10 Denizli'nin Girişimci Kadınları- Elvan KAPLAN

Kendi mesleği olan tekstil mühendisliğine kendini ait hissedemeyen ve hobilerinin peşinden giden, gözü kara bir kadın düşünün. Yaklaşık sekiz yıl önce organizasyon ve etkinlik sektörüne girerek kısa zamanda firmasını Ege Bölgesi'ne tanıtmayı başaran Elvan Kaplan, kendisini ve firmasının faaliyetlerini DESİAD Gündem'e anlattı.

12 Kaleiçi'nden Organize'ye- Mustafa KAYNAK

İplikten kumaşa, hazır giyimden havlu ve bornoza, metalden akaryakıta kadar uzanan geniş bir faaliyet alanına sahip, Denizli için önemli bir firma Kaynak Group. Her alanda en iyisi olmak için çalışan ve bu konuda büyük emek sarf eden firma sahibi Mustafa Kaynak, firmasını faaliyetlerini ve anılarını DESİAD Gündem'e anlattı.

DESİAD GÜNDEM

www.desiad.org.tr

EYLÜL SAYISI 2021 / SAYI 9 ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR.

DESİAD - KALDER İş Birliği

Her fırsatta bölgesinin ve ülkesinin ekonomik, kültürel, sosyal gelişimine katkı sunmayı hedefleyen DESİAD, kurumsallaşma yolunda attığı adımlara bir yenisini daha ekleyerek Nisan 2021' de Türkiye Kalite Derneği'ne (KALDER) üye oldu. SAYFA 3

Sektör Dosyası: Atık Kağıt

Denizli'nin ekonomik nabzını yokladığımız köşemizde bu sayımızda Atık Kağıt Toplama sektörünü ele aldık. Türkiye ve Denizli'de çok sayıda ilke imza atmış Tataroğlu Kağıtçılık firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Uğur Tatar'dan; kutsal olan bu mesleğin ekonomideki yerini, ekonomiye katkılarını ve sektöre ilişkin değerlendirmelerini dinledik. SAYFA 6

DESİAD Bölgesel Kalkınma İçin Üyelerini Geleceğe Hazırlıyor

DESİAD hazırlamış olduğu ve GEKA'nın 2020 yılı Teknik Destek programınca desteklenen 'DESİAD Bölgesel Kalkınma İçin Üyelerini Geleceğe Hazırlıyor Projesi' kapsamında Kurumsallaşma, Markalaşma, Dijitalleşme yolunda üye firmaları için ilk adımı attı. SAYFA 14

DESİAD 16 YAŞINDA

DESİAD 16. yılını Saki Restoran'da düzenlediği geniş katılımlı bir kokteyl ile kutladı.

Yoğun katılımla gerçekleşen ve şenlik havasında geçen kokteylde derneğe yeni olan üyelere üyelik belgeleri verildi. SAYFA 11

GESİFED'de Yeni Dönem

Güney Ege Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (GESİFED) 11. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Tek liste ile gidilen genel kurulda başkanlığa Sadık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Oktay Mersin seçildi. Genel Kurul'da konuşma yapan yeni Başkan Oktay Mersin; "Bu dönemi teknoloji dönemi ilan ediyoruz. Hedefimiz, bölgemizi teknoloji girişimciliği ve teknoloji yatırımcılığı konusunda ülkemizin ve dünyanın önde gelen merkezlerden biri haline getirmek. Ayrıca bölge dernek temsilcilerimiz ile birlikte, bölgelerinde durum tespiti yaparak, sorunlarına kalıcı çözümler üreteceğiz. Yeni dönemde, şehirlerini iş dünyasında en iyi şekilde temsil eden değerli derneklerimizle yakinen çalışıp, birlikte Güney Ege bölgesinin adını Türkiye'ye ve dünyaya kazıyacağımız bir dönem olmasını diliyorum" dedi. SAYFA 4

İklim Krizinde Kritik Eşiğe
İbrahim ŞENEL
SAYFA 3

Ana Sermayemiz: Entelektüel Sermaye
İ. Okan KONYALIOĞLU
SAYFA 5

Yarını Düşünmeye Gerek Var Mı?
Nuri TURGUT
SAYFA 9

Ali Fuat Atik Ziyareti

DESİAD, Denizli Valisi Ali Fuat Atik'i makamında ziyaret etti.

Ziyarete, Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şenel, Başkan Yardımcısı İlker Başkaya, Yönetim Kurulu Üyeleri Nuri Turgut ve Genel Sekreter Şafak Özkan Mıhçıoğlu katıldı. DESİAD'ın Denizli için hayata geçirebileceği projeler için hazır olduğunu belirtildi.

Osman Zolan Ziyareti

DESİAD, Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan'ı makamında ziyaret etti.

Ziyarete, Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şenel, Başkan Yardımcısı Mine İlhan ve İlker Başkaya, Yönetim Kurulu Üyeleri Esra Kasapoğlu Ünlü, Nuri Turgut ve Genel Sekreter Şafak Özkan Mıhçıoğlu katıldı.
Karşılıklı görüş alışverişi içerisinde gerçekleşen ziyarette, geçmişte olduğu gibi yeni dönemde de DESİAD'ın yerel yönetimlerle iş birliğine ve hizmete her daim hazır olduğu vurgulandı.

Avni Örki Ziyareti

DESİAD, Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki'yi makamında ziyaret etti.

Ziyarete, Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şenel, Başkan Yardımcıları Mine İlhan ve İlker Başkaya, Genel Sekreter Orçun Alptekin, Yönetim Kurulu Üyeleri Nuri Turgut ve Süreyya Çalışkan katıldı. Hayata geçirilmesi planlanan projelerde, belediye ve dernek olarak nasıl bir yol haritası çizilebileceği ve nasıl bir hizmet sunulacağı ele alındı.

Şeniz Doğan Ziyareti

DESİAD, Merkezefendi Belediye Başkanı Şeniz Doğan'ı makamında ziyaret etti.

Ziyarete, Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şenel, Başkan Yardımcıları Mine İlhan ve İlker Başkaya, Genel Sekreter Orçun Alptekin, Yönetim Kurulu Üyeleri Nuri Turgut ve Süreyya Çalışkan katıldı. Dernek ve belediye faaliyetlerinin konuşulduğu ziyarette DESİAD Yönetimi, şehrimiz için hayata geçirilecek tüm faydalı projelerde iş birliğine hazır olduklarını dile getirdi.

Prof. Dr. Ahmet Kutluhan Ziyareti

DESİAD, Pamukkale Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ahmet Kutluhan'ı makamında ziyaret etti.

Dernek faaliyetleri ile ilgili bilgilerin verildiği ziyarete Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şenel, Genel Sekreter Orçun Alptekin, Yönetim Kurulu Üyesi Nuri Turgut ve Genel Sekreter Şafak Özkan Mıhçıoğlu katıldı. Üniversite-Sanayi iş birliği hakkında kapsamlı görüş alışverişinin yapıldığı ziyarette DESİAD, ortaya koyacağı projelerde Pamukkale Üniversitesi'yle birlikte hareket ederek akademiye, öğrencilerin bireysel gelişimlerine ve iş dünyasına nitelikli bir biçimde katkı sunacaklarını belirtti.

Çal Gezisi

DESİAD, dayanışma ve iş birliği ağlarını genişletmeye devam ediyor.

İlçelerde üye kazanımı amacıyla gerçekleştirilen ziyaretlerin bu sayıdaki durağı Çal oldu. DESİAD, Çal ilçesinde gerçekleştirdiği gezide önemli temaslarda bulundu. Ziyaretlere, Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şenel, Başkan Yardımcısı Mine İlhan ve İlker Başkaya Yönetim Kurulu Üyeleri Bekir Serdar Mutlubaş, Süreyya Çalışkan, Esra Kasapoğlu Ünlü, Dernek Üyesi Enis Emre Boz ve Genel Sekreter Şafak Özkan Mıhçıoğlu katıldı.

Ziyaretin ilk durağı Çal Belediye Başkanı Fethi Akcan'a gerçekleştirildi. Yönetim Kurulu üyeleri Fethi Akcan'a derneğin faaliyetleri hakkında bilgiler verdi. Fethi Akcan ise belediye projelerini Yönetim Kurulu'na aktardı.

İkinci olarak, şehrimizin başarılı firmalarından biri olan Biriz Kuruyemiş'e gidildi. Firma sahipleri Hamza Çolak ve Mustafa Çolak ziyaret edildi.

Ziyaretin son durağı ise, yine şehrimizin başarılı bir firması olan Ezel Şarapları'na idi. Mehmet Atılsın, Nuriye Atılsın ve Ezgi Atılsın ev sahipliğinde gerçekleşen ziyaret, derneğin hayata geçirmek istediği projelerin konuşulduğu sohbet ile noktalandı.

DESİAD - KALDER İş Birliği

Her fırsatta bölgesinin ve ülkesinin ekonomik, kültürel, sosyal gelişimine katkı sunmayı hedefleyen DESİAD, sürdürülebilir iş kalitesini oluşturmaya yönelik farklı girişimler ve sivil toplum örgütleriyle iş birliği halinde olmaya devam ediyor.

Bu kapsamda DESİAD, kurumsallaşma yolunda attığı adımlara bir yenisini daha ekleyerek Nisan 2021'de Türkiye Kalite Derneği'ne (KALDER) üye oldu. DESİAD 10. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şenel, KALDER üyelik belgesini KALDER İzmir Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Senem Kılıç'ın elinden aldı.

Geçmiş dönem DESİAD yönetim kurulu başkanları, eski ve yeni yönetim kurulu üyeleri de bu değerli anda DESİAD 10. Dönem Yönetim Kurulunu yalnız bırakmadı.

DESİAD Başkanı İbrahim Şenel, "Bu iş birliği ile DESİAD olarak, mükemmellik kültürünü kurumsal olarak kendi bünyemizde ve üyelerimiz nezdinde hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda derneğimizin KALDER'e üyeliğinin verimli çalışmalara vesile olacağına inanıyoruz." dedi.

DESİAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM ŞENEL

İKLİM KRİZİNDE KRİTİK EŞİĞE DOĞRU

Bugünlerde iliğimize kemiğimize kadar hissettiğimiz ve yaşamımızın geri kalanında bir an önce aksiyon almamız gereken bir konu iklim. Çünkü geçtiğimiz yıllarda iklim değişikliğini konuşurken bugün artık iklim krizini konuşuyoruz. Bir anda hayatımıza müsilaj giriyor. Bir yandan önüne geçilemeyen yangın haberleri alırken, sel felaketi manşetleri okurken buluyoruz kendimizi. Bilim insanları iklim için küresel acil eylem çağrısı yapıyor, İklim Değişikliği Paneli (IPCC)'nin 6. Değerlendirme Raporu böyle giderse dünya 2040'a kadar 1,9 °C, 2060'a kadar 3 °C, 2100'e kadar 5.7 °C kadar ısınacak diyor, akabinde UNICEF 1 milyar çocuğun iklim değişikliğinin ağır sonuçlarına maruz kalacağını açıklıyor. Kısacası gelecek nesillere bırakacak neyimiz kaldı diye düşünüyoruz bugünlerde.

Dünya Sanayi Devrimi'nden bu yana 1.2 °C ısınmış. Dünya Meteoroloji Örgütü'nün aktardığına göre, ilk kritik aşama olan 1.5 °C artışa 5 yıl içinde ulaşma ihtimalimiz % 40.
Peki 0.3°C ile ne olacak?
Küresel muson yağışları ile yağış ve kuraklık olayları artacak ve küresel su döngüsünü bozulacak.
Dünya nüfusunun yüzde 50'si 30 yıl içinde su ve gıda sıkıntısı yaşayacak.
Kıyı bölgelerinde seller artacak.
Daha fazla orman alanını yangınlarla kaybedeceğiz.
Kutuplarda daha az buzul olacak.
Bitkilerin %8'i, böceklerin % 6'sı yaşam alanlarının yarısını kaybedecek.
Okyanuslar daha asidik hale gelecek.
Birçok deniz canlısının coğrafi dağılımı daha yüksek enlemlere kayacak.
Kısacası insan sağlığı, geçim kaynakları, gıda temini, güvenlik, su temini sıkıntıları yaşanacak, sanayi üretim maliyetleri artacak ve ekonomik büyüme önemli ölçüde etkilenecek.

Geçtiğimiz iki ay içinde Avrupa ve Çin'de yaşanan seller, Amerika, Amazonlar ve Sibirya'da günlerce süren orman yangınları, ülkemizin 126 bin 252 hektar alanının yanarak kül olması, Karadeniz'de yaşadığımız sel felaketleri... Bugün dünyaca ve ülkece yaşadığımız sarsıcı bir gündem varken, +0.3°C ile daha nelerle yüzleşeceğimizi düşünmek bile oldukça korkutucu. İklim krizi ile mücadelede kaybedeceğimiz zaman maalesef yok. İklim krizine karşı bir an önce bir yol haritası belirlenmeli ve harekete geçilmeli. 2015'ten beri gündemde olan, Türkiye tarafından da imzalanan ama taraf olunmayan Paris İklim Anlaşması'na taraf olunmalı. Anlaşmanın sanayi öncesi döneme göre küresel sıcaklık artışının 1.5 °C'nin altında tutulması hedefine yönelik aksiyon alınmalı. Avrupa Birliği (AB) tarafından Yeşil Mutabakat konusundaki hareket planı olarak 14 Temmuz'da açıklanan "Fit for 55" (55'e Uyum) paketi dikkate alınarak, 2023 yılında geçiş dönemi olmaksızın başlayacak ve belli sektörlerden alınacak karbon vergisi ile ilgili çalışma yapılmalı. Eğer herhangi bir önlem alınamazsa ve karbondioksit (CO_2) ve diğer sera gazı emisyonlarında kayda değer azalışlar olmazsa, 21. yüzyılda 1.5°C ve 2°C'lik küresel ısınma eşiği aşılacak. Böylece bizler, sadece küresel sıcaklık artışı ile değil sıcaklık artışına bağlı olarak tüm dünyayı ilgilendiren birçok felaketle karşı karşıya kalacağız.

İklim krizi konusunda tüm insanlık adına yaşadığımız kader birliğinin farkında olarak iklim krizini engellemek adına attığımız her bir adımı, kendimiz, yakınlarımız ve ülkemiz için olduğu kadar, on binlerce kilometre ötedeki insanlar, hayvanlar ve doğanın kendisi için de attığımızın bilincinde olmalıyız. İklim krizi artık tüm canlıların yaşamını savunma meselesi. Biz iş insanları olarak, sürdürülebilir iş modellerini benimsemeli, gelecek nesillere olan sorumluluğumuzla geleceğe yaşanılabilir bir dünya bırakabilmeliyiz. Yeter ki, kişisel ve kurumsal sorumluklarımızın olduğunun farkında olarak dünyayı göz ardı etmeyelim. Yaşayabileceğimiz başka bir gezegen daha yok.

GESİFED'de Yeni Dönem

Güney Ege Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (GESİFED) 11. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Tek liste ile gidilen genel kurulda başkanlığa Sadık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Oktay Mersin seçildi.

Genel Kurul'a AK Parti Denizli Milletvekili Ahmet Yıldız, Denizli Büyükşehir Belediyesi Başkanı Osman Zolan, Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki, DTO Başkanı Uğur Erdoğan, DSO Başkan Yardımcısı İ.Okan Konyalıoğlu, DENİB Başkan Yardımcısı Sedat Erikoğlu, GESİFED geçmiş dönem başkanları ile Denizli, Muğla ve Aydın'dan STK temsilcileri katıldı.

Genel Kurul'un açılış konuşmasını yapan GESİFED 4. Dönem Başkanı Aysun Nalbant; "GESİFED'in sadece TR32 coğrafyasında değil, Ege ve Akdeniz Bölgesindeki hatta Marmara ve Doğu Anadolu'ya kadar uzanan skaladaki federasyonlarla dostluk ve proje işbirlikleri yapmasının adım taşlarını döşediğimizi söyleyebilirim. Yeni dönemlerin bu ilişkileri geliştireceğine inanıyorum. Ve GESİFED'in TÜRKONFED çatısı altındaki 30 federasyon arasında yıldız federasyon olarak değerlendirildiği günlere geldiğimizi hepimiz biliyoruz. Şahsi olarak TÜRKONFED'in genişleme politikalarının oluşturulduğu, TÜRKONFED Yürütme ve Yönetim Kurulu çalışmalarının etkisini artıran Derinleşme Komisyonu eş başkanlığına getirilmemle birlikte, İstanbul'da artan mesaim, elbette GESİFED için ve GESİFED'e üye derneklerimiz içindi. Bu mevcudiyetin yeni dönemimizde geliştirileceğinden kuşkum yoktur'' dedi.

Konuşmaların bitiminde GESİFED'in 2018-2021 döneminde destekçileri olan Denizli Büyükşehir Belediyesi Başkanı Osman Zolan'a, Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki'ye, DTO Başkanı Uğur Erdoğan'a, DSO Başkan Yardımcısı İ.Okan Konyalıoğlu'na, DENİB Başkan Yardımcısı Sedat Erikoğlu'na teşekkür plaketleri takdim edildi.

Toplantıda bitiminde konuşma yapan yeni Başkan Oktay Mersin ise; "GESİFED, bölge kalkınmasını hızlandırmak, ülke ekonomisindeki payını artırmak amacıyla birçok proje geliştirmiştir. Bundan sonraki süreçte de yeni birçok proje geliştireceğiz. Bu dönemi teknoloji dönemi ilan ediyoruz. Hedefimiz, bölgemizi teknoloji girişimciliği ve teknoloji yatırımcılığı konusunda ülkemizin ve dünyanın önde gelen merkezlerden biri haline getirmek. Ayrıca bölge dernek temsilcilerimiz ile birlikte, bölgelerinde durum tespiti yaparak, sorunlarına kalıcı çözümler üreteceğiz. Yeni dönemde, şehirlerini iş dünyasında en iyi şekilde temsil eden değerli derneklerimizle yakinen çalışıp, birlikte Güney Ege bölgesinin adını Türkiye'ye ve dünyaya kazıyacağımız bir dönem olmasını diliyorum" dedi.

Toplantı sonunda Oktay Mersin tarafından Aysun Nalbant'a teşekkür plaketi takdim edildi.

GESİFED'in Yeni Yönetimi; Oktay Mersin, Av. Senem Bircan, Fikret Utku Uyanık, Engin Ali Kaplan, Neslihan Nazlıoğlu, Hakan Urhan, Mehmet Erişkin, İ.Okan Konyalıoğlu, Şule Yılmaz, Özlem Köseoğlu, Serhat Cengiz, Şebnem Dal Üzülmez, Burak Semerci, Bilal Ülker, Naile Göçen Çukurova.

YAVUZÇEHRE
yavuzcehretekstil
OSB 2. Kısım 20330 Ali Rıza Öztürk Cad.
No: 27 Denizli - Turkey
+90 258 999 2532
www.yavuzcehre.com.tr

NE ACI...

EDİTÖR
GÜLSU YAŞAR

Ne acı;
Henüz on yıl önce gitmeye bile çekinir olduğumuz bakir alanların manzara karşısında karşılıklı çay içebilmek için yerle bir edilmesine şahitlik etmek, Turizm uğruna doğanın en güzel yerlerinin ''kullanıma açıldığını'' duymak,
Yapay şelaleler için güzelim yaylaların su kaynaklarının kurutuluyor olması ve oralarda bulunan arkeolojik kalıntıların bile alanın rant uğruna katledilmesinin önünde bir engel oluşturamaması,
''Ne var ki bunda canım, o alanlar restorasyon çalışmaları ile şimdi de çok güzel'' değil mi?!

