



ESNAF VE SANATKARLAR DERNEĞİ YAYIN ORGANI

KEPENK

OCAK-ŞUBAT 2019 | YIL: 14 SAYI: 80 | ÜCRETSİZ

ISSN 1306-2778



Esnaflar için yeni yol: E-ticaret

“SANAYİNİN GENÇLERİ, 15 TEMMUZ’UN YİĞİTLERİ; AHİLİĞİN YOLUNDA” START VERDİ

ESDER, KADINLAR GÜNÜNDE BACIYAN-I RUM SEMPOZYUMU DÜZENLEDİ



TOBB Başkan Vekili Ali KOPUZ;

“Bizim için bu kadar kolaylık sağlanan bir ortamda, iş dünyası olarak üzerimize düşeni yapmalıyız.”



Dizaynvp Yönetim Kurulu Başkanı Erbakan MALKOÇ;

“Bütün dünya ülkelerinin bizi konuşmasını istiyorsak, hepimiz çok çalışmak zorundayız.”



Esnaflar ve Kooperatifçilik Genel Müdürü Necmettin ERKAN;

“Esnaflar ve sanatkârlarımız bu ülkenin kurucu unsurudur.”

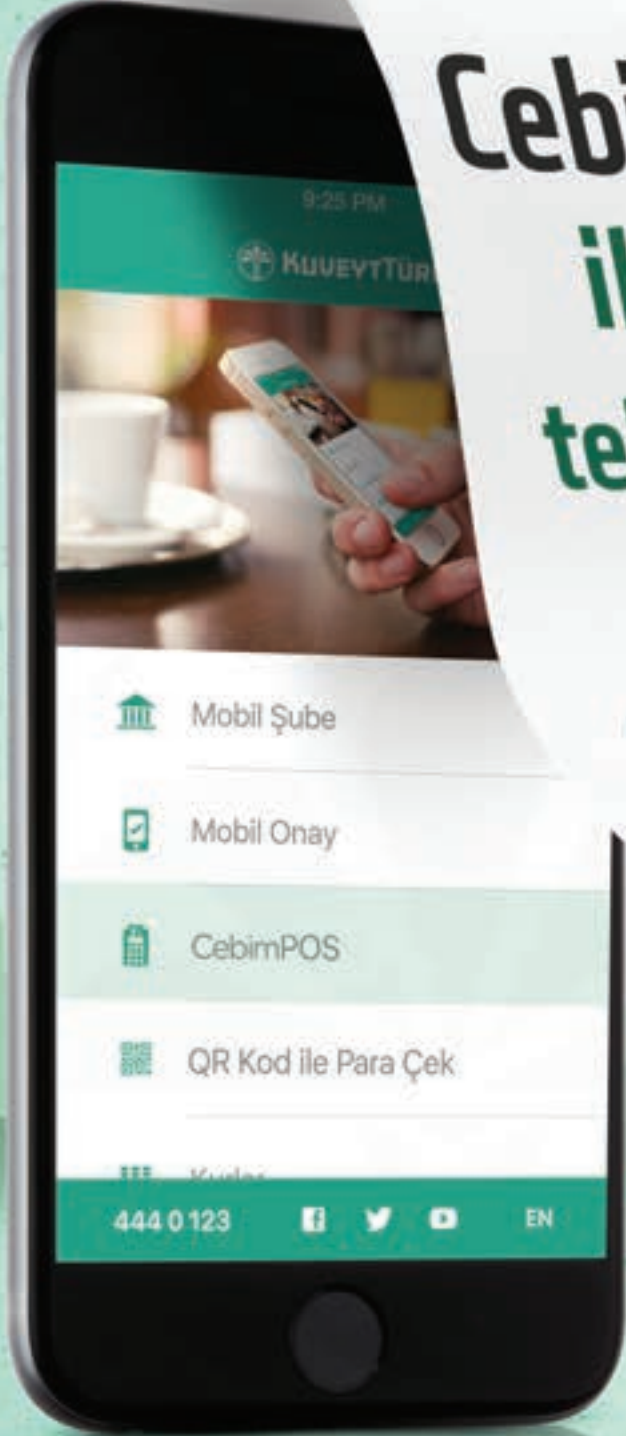


Savaş SATIŞ;

“S1F1R B1R, insanları şiddete özendiriyor tam tersine bu toprakların kanayan yaralarına ışık tutmaya çalışıyor.”

BANKACILIKTA
**BİR
İLK**

CebimPOS ile cep telefonları POS'a dönüşüyor!



CebimPOS'la tüm ödemeler
istediğiniz kredi kartı veya
ATM kartıyla kolayca
ve güvenle yapıyor.

444 0 123 www.kuveytturk.com.tr



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK

**BİR
YETİME
BİR
MAZLUMA DA**

SEN
sahip çık





**BURASI
İSTANBUL
BURADA
İŞ VAR**

**İSTİHDAM
SEFERBERLİĞİ
2019**

TEŞVİKTE SINIR YOK

HER YENİ ÇALIŞAN İÇİN MİNİMUM 19.419 ₺

#BurasıİstanbulBuradaİşVar #BuradaİşVarTeşvikPaketi

3 AY

**YENİ İSTİHDAMA
TAM DESTEK**

Her yeni çalışanın maaş,
vergi ve SGK primini
Devlet ödüyor

12 AY

**YENİ İSTİHDAMIN
SGK PRİMİNE,
VERGİSİNE DESTEK**

Her yeni çalışanın vergi ve
SGK primini Devlet ödüyor

3 AY

**KISA ÇALIŞMA
ÖDENEĞİ**

İstihdamını muhafaza et,
ödeyemediğin günleri
Devlet ödüyor

istihdamseferberligi.org



**T.C. AİLE, ÇALIŞMA VE
SOSYAL HİZMETLER BAKANLIĞI**



TOBB



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882**



SEMİH OFSET

MATBAACILIK YAY. SAĞLIK İNŞAAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



güven
tecrübe
zaman
kalite





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

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
TUĞÇE DOĞAN

SORUMLU
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
MEHMET ÇETİN

YAYIN KURULU
PROF. DR. ARİF ERSOY
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 /ESDER97

YouTube / Esnaf ve sanatkarlar genel merkez

GRAFİK - TASARIM:

İBRAHİM SAĞLAM - (0532) 460 96 41

BASKI: SEMİH OFSET MATBAA SEK. YAY.
SAĞ. İNŞ. SAN. TİC LTD ŞTİ
ZÜBEYDE HANIM MAH. 628 SK. NO: 26
İSKİTLER, ALTINDAĞ/ANKARA
TEL: (0312) 341 40 75

BASKI TARİHİ: 18.03.2019
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

KUVEYTTÜRK.....	Ön İç Kapak
VAKIFBANK.....	Arka İç Kapak
HALKBANK.....	Arka Kapak
CANSUYU.....	1
İTO.....	2
SEMİH OFSET.....	3
NEOVA SİGORTA.....	6
BEREKET DÖNER.....	13
BEYPAZARI SODA.....	46
HİCRET ŞEKERLEME.....	47
DİVAİSİB TERMAL RESORT.....	48

İÇİNDEKİLER

8



Esnaf için yeni yol; E-TİCARET



14

BAŞKANDAN7

KAPAK KONUSU:
ESNAF İÇİN YENİ YOL; E-TİCARET8

ESDER, KADINLAR GÜNÜNDE BACIYAN-I RUM
SEMPOZYUMU DÜZENLEDİ.....14

DİZAYN VİP YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ERBAKAN MALKOÇ;
"BÜTÜN DÜNYA ÜLKELERİNİN BİZİ
KONUŞMASINI İSTİYORSAK, HEPİMİZ
ÇOK ÇALIŞMAK ZORUNDAYIZ.".....18



18



24



ESDER KARTAL ŞUBE BAŞKANI
ERDAL ENGİN;
"AYAKTA KALMANIN YOLU;
BİRLİKTELİKTİR."22

AYIN KONUĞU:
TOBB BAŞKAN VEKİLİ ALİ KOPUZ;
"BİZİM İÇİN BU KADAR KOLAYLIK SAĞLANAN
BİR ORTAMDA, İŞ DÜNYASI OLARAK
ÜZERİMİZE DÜŞENİ YAPMALIYIZ."24

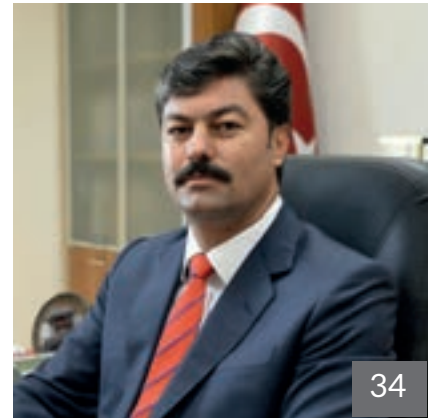
ŞEHRİN FİSİLTİLERİNE
KULAK VERİN28

SANAYİNİN GENÇLERİ, 15 TEMMUZ'UN
YİĞİTLERİ AHİLİĞİN YOLUNDA
START VERDİ32

ESNAF, SANATKARLAR VE KOOPERATİFÇİLİK
GENEL MÜDÜRÜ NECMETTİN ERKAN;
"ESNAF VE SANATKÂRLARIMIZ
BU ÜLKENİN KURUCU UNSURUDUR."34

BİR DİZİDEN DAHA ÖTESİ;
S1F1R B1R BİR ZAMANLAR ADANA38

İL TANITIMI:
PEYGAMBERLER ŞEHRİ; ŞANLIURFA.....42



34



28



32



40

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

TİCARETTE DÖNÜŞÜM SÜRÜYOR

Teknolojideki gelişmeler ticareti, dolayısıyla esnaf ve sanatkarımıza da etkiliyor. E-ticaret, genel olarak bir ürünün alım-satım işlemlerinin internet ortamında yapılması olarak ifade edilmektedir. İnternet erişimine sahip dünya nüfusunun yaklaşık yarısı, istedikleri anda diledikleri yerden online alışveriş yapmayı tercih etmeye başlamasıyla önemi artmaktadır. Çünkü tüketiciler yoğun iş temposu arasında artık dükkan dükkan, sokak sokak gezerek ihtiyaçlarına en uygun ürünleri aramaktansa, bilgisayar ve cep telefonları vasıtasıyla istedikleri ürünlere daha kolay ulaşabilmekte ve zaman kaybetmeden alışverişlerini yapabilmektedirler.

Günümüzün trendi olan e-ticaret, köklü değişimlerin habercisidir. İlk olarak pazaryerini dönüştürmektedir, pazaryeri nesnel bir düzlemde sanal bir düzleme taşımaktadır.) E-Ticaret ikinci olarak, alım-satımı ve buna bağlı işlemleri hızlandırıcı ve yaygınlaştırıcı bir etki yapmaktadır. Üçüncü olarak ekonominin işleyiş yoğunluğunu artırmaktadır. Gerek büyüklü küçüklü işletmeler, gerekse işletmelerle tüketiciler arasındaki ekonomik ilişkiler e-ti-

caret ile pekiştirilmektedir. Dünya ölçeğinde iş görme sağlanmakta, coğrafi ve ekonomik sınırlar, henüz tümüyle ortadan kalkmasa da, başta finansal işletmeler olmak üzere birçok alanda önemli ölçüde daralmaktadır.

E-ticaret son olarak zaman kavramını altüst etmektedir. Zamanın göreceli önemini değiştirmektedir. Üretim, verimlilik, kar, ücret vb. kavramların temelinde yer alan etkinlik ve verimlilik daha da önem kazanmaktadır. E-Ticaret, iş ve işlem sürelerini en aza indirmekte, kimi durumlarda ortadan kaldırmaktadır. Yeni pazarlama uygulamalarıyla e-ticaret, kurumlar arasında(B2B), kurumlar ile tüketiciler arasında(B2C) ve kurumlar ile devlet arasında(B2G) şeklinde gerçekleştirilmektedir.

Bu açıdan e-ticaret konusunda verilecek eğitimler büyük önem taşımaktadır. Başta KOSGEB olmak üzere Sanayi Bakanlığı

ve üniversitelerin çalışmalarını yakından takip ederek esnafımıza aktarmayı hedefliyoruz. Bunun için verilere dayalı olarak müşterilerin davranışlarını analiz etmeli ve ulaşılan sonuçlar ışığında işlerimizi geliştirmeliyiz. Müşterilere kişiselleştirilmiş teklifler sunmanın ve otomasyon araçlarını doğru şekilde kullanmanın yollarının takipçisi olmalıyız. Şirketleri, yöneticileri, ürün ve hizmetleri, müşterilere göre yeniden tasarlandığı yeni dönemde esnafımızın yol haritasına destek olmanın gururunu yaşıyoruz.



MAHMUT ÇELİKUS
ESDER GENEL BAŞKANI

Esnaf için yeni yol; E-TİCARET



Dünya 2000 sonrası e-ticaret denilen kavramla tanıştı. Bu süreçte ayrı bir lojistik ve ticari faaliyet devreye girdi. Esnaf ve sanatkarlık da, e-esnafılık, e-ticaret üzerinden yapılmaya başlandı. Yazılım ve bilişim kuralları esnafın vazgeçilmezi haline geldi. Esnafımız üretimini, gelirini daha fazla büyütmesi için yeni bir yol açıldı. Çünkü tüketiciler yoğun iş temposu arasında artık dükkan dükkan, sokak sokak gezerek ihtiyaçlarına en uygun ürünleri aramaktansa, bilgisayar ve cep telefonları vasıtasıyla istedikleri ürünlere daha kolay ulaşabilmekte ve zaman kaybetmeden alışverişlerini yapabilmektedirler. Bu pratik alışveriş yöntemi tüketicilere cazip gelmekte ve her geçen gün daha fazla tercih edilmektedir.

E-ticaret; fiziki olarak karşı karşıya gelmeksizin, elektronik ortamda gerçekleştirilen çevrimiçi iktisadi ve ticari her türlü faaliyettir. E-ticaretin Avantajları:

- 7/24/365 temel mottodur. her saat tüm dünyayla iş yapabileme şansına sahipsiniz.
- Zaman ve mekan kısıtınız yok.
- Pazarınız, tüm dünyadır.
- Ürünleriniz internetten indirilebilir özellikteyse, baskı ve kargolama maliyetleriniz olmaz.
- Dijital ticaret, fiziksele göre düşük maliyetlidir.
- Müşteriler; tüm ürünlerinize ellerindeki ekranlar sayesinde ulaşabilir, ürün-fiyat karşılaştırmaları yapabilir.
- Müşteriler için şeffaf bir ortam sunabilirsiniz, sizinle ilgili bilmek isteyecekleri her bilgiyi onlarla paylaşabilirsiniz.
- Müşteriler için de zaman ve mekan kısıtı yoktur, istedikleri an alışveriş yapabilirler.
- Hedef gruplara doğrudan ulaşabilir, kişiye özel pazarlama yapabilirsiniz.



Kobi, esnaf ve sanatkâr ve kooperatiflere ilişkin olarak 10. plan kapsamında bir eylem planının yürürlüğe girmesi e-ticaretin önemini artırmıştır.



E-ticaret iş modeline ve çalışma şekline göre iki grupta incelenebilir.

