



GENÇ GİRİŞİMCİLİK

ALTINKEPENK SİNEMA ATÖLYESİ ANKARA VE İSTANBUL'DA



Emlak Katılım Bankası Genel Müdürü Nevzat BAYRAKTAR:
Türkiye'nin öncü ve yenilikçi bankası olmayı hedefliyoruz.



OSTİM Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat YÜLEK:
OSTİM Teknik Üniversitesini 3. nesil olarak tasarladık.



KOSGEB Başkanı Prof. Dr. Cevahir ÖZKURT:
KOSGEB genç girişimcilerin daima yanındadır.



'Esnaf' İşadamları ve Esnafiler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Varis XHEJANI:
Üyelerimizin ihracat kapasitelerini artırmak önceliğimizdir.

NEOVA' dan yeni bir hizmet!
SİGORTA

WWW. **hasarliaracsatis**
.com

“hasarlı araçları doğrudan satın alabileceğiniz yeni adresiniz”



GÜVENLİ SATIŞ
ÜCRETSİZ ÜYELİK
ŞEFFAF İHALE SİSTEMİ
EKONOMİK ARAÇ ALIM



armada GRANNOS

Thermal Hotel & Convention Center

indirimleri
kaçırmayın!



Rezervasyon ve Bilgi için:

444 7 490

Medrese Mah. Şehitler Cad. No: 10
Haymana-ANKARA

Bir Yetime de





“SİZ”

Sahip Çıkın



CANSUYU

Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği

    / cansuyuderneği

www.cansuyu.org.tr

444 66 39



YILIN İÇECEK MARKASI ÖDÜLÜ

13. YILIN EN'LERİ ZİRVESİ ÖDÜL TÖRENİ

İçerdiği doğal mineraller sayesinde vücut direncini artırmaya ve bağışıklık sistemini güçlendirmeye yardımcı olan, lezzeti kadar faydalarıyla da ön plana çıkan Beypazarı Doğal Maden Suyu, maden suyu sektörünün lider firması olarak bu ödülün sahibi olmaya layık görüldü. Bizi tercih eden tüm tüketicilerimize teşekkür ederiz.



Beypazarı
Karakoca®



www.beypazarimadensuyu.com.tr

444 3 223



ESDER

**ESDER (Esnaf ve Sanatkarlar Derneği) ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ
MAHMUT ÇELİKUS**

**GENEL YAYIN YÖNETMENİ
AHMET CİHAT ÇELİKUS**

**SORUMLU
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
MEHMET ÇETİN**

YAYIN KURULU
PROF. DR. MAZHAR BAĞLI
PROF. DR. OSMAN ALTUĞ
DOÇ. DR. MUSTAFA ORÇAN
İBRAHİM VELİ
MUSTAFA ÖZEL

YÖNETİM ADRESİ:

İSTANBUL CAD. SOYDAŞLAR SK.
NO: 19/6 KAT: 4 ULUS/ANKARA
TEL: (0312) 310 47 97 FAKS: (0312) 310 47 98
WHATSAPP İHBAR NUMARASI: (0549) 310 4797
www.esder.org.tr
esnafvesanatkarlar@gmail.com
esdergenelmerkez@hotmail.com

[f](#) [t](#) /ESDER97

[v](#) / Esnaf ve sanatkarlar genel merkez

GRAFİK - TASARIM:

İBRAHİM SAĞLAM - (0532) 460 96 41

BASKI: SEĞMEN MATBAACILIK SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TURGUT ÖZAL BULV. ZÜBEYDE HANIM MAH.
NO: 4-B İSKİTLER-ALTINDAĞ/ANKARA
TEL: (0312) 342 51 80-81
e-mail: segmenajans@gmail.com

BASKI TARİHİ: 10.12.2020

YAYIN TÜRÜ: SÜRELİ YAYIN
ISSN: 1306-2778

KEPENK dergisine gelen yazıların yayınlanma hakkı dergiye,
yayınlanan yazıların sorumluluğu ise yazarlara aittir.
Yazı ve resimler kaynak gösterilerek iktibas edilebilir. Dergimiz
basın ve meslek ilkelerine uyar.

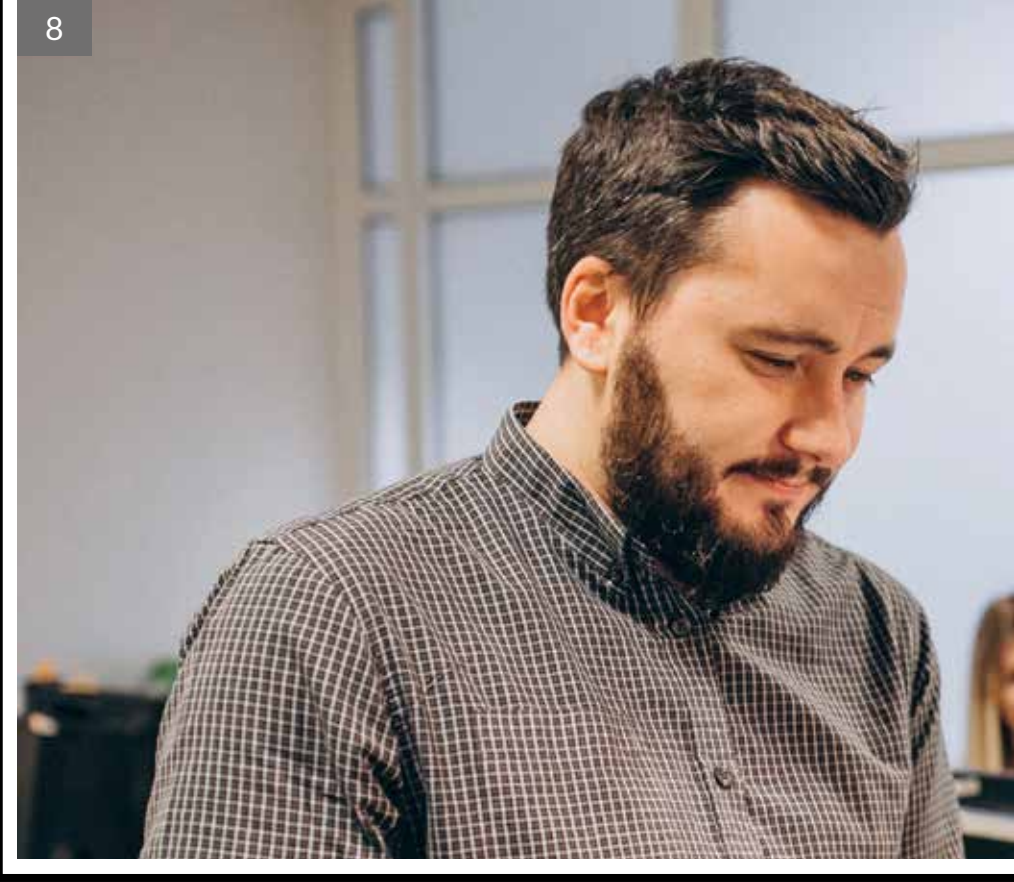
ÜCRETSİZDİR

REKLAM İNDEKSİ

| | |
|------------------------------------|---------------|
| NEOVA SİGORTA..... | Ön İç Kapak |
| HİCRET ŞEKERLEME | Arka İç Kapak |
| VAKIF KATILIM | Arka Kapak |
| ARMADA GRANNOS THERMAL HOTEL | 1 |
| CANSUYU..... | 2 |
| BEYPAZARI MADEN SUYU..... | 3 |
| ALTINKEPENK SİNEMA ATÖLYESİ..... | 6 |

İÇİNDEKİLER

8



| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| BAŞKANDAN..... | 7 |
| GENÇ GİRİŞİMCİLİK..... | 8 |
| HONDA'NIN KURUCUSU SOİCHIRO HONDA: BAŞARIMIN ANAHTARI: İNANÇ VE AZİM..... | 14 |
| KOSGEB BAŞKANI PROF. DR. CEVAHİR ÖZKURT: KOSGEB GENÇ GİRİŞİMCİLERİN DAİMA YANINDADIR..... | 16 |
| OSTİM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ PROF. DR. MURAT YÜLEK: OSTİM TEKNİK ÜNİVERSİTESİNİ 3. NESİL OLARAK TASARLADIK | 20 |



GENÇ GİRİŞİMCİLİK

EMLAK KATILIM BANKASI GENEL MÜDÜRÜ
NEVZAT BAYRAKTAR:
TÜRKİYEİNİN ÖNCÜ VE YENİLİKÇİ BANKASI
OLMAYI HEDEFLİYORUZ.....24

'ESNAF' İŞADAMLARI VE ESNAFLAR DERNEĞİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
VARİSXHEJLANİ:
ÜYELERİMİZİN İHRACAAT KAPASİTELERİNİ
ARTIRMAK ÖNCELİĞİMİZDİR.....28

ESDER ELAZIĞ ŞUBE BAŞKANI,
ÖZDEMİR İNŞAAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI
AHMET ÖZDEMİR:
SEVGİ, KARDEŞLİK, ÜRETİM VE PAYLAŞIM
TEMEL HEDEFİMİZDİR..... 32

ESDER GENEL MERKEZİ YÖNETİM KURULU
ÜYESİ, ORION TANITIM SAHİBİ
MUSTAFA BAŞPEHLİVAN:
HELAL KAZANÇ ŞİARIMIZDIR..... 36

YAZAR, AİLE VE SOSYAL YAŞAM DANIŞMANI
ASLI HATİCE ERSOY:
MISRALARLA İYİLEŞME TEVEKKÜLÜN
ŞİİR KİTABIDIR.....40

ALTINKEPENK SİNEMA ATÖLYESİ
ANKARA VE İSTANBUL'DA.....44

ESNAF DEYİMLERİ.....48



36



28



32



40



ALTINKEPENK

Sinema Atölyesi

18 Ekim - 20 Aralık

Yönetmenlik

Ses - Işık

Oyunculuk

Senaryo

Kurgu



Yüzyüze ve

Online

Ücretsizdir.



Yüzyüze ve Online Katılmak için
Detaylı Bilgi ve Başvuru:

☎ 0 312 310 47 97

✉ altinkepenk@gmail.com

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından desteklenmiştir.

GENÇ GİRİŞİMCİLİK

Bu sayımızda “Genç Girişimcilik” konumuzla birlikteyiz. Hepimizin bildiği gibi girişimcilik; yeni pazar, ürün ve/veya süreç fırsatlarını tespit ederek, bunlardan faydalanmak amacıyla bir iktisadi faaliyetin başlatılma veya genişletilme çabasıdır. Girişimci; zaman, fikir ve diğer kaynaklarını kullanarak yatırım yapar ve risk ve belirsizlik içeren bir faaliyet başlatır. Bu süreçte yeni iş imkânlarını şekillendirir, kaynakları iyi değerlendirir ve içinde bulunduğu ekonomik, sosyal, kültürel ortamı etkiler.

Genç girişimcilerimiz, insanların gelir seviyeleri ve teknoloji kullanımları, tüketim alışkanlıkları ve sosyal değerlerin değişmesini dikkate alarak girişimciliğin hem niteliğini hem de niceliğini geliştirmektedir. Gençlerin akıl teriyle girişimcilik ekosistemi; düzenleyici çerçeve, pazar koşulları, finansa erişim, bilgi birikiminin oluşumu ve yayılımı, girişimcilik yetenekleri ve kültürden beslenmeye devam edecektir.

Bu farkındalıkla girişimciliği KOBİ politikasının bir “eklentisi” olmaktan kurtararak girişimcilerin kalkınmadaki rollünü güçlendireceklerdir. “Start-up ekonomisi”ni değerlendirilmek için “akla” para vermeyi özümseyebilmeliyiz. Bu açıdan Türkiye’ye özgün, dönüşümü tetikleyici, yüzyılın araçlarını uygulamaya koymak adına; bilgi toplumunun kilit unsurlarından olan “ağ”larda, genç girişimciler buluşturulmalıdır.

Girişimcilik performansının en büyük belirleyicisi “beşeri sermaye”dir ve anaokulundan üniversiteye kadar girişimci ve yenilikçi bir ekonominin ihtiyaç duyduğu “analitik düşünme” yetisine sahip bireylerin yetiştirilmesi esastır. Ülkemizin çıkışı: İlçeler bazında yeni girişimciler kazanmaktır! Bu kapsamda Türki-

ye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı (GİSEP) ile stratejik hedefler hazırlanmış, Kalkınma Planları’yla üniversite-sanayi işbirliğine katkılar sağlanmıştır.

Günümüzde üniversitelerde teknoloji transfer ofisleri ile gençlere yön verilmeye çalışılmış olsa da, girişimcilik yeteneklerimiz rekabetçi üstünlük sağlayacak düzeye kavuşmamıştır. bunu aşmak adına üniversiteler, yetenekli mühendisler, bilim insanları, araştırma merkezleri, risk sermayesi şirketleri, savunma sanayi fonları gibi kurumlar arasında bilgi paylaşımı ve iş birliği artırılmalıdır.



MAHMUT ÇELİKUS
ESDER GENEL BAŞKANI

GENÇ GİRİŞİMCİLİK



Bu sayımızda “Genç Girişimcilik” konumuzla birlikteyiz. Hepimizin bildiği gibi girişimcilik; yeni pazar, ürün ve/veya süreç fırsatlarını tespit ederek, bunlardan faydalanmak amacıyla bir iktisadi faaliyetin başlatılma veya genişletilme çabasıdır. Girişimci; zaman, fikir ve diğer kaynaklarını kullanarak yatırım yapar ve risk ve belirsizlik içeren bir faaliyet başlatır. Bu süreçte yeni iş imkânlarını şekillendirir, kaynakları iyi değerlendirir ve içinde bulunduğu ekonomik, sosyal, kültürel ortamı etkiler.



| Ali Kopuz

Istanbul Ticaret Borsası Başkanı

ALİ KOPUZ

Önce kararlılık ve eylem...

Bence genç girişimcilerin dikkat etmeleri gereken en önemli nokta kararlılık ve eylemin değeridir. İş fikrini sihirli bir şeymiş gibi görmek büyük tehlikedir. Yani müthiş bir iş fikri bulduğunuzda her şey bitmez. Bu sadece bir başlangıçtır. İş fikrinizi gerçekleştirmek için eyleme geçmek de yeterli değildir. Belki aylarca, belki yıllarca beklediklerinize ulaşamayabilirsiniz. Başarı için gereken ikinci şart ise kararlılıktır. Sadece kararlılıkla mücadeleyi sürdürenler başarıya ulaşabilirler.

*İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı*

AYHAN KARAHAN

Türkiye'de girişimcilerin yeni iş alanlarına yönelmelerinde görüş alabileceği proje desteğinin verilebileceği kurumlarımızın olmaması büyük eksikliklerdir. Girişimcilerimizin yeni giriştikleri işlerinde başvurdukları metot deneme yanılma veya ya tutarsa anlayışıyla hareket etmeleri sermaye kayıplarına yol açmaktadır.

Girişimcilerimiz sağlıklı bir şekilde piyasa analizi yapmamakta sektörleri yeterli derecede incelememekte pazar paylarını iyi analiz etmemektedirler. Girişimcilerimiz yatırım yapacağı sektörlerden ne kadar pay alabilirimden çok sektöre ben yenilik olarak ne katabilirim hizmetimi daha iyi bir şekilde nasıl verebilirim diye planlama yapmalıdır. Girişimcilerimiz yatırımlarını yeterli sermaye ile yapmalı bir atımlık barutla yola çıkmamalı işin hakkını verebilecek yeterlilikte olmalıdır. Girişimcilerimiz yatırımlarını planlarken doğru işi doğru zamanda doğru yerde doğru insanlarla en iyi hizmetle ve yeterlilikle verebilecek şekilde planlamalıdır. Girişimcilerimiz bir işe yöneldiklerinde az olsun benim olsun anlayışıyla değil paylaşım payını büyütme anlayışıyla hareket etmelidir.



| Ayhan Karahan

*İvedik Organize Sanayi
Yönetim Kurulu Başkanı*

HASAN GÜLTEKİN

2021 yılına girmeye hazırlandığımız, normallerimizin değiştiği bu günlerde girişimciliği yeniden tanımlamakta fayda görüyorum. Risk alarak yenilikçi katma değer üretmeyi hedefleyen ve bu hedef doğrultusunda mevcut şartlara kolay uyum sağlayabilen kişilere girişimci denilmektedir. Günümüzde iş sahibi ile girişimciyi ayıran en önemli fark; iş sahibinin konvansiyonel iş fikirlerini hayat geçirirken, girişimcinin bu fikirlere mutlaka bir yenilik katmasıdır.

Ülke olarak kilogram başına düşen ihracat değerimizi arttırmak ve cari açığı kapatmak için yapmamız gerekenlerin başında teknoloji tabanlı, marka potansiyeli yüksek girişimlerin sayısını arttırmamız gelmektedir.

