çeşitli faaliyetlerle etkin olarak çalışan bir federasyondur. Yalnızca kendi bünyesindeki kuruluşlarla değil, üniversite, diğer STK'lar, Oda ve Borsalar ile işbirliği yaparak bölgesinin ekonomisi ve kalkınması adına çeşitli projeler geliştirmekte, rapor yayınlamakta ve bilgilendirme toplantıları düzenlemektedir.

ESİAD Geçmiş Dönem Başkanı Sıtkı Şükürer'in halen başkanlığını yürüttüğü BASİFED bünyesinde EGİAD'ı temsilen Başkanımız Temel Aycan Şen BASİFED Başkan Yardımcılığı, Halil Nadas, Levent Akgerman ve

Nazif Ulusoy ise Yönetim Kurulu üyeliği görevlerini sürdürmektedir. Seda Kaya, Tamer Ustağlu, Deniz Sivri ve Adnan Altuğ ise Yedek Yönetim Kurulu Üyeliği görevindedirler.

### Üyeleri:

**AFSİAD** AFYON SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ  
**ASAD** ATATÖRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ  
**EGEDERİDER** EGE BÖLGESİ DERİ SANAYİCİLERİ DERNEĞİ  
**EGİAD** EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ  
**EGİKAD** EGE İŞ KADINLARI DERNEĞİ  
**EGOD** EGE OTOMOTİV DERNEĞİ  
**ESİAD** EGE SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ  
**İZSİAD** İZMİR SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ  
**MOSBSANDER** MANİSA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ SANAYİCİLERİ DERNEĞİ  
**TÜSİAD** TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ  
**TÜRKONFED** TÜRK GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI KONFEDERASYONU



## TÜRK GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI KONFEDERASYONU (TÜRKONFED)

Türkiye Sanayici ve İşadamları Dernekleri Platformu üyesi dernekler ile, Sektörel Dernekler Platformu üyesi derneklerin oluşturduğu federasyonlar tarafından, resmen Kasım 2004'te kuruldu. Batı Anadolu, Marmara ve Kuzey Anadolu, İç Anadolu, Trakya, Orta Karadeniz, Doğu Karadeniz, Batı Akdeniz, Doğu Akdeniz, İstanbul, Doğu ve Güneydoğu Anadolu federasyonları TÜRKONFED'in coğrafi dağılımının temelini oluşturmaktadır. Yapı ürünleri, Seramik, Demir Çelik, Otomotiv, Kimya, Mühendislik, Nakliye, Asansör, Kırtasiye, Fuarçılık sektörleri de örgütlenmedeki öncü sektörlerdir. Bugün TÜRKONFED'in bünyesinde 13 federasyon, 112 dernek ve 10 binden fazla iş insanı bulunmaktadır. TÜRKONFED üyesi iş insanları, 208 milyar dolarlık iş hacmine, 1 milyonu aşkın istihdam kapasitesine ve 65 milyar dolardan fazla ihracat hacmine sahiptir. TÜRKONFED; Atatürk'ün çizdiği Türkiye Cumhuriyeti vizyonu ve çağdaş uygarlık hedefini esas alarak; bölgesel ve sektörel sanayici ve işadamları federasyonlarının ortak sesi olarak bölgesel, sektörel ve ulusal ekonomik politikaların oluşturulmasına katkıda bulunmak, iş dünyasını ilgilendiren sorunları ve çözüm önerilerini kamuoyuna, yetkili kurumlara duyurmak amacıyla, ortak çalışma zemini oluşturmak, bölgesel ve sektörel kalkınma vizyonları geliştirerek uluslararası entegrasyona ve rekabet gücünün artırılmasına yardımcı olmak, bölgesel ve sektörel potansiyellerin en iyi şekilde değerlendirilmesi

için faaliyetlerde bulunmak, projeler üretmek, sivil toplumun kurumsallaşması ve özel girişimciliğin yaygınlaşmasına çalışmak, sanayici ve işadamlarının sorunlarına sahip çıkarak toplumdaki öncü ve girişimci niteliklerini geliştirmek üzere bağımsız bir platformda, temsil tabanı geniş, güçlü bir örgütlenme gerçekleştirmek ana amacıyla faaliyetlerini sürdürmektedir. Sürdürülebilir büyüme ve rekabet gücünü artırmak, bölgesel ve sektörel gelişme olanakları temelinde 10-25 yıllık sanayileşme perspektiflerini belirlemek, sektörel ve bölgesel iş fırsatlarını uluslararası düzeyde tanıtmak, kamu reformu ve yerel yönetimler konusundaki çalışma ve uygulamaları izlemek, kurumsal yönetim, iş ahlakı ve iş mükemmelliği modelleri yerleştirmek, bölge ve sektörlerde girişimci örgütleri desteklemek, bilgi ve tecrübe aktarmak, AB müzakere ve uyum sürecini izlemek, sürece bölgesel ve sektörel boyutta katkıda bulunmak gibi ana faaliyetleri bulunan TÜRKONFED çeşitli konularda sempozyum, zirve vb. geniş katımlı toplantılar ile üyelerini biraraya getirmekte ve ayrıca yayınladığı değerlendirme raporları ve bültenlerle kamuoyunu bilgilendirmektedir. TÜRKONFED, düzenli olarak "Girişim ve İş Dünyası Konseyi" toplantıları, "Yerel Dinamikler" Toplantısı, "Kalkınmada Bölgesel Dinamikler" Sempozyumu gibi pek çok toplantı ile ekonominin ve iş dünyasının nabzını tutmakta, ayrıca ekonomik kalkınma ve güncel gelişmeler ile ilgili üyelerini ve kamuoyunu bilgilendirmektedir. Düzenli olarak kamuoyuyla paylaştığı ekonomik değerlendirme raporlarının yanısıra yayınladığı raporlar arasında

"Bölgesel Kalkınma ve Kalkınma Ajansları"; "Türkiye'de Bölgesel Kalkınma: Farklılıklar, Bağıntılar ve Yeni Bir Mekanizma Tasarımı" konulu araştırma raporları bulunmaktadır. Halen Süleyman Onatça'nın TÜRKONFED Başkanlığını yürüttüğü TÜRKONFED bünyesinde EGİAD'ı temsilen Başkanımız Temel Aycan Şen TÜRKONFED Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yapmaktadır.

### Üyeleri:

**BAKSİFED** BATI AKDENİZ SANAYİ VE İŞ DÜNYASI FEDERASYONU

**BASİFED** BATI ANADOLU SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEKLERİ FEDERASYONU

**DASİFED** DOĞU AKDENİZ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEKLERİ FEDERASYONU

**DOĞÜNSİFED** DOĞU VE GÜNEYDOĞU SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEKLERİ FEDERASYONU

**DOKASİFED** DOĞU KARADENİZ SANAYİ VE İŞ DÜNYASI FEDERASYONU

**GESİFED** GÜNEY EGE SANAYİCİLER VE İŞADAMLARI FEDERASYONU

**İÇASİFED** İÇ ANADOLU SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEKLERİ FEDERASYONU

**İSİFED** İSTANBUL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEKLERİ FEDERASYONU

**MAKSİFED** MARMARA VE KUZEY ANADOLU SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEKLERİ FEDERASYONU

**OKASİFED** ORTA KARADENİZ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEKLERİ FEDERASYONU

**ORANSİFED** ORTA ANADOLU BİLİM VE İŞ DÜNYASI DERNEKLERİ FEDERASYONU

**SEDEFED** SEKTÖREL DERNEKLER FEDERASYONU

**TİMFED** TESİSAT İNŞAAT MALZEMECİLERİ FEDERASYONU

**TRAKYASİFED** TRAKYA SANAYİ VE İŞ DÜNYASI FEDERASYONU

**TSF** TÜRKİYE SERAMİK FEDERASYONU  
YÜF YAPI ÜRÜNLERİ ÜRETİCİLERİ FEDERASYONU





03.03.12 TÜGİK

### TÜGİK (TÜRKİYE GENÇ İŞADAMLARI KONFEDERASYONU)

TÜGİK, yüksek kurul olarak 27-30 Ekim 1994 tarihinde oluşturulmuş, yasal olarak resmen bir konfederasyon olmasa da, Yüksek Kurul adıyla, faaliyetleri itibarıyla, tüm ülkeyi kapsayan bir kuruluş yapısı içerisinde, üyelerinin ihtiyaçlarına ve beklentilerine cevap vermeye, ülke sorunlarına çözümler üretmeye başlamıştır. 3 Eylül 2004 tarihinde ise Türkiye Genç İş Adamları Konfederasyonu resmen Sayın Erhan Özmen'in başkanlığında kurulmuştur. TÜGİK, 15 yıllık birikimin sonucunda, son yıllarda kamuoyunda çok daha sesi duyulan, sözüne değer verilen, basında görüşleri dikkate alınan, iktidar ve muhalefet üzerinde etkili, kurumsallaşmasını azami derecede gerçekleştirmiş, üyelerinin önemli bir kısmıyla elektronik ortamda iletişim kurabilen, sürekli olarak gündemi oluşturuca faaliyetler gerçekleştirebilen, sürekli hedeflerini yenileyen, hizmet içi eğitimlerle üyeleri ve çalışanları arasında kurum kültürünü, aidiyet duygusunu geliştirmeye çalışan, önemli yurt dışı faaliyetlere imza atan, her faaliyetini vizyoner bir yaklaşımla planlayan, sürekli gelişen ve teşkilatlanmasını artıran bir iş adamı konfederasyonu haline gelmiştir. TÜGİK, kuruluş amacına uygun olarak, sadece, iş adamlarının ekonomik beklentilerine cevap vermekle kalmamakta, sosyal sorumluluk anlayışının gereği olarak, toplumsal destek faaliyetlerine de önem vermekte ve her fırsatta bu tür faaliyetleri yerine getirmektedir.



18.02.12 TÜGİK

TÜGİK, Türkiye'deki genç işadamları derneklerini bünyesine alarak üyelerinin ticari ve ekonomik işbirliğini desteklemek amacıyla çeşitli aktiviteler düzenlemektedir. Dönem dönem düzenlediği "TÜGİK İş Görüşmeleri" başlığındaki faaliyeti kapsamında üyelerinin birebir görüşme yoluyla ticari işbirliğini geliştirmeleri hedeflenmektedir. Ayrıca TÜGİK, üyelerini ve kamuoyunu bilgilendirmek üzere çeşitli sempozyum, zirve ve bilgilendirme toplantıları düzenleyerek güncel ekonomik ve sosyal gelişmelerle ilgili bilgi sunmaktadır. Halen Erkan Güral'ın Genel Başkanlığını yürüttüğü TÜGİK bünyesinde, Başkanımız Temel Aycan Şen, TÜGİK Başkan Yardımcısı; Kenan Doğan ve Seda Kaya Yönetim Kurulu Üyesi; Yonca Güngör ve Gözde Keskin ise Yedek Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev

yapmaktadır. Geçmiş Dönem Başkanımız E.Cemal Elmasoğlu ve üyemiz Murat Ullusu ise Yüksek İstişare Konseyi Üyeliği görevindedir.

#### TÜGİK Üyeleri:

**EGAFED** EGE AKDENİZ GENÇ İŞADAMLARI FEDERASYONU

**EGİFED** EGE GENÇ İŞADAMLARI FEDERASYONU

**GİAF** GÜNEYDOĞU GENÇ İŞADAMLARI FEDERASYONU

**İÇGİAF** İÇ ANADOLU GENÇ İŞADAMLARI FEDERASYONU

**MARGİF** MARMARA GENÇ İŞADAMLARI FEDERASYONU

**MAGİFED** GÜNEY MARMARA GENÇ İŞADAMLARI FEDERASYONU

**KARGİF** KARADENİZ GENÇ İŞADAMLARI FEDERASYONU

**KUZAY KIBRIS GİAD**





30.11.2011 EGİFED

## EGE BÖLGESİ GENÇ İŞADAMLARI DERNEKLERİ FEDERASYONU (EGİFED)

Ege Bölgesi Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu (EGİFED), Ege Bölgesinde kurulu bulunan Genç İşadamları Derneklerinin çalışmalarında birlik ve uyumu sağlamak , Ege Bölgesinde üst düzeyde bir yönetim kuruluşunu oluşturmak üzere güç birliği yaparak bir araya gelmesiyle 2004 yılında kurulmuştur. Kurucu Başkanlığını ve İkinci Dönem Başkanlığını Fatih Dalan'ın yaptığı Federasyon'un üçüncü dönem başkanlığını ise Cemal Elmasoğlu ve Sırrı Yırcalı üstlenmişlerdir. Yönetim Kurulu Başkanlığı, bu dönem EGIAD Başkanı Sn. Temel Aycan Şen tarafından yürütülmektedir.

