



EKİM 2020 SAYI: 66

EĞİAD Yarın



Yarımlar Seninle Aydınlık





BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



AkzoNobel Kemipol A.Ş.
Ankara Asfaltı 25. km. 35730 Kemalpaşa / İZMİR
T: +90 (232) 877 00 30 F: +90 (232) 877 00 70
www.akzonobel.com/kemipol

AkzoNobel Kemipol A.Ş. atöleni Kocası Alanı Kemalpaşa İsmi Testleri'nde üretmiştir.





İŞIKSAN
Ship Recycling

Geride Dönüşümle Yeniden Hayat Veriyoruz

Yeşil geri dönüşüm faaliyetlerimizle çevreye ve topluma yeniden hayat veriyor, gelecek nesilleri koruyoruz.

Dikkangroup

www.dikkan.com

EGİAD YARIN **EKİM 2020**

İÇİNDEKİLER

İMTİYAZ SAHİBİ

EGİAD adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa Aslan

YAYIN TAKIMI

Ağan Erdil, Eyüpcan Nadas, Hakan Karakuş,
Özlem Gümrükçü, Serhan Ceylan, Serkan Saysen

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

ve Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. Fatih Dalkılıç

YAYIN DANIŞMA KURULU

Ahmet Yener Özkesen, Alp Avni Yelkenbiçer,
Başak Çayır Canatan, Bülent Zarif, Cemal Tükel,
Cemal Yılandoğulu, Çetin Gürel, Deniz Sipahi, Elif Koç,
Erol Yaraş, Hamdi Türkmen, Hasan Ege Tütüncüoğlu,
İlhan Bilgehan, İsmail Uğural, Mahru Gürel Ağdanlı,
Mehmet Güldaş, Nazif Ulusoy, Nedim Atilla,
Osman Gençer, Özveri Okay, Prof. Dr. A. Fatih Dalkılıç,
Sefer Ayçe, Sevtap Cengiz, Yaşar Kuş, Yusuf Kahraman

YÖNETİM YERİ

Punta İş Merkezi 1456 Sk.
No: 10 Kat: 8 Alsancak / İZMİR
Tel-Fax: (232) 422 30 00 pbx
egiad@egiad.org.tr
www.egiad.org.tr

EDİTORYAL YÖNETMEN

Seda Gök

RÖPORTAJ VE EDİTORYAL HAZIRLIK

M. Cemal Tükel

TASARIM VE BASKI**GÖRSEL YÖNETMEN**

Nefise Yıldız Torun

KAPAK İLLÜSTRASYON

Damla Aksay

BASIM YERİ

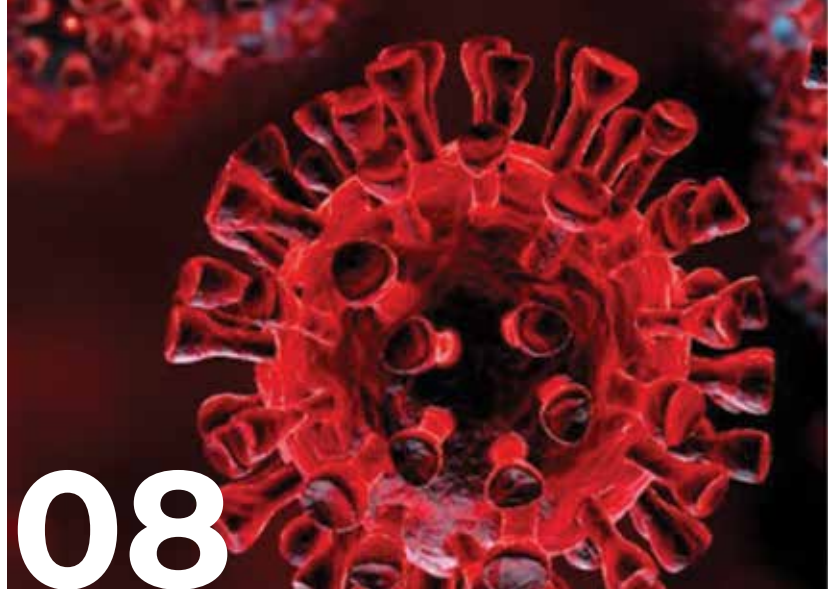
Tükelmat A.Ş.
Tuna Mahallesi 5615/1 Sokak No:41 Kat:1
Çamdibi-İZMİR
Tel: 0 (232) 461 71 94 www.tukelmat.com.tr

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın organıdır.
Dergide yayınlanan görüşler ilgili yazarlara ait olup
EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz.
İzinsiz alıntı yapılamaz. ISSN 1304 – 3269

Yerel süreli yayın

BASKI TARİHİ

23 Kasım 2020

**KAPAK KONUSU**

- 08** Dünyanın virüs ile imtihanı
- 34** Koronavirüs ve 6 adımda yeni çalışma hayatı
- 40** Hibrit ve evden çalışma mantığı çok yaygınlaşacak

ATATÜRK

- 44** Atatürk ve Uygur Eğitim

BAŞARI ÖYKÜSÜ

- 56** Hayali; teknoloji üretiminde % 100 "Made in Turkey" ile dünya markası olmak

SEKTÖR

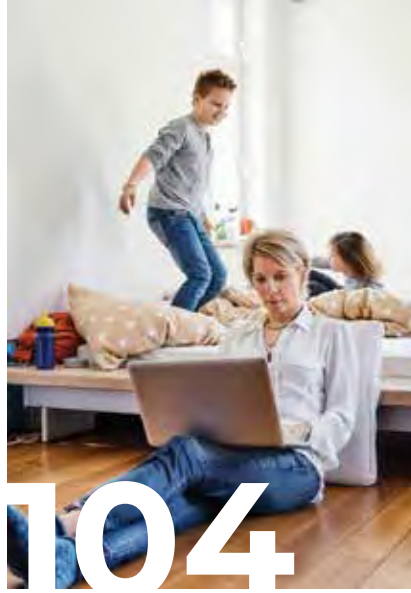
- 68** Şehirler pandemi sonrası 'Akıllanıyor'

KUŞAKTAN KUŞAÇA

- 76** 'Veysi Baba'dan gençlere 5 altın öğüt

HUKUK

- 84** İstanbul Sözleşmesi



EGİAD GİRİŞİMCİLERİ

90 “Var Sistemi’nde biz de Varız”

BİLİŞİM/ TEKNOLOJİ

96 En iyi Sanal Toplantı Platformları

İNSAN KAYNAKLARI

104 Covid-19 ve işyerlerimizin geleceği

MARKALAŞMA

110 Pandemiyle Birlikte Başkalaşan İletişim, Tasarım ve Sosyal Hayat Trendleri

SOSYAL GİRİŞİMCİLİK

114 D-TECH4ENT Deep Technology Incubator for Entrepreneurs” Projesi desteklenmeye hak kazandı

BİLİŞİM/ TEKNOLOJİ

118 Dijitalleşen EGİAD EGİAD’dan Dijital Dönüşüm

SOSYAL SORUMLULUK

122 Egiad hayat okulu 2020

EGİAD ÖZEL

126 “TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege” Finali 23 Temmuz’da Çevrim İçi Olarak Egiad Youtube Kanalında Gerçekleşti!

131 5 SORU 5 CEVAP

SOSYAL SORUMLULUK

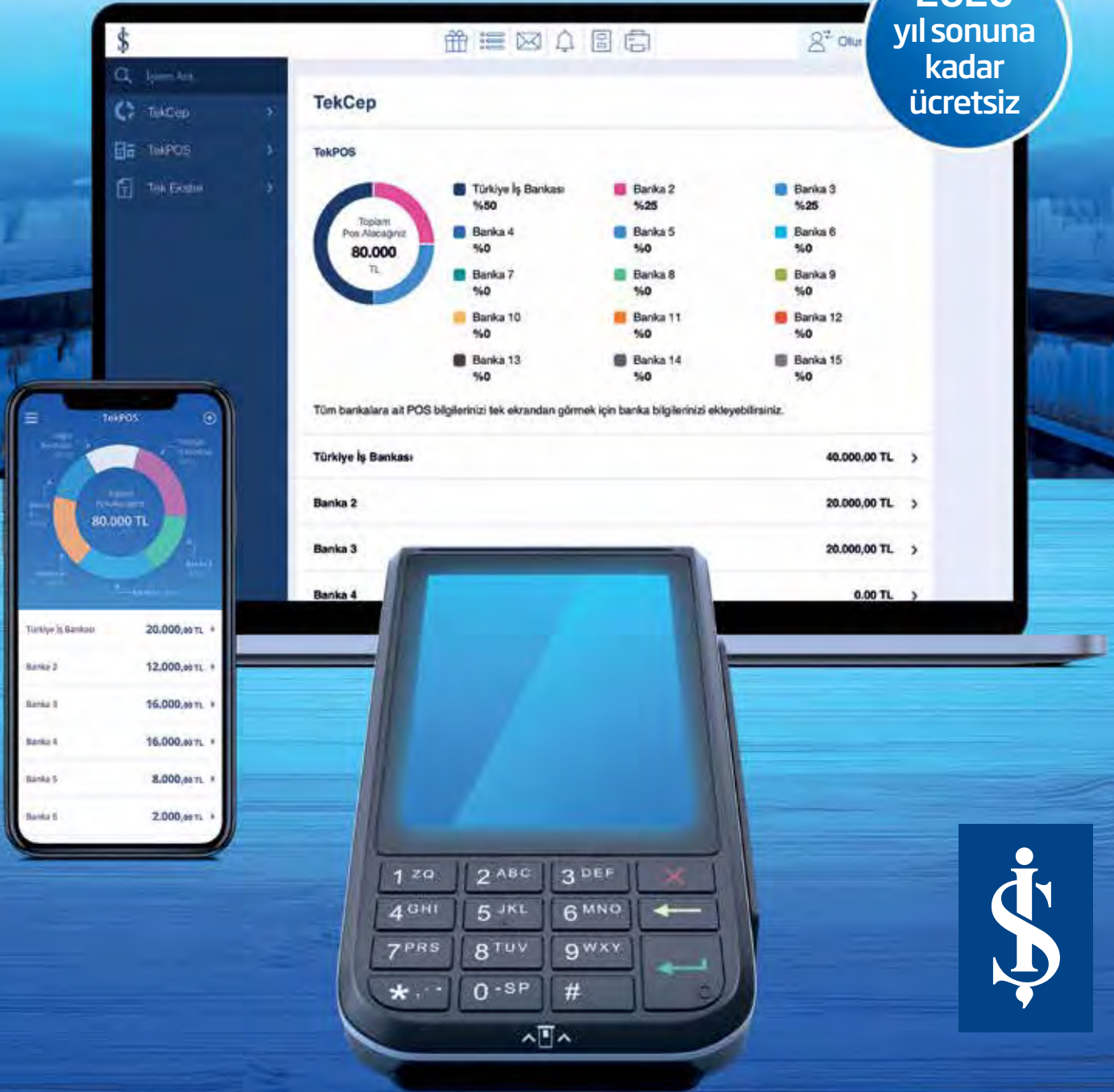
136 Faaliyetler

İş Bankası'ndan bir yenilik daha: **TekPOS'la farklı bankaların POS'ları tek ekranda!**

Bankacılıkta bir ilk!

Şimdi tüzel kişi müşterilerimiz Ticari İnternet Şubesi'nin ya da İşCep Ticari'nin TekCep menüsünde yer alan TekPos özelliği ile farklı bankalardaki POS'larından geçen hareketleri, işlem tutarını, hesaba geçecek tutarı tek bir ekrandan takip edebiliyor.

2020
yıl sonuna
kadar
ücretsiz



Çok Değerli EGİAD Yarın Dergisi Okurları,

Tüm Dernek etkinliklerimizi ve tüm iş yaşamındaki faaliyetlerimizi Pandeminin gölgesinde sürdürmeye devam ediyoruz. Ekonomik, sosyal ve psikolojik olarak hayatı her aşamasında etkileyen Covid-19 salgınına rağmen Derneğimiz bünyesinde birçok etkinlik gerçekleştirildi.

EGİAD'ın Uluslararası İlişkiler ve Dış Ticaret ana başlığı altında yürüttüğü projelerden en önemlisi olan EGİAD Dış Ticaret Elçileri Projesi, lansman toplantılarıyla başladı. EGİAD Dış Ticaret Elçileri projesi ile yurtdışında şirket kurmak veya doğrudan ihracat yapmak isteyen üyelerimiz ile halihazırda bu konuya hâkim ve yurtdışı yatırımları olan EGİAD üyelerini bir araya getirerek iş ağlarını güçlendirmeyi planladık. Yurtdışına açılmak çok cazip gibi gözükse de küreselleşmeye tam olarak hazırlanmamış bir şirket ciddi risklere maruz kalabilir. Yurtdışına açılma sürecini daha önce yaşamış ya da süreçte hâkim olan kişilerden destek almak bu riskleri ve maliyetleri düşürecektir. Bu düşüncelerle, Almanya, Hollanda ve İtalya Dış Ticaret Elçilerimiz ile ülke toplantıları düzenledik. Önümüzdeki günlerde de Sri Lanka ülke toplantısını gerçekleştireceğiz. Değerli üyelerimize Dış Ticaret Elçisi olmayı kabul ettikleri için teşekkür ediyorum.

Diğer taraftan, Mart ayında gerçekleştirilen ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in de katıldığı Madrid- Valencia Gezisi sonucu Valencia Ticaret Odası ile İzmir Ticaret Odası'nın işbirliği protokolü imzalaması ile ilgili girişimlere başlandı. EGİAD entegratörlüğünde süren görüşmeler sonucu, sadece kağıt üstünde bir işbirliği değil, birlikte gerçekleştirilecek etkinlikler ve toplantıların içeriklerinin belirlenmesine karar verildi. Önümüzdeki günlerde işbirliği protokolü ve planlanan ilk etkinliklerin duyurularını sizlerle paylaşacağız.

EGİAD'ın Dijital Dönüşüm Projesi D2 kapsamında yeni bir EGİAD uygulaması yayınlandı. Geçtiğimiz günlerde lansmanını gerçekleştirdiğimiz D2 Projesi ile üyeler arası etkileşimin ve EGİAD içi süreçlerin daha etkin ve sürdürülebilir olmasını hedefliyoruz. Bu çerçevede EGİAD'ın YK, komisyonlar ve icra kurulları arasındaki görevlendirme, bilgi alışverişi ve icraat süreçleri dijital ortamda paylaşılacaktır.



Ayrıca uygulamaları, üyelerin direkt paylaşabildikleri şirket haberleri ve duyurularla üyeler arası ticarete aktif bir şekilde hizmet eder hale gelecektir. EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'mız ise çalışmalarını bu süreçte de hızla devam ettiriyor. TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Programı" 2020 dönemi, Temmuz ayında EGİAD iş birliği ile İzmir'de online olarak gerçekleştirildi. EGİAD Youtube Kanalı'nda canlı yayınlanan ve çevrim içi olarak gerçekleşen etkinlik çok sayıda izleyiciye ulaştı. Diğer taraftan Melek Yatırımcı-Girişimci Buluşmaları ile de girişim fikirlerinin yatırımcılara sunulmasına devam edildi.

EGİAD 15.Dönemin önemle üzerinde durduğu "Marka ve Markalaşma" konusunda ise Kasım ayında Marka Toplantıları Serisi ve 9 Aralık tarihinde ise Tunç Soyer'in katılımıyla online bir Marka Zirvesi gerçekleştirme konusunda hazırlıklarımız devam ediyor. Pandemi öncesi süreçte fiziksel olarak geniş katılımı planladığımız Marka Zirvesi'ni bu kez iyi bir prodüksiyonla online olarak sizlere sunacağız.

EGİAD'ın 30.gurur yılını kutlarken dijital bir arşiv çalışması için hazırlıklarımız devam ediyor. Web tabanlı bir çalışma ile 30 yıllık EGİAD tarihini ulaşılabilir bir kaynak olarak üyelerimize ve tüm paydaşlarımıza sunacağız. Aralık ayında 30.yıl temalı olarak yapacağımız toplantı ile söz konusu çalışmayı ve 30. yıl stratejik plan çalışmasını sizlerle paylaşacağız. Cumhuriyetimizin 97. yılını gururla

kutlarken Cumhuriyet haftası etkinlikleri kapsamında, Atatürk ve Cumhuriyet" konulu bir webinar ile alanında bir ekol olan Tarihçi – Yazar Prof. Dr. Ergün Aybars'ı konuk ettik. 29 Ekim günü ise BASİFED, ESIAD, İZSIAD ve EGİAD işbirliği ile ülkemizin en önemli tarihçilerinden biri olarak kabul edilen Prof.Dr.İlber Ortaylı'yı ağırladık. Sn.Ergün Aybars ve Sn.İlber Ortaylı yaptıkları konuşmalarda Ulu Önder Atatürk'ün evrensel önemdeki liderliğine ve Cumhuriyet'in kazanımlarının önemine dikkat çekmişlerdir. Topluma çağdaş uygarlık hedefini gösteren ve bu hedefe yönelik bir devlet ve toplum yapısının temelini hazırlayan Mustafa Kemal Atatürk ve arkadaşlarını Cumhuriyetimizin 97. yılında bir kez daha minnetle anıyoruz. Türkiye Cumhuriyeti kazanımlarını daha ileriye taşıyacak olan, daha güçlü demokrasi, daha sağlam bir hukuk devleti anlayışı ve daha yüksek bir kalkınma hızıdır. Bu çerçevede Cumhuriyetimizi ve demokrasimizi her geçen gün daha da güçlendirmek ve hukukun üstünlüğüne tavizsiz riayeti tesis etmek büyük önem taşımaktadır.

Cumhuriyetimizin 97. yılını kutluyor, Dergimizin içerik oluşturma, tasarım ve baskı aşamasında emeği geçen herkese teşekkür ediyor, tüm okurlarımıza en içten dileklerle sevgi ve saygılarımı sunuyorum.

Mustafa Aslan
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

İÇ VE DIŞ CEPHEDE
DAYANIKLILIĞIN VE KALİTENİN ONAYLI

renği





Değerli EĞİAD Yarın Okurları,

EĞİAD Yarın Dergisi Yayın Kurulu olarak 66. sayımızda yeniden siz değerli okurlarımızla buluşmanın heyecanını yaşamaktayız. Cumhuriyetimizin 97. yılı kutlu olsun. İçinde bulunduğumuz zorlu pandemi koşullarına rağmen dergimizin oluşmasına katkı sağlayan ve emek veren herkese sonsuz teşekkürler.

Pandeminin ilk sarsıcı etkilerinin ardından her geçen gün etkilerini anlamaya ve geleceğe yönelik tahminler oluşturabilmeye başladığımız bu dönemde kapak konusu olarak, "Dünya'nın virüs ile imtihanı"nı ekonomik ve finansal etkiler ve tepkiler, iş dünyasında oluşan yeni modeller ve uzmanların geleceğe dair öngörülerini üzerinden değerlendirdik, keyifle okumanızı dileriz.

Ege Genç İş İnsanları Derneği olarak toplumsal cinsiyet eşitliğini önemsiyoruz. Sayın, Av. Yağmur Yarol "İstanbul Sözleşmesi"ni amacı, ana unsurları ve önemi açısından ele aldı.

Bu sayımızda "Kuşaktan Kuşağa" köşemizin konuğu turizm ve hazır yemek sektörünün duayen isimlerinden Veysi Öncel ile kızı Dila Öncel Şenol oldu.

EĞİAD Melek Yatırım Ağımızdaki Girişimcilerden bu sayımızdaki konuğumuz "VAR Online". İlk aşamada 250 bin kullanıcıya ulaşmayı hedefleyen girişimci Okan Özyaydın ve Murat Albayrak, uygulamayı ve EĞİAD Melekleri üzerinden projenin gelişimini aktardı.

Dünyada akıllı şehir alanındaki yatırımların hızlı biçimde artması öngörülmüyor. Business Insider tarafından yapılan tahminlere göre, akıllı şehir alanındaki yatırımların 2019-2025 arasında yıllık ortalama yüzde 18 civarında artış göstermesi ve 2025'te 295 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Akıllı Şehirleri, dünü, bugünü ve yarını ile ele aldı.

İlk kez 2009 yılında İZKA desteği ile düzenlen ve sonrasında gelenekselleşerek gençlerimize yeni kapılar aralayan "EĞİAD Hayat Okulu" ile bugüne kadar bine yakın gence

iş hayatına hazırlık kapsamında eğitimler verildi. Bir kısmı iş hayatına EĞİAD üyelerinin sahibi olduğu firmalarda başladı. EĞİAD Hayat Okulu'nda geçen 5 haftalık Eğitim Sürecini sizler için kaleme aldık.

Sezen Sungur Saral... Teknolojiye ömrünü adanmış bir İzmirli... Reeder markasıyla hayatımıza giren Sezen Sungur Saral ve ekibi, Türkiye'de 2,5 milyon insanın hayatına dokunuyor ve onların hayatını kolaylaştırıyor. Başarı öyküsü üzerinden Türkiye'nin son 15 yıllık tüketim teknolojileri pazarında yaşadığı değişim yolculuğunu Seda Gök'e anlattı.

Sizleri güncel ve önemli konu başlıkları ve birbirinden değerli röportajların yer aldığı 66. sayımızla baş başa bırakıyor; EĞİAD Yarın Yayın Kurulu olarak keyifli okumalar diliyoruz.

EĞİAD Yarın Yayın Kurulu

Dünya Bankası Grubu, koronavirüs salgınının tıbbi ve ekonomik etkileriyle mücadele eden ülkelere yardımcı olmak amacıyla yaklaşık 12 milyar dolarlık başlangıç paketini devreye alacağını bildirdi.

Dünyanın

Virüs

ile imtihanı



Bir sağlık sorunu olmanın ötesinde küresel ekonomik ve toplumsal krize neden olan koronavirüsün ardından “yeni normal”e alışmaya çalışan Türkiye, geleceğe yönelik bazı adımlar atıyor. Uzmanlar bu konuda şirketlerin kendilerine yönelik bir rehber hazırlamasını öneriyor. Koronavirüs salgınının yarattığı toplumsal ve finansal şok ile kriz ortamından yeni ve gelişmiş sistemlerin yaratılmasına uzanan geçişi yönetmek üzere atılması gereken adımları; çözümle, direnç kazan, yeniden başla, yeniden tasarla ve reform yarat olarak sıralanıyor.



DERLEYEN: SEDA GÖK







Çin'in Vuhan kentinde geçtiğimiz Aralık ayı sonunda ortaya çıkan koronavirüs salgını dünyanın birçok yerinde etkisini göstermeye devam ediyor. Koronavirüs kaynaklı Covid-19 hastalarının sayısındaki artış hızı yavaşlamış olsa da alınan önlemler birçok yerde devam ediyor. 13 Eylül 2020 tarihi itibarıyla dünyada 29 milyonun üzerinde onaylanmış vaka, 925.000'den fazla can kaybı bulunuyor. Kovid-19 yüzünden bugüne kadar en fazla can kaybı, 198.000'in üzerinde kişinin hayatını kaybettiği ABD'de görüldü. Bu ülkeyi 131.000 ölüm ile Brezilya, ve 80.000 ölüm ile Hindistan ve 70.000 ölüm ile Meksika izliyor. 5. sıradaki İngiltere'de 41.600 ölüm raporlanmış durumda.

Dünya, Covid-19 salgınından ilk kez, Çin'in 31 Aralık 2019'da Hubey eyaletine bağlı Vuhan kentinde kaynağı bilinmeyen gizemli bir solunum yolu rahatsızlığının ortaya çıktığını Dünya Sağlık Örgütü'ne bildirmesiyle öğrendi.

İlk günlerinde Çin ve çevresini etkileyen bölgesel bir "epidemi" olarak algılanan salgının sonraki günlerde Asya sınırlarını aşip halk sağlığını küresel çapta tehdit etmeye başlamasıyla, dünya virüsle ilgili gelişmelere kilitlendi; salgının kontrol altına alınması ve önlenmesine yönelik tedbirler tüm ülkelerin ana gündemi haline geldi.

Salgının merkez üstü önce Avrupa'ya kaydı, daha sonra ABD vaka sayısında dünyada ilk sıraya yerleşti.