> Dünyada son yıllarda ortaya çıkan Unicornlara rakip Turkorularımızın sayısını arttırmak için girişimcilere yatırım yapmak kritik öneme sahiptir. Yatırım sadece para ile yapılmaz. Tecrübe, bilgi ve network paylaşımı da para kadar değerli bir yatırımdır.

Girişimcinin fikri aslında toprağa atılmış bir tohum gibidir. Doğru zamanda, doğru toprağa, doğru sulama ve gübrelemeyle filizlenmesi sağlanırsa yeni bir girişim dünyaya gelebilir. Ancak, bütün bunlar girişimin hayatta kalması için yeterli değildir. Girişim ekosisteminin bir parçası olmalı ve sürdürülebilirliği sağlamalıdır.

Girişimci adayı;

- Hedef piyasayı sayısal anlamda anlamalı ve analiz edebilmelidir. Bu özellik günümüz girişimcilerinin en önemli eksikliğidir. Bir fikrin niteliği kadar piyasadaki karşılığı da hayatidir. Fikir ne kadar yenilikçi ve teknik açıdan çığır açan özelliklere sahip olsa da eğer piyasa bu ürünü talep etmiyorsa girişim netice vermez.
- Fikrini hayata geçirebilecek teknik uzmanlığa sahip olmalıdır.
- Ticarileşme aşamasında pazarlama, fikri hedeflenen noktaya taşımanın ana etkenlerindedir.
- Piyasa koşullarına karşı esnek olmalı ve ileri görüşlü planlar yapabilmelidir.
- Ekibini sadece maaş ile değil aynı zamanda uygun çalışma koşulları ile de motive etmelidir.
- Kaizen felsefesinde olduğu gibi; sürekli iyileştirme, sürekli geliştirme ve sürekli yenilik anlayışıyla hareket etmelidir.
- Teknik bilginin yanı sıra şirket yönetimi için hayati olan finansal ve hukuksal bilgi birikimini sağlamalıdır.



I Hasan Gültekin

- Bilgi, network ve tecrübe gibi eksiklerini mentörler aracılığıyla kapatmalıdır.
- Devlet desteklerini iyi tanımalı ve sunulan imkânlardan en yüksek seviyede faydalanmalıdır.
- Teknoparklar gibi ekosistemi kuvvetli bölgelerde büyümeli ve o havayı solumalıdır.

Son 10 yılda sayısı hızla artan, girişimciliği destekleyen ve başarısı hikâyelerinin çıktığı kuluçka merkezleri bu ekosistemi destekleyen ve ayakta tutan önemli bir yapıya sahiptir. Türkiye’de yatırım alan şirketlere baktığımızda bu şirketlerin Teknoparklardan ve onların kuluçka merkezlerinde çıktığını görebiliriz. Aynı şekilde global anlamda başarılı Türk girişimlerini incelediğimizde dünyanın en güçlü ekonomilerine sahip ülkelerde ticari hayatlarını devam ettirdiklerini görebiliriz. Pandemi döneminde küresel çapta kendini ve başarılarını tanıtmaya şans bulan, Pfizer adına Covid-19 aşısı üzerine çalışan BioNtech firması yaklaşık 700 milyon dolar yatırım almayı başarmış, Almanya’da kurulmuş bir Türk girişimidir. Yine ülkemizde temelleri atılmış olan Getir, Yemek Sepeti, Insider ve Trendyol yatırım

almasına rağmen ülkemizde ticari hayatlarını devam ettiren şirketlerdendir. Bunlar gibi marka değeri yüksek şirketlerin oluşumu ülkemizin ekonomisine büyük katkılar sağlamaktadır. Güçlü ekonomilere sahip ülkelerin girişimciler sayesinde elde ettiği avantajları, bizlerde kendi girişimcilerimiz sayesinde elde etmeli ve beraber büyümeliyiz.

Peygamber Efendimizin (SAV) Hadis-i Şerif’inde söylediği gibi rızkın onda dokuzu ticarettedir. Bizler bu doğrultuda girişimcilere destek olmaya her zaman devam edeceğiz.

MÜSİAD - Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği Ankara Şubesi Kurucu Başkanı

HÜDAVERDİ ÇAKIR

1. Harekete geçin

Kuracağınız şirketin muhteşem vizyonunun dünyaya neler katacağı düşüncesinde kaybolabilirsiniz. Fakat unutmayın ki Roma da bir günde inşa edilmedi. İlk önce kendinize bir hedef belirleyin ve harekete geçin. Yeter ki durmayın. Her gün yeni bir şey deneyin. Deneyin, sonuçlarını görün, tekrar aksiyon alın.

2. Girişim fikrinizi kendinize saklamayın

Girişim fikriniz sizin için çok önemli bir sır olsa bile bu fikri kendinize saklamak size uzun vadede hiçbir şey kazandırmayacak. Fikirden çok daha önemli olan şey fikrinizi nasıl hayata geçirdiğiniz, nasıl uyguladığınızdır. Fikrinizin ne olduğu çok önemli değil, hatta bu yatırımcılar için de çoğu zaman önemli olmayabiliyor. İnanın bu işi sizden başka kimse bir günde yapmayacak.

3. Başarısız olmaktan korkmayın

En azından kendi işini kurmak ve bir düzene oturtmak isteyenlerin yarısı

başarısız oluyor. Birçok girişimci gibi ilk denemede başarısız olabilirsiniz. Açtığınız şirketi kaybedebilir, biraz da borçlanabilirsiniz. Neyse ki siz kaybedenlerden biri olmaya caksınız çünkü çok ciddi bir tecrübe sahibi oldunuz.

4. Network ağınıza genişletin

Networkünüzü geliştirmeye çalışın çünkü yolda en çok ihtiyacınız olan şey insanlar olacak. Yeni tanışacağınız insanlara karşı da samimi olun, kendiniz olun. Unutmayın network hiçbir zaman tek taraflı yapılmaz. Her zaman karşılıklı, bir alışveriş gibi düşünün ancak çıkar peşinde olmayın.

5. Bir fikirle değil, bir problemle işe başlayın

Girişimci olduktan sonra fikir konusundaki düşünceniz de zaman içinde değişecek. Hangi girişimciye sorarsanız sorun, bir fikirle yola çıktıklarını söylerler. Fakat işin doğrusu bu değildir. Genellikle arkadaşlarıyla bir problemi tartışırken akıllarına bir fikir gelir. Bu yüzden bir fikirden ziyade bir problemle yola çıkmanız gerekir. Başarılı bir iş kurmak istiyorsanız insanların ya da işletmelerin yaşadığı bir probleme odaklanın ve bu problemi çözmek

I Hüdaverdi Çakır



için var gücünüzle çalışın. Bu sizin çikış noktanız olsun.

6. Sabır etmeyi öğrenin

Kafanızda istemediğiniz kadar fikir vardır, zor olan ise bu fikirlerin doğru zamanda meyve vermesini sağlamaktır. Kendinizden şüphe duymamalısınız ve kendinize güvenmekten asla vazgeçmemelisiniz. Ancak bazen kafanızda yarattığınız bazı kesin yargılardan kurtularak biraz daha esnek olmalısınız. Fikirleriniz ilk seferde başarıya ulaşmazsa üzülme, başarı belki de bir başka köşede sizi bekliyordur. Gerekli olduğunu düşündüğünüzde, kendi etrafınızda dönmekten çekinmeyin.

7. Global alanda benzer örnekleri inceleyin

Sizin fikriniz size özgü olabilir, bulunduğunuz kültüre, topluma, coğrafyaya ait olabilir. Ancak birebir aynı olmasa da mutlaka globalde farklı coğrafyalarda benzer örneklerin nasıl çalıştığına, gelir modellerine, başarılı oldukları ve başarısız oldukları alanlara bakın. Buradan alacağınız küçücük bir fikir size çok şey katabilir.

8. İyi bir ekip kurun

Unutmayın başarılı girişimlerin arkasında her zaman iyi bir ekip yer alıyor. Eksik yönlerinizi tamamlayan bir ekip kurmaya gayret edin. Bu kişilerin kurucu ortaklara arasında yer alması muhtemel. Sizi yarı yolda bırakmayacak olmalarına dikkat edin ve gönül birliği yapın.

9. Kontrolü elden bırakmayın

Bir girişimi yönetmek uçak kullanmak gibidir. Bazen, uçuş planınızı karşılaştığınız durumlara göre değiştirmelisiniz. Ancak uçağı sürekli havada tutmayı başarmalısınız. Kendi stratejinizi oluşturun ancak er ya da geç beklenmedik bir şeylerin yolunuza çıkıp sizi dağıtabileceğini unutmayın. Yine de havada kalın.

10. Vazgeçmeyin

Yapılan araştırmalara göre yeni girişimcilerin sektörde başarısız olmasının en temel sebebi hemen vazgeçmeleridir. Tüm zorluklara rağmen vazgeçmeyerek siz de başarılı bir girişimci olabilirsiniz. Tıpkı uzaklarda Steve Jobs (Apple) gibi ya da çok yakınımızdan bir örnek Nevzat Aydın (Yemek Sepeti) gibi.

Beypazarı Doğal Maden Suyu
Yönetim Kurulu Başkanı

NIYAZI ERCAN

Bir girişimde bulunmak ve girişimi başarılı bir işe çevirmek kolay bir süreç değildir. Benim 45 yıllık profesyonel iş hayatımda edindiğim tecrübe ile genç girişimcilere önerdiğim temel hususlar:

İlk ve en önemli yatırımınız kendinize olmalı

Bir işte başarılı olmak piyasada başarılı olmanıza yarayacak tavsiyeler ve stratejiler bulup onları uygulamak ile değil sizin zihinsel ve psikolojik durumunuz ve kararlılığınız ile ilgilidir.

Bu yüzden her zaman "Ne yaparım da kendimi diğer insanlardan farklı kılarım?" sorusunu sorun. Kendinize zaman ayırıp kendinizi geliştirin.

Kalite ve güvenilirliğinizin en büyük sermayeniz olduğunu unutmayın

Kısa vadeli kazanımlar sağlamak için kaliteden asla taviz vermeyin, uzun vadede güven ve istikrar her zaman kazandır.

İşinize odaklanın

Zamanınızı nasıl koordine edeceğinizi ve hangi fırsatları değerlendireceğinizi girişiminizi büyük ölçüde etkiler. Bu nedenle işinizde ne yapmak istiyorsanız yalnızca ona odaklanın.



I Niyazi Ercan

> Doğru riskler almayı bilin

Genç girişimcilerin sahip olması gereken diğer özellikler ise kesinlikle cesaret ve özgüven. Cesaret faktörü olmadan yeni bir iş için adım atmanız çok zor. Bu işi başarılı bir girişim haline getirmek ise atılım yapmaktan ve risk almaktan geçiyor.

Parayı yönetme becerisi edinin

Hangi sektör olursa olsun, para yönetme becerisi her girişimciye gerekli. Unutmamak gerekir ki para yönetimini bilmeyen bir girişimci, işleri yönetmekte de bir hayli zorlanır.

Kişisel ve sektörel bağlantılarınızı güçlendirin

Müşterileriniz ile ve içinde bulunduğunuz sektördeki kişiler ile ilişkilerinizi hep güçlü tutun. Sektörde rekabet halinde olduğunuz firmalara yalnızca rakip gözüyle bakmak yerine bir partner olarak bakmak işinizi pozitif anlamda etkileyecektir.

Hatalarınızdan ders çıkartın

İnsanız ve zaman zaman hepimiz çeşitli hatalar yapıyoruz. Genç bir girişimci olarak siz de yeni kurduğunuz işte birçok hata yapacaksınız. Fakat unutmayın ki ders çıkarmayı bildiğiniz sürece; büyük ya da küçük



İlk günden itibaren kurucu olarak sizin davranış biçiminiz, girişiminizin karakterini ve çalışanlarınızın ruh halini belirleyecektir. Herkesin takdir ve saygı gördüğü, herkesin kendini evinde hissettiği, kendisi gibi olmaktan çekinmediği bir kültür inşa etmeye çalışın.

yaptığınız tüm hatalar size yepyeni şeyler öğretecek. Farklı konularda deneyim kazanmanızı sağlayacak. Bu nedenle bir girişimcinin hata yaptığında neyi yanlış yaptığını bilmesi ve iyi bir analiz yapabilmesi bu işin olmazsa olmazı.

Değişime açık olun

Dünyayı trendleri, akımları ve teknolojiyi iyi takip edin. Değişime açık olmayan, fikirlere saplantılı şekilde bağlı insanların girişimlerinin başarılı olması çok zordur. Babam Cemil Ercan'da dediği gibi 'tesisini değiştirmeyen bir işletme, sahibini değiştirir' bunu unutmayın!

Ekibinizi iyi seçin

Kimse tek başına başarılı olamaz. Bu nedenle iş yaptığınız, iş yapacağınız insanları iyi seçin. Onlarla anlaşmak aynı dili konuşmak, aynı vizyonu ve hayalleri paylaşmak çok önemli. Nice iyi projeler doğru ekiple yola çıkmadığı için sürdürülemez oluyor bunu hiç unutmayın.

Bir kültür inşa edin

İlk günden itibaren kurucu olarak sizin davranış biçiminiz, girişiminizin karakterini ve çalışanlarınızın ruh halini belirleyecektir. Herkesin takdir ve saygı gördüğü, herkesin kendini evinde hissettiği, kendisi gibi olmaktan çekinmediği bir kültür inşa etmeye çalışın.

I Orhan Aydın



ASKON - Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği Genel Başkanı

ORHAN AYDIN

Genç Girişimciler E-Ticarette Şu Unsurlara Çok Dikkat Etmelidirler

Lojistik ve teslimat, her ülkenin kendi yerinde uyguladığı mevzuatlar, iade ve değişim koşulları, tahsilât, verilerin korunması, fiyatlandırmalar.

Bu gibi konular çözüm ararken, her ülkeye kendi dilinde hizmet verilerek satışların yapılması, güvenli ödeme ve ücretsiz kargo gibi hizmetlerin verilecek olması e-ihracatı geliştirecek konulardır. Genel bir sorun olarak da lojistik maliyetlerinin fazlalığı ve teslim sürelerinin uzunluğunu gösterebiliriz. Bu konuda ciddi bir çalışma yapılırsa ise sektöre katkısı çok büyük olacaktır. Ülkemiz genç bir nüfusa sahiptir ve internet kullanım oranı çok yüksektir. İş dünyası olarak inanıyoruz ki Çin ve ABD'nin ivme kaybettiği ticaret ortamında jeopolitik konumumuz ve genç nüfusumuz ile Türkiye bu sektörde ileriye dönük yükselen bir yıldız olacaktır. Bunu da başaracak olan genç girişimcilerimizdir. Genç girişimcilerimize güveniyor ve yarınların Güçlü Türkiye'sinin inşasındaki katkılarını şimdiden görülebiliyoruz.

OSTİM Organiza Sanayi Bölgesi
Yönetim Kurulu Başkanı

ORHAN AYDIN

Dış ticaret açığının çok fazla olduğu ülkemizde yerli üretim konusunda da bazı önyargıların varlığına değinen Aydın, "Türk insanı, Türk sanayisi bu ürünü yapamaz, yapsa da yabancı muadili kadar kaliteli yapamaz" gibi bir takım düşüncelerin Türk insanının üretim gücünün artmasını istemeyen güçler tarafından bizlere empoze edildiğini söyledi. Aydın, "Bu düşünceler kendi ürünlerini bize satmak, bizi ebediyen pazar olarak görmek isteyen dış güçlerin dayatmalarıdır. Ülkemizin üretim gücü ve kalitesi ortadadır. Bugün farkında değilsiniz ama bindiğiniz Boeing uçaklarının birçok parçası ülkemizde, hatta OSTİM'de üretiliyor. Bizim yalnızca 'biz de yapabiliriz' inancını zihnimize kazıyaya ihtiyacımız var" dedi.



Girişimci gençlere, 1936 yılında yerli uçak yapıp uçuran Nuri Demirağ'ın OSTİM OSB tarafından hazırlanan kısa filmini de izleten Aydın; "Gördüğümüz gibi bu ülke 1936 yılında kendi uçağını yapmış, uçurmuş, dünya havacılık literatürüne girmiş değerli girişimciler yetiştir-

miştir. Biz 1936'dan bugüne halen kendi uçağımızı yapma uğraşındayız ve gerçekten çok zaman kaybetmiş durumdayız" diye konuştu.

Günümüzde yapılan çalışmalardan da çok umutlu olduğunu da sözlerine ekleyen Aydın, "Türkiye bugün kendi görev bilgisayarını yapıyor. Bu savunma sanayimiz için çok önemli bir konudur. Bizler artık kendi mühendislerimize, kendi sanayimize güveniyoruz" dedi.

