



7. Girişimcilik

Haftası Başarı Öyküleri



TS-EN-ISO 9002

Meydan Kavağı Mah. Perge Bulvarı
Atmaca İş Merkezi C Blok No: 74
K:1 D:5-6 07100 Antalya
T 0 242 312 03 03 F 0 242 321 55 11
info@ansiad.org.tr www.ansiad.org.tr

FİHRİST

BAŞKANIN MESAJI.....	2-3
ANSİAD GİRİŞİMCİLİK HAFTASI HAKKINDA BİLGİ.....	4
ANSİAD 7.GİRİŞİMCİLİK HAFTASI PROGRAMI.....	6-7
Ahmet Nazif ZORLU.....	8
Zorlu Holding	
Orhan TURAN.....	9
Ode Yalıtım	
Kemalettin GÜNEŞ.....	10-11
Günkar A.Ş.	
Ozan DİREN.....	12-13
Dimes Gıda San.Tic.A.Ş.	
Av.Beril Pınar TANDOĞAN.....	14
Tandoğan Hukuk Bürosu	
Tuğrul TEKBUŁUT.....	15
Logo Elektronik Ticaret Hizmetleri A.Ş.	
Levent BAŞ.....	16-17
GUSİB Sağlık Turizm Aracılık ve Danışmanlık Hizmetleri	
Banu BAŞARAN.....	18
Medicana International	
Tülin AKIN.....	19
Tarımsal Pazarlama Ltd.Şti.	
Sümer TİLMAÇ.....	20
Melek Çiftliği Sümer Tilmaç Sanatçı Köyü	
Zeki ÖZEN - Barış YAŞA.....	21
Shakespeare Bistro Cafe & Global Gıda Ltd. Şti.	
Fuat TOSYALI.....	22-23
Tosyalı Holding	
Burak ÖZKAN.....	24-25
Özkan Şarapçılık Ltd.Şti.	
Betül DEMİROK.....	26-27
Kafecan Ltd.Şti.	
Emin ÇAKMAK.....	28
THTDC (Türkiye Sağlık Turizmi Geliştirme Konseyi)	
Hasan ATLI.....	
Basis Şirketler Grubu	



BAŞKANIN MESAJI

Antalya Sanayici ve İşadamları Derneği 1990 yılında kurulmuş, 129 üyesi ve 20 yıllık tarihi ile Türkiye'nin ve bölgenin sayılı SİADlarından biridir.

ANSİAD, bölgenin öncü ve yenilikçi girişimlerini işbirliği ve dayanışma temelinde bir araya getiren ve onları ulusal ve uluslararası platformlarda temsil eden bir kurum olarak, küresel rekabete yönelik eğitim, enformasyon, organizasyon ve strateji desteği sağlar.

Bu misyondan yola çıkarak, Üniversitemiz ile işbirliği içerisinde geçen yıllarda olduğu gibi "GİRİŞİMCİLİK HAFTASI" düzenlik. Bu hafta içerisinde Aksu, Serik, Manavgat, Elmalı ve Korkuteli

ilçeleri ile Merkezdeki 42 lise, 5 yüksekokul ve üniversitemizdeki 4 fakültede toplam 51 eğitim-öğretim kurumunda ANSİAD Üyesi işadamlarımız gençlerle birlikte olarak onlara girişimciliğin önemini ve tecrübelerini aktardılar. Ve, nasıl girişimci olunur? Girişimciliğin önündeki engelleri nasıl aşarız? Atılacak adımlarla girişimcilik oranını nasıl yukarı çekeriz? Genç girişimcileri nasıl artırabiliriz? Hafta boyunca bu soruların cevaplarını anlatmaya çalıştık. Bu etkinlikler çerçevesinde 2003 yılından bu yana panel, seminer, TV, radyo ve okullardaki girişimcilik dersleri ile 52.000 kişiye ulaşılmıştır.

Yaşadığımız ekonomik kriz birilerini kötü bir şekilde etkilerken, bu yeni ortam doğru adımları atabilme yetisini gösterenlere fırsat yaratır ve karşı karşıya kalınan durumlar kişisel kararlarımızda aciliyet duygusuyla birlikte proaktif olabilmeyi ve dinamik olmayı gerektirir ve bu da başarıyı getirir. Bu doğru adımları atabilmek için geçmiş tecrübelerden de bilgi sahibi olmak, başarı öykülerini bilmek gerekir.

Ülkemiz genel piyasa koşulları itibari ile çok inişli, çıkışlı ve dolayısıyla acımasız bir rekabetin yaşandığı bir ortam oluşturuyor. İşte bu yüzden ülkemiz iş yaşamı, başarı örneklerini görebilmek için uygun bir ortamdır.

İşte bu başarı öykülerini sizlerle paylaşmaları için ülkemizin çok önemli girişimlerini sizlerle bir araya getirebilmek için davet ettik.

3 gün boyunca Üniversitemizde 6 adet panel düzenleyerek 21 panelist ile Türkiye'nin önemli iş insanlarını öğrencilerimiz ve halkımız ile buluşturduk.

Bir ülkenin refah düzeyinin yüksekliği, gelişmişliği o ülkenin girişimcilik oranı ile doğru orantılıdır.

Bizler inanıyoruz ki bir ülkenin kalkınması için eğitilmiş bir toplum birinci şarttır.

En değerli hammadde genç nüfustur. Türkiye nüfusunun % 65'i 30 yaşın altında ve 15-25 yaş arası gençlerimiz de yaklaşık olarak 15 milyon. Ülkemizin bu genç nüfusu çok önemli bir potansiyeldir. Türkiye olarak genç nüfusun eğitime gerekli önem verilmeli ve bu hammadde en iyi şekilde işlenmelidir diye düşünüyoruz. Dünyanın 10 büyük ekonomisi arasına girme hedefi olan ülkemizdeki insan kaynaklarını etkin bir şekilde kullanarak, girişimci sayısını artırmamız gereklidir.

Çağdaşlaşma, hedefimiz olduğuna göre bilimin ve teknolojinin gerisinde kalmamak zorunluluğundayız. Aslında ülke olarak da yeniliğe açık bir toplumuz.

Bilgi çağında ve kürselleşme sürecinde bireyin, toplumun, ülkenin yaşamlarını sürdürmeleri, ayakta kalmaları için hızlı ve sürekli değişme, gelişme ve yenilenme zorunlu olup, bunu sağlayacak girişimci insanlara gereksinim vardır.

Girişimci Nedir? Girişimci ve işadamı, risk alarak yatırım yapan, iş yaratan, çalışanlarının sorumluluğunu duyan, topluma karşı sorumluluk hisseden, yani sosyal sorumluluğu olan, dünyayı dolaşan, dünyadaki iyi ve kötü örnekleri gören, dünyadaki örneklerin, hatta daha iyisinin ülkesinde de olmasını isteyen kişidir.

Krizle birlikte yönetici adaylarında aranan özellikler de değiştirdi. Çünkü şirketler farklı zamanlarda farklı çalışan profillerine ihtiyaç duyar. Örneğin krizde şirketler ekip çalışmasına yatkın, iletişim kurma becerisi yüksek, daha dinamik, başarma azmi yüksek ve sosyal sorumluluk bilinci gelişmiş çalışanlara ihtiyaç duyar. Biz işverenler olarak mezun olunan üniversiteden çok, iş yapma performansına dikkat ederiz. Şu an aramızdaki birçok öğrenci belki de puanları yetmediği için istemedikleri bölümlerde okumak zorunda kalıyorlar. Mezun olduktan sonra da neyi istediklerini bilmedikleri için önce bir işi deniyor, bakıyor ki bu iş ona göre değil, işinde mutlu değil, diğerine geçiyor ve bu böyle uzayıp gidiyor.

Sevgili Gençler, onun için öncelikle ne istediğinizi bilmelisiniz ve doğru kararı, zamanında almalısınız. Kişi çalışmak istediği işin ne olduğunu bildiği zaman eğitimlerini de bu yönde alır. Hangi deneyimler edinmesi gerektiğini anlar ve hedefe emin adımlarla yürür.

Gelişmiş ülkelerde bugün girişimciliği destekleyen politikalar hızla geliştirilmektedir.

Bizim de bugün girişimciliği geliştiren bir eğitim sistemine ihtiyacımız büyüktür.

Yaratıcılık ve özgüvene dayanmayan, yetersiz ve ezberci eğitim sistemi girişimciliğin önündeki en büyük engellerden biridir.

Eğitim sisteminde köklü değişiklikler yaparak, ulusal inovasyonun gerektirdiği beyin takımını yetiştirebiliriz. Ulusal inovasyon planları yaparken eğitimi de yenilenmenin içine çekmeliyiz.

İcatlar ve patentler inovasyon için büyük fırsatlar içerir. Ama girişimciden beklenen icat yapması değil, inovasyon yapmasıdır. Çünkü, ancak o zaman pazar payını ve karlılığı artırıp, rekabet gücünü yükseltebilir.

Buna çok güzel bir örnek Singer dikiş makinasıdır. 1846 Yılında Dikiş makinasını Boston'lu bir mucit Elias Howe icat etti. Ama icadını inovasyona dönüştüremeyen Howe, hem ismini icat ettiği makinaya verme şansını kaybetti, hem de milyarlarca \$ para kazanma şansını bu işi başaran İsaac Singer dünyanın her yerinde dikiş makinası denince akla gelen ilk isim ve marka oldu.

Ülkemizin en önemli sorunlarından biri işsizliktir. İstihdamın azaldığı şu günlerde kentsel işsizlik % 16'lara ulaşmış durumda. Bu oran kırsalda çok daha yüksektir. Fakat mesele yalnızca istihdam değil, yaşam standardını yükselten verimli istihdamdır. Kamu işletmeleri ve devlet teşvikli özel sektör sürdürülebilir verim artışını sağlayamaz. Yalnızca dış yatırım çekmek, hatta eğitime büyük yatırım yapmak da yetmez. Kaynaklar sorumluluk içeren mali ve parasal politikalarla doğru kullanılmalı, herkesin iş kurabileceği, girişimci olabileceği rekabet ortamı yaratılmalıdır. Türkiye'de girişimci sayısına bakacak olursak ancak 106 düzeyinde olduğunu görürüz. Bu oran 1.3 milyon girişimciye karşılık gelir. 5-6 Yıldır yapılan araştırmalarda da zaten çok az olan kadın girişimci sayısının azalıyor olması da vahim bir durumdur. Burada nüfusumuzun % 50'sinin kadın olduğunu hatırlatmak isterim. Hiç de hoş olmayan bu veriler yanında ülkemizde iyi şeyler de olmaya başladı. 30 – 40 Yıl öncesine kadar yurtdışına vasıfsız çalışanlar gönderen Türkiye, son yıllarda CEO gibi üst düzey yöneticiler de ihraç etmeye başladı. Son yıllarda yapılan araştırmalara göre Türk yöneticiler farklı çalışma koşulları altında başarılı bir performans sergileyerek Avrupalı meslektaşlarının önüne geçiyorlar. Son yıllarda lisan bilen, dünyayla rekabet edebilen, gezip gören gençlerimizin sayısında da büyük artış gözleniyor.

Kısa adı JCI olan Uluslararası Genç Girişimciler Derneği'nin seçtiği dünyanın 10 önemli genç girişimcisi arasına Utkan Demirci ve Tuğba Kalafatoğlu adında iki Türk girerek göğsümüzü kabarttı ve iki birinci çıkaran tek ülke olduk.

Bu etkinliklere destek veren başta Sayın Rektörümüz olmak üzere Üniversitemize ve değerli öğretim üyelerine, Sayın Büyükşehir Belediye Başkanımıza, Ticaret ve Sanayi Odası Başkanımıza, destekleyen diğer kurumlara, liselere kadar dolaşan üyelerimize, bu organizasyonda görev alan başta Sayın Ali EROĞLU olmak üzere Yönetim Kurulu üyelerimize ve Genç Girişimciler Derneği'ndeki arkadaşlarıma gönülden teşekkür ediyorum. Gelecek yıl yapılacak olan Girişimcilik Haftasında tekrar buluşmak üzere hepinize saygılar sunuyorum.

Mehmet HACIARİFOĞLU

ANSİAD Yönetim Kurulu Başkanı

ANSİAD GİRİŞİMCİLİK HAFTASI PROJESİ HAKKINDA

Türkiye'deki Sanayici ve İşadamları Dernekleri 20 Haziran 2003 tarihinde Erzurum Başkanlar Kurulu toplantısında; her yıl Aralık ayının ikinci haftasını "GİRİŞİMCİLİK HAFTASI" olarak düzenleyip ülke çapında çeşitli aktivitelerle destekleme kararı almıştır. 2002 Yılında ilki ESIAD tarafından gerçekleştirilen "Girişimcilik Haftası", 2003 yılından bu yana ANSIAD tarafından da çeşitli etkinliklerle desteklenmektedir.

Antalya'da bir hafta süren GİRİŞİMCİLİK HAFTASI etkinlikleri 7 yıldan bu yana Aralık ayının 2. haftasında Antalya genelinde yapılmaktadır. Hafta etkinliklerinin amacı; işadamlarının kendilerini, işlevlerini, çalışmalarını, ülke için düşündüklerini topluma daha yakından tanıtmak, iş dünyasının cazip yönlerini, sorunlarını anlatmak, girişimcilik bilincinin artırılmasını sağlamak, özellikle gençleri inovatif girişimcilğe özendirmek ve teşvik etmektir. GİRİŞİMCİLİK HAFTASI, Türkiye'deki durağan ekonomiden yenilikçi ve girişimci bir ekonomiye geçişin sivil toplum kuruluşları ve piyasa düzeni ile tamamlanacağına inançla programlanmaktadır.

Hedef kitlesi gençler olan etkinlikler;

• İNSANLARIN; KENDİ YOLLARINI SEÇERKEN ÖZGÜRLÜK VE GEREKLİ İMKÂN LARA SAHİP OLDUKLARI POTANSİYELLERİNİN FARKINA VARMALARINI SAĞLAMAK

• İNSANLARI ÖZGÜRLEŞTİRECEK, YARATMA, ÜRETME VE TİCARET YAPMA GÜDÜLERİNİ GÜÇLENDİRMEK

• REFAHA ULAŞMAK İÇİN GİRİŞİMCİLİĞİ ÖZENDİRMEK üzerine kurgulanmaktadır.

Girişimcilik Haftası etkinliklerinden verim alınabilmesi amacıyla Antalya'nın kurumları ile ortak bir çalışma platformunda buluşmak benimsenmiştir. ANSIAD, lokomotif ve sponsoru olduğu bu haftayı düzenlemede başta Akdeniz Üniversitesi olmak üzere KOSGEB, Akdeniz Üniversitesi Girişimcilik ve İnsan Kaynakları Merkezi, Akdeniz Üniversitesi Girişimcilik ve Kariyer Topluluğu, Antalya Kalite Derneği ve JCI gibi kuruluşlarla işbirliği yapmaktadır.

2003 Yılından bu yana yapılan panel, seminer, TV programları ve okul konferanslarına yaklaşık olarak 52.000 kişi katılmıştır. 2010 Yılı Aralık ayında yapılacak olan etkinliklerimizle de 15.000 kişiye ulaşılması hedeflenmiştir.

2003 Yılı : Yaklaşık 1.000 Kişi

2004 Yılı : Yaklaşık 3.000 Kişi

Yılın Girişimcisi Ödülü : Servet YAZICI (Yazıcı Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı)

2005 Yılı : Yaklaşık 8.000 Kişi

Yılın Girişimcisi Ödülü : Can Hakan KARACA (Cantek Soğutma Makineleri Genel Müdürü)
Girişimcilik Sloganı Ödülü: Sıla SUNGUR "Gelişimin Temeli Girişimdir"
23 Lise – 3.000 Öğrenci

2006 Yılı : Yaklaşık 10.000 Kişi

Yılın Girişimcisi Ödülü : Hasan DEMİREZEN (Olympus Makine Yönetim Kurulu Başkanı)
Girişimcilik Sloganı Ödülü : Yunus Emre ATALAR "Her Fikir Bir Fırsattır"
Yeni İş Fikri Yarışması Ödülü : Mustafa YARICI & Akın SAĞBİLGE "E-Sözleşme"
36 Lise, 3 meslek yüksekokuluna 50 işadama 45'er dakika Girişimcilik dersi verdi.