**EGİFED'in temel misyonu;** demokrasi ve insan hakları evrensel ilkelerine bağlı, girişim, inanç ve düşünce özgürlüklerine saygılı, Atatürk'ün çağdaş uygarlık hedefine ve ilkelerine sadık olarak toplumsal yapının gelişmesine ve demokratik sivil toplum ve laik hukuk devleti anlayışının yerleşmesine yardımcı olmak; piyasa ekonomisinin hukuksal ve kurumsal alt yapısının yerleşmesini, liberal ekonomik kurallarının yerleşmesini, yanısıra ülkenin doğal kaynaklarının, teknolojik yeniliklerle desteklenerek en etkin biçimde kullanılmasını, verimlilik ve kalite yükselişini sürekli kılacak ortamın yaratılması yolu ile rekabet gücünün artırılmasını hedef alan politikaları desteklemektedir. Bu misyon doğrultusunda EGİFED, Türkiye'de öncelikle Ege Bölgesi'ndeki genç işadamlarını

bir çatı altında toplayarak tanışma ve kaynaşmalarını sağlamak, mesleki konularda bilgi alışverişini gerçekleştirmek, üyelerin ilgili olduğu özel ve resmi kuruluşlarla ilişkilerini geliştirmek, Federasyon'un faaliyet alanına giren konularda kamuoyunu aydınlatıcı çalışmalar yapmak, ayrıca Ege Bölgesini ve Türkiye'yi ilgilendiren ekonomik, kültürel ve sosyal konularda, fikirler üretmek, lobicilik faaliyetlerinde bulunmak, çeşitli konularda bilimsel araştırmalar yaptırarak kamuoyunu aydınlatmak, mevcut yasalar çerçevesinde yurtiçi ve yurtdışındaki benzer kuruluşlarla işbirliklerini geliştirmek suretiyle üyelerinin ve ülke ekonomisinin yararlanmasını amaçlamaktadır.

EGİFED, üyesi olan derneklere ve dernek üyelerine yönelik çeşitli seminer, konferans ve eğitimler düzenlemekte, gerektiğinde konularında uzmanlaşmış kişi ve kuruluşların katkısıyla raporlar hazırlamakta, üyelerin ve kamuoyunun yararına sunmaktadır. EGİFED tarafından kamuoyuna sunulan en önemli raporlardan biri Dokuz Eylül Üniversitesi işbirliği ile hazırlanan "Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Perspektifinde Ege Bölgesi ve Türkiye Tarımı" konulu araştırma raporudur. Federasyon, ayrıca üyesi olan derneklerin bulunduğu şehir ve ilçelerde periyodik toplantılar düzenleyerek hem bölgenin hem de EGİFED'in gündemindeki güncel konuları ele alarak bilgi alışverişinde bulunmakta ve derneklerin yaptığı faaliyetleri değerlendirmektedir. EGİFED'in şu andaki üyeleri Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD) , Balıkesir Genç İşadamları

Derneği (BAGİAD), Manisa Genç İşadamları Derneği (MAGİAD), Akhisar Genç İşadamları Derneği (AKGİAD), Nazilli Genç İşadamları Derneği (NAZGİAD) ve Bandırma Genç Girişimci İşadamları Derneği (BANGGİAD) 'dır. EGİFED, Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu'nun (TÜGİK) kurucu üyelerindedir ve TÜGİK bünyesindeki en güçlü federasyonlardan biridir. Federasyonlar bir anlamda derneklerle konfederasyon arasında bir köprü işlevi görmektedir ve derneklerin konfederasyonda temsili federasyonlar aracılığıyla olmaktadır. EGİFED'i oluşturan derneklerin üyeleri Konfederasyonun yönetiminde ve diğer organlarında çeşitli görevler üstlenmektedir. TÜGİK Başkan Vekili olarak da görev yapan EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen başta olmak üzere EGİFED üyesi derneklerin yönetici ve üyelerinden oluşan çok sayıda temsilci Konfederasyon'un karar alma ve denetim mekanizmalarında görev yapmaktadır. ●

# İki tekerlek üzerinde tarih serüveni

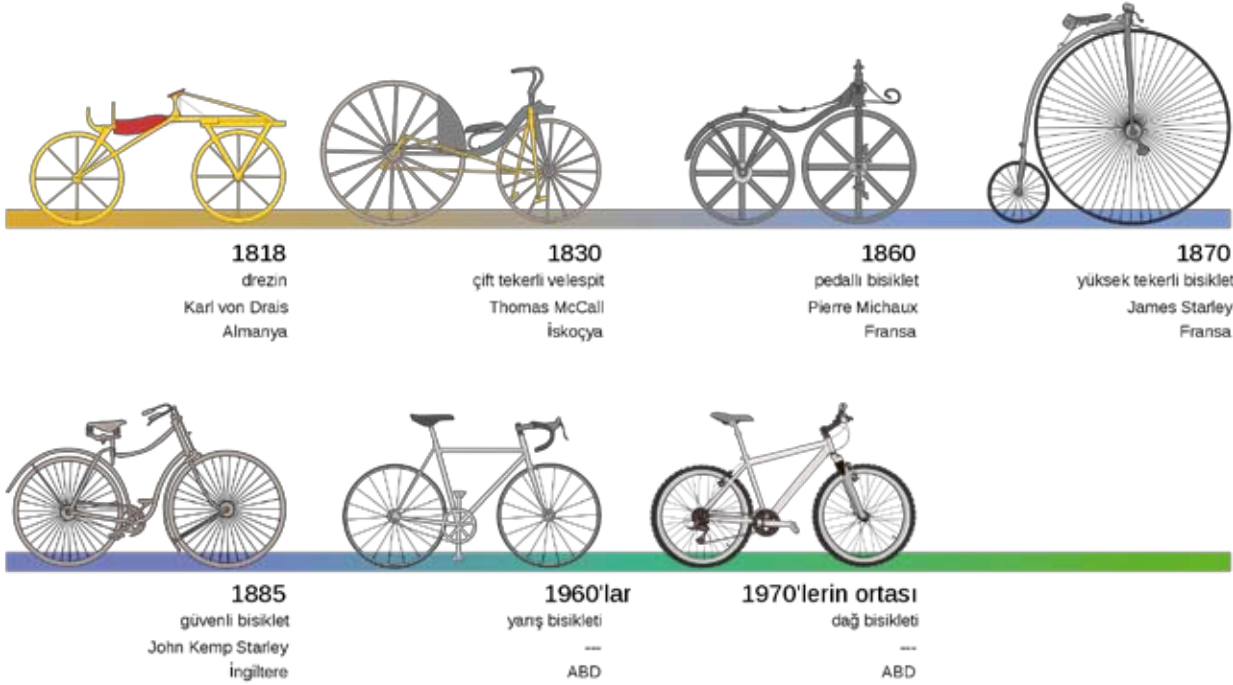


Yapılışından bu yana bisiklet sürekli gelişerek kendini bugüne taşıdı. Spor olarak görülmesinden önce bisiklet insanların ulaşım aracı olarak günümüze kadar geldi. Bisikletin yaygınlaşması ise bisiklet sporunun gelişmesini sağladı. Türkiye’de ise bisiklet denildiğinde İzmir ön plana çıkıyor. Bisiklet Federasyon’unun kurulmasından sonra ilk bisiklet turu 1928 yılındaki ‘Ege Turu’ olarak bilinir.

**HAZIRLAYAN**  
**Gencer ÇETİNKAYA**







### İlk bisiklet çok ilkel biçimde 12. yüzyılda Çin'de görülmüştür.

Fransız Sirvac yaptığı sağ ve sol ayakların itmesiyle yürüyen bisiklet yapmıştır. "Celerifere" adını taşıyan bu alet 1791 tarihlidir. Baron Karl Von Drais, Drais de Senebol'un yaptığı bisikleti geliştirmiş ve bisiklete gidon eklemiştir. Bu bisiklet 1816 yılında yapılmıştır. Bu bisiklet tahattan imal edilmiştir. 1818'de bisiklette metal kullanılmaya başlanmıştır. Leonardo Da Vinci'nin çizimleri kullanarak ilk pedallı bisikleti üreten Kirkpatrick Mac Millan'dır. 1839-1840 yılları arasında İskoçya'da yapılan bu bisiklet, halen Londra Science Museum'da sergilenmektedir. 1855'te Fransız Ernest Michaux'un bisikleti, pedallı etkin olarak kullanmıştır. 1870'ten sonra geliştirilen yeni bisikletlere "Bicycle" denilmiştir. Bu modelde ön tekerliğin çapı bir ila 1,5 metre arasında değişmiştir. İlk seri üretim bisiklet "Michaux Company" tarafından yapılmıştır. Şirket, yılda 140 bisiklet üretiyordu. Bisikletin ilgi görmesi dönemin devletlerinin de dikkatini çekmiştir. 1800'lerin ikinci yarısında Fransa Savunma Bakanlığı bisiklet üretimini destek vermiş ve 1871'de imal edilen bisikletler Almanya ile yapılan savaşta kullanılmıştır.

### BİSİKLETİN TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ

İlk bisiklet yarışı, Osmanlı döneminde, 1896'da Atina'da düzenlenen ilk modern Olimpiyat Oyunları'ndan bir yıl sonra, 1897'de Selanik'te yapıldı. Daha sonra bisiklet satıcılarının girişimiyle İstanbul'da

da bisiklet yarışları düzenlendi. Ama asıl gelişme, 1908'de II. Meşrutiyet'in ilanından sonra gerçekleşti. Fenerbahçe Spor Kulübü, 1912'de bir bisiklet şubesi kurarak bu sporun gelişmesine öncülük etti.

1923'te Bisiklet Federasyonu kuruldu ve bu tarihten itibaren bölgeleri dolaşmayı amaçlayan bisiklet gezileri düzenlendi. Ne var ki, bisiklet ekibi bisiklet bulamadığı için 1924'te Paris'te düzenlenen Olimpiyat Oyunları'na katılmadı. Türkiye ilk uluslararası yarışmalara 1927'de Bulgaristan'da katıldı.

Türkiye'de ilk kez 1928'de Ege Turu adı altında yarışma düzenlendi. Daha sonra, 1938, 1939, 1941 ve 1942'de İstanbul-Edirne-İstanbul bisiklet yarışları yapıldı.

1963'te de Marmara Turu adı altında bisiklet yarışları yapılmaya başlandı ve Marmara Turu 1966'da uluslararası nitelik kazandı. 1968'de de Cumhurbaşkanlığı Uluslararası Bisiklet Turu adını aldı. 1970'de de ilk kez Esen Bisiklet Kulübü adıyla bir bayan bisiklet takımı kuruldu. Bugün Türkiye'de yılda yaklaşık 1,5 milyon bisiklet satılıyor. Bu bisikletlerin yüzde 65'i okulların kapanma tarihi olan Haziran ayında satılıyor. Ancak bisikletlerin yüzde 98'i hala beyaz eşya mağazalarında satıldığı için kaliteli olmadığı belirtiliyor. Bu bağlamda bisikletler bodrumda çürümeye terk ediliyor.





# Cumhurbaşkanlığı Bisiklet Turu Fransa Bisiklet Turu'na rakip olacak

Bisiklet sporunun gelişmemesi yönündeki sıkıntılara değinen yetkililer, lise-üniversite seviyesine gelindiğinde okul ve sporun daha koordineli şekilde yürütülmesi gerekliliği, okullara girerek yaygınlaşmamış olması, bisiklet sporunun gelişimini etkilediğini belirttiler.