Değil...
Daha çok turist çekmek uğruna yapılan çevre düzenlemesiyle tüm doğallığını yitiren, arazi yapısının ve bitki örtüsünün bozulduğu, toprağının bile değiştirildiği bir yere şimdi siz istediğiniz kadar ağaç dikip peyzaj düzenlemesi yapın, yok edilen doğal yapıyı geri getirmek mümkün değil...

Hangi katliamın üzerinden neyi seyrettiğimizin farkında mıyız ?

Hayata geçirilen projelerde çevreyi koruma önceliği yok. Doğa ekosistemine ve sürdürülebilirliğine saygı yok. Aldığımız nefesin dengelenmesini sağlayan tüm bitki örtüsü tahrip ediliyor ve bizler sinekler gibi ''ışıl ışıl her yer ne güzel'' diye ağzımızın sularını akıtıyoruz. İmar barışları ile hangi alana villa kondursam acaba diye düşünen, biraz fazla getirisi olan kollarda ihracat yapalım diye binlerce ağacı feda edebilecek gaddarlıkta olan zihniyetlerle dolu her yerimiz.

Aylardır herkesin içini yakan bir haber denizlerin ölüyor olması. Müsilaj sorunun da en büyük etkeni yine biz insanlar. O kadar uzağa gitmemize gerek yok. Biraz sağımıza bakalım; bilinçsizce tükettiğimiz kaynaklar sebebiyle Türkiye'nin tek, dünyanın ise ikinci en büyük temiz ve doğal sodyum potansiyeline sahip kapalı havzası olan Acıgöl'ü de NASA'nın Mars'taki yaşamın anahtarı dediği Salda Gölü'nü de öldürebilecek kadar vahşiyiz.
Doğanın kendi yaralarını sarması için bile fırsat vermiyoruz. Talan ettikçe, ediyoruz. Bir bahçeli evimiz ya da güzel bir işletmemiz olsun diye ne kadarlık bir araziyi feda ediyoruz? İşten başımızı kaldırdığımız ilk an kendimizi şehirden uzak yerlere atıyoruz. Doğaya kaçıyoruz ama kendi yuvamızın ölüşünü seyrediyoruz. Bir gün geldiğinde o kaçtığımız yerler de kalmayacak. Öyle alıştık ki artık nerede bir yangın görsek; otel olmayacak yerden duman çıkmaz diyoruz. Ne acı...
Hoyratça kullandığımız ve tahrip ettiğimiz doğal varlıklarımız gün geçtikçe azalıyor. Bundan yüzyıllar önce dörtte üçü ormanlarla kaplı ülkemizde bu oran şu an dörtte bir.
NASA'nın verilerine göre, bu durum böyle devam ederse 2050 yılında topraklarımızın %85'i çöl olacağı belirtiliyor.
Türkiye Tabiatını Koruma Derneği (TTKD) bilim danışmanı Dr. Erol Kesici'nin hazırladığı rapora göre, yanlış su politikaları yüzünden 60 yılda 70 göl kurudu.
Biyoçeşitliliğe zarar verildiği için birçok hayvanın nesli tükendi. Çoğu hayvan da bu tehdit ile karşı karşıya. İklim krizleri Anadolu'ya has birçok bitki ve meyve türünü de yok etti.
...
İşte ben o katledilen alanlardan şehre baktığımı düşündüğümde bu manzaralarla karşılaşıyorum ve aklımda hep Hubert Reeves'in sözleri dolanıyor;
Doğayla savaş halindeyiz.
Eğer kazanırsak, kaybedeceğiz.

2019 - 2021 DÖNEMİ BAŞKANI İ. OKAN KONYALIOĞLU

Ana Sermayemiz: Entelektüel Sermaye

Tüm dünyada ekonomik ve sosyal dalgalanmalara neden olan Covid-19'la birlikte VUCA [Değişkenlik (Volatility), Belirsizlik (Uncertainty), Complexity (Karmaşıklık) ve Muğlaklık (Ambiguity)] hayatımıza kalıcı olarak girdi. Bu yeni durum, en gelişmiş bilgisayarlar, en yeni simülasyon ve modelleme araçları kullanılsa dahi geleceği kesine yakın tahmin etme becerimizi elimizden aldı ve tüm dünyada şirketler için hayatta kalma mücadelesi yeni bir boyut kazandı.
Özellikle teknolojide 10 yıl sonrası için kurgulanan senaryoları bir yıl içinde günlük rutinimize sokan bu hızlı dönüşümden sonra geleceği tahmin etmek gerçekten çok zor. Bu nedenle, proaktif bakış açısı ve stratejik planlama ihtiyacımızla şekillenen uzun vadeli politikalarımızı da, eylem planlarımızı da sürekli güncellemek, kısa ve orta vadeli planlamalarımızı bu çerçevede esnek ve çevik anlayışla yönetmek zorundayız.
Bu hızlı dönüşümde yeterli esnekliği ve çevikliği gösteremediğimizde, ne yapacağımızı bilmez bir duruş sergilediğimizde aslında Covid-19'a değil, bundan sonra hayatımızdan çıkmayacak olan VUCA'ya yenik düşmüş oluyoruz. VUCA'ya teslim olmamak ve krizde ne yapacağını bilir halde kalabilmenin ana reçetesi kurum kültürü ve insan kaynakları.
Şirketlerimizin asli gücü ve kuvvet çarpanı olan bu iki değeri, işletmelerimizin performansını ve geleceğini şekillendiren ana sermayemiz olarak görmemiz gerektiğine inanıyorum. Çünkü bütüncül açıdan baktığımda; makine ve teknoloji iyileştirmelerimizden iş akış süreçlerimizin optimizasyonuna, kurumsal iletişimden pazarlamaya, satış operasyonlarından imalatta izlenebilirlik ve verimliliğe, lojistikten sevk sonrası hizmete kadar stratejik ve operatif seviyede yer alan tüm kurgular bu iki değer içerisinde anlam ve vücut buluyor.
"Stratejik sermaye" veya "entelektüel sermaye" de diyebileceğimiz bu iki değer içerisinde insan kaynaklarımızı "stratejik iş ortaklarımız" olarak da adlandırabiliriz. Çünkü, şirketlerimizin her kademede karar verme süreçlerini doğrudan etkileyen "dayanıklı/esnek-resilience" ve "çevik-agility" yapılanmalar ancak doğru İK ile elde kurulabiliyor.
Alışılmış ve bildik personel yönetimi paradigmasından sıyrılabilen ve işe alımdan sistem dışına çıkana kadar tüm süreci sistem yaklaşımı ile geliştirebilen, miş/mış gibi değil, doğrudan gönüllere, huzura, iş tatminine, performansa dokunabilen "stratejik insan kaynakları yönetimi"ni benimseyen şirketler, yakın zamanda diğerlerinden ayrışacak ve gelecekte de var olmanın ötesinde sürdürülebilir karlı büyümede anlamlı fark ve farkındalık yaratacaklardır.
Böyle baktığımızda; şirketlerin gerçek değerinin, onların kurumsal kültüre uyumlanmış yetenekli insan kaynakları (entelektüel sermaye) ile şekillendiğini söyleyebiliriz. Bu entelektüel sermaye ana çatıda şirketin kurumsal hafızasını, veri bankasını, öğrenme ve büyüme iştahını, markasını, ana ve alt iş süreçlerini, müşteri ilişkilerini de içinde barındırıyor. İnsan kaynakları tüm bu sistem, alt sistem ve bileşenleri önce yaratıyor, sonra büyümelerine katkı sağlıyor.
Böyle bakınca da; yetenekli, sürekli iyileştirme ve katma değer yaratma iştahı yüksek, kurum kültürüne uyumlu insan kaynakları, şirketlerimizin değerini belirleyen entelektüel sermayenin vazgeçilmezi oluyor.
Şirketlerin bütçe değerleri ile piyasa değerleri arasında her zaman fark olur. Bu farkı yaratan en önemli bileşen şirketlerin "entelektüel sermayesi"dir. Ancak, insan kaynaklarının değeri finansal anlamda maalesef tam olarak ölçülemediğinden, şirketlerin piyasa değeri de %100 doğru hesaplanamamakta, bu durum finansal kredilere ulaşım imkânlarından şirket birleşmelerine ve satışlarına kadar birçok alanda analitik yetersizlik çıkmazı da yaratmaktadır.
Bu kısır duruma rağmen şirket yöneticilerinin bilmeleri gereken en kritik husus yüksek değerli çalışanlarının kimler olduğudur. Bu reçeteyi okuyabilenler, geleceğin kuvvetli şirketleri arasında olacaktır.
Ben bu yolculuğu dev bir gemiye ve gemiyi rotasında tutmaya çalışan mürettebatına benzetiyorum. Durgun denizde herkes kaptan. Ancak, artık deniz durgun değil ve VUCA denizi çok şiddetli dalgalandırıyor. Bu dalgalarda bizi liderlik özelliği olan Kaptan'lar ve entelektüel sermayemiz koruyacak.
Değerli Dostlar; entelektüel sermayeniz bol, pruvanız neta, dümeniniz viya, rüzgârınız da kolayına olsun.

SEKTÖR DOSYASI - ATIK KAĞIT TOPLAMA

Denizli'nin ekonomik nabzını yokladığımız köşemizde bu sayımızda Atık Toplama Sektörünü ele aldık. Sağlıklı yaşam ve sürdürülebilir bir gelecek için doğaya ihtiyacımız var. Ve doğanın kalbi olan ağaçların kontrolsüzce kesilmesi, elde edilen kağıtların geri dönüşmemesi ve hep yenisine ihtiyaç duyulması, yeniden başlayan döngü... Kutsal sektörlerden bir tanesi atık kağıt toplama... Bu meslek kolunun ekonomideki yeri, katkıları ve sektöre ilişkin değerlendirmelerini "Türkiye ve Denizli'de çok sayıda ilke imza atmış Tataroğlu Kağıtçılık firmasının yöneticisi Mehmet Uğur Tatar'dan; kutsal olan bu mesleğin ekonomideki yerini, ekonomiye katkılarını ve sektöre ilişkin değerlendirmelerini dinledik."

