ADANAGİAD

ADANA GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ DERGİSİ
Sayı: 06 / ARALIK 2021

29 Yıl

"29 Yıldır Önceliğimiz Adana"

çağdaş YANGIN

“Yangınla Mücadelede Lider...”

Yangın Söndürme Cihazları

- *Kuru Kimyevi Tozlu*
- *Köpüklü*
- *Karbondioksitli (Co^2)*
- *Tavan Tipi*

Otomatik Yangın Söndürme Sistemleri

- *Davlumbaz*
- *Pano İçi*
- *FM-200 Gazlı*
- *Karbonhidratlı (Co^2)*
- *Köpüklü*
- *Sprinkler Sulu*
- *Su Sisi*

Yangın Dolapları

- *Sulu Sistem*
- *Kuru Sistem*
- *Köpük Sistemli*
- *Malzeme Dolapları ve Tüp Kabinleri*
- *Makaralı Mobil Yangın Arabası*
- *Yangın Hortumları*

cmcajans

Yeşiloba Mah. 46257 Sk. Yetsan San. Sit. No: 3/AZ Seyhan / ADANA
info@cagdasyangin.com.tr | www.cagdasyangin.com.tr
0322 428 25 20 - 0549 428 25 21

Değerli AdanaGİAD Ailesi,

Yönetim kurulu başkanı olarak bu dergideki son yazımı okumaktasınız. Muhtemelen bir sonraki sayımız 2022 yılının ilkbaharında çıkacak ve Ocak 2022 'de düzenleyeceğimiz olağan genel kurul ile benim görev sürem dolmuş olacak.

Pandemi yasaklarının esnetilmesi ve toplu faaliyetlere izin verilmesi ile birlikte dernek faaliyetlerimize hız verdik. Erkin Şahinöz'ün "Kriptoparalar, blokzincir ve merkeziyetsiz finans" konusunda konuşmacı olduğu ve Prof. Dr. Ersan Şen'in "Hukuk ve Ekonomi" konusunda konuşmacı olduğu kahvaltı programlarımız çok ilgi çekti. İki kahvaltımızda da salon tam doluydu ve katılan üyelerimizden çok olumlu geri dönüşler aldık.

Ekim ayında düzenlediğimiz "Yaza Veda ve Yeni Üyelere Merhaba" gecemiz ise herkesten tam puan aldı. Pandemi şartlarına rağmen 30 'u aşkın arkadaşımız aramıza katıldı.

Bu süreçte bizleri yalnız bırakmayan siz değerli üyelerimize ve çalışmaları ile göz dolduran kıymetli yönetim kurulu üyesi arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.

Yazımı sonlandırmadan önce, Covid münasebetiyle genç yaşta aramızdan ayrılan Ahmet Haydar Gül kardeşime Allahtan rahmet diliyorum. Mekanı cennet olsun.

Saygı ve Sevgilerimle

Halid Milli
Başkan

FLOW-in PRO
SESSİZ GÜÇ

Silverline Flow-in PRO, Davlumbaz ve Ocağı tek bir yüzeyde birleştirerek mükemmel bir mutfak deneyimi yaşatır. Olağanüstü sessiz SilverMute teknolojisi ve çevre dostu A+ enerji tasarrufu ile yüksek performans sunar. Ocağın kullanımına göre otomatik açma-kapama (Auto Mod) özelliği ile çalışırken enerji verimliliği sağlar. Kolayca çıkarılıp temizlenebilen 2Lt. su haznesi ile mutfağınızda rahatlığın keyfini sürün.

teknofish

Turgut Özal Bulv. Yücel Apt. Altı No: 99 ÇUKUROVA / ADANA T. 0 322 233 27 27

SILVERLINE

www.silverline.com

facebook.com/SilverlineAnkastre twitter.com/silverlinehaber instagram.com/silverlineankastre

Şentürk Çalık'ın Ardından,

Adanagiad olarak çok değerli bir ağabeyimizi kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz. Ben de bu sayıda yazıma onu anarak başlamak istedim.

Adana için kıymetli bir değer olan Şentürk Çalık ağabeyin, spordan sanayiye, tarımdan inşaata birçok alanda başarı hikayelerine adanmış bir hayatı vardı. Bunlardan sadece bir tanesi, Adana Demirspor'un 26 yıldır hasret kaldığı süper lige çıkması için verdiği maddi manevi desteği gözardı edemeyiz.

Benim için Şentürk ağabeyimi anlatmaya sayfalar yetmez, onun için kısa ve öz olarak ADAM GİBİ ADAM demek yeterli olacaktır.

Bana her zaman dürüstlüğü, adaleti, sevgiyi aşılayan güzel insan Şentürk ağabeyim; bugüne kadar değer verdiğin hiçbir şey için gözün arkada kalmasın.

Yiğidin aslanın, canının cânı oğlun Can kardeşim, biricik güzel kızın Cansu kardeşim ve hayat arkadaşın Bilgen ablam yokluğunu hiçbir zaman aratmayacaklar.

Adanagiad olarak pandemi sonrası üyelerle ilk buluşmamızı geleneksele dönüştürdüğümüz kahvaltımızda, Erkin Şahin Öz'ün "Kriptoparalar, Blokzincir ve Merkeziyetsiz Finans" konulu sunumu kapsamında Sheraton Grand Adana Otel'de gerçekleştirdik.

Ekim ayında ise "Yaza Veda - Yeni Üyelere Merhaba" etkinliğimizde, 32 yeni Adanagiad'lı arkadaşımıza derneğimize hoşgeldin diyerek Sheraton Grand Adana Otel'de üyelerimizle bir araya geldik.

Kasım ayında ise DoubleTree by Hilton Otel'de Av. Prof. Dr. Ersan Şen ile "Hukuk ve Ekonomi" konulu kahvaltı etkinliğimizi gerçekleştirdik.

Şimdiden 2022 'de çıkaracağımız yedinci sayımıza çalışmaya başladık. Gelecek etkinliklerimizin bildirimlerini almak için Adanagiad Mobil uygulamamızı indirmeyi unutmayın.

Cenk Yakın
Genel Sekreter

İÇİNDEKİLER

08

08 ŞENTÜRK ÇALIK ANISINA

10 RÖPORTAJ
ALTINCI DÖNEM BAŞKANI MURAT SAĞLAR

14 HABER
YAZA VEDA
YENİ ÜYELERE MERHABA

10

18 RÖPORTAJ
GÜLER ÖRTİMUR
ÖRTİMUR İŞ GÜVENLİĞİ

20 HABER
HUKUK VE EKONOMİ
ERSAN ŞEN

22 RÖPORTAJ
GÜNKUT GÜRSOY
GÜRSOY YEM

20

24

24 HABER
KRİPTOPARALAR, BLOKZİNCİR VE MERKEZİYETSİZ FİNANS İÇİN BULUŞTULAR

28 RÖPORTAJ
AHMET KARA
AKO MERMER KABLO TAŞIMACILIK

32 HABER
İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE KÜRESEL ISINMA YANGIN RİSKİNİ ARTIRMAYA DEVAM EDİYOR

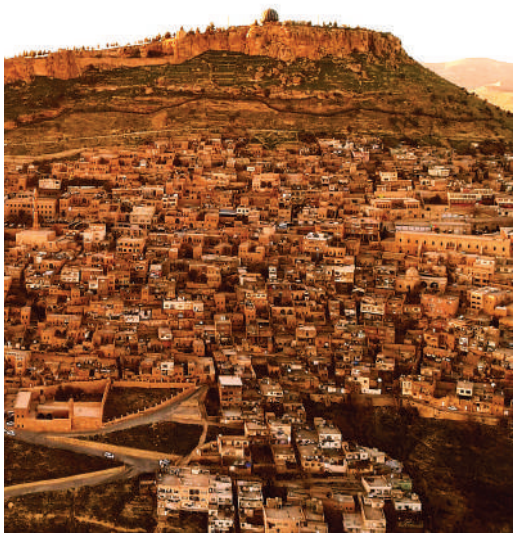
34 **RÖPORTAJ**
ÖMER FARUK YALÇIN
HEYPATİ VETERİNER KLİNİĞİ

38 **RÖPORTAJ**
ERSİN TEKİN
TATİLYUM SEYAHAT ACENTESİ

40 **RÖPORTAJ**
AHMET HAMDİ EKİCİ
AĞASOY TARIM ZİRAİ İLAÇ ŞİRKET KURUCUSU

34

46



42 **RÖPORTAJ**
BARIŞ GÜRSES
PGM PROJE MÜDÜRÜ

44 **RÖPORTAJ**
EMRE ÖZDİL
DANIŞMANLIK

46 **GEZİ**
TAŞIN CAN BULDUĞU MARDİN EVLERİ
DARA ANTİK KENTİ

49 **KÖŞE YAZISI**
SELİM GİZER
PANDEMİ TÜM SEKTÖRLERDE OYUNUN KURALLARINI DEĞİŞTİRDİ

49

50

50 **KÜLTÜR**
SANAT

ADANAGİAD

İMTİYAZ SAHİBİ
ADANAGİAD Adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Halid Millli

GENEL KOORDİNATÖR
Cenk Yakın

YAYIN KURULU
Ali Can Boğa
Enver Yılmaz
Zeynep Madenci
Selim Gizer
Dinçer İşisağlam
Murat Erşahinoğlu
Kemal Özçetin

GRAFİK TASARIM
CMC Ajans
Etengü Ecem Tuna

REKLAM KOORDİNASYON
info@cmcajans.com

YAYIN ADRESİ
CMC Ajans
Kurtuluş Mah.
Cumhuriyet Cad.
MNS Plaza Kat:9 No:45
Seyhan - ADANA
www.cmcajans.com

BASKI VE CİLT
Yeni Koza Matbaacılık

YAYIN TÜRÜ
Yaygın, süreli dergi.
Üç ayda bir yayımlanır.

ADANAGİAD
Cemalpaşa Mah.
Cevat Yurdakul Cad.
No:8 Seyhan - ADANA
T.: 0322 459 02 02
info@adanagiad.org.tr

ADANAGİAD Dergisi'nde yer alan yazı, fotoğraf ve makaleler izin alınmadan yayımlanamaz, çoğaltılamaz. Kaynak gösterilmek kaydıyla dahil alıntı yapılamaz.

Adana, sevdalısını kaybetti...

İş dünyasının saygın, oldukça başarılı ve çok sevilen ismi Şentürk Çalık'ı, ADANAGİAD'ın çok önemli bir değerini bir süre önce sonsuzluğa uğurladık. Günümüzün belası olarak karşı karşıya kaldığımız Covid salgını, nice insanımız gibi O'nu da zamansız biçimde, hiç beklenmedik şekilde aldı götürdü bizlerden, sevdiklerinden...

Mavi lacivert bir yaşamdı değerli insan Şentürk Çalık'ın yaşadığı. Her yerde ve her zaman olduğu gibi, yine en ön saflarındaydı Adana Demirspor'un 26 yıldır özlemini duyduğu Süper Lig mücadelesinde... Bu mücadelenin tam da zaferle taçlanacağı dönemde yakalandı salgına... Mavi Şimşekler, 26 yıllık hasrete son vermek için çabalarken, Şentürk Çalık ağabeyimiz de yaşama tutunmaya çalışıyordu... Hayatta neredeyse her şeyi başardı ancak ne yazık ki yaşam mücadelesini çok vakitsiz kaybetti.

Zamansız kaybıyla hepimizde derin yaralar açtı, herkesi acı içinde bıraktı. Acımızı tarif edecek kelimeler yetersiz, üzüntümüzü ifade edecek cümleler kifayetsiz kalıyor. Ancak geriye o dinmez acılar kadar derin ve izi asla silinmeyecek güzellikler, unutulmaz anlar ve anılar da bıraktı.

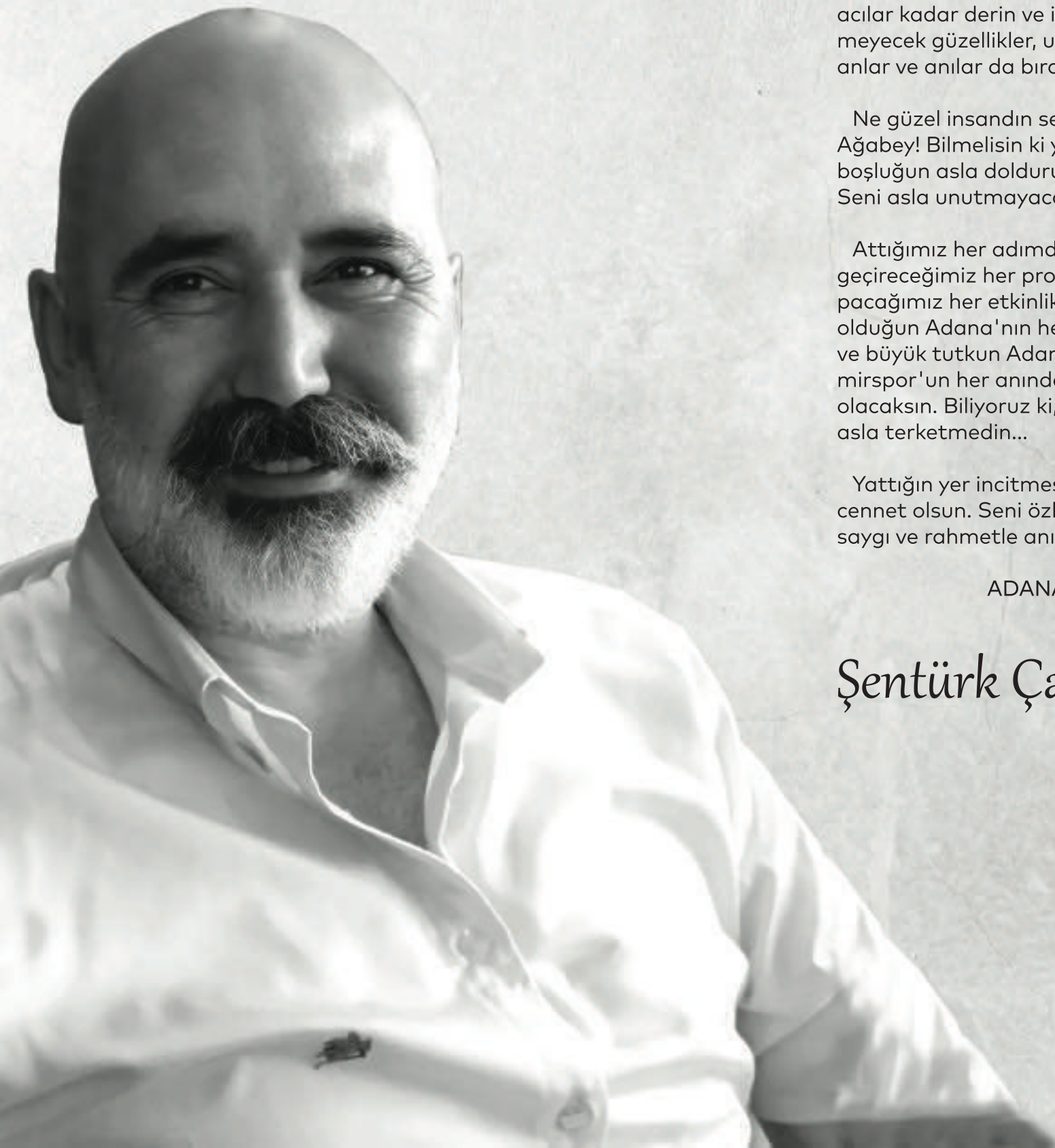
Ne güzel insandın sen Şentürk Ağabey! Bilmelisin ki yerin ve boşluğun asla doldurulamayacak. Seni asla unutmayacağız.