İŞ MODELİNE GÖRE:

Yatay E-ticaret: Farklı kategorilerdeki ürün veya hizmetleri satışa sunan e-ticaret modelidir. Yatay e-ticaret siteleri, geniş ürün veya hizmet yelpazesine sahip oldukları için geniş kitlelere hitap ederler. amazon.com, hepsiburada.com

Dikey E-ticaret: Belirli bir kategoride ürün veya hizmet satışı yapan modeldir. Şirket, bu dikey kategoride geniş ürün ve hizmet yelpazesi sunabilir. ciceksepeti.com, tarlabu-

rada.com, lookinwell.com, hirdavat.com vb.

Pazar Yeri: Bireylerin, küçük üreticilerin veya tedarikçilerin kendi sanal mağazalarını oluşturup ticaret yapabildikleri modeldir. gittigidiyor.com, hurriyetemlak.com, temizlik-yolda.com, modacruz.com vb.

Özel Alışveriş: Belirli kategorilerdeki ürün ve hizmetleri, tüketicilere özel kampanyalarla sunan modeldir. markafoni.com, trendyol.com vb.

Fırsat: Geniş ürün ve hizmet kategorisinde, kısıtlı süreli ve çok uygun fiyatlı teklifler sunup hızlı satış yapma üzerine kurulu modeldir.groupon.com, yakala.co, grupfoni.com vb.

Aracılık: Belirli kategorilerde ürün ve hizmet sunan şirketleri bir araya getirip tüketicilerle buluşturan ve satış sürecini kolaylaştıran modeldir. yemeksepeti.com, armut.com, ustamnerede.com, biletix.com vb. Çalışma Şekline Göre:

ÇALIŞMA ŞEKLİNE GÖRE:

B2C (Business to Consumer - Şirketten Tüketicieye): Bu model, dünyadaki en yaygın e-ticaret şeklidir. Bu çalışma şeklinde şirketler, ürün ve hizmetlerin satışını doğrudan tüketicilere yaparlar. hepsiburada.com, kitapyardu.com, ebebek.com





➤ **B2B (Business to Business - Şirketten Şirkete):** Bir şirketin, müşterisine satacağı ürünü sipariş verdiği üretici/tedarikçi site ile arasındaki ticaret şeklidir. Şirketlerin tedarik ayağını yürüttükleri model olarak da düşünülebilir.

E-TİCARET GİRİŞİMLERİ İÇİN ODAK NOKTALAR:

1. Girişiminize uygun, doğru formüle edilmiş mobil stratejiniz olmalı.
2. Çevrimiçi müşteri deneyimini, sürekli geliştirmelisiniz.
3. Siteniz, duyarlı tasarıma sahip olmalı ve hızlı yüklenmeli.
4. Verilere dayalı olarak müşterilerin davranışlarını analiz etmeli ve ulaştığınız sonuçlar ışığında işinizi geliştirmelisiniz.
5. Müşterilerinize kişiselleştirilmiş teklifler sunmalısınız.
6. Otomasyon araçlarını doğru şekilde kullanmalısınız.
7. Şirketiniz, ekibiniz, ürün ve

- hizmetleriniz, müşterileriniz ile ilgili video sunumlar hazırlamalısınız.
8. Müşteri hizmetlerini sürekli geliştirmeli ve ilişkiyi sıcak tutacak yöntemler geliştirmelisiniz.
 9. Müşterilerinizin yorum yapmalarına, görüş bildirmelerine olanak tanımalı ve çevrimiçi işinizi sosyalleştirmelisiniz.
 10. Sadık müşterilerinizi ödüllendirmeli ve onları marka elçilerine dönüştürmelisiniz.



E-ticaret; fiziki olarak karşı karşıya gelmeksizin, elektronik ortamda gerçekleştirilen çevrimiçi iktisadi ve ticari her türlü faaliyettir.

Tüm bu unsurların yanında, e-ticaret işletmeler için de önemli fırsatlar oluşturmaktadır. Bölgesel olarak mal ve hizmet sunan işletmeler, e-ticaret sayesinde daha geniş kitlelere ulaşabilmekte, daha düşük maliyetlerle, daha geniş pazarlara ürünlerini tanıtabilmektedirler.

Bu konuda yol almak adına müşteri deneyimi sürecin parçası olmalıdır. Bunu gerçekleştirmek esnafımızın bilmesi gereken gelişmeler şu şekilde sıralanabilir:

1. Müşteriler, kendi deneyimlerini seçiyor.
2. Kişiselleştirme önemli bir trend. Verileri doğru okuyarak müşterilerinizi tanımalı ve süreçlerinizi buna göre optimize etmelisiniz.
3. İş süreçleri müşteri talepleriyle entegre olmalı.
4. Müşterilerinizle etkileşime girmelisiniz.
5. Hiyerarşik düzen yerine, ağ kurmayı seçmelisiniz.
6. Müşteri hizmetleri çok önemli, doğru şekilde yönetmelisiniz.
7. Ekibiniz çok yönlü, esnek insanlardan oluşmalı.
8. Potansiyeli olan insanları ekibinize dahil edin.
9. Size en uygun şirket kültürünü geliştirmek için çalışın.

KOBİ, esnaf ve sanatkâr ve kooperatiflere ilişkin olarak 10. Plan kapsamında bir eylem planının yürürlüğe girmesi E-ticaretin önemini artırmıştır. Etnaf ve sanatkârların değişen ekonomik ve sosyal şartlara uyum sağlayabilmesi için gerekli yapısal dönüşümlerinin desteklenmesi için PTT ve TOBB ile ortak işbirlikleri geliştirilmiştir. Ancak daha yolun başındayız ve dijital dönüşümden esnafımızın istifade etmesini sağlayacak yeni adımlar atmalıyız.



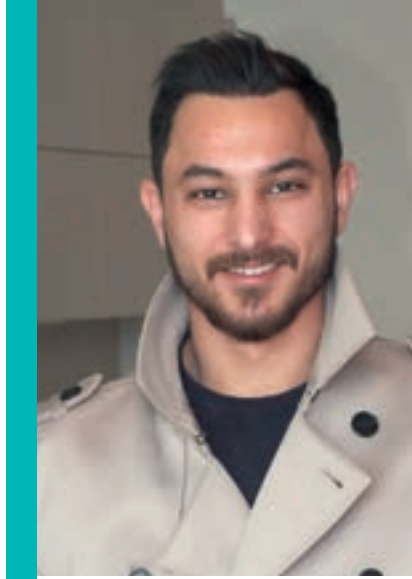


Finex Media Yönetim Kurulu Başkanı
BAHATTİN OĞUZ;

“E-Ticaret, Esnafın Yeni Trendi.”

Günümüzde teknolojinin hızla ilerlediği bir çağda yaşamaktayız. İhtiyaçların karşılanması için kullanılan e-ticaretin önemi her geçen gün artmaktadır. Tüketiciler yoğun iş temposu arasında artık dükkândükkân, sokak sokak gezerik ihtiyaçlarına en uygun ürünleri aramaktansa, bilgisayar ve akıllı cep telefonları vasıtasıyla istedikleri ürünlere daha kolay ulaşabilmekte ve zaman kaybetmeden alışverişlerini yapabilmektedirler. Bu kolay alışveriş yönetimi ile tüketicilere daha cazip gelmekte ve her geçen gün daha fazla tercih edilmektedir. Ayrıca e-ticaret vasıtasıyla rekabetin artması, insan unsurunun ve diğer sabit maliyetlerin azalması ile düşen maliyetler satış fiyatlarında düşümlere neden olmaktadır. Aslında internet dünyası geniş bir pazara hitap etmektedir. Esnaflarımızın da internette bir dükkanlarının olması günümüzde şart olmuştur. Bu sayede e-ticaret ile daha fazla kitleye ulaşabilmektedir. İnternet dünyasının kitlesine hitap edip daha fazla

ürün yelpazesini sanal dükkanınız (E-Ticaret Sitesi) ile tüketicilerinize sunabilme imkanını sağlamaktadır. Bizler bilişim sektöründe yer alarak esnafımıza daha fazla destek olabilmek adına kullanıcı dostu ara-yüzler tavsiye etmekteyiz. Esnaf ve sanatkârlar olarak her zaman devletimizin, milletimizin menfaatleri doğrultusunda alınan tüm kararların, uygulamaların yanında olmaktan gurur duymaktayız.



Kuzaytepe Reklam İnş. A.Ş. Genel Müdürü
SEDAT NURETTİN KUZAYTEPE;

“E-Ticaret Artık Kaldıraç Değil Bir Zorunluluktur.”

Aklımıza gelen bir fikir neticesinde bir ürün veya hizmet üretmek için gerekli maddi ve manevi tüm gereksinimlerimizi karşıladığımızda bile ürünü tüketiciye en doğru ve hızlı şekilde sunmadığımız zaman ürünün veya hizmetin değersizleştiği görülmektedir. 90'lı yıllarda İnternet sektörüne girmiş ve günümüze kadar gelişerek büyük bir pazar haline gelmiş olan E-ticaret, ciddi bir iş modeli olup; artık kaldıraç etkisi gözetmeksizin bir zo-

runluluk haline gelmiştir. E-ticaret günümüzde yalnızca küçük ölçekli işletmelerin değil, ortak veya büyük ölçekli işletmelerin ve hatta genç girişimcilerinde odak noktasıdır. E-ticaret mağazaları ile online ortamda sayısız müşteriye, daha az maliyetle ulaşabiliyorsunuz hatta farklı bir kıtadaki müşterinin bile firmanızı tanıma imkânı oluyor. Bu sayede müşterilerinizle daha güçlü ilişkiler kurmanıza olanak tanıyor. Müşterilerinizle daha güçlü ilişkiler kurduğunuz takdirde de kilit bir rekabet avantajı olan müşteri bağlılığınız artıyor. Sadece arz ve ekonomi konusunda değil bilinçli ve kaliteli tüketim konusunda da tüketiciye birçok avantaj sağlamaktadır. Biz marjimaj.com olarak 5 yıl önce ülkemiz ve geleceğimiz için bugünleri ön görerek üzerimize düşeni yaptık ve şu an 30.000 adet ürün arzımızla hizmet vermeye devam etmekteyiz.



E-ticaret işletmeler için de önemli fırsatlar oluşturmaktadır. Bölgesel olarak mal ve hizmet sunan işletmeler, e-ticaret sayesinde daha geniş kitlelere ulaşabilmekte, daha düşük maliyetlerle, daha geniş pazarlara ürünlerini tanıtılabilmektedirler. Bu konuda yol almak adına müşteri deneyimi sürecin parçası olmalıdır.



Cosmedrome Türkiye Genel Müdürü SERVET SARAP;

“E-Ticaret Sitesine Sahip Olmanın En Büyük Avantajı Geniş Kitlelere Ulaşabilmek ve Fiziksel Mağazalara Oranla Daha Geniş Bir Satış Ağına Sahip Olmaktır.”

Teknolojinin hızla gelişmesi ve işlemlerin rahatlığı, kolaylığı, uygun fiyatları gibi sebeplerle insanların online alışverişe yönelmesi günümüzde e-ticaret sitelerinin yaygınlaşmasının en önemli sebebi olmuştur. Öyle ki, tüm büyük ve küçük işletmeler bu büyük pastadan bir pay alabilmek için büyük bir rekabet içerisine girmişlerdir. Hızla artan bu popülerite, birçok girişimcinin de hayallerini süslemektedir. Bu noktada yapılan hata, e-ticaretin kolay yoldan para kazanmak olarak görülmesi ve

yatırımların yanlış veya bilinçsiz bir şekilde yapılması, sonucunda da harcanan emek ve yapılan yatırımların boşa gitmesidir. E-ticarete başlamadan önce bu işin ne amaçla yapılacağı, nasıl bir çalışma şekline sahip olacağınıza karar vermektir. Günümüzde birden farklı e-ticaret modeli mevcut. Bu modellerden en çok karşılaştığımız ise B2B (Business-to-Business), B2C (Business-to-Consumer) ve C2C (Consumer-to-Consumer) gibi modellerdir. B2C modeli ise internette en sık olarak karşılaştığımız e-ticaret modelidir. Bu model, işletmeden tüketiciye işlem yapılan bir e-ticaret modelidir. Her modelde dikkat etmeniz gereken farklı noktalar, geliştirmeniz gereken farklı stratejiler bulunmalıdır. Eğer B2C modelinde ticaret yapmayı planlıyorsanız, ürünlerinizi nasıl tedarik edeceğiniz, ürün depolama şartlarınız, nakliye ve ödeme yöntemleri ile ürün reklamlarınızın nasıl yapılacağını belirlemenizi hayati önem

taşımaktadır. Aksi takdirde zaten satışını yapmakta zorlandığınız ürünlerin müşteriler tarafından olumsuz değerlendirilmesi, ticaret hayatınızın başlamadan bitmesine sebep olacaktır. C2C modeli ise tüketicilerden tüketicilere satış yapılan bir e-ticaret modelidir. Bu modele yönelmek isteyen bir girişimci yukarıda bahsedilenlere ek olarak daha kurumsal bir imaj yakalamak zorundadır. Aynı zamanda, daha teferruatlı bir websitesine ihtiyaç duyduklarından (ya da geliştirmek zorunda olduklarından) iyi bir geliştirme takımı kurmalı ya da yerli ve yabancı geliştiricilerden ek modüller temin etmeye hazırlıklı olmalıdırlar. Reklam için daha fazla yoğunlaşmalı, müşteri bulmanın yanı sıra satıcıları da kendi bünyesine dahil edebilmelidir. Sadece kendi ürünlerini satmadıkları için, farklı satıcılara ait daha fazla ürünü içerisinde barındırmak zorunda kalacağından, çok daha güçlü sistemlere sahip olmalı ve satıcıların kontrolünü elinde bulundurmalıdır. Sonuçta müşterinin herhangi bir sorunda ilk başvuracağı merci satıcı değil, siz olacaksınız. Hangi modeli seçerseniz seçin, güzel bir strateji ve doğru yatırımlar ile fiziksel mağazalara oranla daha fazla şansa sahip olacaksınız. E-ticaret sitesine sahip olmanın en büyük avantajı geniş kitlelere ulaşabilmek ve fiziksel mağazalara oranla daha geniş bir satış ağına sahip olmaktır. Ayrıca ürünlerinizi 7/24 satabilme avantajına sahip olursunuz. Ancak kulaktan dolma bilgilerle e-ticaret sitesinin kolay para kazanma olarak görülmesi sizin için e-ticaret hayatının başlamadan bitmesine sebep olabilir. Kaliteli bir e-ticaret sitesi kurmak, bir fiziksel mağaza açmaktan daha maliyetsiz olarak görülse de aralarında gider olarak çok fazla fark bulunmamaktadır. Tek fark, yatırımların farklı alanlara yapılmasıdır.



BEREKET DÖNERSE



YATIRIM HEMEN DÖNER



Hemen kazanan yeni Franchise'larımızdan biri olmak için
bereketdoner.com.tr | 0850 474 09 99

BEREKETDÖNER

bereketdoner.com.tr



bereketdoner

ESDER, KADINLAR GÜNÜNDE BACIYAN-I RUM SEMPOZYUMU DÜZENLEDİ

Türk Tarih Kurumu ile Esnaf ve Sanatkarlar Derneği (ESDER) işbirliği ile düzenlenen Bacıyan-ı Rum Sempozyumu Estergon Türk Kültür Merkezi'nde gerçekleştirildi.

Sempozyuma Türk Tarih Kurumu Başkanı Prof. Dr. Refik TURAN, Keçiören Belediye Başkanı Mustafa AK, Meram Belediye Başkanı Fatma TORU, ESDER Genel Başkanı Mahmut ÇELİKUS'un yanı sıra çok sayıda akademisyen ve vatandaşlar katıldı.