Aydın son olarak, OSTİM olarak gençlerle yapılan işbirliklerine son derece açık olduklarını, Ankara'nın hemen hemen tüm üniversiteleriyle, öğrenci kulüpleriyle görüşmelerini, bir araya geldiklerini, eğitim, staj, proje gibi ihtiyaçlarda ellerinden geldiği kadar destek olduklarını, genç girişimcilerin de ihtiyaç duydukları takdirde kendilerinin kapısını rahatlıkla çalabileceklerini vurguladı. www.ostimgazetesi.com

YENİAD - Yeni Bir Dünya Sanayici
ve İşadamları Derneği Genel
Başkanı

SELMAN ESMERER

Değerli genç kardeşlerim dünyada rekabet hat safhada özellikle üretim devi Çin faktörü var. Bütün dünya devletlerinin mallarını pazarlayan büyük bir üretim gücü karşısında durmak için üstün teknolojiye sahip olmak lazım. Buda çok ciddi bir makine parkı büyük bir sermaye istemekte dünyanın gittiği noktada genç girişimlerin önünü açacak sektörler özellikle yazılım bilişim arge çalışmalarıdır. Yazılım için iyi bir beyin iyi bir matematik bilgisi yeterli olmakta az sermaye ile büyük işler yapmak mümkün, dünyaya baktığımız zaman bunu en iyi Hindistan'ın değerlendirildiğini görüyoruz. Sadece yazılım alanında takribi 150 milyar \$ ihracatı var yapay zekâ otomasyon sürücüler elektronik cihazlar hepsi yazılım da yakından il-



gilidir. Dolayısıyla bu sahada yatırım yapmak akıllıca olacaktır, yine de her genç kendini en iyi tanıyandır. Kabiliyetleriniz ilgi odaklarınızı bilgi birikimleriniz doğrultusunda hareket edin birçok şeyi hayatta yaşayarak öğreneceksiniz buna da tecrübe deniyor. Bu tecrübeleri pahalıya mal olmadan en asgari kayıtlarla elde etmek gerekir genelde herkesin yaptığı işlerde aşırı rekabetten dolayı kârlılık yok derecesinde biraz farklı şeyler yapmak lazım. Bu da bilgi ve becerinize bağlı, yapacağınız yatırımlarda şimdiden başarılar diliyorum.

“ Kişisel ve sektörel bağlantılarınızı güçlendirin

Müşterileriniz ile ve içinde bulunduğunuz sektördeki kişiler ile ilişkilerinizi hep güçlü tutun. Sektörde rekabet halinde olduğunuz firmalara yalnızca rakip gözüyle bakmak yerine bir partner olarak bakmak işinizi pozitif anlamda etkileyecektir.

Dünyaca ünlü otomobil firması Honda'nın kurucusu olan Soichiro Honda başına gelen onca talihsizlik karşısında pes etmeden sabırla çalışarak başarıyı elde etmiş bir isim. İnanç ve azim olmadan hiçbir şeyin başarıya ulaşamayacağını dile getiren ünlü girişimcinin hikayesi ise herkese örnek olacak cinsten.

İlk motor denemeleri ile soluğu Toyota'da aldı 1930'lu yıllarda ekonomik kriz ile boğuşan Japonya'da Soichiro Honda küçük bir atölyede motor denemeleri yapıyordu.

Yıllar süren uğraşlar sonucunda piston segmanı adı verilen bir dizayn yapan Honda, Toyota fabrikasına bu fikrini satmaya çalışıyordu.

HONDA'NIN KURUCUSU SOICHIRO HONDA:

BAŞARIMIN ANAHTARI: İNANÇ VE AZİM

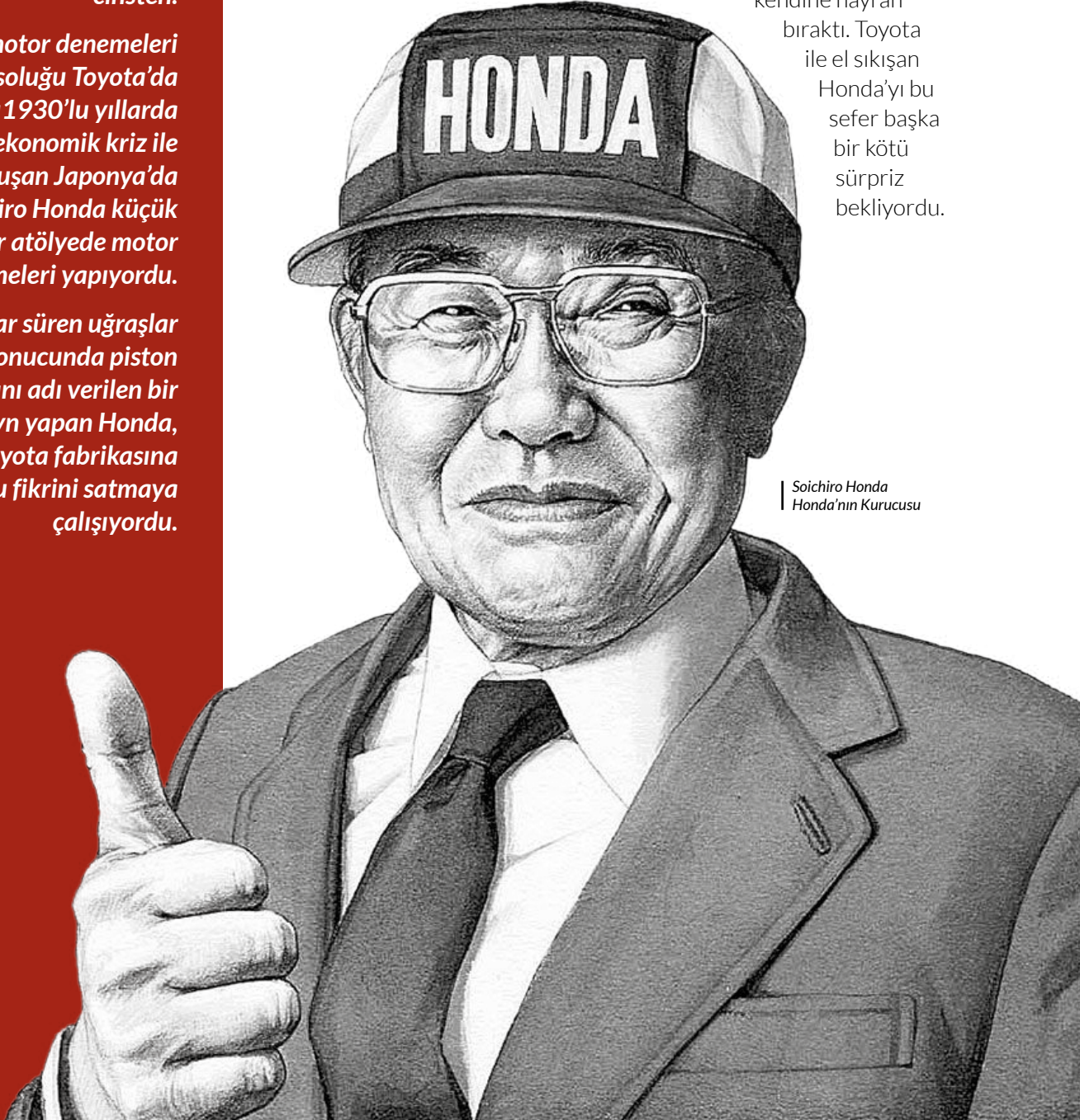
Motorun prototipini üretmek için paraya ihtiyacı olan ünlü girişimci eşinin mücevherlerini de satarak motorun çalışması için gereken parayı buldu.

Toyota'nın kapısını çalan genç adam ummadığı bir tepkiyle karşılaşarak Toyota'dan bu icadı karşısında red aldı.

Bu kötü tecrübe ardından yılmayan Honda tüm Japonya'daki üniversiteleri araştırarak oradaki uzmanlarla ve mühendislerle görüşmeye karar verdi.

İki yılın ardından prototipini geliştiren Honda bu sefer Toyota fabrikasına gitti ve ürettiği prototipi ile herkesi

kendine hayran bıraktı. Toyota ile el sıkışan Honda'yı bu sefer başka bir kötü sürpriz bekliyordu.



Soichiro Honda
Honda'nın Kurucusu



İKİNCİ DÜNYA SAVAŞI BİLE HAYALLERİNİ YIKAMADI

İkinci Dünya Savaşı'na giren Japonya'da bir fabrika açmak isteyen Honda'nın bu planları suya düştü, çünkü ülkede ciddi bir hammadde sıkıntısı yaşıyordu.

Çimento bile bulamayan Honda bu konuda da pes etmedi ve farklı bir beton tekniği bularak fabrikasını inşa etti. Tam üretime başlamayı planlayan Honda'nın bu sefer de fabrikası bombalandı.

Yeniden fabrikasını inşa eden Honda ikinci bir bombalama ile iyice sarsıldı. Fabrikasını tekrar inşa etmek için tüm gücüyle çalışan genç adam bu sefer de savaş nedeniyle ortaya çıkan çelik sıkıntısı ile karşı karşıya kaldı.

FIRSATLARI GÖRME YETENEĞİ İLE EN SONUNDA BAŞARIYI YAKALADI

Savaş sırasında Amerikan savaş uçaklarının attığı boş yakıt



depolarını toplama fikri aklına gelen Honda böylece çelik maddesini elde ederek motorlarını üretmeye karar verdi.

Japonya'da meydana gelen deprem ise fabrikanın üçüncü kez yerle bir olmasına neden oldu.

Savaş sonrasında yaşanan benzin kıtlığı nedeniyle kimse araba kullanmamaya başladı.

Honda ise bu durumu fark ederek hafif bir motorla çalışan bisiklet üretmeye karar verdi.

Tüm Japonya'daki bisiklet dükkanlarına mektup yazan Honda bazı firmalardan para ve hammadde teklifi aldı.

Birçok motor modeli üreten Honda super cub modeli ile satış rekorları kırmayı başardı.

1970'li yıllarda Amerika'da ortaya çıkan benzin krizini de fırsata çevirmeye karar veren Honda yakıt tasarrufu sağlayan otomobiller üreterek Amerika'da büyük başarı yakaladı.

Azmi ve çalışkanlığı ile başarı kapılarını aralayan Honda'da bugün yaklaşık 100.000 kişi çalışıyor.

Honda ihracat konusunda da Toyota'nın önüne geçmeyi başarmıştır.

KOSGEB BAŞKANI PROF. DR. CEVAHİR ÖZKURT:

KOSGEB GENÇ GİRİŞİMCİLERİN DAİMA YANINDADIR

KOSGEB olarak, ülke ekonomisinin imalat sanayi odaklı büyümesi için; 11. Kalkınma Planı ve 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi Belgesi'ndeki hedefleri göz önünde bulundurarak öncelikle ileri teknoloji ve katma değerli sektörlerde imalat kapasitesinin arttırılmasına yönelik desteklerimize devam ediyoruz.

Ülkemizin stratejik önceliklerine uygun olarak yenilikçi, orta-yüksek, yüksek teknoloji

düzeyindeki sektörler ile imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin sayısını arttırmak amacıyla İleri ve Geleneksel Girişimcilik Destek Programları ile KOBİ ve Girişimcilerimizin yanında olmayı sürdürüyoruz.

İşletmelerin hayatta kalma oranlarını arttırabilmek için girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve becerilerini geliştirmek amacıyla e-Akademi üzerinden girişimcilere yönelik eğitimler sunmaya devam ediyoruz.

Gençlerimizin kendilerini yüksek katma değerli ve

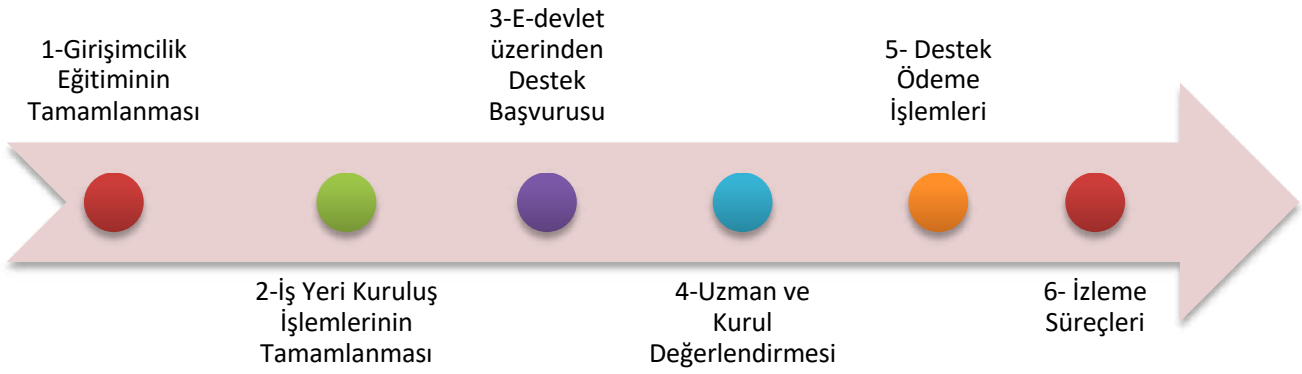
teknolojik alanlarda kurarak, ülke ekonomisine fayda sağlamalarını çok önemsiyoruz. Bu sebeple KOSGEB olarak Genç Girişimciliğin geliştirilmesini sağlayacak şekilde girişimcilere yönelik destek modelini yeniden şekillendirdik. Genç tanımı ise "Destek programına ilk başvuru tarihi itibarıyla 30 yaşından gün almamış gerçek kişiler" olarak düzenlendi.

01.01.2019 tarihinden itibaren KOSGEB tarafından uygulamaya alınan girişimcilik destekleri kapsamında Geleneksel ve İleri Girişimciler için hedef kitle ihtiyaçları gözetilerek destek sağlıyoruz. Her iki programa da başvuru için girişimciler tarafından işletme kurmadan önce online olarak sunulan bir Girişimcilik Eğitimi almış olmaları gerekiyor. Söz konusu eğitimler ücretsiz ve herkesin katılımına açıktır. Eğitimlere başvurular e-devlet üzerinden yapılıyor.

Girişimcinin destek almaya hak kazanması halinde hem Geleneksel sektörlerdeki girişimciler hem de üretim, imalat, yazılım sektörlerini barındıran İleri Girişimciler için Kuruluş ve Performans destekleri veriyoruz. İleri Girişimciler için ayrıca makine-teçhizat yazılım ve Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu desteği sağlıyoruz. Kuruluş desteği kapsamında gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeler için hibe olarak 5.000 TL, sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeler için hibe olarak 10.000 TL destek veriyoruz.



Prof. Dr. Cevahir Özkurt
KOSGEB Başkanı



Performans desteği kapsamında ise işletmelerin çalıştırdıkları personel için Sosyal Güvenlik Kurumuna ödedikleri prim gün sayılarına bakılarak hedeflenen asgari performans rakamlarına ulaşmaları durumunda hibe olarak destek veriyoruz. Program başlangıç tarihinden sonraki ilk yılda toplam;

- 180-539 prim günü sağlayan işletmelere hibe olarak 5.000 TL,
- 540-1079 prim günü sağlayan işletmelere hibe olarak 10.000 TL,

- 1080 ve üstü prim günü sağlayan işletmelere hibe olarak 20.000 TL

Olmak üzere, ikinci yılda ise toplam;

- 360-1079 prim günü sağlayan işletmelere hibe olarak 5.000 TL,
- 1080-1439 prim günü sağlayan işletmelere hibe olarak 15.000 TL,
- 1440 ve üstü prim günü sağlayan işletmelere hibe olarak 20.000 TL

destek veriyoruz.



01.01.2019 tarihinden itibaren KOSGEB tarafından uygulamaya alınan girişimcilik destekleri kapsamında Geleneksel ve İleri Girişimciler için hedef kitle ihtiyaçları gözetilerek destek sağlıyoruz. Her iki programa da başvuru için girişimciler tarafından işletme kurmadan önce online olarak sunulan bir Girişimcilik Eğitimi almış olmaları gerekiyor.



I KOSGEB Genel Merkez

İleri Girişimci Destek Programında ise detayları yukarıda yer verilen Kuruluş Giderleri ve Performans desteklerine ek olarak ihtiyaç duydukları Makine Teçhizat Ofis Donanımları ve Yazılım Giderleri ile Mentörlük ve Danışmanlık Giderlerine de destekler veriyoruz. Makine, teçhizat ve yazılım desteği kapsamında, işletmenin desteklenen faaliyet konusu ile ilgili olarak, işletme kuruluş tarihinden programın 1 inci yılının sonuna kadar satın alınan makine ve teçhizat giderleri ile yazılım lisans bedeli veya zaman sınırlı lisans kullanım bedeli için geri ödemesiz olarak sağlanacak desteğin üst limiti 100.000 TL'dir. Ancak, işletmenin orta yüksek



“ Girişimcilik Desteklerimizde ayrıca genç girişimcilere pozitif ayrımcılık yaptık. Her performans dönemi için genç girişimcilere ekstra 5000-TL performans desteği veriyoruz. Bugüne kadar Girişimcilik Destek Programları kapsamında 34.948 genç girişimciye yaklaşık 888 Milyon TL destek sağladık.

teknoloji seviyesinde faaliyet gösteren bir sektörde yer alması halinde geri ödemesiz olarak sağlanan desteğin üst limiti 200.000 TL, yüksek teknoloji seviyesinde faaliyet göstermesi durumunda 300.000 TL'ye kadar çıkıyor.

