



HABER

AYSİAD YENİ ÜYELERİNE "HAYIRLI OLSUN" DEDİ

AYSİAD BÜYÜYÖR



Denizli'de Çamlık Kahve Diyarında gerçekleşen Kahvaltıya AYSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Catlık, Yönetim Kurulu üyeleri, Aysiad önceki Dönem Başkanları, mevcut ve yeni üyeler katılım sağladı. 8'DE



2022 İSTİŞARE TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİK



Yurt içi ve yurt dışında birçok önemli organizasyona imza atan Avrasya Yönetici Sanayici ve İş Adamları Derneği AYSİAD, 2022 yılı İstişare Toplantısını gerçekleştirdi. Başkanı Mahmut Catlık yaptığı açılış konuşmasında; "2004 yılından itibaren AYSİAD, tüm enerjisini Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin gelişimi ve Türk milleti için harcamıştır. Bu kapsamda tüm üyeleriyle bugüne kadar el ele olmuş, üyeleri ile beraber büyümüş ve üyelerinin pozitif yönlerini AYSİAD fikir ve düşünceleri kapsamında toplumla paylaşmayı kendisine görev edinmiştir" dedi. 9'DA

TÜRKLERİN TARİHSEL DERİNLİĞİNE YOLCULUK



PAÜ'nün ev sahipliğinde düzenlenen "Türklerin Ortak Belleği: Kaya Resimleri" isimli panelde, Orta Asya'dan Anadolu'ya ve Avrupa'ya kayalara kazınmış figürlerin izi sürüldü. Türklerin Anadolu'ya geldiği tarih olarak kabul edilen 1071'den çok daha önce, Türklerin kullandığı simge figürlerin milattan önce dönemlerde Anadolu ve Avrupa medeniyetlerinde kullanıldığı fotoğraflar ve belgelerle ortaya konuldu. SAYFA 5'TE



ALİ ALAYBEYOĞLU
GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE
AYSİAD'I ANLATTI SAYFA 10'DA



PROF. DR. AYGÖREN, AYSİAD ÜYELERİNE TAVSİYELERDE BULUNDU



Ülkemiz son dönemde kurdaki yüksek dalgalanma nedeniyle üretici, tedarikçi ve tüketici açısından zor günler geçirirken Avrasya Yönetici, Sanayici ve İşadamları Derneği (AYSİAD) ekonomik öneriler açısından önemli bir etkinlik gerçekleştirdi. Pamukkale Üniversitesi (PAÜ) İngilizce İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hakan Aygören, belirsizliklerle dolu ekonomik gelişmelerin yaşandığı bugünlerde AYSİAD üyelerine tavsiyelerde bulundu. SAYFA 3'TE

KAZAKİSTAN CUMHURİYETİ DENİZLİ FAHRİ KONSOLosu VE ASİES INTERNATIONAL TEKSTİL YÖNETİCİSİ OKAN OĞUZ

“TEKSTİLDE KAÇIRDIĞIMIZ BİR ŞEY VAR DÜNYA BATI’DAN VE AVRUPA’DAN İBARET DEĞİL”

Kazakistan Cumhuriyeti Denizli Fahri Konsolosu ve ASİES International Tekstil Yöneticisi Okan Oğuz, markalaşma süreci hakkında önemli açıklamalarda bulundu. Oğuz, “Tekstilde kaçırdığımız bir şey var. Dünya Batı’dan ve Avrupa’dan ibaret değil. Bizim boş pazarlarda markalaşma sürecimizi tamamlamamız lazım. Tespitim buydu. Kazakistan çalışmam buradan kaynaklıdır. Biz o pazarı domine edebildik.” dedi.



ASİES International Tekstil Yöneticisi Okan Oğuz, AYSIAD Gazetesi’ne konuştu. Oğuz, kendini ve firmasını tanıttığı röportajda markalaşma, hammadde sıkıntısı, Kazakistan Fahri Konsolosu olması sürecini ve AYSIAD hakkında görüşlerine yer verdi. Okan Oğuz ile gerçekleştirdiğimiz röportaj:

OKAN OĞUZ KİMDİR?

1982 Denizli doğumluyum. İlk ve orta öğretimimi Denizli’de tamamladım. Lisans eğitimimi 9 Eylül Üniversitesi’nde tamamladım. Rusça programlarına katılmak için Rusya’da 1 yıl bulundum. Eğitim hayatının ardından iş dünyasına atıldım. 2006’dan beri Orta Asya Cumhuriyetleri’nde iş yapıyorum. 2006-2013 yılları arasında Kazakistan’ın Almata şehrinde yaşadım. Bu bölgede perakende ev tekstili mağazacılığı yaptım. 2017 itibariyle Rusya Federasyonu Tataristan özerk bölgesinde mağazacılığa başladım. Şuanda 10 fiziksel mağazamız ve sanal mağazalarımız bulunuyor. İhracatçı bir kimlikle Denizli merkezinde ilerliyoruz.

NELER ÜRETİYOR VE SATIYORSUNUZ?

Ev tekstilinin neredeyse bütün gruplarını üretiyoruz, üretiriyoruz. Farklı şehirlerde üreticilerimiz var. 12 bin farklı barkodda ürün yapıyoruz. Bizim sistemimiz kendi etiket ve markamızla ürün satmak üzerine kurulu. Fason yaptırdığımız üreticilerimiz var.



Biz dış ticaret firması olarak bunu organize ediyoruz. Orta Asya’daki kendi mağazalarımızda ve müşterilerimize bu hizmeti sağlıyoruz.



MARKALAŞMA NASIL OLMALI?

Bu konuda mütevazı olamayacağım. Üniversitede eğitim sürecimde bu konuya çok kafa yordum. Bununla ilgili çalışmalar yaptım. Ben kendi etiketimde ürün satmak için çok mücadele sergiledim. Bu konuda başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Marka ve markalaşma kavramlarının içi genel anlamda çok doldurulamıyor. Tekstil olarak Denizli özelinde bakarsak ürünümüzü iplik, boya ve işçilik değeriyle satabiliyoruz. Bununla birlikte bizim 10 dolara gönderdiğimiz ürünü bir marka 150-200 dolara satabiliyor. Bu aradaki farkı düşündüğümüzde biz bu işin fasonculuğunu yapıyoruz. Bizim gönderdiğimiz ürünlere bir anlam, bir hikaye yükleyerek bu fiyatlara satabiliyor. Bunu yapmak zor ve zaman gerektiren bir şey. Siz 150 yıllık bir firmanın karşısına çıkacaksınız. Onunla rekabet edebilecek hikayeyi yaratabilecek misiniz, reklamcılık faaliyetlerini yapabilecek misiniz? Bunu yapabilmek için bütçeniz, maddi man-

evi zamanınız olması lazım. Tekstilde kaçırdığımız bir şey var. Dünya Batı’dan ve Avrupa’dan ibaret değil. Bizim boş pazarlarda markalaşma sürecimizi tamamlamamız lazım. Tespitim buydu. Kazakistan çalışmam buradan kaynaklıdır. Biz o pazarı domine edebildik.

HAM MADDE SIKINTISI VE ÜLKENİN GENEL DURUMU HAKKINDA NE SÖYLERSİNİZ?

Hammadde sıkıntısı pandemiden sonra lojistik sıkıntı ile Çin kaynaklı olarak başladı. Tüm sektörlerde yaşanıyor. Bu kartların yeniden dağıtıldığı anlamına geliyor. Çin yıllarca ucuz ihracat gerçekleştirdi. Çünkü kalabalık nüfusa bakması gerekiyordu. Sonra üre-



tim gücünü ellerine geçirdiklerini söyleyerek katma değerli ihracat yapmaya karar verdiler. Bizim burada yaptığımız bir hata var. Çin, ‘Çin Modeli’nden çıkmaya çalışırken, Türkiye ‘Çin Modeli’ne kaymaya çalışıyor. Çok büyük bir stratejik hatadır. Bizim üretimimiz katma değerli olmak zorunda. Biz kapasitelerimizi yükseltiyoruz. İhracatımız kilogram olarak artıyor. Ama artık bizim ürünümüzün tonunu 1300 dolara satarken nasıl bunu 1500-2000

dolara satarsınız diye bakmamız gerekiyor. Bu da markalaşma ve üründe inovasyondan geçiyor.

KAZAKİSTAN’DAN FAHRİ KONSOLOSLUK ALMA SÜRECİ NASIL GELİŞTİ?

Fahri konsolosluk bir devlet tarafından size tevdi edilen bir görevdir. Bu nasıl gelişti? Biz 15 yıldır orada çalıştık. Orada daha öncesinde sosyal arkadaşlarım var. Demek ki biz orada çok iyi yaşadık. Sosyal ve iş hayatımızı çok temizdi. Çok titiz davrandık. Bunun sonucunda farklı bir devlet olarak görmediği Kazakistan’da iyi bir yer edindik. Ben her zaman Anavatanım Türkiye ise Atavatanım Kazakistan derim. Burada bayrakların rengi, yıldızın hilalin rengi değişebilir. Ama anlamı değişmez. Bizim burada yaptığımızı ve yapacaklarımızı gördükleri için böyle bir teklifte bulundular. Cumhurbaşkanı imzalarının ardından göreve başladık. Denizli’deki ilk ve tek fahri konsolos oldum. Bu durum yatırımlarda, sıkıntılarda ve yeni ilişkiler kurmakta çok önemli.

AYSIAD HAKKINDAKİ DÜŞÜNCELERİNİZ NEDİR?

AYSIAD değerleri olan bir iş insanları derneği. Biz iş insanlarının olduğu ortamlardayız. AYSIAD’ın burada farklı bir duruşu var. Biz ahilik geleneğinden geliyoruz. Bir değerler silsilesi var. Bu değerlere sahip çıkmalıyız. Biz dünyanın her yerinde bu değerlerin içinde iş yapıyoruz. Bunları anlatabilecek platformların olması çok değerli. Bu değeri gördüm. Bizi üye olarak davet ettiler ve seve seve katıldık. Elimizden geldiği kadar derneğimizin faaliyetlerinde bulunmaya çalışıyoruz.

PROF. DR. AYGÖREN, AYSİAD ÜYELERİNE

BELİRSİZ EKONOMİK ŞARTLARDA TAVSİYELER

Ülkemiz son dönemde kurdaki yüksek dalgalanma nedeniyle üretici, tedarikçi ve tüketici açısından zor günler geçirirken Avrasya Yönetici, Sanayici ve İşadamları Derneği (AYSİAD) ekonomik öneriler açısından önemli bir etkinlik gerçekleştirdi. Pamukkale Üniversitesi (PAÜ) İngilizce İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hakan AYGÖREN, belirsizliklerle dolu ekonomik gelişmelerin yaşandığı bugünlerde AYSİAD üyelerine tavsiyelerde bulundu.



AYSİAD Başkanı Mahmut Catlık'ın girişimleri ve dernek üyelerinin katılımı ile önemli bir etkinlik gerçekleştirildi. Dünyadaki ekonomik gelişmeler ve bu gelişmelerin ülkemize etkisi PAÜ İİBF eski Dekanı ve İngilizce İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hakan AYGÖREN tarafından AYSİAD üyeleri ve Genç AYSİAD'a anlatıldı.

Ülkemizde özellikle son ayda kurdaki büyük dalgalanmalar, piyasalardaki belirsizliği artırırken, tedarik zinciri problemleri, arz yönlü problemler, talepteki hareketlilik gibi faktörler de belirsizliğin artmasında neden oldu. Bu çerçevede işletme yönetimi açısından alınabilecek tedbirler üzerine Prof. Dr. AYGÖREN AYSİAD üyelerine sunum gerçekleştirdi.