Sempozyumda açılış konuşması yapan Türk Tarih Kurumu Başkanı Prof. Dr. Refik Turan, Keçiören Belediye Başkanı Mustafa AK ve ESDER Genel Başkanı Mahmut



Mahmut Çelikus
ESDER Genel Başkanı

ÇELİKUS, kadınlarımızın geçmişten günümüze kadar önemli olduklarını ve Ahilik kültüründe Bacıyan-ı Rum Teşkilatı'nın ne denli mühim bir görev üstlendiğini aktardı. ESDER Genel Başkanı yapmış olduğu konuşmada, bayan yerine hanım denilmesinin önemini vurgulayarak salonda bulunan katılımcılara bu konuda birleşme çağrısında bulundu.

Prof. Dr. Fatma Ahsen TURAN'ın oturum başkanlığını yürüttüğü, Altındağ İlçe Milli Eğitim Müdürü Şefika BİÇER, Ceceli Okulları Kurucusu Nurten CECELİ ALKAN, Doç. Dr. Ayfer ŞAHİN ve Hatice ERKAN'ın ise konuşmacı olarak yer aldığı ilk oturumda; Anado-





lu'nun inşasında kadının eğitici ve ekonomik rolü konuşuldu. Sibel ERARSLAN'ın oturma başkanlığında başlayan 2. oturumda ise; Gazi Safiye BAYAT, Dr. Sema DEMİR ve Nursel KILIÇ konuşmacı olarak yer aldı. Son oturumda başkanlığı Kazım CEYLAN üstlenirken konuşmacılar arasında Prof. Dr. Mehmet ŞEKER, Av. Lütfü

“ Ahiliğin temelinde, kaynağını Kur'an ve sünnetten alan fütüvvetnameler ve Türk kültürünün özünde var olan alplik, teşkilatçılık ve dayanışmacılık özellikleri vardır.

BERGEN, Tarık Sezai KARATEPE ve Beytiye EKİNCİ yer aldı.

Bacıyan-ı Rum'dan 15 Temmuz'a kadar kadın iradesinin Anadolu'yu vatan toprağı yaptığını belirten katılımcılar, salonda hazır bulunan 15 Temmuz gazisi Safiye Bayat üzerinden Türk kadınının aynı ruhu günümüzde de yaşattığına vurgu yaptı. Bacıyan-ı Rum Teşkilatının sadece el sanatlarıyla ve meslek edindirme faaliyetleriyle ilgilenmediğini, aynı zamanda ahlak kurallarının topluma öğretilmesi için önemli rol üstlendiğini belirten akademisyenler, teşkilat hakkında detaylı bilgilendirme yaptı. Sempozyumun sonunda kadınların toplumsal kalkınmada önemli görevler üstlendiği mesajı verilirken, katılımcılara karanfil ve hediyeler verildi.

Bacıyan-ı Rum Teşkilatında var olan ruhun günümüzde yaşatılması için aramızda birçok hocamız, başkanımız, iş insanlarımız, annelerimiz ve bacılarımız var diyen Keçiören Belediye Başkanı



➤ Mustafa Ak, “10 yıllık görev süremizde kadınlarımızı toplumsal kalkınmaya dâhil etmek için sosyal belediyeçilik anlayışıyla çeşitli çalışmalar yaptık. Keçiören Belediyesi olarak kurslarımızla ve sosyal projelerimizle kadınlarımızı ekonomik açıdan katma değer yaratacak projelere dâhil ettik. KEÇMEK kurslarımızla meslek edindirdiğimiz kadınlarımız kendi işyerlerini açarak ekonomik anlamda üretim yapmaya başladı. Yaklaşık 20 bin insanın eğitim gördüğü kurslarımızda erkek kadın ayrımı yapılmamaktadır. Ancak kadınlarımız bu kurslarımıza daha fazla ilgi göstererek kendilerine hem uğraşacak hobiler bulmuş hem de maddi gelir elde etmek için azimle hedefledikleri noktaya ulaşmışlardır” dedi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın eşi Emine Erdoğan’ın himayesinde başlatılan ve sürdürülen TOGEM projesine de değinen Ak, “1071

“ Bacıyan-ı Rum’dan 15 Temmuz’a kadar kadın iradesinin Anadolu’yu vatan toprağı yaptığını belirten katılımcılar, salonda hazır bulunan 15 Temmuz gazisi Safiye Bayat üzerinden Türk kadınının aynı ruhu günümüzde de yaşattığına vurgu yaptı.

Kadın Girişimcilik Sertifikası edinme çalışmamız ayrı bir proje olarak kadınlarımızı toplumsal kalkınmaya dâhil etmiştir. Bu projemiz Cumhurbaşkanımızın eşi Emine Erdoğan Hanımefendi’nin himayesinde geliştirilen bir projeydi. Bu sertifikayı alan

hanımefendiler TOGEM’den aldıkları karşılıksız kredilerle işyeri kurdular. Yanlarında çalıştırdıkları kişilere sundukları katkıyla ilçemizin kalkınmasına olumlu hizmetler verdiler. Bu bakımdan Keçiören Belediyesi her daim sosyal belediyeçilik çalışmalarıyla Türkiye’de örnek gösterilen bir belediye olmuştur. Keçiören Belediyesi, Bacıyan-ı Rum anlayışını her zaman yaşatmış, yaşatmaya da devam edecektir. Bu vesileyle Bacıyan-ı Rum Sempozyumunun düzenlenmesinde emeği geçenlere teşekkür ediyorum” ifadelerini kullandı.

Sempozyumda son olarak kapanış konuşmasını yapan Akademisyen Kazım CEYLAN; “Ahilik sadece bir meslek teşkilatlanması değil bir hayat felsefesidir. Bir devlet felsefesi, medeniyet hareketidir. Başlangıçta ahiler arasında Sultanlar, Vezirler, kadılar, müderrisler, askerler, tüccarlar ve el emeği ile geçinen zanaatkarlar vardı. Ahili-





“ Kazım Ceylan; “Ahilik sadece bir meslek teşkilatlanması değil bir hayat felsefesidir. Bir devlet felsefesi, medeniyet hareketidir. Başlangıçta ahiler arasında Sultanlar, Vezirler, kadılar, müderrisler, askerler, tüccarlar ve el emeği ile geçinen zanaatkarlar vardı. Ahiliğin temelinde, kaynağını Kur’an ve sünnetten alan fütüvvetnameler ve Türk kültürünün özünde var olan alplik, teşkilatçılık ve dayanışmacılık özellikleri vardır.

ğın temelinde, kaynağını Kur’an ve sünnetten alan fütüvvetnameler ve Türk kültürünün özünde var olan alplik, teşkilatçılık ve dayanışmacılık özellikleri vardır. Ahiliğin kadın kolları olan Bacıyan-ı Rum teşkilatları aşına, eşine ve işine bağlı ahlak, fazilet ve namus timsali nesiller yetiştirmişlerdir. Ahiler bütün gönül coğrafyamız-

da teşkilatlanarak medeniyetin özünü, mayasını oluşturmuşlardır. Anadolu’yu vatanlaştırmada Osmanlı’nın Cihan Devleti olmasında öncü olmuşlardır. Ahiler karakterimizin şekillendirilmesinde ticari ahlakın yerleştirilmesinde, kültürde, sanatta Türkçenin Anadolu’da yerleşmesinde öncü rolü oynamışlardır.”dedi.



DİZAYNVİP
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ERBAKAN MALKOÇ;

“BÜTÜN DÜNYA
ÜLKELERİNİN
BİZİ KONUŞMASINI
İSTİYORSAK, HEPİMİZ
ÇOK ÇALIŞMAK
ZORUNDAYIZ.”



Erbakan Malkoç
Dizaynvip Yönetim Kurulu Başkanı

İstanbul'un lüks semtlerinde, Rusya'nın, Çin'in, ABD'nin, Fransa'nın en popüler yerlerinde dolaşırken mutlaka onun araçlarına rastlamışsınızdır. Dönüştürdüğü otomobillerle milli gururumuz olan Erbakan Malkoç, şimdi de otomotiv sektörünün buluşma noktası Cenevre Otomobil Fuarı'nda dünyanın yapay zekalı ilk hologramlı vip aracıyla konuşuluyor.

Cemiyet, sanat, spor, iş hayatından kimi tanıyorsanız, hepsi onun dönüştürdüğü vip araçları kullanıyor. Öyle ki ülke sınırlarını geçtiğiniz an, onun ünü daha da artıyor. Ne de olsa kendisi dünya otomotiv devlerinin dahi tasarımlarını mercek altına aldığı, ABD'den ve Avrupa'dan teknoloji tasarım ödüllerini kucaklayan bir isim. Her yaptığı tasarım bir çağı kapatıp yeni bir çağı açıyor. Kendi tabiriyle iyiye odaklanmıyor, hep daha iyisi için çalışıyor. Hayallerini sınırlandırmıyor, “Açılmayan kanatların büyüklüğünü kimse bilemez” diyerek gençlere ışık tutuyor. Zamandan ve mekandan bağımsız tasarımlarıyla yürüyen ofisler yapan, araç dönüşümü noktasında Mercedes-Benz'in yetkili van partner'ı, gençlerin kendisine örnek aldığı, tasarım dehası Erbakan Malkoç, yenilenen Dizaynvip fabrikasını ve Cenevre Otomobil Fuarı'nda ilk kez görücüye çıkardığı dünyanın yapay zekalı ilk hologramlı vip aracını anlattı.

Erbakan Malkoç kendisini nasıl tanımlar?

Çalışkan, adil, güvenilir ve merhametli. Geçmişimi asla unutmadım. Bugün bir noktaya gelen insanların ve daha sonra kendilerini yalnız hissetmelerinin en büyük nedeni, nereden geldiklerini, hangi zorluklardan geçtiklerini unutup, birlikte yürüdüğü yol arkadaşlarını geride bırakmaları olduğunu düşünüyorum. Oysa başarı ve bireysel mutluluk, geçmişinden aldığın gücü geleceğe taşıyabilmektir. Güvenilirlik de beni

tanımlayan kelimelerden bir tanesi. Bu yüzdendir ki kralların, dünyaca ünlü siyasilerin araçlarını yapıyorum. O kadar yoğun çalışıyorum ki bazen yemek yemeyi dahi unutuyor, sadece 2 saatlik uykularla haftayı tamamladığım zamanlar oluyor.

Erbakan bey, Dizaynvip olarak neler yapıyorsunuz?

Geçen süreçte DizaynVip olarak Cenevre ve Frankfurt Otomobil Fuarlarında tek Türk firma olarak katılmanın gururunu yaşadık. Yabancıları kendimize yine hayran bıraktık. Araçlarımıza karşı yoğun bir ilgi oluştu. Ciddi talepler aldık. Takipçilerimiz çıkardığımız her yeni modeli, denemek ve kullanmak istiyor. Onların bu yoğun ilgisi bizi daha da heyecandırıyor. Hızlı üretim konusunda önemli aşamalar kaydettik. Çin'de bir üretim tesisi açtık. İstanbul Avcılar'daki fabrikamızı baştan aşağıya yeniledik. Artık hand made özelliğimizi kaybetmeden yılda daha fazla araç üreterek ihracatımızı daha da artırabileceğiz. DizaynVip bugün kilogram başına 250 Dolar ihracatıyla Türkiye eko-



“Erbakan Malkoç; “Vatan sevdamızla, ülkemize katkıda bulunmak için katma değerli ihracata yatırımlarımızı yapıyoruz.”

nomisine önemli bir katkı sunmaktadır. Vatan sevdamızla, ülkemize katkıda bulunmak için katma değerli ihracata yatırımlarımızı yapıyoruz. Biliyorsunuz dünyanın konuşan otomobiliyle yeni bir dönem daha başlattık. Düşünün bir araba, size “Günaydın” diyor, bir nevi asistanınız gibi o günlük planlamalarınız hakkında bilgi veriyor. Şimdi de üzerinde çalıştığımız yapay zeka, hologram ve sanal gerçeklik ile Cenevre Otomobil Fuarı'nı yerinden oynattık. Bunları ortaya ilk siz çıkarıyorsanız farklısınız demektir. İşte bizim farkımız bu! Aklınıza gelebilecek herkes. Siyasetçiler, futbolcular, sanatçılar, iş insanları, bürokratlar... Aynı isimler keza yurt dışında da geçerli. Öyle ki krallara, şeyhlere, prenslere dahi iş yapıyoruz. Markamızla tanışan bir isim, bundan sonra bizim daimi müşterimiz olmuştur. Biz araçlarımızda yeni teknolojiler kullandıkça, müşterilerimiz de bu yeni teknolojiye adapte olmak istiyor ya da kendisine aldıysa, eşine de bizim dönüştürdüğümüz araçlardan alıyor. A plus kitleye sunduğumuz





➤ hizmet, onların değerli vakitlerini doğru kullanmalarına yönelik.

Bize biraz dünyanın yapay zekalı ilk hologramlı vip aracından bahsedebilir misiniz?

Otomobil sektörü, hem teknoloji hem de tasarım anlamında kendini en hızlı geliştiren sektörlerin başında geliyor. DizaynVip olarak dünya otomobil devlerine karşı her zaman onlardan bir adım ileride teknolojiler geliştiriyoruz. Şimdi de Cenevre’de ilk otomobil hologramımız “Sophia” ile otomobil devlerini şaşırttık. İlk kez Cenevre’de sergilediğimiz sanal robot, sesle mekaniğe komut verilmesini ve yanıt alınmasını mümkün kılıyor. Ayrıca sizinle duygusal bağ da kuruyor. Örneğin; araca terli bindiğinizde “Klimayı aç” dersanız, “Sırtınız terli şu an açmam sağlığını etkileyebilir” yanıtı veriyor. Araçtaki yüzlerce komutu sesle yönetmenizi sağlıyor.



Sizi farklı kılan son teknolojileri kullanmanız. Bugüne kadar kullandığınız en sıra dışı tasarım ne oldu?

Yaptığım her bir tasarım, zamanın ötesinde imza taşımaktadır. Örneğin; 2009 yılında geliştirdiğim ancak otomotiv sektörünün ancak 2013 yılında algılayabildiği dünyanın

neresinde olursanız olun akıllı telefonunuz ya da tabletiniz üzerinden aracınıza komut vereceğiniz teknolojiden sizinle konuşan arabaya kadar her bir tasarımımla yeni bir çığır açıyorum. Bu yüzden her bir tasarımı zamanın ötesinde olduğu için hepsi yapıldığı zamanda sıra dışı bir tasarımdır.

Size bazıları “tasarımcı” diyor ama siz bu kelimeyi kabul etmiyorsunuz. Neden?