**Türkiye'de bisiklet ve bisiklet sporunun** fazla bilinmediğine dikkat çeken Türkiye Bisiklet Federasyonu yetkilileri, bisiklet sporunun tanıtılmasını Federasyona en büyük desteği medyadan aldıklarını söylediler. Bütün dünyada medyanın desteğinin bisiklet sporunun tanıtımında çok büyük rol oynadığını anlatan yetkililer, Türkiye'de basın, medyanın desteğinin artarak devam etmesi, kitleleri bisiklet sporuna daha da yaklaştıracığını vurguladılar.

## “DERNEKLERİN ÇALIŞMALARINI DESTEKLİYORUZ”

Türkiye Bisiklet Federasyonu'nun 1923 yılında kurulmuş olup, görevinin bisiklet sporunun ülke düzeyinde yayılıp gelişmesini sağlamak olarak açıklayan yetkililer, “Federasyon bu amaç doğrultusunda çeşitli etkinlikler düzenler ve etkinliklerin kurallara uygunluğunu denetler. Bisikletin tanıtımını amaç edinen derneklerimizin çalışmalarını Türk sporu adına takdir ediyoruz ve ulaştıkları kitleleri dikkate aldığımızda çalışmalarından dolayı tebrik ediyoruz. Aynı amaçlar doğrultusunda çalışmalara devam edildiğinden, ortak planlar, projeler gelecekte bisikletin önünü daha da açacaktır düşüncesindeyiz. Ayrıca iyi planlandığında, iyi organize edildiğinde, çok keyifli bir organizasyona dönüşen bisiklet turizmi etkinlikleri özendirilmelidir ve desteklenmelidir” dedi.

## 2005'TE ATILIM GÖSTERDİ

Bisikletin insan vücuduna, ulaşma, sosyal yapıya gibi katkılarının Türkiye'de iyi bilinmediğini aktaran

Yetkililer, bisikletin bir ulaşım aracı olarak kullanılmasının yaygınlaşması için basit birtakım düzenlemelere ihtiyaç olduğunu dile getirdiler. Özellikle son yıllarda belediyelerin planlarına bisikleti dahil ettiklerini gördüklerini dile getiren Yetkililer, Belediyelere teknik anlamda yardımcı olmaya çalıştıklarını anlattılar. Yetkililer, şöyle devam etti: “Bisiklet sporu 2005 yılından itibaren çok büyük bir atılım gerçekleştirmektedir. Milli Takımlarımızın başarıları her geçen sene katlanarak artan bir ivmeyle yükselmektedir. Artık Balkan Şampiyonalarında kürsüye çıkmak olağan hale gelmiş, Avrupa ve Dünya Şampiyonalarına özellikle davet edilen bir ülke konumuna gelinmiştir. Dünya Şampiyonalarına kota sisteminden dolayı gidilemezken, artık hem de en yüksek sayıda katılım hakkı elde edilerek gidilir hale gelmiştir. Akdeniz Oyunları'nda artık şampiyonların hemen ardından bitiş çizgisine giren sporcularımızla derece peşinde koşar hale gelinmiştir. Ve 40 yıl aradan sonra Londra 2012'ye Yol Bisikleti'nde, hem de ülkemizin içinde bulunduğu grupta alınabilecek en fazla sayıda kota alınarak katılım gerçekleşmiştir.”

## VELEDROM SORUNU

Bisiklet sporunun gelişmemesi yönündeki sıkıntılara değinen Yetkililer, lise-üniversite seviyesine gelindiğinde okul ve sporun daha koordineli şekilde yürütülmesi gerekliliği, okullara girerek yaygınlaşmamış olması, bisiklet sporunun gelişimini etkilediğini belirttiler. Türkiye'de bisiklet sporunun geliş-

minde büyük eksikliklerden birinin de veledrom eksikliğini olduğunu altını çizen Yetkililer, “Geçmişte faal veya yarı faal velodromlarımız olmasına rağmen, bugün kullanılabilir durumda hiç velodromumuz yoktur. Bu yönde plan ve proje çalışmaları büyük hızla devam etmektedir ve bütçe aşamasına gelinmiştir. Yeterli bütçe temin edildiğinde hızla bu velodromlarımız hayata geçirilecektir. Pist bisikletinde de başlamış olan projelerimiz böylece daha geniş kitleye yaygınlaşarak sporcu sayımızda bir patlamayı getirecektir” diye konuştu.

## BİSİKLET TURU YÜKSELİYOR

Türkiye Bisiklet Federasyonu'nun kendi misyonu doğrultusunda her yıl yıllık faaliyet programları hazırladığına ve bu programlar çerçevesinde her yıl birçok etkinlik düzenlediğini anlatan Yetkililer, sözlerini şöyle sürdürdü: “Ülke genelinde düzenlenen yarışların yanı sıra, özellikle son yıllarda her yıl uluslararası turlar da organize etmektedir. Bu turlarımıza diğer ülkelerden takımların ve milli takımların ilgisi her geçen sene daha da artmaktadır. Bu turlarımızdan en büyüğü, en eskisi olan Cumhurbaşkanlığı Bisiklet Turu, son yıllarda üst üste kategoriler atlayarak HC, yani profesyonel çok büyük turların (Fransa, İspanya, İtalya Turları gibi) hemen arkasından gelen turların dahil olduğu konuma gelmiştir ve yakın bir zamanda Fransa Turu gibi tam profesyonel turlar arasına girmesi yönünde çok yoğun bir çalışma devam ettirilmektedir.”





KURŞUN KALEM  
EĞİTİM VAKFI

Önemli günlerde özel bir hediye;

Çağdaş Türkiye'nin öğretmen adaylarına "EĞİTİM BURSU"


Kutlama ve taziyelerinizi vakfımıza bağışta bulunarak yapabilirsiniz.

Sizleri üye, bağışçı veya gönüllü olarak vakfımızda görmek isteriz.  
Ayrıntılı bilgi için web ve facebook sayfalarımızı ziyaret edebilirsiniz.



Değişim emek ister;  
Emek dünyayı değiştirir.

Cumhuriyet Bulvarı Yıldırım İş Merkezi No. 81/1 Pasaport Konak İZMİR

Tel: (232) 445 35 99 • Faks:(232) 445 35 39 • bilgi@kursunkalem.org.tr • www.kursunkalem.org.tr  www.facebook.com/KursunKalemEgitimVakfi

## İZMİR BİSİKLET DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MURAT KARACA: “Bisikletin başkenti İzmir”

EGİAD üyelerine seslenen Karaca, şirket bünyesinde bisiklet sporunun gelişmesine yönelik çalışmalar yapılması ricasında bulunurken, kendilerine danışıldığı takdirde her türlü yardımda bulunacaklarını söyledi.

**İzmir’de 14 bin bisiklet kullanıcısı** olduğunu belirten İzmir Bisiklet Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Murat Karaca, İzmir’de bisikleti tetikleyici organizasyonların olduğunu ve başka illerde bu tür faaliyetlerin olmadığını söyledi. Karaca, bu durumların ‘Bisikletin Başkenti İzmir’ olarak yorumladıklarını aktardı. 14 bin bisiklet kullanıcısı içinde her yaşta amatör ve profesyonel sürücülerin olduğuna dikkat çeken Karaca, “Bisiklet, göçmen ailelerin olduğu yerlerde işe gidiş aracı olarak kullanılıyor. Sahil kesimlerinde spor amaçlı kullanılıyor. Özellikle İzmir’de bisiklet derneğinin ve platformların yaptığı Pazartesi’den Cuma’ya kadar turlar var. Halkın geneline bisikleti sevdiriyoruz. Bütün şehirleri inceledim. Onların İzmir’de trafik saygısı İzmir’deki gibi değil. Bisikleti tetikleyici organizasyonlar da var. Ama başka illerde yok. Biz de buna Bisikletin Başkenti İzmir dedik. Bunun için de kolları sıvadık. Attığımız adımlarla da bunu başarmaya gidiyoruz. Attığımız adımların altı çok dolu. Yılsonuna doğru insanları gidebileceğimiz her yere götüreceğiz. Kültürel turlar yapacağız. Burada tüm bisikletçilerin birlik olarak zorlukları aştığını göstereceğiz. Bunlar da gelişim için olumlu” dedi.

### “İZMİR’DE 1 KİLOMETRE BİSİKLET ALANI YOK”

İzmir’in coğrafi olarak bisiklet sürmeye uygun olduğunu vurgulayan Karaca, Sasalı’dan Urla’ya İzmir Büyükşehir Belediyesi ile bisiklet yolu projelerinin olduğunu ifade etti. Bazı şeyleri yapabilmek için vizyon gerektiğine dikkat çeken Karaca, şöyle devam etti:

“İzmir’de son 30 senedir bir çivi bile çakılmadı. İzmir’de bisiklet yolu diye geçen yollar Karşıyaka, Sasalı, Üçkuyular-Alsancak arası. Burada bizim canımızı en çok yakan pasaporttur. Orada seyir terasları yapıldı. Tamamen ticari bir döngü oldu orası. Bu bölgede bisiklet yolu var ama oralar hep dolu. Bununla birlikte İzmir’de bir kilometre bisiklet yolu yok. Yani Sasalı’ya yaptıkları yol beton yoldur. Bisiklet yolunda 6 tane farklı malzeme kullanılır. Bunların birçok zararlıya karşı koruyucu özellikleri var. Bizde bisiklet yoluna önce micir sonra asfalt dökülür. Üzerine çizgi çekilip birde bisiklet yolu levhası koyduğunda bisiklet yolu oluyor.”

### İZMİR’E BİSİKLET TURU

İzmir’e bir bisiklet turu kazandıracaklarını aktaran Karaca, bu turun İzmir’in tarihi güzelliklerini, coğrafyasını ve gizli kalmış yönlerini ön plana çıkaracak bir tur olacağını belirtti. Tur hakkında bilgi veren Karaca, “İzmir’den Foça’ya gidilecek. Oradan Karaburun’a feribotla geçeceğiz. Karaburun’u arkadan Ildır üzerinden geçeceğiz. Ildır’dan Kuşadası, Meryem Ana ziyaret edilecek. Oradan Seferihisar’a geçeceğiz. Son olarak da İzmir’e dönüş yapacağız. Bu tura 400 bisikletçi katılır ve bunun yüzde 25’i yabancı olur. 100 bisikletli yurtdışından geldiğini düşünürsek, bu kişilerin anlatacaklarını para vererek reklam ile yapamazsınız” diye konuştu.

### “BİSİKLETLERİN SONU BODRUM OLUYOR”

Türkiye’de yıllık 1 milyon 300 bin bisiklet satıldığına dikkat çeken Karaca,

bunun yüzde 65’inin Haziran ayında satıldığını altını çizdi. Bisikletin hala iyi bir karne hediyesi olduğunu dile getiren Karaca, bisikleti karne hediyesinden çıkarıp halkın geneline yaymak istediklerine değindi. Son 5 yılda 7,5 milyon bisiklet satıldığını aktaran Karaca, sokaklara baktıklarında bisiklet görmediklerini anlattı. Bisikletlerin nerede olduğunu araştırdıklarını vurgulayan Karaca, “Bisikletlerin yüzde 98’i hala beyaz eşya mağazalarında satılıyor. Bunlar kötü bisiklet olduğu için bisikletin geleceği ya balkon ya da bodrum oluyor. Bisiklet seçiminde de biz insanlara yardımcı oluyoruz” diye konuştu.

### “PEDİKEF İLE FARKINDALIK YARATMAK İSTEDİK”

Pedikaf adlı bisiklet taksinin dünyada yaygın olarak kullanıldığını kaydeden Karaca, şöyle devam etti: “Pedikaf, kısa mesafede insanların kullanımı için kullanılıyor. Bizde kıyı şeridine bunu kazandırmak istedik. 2 buçuk sene önce getirdik. Burada amacımız İzmir’e gelen turistleri kıyı şeridinde ve Kemeraltı’nda dolaştırmak istedik. Güzel bir farkındalık yaratmak istedik. Ama yine bürokrasiye takıldı. Büyükşehir Belediyesi’ne bu projeyi götürdüğümde karşıma faytoncular ve taksiciler çıktı. İnsanlar buna keyif için binecekti. Bunları da üniversite öğrencileri sürecekti. Onlarda para kazansınlar. Bunu yaptık, taksiciler faytoncular dediler. Ama bir gün İzmir’in vizyonu açık bir başkan olacak ve proje ile önlere gittiğimizde bize destek verecekler.”