Aygören önümüzdeki dönemin enflasyonist bir dönem olacağı üzerinde durarak bu bakış açısıyla işletmelerin risklerini yönetmesi gerektiği üzerinde durdu.

PROF. DR. AYGÖREN YAPILMASI GEREKENLERİ;

- 1-Bu dönemde yabancı para ile borçlanmadan kaçınılması gerektiğini,
- 2-Stok yönetiminin önem arz ettiğini belirterek stok değerlerinde reel kayıpların önlenmesi gerektiğini,
- 3-Verimliliğin artması açısından tam kapasitenin kullanılması gerektiğini,
- 4-İşçi verimliliğini arttırmalı gerektiğini,
- 5- Fiyatlama politikasının doğru yapılması gerektiği şeklinde sıraladı.



ELIT FOTOKOPİ

23 Yıllık Tecrübe

DEVELOP
Fotokopi - Printer - Fax - Scanner
DENİZLİ - MANİSA - UŞAK
YETKİLİ BAYİİ VE SERVİS

İncilipınar Mahallesi 1203 Sokak No:23/A-B-C-D Pamukkale / DENİZLİ
Tel: 0 258 212 43 32 - 0 258 212 43 52 - 0 258 212 61 71 - 0 544 580 10 61
www.elitfotokopi.com E-mail: info@elitfotokopi.com - haliscetin@elitfotokopi.com

High Cable Technology

SOLAR CABLE

Yüksek Kablo Teknolojisi

www.nakkablo.com



DENİZLİ HAYVAN HASTANESİ

MUAYENE
ULTRASON
KAN - İDRAR TAHLİLİ
GEZİCİ SERVİS

TEDAVİ
RÖNTGEN
KEDİ - KÖPEK AŞILARI
TIRAŞ

Denizli Hayvan Hastanesi'nin sahibi ve Uzman Veteriner Türkay Berberoğlu AYSİAD Gazetesi'ne konuştu. AYSİAD'ın yeni üyelerinden Berberoğlu, hayvan hastanesini, fiyat politikası, kovid-19, özellikle hayvan pazarlarında görülen hastalıklar hakkında önemli bilgiler verdi. Uzman Veteriner Türkay Berberoğlu ile röportajımız;

TÜRKAY BERBEROĞLU KİMDİR?

1971 Denizli doğumluyum. Aslen Çallıyız. Muhasebeci bir babanın oğluyum. İlk, ortaokul ve lise eğitimimi Denizli'de aldım. 1988 yılında Selçuk Üniversitesi Veterinerlik Fakültesi'ni kazandım. 1993'te mezun olduktan sonra 2005 yılında aynı fakültede uzmanlığımı bitirdim. Denizli'ye döndükten sonra her veteriner hekim gibi sahaya indim. 3-5 yıl sonra hayvan hastanesi için hayaller geliştirdim. O doğrultuda çalıştım. 10 senedir Denizli Veteriner Hekimler Odası Başkanlığı'nı yürütüyorum. 1995 yılından beri özel sektörde çalışıyorum. Şuanda da Denizli Hayvan Hastanesi olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

HAYVAN HASTANESİ NEDİR?

Hayvan hastanesi en az 5 veteriner hekim ile açılabilir. Bunlardan bir tanesinin uzman veteriner hekim olması şartı vardır. Bunun yanında sağlık personeli mecburiyeti var. En büyük kriteri 7/24 açık olmak zorundadır. Tertip ve donanım bakımından Tarım Bakanlığı tarafından ruhsatlandırılır. Her türlü acil durumda başvurulur. Türkiye'de şuan bulunan 35 hayvan hastanesinden farkımız hem küçükbaş hem büyükbaş hizmeti vermemizdir. Kadromuz toplamda 8 kişi hastanede 8 kişi de sahada olmak üzere kuruldu. Sahadaki ekibimiz Pamukkale ve Merkezefendi'de koyun, keçi ve büyükbaş hayvanlara hizmet sunuyor. Suni tohumlamadan embriyo transferine, sezeryandan ilaç tedavisine hizmet veriyoruz.

UZMAN VETERİNER TÜRKAY BERBEROĞLU AYSİAD GAZETESİ'NE KONUŞTU

TÜRKİYE'DE KÜÇÜKBAŞ VE BÜYÜKBAŞ HİZMETİ VEREN HASTANE DENİZLİ'DE



ÖZEL BİR HASTANEDE TEDAVİ YAPTIRMAK PAHALI MI?

Beşeri hastanelerde oluşan algının aksine özel hayvan hastanelerinde fiyat tarifesini normal polikliniklerle aynıdır. Hayvan hastanelerine özel bir fiyat farkı olmaz. Hastanelerde ekstra sadece yatılı tedavidir. Teşhis ve tedavi odaları hastanelerin avantajıdır. Kliniklerde de aynı imkanları sunabilen arkadaşlarımız da var.

HAYVANLAR COVID-19'DAN ETKİLENİR Mİ?

Kovid-19, koronavirüs şeklinde ilk başta tanımlanmıştı. Bilim dünyası sonradan bunun böyle olmadığını anladı. Bu yüzden kovid-19 diye isim değişikliğine gidildi. Şimdi de mutasyona uğrayan virüse yeni isimler veriliyor. Kedi, köpek gibi hayvanlarda görülen hastalıkların Kovid ile uzaktan yakından alakası yoktur. Hayvan sahipleri şu yönde çok rahat olsunlar; kesinlikle hayvandan insana geçen viral enfeksiyon veya taşıyıcılık yoktur.

AYSİAD'A NASIL ÜYE OLMAYA KARAR VERDİNİZ?

Kuruluş felsefesinde Önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ün Avrasya ülkeleriyle ilgili cümlesini okumuştum. Daha sonra merak edip araştırdım. İYİ Parti Denizli Milletvekili Yasin Öztürk'e danıştım. Mahmut Başkanımız ziyarette bulundu ve daha ayrıntılı anlattı. Şehri yöneten iş insanları var. Bu iş insanlarının fikirleriyle şehrin yönetildiğini biliyoruz. Sanırım yavaş yavaş bizim yaş grubumuza geliyor. Memlekete fikrimizle, vaktimizle diyet ödeme vaktidir. Böylelikle üye oldum. Siyaset üstü bir dernek kurdukları için kuruculara, tanıtan kişilere teşekkür ederim. Ülkemizin birliğe beraberliğe ihtiyacı var. Dünyada ekonomik kriz var. Ülke olarak kenetlenirsek bu zor günleri atlatırız.



Denizli Hayvan Hastanesi'nin sahibi ve Uzman Veteriner Türkay Berberoğlu hayvan hastanesinin avantajlarını ve hizmetlerini anlattı. Berberoğlu, "özel hastane pahalı olur" algısına yönelik; "Beşeri hastanelerde oluşan algının aksine özel hayvan hastanelerinde fiyat tarifesini normal polikliniklerle aynıdır. Hayvan hastanelerine özel bir fiyat farkı olmaz. Hastanelerde ekstra sadece yatılı tedavidir. Teşhis ve tedavi odaları hastanelerin avantajıdır." dedi.



MUSTAFA NAMLI TURİZM

Mutluluktur...





AYSİAD ÜYELERİ AŞAM KEBAP BULDAN DA BULUŞTU

Avrasya Yönetici Sanayici ve İş Adamları Derneği (AYSİAD), Pazar günü düzenlediği kahvaltı ile Buldan Aşam Kebab ta bir araya geldi.

AYSİAD üyesi bulunan Mehmet Tuğrul'un sahibi olduğu Aşam Kebab ta AYSİAD üyeleri ve aileleri kahvaltı için bir araya geldi. Hem mekan güzelliği hem hizmet anlamında memnun kalan üyelerimiz güzel bir hafta sonu geçirdi.

Kahvaltı sonrası Buldan çarşısı ve yayla gölünü gezerek samimi bir ortam yakalayan üyelerimiz kahvaltı organizasyonu için AYSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Catlık' a misafirperverliği için üyemiz Mehmet Tuğrul'a teşekkürlerini ilettiler.



TÜRKLERİN TARİHSEL DERİNLİĞİNE YOLCULUK

PAÜ, Türk toplumlarının binlerce yıllık geçmişine uzanan ortak somut kültürel mirası olan kaya resimlerini düzenlediği panel ile mercek altına alındı. Türkistan sınırından Avrupa'ya geniş bir coğrafyada, kaya resimleri üzerine yapılan bilimsel çalışmaların fotoğraf ve belgelerle ele alındığı panelde, Türklerin Anadolu topraklarının Türklere açıldığı tarih olarak kabul edilen 1071'den yüz yıllar önce de Anadolu ve Avrupa coğrafyasında var olduğunun kaya resimleri ile kanıtlandığı konuşuldu.

PAÜ, Avrasya Yönetici Sanayici ve İş Adamları Derneği (AYSİAD) ve Çal Yöresi Derneği tarafından ortaklaşa düzenlenen panel, PAÜ Prof. Dr. Hüseyin Yılmaz Kongre ve Kültür Merkezi'nde gerçekleştirildi. Panele; Rektör Prof. Dr. Ahmet Kutluhan, Pamukkale Kaymakamı Uğur Bulut, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İbrahim Kışaç, Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki, Bekilli Belediye Başkanı Mustafa Çoban, Çal Belediye Başkanı Fethi Akcan, İl Kültür ve Turizm Müdürü Turan Veli Akyol, AYSİAD Yönetim Ku-

PAÜ'nün ev sahipliğinde düzenlenen "Türklerin Ortak Belleği: Kaya Resimleri" isimli panelde, Orta Asya'dan Anadolu'ya ve Avrupa'ya kayalara kazınmış figürlerin izi sürüldü. Türklerin Anadolu'ya geldiği tarih olarak kabul edilen 1071'den çok daha önce, Türklerin kullandığı simge figürlerin milattan önce dönemlerde Anadolu ve Avrupa medeniyetlerinde kullanıldığı fotoğraflar ve belgelerle ortaya konuldu.



rulu Başkanı Mahmut Catlık ile davetliler katıldı.

"BU PANEL, KÜLTÜREL MİRASA SAHİP ÇIKMA AÇISINDAN OLDUKÇA ÖNEMLİDİR"
Açılışta Çal Yöresi Derneği adına 2. Başkanı olarak konuşma gerçekleştiren PAÜ Öğretim Üyesi ve aynı zamanda panelin moderatörü olan Prof. Dr. Bülent Topuz, dernek olarak Çal yöresine ait somut ya da somut olmayan kültürel mirasa sahip çıkmak gibi bir amaçlarının olduğunu hatırlatırken dernek olarak yaptıkları çalışmalardan bahsetti. Bu panelin düzenlenmesi ve

kültürel mirasa sahip çıkma çalışmalarına destek veren Rektör Prof. Dr. Ahmet Kutluhan'a teşekkürlerini ileten Prof. Dr. Topuz, bu türden bilimsel çalışmaların üniversite çatısı altında ele alınmasının önemine dikkat çekti.

kültürel mirasa sahip çıkma çalışmalarına destek veren Rektör Prof. Dr. Ahmet Kutluhan'a teşekkürlerini ileten Prof. Dr. Topuz, bu türden bilimsel çalışmaların üniversite çatısı altında ele alınmasının önemine dikkat çekti.