2007 Yılı : Yaklaşık 10.000 Kişi

Yılın Girişimcisi Ödülü : Mehmet YÜKSEL (YÜKSEL Tohumculuk Tarım San.Tic.Ltd.Şti. Genel Müdürü)
Yeni İş Fikri Yarışması Ödülü : Ödüle değer eser bulunamamıştır.
36 Lise, 3 meslek yüksekokuluna 35 işadama 45'er dakika Girişimcilik dersi verdi.

2008 Yılı : Yaklaşık 10.000 Kişi

Yılın Girişimcisi Ödülü : Çetin KESKİN (AKE Asansör Yönetim Kurulu Başkanı)
"Defender Mutfak Pişirme ve Davlumbaz Söndürme Projesi" ile İnovatif Ürün Ödülü: Muzaffer SAĞLAM (Sağlam Yangın ve Güvenlik Sistemleri Ltd.Şti. sahibi)
"Komşu Kollama Sistemi Projesi" ile Kamuda İnovatif Hizmet Ödülü: Antalya Emniyet Müdürlüğü
32 Lise, 3 meslek yüksekokulunda 35 işadama 45'er dakika Girişimcilik dersi verdi.

2009 Yılı : Yaklaşık 10.000 Kişi

Yılın Girişimcisi Ödülü : Burak ÖZKAN (Özkan Şarapçılık Ltd.Şti.nin sahibi)
Hizmet Sektöründe Yılın Girişimcisi ödülü: Hasan ATLI (Basis Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı)
Ticaret Sektöründe Yılın Girişimcisi ödülü: Betül DEMİROK (Kafecan Ltd.Şti.Yönetim Kurulu Başkanı)
Turizm Sektöründe Yılın Girişimcisi ödülü: Dr.Sinan İBİŞ (Flavius Estetik ve Güzellik Merkezleri Genel Müdürü)
İnşaat Sektöründe Yılın Girişimcisi ödülü: Turan ŞAHİN (Turmak Ltd.Şti.sahibi)
İnşaat Sektöründe Yılın Girişimcisi ödülü: BST Mühendislik ortakları Selim SARIKAYA ile İsmail GÜNBAHAR
Sanayi Sektöründe Yılın Girişimcisi ödülü: Lokman DOĞAN (Nobel Tarım Ürünleri Ltd.Şti. sahibi)
Sanayi Sektöründe Yılın Girişimcisi ödülü: Dr.Orhan ÇELİKKOL (L.Notika Yatçılık Ltd.Şti. Müdürü)

ANSİAD 7. GİRİŞİMCİLİK HAFTASI PROGRAMI (08-09-10 ARALIK 2009)

08 ARALIK 2009 SALI

YER : Akdeniz Üniversitesi Atatürk Konferans Salonu

09.00 – 09.50

09.00 – 09.10
09.10 – 09.20
09.20 – 09.30
09.30 – 09.40
09.40 – 09.50

AÇILIŞ KONUŞMALAR

ANSİAD Başkanı Mehmet HACIARİFOĞLU
ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Osman BUDAK
Akdeniz Üniversitesi Rektörü Prof.Dr.İsrafil KURTCEPHE
Ant.Büyükşehir Belediye Bşk.Prof.Dr.Mustafa AKAYDIN
Ant. Vali Yardımcısı Yıldırım UÇAR

09.50 – 10.30

KONFERANS

TOPLANTI BAŞKANI : Mehmet HACIARİFOĞLU

ANSİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Ahmet Nazif ZORLU

Zorlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı

10.30 – 12.30

PANEL

BAŞARI ÖYKÜLERİ

TOPLANTI BAŞKANI : Ali EROĞLU

ANSİAD Girişimcilik Haftasından Sorumlu Yön.Kur.Üyesi

10.30 – 10.50

Kemalettin GÜNEŞ
Yönetim Kurulu Başkanı
Günkar A.Ş. & Sunset Swimwear

10.50 – 11.10

Orhan TURAN
Yönetim Kurulu Başkanı
Ode Yalıtım

11.10 – 11.30

Alpaslan SELÇUK
Yönetim Kurulu Başkanı
Hangar Grup Ayakkabı Tekstil Sanayi Tic.Ltd.Şti.

11.30 – 11.50

Ozan DİREN
Yönetim Kurulu Üyesi
Dimes Gıda San.Tic.A.Ş.

11.50 – 12.30

Soru – Cevap

YER : Akdeniz Üniversitesi İİBF Konferans Salonu

15.00 – 17.00

PANEL

ALTERNATİF ENERJİ KAYNAKLARI

TOPLANTI BAŞKANI : Prof.Dr.Muharrem CERTEL

Akdeniz Üniversitesi Rektör Yardımcısı

15.00 – 15.25

Serdar SOYTOK
Zorlu Enerji Proje Mühendisi İş Geliştirme Uzmanı

15.25 – 15.50

Metin TUNCAY
Enda Enerji Holding A.Ş. Genel Koordinatörü

15.50 – 16.15

Atıktan Enerji Üretimi, Mevcut Mevzuat ve Sorunlar
Av. Beril Pınar TANDOĞAN Tandoğan Hukuk Bürosu

16.15 – 17.00

Soru – Cevap

GÜNÜN DEĞİŞİK SAATLERİNDE ANSIAD ÜYELERİNİN LİSELERDE GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMLERİ

09 ARALIK 2009 ÇARŞAMBA

YER : Akdeniz Üniversitesi İİBF Konferans Salonu

10.30 – 12.30

PANEL

GELECEĞİN İŞLETMESİ OLMAK İÇİN E-TİCARET

TOPLANTI BAŞKANI : Beşir ÇETİN ANSIAD Hizmet Sektörü Başkanı

10.30 – 10.55

Çenk ANGIN
Genel Müdür
GittiGidiyor Bilgi Teknolojileri A.Ş.

10.55 – 11.20

Tuğrul TEKBU LUT
Logo Elektronik Ticaret Hizmetleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Diyalogo.com Sahibi & Alibaba.com Türkiye Temsilcisi

11.20 – 11.45

Tülin AKIN
Yönetim Kurulu Başkanı
Tarımsal Pazarlama Ltd.Şti.

11.45 – 12.30

Soru – Cevap

YER : Akd.Üni.Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu Konferans Salonu
15.00 – 17.00

PANEL
TÜRKİYE'DE SAĞLIK TURİZMİ VE GELECEĞİ
TOPLANTI BAŞKANI : Prof.Dr.İbrahim DEMİR
Akdeniz Üniversitesi Rektör Yardımcısı

- 15.00 – 15.20 Banu BAŞARAN
Director Yardımcısı
Medicana International
- 15.20 – 15.40 Levent BAŞ
Genel Müdür
GUSİB Sağlık Turizm Aracılık ve Danışmanlık Hizmetleri
- 15.40 – 16.00 Turabi ÇELEBİ
Genel Müdür
Balçova Termal Otel
- 16.00 – 16.20 Emin ÇAKMAK
THTDC Türkiye Sağlık Turizmi Geliştirme Konseyi Kurucu Başkanı
- 16.20 – 17.00 Soru – Cevap

GÜNÜN DEĞİŞİK SAATLERİNDE ANSİAD ÜYELERİNİN LİSELERDE GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMLERİ

10 ARALIK 2009 PERŞEMBE

YER : Akdeniz Üni. Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu Konferans Salonu

10.30 – 12.30

PANEL
BAŞARI ÖYKÜLERİ
TOPLANTI BAŞKANI : Prof.Dr.Şafak AKSOY
Akdeniz Üniversitesi İİBF Dekanı

- 10.30 – 10.55 Sümer TILMAÇ
Melek Çiftliği Sümer Tilmaç Sanatçı Köyü Sahibi
- 10.55 – 11.20 Dr.Orhan ÇELİKKOL
L.Notika Yatçılık San.Tic.Ltd.Şti. Müdürü
- 11.20 – 11.45 Zeki ÖZEN & Barış YAŞA
Shakespeare Bistro Cafe Kurucu Ortakları
- 11.45 – 12.30 Soru – Cevap

YER : Akdeniz Üniversitesi İİBF Konferans Salonu

15.00 – 17.00

PANEL
TOPLANTI BAŞKANI : Osman S. AROLAT
Dünya Gazetesi Başyazarı

- 15.00 – 15.40 Başarı Öyküsü
Fuat TOŞYALI
Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı
- 15.40 – 16.10 Türkiye'nin Yeni Fırsatları
Dr.Rüştü BOZKURT
Dünya Gazetesi Yazarı
- 16.10 – 17.00 Soru - Cevap

YER: The Marmara Hotel
19.00 – 21.00

2009 YILI GİRİŞİMCİLERİ ÖDÜL TÖRENİ & KAPANIŞ KOKTEYLİ
GÜNÜN DEĞİŞİK SAATLERİNDE ANSİAD ÜYELERİNİN LİSELERDE GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMLERİ

TELEVİZYON VE RADYO PROGRAMLARI

01-02-03-04-05-06-07 ARALIK 2009

RADYO PROGRAMI

- RADYO ADI : ÜNİVERSİTE FM 91.3
SAAT : 10:00 – 13:00 – 16:00 – 19:00 – 22:00 – 24:00 – 10:00
KATILAN : F.Hediye KAYACAN - ANSİAD Girişimcilik Haftası Hazırlık Komitesi Üyesi
Öğr.Gör.Kenan YÜCE – Akdeniz Üniversitesi AKGİM Merkez Müdürü

07 ARALIK 2009 PAZARTESİ

RADYO PROGRAMI

- PROGRAM ADI : Ekspres Gündem
RADYO ADI : RADYO EKSPRES 92.9 FM
SUNUCU : Mehmet BÜYÜKARI
SAAT : 16:00
KATILAN : Ali EROĞLU – ANSİAD Girişimcilik Haftasından Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
Ercan ÖZBEK - JCI Antalya İş Dünyasından Sorumlu Başkan Yardımcısı

08 ARALIK 2009 SALI

TELEVİZYON PROGRAMI

- PROGRAM ADI : Kent Gündemi
TV ADI : BEST INTERNET TV (www.besttv.com.tr)
SAAT : 12:30
KATILANLAR : Ali EROĞLU – ANSİAD Girişimcilik Haftasından Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
Çağrı GEDİK - Akdeniz Üniversitesi Girişimcilik ve Kariyer Topluluğu Başkanı

08 ARALIK 2009 SALI

RADYO PROGRAMI

- PROGRAM ADI : Martı Kafe
RADYO ADI : RADYO MARTI 98.0 FM
SUNUCU : Mustafa DOĞAN
SAAT : 14:15 – 15:00
KATILAN : Şerife KAYA - ANSİAD Girişimcilik Haftası Hazırlık Komitesi Üyesi

08 ARALIK 2009 SALI

TELEVİZYON PROGRAMI

- PROGRAM ADI : Ana Haber Bülteni Önü
TV ADI : Akdeniz TV
SUNUCU : Gözde BARANOĞLU
SAAT : 19:00 – 19:30
KATILANLAR : Hasan ŞİRİN – ANSİAD Girişimcilik Haftası Hazırlık Komitesi Üyesi
Çağrı GEDİK - Akdeniz Üniversitesi Girişimcilik ve Kariyer Topluluğu Başkanı

10 ARALIK 2009 PERŞEMBE

TELEVİZYON PROGRAMI

- PROGRAM ADI : Analiz
TV ADI : VTV
SUNUCU : İdris TAŞ
SAAT : 20:00
KATILANLAR : Işık YARGIN – ANSİAD Girişimcilik Haftası Hazırlık Komitesi Üyesi
Öğr.Gör.Kenan YÜCE – Akdeniz Üniversitesi AKGİM Merkez Müdürü
Mustafa ULUĞKAY – Genç Liderler ve Girişimciler (JCI) Derneği Ant.Şb.2009 Bşk.
Hasan DEMİRAYAK - Akdeniz Üniversitesi Girişimcilik ve Kariyer Topluluğu Üyesi



AHMET NAZİF ZORLU

Zorlu Holding, bugün 57. yılına girmeye hazırlanıyor. 1953 yılında Denizli Babadağ'da kendi evimizdeki dokuma atölyesinde başlayan girişimcilik maceramız, tekstil, beyaz eşya, elektronik, enerji ve gayrimenkul alanlarındaki çalışmalarımız ile devam ediyor.

Zorlu Grubu'nu tanımlayan en önemli unsurun girişimcilik ruhu olduğunu düşünüyorum. Yaklaşık 25 bin kişiyi istihdam ettiğimiz bugünkü konumumuza gelmemizde, kuşkusuz disiplinle ve azimle çalışmamızın ve babamızdan aldığımız girişimcilik mirasının çok önemli bir rolü var.

15 yaşında iş hayatına atıldığımda, dokuma atölyemizi dünyaya açmaya karar vermiştim. 1970'li yıllarda İstanbul'a geldiğimde, bazı ihtiyaçları fark ederek yeni ürünler pazarlamaya karar verdim.

O zamanlar desenli çarşaf imal edilmiyordu Türkiye'de. Piyasadan düz çarşaf satın aldım ve üzerlerine çeşitli desenlerde baskı yaptım. Böylelikle Türkiye'de

ilk defa desenli çarşaf satılmaya başladı. Piyasada olmayan bir yeniliği ortaya koyarak, iş hayatımda önemli dönüşüm yaşadım. 24 yaşına geldiğimde tekstil fabrikamızı kurmuş ve bir marka yaratmıştım. 1980'den sonraki dönem, ekonomimiz için de girişimciler için de dönüm noktalarıyla doluydu. Bu dönemde biz de önemli atılımlarda bulunduk. Türkiye'nin ilk ve tek ev tekstili mağazalar zinciri Linens ile dünyaya açıldık. Bugün, Zorlu Tekstil Grubu dünyanın 3., Avrupa'nın 1. üretim grubu olarak performans çizgisini ve kalitesini korumaya devam ediyor.

90'lı yılların sonuna geldiğimizde büyük bir sermaye gücümüz oluşmuştu. Bu gücü farklı sektörlerde değerlendirmeye karar verdik ve Vestel'i satın aldık. Vestel markası Grubumuza yeni bir yön ve soluk verdi. Yılda sadece 360 bin adet televizyon üreten bir beyaz eşya firmasından, yerli teknolojinin en büyük üreticisi konumuna ulaşan bir kahraman yarattık.

Yeni sektör arayışımız sonraki dönemlerde de devam etti. Bugün dünyada oldukça stratejik bir alan olan enerji sektörüne girişimiz de böyle oldu. Zorlu Enerji ile enerji ihtiyacına çözüm getirecek alternatif enerji sistemleri üzerinde çalışmalarımız devam ediyor.

2007 yılında satın aldığımız Karayolları Arazisi'nde inşaatına devam ettiğimiz Zorlu Center projesiyle de gayrimenkul alanında yeni bir dönem açmaya hazırlanıyoruz.