### EGİAD’A ÇAĞRI

EGİAD üyelerine de seslenen Karaca, “Hepsi büyük kurumsal firmaların yöneticileri veya sahipleri. Kendi bünyelerinde hobi amaçlı bisiklet turları düzenlesinler. Bahar aylarında beyaz ve mavi yakalılara özel bisiklet turları düzenlesinler. Bununla ilgili derneğimize başvursunlar. Biz onların yol güzergâhlarından yiyeceklerine kadar özel programlar düzenliyoruz. Bize üye olmalarını destek vermelerini istiyorum” dedi.



PERŞEMBE AKŞAMI BİSİKLETÇİLERİ BAŞKANI  
MUHLİS DİLMAÇ:



# Bisikleti İzmir'e sevdiren adam

Pazartesi, Salı, Çarşamba, Perşembe, Cuma günü bisiklete binenler var. Hafta sonları da ilçelere gidiliyor. Ama Perşembe Akşamı Bisikletçileri bugün Türkiye'nin birçok yerinde var. İstanbul, Yalova, Bursa, Balıkesir, Bandırma, Aydın, Denizli, Konya, Samsun Ankara, Kütahya, Eskişehir, Adana, Antalya, Trabzon, Isparta dahil 35 il ve ilçedeyiz.

**İlkokulda hafta sonları bisikletçinin yanında işe gittiğini** anlatan Perşembe Akşamı Bisikletçileri Başkanı Muhlis Dilmaç, daha sonra kendilerinin bisiklet dükkanı açtıklarını ve uzun süre kendisine ait bir bisikleti olmadığını söyledi. Bisikletin gülen bir yüzü olduğunu belirten Dilmaç, bisikletin pozitif bir etki verdiğini ancak onu yakalamanın önemli olduğunu kaydetti.

2007 yılının sonbaharında gece bisiklet binmeye başladıklarını aktaran Dilmaç "Her Perşembe saat 8'de Göztepe İskele'de 3-5 kişi ile bu işe başladık. Her hafta kaç kişi geldiğini sayıyorduk. Esas amacımız İzmir'de bisiklete binilebilirliği göstermekti. Gündüz çalıştığımız için bunu ne zaman yapacaktık. Hafta sonları zaten İzmir'in ilçelerine gezi düzenliyorduk. Ama tamamen görseleğin dışında kalıyorduk. Şehir içinde 100 kişi ile bisiklete bindiğimizde insanların dikkatini çekiyoruz. Anlatamayacağımız kelimeler duyduk, iyi şeyler söyleyenler de oldu. Kötü sözlerle kulaklarımızı tıkadık. İzmir'in caddelerinde her Perşembe dolaşmaya başladık. Önceleri yadırgandık. Daha sonra bizi görenler o günün Perşembe olduğunu öğrendi. Böylece 'Perşembe Akşamı Bisikletçileri' imajı oluştu. Ama bir şeyi İzmir'e alıştırmak çok zor. İzmir insanı çok rahat ve kolay kolay bir şeye alışmıyorlar. Bisiklete binmek insanlar için bir yerde terapi gibi oldu. Grupta öğretmen, beyin cerrahı, hakim, avukat yani her meslek grubundan kişi var. İnsanlar sabah ki iş stresini akşam atıyorlar" dedi.

## "PERŞEMBE AKŞAMI BİSİKLETÇİLERİ BİRÇOK İLDE VAR"

İzmir'de bisiklet olmadığını ve insanların bisiklet kullananlara saygısının olmadığını ifade eden Dilmaç, şöyle devam etti: "Hafta sonları İzmir'de kimse kalmıyor.



Bizde bisikletlerimizi Perşembe akşamı sürmeye karar verdik. Başlangıç noktamız buydu. Perşembe akşamındaki felsefemiz tamamen 7'den 77'ye. Bizde hızlı bisiklet sürmek yok. Gruba yeni katılan kişinin temposuna göre hız yapıyoruz. Onun performansının dışında hız yaparsak o kişiyi bir daha aramıza alamayız. Onun için bizim önceliğimiz bu. İnsanlar bir müddet sonra yavaş gitmekten sıkılıyor. Bazı kişiler bu yüzden Perşembe Akşamı Bisikletçileri'nden ayrılarak başka gruplar kurdu. Bazı arkadaşlar ise bana muhalefetten grup kurdu. Gruplar öyle çoğaldı. Grupların çoğalması benim istediğim bir şeydi. Pazartesi, Salı, Çarşamba, Perşembe, Cuma günü bisiklete binenler var. Hafta sonları da ilçelere gidiliyor. Ama Perşembe Akşamı Bisikletçileri bugün Türkiye'nin birçok yerinde var. İstanbul, Yalova, Bursa, Balıkesir, Bandırma, Aydın, Denizli, Konya, Samsun Ankara, Kütahya, Eskişehir, Adana, Antalya, Trabzon, Isparta dahil 35 il ve ilçedeyiz. Ankara'dan çıkıp Japonya'ya giden Gürkan Genç arkadaşımız Ankara Perşembe Akşamı bisikletçilerinden doğdu. Amaç bisiklete binmek; ister gece binsin ister gündüz binsin."

## "OLUMSUZLUKLAR İÇİNDE BİSİKLETİ SEVDİRMEYE ÇALIŞIYORUZ"

Göz boyamak için Sasalı yolu bir de Mustafa Kemal Sahil Yolu'nda bisiklet yolu olduğuna dikkat çeken Dilmaç, bisiklet yolunda yaya, balık tutanlar ve motorların olduğunu söyledi. Zeminin de bisiklet kullanımına uygun olmadığını belirten Dilmaç, "Bu kadar olumsuzluğun içinde biz bisikleti sevdirmeye çalışıyoruz. Hayatımızın içine girmesini istiyoruz. Birçok yere gittim ancak Hollanda'daki bisiklet yoluna hayran kaldım. Bir bisiklet kültürü var. Yaşamlarında hayatlarının içinde. Biz ne yapıyoruz hiçbir şey. Bisiklet yolları bizde çok sıkıntılı. İstanbul'da yeni yapılmaya başlandı. Konya'da Kayseri'de var. Ama bunlar tamamen bir bisiklet yolu değil. Bence bisiklet yolları yerine şoförlerin eğitilmesi, hatta ehliyet kitaplarına imtihan sorusu olarak konulması gerekir. Şoför bir bisikletli gördüğü zaman ne yapması gerektiğini bilmeli. Bu çok önemli. Bir de ilköğretimde trafik dersi konulmalı. Uygulamalı eğitimi de bisikletle yapabilirler. Buna bisiklet firmaları da destek verebilir. Şimdiki mücadelemizde bu. İnşallah bizi yıldırılmazlar. Türkiye'deki insanlarda bisiklete binebilir" şeklinde konuştu.





# Hikmet Alcan: “2013'te Ekose, gömlekten cekete her yanı saracak”

Dünyada terziliğe dönüş olduğunu söyleyen İzmirli terzi Hikmet Alcan, dünyada artık, tamamen kişiye özel el dikimi kıyafetlerin yaygınlaştığını söyledi.

## RÖPORTAJ: Esra SEYİRDEN



**Tüm Türkiye'den müşterileri bulan** ve kendini “Türkiye'nin terzisi” olarak da nitelendiren Hikmet Alcan, çoraptan, gömleğe, pantolondan cekete kadar 2012 Kış ve 2013 yaz erkek giyim modasını değerlendirdi. Son dönemde ekose ve çizgili takım- ların moda olduğunu söyleyen Hikmet Alcan'a göre, ekoseli takım elbisenin içine eskiden asla ekoseli bir gömlek giyilmezdi, artık ekoseli gömlekler ve takımlar revaçta.

Takım elbiselerin yeni trendinde, yeleklerin de gündeme oturduğunu söyleyen Alcan, her zaman olduğu gibi kişinin üstüne oturan elbisenin modasının hiçbir zaman geçmeyeceğinin altını çiziyor. Alcan çizgi ve ekose ayrımında da şunları belirtiyor: “Eski alışkanlıklar 2013 yılında değişiyor. Eskiden daha çok tek renk çizgisiz ve ekosesiz takım tercih edilirken, son dönemde ekoseler ve çizgili takım-

lar tercih ediliyor. Ancak ekoselerin çizgileri çok keskin değil, belli belirsiz çizgiler ile bu etki kumaşta yer alıyor.” Elbiselerin kişilerin hayattaki imajını yansıttığını belirten Alcan, şunları söylüyor: “Günlük hayatta kullandığımız elbiseler kişinin üstüne oturan elbiseler olmalı. İngiliz tarzı denilen, oturan omuz, bel yeri, açmayan yırtmaçlar, yine vücuda oturan pantolonlar tercih edilmeli. Oturan elbisenin karşı tarafa verdiği mesaj, fikirlerin oturduğu derli toplu olduğudur. Bol elbise giymek ise fikirlerin, kişiliğin ve işin oturmadığının ifadesidir. Onun için de her zaman için iş hayatında başarı için giyim tarzı da bir numaralı unsurdur.”

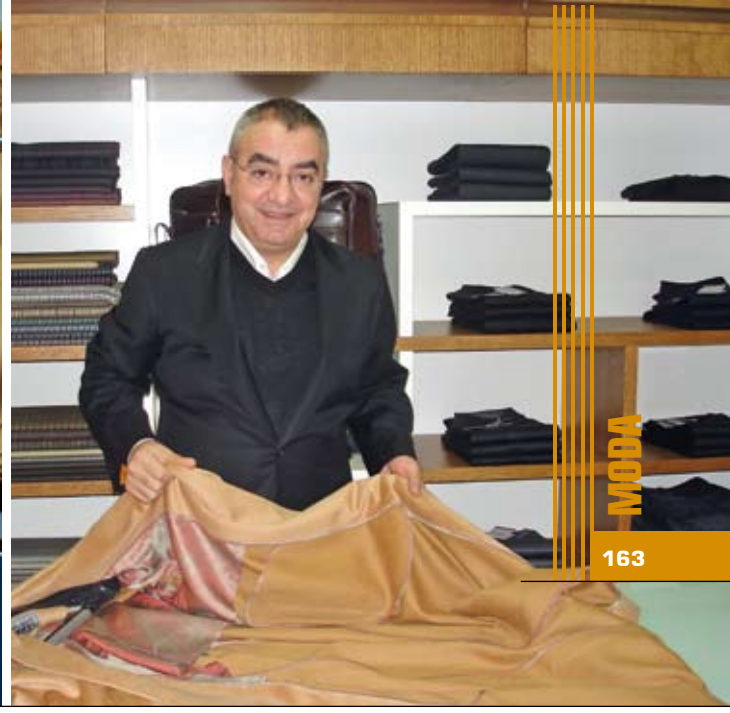
## SAĞLIK İÇİN, KIRIŞAN ELBİSE MAKBULDÜR

Hayatın her alanında sağlık olması gerektiği için sağlıklı giyimin gerekliliğine de vurgu yapıyor Hikmet Alcan,

## TÜRKİYE'NİN TERZİSİ HİKMET ALCAN

İşçiliğinin zor olması ve tasarım gerektirmesi nedeniyle Türkiye'nin yanında dünyada da fazla gelişme alanı bulamayan el dikimi üretimde iddialı olduklarını dile getiren Alcan, terzilik sanatını Türkiye'de layığı ile yapanların çoğalmasi ile olması gereken yere yeniden oturduğunu belirtiyor. Terziliği zanaatkarlar ve sanatçılar olarak ikiye ayıran Alcan, “Terzilik, bütün yaşamı kapsıyor, en üst kelime boyutu yaşamdan geliyor. Zanaatkar ustasından öğrendiği gibi taşları yerleştirmeyi iyi becerirse başarılı olur. . . Ama o parçaları bir araya getirirken kendinden bir şeyler katabilirse ve yaptığı işte “özel”i yaratabilirse o zaman sanatçı olur. Zanaatkarlar geçmişte yapı taşlarını sıralayamadığı gibi sanata da çeviremediler. Terziliğin manası çok genişken, alt bölümlerini oluşturan stilist, modist, dizayner terziliğin önüne geçti. Şimdi zanaati sanata çevirenlerin artması ile gerçek terziler ortaya çıkmaya başladı. Biz kendimize modacı diyorduk, ancak modacı diye bir kelime yok. Bu sanatın en üst boyutu terzilik. Terzilik de artık dünyada olduğu gibi Türkiye'de de olması gerektiği yeri buluyor. Ancak gerçek sanat yapanlar! Bizde ceket 6 günde dikiliyor. Bu ceket dikilirken, yan dikişleri dışında makine kullanılmaz. Bunu giyen insanlar lüks arabaya binmiş gibi oluyor. Ben insanlara üç takım elbise diker giderim, benim dikişlerime ve kuplarıma alışan müşterilerim yeniden bana döner gelir” dedi. 11 yaşında Kestelli'deki terzi ustasından öğrendiği zanaati sanata çeviren Alcan'ın yanında 20 kişi çalışıyor. İzmir'deki atölyesinde müşterilerinin gömlekten çoraba, iç çamaşırından kol düğmesine giyimle ilgili tüm ihtiyaçlarını karşılıyor. Öyle ki Alcan'ın ünü Türkiye sınırlarını bile aşmış. Müşterileri arasında Dubai, Suudi Arabistan, Fransa, Almanya gibi ülkelerden de birçok işadama, bürokrat ve sanayici var. Hikmet Alcan, yurtdışından özellikle frank ve smokin talebi alıyor.