Vaka Sayısına göre ilk 25 ülkenin sıralaması

| | Dünya | 29.055.639 |
|----|--------------|------------|
| 1 | ABD | 6.690.810 |
| 2 | India | 4.811.712 |
| 3 | Brazil | 4.315.858 |
| 4 | Russia | 1.062.811 |
| 5 | Peru | 722.832 |
| 6 | Colombia | 708.964 |
| 7 | Mexico | 663.973 |
| 8 | South Africa | 648.214 |
| 9 | Spain | 576.697 |
| 10 | Argentina | 546.481 |
| 11 | Chile | 432.666 |
| 12 | Iran | 402.029 |
| 13 | France | 373.911 |
| 14 | UK | 368.504 |
| 15 | Bangladesh | 337.52 |
| 16 | Saudi Arabia | 325.651 |
| 17 | Pakistan | 301.481 |
| 18 | Turkey | 289.635 |
| 19 | Italy | 287.753 |
| 20 | Iraq | 286.778 |
| 21 | Philippines | 261.216 |
| 22 | Germany | 260.826 |
| 23 | Indonesia | 218.382 |
| 24 | Ukraine | 154.335 |
| 25 | Israel | 153.759 |

Toplam vak'aların %85'den fazlası yukarıda yer alan 25 ülkede bulunuyor.



NÜFUSA GÖRE MİLYON KİŞİ İÇİNDE ÖLEN SAYISI SIRALAMASI

| | | |
|----|------------------------|-------|
| 1 | San Marino | 1.237 |
| 2 | Peru | 925 |
| 3 | Belgium | 855 |
| 4 | Andorra | 686 |
| 5 | Spain | 636 |
| 6 | Bolivia | 623 |
| 7 | Chile | 621 |
| 8 | Brazil | 617 |
| 9 | Ecuador | 614 |
| 10 | UK | 613 |
| 11 | USA | 598 |
| 12 | Italy | 589 |
| 13 | Sweden | 578 |
| 14 | Mexico | 546 |
| 15 | Panama | 498 |
| 16 | France | 473 |
| 17 | Colombia | 446 |
| 18 | Sint Maarten | 442 |
| 19 | Netherlands | 365 |
| 20 | Ireland | 360 |
| 21 | North Macedonia | 311 |
| 22 | Armenia | 309 |
| 23 | Isle of Man | 282 |
| 24 | Moldova | 279 |
| 25 | Kanal adaları | 276 |

Nüfusa göre sıralamada Türkiye milyon kişi içinde 99 ölüm ile 66. Sırada yer alıyor.

Koronavirüs ilk olarak Çin'in Hubei eyaletine bağlı Wuhan kentinde 12 Aralık'ta tespit edildi. Wuhan yerel hükümeti, 11 Ocak'ta virüsün salgına dönüştüğünü açıkladı ve ilk can kaybı yaşandı. Bilim insanları, virüsün SARS'a %80 benzerlik gösterdiğini açıkladı. Koronavirüs, 13 Ocak'ta ilk defa Çin dışında görüldü.

Dünya Sağlık Örgütü, Çin'de ortaya çıkan koronavirüs salgınıyla ilgili 30 Ocak'ta da "uluslararası kamu

sağlığı acil durumu" ilan edildiğini duyurdu. Hemen ardından ülkeler peş peşe sınır kontrolü uygulamalarına geçti.

Dünya Bankası Grubu, koronavirüs salgınının tıbbi ve ekonomik etkileriyle mücadele eden ülkelere yardımcı olmak amacıyla yaklaşık 12 milyar dolarlık başlangıç paketini devreye alacağını bildirdi. Uluslararası Para Fonu (IMF) Başkanı Kristalina Georgieva, yaptığı açıklamada koronavirüs salgınıyla mücadele için 50 milyar dolarlık kaynak ayırdıklarını söyledi. 13 Eylül tarihi itibarıyla baktığımızda Covid-19 vaka sayısı dünya genelinde 9 milyonu aştı.

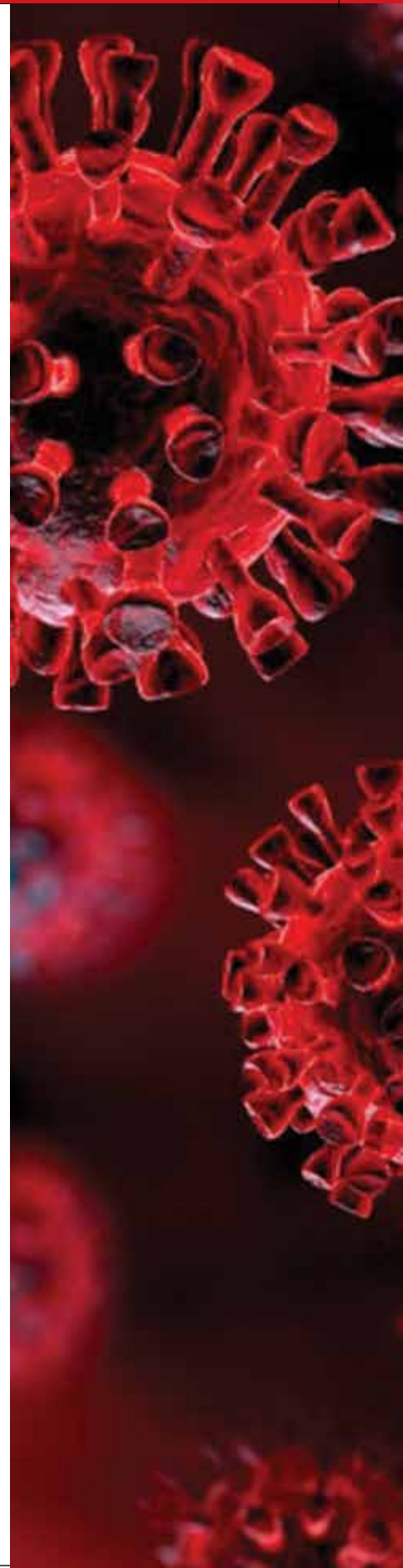
DSÖ, 11 MART'TA PANDEMİ İLAN ETTİ

Örgüt, en son 2009'da ortaya çıkan H1N1 virüsü için "pandemi" ilan etmişti. Türkiye'de ilk vaka ise 11 Mart'ın ilk saatlerinde Sağlık Bakanlığı, Türkiye'de ilk vakanın görüldüğünü ilan etti. 12 Mart'ta Türkiye'de ilk ve orta dereceli okullar ile üniversitelerde eğitime ara verildi.

Dünya Sağlık Örgütü, 13 Mart'ta "Avrupa'nın artık Koronavirüs salgınının merkez üssü haline geldiğini" açıkladı. DSÖ Genel Direktörü Tedros Adhanom Ghebreyesus, Cenevre'deki merkezde düzenlediği sanal basın toplantısında, Avrupa'da günlük bildirilen Covid-19 vaka ve ölüm sayısının Çin'i geçtiğine dikkati çekerek, "Çin hariç dünyanın geri kalanından bildirilen daha fazla vaka ve ölüm sayılarıyla Avrupa artık Covid-19 pandemisinin merkez üssü haline geldi" ifadelerini kullandı. Ayrıca Ghebreyesus, dünya genelinde 123 ülke ve bölgeden 132.000 Covid-19 vakasının bildirildiğini belirterek, "5000 kişinin hayatını kaybetmesi bir dönüm noktasıdır" dedi.

COVID-19 İLE EN BAŞARILI MÜCADELE...

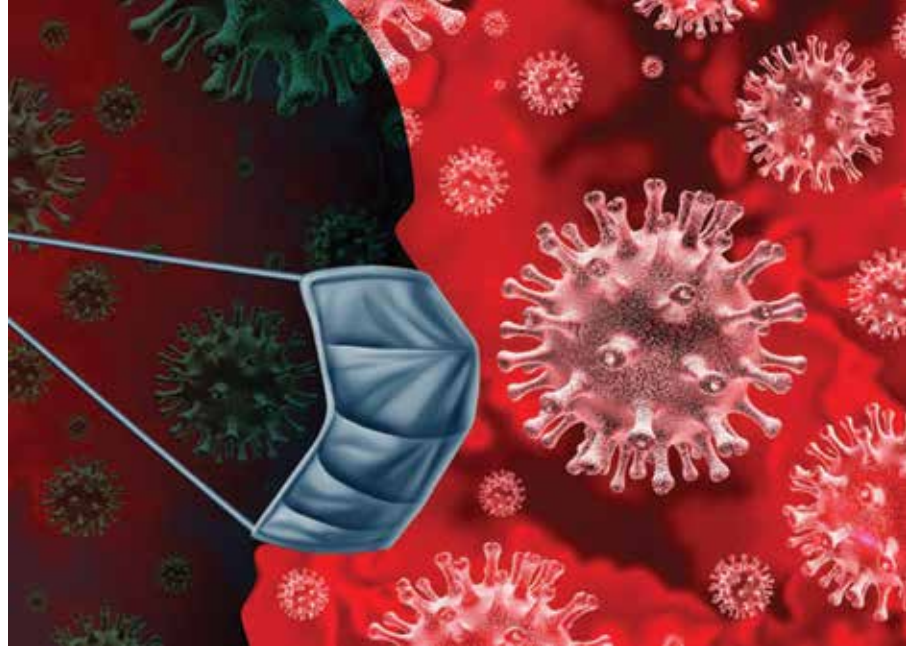
Çin'in Wuhan kentinde başladıktan çok kısa bir süre dünyayı ve Türkiye'yi etkisi altına alan



ÖLÜM SAYISINA GÖRE İLK 25 ÜLKE

| | Dünya | 926.026 |
|----|--------------|---------|
| 1 | USA | 198.239 |
| 2 | Brazil | 131.274 |
| 3 | India | 79.224 |
| 4 | Mexico | 70.604 |
| 5 | UK | 41.628 |
| 6 | Italy | 35.61 |
| 7 | France | 30.91 |
| 8 | Peru | 30.593 |
| 9 | Spain | 29.747 |
| 10 | Iran | 23.157 |
| 11 | Colombia | 22.734 |
| 12 | Russia | 18.578 |
| 13 | South Africa | 15.427 |
| 14 | Chile | 11.895 |
| 15 | Argentina | 11.307 |
| 16 | Ecuador | 10.864 |
| 17 | Belgium | 9.923 |
| 18 | Germany | 9.427 |
| 19 | Canada | 9.171 |
| 20 | Indonesia | 8.723 |
| 21 | Iraq | 7.941 |
| 22 | Bolivia | 7.297 |
| 23 | Turkey | 6.999 |
| 24 | Pakistan | 6.379 |
| 25 | Netherlands | 6.254 |

Özel ve kamu sektöründe asgari personelle, esnek çalışma sistemine geçildi. Hazine ve Maliye Bakanlığı birçok kalemde vergileri düşürdüğünü, ertelediğini veya feragat ettiğini açıkladı.



koronavirüs, binlerce can almaya devam ediyor. Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi olarak ilan edilen koronavirüs, başta sağlık sistemi olmak üzere, tüm ekonomileri de alt üst ediyor. Öyle ki Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan, yaptığı bir konuşmada salgını, ekonomik sonuçları itibarıyla II. Dünya Savaşı'ndan sonraki en büyük kriz olarak niteledi. Bu kapsamda Hükümet, salgının ekonomik zararlarını azaltmak için çeşitli paketler açıkladı. Özellikle sağlık alanındaki Covid mücadelesi DSÖ tarafından da örnek olarak gösteriliyor.

II. DÜNYA SAVAŞI'NDAN SONRAKİ EN BÜYÜK KRİZ

Özel ve kamu sektöründe asgari personelle, esnek çalışma sistemine geçildi. Hazine ve Maliye Bakanlığı birçok kalemde vergileri düşürdüğünü, ertelediğini veya feragat ettiğini açıkladı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan yaptığı bir konuşmada salgını, ekonomik sonuçları itibarıyla II. Dünya Savaşı'ndan sonraki en büyük kriz olarak niteledi.

Hükümet, salgının yayılım hızını düşürmek ve insanlar arasında sosyal mesafeyi korumak için ilk olarak 65 yaş ve üstü kişilere sokağa çıkma yasağı uygulaması başlattı. Daha sonra bu kısıtlamayı 20 yaş ve altı çocuk ve gençleri de kapsayacak şekilde genişletti. 11-12 Nisan 2020'de ise, 2000 yılındaki nüfus sayımından 20 yıl sonra ilk kez geniş çaplı bir sokağa çıkma yasağı ilan edildi.

44 ÜLKEYE YARDIM MALZEMESİ GÖNDERİLDİ

Koronavirüs salgınının başlamasıyla birlikte Türkiye pek çok ülkeye kişisel koruyucu ekipmanların da aralarında bulunduğu yardım malzemeleri gönderdi. 116 ülke Türkiye'den yardım talebinde bulunurken, aralarında salgının en çok etkilediği Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık, İspanya, İtalya ve İran'ın da olduğu 44 ülkeye içlerinde N95 maske, tulum, koruyucu gözlük, solunum cihazı, test kiti ve siperliklerin de bulunduğu tıbbi yardım malzemesi gönderildi.

Yüksek Konfora Çağdaş Yorum

Maksimum konforu hedefleyen bir tasarım anlayışının modern ve estetik dokunuşlarla buluştuğu **DORIAN KOLTUK TAKIMI**, rafine bir dekorasyon tarzına hayat veriyor.



EGİAD Üyelerine Özel

%10 İndirim

KORONAVİRÜSE KARŞI ALINAN FİNANSAL ÖNLEMLER

Koronavirüs salgınının ortaya çıktığı ilk günden itibaren, ekonomik ve finansal hayatın etkilenmemesi için pek çok adım atıldı. Bu adımların en önemlisi hiç kuşkusuz daha ilk günlerde açıklanan “Ekonomik İstikrar Kalkanı” paketi oldu. Bu paket kapsamında ekonomik hayatın ve işletmelerin etkilenmemesi için ilk etapta 100 milyar TL bir destek paketi açıklandı. Sonraki günlerde de bu paketi birçok yeni destek paketleri izledi. Kamu bankalarından katılım bankalarına, Türk Eximbank’tan Kredi Garanti Fonu’na, Merkez Bankası’ndan Türkiye Bankalar Birliği’ne ve özel bankaların ekonomik destek paketlerine kadar birçok paket açıklandı. Açıklamada şu başlıklar yer alıyordu:

EKONOMİK İSTİKRAR KALKANI

KREDİLER

- Faaliyetleri etkilendiği için nakit akışı bozulan firmaların bankalara olan kredi anapara ve faiz ödemelerini asgari 3 ay ötelenmesi ve gerektiğinde bunlara ilave finansman desteği,
- İhracattaki geçici yavaşlama sürecinde kapasite kullanım oranlarının korunması amacıyla ihracatçı firmalara stok finansmanı desteği,
- Kredi Garanti Fonu limiti 25 milyar TL den 50 milyar TL ye çıkartılacak ve likidite ihtiyacı oluşan ve teminat açığı bulunan firmalara öncelik verilerek kredi temin edilmesi,
- Virüsün yayılmasına karşı alınan tedbirlerin etkisiyle Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında temerrüde düşen firmaların kredi siciline “mücbir sebep” notu düşülmesi,
- 500.000 liranın altındaki konutlarda kredilendirme miktarı %80’den %90’a çıkartılacak, asgari peşinatı %10’a düşürülmesi sağlanacak.
- Nisan, Mayıs ve Haziran ayı vadeli açık reeskont kredi anapara ve faiz ödemeleri ekim, kasım ve aralık aylarına ertelenerek, azami vade bir yıl uzatılmış ve ayrıca bu aylarda vadesi dolan reeskont kredilerinin taahhüt kapama süresi bir yıl uzatılmıştır.

TURİZM

- Konaklama vergisi Kasım ayına kadar uygulanmayacak.
- Otel kiralamalarına ilişkin irtifak hakkı bedelleri ve hasılat payı ödemeleri Nisan, Mayıs ve Haziran ayları için altı ay süreyle ertelendi.
- İç havayolu taşımacılığında üç ay süreyle KDV oranını %18’den %1’e indirildi.

İSTİHDAM

- Stopaj gibi kaynağında yapılan kesintilerin ödemelerini içeren muhtasar beyannamelerin süreleri üç ay ertelenecek.
- Asgari ücret desteği devam ettirilecek.
- Mevzuattaki esnek ve uzaktan çalışma modellerinin daha etkin hale getirilmesi temin edilecek.
- Kısa Çalışma Ödeneği devreye alınacak.
- İstihdamdaki sürekliliği temin etmek amacıyla iki aylık telafi çalışma süresi dört aya çıkarılacak.
- Küresel tedarik zincirlerindeki aksama ihtimaline karşı hem üretimde, hem de perakendede belirlenen önceliklere göre alternatif kanallar geliştirilecek.
- Tedbirlerden etkilenen çeşitli sektörler için muhtasar ve KDV tevkifatı ile SGK primlerinin Nisan, Mayıs ve Haziran ödemelerini altışar ay erteleniyor.

TCMB VİRÜSÜN ETKİLERİNE KARŞI ÖNLEM PAKETİ

17 Mart 2020 tarihinde kamuoyuna duyurulan Ekonomik İstikrar Kalkanı'na ek olarak Merkez Bankası 31 Mart 2020 tarihinde aynı amaç doğrultusunda aşağıdaki tedbirleri açıkladı.

- Açık Piyasa İşlemleri (APİ) portföyü doğrudan alım işlemleri önden yüklemeli olarak gerçekleştirilebilecek ve gerektiğinde söz konusu limitler piyasa koşullarına göre güncellenebilecek.
- Piyasa Yapıcı bankalara, İşsizlik Sigortası Fonu'ndan satın aldıkları DİBS'leri TCMB tarafından belirlenen koşullar ve tutarlar dahilinde TCMB'ye satma veya Piyasa Yapıcılığı sistemi kapsamında APİ çerçevesinde tanınan likidite imkânını belirli oranlar dahilinde artırma olanakları sağlanacak. DİBS alımları, APİ portföyü için belirlenmiş olan limitlerin dışında değerlendirilecek.
- TCMB bünyesinde gerçekleştirilen Türk lirası ve döviz işlemleri çerçevesinde Varlığa Dayalı Menkul Kıymet ile İpotek Teminatlı Menkul Kıymetlerin teminat havuzuna dahil edilmesine karar verildi.
- 91 güne kadar vadeli repo ve bir yıl vadeli döviz karşılığı Türk lirası swap hedefli likidite imkanlarına ek olarak altı ay vadeli döviz karşılığı Türk lirası swap ihaleleri düzenlenecek olup bu vadedeki ihalelerle ilgili bankalara TCMB politika faiz oranı olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranının 125 baz puan altında faiz oranı üzerinden ABD doları, Euro veya altın karşılığı Türk lirası likidite sağlanacak.

TCMB VİRÜSÜN ETKİLERİNE KARŞI ÖNLEM PAKETİ REESKONT KREDİLERİ

- Mal ve hizmet ihracatçısı firmaların finansmana erişimlerini kolaylaştırmak ve istihdam sürekliliğini desteklemek amacıyla Türk lirası cinsi ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetler reeskont kredisi kullanılacak. Bu kredilerin toplam limitinin 60 milyar TL olmasına karar verildi.
- Eximbank dışındaki bankalar aracılığıyla kullanılacak kredilerin asgari %70'i KOBİ'lere tahsis edilecek.
- Firma bazında azami kredi tutarları, KOBİ'ler için 25 milyon TL, diğer firmalar için ise 50 milyon TL olarak belirlendi.
- Kredi imkanından yabancı para reeskont kredisi kullanabilen firmalar ile yurt dışına yönelik müteahhitlik hizmeti sunan firmalar ve uluslararası fuarlara katılım sağlayan firmalar yararlanabilecek.
- Kredilere TCMB politika faiz oranı olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranının 150 baz puan altında faiz oranı uygulanacak.
- Aracı bankaların komisyon oranı azami 150 baz puan olabilecek.
- Krediler, azami 360 gün vadeli olacak, ihracat veya döviz kazandırıcı hizmet taahhüdü ile 1 Mart 2020 tarihindeki istihdam düzeyinin kredi vadesi süresince muhafaza edilmesi koşulu karşılığında kullanılacak.



KAMU BANKALARI ORTAK DESTEK PAKETİ

- 31 Mart 2020 tarihinde ödenmesi gereken dönem sonu taksit, faiz ve anaparasını ödeyemeyen firmaların talepleri üzerine söz konusu ödemeler ötelenecek.
- Personel maaşlarını banka aracılığıyla ödeyen firmalara 2020 Şubat ayı sonu itibarıyla mevcut istihdamlarını azaltmamaları kaydıyla; önümüzdeki üç aylık maaş ödemeleri kadar ilave limit tesisi edilebilecek.
- İşletmelerin mevcut kredileri kendi nakit akışlarına göre altı aya kadar ödemesiz dönemle kredilerini uygun vadeli yapılandırma imkânı sunulacak ve ödemesiz dönem, turizm gibi dönemsel faaliyeti olan sektörlerde 12 aya kadar uzatılabilecek.
- Kredili müşterileri tarafından banka üzerine keşide edilmiş çeklerinin ödenmesi amacıyla kullanılmak üzere; genel kredi limitlerinin artırılarak ilave nakit kredi limiti tahsis edilecek.
- İşletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamak üzere; kurumsal kredi kartı ve DBS limiti bulunan firmaların limit artışı yapılacak. İşe devam desteği kredisi; altı ay anapara ve faiz ödemesiz, toplam 36 ay vadeli ve yıllık % 7,5 faiz oranlı olacak. Teminat açığı bulunan firmalara KGF desteği sağlanabilecek. Azami kredi tutarları firma cirosuna göre belirlendi.

KAMU BANKALARI DESTEK PAKETİ - TÜRK EXİMBANK

- Kredilerin vadesi talebe göre ana para ve faiz ödemeleri 3 ile 6 ay arasında uzatılabilecek.
- Kısa vadeli kredilerde taahhüt kapama süresi henüz kapatılmamış olan ve taahhüt süresi ve taahhüt süresi dolmasına karşın ceza uygulanmamış krediler ile Haziran sonuna kadar kullanılacak tüm krediler için iki yıldan üç yıla çıkarıldı.

- Reeskont kredilerinin azami vadesi bir yıldan iki yıla çıkarıldı.
- Sigorta işlemlerinde; Haziran sonuna kadar alıcı firmaların sigortalı firmalardan talep edeceği üç aya kadar ki vade uzatımlarında sigortalı firmalardan herhangi bir ek sigorta primi alınmayacak.
- Sigortalı firmalar tarafından ödenmekte olan sigorta primleri ile alıcı analiz ücretlerinin vadeleri 30 gün uzatılacak.

VİRÜSÜN ETKİLERİNE KARŞI DESTEK PAKETİ – KGF

- Kredi garanti kurumu tarafından verilen kefaletlerin toplam bakiye tutarı 250 milyar TL'den 500 milyar TL'ye yükseltildi.
- Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından kredi garanti kurumlarına aktarılabilecek kaynak sınırı 25 milyar TL'den 50 milyar TL'ye yükseltildi.
- Gerçek kişilerin kredilerine de kefalet sağlanması imkanı getirilmiştir ve her bir yararlanıcı için azami limit tutarı 100 bin TL olarak belirlendi.
- KOBİ tanımına uyan yararlanıcılarda azami kefalet limiti 25 milyon TL'den 35 milyon TL'ye, KOBİ tanımı dışında kalan tüzel kişi yararlanıcılar için ise azami 200 milyon TL'den 250 milyon TL'ye çıkarıldı. Ayrıca karara eklenen bir geçici maddeyle, kefalet limitlerinin 31 Aralık 2020 tarihine kadar KOBİ tanımına uyan yararlanıcılar için 50 milyon TL, KOBİ tanımı dışında kalan tüzel kişi yararlanıcılar için ise azami 350 milyon TL olarak uygulanması hüküm altına alındı.
- Kararda kredi veren kuruluşların kapsamı genişletilerek Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası A.Ş.'de dahil edildi.
- Koronavirüs (COVID-19) salgınının ekonomik etkilerinin azaltılmasına yönelik tedbirler kapsamında eklenen geçici maddelerle 31 Aralık 2020 tarihine kadar, yararlanıcıların kullanabilecekleri kefalet limitleri artırılarak, yararlanıcılarda aranılacak koşullar esnetildi.