Girişimcilik, bazı insanların doğuştan edindiği bir özellik olabilir. Ama aynı zamanda geliştirilebilir bir özelliktir. İyi bir eğitimle beraber bireyin kendisini geliştirmesi, hedefler koyması, meraklı olması ve bilgiye değer vermesi başarı için önemli faktörlerdir. Benim girişimcilik ve iyi yöneticilik konusundaki yaklaşımım şöyle:

- Her şey, önünüze hedefler koymakla ve ardından bu hedefe ulaşmak için çok çalışmakla başlıyor. Disiplinle ve kararlılıkla çalışarak, yapılmamış olanı yaparak ve tabii riskleri çok iyi değerlendirerek büyük adımlara cesaret etmek gerekiyor.
- Amacınız sadece piyasanın beklentilerini karşılamakla sınırlı kalmayın. Taleplerin bir adım önünde olmak için fırsatları iyi değerlendirmek, hatta olumsuz koşulları fırsata dönüştürmek gerek.
- İnandığınızı fikirlerin peşinden gidin. Sürekli kendinizi geliştirin ve önemli kararlar alabileceğiniz donanıma sahip olun.
- Herkes yeni bir iş kurabilir; önemli olan işin devamını sağlamak, büyütme ve kalıcı olmaktır.
- Bir girişimcinin en fazla üzerinde duracağı konu, altından kalkabileceği riskleri üstlenmesidir.
- Girişimci olmak istiyorsanız; herkesten önce kendinize güveneceksiniz.
- Piyasayı çok iyi araştırarak, ufkunuzu geniş tutacaksınız.
- Doğru zamanda doğru yerde bulunmak ve doğru isimlerle çalışmak son derece önemli.
- Günümüz dünyasında artık "bilgi"nin, üretimde en önemli unsur haline geldiğini unutmayın.
- Ekip çalışmasının sizi başarıya taşıyacağını unutmayın.
- Ekibinize liderlik edecek açık görüşlülüğe, birikim ve deneye sahip olun.
- Önünüzdeki zamanı çok çok iyi değerlendirin.
- Olumsuz şartları engel olarak değil, gelişim için bir fırsat olarak görün.



ORHAN TURAN

Elazığ'da sert iklim şartlarının yaşandığı bir köyde doğmuşum. Çocukluğumda, bir kere kar yağmaya görsün, beş-altı ay şehirle ve kasabayla bağlantımız kesilirdi. Bizim okulda iki tane derslik vardı ve ben ilk üç sınıftan başkanıydım. Demek ki daha o zamanlarda liderlik özelliğim varmış, öğretmen de bunu değerlendirmiş. On yaşına kadar köyde yaşadım.

1968'te göçün yoğun olduğu dönemde İstanbul'a taşındık. İlkokulu da bitirdikten sonra Beyoğlu Atatürk Erkek Lisesi'nden mezun oldum. Çalışkan ve disiplinli bir öğrenciydim. Liseden sonra, Yıldız Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği'ni kazandım ve 1981'de mezun oldum. Mezuniyetten üç ay sonra Kurtuluş'ta oturdum ve Tuzla'da

iş bulmuştum. Mesai yedi buçukta başlıyordu, saat beş buçukta kalkıyordum. Akşamları ile Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde yüksek lisans yapıyordum. Cumartesi-Pazar İngilizce kursuna gidiyordum. Komşu ve akrabalarımız babama, "Bu çocuk niye bu kadar yoruluyor? Neye ihtiyacınız var ki?" demişler. O dönemde herkes, mezun olduğunda her şeyin yeterli olacağını düşünüyordu. İnsanların bireysel olarak kendilerini geliştirmesi gerektiğini hala düşünüyorum. O kadar dinamik bir çağda yaşıyoruz ki! İnsanların başarısızlığının altında, eğitim sonrasında kendilerine yatırım yapmamaları yatıyor. Kim kendini daha çabuk değiştirip gelişen şartlara ayak uyduruyorsa, o ayakta duruyor. Eksiklerimi daha o dönemde fark etmiştim.

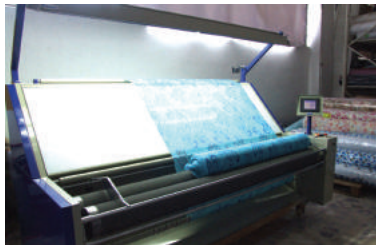
Hayatımın dönüm noktası ise askerlikte oldu. Birinci Hava Kuvvetleri'nde kontrol mühendisi olarak askerlik yaptım bir yıl. Bütün tecrübesizliğimi orada attım ve işi de orada öğrendim. "Benden daha iyi olmayan insanlar, belli işleri örgütleyorsa, ben hayli hayli yaparım" dedim. Okuldan elektrik mühendisi iki arkadaşım Laleli'de 20m2'lik bir ofiste çalışıyorlardı. Bunu duyunca onlara mektup yazdım ve bir araya geldik. Sermaye yoktu ama gönül birlikteliği vardı. Onlarla birlikte 1 Temmuz 1984'te başladım işe. Yıllar içinde markalaşma, kurumsallaşma gibi tüm süreçleri yaşadım.

1985-1990 yılları arasında Türkiye'de taşeronluk yaptık ve ticaretin ilk adımlarını attık. 1990-1995 yılları arasında yoğun biçimde ithalat yaptık. Sermaye birikimi bu yıllarda gerçekleşti. 1995'ten sonra da sürekli yatırım yaptık yani 1998-1999 yılında bizim üretim ve satışımız %15'ti, bugün %96. Artık ithalat yaptığımız ülkelere ihracat yapıyoruz. Her şeyi tersine çevirdik. 2000 yılına kadar Avrupa'ya gittiğim zaman "Ne getirip de Türkiye'ye satabilirim" diye düşünüyordum, şimdi gittiğimde ise tam tersi Türkiye'de ne üretebilirim, Avrupa'ya ne satabilirim?" diye düşünüyorum. Bir çok işle uğraştığımız için bilgi birikimimiz ve deneyimimiz artıyor.

Birkaç yıl içinde ortaklarım ayrıldı fakat ben yılmadan fark yaratmaya çalıştım; çünkü yaptığım işe çok güveniyordum. Rakiplerimizin yapamadıklarını yaptım; ben genelde krizlerde yatırım yaptım. Mesela, Türkiye'nin 2008 yılındaki 72. büyük yatırımı bize ait. Türkiye'ye güveniyorum ve yaşanan krizleri geçici olarak görüyorum. Aslında Türkiye hep ileri gidiyor, geri gitmiyor. Küresel değerler size kapısını açmış ve Türkiye artık küresel ekonomiyle entegre olmak zorunda. Bu ortamda, Türkiye'nin rekabetçi katma değer üretecek firmaları ve markaları oluşturması lazım. Ben inşaat sektöründe bir ODE markası yarattım. Hem de sıfırdan bugünlere gelmiş biri olarak; inşaat ve yapıtım sektöründe yaptığım yatırımlar ve girişimcilikle "Ernst&Young-CNN Türkiye Yılın Girişimcisi" ödülünü aldım.

Hırslı ve mücadeleci bir yapım vardır, asla yılmam. Liderlik ve bedeli kolay değil! Kimse beni buna zorlamadı. Ben tamamen kendi isteğimle sadece kendimi değil çevremi de geliştirmeye çalıştım, sektöre bir çok katkı oldu. Önümüzdeki günler için de hedefim hem inşaat sektörünü genişletmek hem de ODE'yi global bir Türk markası haline getirmek.

Girişimcilik konusunda inandığım ilkeler; risk alabilmek, gerçekçi hayallerin peşinden koşabilmek, arkasından takip eden insanları hedefe odaklayabilmektir. Siz yeni bir oyuncusanız neden insanlar sizinle çalışsınlar ki? Sizin bir fark sunmanız lazım ki; insanlar sizi tercih etsinler. Bunun için işimi çok iyi takip ederim, bir işi tamamlayınca kadar önümden kaldırmam. Genellikle "Orhan Bey dediyse yapar" kanaatini oluşturmuşumdur çevremde. Ekibinizin size saygısı ve onları sizin zorlayabilmeniz de çok önemli.



Günkar®

KEMALETTİN GÜNEŞ



Günkar A.Ş.; 1979 yılında küçük bir atölyede tekstil üretimi ile başlamış ve kısa sürede gelişerek bugün dünyanın dört bir yanına ürün satan, tekstil dışında turizm ve gıda sektörlerinde de faaliyet gösteren ve 1700 kişiye istihdam sağlayan bir sanayi devine dönüşmüştür. Tekstil sanaiinde sürekli teknolojik gelişimi ve üretim kalitesini üst seviyede tutmayı hedefleyen Günkar Grubu, 1979 yılından 1990 yılına kadar örme dış giyim konusunda tam ihtisas sahibi olmuş ve 90 yılından itibaren Amerika'nın önde gelen markalarına üretim yapmaya başlayarak ihracat adımını atmıştır.

Günkar şirketler grubu Tekstil, Turizm ve Gıda olarak 3 sektörden oluşmaktadır bunun %60 civarında Tekstil, %25 Turizm kalan kısmı ise gıdadır. Turizm de Asgün adlı şirket de 700 araçlık filonun, 100 adedi kendi aracı olmak üzere personel taşımacılığı yapmaktadır. Gıda sektöründe Günkar Food adı ile 2009 senesinde faaliyete başlamış olup, ürünler salça, bisküvi ve makarnadan oluşan ve sadece alım satım üzerine kurulu bir sistemde işlemektedir.

Günkar grubu 2000 yılında mayo sektörüne adım atmış ve Sunset Markasını pazara sunarak "Markalı Mayo" segmentinde yerini almıştır. Sunset markası, Naomi Campbell, Esther Canadas gibi dünyaca ünlü top modellerle çalışarak kısa sürede yalnızca Türkiye'de değil dünyanın birçok ülkesinde tanınan bir marka haline geldi. Günkar Grubu bugün, Sunset markası ile dünyaya Made in Turkey yazılı zengin mayo koleksiyonu satmanın yanı sıra birçok ünlü marka için de örme dış giyim ve mayo konularında üretim yapmaktadır. Günkar Grubu;

- 1- İtalya : Champion, Dolce Gabbana, Armani, Max mara, Patrizia Pepe, Marina Rinaldi, Replay, Lotto
- 2- Danimarka: Knowledge Cotton (Organik koton üretim)
- 3- Almanya : Hesnature (organik koton üretim), Neckerman,Quelle
- 4- İngiltere : River Island, Evans, Landsdale, Elle ,Peruna, Moonson, Next
- 5- İrlanda :Dunnes Stores, A-Wear
- 6- İsrail :Gottex
- 7- Fransa : Kenzo
- 8- İspanya : El Corte

Gibi dünyaca ünlü markalara halen fason üretimi yapmaktadır. İplikten ürünün sevkiyatına, örme, boya, yıkama, baskı, nakış, kesim, dikim, ütü pakete kadar tüm kademeleri bünyesinde bulunduran tam entegre tesisiyle İstanbul ve Adıyaman fabrikasında hizmet vermektedir. İstanbul da bulunan 35,000m2 kapalı alanda günlük 8 tonluk üretimi ile 17 kazan içerikli boyahanesi, 600 mtlik üretimli 6 digital baskı makinesi, 25,000 adetlik üretimli 7 mhm parça baskı, 7000 adetlik üretimli 10 adet nakış makinesi, 1,000 adet üretimli kağıt transfer, 5,000 adet üretimli 2 varak baskı pres, 800 mt lik üretimli monti kağıt transfer makinesi bulunmaktadır.

Mayo üretiminde tamamen İtalya, İspanya ve Fransa'dan ithal kumaş ve aksesuarlarla çalışmakta olan Günkar Grubu, 7500 adetlik mayo ve 20,000 adetlik örme (günlük) üretim kapasitesine sahiptir.

Bünyesinde bulunan tasarım stüdyosu ile örme dış giyim ve mayo alanında hem kendi markaları hem de fason üretim yaptığı dünya markalarına zengin yaratıcı koleksiyonları ile hizmet vermektedir.

Sunset markasının yanı sıra Fionco markasıyla da ev giysisi, gecelik pijama koleksiyonları sunan Günkar Grubu, Türkiye pazarında bayan ve çocuk giyim sektöründe damgasını vurmuştur.

Günkar AŞ yönetim kurulu ve tüm personeli her zaman en iyi zamanlama, en yüksek kalite ve en hızlı müşteri servisini felsefe edinmiş, kuruluşundan bugüne kadar bu felsefe ile büyümüştür. Günkar grubu geleceğe güvenle bakan planlı organize ve ekibi ile bütünleşmiş insan kaynakları politikaları ile yeni projeler geliştirmektedir. Global pazarda iddali bir oyuncu olmanın gereklerinin farkında olan Günkar yönetimi yeni ülkelere açılarak yeni müşteri grupları ilave ederek büyüme hedefine kilitlenmiş ve yoluna devam etmektedir. 5 kardeşin halen çeşitli görev dağılımı ile aktif olarak yönetim kurulunda yer aldığı Günkar AŞ de yönetim kurulu başkanlığını ise Kemalettin Güneş yapmaktadır.



AV. BERİL PINAR TANDOĞAN

Aslında böyle bir alışkanlığım yok. Yani durup geçmişte ne olmuştu acaba, ben ne yapmıştım diye düşünmem hiç. Bunun iki sebebi var: Öncelikle vakit yok. Çünkü hayat o kadar hızlı akıyor ki, bir an dahi olsa geriye bakmak için durmak sizi oyunun çok gerisinde bırakıyor. Kimse oyun devam ederken geride kalmak istemez değil mi?

İkinci olarak da geçmiş için yapılabilecek hiçbir şey kalmadı. Geçmiş, adı üzerinde "geçti". Ama şu anda yapılabilecek çok şey var. Çünkü şu an yaptığım her şey -doğru ya da yanlış- geleceğimi şekillendirecek. Geçmişten taşıdığım pişmanlıkların, kayıpların, üzüntülerin geleceğime engel olmaktan başka hiçbir işlevi olmadığına göre; yükü yeterince fazla olan bu oyunda bir de onları sırtımda taşımanın bir anlamı olmadığını düşünüyorum. Ama bu kez bir istisna yapmayı ve kendi penceremden bildiklerimi, gördüklerimi, tecrübe ettiklerimi ve doğrularımı sizlerle paylaşmayı