HT GRAND TEKSTİL SAHİBİ HAYRULLAH TEKİN PROJELERİNİ VE HAYAT HİKAYESİNİ ANLATTI

EŞİNİN BÖBREĞİ İLE HAYATA ÇOCUKLARININ DESTEĞİ İLE İŞ DÜNYASINA TUTUNDU

HT Grand Tekstil sahibi Hayrullah Tekin, AYSİAD Gazetesi'ne konuştu. Tekin, kendini ve firmasını anlattığı röportajda, hammadde sıkıntısı, yeni projeler ve hayatıyla ilgili dönüm noktalarına değindi. HT Grand Tekstil sahibi Hayrullah Tekin röportajı;

HAYRULLAH TEKİN KİMDİR?

HT Grand Tekstil'in kurucularından birisiyim. 2001 yılında kurduğumuz HT Grand Tekstil 2021 yılına kadar şahıs firması olarak yoluna devam etti. 2022 yılında limited şirketi olarak yolumuza devam etmeye başladık. 2022'de 2 ortağımız oldu. Ortaklarımızdan biri oğlum Mert Tekin ikincisi Rabia Tekin kızım.

HT GRAND TEKSTİL'İ TANITIR MISINIZ?

HT Grand Tekstil terlik imalatı yapar. Tek kullanımlık otel terliği, ev içi panduf, babetler ve terlikler üretiyoruz. Bu ürünlerimiz mağaza zincirlerine satılıyor. Yurtiçi ve yurtdışı satışlarımız var. Yurtdışı satışlarında direkt kendi yaptığımız ihracatlarımız oluyor. Bunun yanı sıra ihracatçı firmaların tedarikçisi de oluyoruz. 3065'li ihracatlı fatura kesebiliyoruz. İhracata ciddi anlamda katkı sağlamaya çalışıyoruz.

PANDEMİYLE GELEN HAMMADDE SIKINTISINDAN ETKİLENDİNİZ Mİ?

Hammadde sıkıntısından biz de herkes kadar etkilendik. Ancak bizim hammaddemiz petrole bağlı olduğu için önceden de parasını verip gününde alma şansımız yoktu. Şimdi bu biraz daha daraldı. Önceden ürün geliyor ve biz ödemesini yapıyorduk. Şimdi ürün gelmeden ödemesini yapıyoruz. Bu bizi ister istemez sıkıyor. Biz burada esnaf olduğumuz için Denizli'deki hemşehrilerimize bize

önden ödeme ver diyemiyoruz. Bizim ticaret anlayışımızda böyle bir şey yok. İşimizi yaptıktan sonra tahsilat yapmaya çalışıyoruz.

YENİ PROJELERİNİZ VAR MI?

Ben aslen Afyonkarahisar Dazkırı doğumluyum. Uzun yıllardır Denizli'ye katkı sağlamaya çalıştık. Bu saatten sonra kendi memleketim olan Dazkırı'ya yatırım hamlesi içerisindeyiz. Dazkırı'da organize sanayi bölgesinde(osb) yatırım yapıyoruz. Orada OSB faaliyete geçtiğinde bizim de bir işletmemiz olsun istiyoruz. Oradaki hemşehrilerimize faydalı olmak istiyoruz. Buradaki işletmemiz yine

devam edecek. Dinar'da bir projemiz var. Bu projemiz için AYSİAD 'Girişimci İş İnsanı Ödülü' nü layık gördü. Bunun için teşekkür ederim. Başkanımıza ayrıca teşekkür ederim.

KIBRIS PROJELERİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

Kıbrıs'ta bir pazarlama şirketi kurmak zorundayız. 4-5 yıl önce bir girişimimiz olmuştu. Ancak çok olumlu olmadı. Kıbrıs'a yaptığımız gezide Şahin Tin ile karşılaştık. O zaman ona şirket kurmak istediğimden bahsetmiştim. O zaman bana; 'Biraz daha sabırlı ol. Birkaç yıl sonra her şey farklı olacak' demişti. Gerçekten farklı oldu.

Seçimler oldu. Değişimler oldu. Şimdi bu işin daha güzel olacağını düşünüyoruz. En geç 2023'e kadar projeyi hayata geçirmek istiyoruz

KIZINIZ VE OĞLUNUZ ORTAĞINIZ. AİLENİZ HAKKINDA NE SÖYLERSİNİZ?

Onlar benim ince bir çizgim. Dünyanın en güzel bayanı ile evliyim. 2021 yılında rahatsızlık geçirdim. Yüksek tansiyondan böbreklerim iflas etti. İşimin stresi buna neden oldu. 4 ay diyalize bağlandım. Hayatımın en zor anlarıydı. Tedaviler devam ederken eşim bana böbreğini verdi. Hayatıma geri döndüm. Bu süreçte oğlum ve kızım işimize sahip çıktılar. Sahip çıkmasalardı bir yıl içinde firma talan olurdu. İyileşip geldikten sonra onları ödüllendirmek istedim. Artık şirketin yöneticisi ve sahibi siz olacaksınız dedim.

AYSİAD HAKKINDAKİ DÜŞÜNCENİZ NEDİR?

AYSİAD bir ailedir. Benim nasıl eşim çocuklarım varsa AYSİAD da böyle güzel bir aile. Benim zor günlerimde hep yanımda oldular. Hiçbir zaman beni yalnız bırakmadılar. Hastanede, işimde beni yalnız bırakmayan AYSİAD ailesine çok teşekkür ederim. Mahmut Başkana da ayrıca teşekkür ederim. AYSİAD'lı olmaktan gurur duyuyorum. Ben AYSİAD'lıyım, HT Grand Tekstil Müdürü Davut Mert Tekin Genç AYSİAD üyesi. İnşallah kızım da önümüzdeki günlerde AYSİAD üyesi olacak. Çünkü büyük bir aileyiz.



HT GRAND

AYSİAD'ın hikayesi en değişik üyelerinden HT Grand Tekstil sahibi Hayrullah Tekin vefa örneği olan yaşam öyküsünü ve iş dünyasındaki durumunu anlattı. Tekin, 2021 yılında eşinin verdiği böbrek ile yeniden hayata tutunurken, çocukların sahip çıktığı HT Grand Tekstil ile iş dünyasında adından söz ettiriyor. Oğlu ve kızı ile ortak olan Tekin yeni projelerini AYSİAD Gazetesi'ne anlattı.



KORDON MOBİLYA SAHİBİ ENDER KORDON'DAN ÖNEMLİ UYARI

BÖYLE DEVAM EDERSE SANAYİ ÜRETİMİNDE KALİFİYE ELEMAN BULUNAMAYACAK

Kordon Mobilya sahibi Ender Kordon, mobilya sektörünün inceliklerini, markasını, yaşanan sıkıntıları AYSİAD Gazetesi'ne anlattı. Ender Kordon ile gerçekleştirdiğimi röportaj;

ENDER KORDON KİMDİR?

Kordon Mobilya Limited Şirketi'nin yönetim kurulu başkanım. 1977 Denizli doğumluyum. İlk, orta ve lise öğrenimini Denizli'de bitirdim. Ailemizin mobilya sektöründe olduğu için liseyi endüstri meslek lisesi mobilya dekorasyon bölümünde okudum. Daha sonra askerliğimi yaptım. Ardından kardeşim Enver Kordon ile birlikte Kordon Mobilya Limited Şirketi'ni kurduk.

KORDON MOBİLYA'YI TANITIR MISINIZ?

Kordon Mobilya daha çok konut ve endüstriyel projeler yapıyor. Mermer, tekstil firmalarımızın mağaza sistemlerini, fuar stantılarını kuruyor. Butik projelerde villa dekorasyon işlerini, özel projelerde mobilya dekorasyon, kapı, banyo ve mutfak olarak komple hizmet veriyoruz.

LA CORDA'DAN BAHSEDER MİSİNİZ?

2018 yılında La Corda isminde bir marka oluşturduk. Markanın amacı paket mobilya dediğimiz mağazacılara yönelik bir markadır. Çeşitli şehirlerde bulunan elit mağaza dediğimiz elit ürünler olan yemek odası, yatak odası ürünlerinin projelendirilmesi ve modellemesini yapıyoruz. Mağazacılara yönelik paket mobilya sistemimiz var. La Corda olarak Katar, Arabistan ve Almanya gibi ülkelere ihracatımız oluyor.

HAMMADDE VE ARTAN MALİYET SIKINTISINDAN NASIL ETKİLENDİNİZ?

Pandemiden dolayı yaşanan hammadde sıkıntısını biz de yaşadık. Hammadde üretmediğimiz ve dışarıya bağlı olduğumuz için Türkiye'deki firmalar fiyatları arttırdılar. Bu bizim fiyatlarımıza da yansıyor. Biz çok totemli bağlantılar yapmak yerine iş oldukça malzeme bağlantıları yaparak yürümeye çalışıyoruz. Bu firmaları derinden etkiledi. Fiyatlarla rekabet edemediğimiz durumlar oluyor. Biz müşteriye fiyat veriyoruz.



Ama malzeme fiyatı yerinde durmuyor. Umduğumuz karlılıkları elde edemiyoruz. Bu tip sıkıntılar son 1 yılda oldukça kendini gösterdi.

FATURA BEDELLERİ VE ASGARİ ÜCRETTEKİ ARTIŞ HAKKINDA NE SÖYLERSİNİZ?

Biz hepimiz aynı gemideyiz. Biz müşterilerimize durumu anlatıyoruz ve anlıyorlar. Bu süreçte karlılığımızdan fedakarlık yapıyoruz. Bu dönemde asgari ücret arttı. İşçilerinde buna ihtiyacı vardı. Biz elimizden geldiğince personelimizin gelirini en iyi şekilde ayarlamaya çalışıyoruz. Bizim işimiz ustalık ve zanaatkarlıkla alakalı bir iş. Us-tala-



rimızı da iyi şartlarda çalıştırmalıyız ki iş alabilelim. Bunu yapıyoruz ve karşılığını görüyoruz. İş yaptığınızda bunları karşılayabiliyorsunuz. Artan fiyatları biz zaten bekliyorduk. Denizli sanayi ili, tekstil, mermer, kablo, makina, mobilya sektörleri var. Sıcak para girişi var. Sanayici yatırımlar yapıyor. Bir şekilde lokomotifin tekerleri dönüyor.

YENİ PROJELERİNİZ VAR MI?

Bizim bu sene içinde gerçekleştirmeyi öngördüğümüz projemiz E-ticaret. Pandemiden sonra E-ticaret etkili bir satış sistemi oldu.

Bu konuda çalışmamız var. Yeni bir marka çalışmamız var.



Bizim amacımız sadece masif ürünlerde bir marka oluşturup bu yönde ilerlemek istiyoruz. Hem bayilikler vererek, hem E-ticaretle bu ürünlerin satışını gerçekleştireceğiz.

Ailelere seslenmek istiyorum. Son zamanlar da mesleki anlamda personel arayışı çok fazla. Altta yetişen teknik, kalifiye eleman eksikliği çok fazla. Aileler benim çocuğum doktor, avukat, öğretmen olsun anlayışından ayrılmalı. Çocukların mesleki kabiliyeti varsa o yöne yönlendirmelidir. Böyle devam ederse iş yaptıracak bir tornacı, mobilyacı bulamayacaklar. Bu çok önemli bir sorun.

AYSİAD HAKKINDA GÖRÜŞLERİNİZ NEDİR?

AYSİAD'ın kuruluşundan beri içindeyim. Ülkesini seven iş insanları tarafından kurulan bir birliktelik. Etkinlikleri hep bu yönde. İşlerimiz dolayısıyla etkinliklerin bazılarına katılmasak da gönümüz AYSİAD ile birlikte atıyor. İnşallah daha iyi yerlerde görmek isteriz.