“Sağlıklı giyinmek için, kumaşların özellikle yüzde 100 pamuk ya da pamuk ipek karışımı olmasını tavsiye ediyorum. Çünkü polyester olduğu zaman vücudunuz nefes almıyor. İçinde sentetik olmayan kumaş kırışır, kırışmayan elbisenin içinde ise sentetik vardır bu da sağlıksızdır. Özetle kırışan elbise makbuldür.

Ceketlerde de yaz kış yün üzerine ağırlık veriyoruz. Yazın çok ince yünler kullanıldığında da aslında sıcak değil insanı serin tutar. Serin yün tabir edilen kumaşlar, dokuması itibarıyla 200 grama kadar düşer ve bu kumaşlar sanılan aksine serin tutar. Yün kumaştan yapılan ceketin içine de hiçbir zaman sentetik astar giyilmemeli.”

### ‘GİYİM KİŞİLİĞİ’ TEK ELDEN VERİLMELİ

Tüm bunların arasında başka önem taşıyan konunun ‘gerçek giyim kişiliği’ nin bulunması olduğunu belirten Alcan, “Bir insan giyinirken tek imza taşımali, bence önemli olan odur. İnsanlar yamama giyiyorlar. Ceket A, Pantolon B, Gömlek C marka olunca karşısındakine istenilen imajı ve etkiyi vermiyor. Günlük hayat-

tan örnek verirse, bir arabayı Mercedes kasası, Serçe motoru ve jeep tekeri ile çalıştırırsanız ne olur? Olmaz! Biz Hikmet Alcan markası olarak, çorabından takım elbisesine kadar gardrobunu hazırlayarak, tek imza giydireyoruz” diyor.

### HİKMET ALCAN AYNI ZAMANDA ÇORAP TERZİSİ

Bir çorap terzisi olduğunu da vurgulayan Alcan, beraber çalıştığı marka ile birlikte bunu uyguladıklarını vurguluyor. Alcan, “Önce müşterilerimizin ayak ölçülerini alıyoruz. Çorabın uzunluğunu, rengini ve desenini belirleyip üzerinde her hangi bir simge isteyip istemediklerini soruyoruz. Çorapta hem yumuşaklığı hem de parlaklığı elde etmek çok zor. Bu yüzden çok farklı hammaddeler gerekiyor. Örneğin kavak, kayın ve bambu ağacından üretilmiş iplikler kullanıyoruz. Çok ince çekilmiş yün ve ipek karışımı ipliklerden üretiliyoruz” diyor.

Gerçek terziliğin öneminin de anlaşılmasına başladığına dikkat çeken Alcan, “Yeni dönemde kişiye özel dikim ve gerçek anlamda terziliğin ehemmiyeti arttı. Örneğin, bir insan prova olunca

özel dikim olduğunu zannediyor. Oysa, her prova olan kişi gerçek el işi giyinmiyor, Ancak iç işçiliğinin el ile yapılıyor olması özel dikim anlamına geliyor. Rabadifto denilen el işçiliği çok önemli. Konfeksiyon ürünü kuru temizlemeye verdiğinizde pörsür, bizimki ise güzelleşir. Neden? Rabadifto el işçiliğinde biz ekmeğin içini de pişiriyoruz” diye anlatıyor. ●



## ORTAKLIKLAR

EGİAD ÜYELERİ ARASI GERÇEKLEŞEN  
ORTAKLIKLAR**ÜYE İSİMLERİ**

ALİ ÇAKIROĞLU - BURAK KORKUTER

**FİRMA İSMİ**

ALİ ÇAKIROĞLU - CAN GİYİM LTD ŞTİ  
BURAK KORKUTER - KORKUTER TOPTAN  
TUHAFİYE LTD ŞTİ

**FAALİYET ALANI**

TEKSTİL

**ÜRÜN VE HİZMETLER**

PJS MARKALI İÇ GİYİM ÜRÜNLERİ (Pijama, Gecelik, Ev Kıyafeti, İç Giyim)

**EGİAD'IN ROLÜ**

Ali Çakıroğlu ve Burak Korkuter Sanayi ve Hizmetler Komisyonu'nda tanıştılar, PJS markasını geliştirmek için birlikte çalışmaya başladılar, Burak Korkuter kendi markaları olan PJS ürünlerinin tüm yurtiçi-yurtdışı satışlarına odaklanırken, Ali Çakıroğlu firmasıyla markanın tüm tasarım ve üretim hizmetini vermeye başladı. İki firma arasında 2008 yılında hiçbir ticari ilişki yokken, şu anda cirolarının neredeyse yarısını birlikte yaptıkları işlerden elde ediyorlar.

**ÜYE İSİMLERİ**

BÜLENT AKGERMAN - CAN ORTABAŞ  
YAVUZ KARACASULU

**FİRMA İSMİ**

URLA ŞARAPÇILIK

**FAALİYET ALANI**

ŞARAP ÜRETİMİ

**EGİAD'IN ROLÜ**

Şirket Ortakları Bülent Akgerman, Can Ortabaş ve Yavuz Karacasulu, 90'lı yılların sonunda EGİAD'da tanışma fırsatı buldular. Arkadaşlıkları EGİAD Yönetim Kurullarında aldıkları görevlerden sonra dostluğa dönüştü. EGİAD sayesinde birçok şeyi paylaşma ve yakınlaşma imkanı buldular. Aslında, bir bakıma, Urla Şarapçılık'taki ortaklığın temellerini derneğimizde attılar ve EGİAD sıkı birlikteliklerinin çimentosu oldu.



## FİRMA ORTAKLIKLAR

**ÜYE İSİMLERİ**

ERİM ÖRGE - BATALP BERBEROĞLU

**FİRMA İSMİ**

EGE - BER LTD ŞTİ

**FAALİYET ALANI**

MİMARLIK TASARIM İNŞAAT

**EGİAD'IN ROLÜ**

Aslında uzun yıllara dayanan tanışıklıkları, katıldıkları EGİAD faaliyetlerinde artarken; son olarak birlikte görev yaptıkları Yönetim Kurulunda iyice pekişti. Bu dönemde oluşan ortak iş yapma fikri bir süre sonra kurdukları şirket ve inşasına başladıkları projelerle gerçeğe dönüştü.

**ÜYE İSİMLERİ**

MAHİR VURAL - FATİH UYSAL

**FİRMA İSMİ**

SUV YAPI TURİZM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

**FAALİYET ALANI**

İNŞAAT, GAYRİMENKUL GELİŞTİRME VE DANIŞMANLIK

**EGİAD'IN ROLÜ**

SUV Yapı, inşaat sektörünün deneyimli ve köklü firmaları Mahir & Ekin Vural İnşaat, Sungur İnşaat ve Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından Norm Grup'un güç birliğinde 2008 yılında kuruldu. Aynı zamanda EGİAD Üyesi olan firmaların bu güçlü konsorsiyumu oluşturma kararı almalarında ve geliştirdikleri projeleri, hedefledikleri kitlelere tanıtımalarında EGİAD'ın önemli katkıları oldu. Ayrıca EGİAD üyeleri gerek müşteri kitlesi olarak gerekse tedarikçi kitlesi olarak SUV Yapı'nın geliştirdiği projelerde aktif rol oynamışlardır.

## beş soru beş cevap

### 1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Ben ısrarla yaşamaya değer kent İzmir'dir diyenlerdenim. Bu yüzden eğitim hayatımı tamamladıktan sonra iş yatırımlarımı da İzmir'de yaptım. Kendimde her zaman hissettiğim, yaratma, bir şeyi yoktan var etme isteğim aldığım mimarlık eğitimi ile beraber 1992 senesinde biçimlendi. Yurt dışına 'çelik yapılar' konusunda mastır yapmaya gitmemle beraber bu arayışım son buldu. Artık istediğim şekli verebileceğim, üzerinde özgürce çalışabileceğim, biçimlendireceğim malzemeyi bulmuştum 'Çelik'. O gün bugündür vazgeçemedim bu sevdamdan bana kalsa yaşamak için alternatif tanımadığım İzmir'imden başlayarak her yeri çelik yapılarla donatırım.

Bu konuda yol almak için 1994 senesinde şu anda yönetiminde olduğum UZAY MODÜL Uzay Kafes Sist. ve Çelik Konst. San. Tic. Ltd. Şti'ni eşim Haluk Bakkaloğlu ile birlikte kurduk.

### 2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Ailemle ve arkadaşlarımla beraber olmayı, kısa süreli gezilere çıkmayı çok severim. Genellikle kalabalık olmayan mekanlarda birkaç arkadaşla yediğim akşam yemekleri benim için çok keyiflidir.

### 3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

İş hayatım boyunca her iş insanının karşılaşabileceği zorluklarla karşılaştım. Sektörümde ne yazık ki yok denecek kadar az kadın girişimci olmasına rağmen, kadın olmamdan dolayı bir zorluk yaşamadım. Kadın veya erkek işini severek yapan her bireyin başarılı olmaması için bir neden göremiyorum. 6000m<sup>2</sup> si kapalı olmak üzere toplam 17000m<sup>2</sup> alanda kurulmuş tesisimizde yurt içi ve yurt dışına üretim yapıyoruz. Hammaddemiz olan 'çelik' deki ani fiyat değişiklikleri özellikle yurtdışı rekabet koşullarında zaman zaman zorluklar yaratabiliyor.



**Banu  
Bakkaloğlu**

### 4. 2012 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirmesini yaparak, 2013 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Büyük küçük artık hepimizin çok iyi bildiği gibi ülkemiz ve sehrimiz deprem kuşağı üzerinde yer alıyor. Yapılarımız bu duruma uygun olarak projelendirilmeli, yurt dışında gördüğümüz çelik yapı projelerinin artık ülkemizde de yaygınlaşması en büyük hedeflerimizden. Herkes deprem anında içinde bulunduğu yapıda tedirgin olmadan normal hayatını devam ettirebilmeli. Bu nedenle sektörde tanıtıma büyük önem vererek insanlarımızı çelik konstrüksiyon sistemlerin ve çelik yapıların önemini ve avantajlarını anlatmamız gerekiyor.

### 5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Sivil toplum hareketleri toplumumuzun içerisinde barındırdığı, yüksek enerji potansiyelinin dışı vurumu olarak uzun yıllardır ülkemizin ileriye dönük hedeflerini gerçekleştirmesinde önemli bir etkidir. Son yıllarda bu hareketlerin çoğalması, var olanların yeniden yapılandırılarak çalışmalarını daha faal olarak sürdürmeleri ülkemize büyük katkı sağlamaktadır. İçerisinde bulunduğum EGIAD her geçen gün sürdürdüğü faaliyetlerin kapsamını genişletmekte üye sayısını artırarak daha geniş kitlelere ulaşmaktadır. EGIAD iş dünyasının sorunlarına çözüm getirmeyi, iş hayatına her alanda katkı sağlamayı hedef alan dinamik bir kuruluştur. Bu kuruluşun bir üyesi olmaktan büyük mutluluk duymaktayım.