GÜLSU YAŞAR

Sektöre Genel Bakış

Ülkemizde nüfus artışı, kentleşme, sanayileşme gibi birçok sebepten dolayı, kağıt üretiminde ve tüketiminde ciddi artışlar görülmektedir. Sürdürülebilir bir gelecek için kullanılan kağıtların geri kazanılması önem arz etmektedir. Ülkemizde değerlendirilebilir ambalaj atıklarının oranı %20 civarındadır. Bunun yarıdan fazlasını atık karton ve kağıtlar oluşturmaktadır. Ülkemizde yıllık 6 milyon ton karton-kağıt atık oluşmakta ve bu miktarın 2,8 milyonu yani yarıya yakını maalesef çöpe gitmektedir. Bu ciddi oranı baz aldığımızda atık kağıtların toplanması ve yeniden kağıt sektöründe değerlendirilmesi kaçınılmaz bir faaliyet haline gelmiştir.

Tataroğlu Kağıtçılık

Atık kağıtların toplanması ve sektöre yeniden kazandırılması alanında ilimizde başarılı çalışmalara imza atan firmalar var. Tataroğlu Kağıtçılık da bu başarılı firmalardan biri... Sektöre ilişkin fikirlerini aldığımız Tataroğlu Kağıtçılık'ın Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Uğur Tatar, firmasını ve faaliyetlerini şöyle anlattı: "1994 yılında 200 metrekarelik üstü kapalı etrafı açık mütevazi bir tesiste kiracı olarak bu sektöre giriş yaptık. Bu başlangıç gelecekte uluslararası standartların uygulanacağı çağdaş bir tesisin zeminini hazırlamış oldu. O zamanki adı hurdacılıktı ama şimdi 2004 yılında çıkan Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği çerçevesindeki çalışmalar sürecinde kağıdın dışında pet, plastik, naylon, metal kutular, cam şişe ve kompozit ambalaj atıklarının toplanıp ayrıştırılması işleminin gerçekleştirildiği "Ambalaj Atıkları Ayrıştırma Tesisi" olarak yerleşmeye başladı. Bu işe başladığımda 8 ay para kazanamadım ve maliyetine çalıştım ama hizmete farklı bakış açımın ve ticari ahlak kurallarından taviz vermeyen ticari anlayışımın işletmemi ileriye taşıyacağına inanıyordum. Taşıdı da. 2003 yılında modern tesisimizin açılışını yaptık. Bu tesisimizin özelliği "yönetmelik henüz çıkmadan yönetmelik kriterlerinin üzerinde yapılmış olması"dır. Tesisimiz; Denizli'nin 1., Türkiye'nin 10'ncu, Çevre ve Orman Bakanlığı TAT (Toplama-Ayırma-Tesis) lisanslı işletmesidir. 1994 yılındaki kuruluşumuzdan bu günümüze 120.000 ton atık kâğıdı geri dönüşüme kazandırarak 2 milyon 40 bin ağacın kesilmesini önlemenin mutluluğunu yaşıyoruz. Tataroğlu Kağıtçılık olarak, sosyal sorumluluk projelerini her daim desteklemekte, öncelikle Denizli'de daha sonra da tüm Türkiye'de örnek alınacak çalışmalar yapmaktayız. 2005 yılından beri günümüze kadar aralıksız olarak devam ettirmekte olduğumuz "Sizin de Dikili Bir Ağacınız Olsun" sloganı ile ilköğretim okullarından başlayarak bütün Denizli'de ve hatta Burdur'da fidan dikim dağıtım kampanyasına öncülük ettik. Bugüne kadar Denizli merkez ve ilçelerinde yer alan 200'ü geçgin anaokulu, ilköğretim, ortaöğretim ve lise öğrencilerimize tesisimiz hakkında bilgilendirerek çevre bilinci oluşturma çerçevesinde ambalaj atıklarının çöp olmadığını geri dönüşüm sayesinde doğal kaynakların devamlılığının sağlanmasının yanısıra havamızı daha az kirlettiğimizi ve enerji tasarrufu sağlandığını anlatıyoruz. Bu özverili çalışmamız neticesinde; 2005 yılı Denizli Çevre Ödülü, 2006 yılı Ege Bölgesi Sanayi Odası İzmir dışından yarışmaya katılan ilk ve tek işletme olarak teşekkür belgesi, 2010 yılı REC Türkiye Avrupa Birliği Çevre Yarışmasına katılım, 2014 yılı Anadolu Markaları Jüri Özel Ödülü, 2015 yılı Türkiye İşverenler Sendikaları Konfederasyonu Sosyal Sorumluluk Yarışmasında KOBİ statüsünde finale kalma başarısını gösterdik.

"Çalışmalarımız ve azmimiz sayesinde sektörde bir ilk olarak ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği, ISO 14001 Çevre Yönetim, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemleri standartlarını dördü birarada olmak üzere almayı başardık." Önümüzdeki yıllarda bir destinasyon merkezi kurmayı hedeflediklerini belirten Tatar, ileriye dönük planlarını da şöyle özetledi: "Hedefimiz, "Sağlıklı Yaşam Sağlıklı Çevre ile Olur" sloganı doğrultusunda, çevre bilinci oluşturma çerçevesi içerisinde çocuklarımıza çevre eğitimi ve öğretiminin sunulduğu "Ekolojik Okul" ve oyun alanlarının, yeşilin alabildiğine hakim olduğu, ambalaj atıklarının ayrıştırılıp değerlendirildiği son derece hijyenik, alanında dünyanın destinasyon merkezi olabilecek modern bir geri dönüşüm tesisimizi insanlığın hizmetine sunmaktır. Çılgınca tüketme kültürü! Şüphesiz insanoğlunun tarihsel geçmişine baktığımızda hiçbir dönem bu kadar yıkıcı olmamıştı. Küresel ısınma, enerji savaşları, doğal olmayan afetler vb. daha nice tehlikeli oluşumlar tüm dünyayı tehdit ettiği ortamda, geri dönüşüm sektörü her ülkenin merkezine oturacak kadar önemli alanlardan biri olmalıdır."

Sıkıntılar - Çözümler

Ülkemizde atıklar neden yeterince geri dönüşüme kazandırılamıyor? Bugün çöpe giden geri dönüşebilen atıkların neredeyse tamamı evlerden ve insanların ortak

kullanımına açık olan kamusal alanlardan çıkıyor. Ne yazık ki bu hammadde niteliğindeki değerlendirilebilir atıkları gerektiği gibi toplayamıyoruz.

Peki bu atıkları neden toplayamıyoruz? Öncelikle geri dönüştürülebilir atıklardan sağlıklı verim alabilmek için diğer evsel atıklardan ayrı toplanılması zorunludur. Bu ayırmayı kim yapacak? Kaynağında Ayrı Toplama yönetmelikte esas olduğuna göre bu görev halkımıza düşmektedir. Ancak mevcut sistemde vatandaşa herhangi bir sorumluluk verilmemekte. Toplumu oluşturan bireylerin, sorumluluklarının net bir şekilde belirlenmesinin yanısıra yaptırımların da çok açık bir şekilde vatandaşa anlatılması gerekiyor. Çünkü asıl kayıp, evlerden ve kamusal alanlardan çöp konteynerlerine giden ambalaj atıklarıdır. Bu konuda ilgili birimler hemfikir olmakla birlikte, vatandaşa sorumluluk vermek konusundaki geç kalma açık bir şekilde kendini göstermektedir.

Diğer bir neden ise, ülkemizde ambalaj atıklarının toplanması işi il ve ilçe belediyelerinin sorumluluğuna verilmiştir. Bu doğrultuda belediyeler bir toplama-ayırma-tesis lisanslı işletme ile sözleşme yapıp, işi tamamen bu yüklenici firmaya bırakıyor ve toplama işinde aktif olarak görev almıyorlar. Sözleşme yapan toplama firmaları da, ticari işletme olduğundan, en az maliyet ile en çok ambalaj atığı toplama amacındalar. Bazı belediyeler bu konuda sözleşme yaptıkları işletmeleri teşvik etseler bile, çoğunluk bu konuda yetersiz kalmakta. Sonuç olarak, üzücü ama gerçek maalesef ortaya göstermelik bir toplama operasyonu çıkıyor. Ancak ambalaj atığı toplama faaliyeti sadece ticari işletmelerin insiyatifine bırakılacak ilgi alanı olmamalı, belediyeler de ellerindeki imkanları kullanarak sistemi sürekli işlerlik kazandıracak duruma getirmeli ve aktif olarak sistemde yer almalıdır.

Sonuç olarak geri dönüştürülebilir ambalaj atıklarının sağlıklı toplanabilmesi için öncelikle şu noktalara odaklanılması gerekmektedir; vatandaşa sorumluluk verilmesi, belediyelerin bu işi gerçek anlamda sahiplenmelerinin sağlanması ve kararlılık içerisinde etkin bir denetleme mekanizmasının oluşturulması.

İmtiyaz Sahibi : DESİAD (Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği)
Yazı İşleri Müdürü : Gülsu YAŞAR
Genel Yayın Yönetmeni : İbrahim ŞENEL
Yayın Kurulu : İ. Okan KONYALIOĞLU, İbrahim ŞENEL, Şule YILMAZ
Uygulama ve Tasarım : Tuğçe İLİZ
Haber Editörü : Gülsu YAŞAR
Yayın Mahiyeti : Kurumsal Bülten
Yayın Türü : Yerel Süreli Yayın
Yayın Periyodu : 3 ayda bir
Yönetim yeri : Çamlaraltı Mah.Ulus Cad.Yürekten Apt.No:125/1 Pamukkale / DENİZLİ
Basım Yeri : Ata Matbaacılık ve Tuh.San.Tic.Ltd.Şti Buca OSB Mah.3/19 Sk. Begos Sit. No:11 Buca / İzmir Tel : 0850 221 02 00
Basım Tarihi :

Bültende bulunan yazılar ve fotoğraflar aksi belirtilmedikçe Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği'nin resmi görüşünü yansıtmaz.
Köşe yazılarındaki ve röportajlardaki yazılar, yazarlarına aittir.