çok istedim. İstedim çünkü ben yola çıkarken birilerinin de kendi bildiklerini -eğrisiyle doğrusuyla- benimle paylaşmış olmasını dilerdim. O sebeple ANSIAD'ın bu güzel projesini gönülden destekliyorum ve alkışlıyorum. Oysa üniversiteye giren bize her aynı şey söylenirdi: "Siz bu ülkenin kaymak tabakasıdır. Seçilmiş kişilersiniz. O sebeple an önce mezun olup hemen yolunuzu çizmelisiniz." Bu cümleleri öyle çok duydum ki; mezun olduğumda neredeyse kapıma gül desteleri içerisinde iş teklifleri bırakılacağına inanmaya başlamıştım. Zira üniversitede başarılı bir öğrenciydim. 2. Sınıftan itibaren Prof.Dr.Mümtaz Soysal'ın yanında, Kamu İşletmeciliğini Geliştirme Merkezinde yarı zamanlı olarak hukuk araştırmaları yapmaya, raporlar hazırlamaya başlamıştım. Yine aynı yıl önce üniversitemi sonra da ülkemizi temsilen yurtdışında "Uluslararası Tahkim" yarışmalarına katılmaya başladım. 4. Sınıfa geldiğimde ise artık bu takımların çalıştırıcısıydım. Diğer taraftan da Avrupalı Genç Hukukçular Birliği (ELSA) Türkiye Şubesi'nin Yönetim Kurulu üyesiydim ve Türkiye'nin ilk Tahkim Yarışması olan Ord. Prof.Dr.Hıfzı Veldet Velidedeoğlu Kurgusal Duruşma Yarışması'nı projelendirerek hayata geçiren ekibin de başındaydım. Bu yarışma, kendi alanında hala en köklü organizasyon olup bu yıl 10cusu gerçekleştirilecektir. Özetle son derece aktif bir öğrenciydim ve elbette mezun olduğumda birçok şirket beni işe almak için can atacaktı (!) Cümlelerin gelişinden de anlayacağınız üzere böyle olmadı. Mezun olduktan ve avukatlık stajımı tamamladıktan sonra 6 ay boyunca başvurduğum hiçbir şirketten olumlu yanıt alamadım. Bu insanın özgüvenini gerçekten yerle bir edebilecek bir durum. Nitekim ben de bir süre sonra bu iş için hiç uygun olmadığını düşünmeye başlamıştım. Hatta çok umutsuz olduğum bir gün Ankara'da bilinen giyim mağazalarından birine satış temsilcisi olarak bile başvurmuştu ki; oraya bile kabul edilmedim. Tam da o gün, canım çok sıkıldığında hala hep yaptığım gibi, kitapçıkları gezmeye başladım ve karşıma komik isimli ve bir o kadar da komik kapağı olan bir kitap çıktı. Ahmet Şerif İzgören'in "Şu Hortumlu Dünyada Fil Yalnız Bir Hayvandır" adlı kitabı. Eğer hala okumadıysanız, bu son derece eğlenceli ama aynı zamanda da kendi iç yolculuğunuzda size zarif bir şekilde rehberlik eden bu kitabı şiddetle tavsiye ediyorum. Bunun akabinde aynı yönde daha pek çok faydalı kitap okudum, seminerlere ve çalıştaylara katıldım elbette ama kendi kendime ne istediğimi sormanın ve ona göre yol almanın ne kadar önemli olduğunu ben ilk kez bu kitapla öğrendiğim için bendeki yeri çok başkadır. Son sayfayı çevirip de okumayı tamamladığımda hayatta ilk kez "sen gerçekten ne yapmak istiyorsun?" diye sordum kendime. Hukukçu olmaktan çok mutluydum ama farklı bir şeyler yapmak istiyordum. Tahkim yarışmalarına katıldığım dönemde öğrendiğim ve o zamanlara Türkiye'de çok da bilinmeyen bir konu olan "enerji hukuku" çok ilgimi çekmişti. Ama arkadaşlarım, ailem, hocalarım bana "Amerika'yı yeniden keşfetmeye gerek yok. Yaptığın işle yaşamını idame ettirip para kazanacağın bir şeyler yapman gerekli. O sebeple bilinen yol en iyi yoldur" demişlerdi hep. Oysa bilinen yol beni tatmin etmiyordu ki hiç. O yol zaten biliniyordu ve benim varlığımı hiç de ihtiyacı yoktu. Bu yüzden burnumun dikine gittim, risk aldım ve bu işi yapacaksam en azından istediğim gibi yapacağım diye karar aldım ve kendi kendime bunu her gün tekrarladım. Sonuçta bu motivasyonla başvurduğum ilk Şirketten de kabul aldım. Şaşırtıcı değil mi? Aylarca reddedilen birinin, düşünce sistemini değiştirdiğinde tamamen başka bir sonuç alması gerçekten ilginçti. Bahsettiğim Şirkette 3 yıl çalıştım. Son derece iyi bir maaşla yaşama göre yine son derece iyi bir pozisyondaydım. Ama içimdeki ses bana "artık burada işin tamam. kendini tekrarlamayı bırak ve yeni kapılar arala" dedi. Çılgınlık değil mi? Çevremdeki herkes de böyle düşünüyordu. Fakat ben yine içimden gelen sesi dinledim ve kendi işimi kurma kararı aldım. İlk ofisimi açtığımda işler hiç de beklediğim gibi iyi gitmedi. Büyük enerji şirketlerine avukatlık yapmak için teklif veriyor, son derece güçlü görünmeye çalışıyordum ama 6 ay öğlen yemeklerini bir klasik ile geçirdim: Simit-Peynir-Zeytin-Çay kombinasyonu. Çünkü hiç param kalmamıştı ve bu kararı ben aldığım için sorumluluğunu da almak zorundaydım, ailemden yardım istemek doğru olmazdı. Buna rağmen aklımdan bir an için bile "şu inadımdan vazgeçip klasik işlere mi yönelsem?" düşüncesi geçmedi. Geçmesine izin vermedim. Sonunda sabır, azim, kararlılık ve çok çalışma ama her şeyden önemlisi içimdeki istek sonucunu verdi ve çok tanınmış bir enerji şirketi ile çalışmaya başladım. Akabinde diğerleri geldi ve sonra diğerleri. Geçen 9 yıl içerisinde 2 kez büyük ortaklıklar yaptım, ayrıldım, düzenimi sıfırladım ve baştan kurdum. Bugün tam hayal ettiğim gibi ve hayal ettiğim çalışma kadrosu ile kendi ofisimi yönetiyorum ve hayatımdan gayet memnunuz.

Başarının tek bir formülü yoktur. Herkeste farklı işler kural. Ama güç mutlaktır. Güç çok para, çok ün, çok çevre değildir. Çünkü hepsi kaybedilebilir. Güç; bugün deprem olsa, göçük altında kalsanız ve her şeyinizi kaybetmeniz bile ertesi sabah kalkıp tuğlalarla yeni bir hayat kurma azmidir. Güç korkmamaktır çünkü hayat risk almadan hiçbir keyif vermez insana. Bilirsiniz, kaplumbağa sadece başı kabuğundan çıkardığında yol alabilir. Ama başını kabuğundan ne zaman çıkaracağını da iyi bilmek gerekir. Buna da akıl ve tecrübe yol gösterir. Gelecek için planlarımı yaparken ben hep 4 soru sorardım kendime: Bunu istiyor muyum? Bunun için çok çalışabilir miyim? Sonunda ne elde ederim ve nelerden vazgeçerim? Zamanı geldiğinde bağımlı olmadan bundan da vazgeçebilir miyim? Bu 4 sorunun cevabı da istediğim gibiyse o zaman o yoldan kimse geri çeviremez artık beni.

Bildiğiniz gibi uçurtmayı havalandıran rüzgarın gücü değil, o güce karşı gösterdiği mukavemettir. Ben hep o mukavemeti göstermeye çalıştım. Doğrusuyla yanlışıyla benim formülüm bu kadar basit. Umarım sizlerin de işine yarar.

TUĞRUL TEKBUŁUT

LOGO Yazılım, Türkiye'nin en büyük bağımsız yazılım kuruluşu. 1984 yılında kişisel bilgisayarlar için mühendislik yazılımları geliştirmek üzere iş dünyasına atılan LOGO, bugün hepsi bilişim teknolojilerine odaklı yüksek teknoloji grubu haline gelmiştir. LOGO kurulduğu günden bu yana, ürünlere, hizmetlere, iş süreçlerine getirdiği yeniliklerle Türk Yazılım Sektörü'nün sürükleyici, yenilikçi lideri olmuştur. 2000 yılında halka açılan LOGO, Türkiye'nin halka açılan ilk bilişim şirkettir.

2009 yılında 25. yaşını dolduran LOGO, bugün 2.000 iş ortağı ve 170 bini aşan firmada 1 milyonunun üzerindeki kullanıcısı ve 165 kişiden oluşan profesyonel kadrosu ile Türkiye uygulama pazarının lideri konumundadır. 2000 yılından bu yana Türkiye'nin ilk üretim odaklı teknoparkı olan GOSB Teknopark'ı içinde faaliyet gösteren LOGO, Türkiye dışında 30'un üzerinde ülkeye yazılım ihracatı gerçekleştirmektedir. Avrupa, Ortadoğu, Afrika ve Asya'da birçok ülkenin diline, iş pratiğine ve yasal mevzuatına uyarlanan LOGO ürünleri ile ilgili hizmetler o ülkelerdeki tam yetkili LOGO İş Ortakları tarafından verilmektedir.

LOGO'nun en yaygın ve tanınan ürün ve hizmetleri KOBİ'ler için özel olarak tasarlanmış verimlilik ve rekabetçilik çözümleridir. Bu çözümler arasında, çeşitli büyüklüklere göre özel tasarlanmış kurumsal kaynak yönetimi, tedarik ve talep zinciri otomasyonu, müşteri ilişkileri yönetimi, iş süreçleri tasarımı danışmanlığı gibi ürün ve hizmetler sayılabilir. Aynı zamanda LOGO Grup bünyesinde, işten işe çözüm (B2B) ve elektronik ticaret konusunda çalışmalar yürütülmektedir.

LOGO ürünleri yurt içinde ve dışında birçok başarıya imza atmış, yurt içi ve dışında birçok ödüle layık görülmüştür. Geliştirilen ürünler pazarın en yenilikçi ürünleri olarak ödüllendirilmektedir. En son Unity on Demand ürünü, 8. Teknoloji ödüllerinde "En Yenilikçi Ürün" ödülüne layık görüldü. Unity on Demand aynı zamanda IBM'in uluslararası yazılım geliştiricileri arasında yaptığı değerlendirmede, "Yenilikçi Açık Mimari Ürün" ödülünü almıştı.

AR-GE yatırımları ve çalışmaları konusunda sektöründe lider konumunda olan LOGO, TurkishTime tarafından Kasım 2009 yılında yayınlanan AR-GE sıralamasında sektöründe lider, Türkiye sıralamasında ise 13. Sırada yer almıştır.

LOGO, uluslararası firmaların Türkiye'deki stratejik iş ortağı konumundadır.





www.gusib.com

Yurtdışından hasta almak isteyen bir sağlık kuruluşu iseniz, Uluslararası Hasta Departmanı kurmak ve yabancı ülkelerde kurumunuzu en doğru şekilde nasıl pazarlayacağını öğrenmek istiyorsanız, Çözüm ortağınız GUSIB, tüm bu sorularınıza 8 yıllık tecrübesi ile yardımcı oluyor. Medikal turizm ile alakalı her türlü danışmanlık hizmetini veren GUSIB firması, çalıştığı kurumlara aşağıdaki hizmetleri de vermektedir.

MEDİKAL HİZMETLER

- ✓ Hasta ile ilgili ön bilginin toplanması ve dosyalanması
- ✓ Hastane yetkilileri tarafından ilk gelen raporların değerlendirilerek, hastaya dönüş yapılması
- ✓ Gerekli görülürse hasta ile doktor arasında telefon ile bağlantı kurulması
- ✓ Hastane ve doktor ile ilgili tüm randevuların organize edilmesi
- ✓ Hasta geldiği zaman, ilk muayenenin yapılması
- ✓ Hastanın gerekli tedaviyi alması
- ✓ Tedaviden sonraki kontrollerin takibi

LOJİSTİK HİZMETLER

- ✓ Gidiş-Dönüş Uçak Bileti
- ✓ 3*, 4* ve 5* otel alternatifleri
- ✓ Kısa süreli kiralık daireler
- ✓ Havaalanı ~ Otel ~ Havaalanı Transferleri
- ✓ Otel ~ Hastane ~ Otel Transferleri
- ✓ Rehberlik Hizmetleri
- ✓ Çeviri Hizmetleri
- ✓ Şehir Turları
- ✓ Seyahat Sağlık Sigortaları
- ✓ 7 gün 24 saat Müşteri Hizmetleri Servisi
- ✓ Alternatif Tur Programları ve VIP Hizmetler



MEDİKAL TURİZM ORGANİZASYON & DANIŞMANLIK ŞİRKETİ

HİKAYEMİZ

1978 yılında İstanbul'da doğdum. 1996 senesinde Kadıköy Anadolu Lisesi'nden mezun olarak Boğaziçi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği Bölümü'ne başladım. 2002 senesinde mezun olana kadar turizmin çeşitli alanlarında çalıştım. Bunlar arasında Türk Hava Yolları Kayıp Eşya Bölümü, Club Kapheros Assos Ön büro departmanı, ETS Manavgat Böge Rehberliği, ETS Viyana, Prag, Budapeşte Yurtdışı Rehberliği gibi işleri sayabilirim. Bunun yanında Boğaziçi Üniversitesi öğrencilerine yönelik yurtiçi ve yurtdışı turları, öğrenim gördüğüm yıllar boyunca organize ettim.



MERT LEVENT BAŞ
Kurucu Genel Müdür
leventbas@gmail.com

2001 senesinde gözlerime lazer ameliyatı yaptırmam gerekiyordu ve Viyana'da doktor olan ablama, orada yaptırmak istediğim takdirde ne kadar bir maliyeti olacağı konusunda danıştım. Aradaki ciddi fiyat farkı bende bu fikrin oluşmasına sebep oldu. Bundan sonra konunun tüm detaylarını incelemeye başladım. Ailemin tamamının doktor olması ve benim de turizm geçmişine sahip olmam medikal turizm projesinin biraz da kendiliğinden oluşmasına yardımcı oldu diyebilirim.

2002 Haziran ayında üniversiteden mezun olduktan sonra, aynı yılın Ağustos ayında Avusturya/Viyana'da bir şirket kurdum. Avusturya'dan öncelikle göz lazer ameliyatları için hastalar getirmeye başladım. Bu hastaların büyük bir çoğunluğunu da Avusturya'da yaşayan Türkler oluşturuyordu. Dünya Göz Hastanesi ile çalışmalarımızı yapıyorduk. Her türlü branş ile alakalı Türkiye'nin en iyi kurumları ve doktorları ile çalıştık. Göz ameliyatlarının dışında estetik ameliyatları, diş tedavileri ve saç ekimleri için de hastaları Türkiye'ye getirmeye başladık. Bunun ardından da diğer ülkelerde bu çalışmalarını başlattık ve partner firmalar ile bu organizasyonu geliştirmeye çalıştık.

2005 senesinin sonunda, operasyonların Türkiye'de olması ve kendi ülkemde yaşama isteğim sebebi ile şirketin merkezini İstanbul'a taşıdım. Askerliğimi de yaptıktan sonra çalışmalarımıza devam ettim. 2002-2006 yılları arasında medikal turizm alanında çok ciddi bir bilgi birikimine ve çok geniş bir medikal turizm profesyoneli ağına ulaştım. Türkiye'ye döndüğümde, birçok büyük hastanenin bu konuda çalışmalarını arttırmak istediğini gördüm. Danışmanlık hizmeti talep eden kurumlar ile çalışmalarımıza başladık.

2006 senesinden beri yurtdışından hasta getirme çalışmalarımız, hastanelerin uluslararası hasta departmanlarını kurma çalışmalarımız ve medikal turizm pazarlama teknikleri üzerine olan çalışmalarımız devam etmektedir. Son 8 sene içerisinde hem Türkiye'de hem de dünyanın çeşitli yerlerinde yapılan onlarca medikal turizm kongre ve fuarına da konuşmacı olarak katılarak ülkemizin tanıtımını en iyi şekilde yapmaya çalışıyoruz.

Şu ana kadar Türkiye'ye direkt ve dolaylı olarak 3.000 den fazla hastanın gelmesine aracı olmaktan dolayı büyük bir gurur ve mutluluk duyuyoruz. Medikal turizmin dünyada hızla gelişmekte olan yeni bir konsept olduğunu unutmamak gerekmektedir. Çok yakın bir zamanda 100 Milyar dolarlık bir hacme ulaşması beklenen Dünya Medikal Turizm pazarından, Türkiye'nin çok daha fazla pay alabilmesi için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

www.gusib.com



BANU BAŞARAN

Marmara Kolejinden sonra yurt dışı eğitimlerimi tamamladıktan sonra 1992 yılı sonunda ülkeme geri dönerek, 1993 yılında başlamış olduğum sağlık sektöründe iş hayatımın uzun yıllarını V.K.V. Amerikan Hastanesinde geçirdim. Hastanecilik ciddi bir organizasyon ve ekip çalışması gerektiren en zor hizmet sektörlerinden birisidir. Konuştuğunuz her kelimenin tamamladığınız her cümlemin ağızınızdan çıkmadan önce mutlaka birkaç kez içinizden düşünülmesi gerekmektedir. Çünkü sağlık hizmeti vermek veya bu hizmetlerle ilgili sorunlara çare bulmak için işinizi çok iyi bilmeniz gerekmektedir. Çalışma saatlerinizin hangi dakikasında bir kriz yaşanacağı veya bir olayla karşılaşacağınızın belli olmadığı çok dinamik ve sürekli değişkenlik gösteren bir meslek dalı, hastane yöneticisi olmak.