## beş soru beş cevap

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1983 doğumluyum. Hacettepe Üniversitesi Beslenme ve Diyetetik Bölümü'nden mezun olduktan sonra, Hacettepe'de Diyetetik A.B.D 'da yüksek lisans eğitimime devam ettim. Hacettepe Üniversitesi Hastanesi, İstanbul VKV Amerikan Hastanesi, Ankara Özel Bayındır Hastanesi, Ankara SSK çocuk hastanesi, Ankara GATA Hastanesi Ankara 29 Mayıs Hastanesi servis ve polikliniklerinde gözlem ve uygulama yapma fırsatı buldum ve edindiği tecrübeleri çalışma hayatıma taşıdım. Halen, kurucusu olduğu FORM STÜDYO Güzellik Merkezinde, tüm yaş gruplarına, beslenme ve diyet danışmanlığı vermeye devam etmekteyim.

**Beste Alimert****Yazılı-basılı yayın ve seminerlerim**

- Yetişkin Bireylerin Light Ürün Tüketimleri, Diyet Uygulamaları ve Besin Tüketimlerinin Saptanması, Tez, Ankara 2007
- Dondurulmuş Besinlerde Antioksidan Durumu, Seminer, Ankara 2007
- Çocukluk çağı obezite nedenleri, seminer, Ankara 2008
- Hamilelik öncesi beslenme, seminer, Ankara 2008
- Diyabet ve mineral ilişkisi, seminer, Ankara 2008

**2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

Spor, çocukluk yaşlarımdan beri hayatımın bir parçası oldu. Ortaokul, lise ve üniversite yıllarımda profesyonel olarak oynadığım basketbolu, şimdilerde ancak ortam sağlanırsa oynayabiliyorum. Bunun yanında windsurf, son yıllarda öğrendiğim fakat seversen yaptığım bir spor oldu. İzmir'de ise sabahları koşmaya ve TRX yaparak spordan kopmamaya dikkat ediyorum. Daha önce hiç öğrenme ve deneyimleme fırsatı bulmadığım tiyatro ile, bu sene, üyesi olduğum sosyal komisyon sayesinde tanıştım ve Shakespeare derlemelerini sahneye koyma sürecimin verdiği keyif ile tiyatroya da hobilerim arasına girdi.

**3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

Kurucusu olduğum Form Stüdyo Güzellik Merkezi'nde güzellik ve bakım hizmeti sunuyoruz. Merkezimde bölgesel inceleme, epilasyon, özel ve temel cilt bakımları, fizyoterapi uygulamaları, power plate ve reformer plates uygulamaları ile kişisel bakım alanında kaliteli ve ihtiyaca yönelik uygulamalar yapmaktayız. Aynı zamanda her yaş grubuna beslenme ve diyet danışmanlığı yapmaktayım. Güzellik sektörü her geçen gün kendini yenileyen ve ihtiyaçlara daha konforlu ve hızlı çözümler arayan bir sektör. yenilikleri takip etmeye ve en kaliteli hizmeti vermeye çalışıyoruz..

**4.2012 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirilmesini yaparak, 2013 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

2012 yılı tüm dünyada olduğu gibi Türkiye için de oldukça zorlu geçti. Türkiye ekonomisi, bir yandan global durgunluk ve krizlerden diğer yandan da siyasi gelişmelerden olumsuz etkilendi. 2013 için de finans ve üretim sektöründe benzer beklentiler hakim. Ülkemizin bulunduğu coğrafyadaki olumsuz gelişmelerin devam etmesi ve küresel krizin derinleşmesi ekonomiyi daha da yavaşlatabilir. Burada özellikle 2012'nin son çeyreğindeki gidişatın 2013 yılı için belirleyici olacağını düşünüyorum. Dolayısıyla, henüz olumsuz yorum yapmak için erken. Ayrıca, krizlerle yaşamaya alışmış ve krizlerden ders çıkarmış bir ülke olarak 2013 yılını ekonomik anlamda az hasarla kapatan ülkelerden biri olacağımızı düşünüyorum.

**5.Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

Sivil toplum Örgütlerinin sayısı her geçen gün artarken aslında önemli nokta bence bu örgütlerin kuruluş amaçlarına ne kadar hizmet edebildiği ve kendilerini ne kadar ifade edebildikleridir. Örgütü meydana getiren kişilerin eğitim, vizyon ve beklentilerine göre çalışmaların değer kazandığı bu örgüt yapılarında belli bir hedefi benimsemek ve bu doğrultuda çalışmanın önemli olduğunu düşünüyorum. EGIAD vizyonunu ve yapısını profesyonelce oluşturmuş, üyelerinin aktif katılımı ile beslenen örnek bir sivil toplum örgütü. Kaliteli ve ihtiyaca yönelik projeleri hayata geçirdiğini düşünüyorum. Üyelerinin iş ve sosyal çevre açısından samimi birlik beraberliğinden dolayı da üyesi olmaktan gurur ve mutluluk duyuyorum.

## beş soru beş cevap

### 1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1974 İzmir doğumluyum. İlkokulu Ödemiş İstiklal İlkokulu, ortaokul ve liseyi Bornova Anadolu Lisesi'nde okudum. Üniversite eğitimimi de ODTÜ Gıda Müh. Bölümünde tamamladım. Evliyim. 8 yaşında bir kızım var. Okuldan mezun olduktan sonra konserve imalatı ve ihracatı yapan bir şirket kurarak ticari hayata giriş yaptım. 2004 yılında geçirdiğim ciddi bir rahatsızlık yüzünden mevcut işi bırakıp halen devam ettiğim Shoebox markası altında faaliyet gösteren perakende şirketi Bare Ltd. Şti'yi kurdum. Ayrıca yine doğal ürünler kimyası sektöründe faaliyet gösteren Sweetvia markasıyla Stevia bitkisi bazlı tatlandırıcı üzerine yoğunlaşmış Nutriva şirketinin de kurucusuyum.



**Burak Ceylan**

### 2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yoğun iş temposu nedeniyle özel hayatımıza çok vakit ayırmasam da her hafta yıllardır devam eden arkadaş grubumuzla düzenli olarak basketbol oynuyorum. Son yıllarda da yaz aylarında Çesme'de sörf yapıyorum. Fırsat bulabilirsek seyahat etmeyi ve yeni yerler keşfetmeyi seviyorum. Ayrıca haftasonları ailece ve dostlarımla biraraya gelmeye çalışıyoruz.

### 3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Şirketimiz Bare Deri Ltd Sti Shoebox markası altında uluslararası ayakkabı markalarını tek bir çatı altında buluşturarak İzmir ve Manisa da faaliyet göstermektedir. Ayrıca Türkiye'nin ilk Converse Shop u olan Alsancak'taki yerimizde de faaliyetlerimiz devam etmektedir. Perakende sektörü 2004 yılından sonra çok hızlı gelişmeye başladı ve arka arkaya geliştirilen AVM projeleriyle çok hızlı bir büyüme gerçekleştirdi. Fakat 2008 yılının sonlarında başlayan küresel krizle beraber bu sektörde de büyüme yavaşladı ve konsolidasyon ve de kapanmalarla sektör bir denge arayışına girdi. Bu durumun bir süre daha devam edeceğini fakat sektörün bundan sonra daha sağlıklı ve dikkatli bir şekilde yol alacağını düşünüyorum. Diğer faaliyet konumuz olan doğal ürünler kimyası önümüzdeki yıllarda çok daha fazla kişinin farkında olacağı ve takip edeceği bir konu olacak. İnsanların daha uzun ve sağlıklı yasama arzusu insanlığı bu tip zararsız ve doğal ürünlerin arayışına itmektedir. Biz de bu sektörde Sweetvia markası altında son yıllarda Amerika, Avrupa ve Japonya'da mucize bitki olarak adlandırılan Stevia bitkisinden yapılmış doğal bir tatlandırıcıyla eczanelerde yerimizi aldık. Bu sektörün önümüzdeki yıllarda çok hızlı büyüceğini düşünüyorum.

### 4. 2012 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirmesini yaparak, 2013 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Türkiye ekonomisi aralıksız 11 çeyrektir büyüyor. Fakat 2012 de alınan tedbirlerle büyüme oranlarında beklentinin de altında bir düşüş göstermiştir. Zaten biz bunu sektör olarak 2012 nin 2'inci çeyreğinden itibaren söylemeye başlamıştık. Son gelen verilerde iç talepteki daralmanın ekşiye düştüğünü göstermekte. Zaten perakende sektörü olarak bunun sinyallerini veriyorduk. Eğer yurtdışı bazlı bir büyüme gelmeseydi rakamlar çok daha kötü olacaktı. Tabii bunun yanında cari açığı anlamı düşüş sevincidir. 2012 de hedeflenen yumuşak inişin hemen hemen başarıldığını, gelinen noktada artık bunun sürdürülebilir olmadığını para politikasının gevşetilmesi gerektiğini düşünüyorum. 2012 yılı nefes alma ve dinlenme yılı olarak algılanıp 2013 yılında bu durumun tekrar iç talepteki artışla beraber büyüme oranlarının tekrar yükselmesini bekliyorum. Tabii bu durum 2013 yılı için çokta kolay olmayacak çünkü gerek Türkiye'nin bulunduğu coğrafyadaki siyasi gelişmeler , gerek 2013 ün ikinci çeyreğinden sonra uzun bir süre seçim atmosferinde kalacak Türkiye siyaseti , gerekse Amerikada yaklaşan seçimler ve de Avrupa ülkelerinde yaşanan ekonomik krizin somut adımlar atılmadan günlük çözümlerle geçiştirilmesi 2013 yılının çok kolay olmayacağını açık göstergeleri. Yine de 2013 için karamsar olmadığını 2. çeyrekte sonra siyasi ve coğrafyadan kaynaklanan bir sıkıntı olmaz ise seçim atmosferi ile kamu harcamalarının yükselmesi ve para genişlemesiyle birlikte yine de hedeflenen büyüme rakamlarının tutturulacağını düşünüyorum.

### 5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşlerinizi neler?

Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin yeteri kadar kişiye ulaştığını ve farkındalık sağladığını düşünmüyorum. Türkiye'nin burada alacağı daha çok yolu olduğunu ve daha fazla kişiye yayılması gerektiğini düşünüyorum. Sivil toplum örgütleri aidiyet duygusu yaratmasının yanında, birlik olarak birçok kişinin kenarda kalmış düşüncelerinin duyurulmasına aracılık etmektedir. Sivil toplum kuruluşlarının tabana yayılması ve güçlerinin artması demokrasinin sürdürülebilmesi ve geliştirilebilmesi için çok önemlidir. Ayrıca daha uygarlaşma ve de kentleşmenin de lokomotiflerinden biri olacaktır.

EĞİAD gençlerden kurulu bir örgüt olmasına rağmen STK'lar içinde hatırı sayılır bir yeri olduğunu söylemek lazım. Gerek kamuoyu oluşturmada gerek Türkiye ve kentimiz İzmir adına yaptığı tespitler ve de yayınladığı raporlarla gençlerin bu konularda ne kadar duyarlı olduğunu ve her zaman daha iyi bir kent ve ülke özleminde olduğunu ortaya koyduğu tarafsız duruşla başarılı bir şekilde göstermektedir. EĞİAD'ı bu günlere getiren tüm yönetici ve üyelerin bir teşekkürü hakettiğini düşünüyorum.



## beş soru beş cevap

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

25 Kasım 1976 yılı İzmir doğumluyum. İşletme fakültesi mezunuyum, yabancı dil İngilizce. Evliyim ve 1,5 yaşında bir oğlum var. İzmir'de yaşıyorum. Şuan mücevher ve inşaat olmak üzere iki iş kolunda faal olarak çalışmaktayım.