Attığımız her adımda, yaşama geçireceğimiz her projemizde, yapacağımız her etkinlikte, sevdalısı olduğun Adana'nın her yerinde ve büyük tutkun Adana Demirspor'un her anında yanımızda olacaksın. Biliyoruz ki, sen de bizi asla terketmedin...

Yattığın yer incitmesin. Mekanın cennet olsun. Seni özlem, sevgi, saygı ve rahmetle anıyoruz...

ADANAGİAD Ailesi

Şentürk Çalık ∞



Her Şey TOPRAKTA BAŞLAR

Temelleri **1959** yılında atılan Toprak Tarım, bugün 5 farklı noktada, toplam **90.000 m²** alanda, **53.000 m²** lik kapalı depolarıyla faaliyetlerini devam ettirmektedir. Günlük 800 ton kapasiteli Çırçır&Prese, günlük 4 bin ton kapasiteli Mısır Kurutma, 220 bin ton depolama, Pamuk Toplama, Lojistik gibi geniş faaliyet alanlarına sahip olan Toprak Tarım **62 yıllık** bu büyük başarısının haklı gururunu yaşamaktadır...

Toprak Tarım

topraktarimsan www.**topraktarim**.com

MURAT SAĞLAR
ALTINCI DÖNEM BAŞKANI

MURAT SAĞLAR'DAN ALTIN ÖĞÜTLER

Geçmiş Dönem ADANAGİAD Başkanı ve Aroks Büro Araçları Ticaret Limited Şirketi kurucusu Murat Sağlar, dünyanın artık bir hız çağında yaşadığına dikkat çekerek yeni bir ekonomik sistemin oluştuğunu belirtti. İş dünyasının genç temsilcilerine altın niteliğinde önerilerde bulunan, deneyimlerinden yola çıkarak tavsiyelerini paylaşan Murat Sağlar, "Bizi bir yerlere getirecek olan tüm toplumun refah düzeyini artıracak gelir kapıları açmaktır" dedi.

Başkanım merhabalar. Bizler elbette tanıyoruz ama bize biraz kendinizden söz edebilir misiniz?

Merhaba. 1967 yılı, Adana doğumluyum. Adana Anadolu Lisesi ve Çukurova Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. İş yaşamıma Koç Holding bünyesindeki şirketlerde başladım. Amerikan Xerox Türkiye Bayiler Müdürü olarak Türkiye bayi teşkilatını oluşturdum. Sonrasında kendi işimi kurarak ticarete başladım. Xerox bayiliği aldım 1998 yılında. İlk ticari faaliyetim böyle başladı. O günden bugüne kadar ticaretin farklı alanlarında iş yapan şirketelere sahibim. 1998-2005 yılları arasında Adana'ya döndüm ve 7 sene Adana'da kaldım. Sonra 2005'te tekrar İstanbul'a gidip iş hayatıma döndüm.

Adana'da kaldığım 7 yılda ilk sene ADANAGİAD kurucu başkanı Nuri İzci'nin davetiyle derneğe üye oldum. Bu 7 yılda 3 kez yönetim kurulu üyeleği, son dönemde yönetim kurulu başkanlığı görevini üstlendim. Bugün turizm, inşaat, yazılım ve teknoloji, ilk ticrati hayatıma başladığım Xerox bayiliği işleriyle ilgileniyorum.

ADANAGİAD'ın geçmiş dönem başkanlığını da yapmış deneyimli bir isim olarak ADANAGİAD'ı nerede ve nasıl görüyorsunuz?

Ben şuna inandım ve inancım sürüyor. Ülkemiz; gerek sosyal yönden, gerek teknoloji ve gerekse iş hayatı yönünde gençlerin sırtında yükselecektir. Bugünün gençlerini yarının büyük işadamlarıdır. Bu anlamda Adana'da da, Adana'nın daha yaşanabilir, daha sosyokültürel olarak eski günlerine dönebilmesi gençlerin Adana'ya katacağı yeniliklerle olacak. Gençlere bu konuda çok iş düşüyor. ADANAGİAD da, Adana'nın saygın iş insanları arasında özellikle yeni nesli bünyesinde taşıyan ciddi ve söz sahibi sivil toplum kuruluşudur. Bu anlamda ağır bir misyonu ve ciddi sorumluluğu var.

Deneyimlerinizden yola çıkarak iş dünyasının genç temsilcileri için uyarı ve önerileriniz var mıdır, dile getirmek ister misiniz?

Bir toplumu kucaklamayan hiçbir girişim, hiçbir ticari faaliyet, bu girişimi yapana çok büyük katkı sağlamayacaktır. Örneğin, yurtdışından alınan 10 milyon dolarlık bir makine parkıyla yeni teknolojik ürünlerle rekabetçi olup para kazanmak elbette ki çağımızın gerekliliğidir. Ama bu girişimin sadece yapılan yatırımın karşılığını çıkartacak bir girişim olması Adana'nın iş gücü potansiyeline veya Adana'ya katacağı katma değere çok etkisi olmayacaktır.

Gençlerden beklentimiz Adana istihdamını artıracak, özellikle kadınları ekonomik ekosisteme dahil edecek, insana bağlı maliyet unsuru içeren proje ve girişimlerde bulunmamız gerekir. Gelecek için yazılım üzerine dayalı bir ekonomik sistemle karşı karşıyayız. Yazılım ihracatı, yurtdışına hiçbir para ödemeden yüzde 100'ü kendi ekonomimiz içinde kalacak bir sektördür. Bu örneği turizm veya hizmet sektörüyle de artırıbaliriz. Yani yaptığınız ticaretin bölgenize veya ülkenize ne ciro getirdiği kadar, getirdiği cironun o bölgede ne kadar kaldığı meselesidir. 10 lira ciro getirip bunun 9 lirasını geri dışarıya gönderiyorsanız bu kendi ekonomimize çok bir şey katmayacaktır. Bizi bir yerlere getirecek olan tüm toplumun refah düzeyini arttıracak gelir kapıları açmaktır. Tabi ki kolay değil ama ben geleceği buralarda görüyorum. Bir ülkede veya bir şehirde istihdamı artırmayan hiçbir yatırım uzun vadede bölgeye katkı sağlamayacaktır.

"Kadınları ekonomik ekosisteme dahil edecek, insana bağlı maliyet unsuru içeren proje ve girişimlerde bulunmamız gerekir."

Pandemi süreci sizi ve sektörlerinizi nasıl etkiledi?

Yaşadığımız pandemi sürecinin etkilerini biz de kendi sektörlerimizde fazlasıyla yaşıyoruz. Ofislerin kapalı olması, otellerin kapalı olması, turizmin durması, bizim de kendi alanımızdaki şirketleri de çok etkiledi.

Bu anlamda yeni dünya düzenini daha net algılayıp kendimizi de bu dünya düzenine ayak uyduracak şekilde yenilememiz gerektiğini gördük.Bu da bana bir kez daha gençlere tavsiyede bulunma ihtiyacı doğurdu.

Dünya artık geleneksel ticarette veya üretim şekilleriyle yürümüyor. →

Yaşadığımız dönem hız dönemi. Kendinizi dünya şartlarına ne kadar hızlı adapte ederseniz ayakta kalma şansınız o kadar yükselir. Hızlı ve esnek olmayan her girişim çok büyük risk altındadır. Bu da değişim ve gelişime açık olma zorunluluğu getiriyor.

Sektörünüzün içinde bulunduğu durum, yaşanan sorunlar, öneri ve beklentilerinize dair neler söylemek istersiniz?

Türkiye'de ticaret ve üretim yapmanın zorlukları da fırsatları da var. Bu anlamda ben problemlere odaklı bir insan olmadım hiçbir zaman. Her zaman engeller olabilir, olacaktır da. Bir işadamını ön plana çıkaran bu zorluklarla baş edebilme nitelikleri ve gücüdür.

Bir kez daha altını çiziyorum, katma değeri yüksek sektörler bizi bir yerlere getirecek. Bu da ancak ve ancak AR-GE ve teknoloji geliştirmeyle olur.

Teknoloji satın alan, kopyalayan işlerden teknoloji geliştiren katma değeri yüksek işlere geçmek zorundayız. İstihdam ve inovasyon ağırlıklı konularda yatırım, ürün maliyetinizi insan kaynaklarına dayandıracağı için, insana kazandırmak, bölgenin hizmet sektörüne de, gayrimenkul sektörüne de, alışveriş sektörüne de can suyu olacaktır.

"Teknoloji satın alan, kopyalayan işlerden teknoloji geliştiren katma değeri yüksek işlere geçmek zorundayız."

İnsanların yüksek gelir seviyesi olduğu her bölgede, gayrimenkul fiyatları da, hizmet sektörü fiyatları da yükselir, her kesimi mutlu edecek bir ekosistem oluşur. Gençlerden en büyük beklentim, bu anlamda inovasyon, markalaşma ve teknoloji geliştirmeyi önem vermeleri olur. Kopyalamadan, kopyalanana geçmekle gerçek çözüme ulaşabiliriz.

KAHVE BİZİM İŞİMİZ

65 YIL

cmcajans

MADENCİ

www.madencigida.com

YAZA VEDA, YENİ ÜYELERE MERHABA

Adana Genç İş İnsanları Derneği 27 yeni üyesiyle daha da güçlendi. 'Yaza veda, yeni üyelere merhaba' etkinliğinde buluşan ADANAGİAD üyeleri gönüllerince eğlendi, birlik ve beraberlik içinde Adana ve Türkiye için daha fazla çalışacaklarını söyledi.

Adana Sheraton Oteli'nde gerçekleştirilen 'Yaza veda, yeni üyelere merhaba' etkinliğine, ADANAGİAD'ın geçmiş dönem başkanlarıyla, çok sayıda üye katıldı. Etkinliğe katılan misafirlerle yakından ilgilenen ADANAGİAD Başkanı Halid Milli ve yönetim kurulu üyeleri, dernek üyeleriyle görüş alışverişinde bulunup sohbet etti. Havuz başında oldukça büyük ilgi gören etkinlikte konuklara seslenen ADANAGİAD Başkanı Halid Milli, etkinliğe katılanlara ve yeni üyelere teşekkür edip, "Ailemize hoşgeldiniz. Biz çok büyük bir aileyiz, iyi ki birlikteyiz" dedi.

Etkinliğin düzenlenmesinde emek ve katkı koyanlara teşekkürlerini sunan Halid Milli, "Birlikteliğimizi pekiştirdiğimiz ve motivasyonumuzu yükselten bu etkinlikleri çok önemsiyoruz. ADANAGİAD ailesinin bir parçası olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz.

ADANAGİAD köklü geçmişi, geçmiş ile geleceği buluşturan yapısıyla Adana ve ülkemizin geleceği için, üyelerimizin gereksinim duyduğu konularda elini taşın altına koymaya devam edecek.

"Biz çok büyük bir aileyiz, iyi ki birlikteyiz"

Biz de var gücümüzle çalışmayı sürdüreceğiz" diye konuştu. ADANAGİAD Başkanı Halid Milli, gecede ADANAGİAD'ın geçmiş dönem başkanlarıyla birlikte derneğe yeni katılan 27 üyeye rozetlerini takıp üyelik belgelerini sundu.

Yeni üyelerle anı fotoğrafının çekildiği gecede, Magic Drums Monika Bulanda ve DJ Umut unutulmaz bir sahne performansı sergileyerek herkesi eğlendirdi. Eşsiz geceye katılan konuklar, ADANAGİAD Yönetimine teşekkür etti.

Adanagiad'ın Yeni Üyeleri

BÜLENT GENCER - SÜLEYMAN SÖNMEZ

HALİD MİLLİ - ERGUN YALMAN - ÜMİT ONATÇA

EYÜP BOLAT - SÜLEYMAN SÖNMEZ

FEVZİ KARAKUŞ - ÜMİT ONATÇA

ALİ CAN BOĞA - İSMAİL YAKAN - ENVER YILMAZ - ÜMİT ONATÇA

ENES CİHAN YALMAN - SÜLEYMAN SÖNMEZ

HATİCE YÜKSEL - NURİ İZCİ

KADİR KASTAL - ÜMİT ONATÇA

MEHMET MAZLUM GÖL - GÜLÜMSÜN ADALI ÖZELKÖSE

MUHAMMED MADENCİ - GÜLÜMSÜN ADALI ÖZELKÖSE

MURAT CEM ŞAHBAZ - GÜLÜMSÜN ADALI ÖZELKÖSE

MUSTAFA ALP YALÇINEL - GÜLÜMSÜN ADALI ÖZELKÖSE

NİLAY DEMİRER - NURİ İZCİ

SARUHAN ALPER - GÜLÜMSÜN ADALI ÖZELKÖSE

SEREN SÜRMELİ BARAN - NURİ İZCİ

ZEYNEP CANSU ÇALIK - MUSTAFA TUYAN

HALİD MİLLİ - DAMLA ÖZALTIN

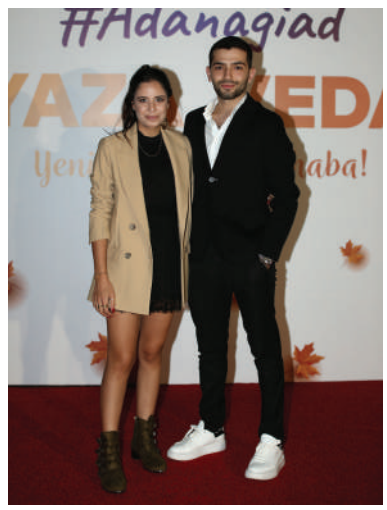
MONIKA BULANDA

ALİ CAN - ÖZLEM BOĞA

FİRDEVS CİNGÖZLER

TUBA KASTAL

ALEV - TÜRKER GEZERŞEN



BEGÜM GEZİRGEN - CAN ÇALIK

MEHMET PEHLİVAN - İLDA TANRISEVER

GÜLŞAH & MERT BİGAY - TUĞÇE & İBRAHİM LEVENTERLER - SELEN SÜRMELİ BARAN

MELİS - ÖZKAN ÖZKAYA

NAZLI SILA GENÇ

MELDA KAYA

TUĞÇE - MUHAMMET MADENCİ

HİLAL ULAŞTIRICI - MELDA KAYA - FİGEN ÇÖLGÜNEŞ - ALYA KAVAK - CEYDA ÇÖLGÜNEŞ

BEGÜM GEZİRGEN - AYÇA İNALTEKİN - CANSU ÇALIK - ARZU YILDIZAK EKTİREN

HATİCE YÜKSEL

CENK YAKIN

PINAR DURAK

PINAR - AHMET HAMDİ EKİCİ

ESMEHAN IŞIK - EBRU YILMAZ - MELDA KAYA - ZEYNEP MADENCİ - ELVAN CİVAN - FİRDEVS CİNGÖZLER
TUBA KASTAL - HATİCE YÜKSEL

ASLI GÜL & ALİ KEMAL YAMAN - KADİR & ELİF IŞIL EMEKSİZ

YEŞİM AKKAŞ

ZEYNEP MADENCİ

MONIKA BULANDA

GÜLER ÖRTİMUR
ÖRTİMUR İŞ GÜVENLİĞİ

ÇOK ÇALIŞARAK BAŞARDI; GÜLER ÖRTİMUR

Adana iş ve cemiyet hayatının önemli isimlerinden Güler Örtimur, hayatı boyunca hep çok çalışan ve her şeyi tek başına geçiren ender iş kadınlarından birisi. Azmi, kararlılığı, disiplinli çalışmalarıyla iş yaşamının zorluklarına göğüs geren Örtimur, atlara olan merakı ve riskli spor aktivitelerine olan ilgisiyle de dikkat çekiyor. İş güvenliği alanında faaliyet gösterirken Türkiye'nin dört bir yanına dağılan Boyner Mağazaları'nı da işleten Güler Örtimur ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Bize Güler Örtimur'u biraz anlatabilir misiniz? Kimdir, nasıl bir insandır, neler ilgisini çeker?