Ancak bir o kadar da keyifli ve asla hayatınızdan vazgeçmesini isteyemeyeceğiniz bir ortam. Sorumlulukların artmasına bağlı olarak belki neredeyse 24 saat 365 gün çalışıyor veya ulaşıyor olmanız gereken bir konu. Tam bir hayat okulu... İş hayatının yoğun temposu ve dinamiğine rağmen hayat devam ettiği için aynı yıl evlendim ve 1994 yılında bir oğlum dünyaya geldi. Özellikle bir bayan olarak hem kariyer yapmak, hem çocuk hem de iş hayatı gerçekten zor ve sıkıntılı bir süreç. Ancak tüm bunları formüle edip yoluna koyduktan sonra bir o kadar da kolay olabiliyor. Burada önemli olan zoru başarabilmektir. Hasta-hekim-personel ilişkilerini sürekli dengede tutmak ve işinizle ilgili her şeyi A-Z'ye bilmek konusunda hiç çekinmeden öğrenmek başarılı olmanın temel kurallarındandır. Bu durum sizi iyi bir lider konumuna getirecektir.

İşinizin faaliyet alanı sağlık olduğundan zor ve olağanüstü hallerde hangi pozisyonda olacağınız belli olamamaktadır. 1999 depreminle ilgili yaşanan bu kadar üzücü ve zor dönemde yine ekip çalışması ile zorları hep birlikte başardık. Hiç unutamadığım bir olay özel hastanelere hasta alma konusunda talimat geldikten sonra başlattığımız çalışma neticesinde diğer şehirlerden hasta transferleri başlamış ve acil önünde bekleyen ekibin içinde bende vardım. Ambulansın kapısı açıldı ve hastayı almaya başladık, kimlik yok isim yok geldiği şehrin ismi ile hastayı kaydettik. İlk şokum kafatası açık, batını açık birisini görmenin şaşkınlığı içinde 3 dakika kadar nefessiz acaba ben ne yapabilirim veya bu duruma nasıl dayanacağım şeklinde olmuştu. Ama aradan yarım saat geçtikten sonra kendimi bir doktora asistanlık ederken buldum. Sonrasında ise hayata dönen ve iyileşen insanları görmek tahmin edilemeyecek derecede büyük bir mutlulukmuş. Daha sonrasında yaşanan her türlü olağanüstü durumlarda ise en önde ne yapacağını bilecek şekilde ekip çalışması ile büyük başarılar yakaladık. Böylelikle liderliğini yürüttüğüm bölümlerdeki ekiplerimle uzun yıllar bir arada çalışma fırsatlarımız oldu.

Değişen koşullar ve sağlık sistemindeki dinamiklere bağlı olarak 2004 yılından beri Türkiye Sağlık Turizmi konusunda çeşitli çalışmalar içine girdikten sonra dünya sağlığı hakkında başka yönleri keşfettik. Çeşitli dernek kuruluşları, Türkiye'nin sağlık sisteminde elde ettiği başarıları anlatmak üzere kendime yeni bir misyon edindim. Sağlık Turizmi kavramının gelişmesine bağlı olarak bildiklerimizin dışında bir boyut olduğu ve bunu yapan ülkelerin başarılarını öğrendikten sonra, benim ülkemdeki hekimlerin ve hastanelerin dünya standartlarının üzerinde olması nedeniyle neler yapılabileceğini ve bu işe nereden başlayabileceğimizi araştırdım. Yine sektörün öncü hastanelerinin yetkilileriyle bir dernek kurup ilk defa Türkiye'nin sağlık konusunda hedef ülke olması yönünde çalışmalarımız 2005 yılında başladı. Ardından TURSAB, ITA(Büyükşehir Belediyesi Turizm Atölyesi başkanlığında dünya turizm fuarları) sağlık komite başkanlığı yaptım. 2007 yılında Ankara Sağlık zirvesini yöneterek Başbakanlık desteği ile Türkiye'nin sağlık turizmindeki önemi konusunda bir panel organizasyonunu Ankara Valiliği ile gerçekleştirdim. Giderek artan taleplerin ve beklentilerin doğru tanıtılması konusunda Türkiye Sağlık Turizmine yönelik uluslararası bir fuar organizasyonunun gerçekleştirilmesini sağladık. Bu anlamda dünya ülkelerinden toplam 200 firma, 50 hastane ve 50 yabancı sigorta şirketi ile Türkiye Sağlığı bir araya geldi. Yine aynı dönemde Arnavutluk Sağlık Bakanı ve Turizm Bakanı ile sağlık sisteminin tanıtımının yapıldığı bir seminerle artık hedef ülkelerde Türkiye'de yerini almaya başladığı yerde ilerlemişti. 2008 yılında Viyana ve Londra'da Türkiye Hastaneleri yabancılarla buluşarak hem kendilerini tanıtım hem de kurumlarına hasta alma konusunda çalışmalar başlattılar. Halen daha aktif bir şekilde Orta Doğu, Birleşik Arap Ülkeleri, Hollanda, İngiltere, Balkan Ülkeleri, Amerika Birleşik Devletleri, Rusya, Türki Cumhuriyetlerindeki pazarlarda Sağlık Turizmine yönelik birçok çalışmaları yürütmekteyim. Yine özel bir hastane zincirinde İşletme Direktör Yrd. ve grubun Yurt Dışı pazarlaması ve Sağlık Turizmi konusunda öncülük yapmaktayım. Her geçen gün özellikle Türkiye'ye artan taleplerin gelişmesi konusunda Türkiye Sağlık Turizmi Geliştirme Konseyinde yönetim kurulunda aktif görevdeyim. Başarılı olmak için yaptığınız işi seviyor olmak ve işinize inanmak en temel unsurdur. Bunu iş nosyonu haline getiren ve öğrenmekten, paylaşmaktan çekinmeyen herkes alanında en iyisi olacaktır. İnsanın hedefi varsa başarı da mutlaka vardır.....

Okumanın ve öğrenmenin yaşı yoktur, işleyen demir ışıldar atasözümüzle hayat dolu mutluluk ve başarılar diliyorum.



TÜLİN AKIN

Türkiye'nin ilk tarımsal e-ticaret ve iletişim sitesi Tarımsalpazarlama.com, 2004 yılında Akdeniz Üniv. Tarımsal Pazarlama bölümü öğrencisi Tülin Akın'ın projesi olarak hayata geçirilmiştir. 2004'den bu yana geliştirmiş olduğu hizmet ağı ve her gün daha da artan üye sayısı ile bu alanda Türkiye'nin en büyük platformudur.

Türkiye gibi tarımda önemli bir konuma sahip olan ülkenin, bu alanda iletişimin zayıf, yurt içi ve yurt dışı iribatların yetersiz olması kabul edilir bir durum olmamasına karşın, ne yazık ki; kabulü ezber edilmiş, ezberin bozulması imkansız kılınan bir duruma gelmiştir. Kalıplar kırılmaz zannedilip yeni arayış içine girilmemiş, buna teşebbüs edenlere ise delidir ne yapsa yeridir gözüyle bakılmıştır; ve biz bu gidişe dur diyerek deliliğimizi ortaya koyduk!

Tarımın içinde fark etmenin farkını yaşatmak istedik, 2004 yılında çiftçi ve firmaların ürünlerinin ilanlarını yayınlamakla işe başlayan site, gelen talepler üzerine 2005 yılında her firmaya özel bir sayfa oluşturmuş, bu özel sayfalarda firmanın haber ve ürün bilgilerini yayınlayarak site üzerinden satış gerçekleştirmelerini sağlayan, çiftçilerin ise ürettiklerini ve ikinci el alet, ekipmanlarını sattıkları; yani tarım sektörüne internet gibi güçlü bir iletişim kaynağında ticaret kapılarını aralayarak aslında imkansızlıklar içinde, imkan ve istihdam yaratıp hayatta imkansız diye bir şeyin olmadığını ve bu alanda en güzel örneklerden biri olmayı başarmıştır. Bu başarıyı elde etmek zor olsa da bununla yetinmeyen Tarımsalpazarlama.com, bunun haklı gururunu yaşamaya ve yaşatmaya devam ettirecek girişim ve gelişmelere imzasını atarak bu yolda ki zorlu ama başarılı mücadelesine devam etmektedir.

2006 yılında Tarım Sektörünün, önemli bir iletişim aracı olan internet teknolojisi ile daha çok kişi ve alana daha kısa sürede iletişime geçebilmesi ve bu kapsamda da kendisini geliştirebilmesi açısından; Tarımın internette gelişimine büyük bir destek vermiştir. Ayrıca Tarımda ihracat için gerekli olan pazarlanacak ürün yetiştirme konseptlerinde eğitimler vermek ve çeşitli organizasyonlar gerçekleştirmek için Tarım Akademisini kurmuştur. Böylece kendi kullanıcılarını oluşturan bir yapıya girmiştir.

Tarımsalpazarlama.com, 2007 yılında gerçekleştirilen, '2006 İhracatın Yıldızları Ödülleri'nde e-ihracat dalında, birincilik ödülüne layık görülmüştür. Sektördeki güçlü varlığını hissettiren Tarımsalpazarlama.com'a Türkiye'nin güçlü kuruluşlarından satın almaya yönelik teklif ve talepler gelmeye başlamıştır. Bazı cazip teklifler karşısında masaya oturulmuş olsa da Tarımsalpazarlama.com'un planları doğrultusunda gelişimi açısından yoluna tek başına devam etme kararı almıştır. Yine aynı yıl yurtdışından Türkiye'ye açılmak isteyen tarım firmalarına danışmanlık yapmaya başlamıştır. 2008 yılında Tarım Sektöründe hem alıcı hem de satıcı rolünde olan çiftçilerin, kredi kartı kullanımı ile ilgili eksikliğini karşılamak için; özel bankaların çıkardığı çiftçiye özel kredi kartlarının düzenlenmesinde aktif rol oynamış, Türkiye'nin her yerinde bire bir 2.574 köyde 115.400 çiftçi ile yüz yüze görüşmeler gerçekleştirerek, kredi kartı kullanımını ve tarımsalpazarlama.com anlatılarak 'internetten ürünlerinizi nasıl satabilirsiniz' konu başlıklı bilgilendirme toplantıları düzenlemiştir.

Yine 2008 yılında oluşturulan Tarım.com.tr medya portalı ile Tarım Sektörüne yönelik haber ve bilgileri yayınlamaya başlamıştır. Yine bu portal içinde Tarımsal Bilgi Bankası oluşturularak 120.000 sayfalık yetiştiricilik ve hastalık bilgilerini de Tarım Sektörünün hizmetine sunmuştur.

2009 yılında gelişen teknoloji ve cep telefonunun yaygınlaşmasından yola çıkarak cep telefonu ile internet entegrasyonu konusunda çeşitli çalışmalar yaparak bunun sonucunda dünyanın en büyük operatörlerinden biri ile Çiftçilere özel cep tarifi geliştirmiştir. Bu cep tarifi ile Tarımsalpazarlama.com 'a ilan bırakabilmekte ve satış talepleri cep telefonuna gelmektedir. Ayrıca bu cep tarifesine katma değerli servisler üreterek sektörle ilgili haberleri, çiftçinin ihtiyacı olan meteorolojik verileri, ürün bazında desteklemeler ve hibeler hakkında bilgileri cep mesajı olarak abonelere ulaştırmaya başlamıştır. Bu çalışmaların tanıtımı için toplamda 21.884 çiftçiye ulaşılmış çeşitli illerde toplantılar düzenleyerek uygulamaların yaygınlaşması için çalışmalar yapılmıştır. Yapılan bu çalışmalarla beraber işbirliği yaptığı firmalar ile sosyal sorumluluk projesi kapsamında tarımla ilgili 'Su Bilinci' gibi önemli konularda da toplantı ve seminerler düzenlenmiştir.

2010 yılında ise Dünya'nın en büyük ticari platformu olan Alibaba.com ile bir araya gelerek Türkiye'deki Tarım Firmaları'nın Dünya pazarlarına ulaşması için iş birliği anlaşması imzalamıştır.

Ayrıca bu yıl çiftçilere bilgisayar ve internet eğitimlerinin verileceği bir organizasyon düzenleyerek çiftçilerimizin bilgisayar ve internet teknolojilerinden daha aktif bir şekilde yararlanmaları ve bunun sonucunda sektörde ki internet kullanıcı sayısının artması açıklanacak.

2010 yılına dair hedef ve çalışmalarımızı ise şöyle özetleyebiliriz. Yapmış olduğumuz proje çalışmaları ve iş birliği ortaklıkları ile 2010 da istikrarlı bir yolda ilerlemeye devam ederken, yapacağımız yeni plan ve projeleri de bünyemize dahil etmek ve tarım sektöründe ki bu güçlü varlığımızı daim etmektir.

Bu sektördeki asıl önemli amacımız ise Türkiye Tarım Sektörünü, Pazarlama da Dünya lideri haline getirmektir.



SÜMER TILMAÇ

Girişimcilik; eğer ifade böyleyse, her insan gibi, dönemin koşullarında etkisiyle, on üç on dört yaşımdan başlayarak yaşamım boyunca girişimci olmak gerekliliğini hissedip durdum. Antalya'mızdan başlayan bir serüvenle İstanbul'a, Antalya'lıya dar gelen bir ruhla, çoluk çocuk, kira mira, tiyatro miyatro, rakı malık, o dönemler Türkiye alık, alıklarla malıklarla, reklamcılık, televizyonculuk, sinemacılık minemacılık, pazarlamacılık ve de şu doğanın , beydağlarının, hatta torosların, nemli havası yani rutubeti, gerçekten beni ve ruhumu, tabiata, hayvana ve insana yöneltti.

İç güdüsel dürtülerle, taş devrinde yaşayan hemşerilerimizle aynı düşüncelere vasil olup , kah taş taşımak, kah taşı yontmak gibi teknolojiyi sürekli geliştirerek; zaman, ülkenin alıklıktan çıkmaya başlayıp dünya insanı olduğunu gördükçe, girişimci olmamak mümkün değil.

Bunun için artık saygının, sanatın, dünya insanı olmanın, eşliğine geldik gibi. Lakin eşik biraz geniş, ayağımızı kaldırırken eşiğe, pantolonlara dikkat edelim. Ağrıdan sökülebilir. Ağrıdan sökülünce de, ki onarımı çok zordur, durum tehlikeli boyutlara varmış olur. Çünkü ağrıdan yırtılmış olur.

Tabii, bu tecrübesizlikle alakalı bir şey, ben yaptığım onca işten tecrübe edinerek, Melek çiftliğini oluşturduğum ve 2001 yılından itibaren bu işletmeyle yaşıyorum. Çünkü hayvanla, sanatla, doğayla ve sevgiyle bir bütün oldum. Herşey eninde sonunda aslına vücut eder. Ben insanları doğayla, hayvanla bir araya getiriyorum. Bu benim en büyük mutluluğum.