Aslında bana “Tasarımcı” dediğiniz an, yaptığım işi de belli bir kalıbın içine sıkıştırıyorsunuz. Oysa ben zamanın ötesinde, mekandan bağımsız tasarımlara imza atan, hep daha iyisini yapmaya çalışan bir mucidim. 90’lı yılların başında tamirhanede çalışırken sadece birkaç malzemeyle alarm yapmamdan yapay zeka, hologram, sanal gerçeklik üzerine ciddi çalışmalar aslında aynı düşüncenin ürünü. 90’lı yıllarda arabanın

camı elle açıyordu. “Bunun bir sistemi olması lazım” diye düşünüp otomatik cam yapmak için kolları sıvardım. Silecek motoruyla otomatik cam yapmıştım. Cıvalı alarmlar yaptım. Kendi atölyemi açtıktan sonra farklı işler yapabildim. Her geçen gün müşterim arttı. Standart şekilde üretilen bir otomobil üzerinde yaptığım değişik üretimlerden sonra iki otomobilin arasında gündüzle gece kadar fark olur. Başladığım günden bu yana fabrikanın ürettiği hiçbir ürüne değer vermedim. Hep olanın üzerine koydum. Klasik bir iş insanı olsam, yerimi muhafaza edip ekonomide gözde olmaya başlayan sektörlerle de yatırım yapıp yaşamımı bu şekilde devam ettirebilirdim. Ama bir şeyin daha iyisini yapma imkanım varsa, neden elimdekilerle yetineyim? Böyle düşündüğüm için Türkiye’de otomotiv sektörünü ortaya çıkaran kişi oldum. Böyle olduğum için DizaynVip bugün kilogram başına yaptığı minimum 250 Dolarlık ihracatla, Türkiye ekonomisine katkıda bulunuyor. Böyle olduğum için Mercedes-Benz’in vip araç dönüşümünde yetkili van partner’iyim.

Bugüne kadar içinize sinen ya da şu proje benim için çok keyifli dediğiniz çalışmanız kiminle oldu?

İçime sinmeyen hiçbir projenin içerisinde yer almam. O yüzden her bir yaptığımız araç, benim gözbebeğim. Müşterilerimizin hepsiyle aile gibiyiz. Yıllardır aramızda sıkı bir bağ var. Örneğin; yıllarca bize aracını dönüştüren bir iş adamı, eşinin hatta çocuklarının araçlarını da bize emanet ediyor.

Aldığınız ödüller de işinizi ne kadar iyi yaptığınızı kanıtlıyor.

Ödül almak, hele ki bu ödülleri dünya otoritelerinden almak oldukça gurur verici. Kimileri bana “Tasarım Dehası”, kimileri “Çılgın Türk”, kimileri ise “Tasarım Sihirbazı” diyor.



“Eğer bu ülkeyi, dünyanın en büyük 5 ekonomisine sahip ülke konumuna getireceksek, eğer bütün dünya ülkelerinin bizi konuşmasını istiyorsak, hepimiz çok çalışmak ve sürekli daha iyiye odaklanmak durumundayız.”

Aslında herkes bana şunu demek istiyor: “Yaptıklarınla sektörü o kadar yukarıya taşıyorsun ki peşinden gelmeye çalışırken yoruluyoruz.” Eğer bu ülkeyi, dünyanın en büyük 5 ekonomisine sahip ülke konumuna getireceksek, eğer bütün dünya ülkelerinin bizi konuşmasını istiyorsak, hepimiz çok çalışmak ve sürekli daha iyiye odaklanmak durumundayız.

Zor şartlarda büyüdünüz. Siz öğrencilere zorlukları aşmaları ve başarı için ne şekilde yol gösteriyorsunuz?

Sizin de belirtmiş olduğunuz gibi

çok zor şartlarda büyüyerek, bir oyuncak sahibi bile olmadan bugünlere geldim. İstanbul’da bir tamirhanede çırak olarak çalışmaya başladığım zaman daha 10 yaşında bir çocuktum. Şu anda ise tüm dünyanın takip ve taklit ettiği bir şirketin sahibi olarak, başarıyı öykümü, hayat mücadelemi Türkiye’nin her köşesindeki üniversitesinde okuyan gençlere anlatıyorum. İmkansız olarak görülen İmkansız olarak görülen şeylerin nasıl başarılabilirliğini kendi hayat öyküm üzerinden onlara aktarmaya, onların hayatlarına dokunmaya çalışıyorum. Gerektiğinde iş programlarımı öteliyorum ama konferans tarihlerimde bir değişiklik yapmıyorum. Hayatımın bu döneminde gençlere bir şey aktarmak, iş hayatımdan daha önemli. Bence gençlere yapılabilecek en büyük yardım, benim gibi iş hayatında belli bir noktaya gelmiş, başarıyı yakalamış kişilerin bilgilerini kendisine saklamayıp bunu gençlerle paylaşmalarıdır. Çünkü bugün gençlerimiz en güzel üniversitelerde, en iyi eğitimleri alıyorlar. Aileleri mümkün merteye onlardan hiçbir şeyi eksik etmiyorlar. Ancak gençlerimizin hayata atılmak konusunda çok fazla korkusu var. Başarısız olmaktan korkuyorlar, hayata nereden başlayacaklarını bilmiyorlar. Bu anlamda bizlerin onların feneri olması gerekiyor.



ERDAL ENGİN;

“AYAKTA KALMANIN YOLU; BİRLİKTELİKTİR”

Öncelikle Kepenk okurlarımız için kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

1971 yılında Terzi bir babanın 4 evladının ilki olarak ve Annemin ikametgahı sebebiyle Bingöl / Yedusu'da doğdum. Babam Erzurum Hınıs doğumlu olup aslen Hınıs'a göç ettiğimiz Bayburt'un Alapelit köyündendir. Ailemiz İstanbul Kartal'a 1972 yılında gelmiştir.

İşletmeniz Kartal'da bir cami bahçesinde yer almaktadır. Bu uhrevi ortam sizi nasıl etkilemektedir?

Evet işletmemiz Kartal'ın hatta İstanbul'un, gazetelere, Tv haberlerine konu olmuş en sosyal cami kompleksinin içerisinde. Spor salonundan kütüphanesine, hayır çarşısından düğün salonuna ve aşevine (her gün 300 ihtiyaç sahibine) kadar birçok aktivitenin bulunduğu bir cami. Aslında bu yönüyle bölgenin huzur ve maneviyatı yüksek bir noktadır.

Cafenizin kuruluş sürecini anlatır mısınız ?

İşletmemiz 2002 yılında camimizin şu an emekli olan imam hatibi Yücel KARA hocamız tarafından camiyle birlikte yaptırıldı. 2005 yılına kadar ihaleyle mahalle sakinlerinin biri tarafından çalıştırıldı. 2005 yılında ticaret yaptığım Bosna-Hersek Cumhuriyeti'nden döndükten sonra işletmemizi çalıştırmaya başladım



Erdal Engin
ESDER Kartal Şube Başkanı



“ İşletmemiz Kartal’ın hatta İstanbul’un, gazetelere, Tv haberlerine konu olmuş en sosyal cami kompleksinin içerisinde. Spor salonundan kütüphanesine, hayır çarşısından düğün salonuna ve aşevine (her gün 300 ihtiyaç sahibine) kadar birçok aktivitenin bulunduğu bir cami.

14 yıldır da bu hizmeti devam ettirmekteyim. Elhamdulillah..

Son dönemlerde ülkemizdeki ekonomik sıkıntılar sizi nasıl etkilemektedir?

Ekonomik durum bizi pek etkilediğini söyleyemem. Burada çok uygun fiyata 75 kuruşa çay satmaktayız. Rutin bir işimiz var diğer ürünlerimiz de uygun. Tabi biz de üç çocuk sahibiyiz. Malumunuz geçim biraz zorlaştı. Yinede şükürler olsun.

Siz aynı zamanda kurulma aşamasında olan ESDER Kartal Şube Başkanlığı görevini yürütmektesiniz. Peki esnafılığı geliştirmek için sizce neler yapılmalıdır?

Esnafımız çok sıkıntı çekmekte, bu kronikleşen sıkıntının ancak kolektif bir kooperatif anlayışı ile çözüleceğine inanıyoruz. Bu yönde

de çalışmalar yapmaktayız. Unutmayalım ki; “Birlikten güç, kuvvet, doğar.”

Son olarak Kepenk okurlarımız için neler söylemek istersiniz?

Bu vesile ile bizlere ayırdığınız bu köşeden tüm okurlarınıza selamlarımı saygılarımı iletiyorum.



TOBB BAŞKAN VEKİLİ ALİ KOPUZ;

“BİZİM İÇİN BU KADAR KOLAYLIK SAĞLANAN BİR ORTAMDA, İŞ DÜNYASI OLARAK ÜZERİMİZE DÜŞENİ YAPMALIYIZ.”



Ali Kopuz
TOBB Başkan Vekili

Efendim, bizlere vakit ayırdığınız için teşekkür ederiz. Öncelikle kepenk okurlarımız için kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

1961 yılında Rize'nin Gündoğdu ilçesine bağlı Veliköy'de doğmuşum. Eğitim hayatının ardından aile şirketimiz olan Elif Et Mamulleri Sanayi ve Ticaret AŞ'de iş hayatına atıldım. Halen, Elif Et Mamulleri Sanayi ve Ticaret AŞ, dışında gıda ve inşaat sektörlerinde faaliyet gösteren, Al-Et Gıda ve Kopuzoğlu İnşaat Şirketleri'nin yönetim kurulu başkanı olarak ticari faaliyetlerimi sürdürüyorum. Ticari faaliyetlerimin yanı sıra ticaret hayatının geliştirilmesine ve sosyal sorumluluk çalışmalarına yönelik olarak çalışmalar yaptım ve halen yapıyorum. 2013 yılından bu yana Türkiye'nin en büyük ticaret borsası olan İstanbul Ticaret Borsasının Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye'nin ticari camiayı temsil eden en güçlü kurumu olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yapıyorum. Bunların yanı sıra halen Mega Center Yapı Kooperatifi'nin de Yönetim Kurulu Başkanlığını yürütüyorum. Ayrıca Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Geliştirme Vakfı Kurucu Üyesiyim. Bunlardan önce de çeşitli kurum ve kuruluşlarda yönetici olarak çeşitli görevler aldım.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkan Vekili görevini başarıyla üstlenmektedir. Görevinizin haricinde iş adamı olarak ticari hayatta fikirleri önemsenen birisiniz. Dolayısıyla ticaret kavramı üzerine neler düşündüğünüzü merak eden pek çok kişi var. Ticaretin sınırları sizce nedir? Ticarete atılmayı düşünen okurlarımıza neler önerirsiniz?

Ticaret önemli bir dönüşüm içinde ve bu dönüşüme ayak uydurabilmek çok önemli. Öncelikle çağımızı iyi analiz edebilmek gerekiyor. Rekabet edebilmek ve büyüyebilmek için geleneksel ticaretin ötesine geçebilmek şart. Ticaretin merkezine bilgi oturdu ve teknolojinin önemi arttı. Katma değer yaratmak, üretimin ve yatırımın temel hedefi haline aldı. Aksi takdirde boşa kürek sallamış oluyorsunuz. Eğer ki büyümeye devam etmek ve hayatta kalmak istiyorsanız teknoloji ile barışmak zorundasınız. Kalifiye eleman sayınızı arttırmak için eğitime



Bizler de elimizi taşın altına koymalı, her şeyi devletimizden beklememeliyiz. Sabırla ekonomi yönetiminin alacağı kararları uygulamalıyız.

önem vermelisiniz. Eğitim, yalnızca kişilerin değil ülkelerin geleceğini şekillendirir. Bir ülkenin girişimcileri ancak iyi eğitim almışsa tüm dünya ile yarışır ve rekabet edebilir hale gelir. Tabi tek başına bu da yeterli olmaz zira ticaret çok değişkeni olan bir süreç. Sermaye önemli olduğu kadar ihtiyaçların analizi de mühim. Tüm bu şartlar oluşsa dahi risk unsuru her zaman vardır ki; bence girişimci demek, kontrol edebildiği kalemlerde riski sıfırlayabilen ancak kontrol edemediği alanlarda ise risk alabilen kişi demektir. Tabi bu bilgileri bütünüyle çevreleyen ve anlamlı

hale getiren çok önemli bir ticari sırrımı paylaşmak istiyorum. Daha önce de belirttiğim üzere gençlik yıllarımdan bu yana ticaretin içinde yer aldım. Bir tecrübe birikimim oldu. Tüm bu süreçte edindiğim en önemli sır, en büyük sermayenin dürüstlük olduğudur. Bizler, Türk kültür tarihinin önemli bir parçası olan ahilik geleneğinden geliyoruz. Atalarımızdan böyle gördük ve iş yaşamlarımızda da bu geleneğin uygulayıcısı olduk. Dürüst olanın bazen kısa vadede kaybetse bile uzun vadede her zaman kazandığını deneyimledik. Dürüstlük, doğruluk gibi erdemleri yaşamın merkezine aldığımızda her iş hayırlı ve düzgün gider.

Esnaf, sanatkâr ve KOBİ'lerimiz son günlerde yaşanan ekonomik değişimlerden ötürü zor günler geçiriyor. Bu ekonomik daralma sizce nasıl atlatılır? Bu konuda TOBB olarak neler yapmayı planlamaktasınız?





Recep Tayyip Erdoğan
T.C. Cumhurbaşkanı

Ali Kopuz
TOBB Başkan Vekili

Ülke olarak zor bir dönemden geçtiğimiz doğrudur. Ancak bu durumu yalnızca yerel bir ekonomik süreç olarak değerlendirmek, problemi tanımlamamıza ve çözüm yolları üretmemize engel olur. Özellikle son dönemde ABD ve Çin arasında yaşanan ticaret savaşları, İngiltere’de Brexit tartışmaları, Fransa’da başlayıp Belçika’ya sıçrayan sokak olayları gibi dünya siyasi konjonktürünün dünya ve Türkiye ticaretine etkilerinin devam ettiğini görüyoruz. Tüm ekonomi otoritelerinin öngörülerini, 2019 yılında küresel büyümenin yavaşlayacağı yönünde. Bunlara ek olarak bir de Türkiye 2018 yılında ciddi bir ekonomik saldırıya maruz kaldı. Bunun öncesine gidersek 15 Temmuz 2016 tarihinden bu yana ülkemize karşı her yönden saldırılar oluyor. Bu sadece ekonomik bir mücadele süreci değil. Sayın Cumhurbaşkanımızın dediği gibi bir “Beka” mücadelesi. Tüm dünyayı etkileyen



Bir ülkenin girişimcileri ancak iyi eğitim almışsa tüm dünya ile yarışır ve rekabet edebilir hale gelir. Tabii tek başına bu da yeterli olmaz zira ticaret çok değişkeni olan bir süreç. Sermaye önemli olduğu kadar ihtiyaçların analizi de mühim.

konjonktürler ve sistematik saldırılara rağmen Türkiye’imiz, 2018’in ilk üç çeyreğinde ortalama yüzde 4,5 büyümeyi başardı ve 2018 yılı, ihracat rekorları ile dolu bir yıl olarak, Cumhuriyet tarihinde yerini aldı. Önümüzdeki dönemden olumsuz bir şekilde etkilenmeden çıkabilmeniz için, her şeyden evvel KOBİ’lerimizin ayakta kalmaları çok önemli.

Bu sebeple ekonomi yönetimimiz tarafından önemli çalışmalar yapıldı. 2018 yılında özellikle döviz kuru üzerinden yapılan ve enflasyonu yükselten saldırılar, birçok alanda planlarımızı güncelleyip, yeni eylem planlarına yönelmemize sebep oldu. Yeni Ekonomi Programı yapıldı. Programda, yüzde 20,8 olarak hedeflenen Tüketici Fiyat Endeksi, Aralık ayında yüzde 0.40 düştü ve yıllık enflasyon yüzde 20.30 olarak gerçekleşti. Çok şükür ki, mali disiplinden taviz vermeden önemli hamleler yaptık. Yılı sonu için güncellenmiş enflasyon hedefini tutturuldu. Bunu görmek gerekiyor. 2018’in son üç ayında başlayan Enflasyon ile Topyekûn Mücadele Programı dâhilinde, Türk özel sektörü olarak, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde topyekûn bir duruş sergiledik. İş dünyası ve milletimiz, el ele vererek enflasyondaki yavaşlamada pay sahibi olduk.