2 Mayıs 1974 tarihinde Adana'da dünyaya geldim. İlk, orta, lise eğitimimi Adana'da tamamladım. ODTÜ Makine Mühendisliği'nde 1 sene eğitim gördükten sonra hayallerimin makine mühendisliği olmadığını anladım ve tekrar Adana'ya döndüm. Eczacıbaşı'nda girişim pazarlama süpervizör olarak işe başladım ve aynı yıl Çukurova Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler İngilizce İktisat Fakültesini kazandım. İkinci öğretim olarak eğitim hayatım ve çalışma hayatım beraber devam etti. Eczacıbaşı'nda 4 yıl çalıştıktan sonra Bayer İlaç'ta kardiyovasküler kısımda ilaç mümessili olarak işe başladım. 6 yıllık Bayer çalışmamdan sonra Avon Kozmetikte Güney ve Güneydoğu Anadolu (Mersin'den Van'a kadar) Bölge Müdürü olarak çalıştım.

Eski bir kız arkadaşımla bir gün yemek yerken iş güvenliği sektörüne girmeye karar verdim. Ve 7 yıldan sonra Avon'dan ayrılıp artık kendi işime giriştim. 2009 yılında Örtimur İş Güvenliği Ltd. Şti. ve 2012 yılında Totem İş Güvenliği Ltd. Şti. isimli 2 ayrı şirket kurdum. Hayatım boyunca hep çok çalıştım ve her şeyi neredeyse tek başıma gerçekleştirdim. Çalışmayı çok sevdiğim kadar sık sık tatil yapmayı arkadaşlarımla bir araya gelmeyi çok önemse-

rim ve mutlaka kendime vakit ayırırım. Neredeyse tüm riskli sayılabilecek spor aktivitelerini yapmışımdır. 10 defa Adana Sivil havaalanında T-10 askeri perojitk atlama yaptım.

ADANAGİAD ile nasıl tanıştınız, neler hissediyorsunuz, tanışma öykünüzü ve bu süreci biraz anlatabilir misiniz?

ADANAGİAD ile tanışmamız Sefa Noyaner aracılığıyla olmuştur. Sefa Bey'i ben daha önceden tanırdım. Galiba 2010 yılında Sefa Bey ofise geldi ve 'Güler seni ADANAGİAD'a alalım' dedi. Beraber gittik. Ve kayıt işlemleri yapıldı. O dönemde başkanımız Ümit Onatça'ydı. Çok keyifli ve sık sık bir araya geldiğimiz dönemler oldu. ADANAGİAD emin adımlarla misyonuna uygun olarak çalışmalarını başarıyla sürdürüyor.

İş güvenliği konusu çok önem taşıyor. Bu konuyla ilgili bir değerlendirme yapabilir misiniz?

Aslına iş güvenliği olarak başladığımız sektör, ihtiyaç gereği beni biraz daha spesifik çalışmaya yönlendirdi. Her sektörde olması gerektiği gibi. Ben ağırlıklı olarak itfaiyeci ekipmanı, alev almaz, antistatik elektrikçi kıyafetleri ve ekipmanları gibi biraz daha komplike projeleri yapmaya çalıştım. Tabi Türkiye'de bunlar çok yeni kavramlar ama hızlı bir şekilde yasanın zorlamalarıyla yaygınlaşan bir sektör. Fakat ben tecrübelerime dayanarak bu sektörle ilgili ağırlıklı olarak, resmi kurum ve kuruluşlarla çalıştım. Özel sektörde bu kavramın oturmasının biraz daha süreç alacağı gözlemindeyim.

Şirketlerinizi ve sektörlerinizi biraz anlatmanızı istesek neler söylersiniz?

Şu anda Örtimur İş Güvenliği genellikle İSG konusundaki işleri takip ediyor ve sektördeki ihale gibi işlere giriyor. Bununla ilgili Adana'da 15 kişilik ekibimiz çalışıyor. Totem İş Güvenliği ise şu anda hem özel hem kamuya vermek üzere iki adet Gift kart gerçekleştirdi. Totem Gold Kart ve Totem Plus Kart. Bu kartları alan kamu ve özel sektör kullanıcıları kartlarımızı Türkiye'deki tüm Boyner, Boyner Sports, YKM, YKM Sports, Beymen Clup, Altınyıldız Klasik, Sitare, Network, Mavi, Defacto gibi mağazalarda kullanabiliyor. Totem Kart kısmında sahada 7 arkadaşımız görev yapıyor. Aynı zamanda Totem Boyner'in Türkiye'deki en büyük 3 mağazası olan Ankamall Boyner- Ankara, 5M Migros Boyner-Antalya ve Mall Of İstanbul Boyner- İstanbul olarak işletmeye devam ediyoruz. Yaklaşık 350 çalışanımız da burada devam etmekte.

"Totem Gold Kart ve Totem Plus Kartları alan kamu ve özel sektör kullanıcıları kartlarımızı Türkiye'deki tüm Boyner, Boyner Sports, YKM, YKM Sports, Beymen Clup, Altınyıldız Klasik, Sitare, Network, Mavi, Defacto gibi mağazalarda kullanabiliyor."

Biz mağazaları pandemi döneminde aldık ve pandemi döneminin özellikle tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de ekonomiyi ne kadar kötü etkilediğini görmüş olduk. Ama genel olarak şu anda normal şekline dönmüş durumda.

Hayli başarılı çalışmalara imza atıyorsunuz. Yoğunluğunuz fazladır muhtemelen, nasıl işleri idare edebiliyorsunuz?

İşlerimizi eşim Şevket Bey ile beraber devam ettiriyoruz. Eşim aynı zamanda Altyapı ve İnşaat Müteahhiti. Kendisi İstanbul'da doğmuş büyümüş ve uzun bir süre Amerika'da hem üniversite okumuş hem de yaşamış.

Kendisi aslen Rizeli'dir. Eşim genellikle işin finans kısmıyla ilgileniyor. Ben ise Adana Ofis, saha, İstanbul, Ankara ve Antalya mağazalarıyla ilgileniyorum. Şu anda 4 şehirde yaşıyoruz. Sık sık İzmir seyahatimiz de oluyor. Eşimin ve benim at merakımız var. Bu sebeple 5 koşu atımız var. Şirinyer Hipodrumunda. Arada İzmir kaçamağı yapıp atlarımızı ziyaret ediyoruz. Bir de benim ayrılmaz dostum Macha var. 2 yaşında poodle cinsi çok güzel bir köpek. Neredeyse tüm seyahatlerimizde yanımızda.

ADANAGİAD AİLESİ ERSAN ŞEN İLE BULUŞTU

Adana Genç İş İnsanları Derneği (ADANAGİAD) Ailesi, hukuk ve ekonomi alanında yaptığı değerlendirmelerle adından sıkça söz ettiren Avukat Prof. Dr. Ersan Şen ile buluştu. ADANAGİAD'ın geleneksel kahvaltı etkinliğinde iş dünyasının genç temsilcileriyle bir araya gelen ve düşüncelerini paylaşan Avukat Prof. Dr. Ersan Şen, gündemdeki konulara farklı bakış açısı ve yorumlarıyla değinip büyük ilgi topladı.

Doubletree by Hilton Adana Oteli'nde 'Hukuk ve ekonomi' konulu sunum gerçekleştiren Avukat Prof. Dr. Ersan Şen'e eşlik eden ADANAGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halid Milli ve Yönetim Kurulu Üyeleri, katılımcılarla da yakından ilgilendi. ADANAGİAD mensupları ve konuklarıyla sohbet eden Halid Milli ve Yönetim Kurulu Üyeleri, katılımcılarla görüş alışverişinde bulundu.

"Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü anmadan olmaz. Onun bakış açısıyla birlikte sorunları değerlendirmeli, ona göre hareket etmeliyiz."

Etkinliğin açılışında konuşan ADANAGİAD Başkanı Halid Milli, herkesi selamlayarak gösterilen ilgiye teşekkür etti ve konuşmasını yapmak için Avukat Prof. Dr. Ersan Şen'i sahneye davet etti.

Sunumunu yapmak üzere alkışlarla kürsüye çıkan Avukat Prof. Dr. Ersan Şen, hayli ilgi gördü, renkli sohbetiyle büyük beğeni topladı. Hukuk ve ekonomiyle ilgili değerlendirmelerde bulunurken siyasi süreçle ilgili de görüşlerini paylaşan Şen, Türkiye'de en büyük sorunlardan birisinin plansızlık olduğuna dikkat çekerek, "Ben çok zor şartlar altında okudum. Çok soru soruyordum, sorguluyordum. Bazen üniversitede derslerden çıkartılıyordum. Sorgulamak iyidir. Burada Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü anmadan olmaz. Onun bakış açısıyla birlikte sorunları değerlendirmeli, ona göre hareket etmeliyiz" dedi. İstanbul Üniversitesi Siyasal

Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü Başkanlığı, Hukuk Bilimleri Anabilim Dalı Başkanlığı, İstanbul Üniversitesi Senato Üyeliği ve İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Fakülte Kurulu Üyeliği görevlerinde bulunan Avukat Prof. Dr. Ersan Şen'in eğlenceli değerlendirmeleri katılımcıları neşelendirdi. İstanbul Barosu'na kayıtlı avukatlık mesleğine devam ederken Beykent Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde Ceza Özel Hukuku ve Ceza Yargılaması Hukuku dersler veren Ersan Şen, "Çok zorlu bir coğrafyada kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş felsefesi, esası Türkiye Büyük Millet Meclisi'dir. Türkiye ağır aksak işlese de hukuk devletidir. Sorunlar var ama kanunlarımız iyi. Burada karşılaştığımız en büyük sorunlardan birisi uygulamayla ilgilidir. Yaşanan sorunların büyüğü israf ve yolsuzluktur. Dünyadaki ve ülkemizdeki en önemli konuların başında hukuk gelir.

"Hukuka ve hukukun üstünlüğüne sahip çıkılmalı."

Hukuk olmadan ekonomiyi, demokrasiyi konuşmak zor olur. Çünkü hukuk her şeyi düzenler. Hukuka ve hukukun üstünlüğüne sahip çıkılmalı" dedi. Sunumun ardından etkinlik katılımcıları Avukat Prof. Dr. Ersan Şen'e sorular yöneltip merak ettiği konularla ilgili görüşlerini öğrendi.

Katılımcıların ilgisine teşekkür eden Ersan Şen'e etkinliğin ardından ADANAGİAD Başkanı Halid Milli, günün anısına teşekkür plaketi sundu. Etkinlik sonrası katılımcılar ve ADANAGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Ersan Şen ile birlikte anı fotoğrafı çektirip bir süre sohbet etti.

GÜNKUT GÜRSOY
GÜRSOY YEM

KİTAP KOLEKSİYONCUSU BİR İŞ İNSANI; GÜNKUT GÜRSOY

Adana'nın sektörde öncü firmalarından Gürsoy Yem'de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev üstlenen Günkut Gürsoy, iş dünyasındaki başarılı çalışmaları kadar sosyal yaşamdaki etkinliği ve kitaplara düşkünlüğüyle de tanınıyor. Disiplinli iş yaşamından arta kalan zamanlarda gezmeyi ve yeni yerler keşfetmeyi seven Günkut Gürsoy, ekonomi yönetiminden beklentisi ve arzusunu da, "Türkiye'nin daha ileri gitmesi için en fazla beklediğim şey, ani sürprizlerin ani şokların çok az olduğu, öngörülebilir ve adaletin tesis edildiği bir yapı olursa ekonomimiz çok rahatlıkla sınıf atlar" sözleriyle dile getirdi.

Bize biraz kendinizden söz edebilir misiniz? Günkut Gürsoy kimdir, neler yapar, nasıl biridir?

1982 Adana doğumluyum. Liseyi Tarsus Amerikan Koleji'ni bitirdikten sonra İstanbul Teknik Üniversitesi'nde İşletme Mühendisliği Bölümü'ne devam ettim. Sonra da aile işlerine yardımcı olmak için Adana'ya döndüm. 2004 yılından beri çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Evliyim, 1 çocuğum var. Gezmeyi çok severim. Değişik yerler görmeyi, değişik kültürleri tanımayı çok severim. Kitap okumaya özel bir merakım var. Kitap koleksiyonum var. Gürsoy Yem'de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıyım.

ADANAGİAD ailesiyle nasıl bir araya geldiniz, ADANAGİAD üyesi olmak sizce nasıl bir duygu ?

ADANAGİAD hep bildiğim, takdir ettiğim, proje ve çalışmalarını bildiğim bir dernekti ama tanışmam aynı okul dönemdaşım Halid Milli başkanımız sayesinde oldu. ADANAGİAD Başkanı olduktan sonra derneği anlatıp beni de dahil ettiler.

Maalesef Adana'da dernekçilik çok yaygın ama bir o kadar da etkisiz. ADANAGİAD öyle bir dernek değil. Çok proje üreten, üretmeye çalışan bir dernek. MarinaPort projesi örnek gösterilebilir. Burada gençlerin olması büyük avantaj.

Hem iş hayatında belli bir konuma gelmiş hem de eneriji olarak da dinamik bir kitleyi temsil ediyor.

Salgın süreci ve yaşananlar sektörünüzü nasıl etkiledi ?

Bizim sektörün bir avantajı var diğer sektörlerden farklı olarak. O da gıdaya dayanan yanı. Talep ve satış anlamında bir sıkıntı yaşamadık ama pandemiden kaynaklı bazı şeyler oldu. Şirketimizin atması gereken adımlardan, hem getirdiği mali yüklerden, pandemi kaynaklı lojistik ayağındaki sıkıntılardan dolayı hammadde fiyatlarındaki artışlar ve düşüşler bizi oldukça yordu bu sene. Yine de pandemiye rağmen bu seneyi fena bir pozisyonda bitirmeyeceğiz gibi duruyor.

Sektörünüzle alakalı olarak yükselen hammaddeye erişim, döviz kurları ve faizi de dikkate alarak girdi maliyetlerindeki artışı ve sonrasını da etkileyen bu süreci nasıl yorumluyorsunuz?

Tarım ve hayvancılık çok tartışılan bir konu. Tarım ve hayvancılık sektörü gençleri çekmede oldukça zorlanan bir sektör. Çünkü yapılan yatırım ve zahmete, girilen riske karşılık geri dönüşler son dönemlerde sekteye ve sıkıntıya uğradı. Özellikle et ve süt fiyatlarındaki dalgalanmalar hayvancılık sektöründe bayağı bir sıkıntı yarattı. Sektörün bir şekilde bunu aşması gerek.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de tarımsal emtialarda çok ciddi artışlar yaşandı. Bu artışlar maliyetleri arttırdı, özellikle yem fiyatlarında ciddi bir enflasyon oldu.

Bu maalesef ürün fiyatlarına yansımadı, yani süt ve et fiyatları aynı oranda fiyatlanamadı. Bunun getirdiği bir kârsızlık ve piyasada bıkkınlık var.