**2. Hobileriniz bizimle paylaşır mısınız?**

En önemli hobim ailem ile vakit geçirmektir. İkinci planda ise Galatasaray, özellikle yurtdışı maçlarımız olduğunda iş hayatının bütün stresini atıyorum. Tenis oynamak, sinemaya gitmek, seyahat etmekten hoşlandığım gibi bir de vazgeçemediğim deniz tutkusu var. Kendimi daha huzurlu hissettiğim zamanlar deniz sporları yaptığım zamanlar oluyor.

**3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

Şirketimiz, JOYAS Mücevher & Saat olarak İzmir Alsancak'ta hizmet vermektedir. Dünyaca ünlü Chopard koleksiyonlarını tüm Egeli müşterilerin hizmetine sunmuştur. Ürünlerimizin %80 gibi büyük çoğunluğu tek parça olarak ithal ediliyor ve müşterisine özel ürünler oluyor. Mücevher kullanımı zincirin son halkası iken son yıllarda bir gereklilik haline almış, modası takip edilir duruma gelmiştir. Bu sebepten dolayı dünya fuarlarını yakından takip etmek ve kalite odaklı çalışmak sektördeki ayrımcılık için bir şart olmuştur. Ayrıca inşaat sektöründe Parkmarin Bodrum isminde butik bir proje yapıyoruz. Bodrum'da kendine ait marinası olan toplam otuz viladan oluşan bir proje.



Ersay Saygı

**4. 2012 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirmesini yaparak, 2013 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

2012 yılında Türkiye, AB üyesi bazı ülkelerde yaşanan ekonomik krizleri seyirci olarak izledi. Bunda; geçmişte bankacılık ve finans sektöründe yapılan düzenlemelerin etkisi büyük. Bu durumun gelecekte de muhafazası için başlıca üretim, ithalat-ihracat dengesi, sıcak para gibi konularda yakın takibe devam edilmeli. Ülke gelecek planlamasında yatırıma, girişimi teşvik edici uygulamaların yanı sıra Türk insanının istihdamı ve alım gücü de göz önünde bulundurulmalı.

**5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?**

Sivil toplum örgütleri gelişmiş ülkelerde, işleyişte önemli role sahiptir. Bir yerde gelişmişliğin göstergelerinden biridir. Bizde de, kanun gücüyle kurulmuş mesleki odalar hariç, katılımlı gönüllü olan ve aيداتını ödeyenlerden meydana gelen gerçek sivil toplum örgütleri arttıkça, yönetilenlerin sorunlarını dile getirme, sorunlarında azalma yöneticilerin idaresinde, hizmette kolaylık ve muhatap bulma gibi yararlar sağlayacaktır.

## beş soru beş cevap

### 1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1971 İzmir doğumluyum, meslek hayatına okul yıllarında, koltuk iskelet atölyesinde stajla başladım. Çocukluğumdan beri ilgi duyduğum mobilya tasarımı, bu sektörde çeşitli firmalarda çalışarak geliştirdim. 1999 Yılında 65 m<sup>2</sup> alana kurduğum koltuk iskelet atölyesi ile yola çıkarak, şuan 15 bin dönüm alana kurulu mobilya üretim fabrikası ile mobilya ve bütünsel tasarım çözümleri sunuyoruz.

### 2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Şiir okumak, amatör şarkı söylemek, arkadaşlarımla akşamları balık sofrasını paylaşmak hobimlerdir...

### 3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

İlk koltuk iskelet atölyesini kurduğumda, hedeflerimi belirlemiştim. By Kepi markasını yapılmayı yapmak, bütünsel tasarım çözümleri üretmek hedefi ile oluşturdum. 2001 yılında fabrikamızı kurduğumuzda, İzmir'de hiç bir örneği olmayan 700 m<sup>2</sup>'lik Show Room'umuzu da hayata geçirdik. Dünya fuarlarını sürekli takip ederek kişiye özel üretime ve iç dekorasyona ağırlık verdik. Heyecanımızı ilk günkü gibi taze tutarak, mükemmellik ilkesinden asla ödün vermedik. By Kepi, özgün tasarımlarını, yaşanması mekânlar yaratmak üzerine kurgular. Bu gün 9 mağaza ile İstanbul, İzmir ve Bursa'da bu konseptle hizmet veriyoruz. Bir çok yabancı ülkeye ihracat gerçekleştirilmekteyiz. 2010 yılında çocuk ve gençler için özel hazırladığımız diğer markamız olan By Kepi Kids ile de hedeflediğimiz zamandan daha önce büyük bir başarı yakaladık. 2013'de de mağaza sayımızı arttırmayı planlıyoruz. Son yıllarda mobilya sektöründe büyük gelişmeler olduğunu düşünüyorum. Tüketicinin yüksek standartlardaki beklentileri, bu sektörde çizgiüstü çalışmalara yönelmesini sağladı. Müşteri beklentileri bu sektörü de dünya markalarıyla aynı doğrultuda ilerlemeye itiyor. Bizde By Kepi olarak kurulduğumuz ilk günden beri, kişiye özel bütünsel tasarım çözümleri ile müşteri memnuniyetini maksimum düzeyde tutuyoruz.



**Mustafa Kepi**

### 4.2012 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirilmesini yaparak, 2013 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Genel olarak değerlendirdiğimizde, ekonomide gözle görülür olumlu gelişmeler var. Avrupada yaşanan daralmaya rağmen ülkemiz açısından çok iyi bir tablo olduğunu söyleyebilirim. Uluslararası finans kuruluşları dünyanın önde gelen ekonomistleri, önümüzdeki 10 yılda, Türkiye'nin dünyanın en büyük 10 ekonomi arasına gireceği tahmininde bulunuyor. Ben de her geçen gün ekonominin daha iyiye gideceğini düşünüyorum. 2013 yılında ekonomi anlamında daha verimli bir yıl olacak...

### 5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmalarını hakkında görüşlerinizi neler?

Sivil toplum örgütleri, misyoner yapıları ile beraber başka unsurlar gözetmeli. Yönlendirici örgütler olduğu kadar uygulamada destek olacak formüller de bulmalıdır. İş adamları için kurulmuş bir örgütün; eğitim ve bilgilendirme projelerine yönelmesini sağlayacak modeller kurulmalıdır. Ancak o zaman eğlencelerde bulunan üyeler değil, katılımcı ve katkı sağlayan üyeler oluşur. Mesela mobilyacılar için kurulmuş bir derneğin fikir üretmesi, yardım etmesi ya da sosyal sorumluluk kampanyaları çok güzel ve doğru ancak yalnız bunun dışında da dernek mensuplarına gerçek manada destek veren örgütler olmalıdır. İtalya ve Uzakdoğu'daki gibi katkı getirecek projeler üretmelidir. Bir düşünsenize; mobilyacılar derneği prototip ve dizayn desteği veren bir model yaratsa; pasif üyelerle dolu bir sivil toplum örgütü yerine katılımcı bir örgüt olup üyelerinin sürekli nabzını tutup destek veren bir kurum olsa o zaman ilerleme daha hızlı olmaz mı? Kanımca İzmir'de bunun en güzel örneği EGIAD'dır. Özellikle EGIAD tarafından gerçekleştirilen fuarlar önemlidir.



## FAALİYETLERİMİZ



### 13 Temmuz 2012

EGİAD ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO10002:2006 Müşteri Memnuniyeti Sistemi yıllık denetimi TSE Başdenetçileri tarafından EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir.



### 25 Temmuz 2012

EGİAD Yayın Danışma Kurulu toplantısı EGİAD dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir. EGİAD Yayın Danışma Kurulu üyeleri, Yayın Yıldızları Grubu ve Yönetim Kurulu üyelerinin katıldığı toplantıda son bir buçuk yayınlanan EGİAD yayınları ve içerikleri hakkında bilgi verilmiş, öneriler ve görüşler tartışılmıştır.



### 16 Temmuz 2012

EGİAD 2012 Olağan Danışma Kurulu Toplantısı Mövenpick Otel'de gerçekleştirilmiştir. Danışma Kurulu Başkanımız Sn.Oğuz Tatış Başkanlığında düzenlenen toplantıda Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Temel Aycan Şen tarafından Dernek faaliyetleri hakkında bilgi verilmiştir. EGİAD'ın etkinlik ve projeleri hakkında görüş alışverişinde bulunulan toplantıda ayrıca İzmir'in gündemindeki önemli konular tartışılmıştır. Toplantıda, Mayıs 2009 dan beri görevini sürdüren Danışma Kurulu Başkanımız Sn.Oğuz Tatış, kısa bir süre önce görevlerini devrettiği şahsi işlerinin ardından gururla sürdürdüğü bu görevi de devretmek istediğini belirtmiştir. Kendisi ile ilgili iş ve sosyal yaşamında aldığı bu kararlarla birlikte, 2 yıllık dönemleri olan EGİAD'ta bu görevi fazlasıyla yerine getirdiğini, yapılan çalışmalardan büyük keyif aldığını ve her dönemin kendi danışma kurulunu ve başkanını seçmesi yolunu açmak istediğini belirten Sn Tatış'ın yerine Danışma Kurulu Başkan Vekili Uğur Barkan'ın başkanlık görevini devam ettireceği açıklanmıştır. Toplantı sonunda Sn.Oğuz Tatış'a görevi boyunca yaptığı değerli desteklerinden dolayı Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Temel Aycan Şen tarafından bir hatıra plaketi takdim edilmiştir.

## FAALİYETLERİMİZ



### 31 Temmuz 2012

EGİFED Temmuz ayı Yönetim Kurulu toplantısı Cumba Restaurant'da gerçekleştirilmiştir. Toplantının ardından iftar yemeğine geçilmiştir.



### 09 Ağustos 2012

Geleneksel olarak düzenlenen Huzurevleri sakinleriyle iftar yemeği üyemiz Sn.Berna Noyaner'e ait İnciraltı Turkuaz'da gerçekleştirilmiştir. Basın Sitesi Huzurevi, Karabağlar Kemal Tarım Huzurevi ve Bornova Neval-Salih İlgören Huzurevi'nden yaklaşık 200 yaşlı konuğumuzun ağırlandığı yemekte her yıl olduğu gibi yaşlılarımız üyelerimizin katkılarıyla hazırlanan birer hediye çantası ile uğurlanmıştır.



## FAALİYETLERİMİZ



### 13 Ağustos 2012

EGİAD tarafından düzenlenen "İzmir Tarım ve Gıdada Nasıl Bir Vizyon Belirlemeli?" konulu panel, Ege İhracatçı Birlikleri Toplantı salonunda gerçekleştirilmiştir. Ege TV Program Yapımcısı ve Hürriyet Ege Yazarı İsmail Uğural moderatörlüğünde gerçekleştirilen panel, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen, İzmir Tarım Grubu Başkanı Mahmut Eskiörük, Gıda Mühendisleri Odası Ege Bölge Başkanı Hülya Yılmaz ve İzmir İli Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürü Ahmet Güldal'ın açılış konuşmaları ile başlamıştır. Ege İhracatçı Birlikleri Başkanı Mustafa Türkmenoğlu, İzmir Ticaret Borsası Başkan Vekili Barış Kocagöz, Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Akın Olgun, İzmir Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği Başkanı Mehmet Çelikkaleli'nin panelist olarak katıldığı toplantıda İzmir tarımında yaşanan sıkıntılar ve çözüm önerileri görüşülmüştür.

### 15 -18 Ağustos 2012

EGİAD Windsurf Fest Yarışı 15-18 Ağustos 2012 tarihinde Çeşmealtı Rüzgar Sörfü (Windsurf) ve Yelken Kulübü organizatörlüğünde Alaçatı Demirakça Surf Center'da (DSC) yapılmıştır.

HAS Otomotiv'in ana sponsorluğu, Vodafone kurumsal sponsorluğu ve DSC sponsorluğunda gerçekleştirilen EGİAD Windsurf Fest kapsamındaki Türkiye Windsurf Yarışları, Çeşmealtı Yelken Kulübü ve Türkiye Yelken Federasyonu ile birlikte profesyonel ve tamamen lisanslı sporcuların katılımıyla gerçekleştirilmiştir.