Tüm bu çalışmalar ile birlikte TOBB çatısı altında bitmeyen bir tempo ile çalışıyoruz. Yakın zamanda TOBB Başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıklıoğlu ev sahipliğinde; sektör meclislerimiz kendi alanlarında öne çıkan sorunları ve çözüm önerilerini sunabilmek için hükümet temsilcisi bakanlarımız ile bir araya geldiler. Bu toplantıda Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Milli Eğitim Bakanı Ziya Selçuk, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli yer aldı ve doğrudan iş dünyası ile iletişim içinde olarak sorunlarını dinlediler. TOBB olarak bu konularda ciddi emek harcıyoruz. Fakat bu noktada belirtmeliyim ki, genel koşullar göz önüne alındığında, gerektiği hallerde fedakârlık da yine bizlere, yani KOBİ'lere düşüyor. Bizler de elimizi taşın altına koymalı, her şeyi devletimizden beklememeliyiz. Sabırla ekonomi yönetimimizin alacağı kararları uygulamalıyız. Bu mücadele sürecinde atılan bu etkili adımlar sayesinde Allah'ın izni ile Büyük Türkiye Cumhuriyeti'ne kimse boyun eğdiremeyecek.



Ticaret önemli bir dönüşüm içinde ve bu dönüşüme ayak uydurabilmek çok önemli. Öncelikle çağımızı iyi analiz edebilmek gerekiyor.

Bu noktada 2019 istihdam seferberliği ile ilgili olarak söylemek istediğiniz bir şey var mı?

Elimizi taşın altına koymak derken tam da bu ve bunun gibi çalışmalardan bahsediyorum. İstihdam Seferberliği kapsamında önemli teşvikler içeren Kanun tasarısı torba kanuna eklenerek hızla Meclis'ten geçti ve Resmi Gazete'de yayımlandı. Bu hızlı süreç niyeti ve çabayı ortaya koyuyor. Cumhurbaşkanımızın istihdam seferberliği çağrısı karşısında TOBB olarak ciddi bir adım attık. Sloganımız 'Burası Türkiye Burada İş Var'. TOBB olarak bu kampanyayı 81 ilde ve 160 ilçede en yaygın şekilde tanıtacak ve en geniş katılımın sağlanması için çalışacağız. Ben de tüm ticaret erbabına TOBB Başkanımız M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun çağrısını yinelemek istiyorum, "En az bir işsiz vatandaşımızı işe alarak

hem işinizi geliştirin hem ekonominin büyümesine katkınız olsun, hem de Türkiye geleceğine yatırım yaparak kazanan siz olun." İstihdamaya yönelik önemli teşvikler zaten vardı, yenileri eklendi. Yeni bir teşvik olarak, nisan ayı sonuna kadar sağlanan her ilave istihdam için 3 ay boyunca prim ve vergilerin yanı sıra çalışanın ücreti de devletimiz tarafından karşılanacak. Takip eden 9 ayda da prim ve vergiler de yine devletimiz tarafından karşılanıyor. Ayrıca mevcut çalışanlarına ilave olarak işe alınan her bir sigortalının, asgari ücret düzeyinde tüm prim ve vergilerinin 12 ay boyunca karşılanıyor. 2016'da başlatılan asgari ücret desteğine 2019'da da devam ediliyor. Ve süresi 12 ay olacak. 500 ve üzeri çalışanı olan iş yerlerine 101 lira, 500'ün altında çalışanı olan iş yerlerine 150 lira asgari ücret desteği veriliyor. Tekrar üstüne basa basa söylüyorum. Bizim için bu kadar kolaylık sağlanan bir ortamda bizler de iş dünyası olarak üzerimize düşeni yapmak zorundayız.

Son olarak Kepenk okurlarımız için neler söylemek istersiniz?

Türkiye Cumhuriyeti, binlerce yıllık tarihi ve kültürü ile yoğrulmuş çok büyük ve güçlü bir ülke. Böyle bir değeriniz varsa elbette bunu kaldıramayan, bunu yok etmek isteyenler de her zaman olacak. Sözümün başında da belirttiğim gibi bizim hayata karşı bir duruşumuz ve yetişme kültürümüz var. Bu ülkemizi ve insanlarımızı değerli kılan bir husustur. Doğru, dürüst, inancılı, vatanperver ve fedakâr insanları ile ülkemizin sırtı hiçbir zaman yere gelmeyecektir. Zor zamanlar, fırtınalar hep olacaktır. Önemli olan fırtınadan sonra ayakta kalabilmektir. Bizim milletimiz nice fırtınalardan sonra ayakta kalmıştır. Hep de öyle olacaktır.



ŞEHRİN FİSİLTİLERİNE KULAK VERİN

Bir hafta sonu çıkın dışarıya, alın elinize kahvenizi ve kulak verin yaşadığınız şehre... Çünkü hayatımızı ikame ettirdiğimiz şehir bizlere bir şeyler fısıldıyor. Sanat İstanbul'un sahibi İlyas ERTEMUR, şehrin fısıltılarını duyabilen belediye başkanlarının başarısız olmasının mümkün olmadığını özellikle belirtiyor. İlyas ERTEMUR'dan Sanat İstanbul'u dinledik. Sokak kütüphanelerini, konuşan bankları ve diğerlerini. Ama tüm bunların ötesinde şehri yönetenlere mesajı var İlyas Bey' in; "Şehrin fısıltılarına kulak verin. Çünkü bir şehir asla yalan söylemez."

Öncelikle Sanat İstanbul'u dinleyelim sizden.

Her şeyin bir kimliği ve kişiliği vardır. Şehirlerin de bir kimliği ve kişiliği vardır. Şehirlere kimlik katan şeyler ise şehirlere koyduğunuz tasarımlardır. Ruhunuzdan çıkan tasarımlar. Sanat İstanbul, şehirlerin estetiğini daha güzel bir formata taşıyan, estetik ürünler üreten ve şehrin kimliğini ön plana çıkartan işler yapan bir firmadır. Adımız bu yüzden Sanat İstanbul. Şehirlerde kimliklerin ne kadar eksik olduğunu gördük ve bu boşlukları doldurmak üzere yola çıktık. Bu boşlukları doldurmak için yola çıktığımız zaman kafamızdan geçen bazı projeler şimdi kendini çok farklı projelere bırakan gerçekten büyük bir yapıya dönüştü. Şehirleri kitap kafelerle, sokak kütüphaneleriyle, ikram çeşmeleriyle, konuşan banklarla ve daha pek çok farklı, orijinal çalışmalarla süsledik. Tek amacımız şehirlere kişilik



İlyas Ertemur
Sanat İstanbul Sahibi

ve kimlik kazandırmaktı. İstedik ki, şehri yönetenler şehirlerini hem daha çok sevsinler hem de daha çok sevdirenler. Bugün çok iyi bir noktaya geldiğimizi söyleyebilirim. Türkiye'de yaklaşık 100'ün üzerinde il ve ilçe belediye başkanı ile çalışıyoruz.

"ŞEHİRİ ŞEHİR YAPAN İNSANDIR."

Tüm bu çalışmalarınız sonucunda bir şehri 'şehir yapan' temel unsurun ne olduğunu söyleyebilirsiniz?

Bir şehri şehir



yapan önce insanlarıdır. Eğer insanlar şehirli değilse o şehirdeki hiçbir ürünün kıymeti yoktur. Önce insanlar şehirli olmalı, medeni olmalı. Medeniyet, kavramlar üzerine doğar. Bu kavramlar, saygı, merhamet, kardeşlik ve ahlaktır. Örneğin; saygı kavramını düşünün. Eskiden kapı tokmakları vardı. Bir ince kapı tokmakları vardı, bir de kalın. Eğer hanımefendi geldiyse ince kapı tokmağını, eğer erkek geldiyse kalın kapı tokmağını vururdu. İnsanlar saygı duydukları için kaldırımlarını geniş yapıyorlardı. İnsanlar öbür insanlara saygı duydukları için sokağa tükürmüyorlardı. Görüyorsunuz ki, saygı kavramı medeniyeti örüyor, evlerini ve kapılarını şekillendiriyor. Bir merhamet kavramı ise sokak sebillerini kuruyor, sadaka taşlarını kuruyor. Adalet kavramı da medeniyette başka olguları oluşturuyor. Biz de yaptığımız iş kalemlerimizde önce yaptığımız işin felsefesini üretiyoruz. Bunlara göre şekillenen ürünü insanlar gördükleri zaman çok hoşlarına gidiyor ve çok beğeniyorlar. Neden? Çünkü o ürünün artık bir ruhu olmuş oluyor.

“ İlyas Ertemur; “Başarılı bir idareci şehrin fısıltılarına kulak veren bir idarecidir. Bir idareci kendi fısıltılarını şehre dayatmamalı, şehrin fısıltılarını kendine mihenk etmeli.”

Bazı şehirlerin tanımlamaları vardır. Siz o şehirler için tanımlamalar da yaratabiliyor musunuz?

Örneğin Ankara'nın girişinde bir ilçe var; Pursaklar. Pursaklar Belediye Başkanı ilçesini tanıtmak istediğini söyledi ve ne yapabileceğimi-

zi sordu. Baktım ki Pursaklar'ın bir tarihi yok. Çünkü yeni bir kent ve oluşmuş bir kültürü yoktu. Dedim ki, “Başkanım önce sizin ilçenize bir kavram bulalım ve sonrasında yaptığımız bütün ürünleri o kavramın içerisine koyalım. İnsanlar bu şehri böyle tanımlasınlar.” Akabinde tüm çalışmalarımızın sonunda ben Pursaklar şehrini bir ‘TEBESSÜM ŞEHİRİ’ olarak tanımladım. Onun için Pursaklar şehri, bir tebensüm şehridir.

Neden Tebensüm Şehri olarak tanımladınız?

Çünkü bir belediyenin temel vasfı şudur: İnsanları mutlu etmek. Mutlu etmenin de birinci işareti





tebessümdür. Eğer bir insanı mutlu ederseniz, o insanı hemen tebessüm ettirirsiniz. Mutlu ettiğinizin ilk anahtarıdır çünkü. Bir belediyenin temel çalışma prensibi de insanları mutlu etmek üzerine kurulmuş olmalıdır. Belediyeler yolu, kaldırımını bile insanları mutlu etmek için yapar.

“İSTANBUL KALP GİBİ BİR ŞEHİR”

İstanbul için sanat şehri deniyor. Sizce İstanbul'un hangi vasıfları önümüzdeki yıllarda ön plana çıkacak?

İstanbul, herkes ne görüyorsa o şehirdir. İstanbul kimine göre kültür şehri, kimine göre sanat şehri, kimine göre ticaret şehri, kimine göre iman şehridir. İstanbul öyle bir şehir ki, insanlar ona kendi renklerini veremez. İstanbul o kişiye rengini verir. Eğer kişi İstanbul'da ticaret erbabı olmak istiyorsa onun için İstanbul ticaret şehri olur. İstanbul kalp gibi bir şehirdir. Her noktaya atar damar gibi damarlarını serer ve vücudun yaşamasını teşekkül ettirir. İşte Türkiye'nin atar damarı da İstanbul'dur. İstanbul zaten, İstanbul'da yaşayan insana ne yapması gerektiğini söyler, üfler. Yeter



“ Yaptığımız iş, bize verilmiş bir vazifedir. Bu işin sahibi de Alemlerin Rabbi olan Allah. Mızımızlanma, işi beğenmeme, mazeret üretme şansımız yok. İşin hakkını vermekten başka da çaremiz yok. O halde Rabbim verdiklerinden istiyor. Ben de bu şuurla işin hakkını vermeye çalışıyorum.

ki idareciler, bu işi yapan insanlar, İstanbul'un ne söylediğini hissetsin. Başarılı bir idareci şehrin fısıltılarına kulak veren bir idarecidir. Bir idareci kendi fısıltılarını şehre dayatmamalı, şehrin fısıltılarını kendine mihenk etmeli. Belediye başkanları beş yıl boyunca her yılı farklı bir yıl ilan etmeleri gerekir. Böylelikle başarı da kaçınılmaz olur. Sırasıyla bu yılların tanımlamaları şöyle olmalı; sevgi, saygı, merhamet, adalet ve kardeşlik.

Son olarak Kepenk okurlarımıza neler söylemek istersiniz?

Hiç bir insan boşuna yaratılmadı. İnsan ben neden yaratıldım ve Allah bu dünyada bana ne iş vermiş diye bakmalı. Yaptığımız iş, bize verilmiş bir vazifedir. Bu işin sahibi de Alemlerin Rabbi olan Allah. Mızımızlanma, işi beğenmeme, mazeret üretme şansımız yok. İşin hakkını vermekten başka da çaremiz yok. O halde Rabbim verdiklerinden istiyor. Ben de bu şuurla işin hakkını vermeye çalışıyorum. Hem bu dünyada hem de ahirette mutlu olmak istiyorsanız size de tavsiye ederim. Bu cevher sende bende herkeste var. Bunu unutmayın.



SANAYİNİN GENÇLERİ, 15 TEMMUZ'UN YİĞİTLERİ AHİLİĞİN YOLUNDA START VERDİ



Gençlik ve Spor Bakanlığı Gençlik Projeleri Destek Programı kapsamında Kepenk Spor Kulübü Derneği tarafından yürütülecek olan "SANAYİNİN ÇIRAKLARI, 15 TEMMUZ'UN YİĞİTLERİ AHİLİĞİN YOLUNDA" projesinin açılış programı Abidinpaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde yapıldı.

Katılımın yoğun olduğu programa Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı Halis Yunus ERSÖZ, Gençlik ve Spor Bakanlığı Proje ve Koordinasyon Genel Müdür Yardımcısı Muhammet Ecevit CARTİ, Mamak İlçe Milli Eğitim Müdürü Rahmi GÜNEY, Kepenk Spor Kulübü Başkanı Mahmut ÇELİKUS katıldı. Törende

meslek liseli öğrencilere çok değer verdiklerini, onlar için çeşitli projeler ürettiğini anlatan Mahmut ÇELİKUS, "Üreteni kim seviyor biliyor musunuz? Efendiler Efendisi Peygamberimiz Hz. Muhammed Aleyhisselam. Peygamberlerin çoğu üreten, zanaatkar insanlardı. Bizlerde günümüzde üretiyoruz, üretenleri destekliyoruz. Kepenkspor Kulübü olarak gençlerimizin gelişimine katkıda bulunmak için projemiz kapsamında futbol turnuvası gerçekleştirip Ahilik kültürü eğitimi, Şed Kuşanma tiyatro eğitimi vereceğiz" dedi. Meslek liselerindeki öğrencilerin sportif faaliyetler ile sosyal hayata uyumlarının sağlanarak dezavantajlarını ortadan kaldır-

mayı amaçlayan, ahilik eğitimleri ile manevi değerlerini öğrenmelerini ve bu değerler ışığında kendilerini geliştirmelerini sağlayacak projenin kapsamında 4 lisede 8 takım ile futbol turnuvası düzenlenip, Ahilik kültürü eğitimi ile gençlerimizin meslek hayatlarında erdemli bireyler olmalarının temelleri atılacak. Ahiliğin en önemli ritüellerinden olan Şed Kuşanma merasimini tiyatro sahnesine taşınacak ve gençlerimize şed kuşanma eğitimi verilecektir.