Sektörün geleceği açısından bunun çözülmesi gerekiyor.

Ekonomik açıdan bakıldığında iş dünyasının beklentileri çok önem taşıyor. Ekonomi yönetiminden atılmasını istediğiniz bir adım veya yapısal reform-teşvik gibi bir talebiniz var mı?

Bence ülkemizin ortak arzusu, stabil, sürdürülebilir ve hakkaniyetli bir sistem. Faiz, döviz kuru ve teşvikler ve benzeri konular önemli ama işin özü değil. İşin özü, bir gün uyandığınızda yüzde 10 artmış bir kur, bir gün uyandığınızda yüzde 5 düşmüş bir faiz, veya bir gün uyandığınızda yeni bir kanun gibi şeyler görmediğimiz, daha böyle net, düzenli, öngörülebilir bir yapı oluşursa sanırım iş dünyasının en büyük beklentisi bu olur.

Adalet kavramını çok önemsiyorum ben. Denetimlerde, vergilerde, aklınıza gelen tüm alanlarda adalet hissiyatı çok önemli. Mesela çok tartışılan konulardan biri vergi. Düzenli vergisini ödeyen firmalara bir plaket veriliyor, geçiliyor ama vergisini ödemeyen veya usülsüzlük yapan firmalar 2 - 3 yılda bir çıkan aflar sayesinde faaliyetlerine devam edebiliyorlar. O da biraz adalet hissiyatını zedeliyor.

"Bence ülkemizin ortak arzusu, stabil, sürdürülebilir ve hakkaniyetli bir sistem."

Benim ekonomi yönetiminden genel olarak Türkiye'nin daha ileri gitmesi için en fazla beklediğim şey, ani sürprizlerin ani şokların çok az olduğu, öngörülebilir ve adaletin tesis edildiği bir yapı olursa ekonomimiz çok rahatlıkla sınıf atlar.

KRİPTOPARALAR, BLOKZİNCİR VE MERKEZİYETSİZ FİNANS İÇİN BULUŞTURLAR

Adana Genç İş İnsanları Derneği'nin (ADANAGİAD) üyeleri pandemi nedeniyle uzun bir aranın ardından 'Kriptoparalar, Blokzincir ve Merkeziyetsiz Finans' konularıyla ilgili toplantıda buluştu. Erkin Şahinöz Akademi Kurucu Ortağı ve ABD Merkez Bankası (FED) Eski Araştırma Direktörü Erkin Şahinöz'ü dinleyen ADANAGİAD üyeleri, merak ettiklerini sorup özellikle yatırım konusunda görüş alışverişinde bulundu.

Adana Genç İş İnsanları Derneği (ADANAGİAD) üyeleri pandemi nedeniyle verilen 1.5 yıllık zorunlu aranın ardından buluşmanın heyecanını yaşadı. ADANAGİAD'ın davetiyle Adana Sheraton Oteli'nde Erkin Şahinöz Akademi Kurucu Ortağı ve ABD Merkez Bankası (FED) Eski Araştırma Direktörü Erkin Şahinöz'ü dinlemek için bir araya gelen iş dünyasının genç temsilcileri, geçmiş dönem ADANAGİAD Başkanları ve mevcut yönetim kurulu üyeleri, hem sohbet etti hem de hasret giderdi. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren ADANAGİAD Başkanı Halid Milli, herkesi selamladı ve uzun bir aranın ardından bir arada olmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirtti. ADANAGİAD'ın pandemi dönemindeki çalışmaları ve yaşama geçirdiği uygulamalarından kısaca söz eden Halid Milli, "Dernek üyelerimizle bir arada olmanın heyecanını yaşarken yeni dönemde yapılması beklenen çalışmalar ve istenen konularda bizlere ulaşmanızı diliyoruz. Öneri, arzu ve talepleriniz konusunda her zaman olduğu gibi elimizden gelen gayreti göstereceğimizin bilinmesini istiyoruz. Yeni etkinliklerde buluşmak dileğiyle herkesi selamlıyoruz" dedi.

"Altının da arzı sınırlı, deniz kabuğunun da arzı sınırlı. Şimdi Bitcoin'in de arzı sınırlı. Dünyada bütün kriptoparaların büyüklüğü 1-1.5 trilyon dolar civarında."

ERKİN ŞAHİNÖZ
ERKİN ŞAHİNÖZ AKADEMİ KURUCU ORTAĞI VE ABD MERKEZ BANKASI (FED) ESKİ ARAŞTIRMA DİREKTÖRÜ

Oldukça keyifli bir ortamda farklı anlatım biçimiyle dikkat çeken Erkin Şahinöz Akademi Kurucu Ortağı ve ABD Merkez Bankası (FED) Eski Araştırma Direktörü Erkin Şahinöz, 'Kriptoparalar, Blokzincir ve Merkeziyetsiz Finans' başlığıyla renkli bir sunum gerçekleştirdi. İnsanlığın tarih boyunca arzı sınırlı olmak kaydıyla altın ve deniz kabuğunu bile değişim aracı olarak kullandığını aktaran Şahinöz, "Günümüzde bunların arasına kriptopara ve blokzincir gibi kavramlar da katıldı.

"Şuanda dünyada kriptopara kayıt defteri tutanların sayısı 11 bin 600."

Altının arkasında herhangi bir devlet yok ama insanlık para olarak kullanmış. İnsanlık tarihte deniz kabuğunu bile para olarak kullanmış ama denize kıyısı olmayan yerlerde, yani arzının sınırlı olmasına dikkat etmiş. Altının da arzı sınırlı, deniz kabuğunun da arzı sınırlı. Şimdi Bitcoin'in de arzı sınırlı. Dünyada bütün kriptoparaların büyüklüğü 1-1.5 trilyon dolar civarında" diye konuştu.

Satoshi Nakamoto'nun da aralarında bulunduğu Siber Punk Grubu tarafından 1985'ten beri çalışılan projenin sonucu kriptoparaların ortaya çıktığını anımsatan Şahinöz, finansal sistemde yeni bir dönem başlatan bu uygulamalar için dünyanın en iyi yazılımcıları, matematikçileri ve şifre uzmanlarının çalıştığını aktardı.

Kriptoparaların klasik banka sisteminden farkıyla ilgili konuşan Şahinöz, "Burada kayıtları bir banka, devlet ya da noter tutmuyor, herkes tutuyor. Herşey kayıtlı ama sadece bu hesabın kime ait olduğunu bilmiyoruz. Şu anda dünyada kriptopara kayıt defteri tutanların sayısı 11 bin 600" şeklinde konuştu.

Katılımcıların sorularını da yanıtlayan Şahinöz, finansın geleceğinde, şirketlerin ve devletlerin paralarına ek olarak arkasında herhangi bir şirket olmayan bitcoinlerin paralarının da olacağını da belirterek şunları kaydetti: →

"Bu üçü uzun bir süre bir arada olacak. Hangisinin ipi göğüsleyeceğine insanın bizzat kendisi karar verecek. Ayrıca bütün bu kriptoparaların çok azı ayakta kalacak ama ayakta kalacaklar arasında yarının Google'ları Amazon'ları çıkacak. İçinde bulunduğumuz dönemde blokzincir dostu olmamız gerek. Turizm istiyoruz mesela. İzmir'imiz, Çeşme'miz, Antalya'mız var ama artık doldu taştı, kişi başına 650 dolar harcayan turist geliyor, bin 200 dolar harcayan turist gelmiyor. Bu ünlü yerlerimizden birisini bitcoin ya da kriptopara merkezi yapalım.

"Dünyanın en iyi yazılımcıları, en iyi kripto uzmanları, en iyi matematikçileri şu anda bu dünyada çalışıyor. Bu zeka, bu sermaye nereye gidecek?"

Şu anda dünyada 150 milyon insanın kriptopara cüzdanı var. Alanya'da sadece kriptoparalar ile alışveriş yapabilirsiniz desek, bu insanların sadece yüzde 1'i turist olarak gelse, ortaya farklı bir durum çıkar. Yani ne kadar blokzincir dostu ya da düşmanı olduğumuz çok önemli. Çünkü dünyanın en iyi yazılımcıları, en iyi kripto uzmanları, en iyi matematikçileri şu anda bu dünyada çalışıyor. Bu zeka, bu sermaye nereye gidecek? Bu işe yatırım yapan, bu işe sıcak bakan, blokzincir dostu olan ülkelere gidecek. Devletin kripto para borsası kurulumu konusunda mutlaka lisanslamaya gitmesi gerek. Yatırım açısından sorulara gelirsek, tasarrufun yüzde 5'inden fazlasını düşünmemek gerek. Bunu da soğuk cüzdan hesaplarında saklama gerekiyor."

40 ÜLKEDE ENERJİ

1 ADANA'DAYIZ

Verimli üretim süreciyle enerji sektörünün ihtiyaçları için kaliteli çözümler sunuyor, Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesinde 21.000 m2 kapalı, 43.000 m2 açık alan olmak üzere toplam 64.000 m2 alanda hizmet veriyoruz.

2 ÜRETİYORUZ

Ana faaliyet alanımız; Yağlı ve Kuru Tip Dağıtım Transformatörü, Güç Transformatörü ve Özel Sargılı Transformatör imalatlarımızı; TSE, CE, SONCAP, ICMET, KEMA, TS 267, CEI/IEC 60076, BS 171, ANSI, ISO17025, ISO14001, ISO18001, ISO50001 kalite, tasarım ve imalat standartları ile aylık 750 adet üretim kapasitesi ile gerçekleştiriyoruz.

4 ADIMDA BETA

3 DEĞER KATIYORUZ

Her bir çalışanımıza 'işinin lideridir' anlayışı ile bakıyoruz.Sürdürülebilirliğin anahtarı olarak tanımladığımız çalışanlarımıza sürekli yatırım yapmamız, liderlik anlayışıyla oluşturduğumuz işbirlikçi sinerji, belirlenen hedeflere birlikte ulaşma mücadelemize can suyu oluyor, ortak aklın oluşturduğu amaçlarımıza ve başarılı iş sonuçlarına ulaşmamızı kolaylaştırıyor. Biz büyük ve güzel bir aileyiz.

4 GELİŞİYORUZ

AR-GE departmanımıza yaptığımız önemli yatırımlarımıza, transformatör sektöründeki teknolojik yenilikleri yakından takip ederek müşterilerin özel siparişlerini bekletinin üzerinde standartlarda üretiyoruz. Beta, değişen ve dönüşen dünyadaki tüm koşullara hızlı adaptasyonu, esnekliği, en uygun üretim felsefesini benimsemesi, yenilikçi gelişime açık yapısı ve en önemlisi çalışanına verdiği değerle öne çıkarak ülkemizi temsil etmeyi sürdürüyor.

Beta® Transformatör

444 7 101

www.betatransformer.com

info@betatransformer.com

betatransformertr | betatransformer | beta-transformatör | beta.transformator

AHMET KARA
AKO MERMER KABLO TAŞIMACILIK

İŞ DÜNYASININ PARLAYAN YILDIZI; AHMET KARA

Adana iş dünyasının genç ve saygın ismi Ahmet Kara, dededen toruna geçen ve başarı öyküsüyle herkesi büyüleyen bir aile şirketinde görev almanın haklı gururunu yaşıyor. Eğitime önem veren, meraklı ve araştırmayı seven yönüyle de dikkat çeken Ahmet Kara ile kendini, yaptığı işleri, sektörü ve gelecek hedeflerini konuştuk.

Ahmet Bey, kısaca kendinizi anlatmanızı rica etsek bizlere neler söylersiniz?

1986 yılı Antakya / HATAY doğumluyum. İlk ve Orta öğrenimimi Antakya'da tamamladıktan sonra 2001 yılında Adana'da yaşamaya başladım. Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünden mezun oldum. 2010 yılından itibaren aile şirketimiz olan AKO MERMER KABLO TAŞIMACILIK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.'de ihracat bölümünde çalışmaya başladım. 2013 yılında Çukurova Üniversitesi Yönetim ve Organizasyon alanında Yüksek Lisansımı tamamladım. 2014 yılında Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik sınavlarını geçerek SMMM ruhsatımı aldım. Evli ve 3 çocuk babasıyım. Meraklı ve araştırmayı seven biriyim. Şu anda aile şirketimizde Satın Alma Sorumlusu olarak görev yapmaktayım.

ADANAGİAD ile yolunuz nasıl kesişti? ADANAGİAD ailesinin mensubu olmak size neler hissettiriyor?

ADANAGİAD ile Demirağlar Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Üyesi arkadaşım Cumhur Demirağ vasıtasıyla tanıştım. Dernekte iş hayatından da tanıdığım Doğuş Mermer firmasından Ebru Yılmaz'ın ve Temiz İş Mermer firmasından Murat Yılmaz'ın yanı sıra Beta Trans-

formatör şirketinden Hakkı Mert Dağsuyu'nun da olması üyelik sürecimi hızlandırdı. ADANAGİ-AD değişik sektörlerden daha fazla iş insanı ile tanışmama ve ilişkilerimizi ticaret yaparak daha da ilerletmemize yardımcı oldu. ADANAGİAD Ailesinin bir mensubu olarak prestijli bir dernekte çok özel ve kaliteli insanlar tanımama yardımcı oldu. Happy Hour'lar ve sektör toplantıları düzenlenerek iş hayatının dışındaki üyeleri daha kolay tanıma fırsatı buldum.

Okuyucularımıza iş yaptığınız sektörü ve firmanızı biraz anlatabilir misiniz?

AKO MERMER firması 1981 yılında merhum dedem Ahmet Kara tarafından Antakya'da küçük bir atölyede kuruldu. 1999 yılında dedemin sağlık sorunları nedeniyle işi bırakmasıyla, babam ve beş amcamla beraber Adana'da Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde mermer fabrikamızı kurdular. AKO kelimesi Ahmet Kara ve Oğulları kelimelerinin baş harflerinden oluşturularak tasarlandı.

AKO MERMER fabrikamızda yüzde 80 ihracat yaparak mermer levha üretimi yapmaktayız. 2012 yılında 12 tırla lojistik firmamızı kurduk.

AKO LOJİSTİK firmamız, kendi hammadde bloklarımızın fabrikamıza getirilmesi ve üretimi tamamlanan mermerlerin limanlara sevkiyatı amacıyla kuruldu.

2017 Yılında ise AKO KABLO firmamızı kurarak grup şirket olma yolunda en büyük adımı atmış olduk. Kablo fabrikamızda alçak gerilim güç ve tesisat kabloları üretimi yapıyoruz. Kablo firmamızda şu anda yaklaşık yüzde 20 oranında ihracat yapmaktayız. Üç firmamız da Organize Sanayi Bölgemizde toplamda 140 çalışan ile faaliyet göstermektedir. 2010 yılında AKO MERMER firmasında çalışmaya başlayarak üçüncü kuşak olarak görev aldım. İhracat, satış ve satın alma bölümlerde aktif olarak görev alarak gelecekteki yönetimde yer aldığımda zorluklarla daha kolay başa çıkabileceğim.

Ekonomik göstergelerle birlikte salgını da dahil ederek, sektörün şu anda içinde bulunduğu durumdan söz edebilir misiniz?

AKO MERMER KABLO firmamızı mermer sektörü olarak değerlendirirsek, 2019 yılının sonlarında ortaya Çin'de kendini gösteren COVİD-19 salgını ekonomik olarak önce Çin'i daha sonra dünya mermer pazarının yaklaşık yüzde 40'lık ihracatını yapan ülkemizi olumsuz yönde etkiledi.