ÖZEL BANKALARIN DESTEK PAKETLERİ

Özel Bankalarda virüs yarattığı finansal etkilerini azaltmak amacıyla





müşterilerine destek olmak amaçlı aksiyon almaktadır. Bu aksiyonlar genel olarak özetlenirse;

- Bankalar genel olarak firmaların 30 Nisan'a kadar ihtiyaç duyması halinde anapara, faiz, taksit ödemelerinin ilave bir koşul aranmaksızın 30 Haziran'a kadar veya üç ay öteleyecek. (Türkiye İş Bankası, Garanti BBVA, Akbank, Yapı ve Kredi Bankası, QNB Finansbank, Denizbank, TEB, Şekerbank, Alternatif Bank, Odeabank, Burgan Bank.)
- Salgın sebebiyle finansal yapısı olumsuz etkilenen başta turizm, lojistik, AVM, perakende sektörleri olmak üzere sektör ayrımı olmaksızın her bir ihtiyaç, vaka bazında değerlendirilerek ödemelerinde erteleme konusunda destek verilmeye çalışılacak. (Türkiye İş Bankası, Garanti BBVA, QNB Finansbank.)
- KOBİ'lerin ve mikro işletmelerin salgın öncesi girdiği ticari yükümlülüklerinin yerine getirilebilmesi amacıyla mevcut limitlerle desteklenmesi ve gerekirse ilave limit verilebilecek. Bu kapsamda bankalar firma bazında değerlendirme yapacak. (Türkiye İş Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, İNG Bank.)
- Virüsün etkisini azaltmak ve müşterilerin şubeye gelme ihtiyacını azaltmak amaçlı bankalar dijital hizmetlerde kolaylık sağlamaya yönelik pek çok aksiyon aldı. Dijital kanallar üzerinden yapılacak EFT/havale işlemlerinden 30 Nisan'a kadar (karttan karta havale dahil) ücret alınmayacak.

Türkiye İş Bankası, Garanti BBVA, Akbank, Yapı ve Kredi Bankası, QNB Finansbank, Denizbank, TEB, Şekerbank, Alternatif Bank, Odeabank, Burgan Bank.)

COVID -19 KRİZİNDEN İYİLEŞMEYE GİDEN YOLDA FİNANS PROFESYONELLERİNE BÜYÜK ROL DÜŞÜYOR

Finans ve muhasebe profesyonellerine yönelik küresel bir meslek kuruluşu olan ACCA (Fermanlı Ruhsatlı

Muhasebeciler Birliği) ve Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği iş birliği ile "Covid -19: Krizden İyileşmeye Giden Yol ve Finans Profesyonellerine Düşen Görevler" konulu webinar etkinliğindeki değerlendirmeler dikkat çekici idi. Etkinlikte işletmeler kriz sonrasında %47 oranında orta vadeli planlamalara odaklanmaya başladı.

ACCA tarafından yapılan Mart ve Mayıs aylarında yapılan "Covid-19 – Global Araştırması"nın sonuçlarını katılımcılarla paylaşan ACCA Türkiye ve Gelişmekte olan Ülkeler Başkanı Filiz Demiröz, Covid-19 krizinin dünya ve Türkiye genelinde şirketlere olan etkilerinden bahsetti. Demiröz, "Çalışan verimliliğindeki azalma Mart ayında globaldeki işletmeler için en büyük sıkıntı kaynağıyken Haziran'da çalışanların verimliliğindeki azalmanın artık ikinci sıraya düştüğünü görüyoruz. Türkiye'de ise işletmeler için en büyük sıkıntının nakit akışında olduğunu söyleyebiliriz. İşletmelerin Haziran ayında artık krizle mücadele stratejilerini vurgularken %47 ile orta, %36 ile uzun vadeye odaklandıklarını görmekteyiz. Mart ayında bu daha çok kısa vade odaklı olarak karşımıza çıkıyordu. Türkiye'de ise Haziran ayına baktığımızda işletmelerin %3'ünün odaklarının hala kısa vadeli olduğunu söyleyebiliriz" dedi.

Kriz ve sonrasında dijital finans ve muhasebe profesyonellerine olan ihtiyacın artacağını belirten Demiröz, "İş hayatında başlayan dönüşüm ile kurumlarda yeni mesleki becerilere duyulan ihtiyaç artıyor. İş dünyası ve işletmeler değişimden güçlenerek ve büyüyerek çıkmak isteyecek. Bu noktada finans ve muhasebe profesyonellerine ihtiyaç artacak. Artık verileri derleyip toplayan değil, değerlendirip yorumlayan, teknolojik süreçler elde edilen sonuçlara insani ve etik unsurunu etkileyen, analitik ve stratejik düşünce yapısına sahip tam donanımlı finans ve muhasebe profesyonelleri önem kazanacak. Bu donanımlara sahip finans ve muhasebe profesyonelleri de şirketleri güçlü finansal yönetime sahip, sürdürülebilir kurumlar haline getirme potansiyeline sahip olacaklar" dedi.

ASIL BU DÖNEMDE YENİ STRATEJİLER GELİŞTİRİLMELİ

Türkiye Turizm ve Tanıtım Geliştirme Ajansı Genel Müdür Yardımcısı Ertan Türkmen de şirketler için nakit akışının çok önemli olduğunu ve bu dönemde yeni stratejilerin üretilmesi gerektiğini belirtti. DigiTürk Finans Direktörü Burak Polat pandeminin her sektörde ciddi dönüşümlere neden olduğunu belirterek "Nesnelerin interneti adını verdiğimiz IOT, yeni veri toplama mimarileri, veri analizi modellerinin geliştirilmesi, big data analizlerinin yapılması ve bu teknolojiler imkanları kullanarak en doğru satış pazarlama ve finans kararlarının alınması 4.sanayi devriminin merkezinde olan kavramlar büyük önem taşıyor. Şirketlerin de bu kavramlardan faydalanarak kendini rekabetin içine sokması gerekiyor. Finans ve muhasebe profesyonellerinin de bu noktada data analizi, raporlama ve kontrol odaklı yetkinlik dönüşümü yaşamaları gerekiyor" dedi.

İHRACATÇI FİRMALARA İKİ YENİ MÜJDE

Bu süreç içerisinde Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Türk Eximbank'ın firmaların yurt dışından iş almalarını kolaylaştıracak ve ihracatçıların nakit akışlarını rahatlatarak iki yeni programını devreye aldıklarını açıkladı. Ticaret Bakanlığı'nın sosyal iletişim grubu üzerinden paylaştığı haberde Pekcan, daha önce olduğu gibi yeni tip koronavirüs (Kovid-19) pandemisi sürecinde de ihracatçılara destek olmaya devam ettiklerini vurguladı.

Pekcan, pandemi sürecinde Eximbank'ın Ekonomik İstikrar Kalkanı Paketi ile de uyumlu olarak finansman mekanizmalarında pek çok esneklik ve kolaylık sağladığına işaret ederek, ihracatçılara kredi geri ödemelerinde 6 aya kadar vadelerin uzatıldığını ihracat taahhüt kapatma sürelerinin de 2 yıldan 3 yıla çıkarıldığını söyledi.

Ekonomik İstikrar Paketi çerçevesinde Merkez Bankası tarafından Eximbank'a 20 milyar TL reeskont kredisi kaynağı aktarıldığını anlatan Pekcan, bu kaynağı



İZMİR BORNOVA'da

2020 TESLİM

0,99
FAİZ

HER ŞEY
EVİNİZİN
ALTINDA

Restaurant
EVİNİZİN ALTINDA

Sanat
EVİNİZİN ALTINDA

Bilim
EVİNİZİN ALTINDA



MODDA
BULVAR

www.modda.com

444 67 31

Kredi Garanti Fonu teminatıyla da istihdamı koruyucu taahhütte bulunan ve talep daralması sonucu stok maliyeti olan firmalara yönlendirdiklerini söyledi. Pekcan, markalaşma konusunda da desteklere devam ettiklerine dikkati çekerek, marka kredisinde 2 yıl geri ödemesiz dönemle beraber azami vadeyi 10 yıla çıkardıklarını, maliyetleri ise düşürdüklerini bunun da ciddi talep gördüğünü dile getirdi.

TEMİNAT MEKTUBU KOLAYLIĞI

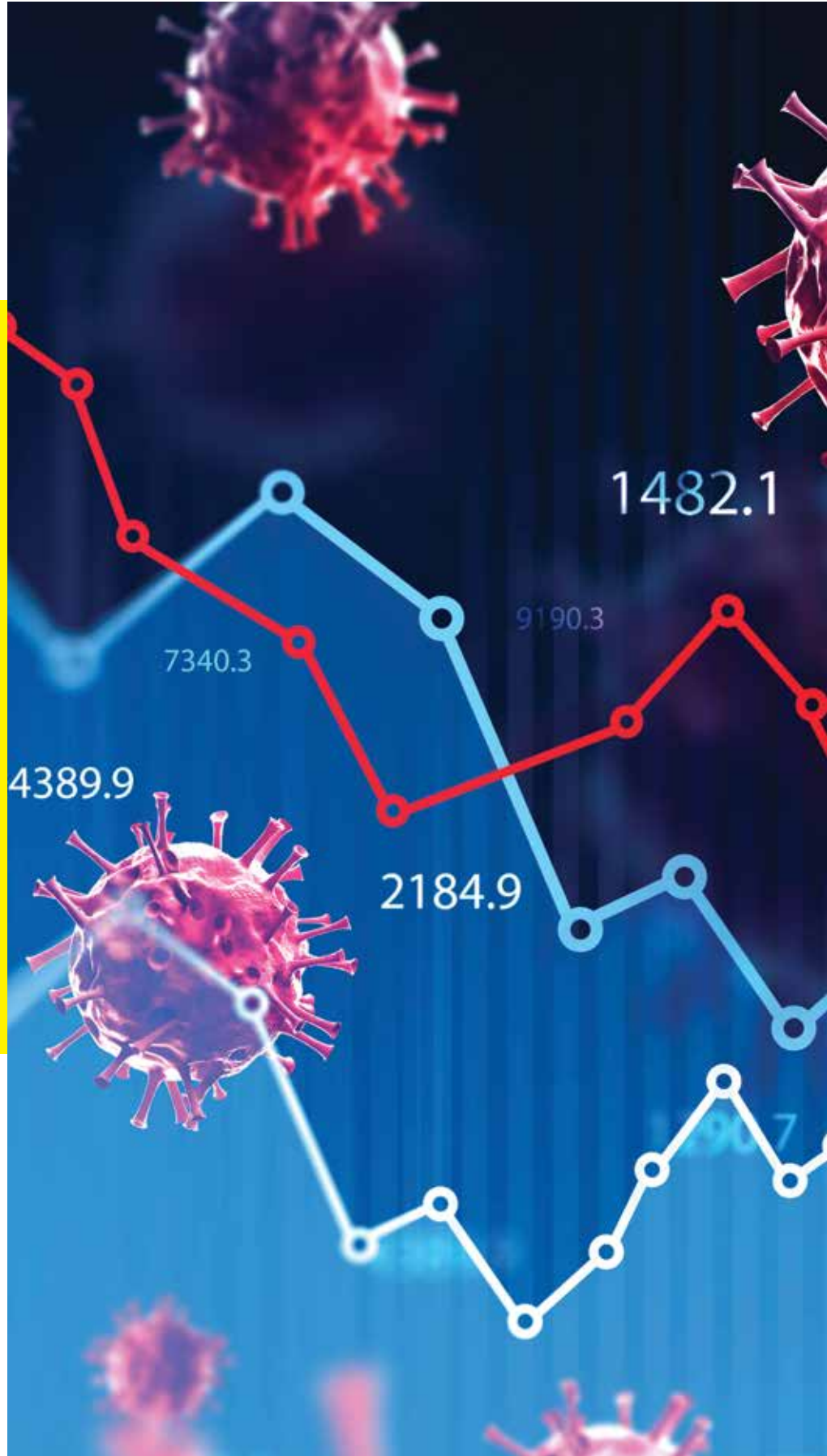
Pekcan, Türk Eximbank'ın firmaların yurt dışından iş almalarını kolaylaştıracak ve ihracatçıların nakit akışlarını rahatlatacak iki yeni programını devreye aldıklarını belirterek, bunlardan ilkinin "Yurtdışı Teminat Mektubu Programı" olduğunu aktardı.

Yurt dışında proje alan ihracatçı firmaların ve müteahhitlerin teminat mektubu sıkıntıları bulunduğuna dikkati çeken Pekcan, şöyle devam etti:

"Daha önce yurt dışı projeleri için müteahhitlerimiz ve ihracatçılarımız teminat mektuplarını ticari bankalardan alabiliyordu. Biz şimdi Eximbank'ı da devreye sokuyoruz. Teminat mektuplarını artık Eximbank kanalıyla da vereceğiz. Böylelikle müteahhitlik ve gemi inşa sektöründe faaliyet gösteren firmalar ile yurt içinde ihracata yönelik yatırım malı üretimi yapan firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanı sıra, firmalarımızın yeni pazarlara açılmalarının ve yurt dışında daha fazla iş üstlenmelerinin de önünü açacağız.

FİRMALARA YENİ FİNANSMAN DESTEĞİ

Pekcan, ikinci olarak da "Sigortalı Alacağın Teminata Dayalı Kredi Programı"nı hayata geçirdiklerinin altını çizerek, ihracata yönelik mal üreten imalatçılar ve tüm ihracatçıların yararlanabileceği yeni kredi programıyla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Yeni program ile ihracatçı firmalarımızın, sigorta kapsamındaki alacaklarını teminat kabul edip, sevkiyat vadesinden bağımsız 1 yıla kadar finansman desteği sağlayacağız.





Böylelikle, firmaların vadeli satış imkanlarının artırılması ve nakit akışlarının rahatlatılmasını hedefliyoruz." İhracat taahhüt kapama açısından da firmalara avantaj sağlandığı bilgisini veren Pekcan, "Tek bir kredi için teminata alınacak birden fazla sevkiyattan sadece kredi tutarı sevkiyat, ihracat taahhüdünün kapamasında kullanılacak" dedi.

Dalga dalga bütün dünyaya yayılan koronavirüs sebebiyle hayat mücadelesi veren ülkeler ayrıca ekonomik kaygılara da çözüm aramaya başladı. Korona virüsünün ilk ortaya çıktığı Çin, bankaların kullandırabileceği kredi miktarını toplam 65 milyar Euro artırdı. Bankalar ve büyük şirketler için faiz oranları düşürüldü.

Virüsün dünyadaki yeni merkez üstü Amerika'da ise bilanço giderek ağırlaşıyor. Vaka sayısı sürekli artarken, ülkede toplam 100.000 kişinin hayatını kaybetmesi bekleniyor. ABD Başkanı Donald Trump 2.2 trilyon dolarlık ekonomik teşvik paketini imzalayarak yürürlüğe soktu. Geliri düşük ailelere bir defaya mahsus 1200'er dolarlık nakit yardımı yapıldı. Küçük ve orta ölçekli işletmeler 377 milyar dolar büyük ölçekli firmalara işçi çıkarmamaları, çalışanların özlük haklarında geriye gitmemeleri veya üretimlerini başka ülkelere kaydırmamaları için 500 milyar dolarlık teşvik fonu dağıtılması öngörüldü.

14.000 kişinin en çok ölümün gerçekleştiği İtalya 25 milyar Euro'luk acil destek paketini devreye aldı. Vaka sayısının 11.000'ni geçtiği, 139 kişinin hayatını kaybettiği Kanada ise Koronavirüs ile mücadele için 82 milyar dolarlık yardım paketi açıkladı. Kimsenin mağdur edilmeyeceğini açıklayan Kanada Başkanı Justin Trudeau, verilmekte olan çocuk yardımının artırılacağını, Nisan ayı sonuna kadar yapılması gereken vergi ödemelerinin Ağustos ayına kadar ertelendiğini, küçük işletme sahiplerine de para yardımı yapılacağını duyurdu.

Avrupa Birliği'nde en büyük ekonomiye sahip Almanya da 750 milyar Euro değerindeki teşvik paketine onay verdi. Böylelikle 2013 yılından beri Almanya ilk kez borçlanmış oldu.

14.000 kişinin en çok ölümün gerçekleştiği İtalya 25 milyar Euro'luk acil destek paketini devreye aldı. Vaka sayısının 11.000 geçtiği, 139 kişinin hayatını kaybettiği Kanada ise Koronavirüs ile mücadele için 82 milyar dolarlık yardım paketi açıkladı.



5.500 kişinin yaşamını yitirdiği Fransa da ise maliye bakanlığı, şirketleri ve çalışanları desteklemek amacıyla 45 milyar Euro değerinde yardım paketi açıkladı. Virüs salgınından etkilenen girişimlere 4,3 milyar dolarlık destek verilmesi bekleniyor.

Başlarda toplumsal bağlılık kazanılması için virüsün kontrollü bir şekilde yayılması stratejisini izleyen İngiliz Hükümeti, vaka sayısının hızla artması ve eleştirilerin arkasından politikalarından döndü. Bu kapsamda hem ekonomik paket hem de sağlık tedbirleri açısından salgınla mücadele için 330 milyar sterlin ekonomik paket açıkladı.

İsviçre Koronavirüs salgınından zarar gören işçileri ve şirketleri desteklemek için 42 milyar İsviçre frangı tutarında yardım paketi açıkladı. Söz konusu paket tutarı İsviçre'nin tarihi rekoru olarak kayıtlara geçti. İspanya ise ülke tarihinin en büyük seferberliği olarak ilan etti. Ülke 200 milyar Euro'luk yardım paketi açıklarken, paketin en büyük kısmını küçük ve orta ölçekli firmalara 100 milyar Euro'luk likidite sağlanması oluşturdu.

TÜRKİYE NORMALLEŞİYOR MU?

Bir sağlık sorunu olmanın ötesinde küresel ekonomik ve toplumsal krize neden olan koronavirüs'ün ardından "yeni normal"e alışmaya çalışan Türkiye, geleceğe yönelik bazı adımlar atıyor. Uzmanlar bu konuda şirketlerin kendilerine yönelik bir rehber hazırlamasını öneriyor. Koronavirüs salgının yarattığı toplumsal ve finansal şok ile kriz ortamından yeni ve gelişmiş sistemlerin yaratılmasına uzanan geçişi yönetmek üzere atılması gereken adımları; çözümlerle, direnç kazan, yeniden başla, yeniden tasarla ve reform yarat olarak sıralanıyor.

ÇÖZÜMLE

İşlerin devamlılığı, çalışan sağlığı ve güvenliği için çalışmalar yoğun bir şekilde sürüyor, evden çalışma yaygınlaşıyor. Çoğu şirketin operasyonlarında ciddi yavaşlamalar olsa da yeni iş modelleriyle varlığını sürdürüyor. Örneğin; eğitim kurumları, online eğitim modeliyle çalışmalarına devam ediyor. Pek çok şirket yöneticisi bu aşamaya odaklanmış durumda. Şimdilik istenen hareketlenme sağlanmış olmasa da zamanla sorunların çözümüne yönelik gerekli aksiyonların alınması gerekiyor.

DİRENÇ KAZAN

Küresel salgın, halihazırda sorunlar yaşanan ekonomik ve finansal sistemin 'metastaz' yapmasına neden oldu ve oluyor. Halk sağlığını korumak için alınan önlemler, ekonomik hareketliliği azaltırken, vatandaşların ve kurumların mali refahını riske edebiliyor. Hızla artan likidite ve borç ödeme gücündeki zorluklar, hükümetlerin ve merkez bankaların finansal sistemlerin işlerliğini sağlama çabalarına rağmen pek çok endüstriyi derinden sarsıyor. Bu zorluklar karşısında direnç kazanmak hayati bir ihtiyaç. Likidite ve borç ödeme gücü gibi kısa vadeli konularda nakit yönetimi büyük bir önem taşıyor. Bununla birlikte iş dünyasının bu kısa vadedeki

Yaşanan bu şok, koronavirüsün yerel bir sorun yerine küresel bir krize dönüşmesine neden olan etkenlerin kısıtlanması ya da ortadan kaldırılmasına yönelik bir eğilim yaratabilir. Hükümetler ekonomik hareketliliği şekillendirmede daha aktif bir rol almak üzere vatandaşları tarafından cesaretlendirilebilir ve desteklenebilir.



zorlukların ardından gelecek olan, sektör ve rekabet yapılarını altüst edebilecek şok dalgalarını yönetmek üzere çok daha kapsamlı direnç planlarına ihtiyaçları var. Nüfusun büyük çoğunluğu belirsizlikleri ve finansal baskıları hissedecek. Hükümetler, iş dünyası ve sivil toplumdan liderlerin Koronavirüs öncesi de güçlüklerin yaşandığı toplumsal uyum ve bütünlüğün sağlanması için zorlu kararlar almaları gerekecek.

YENİDEN BAŞLA

Durdurulan işlerin yeniden başlatılması ve operasyonel sağlığın kazanılması, şu an Çin'de kurumların deneyimlediği üzere, oldukça zorlu bir süreç. Koronavirüs, pek çok coğrafyada birden küresel tedarik zincirlerinde yıkıcı etkiler yaratıyor, bu da çoğu endüstride şirketlerin tüm tedarik zincirini yeniden aktive etmeleri gerekeceği anlamına geliyor. Zincirin en zayıf halkası, başarının da belirleyicisi olacak, aksi takdirde şirketlerin yeni işe alımlar yapmak, eğitim vermek ve eski iş gücü verimliliğini sağlamak gibi bir sürece girmeleri gerekecek. Dolayısıyla şirketler, tüm iş sistemlerini yeniden değerlendirmeli ve işe yeniden

başlama sürecini belirli bir hız ve ölçekte gerçekleştirerek efektif bir üretime geçmek üzere aksiyonlarını planlamalı.

YENİDEN TASARLA

Böyle büyük çaplı bir şok, bireylerin bir vatandaş, çalışan ve tüketici olarak tercihleri ve beklentilerinde değişimler yaratacak. Bu değişimlerin yaşama, çalışma ve teknolojiyi kullanma biçimlerine olan etkileri ise gelecek birkaç hafta içinde daha net anlaşılacak. Bu beklenti ve ihtiyaçları kavrama ve öngörme yetenekleri güçlü olan şirketler, kendilerini yeniden tasarlayabilecek ve böylece çok güçlü büyüme ve gelişim fırsatları yakalayacak. Bugün online dünyada temassız ticaretin tüketici davranışlarını tamamen değiştirecek şekilde geliştirilebileceği ortada.

Ancak verimlilik ihtiyacının dirençlilik ihtiyacına dönüşmesi ile birlikte bundan çok daha büyük değişimler gerçekleşebilir; örneğin, üretim ve tedarik çalışmaları son kullanıcıya daha yakın yerlere taşınırsa bu, tedarik zincirinde küreselleşmenin sonu olabilir.

REFORM YARAT

Yaşanan bu şok, koronavirüsün yerel bir sorun yerine küresel bir krize dönüşmesine neden olan etkenlerin kısıtlanması ya da ortadan kaldırılmasına yönelik bir eğilim yaratabilir. Hükümetler ekonomik hareketliliği şekillendirmede daha aktif bir rol almak üzere vatandaşları tarafından cesaretlendirilebilir ve desteklenebilir. Toplumlar benzer bir sağlık krizinin yeniden yaşanmasının önüne geçmeyi teşvik edecekleri için iş dünyasının liderleri, politikalar ve regülasyonlardaki ilgili değişimleri öngörmeliler, bu konuda yeni reformlar yaratılabilir.

Finans sistemi ve ekonominin yöneticileri, geçmiş küresel finansal krizden elde ettikleri tecrübeler ışığında, bu salgının etkilerinde olduğu gibi ani ve şiddetli oluşan küresel krizlere dayanacak şekilde sistemi güçlendirmeli. ■



KİMYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



PVC Stabilizatörleri & Polimer Katkıları

Hedeflerinize ancak doğru kararlarla ulaşabilirsiniz. Teknolojisi, birikimi, insan kaynaklarındaki gücü ile dünyanın en büyük PVC üreticilerinin markası olan Kimflor, sizi de hedeflerinize taşımaya hazır!

Hedeflerinizi yüksek tutun, çünkü Kimflor yanınızda!



www.kimflor.com

Koronavirüs BİTTİKTEN SONRA DÜNYA NASIL GÖRÜNECEK?

Pek çok insan koronavirüs salgını bittikten sonra dünyanın nasıl görüneceğini merak ediyor. Bu konu hakkında Foreign Policy Dergisi, dünya düzeninin ne şekilde değişeceğini beklediklerini 12 büyük düşünür sormuş. Foreign Policy, kriz daha da tırmanırken, ayaklarımızın altından kayan bu zemini daha iyi anlamamıza yardımcı olmak için dünyanın önde gelen 12 düşünürüne, salgın sonrası dünya düzenine dair tahminleri şöyle:

Stephen M. Walt:

DAHA AZ AÇIK, DAHA AZ MÜREFFEH VE DAHA AZ ÖZGÜR BİR DÜNYA



Harvard Üniversitesi'nin John F. Kennedy Hükümet Okulu'nda uluslararası ilişkiler profesörü olan Stephen M. Walt, "Bu salgın, devletleri güçlendirecek ve milliyetçiliği pekiştirecek. Hangi tür hükümet olursa olsun, tüm hükümetler krizi yönetmek için acil durum tedbirlerine başvuracak ve birçoğu da kriz bittikten sonra dahi bu yeni yetkilerini geri çekme konusunda isteksiz davranacaklar. COVID-19, aynı zamanda güç ve etki dengesinin Batı'dan Doğu'ya kayışını da hızlandıracak. Güney Kore ve Singapur krize en iyi yanıt veren ülkeler olurken, Çin ilk başta yaptığı hataların ardından durumu gayet iyi yönetti. Avrupa ve Amerika, bu ülkelerle karşılaştırıldığında yanıt vermekte yavaş ve plansız davranarak batı "markasının" havasını daha da bozdu."