Törende konuşan Mamak İlçe Milli Eğitim Müdürü Rahmi GÜNEY, "Biz mesleki eğitime çok önem veriyoruz. Ülkemiz sizlerin elinde kalkınacak. Bu aşamada Kepenk Spor'umu-



Halis Yunus Ersöz
Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı

“Halis Yunus Ersöz,” İzlediğiniz performans köklerimizden gelen doğruluk anlayışının bir göstergesidir. Gerçekten etkilenmemek mümkün değil. Haktan, doğruluktan ayrılmamak, toplumu güçlü kılar.

zun gerçekleştireceği projemizi de destekliyor, başarı ile tamamlanmasını diliyor, Sayın başkanımız başta olmak üzere tüm proje ekibine başarılar diliyorum.” dedi.

Kickboks Turnuvası'nda Türkiye Birincisi olarak Abidinpaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin gururu olan Batuhan Uçar'ın da konuşma yaptığı törende esnaflardan oluşan Şed Kuşanma ekibinin performansından sonra son olarak söz alan Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı Halis Yunus ERSÖZ, “İzlediğiniz performans köklerimizden gelen doğruluk anlayışının bir göstergesidir. Gerçekten etkilenmemek mümkün değil. Haktan, doğruluktan ayrılmamak, toplumu güçlü kılar. Bu değerler bizlerin daha insanca yaşamamız için temel değerlerimizdir. Sizlerde meslek hayatınızda asla doğrudan ayrılmayın. Bu bağlamda gençlerimize doğruluğu, hakkaniyeti göstermeye çalışan kıymetli projeler üreten ve üretmeye devam eden Mahmut ÇELİKUS Bey'e çok teşekkür ediyorum.” dedi.

Program kokteylin ardından Ahilik Nasihati dağıtımı ile sona erdi.



Mahmut Çelikus
ESDER Genel Başkanı

“Mahmut Çelikus; “Kepenkspor Kulübü olarak gençlerimizin gelişimine katkıda bulunmak için projemiz kapsamında futbol turnuvası gerçekleştirip Ahilik kültürü eğitimi, Şed Kuşanma tiyatro eğitimi vereceğiz.”



ESNAF, SANATKARLAR VE KOOPERATİFÇİLİK GENEL MÜDÜRÜ NECMETTİN ERKAN;

“ESNAF VE SANATKÂRLARIMIZ BU ÜLKENİN KURUCU UNSURUDUR.”

Öncelikle Kepenk okurlarımız için kendinizi kısaca tanıtır mısınız

NECMETTİN ERKAN: Elbette, 1977 yılında Kırşehir’de doğdum. Öğrenim hayatımın önemli kısmı Kırıkkale’de geçti. Eskişehir Anadolu Üniversitesi Kamu Yönetimi bölümünü bitirdim. Daha sonra Selçuk Üniversitesi İktisat bölümünde ve ardından Süleyman Demirel Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümünde yüksek lisans yaptım. İlk olarak 1998 yılında Ankara Büyükşehir Belediyesi bünyesinde Belka A.Ş.’de a Satın Alma ve Personel Müdürlüğü görevlerinde bulundum. 2005 yılından 2008’e kadar Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği’nde Başkan Danışmanlığını yaptım. 2008 yılında Milli Prodüktivite Merkezinde önce İnsan Kaynakları Başkanlığı ardından Genel Sekreter Yardımcılığı ve Genel Sekreterlik görevlerini yürüttüm. Daha sonra Başbakanlık makamına görevlendirildim. Esnaf ve Sanatkâr Genel Müdürlüğüne 2013 yılında Genel Müdür Yardımcısı olarak geldim; 2014 yılında da Genel Müdür olarak atandım. Ocak 2019 tarihinde yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri ile birlikte artık Esnaf Sanatkârlar ve Kooperatifçilik Genel Müdürü olarak göreve devam ediyorum.

Esnaf ve sanatkârın tanımını nasıl yaparsınız? Toplumdaki yeri ve önemi hakkında neler söylemek istersiniz?

Her şeyden evvel, bize göre esnaf ve sanatkârlarımız bu ülkenin kurucu unsurudur. Sadece ekonomik



Necmettin Erkan
Esnaf, Sanatkârlar ve Kooperatifçilik Genel Müdürü

anlamda değil, toplumsal anlamda da böyledir. Esnaf ve sanatkâr ekonomimizin yapıtaşı, lokomotifidir. Türkiye’nin, iktisadi tarihi esnaf ve sanatkârımızın tarihidir. Bizim ekonomi modelimiz, esnafın, sanatkârın ve küçük işletmelerin zaman içinde büyümesine dayanıyor. Bugün ekonomik alanda söz sahibi firmalara, yerli sanayicilerimize bakarsanız hemen hepsinin hikayesinin “küçük bir dükkan” da başladığını görürsünüz. Bu yönüyle değerlendirdiğinizde, dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmayı hedef edinmiş ülkemizin sermaye birikimi bu harcın, bu tarihin, bu hikayenin üzerinde

yükseldiğini görüyorsunuz. Bugün de durum değişmiş değil. Bugünkü politikamızın özünde de bu süreci kesintiye uğratmadan devam ettirme gayreti var. Bugünün esnaf yarının ihracatçısı olsun istiyoruz. Esnaf ve sanatkârlarımızı sadece ekonomik bir varlık olarak görmediğimizi ifade etmiştim. Onu da biraz açayım: Ülkemizde 1.7 milyon esnaf ve sanatkâr var. Ancak, toplumdaki yeri ve ağırlığı bu sayının çok çok üzerinde. Esnaf, ülkemizin en ücra köşesinde de var, metropolün merkezinde de. Ülkenin her köyüne her mahallesinde yayılmış başka bir iş veya meslek yok. Ayrıca, esnaf bu-

lunduğu sokakta, mahallede sadece mal veya hizmet satışı yapan bir değil. Deyim yerindeyse mahallenin içinde, yabancı değil. Bulamadığımız adresi esnafa sorarız. Emanetimizi ona bırakırız. Hayatımızda, her ne kadar yeni ekonomik şartlar durumu biraz değiştirdiyse de, ortadan kaldıramadığı “veresiye” diye bir müessese var bu ülkede. Bu bir nevi esnaftan kredi çekmektir. Genel Müdürlüğümüzün yapmış araştırma ve analizlerde de, toplumun esnafı daha çok sosyal yönüyle tanımladığını gösteriyor. Esnaf denince insanımızın aklına “tanıdık olma”, “halden anlama”, “güven”, “vefa” gibi sosyolojik alana ilişkin tanımlar geliyor. Benim için çok önemli bir konuda şu: Esnaf ve sanatkârimızda güçlü bir milli şuur görüyorum. Bunun bir nedeni kültürel kodları, Ahilikten aktarılan bir duruş olabilir. Bir diğer neden de, esnafın istikrar, huzur ve güven olan bir yerde varlığını sürdürebileceğine inanmaktan kaynaklanıyor olabilir. Sebebi bir yana, ben ülkemizin tehditlerle karşı karşıya kaldığı son yıllarda bu şuurdu duruşu an be an gözleme imkânı buldum. Mesela 15 Temmuz gecesi milletimiz darbecilere karşı eşi görülmemiş bir destan yazdı, sokakta darbecilere karşı direnenlerin kahir ekseriyeti esnaftı. O gece şehit olanların yarısından fazlası esnaf. Nitekim 15 Temmuz gecesi birçok ilde esnafımızla sürekli iletişim halindeydik. Onların sokakları tanklara teslim etmemek için nasıl bir mücadele verdiklerine bizzat şahit oldum.

Sizce esnafımızın en önemli sorunu nedir? Sasil çözüm sağlanır?

Ülkemizin en önemli sorunu neyse, esnafın en önemli sorunu da odur. Çünkü esnaf, toplumun ortalamasıdır, orta direğidir. Dönemine göre sorunların önemi yer değiştirir. Bazen ekonomik bazen güvenlik olabilir. Ekonomik alanda fiyat istik-

rarsızlıkları, dünyada ve buna bağlı olarak ülkemizde yaşanan ekonomik dalgalanmalar elbette esnafımızı etkiliyor. Esnaf, büyük işletmeler gibi, bankalar gibi güçlü sermaye yapısına sahip değil. Onlar bile ekonominin seyrine göre sürekli politika değiştirerek ayakta kalabiliyor. Genel anlamda sorunuza cevabım budur. Çözüme gelince, özellikle ekonomik anlamda rahatlatma ve bolluk her kesim gibi esnaf ve sanatkârimizin da işlerini yoluna koymasını, geleceğe güvenle bakmasını olmasını sağlar. Bu sorunların bir kısmı dönemselidir. Bazen darlık, bazen bolluk ile karşılaşsınız. Ama genel olarak tüm dünyayı ve tabii ülkemizi de etkisi altına alan bir başka konu da rekabetçilik. Biliyorsunuz teknolojik ve

**“ Necmettin Erkan;
“Herhangi bir kaza,
hastalık ve benzeri
durumla karşılaşan esnafımızın kazanç kaybını bir ölçüde telafi edip ayakta kalmasını sağlayacak bir sistem olarak ahilik sigortası için çalışmalarımız devam etmektedir.”**



ekonomik hayat bugüne kadar pek bilmediğimiz bir yöne doğru gidiyor. Bu gidişi hiç kimsenin durdurma gücü yok. Ayak uydurmak zorundayız. Bundan 30 yıl önce alışveriş merkezi diye bir müessese yoktu. Ama bugün her şehirde AVM'ler var. Bu esnafı etkiledi. Büyük market zincirleri bu kadar çok ve yaygın değildi. Bugün adım başı nerdeyse markete rastlıyorsunuz. Bunlar esnafımız için rekabeti olumsuz etkileyen unsurlardır. Şimdi buna bir de e-ticaret eklendi. Hem tehdit hem de bir imkan olarak değerlendirmek bize bağlı. Bütün bunların dışında esnafımızın sektörel sorunları da vardır. Ulaştırma sektörünün sorunları, gıda sektöründen farklıdır. Her sektörün kendine özgü sorunları da vardır. Biz Genel Müdürlük olarak bu sorunların takipçisiyiz. Her sektörden esnaf temsilcilerimiz her gün her saat bize sorunlarını ve beklentilerini anlatma imkanına sahiptir. Bizim görevimiz bu sorunları gerektiğinde, ilgili Birlikler ve Federasyonlar aracılığı ile Sayın Bakanımıza ve Bakanlar Kurulu gündemine taşımak, “bakın burada şöyle bir sıkıntı var” demektir. Bugüne kadar esnafımızla ilişkilerimiz her zaman güven üzerine kurulmuştur. Bu da sorunlardan hızlıca haberdar olmamıza ve çözüm önerilerini masaya yatırmamıza yardımcı olmaktadır.

Son günlerde esnaf ve sanatkârlarımızın yaşadığı mali sıkıntılarının aşılması noktasında ne gibi çalışmalar yürütmektesiniz? Bakanlık olarak son dönemde altını çizdiğiniz veya önemsedığınız çalışmalardan bahsedermisiniz?

Son aylarda ülkemizin içine sokulmak istendiği ekonomik girdap bir anda hepimizi etkiledi. Geçtiğimiz yaz aylarında döviz kuru üzerinden ekonomimiz ciddi bir sarsıntı atlattı. Kısa zamanda alınan tedbirlerle bu badireyi geçtik ve sistemi tekrar

> rayına oturttuk. Ancak, döviz kuru bahanesiyle aşırı fiyat artışları sorunu ile karşılaştık. Bazı ürünlerin piyasaya arzında azalma, bir anda fiyatlarını aşırı artırdı. Bunlara ilişkin önlemleri de aldık ve almaya devam ediyoruz. Rekabet koşullarını kötü etkileyecek bu tür girişimlere izin vermeyeceğiz. Biraz önce de ifade ettiğim gibi esnaf ve sanatkârlarımız böyle durumlarda en çok etkilenen kesim oluyor. Ancak biz bu ekonomik darboğazla esnafımızı baş başa bırakmadık, “başınızın çaresine bakın” demedik. Böyle durumlarda soruna en hızlı çözüm krediler ve vergiler yoluyla aranır. Bu anlamda 2018 yılında 186 bin 599 esnaf ve sanatkâra Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Ke-falet Kooperatiflerinin kefil olduğu 17.5 milyar lira kredi kullanıldı. 2019 yılında da Halkbank esnaf ve sanatkârların işletme ve yatırım kredisi ihtiyaçlarını karşılamak üzere yaklaşık 350 bin esnafa 22 milyar liralık kredi kullanılacak. Tahsis edilen tutarın 10 milyar liralık kısmı, yılın ilk 3 ayında verilecek. Bu süreçte faiz yükü de hafifletildi. Kooperatifler tarafından uygulanan gecikme faizi oranları düşürüldü. 250 bin esnaf ve sanatkârın 1.5 milyar liraya ulaşan borcundan yaklaşık 300 milyon liralık gecikme faizi düşmüş oldu. Ocak 2019 ‘da yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Karar-

namesiyle 2019’da kullanılan kredilerle önceki yıllarda kullanılan kredilerin 2019’a devreden kısmına uygulanacak faiz oranından yüzde 50 indirim sağlandı. Bu oranlar, kredi ve desteklerden yararlanmak için gerekli şartları taşıyan esnaf ve sanatkârlarımıza hitap ediyor. Saydıklarım yakın geçmişe ilişkin destekler. Ancak esnaf destekleri, krediler ve vergiler ile ilgili iyileştirmeleri yapıyoruz. Esnafın kullandığı kredi faizleri 2002’den bu yana % 47’den, % 4-5’e düşürüldü. Esnaf ve sanatkârların kullandığı kredi miktarı 31 Milyar TL’yi Buldu. kredi kullanan esnaf sayısı 63.binden, 485.binlere yükseldi. 2011, 2014, 2016 ve 2017 yıllarında esnaf ve sanatkârların borçları yeniden yapılandırıldı.

Makine, ekipman ve demirbaş alımları, iş yeri modernizasyonu ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla 30.000 TL’ye kadar %100 faiz indirimli kredi kullanma imkânı getirildi. Ustalık belgesine sahip girişimci esnaflarımız ile kaybolmaya yüz tutmuş mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar da sıfır faizli kredi kullanma imkânına sahip oldu. Kaybolmaya Yüz Tutan Meslek Kollarında faaliyet gösteren ve “Esnaf Vergi Muafiyet Belgesi” sahibi esnaf ve sanatkârlar da sıfır faizli kredi kullanabilmektedirler. Ayrıca esnafımız şartları uygunsa

KOBİ’lere kullanılan de yararlanabilmektedir. Bütün bunların dışında vergi mevzuatında esnaf ve sanatkârlar lehine değişiklikler yapıldı. Basit usulde vergiye tabi esnaf ve sanatkârın kazançlarının 8 bin liralık kısmı vergiden istisna edilerek esnaf ve sanatkârların üzerindeki vergi yükleri hafifletildi. Bazı meslek kolları için vergi muafiyeti sağlandı. Emeklilik sonrası esnaflık faaliyeti yürüten esnaf ve sanatkârların ödemiş olduğu Sosyal Güvenlik Destek Primi kaldırıldı. Ulaştırma sektöründeki esnafımıza, araç yenileme durumunda ÖTV muafiyeti getirildi. Bu listeyi daha da uzatabilir, vergi indirimleri, sicil affı, ve sigorta primlerini de dahil edebiliriz. Bütün bunların dışında biz Genel Müdürlük olarak esnaf ve sanatkârlarımızın ekonomik koşullara ayak uydurabilmeleri için uzun vadeli, gerçekçi, uygulanabilir ve sürdürülebilir politikalarla desteklenmesinin gerektiğini düşünüyoruz.