Girişimcilik Desteklerimizde ayrıca genç girişimcilere pozitif ayrımcılık yaptık. Her performans dönemi için genç girişimcilere ekstra 5000-TL performans desteği veriyoruz. Bugüne kadar Girişimcilik Destek Programları kapsamında 34.948 genç girişimciye yaklaşık 888 Milyon TL destek sağladık.

Gençlerimize ilham olması açısından KOSGEB desteği olarak işletmesini kurmuş genç girişimcilerimizden birkaç örnek vermek istiyorum;

- Bilkent Üniversitesi mezunu Özgür Taşkın ve Ferhat Aydoğan isimli genç girişimcilerimiz Eskişehir'de bilgisayar ve mobil oyun geliştirmek için MobGe ofisini kurdular. Gençler evlerinin garajında geliştirdikleri “Oddmar” oyunu ile teknoloji devi Apple'ın tasarım ödülünü

kazandılar. KOSGEB'in Ar-Ge, İnovasyon desteği ile geliştirdikleri “Oddmar” oyunu 180 bin oyun arasından ilk 5'e girmeyi başardı.

- Yine İleri Girişimcilik Desteği ile bu yıl Denizli'de 12 kişilik genç ve teknik ekiple kurulan Rooster Games isimli işletme, geliştirdiği oyunlarla milyonlu indirme sayılarını kısa sürede yakaladı.
- Gıda Mühendisi ve tadım uzmanı olan Balıkesirli Burcu Efe isimli girişimcimiz kendi köyünde işletmesini kurarak zeytin ve zeytinyağı üretimine başladı.
- Bir başka girişimcimiz Aylin Kaya, babasının hastalığı sürecinde annesi ile birlikte geliştirdiği bitkisel karışımlarla babasına şifa bulduktan sonra işletme kurmaya karar verdi

UKAD Gazi ve
Şehit Çocukları



KOSGEB e-Akademi Başladı



ve 44 yeni ürün daha geliştirdi. Şimdi 100'den fazla kişiye istihdam sağlıyor.

Bu girişimlere verilecek örnekler çok fazla. Son olarak gençlerimize şunu söylemek istiyorum; Hayallerinizi gerçeğe dönüştürmek için KOSGEB her zaman yanınızda.

“ Bir başka girişimimiz Aylin Kaya, babasının hastalığı sürecinde annesi ile birlikte geliştirdiği bitkisel karışımlarla babasına şifa bulduktan sonra işletme kurmaya karar verdi ve 44 yeni ürün daha geliştirdi. Şimdi 100'den fazla kişiye istihdam sağlıyor.

OSTİM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ
PROF. DR. MURAT YÜLEK:

OSTİM TEKNİK ÜNİVERSİTESİNİ 3. NESİL OLARAK TASARLADIK



Prof. Dr. Murat Yülek
 Ostim Teknik
 Üniversitesi Rektörü

Efendim, öncelikle KEPENK okurlarımız için kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

Ankara'da doğdum, 1988 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nden Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Yale ve Boston Üniversitelerinden işletme yüksek lisans derecelerine, Bilkent Üniversitesi'nden de iktisat dalında yüksek lisans ve doktora derecelerinesahibim. Sanayi politikaları, kamu satın alma

politikalarının teknolojik gelişme üzerindeki etkileri, bilim, sanayi ve yenilikçilik politikaları üzerine çalışmalar yapmaktayım, bu konularda dünyanın önde gelen bilimsel yayıncılarından Springer (New York) tarafından iki ayrı kitabım da dâhil olmak üzere toplam altı adet kitabım yayınlanmış durumda, How Nations Succeed adlı eserimise Ulusların Yükselişi adıyla dilimize çevrildi.

Ostim Teknik Üniversitesinin Misyon ve vizyonunuzdan bahsedermisiniz?

OSTİM Teknik Üniversitesi, günümüz ve geleceğin gelişen istek ve ihtiyaçları doğrultusunda başta eğitim, istihdam, araştırma-geliştirme olmak üzere yenilikçilik, teknoloji transferi, girişimcilik, sektörel ve bölgesel kalkınma modelleri gibi faaliyetlerinin bilimsel kurumsal bir yapı içinde yürütülmesinin daha

rekabetçi ve sürdürülebilir olacağı düşüncesi ile OSTİM vakfının maddi ve manevi birikim ve değerleriyle buluşturularak ülkemizin bilim ve teknoloji yetkinliğinin artırılmasında etkin ve özgün bir kurum oluşturmak hedefiyle kuruldu.

OSTİM Teknik Üniversitesi olarak rekabetçi iş dünyasının gerektirdiği bilgi ve donanımına sahip iş dünyasıyla entegre; tasarlayan, yapan, yaşatan, yenilikçi, girişimci, kültürel farkındalığı yüksek, insani değerleri özümsemiş, kişisel gelişimini tamamlamış ve özgüven sahibi mezunlar yetiştirmeyi hedefliyoruz.

Misyon ve vizyonunuza bağlı kararlararak Sanayi Üniversite işbirliği geliştirilmesinde ve eğitime gibi projeler ve çalışmalar gerçekleştirilecektir?

“OSTİMTECH”i ‘yapan üniversite’ olarak tasarladık, iş dünyası, özellikle sanayi ve ihracatçı ile içiçe olacak. Öğrenciler, ilk günden itibaren

fikir ve tasarımları ürüne dönüştüren bir ekosistem ve işbirliği ağına dahil olacak. Bu sayede, inovasyon, prototipleme, teknolojik ticarileştirme ve kuluçka merkezi olan OSTİM Teknoparkı da imalathanelerle entegre hale getirmiş olacaklar. OSTİM Teknik Üniversitesi deyinince bir üçüncü nesil üniversiteden

“ OSTİM Teknik Üniversitesi olarak rekabetçi iş dünyasının gerektirdiği bilgi ve donanımına sahip iş dünyasıyla entegre; tasarlayan, yapan, yaşatan, yenilikçi, girişimci, kültürel farkındalığı yüksek, insani değerleri özümsemiş, kişisel gelişimini tamamlamış ve özgüven sahibi mezunlar yetiştirmeyi hedefliyoruz.

bahsediyoruz. Birinci nesil üniversite hoca-öğrenci yakın ilişkisi üzerine bina edilmişti. İkinci nesil üniversite, 18. yüzyıldan sonra yaşanan iş bölümü devriminin etkisiyle daha çok bilimsel araştırma ve eğitimi hedeflemişken, geliştirilen bilgilerin uygulamaya, üretime dönüştürülmesi şirketlere bırakılmıştı. Üçüncü nesil ya da girişimci üniversite ise bu katı duvarları toplumun faydasına ortadan kaldıran, üniversiteyi, sanayi ve hizmet üretimi ve yenilikçilik sürecinin merkezine oturtan bir yaklaşımdır. Yaşadığımız çağın gerektirdiği üniversite sanayi iş birliği temelinde, patent, faydalı model, endüstriyel tasarım, marka geliştirme kapasitesini artırmak, girişimcilik ve yenilik yapmak, ekonomik katkı ve ticarileşmeyi hedeflemek, eğitim ve öğretim faaliyetlerinin ana eksenini oluşturmakta. Girişimci üniversite anlayışı ile bilim ve teknoloji çalışmalarımızı ülke ekonomisine katma değer sağlayacak şekilde sanayi ile





➤ koordineli olarak gerçekleştiriyor olacağız.

Ostim Teknik Üniversitesinin Organize Sanayi bölgesinde kurulmasında hedefiniz ve amacınız hakkında bilgi verir misiniz?

Ostim teknik üniversitesi sanayi bölgesinde kurulmasıyla aslında kendisine vizyon ve misyon edindiği alanda somut adımlar attığını ortaya koyuyor. En büyük problemlerden biri ister zihni düzeyde olsun ister fiziki düzlemde olsun teorik dünya ile pratik dünyanın birbirinden uzaklığı söz konusu. Bir takım iş birlikleriyle zihni bir düzlemde bu ayrılık giderilsen bile bazı örneklerde, biz bunu sadece zihni bir düzlemde değil sanayi ile her türlü iş birliğini daha hızlı somutlaştırabileceğimiz fiziki bir düzlemde de bir araya getiriyoruz. Bir tarafımızda yazılım firmalarının bir yanımızda Türkiye'nin büyük ihracatçı makine firmalarının, bir yanımızda savunma sanayi firmalarının olduğu bir ekosistemde sanayi-üniversite iş birliğinin havasını en derinden teneffüs ediyor bu ortamın ve beraberliğin, bu iş birliğinin somutlaştığı adımlar atıyo-

“OSTİMTECH’i ‘yapan üniversite’ olarak tasarladık, iş dünyası, özellikle sanayi ve ihracatçı ile içiçe olacak. Öğrenciler, ilk günden itibaren fikir ve tasarımları ürüne dönüştüren bir ekosistem ve işbirliği ağına dahil olacak. Bu sayede, inovasyon, prototipleme, teknolojik ticarileştirme ve kuluçka merkezi olan OSTİM Teknoparkı da imalathanelerle entegre hale getirmiş olacaklar.

ruz. Burada en önemli nokta fiziki yakınlığın ideal anlamda teori ve pratiğin bir potada eriyerek ulusal kalkınmaya büyük katkılar sunacağı fikrine, yaklaşımına en somut ve gerçek katkıyı sunacağımıza inandığımız için buradayız. Elbette öğrencilerimizin bu gerçek ortamı yaşaması, fikirlerin eyleme bir çırpıda dönüşebilmesinin mümkün

olduğu bu uygulama alanının içinde yetişmesi, sektörle her anlamda içiçe olması en büyük hedeflerimizden birisi olduğu için Ostim Teknik Üniversitesini sanayi bölgesinin kalbine kurmuş olduk.

Dünyada yeni gelişenteknolojik gelişmelerde üniversitemiz nasıl bir çalışmalar yapmayı hedeflemektedir. Ostim Teknik Üniversitesi olarak diğer üniversiteler ile nasıl bir rekabet içinde olacaksınız?

Biliyorsunuz pandeminin etkisini artırdığı günlerde üniversitemizde ciddi çalışmalar yapıldı. Hocalarımız hem taşınabilir hem de portatif bir ventilatör cihazının protipini geliştirdiler. Hem ülkemiz hem de bölgemiz adına bu çok önemli bir gelişmeydi. İnsan akciğerini taklit eden bir formülasyon sayesinde bu ventilatör cihazı en optimal oksijen takviyesini insan vücuduna sağlamış oluyor. Bu çalışmanın iyileştirilmesi ile ilgili hocalarımızın çalışmaları devam ediyor. Üniversitemizde yeni gelişmeler ile ilgili bir çok çalışma sürüyor. Hocalarımız bu gelişmeleri sadece üniversite binası içinde değil profesyonel anlamda gelişmeleri takip eden teknoloji firmalarının gözünden de takip ediyor. İşte burası esasında sanayinin kalbinde olmamızın en önemli noktası.

Diğer üniversiteler ile ilişkimiz bizim için farklı bir düzleme oturuyor. Sadece rekabet değil her üniversitenin öğrencilerine katkı sunacak iş birliklerini yaptık, yapmaya devam ediyoruz. Bilimin her alanında hem ülkemize hem de öğrencilerimize yeni ufuklar açacak çalışmalar içindeyiz. Teknoparklar, teknokentler gibi alanlarda diğer üniversiteler ile iş birliği yaparak öğrencilerimizin etki ve çalışma alanlarını genişletiyoruz. Bununla birlikte sizin de ifade ettiğiniz gibi piyasa ortamının getirdiği bir takım rekabet koşulları var. Bu anlamda



hem geniş iş birliği alanımızla, hem fizikli imkanlarımızla, hem akademik kadromuzla ve en önemlisi uygulamalı eğitim modelimizle sadece öğrenci kazanırken değil esasen öğrencilerimizi mezun ederken de rekabet anlamında kendimize fazlasıyla güveniyoruz.

Son olarak KEPENK okurlarımıza neler söylemek istersiniz?

KEPENK dergisi her döneminde dikkat çekici ve önemli temaları

“ Elbette öğrencilerimizin bu gerçek ortamı yaşaması, fikirlerin eyleme bir çırpıda dönüşebilmesinin mümkün olduğu bu uygulama alanının içinde yetişmesi, sektörle her anlamda içe içe olması en büyük hedeflerimizden birisi olduğu için Ostim Teknik Üniversitesi sanayi bölgesinin kalbine kurmuş olduk.

gündeme taşıyor bu anlamda öncelikle sizlere teşekkür etmek istiyorum. Ahilik ruhu, esnafın korunması, katma değerli ürünler ortaya koyma noktasında sizler bu dergiyi çıkartarak ve onlar bu dergi okuyucusu olarak bizler de bilim ve akademi alanında ulusal kalkınmaya destek veriyoruz. Tüm okuyucularımıza sevgi ve selamları sunarken, ülkemizde bambaşka bir model kuran üniversitemizin gelişmelerini yakından takip etmeleri

konusunda samimi bir ricada bulunmak istiyorum. Önce sizlere ve elbette bizleri takip eden kıymetli okuyucularımıza yeniden teşekkür ediyorum.

“ Biliyorsunuz pandeminin etkisini artırdığı günlerde üniversitemizde ciddi çalışmalar yapıldı. Hocalarımız hem taşınabilir hem de portatif bir ventilatör cihazının protipini geliştirdiler. Hem ülkemiz hem de bölgemiz adına bu çok önemli bir gelişmeydi. İnsan akciğerini taklit eden bir formülasyon sayesinde bu ventilatör cihazı en optimal oksijen takviyesini insan vücuduna sağlamış oluyor. Bu çalışmanın iyileştirilmesi ile ilgili hocalarımızın çalışmaları devam ediyor.



EMLAK KATILIM BANKASI GENEL MÜDÜRÜ NEVZAT BAYRAKTAR:

TÜRKİYENİN ÖNCÜ VE YENİLİKÇİ BANKASI OLMAYI HEDEFLİYORUZ

Sayın Nevzat Bayraktar, katılım bankacılığının duayenlerindensiniz, okuyucularımıza kendinizi tanıtır mısınız?

Lisans eğitimimin ardından İngiltere’de Leeds Metropolitan Üniversitesi’nde İngilizce dil eğitimi aldıktan sonra kariyerime Esbank Dış İşlemler Bölümü’nde başladım. 24 yıldır aktif olarak içerisinde bulunduğum Katılım Bankacılığı sektörüne Albaraka Türk Katılım Bankası’yla adım attım. Çeşitli alanlarında Uzman Yardımcısı, Müdür ve Genel Müdür Yardımcısı olarak görevlerimi icra ettim. Şimdi ise Emlak Katılım Bankası Genel Müdür’ü olarak görevimi sürdürmekteyim.

Vizyonunuzdaki Türkiye’nin öncü yenilikçi bankası olmak ibaresini biraz açabilir misiniz?

Katılım finans sektörünün en yeni bankası biz olsak da arkamızda köklü bir geçmiş saklı. Geçmişten gelen bu gücün ve zenginliğin getirdiği misyon ile oluşturduğumuz

Nevzat Bayraktar
Emlak Katılım Bankası
Genel Müdürü



stratejilerimiz kapsamında katılım bankacılığına sektörde sunulmayan hizmetler için yeni ürünler geliştirerek katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Geçmişte olduğu gibi bugünde sektörümüzde birçok alanda ilkleri başarıyor olmak en büyük önceliğimiz olacak.

Emlak Katılım, gayrimenkul sektörüne ne gibi katkılar sunmayı hedefliyor?

Hükümetimizin pandemi ile mücadele kapsamında oluşturduğu destek paketleri çerçevesinde, ölçeğimiz kapsamında reel sektöre destek sunduk. Ekonomik aktiviteye desteğimizi hız kesmeden sürdürdük. Düşük maliyetli konut kredisi teşviki ile 250 alt sektörü etkileyen inşaat sektöründe amaçlanan canlanma büyük ölçüde sağlanmış oldu. Emlak Katılım olarak biz de bu kampanya kapsamında sektöre katkı sağladık. Emlak Konut GYO'nun "Hayallerini Erteleme Türkiye" sloganıyla hayata geçirdiği kampanyasında, uygun finansman

çözümlerimizle yer alarak ev sahibi olmak isteyenlere kolaylıklar sağladık. Son zamanlarda ise müşterilerimizin farklılaşan finansal ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmak adına gayrimenkul devir işlemlerinin sorunsuz gerçekleşmesi için Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü ile protokol imzalayarak Tapu Güvenilir Hesap uygulamasını hayata geçirdik. Emlak Katılım'ın bir ilke imza atarak hayata geçirdiği gayrimenkul satış işlemlerinin güvenle yapılmasını sağlayan bu uygulama kapsamında; alıcı ve satıcı taraflar için Emlak Katılım bünyesinde hesaplar açılıyor ve devir işlemleri tamamlanana kadar müşterilerimizin birikimi güvence altına alınıyor.