Kısaca COVID-19, daha az açık, daha az müreffeh ve daha az özgür bir dünya yaratacak. Aslında böyle olmak zorunda değil, ancak ölümcül bir virüs, yetersiz planlama ve kifayetsiz bir liderlik ile birleşince, insanlık olarak yeni ve endişe verici bir döneme girdik. Değişmeyecek bir tek şey varsa, o da dünya siyasetinin temelden çelişkili doğasıdır" dedi.

Robin Niblett:

"BİLDİĞİMİZ HALİYLE KÜRESELLEŞMENİN SONU"



Robin Christian Howard Niblett CMG, uluslararası ilişkilerde İngiliz uzmanı olan Robin Niblett, "Koronavirüs salgını, ekonomik küreselleşmede bardağı taşıran son damla olmuş olabilir. Çin'in artan ekonomik ve askeri gücü, Amerika Birleşik Devletleri'nde, Çin'i ABD kaynaklı yüksek teknoloji ve fikri mülkiyetten mahrum bırakmak ve müttefiklerini de aynısını yapmaya zorlamak

açısından çift taraflı bir kararlılığı zaten körüklemişti. Sera gazı salımlarını azaltma hedeflerine yönelik artan kamu baskısı ve siyasi baskı, birçok şirketin uzun mesafe tedarik zincirlerine olan bağlılığının ne kadar doğru olduğunu sorgulatmaya başlamıştı.

Şimdi ise COVID-19 devletleri, şirketleri ve halkları uzun sürecek ekonomik öz-izolasyonla baş etme kapasitelerini güçlendirmeye zorluyor. Vatandaşlarına, COVID-19 krizini yönetebileceklerini kanıtlayan liderler, bir nebze siyasi sermaye kazanabilecekken, bu konuda başarısız olanlar, bu başarısızlıkları için başkalarını suçlamanın cazibesine karşı koymada güçlük çekecekler" diye konuştu.

Kishore Mahbubani:

“DAHA ÇİN ODAKLI BİR KÜRESELLEŞME”



Singapurlu bir akademisyen ve eski bir diplomat olan Kishore Mahbubani, “COVID-19 salgını, küresel ekonomik gidişatı kökünden değiştirmeyecek. Yalnızca halihazırda başlamış olan değişimi, yani ABD merkezli bir küreselleşmeden daha Çin merkezli bir küreselleşmeye doğru gidişatı, hızlandıracak.

Bu eğilim neden devam edecek? Amerikan halkı, küreselleşme ve uluslararası ticarete olan inancını yitirmiş durumda. Başkan Donald Trump olsa da olmasa da serbest ticaret anlaşmaları zehirlidir. Bunun aksine Çin, bu inancı henüz yitirmedi. Peki neden? Bunun daha derin tarihsel nedenleri var. Çinli liderler, Çin’in 1842 ila 1949 yılları arasında yaşadığı aşağılanma yüzyılına, kendi kayıtsızlıklarından ve o dönemdeki liderlerin Çin’i dünyanın geri kalanından koparma yönündeki boş çabalarından kaynaklandığını artık çok iyi biliyor. Buna karşın, son 20-30 yıldır gözlenen ekonomik canlanma, Çin’in küresel arenaya katılımı sayesinde oldu. Ayrıca, Çinliler kültürel bir güven patlaması yaşıyor. Dünyanın neresinde olursa olsun rekabet edebileceklerine inanıyorlar” değerlendirmelerinde bulundu.

G. John Ikenberry:

“DEMOKRASİLER KABUKLARINDAN ÇIKACAK”



Uluslararası ilişkiler ve ABD dış politikası teorisyeni ve Princeton Üniversitesi Woodrow Wilson Kamu ve Uluslararası İlişkiler Okulu’nda Politika ve Uluslararası İlişkiler profesörü G. John Ikenberry, “Kriz, kısa vadede, Batı’nın büyük strateji münazarasındaki farklı kampların hepsini ateşleyecek. Milliyetçi ve küreselleşme karşıtları, Çin şahinleri, hatta liberal enternasyonalistlerin hepsi kendi görüşlerinin aciliyetine dair yeni kanıtlar görecekler. Sürmekte olan

ekonomik ve sosyal çöküş dikkate alındığında milliyetçilik, büyük güç rekabeti, stratejik ayrışma ve bunun gibi kavramlara yönelimin daha da güçlenmesi dışında başka bir seçenek zor gibi görünüyor. Ancak tıpkı 1930 ve 1940’larda olduğu gibi, daha yavaş evrilen bir karşı akımın, Franklin D. Roosevelt ve bazı başka devlet adamlarının savaş öncesi ve sonrası dile getirmeye başladıklarına benzer, bir tür inatçı enternasyonalizmin gelişmesi de muhtemel olabilir. Amerika Birleşik Devletleri ve diğer Batılı demokrasiler, gitgide artan bir kırılma hissiyatının körüklediği, bu aynı tepki silsilesinden geçmek zorunda kalabilir. Bu duruma verilen yanıt başta milliyetçi olabilecek olsa da, uzun vadede demokrasiler, yeni bir pragmatik ve korumacı enternasyonalizm türü bulmak için kabuklarından çıkacaklardır” dedi.

Shannon K. O'Neil:

“DAHA DÜŞÜK GETİRİ AMA DAHA FAZLA İSTİKRAR”



ABD-Meksika Girişimi direktörü Shannon K. O'Neil, “COVID-19, küresel üretimin temel ilkelerinin altını oyuyor. Özel sektör, günümüzde üretime hükmeden çok adımlı, çok ülkeli tedarik zincirlerini artık yeniden düşünmek ve güçlendirmek durumunda kalacak. Küresel tedarik zincirleri, hem ekonomik anlamda, Çin’deki artan işgücü maliyetleri, ABD Başkanı Donald Trump’ın ticaret savaşı, robotik, otomasyon ve üç boyutlu baskı teknolojilerindeki gelişmeler ve siyasi anlamda, özellikle gelişmiş ekonomilerdeki reel ve algılanan iş kayıpları nedeniyle halihazırda topa tutuluyordu. COVID-19 ise bu bağlantıların birçoğunu koparmış oldu. Zira

etkilenen bölgelerdeki fabrikaların kapatılmasıyla birlikte, birçok üreticinin yanı sıra hastane, eczane, süpermarket ve perakende mağazaları stoksuz ve ürünsüz kalmış oldu.

Salgının diğer tarafında, malzemelerinin nereden geldiği hakkında daha fazla bilgi sahibi olmayı talep edecek şirketlerin sayısı artacak ve şirketler elinde ihtiyaç fazlası malzeme bulundurmamayı verimliliğe tercih edecekler. Hükümetler de müdahalede bulunarak stratejik olduğunu düşündükleri sektörleri yurt içine yönelik yedek plan yapmaya ve rezerv bulundurmaya zorlayacak. Karlılık düşecek ama tedarik istikrarı artacak” dedi.

Shivshankar Menon:

“BU SALGIN YARARLI BİR AMACA HİZMET EDEBİLİR”



Hindistan Ulusal Güvenlik Danışmanı Shivshankar Menon, “Henüz erken ama üç husus netliğe kavuşmuş gibi duruyor. Birincisi, koronavirüs salgını, hem devletlerin kendi içindeki, hem de birbiri arasındaki siyaseti değiştirecek. Toplular, hatta özgürlükçüler bile, yüzlerini hükümetlerin gücüne çevirdi. Hükümetlerin, salgının kendisinin ve ekonomi üzerindeki etkilerinin üstesinden gelme konusundaki nispi başarısı, toplumdaki güvenlik sorunlarını ve mevcut kutuplaşmayı ya daha da alevlendirecek ya da azaltacaktır. İki türlü de, hükümetler geri döndü. Şimdiye kadar edinilen deneyimler, otorite yanlılarının da popülistlerin de salgınla baş etme konusunda daha iyi olduklarını gösteriyor.

Hindistan, bu tehdide karşı ortak bölgesel bir yanıt geliştirmek adına tüm Güney Asya liderlerini bir video konferans görüşmesinde bir araya getirme inisiyatifinde bulundu. Eğer bu salgın, karşı karşıya olduğumuz büyük küresel sorunlarda çok taraflı işbirliğine gitmenin gerçekten kendi çıkarımıza olduğu konusunda bizi kendimize getirirse, yararlı bir amaca da hizmet etmiş olacak” dedi.

Joseph S. Nye, Jr.:

“AMERİKAN GÜCÜ YENİ BİR STRATEJİYE İHTİYAÇ DUYACAK”



Amerikalı siyaset bilimcisi Joseph S. Nye, Jr., “2017 yılında, ABD Başkanı Donald Trump büyük güç rekabetini esas alan yeni bir ulusal güvenlik stratejisi açıkladı. COVID-19, bu stratejinin yetersiz olduğunu gösteriyor.

Amerika Birleşik Devletleri, büyük güç olmayı sürdürse bile, güvenliğini tek başına hareket ederek koruyamaz. Richard Danzig 2018 yılında bu sorunu şöyle özetlemişti:

“Yirmi birinci yüzyıl teknolojileri, yalnızca dağıtım anlamında değil, sonuçları itibarıyla de küreseldir. Birilerinin kazara yayabileceği patojenler, YZ sistemleri, bilgisayar virüsleri ve radyasyon, onların olduğu kadar bizim sorunumuz haline de gelebilir. Önümüzde duran sayısız karşılıklı riski yönetmenin bir yolu olarak, üzerinde anlaşmaya varılmış raporlama sistemleri, ortak kontroller, ortak acil durum planları, normları ve anlaşmalarını hayata geçirmeliyiz” dedi.

John Allen:

“COVID-19’UN TARİHİ, SALGININ GALİPLERİ TARAFINDAN YAZILACAK”



Matematikçi ve yazar John Allen, “Tarihte her zaman olduğu üzere, COVID 19 krizinin tarihi de bu krizin galipleri tarafından yazılacak.

Her devlet ve gittikçe daha fazla birey, bu hastalığın sosyal baskısını yeni ve güçlü yollarla deneyimiyor. Kaçınılmaz olarak, hem benzersiz siyasi ve ekonomik sistemleri sayesinde hem de halk sağlığı perspektifinden direnen devletler, farklı ve daha yıkıcı sonuçlar deneyimleyen devletlere karşı başarı elde etmiş olacaklar. Bazıları için bu

başarı, demokrasi, çok taraflılık ve evrensel sağlık hizmetleri adına kazanılmış büyük ve kesin bir zafer gibi görünecekken, diğerleri için kararlı ve otoriter rejimlerin açık “faydası” olarak sergilenecek.

Her iki türlü de bu kriz, uluslararası güç yapısını hayal bile edemeyeceğimiz şekillerde değiştirecek. COVID-19 ülkeler arasında ekonomik faaliyetleri baskılamaya ve gerilimi arttırmaya devam edecek. Salgın, uzun vadede, küresel ekonominin üretim kapasitesini de ciddi ölçüde azaltacak” dedi.

Laurie Garrett:

“KÜRESEL KAPİTALİZMDE YENİ DRAMATİK DÖNEM”



Dünyanın finansal ve ekonomik sistemini temelinden sarsan bu durum, küresel tedarik zincirleri ve dağıtım ağlarının büyük bir yıkıma karşı ne kadar hassas olabildiğini doğruladı. Bu nedenle koronavirüs salgını, uzun süren ekonomik etkiler bırakmanın yanı sıra, daha köklü bir değişime de yol açacak. Şirketler, küreselleşme sayesinde ürünlerini dünyanın birçok farklı yerinde ürettirip pazarlara ‘tam zamanında’ prensibiyle tedarik etmiş ve böylece depolama maliyetlerini de bertaraf edebilmişlerdir. Raflarda birkaç günden fazla kalan stoklar ‘pazar başarısızlığı’ olarak nitelendirildi. Tedarik edilen malların, çok dikkatli organize edilmiş, küresel bir seviyede kaynaklandırılması ve sevk edilmesi gerekmiştir. COVID-19, patojenlerin insanlara yalnızca bulaşmakla kalmayarak, ‘tam zamanında’ prensibi üzerine kurulmuş bu sistemi tamamıyla zehirleyebileceğini gösterdi.

Richard N. Haass:

“DAHA FAZLA BAŞARISIZ DEVLET”



Amerikalı bir bilim gazetecisi ve yazarı Richard N. Haass: “Ben ‘kalıcı’ ifadesinden pek hoşlanmam ancak koronavirüs krizi, hükümetlerin en azından birkaç yıl boyunca kendi içlerine dönmelerine, sınırlarının ötesinden içine olup bitenlere odaklanmalarına neden olacak. Birçok ülkenin bu krizi atlatmakta zorluk yaşayacağını, zayıflayan ve başarısız olan devletlerin, dünyanın daha baskın bir özelliği haline gelmeye başlayacağını tahmin ediyorum. Kriz muhtemelen, hali hazırda kötüye giden Amerika-Çin ilişkilerinin daha da bozulmasına ve Avrupa entegrasyonunun zayıflamasına yol açacak. Olumlu taraftan bakarsak, küresel halk sağlığı yönetiminin makul oranlarda güçlendiğini göreceğiz. Ancak genel olarak, köklerini küreselleşmeden alan bir kriz, dünyanın bu krizle baş etme istekliliği ve kapasitesini arttırmaktan ziyade zayıflatacak” dedi.

Kori Schake:

“AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ LİDERLİK SINAVINDAN KALDI”



Uluslararası Stratejik Araştırmalar Enstitüsü Genel Müdür Yardımcısı Kori Schake, “Amerika Birleşik Devletleri, hükümetin dar görüşlü bencilliği ve beceriksizliği nedeniyle, artık bir dünya lideri olarak görülmeyecek.

Uluslararası kuruluşlar daha erken ve daha fazla bilgi paylaşırlardı ve böylece hükümetlerin de kaynaklarını hazırlamak ve en fazla ihtiyaç duyulan yerlere yönlendirmek için zamanları olsaydı, bu salgının küresel etkileri hafifletilebilirdi.

Bu, Amerika Birleşik Devletlerinin organize edebileceği bir şeydi. Bunu yapabilseydi, kendi çıkarlarını korurken bencil davranmadığını da göstermiş olurdu. Washington liderlik sınavından kaldı, dünya bu nedenle daha kötü durumdadır” dedi.

Nicholas Burns:

“HER ÜLKEDE İNSAN RUHUNUN GÜCÜNE ŞAHİT OLUYORUZ”



Üniversite profesörü, köşe yazarı, öğretim görevlisi ve eski Amerikalı diplomat Nicholas Burns, “COVID-19 salgını, içinde bulunduğumuz yüzyılın en büyük küresel krizidir. Derinliği ve ölçeği muazzamdır. Bu halk sağlığı krizi, dünya üzerinde yaşayan 7,8 milyar insanın her birini tehdit etmektedir.

Krizin finansal ve ekonomik boyutu, yarattığı etki itibarıyla 2008-2009 Küresel Krizini geçebilir. Her kriz tek başına, uluslararası sistemi ve güç dengelerini kalıcı olarak değiştiren bir deprem yaratabilir.

Şimdiye kadar gerçekleştirilen uluslararası işbirliği ne yazık ki yetersiz kaldı. Dünyanın en güçlü ülkeleri olan Amerika Birleşik Devletleri ve Çin, bu krizden hangisinin sorumlu olduğu kavgasını bir kenara bırakıp daha etkin bir liderlik yapamazsa, ikisinin de güvenilirliği ciddi ölçüde azalabilir. Avrupa Birliği, 500 milyon vatandaşına daha hedef odaklı bir yardım sağlayamazsa, ulusal hükümetler gelecekte Brüksel’den daha fazla yetki geri çekebilirler. Amerika Birleşik Devletleri’nde, en büyük mevzu federal hükümetin krizi yavaşlatmak için etkili tedbirler alma kapasitesinin ne durumda olduğudur” dedi.

TÜRK UZMANLARIN GÖZÜNDEN SÜREÇ...

Prof. Daron Acemoğlu:

“TÜRKİYE EKONOMİK AÇIDAN KRİZE HAZIRLIKSIZ YAKALANDI”



Türkiye’de gerçekleştiren bir toplantıya tele konferans ile bağlanan İktisat Profesörü Daron Acemoğlu, salgının ekonomik etkilerinin çok derin olabileceğine dikkat çekti. Salgına yakalanan insanların ekonomiye katkısının kaybolduğunu söyleyen Acemoğlu, her resesyonda firmaların battığını, diğerlerinin ise devam ettiğini ve bunun da doğal olduğunu bildirdi. Acemoğlu, “Örneğin ABD’de her resesyon döneminde firmaların ortalama yüzde 3’ü batıyordu. Ancak şimdi sorun daha derin, çünkü sadece ekonomik açıdan kırılgan şirketler değil, tedarik zincirindeki zayıf halkalardan etkilenen diğer şirketler de batmaya başlıyor” dedi. Virüsün iktisatçıların ‘R0 (sıfır)’ dediği modelle katlanarak arttığını vurgulayan Acemoğlu, artış

hızının tamamen ‘contact ratio’ ile bağlantılı olduğunu belirtti. Bunu etkilemenin tek yolunun ise sosyal temasın sınırlandırılması gerektiğine işaret eden Acemoğlu, “Çin, bu çarpan etkisini otoriter yöntemlerle bir anda azaltmayı başardı. R’ı 1’in altına indirdiğiniz andan itibaren de tam tersine katlanarak azalmaya başlıyor. Yani salgın katlanarak yayıldığı gibi, doğru önlemler alındığında da katlanarak azalıyor. Bu da umut verici bir konu” diye konuştu.

Türkiye’nin ekonomik açıdan krize kötü bir durumda yakalandığını anlatan Acemoğlu, FED’in sınırsız aksiyonu, Türkiye dahil tüm ülkelerin yapması gerekeni gösterdiğini belirtti.

Prof. Gökhan Hotamışlıgil:

“AŞININ KISA VADEDE BULUNMASI PEK OLASI GÖRÜNÜYOR”



Yine bir tele konferans ile bir toplantıya katılarak görüşlerini bildiren Harvard Genetik ve Metabolizma Hastalıkları Bölüm Başkanı Prof. Gökhan Hotamışlıgil, Covid-19'un aşına olduğumuz bir virüs ailesinin hiç tanımadığımız bir üyesi olduğunu belirtti.

Virüsleri bulaşıcılık ve öldürücülük açısından kıyaslandığında Covid-19'un, Ebola, MERS ve SARS'a nazaran öldürücülüğünün düşük, ancak bulaşıcılık oranının yüksek olduğunu bildiren Hotamışlıgil,

“Covid-19'da ise semptomlar günlerce kendini göstermiyor. Bu nedenle hem tedavinizi geciktiriyor hem de çok daha fazla kişiye bulaştırmanıza yol açıyor” dedi.

Tüm ülkelerde kurumsal erozyon yaşandığını ve dolayısıyla ölümlerin de arttığını söyleyen Hotamışlıgil, bu konuda özellikle Donald Trump yönetiminin çok geç ve yetersiz müdahale etmesinin sonuçlarını yaşadığını bildirdi.

Bu krizin, virüslerin konvansiyonel silahlardan daha zarar verici olabileceğini gösterdiğine dikkat çeken Hotamışlıgil, “Önümüzdeki dönemde askeri endüstri cihazlarından tıbbi cihazlara yatırımları arttırması açısından olumlu oldu. Ancak ileride virüsler üzerinden farklı savaşların da önü açıldı” dedi.

Aşının kısa vadede bulunmasının pek olası olmadığını anlatan Hotamışlıgil, bir aşının kitlelerce kullanımına izin verilmeden önce güvenlik, etkinlik ve koruyucu aşamalarının geçilmesi gerektiğini vurguladı.

Ekonomist Güven Sak:

“GÖNÜLLÜ SOSYAL MESAFE HASTALIĞIN YAYILMASINI ENGELLEYEMİYOR”



Koronavirüsün Türkiye'de benzerlerine göre hızlı yayıldığını söyleyen Ekonomist Güven Sak, rakamların şu anki halinin kimseyi yanıltmaması gerektiğini belirtti. Sak, “Vaka sayıları artık ‘gönüllü’ sosyal mesafe koymadan ‘zorunlu’ sosyal mesafe koymaya doğru geçmeye başlanması gerektiğine işaret ediyor. Türkiye’de son alınan tedbirler de sosyal mesafe koyma tedbirinde gönüllüden zorunluya doğru gitmekte olduğumuzu gösteriyor. Bu not, böyle bir tedbirin uygulanması

halinde ortaya çıkacak iktisadi etkiyi değerlendirmeyi ve alınabilecek tedbirlere odaklanmak üzere bir çerçeve ortaya koymayı hedefliyor” dedi.



TÜRKİYE'DE

ADIM ADIM KORONAVİRÜS

10 Ocak'ta Türkiye'de COVID-19 hastalığı ile mücadele için Sağlık Bakanlığı bünyesinde Koronavirüs Bilim Kurulu oluşturuldu.

1

24 Ocak'ta Sağlık Bakanlığı havaalanlarına termal kameralar kurdu. Bakanlık ayrıca Çin'den gelen yolcuları ilave taramalara tabi tutmaya başladı ve koronavirüs enfeksiyonunun belirtilerini gösteren herkesin karantinaya alınacağını bildirdi.

2

31 Ocak'ta, 34 Türk vatandaşını ve diğer ülke vatandaşlarını Vuhan'dan almak için bir uçak gönderildi. Diğer ülke vatandaşları arasında yedi Azerbaycanlı, yedi Gürcü ve bir Arnavut bulunmaktaydı.

3

3 Şubat'ta Türkiye, Çin'den gelen tüm uçuşları durdurduğunu açıkladı. 23 Şubat'ta İran makamları Türkiye'nin İran'ın Kum kentini karantinaya alma tavsiyesine uymayınca İran sınırı kapatıldı ve İran ile yapılan uçak seferleri tek taraflı olarak askıya alındı.

4

29 Şubat'ta Türkiye; İtalya, Güney Kore ve Irak ile uçuşların karşılıklı olarak durdurulduğunu açıkladı. Kısa süre sonra Irak sınırı da kapatıldı. Bakanlık ayrıca Irak ve İran sınırlarına yakın saha hastaneleri kurdu.

5

8 Mart'ta bazı illerde halka açık yerlerde ve toplu taşıma araçlarında dezenfeksiyon yapılmaya başlandı. İstanbul'da belediye metrobüs istasyonlarına el dezenfektanları kurmaya karar verdi.

6

10 Mart'ta Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, Avrupa'ya seyahat ederken virüse yakalanan bir Türk erkeğin ülkenin ilk koronavirüs vakası olduğunu açıkladı. Hasta açıklanmayan bir hastaneye tecrit edildi ve hastanın aile üyeleri gözlem altına alındı.

7

12 Mart'ta Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın spor müsabakalarının Nisan sonuna kadar seyircisiz oynamasına, kamu çalışanlarının yurt dışına çıkışlarının özel izinle gerçekleşmesine karar verildiğini açıkladı.

8

13 Mart'ta Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, resmi Twitter hesabından açıklama yaparak gözlem altına alınan ilk hastanın yakınında da koronavirüs tespit edildiğini açıkladı.

9

15 Mart'ta Gençlik ve Spor Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre Umre'den dönen 10.330 vatandaştan 5.392 tanesi Ankara'daki, 4.938 tanesi Konya'daki devlet yurtlarında karantina altına alındı.

10

17 Mart'ta Sağlık Bakanı Fahrettin Koca karantinaya alınan Çin temaslı 89 yaşındaki bir hastanın öldüğünü açıkladı. Bu, Türkiye'deki ilk ölüm olarak kayıtlara geçse de daha sonra Aytaç Yalman'ın 15 Mart'ta koronavirüs nedeniyle öldüğü açıklandı.

12

20 Mart'ta Sağlık Bakanlığı'nın yayımladığı genelgeyle tüm özel ve vakıf hastaneleri pandemi hastanesi ilan edildi.

13

25 Mart'ta Sağlık Bakanı Fahrettin Koca ve Milli Eğitim Bakanı Ziya Selçuk'un ortak düzenlediği basın toplantısında, okulların 30 Nisan'a kadar tatil edildiğini açıkladı.