Bu arada müsadenizle bir anekdotu almatmak isterim. Bir zamanların ve hatta bu zamanların önemli aktörü, ressamı, karikatüristi, sanatçısı Altan Erbulak'tan duyduğum bir hikaye. Meşhur Fenerbahçeli Can Bartu'nun Florantina'ya transfer olduktan sonra, o sıralarda Altan ağabeyde Milliyet gazetesinde spor yazarlığı yapmakta, ev kirası mev kirası, çalışmakta Can Bartu'yla röportaj yapmak üzere, Milliyet gazetesi tarafından İtalya'ya gönderilir. Tabii ki röportajının ilk ve önemli kişisi takımın teknik direktörü, Altan Ağabey, teknik direktörüne Can Bartu'nun nasıl bir topçu olduğunu sorar teknik direktörde Can Bartu'yu anlatmadan önce; "Müsadenizle Mr.Altan, size bir hikaye anlatayım; Büyük bir orkestraya ikinci kemancı arıyor, bir sürü müracat oluyor. İçlerinden biri var ki adeta virtüöz" diyor. "Orkestra şefi virtüöz kemancıyı orkestraya alıyor. Aradan geçen kısa bir dönemden sonra kemancının isteksiz davranışları sürünce orkestra şefi 'Bakın' diyor. Mr. Kemancıya 'çok kısa bir süre sonra bu orkestranın birinci kemancısı olacaksınız onun içindir ki rahatsız olmayın lütfen' diyor. Kemancının cevabı ise 'yok sör benim Hiçbir problemim yok şu anda ki durumumdan çok memnunum fakat bir sorunum var müziği hiç sevmiyorum" diyor ve teknik direktör Altan ağabeye "Mr. Altan başka bir şey anlatmama gerek var mı?" diyor.

Bu anekdot benim hayatımda da anlamaktan keyif aldığım, bir hikayedir. Sevginin, insan yaşamının tamamını kuşatması temennisiyle.



ZEKİ ÖZEN

Global Gıda Ltd. Şti.; M. Zeki Özen ve Barış Yaşa ortaklığında 2001 yılında Antalya' da kurulmuştur.

Barış Yaşa 1971 doğumludur. ODTÜ İnşaat Müh. mezundur. Çeşitli firmalarda satış ve pazarlama üzerine çalışmıştır. 2001 yılında şirketin kurucu ortakları arasında yer almıştır.

M. Zeki Özen 1966 doğumludur. 9 Eylül Üniversitesi İşletme fakültesi mezundur. İthalat İhracat üzerine serbest çalıştıktan



sonra 1998 yılında kaleiçinde Ayar Restaurantı kurmuş, 2001 yılında da Global Gıda Ltd. Şti.' nin kurucu ortakları arasında yer almıştır. 2001 Yılında Antalya Migros Alışveriş Merkezinde işletmeye açılan ilk Shakespeare Bistro restoranından sonra yine Global Gıda' nın tescilli markası olan Wing Stop 2003 yılında aynı alışveriş merkezinde hizmete açılmıştır.

Alış Veriş Merkezlerinin ülkemizde hızla yayılmasına paralel olarak Global Gıda Ltd. Şti.; Antalya merkez olmak üzere Kayseri, Ankara, Bursa, Denizli ve İzmir illerinde Shakespeare Bistro - Wing Stop – Pizza Stop tescilli markaları adları altında toplam 11 Adet restoranı hizmete açmıştır.

Toplamda yaklaşık 200 kişinin çalıştığı işletmelerde yıllık ortalama 1.00.000 kişi ağırlanmaktadır.

Yaklaşık 9 yılda gelinen bu noktada kısaca aşağıda belirtilen başlıklar başarıda önemli rol aldığını düşünmekteyiz:

- 1-) İnanç, arzulamak, hırs ve hedefler.
- 2-) Severecek amatör ruhu ayakta tutmak ve parayı ön planda tutmamak.
- 3-) İş bir puzzle' ın parçaları gibi görmek. Sadece yemek, sadece dekorasyon veya lokasyonun yeterli olmadığını görerek, Tüm parçaların tamamlanması ile resmin ortaya çıkacağına inanmak.
- 4-) Personel kalitesi ve devamlılığı. Profesyonel ekip ve yetkilerin devredilmesi. Sonrasında denetim sistemi ile maliyetlerin kontrol edilmesi. Ekip içinden yükseltme yaparak hem motivasyonun artırılması hem de sadakat sağlanıp müşteri memnuniyetinin artırılması.
- 5-) Dünya trendlerini takip etmek ve devamlı kendini yeni ve canlı tutmak.
- 6-) Müşteriler ile devamlı iç içe olmak ve ihtiyaçlarını karşılamak.

4000 yılın
ardından

Antalya'nın Şerefine!

Lezzetine ve kalitesine
kadeh kaldırılan
Likya Şarapları
ödüllere taçlandırılıyor...



Likya Kızılbel Merlot - Syrah - Okuzgözü
Likya Kızılbel Merlot - Syrah - Okuzgözü
Likya Kızılbel Cabernet Sauvignon - Bogazkere
Likya Arykanda Sauvignon Blanc 2008
Likya Arykanda Chardonnay 2008
Avc Vienna Seal of Approval Vienna 2009

International Wine Challenge Du vin France 2009 Silver Medal
International Wine Challenge England 2009

www.likyawine.com

BURAK ÖZKAN



Önce hayal olmayan bir şey gerçekte olamaz. O yüzden önce hayal etmekle başladı herşey. Bu hayalde çok özenli kurulmuş yemyeşil bağlar, o bağlardan hasat edilmiş kaliteli üzümlerden yapılan üst düzey şaraplar, binlerce yıl sonra yeniden doğan bir şarap kenti ve dünya'nın saygı duyacağı bir şarap markası vardı. Zor olan; bu hayali gerçekleştirmek için en az 10 yıl maddi ve manevi zorluklarla karşılaşılacak olması idi. Ama sonunda hayal edilen hedefe ulaşılabileceği bu uzun ince uzun yolu katetmeye başlanmalıydı. Her şeyin bilinmin ışığında profesyonel kişilerin danışmanlığında olması planlanmıştı. Türkiye Cumhuriyeti tarihinde Türkiye'nin Akdeniz Bölgesinde şaraplık bağcılık yapılmamıştı ama antik dönemler incelendiğinde şaraba isim babalığı yapan ismini şaraptan alan bir şehrin coğrafya'nın varlığı söz konusu idi. Şarap şaraphaneden daha fazla bağda yapılır. Bağ'da kaliteyi sağlayan ise bakımı kadar iklim şartlarıdır. Size coğrafya'nın sundukları kadar başarılı

olabilirsiniz o yüzden asli olan iklim şartlarıdır ve iklim şartlarının binlerce yıldır çok değişmediği bilindiğine göre tarihi geri sarmak ve tarihi şarap kentini yeniden uyandırmak gerekliliği oluşmuştu. Tarihin izlerini bugünün biliminin ışığında sürmek, hem vizyonumuzdur hemde misyonumuz olmuştur.

1998 yılında başlama kararı verilen Likya Şarapları projesi 1 yıllık incelemelerin ardından 1999 yılında fidanların siparişi ile başlamıştır. 1 yıl süresince dünyadaki şaraplık üzüm cinsleri ve kaliteli bölgelerdeki iklim şartları incelenmiştir bunun yanısıra Elmalı ilçesinin 20 yıllık geçmişe dönük iklim verileri, toprak ve su analizleri dikkatli şekilde incelenmiş ve teorikte bağcılığa çok elverişli şartların olduğu görülmüştür. Daha sonra bu verilen tekrar değerlendirilmesi, doğru anahtar üzerine aşılanmış iklim uygun cinsteki fidanların seçilmesi, doğru tesis edilmiş bağların olabilmeye ve en doğru bakımla yetiştirilebilmesi için Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi bahçe bitkileri bölümü başkanı sayın Prof. Dr. Hasan Çelik beyle temasa geçilmiş ve onun danışmanlığında çalışmalara başlanmıştır. Halen de beraber çalışılmaya devam edilmektedir. Üçüncü yaşında üzüm hasat edilmeye başlanmış bu üzümlerden ev yapımı az miktarda deneme şarapları yapılmış, şaraplarının kalitesi takip edilmiştir. Fakat yedi yaşından önce üst kalitede üzüm alınmayacağı bilindiğinden şaraphane kurmamıştır. Uzun yıllar modern bir şaraphane için gerekli ekipmanlar incelenmiş, uluslararası fuarlar takip edilmiştir. Ayrıca Burak Özkan 10 yıl süre Dünya'nın kaliteli şarap üreten bölgelerine seyahatler yapmış ve dünyaca tanınan şaraphaneleri ve bağları incelemiştir. Londra ve Amerika Birleşik Devletlerinde ekonomi ve uluslararası işletme eğitimi gördüğünden şarap için akademik altyapısı olmadığı için iş hayatına bir süre ara vermiş ve İngiltere'ye şarap eğitimi almak için Plumpton College'a gitmiştir. Kardeşi Doruk Özkan Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesinde Bahçe Bitkileri bölümünden mezun olmuş ve bağlarla ilgilenmeye başlamıştır. Bir aile şirketi olan Likya Şaraplarında böylece iki kardeş uzmanlaştıkları konularda iş paylaşımı yapmıştır.

Bundan 4000 yıl önce Hititler şarap yaptıkları bir şehre Wiyana'da ismini verdiler. Wiyana şarap anlamında, Wanda ise şehir anlamındadır. Daha sonra bu şehirde yaşayan Likyalılar şehri yine şarap kenti anlamına gelen Oenoanda olarak adlandırmışlardır. Oeno şarap, Anda şehir demektir.

Oeno şarapla özdeşmiş bir kelime olarak halen evrensel olarak kullanılmaktadır. Hitit dilindeki Wiyana ise İndo-Avrupa dil kökeninden Wine, Vin, Vinum gibi Avrupa dillerinde şarap anlamına gelen kelimelere isim babalığı yapmaktadır. Bu kelimelerin Wiyana'dan türediği bilimsel olarak ispatlanmıştır. Oenoanda teritoryumu geniş bir bölgeyi sınırları içine almaktadır bağlarımız bu sınırlar içinde kaldığından Likya bağlarının ve şarabının günümüzde yeniden doğuşu projesidir. Antik kent merkezine bağlarımızın ve şaraphanemizin uzaklığı sadece 16 mil kuşuçuğu mesafededir. Yine bağlarımız çok yakın mesafede bulunan Likya antik kenti Arykanda'da yapılan kazılarda ortaya çıkarılan şaraphane Bölge'de Likya döneminde şarapçılığın ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Bölgede keşfettikleri eski bir bağ omcasından gözler alıp aşılama yöntemiyle fidanlar çoğaltan aile o döneme ait olduğu düşünülen ve günümüze gelebilmiş olan bu yaşlı tek omcadan yeni bir bağ kurmakta ve o üzümlerle yeniden Likya Şarabını doğurmaya çalışmaktadır. Deneme şarapları az miktarda yapılmış ve iyi sonuçlar elde edilmiştir.

Bunun yanı sıra bağlarında Dünya'nın soylu üzümleri olarak anılan Cabernet Sauvignon, Merlot, Syrah, Malbec, Pinot noir, Chardonnay ve Sauvignon Blanc cinsi üzümler bağlarımızda yetiştirilmektedir. Üzümler bu terriuarda çok iyi şaraplar çıkarmıştır. Bu şaraplar yine kendi bağlarımızda ürettiğimiz Türkiye nin iyi tanınan cinsleri Kalecik Karası, Öküzgözü, Boğazkere şarapları ile harmanlanıp uluslar arası cinslerle, Türkiye'nin iyi şaraplarını bir araya getiren kupajlar doğurmuştur. Şaraphane bağlarının içine inşa edilmiş olup şato tarzı üretim yapmaktadır. Çok kaliteli şaraplar elde edebilmesinde üzümler yerinde işlenmesi ve Dünya'nın en ileri teknolojilerini kullanıyor olmasının önemi büyüktür. Şaraplar Fransız uzmanların danışmanlığında yapılmaktadır. Şarapların etiketlerinde bağımızın içinde bulunan antik Likya mezarındaki dünyada çok nadir ratlanan o döneme ait duvar resimleri yer almaktadır. Bu da şaraplara kalitesinin yanı sıra bir koleksiyon şarabı değeri katmaktadır. İlk üretimimiz 2007 yılında yapılmış olup ürettiğimiz Likya Kızılbel Merlot-Syrah-Okuzgözü Fransa'da yapılan Challenge international Du Vin şarap yarışmasında gümüş madalya ile ödüllendirilmiştir. İngilterede yapılan Uluslar arası şarap yarışması IWC'de ise hem Likya Kızılbel Merlot-Syrah-Okuzgözü hemde Likya Kızılbel Cabernet Sauvignon-Bogazkere Commended madalya ile ödüllendirilmiştir. 2008 yılı üretimimiz Likya Arykanda Chardonnay ve Likya Arykanda Sauvignon Blanc gümüş madalyadan sonra gelen seal of approval madalyalarını AWC Viyana Uluslararası şarap yarışmasında kazanmışlardır. Böylece Antalya'nın şarabı sloganı ile pazara giren Likya, Antalya'ya kaliteli bir şarap ve marka kazandırmış ve yöresel şarap açığını doldurarak Antalya turizmini beslemeye başlamıştır. Elmalı açısından bakıldığında ise tarım, tarıma dayalı sanayi ve turizm sektörlerini tek çatı altında toplamıştır. Ekonomisi çok zayıf olduğu için yeni bir tarım ürününe çok fazla ihtiyacı olan Elmalı ilçesi geniş tarım alanları ve her türlü ürünün yetiştirmediği kıraç alanlarına yüksek bir katma değer sağlayacak olan bir ürünle tanışmıştır. Bölge geniş olduğu için Dünya ölçeğinde tanınan bir şarap bölgesi olma potansiyeline sahiptir. Antalya'nın arka bahçesi konumdadaki Elmalı bağ turları aracılığı ile ilçeye Turist almaya başlamıştır. Şarap turizmi Antalya Turizm için alternatif bir turizm enstrumanı olduğu gibi turistler içinde bağ ve şaraphane gezisi dışında keşfedilebilecek bozulmamış Anadolu kasabası dokusu, tarihi ev ve konakları, hoş sokakları farklı ambiansı, yöresel yemekleri, tarihi leblebiciler ve şekerçiler çarşısı ile misafirlerini bir kültür turu olarak ağırlamaktadır. Tarıma dayalı sanayi ve Turizm Elmalı ekonomisini çok güçlendirip Antalya'nın gelir düzeyi yüksek ilçelerinden biri haline gelmesini sağlayabilir. Bağcılık istihdam yaratıp köyden kente göçü durdurabilir hatta tersine çevirebilir.

Size Çelikten | We Offer You

Daha Fazlasını Sunuyoruz | More Than Steel

- Yüksek Kalite Standartları | High Quality Standarts
- AR-GE | Development & Research
- Profesyonel Kadro | Professional Team
- Üstün Teknoloji | High Technology
- Sürekli Yatırımlar | Ongoing Investments

57 yılın kazandırdığı tecrübe ile yaşamınızın her karesinde bir TOSYALI ürünü size hizmet eder...

With 57 years of experience, there is a TOSYALI Product at your service in every moment of your life...



+90.326 656 28 90 (pbx) | +90.216 544 36 00 (pbx)
www.tosyaliholding.com.tr



FUAT TOSYALI

Bugünün gençliği; daha iyi yetişmiş, dünya ile daha iyi entegre olabilecek, daha geniş kültürü ve daha çok bilgisi olan, lisan bilen bir gençlik..

Yeni nesil, bilgiye ulaşabilmek için hem teknolojik hem de meslekî tüm kaynakları kullanabilme kapasitesine sahip. Özellikle, iş hayatında bilgidan ziyade daha deneyimli olanların tecrübelerini algılama peşinde.

İşte, iş hayatında yılların tecrübelerini harmanladığı bir eserle yola çıkan Tosyalı Holding, bu zorlu sürecin halkalarını oluştururken, gerek gençlere, gerekse dünya konjonktüründeki tüm bireylere hep örnek oldu.

Deneyimli işadamı, Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı bu meşakettli yolun mimarlığını üstlenirken, gölgesinde koşturduğu yegane kavram 'İnnovasyon'du.. Yani yenilikçilik...

Tosyalı Holding için her şeyin bir başlangıcı vardır.. Koşarken, etrafa bakmamak prensiptir.. Zaman kayıbdır, geriye bakmak..

Ve müşteri kraldır.. Dünya'ya mal olacak her proje de eşsizdir. Ancak, Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı'yı anlamak ve tanımak yolunda yapmamız gereken bazı şeyler var.