Bu çerçevede Esnaf ve Sanatkâr Sektör Analizleri Projesini hayata geçirdik. 8 farklı sektör üzerinden bu çalışmayı yürüttük. Bu, işbaşında kim olursa olsun elinde esnafa ilgili bir yol haritası olacak demektir.

Teknoloji alanında yaşanan gelişmeler esnafımız için hem bir tehdit hem de fırsattır. E-ticaret hacmi tüm dünya büyük bir hızla artmakta, bu gerçekten kaçış mümkün değil. O zaman bizim yapmamız gereken orada olmaktır dedik. Esnafımızı e-ticaret platformuna dahil etmek adına PTT ile bir protokol imzalayarak bir proje başlattık. Bu konuda esnaf bilgilendirme çalışmalarımız devam

hali hazırda ediyor. Esnafımıza lojistik, gümrükleme gibi konularda da destek ve-





riyor. Bu konuda önemsedğim bir diğer önemli çalışmamız Ahilik Sigortası. Bu, mevcut İşsizlik Fonu'na benzer bir fon olacak. Herhangi bir kaza, hastalık ve benzeri durumla karşılaşan esnafımızın kazanç kaybını bir ölçüde telafi edip ayakta kalmasını sağlayacak bir sistem olacak.

Esnaf ve sanatkârlığın temelini oluşturan ve bu vesileyle derneğimizi de yakından ilgilendiren ahilik kültürü ile ilgili neler söylersiniz ?

Ahiliğin ana yurdu, merkezi Kırşehir, benim memleketim. Bu nedenle şahsımı ve tabii kurumumu yakından ilgilendiriyor. Ahilik, özellikle ahlaki prensiplerini her daim korumamız gereken bir pusula bizler için. Milletimizin esnafına olan güven duygusu ve yakınlığında, Ahilik kültürünün etkili olduğunu düşünüyorum. Yani bu milletin hafızasında esnafla ilgili kayıtlar, dürüstlük, ahlak üzerine. Biz bugün

“ Esnaf denince insanımızın aklına “tanındık olma”, “halden anlama”, “güven”, “vefa” gibi sosyolojik alana ilişkin tanımlar geliyor.

bu tarihin mirasını kullanıyoruz. Ahiliğin 12 inci yüzyılda hayata geçirdiği prensipler, bugün için de geçerliliğini koruyan, prensipler. Tüketici hakları konusu Batı'da daha yeni gündeme gelmişken hileli veya kusurlu mal satan esnafa yönelik bizzat esnafın kurduğu ahi teşkilatı devreye giriyor ve o kişinin pabucunu dama atmak suretiyle gerekli cezayı veriyor. Kısaca, Ahilik bizim manevi bir servetimizdir, kıymetinin bilmemiz gerekiyor. Genel müdürlüğümüz Ahilik kültürünün geniş kitlelerle paylaşılması ve bu konuda en azından bir farkındalık oluşması için çalışmalar yürütüyor. Öncelikle her yılın Eylül

ayında Kırşehir merkez olmak üzere 81 ilde yürütülen Ahilik Haftası kutlamalarını gerçekleştiriyoruz. Ahilik konusunun sürekli olarak gündemde tutulması ve çeşitli alanlarda esnaf ve sanatkârların bilgilendirilmesi amacıyla “Ahiname” dergisini yayınlıyoruz. Ahilik konusunda akademisyenlerimizin katılımıyla paneller, sempozyumlar düzenliyor, bildirimleri yayın haline getirip dağıtımını yapıyoruz. Ahilik kültür ve felsefesinin tanıtılması, yaşatılması ve gelecek kuşaklara aktarılması amacıyla Türkçe ve İngilizce olmak üzere iki cilt olarak hazırlanan Ahilik Ansiklopedisi ilim dünyasının istifadesine sunduk. Bakanlığımızın girişimleri sonucunda TOBB, TESK, TESKOMB' un maddi ve manevi katkılarıyla yerelde ise Kırşehir Valiliği ve Kırşehir Belediyesinin hizmetleriyle Ahi Evran-ı Veli kabrinin çevresinde “Ahilik Külliyesi” projesi başlatıldı ve halen devam ediyor.

BİR DİZİDEN DAHA ÖTESİ;

S1
F1R
B1R

BİR ZAMANLAR ADANA

Yer Adana Hürriyet Mahallesi. Adana şivesi, samimiyeti, gerçekliği, cesareti, muhteşem müzikleri ve hiç düşmeyen temposuyla oldukça etkileyici bir dizi 'Sıfır Bir'. Günümüzde Breaking Bad gettosunun yanında 'gerçek' bir getto görmek isteyenlerin birinci adresi olabilecek 'bizden' bir yapıt. 3.sezonu itibariyle en büyük dijital platformlardan biri olan Blu TV'ye geçişleri ve halihazırda yayınlanan 5. sezonuyla başarılarını perçinleştiren Sıfır Bir ekibine merak edilenleri sorduk.

Öncelikle Kepenk okurlarımız için kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

YÖNETMEN

KADRI BERAN TAŞKIN: Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sinema ve Televizyon Bölümü mezunuyum. Daha önce kamera arkasında farklı departmanlarda çalıştım; reji asistanlığı, kamera asistanlığı, yardımcı yönetmenlik, kurgu gibi..Bu şekilde farklı alanlarda deneyimlerim oldu. Ayrıca müzik klipi yönetmenliği yapıyordum. Fakat hep Sıfır Bir dizisini yapma hayalimiz vardı. Nihayet bunu gerçeğe dönüştürme şansımız oldu ve o günden beri Sıfır Bir - Bir Zamanlar Adana'da dizisinin yönetmenliğini yapıyorum.

GÖRÜNTÜ YÖNETMENİ

ALİ YILMAZ: 1987 Adana doğumluyum. Lise yıllarında sinemaya ilgim başladı. Arkadaşlarımla, müzik klipi ve kısa filmler çekiyorduk. Ardından hepimiz başka şehirlerde üniversite kazandık. Çukurova Üniversitesi makine mühendisliği bölümünde okurken başka bir ekiple ödül alan birçok kısa film çalışmamız oldu. Sadece alaylı olmamak bu işin



ALİ YILMAZ: "AL-TIN KEPENK ben- ce duruşu ve mesajı ile Türkiye'deki kısa filmci arkadaşlara uzunca bir süredir destek veren, en iyi ve en kaliteli yarışma- lardan biri."

eğitimi almak adına makine mü- hendisliği bölümünü bırakarak Çek Cumhuriyeti'ne gittim. Prague Film School adlı okulda görüntü ve kurgu dallarını bitirdim. İstanbul'a döndüm ve sektörde çalışmaya başladım.

BAŞROL OYUNCUSU

SAVAŞ SATIŞ: 1989 yılında Ko- caeli'nde dünyaya geldim. Kocaeli, Ankara, İstanbul üçgeninde geçti çocukluğum. Şanlıurfa 'lı bir ailenin en küçük çocuğuyum. Mühendislik Fakültesi'nde okumak için geldiğim Adana'da eğitim sürecim boyunca tiyatro, kısa film ve çeşitli sanatsal faaliyetlerde aktif olarak bulundum. 2014 yılında İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin düzenlemiş olduğu





üniversiteler arası tiyatro festivalinde komedi dalında en iyi erkek oyuncu ödülünü almaya hak kazandım, daha sonrasında bu ödülün motivasyonu ile kamera önü oyunculuk eğitimleri, metin yazarlığı eğitimleri olarak bu sektörde mücadeleme başladım.

SIFIR BİR ile olan serüveniniz nasıl başladı ?

ALİ YILMAZ: Beran ve Cihangir bir gün beni aradılar, önceden beri düşündükleri bu dizi projesine başlayacaklarını ve benim katılıp katılmayacağımı sordular. Ben de hemen kabul ettim. 2 hafta sonra senaryo geldi ve bu sefer ben, ne zaman başlıyoruz diye aramaya başladım. Eski arkadaşım ve başrol oyuncumuz Savaş Satış'la İstanbul'dan yola çıktık ve Adana'da şimdiki yapımcımız ve diğer oyuncu arkadaşlarımızla tanıştık.

Dizi aslında alışılmış mafyatik hesaplaşmalardan ziyade Adana Hürriyet Mahallesi'ndeki insanların hayat tarzlarını anlatıyor. Peki sizi diğer dizilerden farklı kılan ve izleyiciyi yakaladığınız özelliğiniz sizce nedir?

KADRİ BERAN TAŞKIN; “Zamanla bizim ülkemizde de internet televizyonun yerini almaya başlayacak ve öyle tahmin ediyorum ki daha kısa süreli, daha nitelikli ve dünya standartlarında yapımlar ortaya çıkacak.”

KADRİ BERAN TAŞKIN: Öncelikle yarı profesyonel bir ekip ve başrollerimiz hariç (ki kendileri de tanınmış yüzler değildi) büyük çoğunluğu amatör oyuncularından oluşan bir kadro ile işe başladık ve ticari bir kaygı taşıyamıyorduk yaptığımız iş. Bu nedenle daha özgür bir hikaye anlatma şansımız oldu. Bunun yanı sıra süre ile ilgili de bir sınırlamamız olmadığı için derdimizi anlatmaya yetecek kadar tuttuk bölüm sürelerini. Aynı zamanda internet kullanan bir kitleye yapıyor oluşumuz da seyircilerimizle aramızda diğer dizilerden farklı bir bağ kurmamızı sağladı.

Hürriyet Mahallesi'nde uyuşturucuya karşı mücadele veren bir grup, çoğu zaman kendi kanunlarıyla hareket ediyor. Özellikle şiddet unsurları içeren dizilerin tepki aldığı bu dönemde size bir tepki geldi mi?

SAVAŞ SATIŞ: Sıfır Bir her ne kadar suç ve suç unsuru insanların yaşantısını anlatsa da, piyasadaki benzeri işlerden ayıran en temel özelliği kurgu karakterler veya senaryodan uzak gerçeğin yakınında hikayeler anlatan bir iş. Dolayısıyla hemen herkesin şahit olduğu veya gazete kupürlerinden aşına olduğu olaylar ve karakterleri izliyoruz. Yer yer tepkiler aldığımız oluyor. Şahsım adına insanların bu denli kirli hayatları olabileceğine inanmadıklarını veya inanmak istemediklerini düşünüyorum. Biz özendiriyor tam tersine bu toprakların kanayan yaralarına ışık tutmaya çalışıyoruz.

Aslında seyirci bir dizi izlerken sizin dizi yoluyla verdiğiniz bir çok mesaj var. Bu mesajların yerine iletildiğini düşünüyor musunuz?

ALİ YILMAZ: Anlattığımız hayatları seçenlerin sonunun ya mezarda yada cezaevlerinde bittiği bir gerçek. Bunun yanında dostlarına ve sevdikleri masum insanlara zarar gelmesi de kaçınılmaz görünüyor. Bu yönden mesajın, izleyen kitleye doğru bir şekilde iletildiğini düşünüyorum.

Ali bey siz, aynı zamanda 1. Altın Kepek Kısa Film Festivali'mizde Yırtık kısa filminizle 1. seçildiniz. Bu anlamda ESDER'in de ilk birincisiniz. Bundan sonraki hedefleriniz yönetmenlik anlamında nelerdir? Yönetmen olmak isteyen gençlere neler önerirsiniz ?



Dizide bir çetenin "Savaş abi"si olarak rol alıyorsunuz ve rol gereği basit ifadeyle insanların yaşadıkları sıkıntıları yasadışı olarak çözüyor. Peki dizi karakteriniz sizin özel hayatınızı da etkiliyor mu? İnsanlar size gelip sorunlarını çözmenizi istiyor mu?

SAVAŞ SATIŞ: Yer yer trajikomik durumlarla karşılaştığım oluyor, insanlar gerçeklik algısına kapılsa da çok fazla olduğu söylenemez. Genellikle dizideki karakterime olan sevgi ve saygılarını iletiyor insanlar. Öyle ki iş veya aile ilişkilerinin olumlu yönde değişim gösterdiğini söylemeleri sıkça rastladığım söylemlerden ve bu beni çok mutlu ediyor, demek ki doğru bir iş yapıyoruz diyorum. İzleyicilerimiz hikayemizden çok proje yolculuğumuza hayranlar.

Bir röportajınızda "Ana akım dizi projelerinin süre ve reklam kaygıları olduğundan bizimle aynı kulvarda değiller." söyleminde bulundunuz. Konu hakkında neler söylemek istersiniz?

KADRİ BERAN TAŞKIN: Söylemek istediğim şey; internet yayıncılığının daha da yaygınlaşması ile daha net bir hale geldi aslında. Zamanla bizim



“SAVAŞ SATIŞ; "Üniversite yıllarımda dostum Beran ve Ali'nin sayesinde ALTIN KEPENK ile tanıştım. Sinema mücadelesinde olan gençler için yaratıcı imkanlar ve yarışmalar organize eden verimli bir kuruluştur."

ALİ YILMAZ: Şu an yaptığım işten, çıkan sonuçtan ve ekip arkadaşarımdan çok memnunum. Bu ekiple birlikte sıfır bir haricinde de hayata geçirmek istediğimiz projelerimiz mevcut. Tabii sinema filmleri yapmak istiyorum. Yönetmenlik yapmak isteyenlere bu işin bir ekip işi olduğunu unutmamalarını, yeni

şeyler öğrenmeye her zaman açık olmalarını ve öğrendiklerine dayanarak yeni şeyler üretmelerini öneririm. Varsa imkanları bir okula gitmelerini veya sektörde çalışıp tecrübe edinmelerini de tavsiye ederim.



ülkemizde de internet televizyonun yerini almaya başlayacak ve öyle tahmin ediyorum ki daha kısa süreli, daha nitelikli ve dünya standartlarında yapımlar ortaya çıkacak.

Mahallenin sizi ve diziyi benimsemesi kolay oldu mu? Çekim esnasında çevredeki insanların tepkisi ne oluyor ?

KADRİ BERAN TAŞKIN: Mahallenin bizi benimsemesi kısa sürdü, zaten bir kısmımızın yaşadığı bir yerde çalıştık. Fakat oraların film yapılmaya değer yerler olduğunu anlamaları kolay olmadı. Tabi zamanla şehir dışından insanlar Hürriyet Mahallesi'ni görmeye gelmeye başlayınca işin ne kadar ciddi yerlere geldiğini anladılar. Bizi seviyorlar, biz de onları seviyoruz. Çocuklarla, yaşlılarla aramız iyi, sürekli etkileşim içerisindeyiz, beraber yemek yiyoruz, beraber sabahlıyoruz bazen.

Son olarakKEPENK okurlarımıza neler söylemek istersiniz?

ALİ YILMAZ: ALTIN KEPENK bençe duruşu ve mesajı ile Türkiye'deki kısa filmci arkadaşlara uzunca bir süredir destek veren, en iyi ve en kaliteli yarışmalardan biri. Kepenk



ailesi ve okurlarına desteği ve ilgisi için çok teşekkür ederim.

KADRİ BERAN TAŞKIN: Hayalini kurdukları şeyin peşinden gitmeyi bırakmasınlar. Eğer gerçekten inandıkları bir şey ise ve olacağı varsa, elbet doğru an geldiğinde gerçekleşecektir. Bunu kişisel deneyimlerime dayanarak söylüyorum; çok genç yaşta çıktığım yönetmen olma serüvenimde cesaretimi kıran, bana vazgeçmeyi düşündüren onlarca şey yaşadım ama kendime duyduğum inancı hiç yitirmedim ve çok şükür bu günlere geldim.”