İhracat gönderimlerindeki navlun ücretlerinin artmasının yanı sıra diğer girdi maliyetlerinde oluşan artışlar, firmaların maliyetlerinin artmasına ve gelecek konusunda tahmin yürütememelerine yol açtı. Ayrıca, döviz kurunda meydana gelen aşırı oynaklık piyasalarda güvensizlik oluşturdu. →

2021 yılı başındaki kısmi toparlanmaya rağmen, üretilen ürünlere olan talep ve ihracat miktarı halen istenilen seviyede değil. Salgın bitmeden mermer sektörü normalleşebileceğini düşünmüyorum. Kablo sektörü olarak değerlendirdiğimizde ise, mermer sektöründeki benzer olumsuzluklara rağmen, sektör bu kadar olumsuz etkilenmedi.

Türk kablo sektörü, inşaat, enerji ve iletişim sektörlerindeki gelişmelere paralel olarak büyümeye devam ediyor. Bugüne baktığımızda da kablo sektörünün uluslararası standartlardaki üretim teknolojileri, eğitimli iş gücü, Ar-Ge çalışmaları ve giderek artan kalite bilinci ile dünya kablo sektöründe rekabet edebilecek ve tüm dünya ülkelerine ihracat yapabilecek seviyeye geldiğini söyleyebiliriz. Son yıllarda TÜİK ve TİM gibi kurumlar tarafından yapılan çalışmalar ve istatistiklere göre, Türk kablo sektörünün yurt içi ve yurt dışı satışlarının toplam büyüklüğü 3-4 milyar USD civarında ve Türkiye'deki kablo üreticilerinin toplam üretim ve cirosunun yaklaşık yüzde 80-90'lık payını, ilk sırada bulunan 20 firma gerçekleştiriyor.

Bu alanda deneyimli ve başarılı birisi olarak sektörün sorunları, talepleri ve önerileriyle ilgili neler söylersiniz?

Mermer sektörü olarak, ihracatı artırabilmek için navlun fiyatlarının düşmesinin yanı sıra konteynır bulmadaki sıkıntıların bir an önce sona ermesi gerekmektedir.

Fiyatlar genel seviyesinin artması bir sorun değil fakat, sürekli bir artış, firmaların maliyetlerini doğru ve net bir şekilde belirleyememesine yol açmaktadır.

Kablo sektörü olarak, ne yazık ki sektörümüzün kalite algısı çok düşük ve standartlara uygun olmayan üretim yapılıyor. Bu konuda, Türk Standartları Enstitüsü ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile işbirliği içinde ve denetimlerin arttırılması gerekiyor. Ayrıca, aşılama hızının artırılarak salgının en kısa sürede sonlanması tüm sektörlerin orta ve uzun vadeli üretim politikaları üretmeleri için daha sağlam adımlar atmalarına yardımcı olacaktır.

"İnşaat sektörünün 2 yıldan önce toparlanacağını düşünmüyorum."

Firmanızı ve kendinizi yakın veya biraz daha uzak bir gelecekte nerede görüyorsunuz?

2020 yılı sadece bizim için değil, tüm dünya için, insanlar için çok zor bir yıl oldu. Covid-19 pandemisi dolayısıyla, her birimiz hiç tanımadığımız bir süreçten geldik. Bu süreçte birlik olmak, dayanışma, güven gibi kavramlar herkes için öne çıktı. Biz de bu doğrultuda, tüm çalışmalarımızı yoğun bir şekilde gerçekleştirdik ve 2020 yılını, büyük bir aile olarak, minimum zarar ve maksimum kazançla kapadık. Finansal sonuçlarımıza da bakacak olursak, şirketimizin 2020 yılını başarıyla tamamladığını rahatlıkla söyleyebiliriz. 2021 yılına da çok çalışarak başladık. Bu yılı da başarılara imza atarak, ekip ruhumuzu kaybetmeden ve dayanışma içinde tamamlayacağız. Maalesef geçtiğimiz yıl yaşadığımız ekonomik sıkıntıların etkileri halen devam ediyor ve bu durumun kısmi iyileşmeler olsa da devam edeceği öngörüsüne sahibim. İnşaat sektörünün 2 yıldan önce toparlanacağını düşünmüyorum.

TÜRKİYE'NİN
YENİ NESİL ENERJİ İKMALCİSİ

EN YAKIT ile
akaryakıt alımınız
parmaklarınızın
ucunda!

KAREKODU OKUTUN

Google play
App Store

en yakıt

0850 202 0 252

www.enyakit.com.tr

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE KÜRESEL ISINMA YANGIN RİSKİNİ ARTIRMAYA DEVAM EDİYOR

Son aylarda ortaya çıkan yangınlar nedeniyle başta Türkiye olmak üzere Rusya'dan İtalya'ya, Yunanistan'dan ABD'ye kadar birçok ülkede on binlerce hektarlık alan küle dönmüş durumda. İklim uzmanları, küresel ısınmanın sonucunda ortaya çıkan iklim değişikliği ile hava sıcaklıklarının her geçen yıl daha da artacağı konusunda uyarıyor. Bu durum da yangın, sel-su baskını gibi birçok doğa olayını yaşayabileceğimizi gösteriyor.

Değişen iklim koşulları sigorta farkındalığını arttırıyor

Son yaşanan yangınlarla beraber doğal afet teminatlarına ve iş yeri sigortalarına yönelik farkındalığın arttığını belirten Sompo Sigorta Kurumsal Teknik ve Kurumsal Satış Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, konuyla ilgili şunları söylüyor:

"İBB verilerine göre İstanbul'da 2021 yılının ilk dört ayında toplam yangın sayısı 7 bin 691 olarak kaydedildi. Yılın ilk dört ayında yanan yerlerin kullanım alanına göre yangın sayıları incelendiğinde, yapılaşmanın olmadığı yerlerde toplam 3 bin 265 yangın gerçekleşti. Yapılaşmanın olduğu yerlerdeki yangın sayısı 3 bin 825 olurken, araç yangınları 601 olarak kayıtlara geçti. Yangın çıkan yerlerin yapısal özelliklerine bakıldığında ilk sırada betonarme binalar yer aldı. Özellikle konumları ve faaliyet alanları üzerinden farklı risk durumları ile karşı karşıya kalabilecek iş yerlerini sigorta ile güvence altına almak öncelikli olmalı" dedi.

İş yeri sigortası şirketlerin geleceğini koruma altına alıyor

Gün geçtikçe iklim değişikliğinin etkilerini daha yakından yaşamaya başladığımızın altını çizen Uğur Özer, sözlerine şöyle devam etti; "Son dönemde çıkan orman yangınlarımızı üzülerek takip ettik. Hangi ülke ya da coğrafyada olursa olsun, yanan her ağacın, yok olan her bitkinin ekosisteme ve küresel ısınmaya etkisi kritik derecede önemli. Her ne kadar çıkan yangınlar ormanlarda da olsa yerleşim bölgelerine de sıçradı. Önceliğimiz tabi ki yaşamın devam etmesi ancak iklim değişikliği her geçen gün etkisini arttırırken iş yerlerimizdeki riskler de giderek artıyor. Konut ve işyerlerinde sigorta güvencesi olmazsa olmazımız konumunda. Yaşanan üzücü olaylardan ders çıkartmalı ve gerekli güvenlik önlemlerini almalıyız. Özellikle iş yerlerinde çalışan kişi sayılarını göz önüne aldığımızda iş yeri sigortaları kritik öneme sahip. Güvenli iş yerleri ve çalışma sahaları yaratmak için iş yeri sigortasının mutlaka yapılması gerekiyor. İş Yeri Sigortası; beklenmeyen durumların getirdiği maddi zararların önüne geçerek; hem iş yerini,

UĞUR ÖZER
Sompo Sigorta Kurumsal Teknik ve Kurumsal Satış Genel Müdür Yardımcısı

hem işvereni hem de çalışanları güvence altına alıyor'' dedi.

"En büyük çözüm riskleri minimuma indirmek"

Aşırı sıcakların, özellikle endüstriyel tesislerde yangına sebebiyet verebildiğini belirten Uğur Özer, bu afete karşı alınacak en büyük çözümün, riskleri minimuma indirmek olduğunu söyleyerek, yangın konusunda öne çıkan riskleri şöyle sıralıyor:

Açık sahada bulunan yanıcı-parlayıcı ürünlerin yanması ve yakın çevreye sirayet etmesi,

Yanıcı-parlayıcı depolanan varil ve tankların sıcağa maruz kaldıklarında genleşerek patlaması,

Solvent tanklarının aşırı sıcağa bağlı olarak yanması veya patlaması,

Tesis sahasında veya tesise yakın konumdaki kuru otların (cam parçası ve/veya izmarit gibi tutuşturucularla) yanarak işletmeye sirayet etmesi,

Açık saha silolarında (hububat, melas vb.) kullanılan fanların arızalanması ve buna bağlı olarak üründe kızışma,

Kompanzasyon pano odaları ve trafo odaları gibi elektrik yükünün ve ısının fazla olduğu noktalarda arızalanma ve kısa devre,

Ormanlık bölgeye yakın tesislerde orman yangınlarının sirayet etmesi.

Yangından korunmak için alınabilecek kolay ve etkili tedbirler

Ani gelişen olumsuzluklara karşı teminat veren İş Yeri Sigortası'nın, beklenmeyen durumların yarattığı maddi zararların önüne geçerek güvence sağladığını belirten Özer, KOBİ'lerin yangından korunmak için alabilecekleri kolay ve etkili tedbirleri ise şu şekilde sıraladı:

Yanıcı-parlayıcı ürünlerin doğrudan sıcağa maruz kalmayacak şekilde izole edilmiş ve havalandırmalı bağımsız alanlara muhafaza edilemesi.

Genleşme ihtimali olan varillerin ve benzeri kimyasal ürün içeren kapların doğrudan sıcağa maruz kalmayacak şekilde izole edilmiş ve havalandırmalı bağımsız alanlarda depolanmalı.

Solvent tanklarının üzerinde mutlaka soğutma amaçlı duşlama sistemlerinin ve söndürme amaçlı sprinkler sisteminin bulundurulması.

Tesis sahasında veya tesise yakın konumdaki kuru otların uzamasına müsaade etmeden periyodik olarak temizlenmesi, cam gibi tutuşturucuların bölgeden uzaklaştırılması ve sigara içme alanları dışında sigara içilmemesi kuralına kesinlikle uyulmalı.

Silolarda kullanılan fanların özellikle yaz dönemlerinde periyodik bakım ve kontrolleri sıklaştırılmalı.

Kompanzasyon pano odaları ve trafo odaları gibi alanlar iyi izole edilmeli ve yeterli seviyede temiz / soğuk hava sirkülasyonu sağlanarak sıcaklığın stabil tutulması gerekmektedir.

Ormanlık bölgeye yakın tesislerde bölgeyi izleyebilecek CCTV (kapalı devre televizyon) sistemi kurulmalı ve sirayet mesafesi çok düşük ise bölgede sulu söndürme sistemleri ve ekipmanları hazır bulundurulmalı.

ÖMER FARUK YALÇIN
HEYPATİ VETERİNER KLİNİĞİ

CAN DOSTLARIN YOLDAŞI; ÖMER FARUK YALÇIN

İnsan, bitki veya hayvan ayrımı yapmaksızın yaşamı tüm canlı ve varlıklarıyla seven, işine sevdalı bir veteriner hekim; Heypati Veteriner Kliniği sahibi Ömer Faruk Yalçın. Klinisyen veteriner hekim olarak İstanbul'da başlayan çalışmalarını Adana'da sürdüren Ömer Faruk Yalçın, "Mesleğimi severek ve isteyerek yapmak hayatımda başıma gelebilecek en güzel şeylerden biri. Onlar ile iç içe olmak, sevgiyi hissetmek tarif edilemez bir duygu" diyor.

Merhaba. Kendizden söz etmek ister misiniz? Ömer Faruk Yalçın kimdir, iş ve sosyal yaşamında neler yapar?

Merhabalar. Ben Ömer Faruk Yalçın. 1990 yılı, Adana doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimimi Adana'da, üniversite eğitimimi ise Elazığ Fırat Üniversitesi Veteriner Fakültesinde tamamladım. Evliyim. İşimi severek yapıyor, hayata da çok olumlu bakıyorum.

ADANAGİAD ailesi ile nasıl buluştunuz ve bu ailenin bir parçası olmak sizde nasıl bir his yaratıyor?

ADANAGİAD ile Ali Bacaksızlar sayesinde, 2019 yılında tanıştım. Bu aile ile tanışmama vesile olduğu için ona çok teşekkür ederim. ADANAGİAD her şeyden önce bir okul, bir ev, nerede olursanız ve ne durumda olursanız olsun sizi kucaklayan bir aile ile birlikte olmak çok güzel. Öğrendikçe geliştiğin ve değiştiğin, kendine ve topluma hizmeti en güzel şekilde yansıtabildiğin birlik ADANAGİAD. Bu birlikteliği bize yaşatan tüm üyelerimize ve yöneticilerimize teşekkür ederim.

Okuyucularımıza yaptığınız işle ilgili biraz bilgi verebilir misiniz?

8 yıldır pet (kedi, köpek) klinisyen veteriner hekimlik yapmaktayım. İstanbul'da başlayan klinik hayatıma 2016 itibari ile Adana'da devam ediyorum. Adanalıyım ve Adanaya hizmet etmekten çok mutluyum.

Adana Ziyapaşa Bulvarında Heypati Vet kurucusuyum ve meslek hayatımda bu çatı altında kedi köpek hekimliği yaparak devam etmekteyim.

Merkezimiz hastane standartlarında, gün geçtikçe kendini geliştiren donanımlı ekipman ve ekibi ile yola devam etmektedir. Mesleğimi severek ve isteyerek yapmak hayatımda başıma gelebilecek en güzel şeylerden biri. Onlar ile iç içe olmak, sevgiyi hissetmek tarif edilemez bir duygu.

Hayvan hakları çok tartışılan, yaşananlardan kaynaklı çeşitli tartışmalara neden olan bir konu. Bu konuyla ilgili ne söylersiniz?

Doğa bizim onun içinde yoğrulduğumuz bir ana. Sadece hayvanlar değil bütün canlılar bir bütün ve yaşamayı hak ediyor.

Ağzı dili olmayan bu canların hakları yasalarla ve her şeyden önce bizler tarafından korunmalı. Ülkemiz onlar için iyi rehabilitasyon şartları ve alt yapı uygulamaları oluşturacak seviyeye gelirse hem bu kadar başı boş can sokakta olmaz hem de oluşan olayların önüne geçilmiş olur. Bu noktada devletimize ve belediyelere çok iş düşmektedir.

"Ağzı dili olmayan bu canların hakları yasalarla ve her şeyden önce bizler tarafından korunmalı."

Hayvanları Koruma Kanunu ve bununla bağlantılı olarak Türk Ceza Kanunu'nda bir dizi değişiklik yapıldı yakın bir zaman önce. Siz bu süreçle ilgili nasıl bir yorum yaparsınız?

Çok yerinde bir karar, bir cana yapılan zulüm bütün canlara yapılmıştır.

Kötü uygulamalar hak ettiği şekilde karşılığını bulmalı, bir kedi ya da köpek diye düşünmemeli.

Bugün bir sokak hayvanına ya da sahipli hayvana zarar veren ileride bir insana zarar vermekten hiç çekinmez. 'Yeterli oldu mu?' diye sorarsanız bence yeterli değil. Daha iyileştirmeler ve caydırıcı cezalar getirilmeli. Mesela sosyal cezalar da verilmeli bu suçu işleyenlere.