Çiçek tekstil

ÇİÇEK TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Gümüşçay Mh. 4217 Sk. No:4 Merkezefendi / DENİZLİ
T. 0 258 371 88 48 (Pbx) F. 0 258 371 44 89
www.cicektekstil.com

ÇİVRİL

DESİAD Gündem'in yeni sayısında, yeni sayı dizimiz ile sizlerleyiz. Denizli'nin ilçelerini tanıtacağımız bu sayımızın ilk konuğu doğal güzellikleri, tarihi ve kültürel mirası ile birçok turistin ilgisini çeken Çivril ilçesi. 6 bin yıllık bir geçmişe sahip olan ilçe Denizli ekonomisinde de önemli bir yere sahip. Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği'nin de dayanışma ve iş birliği ağlarını genişletmek için ilçe üye kazanımları projesi kapsamında ziyaret ettiği ilçemizi sizler için tanıtıyoruz.

Fotoğraflar: Mustafa SÖNMEZ

Tarihçe

- Çivril adına tarihte ilk kez Myriokephalon Savaşı'nı anlatan Bizans Belgelerinde rastlanmıştır.

- Çivril, Selçuklular döneminde Anadolu'ya göç eden Çağatay Türklerinin kullandığı Çağatay Türkçesine ait bir tanımdır ve "suyu bol olan yer", "sulak yer" anlamına gelmektedir.

- 1954 - 1959 yılları arasında yapılan kazılarda MÖ 4000 yıllarına uzanan buluntular elde edilmiş ve bunun sonucunda Çivril'in 6000 yıllık bir tarihinin olduğu belgelenmiştir.

- İlçenin ilk yerleşimi Arzawa'lar tarafından Beycesultan Höyüğün'de başlamıştır. Sonrasında ise sırasıyla Hititler, Frigler, Kimmerler, Lidya, Pers, Makedonya Krallığı, Seleskos Krallığı, Bergama Krallığı, Roma İmparatorluğu, Bizans İmparatorluğu, Büyük Selçuklu ve Anadolu Selçuklu, Sahib Ataoğulları, Germiyanoğulları Beyliği dönemleri yaşanmış, Moğol işgalinden sonra da Çivril, Osmanlı egemenliğine girmiştir.

- Anadolu'nun Türkleşmesinde büyük etkisi olan Miryokefalon Savaşı Çivril içerisinde kazanılmıştır.

- Çivril-Uşak bölgesinde çok sayıda Meşe ağacı bulunduğundan bu bölgeye "Meşe Denizi" denilmiştir ve bu meşenin palamudu kaynatıldığında kahverengi kök boya elde edilmektedir.

- Çivril, Osmanlı Devleti döneminde ilk olarak Kütahya Sancağı'nın Şeyhlü (Şeyhli, bugün Işıklı) kazasına bağlı bir köyken, 1908'de Dinar'a, 1910'da Afyon'a, 1924'te de Denizli'ye bağlanmıştır.

Ekonomi

İlçe ekonomisin temeli tarım ve hayvancılıktır. 1960 yılı öncesi tahıl, üzüm, haşhaş ve az miktarda şekerpancarı ile ekonomiye katkı sağlayan ilçe, 1960 yılı sonrasında Devlet Su İşleri (DSİ) ve Toprak Su Hizmetleri'nin gelmesiyle hareketlenmiş ve güçlenmiştir. Tarım ürünleri ve hayvancılığın yanında, pancar, elmacılık, bağcılık, sebzecilik ve su ürünleri önemli gelir kaynağını oluşturmaktadır. İlçede en çok tarım yapılan ürün elma olduğu için Denizli'nin soğuk hava depolarının yarısı Çivril'de bulunmaktadır.

İlçede elmanın pazarlamasıyla ilgili olarak ortaya çıkan sorunlar üreticiyi sofralık ayçiçeğine yöneltmiştir. Sofralık ayçiçeği üretiminde Çivril, Türkiye'de önemli bir ilçe haline gelmiştir.

Bunun yanında ilçede önemli ölçüde şeftali, kiraz, kayısı üretimi de yapılmaktadır.

İlçede fabrikalaşma azdır. Genelde üreticiler küçük ölçekli ürünler üretmekte ve bu alanda da pazarlama konusunda sıkıntıya düşmektedirler. Ayrıca ilçede linyit kömürü işletmeleri de bulunmaktadır.

DTO'nun 2020 verilerine göre ilçede; 3 su ürünleri kooperatifi, 12 sulama kooperatifi, 26 tarımsal kalkınma kooperatifi, 2 meyve suyu fabrikası, 3 ayçiçeği depolama ve işleme işletmesi ve 4 de küçük çapta un fabrikası faaliyet göstermektedir. İlçeden birçok iş insanı yurt dışında ve genellikle İstanbul, İzmir gibi büyük şehirlerde ve turistik beldelerde kendi iş alanlarında faaliyet göstererek gerek ilçe gerekse yurt ekonomisine büyük katkılar sağlanmaktadır.

Turistik Yerler

İlçede, tarihi ve kültürel değeri olan çok sayıda yer mevcuttur. Bunlardan bazıları;

Eumania Antik Kenti: Çivril-Dinar karayolu üzerindeki Işıklı kasabasının bulunduğu alanda yer alan kent, Bergama Kralı II. Eumenes adına kurulmuştur. Bugün "Sarıbaba Tepesi" olarak adlandırılan dağlık bölgenin üzerindeki düzlük, özellikle Bizans döneminde kale olarak kullanılmıştır.

Beycesultan Türbesi: Melhuş ve Kocayaka mahalleleri arasında, yüksekliği 20 m olan höyük üzerindedir.

Beycesultan Höyüğü: Kalkolitik Çağdan Bronz Çağı'na Hititlerden Bizans İmparatorluğu'na kadar çok uzun yıllar boyunca yerleşim yeri olarak kalmış olması Beycesultan'ın en önemli özelliğidir. Arzava Krallığı'na ait eserlerin de bulunduğu Beycesultan'ın 40 kattan meydana geldiğini gösteren kalıntılar ortaya çıkmıştır.

Dedeköy Cami Türbesi: Cami ile hamamın bulunduğu bir külliye içinde bulunmaktadır.

Habip-Acem Türbesi: Çivril mezarlığında ve bir höyük üzerindedir.

Akdağ: Çivril ile Sandıklı arasında yer alan saha, "Akdağ Tabiat Parkı ve Yaban Hayatı Geliştirme Sahası" olarak ilan edilmiştir. Sahada bulunan yaklaşık 500 geyik koruma altına alınmıştır. Bitki örtüsü ile birlikte jeolojik ve jeomorfolojik oluşumlar (dağ ve kanyon) sahaya üstün bir peyzaj özelliği kazandırmıştır. Akdağ'da 1054 çeşit bitki yetişmektedir.

Işıklı Gölü: Büyük Menderes Akarsuyu'nun ikinci büyük kaynağı olan Akgöz Deresi'nin çıktığı yörede dereden yakalanan balık ve ıstakoz, hemen kaynak başındaki lokantada pişirilmektedir.

Tokalı Kanyonu: Kanyon bütün olarak 20 km'lik alana uzanmaktadır. 1600 m rakımla başlayan kanyon Çivril'in 900 m rakımlı Gümüşsu (Homa) Mahallesi'nde sona ermektedir. Kanyonun 1200m uzunluğundaki kısmı yüksekliği yer yer 200m'yi bulan bıçakla kesilmiş gibi kaya kütlelerinden oluşmaktadır.

Gümüşsu Şelalesi: Çivril-Dinar yolu üzerindeki kasabaya buradaki suyun iyi niteliği nedeni ile Gümüşsu adı verilmiştir. Yaklaşık 30 m yüksekliğe sahip olan şelalenin suyu çok soğuk ve tatlıdır.

DESİAD YÖNETİM KURULU ÜYESİ
NURİ TURGUT

YARINI DÜŞÜNMEYE GEREK VAR MI?

Girişimciliği ve çalışkanlığı ile fark yaratan ve 1980 sonrasında ülkenin yaşadığı değişime en hızlı ayak uyduran kentlerden birisi olarak Denizli; iş dünyasında makineleşme, ihracat, üretim konusunda fark yaratmış; öncelikle ve yaygın olarak tekstilden başlayarak bazı sektörlerde dünya üzerinde önemli bir konuma ulaşmıştır. Son dönemdeki sektörel çeşitlendirmelerle, bugün, ülke ekonomisine katkı sağlayan önemli ihracat kentlerinden biri haline gelen Denizli'mizde, yaygın olarak orta ölçekli sermaye ile fason üretim temelinde sanayicilik yapılmaktadır. Her bir arkadaşımız gücü ve alabileceği riskler ölçeğinde yatırıma gitmekte, belli sürelerle bu yatırımı yenilemekte, her aşamada - istihdam, üretim, satış - ciddi sorumlulukları taşımaktadır. Burada bahsedeceğimiz konu, bu yaşanan sıkıntılardan ziyade, bunca riske karşı yarına ne taşıdığımızdır.

Teknolojinin ve iletişimin geldiği nokta itibariyle dünya artık küçük bir köy olmuş ve herkesin her bilgiye, dünyanın en uç köşesindeki her ürün ve fiyata dakikalık sürelerle ulaşabildiği bir rekabet ortamına dönüşmüştür. Ve bu ortam asla bir daha eskiye dönmeyecek ve daha da daralacaktır. Bunun doğal sonucu olarak eğer ayrıcalığınız çok net belirlenememişse, fiyat belirleyici unsurunuz olmuştur. Son 30 seneyi incelediğimizde, ürün birim fiyatlarının döviz bazlı geri geldiğini, çok ciddi fedakarlıklar yapılarak ticaretin devamlılığının sağlandığını gözlemleyebiliriz.