14

1 Nisan 2020'de Sağlık Bakanı Fahrettin Koca 81 ilin tamamında vakanın olduğunu, 39 ilde ise ölüm olduğunu açıkladı. En çok vaka ve ölüm tespit edilen il 8.852 vaka ve 117 ölüm ile İstanbul olarak açıklandı.

15

4 Mayıs 2020'de Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan kabine toplantısının sonrasında bir basın açıklaması yaparak, sınırlandırmaların kademeli şekilde esnetilmesi ile ilgili düzenlemeleri genel olarak Mayıs, Haziran ve Temmuz aylarına yayarak yaptıklarını belirtti.

16

5 Mayıs 2020'de Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, 11 Mayıs itibarıyla ülkedeki tüm ana otomotiv fabrikalarının tekrar faaliyete başlayacağını bildirdi.

17

6 Mayıs 2020'de Türkiye Sağlık Bakanı Fahrettin Koca normalleşme süreci hakkında açıklamalarda bulundu ve bu yeni dönemi "kontrollü sosyal hayat" olarak isimlendirdi.

18

1 Haziran Normalleşme sürecine geçildi. Maske kullanımı zorunlu hale getirildi.

19

KORONAVİRÜS'ÜN EKONOMİYE DOĞRUDAN ETKİSİ İZLENİYOR

TİCARET BAKANLIĞI "RİSK İZLEME SİSTEMİ" DEVREDE

Çin'de başlayan ve çok sayıda ülkeye yayılan Koronavirüs (Covid-19) ekonomiyeye etkisi yakından takip ediliyor. Son dönemde Türkiye'de de hem ekonomik, hem de sağlık anlamında önlemler sıkılaştırıldı. Virüsün İran ve Afrika'da görülmesi ilave risk unsuru olarak değerlendiriliyor. Sağlık Bakanlığı yetkilileri, özellikle Afrika'da virüsün yayılmasından endişe edildiğini, Afrika'nın çok büyük bir bölümünde sağlık imkanlarının kısıtlı olması nedeniyle hızlı bir yayılma ihtimalinden endişe edildiği vurgulandı.

Koronavirüs'ün görülmesinin ve Çin'de karantina kararını alınmasının ardından Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, bir grup gazeteciye Türkiye'nin dış ticaret ve tedarik sistemini izlemek üzere daha önce devreye alınan "Risk Analiz Merkezi" üzerinden ekonomiye yönelik her türlü gelişmeyi izlediklerini açıklamıştı.

Özellikle Türkiye'nin tedarik sistemine bir aksaklığa imkan verilmemesi için de sistemin kullanıldığını vurgulayan Bakan Pekcan, risk analiz merkezinin ürün bazlı olarak Türkiye'nin dış ticaretini izlediğini, herhangi bir ülkeden ithalatta yoğunlaşma olursa sistemin otomatik uyarı verdiğini açıklamıştı. Bakan Pekcan, bu sürecin Koronavirüs sonrası Çin ithalatı bazlı olarak incelendiğini ve Türkiye'nin olası bir tedarik sıkıntısına düşmemesi için de alternatifleri incelediğini vurguladı.



GÜMRÜKLERDE ÇALIŞMA GRUBU KURULDU

Türkiye'nin Koronavirüs riski oluşmasının hemen ardından da Sağlık Bakanlığı ile görüşerek gümrüklerde çalışma grubu kurduğu kaydedildi. Bu çalışma gruplarının ithalatı sürekli izlediği, sağlık alanında yapılan uyarılara göre tedbirleri uygulamak üzere sürekli hazır tutulduğu vurgulandı. Yine Gümrüklerde personelin korunması ve virüsle ilgili olası bir çalışma için teknik donanım ve koruyucu giysi-ekipmanın sağlandığı bildirildi. Virüsün cansız yüzeylerde uzun süre yaşamadığı yönünde Dünya Sağlık Örgütü ve Sağlık Bakanlığının mevcut açıklamaları çerçevesinde Dünya ve Türkiye'de Çin'den mal girişine yönelik henüz bir kısıtlama yapılmadı.

TÜRKİYE'YE OLASI TALEPLER

Diğer yandan, Koronavirüs tehdidinin artması halinde, Türkiye'nin bazı ülkeler tarafından alternatif tedarik noktası olarak görülmesi ihtimali de bulunuyor. Başta tekstil olmak üzere son dönemde bazı firmaların Türk firmalarla temasa geçerek olası siparişler hakkında bilgi istediği haberleri sektör mensupları tarafından dile getirilmişti.

Sağlık Bakanlığı "Bilim Kurulu" oluşturdu Koronavirüs'ün küresel risk olarak ilan edilmesiyle birlikte Sağlık Bakanlığı da bir bilim kurulu oluşturdu. Sağlık Bakanı Fahrettin Koca başkanlığında çalışan Kurul, Dünya Sağlık Örgütü, Çin ve diğer ülkelerden gelen bilgilere göre olası tedbirleri tartışıyor.





KÂYA PRESTIGE
Catering



Özel günler, özen ister...

Kâya Prestige Catering Ekibi, organizasyonun içeriğine ve konseptine göre, misafirlerimiz ve davetlilerin eksiksiz, mükemmel, keyifli ve mutlu anlar geçirmesi için etkinliği başından sonuna kadar planlar ve uygular. Size sadece dostlarınızla eşsiz anları paylaşmak kalır...



Kâya Prestige Catering - catering.kayaprestige.com.tr - catering@kayaprestige.com.tr
T: +90 232 483 03 23 - F: +90 232 446 21 19

 [kayaprestigecatering](https://www.facebook.com/kayaprestigecatering)

 [cateringkaya](https://twitter.com/cateringkaya)

 [kayaprestigecatering](https://www.instagram.com/kayaprestigecatering)

KORONAVİRÜS VE 6 ADIMDA YENİ ÇALIŞMA HAYATI

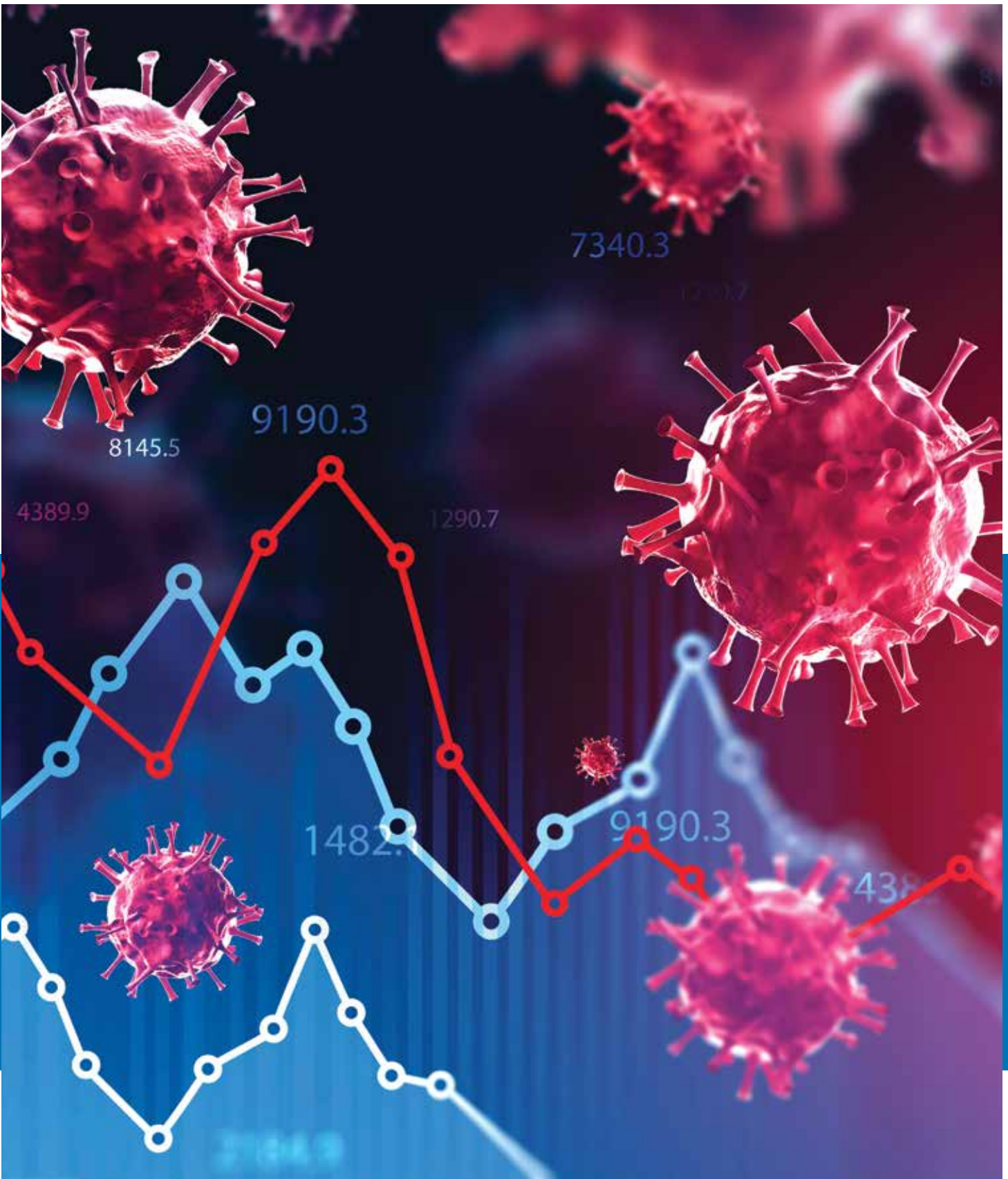


Gündelik hayat gibi çalışma dünyası da Koronavirüsün yarattığı zorunluluklar nedeniyle yeniden dizayn ediliyor. Başta çalışan sağlığı olmak üzere, üretim süreçlerinin aksamaması için yapılan bu düzenlemelerin başında esnek çalışmanın yaygınlaşmasından mobiliteye geçiş geliyor. Deloitte Türkiye, Koronavirüs'ün çalışanlara ve çalışma hayatına olası etkilerini ve yeni normalini atı başlıkta topladı.



Gündelik hayat gibi çalışma dünyası da Koronavirüsün yarattığı zorunluluklar nedeniyle yeniden dizayn ediliyor. Başta çalışan sağlığı olmak üzere, üretim süreçlerinin aksamaması için yapılan bu düzenlemelerin başında esnek çalışmanın yaygınlaşmasından mobiliteye geçiş geliyor. Deloitte Türkiye, Koronavirüs'ün çalışanlara ve çalışma hayatına olası etkilerini ve yeni normalini atı başlıkta topladı.

Koronavirüs ile birlikte, tüm toplum ve tabii ki çalışma hayatı en azından bu süreci atlama kadar bir uyum sürecine girdi. Bununla birlikte kurumsal hayatın aktörleri olarak pek alışık olunmayan yepyeni sorular ve sorunların yanıtları ve çözümleri aranmaya başlandı. Kısa vadede mücadele verilirken, uzun vade açısından da önemli dersler çıkarıldı. Bu süreç şirketler ve çalışanlar için kuşkusuz geleceğe dair hayati ipuçları sunuyor. Deloitte Türkiye'nin hazırladığı Covid-19'un çalışanlara ve çalışma hayatına olası etkilerini EGİAD Yarın dergisi için derledik.



UZAKTAN ÇALIŞMA

Son yıllarda esnek çalışma koşullarının ön plana çıkan bileşenlerinden biri olan “uzaktan çalışma” aslında tercihlerin üzerine kurulu bir kavramdı. Bugün evden, bir kafeden veya herhangi bir lokasyondan çalışarak işlerimizi yürütebiliyoruz. Bu uygulamalar, çalışanlar adına kişisel sebepler ile kendi motivasyonları için bir tercih iken şirketler için hem mali kazanımlar hem de çalışan bağlılığı bakış açısıyla tercih ediliyordu. Çalışanların özellikle gençlerin bir kısmı; iş yerini/çalışma ortamını sosyalleşmek, uzun vadeye dönük ilişkiler geliştirmek ve sosyal ağlar kurmak ve “ortamı deneyimlemek” adına bir fırsat olarak görüyor. Bu nedenle uzaktan çalışmak onlara cazip gelmeyeabiliyor.

Bu sadece kuşak veya yaş ile ilgili bir durum da değil. Bazılarımız, kişilik yapılarımız sebebi ile “kalabalıklarda olma” fikrini seviyoruz. Kimimiz fazla ile dışa dönük, kimimiz ekip çalışmasını seviyor ve motive olmak adına çalışma arkadaşlarından ilham alıyor. Bazılarımız tek başımıza olduğunda yeterince öz disiplin sağlayamıyor. Bazılarımız ise bir kurumun, markanın, amacın parçası olduğunu ve o aidiyeti fiziksel ortamlar ve bir arada çalışmak ile hissedebiliyor.

Öte yandan konu bazen bir seçimden öte, bir zorunluluk olarak karşımıza çıkabiliyor. Uzaktan, evden çalışmak isteseler ve şirketleri bunu desteklese bile buna imkanı olmayanlar var. Örneğin, ev ortamları buna müsait olmayabiliyor.

Nitekim Koronavirüs ile birlikte, konu artık tercihten öte bir zorunluluk haline alabilir. Bu zorunluluk, mevcut durumda da örneklerini gördüğümüz şekilde hükümetlerin veya şirketlerin aldıkları kararlardan ve yaptırımlardan kaynaklanabilir. Dolayısıyla özellikle evden çalışma daha yaygınlaşabilir.

Son günlerde bu tarz uygulamalar salgından korunma amaçlı olarak gittikçe yaygınlaşmaya başladı.



Başta mevsimsel grip olmak üzere, aslında birçok farklı rahatsızlık ve sağlık sorunları her sene, en azından dönemsel olarak belirli düzeylerde şirketleri etkiliyor. Ancak bunlara ek olarak, bu ölçüde bir “mega salgın” alışlageldik seviyelerin üzerinde bir baskı yaratıyor.

Uzaktan çalışma konusunda dijital altyapıları daha hazır, insan kaynakları politika ve prosedürleri ile iş yapış şekilleri, alışkanlıkları ve kültürleri daha çok oturmuş firmalar kuşkusuz böyle dönemleri diğerlerine oranla daha başarılı bir şekilde atlatacaklardır.

DİJİTAL İŞGÜCÜ

Türkiye’de ilk Covid-19 vakası çıktığı günden bu yana şirketler dijital yetkinliklerine bağlı olarak çalışanlarını, müşterilerini ve diğer tüm paydaşlarını korumak ve riskleri asgariye indirmek adına belli önlemler alıyor. En hızlı aksiyon alabilen ve çalışanlarının uzaktan, evden çalışmasına olanak sağlayan şirketlerin, önceki yıllarda buna



imkan tanıyabilecek teknolojik alt yapıyı kurmuş olan, en azından ayda ortalama iki, dört gün çalışanlarının uzaktan çalışmalarına olanak tanıyan şirketler olduğu görüldü. Bu şirketlerin önceki yıllarda sanal çalışma ve iletişimi destekleyen araçlara yaptığı yatırımlar, böylesi bir krize hızlı bir şekilde cevap verebilmelerini sağladı. İçinde bulunduğumuz durumda, hastalığa yakalanan çalışanlar, hatta yakalanmamış olsalar bile enfekte olduklarından şüphelenenler teşhis ve tedavi süreçleri boyunca ki bu süreçler oldukça uzun sürebiliyor doğal olarak işyerlerinde devamsızlığa neden oluyor. Bunu iyi bir şekilde yönetebilmek başlı başına bir sınav. Başta mevsimsel grip olmak üzere, aslında birçok farklı rahatsızlık ve sağlık sorunları her sene, en azından dönemsel olarak belirli düzeylerde şirketleri etkiliyor. Ancak bunlara ek olarak, bu ölçüde bir “mega salgın” alışlageldik seviyelerin üzerinde bir baskı yaratıyor.

MOBİLİTE

Günümüzde çalışanlar için en büyük motivasyon unsurlarından biri mobilite. Farklı roller ve iş tanımları, farklı departmanlar, yeni şirketler, değişik sektörler, farklı şehirler, yeni ülkeler... İşin tüm heyecanı burada değil mi? Böyle olunca da “mobilite” özellikle Y ve Z kuşakları için tam bir mıknahtır haline geliyor. Mobilite aynı zamanda şirketler için de büyük önem taşıyor çünkü küreselleşmenin kaçınılmaz sonucu olarak iş modelleri, organizasyon yapılanmaları ve kariyer tasarımları hep bunun üzerine kurulu, teknolojik alt yapıları ve iletişim mekanizmaları bunu destekler şekilde kurgulanmış. Konunun yetenek politikaları dışında yönetsel, finansal, yasal ve dijital boyutları da var ama artık şirketler bunları çok daha rahat ve profesyonelce yönetebiliyor.

Öte yandan bir yerden bir yere gitmek artık çok kolay ama bazen bir o kadar da zor. Dünyanın belirli bölgelerine seyahat etmeden önce o ülkelerdeki risklerin önden değerlendirilmesi standart bir uygulama.

Günümüzde çalışanlar için en büyük motivasyon unsurlarından biri mobilite. Farklı roller ve iş tanımları, farklı departmanlar, yeni şirketler, değişik sektörler, farklı şehirler, yeni ülkeler... İşin tüm heyecanı burada değil mi? Böyle olunca da “mobilite” özellikle Y ve Z kuşakları için tam bir mıknahtır haline geliyor. Mobilite aynı zamanda şirketler için de büyük önem taşıyor çünkü küreselleşmenin kaçınılmaz sonucu olarak iş modelleri, organizasyon yapılanmaları ve kariyer tasarımları hep bunun üzerine kurulu, teknolojik alt yapıları ve iletişim mekanizmaları bunu destekler şekilde kurgulanmış.



Sağlık penceresinden bakarsak; sarıhumma aşısı olmak, ebola nedeniyle seyahatinizi iptal etmek; sınır ötesi bir atama söz konusu olduğunda sıtma riskini değerlendirmek gibi birçok örnek verebiliriz. Bir de küresel çapta ve riskli bir salgının boyutlarını düşünün. Çalıştıkları ofislerin veya fabrikaların, yaşadıkları şehirlerin ve ülkelerin ötesinde, çalışma hayatlarını ve kariyerlerini çok daha geniş bir alana yaymış; kimisi dönemsel görevlendirmeler, kimisi ise bazen uzun, bazen kısa süreli seyahatler ile böyle bir iş hayatına uyum sağlamış çalışanların Koronavirüs kaynaklı seyahat yasakları ve kısıtları sonucu düzenleri tamamen değişebilir.

ÇALIŞAN DENEYİMİ VE MOTİVASYONU

Söze, her çalışanın bir insan olduğunu, kendisinin ve sevdiklerinin sağlığını her şeyin önüne koymasından daha olağan bir şey olmadığını söyleyerek başlayalım. Günümüzde şirketler çalışanlarına sadece ekonomik faydalar, kariyer ve gelişim olanakları sunan oluşumlar değil.

Çalışanlarının sağlık ve zindeliklerinden de sorumlular. Sağlık deyince, konuyu bütünsel bir pencereden bakarak bedensel, zihinsel ve ruhsal boyutları ile ele almalıyız. Çalışan sağlık ve güvenliği konuları zaten olmazsa olmaz ve kanunlarca güvence altına alınmış haklardır. Devletin sağlıkla ilgili sağladığı sosyal güvencelerin ötesinde, şirketlerin birçoğunun yan haklar kapsamında özel sağlık sigortası olanakları sunduklarını da biliyoruz. Ülkemizde halen özel sağlık sigortası imkanları sunmayan bir çok şirket bulunsa da trend artış yönünde.

Bunlar yeterli mi dersek, yanıt hayır olmalı ki, bugün “zindelik” kapsama alanı altında kurumların çalışanlarına getirdiği birçok farklı seçenek mevcut. Koronavirüs gibi bir durum söz konusu olduğunda ise bu konvansiyonel çerçevenin dışına taşan farklı bir durum oluşuyor.

İŞ GARANTİSİ VE SÜREKLİLİĞİ

II. Dünya Savaşı'ndan bu yana yaşanan ekonomik durgunluklara genellikle ekonomik politikalarla ilgili hatalar, finansal balonlar, petrol krizleri sebebiyet verdi. Ancak, bu sefer durum çok daha farklı, çünkü tüm otoritelerce; küresel pandemi sebepli bir ekonomik durgunluk yaşanması bekleniyor.

2019 Aralık ayından itibaren konuşmaya başladığımız Koronavirüs salgınının ekonomik etkileri ülkemizde de hissedilmeye başladı. Kuşkusuz böylesi bir salgından her ülke, her sektör ve bunların sonucu olarak her şirket aynı düzeyde etkilenmeyecek. Ancak mevcut durumda dünya ekonomisi oldukça zarar görmüştür ve görmeye de devam edeceği öngörülmüyor.

Keskin bir şekilde talep düşmesi, tedarik zincirinde yaşanan problemler, işgücü devamsızlığı gibi tetikleyicilerin yarattığı olumsuz koşullar nedeniyle birçok sektör çok büyük yaralar alabilir.

İlk olarak Çin'de başlayan bu salgının etkileri Çin'den ithal edilen ürünlerin Çin fabrikalarının kapatılması sonucunda tedarikinin sağlanmaması ile hissedilmeye başladı. Havaşılık ve turizm sektörleri de ilk etkilenen sektörlerden oldu. Türkiye nüfusuna toplu olarak "EvdeKal" çağrısı yapılması ile birlikte eğitim, yiyecek, içecek ve perakende sektörleri de sırasıyla zorluklar yaşamaya başladı. Arada tek tük de olsa bazı sektörlerin; örneğin sağlık sektörü iş hacimlerinin, kar marjlarının arttığını görebiliriz. Süreç ne kadar uzar, salgın ne kadar yayılır ve derinleşirse sonuçta ticari düzlemde de kazanan kalmayacak.

Sadece sektör değil, coğrafi açıdan yaklaşırsak; salgından daha fazla etkilenen ülkelerin şirketleri, diğer ülkelerinkilere göre daha fazla zarar görecekler.



KAPSAYICILIK

Günümüz iş dünyasında liderlik kumaşı açısından olsun, değerler ve kültür açısından olsun; sürekli ön planda olan konulardan biri kapsayıcılık. Hem kendi firmamızda hem de ekosistemimizde yer alan paydaşlarda temas ettiğimiz kişilerle ilgili ayrımcılık yapmıyor olmamız hepimizden beklenen örnek davranış. Gelin görün ki sadece Koronavirüsün değil, birçok tehlikeli salgın hastalığın son yıllarda Uzak Doğu kaynaklı olması nedeniyle, başta Çin olmak üzere tüm o coğrafya adeta mimlenmiş durumda.

Çinli veya Çin kökenliler, hatta neredeyse tüm Uzak Doğu halkları bu nedenle toplumda dışlanıyor; kendilerinden köşe bucak kaçılıyor. Bu tarz durumların işyerlerine, ofislere sıçraması, kapsayıcılık sınavından kalmamız anlamına gelecektir ve herkes böyle davranmasa da davranan insanlar azımsanmayacak oranda olacak. Yani sosyal mesafe, tecrit vs. konuşulurken, işi farklı boyutlara taşımamak çok önemli. Kapsayıcılık konusuna farklı bir perspektiften daha yaklaşabiliriz. ■

FORSNOVA

VİLLA OVACIK



Normalleşme sürecinde kurumlardaki liderlere tavsiyede bulunan Üst Düzey Yönetici Koçu Gamze Çakır:

Hibrit ve evden çalışma mantığı çok yaygınlaşacak



2020 yılında Haziran ayına kadar 2019' a göre açılan şirket sayısı yüzde 20 civarında azalış gösterirken; kapanan şirket sayısı yüzde 50 oranında arttı. Bu sayılar bize diyor ki ayakta kalabilen firma sayısı azaldı. Haliyle insanların içgüdüsel olarak mevcut durumu devam ettirme isteği devreye girdi. Büyük ölçekli firma çalışanlarının büyük kısmı mevcut işini korumak yönünde emek vermeye başladı.



Üst Düzey Yönetici Koçu Gamze Çakır, normalleşme sürecinde firmaların çalışan bağlılığı yaratma stratejilerini yeniden gözden geçirmesi ya da yaratması durumunda sadakati ön plana alması gerektiğini anlatıyor. Normalleşme döneminde artık liderlik stillerinin gözden geçirilmesinin önemine vurgu yapan Çakır, "Hizmetkâr Lider tarafına geçip; astlarıyla birlik bilinci oluşturmalarına ihtiyaç olacak. Hep birlikte iş üretmek tarafına geçmeleri sadakat için çok önemli olacak" diyor. Çakır ile pandemi döneminde iş dünyasında yaşanan değişim, bu değişimin işveren ve profesyonel çalışana yansımalarını değerlendirdik.