"Mesleğimi severek ve isteyerek yapmak hayatımda başıma gelebilecek en güzel şeylerden biri."

ADANA LEZZET FESTİVALİ
BİZDE ORADAYIZ
BÜYÜKSAAT Kebapçısı

Kifidis

BÜYÜKSAAT

Kebapçısı

Adanalı, Misafir Ağırlamayı Sever

www.buyuksaatkebapcisi.com

kifidisbuyuksaat

ERSİN TEKİN
TATİLYUM SEYAHAT ACENTESİ

KEYİF ANLARINIZ İÇİN; TATİLYUM

Stres yaşamı her geçen gün daha da zorlarken Ersin Tekin yönetimindeki TATİLYUM, müşterilerini keyifli bir tatil ve ihtiyaç duyulan hoş anlar için bekliyor. Deneyimli ekibiyle yılların tecrübesini müşterileri için buluşturan Ersin Tekin, "Seyahat ve yeni keşifler hayatımın vazgeçilmez parçası. İş hayatımı ve yaşantımı da bu temel üzerine kurdum. Bolca seyahat ediyorum ve keşiflerimi Tatilyum'da tatilseverlere hizmet vererek paylaşıyorum" diyor.

Merhabalar Ersin Bey. Ersin Tekin kimdir, nasıl birisidir, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1974 yılı, Adana doğumluyum. 24 yıldır Turizm sektöründe faaliyet gösteriyorum ve 2008 yılında kurduğum TATİLYUM SEYAHAT ACENTESİ çatısı altında 10 kişilik ekibim ile keyifle çalışıyorum. Seyahat ve yeni keşifler hayatımın vazgeçilmez parçası. İş hayatımı ve yaşantımı da bu temel üzerine kurdum. Bolca seyahat ediyorum ve keşiflerimi Tatilyum'da tatilseverlere hizmet vererek paylaşıyorum.

ADANAGİAD ile nasıl tanıştınız, bu ailenin parçası olmaktan memnun musunuz?

ADANAGİAD Ailesi ile uzun yıllar müşterim ve sonrasında çok iyi arkadaş olduğum Ümit Özer sayesinde tanıştım. Uzun yıllardır da üyesi olmaktan gurur duyuyorum. Adana'nın en prestijli ve etkili STK'sı olan ADANAGİAD ailesinin bir üyesi olmanın ayrıcalık olduğunu düşünüyorum.

Faaliyet alanınız ve firmanızla ilgili okucuyularımıza biraz bilgi verebilir misiniz?

Biz TATİLYUM olarak misafirlerimizin ihtiyaç duyduğu tatilleri planlıyoruz. Büyük bir keyifle yaptığımız bu işi, kendimizi sürekli geliştirerek ve misafirlerimizin beklentilerini tam olarak karşıla-

yacak seçenekleri sunarak başarı ile sürdürüyoruz. Bu seçenekler arasında Türkiye'nin en seçkin otel ve tatil köylerinin rezervasyonlarından, yurtdışı paket turlara, kurumsal fuar ve bayii seyahat paketlerine, valiz toplamadan dünyayı gezebileceğiniz gemi turlarına kadar birçok seçenek var. Ayrıca çok deneyimli bir UÇAK BİLETİ departmanımız var ve misafirlerimizin ihtiyacı olan uçuşları en uygun biletleme şartları ile sunabiliyoruz.

"Misafirlere para iadelerini koşulsuz ve tam olarak yapıyoruz."

Pandemide turizm çok etkilenen bir sektör. Pandemiyle birlikte sektör ne gibi zorluklar yaşadı, bu süreç size neler öğretti. Deneyimlerinizi ve önerilerinizi anlatabilir misiniz?

Maalesef turizm her krizde ilk etkilenen sektör. Buna pandemi en yakın örnek olabilir. Ülkemizde sıkça yaşadığımız siyasi ve ekonomik dalgalanmalar ve terör olayları da turizmi yakından yaralamaktadır. Bu tip kriz süreçlerinde misafirlerimizin öncelikli beklentilerinin 'iptal veya tarih değişikliği yapmak istedikleri' tatil programlarında maddi bir kayba uğramamak olduğunu bilerek, planlamalarımızı bu doğrultuda yapıyoruz. Tecrübeli ekibimizle krizi yönetirken, güvenilir mali duruşumuzla dileyen misafirlere para iadelerini koşulsuz ve tam olarak yapıyoruz. Böylece misafirlerimiz ilk fırsatta yine bizi tercih ediyorlar ve istikrarlı duruşumuz için güven temeline dayalı bir network oluşturmuş oluyoruz.

"İşe önce onların 'ne istediğini tam olarak anlayarak' başlıyoruz. Böylece sonu keyifle biten tatil paketleri sunabiliyoruz."

Yine pandemi döneminde birçok sektörde hızla gelişen 'uzaktan hizmet' olgusunu sektörümüzün gerektirdiği şekilde uyarlayarak sunumlarımızı ve rezervasyonlarımızı misafirlerimizi ofislerimize gelmek zorunda bırakmadan güvenle gerçekleştirebiliyoruz. Tatilyum ekibinde yıllardır birlikte çalıştığım ekip arkadaşlarım konularında son derece tecrübeli ve güvenilir bir yapıya sahipler. Misafirlerimize tatil önerilerini yaparken, kişisel veya kurumsal seyahat paketlerini hazırlarken işe önce onların 'ne istediğini tam olarak anlayarak' başlıyoruz. Böylece sonu keyifle biten tatil paketleri sunabiliyoruz.

Sektörünüzün geleceği açısından ne gibi duygulara ve öngörülere sahipsiniz?

Turizm onlarca sektörü besleyen, yüz binlerce kişinin geçim kaynağı olan bir sektördür. Dört bir yanı farklı türde turizm olanakları ile dolu olan Türkiyemiz'de sahip olduğumuzun turizm potansiyelini en verimli şekilde kullanabilmek gerekir.

Yaşam var oldukça turizm vazgeçilmez bir sektör olarak devam edecektir. Küreselleşen dünyada stresli ve yorucu bir yaşam neredeyse zorunlu hale gelmişken, tatil ise olmazsa olmaz bir alışkanlık olarak hayatımızdaki yerini almıştır. Sektörün temsilcileri olarak bizlerin yapması gereken, misafirlerin beklentilerini tam olarak yerine getirerek gelecekte de sürdürülebilir bir hizmet olgusunu yaşatabilmektir.

Ekonomide biraz zorlu bir süreç yaşanıyor salgınla birlikte. Elinizde bir imkanınız olsaydı ekonomik göstergelerin daha da iyileştirilmesi, piyasaların rahatlaması ve beklenen reformların gerçekleşmesi için neler yapardınız?

Ekonominin rahatlaması için özellikle vergi yükünün hafifletilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bunun yanı sıra ülkemizde yetiştirilebilen veya ülkemizde imalatı yapılan tüm ürünlerin dışa bağımlı olmadan üretilmesini sağlamaya çalışırdım. Hem paramız dış ülkelere çıkmaması hemde ülke içinde istihdamı artırman için etkili bit yöntem olarak etkisi olacağını düşünüyorum. Elimde imkan olsaydı, piyasaların rahatlaması, ekonomik göstergelerin iyileşmesi için önceliği olabildiğince çok "yerli üretim" artışına vermeye çalışırdım. Yerli üretimde başarılı olabildiğimiz, kalitesi ispatlanmış ve ihrac edilebilen ürünleri markalaştırmak için bu ürünlere ihtiyaç duyan ülkelerde güçlü bir satış ağı oluşturmaya çalışırdım. Ürün geliştirme ve satış sürekliliği sağlamak için de AR-GE çalışmalarına maksimum derecede önem verirdim.

AHMET HAMDİ EKİCİ
AĞASOY TARIM ZİRAİ İLAÇ ŞİRKET KURUCUSU

DİKİMDEN HASATA ÇİFTÇİNİN YANINDA; AHMET HAMDİ EKİCİ

Adana'nın köklü çiftçi ailelerinden birisine mensup olan Ağasoy Tarım Zirai İlaç şirketinin kurucusu Ahmet Hamdi Ekici, ulusal çapta kurumsal kimlik kazanma hedefiyle çıktığı yolda emin adımlarla ilerlemeye devam ediyor. Çifçi bir ailenin ziraat mühendisi evladı olarak başarılı çalışmalarını sürdüren Ahmet Hamdi Ekici, özellikle narenciye üretiminde fidan temininden hasada kadar çiftçinin tüm gereksinimlerine karşılık vermenin haklı gururunu yaşıyor.

Ahmet Bey, öncelikle kendinizden söz edebilir misiniz? Ahmet Hamdi Ekici kimdir, neleri sever, nelerden hoşlanmaz?

Ziraat mühendisiyim, 1984 Adana doğumluyum. Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi mezunuyum. 1926 yılında çiftçilik gibi kutsal bir mesleğe başlayıp 1972 yılından günümüze narenciye yetiştiriciliğine devam eden bir ailenin dördüncü kuşak üyesiyim. Ziraat Fakültesinden mezun olup ziraat mühendisi ünvanını aldıktan sonra mesleğimle ilgili tecrübeler edindim.

2011 yılında aile şirketi olarak kurucusu olduğum Ağasoy Tarım şirketi ile kurumsallaşma yolunda adım attık.

ADANAGİAD sizde nasıl bir yere sahip, nasıl bir duygu bu ailenin parçası olmak?

Üye olmadan önce iş dünyasındaki gelişmeleri, teknoloji ve yenilikleri nasıl takip edeceğimi düşünüp Adanamıza katkısı olacak sosyal projelerin içinde nasıl yer alabileceğimi değerlendirdim.

Bu konuları araştırırken kendimi geliştirmek adına her zaman tecrübelerinden yararlandığım, başkanımız, ağabeyim Halid Milli sayesinde Adana'nın öncü sivil toplum kuruluşu ADANAGİAD'a 2019 yılında üye oldum.

ADANAGİAD başta olmak üzere sivil toplum kuruluşları, mesleki örgütler ve birlikler sizin için ne anlam ifade ediyor?

Kendi üyesi olduğum ADANAGİAD ve diğer üyesi bulunduğum sivil toplum kuruluşlarına üye olma nedenim, kentimize ve ülkemize nasıl değer yaratırız sorusuyla alakalıdır. Bir adım öteye nasıl gidebileceğimizi düşündüğüm, nasıl ilerleyebileceğimizi düşünerek bu kurumlara üye oluyoruz. Sivil toplum kuruluşları kentimizi ve ülkemizi hep ileriye taşımanın kaygısını taşıyor. Burada sorumluluk almaktan, adımlar atmaktan mutluluk duyuyorum.

Tarımın pandemi sürecinde önemi bir kez daha görüldü. Bizlere bulunduğunuz sektörü, güç yanları ve avantajlarıyla birlikte yorumlayabilir misiniz?

Pandemiden en az etkilenen sektör tarım sektörü oldu. Faaliyetler durmadı. 'Tarım biterse insanlık biter' ilkesinden yola çıkarak tarımın önemi görüldü ve desteklenmesi gerektiği bir daha anlaşıldı. Sektörümüz çok dinamik ve hareketli. Pandemide hizmet sektörünün kapanmasıyla birlikte çiftçinin ürettiği ürünlerde arz fazlalılığından kaynaklı fiyat istikrarsızlığı gibi olumsuzluklar yaşandı. İthal edilen ürünlerin lojistiğinde ve fiyat değişkenliğinde yaşanan olumsuzluklar bizi etkiledi.

Bu bağlamda biraz işletmenizden ve yaptıklarınızdan söz edebilir misiniz?

Ağasoy Tarım, öncelikle kendi işletmesinde narenciye üretiminin yanında zirai ilaç, gübre ve tohum satışıyla birlikte Adana'nın büyük üretici ve işletmelerine narenciye yetiştiriciliği ile ilgili danışmanlık hizmeti vermektedir.

Şirketimiz, uluslararası bir çok ilaç ve gübre firmasının yetkili bayisidir. Üreticilerimize fidan temin aşamasından bahçe kurulumuna ve sonrasında yetiştiricilik safhasında ihtiyaç duyulan tüm girdilerini tedarik etmektedir.

Dikimden hasata dek, yani A'dan Z'ye tüm süreçlerde Ağasoy Tarım narenciye üreticisinin yanında duruyor. Narenciye yetiştiricisinin doğru adresiyiz. Sektörde öne çıkan avantajımız, özellikle kendi üretim sahamızda yaptığımız denemeler sonucunda doğru ve ekonomik ürünlerin seçimiyle, daha az maliyetle üreticilerimizin birim alanda daha çok verim elde etmelerini sağlıyoruz.

"Şirketimiz, uluslararası bir çok ilaç ve gübre firmasının yetkili bayisidir. "

Küresel ısınmayla birlikte iklim değişikliğinden kaynaklı verim kayıpları ile kullanılan girdilerin tamamına yakınının dövizle ithal edilmesi sonucu kur farkından kaynaklı fiyat istikrarsızlığı sorun yaratıyor. Bu durum üreticilerin girdi maliyetlerinde oynaklığa sebep oluyor.

Firmanızın ve sizlerin, gelecek planları ve hedeflerini anlatmanızı istesek neler söylemek istersiniz?

Öncelikli hedefim; üreticilerimize dünya yeniliklerini en ekonomik şartlarda sunarak zirai ilaç üretimi ve dünya çapındaki gübre firmalarından biri veya bir kaçını ithalatçılığını yaparak ulusal çapta kurumsal kimlik kazanmak. Öncelikle hedefimiz bu. Zaten şirketimizi kurarken de, 2011 yılında şirket kurulma fikrini ifade ettiğimiz de de bu hedefimizi koymuştuk. Yani başından beri hedefimiz aynı. Bu hedefimizi gerçekleştirme yolunda ilerliyoruz.

Elinizde sihirli bir değnek olsa tarımda hangi sorunları ortadan kaldırırdınız?

Bir kere arz ve talep dengesini korurum. Bunu da korurken, yapacağımız öncelikli işimiz, tarımsal üretim planlaması yapmak. Zaten bu planın da sürdürülebilir olması gerekiyor. Bu planlamayı yaptıktan sonra otomatik olarak ekonomide arz ve talep dengesini sağlamış oluyorsunuz.

Üretici ektiğini nasıl satarımın derdine düşmeyecek. Bir önceki yılın altındaki fiyatlarla karşılaşmayacak. Tarımda kooperatifleşme sağlanmalı. Bunu sağlamak zorundayız. Eğer tarımda söz sahibiysek, bunu da dünyada kullanacaksak bunu başarmalıyız.

BARIŞ GÜRSES
PGM PROJE MÜDÜRÜ

ADANA'NIN ÇEKİM MERKEZİ; PGM

Dünya standartlarında teknolojik altyapısı, konforlu salon, fuaye ve kulis alanları, deneyimli ve güler yüzlü ekibi ile Adana bölgesinde kültür ve sanat etkinlikleri için çekim merkezi haline gelen 01 Burda Performans Gösteri Merkezi, kente ve bölgeye değer katıyor. Geniş salonu, muazzam nitelikteki 3 katlı fuaye alanı ve 2500 araç kapasiteli kapalı otopark alanı ile sanatseverlere rahat ve güvenli bir ortamda zaman geçirme imkanı veren Adana 01 Burda Performans Gösteri Merkezi'nin (PGM) Proje Müdürü Barış Gürses, "Adana ve Çukurova bölgesinin en çok tercih edilen kültür ve sanat merkezi olmak için gayret gösteriyoruz. Uzun vadede tüm misafirlerimize sürdürülebilir bir değer yaratmak, modern ve teknolojik alt yapısı ile merkezimizi uluslararası arenaya taşımak istiyoruz" dedi.