Denizli'nin önde gelen mobilya üreticilerinden Kordon Mobilya sahibi Ender Kordon, markasını ve yaptığı işi AYSİAD gazetesine anlattı. Kordon, mesleğin geleceği için ailelere önemli bir çağrıda bulundu. Kordon; " Son zamanlarda mesleki anlamda personel arayışı çok fazla. Altta yetişen teknik, kalifiye eleman eksikliği çok fazla. Aileler benim çocuğum doktor, avukat, öğretmen olsun anlayışından ayrılmalı. Çocukların mesleki kabiliyeti varsa o yöne yönlendirmelidir. Böyle devam ederse iş yaptıracak bir tornacı, mobilyacı bulamayacaklar. Bu çok önemli bir sorun." dedi.



AYSİAD YENİ ÜYELERİNE “HAYIRLI OLSUN” DEDİ



Avrasya Yönetici Sanayici ve İş Adamları Derneği (AYSİAD), Pazar günü düzenlediği Kahvaltıda yeni üyelerin beratlarını verdi.

Denizli'de Çamlık Kahve Diyarında gerçekleşen Kahvaltıda AYSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Catlık, Yönetim Kurulu üyeleri, Aysiad önceki Dönem Başkanları, mevcut ve yeni üyeler katılım sağladı. Kahvaltıda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Catlık, "Avrasya Yönetici Sanayici İş Adamları Derneği, bir sivil toplum kuruluşu olarak, Demokrasi ve Evrensel ilkelerine bağlı, Atatürk ilke ve inkılaplarının ışığında çağdaş bir anlayışla dürüst, işinde başarılı, Ahlaklı iş insanlarını bir çatı altında toplayarak tanışma ve kaynaşmayı

sağlamak, mesleki konularda bilgi alışverişi yapmak, üyelerinin ilgili olduğu özel ve resmi kuruluşlarla ilişkilerini geliştirmek, derneğin faaliyet alanlarına giren konularda kamuoyunu bilgilendirmek, Türk dünyası ile ilişkileri geliştirmek, ekonomik, kültürel, ve sosyal konularda fikirler ve projeler üretmek derneğimizin en temel görevleridir. 23 Mart 2020 tarihinde yapılan bakanlar kurulu toplantısıyla belirlenen covid-19 pandemi kuralları nedeniyle üyelerimizle istediğimiz gibi birlikte olamamakta yaptığımız çalışmalarla sanayici ve iş insanı kimliğimizle ülkemizin geleceğini şekillendirmek için birçok projenin içinde olduk. Farkındalık, üretim, pazar arayışlarında sınırlarımızı ülke dışına çıkardık. Hem Yurt dışı ziyaretleri hem de yabancı misyon büyükelçilerimizi ağırlayarak geli-

şim ve değişime ayak uydurmak için çaba göstermekteyiz. Gelişen dünyada dijital eşikleri hazırlamak adına genç nesillere olan akademik yatırımlarımızı Genç AYSİAD ile koordineli olarak yönetmekteyiz.

Bugün ki kahvaltımızda beratlarını alacak yeni üyelerimizle gelişime ve değişime açık bir organizasyon yapımızla sektörel farklılıkları da gözterek yeniden organize olmak niyet ve gayretinde olduğumuzun bilinmesini isterim. Yeni üyelerimizin AYSİAD'ımızın varolan gücüne güç katacağını ve daha da güçlenerek yolumuza devam edeceğimize inanıyorum. Ailemize katılan tüm yeni üyelerimize hayırlı olsun." dedi. Geniş katılımı gerçekleşen kahvaltı da, AYSİAD' a yeni katılan 25 yeni üyeye beratları takdim edildi.

EKREM ŞENOL BALCIOĞLU
FUNDA KABALAY
OKAN OĞUZ
ÖZKAN DUHAN
MUSTAFA KARABABA
ÖZNUR ÖZCAN ÇENGEL
İŞİNER SATOĞLU
MEHMET ERTUĞRUL GÖKCE
SÜLEYMAN ÖGÜT
YILDIRAY KIZIL
İBRAHİM ANADOLULU
RECEP BEŞPARMAKKAYA
FATMA HANIM SUBAŞI
MURAT DEMİRER
MUSTAFA KEMAL ŞAHAN
TÜRKAY BERBEROĞLU
HASAN OZAN GÜRCAN
MEHMET KAHRAMAN
AHMET KOZALIOĞLU
CÜNEYT SÜLLÜ
MURAT TUNCER
HALİL İBRAHİM ÇERÇİ
ERDOĞAN ER
UĞUR DOĞAN

ECEM ÖRS

BALCIOĞLU GRUP
FERDA BİLİŞİM
ASİES
DOĞKA KİMYASAL
MALİ MÜŞAVİR
MALİ MÜŞAVİR
CERRAHI HASTANESİ
GÖKCE AMBALAJ
KAYI OTOMOTİV
YILMAZ ALÜMİNYUM
ANADOLOTİON ELK.
RBM MÜHENDİSLİK
SUBAŞI YAPI MİMARLIK
KİSİM TEKSTİL
BÜKE YAPI
DENİZLİ VET. HİZ.
KAYIBAĞ ŞARAPÇILIK
MEKA MERMER
AKYEL GROUP
SÜLLÜ YAPI
YAPITAŞ
PETRA YAPI
ORTEPEDİST

AVRASYA GENÇ GİRİŞİMLER
TOPLULUĞU KOMİTE BAŞKANI
AVRASYA GENÇ GİRİŞİMLER
TOPLULUK BAŞKANI

AYSİAD, 2022 İSTİŞARE TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİ



Yurt içi ve yurt dışında birçok önemli organizasyona imza atan Avrasya Yönetici Sanayici ve İş Adamları Derneği AYSİAD, 2022 yılı İstişare Toplantısını gerçekleştirdi.

Salihli Lidya Sardes Termal otelde gerçekleşen etkinliğe çok sayıda AYSİAD üyesi aileleri ile birlikte katıldı. 3 gün süren organizasyonda üyelere yönelik "Türkiye'de ki Yatırım ve Teşvikler" ile "İş Süreçlerinin Uygulama Üzerinden Takibi" konulu seminerler düzenlendi.

"BİZE DÜŞEN VAZİFE HER ZAMAN ÇALIŞMAK, ÇALIŞMAK VE YİNE ÇALIŞMAK OLMALIDIR"

AYSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Catlık yaptığı açılış konuşmasında; "2004 yılından itibaren AYSİAD, tüm enerjisini Türkiye Cumhuriyeti Devletinin gelişimi ve Türk milleti için harcamıştır. Bu kapsamda tüm üyeleriyle bugüne kadar el ele olmuş, üyeleri ile beraber büyümüş ve üyelerinin pozitif yönlerini AYSİAD fikir ve düşünceleri kapsamında toplumla paylaşmayı kendisine görev edinmiştir.

Avrasya Yönetici Sanayici İş Adamları Derneği, bir sivil toplum kuruluşu olarak, demokrasi ve evrensel ilkelerine bağlı, Atatürk ilke ve inkılaplarının ışığında çağdaş bir anlayışla dürüst, işinde başarılı, ahlaklı iş insanlarını bir çatı altında toplayarak tanışma ve kaynaşmayı sağlamak, mesleki konularda bilgi alışverişi yapmak, üyelerinin ilgili olduğu özel ve resmi kuruluşlarla ilişkilerini geliştirmek, derneğin faaliyet alanlarına giren konularda kamuoyunu bilgilendirmek, Türk dünyası ile ilişkileri geliştirmek, ekonomik, kültürel, ve sosyal konularda fikirler ve projeler üretmek derneğimizin en temel görevleridir.

23 Mart 2020 tarihinde yapılan Ba-

kanlar Kurulu toplantısıyla belirlenen Covid-19 pandemi kuralları nedeniyle üyelerimizle istediğimiz gibi birlikte olamamak da yaptığımız çalışmalarla sanayici ve iş insanı kimliğimizle ülkemizin geleceğini şekillendirmek için birçok projenin içinde olduk.

Farkındalık, üretim, pazar arayışlarında sınırlarımızı ülke dışına çıkardık. Hem Yurt dışı ziyaretleri hem de yabancı misyon büyükelçilerimizi ağırlayarak gelişim ve değişime ayak uydurmak için çaba göstermekteyiz.

Gelişen dünyada dijital eşikleri hazırlamak adına genç nesillere olan akademik yatırımlarımızı Genç AYSİAD ile koordineli olarak yönetmekteyiz.

Dünya Ticareti ve Kültür değişkenlerini yakından takip ederek derneğimize olan güveni artırmak niyetindeyiz. Günümüz dünyasında iletişim kanallarının doğrudan temasından dolayı, STK'ların önemi her geçen gün daha da artmaktadır. Bizde hem içimizden hem de il dışından kamu diplomasisinin önemine binaen iş birliği yaptığımız STK'larla işbirliklerimizi arttırarak devam edeceğiz.

İlelebet payidar kalacak ülkemizin nesiller boyu devam edecek inovatif fikir, düşünce ve üretimimizle örnek olmak istiyoruz.

Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün bizlere emanet ettiği bu güzel ülkemizde onun bize belirttiği gibi bize düşen vazife her zaman çalışmak, çalışmak ve yine çalışmak olmalıdır" dedi. İstişare toplantısında Lore Danışmanlık Yatırım ve Teşvik Uzmanı Sefa Kılıç ve Koray Ünal'ın, "Türkiye'de ki Yatırım ve Teşvikler" sunumunun ardından Pronod Yazılım Danışmanlık firmasından Mehmet Makal ve Netoloji Yazılım Bölge Müdürü Burçin Evirgen "İş Süreçlerinin Uygulama Üzerinden Takibi" konulu bir seminer verdi.



DEMSU DEMİR SAHİBİ ALİ ALAYBEYOĞLU

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE AYSİAD'I ANLATTI



AYSİAD Gazetesi'nin her sayısında 'Geçmişten Günümüze AYSİAD' köşesi bulunuyor. 'Geçmişten Günümüze AYSİAD' köşesinin bu sayıdaki konuğu kurucu üyelerden Ali Alaybeyoğlu oldu.

AYSİAD'I KURMAYA NASIL KARAR VERDİNİZ?

AYSİAD yani Avrasya Yönetici ve İş Adamları Derneği önceleri bir vakıf şeklinde düşünüldü. Ancak sonradan iş adamları derneği olarak öne çıktı. Tabii bu çalışmalar 2002-2003 yıllarında ilk başkanımız Mehmet Gökçe önderliğinde Ömer Kunaç, rahmetli Hakkı Işmar, Ali Nal, İsmail Yılmaz ve rahmetli Kenan Şahan'la uzun bir süre tartışıldı ve kurulmasına karar verildi. Buradaki amaç sivil toplum kuruluşlarının ülkelerin ve şehirlerin vazgeçilmez bir örgüt olduğunu şehrimizin ve ülkemizin sorunlarının dile getirmek siyasetten uzak dilde fikirde ve işte birlik düşüncesi ile yola çıkıldı.

AYSİAD'I İLK KURDUĞUNUZDA FAALİYET ALANI KONUSUNDA NE PLANLAMIŞTINIZ VE HEDEFLERİNİZ NOKTAYA GELEBİLDİNİZ Mİ?

AYSİAD ilk kurulduğunda ihtiyaç sahiplerine ve öğrencilerden zor durumda olanlara burs vermek ve mülkiyeti AYSİAD'a ait olmak üzere bir binasının olması yönünde çalışmalar yapılmasını planlamıştık. Şimdi daha ileriye giderek üye sayısını 160'ların üzerine çıkarmış yüzlerce etkinlik ve seminerler yapan bir dernek haline gelmiştir. Bu da gösteriyor ki AYSİAD artık kabuğuna sığmıyor bu başarı başta başkanlarımız olmak üzere bütün AYSİAD üyelerindir. AYSİAD yaptığı sosyal etkinliklerin yanında deprem sel ve tabii afetlerde de imkanlar çerçevesinde birçok katkılar yaptığını görüyoruz.