Reel sektörde nasıl finansal çözümler sunuyorsunuz?

Salgının oluşturduğu negatif etkilere rağmen aktif büyüklüğümüzü 9,2 milyar TL'den 18,9 milyar TL'ye taşıyarak yüzde 105,5'lik bir büyüme gerçekleştirdik. Özellikle

“ Gayrimenkul devir işlemlerinin sorunsuz gerçekleşmesi için Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü ile protokol imzalayarak Tapu Güvenilir Hesap uygulamasını hayata geçirdik. Emlak Katılım'ın bir ilke imza atarak hayata geçirdiği gayrimenkul satış işlemlerinin güvenle yapılmasını sağlayan bu uygulama kapsamında; alıcı ve satıcı taraflar için Emlak Katılım bünyesinde hesaplar açılıyor ve devir işlemleri tamamlanana kadar müşterilerimizin birikimi güvence altına alınıyor.



reel sektörü destekleyen fonlar kullandık. Kullandığımız fon büyüklüğümüz 11,7 milyar TL'yi geçerken, topladığımız fonlar da 10,9 milyar TL civarında gerçekleşti. Katılım bankalarının en önemli misyonlarından biri reel sektörü desteklemektir. Emlak Katılım olarak ülke ekonomisinde çok önemli bir yeri olan reel sektörü destekliyor ve ihtiyaçlarına göre İşletme Finansmanı, Yatırım Finansmanı, KGF Destekli Finansman, Finansal Kiralama, Eximbank Destekli İhracat Finansmanları ve sektörlere özel finansal çözümler sunuyoruz. Ayrıca sektörlere özel yeni finansman çözüm ve destek paketleri çalışmalarımız devam etmektedir.

Müteşebbislik ruhunun temeli olan Esnaf ve Sanatkârimizle ilgili düşünce ve projeleriniz nelerdir?

Emlak Katılım olarak; KOBİ, bireysel ve kurumsal müşterilerimizin finansal ihtiyaçlarına yanıt verecek ürün ve hizmetler sunarken onların hayatlarını kolaylaştıracak çözüm yolları da düşünüyoruz. Bu düşünce ışığında yakın zamanda hayata geçireceğimiz CepPOS uygulaması ile akıllı cep telefonlarını POS cihazına dönüştürerek esnaf ve Kobilerin kolay ve masrafsız bir şekilde tahsilât yapmasına olanak tanıyacağız. Bu uygulama sayesinde üye işyeri müşterilerimiz, kartlı tahsilâtlarını POS cihazına

“ Esnaf ve sanatkâr odaları ile görüşmelerimiz devam etmekte olup sektörel bazlı, esnaf ve sanatkârlarımızı destekleyecek uygun maliyetli finansman modelleri üzerinde çalışmalarımız devam etmektedir.



dönüşen cep telefonları üzerinden kolayca yapabilirken finansal durumlarını da diledikleri zaman takip edebiliyor olacaklar. Esnaf ve sanatkâr odaları ile görüşmelerimiz devam etmekte olup sektörel bazlı, esnaf ve sanatkârlarımızı destekleyecek uygun maliyetli finansman modelleri üzerinde çalışmalarımız devam etmektedir.

KepenK dergisi okuyucularımıza son olarak neler söylemek istersiniz?

Emlak Katılım olarak şube ağıımızı genişletmeyi, sektörde sunulmayan hizmetler için yeni ürünler

geliştirmek suretiyle farklılaşmayı ve insanı odağına alan, sürdürülebilir bir hizmet modeli ile çevreye ve insana katılım bankacılığı etik ilke ve uygulamaları doğrultusunda hizmet üretmeye devam etmeyi hedefliyoruz. Ülkemizin güçlü ekonomik konumuna, esnafımızın, KOBİ'lerimizin, iş insanlarımızın gücüne, potansiyeline güveniyor; birlik olduğumuzda ortaya çıkan başarılı projelerin, geleceğe yönelik yapabileceklerimizin de bir göstergesi olduğuna inanıyoruz. Bu minvalde yatırımlarımızı tüm gayretimizle sürdürüyor olacağız.

EmlakKatılım

**CEP
POS**

YENİ POSUNUZU CEBİNİZDE BİLİN!



Akıllı telefonunuz şimdi
işinizin en akıllı ödeme sistemi



Tüm
Kredi
Kartlarına
Taksit



SMS ve
E-posta ile
Tahsilat



Finansal
Hareketleri
Kolayca
İzleme



Kurulumsuz
Kotasız
Taahhütsüz
İşletim Bedelsiz

'ESNAF' İŞADAMLARI VE ESNAFLAR DERNEĞİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI VARİS XHEJLANİ:

ÜYELERİMİZİN İHRACAAT KAPASİTELERİNİ ARTIRMAK ÖNCELİĞİMİZDİR



Varis Xhejani
'Esnaf' İşadamları ve Esnaflar
Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Başkanım okurlarımıza kendinizi tanıtır mısınız?

Merhabalar,

İsmim Varis Xhejani, 2017 yılından beri "ESNAF" İşadamları ve Esnaflar Derneği, Yönetim Kurulu Başkanlığını yürütmekteyim. Aynı zamanda "Missini Sweets" pastanesini işletmekteyim.

Prizren ESNAF Derneği çok köklü bir dernek, bize tanıtır mısınız?

ESNAF Derneği, 1994 yılında, idealleri olan ve vizyon sahibi bir grup esnaf tarafından kurulmuş, çeyrek asırlık geçmişine sayısız başarıyı ve ilkleri sigdirmiş, şehrine ve ülkesine değer katmış öncü bir sivil toplum kuruluşudur.

Her ne kadar 26 yıllık bir tarihten söz etsek de, gücünü, bu topraklarda yüz yıllardır var olan esnaflık kültürü ve dernekçilik geleneğinden alan derneğimiz, toplumun ve dönemin ihtiyaçları doğrultusunda gerçekleştirdiği projelerle her kesime katkı sağlamış ve sağlamaya da devam edecektir.

Bugün 300'den fazla aktif üyesiyle, Kosova'nın en köklü ve başarılı derneklerinden birini oluşturmaktadır.

Prizren'de ki esnaflık kültürü ve dernekçilik geleneğinden kısaca bahsedebilir misiniz?

Prizren tarih boyunca zanaatçılık



Merhamet Demeği Yönetim Kurulu üyeleri-1932: Oturanlar, Sağdan Sola: Necmidin Arap, Kemal Karahoda, Nusret Doda, Yunus Rada, Abdül Kazaz. Ayakta Sağdan sola: Bekir Baymak, Cemal Liman, Reşat Karyağdı, İbrahim Kasım, Abdülkadir Şkoza, Ramiz Beytullah

ve ticaret açısından bölgenin en önemli merkezlerinden biri olmuştur. Tabakçılık, demircilik, saraçlar, tüfekçilik, kuyumculuk gibi alanlarda oldukça gelişmiş bir şehir olmuştur.

“ ESNAF Derneği, üyelerinin kapasitelerini artırmak, tanıtımlarını sağlamak, yeni pazarlara ve gelişmelere erişmelerini sağlamak amacıyla, aynı zamanda toplumun ve dönemin ihtiyaçları doğrultusunda projeler geliştirmeye özen göstermiştir.

Gelişen ticaret ve zanaatçılık, beraberinde örgütlenmeleri de getirmiştir. 1920 yılında Rebaş, ardından 1922 yılında Gayret, 1932’de de Merhamet Cemiyetleri kurulmuştur.

Yaklaşık bir asır önce kurulmuş olan bu dernekler, bugün şehrimizin önde gelen esnaflarının dedeleri tarafından kurulmuş, bir nevi ESNAF Derneği de bu derneklerin devamı niteliğini taşıyor. İşte bahsetmiş olduğumuz esnaflık kültürü ve dernekçilik geleneği buradan geliyor.

Prizren ESNAF Derneği üyelerine ne gibi hizmetler veriyor?

ESNAF Derneği, üyelerinin kapasitelerini artırmak, tanıtımlarını sağlamak, yeni pazarlara ve gelişmelere erişmelerini sağlamak

amacıyla, aynı zamanda toplumun ve dönemin ihtiyaçları doğrultusunda projeler geliştirmeye özen göstermiştir.

Ayrıca geliştirmiş olduğu tüm projelerde, üyeler arası dayanışmaya ve esnaflık kültürünü yaymaya önem vermiştir.

Buna en iyi örnek olarak, derneğimizle özdeşleşmiş, kuruluşumuzdan bu yana her Ramazan Ayının 15. Gecesi düzenlemiş olduğumuz İftar Yemeğimizi gösterebiliriz.

Ayrıca, savaştan sonra var olan kalifiye eleman eksikliğini gidermek amacıyla Türkiye’nin çeşitli illerinde Mesleki Ara Eğitim projesini gerçekleştirdik.

Bu projemize ek olarak, doktorlarımızın sağlık alanındaki yeni

‘Esnaf’ İşadamları ve Esnaflar
Derneği Yönetim Kurulu



Ayrıca geliştirmiş olduğu tüm projelerde, üyeler arası dayanışmaya ve esnaflık kültürünü yaymaya önem vermiştir. Buna en iyi örnek olarak, derneğimizle özdeşleşmiş, kuruluşumuzdan bu yana her Ramazan Ayının 15. Gecesi düzenlemiş olduğumuz İftar Yemeğimizi gösterebiliriz.

gelişmeleri yakalamaları için, yine Türkiye’de özel kurslar almalarını sağladık.

Yerli üreticilerimize destek olmak ve tanıtımlarına katkı sağlamak amacıyla 2012’den bu yana “Yerli

Ürünler” Fuarını düzenlemekteyiz. Ayrıca son yıllarda düzenlemiş olduğumuz iftarlarımızda tamamen yerli ürünleri kullanarak, yerel ürünlerin kullanılmasına farkındalık sağlamaya çalıştık.

Üyelerimizin iş dünyasında yaşanan gelişmeleri takip etmeleri ve

kendilerini geliştirmeleri amacıyla, başta Türkiye olmak üzere birçok yerdeki fuarlara gönderdik.

Ayrıca yerel ve bölgesel kurum ve kuruluşlarla yapmış olduğumuz çalışmalarla üyelerimizin yeni pazarlara açılmalarına katkı sağladık.



İ Hatemoğlu Prizren Galleria Açılış



I İftar Programı - 2018

25. Yılımıza özel olarak çıkarttığımız bültenimizle, hem derneğimizin tarihini sayfalara taşıdık hem de ülkemizin tanıtımını yaptık.

Dernek olarak geleceğe dönük projeleriniz var mı, varsa nelerdir?

Gelecekte üyelerimizin ihracat

kapasitelerini artırmaya yönelik çalışmalara ağırlık vermek amacındayız.

Prizren ESNAF Derneği ile ESDER nasıl ortak projeler geliştirebilir?

ESDER ile karşılıklı birçok proje gerçekleştirebiliriz. Mesleki eğitim

alanında projeler olabilir veya her iki kurum üyelerinin bir araya geleceği ikili görüşmelerle üyelerimizin iş kapasitelerini artırabiliriz.

Genç girişimcilere ve esnaflara öğütlerimiz nelerdir?

Son olarak genç girişimciler ve esnaflara, kendilerini sürekli geliştirmelerini, zamanın şartlarına uygun olarak hareket etmelerini ve yeniliklere açık olmalarını tavsiye edebilirim. Çünkü iş dünyası, artık çok hızlı gelişen ve küresel bir sistem haline geldi. O yüzden kendini yenilemeyenlerin bu platformda tutunması çok zor hale geldi.

Ancak her ne kadar büyürsen de geleneklerimizden gelen o "esnaflık" kültüründen de uzaklaşmamamız gerektiğini kesinlikle vurgulamak isterim.

Teşekkürler



ESDER ELAZIĞ ŞUBE BAŞKANI, ÖZDEMİR İNŞAAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET ÖZDEMİR:

SEVGİ, KARDEŞLİK, ÜRETİM VE PAYLAŞIM TEMEL HEDEFİMİZDİR



Ahmet Özdemir
ESDER Elazığ Şube Başkanı,
Özdemir İnşaat
Yönetim Kurulu Başkanı

Ahmet Bey, KEPENK dergisi okurları için kendinizi tanıtabilir misiniz?

1964 yılında Elazığ'da doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Elazığ'da tamamladım. Ardından İnönü Üniversitesi Maden Bölümü ve Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesini bitirdim. Yaklaşık 30 yıldır ticaret ile uğraşmaktayım.

Genellikle mobilya, halı sektöründe faaliyet gösterdim. Halen aile şirketimiz bünyesinde halı satış sektöründe çalışmaktayız. Ticari faaliyetlerin yanı sıra bugüne kadar tüm Milli Görüş teşkilatlarında aktif görev aldım. Uzun yıllardır ESDER Elazığ Şube Başkanlığı görevini yürütmekteyim. Evliyim ve 3 çocuk babasıyım.

ESDER Elazığ Şubesi olarak ne gibi faaliyet yürütüyorsunuz?

ESDER Elazığ Şubesi olarak güçlü bir yönetim ve üye profiline sahibiz. Esnaf ve Sanatkârlarımızın çağın şartlarına ayak uydurması ve devletimizin esnafımıza sunduğu imkânlardan istifade edebilmesi için çeşitli bilgilendirme toplantıları düzenlemekteyiz. KOSGEB Genel Başkanı, ESDER Genel Başkanı ve il protokolünün de teşrifleriyle halkımızın yoğun katılım gösterdiği KOBİ Kardeşlik Gecesi bu bilgilendirme toplantılarından birisidir. Bunun yanında üyelerimizden ve esnaflarımızdan soru ve sorunları olanların dertlerine çözüm aramak gayretindeyiz. Bunların yanında her yıl şehrin en büyük ve en yoğun olduğu, esnafımızın ve il protokolünün katılımıyla AHI Haftası etkinlikleri düzenlemekteyiz. Bu programlarda da halkımıza çeşitli ikramlar ve Ahi nasihati dağıtarak ecdadımızın yolundan giden bilinçli ve şuurlu, 4 helalin 5 haramdan büyük olduğunu bilen esnafların sayısının artmasını hedeflemekteyiz. Tüm bunları yaparken kurumsal işbirlikleri ve genel merkezimizin de desteğini hep yanımda hissetmekteyiz. Zaman zaman yolunda gitmeyen, esnafımızın aleyhine olan meselelerde kamuoyu oluşturup, yapılan hatalardan dönülmesi için de gayret göstermekteyiz. Son yaşanan deprem felaketinde ESDER Genel Başkanımız Mahmut Çelikus Bey depremin hemen akabinde Elazığ'a geldi. Depremzede halkımızın ihtiyaçları tespit edilerek, bu doğ-

rultuda gereken yardımları yapıp, dertli olan halkımızın yaralarını bir nebze olsun sarmaya gayret ettik. Hemen ardından depremde yaralanan vatandaşlarımızın ziyaretlerini gerçekleştirdik. İl Valiliği başta olmak üzere, AFAD, Elazığ Belediyesi İtfaiye Müdürlüğü ve diğer yardım kuruluşlarına destek ziyaretlerini yaptık. İl yönetimimiz ile birlikte günlerce depremzedelerin yanında olmaya çalıştık. Depremde on

binlerce esnafımız mağdur oldu. Bu konu için de devletimizin yetkilileri ile görüşerek çözüm bulmaya gayret gösterdik. Yeri gelmişken bu zorlu süreçte Elazığ'ımızın yanında olan ve devletimizi temsil eden İç İşleri Bakanımıza, Çevre ve Şehircilik Bakanımıza ve diğer bakanlarımıza ayrıca teşekkür ederim. ESDER Elazığ Şubesi ve Elazığ halkı olarak ESDER Genel Başkanımıza da bu zorlu günlerde bizlerin yanın-

“ AHi Haftası etkinlikleri düzenlemekteyiz. Bu programlarda da halkımıza çeşitli ikramlar ve Ahi nasihati dağıtarak ecdadımızın yolundan giden bilinçli ve şuurlu, 4 helalin 5 haramdan büyük olduğunu bilen esnafın sayısının artmasını hedeflemekteyiz.

da olduğu ve günlerce bizi yalnız bırakmadığı için de ayrıca teşekkür ederiz.

Bilinçli ve Şuurlu esnaf topluluğunun oluşmasını amaçladığını söylediniz. Sizce Esnaf ve Sanatkârlığın manası nedir?