Merhabalar Barış Bey, bize biraz kendinizden bahsedebilir misiniz acaba?

1982 Tarsus doğumluyum. Lise öğrenimime kadar Tarsus'ta yaşadım, daha sonra Mersin Üniversitesi Turizm Fakültesini kazandım ve 2006 senesinde mezun oldum. Hem okurken hem mezun olduktan sonra otellerde çalışmaya başlamıştım. Mezuniyet sonrasında iş açısından bir yurtdışı tecrübem oldu yaklaşık 1.5 yıl kadar sürdü. Sonrasında döndüğümde Türkiye'ye Gazian-

tep'te uluslararası zincir otellerde çalıştım, farklı pozisyonlarda görev aldım. Ön büro müdürlüğü, satış müdürlüğü, operasyon müdürlüğü gibi görevlerde bulundum. Evlenip çocuk sahibi olduktan sonra ailemin yakınında yer almak istediğim için Adana'ya döndüm. Adana'da 2015 yılında yeni bir otel açılıyordu, orada göreve başladım. 2020 senesinde de Performans Gösteri Merkezi'nden (PGM) bir teklif gelince burayı değerlendirdim. Şu an burada Proje Müdürü olarak görev yapıyorum.

Okurlarımız için biraz da Performans Gösteri Merkezi (PGM) ile ilgili bilgi verebilir misiniz?

Performans Gösteri Merkezi (PGM) Esas 01 Burada Alışveriş Merkezi içerisinde Adanalılara kültür-sanat, etkinlik çerçevesinde kurulmuş bir yapı. Esas 01 AVM, Esas Gayrimenkul tarafından yapıldı. Burada Performans Gösteri Merkezi adı altında Adanalılara ulusal ve uluslararası çerçevede bir çok etkinliğin getirilmesi, gösterilmesi amacıyla çalışıyor. 01 Burda Performans Gösteri Merkezi, dünya standartlarında teknolojik altyapısı, konforlu salon, fuaye ve kulis alanları, deneyimli ve güler yüzlü ekibi ile Adana bölgesinde yapılacak kültür ve sanat etkinlikleri için bir çekim noktasıdır. 2500 araç kapasiteli kapalı otopark alanı ile sanatseverlere rahat ve güvenli bir ortamda zaman geçirme imkanı vermektedir.

Performans Gösteri Merkezi çok güvenli ve konforlu bir ortamda hizmet veriyor. İnsanların ilgisi nasıl?

İnsanların ilgisi çok iyi. Aslında AVM ile birlikte Kasım 2019'da açıldı. Biliyorsunuz geçen sene Mart ayında pandemiyle birlikte kısıtlama gerçekleşti. Yani Kasım ayından Mart ayınada kadar ki süreçte Adanalılar'ın Performans Gösteri Merkezi'ne ilgisi çok büyük oldu. O dönemdeki yaptığımız etkinliklerin ortalama doluluk oranı yüzde 90'ı aşmış durumdaydı.

Performans Gösteri Merkezi, 682 koltuk var, yani kapasitesi böyle. Adana'nın en büyük kapalı salonu burası. İlgi de çok sevindiriciydi bizim için. Temmuz ayına dek kısıtlamalar sürüyordu. Dönem dönem kısıtlamalar kaldırıldıkça biz etkinlikler yaptık.

Gelecekle ilgili hedef ve planlarınızı anlatabilir misiniz?

Performans Gösteri Merkezi adı üstünde bir gösteri merkezi.

Dolayısıyla biz bir çok sanat dalını burada barındırmak istiyoruz. Bu zamana kadar çok sayıda konser, tiyatrolar, stand-up gösterileri yaptık, çocuklara yönelik oyunlar ve etkinlikler düzenledik. Bu çalışmalarımız sürüyor. Ama bunların yanı sıra Adana'da olmayan bale gösterileri getirmeye çalışıyoruz. Kapanmadan önce Mersin Devlet Opera ve Balesi ile birlikte burada Karmen operasını sergilemiştik. Opera getirmeye çalışıyoruz. Gösteri merkezimizde ödül törenleri, sergiler ve toplantılar yapılabiliyor. Çok geniş fuaye alanımız var 3 katlı. Bu etkinliklerimizin başarıyla sürdürmeyi planlıyoruz. Dünya standartlarında teknolojik alt yapısı, deneyimli kadrosu ve üst düzey hizmet kalitesi ile Adana ve Çukurova bölgesinin en çok tercih edilen kültür ve sanat merkezi olmak için gayret gösteriyoruz.

"Adana'da olmayan bale gösterileri getirmeye çalışıyoruz. Kapanmadan önce Mersin Devlet Opera ve Balesi ile birlikte burada Karmen operasını sergilemiştik. Opera getirmeye çalışıyoruz. "

Uzun vadede tüm misafirlerimize sürdürülebilir bir değer yaratmak, modern ve teknolojik alt yapısı ile merkezimizi uluslararası arenaya taşımak istiyoruz.

Performans Gösteri Merkezi'ni uluslararası alanda bilinen ve tanınan bir yer haline getirmek için de çaba gösteriyorsunuz_ Biraz bu konuyla ilgili de konuşmak ister misiniz?

Uluslararası düzeyde Adana'da yapılan festival ve etkinliklere ortak olmaya çalışıyoruz. Onların bazı oyunlarını, gösterilerini Performans Gösteri Merkezi'nde yapabileceklerini belirtiyoruz. Bu tür etkinlikler için bir işbirliği içerisinde olmaya çalışıyoruz. Adana ve Çukurova bölgesinin kültür ve sanat alanındaki öncü mekanı olarak bölge ekonomisine ve sosyal yaşamına katkı sağlamak için çabamız sürüyor.

EMRE ÖZDİL
EMRE ÖZDİL DANIŞMANLIK

BAŞARISIZ ÖĞRENCİ YOKTUR, SİSTEM VARDIR!

Adana'da eğitim alanında verdiği başarılı danışmanlık hizmetleriyle fark yaratan, plan ve program odaklı adımlarıyla adından sıklıkla söz ettiren Emre Özdil Danışmanlık şirketinin kurucusu Emre Özdil'e göre "Başarısız öğrenci yoktur, sistem vardır!" Bu paradigmayla geleceğe yön veren Emre Özdil, hem kendisini hem sektörü anlatırken, iş dünyasına yönelik önerilerini de ADANAGİAD Dergisi okurları için paylaştı.

Merhaba Emre Bey. Bize kendinizden söz edebilir misiniz?

24 Kasım 1982 Adana doğumluyum. Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Fizik Öğretmenliği Bölümünü dereceyle bitirdikten sonra Ankara, İstanbul, Mersin ve Adana'mızda bulunan özel okullarda 13 yıl görev yaptım, şu anda öğrencilerin akademik gelişimleri ve eğitim danışmanlığı üzerine çalışmalarıma devam etmekteyim.

ADANAGİAD ailesinin sevilen bir üyesi olarak neler hissediyorsunuz?

Ülkemizin geleceğinin sağlam temeller üzerinde olması için çalışan ADANAGİAD ailesinin içerisinde, sorumluluk bilinciyle eğitim sektöründe pay sahibi olduğum için çok mutluyum. Eğitim olmadan geleceğin olmayacağı çok açık. Bu yönüyle çalışmalarımı sürdürürken, ADANAGİAD ailesinin parçası olarak bu çabaya elimden gelen katkıyı sunmaya, destek olmaya devam edeceğim.

Okuyucularımız için biraz yaptığınız işleri ve sunduğunuz hizmetleri anlatabilir misiniz?

Bu soruya "Eğitim danışmanlığı nedir?" sorusunu cevaplayarak başlamalıyız. Zaman yönetimiyle akademik başarı arasında doğru orantılı bir ilişki vardır. Bu nedenle danışmanlığını yaptığımız öğrencilerin akademik başarıları için onlara planlama ve çalışma becerileri kazandırıyoruz.

Çünkü planlama becerisi eksikliği öğrenme güçlüğüne, başarısız olma kaygısına, motivasyon düzeyinin düşmesine neden olur.

Öğrencilerin çoğunun doğru çalışma konusunda eksiklikleri vardır. Bu eksikliğe dokunmak akademik gelişim sürecindeki en önemli bölümü oluşturur. Doğru çalışmanın en önemli temel taşı programlı olmaktır. Bunu, danışanlarımızın yapacakları çalışmaları masaya oturduğunda 'Nereden başlasam?' kaygısını taşımadan önceden günlük ve haftalık planlayarak sağlıyoruz.

Öğrencilerimizin akademik gelişim sürecindeki diğer önemli nokta ise nitelikli ödev vermek ve onun takibini yapmamızdır. Sonrasında ise yapılan ödevlerin nitelik düzeyini uyguladığımız sınavlarla analiz ederek bardağı sonuna kadar doldurmaktır.

Çünkü danışmanlığın diğer eğitim uygulamalarından farkı; "Az ilgi az bilgi, çok ilgi çok bilgi" mottosudur. Öğrencilerin akademik gelişim sürecini bir sporcunun maratona hazırlanış sürecine benzetebiliriz.

"Planlama becerisi eksikliği öğrenme güçlüğüne, başarısız olma kaygısına, motivasyon düzeyinin düşmesine neden olur."

Olay vücuttaki sadece sıkı yerleri değil, yumuşak karın dediğimiz bölgeleri belirleyip onları da çalıştırabilmektir. Süreçte başarısızlık ve isteksizliğin kaynağını oluşturabilecek dikkat eksikliği, anksiyete ve özgüven düzeyi gibi noktaları belirleyip, birlikte çalıştığımız uzman psikolog ve psikiyatrla çözüm üretiyoruz.

Tüm bu bahsettiğim önemli başlıkları sağladığımızda, öğrencimiz artık "ben yapamıyorum" modundan çıkıp her şeyin kendisiyle başladığına, amaç ve nedeni varsa başarabileceğine inanmaya başlıyor. O yüzden ben her zaman şuna inanıyorum "Başarısız Öğrenci Yoktur, Sistem Vardır!"

Firmanızın ve kendinizin gelecek hedeflerini paylaşabilir misiniz?

Geleceğimizin emanetçisi olacak çocuklarımızın daha mutlu ve akademik donanımlı yetişmesi için uyguladığımız bu sistemin gelişimini ve devamlılığını sağlayıp, sorumluluklarımızı yerine getirmeye devam etmek.

"Doğru çalışmanın en önemli temel taşı programlı olmaktır."

Çünkü gelecek için benim de sizin de yani herkesin, hepimizin ciddi sorumlulukları var. Bu işin içerisinde yer alan bir birey olarak ben de bu sorumluluk duygusuyla çalışmalarımı sürdürüyorum.

Başarılı bir iş insanı olarak iş dünyasında farkındalık yaratmak, inovasyon, katma değerli ürünler, ihracat, ekonomik gelişim, istihdam ve kalkınma gibi konularda düşüncelerinizi paylaşabilir misiniz?

Ekonomiyi çevresel sosyal ve kültürel boyutlarıyla beraber değerlendirmeliyiz. İş dünyası toplumda sürdürülebilirlik alanındaki farkındalığı artırmalıdır. Değişen piyasa koşulları, artan rekabet bütün sektörlerde firmaları değişime ayak uydurmaya sorumlu bırakıyor. Geleneksel kültürden sıyrılıp inovatif süreçlere uyum sağlamalıyız. Teknolojinin hayatımızda yarattığı değişimleri ve dünyayı ne kadar iyi anlayabilirsek geleceğimizi sağlam temeller üzerinde şekillendirebiliriz.

TAŞIN CAN BULDUĞU

MARDİN EVLERİ

Mardin, Güneydoğu Anadolu'nun değişik bir yapılaşma gösteren ilginç yerleşmelerindendir. Kent, Mazı Dağları'nın (Masius) güney yamaçlarında, doğudan batıya 2.500 m uzunluğunda, 500 m genişliğinde bir alana kurulmuştur. Kaleden ve karşıdan bakıldığında, Mardin evleri birbiri üstüne yığılmış gibidir. Doğal konumdan doğan bu üst üstelik ve sıkışık yapılaşma, kente özgün bir görünüm kazandırmaktadır. Çevrenin ağaçlıklı görünümüyle kale eteğinden başlayarak ovaya doğru teraslar biçiminde inen ak evler, ilginç bir çelişki yaratmaktadır. Ortaçağ mimarisinin günümüzde de sürdüren bu yapılaşma "Kuzey Suriye mimarisine sıkı sıkıya bağlı olan Şanlıurfa ve kuzey etkileriyle karışık Diyarbakır'ın şehircilik yapısından tamamıyla farklı olarak, bir kapalı bölge karakteri göstermektedir.

Mardin, Anadolu ev mimarisinde, Orta Anadolu'nun Niğde, Kayseri şehirlerde daha yaygın olarak da Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde örneklenen, "Kuzey Suriye ile benzeşen" diye tanımlanan taş mimarinin görüldüğü önemli şehirlerden biridir. Gerçekten de bölgede çok sayıda ocağı olan sarı kalker taşı, yapı üretimine egemen olmuş, ahşaba, kapı, pencere, asma kat gibi zorunlu kullanımları dışında yer verilmemiştir. Böylece taş, süslemeden, taşıyıcı sisteme kadar her yapı elemanını belirlemiştir. Bu mimarinin biçimlenmesindeki etkenlerden bir diğeri bölgenin iklimidir. Ayrıca mimaride önemli bir yere sahip eyvan, revak gibi yarı açık mekanlar, özellikle batı güneşine karşı gölgede kalabilecek biçimde yönlendirilmiştir.

Tarihsel geleneğin günümüze dek sürdürülmesinin bir sonucu olarak özgün mimari karaktere sahip bir yapılaşmayla birlikte anılan Mardin'in, kentle özdeşleşen kagir evleri, gerek plansal özellikleri gerekse malzeme ve bezemeleriyle Anadolu konut mimarisinde ayrıcalıklı bir konuma sahiptir.

MARDİN EVLERİNDE KULLANILAN MALZEME

Güneydoğu Anadolu Mardin evlerinde kullanılan malzeme Coğrafi İşaret Tescilli Mardin Taşı'dır. Ancak kullanılan bu taş normal taştan farklı olarak adlandırılan açık renkli sarımsı yapıdadır. Bu taşların en büyük özelliği kesilebilmesinden dolayı rahat bir şekilde işlenebilir özellikte olması zengin süsleme elde edilmesini sağlamıştır. Kolay işlenen ve ocaktan çıkartılan bir süre sonra sertleşen bu kireçli oluşum Mardin yapılarının her devrinde aynı rahatlıkla halen kullanılmaktadır. Bu evlerde herhangi bir sıva malzemesi kullanılmaz. Belirli zamanda taşların temizlenmesi amacıyla, taş kırıntıları kum haline getirilerek ve bu kum ile duvar temizlenir.

Duvarların örülme işleminde ise kireç ile karıştırılan bu kumdan harç elde edilir. Bu harç ile duvar örülür. Mardin'de ahşap malzemenin kullanılmamış olması ağzından değil, Mardinlilerin taşçı geleneğine sıkı sıkıya bağlı olmasından kaynaklanmaktadır. O kadar yerleşmiştir ki bugün bile beton yapılar yadırganmaktadır.