Gelin, bu zorlu yokuşun geçmişine uzanalım..

Tosyalı Holding, toplam varlıklar açısından Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları arasında yer alıyor. Baba Şerif Tosyalı'nın 1952'de kurduğu 9 metrekaarelik soba borusu atölyesinden adım adım Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşları arasına yükselen Tosyalı Holding'in ilk gözağrısı Tosyalı Ticaret'e uzanmaktadır.

Fuat, Ayhan ve Fatih Tosyalı kardeşlerin 1990'lı yıllarda bayrağı babalarından devralmalarıyla birlikte hızlı bir büyüme sürecine girilmiş ve grubun sahip olduğu şirketler sektörlerinde Türkiye'nin lider firmaları konumuna gelme başarısını elde etmiştir. Holding'in sahip olduğu şirketler 1.5 milyon m2 arazi üzerinde 300.000 m2 kapalı alanda kuruludur. Tosyalı Holding'in Osmaniye OSB'de 2, İstanbul'da 1 ve İzmir'de 1, İskenderun OSB'de 8 adet olmak üzere toplam 4 ilde 12 adet tesisi bulunmaktadır. Tosyalı Holding Çatısı altında her biri kendi sektöründe lider firmalar olan Tosçelik Profil ve Sac Endüstrisi A.Ş., Tosyalı Demir Çelik A.Ş. ve Tosçelik Granül San. A.Ş. olmak üzere 3 üretim şirketi ve grubun yurtiçi ve yurtdışı ticari faaliyetlerini yürüten Tosyalı Metal ve Tosyalı Dış Ticaret A.Ş. olmak üzere iki ticaret şirketi bulunmaktadır.

Yakın tarihte kurulan firmalar olmalarına rağmen İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) "Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu" 2007 yılı Üretimden satışlar raporunda, Tosçelik Profil ve Sac End. A.Ş. kuruluşunun 11. yılında 68. sırada, Tosyalı Demir Çelik A.Ş ise kuruluşunun 16. yılında 163. sırada yer alma onurunu taşımışlardır. Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, yapmış olduğu yatırımlar ve gerçekleştirdiği istihdamlarla; eğitim, sağlık ve toplumsal alandaki hizmetlerinden dolayı "TBMM Üstün Hizmet Ödülü" almaya layık görülmüştür. 05 Nisan 2007 tarihinde TBMM'de düzenlenen törenle ödülü takdim edilmiştir.

Fuat Tosyalı ayrıca, 2008 yılında Dünya Gazetesi tarafından "Yılın İşadamı" olarak seçilmiştir. Tosçelik Profil ve Sac Endüstrisi A.Ş. Grubun en büyük şirketidir. Şirketin Türk boru-profil pazarında % 20-25 civarında bir payı bulunmaktadır. Şirket 2009 yılında alanında Türkiye'nin en yüksek kapasiteli ve en modern tesisi olan Osmaniye Spiral Boru üretim tesislerini devreye almıştır.

Tosçelik'in Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi'nde, grubun kullanmakta olduğu ithal rulo sac ve profil üretimine uygun özel kesitli küçük demirin yurtiçinden ikâmesi amacı ile yaklaşık 1 milyar \$ bütçeyle yaptığı 2 milyon ton/yıl kapasiteli Yapısal Çelik Üretimi yatırımı ise demir/çelik sektöründe bir şaheserdir..

Bu yatırımla birlikte Tosyalı Holding şirketleri sektöründe bir ilki başarmış ve tam entegre bir yapıya ulaşarak, Türkiye'nin cari açığına pozitif yönde 1 milyar \$ katkıda bulunacak bir mirası Dünya'ya ilan etmiştir.

İstihdam sayısıyla 2500'i bulan firma bu gelişme sonrasında, tek ekonomik birim ve tek çatı prensibi ile Tosyalı Holding'in ayrı işletmelerindeki ortak fonksiyonların bir merkezden yönetimi sektördeki pozisyonunu daha da güçlendirecektir. Tosçelik A.Ş. Osmaniye'deki tesislerine 13 km. mesafede Erzin Burnaz Mevkii'nde liman, tersane ve gemi bakım hizmetlerini birlikte yürütecek. Osmaniye ve GAP bölgesinin ihtiyaçlarına cevap verebilecek şekilde 6-10 milyon ton/yıl elleçleme kapasiteli liman ve Ceyhan bölgesindeki gemi trafiğine bakım onarım hizmeti verebilecek nitelikteki liman kompleksi projesinin ön izin çalışmaları tamamlanmış ve onay çalışmaları devam etmektedir.

İşte bu noktada Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı önemli bir hatırlatma yapmıştır: "Biz ürün gamı açısından bu işin süpermarketiyiz. Krizlerde birçok ürünü bir arada bulmak ve azar azar almak isteyen müşterinin tek adresi biziz. Bu yüzden krizlerde bizim tercih edilme oranımız çok daha fazla olmaktadır." Anadolu sermayesinin amiral gemilerinden Tosyalı Holding'te her işin bir misyon ve vizyon açıklaması vardır. Tosyalı Ailesi'nin Dünya'ya bakış açısına işaret eden bu vurguyu Osmaniye açılışında kamuoyuyla paylaşan Başbakan Sayın Recep Tayyip Erdoğan şöyle demiştir;

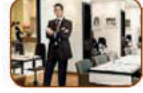
"Böylesine ayrıcalıklı bir tesisin ülkemizde inşa edilmesinden ötürü duyduğum mutluluk ve gurur büyüktür. Bu tesis Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi'ni taçlandırın bir eser olarak tarihe geçmiştir. Tosçelik Osmaniye tesislerinin başmimarı olan Tosyalı kardeşleri yürekten tebrik ediyorum. Kendileriyle ne kadar gurur duysak azdır," Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı'nın gençlere hep nasihatı olmuştur. Gerek, ABD'deki John Hopkins Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde gerekse, Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi ve daha birçok akademik kurumlarda gençlere hep şu tavsiyelerde bulunmuştur:

"Sevgili Gençler..

Lütfen kendinizi, yaşınızı, ve yaptıklarınızı küçümsemeyin.. Emin olun, okumak ve ilim sahibi olmak uğruna verilen emekler asla zayi olmaz.

Geleceğe güvenle yürüyebilmek için geçmişi çok iyi bilmek ve geçmişte yaşanan hatalardan ders çıkarmak gerekir."

Kafecan, Douwe Egberts Cafitesse sistemini mükemmel servis ve hizmetleriyle sunarak,



İşinizin rahat şekilde ilerlemesine olanak tanır.



En efektif kahve çözümlerini önerir.



Kahve çeşitlerinde kaliteyi ve deneyimi sunar.



Beklentilerinizi başarıyla karşılar.

Günümüzde fark yaratmak için her zaman büyük fikirlere ve buluşlara ihtiyacınız olmayabilir. En yüksek standartlarda hizmet & ürün sağlamak en uygun fiyata kaliteyi sunmak, yenilikçi fikirleri araştırıp hızla uygulamaya koymak başarıyı yakalamak için yeterli olabilir.



Cafitesse Concept

 kafecan

Cafitesse, 100% saf kahve Üretimi sırasında hava ile temas etmez Aroma ve kalite kaybı olmaz



Cafitesse Concept

 kafecan

1998 yılında kurulan Kafecan, DOUWE EGBERTS bünyesi altında bulunan markaların Cafitesse, Contenta, Piazza d'Oro ve Senseo'nun Türkiye distribütörüdür. Douwe Egberts 1753 tarihinden beri 250 yıllık kahve deneyimi ile global pazarda kahve hizmetleri vermektedir. Merkezi Hollanda'da olan şirket 1978 yılında Sara Lee ile işbirliği yaparak yıllık cirosunu 6 milyar Euro'ya çıkarmıştır.



1998 yılında bu ürünü Kafecan Türkiye'ye getirdiği zaman turizm sektöründe kahve teknolojilerinden bahsetmek mümkün değildi. Cafitesse sistemi ile Türkiye'de ilk defa toplu tüketim noktalarında, yüksek teknolojiye sahip makinelerle, yüksek kaliteli kahve ve yüksek kaliteli çay sunmak imkânı olmuştur. Aynı zamanda bu sistem işletmelere verimlilik, ekonomiklik getiren bir sistemdir.

Kafecan, Cafitesse sistemi ile Birinci sınıf kalitede, en iyi fiyatla, her fincanda aynı kalitede, artıksız kahve sunumunu, tam anlamıyla maliyet kontrolünü, ücretsiz danışmanlık ve 24 saat teknik servis hizmetleriyle sektörde ilkleri uygulayarak rekabette ölçüleri değiştirmiştir.

Kafecan yönetimi bu süreci, Mükemmellik Eşdeğer Bir Yönetim anlayışı ile İnsan kaynakları yönetimine: Başarı veya başarısızlık personelin kalitesine bağlıdır. Maliyete: Kazanç, mevcudiyetin tek ölçüsüdür. Şirketlerin büyümesini ve çalışmasını sağlar. Mal yönetimine: Hızlı ve verimli çalışmak, makine yapılarının işlevselliği ve bakımını yapan cihazların donanımlı oluşunun ölçüsüdür. Pazarlama ve halkla ilişkilerde önem vererek yönetmektedir.

Kafecan; Kalite, İnsan Kaynakları, Servis ve Kost Kontrolüne odaklanarak, günümüzün inanılmaz rekabetsel pazarı içinde pozisyon alabilmektedir. Yıllar içinde ürün yelpazesi ve Pazar payında büyük gelişmeler kaydetmiştir.

Piazza d'Oro ile mükemmel bir fincan espresso ve Cappuccino sunmanın ötesinde Amaç, kahve dünyasının kapılarını ve onun heyecan dolu aktif yaşamını müşterilere ve onların vasıtasıyla da değerli tüketicilere sunmaktır. Senseo ile Philips ve Douwe Egberts'in ortak bir çalışması olarak dizayn edilen, ev ve ofisler gibi küçük operasyonlar için çözüm ortağı olan bir konsepti satışa sunmuştur. Bir Porsiyonluk Seçenekler ile de Kafeinli ve Kafeinsiz Instant Kahve, Sıcak Kahveli Çikolata, Sıcak Çikolata, Cappuccino ile de pratik çözümler yaratarak hizmet vermektedir.

Kafecan ağırlık olarak toplu tüketim noktalarını hedeflediği için 5 yıldızlı otel segmenti ve hava limanlarında %60 Pazar payına sahip olarak yılda 35 milyon fincan kahve satmaktadır. Amaç sadece en iyi kahve firması olmak değil, aynı zamanda bölgedeki diğer kahve firmalarından farklı olmaktır.

Bunu da; En iyi fiyatla, Servis ve Üründeki yüksek standartları oluşturarak, Yenilikçi fikirler için devamlı araştırma yaparak ve uygulamada hızlı olarak, Paranın karşılığının en iyi şekilde alınmasını sağlayarak başarmaktadır.

 kafecan



EMİN ÇAKMAK

İlkokulu, 25 Mart Oltu ilköğretim Okulu'nda okudum ve 1979'da tamamlayarak, babamın Türk müteahhitlerine taşeronluk yaptıği Libya'ya giderek geri kalan öğrenimlerimi, Libya'da, orta ve lise eğitimimi, Libya Aziziye Okulu'nda 1985'de tamamladım. Libya AL-Fatih Üniversitesi İktisadi İlimler Fakültesi'nden 1990 yılında mezun oldum. Konuştuğu Yabancı Lisanslar:Araçça ve İngilizce Üniversite döneminde:1985-1990 yılları arasında Turist rehberliği yaptım. Askerlik görevini 1990-1991 yıllarında tamamladım. Ticari faaliyetlerime 1992 yılında başladım ve aşağıdaki firmalarda kurucu ortak olarak yer aldım:
Hello Seyhat Acentası A.Ş firmasının kurucu ortağı (A Grubu 2373) Türsab üyesi :1992
Temkor Moskova Dış Ticaret A.Ş Rus ortaklı kurucu ortağı :1992
Eurotem Bulgaria Dış Ticaret A.Ş Bulgar ortaklı :1994
Ekorad Isı Değiştiricileri Sanayi ve Ticaret A.Ş Malta Cumhuriyeti Yabancı ortaklı Kurucu ortağı :1997
Malta Hava Yolları Türkiye Temsilciliği :1997
Malta Turizm Bankalığı Türkiye Temsilciliği :1997
Aurora Türk A.Ş Türk Alman yabancı sermayeli kurucu ortağı :2002
Camellot Air Travel A.Ş aile şirketi Türsab Üyesi :2003
Sosyal Faaliyetler çerçevesinde üye olduğum Kuruluşlar ve Dernekler:
Kore-Türk Dostluk ve İşbirliği Derneği YK üyesi :2005
Eşit Hayat Hakkı Platformu Kurucu Başkan Yardımcısı :2006

Dünya Tuvaletler Birliği Türkiye Kurucu Başkanı :2006
TÜRSAB Dış ilişkiler Komitesi Başkan Vekili :2006-7
TÜRSAB Engelliler için Engelsiz Turizm komitesi YK Üyesi :2006-7
TÜRSAB Sağlık Turizm Komitesi YK Üyesi :2006-7
DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu)
Türk-Ortadoğu İş konseyleri YK üyesi :1994
Türk-AB İş konseyleri YK üyesi :2007
Türk-Körfez İş Konseyleri YK üyesi :2008
TOBB(Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği)
Turizm Meclis Üyesi :2006
Engelliler Komitesi Üyesi :2006

TITC Türk-Hindistan Turizm Konseyi Kurucu Başkanı :2007
THTDC-Türkiye Sağlık Turizmi Geliştirme Konseyi Kurucu Başkanı :2008
TATC Türk-Amerikan Turizm Konseyi Kurucu Başkanı :2009
TMTC Türk-Ortadoğu Turizm Konseyi Kurucu Başkanı :2009
TETC Türk-Avrupa Turizm Konseyi Kurucu Başkanı

Aktif Ticari Görevleri:
Hello Turizm A.Ş Genel Müdür
Malta Hava Yolları G.M Yrd.
Aktif Sosyal Görevlerim:
TITC Türk-Hindistan Turizm Konseyi Kurucu Başkanı
THTDC Türk Sağlık Turizmi Geliştirme Konseyi Kurucu Başkanı
WTAA Dünya Tuvaletler Birliği Medisi Türkiye Kurucu Başkanı
TOBB/DEİK-Türk İnan İş Konseyi Başkan Vekili
TOBB/DEİK-Türk Kuveyt İş Konseyi Başkan Vekili
TOBB/DEİK-Türk Malta İş Konseyi YK Üyesi
Eşit Hayat Hakkı Platformu Başkanı
TATC Türk-Amerikan Turizm Konseyi Kurucu Başkanı
TMTC Türk-Ortadoğu Turizm Konseyi Kurucu Başkanı
TETC Türk-Avrupa Turizm Konseyi Kurucu Başkanı

Geçmiş 5 yıllık Sosyal ve Tanıtım Faaliyetleri:
Türk İnan Otomotiv Çalıştayı Organizasyonu 2 Mayıs 2005 Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen katılımı ile Tahrın Ticaret Odası
Türk-İnan Turizm Çalıştayı Organizasyonu Kasım 2005 İnan Cumhurbaşkanlığı Yardımcısı Sn. Meşai katılımı ile İstanbul TÜRSAB
Hyundai Türkiye yatırımına Desteklemek amaçlı Kore-Türk Karma parlamenter eş Başkanı Sayın Shim, Jae-Duck ile Yalova ziyareti ve Medis başkanımız sayın Arınçla
Toplantı organizasyonu Yalova Ocak 2006.