Tarihin her döneminde milletimiz daima iyiyi, güzeli, doğruyu, adaleti, çalışkanlığı arzulamıştır. Esnaflık demek dayanışma demektir. Günümüzde her ne kadar azalsa da birlik ve beraberliğe her zamankinden daha çok ihtiyacımız var. Kardeşlik bağlarının güçlenmesi ve insanların güven duygusu içerisinde bir araya gelmeleri, büyük topluluklar oluşturmaları, derdi olanın derdiyle ilgilenmeleri buna öz itibarıyla buna bağlıdır. Bizim inancımız her daim hakkı adaleti emreder. Ölçüde tartıda hile yapmamayı, yarıdımlaşmayı, hak yememeyi, helal kazancına haram karıştırmamayı, rızkı için mücadele etmeyi emreder. Doğru olmayı, ustaya saygıyı, yalan söylememeyi, kanaatkâr ve cömert olmayı emreder. İşte esnaf ve sanatkârlığın manası budur. Toplumumuzda ne yazık ki art niyetli insanlar esnafımızın adına haneler getirirse de biz esnaf toplulukları olarak esnafımızın her daim köklerinden gelen şuuru ticaretine yansıtacağına inancımız tamdır. Daha güzel



> yarınlara miras bırakmak için buna tüm millet olarak ihtiyacımız var.

Malumunuz şu sıralar ahi haftası kutlamaları yapılmaktadır. Ahiliğin toplum ve devlet için önemi nedir?

Ahilik, bin yıldan daha fazladır topraklarımızda uygulanan bir esnaf teşkilatının genel adıdır. Toplumumuzda esnaf bilincini canlı tutmak ve dayanışmayı sağlamak adına bu teşkilatlar geçmişte olduğu gibi bugünde anahtar görevi görmektedir. Anadolu'nun fethi ve Türklerin Anadolu'ya yerleştirilmesi ve Müslümanlaştırılması sürecinde, hem sosyal hayatta hem de devletin her kademesinde ahi teşkilatlarına ve pirlarına büyük görevler düşmüştür. Osmanlı Devleti'nde de durum bu şekilde olmuş, toplumun adeta çimentosu vazifesi görmüştür. Günümüzde ise kurumların ismi değişse de vazife aynıdır ve toplumu bir arada tutan önemli bir kurumdur. Devletimiz, esnaflarımız için oluşturduğu kurum ve kuruluşlar yoluyla esnafımıza destek vermekte, esnafımızın ihtiyaç duyduğu maddi ve manevi ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Devlet için de ahilik, dolayısıyla esnaf ve sanatkârlarımız, her daim güven sebebidir olmuştur ve öyle olmaya devam edecektir.

Malumunuz ülke olarak zor günler geçiriyoruz. Peki, Elazığ ekonomisi ne durumda?

Türkiye, kökenleri geçmişe dayanan güçlü bir devlettir. Dünya genelinde yaşanan ekonomik kutuplaşmalar, ekonomiye olan müdahaleler, spekülâtorlerin ülkemiz üzerinde oynadığı oyunlar tüm ülkeyi etkilediği için doğrudan Elazığ'ımızı da etkilemiştir. Bunda üretim ekonomisi ve adil bir düzenin olmayışı da etkilidir. Özellikle dışa bağıllık ve sanayi hamlelerinin istenildiği gibi olmaması esnafımız başta olmak üzere tüm kesimleri etkilemiştir. Elazığ'da Doğu Anadolu Bölgesi sınırları içinde olan ekonomik potan-



siyele sahip güzide bir memleketidir. Tarım alanlarının genişliği ve verimi, organize sanayi bölgeleri ve sanayi kuruluşları, Keban Barajı ve teşvik programları ile ekonomik olarak uygun bir alt yapıya sahiptir. Ancak özellikle işsizlik büyük problem olmaktadır. Sanayi kuruluşlarının yeterli olmayışı, tarımda üretim maliyetlerinin fazlalığı, ticareti ve sosyal hayatı da etkilemekte, esnafımız zor günler geçirmektedir. 2020 yılında yaşadığımız deprem felaketi ve ardından pandemi süreci esnafımızı çok müşkül durumda bırakmış, çekler ve senetler, krediler ödenemez hale gelmiştir. Bu sebeple devletimiz bazı tedbirleri, kolaylıkları ve

“ Türkiye, kökenleri geçmişe dayanan güçlü bir devlettir.

Dünya genelinde yaşanan ekonomik kutuplaşmalar, ekonomiye olan müdahaleler, spekülâtorlerin ülkemiz üzerinde oynadığı oyunlar tüm ülkeyi etkilediği için doğrudan Elazığ'ımızı da etkilemiştir. Bunda üretim ekonomisi ve adil bir düzenin olmayışı da etkilidir.

destekleri olsa da esnafımıza yeterli gelmemiştir. Özellikle vergi ve kredi faizlerinin alınmaması, enerjide indirim, çek- senet- kredi borçlarının ertelenmesi en büyük arzumuzdur. Devletimiz her konuda olduğu gibi bu durumda da bizlerin yanında olacaktır. Elazığ ekonomisinin gelişmesi için elzem olan devlet eliyle yapılması gereken ve bir an önce kurulması mühim olan ağır sanayi tesislerinin yeniden kurulması ve işlevsel hale getirilmesi, tarım, hayvancılık, ticaretin desteklenmesi, sanırım Elazığ'ımıza en büyük iyilik olacaktır. Özellikle belirtmek isterim ki Elazığ'da maden cevherlerinin fazlalığı, kayısı üretiminin ilk sıralarda yer alması ve alabalık üretiminin dünya sıralamasında olması, bu konularda teşviklerin artırılması için sebeplerden olabilir. Elazığ, üç tarafı sularla çevrili tarihi bir şehirdir. Ve aynı anda kayak yapılabilirken, denize girilebilecek ender coğrafyalardan birisidir. Bu sebeple turizm faaliyetlerinin de desteklenmesi en büyük beklentilerimizdendir. Geçmiş 5000 yıldan daha fazla olan tarihiyle bu kadim şehre sahip çıkmak hem devletimizin hem de milletimizin önemli vazifelerindedir.

Uzun yıllardır ticaretin içindesiniz. Genç girişimcilere tavsiyeleriniz nelerdir?

Bu konuda teorik olarak çok fazla girişimcilik ve NLP üzerine kitaplar var. Kişisel gelişimin ve başarının bir metodu olduğunu düşünmüyorum. Kişinin tamamen kendi potansiyeline ve nasibine bağlı olduğunu da düşünenlerdenim. Ancak benim naçizane tavsiyelerim şunlardan oluşabilir. Öncelikle gençlerimiz günümüz ekonomik darboğazında tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de elbette girişimcilik alanında geri durmaktadır. Belki bir yerde haklılar da. Ancak şu da bilinmelidir ki inancımızda rızkın 10'da 9'u

“ Kişisel gelişimin ve başarının bir metodu olduğunu düşünmüyorum. Kişinin tamamen kendi potansiyeline ve nasibine bağlı olduğunu da düşünenlerdenim. Ancak benim naçizane tavsiyelerim şunlardan oluşabilir. Öncelikle gençlerimiz günümüz ekonomik darboğazında tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de elbette girişimcilik alanında geri durmaktadır.

ticarettedir. Yeter ki yola çıksınlar. Sağlam adımlarla yürüsünler. Planlamalarını da hedefleri doğrultusunda yapsınlar. Son zamanlarda görülen olumsuz örneklerden dolayı ortak girişimlere çok sıcak bakılmıyor. Hâlbuki yolda yürüyecek iyi dostlar bulunursa arzulanın bu

çabuk ve sağlıklı büyüme beraberinde gelecektir. Şunu da tecrübe ettim ki, tecrübe tecrübe edilmez. O halde tecrübeli ve başarılı insanların fikirlerini almaktan da geri durulmamalıdır. Çağın şartları neyi gerektiriyorsa o yapılmalı, hem yazılım hem de kişisel olarak gelişimi takip edilmelidir. Girişimci arkadaşlar süreç içerisinde dil bilmenin ne kadar işe yarayacağını da görecekler. İnancımız çalışmayı emreder. Rızkın peşinden koşmayı ve helal yoldan kazanmayı öğütler. Her ne iş yapılırsa yapılsın sonuç olarak helal kazanmanın ve yaşamının tüm ticarete en büyük ilke olması gerektiğini de düşünenlerdenim. Bu sebeple, doğru ticaret, helal kazanç, sağlam bir nesil bu ilkeler üzerine inşa edilmelidir.

Son olarak KEPENK dergisine ve okuyucularına söylemek istediğiniz bir şeyler var mı?

Toplumun çimentosu olan esnaflarımız ve esnaf teşkilatımızın kıymetini daha iyi bilmek adına yaptığınız yayınlar ve bu röportaj için teşekkür ederim. Yayın hayatınızda başarılar dilerim.



ESDER GENEL MERKEZİ YÖNETİM KURULU ÜYESİ,
ORİON TANITIM SAHİBİ MUSTAFA BAŞPEHLİVAN:

HELAL KAZANÇ ŞİARIMIZDIR



Mustafa Başpehlivan
ESDER Genel Merkezi
Yönetim Kurulu Üyesi
Orion Tanıtım Sahibi

Mustafa bey dergimize hoş geldiniz, öncelikle okurlarımıza kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1964 Artvin Yusufeli doğumluyum, 1965 yılında babamın işi dolayısıyla Ankara'ya yerleşmişiz, 1968 yılından beri Keçiören'de ikamet etmekteyim, 1981 yılı Yıldırım Beyazıt Endüstri meslek lisesi metal işleri mezunuyum, Açık Öğretim Fakültesi İş İdaresi eğitimi gördüm, Evliyim 2 çocuk babasıyım.

Orion yolculuğunuz nasıl başladı, firmanızdan bahsedebilir misiniz?

Orion Tanıtım maceramız 1989 yılında 3 arkadaşla birlikte yola çıkarak başladık, ilk yılımızda promosyon malzemesi pazarlaması yaparak bismillah demiş olduk, iş yerimiz yoktu matbaacı bir arkadaşın yerini adres gösterdik, telefonunu kullandık, çok zorlu bir yıldır çünkü bilmediğimiz bir iş, bize yabancı bir çevre, kapı kapı dolaşarak yeterin-

ce tanımadığımız ürünleri tanıtmak oldukça zordu, yapacağın işe hakim değilsen insanların güvenini de kazanamıyorsun dolayısıyla iş yapmak ilk yılımızda oldukça sıkıntılı geçti, yılbaşından sonra işimize ara verdik, bir firmada asgari ücretle işe başladım.

1990 yılı promosyon sezonu eylül ayında başladığında tekrar aynı işi yapmaya karar verdik ve ilk iş yerimizi kurup ilk telefonumuzu almış olduk sermayemiz 1 aylık asgari ücret maaşım oldu, 2. yılımızda azda olsa tecrübe kazanmıştık,

“ Ahiliğin amaçları; insanları hem ahlaken hem de mesleki yönden eğiterek üretici ve topluma yararlı bir duruma getirmek; inançlı, ahlaklı, bilinçli ve üretici bir toplum oluşturmak, insanlar arasında karşılıklı anlayış, güven ve rıza duygularıyla işbölümü ve işbirliği kurarak toplumda sosyal ve ekonomik dengeyi sağlamaktır. Ahi teşkilatları esnafı ve sanatkârı sürekli kontrol altında tutar, hileli ürün satışına ve müşteriye olumsuz davranışlara izin vermezdi, dolayısıyla esnafın iyi eğitim görmüş toplumun saygın insanları olurdu.

“ Şed kuşatma töreni bir meslekte 3 yıl çıraklık, 3 yıl kalfalık yapmış bir kişinin kalfalıktan ustalığa geçişini anlatan bir tören, içerisinde kalfanın arkadaşları ve ustası tarafından nasıl yetiştiğini, ahi babanın nasihatleriyle bundan sonra hayatında nelere dikkat etmesi gerektiğini anlatan çok güzel hazırlanmış, günümüzde eksikliğini çok fazla hissettiğimiz bir eğitim.

çevremizde oluşmaya başlamıştı. Gündüzleri ürün pazarlarken akşamları da serigrafi baskı yapmayı öğrendik ve ürün baskılarını kendimiz yapmaya başladık, bizim hiç ustamız olmadı her öğrendiğimizi araştırarak öğrendik çok zor yol aldık, serigrafi baskı işine talep daha fazla olduğu için zamanımızın



çoğunu o yönde kullanmaya başladık, o kadar yoğun çalışıyorduk ki serigrafi baskı artık mesleğimiz olmuştuk, serigrafi nedir? kısaca promosyon malzemeleri üzerine yazı yazma tekniğidir. Bilgisayardan aydingere baskı yapılacak yazılar çıktı alınır, kalıp çekilir ve baskı yapılır, dolayısıyla bu işi yapacak bilgisayarımız muhakkak olmalıydı, o yıllarda çok pahalı olmasına rağmen zor da olsa 40mb

harddisk, 2 ram kapasiteli en üst model bilgisayar ve lazer printerimizi almış olduk. (şu anki bilgisayarlarımız 1.2tb harddisk, 64 ram)

Bir kaç yılda Ankara'da tanınmış bir serigrafi atölyesi olmuştuk, Eylül ve Ocak ayları arası promosyon baskı işi yapıyorduk diğer zamanlar etiket işlerine ağırlık veriyorduk, diğer iki ortağım memuriyeti seçerek ortaklıktan ayrılmış oldular,

Artık yalnızdım eleman çalıştırmaya başlamıştım, zamanla etiket işi yeterli olmayınca, tabela ve bez afişe yöneldik, metal işleri bölümü mezunu olduğum için tabela yapma işinde çok zorlanmadık teknoloji ile tanışmamız bu dönemde başlamış oldu ilk plotter kesici makinemizi 1995 yılında aldık, tabela yazılarını ve bez afiş şablonlarını makinada hazırlıyorduk, uzunca bir süre böyle devam ettik, bez afişlere şablon kesmek ve boya tabancası ile atmak oldukça zahmetli ve yorucu bir işti, o yüzden digital baskı makineleri yaygınlaşınca 2005 yılında alarak işçiliğimizi makinalara yaptırmaya başladık hem daha seri hem de daha güzel işler çıkardık, 2015 yılında baskes makinesi ve tranfer baskı yapan makinaları da bünyemize katmış olduk.



➤ **ESDER'deki çalışmalarınızdan da konuşalım, şed kuşatma tiyatrosu gösterinde oyunculuk yapıyorsunuz ve Esder'in tanıtım işlerini yapıyorsunuz bunlardan da biraz bahsedermisiniz?**

Selçuklu'dan itibaren ülke yönetiminde çok önemli yeri olan Ahi teşkilatları, toplumun ekonomik yapılarını kontrol eden kendi meslek mensuplarını eğiten derneklerdi.

Ahiliğin amaçları; insanları hem ahlaken hem de mesleki yönden eğiterek üretici ve topluma yararlı bir duruma getirmek; inançlı, ahlaklı, bilinçli ve üretici bir toplum oluşturmak, insanlar arasında karşılıklı anlayış, güven ve rıza duygularıyla işbölümü ve işbirliği kurarak toplumda sosyal ve ekonomik dengeyi sağlamaktı. Ahi teşkilatları esnafı ve sanatkârı sürekli kontrol altında tutar, hileli ürün satışına ve müşteriye olumsuz davranışlara izin vermezdi, dolayısıyla esnaflar iyi eğitim görmüş toplumun saygın insanları olurdu.

“ Üretmeyen ülke kalkınmaz öncelikle ülke kalkınmamız için üretime ağırlık vermeliyiz, “rızkın onda dokuzu ticarettedir” buyuruyor peygamberimiz (sav) bu düsturla işini düzgün yapan ve sabırlı olan uzun yıllar işinde sabit kalırsa rızkını temin eder. Ticaretin en büyük düşmanı aşırı hırs bu sözün şiar edinelim kendimize, Peygamberimiz (sav) yine bir hadisi şerifte “Dünya malı, tatlı ve çekicidir.



Şed kuşatma töreni bir meslekte 3 yıl çıraklık, 3 yıl kalfalık yapmış bir kişinin kalfalıktan ustalığa geçişini anlatan bir tören, içerisinde kalfanın arkadaşları ve ustası tarafından nasıl yetiştiğini, ahi babanın nasihatleriyle bundan sonra hayatında nelere dikkat etmesi gerektiğini anlatan çok güzel hazırlanmış, günümüzde eksikliğini çok fazla hissettiğimiz bir eğitim.

Böyle bir törende oyuncu olarak bulunmak bizlere büyük mutluluk

veriyor, çok önemli mesajlar veriliyor bu törenlerde, izleyicilerle oyun sonrasında nasıl bulduklarını sordüğümüzde çok etkilendiklerini bizleri yüzyıllar ötesine götürdünüz diyorlar, aslında esnafın nasıl olması gerektiğini daha iyi anladıklarını da anlatıyorlar.

Sektörünüzün iyi yönleri ve sıkıntıları nelerdir? Sizin çözüm önerileriniz nelerdir?