AYSİAD'I YURTİÇİ VE YURTDIŞI PEK ÇOK ETKİNLİĞE İMZA ATİYOR. BU KONU HAKKINDA NE DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

AYSİAD bahsettiğim gibi yurt içinde olduğu gibi yurt dışında da birçok etkinliğe imza atıyor. Yurt dışında da sesini duyurduğunu gururla izliyorum. Üyelerin kaynaşmasını sağlamak amacıyla yurt içi geziler istişare toplantıları şehrin mülki amirlerini ve belediye başkanlarını ziyaret, sivil toplum kuruluşlarıyla buluşma üyelerimize yönelik devletin yetkili birimleri tarafından bilgilendirilmesi, konusunda uzman kişilerden AYSİAD binasında seminer verilmesi, üniversite ile iş birliği gibi birçok alanda faaliyet yürüttüğünü iftiharla izliyorum. Yurt dışında da balkan ülkeleri, Azerbaycan, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ziyaretleri oradaki ilgili birimlerle temasları bir dernek için çok anlamlı. Bu başarılarının artarak devam edeceğini ümit ediyorum. Yolları açık olsun. Başta AYSİAD başkanlarımız olmak üzere emeği geçen herkese teşekkürler.

AYSİAD SİZİN İÇİN NE İFADE EDİYOR?

AYSİAD bence güvenilir, toplumda ve ticari hayatta itibarlı kişilerin bir araya geldikleri bir sivil toplum kuruluşunu ifade ediyor.

ALİ ALAYBEYOĞLU KİMDİR?

1949 yılında Afyonkarahisar'ın Sandıklı ilçesinde doğdum. İlk ve ortaokulu Sandıklı'da tamamladım. Ticaret lisesini Afyon'da 1968 yılında bitirdikten sonra aynı yıl içinde Denizli'ye taşındık. O tarihten itibaren Denizli'de muhasebe bürosunda çalışmaya başladım. Bu arada Ankara iktisadi ticari ilimler akademisine kayıt oldum. Hem çalıştım hem de üniversiteyi 1972 yılında bitirdim. Askerlik hizmetini

yapmak üzere müracaat ettiğimde en az 3 yıl beklememi söylediler. Ben de bunun üzerine bir ticarethanede 1975 yılına kadar çalıştım akabinde askere gittim. Askerliğimi bitirdikten sonra ticarete başladım. Önceleri otomobil lastiği römork malzemesi ve benzeri malzemeler satışına başladım. 1977 yılından beri demir çelik sektöründe hizmet vermeye çalışıyoruz.

KARYA | KİMYA



 Kozmetik Ürünler

 Temizlik ve Hijyen Kimyasalları

 Havuz Kimyasalları

 Kağıt Grupları

 Temizlik Ekipmanları

3. Sanayi Sitesi 2464 Sk. No:117 DENİZLİ

t : 0258 268 45 45 - 251 37 86 0258 268 35 01

g : 0532 490 56 21

w : www.karyakimya.com.tr e : ugur@karyakimya.com.tr

EGEYÖN HABER

Aylık Bölgesel
Siyasi Gazete

Egeyön Haber Özel Sayı MART 2021

EGEYÖN YAYINCILIK MATBACILIK
TANITIM DANIŞMANLIK REKLAMCILIK SAN.
TİC. LTD. ŞTİ. ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ VE YAZI İŞLERİ MÜD.

Fatma ÇETİN

GENEL YAYIN
YÖNETMENİ

**Ahmet
DEDA**

HABER
KORDİNASYON

**Oral Can TATAR
Hatice BARDAKÇIOĞLU
Serkan ÖZKURT**

KATKIDA BULUNANLAR

**AYSİAD BAŞKANI MAHMUT CATLIK
ŞADİYE AYAZ**

GÖRSEL YÖNETMEN
Ali AKGÜN
05456455214

HUKUK DANIŞMANI
**Av. Özlem DURMUŞ
Av. Can ÇAPAR**

İDARİ MERKEZ:

İsmet Kaptan Mah. Gazi Osmanpaşa Bulvarı Yeni Asır İşhanı
No:3 6/613 Çankaya/ Konak - İZMİR 0 507 243 40 63
www.egeyonhaber.com - egeyonhaber@gmail.com

BAŞIM YERİ TARİHİ: 25.03.2022 İhlas Gazetecilik A.Ş.
Fatih Mh.1199 Sk.No:1 / 7 Sarnıç Gaziemir / İZMİR

Bu gazete Basın Meslek Kurallarına uymaya söz vermiştir.
Köşe yazarları yazarlarından sorumludur.

Mali Müşavir
Taner
ATİLLA
yazdı...



EKONOMİK ANLAMDA DIŞA BAĞIMLILIK SİYASİ ANLAMDA DIŞA BAĞIMLILIĞI DOĞURUR

SAVAŞIN GÖLGESİNDE EKONOMİLER:
Evet, sonunda savaşta çıktı. Rusya'nın Ukrayna'ya açmış olduğu savaş sonrası başta bu iki ülkenin ekonomisi olmak üzere tüm dünya ekonomisi derinden etkilenmiş ve etkilenmeye de devam edecek.

Covid 19 etkilerinin de devam ettiği

dünyada ekonomiler zaten ciddi yaralar almış ve halen de bu etkiler geçmiş değildir. Ögle derin izler bıraktı ki tüm dünyada meydana gelen ölümler gösterdi ki en şiddetli savaşlarda bile bu kadar can kaybı yaşanmadı. Dünya ülkeleri sağlık yatırımları alanında çok ciddi sınavdan geçtiler. Krizi yöneten ülkeler oldu, yönetmeyen ülkeler oldu. Ve insana verilen değer sağlık alanında yapılan yatırımlar ile ortaya çıkmış oldu. Bu sınavı ülke olarak bizde verdik ve sağlık alanındaki yatırımların önemini bir kez daha anlamış olduk.

Özellikle petrol fiyatlarındaki rekor artışlar, ABD'nin müttefik baskıları ve sonucunda Rusya'ya uygulanan ambargolar, Rusya'dan özellikle birçok ülkenin yapmış oldukları doğalgaz, tahıl, metal gibi ürünlerin ithalatındaki yaşanan ve yaşanacak sorunlar hem üretim maliyetlerini artıracak hem de enflasyon el baskıları oluşturacak. Savaşın uzaması, endişeleri iyice artıracak ve buda ister istemez üretim maliyetlerini vuracak. Bunların sonucunda hükümetler ve merkez bankaları zor kararlar almak zorunda kalacak, büyümede beklentiler karşılanamayacak du-

ruma gelecektir. Özellikle ülkemizde cari denge ve enflasyon iyiden iyiye kendini hissettirecek, dış ticaret açığı artma riski oluşacak ve en çok etkilenen sektörlerden birisi de turizm olacak.

Günümüz savaşları artık çok ciddi maliyetlerde yapılan savaşlardır. Akıl kuvveti, silah kuvveti, sanayi kuvveti ile yapılan ve çok ciddi maliyetli savaşlardır.

Dünyamızda yaşanan bu tür krizler bir kez daha gösterdi ki her şekilde bağımsız bir ekonomiye, güçlü bir ekonomiye, her alanda ciddi yatırımlara ağırlık veren ülkeler bu krizlerden en az etkilenen ülkeler olacaktır.

Dünya tarihine bakıldığında ortalama her yüz yılda bir savaş çıktığı görülmektedir. Bu nedenle kimilerine göre de üçüncü Dünya savaşı bahanelerinin arandığı, savaşçı siyasetleri ile buna hazırlanıldığı bir dönem. Yani kısacası yavaş yavaş pozisyonların yeniden belirleneceği bir dönem.

Günümüz savaş ihtiyaçlarının satın alınmakla bitmeyecek ürünlerden oluştuğu da bir gerçektir. Ülkemizde son zamanlarda özellikle kendi silahını kendin yap anlayışı ile üretilen silahlar Dünya gündeminde oldukça yer almıştır. Kendi

imkânlarımız ile üretilen roketler, topçular, füzeler, sen sözler, deniz-kara ve hava platformları ile elektronik savaş sistemleri kendinden oldukça söz ettirmektedir.

Doğalgazda neredeyse yüzde 50 Rusya'ya bağımlı haldeyiz. Bu savaşın sonucunun nereye varacağı ve nasıl sonuçlanacağı belirsiz. En olumsuz durumda doğalgazın akıbeti de belirsiz. Bu nedenle Son zamanlarda yapılan keşifler ile bir an önce dış bağımlılıktan çıkılmalı, özellikle doğalgazda sanayi üretimleri için mutlaka bir B planı geliştirilmelidir. Elektrik üretiminde dışa bağımlılık her geçen yıl artmakta iken yeni geliştirilen başta güneş enerjisi üretimleri ile bu açık kapatılmaya çalışılmaktadır.

Türkiye büyük ölçüde gelişmiş bir iktisada sahiptir. Ekonomi alanındaki bilim adamları tarafından Dünyanın da yeni sanayileşmiş ülkesi olarak tanımlanır. Tarım, tekstil, inşaat sektörü, beyaz eşya, ulaşım, iletişim ve daha birçok alanda yapılan üretimler ile göz dolduruyor olsak ta bunlara daha da ağırlık verilmelidir.

EKONOMİNİN MİLLİ OLMASININ NE KADAR ÖNEMLİ OLDUĞUNU ÖZELLİKLE GÜNÜMÜZDE GÖRÜYOR VE YAŞIYORUZ.

YENİ MERHABA YAYINCILIK SAHİBİ BAYSAL

"EKONOMİK SÜREÇTE GELECEĞİ GÖREMEDİĞİMİZ İÇİN YATIRIMLARI AZALTIYORUZ"



Yeni Merhaba Yayıncılık Denizli'de 30 yılı aşkın süredir kırtasiyecilik alanında hizmet veriyor. Yeni Merhaba Yayıncılık sahibi Alper Baysal kendisinden hizmet verdiği alanlardan bahsetti.

Yeni Merhaba Yayıncılık sahibi Alper Baysal, AYSİAD Gazetesi'ne açıklamalarda bulundu.

Kendini tanıtan Baysal "1979 Burdur Yeşilova doğumluyum. Evliyim, üç çocuk babasıyım. Yeni Merhaba Yayıncılık firması sahibiyim. 1990 yılından beri okullara, hastanelere, resmi dairelere hizmet vermekteyiz. Kırtasiye,

matbaa işleri, promosyon işleri yapmaktayız" dedi.

Yaşanan ekonomik krizden her sektörde olduğu gibi kırtasiyecilik sektöründe de sıkıntı yaşadıklarından bahseden Baysal "Rusya ile Ukrayna arasında savaş bizi de çok etkiledi. Ayrıca Ukrayna'da yaşayan vatandaşlara da çok üzülmüyoruz. Böyle bir savaş olması iyi bir şey değildi. Ekonomik olarak her sektörde olduğu gibi biz de etkilendik. Savaşın çıkması doları, yakıt fiyatlarını çok etkiledi. Yakıt fiyatlarının artması da her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de fiyatları artırdı.

Ham madde bulma konusunda sı-

kıntı yaşamıyoruz ama fiyatlar konusunda yaşıyoruz. Her gün fiyatlar artıyor. Örneğin A4 fotokopi kağıdının fiyatı Kasım ayından bu yana yaklaşık olarak üç katı arttı.