Genel manada yapılan iş; dünyanın hiçbir yerinde olmayan teknoloji, kimsenin ulaşmasının mümkün olmadığı sermaye yoğunluğu, yapanların da dünyanın en zeki insanlarının yapabileceği bir iş olmadığına göre; ortalama sermaye yapısı, ortalama teknoloji, ortanın üzeri bir IQ ile basiretli bir iş insanının yapabileceği bir iş olduğuna göre; bu şekilde sadece fiyata dayanılan ticaretin devamlılığı, üzerinde hassasiyetle düşünülmesi gereken bir konudur. Daha ucuz verdiği sürece ticaret yapabilen bir iş insanı bugünü kurtarır belki, ama yarın meçhuldür. Çocuğumuzun geleceği için, ülkemizin geleceği için, hatta dünyamızın geleceği için pek çok varyasyonlarla kafa yorduğumuz bir zaman diliminde, işimiz ve işletmemiz için sadece bugünü kurtaralım temelinde bir vizyon maalesef çok güdüktür. Ne iş yaparsak yapalım, yaptığımız işin bir ayrıcalığı, bir tercih sebebi olmalıdır. Bununla doğru orantılı artı bir katma değer oluşturmalıdır. Herkesin yaptığı, yapabildiği, sıradan hizmet ve ürünler, müşterinin iki dudağının arasında bir ticari gelecek, daha ucuz verirsen devam edecek olan ticaret ve ihracat sürdürülebilir değildir. Girdiğimiz onca riskin, çekilen onca çilenin, verilen sonsuz emeğin bir karşılığının olması ve yarına umut taşıyabilmesi gerekmektedir.

İhracat rakamlarımızın belli aralıklarda sıkışıp kalması, yapılan ilave yatırımlar sonucu artan kapasitelere rağmen bu rakamların aynı oranda artmaması bizim için yeterli veri değil midir? Aynı müşterinin şehrin içinde sürekli üretici değiştirerek fiyatı devamlı aşağı çekmesi bir şey ifade etmiyor mu?

Yapılması gereken şey bildiğiniz ve basit bir şey. Sizi siz yapacak, ayrıştıracak, hizmet ve ürün bazlı sizi vazgeçilmez kılacak fark yaratmanızdır. Nihai tüketiciye ulaşan bir ürününüz var ise marka denilen sihirli dünyaya ayak atmanızdır. Bu elbette kolay bir şey değildir. Sabır-zaman-emek-sermaye gerektiren, akşam çekmeceyi açarak bugün ne kazandık değil, muhtemelen uzun bir süre zarar yazarak, 5-10 yıllık planlamalarla sizi müşterinin iki dudağını arasından kurtararak, vazgeçilmez kılacak bir çileli yolculuktur. Nihai tüketiciye ulaşmayan bir üretim yapıyorsak, her yerde yapılabilen basic ürünlerin dışında, farklıyı ısrarla ve ısrarla aramalı, bunun için dünyayı gözlemlemeli, yarın neyin ihtiyaç olacağını düşünmeli, bıkmadan usanmadan denemeler yapmalı, öncelikle ve öncelikle kafa yapımızdan başlayarak kendimizi, insan kaynaklarımızı ve işletmemizi yarınlara hazırlamalıyız. Yıllık bütçelemelerde muhakkak bu iş için satır ayırmanız, uzun dönem karşılığı gelemeyecek olan ama sizin ve işletmenizin geleceği için elzem olan bu konu şehrimiz ve iş dünyamız açısından ısrarla durulması, anlatılması ve uygulamaya en kısa sürede geçilmesi gerekli olan bir konudur. Hele ki digital dünyanın her geçen gün daha etkin olmaya başladığı ve ticaretin bütün kurallarını alt üst etmeye başladığı, eskiye ait hiçbir şeyin artık yarın anlam ifade etmeyeceğinin görünebildiği bu zaman diliminde kendimizi, zihnimizi, ufkumuzu, ekibimizi, işletmemizi bu yeni şartlara uyarlayamazsak ne olabilir sizce? Bunun için başlıktaki soruyu lütfen kendi kendimize soralım, düşünelim ve cevaplayalım.
YARINI DÜŞÜNMEYE GEREK VAR MI?
Sevgilerimle...

DENİZLİ'NİN GİRİŞİMCİ KADINLARI: ELVAN KAPLAN

Kendi mesleği olan tekstil mühendisliğine kendini ait hissedemeyen ve hobilerinin peşinden giden, gözü kara bir kadın düşünün. En özel anlarınızı taçlandıran, gelen her organizasyona kendi günüymüş gibi özenen ve gün sonunda bir teşekkür ile tüm yorgunluğunu atan bir kadın. Yaklaşık sekiz yıl önce organizasyon ve etkinlik sektörüne girerek kısa zamanda Dream Events Organizasyon'u Ege Bölgesi'ne tanıtmayı başaran Elvan Kaplan, kendisini ve firmasının faaliyetlerini DESİAD Gündem'e anlattı. Keyifli okumalar dileriz.

GÜLSU YAŞAR

Biraz kendinizden bahseder misiniz?

1977 yılında Manisa Alaşehir'de dünyaya geldim. 25 yıl önce Denizli'ye Pamukkale Üniversitesi Tekstil Bölümü'nü kazandığım için geldim.

Eşimle üniversite döneminde tanıştık. Mezun olduktan sonra bir tekstil fabrikasında yönetici olarak işe başladım ancak 3 yıl sonra çocuk sahibi oluğumuz ve Denizli'de kimsemiz olmadığı için işimden ayrılıp çocuğumla ilgilenmeyi tercih ettim.

İş hayatının yoğunluğunu, çalışmayı, sorumluluk almayı çok sevdiğim için 8 yıl önce de kendime bir iş kurma hedefiyle tekrardan iş hayatına girdim. Evime gelen misafirleri ağırlamak, davet sofralarını süslemek her zaman en büyük hobimdi.

Bütün arkadaşlarım da beni bu alanda destekledi. Eşim önce bu sektör çok yoğun olduğundan dolayı çok yorulacağım için tereddüt etti. Dream Events Organizasyon olarak ilk başta baby shower, doğum günü, hastane odası gibi minimal işler aldım. Ancak işlerim beğenildiği için büyümeye başladım ve düğün için talepler gelmeye başladı.

Sonrasında referanslar sayesinde daha büyük talepler geldi. İlk 3 yıl hiç para kazanmadım, aldığım hep malzemeye gidiyordu.

Bu süreç boyunca her şey çok yolunda gitti. Ancak çokça emek verdim. 3-4 gün uyumadığım zamanlar, çocuklarımla vakit geçiremediğim günler oldu. Şu an iyi bir yere geldim ve Dream Events Organizasyon olarak Denizli'de markalaştık. Bu yolculuğumda en büyük destekçim eşim oldu ancak onun alanı farklı olduğu için süreç yönetimlerinin tümünü ile kendim ilgileniyorum.

Tekstil alanından çok farklı bir sektöre girerken hiç tereddüt etmediniz mi?

Denizli'de bu işi yapan birkaç firma vardı. Ben de sektörü gözlemledim. İşin çok hareketli ve dinamik olduğunu gördüm. Ben de böyle bir karakterde olduğum için çok hevesle başladım. Masa başı iş bana göre değil. Tekstil alanında da çalışırken oraya ait hissetmiyordum. Kriz çözme, yönetme, aktif olma, insan ile ilişki olan her şey beni cezbediyor. Bu işe pat diye girdim ve risk almayı çok severim. Azimli olduğum için de başarılı olacağımı biliyordum.

İşimi severek yapıyorum. Organizasyon boyunca o alandan hiç ayrılmam. Her şeye koştururum. Hatta oğlan evi gelin evinden, kız evi de oğlan evinden sanır beni. Düğünün sonuna kadar salondan hiç ayrılmam. Hep işimin başındayım.

Covid-19 sizi nasıl etkiledi?

Maalesef pandeminin etkilediği önemli sektörlerden biriyiz. Bir buçuk yıldır çok sancılı bir süreç yaşıyoruz. Şimdi de talepler çok yoğunlaştı ancak tarihler üst üste biniyor hepsine yetişemiyoruz. Seçmek zorunda kalıyoruz. Önemli olan çok iş yapmak değil kaliteli iş yapmak bizim için. Günüm dolu olduğu için birçok organizasyonu kabul edemiyorum.

Bu sürece başladığınız andan itibaren unutamadığınız bir anınız var mı?

İşimi iyi yapmaya çalıştığım için güzel dönüşler alıyorum. Spesifik olarak şu diyemeyeceğim ancak bazı kişiler oluyor ne kadar emek harcadığınıza bakmadan o işi küçümseyip değer göstermiyorlar.
Tüm bunların yanında beni en mutlu eden şey de; gelin ve damadın ilk danslarından sonra göz göze geldiğimiz anda gözlerinin içerisindeki o mutluluğun destekçisi olduğumu hissettiğim an. Elele tutuşup teşekkür etmeleri benim tüm yorgunluğumu alıyor.

Faaliyet alanlarınız nelerdir?

Organizasyon dediğinizde aklınıza ne geliyorsa tüm süreçte varız. Bayi toplantıları, açılışlar, düğünler, lansmanlar, sünnetler, doğum günleri, evlilik teklifleri...

Önümüzdeki yıllardaki planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Ekibimi biraz daha büyüterek ve daha fazla kurumsallaşarak Denizli, İzmir'den ziyade ulusal çapta tanınan bir organizasyon firması olmak istiyorum.
Benim en büyük hayalim İtalya'da Como Gölü'nde bir düğün ya da nikah töreni hazırlamak.

Bu sektörde kadın olmak...

Öyle zor ki. Bazen alanda çalışırken otelin müdürü geliyor mesela, diyor ki; ''Patronunuz kim?'' ''Benim'' diyorum. Çok inanmak istemiyorlar. Erkek ve daha yaş almış bir birey bekliyorlar. Kadın olmak çok zor, bu işin saati yok çünkü. Erkek egemen bir iş yaşamında olduğumuz için kendinizi kabul ettirmeniz biraz zor oluyor. Kadın olmak Türkiye'de her alanda çok zor bence. İkinci planda değerlendirilmek...