Reklam sektörü çok geniş bir sek-

tör, teknolojiye ve yeniliklere açık, tüm esnaf, işyerleri, dernekler, partiler vs. potansiyel müşteri adayınız, müşterisini hem davranışlarıyla, hem işiyle ve fiyatlarıyla memnun eden kişi işsiz kalmaz.

Sektörümüzün en önemli problemi acımasız rekabet, yeni işe atılmış kişilerin çok düşük fiyatları ve kalitesiz işleri müşteri üzerinde reklamcılara karşı olumsuz duygular oluşturuyorlar o yüzden yeni müşterilerde güven problemi yaşıyoruz.

Çözüm için yukarıda anlatılan "Önce Ahlak ve Maneviyat" ilkesini düstur edinmiş hem mesleğinde hem de davranışlarında ahilik eğitimi tüm esnaf için şart koşulmalı aslında esnaf nasıl olmalı tekrar hatırlatılmalı.

Dergimizin bu sayı kapak konusu olan girişimcikle ilgili, yeni iş yeri açmayı düşünen veya yeni iş hayatına başlamış esnaf ve sanatkâr müteşebbislerimize neler söylemek istersiniz?

Üretmeyen ülke kalkınmaz öncelikle ülke kalkınmamız için üretmeye ağırlık vermeliyiz, "rızkın onda dokuzu ticarettedir" buyuruyor peygamberimiz (sav) bu düsturla

“ Yöneticilerin uyguladığı yanlış politikalar neticesinde 20 yıl önce beş milyon civarı olan esnaf sayısı iki milyonun altına düşmüş durumda, üstelik yerli üretim yerine ithal edilen ürünlere mecburen yönlendiriliyoruz, ülkemizin kalkınması için bir seferberlik düzenlenmeli ticaret ve üretim ülke geneline yaygınlaştırılmalı ve yerli üretimi tüketmeye ağırlık verilmeli.

işini düzgün yapan ve sabırlı olan uzun yıllar işinde sabit kalırsa rızkını temin eder. Ticaretin en büyük düşmanı aşırı hırs bu sözü şiar edinelim kendimize, Peygamberimiz (sav) yine bir hadisi şerifte "Dünya malı, tatlı ve çekicidir. Kim onu tok gözlü bir şekilde alırsa o mal bereketlenir. Kim de onu açgözlülük ve ihtirasla alırsa bereketi kaybolur." buyuruyor.



Yöneticilerin uyguladığı yanlış politikalar neticesinde 20 yıl önce beş milyon civarı olan esnaf sayısı iki milyonun altına düşmüş durumda, üstelik yerli üretim yerine ithal edilen ürünlere mecburen yönlendiriliyoruz, ülkemizin kalkınması için bir seferberlik düzenlenmeli ticaret ve üretim ülke geneline yaygınlaştırılmalı ve yerli üretimi tüketmeye ağırlık verilmeli.

Son olarak okurlarımıza söylemek istedikleriniz nelerdir?

Birbirini sevmeyen, üretmeyen, adaletsizliğin ve ahlaksızlığın çok olduğu ülkeler batmaya, yok olmaya mahkûmdur. Biz kardeşiz, unutmayalım ki rızkı Allah verir ve dilediğine dilediği kadar verir, verdiğinden imtihan eder, bize helal yoldan nasıl helal rızık kazanırım onun hassasiyetini yaşamak düşer, ticaretle uğraşan kişiler nefesine uyduğu zaman harama ve yalana çok yakındır, faiz ticarethaneleri batıran ve yuvaları dağıtan en büyük mikroptur kesinlikle uzak durmak gerekir, hesabını veremeyeceğimiz rızıktan Cenab-ı Hak hepimizi muhafaza buyursun.



YAZAR, AİLE VE SOSYAL YAŞAM DANIŞMANI
ASLI HATİCE ERSOY:

MISRALARLA İYİLEŞME TEVEKKÜLÜN ŞİİR KİTABIDIR



Aslı Hatice Ersoy
Yazar, Aile ve
Sosyal Yaşam Danışmanı

**Esder Ekibi olarak “Mısralarla İyi-
leşme” kitabı yazarı Aslı Hatice Er-
soy ile ruhsal gelişim amaçlı kaleme
aldığı şiirleri üzerine konuştuk.**

**Bu özgün başlıklı kitabınıza dair
konuşmadan önce sizi tanıyabilir
miyiz, Sayın Aslı Ersoy?**

Elbette... Aslen Manisalıyım ve Tarih Araştırmacısıyım. Bununla birlikte pedagojik formasyon eğitimimin ardından zihinsel ve ruhsal gelişim üzerine çok sayıda sertifikalı programı tamamladım. Koçluk, Kuantum Düşünce Tekniği, Nefes Teknikleri, EFT (Duygusal Özgürlük Teknikleri) NLP (Sinirdili Programı), Neuro Format Programlarını tamamlayarak Türkiye Sistem Dizimleri Enstitüsü'nde üç yıllık öğrenimim sonrası **“Aile Dizimi Uygulayıcısı”** ve Adnan Menderes Üniversitesi onaylı **“Aile ve Sosyal Yaşam Danışmanı”** oldum. Bu sayede beden, zihin, ruh üçgenindeki insanın çok boyutlu varlığını, beyninin işleyiş mekanizmasını, hastalıkların zihinsel nedenlerini, kuantum alanını şekillendiren niyet ve zikir enerjisi ile soyağacının bireyin bugünkü yaşamına olan etkilerini müşahade ettim. “Güvenli Bağlanma” üzerine aldığım özel eğitimler sayesinde ise kendi çocukluğumu ve çocuklarımı daha iyi anlama fırsatını yakaladım.

Danışanlarımın değişim öykülerini kaleme aldığım ve yer yer şiirlerle örülü “Kendin Olmak Ya da Kaybolmak” adlı ilk kitabım 2006'da okuyucuları ile buluştu. Uzun yıllar çeşitli dergi ve gazetelerde yazılar

“ Kitabımda şiir ve manzumelerin sayısını özellikle 66 olarak belirleme gayem Anadolu’da atalarımızın “İşi 66’ya Bağlamak” şeklinde kullandıkları “Gereken emeği verdikten sonra söz konusu işi 66’ya Ebcad ilmine göre olan karşılığı; Allah’a (C.C)- bağlayıp O’na havale etmek” anlamındaki bu niyete uyumlanmak ve unutulmuş olan bu kavramla “Tevekkül” gerçeğinin önemini hatırlatmak içindi.

yazdım, ruhsal gelişim konulu radyo programları gerçekleştirdim. Mısralarla İyileşme adlı ikinci kitabım ise bugünü iyileştiren kelimelerle yeniden yapılandırmak amaçlı “Uyanış Yayınevi” tarafından basıldı. Halen İstanbul Ayvansaray Üniversitesinde Psikoloji üzerine mastır yapmaktayım ve “Ergen - Ebeveyn Danışmanlığı” ile “Köklerimizi Anlamak” konulu kurumsal seminerler vermeyi sürdürmekte olup “Aile Dizimi” uygulamalarıyla “Yazarak İyileşme” başlıklı atölye programlarını gerçekleştirmekteyim. Evli ve Elif ile Baybars adlı ikizlerin annesiyim.

Kitabınızda 66 şiir ve manzumeye yer vererek giriş bölümünde “İşi 66’ Bağlamak” kavramına işaret etmişsiniz, açıklayabilir misiniz?

Kitabımda şiir ve manzumelerin sayısını özellikle 66 olarak belirleme gayem Anadolu’da atalarımızın “İşi 66’ya Bağlamak” şeklinde kullandıkları “Gereken emeği verdikten sonra söz konusu işi 66’ya Ebcad ilmine

göre olan karşılığı; Allah’a (C.C)- bağlayıp O’na havale etmek” anlamındaki bu niyete uyumlanmak ve unutulmuş olan bu kavramla “Tevekkül” gerçeğinin önemini hatırlatmak içindi. Nitekim “İşi 66’ya Bağlamak” yani Allah’a güvenebilmek; bugüne cesaret, güç yarına umut veren, bu sayede ruhumuzu da bedenimizi de iyileştirebilen bir duruşun adı ve “ilahi planla işbirliğinin” huzurunu hissedebilmenin de bir karşılığıdır. Bu nedenle geçmişte bazı camilerimize 66’yı simgeleyen çift vav figürü nakşedilmiş, Ebcad sistemi de özellikle bazı divan şairlerimizin dikkatini çekerek ifadelerine gizem ve ilham vermiştir. Aynı zamanda lale ile bugün bayrağımızda yer alan hilal figürünün tıpkı Allah(C.C) Lafzı gibi rakamsal kodunun 66 olduğunu vurgulamak isterim.

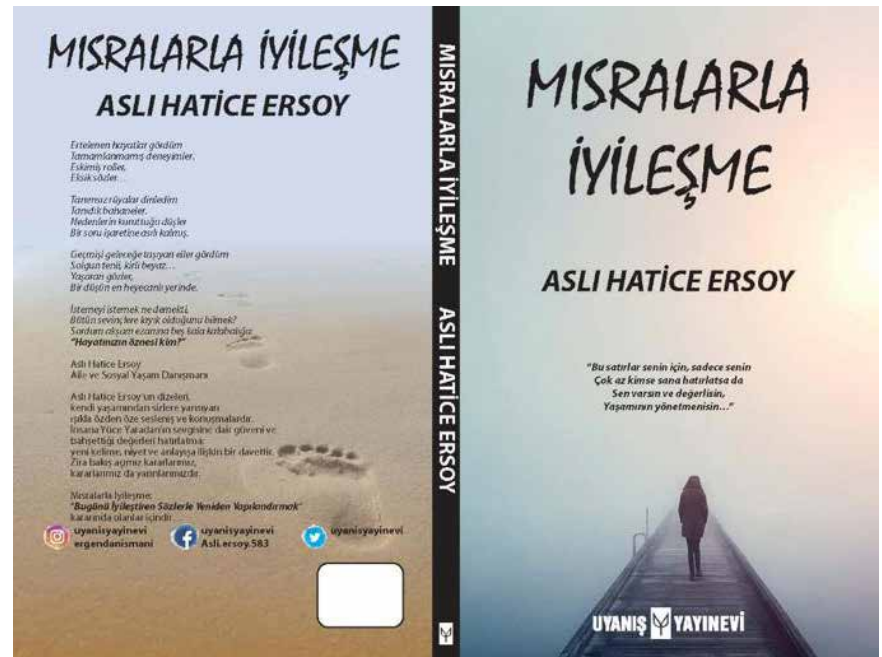
Bir danışman olarak O’ndan gayrısından sevgi, saygı, takdir görmeyi beklemekle bütün fitratî özelliklerimizden ve öz değerlerimizden uzaklaşarak korkular, vesveseler, yalnızlık, değersizlik, yetersizlik vb. duygular ile bunların doğal sonucu olarak da birçok hastalıkla karşılaşma nedenimizin aslında en temelde O’na olan sevgi

ve güven sorunumuzun sonucu olduğuna tanıklık ettiğim için tevekkülle iyileşmeyi, gizemli diline inandığım mısralarla anlatmaya çalıştım.

Aslında Mısralarla İyileşme’ye, “Tevekkülün Şiir Kitabı” da diyebiliriz sanırım. Peki, Mısralarla İyileşme nasıl ve hangi amaçla doğdu, bahsedebilir misiniz?

Doğuş kelimesi çok anlamlı oldu, öncelikle. Çünkü bana göre kitap bir doğum, yazarı için. Mısralarla İyileşme benim yaklaşık yirmi yıldır yazdıklarımı kapsayan mısraların diliyle yazarak iyileşme yolculuğum aslında. Ruhsal gelişim üzerine çok sayıda aldığım eğitimler sonrası hayata, insana dair gözlemlerim, tespitlerim ve bilgilerime paralel olarak dizeler de bu anlamda şekillendi ve yol buldu.

Diledim ki dizelerim okuyanların zihinlerinde bir yol açsın, bir sorusuna cevap olsun, bir kararını netleştirsin, bir yanlışıyla barıştırsın, onu durduran zihinsel çukurdan, anlayış ve söylemin içinden çıkmasını kolaylaştırsın. Bugünü iyileştiren sözleri, aslında ne kadar değerli ve yeterli olabildiğini anımsatabilmeyi istedim. Kısaca hepimiz için düşüncelerimizi iyileştirerek





➤ hayatımızı iyileştirebilmeyi... Çünkü bana göre "bakış açımız kararlarımız, kararlarımızısa yarınlarımızdır."

Okuyucuyu kelimelerle yolculuğa davet ederken kendimizi daha iyi tanıyarak geçmişimizle ve gerçek kendimizle yüzleşebilmeyi, her şeye rağmen kendimizi bugün olduğumuz halimizle kucaklayabilmeyi, birlikte el ele O'nun sunduklarıyla O'na olan sevgi ve güveni yeniden hatırlayabilmeyi amaçladım. Gönül gönüle verip bugün adlı kavramı, geçmişin travmalarından ve geleceğin hırslarından söküp çıkartarak mısraların gücüyle ruhsal olarak iyileşmemizi kolaylaştırabilmeyi umdum.

Bir danışman olarak neden mısraları yani şiirlerle ifade etmeyi seçtiniz, Sayın Ersoy?

Bugün baktığımızda maalesef kalabalık hayatımız; caddelerimiz, dolaplarımız, zihnimiz, sözlerimiz, beklentilerimiz, mazeretlerimiz, korkularımız... Oysa şiirler, öyle mi?

“ Yetenekleriyle örtüşen meslek seçimlerini yapabilmek için onları çocukluğundan beri sessizce gözlemleyerek zamanı geldiğinde her birine doğru kılavuz olabilmemiz ve her alanda en iyi olmalarını öngören eğitim sisteminin baskıcılığından onları özgürleştirerek kendilerine doğru zamanda, tarafsızca birer ayna tutabilmemiz gerektiğine inanıyorum.

Dizeler bana göre, öz sözlerle bizleri o telaşlı yanımızla durdurup unuttuğumuz ritme, basitliğe, sadeliğe, şimdiye ve özümüzdeki gerçekliğe çağırıyor.

Bu kitabımda nazım şeklinde (şiir ve manzumeler halinde) bir ifade tarzını seçme nedenim, çocukluğumdan beri şiirin diline olan tutkum ile daha rahat okunup anlaşılabilme içindi. Çünkü bana göre dizeler özden öze seslenişlerdir, içinde birer tını saklayan ki bu tınıya kulak vermek isteyenler kitaptaki şiirlerimden özenle derleyip seslendirdiğim Mısralarla İyileşme Albümünü de yakında temin edip dinleyebilirler.

Buradan dileyen kitapseverlerin Mısralarla İyileşme kitabınıza tüm internet mağazalarından ulaşabilecekleri bilgisini verelim. Peki, kitabınızda yer verdiğiniz Yazarak İyileşme konusundan da kısaca söz edebilir misiniz?

Elbette. İlgililere kronolojiyi, kafiye-yi, mükemmeli vs. dert etmeden dilettiğiniz türde, tüm samimiyetinizle yazın, demek isterim çünkü yazmak iyileştiricidir. Bu amaçla kitabımda yazarak iyileşmenin niçinine ve bu

konuya dair kaynakçaya yer verdim. Aynı zamanda geçmişini iyileştirmek, geleceği şekillendirmek ve yeni biz'i inşa etmek adına "**Yazarak İyileşme**" adlı seminer ve atölye programı ile sizden gelen yazılar için web adresimde (www.asliersoy.com) aynı adla bir blog oluşturdum. Tüm okurlara edebi bir üslup gayesi olmaksızın, sansür uygulamadan basit cümlelerle de olsa hiç durmadan en az 15 dakika başta geçmişlerindeki bir konuya dair (kayıp acısı, aşk acısı, işsizlik, yalnızlık, kararsızlık vb.) bütün hislerini, anılarını veya öfkelenedikleri kişiye ilişkin yüzleşme mektuplarını yahut da bugüne dair farkındalıklarını, geleceğe dair hayallerini yazarak mail adresime gönderebileceklerini belirtmek isterim. Belki düzenli olarak günlük yahut hayal defteri de tutmak isteyebilirler. Yeter ki; kalemin terapisi ve yazmanın iyileştirici gücü sayesinde özellikle travmalarla sıkışan olumsuz duyguları sağaltmak adına ruhsal ve kimi zaman da bedensel iyileşmenin kolaylaşması için yürekten yazmayı seçsinler.

Son olarak bir eğitmen olarak ve ergen-ebeveyn danışmanı olarak neler söylemek istersiniz?