Ekonomik süreçte geleceği göremediğimiz için yatırımları azaltıyoruz, biraz daha temkinli davranıyoruz. Alımlarda, fırsat olursa öyle alım yapıyoruz. Yani satışa yönelik değil de alım konusunda fırsat oldukça alalım diye düşünüyoruz" dedi.

AYSİAD Kurucularında Mehmet Baysal'ın sayesinde AYSİAD ile tanıştıktan bahseden Alper Baysal "AYSİAD ile rahmetli babam Mehmet Baysal sayesinde tanıştık. Kendisi AYSİAD'ın ku-

rucu üyelerindendir. Yani ilk kurulduğu yıldan beri AYSİAD üyesiyim bende. Dernek çalışmaları çok iyi gidiyor. Başkanımız çok iyi çalışıyor. Her konuda bizde destek veriyoruz. Sağolsunlar onlarda bize destek veriyorlar. Bu konuda AYSİAD'ı tebrik ediyorum.

AYSİAD'ın projeleri de çok başarılı. Sadece Denizli ile değil, yurt dışı projeleri de var AYSİAD'ın. O konularla da çok iyi görüyorum. İş adamlarının birbirleri ile iletişimi kaynaşması, çok önemli. Her konuda birbirimize destek olmaya çalışıyoruz arkadaşlarımızla. O yüzden AYSİAD Denizli'de bu yönde kurulan ilk derneklerden biridir" şeklinde konuştu.

EGE'NİN TUZ SEKTÖRÜNDE EN BÜYÜK FİRMASI: HOROZ TUZ

Sadece sofralarımızda değil hayatımızın birçok alanında tuz ihtiyacı duyarız. Yeme, içme, sağlık, temizlik derken tuz adeta hayatımızın merkezindeki yerini koruyor. 1959 yılında Rahmetli Hamdi Yılmazlı tarafından kulan Horoz Tuz Denizli'de tuz üretimi yapan ilk tuz üretim fabrikasıydı. Daha sonra ise 1970'li yıllarda oğlu İbrahim Yılmazlı işi devraldı. 2015 yılında ise şirketin üçüncü kuşak Yöneticisi Hamdi Yılmazlı aile şirketinin başına geçti. Hedefleri büyük risk almayı seven yeni nesil yönetici üretimi arttırdı, hedefini büyüttü. 2016 Tuzaş Kaya ve Deniz Tuzu Mamülleri İthalat İhracat Sanayi Ticaret A.Ş. kurdu. Sofralarda kullanılan iyotlu ve iyotsuz büyük ve küçük gramajlarda, gıda sanayinde kullanılan gıda sanayi tuzları, sanayi tuzları, büyük ölçekli özellikle tekstil ve tekstil kimyasalları üretiminde kullanılan tuzlar, otellerde kullanılan tablet tuz ve su arıtma tuzları üretimi konusunda Türkiye piyasasında kendini kanıtladı.

Ege Bölgesi'nde tuz sektörünün en büyük firmalarından olan Horoz Tuz, şimdi de gözünü Avrupa piyasasına dikti. Yaptığı dev yatırımlar ve girişimlerle adından sıkça söz ettiren Horoz Tuz, Denizli'nin Çardak İlçesi'ne 7 Milyon Euro'luk yatırım yapmayı planlıyor.

Horoz Tuz'un 3. kuşak yöneticisi olan Hamdi Yılmazlı AYSİAD Gazetesi'ne özel açıklamalarda bulundu. Kısa kendisini tanıtan Yılmazlı "Ben Horoz Tuz Firmasının 3. Kuşak yöneticisiyim. Rahmetli Dedem Hamdi Yılmazlı 1959 yılında kuruyor şirketimizi. Daha sonra babam geçiyor yönetime. 2015 yılında beri de tek ortak olarak ben devam ediyorum" dedi.



Ege Bölgesinde tuz sektörünün en büyük firması Horoz Tuz yepyeni yatırımları ile sadece Türkiye'de değil yurt dışında da adından sıkça söz ettirecek. Avrupa'daki piyasaya hakim olmayı hedeflediklerini açıklayan Horoz Tuz Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Yılmazlı Çardak Organize Sanayi Bölgesine yapacak oldukları 7 Milyon Euro'luk yatırımdan ve Hollanda'ya kurmayı planladıkları şirketten bahsetti.



"AVRUPA'DAKİ PİYASAYA HAKİM OLMAYI PLANLIYORUZ"

Tuzaş adında ulusal firmasından da bahseden Yılmazlı "Çardak OSB'ye bir yatırımda bulunacağız. Avrupa'daki piyasaya hakim olmayı planlıyoruz. Tuzaş Şirketimiz de iç piyasaya değil yurt dışına ihracat yapacak. Biz şuanda Avrupa ile karşılıklı imzaları attık, Avrupa'ya bayilik vereceğiz. Yıllık minimum 100 bin tonun altında olmayacak. Ayriyeten bir şirket kurmayı planlıyoruz Hollanda da. Artık bir ayağımız da Hollanda da olacak. Artık Türkiye, Avrupa, Azerbaycan bu üç tarafta koşturacağız nasip olursa. İsveç, Hollanda ve Azerbaycan'a ihracat yapıyoruz. Talep çok, yetiştiremediğimiz için üç ülkeyle sınırlıyız şuanda" şeklinde konuştu.

AYSİAD İLE NASIL TANIŞTINIZ? NEDEN ÜYE OLMAYA KARAR VERDİNİZ?

Mahmut Başkanım ile önceden bir dostluğumuz vardı. AYSİAD adınız duyuyorduk, ancak hiç irtibatımız yoktu. Mahmut Başkanımız başkan seçilince onun vasıtasıyla bizde üye olduk. Güzel etkinlikleri oluyor. Geçenlerde Salihli'ye gittik istişare toplantısı yaptık. Ondan öncesinde Kıbrıs'a gitmiştik. Kıbrıs Cumhurbaşkanı ile tanıştık. Çok memnunum AYSİAD'lı olmaktan. Derneğimizin sayesinde devlet büyükleri ile oturup kalmaya başladık öyle söyleyeyim.



Tuzaş
Salt

**SOFRA,
SANAYİİ VE
GIDA SANAYİDE
EGE BÖLGESİNİN
LİDER FİRMASI**



Arabulucu
Hakem-Avukat

**Adem
SÜPÇİN**
yazdı...

Değerli Aysiad Üyeleri;

AYSİAD sekreteryasının dergi çıkartıyor oluşu vesilesiyle dergiye makale verip veremeyeceğim hususunda tarafıma sorulan soru beni bir AYSİADLI olarak çok heyecanlandırdı. Tarihte milletimizin kurduğu en önemli teşkilatların başında gelen “âhilik” teşkilatının ve kültürümüzün çağımıza rol model alınması gerekli-liklerinden yola çıkarak kurulan ve faaliyet gösteren derneğimizin üyesi olmakla iftihar ettiğimi belirtmek isterim. Bu vesileyle şahsıma bu imkânı veren dernek yönetimine teşekkürlerimi arz ediyor siz okurlarımızı da saygı ile selamlıyorum.

Âhilik kültürünü örnekseyen çağdaş bir sivil toplum kuruluşu olan derneğimizin üyelerinin “özel hukuk ilişkilerinden” özellikle “ticaret hayatından kaynaklanan” uyuşmazlıklarda tıpkı âhilerdeki ve Osmanlı’da olduğu gibi devlet yargısına gitmeden daha işlevsel daha ucuz ve gizliliğin sağlandığı “arabuluculuk” ve “tahkim-hakem yargılaması” hususunda az da olsa bilgi sahibi olmaları gerektiğini düşündüm. Bu amaçla da bana ayrılan bu kısa köşe yazısını düzenlemeye çalıştım.

Dünya tarihinde özel hukuk (kişiler arasındaki hukuki ilişkiler) konularını kapsayan uyuşmazlıkların çözümünde uygulanan ilk model arabuluculuk ve hakem yargılamasıdır. Tarihte devletin teşekkül etmediği zamanlarda da insanlar arasında hakem ve arabulucuların uyuşmazlıkları çözdüğü söylenir. Zamanla devlet anlayışının gelişmesinden krallıklar ve imparatorluklar çağına geçildiğinde bilhassa batı toplumlarında devletin yargı yetkisini artırdığını, arabulucu ve hakemlerin uyuşmazlıkların çözümündeki yetkilerini sınırladığını ve 19 ile 20. yüzyılda ise neredeyse tümüyle yargı hak ve yetkisinin devletin eline geçtiğini görüyoruz. Devlet yargısı merkezi otorite tarafından atanan hukuki uyuşmazlıkların hakimlerce çözülmesidir. Bu sistem zaman içerisinde batıda devlet yargısının “hantallaşması” “merkezi otoritenin hakimlerin atama, tayin, maaş gibi özlük hakları hususunda tek yetkili olması yüzünden bağımsızlığın- dan ödün verdiği eleştirilerine uğramış- tır. Ayrıca devlet yargısı bu dönemde batıda bireylerin hak ve özgürlüklerini elde etmesinde pahalı bir çözüm metodu olarak görülmüştür.

ALTERNATİF UYUŞMAZLIK ÇÖZÜM METODLARI ÖZ KÜLTÜRÜMÜZDEN ÇAĞDAŞ HUKUK SİSTEMLERİNE ARABULUCULUK VE TAHKİM

Batı devlet yargısının hantallığıyla uğraşadursun İslam Hukukunun içtihat hukukuyla sürekli gelişim gösterdiği, ilmin elde edilmesinde fonksiyonelliği esas alan rasyonel devlet adamlarının ve filozofların yetiştirdiği Türk İslam ülkelerinde devlet yargısının özel hukuk uyuşmazlıklarının çözümünde tarafların iradelerinin uyuşması halinde müdahaleci bir tavır almadığı günümüzün arabulucu ve hakemleri gibi alternatif çözüm metodlarının önünü açtığı görülmektedir. İslam ve Türk tarihi arabuluculuk, hakemlik ve hatta ombudsmanlık örnekleriyle doludur.

Devlet yargısının uyuşmazlıkların çözümünde kamu barışını ve adaleti hızlı ve gerektiği ölçüde çözemediğini anlayan batı dünyası Türk İslam Kültüründen de esinlenerek tıpkı ahilik sistemindeki ve Osmanlı’daki uygulamalardan esinlenerek Arabuluculuk ve Hakem Yargısı metodlarını geliştirmiştir.

Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluşunda yabancı kanunların mehz alınmasıyla arabuluculuk ve tahkim gibi özel metodlar unutulmaya yüz tutmuş ve bu metodların güncellenememiş olması sebebiyle bugün devlet yargısının tüm zamanlara göre pahalı, ağır işleyen, zaman israfına sebep olan bir yapıya dönüştüğünü söyleyebiliriz. Ayrıca devlet yargısına hâkim olan “aleniyet” ilkesi gereğince yargılamanın taraflarının gizlilik teşkil eden ticari sırlarının da sağlanmadığı önemli bir belirlenmedir.

Yukarıda saydığımız gerekçeler yüzünden devletimiz çağdaş uygulamaları da göz önünde bulundurarak öncelikle ülkemizde “Arabuluculuk” kurumunu (aslında tekrar) kurmuştur. Buna göre tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edebilecekleri ve kamu düzenini ilgilendirmeyen özel hukuka dair uyuşmazlıkların çözümünde sistematik teknikler uygulayarak taraflar arasında etkili iletişimi sağlayarak tarafların süreç içerisinde çözüm bulamamaları halinde ise çözüm metodu önerebilen tarafsız ve bağımsız profesyonel bir arabulucu vasıtasıyla yürütülen sürece ve çözüm metoduna arabuluculuk denmektedir. Daha ucuz çok çok daha hızlı ve gizlilik içeren tarafları geçmişe değil geleceğe odaklayan bir metod olan arabuluculuk günden güne ülkemizde gelişmektedir. Bu sayede devlet yargısının önüne daha az uyuşmazlık gelerek devlet yargısı da hızlanmaktadır.