Kadın istihdamını artırmak istiyorum

Biraz önce ekibimi genişletmek istiyorum demiştim. Bizim işimiz detay işi olduğu için kadın gözü çok farklı, kadın girişimci olarak da kadın istihdamını destekliyorum. Bu sebeple ilerde kadın arkadaşlarla çalışmayı ön plana alacağım.

DESİAD 16. Yılını Kutladı

DESİAD 16. yılını Saki Restoran'da düzenlediği geniş katılımlı bir kokteyl ile kutladı.

Kokteyle; Denizli Milletvekili Teoman Sancar, Merkezefendi Kaymakamı Adem Uslu, Merkezefendi Belediye Başkanı Şeniz Doğan, Pamukkale Belediyesi Başkanı Avni Örki, Vergi Dairesi Başkan Vekili Halil Tekin, Ticaret Odası Başkanı Uğur Erdoğan, GESİFED Başkanı Oktay Mersin ve çok sayıda dernek üyesi katıldı.

Yoğun katılımla gerçekleşen ve şenlik havasında geçen kokteylde derneğe yeni olan üyelere üyelik belgeleri verildi.

Yemek bizden, emek sizden...

ÖZATA

Gıda Toptancılar Sitesi K Blok No:1 Denizli T: 0258 371 58 58 F: 0258 371 73 74
www.ozatayemek.com.tr

KALEİÇİ'NDEN ORGANİZE'YE

DESİAD GÜNDEM 5. SAYI DİZİSİ

GÜLSU YAŞAR

İplikten kumaşa, hazır giyimden havlu ve bornoza, metalden akaryakıta kadar uzanan geniş bir faaliyet alanına sahip, Denizli için önemli bir firma Kaynak Group. Her alanda en iyisi olmak için çalışan ve bu konuda büyük emek sarf eden firma sahibi Mustafa Kaynak, firmalarını, faaliyetlerini ve anılarını DESİAD Gündem'e anlattı.

Bize biraz kendinizden bahseder misiniz?

3 Ocak 1959 yılında Denizli'de dünyaya geldim. Aslen Babadağlıyım ancak babamın Denizli'de iş kurması sebebiyle, 6 aylıkken Denizli'ye göç etmişiz. İlkokul, ortaokul ve liseyi Denizli'de, üniversiteyi de Ankara'da okudum. ODTÜ Ekonomi bölümünden mezunum.

Tekstil aile mesleğiniz mi?

Bildiğiniz gibi Babadağ, Kızılcabölük ve Buldan, Denizli'nin dokumacılığı ile meşhur yerleridir. Laodikya Bölgesinde yapılan arkeolojik kazılarda bulunan kalıntılar da Denizli yöresinde dokumacılığın olduğunu gösteriyor. Babadağ, coğrafi olarak tarıma elverişli olmadığı için, insanlar geçimlerini zanaat ile sürdürmeyi seçmişler. Orada da dokumacılık mesleği çok yoğun şekilde yapılmış. Elektriğin de olmaması sebebi ile el tezgâhları ve beden gücü ile çalışılmaya başlanmış. Babadağ'ın kasaba olduğu dönemlerde, ilkokuldan sonra okuluna devam eden çok azdır. Çünkü herkesin el tezgâhlarında iş gücü olarak değerlendirilmesi lazım. O dönemde ilkokuldan sonra okula devam edilmez, erken yaşta evlenilirdi. Bunun sebebi ise eve bir iş gücü daha gelsin diyeydi. Çünkü el tezgahında ne kadar çok çalışırsanız, o kadar çok üretiyorsunuz. Meşhur bir lafın uygulandığı, "İşten artmaz, dişten artar" denilen dönemler. İnsanlar çalışmanın yanında, kazandığını tasarruflu harcayarak bir yerlere gelmişler. Günümüzde bu sözün bir anlamı kalmadı. Günümüzde insanlar ancak çalışarak birikim yapabiliyor.
Tekstil bizim dede mesleğimiz. Babam Denizli'ye göç ettikten sonra gıda toptancılığı ile uğraşıyormuş. 1970'li yıllardan sonra ise babamın dokumacılığın hammaddesi olan pamuk ve iplik ticaretine girmesi ile tekrar tekstil sektörüne adım atmışız.

O dönemlerde babanıza yardım ediyor musunuz? İşin içindesiniz değil mi?

Bizde eskiden gelen bir alışkanlık vardır. Erkek çocukları ilkokuldan itibaren, her tatil döneminde babasının yanında çırak gibi çalışır. İşyerinin getir-götür, temizlik v.b. işlerini erkek çocukları yapar. Biraz daha büyüdüğümüzde banka ve tahsilat işleri yaptırılır. Bu şekilde sizi işe hazırlıyorlar. Bu bir gelenek. Bugün artık bu geleneği çok fazla görmüyoruz.
Babam askerde çok eziyet çekmiş. Askerlik döneminde, ''eğer bir oğlum olursa üniversite okumasını sağlayacağım'' diye ahdetmiş. Üniversiteden sonra Tuzla Piyade Okulu ve Kıbrıs'ta askerliğimi yaptım. 16 ay askerlik yaptım. Ondan sonra baba mesleğimize döndük. O günden bu güne, yani 1984 Nisan ayından beri de mesleğime devam ediyorum. 1992 yılı Eylül ayında babamı bir trafik kazası neticesinde kaybettim. Ondan sonra da işin tamamı bana kaldı. O günden beri yüklendik götürüyoruz.

Kaleiçi/Bayramyeri taraflarında ne kadar kaldınız?

1964 yılından itibaren o bölgenin havasını kokladım. Birçok sohbette, geçmişte o bölgede çalışan kişilerden bahsettiğimde "Sen o kadar yaşlı değilsin, nereden biliyorsun? diyorlar. Ben yaşlı değilim ama 1964 yılında oraya geldiğimde, gördüklerimi, tanıdıklarımı unutmadım. Tabi o günkü ticari kültür, yakınlık v.s. çok farklıydı.

Kaleiçi/Bayramyeri kültürüne ilişkin neler söylemek istersiniz?

Orada tabi her şeyi kontrol altında tutma, bilme, insanlar arasında saygı, insanların birbirinin hakkını gözetmesi gibi birtakım özellikler var idi. Zaten hem nüfus, hem işi yapan fazla değildi. O dönemde her ne kadar işi yapan az sayıda olsa da rekabet yine vardı. Ama bir saygı, sevgi, güven vardı. İnsanlar arasında paradan ziyade itimat söz konusuydu. Çek, senet, teminat mektubu gibi konuların hiç konuşulmadığı dönemlerdi.

Kaleiçi/Bayramyeri'nden tanıdığınız birinin örnek aldığınız bir düşüncesi, davranışı var mıydı?

Orada yaşadığım dönemde birçok kişi tanıdım. Bizden yaşlı olanlar ile birlikte çalıştım. İsmini şu anda hatırlayamayacağım bir amcanın bana verdiği öğütlerden en önemlilerinden birisi şu idi: "Oğlum, bu iş hayatında sakın kimseye kefil olma. Senden para isteyen kişi senin en yakının da olabilir, en yakın arkadaşın da olabilir. Kasandaki paraya bakacaksın, ne kadarını vereceğin senin kararın. Sana zarar vermeyecekse hepsini de verebilirsin. Zararın verdiğin para kadar olur. Ama onun çekeceği krediye

kefil olursan, ne kadar ödeyeceğini bilemezsin. Onun borcunu ödeyip ödemediğini takip edemezsin." dedi. Ödemez ise, banka takibi başlar. Kendime düstur olarak aldığım hususlardan bir tanesi budur.

Fabrikanızı buraya ne zaman kurdunuz? Süreç nasıl ilerledi?

1984 yılında işe başladıktan sonra babam, pamuklu iplik ticareti etkisi ile bir iplik fabrikası kurma girişimine başlamak istedi. Tekstilin en önemli hammaddesi iplik. Türkiye'de o dönemde iplik fabrikacılığı bu kadar yaygın değildi. Bununla ilgili bir tesis kuralım fikri oluştu. Uşak'ta bir tesis satın aldık. 1986 yılında orada iplik üretimine ve sanayiciliğe başladık. Daha sonra babam dokuma işine girmek istedi. 1987-88 yıllarında, Denizli'nin havlu dokumacılığına yatırım yaptığı, insanların havlu tezgahı kurup, havlu ve bornoz konfeksiyonu üretimi yaparak Avrupa'ya açıldığı dönemler. Biz tam tersine kumaş ve ham bez üretimine girelim düşüncesi ile bez tezgahı üzerine yatırım yaptık. 1995 yılında konfeksiyon (dış giyim) işine başladık. 2000'li yıllara kadar İzmir yolu üzerinde bulunan bir tesisimizde devam ettik ancak orada büyüme imkânımız olmayınca şu an bulunduğumuz(organize sanayi bölgesi) yere taşındık. 1958 yılından beri bizde olan Bayramyeri'ndeki yeri de perakende satış mağazası yaptık ama bu seçeneğimiz işi biraz daha büyüttü. Müşterilerin taleplerinin çeşitliliği doğrultusunda biz orada perakendeci olduk. Ben hala mümkün oldukça her hafta sonu oraları gezerim.

Genel faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz? Nereler ile ihracat yapıyorsunuz?

Tekstilde iplik, kumaş, havlu-bornoz, dış giyim üretiyoruz. Ayrıca mermer (traverten, bej plaka ve fayans), akaryakıt satış pazarlama, perakende sektöründe faaliyetlerimiz var. Bunların yanı sıra inşaatlarda kullanılan küpeşte, korkuluk gibi aksamlarda kullanılan alüminyum aksesuarlar ve boruları ile ilgili üretimlerimiz de var.

İhracat olarak, Avrupa ülkeleri, ABD, Yeni Zelanda, Avustralya, Çin, Hindistan, gibi ülkelere mal veriyoruz. Mermer'de ağırlık ABD, Kolombiya, Ukrayna, Rusya, BAE, Suudi Arabistan gibi ülkelere ihracat yapıyoruz. Kumaşta da ağırlığımız Avrupa.