KADRİ BERAN TAŞKIN; “Çok genç yaşta çıktığım yönetmen olma serüvenimde cesaretimi kıran, bana vazgeçmeyi düşündüren onlarca şey yaşadım ama kendime duyduğum inancı hiç yitirmedim ve çok şükür bu günlere geldim.”

ğum inancı hiç yitirmedim ve çok şükür bu günlere geldim.

SAVAŞ SATIŞ: Üniversite yıllarımda dostum Beran ve Ali'nin sayesinde ALTIN KEPENK ile tanıştım. Sinema mücadelesinde olan gençler için yaratıcı imkanlar ve yarışmalar organize eden böylesine verimli bir kuruluşu ve dergiyi yalnız bırakmadıkları için okurlarınıza teşekkürlerimi sunarım. Bizler bu topraklarda ömrümüzün yettiğince sinema mücadelemizi vermeye devam edeceğiz, dergiyi okumaya ve bizi takip etmeye devam edin.



Rizvaniye Camii
Balıklıgöl

PEYGAMBERLER ŞEHİRİ;

ŞANLIURFA

Şanlıurfa, diğer bütün güneydoğu şehirlerimiz gibi, kendine has kültürüyle, yemekleriyle ve mimarisiyle gönüllerde kendine güzel bir yer edinmiş durumda. Semavi dinlerde buranın özel bir yerinin olmasıyla birlikte, adına "Peygamberler Şehri" de denilmekte. Hal böyle olunca Şanlıurfa'yı gezmek ve görmek elzem hale geliyor. Yolunuzu mutlaka

düşürmeniz gereken, hatta en az 1 hafta ayırmanız gereken bir şehir burası. İnsanlık tarihinin en önemli yerleşim yerlerinden bir tanesi olan Şanlıurfa'da, cilalı taş devrinden beri insanlar yaşamaktadır. Bugüne kadar burada Sümerler'den tutunda, Bizans'a kadar pek çok uygarlık görülmüştür. 1094 yılında Büyük Selçuklu, 1516 yılında da Osmanlı



Şehre, Kurtuluş Savaşı'nda gösterilen kahramanca mücadeleden dolayı 22 Haziran 1984 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından 'Şanlı' unvanı verilmiştir.

hakimiyetine girmiştir. 1. Dünya Savaşı'nda önce İngiliz, sonra da Fransız yönetimine giren şehir, Cumhuriyet sonrasında 1924'te il olmuştur.

ŞANLIURFA'DA NE YENİR?

Ve geldik en sevdiğimiz bölümlerden birine: Yemek! Şanlıurfa'da ne yenir, ne yenmez hemen anlatalım sizlere. Urfa, misafirperverliği ile

Şanlıurfa
Kalesi

meşhur bir ilimiz olduğundan dolayı, misafir arttıkça, sofranın bereketi ve lezzeti de artar burada. Kent mutfağı oldukça zengin ve lezzetlidir. Şanlıurfa geleneksel mutfak kültürünün yanı sıra Halilibrahim Sofrası'yla da ünlüdür. Yerel halk yemeğini paylaşmayı çok sever. Bu durum İbrahim Peygamber'in misafirsiz sofraya oturmamasının meydana getirdiği bir gelenektir. Şanlıurfa Türkiye'de kebabları ile de ünlü bir kenttir. Etli kebab, kemeli kebab, tike kebabı, kazan kebabı, tas kebab, Urfa kebabı, balcanlı kebab şehrin zengin kebab menüsünden örneklerdir. Kebabların yanında servis edilen ve bir salata türü olan Bostana da yine Urfa mutfağının ünlü lezzetleri arasında yer alır.

Güneydoğu'nun genelinde olduğu gibi burada da salçaydı, baharattı ve özellikle acıydı, çok kullanılır. Acılı yemekleri pek severler, eğer siz de acı seviyorsanız, doğru yerdesiniz! Birazdan sayacağımız yemekleri zaten severek yiyorsunuzdur. Ama Urfa'da her şeyin lezzetini 10'la çarpın! Bazı yerlerde bu bile yetmeyebilir. Çiğ köfte, Urfa kebabı, patlıcan kebabı, isot çömleği, kuymak ve tabii ki lahmacun! Daha sayamadığımız niceleri de burada epey lezzetli yapırlar. Ana



yemeğinizin yanına gelen mezeleri de sayalım. Burada öyle güzel meze yapılıyor ki, ana yemeğinizi bırakıp kendileriyle meşgul olabilirsiniz. Yoğurt çorbası, hamurlu, pit pit, sarı çorba, çağala aşısı, ağzı yumuk, arpa lebeni, aya köfte, ciğer kebabı, çiğ köfte, çömlek, dolmalı köfte, renkli kebab, domatesli bulgur pilavı, duvaklı pilav, elma aşısı, haşhaş kebabı, içli köfte, kabak oturma, kadayıf tatlısı, mercimekli köfte, patates kebabı, patlıcan kebabı, pırpırım kavurma ve daha fazlası yerel mutfak kültürünün zenginliğine zenginlik katan yemeklerdir.

ŞANLIURFA'DA KÜLTÜR VE EĞLENCE

Bir kere bu şehirde sıra gecesi diye bir şey var ki dillere destan kendileri. Şanlıurfa gece hayatı için biçilmiş kaftandır bu sıra geceleri. Pek çok mekanda düzenlenen sıra gecelerine katılıp, sohbet edip müzik dinleyebilir, bir yandan yemekleri afiyetle hüpotebilirsiniz. Sıra gecesine katılmanız da gerekmez, çıkın dışarı efenim, girin canlı müzik yapılan bir mekana, mis gibi Urfa müziğinin tadını çıkarın!

El sanatları ve otantik halk müziği kent kültürünün dokusunu ve temelini oluşturur. Kürkçülük, keçecilik, bakırcılık, mücevher yapımı, doku macılık ve taşçılık kentin en gelişmiş el sanatları dallarıdır.

Karacadağ'daki Karacadağ Kayak Merkezi kışın en gözde yerlerinden biridir. Şanlıurfa'ya kışın gelecekseniz buraya mutlaka uğramalısınız.

Şehirde ayrıca tabii nimetlerin bir sonucu olarak doğa turizmi de ön plandadır. Birecik ilçesi, içinde kelebeklerin de yer aldığı çok sayıda kuş ve kertenkele türünü barındırır. Fırat Nehri ve Birecik Barajı çevresi ile Ceylanpınar ilçesi insanı doğayla bütünleştiren doğa harikalarıdır.



Halilibrahim Camii

Haşhaş
Kebabı

> Urfa gez gez bitmeyecek bir şehir. Her sokakta, her caddede karşınıza ayrı bir güzellik, ayrı bir tarihi eser çıkıyor. Hal böyle olunca, iyi bir program yapıp gitmekte fayda var ancak o programı esnetmek de ayrı bir güzel olacaktır.

Lafı uzatmadan konuya girelim: İşte Urfa'da gezilecek yerler listesi!

BALIKLI GÖL: Urfa'nın alamet-i farikası olan Balıklı Göl, kutsal kitaplarda da önemli bir yer tutar. Hz. İbrahim burada ateşe atıldığında, ateşin suya, odunların da balığa dönüştüğüne inanılmaktadır. O yüzden halk tarafından kutsal kabul edilir. Kendisine zaten televizyondan aşinasınızdır, zira içinde Urfa geçen her dizi film burayı illa ki kullanır.

Fırfırlı
Cami

HZ. İBRAHİM MAĞARASI: Burası da aynı Balıklı Göl gibi Eyyübi ilçesinde. Urfa'ya boşuna Peygamberler Şehri demiyoruz. İnanişâ göre Hz. İbrahim burada doğmuştur ve 7 yaşına kadar bu mağarada yaşamıştır. İçerisinde bulunan su da kutsal su olarak kabul edilir.

ŞANLIURFA KALESİ: Yine bir kale ve yine Eyyübi ilçesi. Kalesiz şehir olmaz diyoruz her seferinde. Damak Tepesi üzerine kurulmuş bu kalenin M.Ö. 2000 yılında yapıldığı tahmin ediliyor. Tabii ki tarih boyunca pek çok kez yıkılıyor ve onarılıyor. Ancak Osmanlı zamanında sağlam bir şekilde elden geçtiği söyleniyor. Haçlı Seferleri sırasında, stratejik konumundan dolayı epey önemli roller de oynayıp, pek çok olayın gidişatını da etkilemiştir.

GÜMRÜK HAN: Doğu'nun meşhur hanlarından bir tanesi. Gidince gözünüz gönlünüz açılacak. Burada hem alışveriş yapabilir, hem de avlusunda çay içip, kahve içip dinlenebilirsiniz. Şanlıurfa gezi programı için olmazsa olmaz bir yer, zira hem tarihi dokuyu, hem de mevcut sosyo – ekonomik dokuyu inceleyebileceğiniz yerlerden biri. 1563 yılında Kanuni tarafından yaptırılmıştır.

Harran
Evleri

Çiğ Köfte

“ Çiğ köfte tatmadan, Harran'ı görmeden, Urfa'nın acı kahvesini (mırra) içmeden, Atatürk Barajını gezmeden, Balıklı Gölü gezmeden, Kelaynakları gözlemeden, Kapalı çarşıdan alışveriş yapmadan dönmeyin.

ULU CAMİİ: Kent merkezinde yükselen bu cami, Urfa'nın en eski camisidir. 1170 – 1175 yılları arasında inşa edilmiş ve o günden bugüne güzel güzel korunarak gelmiştir. Daha önceden burada St. Stephan Kilisesi bulunmuş, kilise yıkıldıktan sonra camii inşa ettirilmiştir. Ayrıca cami hala ibadete açıktır.



RİZVANIYE CAMİİ: Balıklı Göl'ün kuzeyinde bulunan bu camii 1736 yılında Rakka valisi Ahmet Paşa tarafından yaptırılmıştır. Oldukça ilginç bir özelliği vardır: Ahşap kapısı çivi kullanılmadan, geçme ve takma tekniği kullanılarak yapılmıştır. Bize inanmayan varsa bakabilir! Üç adet kubbesiyle, avlusuyla bir kiltte insanın içini açan bir camidir.

GÖLBAŞI PARKI: Burası aynı zamanda Balıklı Göl'ün de içinde bulunduğu park. Eğer gezmekten yorulduysanız buraya gelip dinlenebilir, pek güzel vakitler geçirebilirsiniz. İçeride iki tane gölet, göletin etrafında da oturabileceğiniz mekanlar bulunmaktadır. Geniş geniş, ferah ferah yeşil alanlara sahiptir. Sizi hem sıcaktan hem de yorgunluktan kurtarır!

ŞANLIURFA MUTFAK MÜZESİ: Yemekleriyle bu kadar şehrur olan bir yerin mutfak müzesi olması da kaçınılmazdı, değil mi? 2011 yılında açılan bu müze, Urfa'nın mutfak bağlamında, gelmişini geçmişini gözler önüne seriyor. Urfa'nın mutfak tarihi de epey gerilere git-

mekte. O yüzden hem kültür hem de yemek turizmi sevenler için kaçırılmayacak bir durak burası.

TEK TEK DAĞLARI MİLLİ PARKI:

Bu muhteşem milli parkında içerisinde aynı zamanda pek çok arkeolojik alan da yer almaktadır. Şuayip Şehri kalıntıları, Soğmatar harabeleri ve Senem Mağarası bunlardan birkaçıdır yalnızca. Derler ki, Şuayip Peygamber burada yaşamıştır ve hatta burada bulunan mağara Şuayip Peygamber'in makamı olarak kabul edilir.

FIRFIRLI CAMİİ: Kendisi oldukça ilginç bir yapıdır. Vakti zamanında 12 Havari Kilisesi olarak inşa edilmiştir. O yüzden de bir camiden ziyade kiliseye benzemektedir. Kilise, 1956 yılında camiye dönüştürülmüştür. Üzerinde bulunan rüzgargülüne benzeyen cisimlerden dolayı adına Fırfırlı Camii denilmiştir.

ŞANLIURFA TARİHİ KAPALI

ÇARŞI: Şehrin merkezinde bulunan bu çarşı, aynı zamanda şehrin en işlek ve eski çarşılarından da bir tanesidir. 1562 yılında inşa edilmiş-



tir ve yaklaşık 450 yıldır da bütün ihtişamıyla orada durmaktadır. Yolunuz düşerse burada Urfa'ya özgü pek çok eşya bulabilirsiniz. Yöresel kıyafetlerden tutun da, meşhur kilimlerine kadar yelpazesi oldukça geniştir.

HALİLURRAHMAN CAMİİ: Kiliseden dönüştürülen bir başka cami. Balıklı Göl'ün yanbaşında yer almaktadır. Aslında 504 yılında Hz. Meryem adına inşa ettirilmiştir. Ancak Abbasi Halifesi Memun döneminde camiye dönüştürülmüştür, ki bu de 9. Yüzyıl'ın başlarına denk gelmektedir. O günden bugüne cami olarak kullanılan yapı, bugün hala ziyarette ve ibadete açıktır.



Aç Bir Şişe

Hafif

www.beypazarimadensuyu.com.tr | 444 3 223

Beypazarı
Karakoca
DOĞAL MADEN SUYU



Hem Taze
Hem Leziz

Çizgimiz hiç değişmedi...

www.hicretsekerleme.com.tr

ÖZ HİZRET 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

GİMAT ŞUBE: GİMAT 18. Blok No: 537 Macunköy / ANKARA

Müşteri Danışma Hattı: 0850 304 1980



DİVAİSİB TERMAL RESORT HOTEL & SPA

Tel: 0.384 471 22 44 (Pbx) Fax: 0.384 471 22 77
Kaplıca Mevkii Kozaklı / Nevşehir
www.divaisib.com



Cüzdanızın olmadan ne kadar uzağa gidebilirsiniz?

Yenilenen VakıfBank Mobil ile sınır yok.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



Mobil Temassız Ödeme, NFC özelliği bulunan Android 5.0 ve üzeri sürümlü akıllı telefonlarda çalışmaktadır. 90 TL ve altındaki işlemlerde telefonu, temassız POS cihazına okutmanız yeterlidir. 90 TL üzeri işlemler için ise POS cihazına kredi kartı şifresinin girilmesi gereklidir. Mobil Temassız Ödeme'ye bireysel, asıl kartlar eklenebilmektedir. Cepte Kazan ile sadece bireysel kart kampanyaları görüntülenmektedir. VakıfBank kampanyaları dilediği zaman durdurma ve değiştirme hakkına sahiptir.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

KOBİ'lerimizin işini büyüten kart; Paraf KOBİ!

KOBİ'lerin dostu, üreten Türkiye'nin bankası Halkbank
şimdi de Paraf KOBİ ile KOBİ'lerimizin yanında!

Siz de Halkbank Şubeleri'nden Paraf KOBİ'nizi alın; nakit akışınızı
düzenleyin, çek-senet işlemleriyle uğraşmayın. Mal veya hizmet
alımlarınızda taksit avantajı, anlaşmalı tedarikçilerde özel
indirim ve ParafPara kazanma gibi ayrıcalıklarınız olsun.

Çünkü; KOBİ ister, Halkbank yapar.



Paraf.

 HALKBANK

Ayrıntılı bilgi için: parafcard.com.tr | 0850 222 0 401 Esnaf ve KOBİ Dialog