Öte yandan özel hukuk uyuşmazlıklarının bir diğer çözüm metodu da tahkim yani hakem yargılamasıdır. Tahkim ve hakem yargılaması bağımsız ve tarafsız bir hakemin taraflar arasındaki hukuki uyuşmazlığı seçilen hukuka ve kurallara göre uyuşmazlığın çok kısa sürede yargı

faaliyetinde bulunarak çözmesinin sağlandığı ve beklendiği bir alternatif çözüm metodudur.

Tarihimizde âhi teşkilatlarının gerek üyeleri gerekse müşteriler ile üyeler arasındaki uyuşmazlıkları çözdüğü bilinmektedir. Keza âhi teşkilatlarının devlet ile halk arasında bir nevi ombudsman-kamu denetçisi- arabulucu-halk temsilcisi gibi de fonksiyonları bulunmaktaydı.

Osmanlı’da âhi teşkilatlarının bu fonksiyonları zaman içerisinde devam etmekle birlikte adlarına “muslihun” denen “arabulucu-hakemlerin” de kişiler arasındaki uyuşmazlıkları çözdüğü bilinmekte ve bu konuda günden güne araştırmalar yapılmaktadır. Islah ediciler anlamına gelen “muslihunlar” uyuşmazlıkların birçoğunu “kadı” önüne gitmeden çözmekteydiler. Bu sebeple “kadı sicillerinde” görülen davaların azlığı özellikle hukuk tarihçilerinin dikkatini çekmektedir.

Arabuluculuk ve tahkim-hakem yargılamasında esnaf ve tacirler arasındaki ticari ilişkiler daha az yıpranmakta,

uyuşmazlıklar daha hızlı ve daha ucuz ve daha gizli olarak çözülmektedir.

Tahkim yargılamasının ülkemizdeki en önemli kurumlarının başında kanunla kurulan İSTAC-İstanbul Tahkim Merkezi gelmekte olup bu kurum ülkemizin her yerinde hakem ataması metoduyla veya tarafların tercih ettiği hakemler vasıtasıyla uyuşmazlıkları çözmektedirler. Bu husustaki farkındalık hukukçular arasında gün geçtikte artmaktadır. Yine bazı ticaret odalarının da tahkim merkezi kurdukları görülmektedir. Türkiye Barolar Birliği’nin de tahkim merkezi olduğunu belirtmekte yarar görüyorum.

AYSİAD Derneğimizin üyelerine tarihsel bir bakış açısıyla özel hukuk uyuşmazlıklarının çözümünde alternatif iki metod olan arabuluculuk ve tahkim-hakem yargılamasını bu kısa yazıyla az da olsa tanıtmaya ve ilgilerini çekmeye çalıştım. Daha geniş platformlarda bu hususları üyelerimize paylaşıcağımız günlerin geleceği temennisiyle tüm üyelerimize verimli bir iş hayatı dilerim.

KAYI
EXCLUSIVE

DEN-FAR

KAYI
OTOMOTİV

REKLAMEVİ BASKI TEKNOLOJİLERİ SAHİBİ HALİL DEMİRBAŞ

“MALİYETLERİMİZ ÇOK ÜST SEVİYELERE ULAŞTI”



Reklamevi Baskı Teknolojileri'nin sahibi Halil Demirbaş Denizli'ye 15 yıldır hizmet veriyor ve vermeye devam ediyor. Kişiyeye özel tasarımları ve istek ve ihtiyaca uygun, bol çeşitliliği olan ürünler üretiyor.

Kendini reklam sektörüne adanmış iş insanlarından Halil Demirbaş ürün çeşitliliğinde sınır tanımıyor. Sadece Denizli'ye değil çevre illere de hizmet veren Demirbaş kısaca yapmış olduğu işlerinden bahsetti. Tüm promosyon işleri, görsel sunum hizmetler, kişiyeye özel hediyelik ürünler, endüstriyel reklamcılık ve dijital medya alanında Denizli'de 15 yıldır faaliyet göstermektedir. İşletmemizde bizim genel olarak yaptığımız işler aslında tek bir iş değildir. Müşterinin ihtiyaçları doğrultusundadır. Büyük yada küçük, olmasının bir ehemmiyeti yok. Talepleri doğrultusunda kişiyeye özel işlerde üretebiliriz. Ama genel olarak yaptığımız işler, bünyemizde bulunan endüstriyel baskı makinelerimiz, endüstriyel cihazlarımızla birlikte, müşterilerimizin istek ve ihtiyaçları doğrultusunda promosyondan tutun, araç ve bina giydirme, cephe giydirme, açık hava reklamları, ışıklı ve ışısız tabelalar, yön levhaları, dijital sektörde büyük küçük tanıtım filmleri, tanıtım mecralarında kullanılabileceği afiş, broşür görsel, hediyelik ürünler, ve tasarım hediyelikleri anlamında faaliyet gösteriyoruz. Dijital pazarda da dokuz şirkette ayrı ayrı ürünlerimizi pazarlamaktayız. Yurt içi ve yurt dışı pazarlarında yine aynı şekilde büyük kurumsal firmaların Denizli, Aydın ve Muğla üzerinde yerel reklamcılığını yapmaktayız.

“MALİYETLERİMİZ ÇOK ÜST SEVİYELERE ULAŞTI”

Ekonomik olarak yaşanan zor süreçten, nasıl etkilendiklerini anlatan Demirbaş “İçinde bulunduğumuz bu enflasyon dışında yaşadığımız son süreçteki Dolar ve Euro artışının dışında, ürünlerimizin çoğu ithal ürünler. İthalata gelen ek vergiler ile birlikte, gelen konteynerlerin fiyatlarının çok yüksek olması bizim malzemelerin birim fiyatlarının üzerine ekstradan yük bindirdi. Bunun akabinde nakliye bedelleri, son yaşadığımız süreçteki enerji giderlerimizin de yükselmesiyle maliyetlerimiz çok üst seviyelere ulaştı. Yani bir yıl önce aldığımız bir ürünü, bugün üç katı, dört katı, beş katı, altı katı fiyatlara alıyoruz. Bir yıl önce sattığımız ürünler bizim şuanda maliyetimiz bile değil satış fiyatları üzerinden baktığımızda. Şuanda baktığımızdaki ortamda ciddi anlamda bir maliyetle baş başayız. Bunla birlikte personel artışları, SSK, maliye, vergi



yükleri işletmemizin gidişatını olumsuz yönde etkiliyor. Bu da dolayısıyla biz perakendeci bir kuruluş olduğumuz için müşterilerimize bunu yansıtmak zorundayız. Bir düşünürün dediği gibi ‘işler iyi giderken reklam yapmak zaruridir’ ilkesine sığmıyoruz. Aslında tüm müşterilerimiz reklam yapmanın, reklam mecrasında yer almanın basılı yada diğer tüm yönleriyle kullanacakları reklam araçlarını ihtiyaçları doğrultusunda. Ama şuan içinde bulunduğumuz durumda

çözüm üretmiyoruz. Neden üretmiyoruz? Maliyetlerimiz çok pahalı. Verdiğimiz fiyat tekliflerinin çoğunda da ya maliyet yüksek geliyor yada fiyat düşürüyor. Buda bizim piyasadaki durumumuzu olumsuz etkiliyor. Bir elektrik maliyetimiz bile çarpı iki, doğalgaz giderlerimiz, SSK, Maliye giderlerimiz. Biz zamanında bunların çoğunu ödüyörüz. Mümkün olduğunca devlete karşı sorumluluklarımızı tamamen yerine getiriyoruz. Ama bugün baktığımızdaki sahada çok zayıf

kalıyoruz. Rekabet etme olasılığımız düşüyor. Yani biz ürünlerimizin yüzde 99.9'unu Dolar ve Euro bazlı alıyoruz. Dolar yükseliyor bu yükselen fiyat ve maliyet artışını mecburen müşterilerimize yeni tekliflerimizde yansıtıyoruz. Müşterilerin talepleri de artık azalıyor. Müşterilerin talepleri azaldığında da biz daha az kazanmaya başlıyoruz.

‘AYSİAD bizi tamamlayan bir kurum’ diyen Halil Demirbaş AYSİAD’ın kendisine ve işine katkılarından bahsetti. “Yani içinde bulundurduğu üye arkadaşlar, gerek başkanlar, gerek yöneticiler, gerek Denizli alanında daha da aktif olması, Türk milletini seven aynı zamanda kendi öz benliği olan bir dernek. Yani samimiyetin olduğu, sadece dernek adına kurulmuş bir dernek vazifesinin yer almadığı bir dernek. Ben birçok dernek, vakıflarda aktif olarak yöneticilik yaptım ve yönetim kurulu üyeliği yaptım. Aktif olarak da yer aldım. Bugün AYSİAD bizim için çok önemli bir dernek oldu. Hele son süreçteki çalışmalarlarıyla tamamen aktif olması ile birlikte, sahada kendini göstermesi ile birlikte, bizim derdimizi bizim derdimizden olanların anlatabildiği bir dernek aslında AYSİAD.

AYSİAD üyeleri ile tanıştık, çok ciddi bir dostluk yakaladık. Zaten bizim müşterilerimiz, müşterimiz değil dostumuzdur. AY-

SİAD’da ki dostlarımız da birleşince, bu ekonomik krizde AYSİAD’ın küçük dokunuşları ile birlikte biz bir-iki kademe daha yol aldık aslında. Son süreçte başkanımıza ayrıca teşekkür ederiz. Yapmış olduğu yurt içi ve yurt dışı organizasyonlara da vaktimiz olduğu sürece katılım sağlamaya çalıştık. AYSİAD’da iyi dostluklarımız var, iyi arkadaşlıklarımız var. Ticaret de dostlarla devam ettiği için zaman zaman ticaret yaptığımız AYSİAD üyelerimiz de var” dedi.

SÜLEYMAN TIKIROĞLU MARKASINI ANLATTI

DENİZLİ'DEN DÜNYAYA MERMER İHRACATI

1986 yılında kamyonuyla dere-den kum yükleyerek nakliye işine giren Süleyman Tıkıroğlu şimdi ise 17 ülkeye ihracat yapıyor. Ham madde ihtiyacını da Denizli'de bulunan ocaklardan karşıladıklarını söyleyen Süleyman Tıkıroğlu Denizli'nin adını dünyaya duyuruyor. Tıkıroğlu Şirketler Gurubu Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Tıkıroğlu 36 yıllık başarı öyküsünü anlattı.

Tıkıroğlu Şirketler Gurubunun Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Tıkıroğlu AYSİAD Gazetesi'ne konuştu. Kendisini tanıtan Süleyman Tıkıroğlu, "Tıkıroğlu Şirketler Gurubunun yönetim kurulu başkanım. Tıkıroğlu Şirketler Gurubu 1986 yılında kurulan bir şirket. 2003 yılında mermer sektörüne girdik, 2006 yılında hazır beton sektörüne girdik. Şuanda 3 şirkette toplam 250 çalışanımız var." dedi.