ABD'de, Türk Ticaret Merkezleri projesi kapsamında Kaynak Havlu firmamızın bir showroomu var.

Kaynak Group'un 5-10 yıl içerisinde hayata geçirilmesini planladığınız projeleriniz var mı? Ya da yatırım yapmak istediğiniz başka alan var mı?

Esasında 5-10 yıllık planlar, ekonominin kısa dönemi olarak adlandırılır ama bizim ülkemizin içinde bulunduğu durumdan dolayı çok uzun. Çünkü, şu anda değil 5-10 yıl sonrasını,5 ay sonrası deseniz ya da 5 gün sonrasını desem hiç abartmış olmam. Böyle bir ortamda elimizdeki mevcudu devam ettirmekten başka bir şey düşünme imkânımız yok.Çünkü önümüzü göremiyoruz. Nereye gideceğimizi bilemedikten sonra nasıl bir yanıt verebilirim ki? 3 ayda döviz kuru %20 değişen bir ülkede, ben bu soruya nasıl yanıt verebilirim?

Ticaret hayatına atılacak gençlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Şimdiki gençler tecrübeye önem vermiyor. Gençler ellerindeki bilgisayarlardan, akıllı telefonlardan her şeyi bulduklarını ve öğrenebileceklerini düşünüyorlar. Bu doğru değil. Tamam, habere ulaşmak çok kolay. Biz habere ulaşmak için evde ansiklopedi karıştırırdık, evde bulamadığımız bilgiyi kütüphanede arardık. Ansiklopedi dediğiniz zaman birçok genç bilmiyor. Ben her gün, 3-4 gazete okurum. Gazete okumadığım zaman kendimi sosyalliğin dışında görüyorum. Benim bir oğlum iki kızım var, okuyun diyorum, biz internetten okuyoruz diyorlar. Genelde twitterdan takip ediyorlar. Bu şekilde haber almaya çalışıyorlar. Bu doğru bir yaklaşım değil. Özellikle iş hayatında tecrübe çok önemli. Benim meslek seçme şansım yoktu. Okulu bitirdikten sonra babamın yanında işe başlayacağım kesindi. Şimdiki gençlerin illaki kendi babalarının mesleklerini yapacağı yönünde bir mecburiyeti yok. Kendi zevkleri, heveslerine göre yol çizebiliyorlar. Zorlamaya da gelmiyorlar. Gençlerin tecrübeye önem vermelerini özellikle tavsiye ederim. Tecrübe okulda öğretilmiyor, sokakta satılmıyor.

DESİAD BÖLGESEL KALKINMA İÇİN ÜYELERİNİ GELECEĞE HAZIRLIYOR

Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği (DESİAD), hazırlamış olduğu ve Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA)'nın 2020 yılı Teknik Destek programınca desteklenen 'DESİAD BÖLGESEL KALKINMA İÇİN ÜYELERİNİ GELECEĞE HAZIRLIYOR PROJESİ' kapsamında Kurumsallaşma, Markalaşma, Dijitalleşme yolunda üye firmaları için ilk adımı attı.

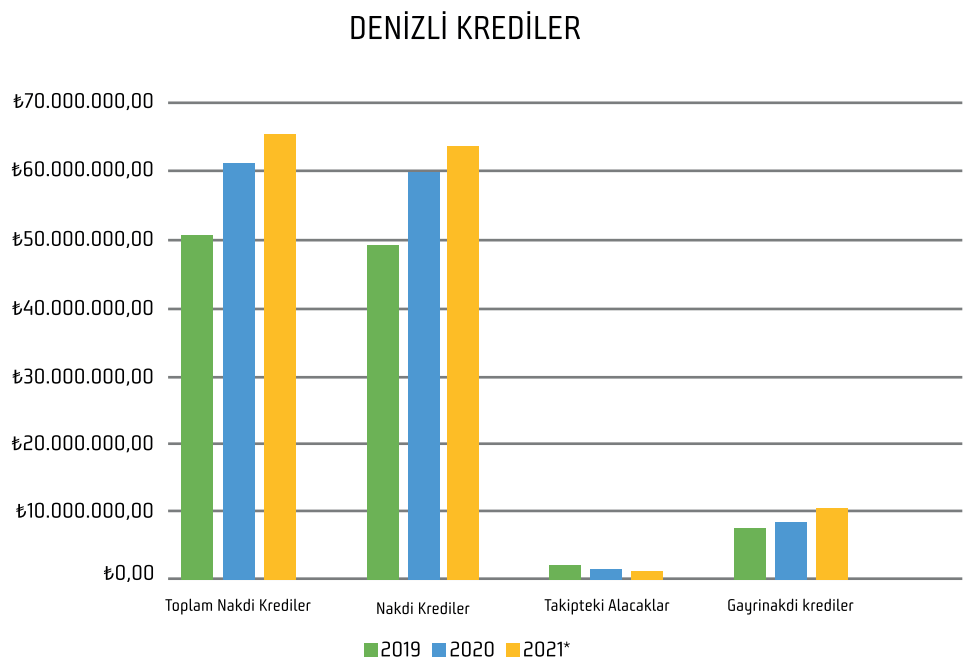
DESİAD bu kapsamda, dernek üyesi sanayiciler için mevcut durumu tespit etmek ve ihtiyaçları belirlemek adına online bir tanışma toplantısı gerçekleştirdi. Toplantı sonrasında DESİAD'a danışmanlık konusunda destek veren Dr. Naci Çuhacı üye firmaları ziyaret ederek, firma yetkilileri ile yüz yüze toplantılar gerçekleştirdi. Toplantılarda elde edilen bulgular ışığında, firmaların profillerine uygun olarak eğitim takvimi hazırlayıp eğitimleri gerçekleştiren Dr. Naci Çuhacı, DESİAD'ın düzenlediği katılım belgesi törenine "Kurumsallaşma Reçetesi: Çeviklik Yönetimi" konulu konuşmasıyla katıldı. GEKA Genel Sekreteri Özgür Akdoğan ve GESİFED Yönetim Kurulu Başkanı Oktay Mersin'in katıldığı törende katılımcılara katılım belgeleri takdim edildi.

KARŞILIKSIZ ÇEK, KREDİ

DENİZLİ KREDİLER (2019 / 2020 / 06 - 2021)

BİN TL	Toplam Nakdi Krediler	Nakdi Krediler	Takipteki Alacaklar	Gayrinakdi Krediler
2019	₺50.683.452,00	₺48.606.154,00	₺2.077.298,00	₺7.627.485,00
2020	₺60.983.366,00	₺59.773.370,00	₺1.209.996,00	₺8.641.513,00
2021*	₺67.053.517,00	₺65.905.495,00	₺1.148.022,00	₺11.328.191,00

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK), Bankacılık sektörüne ait finansal verilerini FİNTURK ekranında açıklamakta olup aşağıda detayı verilen grafiklerde Denizli İline ait Haziran 2021 dönemi ile ilgili nakit ve gayri nakit kredi kullanımı ve takipteki alacakları göstermektedir.



* 06 AYLIK

KAYNAK: BDDK - FİNTÜRK

2019 yılında Denizli'de 48.606.154,00 ₺ olarak kullanılan nakdi krediler, 2020 yılında artarak 59.773.370,00 ₺ ve 2021 yılının ilk 6 ayında ise 65.905.495,00 ₺ olmuştur. Gayri nakdi krediler ise 2019 yılında 7.627.485,00 ₺, 2020 yılında artış göstererek 8.641.513,00 ₺ olmuştur ve 2021 yılının ise sadece ilk 6 ayında 11.328.191,00 ₺'dir.

KARŞILIKSIZ ÇEK KAYDI

Denizli Karşılıksız Çıkan Çekler	KİŞİ SAYISI	ADET	TUTAR
2019	1592	5497	₺352.195.768,00
2020	1133	3747	₺229.448.425,00
2021*	108	1043	₺71.934.608,00

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) tarafından her ay düzenli olarak açıklanan karşılıksız çek kaydı raporu ile ilgili Denizli iline ait veriler aşağıda tabloda gösterilmiştir.

* 07 AYLIK

KAYNAK: TBB VERİ SİSTEMİ

TBB veri sistemine göre Denizli'de karşılıksız çek adedi 2019 yılında 5497'dir. Geçtiğimiz 2020 yılında ise çek adedi bir önceki yıla göre azalarak 3747 adettir. 2021 yılının ilk 6 ayında ise karşılıksız çıkan çek adedi 1043'tür. Diğer taraftan 2019 yılında 352.195.768,00 ₺ olarak gerçekleşen karşılıksız çek tutarı 2020 yılında azalarak 229.448.425,00 ₺ olmuştur. 2021 yılının ilk 6 ayında ise 71.934.608,00 ₺'dir.

GENİŞ SERVİS AĞIMIZLA
TÜRKİYE'NİN HER NOKTASINDA,
GÜVENLE...
444 00 70
Türkiye'nin her noktasındaki servis ağımızla
7 gün 24 saat yanınızdayız...
UĞURLU GLASS
OTO CAMLARI / AUTO GLASS

Nostalji

Sosyal Sorumluluk Koşusu

2017 yılında Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği (DESİAD) üyeleri otizm farkındalığı yaratmak için Denizli Otizm Derneği (DOD) ile Runatolia Maratonu'nda koştular.

İlk kez ve toplu olarak iyilik koşusuna katılan iş insanları otizmle ilgili sorunların çözümüne destek olmak için bu koşuya katıldılar.

Koşuya katılanlar arasında DESİAD Geçmiş Dönem Başkanı İ. Okan Konyalıoğlu, Sedat Erikoğlu, Ahmet Yavuzçehre, İsa Dal, Salih Demireren, Mehmet Barış Kılınç, Ramazan Yılmaz, Mehmet Cillov, Ali Cillov, Şule Yılmaz ve Şükrü Çarkıt yer aldı.