MARDİN

DARA ANTİK KENTİ

Pers Kralı III. Darius'un Büyük İskender'e (MÖ 336-323) karşı yaptığı savaşta öldüğü yerin, sonrasında Dara olarak adlandırıldığı ve Dara isminin kökeninin buraya dayandığı varsayılmaktadır. Dara isminin kökeni hakkında 13. yüzyıl Süryani tarihçisi Abu'l Farac (Bar Hebraeus) şu şekilde bahsetmektedir: "Hellen Kralı Büyük İskender ile Pers Kralı Darius burada savaşmış ve Darius burada ölmüştür. Bu nedenle de buranın ismi Dara'dır."

Dara ismi ve kuruluşu hakkındaki en eski kaynak, M.Ö. 1. yüzyılda yaşamış olan Gnaeus Pompeius Trogus'un yazdıklarıdır. Dara hakkında bize şunları aktarmaktadır:

"...Arsakes Parth devletini kurdu, askerler topladı, kaleler inşa etti ve kentlerini güçlendirdi. Zapaortenon Dağı'nda Dara diye adlandırılan bir şehir kurdu ki, hiçbir yer bu yerden daha güvenli veya daha hoş olamazdı. Çünkü savunulmasına ihtiyaç duyulmayan, pozisyonu güçlü dik kayalar ile kuşatılmıştı ve bu yerin etrafındaki bereketli topraklarından elde edilen ürünleri depolanıyordu. O kadar bol miktarda akarsu ile beslenen kaynaklar ve o kadar çok ağaç vardı ki bir avın takibinin tüm hazları ile doluydu".

Antik kaynaklarda da belirtildiği gibi Dara'nın I. Anastasius Dönemi'nde ilk kez iskân edilmiş bir yer olmayıp çok daha önceden de iskâna uğramış bir yerleşim yeri olduğu, kazılarda daha erken dönemlere ait buluntuların ele geçmesinden anlaşılmaktadır.

KENTİN ANASTASİOPOLİS İSİMLİ BİR GARNİZONA DÖNÜŞÜMÜ

Roma'nın önemli sınır kentlerinden Nusaybin'in M.S. 363 yılında Sasanilerin eline geçmesi ve daha sonra diğer önemli kentlerden Diyarbakır'ın 502 yılında Sasaniler tarafından kuşatılması nedeni ile sınır güvenliğini artırmak isteyen Doğu Roma İmparatorluğu, topraklarını korumak için Mezopotamya sınırlarında yeni garnizon kentler oluşturulmasına karar vermiştir. Dara, Doğu Roma İmparatoru Anastasius tarafından Garnizon kent olarak seçilmiş, M.S. 503-507 yılları arasında burada inşa faaliyetlerine başlanmıştır. Anastasius, kurduğu bu şehre kendi ismini vermiş, Mezopotamya bölgesinin yönetim ve idare merkezi yapmıştır.

Anastasius döneminde küçük bir köy yerleşkesi üzerine kurulan kentin, bu alana kurulmasında, bölgenin stratejik ve korunmaya müsait konumda olması, su kaynaklarına yakın ve ovaya hâkim bir noktada bulunması önemli olmuştur. İmparator Anastasius'un kente kendi ismini vererek kenti onurlandırmasına rağmen, bölge halkı Dara ismini hiçbir zaman unutmamış, günümüze kadar bu ismi yaşatmıştır. Dara, M.S. 573-591 ve 606-620 yılları arasında Sasani Devleti hâkimiyetine girmiş, 620'den 639 yılına kadar Doğu Roma İmparatorluğu'nun hâkimiyetinde kalmıştır. 640'da Dara ile birlikte Kuzey Mezopotamya'nın büyük bir kısmı Arap hâkimiyetine girmiştir. 10. yüzyılda yeniden Doğu Roma hâkimiyetine giren Dara, M.S. 1150'de Artuklu Beyi Timurtaş tarafından kuşatılıp alınmış, Mardin Artuklu Beyliği'ne bağlı bir kent haline gelmiştir. 1251 - 1259 yılları arasında İlhanlılar tarafından tahrip edilen kent, bu tarihlerden itibaren yavaş yavaş terk edilmiş, 14. yüzyılda küçük bir köy yerleşkesine dönüşmüştür.

Mevcut Dara köyü yerleşimi ise, 18. yüzyılın sonlarına dayanmakta olup, görkemli Roma kentinin üzerinde varlığını sürdürmektedir.

DARA'DA YER ALAN ÖNEMLİ YAPILAR

Mezarlık Alan
Çok Katlı Galeri Mezar Yapısı
Surlar
Kapılar
Agora Caddesi
Köprüler
Maksem
Sarnıçlar
Kilise - Zindan Sarnıç
Vaftiz Teknesi
Barajlar
Mozaikli Yapı
İslami Dönem Mezarlığı ve Türbe

CANTEK

Mühendislik Teknik Malzeme İnş. Taah. San. ve Tic. Ltd. Şti.

"endüstriyel çözüm ortağınız..."

ÇÖZÜM ORTAKLARIMIZ

termo · LESER Emniyet Ventilleri · VALFTEK · SARDOĞAN Flang - Pesant Dinen · samson Kontrol Sistemleri

YAKACIK VALF · RIFOX Kondenstoplar · ASTEKNİK Kelebek Vana · PAKKENS Isı ve Basınç Göstergeleri · spirax sarco

TRAKYA DÖKÜM EKPAS Fittings · LOWARA · calpeda Pompa · ATUSA · İZOCAM

MANKENBERG · ARMSTRONG · HELS · batu VANA ve ARMATÜRLERİ · NORM

DUYAR · KLINGER · FAF · klepsan · E.C.A

Standart · GELİŞİM Gate Valf · uni val · ebitt · GIACOMINI

DEMİRKOL · BORUSAN · TOSÇELİK · Pilsa Plastic Products Inc. · hakan

Armstrong · Victaulic · tyco · ontrol · Herz

Ova Mah. 44374 Sk. Modern Sanayi Sit. A Blok No: 3/B Seyhan/ADANA

Tel: 0322 505 00 00 - 359 02 72 Faks: 0322 359 11 08

cantek@cantekmuhendislik.com.tr www.cantekmuhendislik.com.tr

SELİM GİZER
ADANAGİAD YÖNETİM KURULU ÜYESİ

PANDEMİ TÜM SEKTÖRLERDE OYUNUN KURALLARINI DEĞİŞTİRDİ

2021 yılının son çeyreğine girdiğimiz şu günlerde üzerinde yaşadığımız Dünya'mız ve insanoğlu tarihinde yaşamadığı bir sınavı daha vermekte. 2019 yılı sonunda başlayan ve 2020 yılında küresel olarak tüm hayatı her yönüyle etkileyen Covid-19 pandemisinin etkileri hala hayatlarımızın üzerinde çok büyük bir baskı oluşturuyor. Her ne kadar aşılama ile hayatlarımız normalleşmeye başladıysa da devam eden seyahat kısıtlamaları, ekonomik alanda dünyanın farklı bölgelerinde yaşanılan sıkıntılar, çevremizde bitmeyen hastalık ve maalesef kayıplar hepimizi derinden etkilemeye devam ediyor. Yeryüzünde bu yaşanılan durumdan etkilenmeyen hiçbir köy, ilçe, şehir ya da ülke kalmamış durumda.

Değerli Adanagiad Ailesi;

Bizler farklı sektörlerde faaliyet gösteren iş insanları olarak da hem özel yaşantımızda hem de profesyonel ortamlarda çok büyük değişimler ve dönüşümler yaşadık. Mart 2020 tarihinden itibaren yaşadığımız bu süreçte önce kendimizin ve çevremizdekilerin sağlığı için büyük korkular yaşadık. Bu duruma alışıp önlemlerimizi almaya başlayabildikten sonra ise işlerimizin devamını sağlamak için yeni koşullara uyum sağlamak adına çaba sarf etmeye başladık. Hayatımıza giren online toplantı, evden çalışma, temassız hayat gibi alışkanlıklarımızı kökten değiştiren birçok yeni kavramı kabullenmek ve uygulamak zor oldu.

Tüm bunlar ile beraber reel sektörün yaşadığı fabrika kapanmaları aylarca tedarik zincirlerinde bozulmalara sebep oldu. Bizim aile olarak faaliyet gösterdiğimiz dayanıklı tüketim ve tüketici elektroniği sektörü de pandemiden en çok etkilenen ama güçlü kalabilen bir sektör oldu. İnsanlar evde kalınca ev aletleri tüketimini arttırdı ama üretim ve ithalat yavaşlayınca ürün sıkıntısı başladı. Ürün sıkıntısı çözüldü daha sonra artan döviz kurları, artan hammadde fiyatları, ülkemizde önlenemeyen faiz artışı ve en son bu yıl navlun maliyetlerindeki artışlardan dolayı fiyatlar kontrol edilemez hale geldi. Son tüketici fiyatlarının yıllık bazda yüzde kırk oranlarında artmasına rağmen arz-talep dengesizliğinden dolayı hâlâ birçok ürünü temin edip mağazalarda teşhire dahi açamıyoruz.

Online satışlar insanların alışıp daha çok tercih ettiği bir kanal haline gelse de tüketicinin satış öncesi ve sonrasındaki hizmet beklentisinden dolayı bazı kalemler hariç yeniden cadde ve avm mağazalarını tercih ettiğini söyleyebiliriz.

Elbette birçok kurum şu anda hem geleneksel hem de online pazarda satış yapmaya çalışıp hibrid bir model geliştirmeye çalışıyor.

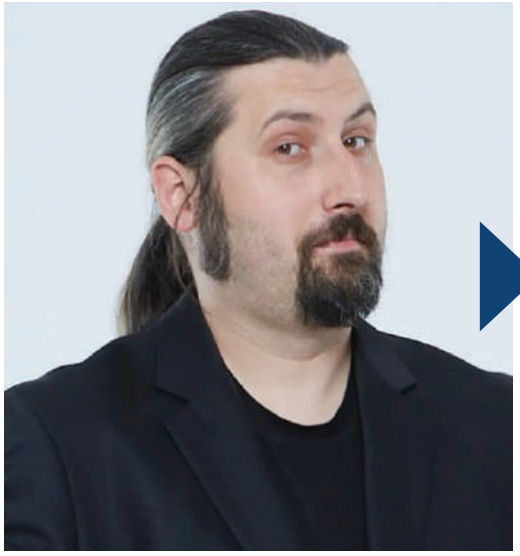
Üretim ve dağıtım ağları değişti. Birçok büyük markalar artık daha az çeşitle daha lokal çözümler bulma gayretinde. Birbirine bağlı zincir şeklindeki üretim-pazarlama-satış organizasyonları kırılan halkalardan dolayı zor durumda çaresiz kaldı. Şimdi hazırlıksız yakalandıkları bu yeni düzene göre daha hızlı ve dış etkilerden az etkilenen bir strateji ile yürümek istiyorlar.

Özetle şunu söyleyebiliriz:
Pandemi tüm sektörlerde oyunun kurallarını değiştirdi ve değiştirmeye devam ediyor. Bir daha eski alışkanlıklarımıza ve günlerimize dönmeyi artık hayal bile etmeyip kendi ölçeklerimizde hepimiz yeni iş modelleri yaratmalıyız. Ülkelerin, sistemlerin aciz kaldığı günleri gördükten sonra değişimden korkmamayı ama zamanında gerekli hamleleri yapmayı öğrendik. Bu değişim birçok firmayı ve kurumu yukarı taşıdığı gibi bazılarını da işlevsiz hâle getirdi. Önüne çıkan fırsatları değerlendirenler kazanırken tehlikenin farkına varmayıp eski tarzda devam etmeye çalışanlar maalesef büyük bedeller ödediler.

Hayatımıza giren iletişim olanakları ile küçülen dünyada kendi dalında uzmanlaşan, trendleri takip edip daha iyi uygulamalar yapabilenler başarılı olacak. Birçok iş sahasının kapanacağını ama yenilerinin de açılacağını özümsememiz gerekiyor.

Adanagiad ailesinin her bir ferdinin yeni koşullarda hak ettikleri yeri almasını ve Adana olarak Türkiye'de; ülke olarak Dünya'da daha da ön sıralarda olmamızı diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla...



MESUT SÜRE İLE İLİŞKİ TESTİ

Stand-Up

Tarih: 19 Aralık 2021

Yer: 01 Burda PGM Sahne

Çiftlerin tanışma hikayelerinden kıskançlıklarına, Mesut Süre'nin yer yer keskin ama her daim eğlenceli ve neşeli moderatörlüğü eşliğinde paylaştıkları bir talk show formatıdır.

SENİ UNUTMAK İSTEMEDİM Kİ

Tiyatro

Tarih: 20 Aralık 2021

Yer: 01 Burda PGM Sahne

11 yıllık evliliği ayakta tutmak için en fazla ne yapardınız? Mesela sırf karınızı mutlu etmek için hamile kalır mıydınız? Kadınlar aslında ne ister? Erkekler bu isteklerin ne kadarını doğru anlar?

BALIKÇI VE OĞLU

Kitap

Yazar: Zülfü Livaneli

Yayınevi: İnkılap Kitabevi

Yayın Tarihi: 2021

Usta edebiyatçı Livaneli, Balıkçı ve Oğlu ile son yılların en can yakıcı ve büyük dramı "göçmenliği" balıkçı Mustafa, Mesude ve Samir bebek üzerinden anlatıyor.

SEYİR

Kitap

Yazar: Piraye

Yayınevi: Mona

Yayın Tarihi: 2019

Seyir eden misin, seyreden mi bu alemde? Eksikliğin boş gözleriyle büyümüştü Mina... Küçük bir kızken bunu ilk fark ettiğinde, şaşırmıştı; olmayan her ne ise kalbinin orta yerinde, orada bir oyuk oluşturmuştu sanki.

AUSCHWITZ KÜTÜPHANECİSİ

Kitap

Yazar: Antonio G. Iturbe

Yayınevi: Pegasus

Yayın Tarihi: 2020

Auschwitz'de Naziler tarafından esir alınan 14 yaşındaki Dita, pek çok tutsaktan biridir. Gerçek Yaşam Öyküsüne Dayanan, Dünyadaki En Küçük ve en tehlikeli kütüphanenin hikâyesi.

YEKPÂRE

CEYLAN ERTEM
CENK ERDODĞAN
COŞKUN KARADEMİR

Konser

Tarih: 22 Aralık 2021

Yer: 01 Burda PGM Sahne

Yekpâre: kopuzun, bağlamanın, gitarın, kalpten gelen seslerin ve kadim sözlerin buluşması...

Aracınızın Kasko Sigortası
Sompo'dan!

Aracınızın kasko sigortasını uygun primler ile Sompo Sigorta'dan yaptırın,
geniş teminatlarla ve kolay takip edilebilir hasar süreçleriyle
birçok farklı riske karşı aracınızı koruma altına alın.
Beklenmedik kazalardan etkilenmeyin!

Sompo Acenteleri • somposigorta.com.tr

SOMPO SİGORTA
Biz Sizi Anlıyoruz

Genel Müdürlük
Doğu Dağıtım Deposu
Mersin Yolu Üzeri Turhan Cemal Beriker Bulvarı
No:456,Seyhan 01190 Adana / Türkiye
Tel:+90 322 428 47 19 Pbx
Fax:+90 322 428 95 53

444 1001
Her yerde 1 numarayız

www.ozcete.com.tr

Batı Dağıtım Deposu
Eyüp Sultan Mh. Müminler CaddesiGülibrişim Sokak,
34885Samandıra / İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 0216 661 58 27
Fax: +90 216 660 06 17