Şirketin çalışma sisteminden bahseden Tıkıroğlu, "Bizim askeri ücretle çalışan çok arkadaşımız yok. Bizim işlet ağır hizmet sektörü olduğu için ücretler biraz daha yüksek. 17 tane ülkeye ihracatımız var. Mermerde iç



piyasaya çalışmıyoruz. Burada farklı ebatlarda ürünler üretiyoruz. Traversten ihracatımız 1.2 dediğimiz mermer tarzı şeyler üretiyoruz. Aylık 40 konteyner gibi bir ihracatımız var. O da

bir konteyner 750 metre kare civarında geliyor. 2021 yılında mermer sektörü çok iyiydi. Ancak şuanda 2022 yılında durgun. Ham madde fiyatlarının artması, abradivdir, destere düğü

şeylerin artması, askeri ücretin biraz yükselmesi. Bunlarda tabi bir etken ama dünyada bir durgunluk var" dedi.

DENİZLİ'DEN DÜNYAYA MERMER

Ham maddeyi de Denizli'den temin eden Tıkıroğlu Şirketler Gurubu Denizli'nin ocaklarından dünyaya ihracat yapıyor.

"KURULDUĞU GÜNDEN BERİ AYSİAD ÜYESİYİM"

AYSİAD'lı olmaktan gurur duyduğunu söyleyen Tıkıroğlu "AYSİAD Kurulduğundan beri üyesiyim. Mehmet Gökçe Başkanımızın aracılığı ile üye olduk. Şuanda da AYSİAD'ın üyesiyim. AYSİAD'ın üyesi olmaktan da çok mutluyum. Üye arkadaşlarımızla tanışıyoruz. Güzel bir kaynaşma oluyor. Yurt dışı gezilerdir, Türkiye içi gezilerdir, benim için çok faydalı olduğunu düşünüyorum. AYSİAD ilk kurulduğunda çok az üyemiz vardı. Ama şuanda sağolsun başkanlarımızın sayesinde biraz daha iyi yerlere geldiğini ben düşünüyorum" dedi.

DIŞ HEKİMİ TÜLAY AKKOL'DAN KADINLARA TAVSİYE

'KESİNLİKLE VAZGEÇMEYİN'

Denizli'nin önde gelen Dış Hekimlerinden ve başarılı iş kadınlarından Tülay Akkol 27 yıldır Denizli'de dış hekimliği yapıyor. AYSİAD Gazetesi röportajında Akkol kadınlara mesaj vererek; "Azimle yolunuzdan doğru bir şekilde devam ederseniz istediğiniz her şeyi elde edersiniz kadınlar." dedi.

Dış Hekimi Tülay Akkol, Aysiad Gazetesi'ne konuştu. Akkol, röportajında pandemi süreci, dış hekimliği, ve kadınların iş dünyasındaki yeri hakkında açıklamalarda bulundu.

Pandemi sürecini ve ülkemizin yaşadığı ekonomik süreci 'Ben 27 sene boyunca böyle bir zorlukla hiç karşılaşmadım' diyerek şunları söyledi; "Daha önce de devleşyonlarla, kur artışlarıyla boğuştuk ama bu son üç yıldır geçirdiğimiz gerçekten ekonomik kriz, artı sağlık alanındaki kriz. Bunlar gerçekten aşılması zor şartlardı. Aştığımız düşünüyorum? Daha pek düşünmüyorum. Sonuçta ekonomik krizi daha aşmamış durumdayız.

Bütün ülke olarak ekonomik krizden geçiyoruz. Bu kadar büyük artırımların yanında bizde fiyatlarımıza tabi ki zam yapmıyoruz. Böylece ayakta kalmak maalesef

ki zorlaştı. Giderlerimiz arttı. Son günlerde ayyuka çıktı. Elektrik, su ve doğalgaz faturalarından bahsediyorum. Geçen sene nazarın en az buçuk kat ediyoruz. Bunu tabi fiyatlarımıza yansıtamıyoruz. Çünkü herkes aynı süreçte. Son iki buçuk senedir gerçekten çok büyük zorluklar altında hayatta kalmaya çalışıyoruz. Hakkımızda hayırlısı olsun.

AKKOL'DAN İŞ KADINLARINA TAVSİYE; 'KESİNLİKLE VAZGEÇMEYİN'

İş kadınlarına önerilerde bulunan Akkol "Eğer kafalarında herhangi bir işe adım atmak, imza atmak istiyorlarsa tabi ki vazgeçmesinler. Çünkü evet şuanda ekonomik kriz var. Ekonomik kriz olmasaydı hedeflerine bir seneye ulaşacaklardı, ama

şuan ki süreçte belki iki seneye, belki üç seneye ulaşacaklar. Hedefinizden şaşmazsanız, azimle yolunuzdan doğru bir şekilde devam ederseniz istediğiniz her şeyi elde edersiniz kadınlar. Kesinlikle vazgeçmeyin, ayaklarınız üzerinde durun, hiç kimseye bağımlı olmayın. Bu gerçekten çok önemli" dedi.

"HERKESİ AYSİAD'LI OLMAYA DAVET EDİYORUM"

AYSİAD ile nasıl tanıştığını da bahseden Akkol "AYSİAD ile tanışmama tamamen tesadüftü. Benim bütün bina ve mobilya işlerini yaptığım, yıllardan beri çalıştığım, çok güvendiğim bir kurum var, Özış. Onun aracılığı ile tanıştım. Bundan yaklaşık 15 yıl önce poliklinik kurma aşamasına geçtim. O dönemde Mustafa Bey AYSİAD'ı tavsiye etti. 'Üye olmak ister misiniz?' dedi. Kısa bir araştırmadan sonra, gerçekten en oneli şey Atatürkçü bir dernek olması. Üyelerle tanışık sonra. Üyelerde gerçekten Denizli'nin duayen isimleri. Hepsisi kendi sektöründe isim yapmış, düzgün insanlar. Böyle olunca AYSİAD'a girmekten onur duyarım dedim ve AYSİAD'lı oldum. Herkesi AYSİAD'lı olmaya davet ediyorum, tavsiye ediyorum.



SEZENLER ÜRETİM VE PAZARLAMA GENEL MÜDÜRÜ SERDAR SEZEN

İHRACAT PAZARINI VE PROJELERİNİ ANLATTI

Sezenler Üretim ve Pazarlama Ltd. Şti. Genel Müdürü Serdar Sezen AYSİAD Gazetesi'ne röportaj verdi.

Sezen'in röportajı;

KENDİNİZİ TANITIR MISINIZ?

1 Kasım 1978 tarihinde Denizli Badadağ'da doğdum. İlk ve orta öğrenimi Denizli'de tamamladım. Doğu Akdeniz Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Endüstri Mühendisliği bölümünü derece ile tamamladım. 2003 yılında Anadolu Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliğinde yüksek lisansa başladım. 2005 yılında evlendim. İki çocuk babasıyım.

FİRMANIZ VE MARKANIZDAN VE BAHSEDER MİSİNİZ?

Sezenler Üretim ve Pazarlama Ltd. Şti. 2007 yılında faaliyete başladı. Tarım Gıda ve Kimya alanlarında faaliyet göstermektedir. Firmamızın ilk iştiğal konusu meyvecilik. Denizli Acıpayam bölgesinde kurmuş olduğumuz Kiraz Elma Armut bahçelerinde yetiştirdiğimiz ürünlerimiz dünyanın birçok bölgesine gönderilmektedir. Ev tipi salça üretimimiz NATURIA markamızla Türkiye'de birçok ile toptan ve perakende olarak satılmaktadır. Bunun yanında gıda mağazacılığı da yapmaktayız. Denizli Kıbrıs Şehitlerde bulunan mağazamızda doğal ve organik gıda ürünleri satışı yapılmakta.

Naturia markasıyla hem bölgesel lezzetlerimizi daha geniş bölgelere yayma, hem de kaliteden ödün vermeden markamızı güçlendirmeyi hedefleyerek bunu 10 yılı aşkın zamandır sürdürüyoruz.

Firmamız bünyesindeki diğer grubumuz olan kimya sektöründe, Tekstil yardımcı Kimyasalları ve Su şartlandırma Kimyasalları alanlarında faaliyetlerini sürdürmektedir.

YURT İÇİNDE VE YURT DIŞINDA NERELERE İHRACAT YAPIYORSUNUZ?

Yurt içinde Türkiye'nin birçok bölgesinde Kimya alanında Ege, Marmara, Trakya Bölgesine birçok ilde müşterilerimiz mevcut. Meyve ihracatı ise aracı kuruluşlar üzerinden birçok Avrupa ülkesine gönderilmektedir.

GELECEĞE YÖNELİK HEDEF VE PROJELERİNİZ NELERDİR?

İlk hedefimiz faaliyet gösterdiğimiz alanlarda sürdürülebilirlik. Yaşadığımız iklim krizleri, Dünya çapındaki ekonomik değişiklikler gibi etkenlerle başa çıkmak ve tabi ki teknoloji çağına ayak

uydurmak. Zamanın gerisinde kalmadan işlerimizi daha yukarı taşımak.

ÜLKEMİZ EKONOMİK OLARAK ZOR GÜNLERDEN GEÇİYOR. SİZDE BU DURUMDAN ETKİLENDİNİZ Mİ?

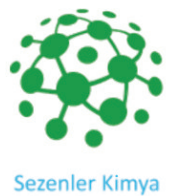
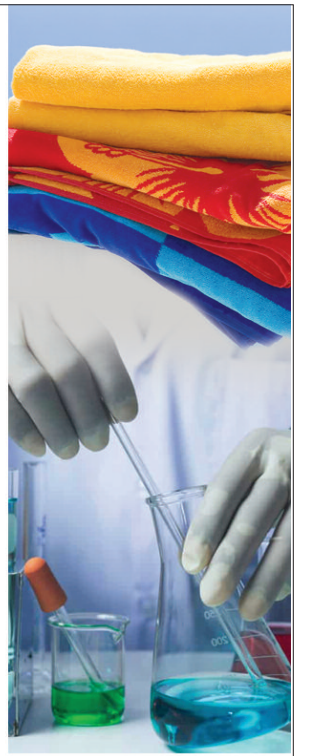
Ekonomik sıkıntılar tüm dünya gibi bizleri de büyük ölçüde etkiledi. Küçükten büyüğe tüm ticaret erbabları, iş insanları bunun sarsıntılarını yaşadı ve yaşamaya devam etmekte.

Bu zorlu günlerde tek yapacağımız şey çok çalışarak sıkıntılardan minimum zararla çıkmak olacaktır.

AYSİAD İLE NEREDEYSE KURULUŞ YILINDAN BERİ BİRLİKTESİNİZ. AYSİAD İLE NASIL TANIŞTINIZ VE SİZİN İÇİN NE İFADE EDİYOR?

AYSİAD kurucu üyelerinden rahmetli MEHMET AĞCABAY'ın vesilesi ile bu derneğe kuruluşundan hemen sonra dahil oldum. Onun heyecanı hedefleri birlik ve beraberlik duygusu beni çok etkilemişti. Birlikte yola çıktık. Aysiad ailesi ile çok zaman geçirdik, uzun yıllarda yönetiminde aktif olarak elimizden geldiğince hizmet verdik.

Sezenler Üretim ve Pazarlama Ltd. Şti. Genel Müdürü Serdar Sezen AYSİAD Gazetesi'ne ihracat pazarını ve projelerini anlattı. Sezen projeleri hakkında; "İlk hedefimiz faaliyet gösterdiğimiz alanlarda sürdürülebilirlik. Yaşadığımız iklim krizleri, Dünya çapındaki ekonomik değişiklikler gibi etkenlerle başa çıkmak ve tabi ki teknoloji çağına ayak uydurmak. Zamanın gerisinde kalmadan işlerimizi daha yukarı taşımak." dedi.



Mehmetçik Mahallesi Kıbrıs Şehitler Cad. No:94/1A
Pamukkale / DENİZLİ
P: +90.258.213 213 7 E: info@sezenler.com.tr