Pandemi sürecinde Türkiye 1 Haziran itibariyle kademeli normalleşme dönemini yaşamaya başladı. Öncelikle son 3 dönem sürece ilişkin analizlerinizi okuyucularımızla paylaşır mısınız?

Herkes için son 3 ay çok zorlu bir dönemdi. Başlarda hastalık

ve ölüm rakamları psikolojik olarak çok ürkütücü sayılara ulaştı. Bu durum tüm dünyada neredeyse tek bir gündemin takip edilmesine dönüştü. Biz insanlar olarak bir gün öleceğimizi biliyoruz ancak "o bir gün" nerdeyse hiç yaşanmayacakmış gibi yaşıyoruz. Çünkü yaradılış programımız yaşamak üzere kurgulanmış. Covid19' la ise bir gün öleceğimiz gerçeği ile çok hızlı ve beklenmedik bir şekilde burun buruna geldik. Ailemize, arkadaşlarımıza ve bize ne olacak? sorusu en büyük gündemimiz oldu. Ölüm korkusu tetiklendi. Üstüne ne kadar süreliğine olduğunu öngöremediğimiz bir özgürlük kaybı yaşadık. Haliyle önce psikolojik sonra da fiziksel mücadele başladı. Kullandığımız birçok ürünün ya ham maddesi ya da kendisi Çin' de üretiliyordu ve Çin bunları sağlayamaz hale geldi. İthalat ihracat durma noktasına geldi. Dünya ekonomisi büyük bir dar boğaza girdi. Tüm bunları yaşarken bir yandan da yaşayabilmek için para kazanma

ihtiyacımızın devam ettiğini fark ettik. Çalışmaya başladık. Tüm bunlar çok kısa bir zamanda gerçekleşti. Bu durum bizleri şoke etti. Sonra çalışmaya başladık ve çalışmak gündemimizi biraz da olsa değiştirdi. Bana göre hayata tutunma noktalarımızdan biri oldu. Karantina dönemlerimiz iç hesaplaşmaların yaşanmasına, üzerini örttüğümüz konular açılmasına neden oldu. Evden çalışmak, online sistemler kullanmak ve dezenfektanlar hakkında neredeyse üreticileri kadar bilgi sahibi olduk.

Türkiye'deki iş dünyası sizce bu süreci doğru yönetebildi mi? Artılarımız ve eksilerimizi çıkarmak istesek nasıl karne ile karşılarız?

Türkiye olarak, Avrupa ve Amerika'ya kıyasla çok uzun zamandır sürekli olarak kriz yönetimi yapabilen bir ülkeyiz. Bununla birlikte birçok ülkede olduğu gibi Türkiye olarak bizler de pandemiye hazırlıklı değildik. Büyük ölçekli firmaların hazır olan afet ve kriz yönetmelikleri vardı. Ancak orta ve küçük ölçekli firmaların çok büyük bir kısmında yoktu. Bununla birlikte afet ve kriz yönetmelikleri belirli bir bölgede yaşanan sorunlar için geçerliydi. Bu durum ise tüm dünyayı kapsadı. Covid19'un, Türkiye'ye geç gelmesi ve diğer ülkelerde yaşananlar, alınan tedbirler, iş hayatının devamı için yapılanlar bize örnek teşkil etti ve biraz hazırlık yapabilmemize fırsat tanıdı. Şartlar ve imkanlar dahilinde yapılabileceklerin yapıldığını söyleyebiliriz. Bizim avantajlı olduğumuz kısım kriz yönetimine halk olarak alışık olmamız.

Kendi yakın çevremden de örneklemek gerekirse ilk etapta "Yaşasın evden çalışıyorum" cümlelerinin son dönemde "Giyinip ofise gitmeyi özledim" cümlelerine bıraktığını görüyorum. Özellikle beyaz yakalıların bu süreçte evde çalışmaya alışık olmadığını



Gamze Çakır

Üst Düzey Yönetici Koçu



gördüm. Bu konuda sizin tespitleriniz nedir? Nasıl bir tablo ile karşılaştık?

Bu değişiklikte hem fiziki şartlar hem de psikolojik şartların etkisi var. Fiziki şartlar tarafında tek ya da birkaç etmen bir araya geldi. Öncelikle pandemiye kadar evler genel olarak özel alanlardı. Ofisteki çalışma bitmediğinde elbette ki evden de çalışılıyordu. Ancak asıl çalışma alanı ofisti. O nedenle çoğu evde, ofis olarak çalışma düzeni oluşturulmamıştı. Sonra 1+1 ya da 2+1 evlerde, ev arkadaşı ya da evli olarak yaşayanlar ortak alanda, yemek masalarının üstünde, sehpa üstünde birlikte çalışmak durumunda kaldı. Toplantılar, telefon görüşmeleri ya da odaklanarak yapılması gereken işleri yapmak zorlaştı. Çünkü dikkatler dağıldı. En son ve en zor olanı ise çocuklu olan kişiler yaşadılar. Çocuklarına bakan aile büyükleri ya da bakıcılar gelemedi.



Çocuklar evden çıkamadı. Dışarda oynamaya, arkadaşlarıyla görüşmeye ihtiyaçları vardı; ancak uzun bir süre yapamadılar. Bu ailelerde de, hem çalışmak, hem çocukların ihtiyaçlarıyla ilgilenmek hem de evin ve evdeki tüm ailenin ihtiyaçlarıyla uğraşmak, çok yorucu oldu. Psikolojik tarafta ise çok yıpratıcı oldu. Psikolojik tarafta aynı zamanda sosyalleşme ihtiyacı olan kişiler için çok zorlayıcı oldu. Beyaz yaka çalışanlar, ofiste bir sürü toplantı yapmaya alışıklandı. O toplantıları organize ederken ofis dışında olanlarda trafikte, ofis içindekilerde bir toplantı odasından diğerine giderken; geçen zaman ve harekete alışıklandı. Pandemi ile zaman ve hareket ortadan kalktı. Tüm gününü neredeyse hiç yerinden kalkmadan toplantılarla geçirmeye başladılar. Sonra dinlenmek için yaptıkları şeyleri yapamayınca (spora, sinemaya, tiyatroya gitmek, arkadaşlar ile görüşme...) ve evde sıkıldıkça kendilerini iş ile oyalamaya başladılar. Nasılsa evden çalışılıyor diye işle ilgili talepler mesai saati

dışındaki zamanlarda da gelmeye başladı. Sonuç neredeyse tüm hayat iş oldu. Haliyle ilk başlardaki mutluluk ve heves yerini bıkkınlık ve özgür hissetme isteğine bıraktı.

Birçok sektörde iş yapma yöntemlerinin de değişmeye başladığını görüyoruz. Üzülerek söylemem gerekir ki, işletmeler artık evden de daha az maliyetle bu iş oluyormuş mantığına doğru kayıyor. Bu düşünce modelinin iş hayatımıza etkilerinizi analiz etmenizi istesem... İş Barışı'na yansımaları nasıl olacak?

Büyük ölçekli firmalarda 15 - 20 yıldan beri evden yapılabilecek işlere dair çalışmalar yapıyordu. Bazı denemeler de yapıldı. Başarılı olan denemeler devam ediyordu. Başarısız olan denemelerde ise projeler bekletiliyordu. Pandemi ile sadece bazı hazırlıkları olan büyük ölçekli firmalarda da evden çalışma yapabilenler oldu. Evden çalışma ofis, ulaşım ve yeme içme maliyetlerini gözle görülür şekilde azalttı.

Firmalar da bu hesaplamaları yapmaya başladı. Bu hesaplamaları yaparken gözden kaçmaması gerektiğini düşündüğüm bir şey var. Verimli çalışma. Pandemi döneminde çalışanlar evden çıkamadığı için yapacak bir şey bulamadıklarında işin başına oturup çalıştılar. Yani mesai saati kavramı pek kalmadı. Normalleşme sürecinde dışarı çıkma ve evin dışındaki aktiviteler devreye girdi. Haliyle evde yapacak bir şey bulamadığı için işin başına oturma yavaş yavaş azalacak. Pandemi dönemindeki çalışmayı verimlilik arttı olarak değerlendirmek pek doğru bir yaklaşım olmayacak. Evden çalışma maliyetleri hesaplanırken bu durumda göz önünde bulundurulması önemli.

Bu süreçte kalifiye eleman kavramının daha fazla ön plana çıktığını görüyoruz. Bu, işsiz ordumuza üzülerek yeni neferlerin katılması anlamına mı geliyor?

İşi uzaktan yönetmek ve öğretmek daha önce zordu. Aynı zamanda firmalar yeni başlayacak olan kişinin firmaya ve işe adaptasyonu için kalifiye çalışanları hep ilk tercih olarak seçerlerdi. Pandemi dönemi firma sahiplerini ve yöneticileri uzaktan yönetmeyi öğrenmeye zorladı. Yeni online sistemler de hayatımıza zorla girmiş oldu. Bununla birlikte bazı sektörler çok ciddi zarar gördüler. Bu nedenle kısa vadede işsiz sayımız malesef artabilir ancak bu dönem yeniliklere ihtiyacımız olduğunu da gösterdi. O nedenle uzun vade için kötümser değilim. Yeni sektörler oluşacak. Yeni sektörler ve işler yeni çalışan ihtiyaçları doğuracak.

Yöneticiler ve işletmelere yönelik çalışanların kurumsal sadakatleri ne düzeyde?

2020 yılında Haziran ayına kadar 2019' a göre açılan şirket sayısı yüzde 20 civarında azalış gösterirler; kapanan şirket sayısı yüzde 50 oranında arttı. Bu sayılar bize diyor ki ayakta kalabilen firma sayısı azaldı.

Haliyle insanların içgüdüsel olarak mevcut durumu devam ettirme isteği devreye girdi. Büyük ölçekli firma çalışanlarının büyük kısmı mevcut işini korumak yönünde emek vermeye başladı. Bu firmalarda çalışanların evden daha rahat çalışabilmesi için olanaklar sağladı. Orta ve küçük ölçekli firmalarda biraz daha içgüdüsel ilerd. Yani sadakat hem olumlu hem de olumsuz etkilendi. Belki iki belki de üçüncü planda kaldı. Normalleşme sürecinde, firmaların çalışan bağlılığı yaratma stratejilerini yeniden gözden geçirmesi ya da yaratması durumunda sadakati tekrar ön plana alabilir. Normalleşme döneminde, artık liderlik stillerinin tekrar gözden geçirilmesi çok önemli. Hizmetkâr Lider tarafına geçip; astlarıyla birlik bilinci oluşturmalarına ihtiyaç olacak. Hep birlikte iş üretmek tarafına geçmeleri sadakat için çok önemli olacak.

Bu süreçte aslında en büyük sınavı yöneticiler veriyor. Piyasaların koşulları ortada... Çalışanı verimli çalıştırmak ve sistemin içinde sürekli tutmak için nasıl bir yol izleniyor?

Bu dönemde firma sahipleri ve yöneticileri, çalışanlar kadar etkilendi. Bir firmanın ayakta kalabilmesi para kazanmasına bağlı. Haliyle bu dönemde negatif psikolojik etkilenmeyi hemen bertaraf edip vizyoner şapkalarını takıp ilerlemek durumunda kaldılar. Bir yandan hem Covid19 hem de ekonomik sorunlarla baş edip aynı zamanda yönettikleri ekiplerin motivasyonlarını arttırarak iş üretmeye çalıştılar. Bu durum bazen onlar, bazen de astları için zor anlar yaşamalarına da neden oldu. Bazıları çalışanları işe boğdu, bazıları sert tepkiler verdi, az bir kısmı ise destekleyici oldu. Evden çalışanları, kontrol etmek için sistemler, kurallar koydular. Bu durum çalışanların güven duygusunu zedeledi.

Sizce bu süreçte hangi iş yapma metotları ön plana çıkacak? Örneğin son dönemde hibrit çalışma mantığını çok duyuyoruz.

Bu konudaki öngörüleriniz nedir?

Bence, sektöre bağlı olarak hibrit ya da evden çalışma mantığı çok yaygınlaşacak. Çünkü bugün Covid19' u yaşadık; yarın kim bilir ne yaşanacak ve yine karantina yaşamak durumunda kalacağız, bilinmez. Hazırlıklı olmak adına uzaktan çalışma modelleri devreye girecek. Bildiğimiz iş hayatı artık değişti ve yeni bir dönem başlıyor. Bu yeni döneme hızlı adapte olma ihtiyacımız var. Yeniliğe açık ve esnek düşünme artık olmazsa olmazlardan.

Mutlu çalışanlar için liderlerin bu dönemde yapması gerekenler neler?

Liderler, çalışanların güven ihtiyacına karşılık gelen tarzda bir yönetim uygulamalı. Diyeceksiniz ki zaten hep bu söyleniyor. Aynen öyle hatta şu zamanda daha çok beklenen bu olacak. Liderler çalışanlarını destekleyerek, onları geliştirerek, hata yapıldığında suçlu olarak çalışanı gösterip; başarılı durumlarda "Ben başardım." tarzında başarıyı sadece kendilerine mal etmeyerek, çalışanların fikirlerini gerçekten dinleyerek, olabildiğince açık iletişim kurarak sağlayabilirler. Kimse bir kerede güven duymaz. Güven zamanla; söylenenle davranışlar

MUTLU ÇALIŞANLAR İÇİN LİDERLERİN BU DÖNEMDE YAPMASI GEREKENLER NELER?

Liderler, çalışanların güven ihtiyacına karşılık gelen tarzda bir yönetim uygulamalı. Diyeceksiniz ki zaten hep bu söyleniyor. Aynen öyle hatta şu zamanda daha çok beklenen bu olacak. Liderler çalışanlarını destekleyerek, onları geliştirerek, hata yapıldığında suçlu olarak çalışanı gösterip; başarılı durumlarda "Ben başardım." tarzında başarıyı sadece kendilerine mal etmeyerek, çalışanların fikirlerini gerçekten dinleyerek, olabildiğince açık iletişim kurarak sağlayabilirler. Kimse bir kerede güven duymaz. Güven zamanla; söylenenle davranışlar örtüştüğünde oluşur. Tabi bunları sadece bir kere yapmaları yeterli değil. Bu yönde kendilerini geliştirmeleri ve aynı davranışları tekrar ediyor olmaları kritik.

örtüştüğünde oluşur. Tabi bunları sadece bir kere yapmaları yeterli değil. Bu yönde kendilerini geliştirmeleri ve aynı davranışları tekrar ediyor olmaları kritik.

Peki, bu süreçte çalışanlara tavsiyeleriniz neler olur?

Öncelikle firma sahiplerine ve yöneticilerine empati göstermelerini tavsiye ederim. "Ben olsaydım" cümlesi ağızımızdan çok çıkar ancak sadece sözde kalır. Gerçekten kendilerini onların yerine koyarak düşünmelerini tavsiye ederim. Sadece şikayet etmeyip; şikayet ettikleri konular için firma içinde uygulanabilecek önerilerle birlikte liderleriyle konuşmaları işi ya da firmayı geliştirici olacaktır. Önyargılı yaklaşım varsayımlarla hareket etmek yerine iletişim kurmayı deneyebilirler. Kısacası kendilerine nasıl bir yaklaşımla davranılmasını istiyorlarsa o davranışı sergilemeye başlayabilirler. Sonuçta iş gelişirse firma ayakta kalır, onlar da o firmada çalışmaya devam edebilirler.

Sizce pandemi süreci en iyi yöneten sektörler hangileri oldu?

Bence bu süreçte "iyi yöneten", sektör ihtiyaçları ve olanakları sebebiyle şanslı olan sektörlerdi. Hem çalışanlarının sağlığı için evden çalışma imkânı sağlayabildiler hem de iş üretebildiler. Hatta bazıları bu dönemde büyüdü. Bunlar E - Ticaret sektörü açık ara önde olacak şekilde E-Ticaret firmalarına alt yapı desteği sağlayan ve Oyun App leri hazırlayan yazılım firmaları ve çağrı merkezi firmaları oldu. Bankalar da, şubelerde çok az kişi ile bulundurarak ve sağlık öncelikli olarak iyi yönetebildiler. Bankalar gibi dönüşümlü çalışan uygulaması yapabilen şirketlerin de iyi yönetebildiklerini düşünüyorum. Normalleşme sürecinde ise pandemi döneminde tamamen kapalı olan, açıldığında da fark yaratabilen sektörler olacak.

Ekleme istedikleriniz...

Sağlıkla, yeniliğe açık olarak, öğrenen zihinde kalıp mutlu yaşamak dileği ile... ■

Atatürk ve Uygur Eğitim



Atatürk'ün Türk toplumuna getirdiği yeni kavramlardan birisi de "çağdaş uygarlık" tır. Çağdaş uygarlık düzeyine çıkmak ve geçmek ulusal bir ülküdür . Bu ülkeye erişmenin amaçları yenileşme, ilerleme, kısaca belirttiğimiz köklü bir değişimdir. İşte bu olay 'Türk Devrimi' dir.



Prof. Dr. Ergün AYBARS



Eğitim ve öğretim birbirini tamamlayan iki unsurdur. En ilkel topluluklardan, günümüz dünyasında insanın gelişmesinin toplumsal ilerleme, zenginleşme, etkinleşmesi bilim, teknoloji, sanat, yaşam biçimi, siyasal sistemleri ve hukuk düzeyi o toplumların durumunu belirler. Kalkınmış, gelişmiş ülke (toprak) yoktur. O ülkenin kalkınmışlık düzeyi, o ülkede yaşayan toplumun eseridir. Japonya ile Doğu Asya ülkeleri arasındaki fark; Avrupa ile Osmanlı'nın ve diğer geri kalmış toplumların arasındaki fark bunu gösterir. Bilim + teknolojiyi gelişmenin aracı haline getiren, aklın ve düşüncenin özgürlüğünü başaran uluslar 19. yüzyılın, 20. yüzyıl ve 21.yüzyılın Dünya'sının da gelişmiş ülkeleridir. Bu gelişmenin ve güçlenmenin sırrı eğitim ve öğretimdedir.

10 Aralık 1948'de Birleşmiş Milletler tarafından yayınlanan "İnsan Hakları Evrensel Bildirisi" ve daha sonra buna bağlı olarak yayınlanan kararlar, eğitimin özgür, eşit, bilimsel gerçeklere dayalı olmasını esas koşul olarak kabul eder.



Suudi Arabistan, İran, Afganistan, Nazi Almanya'sında, Faşist İtalya'da, Sovyetler Birliği, Çin Halk Cumhuriyetleri'nde eğitim vardır. Bu ülkelerde olmayan özgürlük ve eşitlik. Eğitimin insan onuruna (hümanizm) uygun olması insan haklarının ön şartıdır. Özgürlük ve eşitlik hakları vazgeçilemez ve devredilemez temel haktır. Bu sebeple İnsan Hakları Mahkemesi bu konularla ilgili çalışmaktadır. Ancak devletlere müdahale edememektedir.

Türkiye İnsan Hakları ile ilgili bütün bildiri, sözleşme ve kararları imzalamıştır. Bunun sebebi Atatürk'ün kurduğu Cumhuriyet'in insan ve ulus anlayışının hedefinin demokrasi ve insan hakları olmasıdır.

Her devrim, kendi amacını gerçekleştirecek ideolojisini, yöntemlerini, kurumlarını, ilkelerini ve buna yönelik yeni bir eğitim düzenini getirir. Bu da, gerçekleştirilen devrimin amacına uygun yeni görüş, düşün, anlayış, davranış, yaşam görüşü ve biçimi demektir. Böylece her devrimin kendisine uygun insan modeli yetiştirmesi en önemli sorunlarından biridir. Her devrim, yeni bir devlet kurma savaşıdır. Devrim, devlet kurma eylemini başarıncaya kendi ideolojisini öğretmeye başlar. Bu ideoloji kurumların biçimlenmesinde temel karakter rolünü oynar. Devrimin başarısı olan devlet, siyasal yapıda esas rolü oynayan, sosyal, ekonomik, siyasal ve hukuksal temellerini öğretmek ve yaşatmak zorundadır.

Türk Devriminin bir eseri olan Türkiye Cumhuriyeti, kendi devrim ideolojisine, şahsiyetine uygun bir "Devlet" idealine sahiptir. Atatürk'ün değişiyile "Yeni Türkiye'nin eski Türkiye ile hiç bir ilgisi yoktur. Osmanlı Devleti tarihe karışmıştır. Şimdi yeni Türkiye doğmuştur." Türk devrimi Türk toplumunu siyasal, ekonomik, toplumsal yapısıyla ve bireylerinin yaşam biçimini ve dünya görüşünü kökten değiştirmeyi, çağdaşlaştırmayı amaç edinen

Yeni Türkiye'nin eğitim ilkelerinin başında kuşkusuz ulusalcılık gelecektir. Yetiyecek çocuklara ve gençlere görecekleri öğrenimin sınırı ne olursa olsun, en önde ve her şeyden önce, Türkiye'nin bağımsızlığına, kendi benliğine ve ulusal geleneklerine düşman olan bütün unsurlarla savaşmak gereği öğretilenektir. Türkiye'de Ulusçuluk uygulamasında geç kalınmış ve bu yüzden zararları fazlasıyla çekilmiş bir konudur. Ancak buna rağmen ulusçuluk öğretisi hiç bir zaman ırkçı bir öğreti değildir.



bir olaydır. Bu bakımdan, Türk Devrimi "Türk toplumuna kapalı, orta çağ tipi, askeri ve zirai bir toplum olmaktan; açık, sivil, sanayi, demokratik ve modern bir toplum olmaya; ümmet olmaktan millet, milli devlet olmaya... Doğulu bir toplum olmaktan kurtararak, çağdaş, Batılı bir toplum olmaya, sömürge ülkesinden, ileri ve tam bağımsız bir ülke olmaya yönelik, kültür ve uygarlık değiştirme olayıdır. Bunun gerçekleşmesinin her şeyden önce bir "insan yetiştirme" davası olduğunu bilen Atatürk, kaybedilmiş yüzyılları kısa zamanda aşarak çağdaş uygarlığa ulaşmak için eğitime büyük önem veriyordu.

Atatürk'ün Türk toplumuna getirdiği yeni kavramlardan birisi de "çağdaş uygarlık" tır. Çağdaş uygarlık düzeyine çıkmak ve geçmek ulusal bir ülküdür. Bu ülkeye erişmenin amaçları yenileşme, ilerleme, kısaca belirttiğimiz köklü bir değişimdir. İşte bu olay "Türk Devrimi" dir. Atatürk için Bağımsızlık Savaşı'nın kazanılmış olması yalnızca başlangıçtır. Esas önemli savaş, Türkiye'nin çağdaş uygarlık düzeyine erişme savaşı, yeni başlamıştır. Tam bağımsız bir Türkiye bu sayede gerçekleştirebilirdi. "Siyasi, mali, iktisadi, adli, askeri, " her yönüyle tam bağımsızlık savaşı, düşmanın denize döküldüğü noktada Atatürk tarafından başlatılmıştır. Lozan Barışının imzalandığı tarihte bile Atatürk'ün aklında yalnızca "Uygar Türkiye" düşüncesi vardır. Bugüne kadar elde edilen başarılar Türkiye'ye ancak ilerleme ve uygarlığa doğru bir yol açmıştır. Fakat henüz amaç başarılammıştır. Uygar bir ülke olmak en büyük ilkedir. Bundan yoksun olan ülkeler hürriyet ve bağımsızlıklarından yoksun kalır. Çağdaşlaşmaya engel olmak isteyenlere ise asla aman tanınmayacak ve Atatürk'ün değişiyile mutlaka tart edileceklerdir. Çünkü dünya büyük bir hızla ilerlerken Türkiye yerinde duramaz.

Türkiye'nin çağdaş uygarlık düzeyine çıkması amacındaki



felsefe, kuşkusuz yalnızca teknik değildir. Ondan da önemli sosyal bir değişimdir. Türk toplumunu batı felsefesinin ürünü olan düşünceye, yaşama biçimine, siyasal modeline kısaca batı ailesine sokmaktır. Atatürk bu işe girirken, kaybolmuş yüzyılları kısa zamanda alabilmek için önce siyasal yapıyı ele aldı. Batıda Fransa Devrimi ile başlamış ve 19.yüzyıl boyunca yapılan mücadeleler sonucunda başarılı olmuş olan, insan hakları sistemi ve onun ürünü olan ulusal egemenlik ve laiklik Türkiye'de gerçekleşebilmesi kuşkusuz Atatürk'ün dehasının bir eseridir. Hele bunu 3-4 sene gibi bir zamana sığdırılmış olması "Türk Mucizesi"nin başka yönüdür.