## FAALİYETLERİMİZ



Erkek, Kadın, Genç Erkek, Genç Kadın ve Master Erkek olmak üzere toplam 5 kategoride düzenlenen yarışların finalinde derece alan sporculara ödül sponsoru olan TEKZEN'den toplam 9.000 TL değerinde hediye çeki, ayrıca İpod, saat, gözlük, uçak bileti ve otel konaklama hediyeleri verilmiştir. Ödül töreninde ayrıca ana sponsor Has Otomotiv, kurumsal sponsor Vodafone ve sponsor DSC'nin yanısıra Festivalin hizmet sponsorları olan Nenta Matbaacılık, Pizza Pizza, Yelkenbiçer Petrol Ürünleri, Doğançoç Özel Güvenlik ve Gazemir Optimum Outlet firmalarına katkılarından dolayı birer plaket takdim edilmiştir.

EGİAD tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen ve Radyo Pause'nin ve Kanal 35'in canlı yayınlarıyla katıldıkları festivalde ayrıca, üyeler arası tavla turnuvası, surf eğitimleri düzenlenmiştir. Ana sponsor olan Has Otomotiv'e ait ürünler kapsamında Mercedes'in spor modelleri ve Harley Davidson motorlar da sergilenmiştir.





## FAALİYETLERİMİZ



### 27-28 Eylül 2012

EGİAD 5.Sektör Tanıtım Günleri ve İş Zirvesi 27-28 Eylül 2012 tarihlerinde İzmir Fuarı 1A ve 1B Hollerinde gerçekleştirildi. İki gün boyunca EGİAD Üye firmalarının ürün ve hizmetlerinin sergilendiği standlar ile üyeler arası ticari işbirliği ve kaynaşma olanağı sağlandı. Vodafone ana sponsorluğu, Opel-Kavuklar Otomotiv , Obem ve Ege Asal Metal sponsorluğunda düzenlenen etkinlik programı 27 Eylül 2012 Perşembe günü saat 10.00'da düzenlenen açılış ile başladı. Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen'in açılış konuşmasının ardından İş Zirvesi kapsamında "Cumhuriyetimizin 100.Yılına Doğru Türkiye'nin Hedefleri ve Stratejileri" konulu açılış oturumunda İZTO Başkanı Ekrem Demirtaş, VOB Başkanı Işınsoy Kestelli, TİM Yönetim Kurulu üyesi Eliya Alharal ve TÜRKONFED Başkanı Süleyman Onatça'nın konuk konuşmacı olarak yer aldı. Zirve kapsamında "Türkiye Ekonomisine Yön Verenler" konulu ikinci oturum ise Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arcas, Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkanı Serpil Timuray, Vestel İcra Kurulu Başkanı Ömer Yüngül katılımlarıyla gerçekleştirildi. Oturum

Başkanlığını EGİAD Başkanı Temel Aycan Şen'in yaptığı oturumda sektörel gelişmeler, İzmir'e yapılan yatırımlar ve güncel ekonomik gelişmeler tartışıldı. Oturumun ardından "Geleceğin İş Dünyası" başlıklı seminerde ise Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy, iş dünyasında kullanılan iletişim teknolojileri ve gelecek vizyonu ile ilgili bilgi verdi. EGİAD İş Zirvesi, 28 Ekim 2012 Cuma günü gerçekleştirilen kapanış oturumu ile sona erdi. "EXPO 2020 Perspektifinde İzmir Turizmi" konulu oturum EGİAD Başkanı Temel Aycan Şen ve Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay'ın açılış konuşmaları ile başladı. Oturum başkanlığını Güman Kızıltan'ın yaptığı panelde AtlasJet Yönetim Kurulu Başkanı Murat Ersoy, Karavan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Alex Baltazzi, Swisshotel Grand Efes Satış, Pazarlama ve Gelirler Direktörü Ahmet Özkan, Viltur A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Oğuz Özkardeş ve Destination İzmir Grubu Sözcüsü Bülent Tercan katıldı. Panelde EXPO 2020 adaylık sürecinde İzmir turizminin geleceği masaya yatırıldı. EGİAD 5.Sektör Tanıtım Günleri ve İş Zirvesi kapsamında ayrıca "Yaşamda İletişim" konulu EGİAD Ulusal Fotoğraf Yarışması Sergisi ve Ödül Töreni ve klasik araba sergisi düzenlendi.



## FAALİYETLERİMİZ



### 26 Eylül 2012

Gündoğdu Rotaract Kulübünün toplantısına konuk konuşmacı olarak katılan EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen Dernek faaliyetleri ve projelerle ilgili bilgi vermiştir.



### 27 Eylül 2012

BASİFED ve EGİAD işbirliğinde düzenlenen ve Merkez Bankası Önceki Dönem Başkanı ve Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Durmuş Yılmaz'ın konuk konuşmacı olduğu "Türkiye ve Dünya Ekonomisinde Güncel Değerlendirmeler: Neredeyiz? Nereye Gidebiliriz? Konulu yemekli toplantı İzmir Hilton Otelinde gerçekleştirildi. Söz konusu toplantıda Sayın Yılmaz tarafından Dünyada ve Türkiye'deki ekonomik gelişmelerin değerlendirildi



### 15 Ekim 2012

Sosyal Medya Danışmanı ve İstanbul Bilgi Üniversitesi Öğretim Görevlisi Sayın Ercüment Büyüksener'in katıldığı "Sosyal Medyanın Ticaret Hayatı ve Bilinirliğe Etkisi" Semineri EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Giderek önemi artan sosyal medyanın hem ekonomik hayatta hem de sosyal hayatta değer yaratan bir mecra olarak en etkin şekilde kullanımı ile ilgili bilgi sunan Büyüksener, konuyla ilgili gelişmeler hakkında bilgi vermiştir.



## FAALİYETLERİMİZ



### 18 Ekim 2012

EGİAD Girişimcilik Günleri kapsamında EGİAD Dernek Merkezinde yatırımcılara yönelik "Melek Yatırımcılık" eğitimi verilmiştir. İstanbul Melek Yatırımcılar Merkezi Başkanı Gülsüm Çıracı tarafından verilen eğitimde yeni bir fikre yatırım yaparken nelere dikkat edilmeli, iş modeli, finansman süreçleri vb.konularda bilgi verilmiştir.



### 18 Ekim 2012

EGİAD Girişimcilik Günleri kapsamında girişimci adaylarına Embryonix Girişimci Geliştirme ve Yatırımcı Bulma Merkezi Direktörü Sn.Taylan Demirkaya tarafından Kaya Prestige Otel'de "Başarılı Girişimci:İş Modeli Şablonları" eğitimi verilmiştir.

### ARAMIZA YENİ KATILANLAR

CANSEV	KEŞOĞLU	ABAM MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş.
SEZER	BOZKUŞ KAHYAOĞLU	GRANT THORNTON TURKEY
AHMET SELİM	TANER	BELMO REHABİLİTASYON VE ENGELLİ ARAÇLAR LTD. ŞTİ.
MERT	ASLAN	AS YAKIT PETROL SAN.TİC.LTD.ŞTİ /ASMİRA PETROL LTD.ŞTİ - ASRABA ARAÇ KİRALAMA

## FAALİYETLERİMİZ



### 19 Ekim 2012

EGİAD Girişimcilik Zirvesi SwissOtel'de gerçekleştirildi. Embryonix işbirliği ile ve Vodafone Sponsorluğu ile gerçekleştirilen Zirvede girişimciler ile yatırımcıların bir araya getirilmesi amaçlandı. EGIAD Başkanı Temel Aycan Şen'in açılış konuşmasıyla başlayan Zirve programında EGIAD Girişimcilik Zirvesini ve amacını anlatan Şen, "bir yıl önce başlayan projemizin son aşaması olan bugün düzenlediğimiz EGIAD Girişimcilik Zirvesi'nde ön elemeyen geçen 13 girişimci projesi sunulacak. Embryonix işbirliği ile düzenlenen EGIAD Girişimcilik Zirvesinin hedefi, girişimciliği ve yeni fikirleri desteklemek adına, girişimcilik ekosisteminin iki önemli aktörü olan potansiyel girişimci ve melek yatırımcılara konuyla ilgili ilham verebilmek." diye konuştu. 13 girişimci projesini değerlendirerek en iyi ilk üç projeyi belirleyecek jüriye ve etkinlikte desteğini esirgemeyen İzmir Ekonomi Üniversitesi Embryonix Girişimci Geliştirme ve Yatırımcı Bulma Merkezine teşekkür etti.

İZKA Program Yönetim Birimi Başkanı H.İ. Murat Çelik ise yaptığı konuşmada İZKA'nın girişimcilik ile ilgili yaptığı çalışmalar konusunda bilgi verdi. Açılış konuşmalarının ardından sunumlarda 13 girişimci projelerini sundu. Yatırım Uzmanı Dr. Haluk Elçi, ENDA Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Yüce, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Rektörü Prof. Dr. Mustafa Güden, Galata Business Angels Genel

Sekreteri Ayşe İnal, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen'den oluşan jüri tarafından yapılan değerlendirmede en iyi ilk üç proje belirlendi. Birinciliği KidoMini.com projesiyle Mehmet Baygun, ikinciliği Sofigo.com projesiyle İrem Şahin, üçüncülüğü stajyeri.com projesiyle Kemal Aydın kazandılar. Dereceye giren firmalar EGIAD tarafından finansman desteği ile ödüllendirildiler.

Yarışma sonuçları açıklanmadan önce bir açıklama yapan EGIAD Başkanı Temel Aycan Şen, "bugüne kadar tüm taraflarıyla planladığımız bir girişimcilik ve melek yatırımcılık çalışmasını her aşamasıyla tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu çalışmamızın bu anlamda yapılacak faaliyetlere iyi bir örnek olacağını umuyoruz. Girişimcilik Zirvemizi aynı zamanda girişimciler ve melek yatırımcılarımız için sürdürülebilir bir platforma dönüştürmek istiyoruz. Bu amaçla hazırladığımız www.girisimcilikgunleri.com web sayfamızda "projeler" adlı bir sekme oluşturuyoruz. Bu zirveye katılan ve katılma fırsatı bulamayıp değerlendirme ekibinin onayından geçen iyi iş fikirleri olan herkes bu başlık altında projelerini yatırımcılarla buluşturabilecek. Tüm iyi iş fikirleri sahiplerinin web sayfamızı ziyaret etmelerini ve iletişim butonu egiad@egiad.org.tr adresimize mail yoluyla başvurmalarını bekliyoruz. 5-9 Kasım tarihleri arasında Dernek Merkezimizde randevu sistemiyle proje ve sahipleri ve yatırımcıları buluşturacağız. İyi iş fikirlerinin doğru yatırımcılarla buluşması ve iş dünyasına yeni girişimler kazandırmak en büyük hedefimiz." Diye konuştu.







*İyonyalılar dikti.*

M.Ö. 1000

*Lidyalılar toprağını işledi.*

M.Ö. 550

*Romalılar suladı.*

M.S. 150

*Bizanslılar budadı.*

M.S. 750

*Osmanlılar yaşattı.*

M.S. 1650

*Persliler gübreledi.*

M.Ö. 350

*Biz tutkuya dönüştürdük.*

M.S. 2010

**URLA**

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



## ürününüzü kişiselleştiriyoruz

Sizi rakiplerinizden ayıran özellikleri, size özel üretimle destekliyoruz.

*Tam entegre bir tesis olarak tüm katkı maddelerini kendi bünyesinde üreten Akdeniz Kimya, her müşterisinin beklentilerine farklı çözümler sunuyor.*

*Müşteriye özel proses danışmanlığı ile sizlerle birebir ilgileniyor, 35 yıllık deneyimiyle gereksinimlerinizi doğru bir şekilde tanımlıyor, entegre edilmiş üretim süreci ve teknolojik altyapısı sayesinde size özel çözümler sunuyor.*

*PVC stabilizatörleri ve endüstriyel kimyasallar üretiminde sahip olduğu güçle ürününüze özel gereksinimleri karşılayacak ve yalnızca sizin için kullanılacak yeni formüller geliştiriyor.*

**Akdeniz  
Kimya**

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