Türkiye turizmini tanıtım projesi kapsamında 25 Tunuslu acentayı İstanbul'da ağırlayarak Tanıtım ve sektörler arası çalıştay Organizasyonu Mayıs 2006
Turizm bakanımız Atilla Koç'un Himayesinde Özel sektörün İnan ziyareti ve Turizm çalıştayının organizasyonu Haziran 2006
Türkiye Sağlık ve SPA turizminin tanıtımı projesini başlatarak Kuveyt ülkesi acentalarına tanıtımı gezisi organizasyonu Temmuz 2006
Karadeniz bölgesinin Turizmde açılması ve tanıtım projesini başlatarak 15 kuveytli basın mensuplarının bölgede ağırlayarak bölgenin ünlü tanıtımları Ağustos 2006.
Kuveytli yatırımcıların Türkiye'ye çekilmesi projesi kapsamında Kuveyt'te basın mensuplarına ve tanınmış iş adamlarına Türkiye'deki tüm sektörlerin gelişmesi ve yabancı sermayenin son iki yıldaki son gelişmelerinin toplantısı Kuveyt JW Marriott oteli 22 Ağustos 2006.
Temiz tuvaletler projesi kapsamında DTB Türkiye ofisinin kurulması çalışmaları ve örnek tuvalet proje çalışmaları başlatılmıştır Ağustos 2006.
G.Kore İCU üniversitesi ile Bahçe şehir üniversitesi arasında Kardeş üniversite ve öğrenci değişim anlaşması yapılmasının organizasyonu 15 Ağustos 2006.
G.Kore Gyonju şehri ile Mardin şehrimizin kardeş şehir yapılması için ön toplantı organizasyonu 15 ağustos 2006.
Türkiye Turizminin son yaşanan Bombalardan etkilenmesi ve iptallerin başlaması nedeni ile etkin tanıtım amacı ile G.Koreyi ziyaret ederek desteklerinin devam etmesi
amaçlı büyük tur operatörleri ile toplantı Seul ve pusan şehirleri 13-21 Eylül 2006
Türkiye Golf turizminin tanıtılması projesini başlatarak 21-27 Eylül tarihleri arasında 25 Koreli golf acentası ile magazin yazarlarının İstanbul ve Antalya'da ağırlanması
ve Golf sahalarının tanıtımı yapıldı. Eylül 2006.
Türkiye Engelsiz Turizm tanıtımı amacı ile Yunanistanda düzenlenen ENAT Avrupa engelsiz Turizm Network Çalıştayına Katılım Ekim 2006
Türkiye Turizminin etkin tanıtılması Projesi kapsamında Kore uluslar arası fuarına Türkiye'yi temsilen katılım gerçekleştirildi 16-19 Kasım 2006
Türkiye Turizminin etkin tanıtılması Projesi kapsamında Sayın Atilla Koç'un himayesinde Hindistan ziyareti ve Türkiye Turizm günleri organizasyonu gerçekleştirildi 22-26 Kasım 2006
Türkiye Sağlık Turizmini tanıtım amaçlı Sağlık Bakanlığının himayesinde Bahreyn ülkesini özel sektörle birlikte ziyaret edilmesi ve sektörel çalıştay düzenlenmesi
organizasyonu gerçekleştirildi 26-29 Aralık 2006.
Türkiye Sağlık Turizmini desteklemek amacı ile ortadoğudan 125 Sağlık turizm acentası ve Basın mensubunun türkiyede ağırlanarak hastanelerimizin ve Termal tesislerimizin ziyaretleri gerçekleştirdi 26-29 Ocak
Türkiye Incentive ve Kültür Turizmini desteklemek Amacı ile Hindistandan 40 Tur Operatörü ve basın mensuplarını İstanbul, Kapadokya, Konya, Antalya'da ağırlanması
gerçekleştirdi 22-31 Mart 2007
Türkiye Sağlık Turizminin Kuveyt'de etkin tanıtılması amacı ile Kuveyt Sağlık Bakanı ve heyetinin İstanbul'a ağırlanması gerçekleştirdi 18-20 Nisan 2007
Komşu ülkelereimize Alışveriş Merkezlerimizin Tanıtılması projesini İTO, İstinye park ve Kapalı çarşı Derneği) işbirliği ile hayata geçirdi Mayıs 2007
Türkiye Turizminin etkin tanıtılması amacı ile İnanın 5 büyük şehrinde Çalıştaylar düzenledi 22-27 Mayıs 2007
Türkiye Sağlık Turizminin Kuveyt'de etkin tanıtımı için Kuveyt sağlık bakanlığı teknik heyetin ağırlanması 9-20 Haziran 2007
Türkiye Sağlık Turizminin Kuveyt'de etkin tanıtımı için Kuveytli 16 gazetecinin ağırlanması 22-29 Haziran 2007
Türkiye İnan Turizm İşbirliği Formu İnan Odalar birliği başkanı katılımı ile gerçekleştirildi Temmuz 2007
Türkiye Turizminin etkin tanıtılması amacı ile Malta Cumhuriyetinde Türk Turizminin tanıtılması ve kültürel faaliyetleri düzenlendi. 6-9 Eylül 2007
Türkiye Turizminin etkin tanıtılması amacı ile Hindistanın 5 büyük şehrinde Turizm Çalıştaylarının TITC ile organize etti. 8-17 Şubat 2008
Türkiye-Kuveyt Sağlık Turizm ilişkilerinin geliştirmek ve güçlendirmek adına Sağlık Bakanımız Sayın Prof. Dr.Recep AKADAĞ himayelerinde Türkiye-Kuveyt Sağlık Turizm
Forumu düzenledi. Şubat 2008 - Muhtelif Körfez Ülkelerinden Akdeniz ve Ege bölgelerimizin tanıtımı için Tur operatörlerinin ve Basın mensuplarını ağırladı. Mart-Nisan
2008 - Muhtelif körfez ülkelerinde Doğa turizminin tanıtılması için tur operatörlerini ve basın mensuplarının Kayseri, Develli, Kapuz Baş Şelaleleri ve Kapadokya tanıtımını
yaptı. Haziran 2008.

TITC organizasyonu ile Hindistan'dan 40 tur operatörü davet edilerek İZMİR, PAMUKKALE ve İstanbul İlimiz tanıtıldı Temmuz 2008
Türkiye tanıtım faaliyeti ASTA Orlando ABD Eylül 2008 - Türkiye MICE tanıtım faaliyeti ME & TE CHICAGO Eylül 2008
Türkiye Kültür ve Gurme Turlarının tanıtılması amacı ile Amerika dan 10 tur operatörü ve 2 basın mensubunu ağırladı, İstanbul,İzmir,Pamukkale,Konya ve Kapadokya
bölgeleri tanıtılmıstr Ekim 2008
Türkiye tanıtım faaliyeti Las Vegas Luxury Travel Aralık 2008 - Türkiye tanıtım faaliyeti USTOA Konferansı Palm Spring Aralık 2008
Türkiye-Kuveyt İş Formu 11-13 Ocak 2009 - İnan Turizm Fuarı katılımı 13-16 Ocak 2009
Avustralya Turizm Konferansı katılım AU Turizm Bakanlığı davetlisi olarak 17-29 Ocak 2009
TITC ile Hindistan Bombay ve Delhi OTM turizm Fuarına ve Ahmedabad ile Hyderabad workshoplarına katılım 5-15 Şubat 2009
G.Kore Golf turizm Fuarı 24-Şubat 02 mart 2009
Chicago Türk-Amerikan Ticaret Odası TADAM kongresinde Sağlık Turizmde yatırım konulu sunum 14 Mart 2009
Moskova MICE fuarına katılım 17 Mart 2009 - Chicago Türkiye sağlık turizm Forumu 16 Nisan 2009
7 Körfez ülkesinde Türkiye Turizminin tanıtılması workshopları 25 Nisan 4 Mayıs 2009
Türkiye'nin Hindistan pazarında etkin pazarlanması için Miss India 2009 güzelliklerinin Türkiye'de ağırlanması 12-20 Mayıs 2009
Türkiye Din Turizminin etkin tanıtılması için Chicago da Din adamlarının katılımı ile Din Turizm semineri ve eğitim verilmesi 26 Mayıs 2009
Los Angeles Sağlık Turizm Kongresi katılımı 26-28 Ekim 2009
Hindistan'ın 12 büyük tur operatörünü İstanbul tanıtımtz 12-15 Kasım 2009 - Türkiye'nin Finlandiya ve Estonya'da tanıtılması workshopu 8-12 Kasım 2009
Finlandiya'nın 17 büyük tur operatörünün İstanbul'da ağırlanması ve Türkiye'nin tanıtılması eğitim semineri ve workshopu 18-21 Kasım 2009
Kafkasya bölgesi ülkeler arası turizm işbirliğinin artırılması amacı ile İstanbul da GTZ vakfı ve Usaid işbirliği ile workshop ve işbirliği toplantısının düzenlenmesi ve
Yönetilmesi 12-14 Aralık 2009
Cumhurbaşkanımızın Kuveyt ziyareti vesilesi ile Türkiye Kuveyt Sağlık Turizm işbirliğinin tamamlanması 19-22 Aralık 2009
Türkiye Golf Fuarının Amerikan pazarında etkin tanıtılması için 57. PGA golf fuarına iştiraki ve tanıtımı 26-28 Ocak
Türkiye Turizminin Hindistan da tanıtılması için 5 büyük şehri olan Delhi, Bangalore, Chennai, Pune ve Bombay şehirlerinde,1276 Hintli Tur operatörüne destinasyon
eğitimlerinin verilmesi ve workshop yapılması 28 Ocak -6 Şubat 2010
Cumhurbaşkanımızın Hindistan ziyareti vesilesi ile Türkiye Hindistan turizm işbirliğinin tamamlanması 7-13 Şubat 2010
Antalya Bölgesi sağlık turizminin gelişmesi için Anfaş Hetex fuarına Alot desteği ile katılım ve destek verilmesi 4-6 Mart 2010
Erzurum Üniversitesi 2011 kış oyunlarının tanıtılması amacı ile Berlin ITB fuarına katılım ve etkin tanıtım 10-14 Mart 2010
Kafkasya bölgesi ülkeler arası turizm işbirliğinin artırılması amacı ile ITB fuarında GTZ vakfı ile workshop ve işbirliği toplantısının düzenlenmesi ve yönetilmesi 13 Mart
2010



HASAN ATLI

Biz insanlar yeryüzünde gelmiş geçmiş milyonlarca canlı türlerinden biriyiz. İçinde yaşadığımız dünya dediğimiz gezegen sonsuz uzayda şu ana kadar bilebildiğimiz üzerinde yaşanan minik bir kum tanesidir. Etrafımızdaki her olay başlı başına üzerinde düşünülmesi gereken hayretlerimizin ötesinde muhteşem olgulardır.

Bazen bir fil de insanları düşündürüyor, o dev Filin milyonlarca daha minyatürü küçük bir mikrop da insanı ürpertiyor. Yaşadığımız gezegende gördüğümüz her şey düşüncelerimizi acizleştiren olaylardır. Bazen huşu içinde ürperirim. Bir metrekarelik bir alanda ekşi bir turunç, tatlı bir şeker portakalı, bir nar, bir greyfurt nasıl oluyor? Diye donup kalıyorum.

Herhalde Veysel baba da dehşet içinde kalmış olacak ki, uzun ince bir yoldayım, gidiyorum gündüz gece diye, bilinmezliğin çaresizliğini dile getirmiş. Muhteşem yeryüzünün her olayı başlı başına muhteşemdir, görkemlidir. Yeryüzü dediğimiz biz insanlara büyük gelen dünyamızdan kimler geldi, kimler geçti acaba? Yaşamımızı geçirdiğimiz bu güzel gezegende bir insanlardan önce de milyonlarca yıl yaşamış canlı komşularımız vardı. Onlar, yeryüzünü terk edip gittiler. Köpekbalıklarının 400 milyon yıldır yeryüzünde var olduğu söyleniyor. Komşu vilayetimiz Burdur da bulunan bir fosilin 10 milyon yıl önce yaşamış Fillerin atası olduğu saptanıyor. Bu rakamların yanında biz insanların ömrünü ele aldığımız zaman varın gidin gerisini siz hesaplayın.

Biz yeryüzünün en yeni konuklarındanız. Ve burada hayatta kalmasını şu ana kadar becerebildik. Eğer, bu gün insanlık yeryüzünde var ise, 100 binyıl önce yaşamış insan atalarımıza borcumuz var. Hayal edemeyeceğimiz zaman süreçleri öncesi yeryüzünde bir şekilde ayakta kaldık. Bu durumu insanların kendi zayıflıklarından dolayı birlikte yaşamasına birbirlerinin işlerini kolaylaştırmasına borçludur.

İnsanlık tarihinde zaman zaman bizlerin hayallerinin çok ötesindedir. 100 binlerce yılın ötelinde 10 bin yılın -20 bin yılın ne önemi olabilir. İnsanlığın bilinen son 8-10 bin yılı dünyada var olma süresinin saniyesi değil, salisesi bile değildir. Ama bu çok kısa sürelerde insanlık çok yol almıştır. Mağara kovuklarından artık uzayın derinliklerine yelken açmıştır. Bu doğayı yine doğanın imkanlarıyla çözmesi sayesinde olmuştur. Yeryüzünde her insanın dün olsun, bu gün olsun bir hayat hikayesi vardır. Bu hayat hikayelerimiz sayesinde bu günlere gelebilmişizdir.

Yüzlere yıl önce yürüyerek 2 yılda gidilen bir yere insanlar 4-5 saatte gidileceğini asla hayal edemezlerdi. Eğer bu günlerde hızlı tren saatte 400 km. hıza çıkmışsa eminim biz ölümlü insanların yaşadığı zaman sürecinde 2 bin – 3 bin km ye de ulaşacaktır.

İnsanlar kartopu misali birbirinin yumağına hep çoğaltarak bu günlere gelmiştir ve daha ilerilere gitmeye devam edecektir. Hepimiz bir şekilde insanlığın geçmiş mirasından ve bu günkü zenginliklerinden yararlanıyoruz. Bir şeyler olarak, bir şeyler vererek yaşam da sürüyor.

Milyonlarca insan gibi ben de bu alışverişin içinde bazen fırtına, bazen meltem, bazen tayfunları yaşayarak bu günlere geldim. 1980'e kadar yurdumun değişik lise ve ortaokullarında Sosyal Bilimler Öğretmenliği yaparken, 1980 12 Eylül'ündeki kesintiden sonra, pazarcılık, özel ders, kahvecilik gibi bir dizi işi yaşam denizinde değerlendirdikten sonra 85 sonu ülkemizde ivme kazanan Turizm dünyasına bölgemizin yapısından dolayı çok sorun olan sivrisinek, karasinek, hamamböceği ilaçlaması yaparak atıldık.

Zaman içinde değişen dünya dengelerinde rantabilitenin ön planda olduğu alışlagelmiş kamunun yaptığı işleri daha pratik, daha hızlı, daha kaprissiz yaparak Ege ve Akdeniz koridorunda haşere mücadelesini detaylandırdık. Buna paralel olarak otellerin çöplerini çektik. Çöpler çekilirken bozulan çöp kamyonlarının pratik olması için işlerin disiplini aksamaması için tamir ekibimizi oluşturduk. 10 yıllık bir süreçte çöp konteynrlarımızın pistonu da dahil kendimiz yapmayı başararak, Sanayi Ticaret Bakanlığı'ndan ruhsatımızı alarak piyasaya sürdük.

Her gün küçülen minik dünyamızda hızlı etkileşim sonucu çevre konusunda da ülkemizdeki gelişmelere paralel Ambalaj Atıkları konusunda belgelerimizle hizmetlerimizi taçlandırdık. Şu an kendi karton preslerimizi kendimiz imal ettik. Bunun yanında daha önce çok ilkel bir şekilde çöplüklerde imha edilen kaçak içkileri kırarak, tamamen piyasaya sürülmesini önledik. Bu yaptığımız şişe kırma makinesiyle, 2009 yılı hizmet dalında Ansiad Girişimcilik ödülünü aldık.