Yeni bir devlet, yeni bir toplum gerektiriyordu. Batıda çağdaş devlet sistemi, toplumların birbirleriyle yaptıkları ulusal bağımsızlık ve yönetimlerine karşı yaptıkları ulusal egemenlik savaşı sonucunda gerçekleşmişti. Filozoflar yeni bir sistemin esaslarını ve öğretisini yapmışlardı. Türkiye'de ise bu durum aşağıdan yukarı değil, yukarıdan aşağıya gerçekleşiyordu. Bu bakımdan çağdaş uygarlık düzeyine ulaşmak bir eğitim sorunuordu.

Tanrı hakları sistemine dayalı teokratik devlet yerine, insan hakları sisteminin ürünü olan laik devlet; ümmetten uluslaşmaya geçiş çağdaşlaşmanın temelini oluşturuyordu. Bu temelin atılması için yeni Türk Devleti, Osmanlı Devleti'nin ideolojisini yıktı; yerine kendi ideolojisini kurdu. Osmanlı ideolojisi din ve hanedan esaslarına dayanıyordu. Devlet biçimi teokratik, Padişah-Halife devletin başı olup; tanrısal ve geleneksel otoriteyi temsil ediyordu. Hukuk sistemi ise "Şeriat" idi. Dolayısıyla bu yapının eğitim sistemini de dinsel olup, kurumu ise "Medrese" idi. Bu sistem ise dinsel ahlak temeli üzerine kurulmuştu. Atatürk'ün kurduğu yeni Türkiye'de tüm bunlar değişti. Ulusal ideoloji, modern devlet biçimi olan laik cumhuriyet, modern hukuk, modern eğitim geldi.

Dinsel ahlakın yerini de laik ahlak aldı .Türk diline, Türk duygusuna, Türk düşünce ve inancına dayanmayan bu kurumun hiçliği daha II. Mahmut zamanında anlaşılmiş ve bir yana bırakılarak yeni okulların açılmasına başlanmişti . Bu sebeple eğitimde başlayan eski-yeni ikiliği, düşüncede, yaşam biçiminde, ideolojide iki ayrı neslin oluşmasına yol açtı. Bu ikilik ancak, 3 Mart 1924'te öğretimin birleştirilmesiyle kaldırılabildi. Türkiye'de akılcı, ulusçu, laik ve demokratik eğitimin temelleri atıldı.

Türk toplumunda Tanzimat'tan sonra en aydın kişilerinin Harp Okulu ile Tıp Okullarından ve Mülkiyeden yetişmiş olmaları bir rastlantı değildir. Çünkü yalnızca bu kurumlar, özellikle batı eğitim kurumlarını örnek almış; batılı fikirler bu okullara girmiştir. 20. yüzyıl Türkiye tarihine yön veren kişilerin bu okullarda yetişmiş olması, buradaki eğitimin başarısını anlatmaya yeterlidir . Harp Okulundan yetişmiş olan Atatürk, daha 1905 yılında, Osmanlı İmparatorluğu'nun çökeceğini, esas davanın bu İmparatorluktan bir Türk Devleti çıkartmak olduğunu kavramıştı . Bunun için de daha Cumhuriyetin ilanından önce yeni Türkiye'nin temellerini ancak "akılcı ve ulusçu bir eğitim" ile sağlanabileceğini görmüştü.

Ulusal Savaş içinde, Türkiye halkının tek temsilcisi T.B.M.M.'nin açıldığı günlerde halkla aydın arasında kopukluk ve hatta yabancılık, eğitim konusunun, daha savaş yılları içinde en önemli sorunlar arasında yer almasını hazırladı. (13). 16-21 Temmuz 1921 günleri arasında Ankara'da yapılan Türkiye Millî Eğitim İşleri ilk ve resmi toplantısı bu sorunun önemini belirtmektedir. Yüzyıllarca sürmüş bir umursamazlığın açtığı yaraları sarmak için, gerekli çabaların en büyüğünün eğitim alanında gösterilmesi gerektiğini belirten Atatürk; savaş içinde bulunmasına rağmen, eğitim için her olanaktan



Batıda Fransa Devrimi ile başlamış ve 19.yüzyıl boyunca yapılan mücadeleler sonucunda başarılı olmuş olan, insan hakları sistemi ve onun ürünü olan ulusal egemenlik ve laiklik Türkiye'de gerçekleşebilmesi kuşkusuz Atatürk'ün dehasının bir eseridir. Hele bunu 3-4 sene gibi bir zamana sığdırılmış olması "Türk Mucizesi"nin başka yönüdür.

yararlanılması ve geleceğe yönelik eğitim temellerinin atılmasını öngörüyordu. Eski ve köhnemiş eğitim yöntemlerinin terk edilerek, yeni kuşakların tinsel değerler arasında kuvvetli bir erdem aşkıyla yetişmesini, yeni bir sanat ve bilim yolu bulmak ve ulusa göstermek gerektiğini açıklıyordu. Ulusların manevi güçlerinin özellikle bilim ve inançla en yüksek ölçüde gelişeceğini savunan Atatürk, Hükümetin en verimli ve en önemli ödevinin millî eğitim olduğunu söylerken, henüz zafer kazanılmamıştır. Diğer yandan dinsel eğitim kurumlarının Türkiye için köhnemiş kurumlar olduklarını görüyor, fakat bunlarla ilgili işlem için zamanını erken buluyordu. 1 Nisan 1922 Konya'da medreseyi gezen Atatürk acı bir gerçekle karşılaşır, kendisini karşılayan iyi bakımlı öğrencilerin hocaları, Atatürk'ten medrese sayısının arttırılmasını ve medrese öğrencilerinin askere alınmamlarını istemişti.



özenli taşımanın
en güvenli
adresi



Taşımacılık Hizmetleri • Dağıtım Hizmetleri • Komple ve Parsiyel Nakliye



0232 459 08 59 - 444 6 343



www.egeulasim.com.tr

Atatürk'ün yanıtı, Türk ulusunun bağımsızlık savaşı için varını yoğunu ortaya koyduğu bir sırada bu öneriyi yapanları sindirmiştir. Bu olaydan sonra bütün bu öğrenciler de askere alındılar. Yine aynı gezide küçük çocuklara Arapça öğretilmesine kızan Atatürk, Türkiye'nin gerçeklerinin öğretilmesi gerektiğini belirtmişti.

Eğitimin yeni Türkiye'nin çağdaş uygarlığa ulaşabilmesinin vazgeçilmez tek aracı ve ulusal birliğin en önemli unsuru olduğunu gören, eğitimde birliğin mutlaka gerçekleştirileceğini, yeni kuşağın öğretmenlerin eseri olacağını söyleyen Atatürk, yeni Türkiye'nin genç kuşaklarının

kurmasıdır. Yeni bir ulusal siyasal benlik ise ancak ulusal bir kültürle mümkündür.

Yeryüzünde yaşayan üç yüz milyon Müslüman'ın, Türk Ulusal Bağımsızlık Savaşı'nın yapıldığı yıllarda sömürge olarak yaşamaları, onların ulusal eğitim ve bilinçten yoksun olmalarının bir sonucuydu. Ulusal benliğini bulamayan toplumların başka toplumların esiri olacağını belirten Atatürk, Türk ulusçuluğunu; çağdaşlaşma ve birlik konusunda başarılması gereken ilk ilke olarak görüyordu. Türkiye'nin bağımsızlık savaşı tüm mazlum uluslara örnek olacağı için daha kanlı oldu. Türkiye'nin davası bütün

Bu sebeple Atatürk, Türk ulusunun ortak duygusu olan din duygusunu ne kadar önemli bir etken olduğunu bildiği halde, sömürmekten kesinlikle kaçınmış, Ulusal Savaş'ta ulusal duyguyu birleştirici olarak kullanmıştır. Tüm direnmelere karşın ulusal bilincin uyanması için yılmadan çalışmıştır .

Yeni Türkiye'nin eğitim ilkelerinin başında kuşkusuz ulusalcılık gelecektir. Yetişecek çocuklara ve gençlere görecekleri öğrenimin sınırı ne olursa olsun, en önde ve her şeyden önce, Türkiye'nin bağımsızlığına, kendi benliğine ve ulusal geleneklerine düşman olan bütün unsurlarla savaşmak gereği öğretilenektir . Türkiye'de Ulusçuluk uygulamasında geç kalınmış ve bu yüzden zararları fazlasıyla çekilmiş bir konudur. Ancak buna rağmen ulusçuluk öğretisi hiç bir zaman ırkçı bir öğreti değildir. Çünkü ulus bir ırk olayı değil sosyal bir olaydır. "Türkiye Cumhuriyeti, ulusal sınırlar içinde Türklük duygusuyla yaşayan herkesin ortak devletidir. Türk ulusu da Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde yaşayan Türkiye halkıdır. Böylece Atatürk, medeni bir ülke olmayı ulusal bir ülkü olarak gösterirken, ulusçuluğu çağdaşlaşmanın ön koşulu saymakta; diğer yandan ulusçuluğu ulusal birliğin temeli yapmaktadır.

Eğitimin ülke yüzeyine dağılımında, yetişmiş insan gücü kaynağı olan üniversitelerin kuruluş ve gelişmelerinde ülkeyi üç ana bölgeye ayırıyor.

1- Batı bölgesi, İstanbul Üniversitesi olup; burada gerçekleştirilen "Üniversite Reformu" örneği ile çağdaş üniversiteyi kurmak.

2- Merkez bölgesi için Ankara Üniversitesi kurmak,

3- Doğu bölgesi için Van gölü kıyılarının en güzel bir yerinde ilk okullarıyla ve üniversitesiyle bir kültür şehri yaratmak.

Atatürk'ün temelini attığı yeni toplumda eğitimin ve yaşamda en büyük gerçeğin bulunmasının tek yolu ilim ve fendir.



omuzlarında yükseleceğini görüyor. Türk Devrimi'ni gençliğe emanet ederken hiç kuşkusuz eğitimi en önemli sorun olarak değerlendiriyordu. Ulusun iki parça halinde yaşayamayacağını dile getiren Atatürk hiç kuşkusuz eğitimde önce ulusalcılık temelini öngörüyordu. Bunun için ulusal eğitimde öğrencilere, ulusuna ve Türkiye devletine bağlılık bilincinin öğretilmesi gerekiyordu . Tarih şunu açıkça belirlemiştir ki ulusal devlet kuramayan, ulusal siyasal benliğini bulamayan toplumlar, modernleşmeyi de başaramamışlardır. Milli devlet sorunu Türkiye için toplumun eski dar toplumsal çerçeveyi parçalayıp, yeni bir siyasal-sosyal temel

doğunun davasıydı. Emperyalizm ve sömürgecilik Türkiye'nin örneğini ortaya koyduğu ulusal bağımsızlık savaşı ile yıkılıyordu. Bu sebeple Atatürk'ün başlıca hedefi Türk Ulusunu, ulusal bilince ulaştırmak ve devleti bağımsız, ulusal, laik bir hale getirmektir. Ulusun kuruluşunda en önemli unsurun din birliği değil, ulusal birlik olduğunu ileri süren Atatürk, İslam dininin birleştirici olmadığını ve tam tersine Türk ulusunun ulusal bağlarını gevşettiğini, ulusal duygu ve heyecanını yitirdiğini belirtiyor. Türk ulusu, ulusal duygusuyla, insani duyguyu yan yana düşünür, çünkü Türk ulusu medeni dünyanın ve insanlık ailesinin bir parçasıdır.

Binlerce yıl, gerçeğin din kuralları içinde arandığı bir toplumda, hatta tüm doğu dünyasında bir lider, yalnızca kendi ulusuna değil, tüm doğu uluslarına "Hayatta en gerçek mürşit ilimdir, fendir" diyor. Çağdaş uygarlığın oluşmasında hiç kuşkusuz yüzyıllarca ilim ve din arasındaki çatışmadan ilimin üstün çıkmasının önemini bilen Atatürk, her bilgiye bilimsel yöntemle ulaşmak gerektiğini öğretiyor. Türkiye'nin çöküntüden kurtulması, çağdaş uygarlık düzeyine bilim ve tekniğin gösterdiği yolda ilerlemekle mümkündür.

Bilim ve tekniğin öğretileceği tek yer ise "Okul" dur. "Ulusumuzun politik, toplumsal yaşamında, ulusumuzun düşünce eğitiminde önderimiz bilim ve teknik olacaktır" diyen Atatürk, milli eğitimde mutlaka başarıya ulaşılmasını eğitimin;

1-Toplumsal yaşamamızın gereklerine uyması,

2-Çağımızın isteklerini karşılaması, koşullarına bağlıyor.

Cumhuriyetin 10. Yıl nutkunda, ilme bağlı olan Türk ulusunun üstün değerlerini dile getirirken, ilerleme ve uygarlık yolunda Türk ulusunun elinde ve kafasında tuttuğu meşalenin müspet ilim olduğunu bir ülkü olarak gösteriyordu. Eğitimde ilim Türk toplumuna yol göstericidir. Ulusal ve lâik ülke ise temeldir. Ancak bu temel üstünde yeni toplumun demokratik, barışçı ve evrensel değerlerle yetişmesi ön görülmektedir.

Devlet tanımında demokrasiyi vazgeçilmez bir sistem kabul eden Atatürk "İrade ve egemenlik ulusun tümüne aittir. Demokrasi prensibi,"Bir ulusal egemenlik şekline dönüşmüştür". "Bir ulusu oluşturan bireylerin o ulus içinde, her çeşit özgürlüğü; yaşamak özgürlüğü, çalışmak özgürlüğü, düşünce ve vicdan özgürlüğü altında bulunmalıdır" sözüyle yeni Türkiye'nin demokratik temellerini de atıyordu. Hak ve adalet kavramları özgür bir toplumun sosyal yapısına vücut verdiğine

Atatürk, Türk ulusunu, dünya ulusları dışında onlara yabancı değil, devletler ailesinin içinde kabul ediyordu. Atatürk'e gelinceye kadar Türk toplumunda İslam dogmatizmi egemen olduğundan, İslam-Hıristiyan ayırımı, hatta İslam olmayanın "kafir" kabul edildiği bir görüş vardı. Bunun sonucu da Türkler, batıdaki gelişmenin dışında kalmıştı. İşte bu sebeple dış barış ilkesi, dış politikanın olduğu kadar eğitimin de önemli bir ilkesi olmuştu. Daha, Büyük Zafer'in kazanıldığı sırada Yunan bayrağını ayaklar altına serdirmeyen Atatürk, Türk-Yunan dostluğunun kurulmasına büyük önem vermişti. Yalnızca Yunanistan değil, tüm ülkelerle ilişkide temel ilke barış ve dostluk olmuştur.

göre; Atatürk Türkiye'de iktidarı hak ve adalet olarak anlıyordu.

Öğretisinin temelinde yatan değerler içinde bu düşünce bulunuyordu. Bu sebeple meşruluğunu yitirmiş Osmanlı Devleti ve sistemini yıkmakla kalmıyor; yerine meşru ve batı düşüncelerinin eseri olan yeni değerler ve kavramlar getiriyordu. Lâik devlet öğretisi yani sıra modern hukuk ve öğretisi için gereken hamleler yapılıyordu. Rejimin kuruluş biçimi bir devrim ve diktatörce bir görünümdeyse de, Türkiye'nin yapısı bunu gerektiriyordu. Buna rağmen kurulan rejim, demokrasî ilkelerine inancını açıkça ilan eden ve toplumu demokratik ideale göre eğitmeyi amaç edinen bir rejimdi. Cumhuriyet rejimi erdemlilik ahlakıdır. "Korku ve tehdide dayanan "Sultanlık" ise zelim, sefil insanlar yetiştirir" diyen Atatürk, erdemli insanların ancak özgür yetişen insanlar olduğunu belirtir.

Yeni rejim ve öğretisi, Fransız Devrimi ile ortaya çıkan bu yeni devlet biçimine dayanır. "Ulusa efendilik yoktur, Hizmet vardır" sözü yeni rejim anlayışını da belirlemektedir. Ulusların yöneticilerine körü körüne bağlanmasını reddeden Atatürk, Türk halkının Padişaha olan dinsel-geleneksel bağlılığının acı anılarını silmek için, kendisine de körü körüne bağlanılmasını şiddetle reddediyor; tüm yurttaşların ulusal onuru her şeyden üstün tutmalarını istiyordu .

Eğitim de demokratik evrensel prensibi kabul eden yeni rejim, amaçta erdemli insan yetiştirmek ilkesini eğitiminde önemli unsur kabul ediyordu. Dinsel ahlak anlayışından lâik ahlaka geçiş kuşkusuz çok güçtü. Fakat mutlaka başarılmalıydı. Atatürk, ahlaki, ahlak kitaplarında tanımlandığı veya birtakım ahlak hocalarının tavsiye ettikleri şeylerden hem mecburi ve hem de şayan-i arzu olan işlerdir". Atatürk, çalışmanın yüksek kıymetini, ahlaki vasfını, çalışmak hakkını, kutsal haklar içinde önce, çalışmak olarak tanımlıyor.

"İş, teorinin hakimi ve amiridir. Ahlak kaidelerinin nasıl yapılması lazım geleceği, ahlaklılık olduğu anlaşılan işler görüldükten, denendikten sonra anlaşılır... Ahlaki işler, aynı zamanda hem mecburi ve hem de şayan-ı arzu olan işlerdir" Atatürk, çalışmanın yüksek kıymetini, ahlaki vasfını, çalışmak hakkını kutsal haklar içinde hatta başında görüyor. Yeni rejimin okullarında ders kitabı olarak okutulan ve Atatürk tarafından yazılmış olan "Medeni Bilgiler" kitabı bu ahlak anlayışını öğretmektedir. Korkuya dayanan ahlakı, ahlak olarak kabul etmeyen Atatürk, Türk çocuklarına ulusal ahlakın mutlaka verilmesini istiyor. Ulusal ahlakımızın, uygarlık ilkeleriyle ve özgür düşünce ile güçlendirilmesi gereği daha Cumhuriyetin ilanıyla başlatılan bir prensiptir. Bu görevi yüklenen öğretmenler, yeni rejim için bu prensip doğrultusunda Türkiye Cumhuriyeti'ne "fikri hür, vicdanı hür, irfanı hür" kuşaklar yetiştireceklerdir.

Atatürk, Türk ulusunu, dünya ulusları dışında onlara yabancı değil, devletler ailesinin içinde kabul ediyordu. Atatürk'e gelinceye kadar Türk toplumunda İslam dogmatizmi egemen olduğundan, İslam-Hıristiyan ayırımı, hatta İslam olmayanın "kafir" kabul edildiği bir görüş vardı. Bunun sonucu da Türkler, batıdaki gelişmenin



dişında kalmıştı . İşte bu sebeple dış barış ilkesi, dış politikanın olduğu kadar eğitimin de önemli bir ilkesi olmuştu. Daha, Büyük Zafer'in kazanıldığı sırada Yunan bayrağını ayaklar altına serdirmeyen Atatürk, Türk-Yunan dostluğunun kurulmasına büyük önem vermişti. Yalnızca Yunanistan değil, tüm ülkelerle ilişkide temel ilke barış ve dostluk olmuştur.

1923-1924 öğrenim yılında 1928 yılına kadar Türkiye'de meslek okullarına ve liselere olan istek hızla artarken, din eğitimi yapan okulların öğrenci sayısı da aynı orantıda azalmıştı .

Ulusun yaygın öğrenimini kolaylaştıracak en büyük hamle,

"Harf Devrimi" başarıldıktan sonra; 1 Ocak 1929 da tüm Türkiye'de eğitim bayramı ilan ediliyor ve "Millet Mektepleri" kuruluyordu. Halk kitlelerinin okuma yazma öğrenmek bile sorunu çözemedi.

Halkın, özellikle köylünün bilinçlenmesi, çağın sorunlarını ve müspet bilimle eğitimleri gerekiyordu. Türkiye'nin birçok yerinde etkin olan feodal-ekonomik ilişkiler sürdükçe bunun başarılması olanaksızdır. Daha 1925 yılında Şeyh Sait ayaklanmasının bastırıldığı tarihte bu gerçek anlaşılmış ve ilk aşamada; bu ekonomik yapının ürünü olan tekke ve zaviyeler kapatılmıştı. Millet Mektepleri, denemesinin yeterli olmaması, 1933 yılına kadar ekonomik ve toplumsal





alanları kapsayan bir kalkınma stratejisi bulunmayışı, bu tarihten itibaren devletçi ekonomik sistemi gündeme getirdi. Diğer yandan köylüyü şeyh-ağa baskısından kurtarmak girişimleri başlatıldı. Köylerimizin toplumsal yapısını değiştirmek, tarım kültürünü arttırmak küçük sanayii geliştirmek, eğitim yolu ile yetişmiş insan gücünü arttırmak, sağlıklı yaşam koşullarını sağlamak, toprak ve tarım reformlarını başarmak, köyün ulaştırma sorununu çözmek, kısaca köy ve köylüyle ilgili ekonomik ve toplumsal sorunları yenmek için yeni bir eğitim sistemi düşünüldü. Bu amaçla Atatürk'ün önderliğinde, il ve kazalarda "Halkevleri" kurulmasına gidilirken, köy sorunu içinde "Köy Enstitüleri"nin temelleri

Eğitimin yeni Türkiye'nin çağdaş uygarlığa ulaşabilmesinin vazgeçilmez tek aracı ve ulusal birliğin en önemli unsuru olduğunu gören, eğitimde birliğin mutlaka gerçekleştireceğini, yeni kuşağın öğretmenlerin eseri olacağını söyleyen Atatürk, yeni Türkiye'nin genç kuşaklarının omuzlarında yükseleceğini görüyor.



atıldı. Halkçılık ilkesinin önemli atılımları olan bu girişimler, ne yazık ki, Atatürk'ün ölümünden sonra terk edildiler.

Eğitim, öğretim ve ilmi araştırmaların her alanda en gelişmiş üst kurumu olan "Üniversite", bu niteliği ile evrensel bir kurumdur. Bugünkü çağdaş üniversitenin temelleri "Rönesans-Reform-Hümanizm" döneminde atıldı. Batı uygarlığının her alanda özgür düşüncüyü egemen kılabilmesi ve bu uğurda yapılan yaklaşık beş yüz yıllık mücadelelerle bugünkü duruma gelmesinde en önem verilen kurumun üniversite olduğu her an göz önünde bulundurulmalıdır. Felsefenin, ilim, sanatın, sosyal-ekonomik-siyasal düşüncenin özgürlüğünü kazanmasıyla ulaşılan bugünkü üniversite anlayışına Türkiye'nin sahip çıkması ve bu sistemi kabul edip, uygulamaya başlaması Atatürk'ün eseridir.

Üniversiteler yalnızca bilginin öğretildiği öğretim kurumları değildiler. İlmi araştırmalarla yeni bilgilerin üretildiği, edinilen bilgilerin her alanda toplumların refah ve saadeti ve güvenliği için insanlığın hizmetine sunulduğu yerlerdir. Osmanlı İmparatorluğu'nda yükseliş döneminde kurulan ve pozitif ilimlerin okutulduğu medreselerin, 17. yüzyıldan sonra pozitif bilimleri dışlaması ile bu en üst düzeydeki eğitim Kurumu hızla çöktü. 18. yüzyılda Mühendishane-i Berrî Hümâyûn ve Bahrî Hümâyûn yalnızca askeri kurumların ihtiyacı göz önüne alınarak kurulmuşlardı. II. Mahmut çürümüş medrese eğitimini bir yana bırakıp "mektep" denen batılı okulların açılmasını başlattı. Askeri Tıp ve Harp Okulları bu amaçla açıldı. Tanzimat döneminde 1863'de "Osmanlı Darülfünunu" yine bu amaçla kurdular. Fakat batı standardında bir eğitim sistemi kurulamıyordu. Abdülhamit'in döneminde de kız okulları ve meslek okulları açılması sürse de yeterli olmadı. Baskı rejiminin devamı eğitimde de soluk aldırmadı.