Gençlerimiz geleceğimiz. Ancak onlar kendi hayalleri ile ebeveynle-



rinin beklentileri arasında kalarak çoğu zaman yönsüz ve hedefsiz durumdadır. *Yetenekleriyle örtüşen meslek seçimlerini* yapabilmek için onları çocukluğundan beri sessizce gözlemleyerek zamanı geldiğinde her birine doğru kılavuz olabilmemiz ve her alanda en iyi olmalarını öngören eğitim sisteminin baskı-

cılığından onları özgürleştirerek kendilerine doğru zamanda, tarafsızca birer ayna tutabilmemiz gerektiğine inanıyorum. Bunun için de ebeveynlerin aslında kendini; kendi çocukluk travmaları ve kendi büyük ailesiyle bağını iyileştirebilmesinin önceliğini gerekli görüyorum. Özetle değişim, gelişim ve de iyileşme içimizden dışımıza doğrudur ki biz bizde olmayı ne etrafımıza ne de yaşamımıza sunamayız. Umarım; eğitimlerimde hedeflediğim gibi kitabımdaki dizelerle anlattıklarım da içimizde bir yerlerin iyileşmesini sağlar, çok teşekkür ederim.

Yazarımız Aslı Hatice Ersoy'a Esder ekibi olarak biz de çok teşekkür ederiz. Kendisine ulaşmak isteyenler okurlar www.asliersoy.com ile instagram: [ergendanismani](https://www.instagram.com/ergendanismani) adresinden şiir videolarını ise Youtube: [Aslı Ersoy'dan](https://www.youtube.com/channel/UC...) takip edebilirler, başarılar dileriz.



ALTINKEPENK SİNEMA ATÖLYESİ ANKARA VE İSTANBUL'DA

Kültür sanat etkinliklerimizin sinema ayağı Altınkepenk, 7 kısa film yarışmasının ardından sinema atölyesi olarak, yüz yüze ve sanal derslerle devam ediyor.

Esder olarak bu güne kadar 7 kere Altınkepenk kısa film yarışmaları düzenledik ve dereceye girenlere ödülleri ön gösterim gecelerinde takdim ettik. Konusu 'Hayatın Bir Parçasıdır ESNAF' olan 1. Altınkepenk kısa film yarışmamıza 2010 yılında başlamış ve en son konusu 'Paylaşmak Güzeldir' olan 7. Altınkepenk kısa film yarışmamızı 2017



yılında düzenledik. Bu yarışmalarda toplamda 600 civarı kısa film arşivine sahip olduk. Bu yarışmalarda dereceye giren yarışmacılarımız ile irtibatımızı koparmadık, toplantı ve geziler düzenledik. Tüm kısa film yarışmalarımızın dereceye giren filmlerini diskini bastırıp, ücretsiz olarak dağıttık. Bunca birikim sayesinde, esnaf ve sanatkârimizin

dertlerini, yaşantılarını, Ahilik kültürünü, derneğimizin amaçlarını en etkin şekilde ve en geniş kitlelere anlatmanın sinema diliyle olduğunu öğrendik. Bu bilgimize istinaden kültür sanat alanındaki çalışmalarımıza ağırlık verdik, yine Esder olarak Sponsorlarımızın destekleriyle 'Çocuk Gözüyle Esnaf ve Sanatkar' konulu resim, şiir, mektup yarışması ve 'Kaybolan Meslekler' fotoğraf yarışması ile 'Yaşayan Vakıf Eserleri' fotoğraf yarışması düzenledik. Bu yarışmalarımızdan 'Kaybolan Meslekler' fotoğraf yarışmasının Dereceye giren 103 adet fotoğrafını katalog olarak bastırdık ve ücretsiz dağıttık.

Şimdi ise ESDER - Esnaf ve Sanatkarlar Derneği olarak, ARDEV - Araştırma, Dayanışma ve Eğitim





Vakfı ile beraber, Kültür ve Turizm Bakanlığı Sinema Genel Müdürlüğü'nün destekleriyle 'Altınkepenk Sinema Atölyesi' projemize başladık ve aralık ayının sonuna doğru son dersimizi yaparak, projemizi tamamlayacağız. Sinema genel müdürlüğü ile daha önce 'Alinteri' konulu 2. Altınkepenk ve 'Gençlerimiz Üretiyor, Türkiye Kazanıyor' konulu 4. Altınkepenk yarışmalarımızı düzenlemiş ve başarıyla tamamlamıştık.

Ekim ayında başladığımız Altınkepenk sinema atölyesi Ankara ve İstanbul olmak üzere iki büyük ilimizde eş zamanlı yürütüldü, İstanbul ayağını Ardev, Ankara ayağını ise Esder genel merkezimiz, görevlendirilen koordinatörlerin yönetiminde projelerimiz uygulandı.

Sinemamıza yeni yetenekler bularak katkı sağlamayı hedeflediğimiz bu kursta genel hatlarıyla sinema filmi yapmak için gerekli temel tüm alanlarda derslerimizi düzenledik. Ankara'daki eğitimlerimizi Ulucanlar cezaevi konferans salonunda, İstanbul'daki eğitimlerimizi Ardev konferans salonunda salgınla ilgili kurallarına uygun bir şekilde

gerçekleştirdik. Eğitimlerimiz aynı zamanda sanal ortamda takip edilebildi. Eski derslerimizi yakın zamanda derneğimizin resmi Youtube hesabı olan ESDER ESNAF VE SANATKARLAR DERNEĞİ kanalına yükleyerek isteyen kişilerin evlerinin konforunda faydalanması için hizmete sunacağız.

Sinemaya iyi filmler kazandırmayı amaçlayan her yaştan, her eğitim düzeyinden ve her cinsiyetten ka-

tılımcıya eğitim verilmesi hedeflenerek, dergimizin de 90. sayısında duyurusunu yaptığımız, kursumuz, 11 Ekim - 21 Aralık 2020 tarihleri arasında yapılması planlanmış, toplamda 12 gün sürecek olan sinema eğitimi programı her hafta pazar günleri saat 14:00 - 18:00 saatleri korona virüs için uygulanan tedbirler çerçevesinde 10 kişilik gruplar halinde gerçekleştirdik. Kurs alanında uzman kişilerin ders vermesi ve öğrenim için gerekli malzemeler sağlanmış ve ikramlarda bulunulmuştur. Derslerimizde kamera ve donanımları, yeşil ekran ve kurgu konularında uygulamalı eğitimler de verilmiştir.

Sinema kursu sonrasında katılım sağlayan tüm öğrencilere ESDER genel merkezi tarafından sertifika verilecektir. Yeterlilik sınavı sonrasında bu sertifikayı hak eden öğrenciler, senaryo yazabilecek kısa da olsa film çekebilecek bilgi ve donanıma sahip olmaları amaçlanmıştır. Katılımcılarımız, alanında uzman kişiler ve kendisi gibi sinemayla ilgili kişilerle tanışarak edindiği bilgilerle yeni girişimlerde bulunmaları, kapak konumuz olan girişimcilik ruhunu yakalamalarını hedefledik.





> Kursumuzu ziyaret eden Altındağ belediye Başkanı Doc.Dr.Asım Balcı ve Altındağ belediye başkan yardımcısı Abdurrahman Karabudak'da dizi ve film çekimlerinin yapılacağı yer konusunda Altındağ'ın tarihi mekânlarından ve belediye olarak sunabilecekleri desteklerden bahsetti ve öğrencilerimize sertifikalarını takdim ettiler.

Kursumuzun Ankara'daki eğitimlerini; yönetmen Gürsel Ateş, senarist İbrahim Dermirkıran, senarist-yönetmen Suat Emuce, yapımcı-yönetmen İdris Şahin, oyuncu-yönetmen Sezai Yeşilyurt, görüntü yönetmeni Seçkin Savaş, iletişim meslek öğretmeni Ümit Altun uzmanlık alanlarına göre ders verdiler.

Kursumuzun İstanbul'daki eğitimlerini ise; akademisyen Hasan Basri Özdemir, akademisyen-senarist Musa Ak, senarist-yönetmen Abdurrahman Öner, yönetmen-görüntü yönetmeni Emre Karadaş,

“ ESDER - Esnaf ve Sanatkarlar Derneği olarak, ARDEV - Araştırma, Dayanışma ve Eğitim Vakfı ile beraber, Kültür ve Turizm Bakanlığı Sinema Genel Müdürlüğünün destekleriyle 'Altınkepenk Sinema Atölyesi' projemize başladık ve aralık ayının sonuna doğru son dersimizi yaparak, projemizi tamamlayacağız. Sinema genel müdürlüğü ile daha önce 'Alinteri' konulu 2. Altınkepenk ve 'Gençlerimiz Üretiyor, Türkiye Kazanıyor' konulu 4. Altınkepenk yarışmalarımızı düzenlemiş ve başarıyla tamamlamıştık.

ses yönetmeni Barış Kocataş, yönetmen Seyyit Çolak, kurgu yönetmeni Cem Çevik, kurgu uzmanı Ümit Baykal Ördek gibi alanında uzman kişiler ders verdiler.

Kurslarımızda; bir filme başlar gibi ilk fikir, senaryo dersinden başlayıp en son kurgu dersimizle bitirerek katılımcıların her konuda bilgi sahibi olmaları hedeflendi. Derslerimizde

Senaryo başlığında; Neden bir senaryo, senaryoya nereden başlanır, sinema, internet videosu, kısa film ve animasyon gibi farklı alanlarda senaryonun farkı ve önemi, senaryo fikri nasıl bulunur, tanınmış yetenekli senaristler nasıl başarılı oldular, senaryo yazım biçimleri, duygusal kança, senaryo taslağı (sinopsis), tretman, çekim senaryosu, diyalog, karakter oluşturma, post prodüksiyon gibi konular işlendi.

Ses başlığında; Sinemada ses, ses efektleri, ses montajı, mikrofon kullanımı, diyalog kayıtları, sinemada sesin etkisi, sinemada müzik kullanımı, dizi-film müziği telifi gibi konular işlendi.

Işık başlığında; Sinemada ışık kullanımı, kameraların ışık ayarları, gece-gündüz çekimi farkı, gölgeyi kullanma, ışık yansıtma, doğal ışık yapma, montajda ışık eksiklerini giderme gibi konular ilendi.

Set başlığında; Set ekibi kurma, set lojistiği, kiralama ve satın alma işleri, oyuncularını yönetme, sette karşılaşılabilecek sorunlar ve çözümleri gibi konular işlendi.

Kurgu başlığında; Kurgunun önemi, Kurgu yönetmenliği, kurgu tarihi, kurguda kullanılan çeşitler ve uygulamalı kurgu eğitimleri verildi.

Oyunculuk başlığında; Sinemada oyunculuk, oyuncu çalıştırma, role hazırlanma, kamera önü oyunculuk gibi konularda eğitimler verildi.

Öğretmenlerimiz hazırladıkları slaytlar, film örnekleri, ödevler ve yeri geldiğinde uygulamalı eğitimleriyle katılımcılarımıza adeta hızlandırılmış bir eğitim verdiler.



Atölyemiz konusunda bizlere yardımcı olan İbrahim Demirkıran ve Hasan Basri Özemer hocalarımıza, İstanbul'daki eğitimlerde yardımcı olan Ali Rıza Dermircan ve Eymen Namazcı hocalarımıza teşekkür ederiz.

Esnaf ve sanatkârimızı, kadim değerlerimizi, sevgi, kardeşlik, üretim ve paylaşma medeniyeti; Ahiliği, ticaret ahlakını, mesleki eğitimi, el sanatlarını, kaybolmaya yüz tutmuş mesleklerimizi, alın terini, helal

kazanç gibi konuları insanlara anlatmak için bu gibi projelere devam edeceğiz. Günümüzde görselliğin, hızlı ve kısa bilginin istenmesi karşısında Esder olarak esnaf ve sanatkârimızın geçmişini, sıkıntılarını, çözüm yollarını, iyi ve kötü örneklerini anlatmak için kültür-sanat alanında çalışmalarımız devam ediyor. Bu bağlamda 'Son Ustalar' belgesel serisi projesi, 'Ahiliği Anlat Sinema Atölyesi' projesi çalışmalarını yapıyoruz. Esder olarak yaptığımız projeler sıkıntılardan sadece şikâyet etmek değil, çözümünü konusunda proje çalışmaları yaparak ülkemize katkıda bulunma gayretimizin bir örneğidir, Altınkepenk sinema atölyesi. Sinema genel müdürlüğümüz ile ilerleyen zamanlarda yeni projeler yapmak ve katılımcılar, öğretmenler ile gelecekteki projelerimizde tekrar buluşmak ümidindeyiz.

Altınkepenk'in fikir babası genel başkanımız Mahmut Çelikus'u sinema atölyesi, daha önce yaptıkları projelerdeki yoğun çalışmalarını ve gelecekte yapmayı düşündükleri proje ve etkinliklerin gerçekleşmesi konusunda uğraşları için Kepenk dergisi olarak tebrik ediyor ve çalışmalarını devamını diliyoruz.



AYAR

Bir aygıtın gereken işi düzgün ve doğru bir şekilde yapabilmesi durumu- nu; altın, gümüş gibi madenler- den mamul nesnelere safılık de- recesini bildiren ve mecazen “değer, derece” anlamına gelen ayar kelime- sinin “gerek İstanbul’un külhani argosunda, gerekse İstanbullu ağzında mecazi olarak muhtelif manalarda” kullanıldığını söyleyen Reşad Ekrem Koçu, farklı an- lamlarıyla bugün dahi dilimizde yaşayan bu deyim- in örneklerini şu şekilde sıralar:

Bir muhite, meclise, havaya uyma, intibak yerinde:

- Kendimi daireye bir türlü ayarlayamadım.

Huy, tabiat manasında:

- Müdürün ayarını bir türlü bulamadım.

- Ayarı bozuk herifin biri.

- Onun ne ayarda adam olduğunu herkes bilir.

Külhanbeylerin ağzında, itibar, şeref, haysiyet karşılığı:

- Ayarını bozarım ha!



ATEŞ PAHASI

Vaktiyle, Kanuni Sultan Süleyman adamlarıyla avlan- maya çıkmış. İstanbul'dan oldukça uzaklara gitmişler. Çok şiddetli bir yağmura tutulmuşlar. Islanmışlar, üste- lik hava da çok soğukmuş. Bir kömürcü kulübesine sı- ğınmışlar, her ne kadar kendilerini tanıtmak istememiş- lerse de kömürcü işi anlamış. Bunlara hemen bol ateş yakmış, ısıtmış ve sıcak yiyecek- iyecek ikram etmiş. Gidecekleri sırada Sultan Süleyman, kömürcüye ateş yaktığından dolayı kaç para borçları olduğunu sormuş. Kömürcü de: “Yüz altın ver, yeter” demiş. Sultan bu miktarı çok bulduysa da buraya ulaşmadan önceki peri- şan durumları aklına gelince “Ne yapalım borç borçtur” demiş ve parayı ödemiş. Yolda lalasına; “Lala, ateşin parası da ateş pahasıydı ha...” demiş.



Bu deyim, bir mal ya da hizmetin değerinin veya ederinin çok üstünde pahalıya satıldığı durumlarda kullanılır.

BORÇ BİNİ AŞINCA ÇİĞ TAVUK ETİ YENİR

Borç almadığı kimse kalmamış herkesi aldatmış, yine de zevkinde sefasında yaşayan birinin dükkânına, alacaklarından biri gelir. Adamın keklik yani çil ta- vuk kebabı yediği- ni görünce:



“Be adam, sen ne hesapsız, kitapsız adamsın. İçkiden, kadından, hovardalıktan baş alamıyorsun borcun bini aşmış. Üstelik çil tavuk yiyorsun!” diyerek çıkışır.

Adam hiç umursamadan, üstelik ağzını şapırdatarak cevap verir:

“Doğru söylüyorsun be kardeşim. Ama insan ipin ucunu kaçırınca ve borç bini aşınca artık koyun eti, tavuk eti yavan geliyor. Keyfimin tadı kaçtı, hiç olamazsa ağ- zımın tadı kaçmasın.”

Ödemeyeceği borçların altına girmenin sakıncalarını anlatan bir sözdür. Bu söz aslında ‘borç bini aşınca çil tavuk ye’dir. Ama halk dilinde ‘çığ tavuk’ olmuştur.



Hem Taze
Hem Leziz

Çizgimiz hiç değişmedi...

www.hicretsekerleme.com.tr

ÖZ HİCRET ŞEKERLEME GIDA İTH. İHR. PAZ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

☎ 0312 397 29 57

✉ bilgi@hicretsekerleme.com.tr

📍 MERKEZ: Macun Mahallesi, Abdulhalik Renda Cad. No: 19 Yenimahalle/ANKARA

Müşteri Danışma Hattı: 0850 304 1980

Bu topraklarda küçük iyilikler karşılıksız yapılır

İşte bu yüzden **Mobil Şube ve İnternet Şube'den** yapılan **EFT, havale gibi birçok bankacılık işlemi** ile 20 bini aşkın kamu bankası ve **PTT ATM'lerinden** yapılan pek çok işlem **BİZDE ÜCRETSİZ.**

**ŞART
YOK
KOŞUL
YOK**



Üstelik Mobil Şube ve İnternet Şube'den **17.20'**ye kadar EFT yapabilirsiniz.