29 Ekim 1923'te Cumhuriyet ilan edildiği zaman Türkiye Balkan, Birinci Dünya ve İstiklal Savaşlarının bütün yıkımını yaşamış bir yangın yeri görünümündeydi. Türkiye siyasal, sosyal, ekonomik yapısında çok büyük köklü değişiklikler yapıyordu. Türk Devrimi gerçekleşiyordu. 1924 yılında Darülfünun öğrenci sayısı iki bin dolayında idi. Devrin Milli Eğitim Bakanı "Arkadaşlar Türk milleti yeni bir amaca doğru yürüyor. Memleketimizde uygarlığın timsali Darülfünun olacaktır. Eğitim Bakanlığı; Darülfünunu böyle basit bir durumda bırakamaz. Bırakırsa görevini yapmamış olur" diyordu. Hükümet ve Mecliste iki fikir çatışıyordu. Birinci fikir Darülfünun kendini yenilemesi için müdahale etmemeli, diğeri ise kendi haline bırakmak fikirleriydi. 1924 yılında, Darülfünun bahçesinde öğrenciler fotoğraf çektiler. Bazı öğretmenler bunun dinsizlik olduğunu ileri sürünce, Bursa'da bulunan Cumhurbaşkanı Mustafa Kemal bir öğretmenlerin zihniyetini çok sert bir şekilde eleştirdi. Fakat Devrimi ilk modern-laik yeni Türk devleti ve toplumu oluşurken Darülfünun bunun gerisinde kalıyordu.

1930 yılında Atatürk'ün dil ve tarih hareketleri de Darülfünundan destek görmedi, hatta ağır eleştiriler geldi. Bunun üzerine Darülfünuna karşı Ankara'da şiddetli bir tepki oluştu. Darülfünuna gösterilen bütün toleransa rağmen kendini yenileyemedi. İsviçre'den Albert Malch çağırıldı ve hazırladığı raporda eğitim, öğretim ve ilmi araştırmalarda Darülfünun'un yetersizliğini ortaya koyuyordu. Milli Eğitim Bakanlığı, Atatürk'ün onayını aldıktan sonra 31 Temmuz 1933'de Meclis'e konuyu getirdi ve Darülfünun hocalarından bir kısmı üniversiteye alındı, büyük kısmı emekli oldu veya başka görevlere atandılar. Aynı yıl Almanya'da, Nazi baskısından kaçan Yahudi asıllı Alman profesörlerden kırk kadarı Türkiye'ye gelerek görev aldılar. Avrupa'ya gönderilmiş bulunan ve fakülteyi orada bitirenler, yurda çağırılıp doçent olarak atandılar.

Atatürk 1933 yılı Meclis açış konuşmasında bu yeni hamleyi şöyle açıklıyordu: "Üniversite tesisine verdiğimiz ehemmiyeti beyan etmek isterim. Yarım tedbirlerin kısır olduğuna şüphe yoktur. Bütün işlerimizde olduğu gibi Maarifte ve kurulan üniversitede radikal tedbirlerle yürümek katî kararımızdır." M.E.B. bütün bu işleri yaparken Atatürk'ün isteklerini üç noktada gerçekleştirmeye önem veriyordu. Atatürk üniversiteyi ülkenin kalkınması, her yönüyle gelişmesi için kültür politikasının da önemli kurumu olarak görüyordu. Kasım 1937'de bu düşüncesini şu sözleriyle dile getirdi: "Bunun için memleketi şimdilik üç büyük kültür bölgesi halinde mütalaa ederek garp bölgesi için, İstanbul Üniversitesi'nde başlamış olan ıslahat programını daha radikal bir tarzda tatbik ederek Cumhuriyet'e cidden modern bir üniversite kazandırmak; merkez bölgesi için Ankara Üniversitesini az zamanda kurmak lazımdır. Ve doğu bölgesi için Van gölü sahillerinin en güzel bir yerinde, her şubeden ilkokullarıyla ve nihayet üniversitesiyle modern bir kültür şehri yaratmak yolunda, şimdiden fiiliyata geçilmelidir."

Uygar eğitimin ortamı demokrasidir. Demokrasiye geçişin seküler ve laik olmak üzere iki modeli vardır. Anglo-Sakson, Amerikan seküler modeli ve Fransız devrimi ile kurulan Fransız Laik modeli. Uluslar kendi sosyal, ekonomik, kültürel düzeylerine göre yaşarlar. Modern bir anayasayı Afganistan, İran, Pakistan, Suudi Arabistan'a verseniz oralardan demokrasi çıkmaz. İngiltere'nin yazılı anayasası olmadan demokrasiyi en iyi yaşayan ulusların başında gelmesi demokrasi kültürü ve ahlaki ile açıklanabilir. Yönetim başarısızlıklarını anayasalarda arayıp anayasa değişiklikleri çözüm değildir. Sorun demokrasinin ilkelerini hazmetmektedir.

Sokrates "toplumlar layık oldukları şekilde yönetilirler", "politika

çirkindir diye politikaya katılmazsanız o çirkinlik sizi yönetir" tespiti ve Eflatunun "Bilge kişiler yönetime katılmazsa cahiller tarafından yönetilirsiniz." tespiti günümüzde de evrensel etkisini sürdürmektedir. Albert Aynstayn'ın Hitler rejimini kast ederek, "Bu sürünün beyne ihtiyacı yok bunlar omurilik soğanı ile de yaşayabilirler." Sözleri özgür eğitimin önemini ve Tefrik Fikret'in Atatürk'e ışık olan "Fikri hür, vicdanı hür, irfanı hür" nesiller yetiştirmek idealinin önemini göstermektedir. ■

Bibliyografya

Enver Ziya Karal, Atatürk' den Düşünceler, Türkiye İş Bankası Yayınları, Üçüncü baskı, Ankara 1969. Aralık 1922'de Atatürk'ün yaptığı konuşmadan.

Hüseyin Nail Kübalı, Atatürk Devrimleri ve Eski Reformlar, Atatürk Önderliğinde Türk Kültür Devrimi, Türk İnkılâp Tarihi Enstitüsü Yayınları, Ankara 1972. Vedat Nedim Tör, Atatürk Devriminde Kültür Maarif ve Yayın, Çeşitli cepheleriyle Atatürk, İstanbul 1964. Ceyhan Atıf Kansu, Atatürkçü Olmak, Varlık Yayınları, İstanbul 1996.

Atatürk'ten Söylev ve Demeçler, C.I. İkinci Baskı, Ankara 1961, Atatürk'ün 13 Ağustos 1928'de konuşması; C.III Ankara 1954.

4.12.1923'te Tercuman-ı Hakikat'a demeç. C.11 İkinci Baskı, Ankara 1959,,30 Ağustos 1924'de Dumlupınar'da konuşması.

Şerafettin Turan, Tevhid-i Tedrisat, Atatürk Önderliğinde Türk Kültür Devrimi, Türk İnkılâp Tarihi Enstitüsü Yayını, Ankara 1972.

Suat Sinanoğlu, Türk Hümanizmi, Türk Tarih Kurumu Yayınları, Ankara 1980.

Ali Fuat Cebesoy, Sınıf Arkadaşım Atatürk, İstanbul 1967

İlhan Başgöz, Howard E. Wilson, Türkiye Cumhuriyetinde Eğitim ve Atatürk, Ankara 1968 Atatürk'ün Milli Eğitimimizle ilgili Düşünce ve Buyrukları, Bugünkü dile aktaran Vasfi Bingöl, Türk Dil Kurumu Yayınları, Ankara 1970.

S.I. Aralov, Bir Sovyet Diplomatının Türkiye Hatıraları, Burçak yayınevi, İstanbul 1967, s.105-9.

Afet İnan, Medeni Bilgiler ve M. Kemal Atatürk'ün El Yazıları, Türk Tarih Kurumu Yayınları, Ankara 1969, s.25. Söylev ve Demeçler, c.II, s. 196. Karal, Atatürk ve Devrim. Medeni Bilgiler.

Suna Kili, Atatürk ve Laiklik, Çeşitli Cepheleriyle Atatürk, Robert Kolej yayınları, İstanbul 1964. Herbert Melziğ, Atatürk Dedi ki, Ankara 1943

REFIT REPAIR & L.A.

Tekne Bakım ve Onarım · Kışlama · Temizlik · Tüm Look After Hizmetleri

EGİAD ÜYELERİNE VE
ÜYE REFERANSLI MÜŞTERİLERİMİZE
%20 İNDİRİM
FIRSATI

Bodrum Teknik Ofis: D-Marin Turgutreis
Çeşme Teknik Ofis: Setur Altinyunus Marina
Rezervasyon için: 0533 297 4659 · 0555 835 7099



ASMiRA
MARINE

**Türklere kitap okutuyor,
iletişim kurduruyor, ateşini ölçüyor**

Hayali; teknoloji üretiminde % 100 “Made in Turkey” ile dünya markası olmak



**Sezen Sungur Saral'ın
diğer hedefleri:**

Üretimde yerlilik oranının artması.
Yazılımda kendimizi geliştirmek.
Dünya pazarlarına açılmak.
Sürdürülebilir kalkınma
hedeflerinde ölçülebilir sonuçlar
almak. İnovatif bir ürünü ortaya
çıkarmaya bir neslin kaynağı
olabilecek bilgiyi ve imkanı
yaratılmak.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



O aslında bugün uluslararası bir holdingde üst düzey yönetici olabilirdi. Birçok kişinin aksine bunu göz ardı ederek 2000'li yılların başında gelişmekte olan Türk firmalarında staj yapmayı tercih etti. Bir kadın girişimcinin yanında ilk iş deneyimini yaşadı. Bugünlerde 5 ülkeye ihracat yapan, 250 kişiye istihdam sağlayan ve 4 farklı ürün gamında tüketici elektroniği konusunda Samsun'da üretim yapan fabrikada dünya markası olmak için emek veriyor. Ayrıca ikinci fabrika yatırımının devreye girmesi için de gün sayıyor.

Sezen Sungur Saral... Teknolojiye ömrünü adanmış bir İzmirli... Reeder markasıyla hayatımıza giren Sezen Sungur Saral ve ekibi, Türkiye'de 2,5 milyon insanın hayatına dokunuyor ve onların hayatını kolaylaştırıyor. Sizi bu sayımızda onun başarı öyküsü üzerinden Türkiye'nin son 15 yıllık tüketim teknolojileri pazarında yaşadığı değişim yolculuğuna çıkaracağım.

Yerli Türk firmalarının önemini; çalışanına fikrini söyleme imkanı sunması, fark yaratmak için alan yaratması, belli bir alana



hapsetmemek ve esnek hareket etmek olarak sıralayan Saral, "Kendi gibi olabilen yöneticilerle çalışınca ondan cesaret alıyorsun ve daha özgür düşünüyorsun. Türk firmaları daha hızlı hareket edebilmenizi sağlıyor. Problemi çözme odaklı hareket ediyorlar" diye anlatıyor.

Samsung'daki mevcut fabrikalarında Türkiye'de ilk tablet, akıllı telefon, akıllı saat ve termometre üretimi yapan Reeder'in Kurucusu Sezen Sungur Saral, en büyük hayalinin ise ürün gamlarını %100'ünü Türkiye'de üretmek olduğunu söylüyor. Sungur, "O telefonun üzerinde Made in Turkey yazıyor, bu benim en büyük gururum. Oran olarak da yazılımından donanımına %100'e ne kadar yaklaşırsa ben hayalime o kadar yakınlaşacağım. Çünkü o zaman bizim içimizde gelişip büyümüş bir mobil teknoloji markası ile dünyaya açılmış olacağız" diyor.

Genç girişimcilere pandemi sürecinde tavsiyelerde bulunan Sezen Sungur Saral, "Eşit ve adaletli olarak pazarın ihtiyaçlarına yanıt verip elimizdeki kaynakları doğru değerlendirip ama o kaynakları mümkün olduğunca zorlamayı bileceksiniz.

Yani olduğu gibi kabul etmeyeceksin. Darwin'in sözündeki gibi en güçlü değil en hızlı adapte olan kazanır" diyor.



Saral, bize değişen pazar gerçekleri, bu konuda yapılması gerekenleri ve marka olarak hedeflerini bakın nasıl anlatıyor.

Sizi tanıyabilir miyiz?

Sezen Sungur Saral, 37 yaşındayım. Karşıyakalıyım. Bornova Anadolu Lisesi sonrasında Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü'nden 2005 yılında mezun oldum. Mezun olur olmaz bir kadın girişimci olan Ceyda Erem tarafından kurulan fuarcılık şirketi CNR Holding bünyesinde çalışmaya başladım. Üniversitede okurken girişimcilik ile ilgili çok fazla farkındalık yoktu. Şimdilerde ise okulumda girişimcilik ile ilgili özel ders var. Hatta bu konuda kulüpler kuruldu.

Mezun olduğumuz yıllarda Türkiye'nin ilk 500 şirketindeki uluslararası şirketlerde staj yapma imkanımız vardı. Babam ise 2001 yılında bir Türk şirketinde staj yapmamı istedi.

Babanız ne iş yapıyordu?

Babam inşaat mühendisi ve müteahhitlik yapıyor. Karşıyaka'da ve Çeşme'de projeler yürütüyor. Kendisinin yorumlarını her zaman dikkate aldım.

O yıl uluslararası sermayeli birçok firmada staj için kabul görmüştüm. 2001 yılında girişimci kavramı daha yok. Patron firması, lokal firma kavramları vardı. Babamın sözünü dinledim. Arkas ve Norm Cıvata'da staj yaptım.



Bu stajların gelişimimde çok olumlu etkisi oldu. Tutkulu liderleri olan firmalardı. O öğretiden gelmek çok güzel. Sonrasında CNR'da işe başladım. Sıfırdan işi kurmuş bir kadın ile 8 yıl çalıştım. Bana fark yaratmak için alan tanıdılar. CNR'da "Git dünyadaki fuarları gez, o fuarlardaki katılımcıları Türkiye'ye nasıl çekeriz" dediler ve beni görevlendirdiler. 7 yıl boyunca KOBİ'ler ile temasa geçtim onların patronları ile tanıştım, konuştum ve iş yaptım. Bu o kadar değerli ki...

"Türk firmalarında çalışmak bana farklı dinamikler kattı" dediniz. Neydi bu farklılıklar?

Bu tip firmalarda fikrini söyleme hakkın var. Fikir söylemek, fark yaratmak için alan yaratmaları, belli

Babamın sözünü dinledim. Arkas ve Norm Cıvata'da staj yaptım. Bu stajların gelişimimde çok olumlu etkisi oldu. Tutkulu liderleri olan firmalardı. O öğretiden gelmek çok güzel. Sonrasında CNR'da işe başladım. Sıfırdan işi kurmuş bir kadın ile 8 yıl çalıştım. Bana fark yaratmak için alan tanıdılar.



bir alana hapsedmemeleri... Daha esnek hareket edebiliyorlar. Yurtdışı kökenli firmalarda bunu yapmak daha zor. Kendi gibi olabilen yöneticilerle çalışınca ondan cesaret alıyorsun ve daha özgür düşünüyorsun. Türk firmaları daha hızlı hareket edebilmenizi sağlıyor. Problem çözme odaklı hareket ediyorlar.

Bugün Boğaziçi Üniversitesi'nde mentörlük yapıyorum. Benim ekibimdeki genç arkadaşlarımın hiçbiri büyük şirketlerde çalışmak istemiyor. Daha lokal, gerektiğinde bardaklarını kendilerinin yıkadığı bir yerde çalışmayı istiyorlar. Çünkü orada Ayşe ve Fatma olarak var olabiliyorlar.

YENİ START-UP SEVDALILARI GELİYOR

İyi bir holdingde çalışayım mantığı yerini yeni KOBİ sevdalılarına mı bırakıyor?

Start-up demek daha doğru. 2005 yılında işe başladım ve bütün sektörleri tanıyorum.

Dünyadaki bütün uluslararası ticaret yapan KOBİ'leri tanıyorsun. Bu sana cesaret veriyor. 2008 krizinde bankalardaki tapındığımız pozisyondaki kişilerin batıran pozisyona gelmesiyle dünyadaki dengelerin değiştiğini gördük. Ardından Steve Jobs gibi bir adamın ortaya çıkması ile dengeler değişti. Bir takım insanların dünyayı değiştirebileceğini gördük. Bu rüzgârdan ben de nasibimi aldım. Eşim Uygur Saral, en büyük şansımdı. Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği 1998 çıkışlı, Philips'te uzun yıllar çalıştı. Sonrasında 10 yıl yurtdışında yaşamış birisi... Tüketici elektroniği bilgisi ve sevdası var. Bende ise edebiyat sevdası var. 2009 yılında e-kitaplar çıktı. Bunu Türkiye'ye getirme kararı verdik ve yola çıktık. İkimizin bilgisi ve tecrübesini birleştirdik. İlk Tayvan ile temasta bulundum. Onlardan distribütörlük almak istedim ama onlar Türkiye pazarına girmek istemediklerini söylediler, global bir markanın Taipei'deki merkez ofisine bizzat



gittim bana "Kendi markanızı yapın" dediler.

Yıl 2009 Kasımıydı, ilk ürünleri getirdik. Hepsiburada üzerinden satmaya başladık. 2010 yılında da şirketimizi kurduk. İlk etapta yan iş olarak başladık ama sonra iş oturmaya başladı. Türkiye pazarı aç bir pazardı. Satışlar iyi gitti. Bu girişimimizi önce kimse desteklemedi ve yapamazsınız dediler. Türkiye'de iyi bir Pazar olduğunu gördük. Sonunda ikimiz de çalıştığımız şirketlerden ayrıldık. İlk altı ayda 10.000 adet cihaz sattık. O dönemde tablet hayatımızda yok. Arabayı sattık düşün paralarını üzerine ekledik ve ilk iş olarak 300 tane e-kitap sattık.

300 ürünü hangi marka ile satışa sundunuz?

Kendi markamızı oluşturduk. İlk günden beri Reeder markası ile devam ediyoruz.

Tablet üretim süreci nasıl başladı?

Tabletler ilk çıktığında ilginç bir hikayem var. Bir elektronik mağaza zincirine gittim. Satın almacılar, "Çok güzel düşünmüşsünüz ama bu tablet bilgisayar denilen cihaz çok elit bir kesime hitap ediyor" dedi.

Şu anda bunu yapan Türkiye'de tek firmayız. Kategorimizde lideriz. Bazı dönemlerde Apple ve Samsung'tan daha fazla tablet bilgisayar satıyoruz.

Aynı zamanda 2018 yılında Garanti BBVA ve KAGİDER tarafından organize edilen yarışmada 2019 yılında da EY tarafından organize edilen yarışmada Yılın Kadın Girişimcisi ödülünü aldım. Şirketin içinde yeni bir kampüs gibi yeni fabrika inşaatımız başladı. Kazmayı Eylül başında vurduk. 5 ülkeye ihracat yapıyoruz. Yeni pazarlara açılma hedefimiz var. Yazılım ile birlikte custom ürünler yapıyoruz.



Bunun hepimizin eline geçecek bir ürün olduğunu büyüyecek bir pazar olduğunu söyledim. Sınırlı sayıda kalacağını söylediler. 36 tane tablet alabilmişim. O kadar sattığım e-kitap okuyucusundan kazandığım parayla 36 tablet aldım ve 1 hafta boyunca tüm perakende zincirlerine gittim. 50 bin dolar giriş parası gibi büyük paralar istediler. Sonra bu hikaye bitti dedim.

Ertesi günü görüştüğüm satın almacılardan bir tanesi aradı ve 36 tableti de sattık. 2010 yılının Aralık ayı idi. 2010 yılından 2015 yılına kadar büyüme dönemini yaşadık. Her sene iki kat büyüyoruz. Satışlarımız artıyor, organizasyonumuz genişliyor. Daha çok kanala giriyoruz. Ürün gamımız genişliyor. 2015 yılında akıllı telefonları getirmeye başladık. O tarihlerde yurt dışından getiriyorduk.

2013 yılında Intel ile anlaşmamız başka bir kilometre taşıdır. Intel ile anlaşarak tablet piyasasında büyüdük. 2014 yılında EMEA Bölgesi'nde Intel işlemcili en çok tablet satan marka olduk. Benim için kilometre taşlarımız; birincisi okul zamanı edindiğim tecrübenin önemi, ikincisi şirketi kurarken uyumlu ve birbirini tamamlayan bir ekip olması, üçüncüsü bütün kapıları çalıp vazgeçmemek, dördüncüsü de bir Intel ile bir de Turkcell ile iş birliğimiz ve beşincisi de ülkemize üretim know-how'ını getirmek için Çinli ortağımızdan aldığımız stratejik yatırım.

Neden bu iki markaya vurgu yaptınız?

Çünkü global ve lokal devlerle kol kola giren girişimciler bence başarılı olabiliyorlar. Hiç bir zaman para kazanmaya odaklanmadık. Her kuruşu şirkete geri yatırdık, çünkü bizim hayallerimize ulaştık dediğimiz bir şirket büyüklüğü teayyül edilemezdi. Global marka olmak istiyoruz ve bu yüzden yatırıma devam ediyoruz. 2016 yılında EY Kadın Girişimciler sınıfına seçildim. Bu bizim için çok önemli bir kilometre taşı idi.

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK MUTFAĞI

Bortar Group kendi tesislerinde günlük **100.000** kişilik üretim kapasitesiyle, **bini aşkın** uzman kadrosu ve **350**'ye yakın dağıtım noktasıyla, yenilikçi vizyonu, dinamik yapısı, insana ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla her geçen gün gelişmeye ve büyümeye devam ederek **'Dünya'nın en büyük mutfağı'** olmaya aday!

THE LARGEST KITCHEN OF TURKEY

*With its production capacity of **100.000** persons, over **one thousand** expert staff and almost **350** distribution point, with its innovative vision, dynamic structure, investments in human and technology, Bortar Group is candidate to become **'The largest kitchen of the World'** by developing and growing each day!*



O zaman bu şirketi niçin kurdunuz, amacınız neydi?

İnsanlar daha çok bilgiye daha kolay ulaşsın diye kurduk. O gün kitapta bugün internet yarın akıllı telefon, şimdi çocuk saati vs. Tüketici ürünlerimize ulaşabilsin diye yapıyoruz. .

Yerli bir sermaye ile bunu sunuyor olmak ve örnek bir organizasyon oluşturmaya çalışmak çok kıymetli. Müşterilerin bizi seçmesiyle birlikte misyonumuz bize hatırlatıldı. Hemen ardından ben EY Kadın Girişimciler sınıfına seçildim. Danışmanlar bana "Değer yaratmamızın zamanı geldi, fabrika kurmaya ne dersin?" dedi. Ben Çin'den yatırım aldım, Karadeniz Bölgesi'ni seçtik ve aslında büyükşehir olan şehir yaşamı anlamında hala gelişime açık olan Samsun'da mobil cihazlar üreten fabrikamızı 2018 yılında açtık.

Peki bugün geldiğiniz nokta nedir?

Şu anda bunu yapan Türkiye'de tek firmamız. Kategorimizde lideriz. Bazı dönemlerde Apple ve Samsung'tan daha fazla tablet bilgisayar satıyoruz.

Aynı zamanda 2018 yılında Garanti BBVA ve KAGİDER tarafından organize edilen yarışmada 2019 yılında da EY tarafından organize edilen yarışmada Yılın Kadın Girişimcisi ödülünü aldım. Şirketin içinde yeni bir kampüs gibi yeni fabrika inşaatımız başladı. Kazmayı Eylül başında vurduk. 5 ülkeye ihracat yapıyoruz. Yeni pazarlara açılma hedefimiz var. Yazılım ile birlikte custom ürünler yapıyoruz. Firmalar, havayolları, bankalar, lojistik firmaları için özel cihazlar üretiyoruz. Özel yazılım ve donanıma sahip ürünler ile kobilerin de dijitalleşmesine katkı sağlıyoruz. Bu işin etki alanını ve derinliğini artırdığımızı inandığım bir noktadayız.

Neden Reeder ismi? Bu markanın fikri kimden çıktı?

E-kitabı anlatmak istiyorduk ve insanların aklına aslında hem okumayı getirecek hem okuyan insana hitap edecek bir isim

olsun istedik. Özel isim olsun ama okunduğunda da tüm dünyada okumak ve bilgiye ulaşmakla ilgili olsun istedik.

Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Almanya, Arnavutluk, Moldova, Ukrayna ve Kıbrıs. Ayrıca Ukrayna'da şirketimiz var.

Üretimin ne kadarlık bölümü ihraç ediliyor?

Pandemi nedeniyle ihracat oranı %5'lerde kaldı. Son dönemde yerel pazarımızın ihtiyaçlarını beslemeye odaklandık.

Önümüzdeki yıl için bir hedef belirlediniz mi?

Bütün hedeflerimizi revize ettik. 2021 itibari ile normalde 20 ülkeye ihracat yapma hedefimiz vardı ama şu anda 2021 sonuna kadar 5'i 10'a çıkararak devam edeceğimiz gibi görünüyor.

Şu anda kaç kişiye istihdam sağlıyorsunuz?

250 kişiye istihdam sağlıyoruz.

Pozitif ayrımcılık yapıyor musunuz?

Evet. Çalışanlarımızın yüzde 45'i kadınlardan oluşuyor.

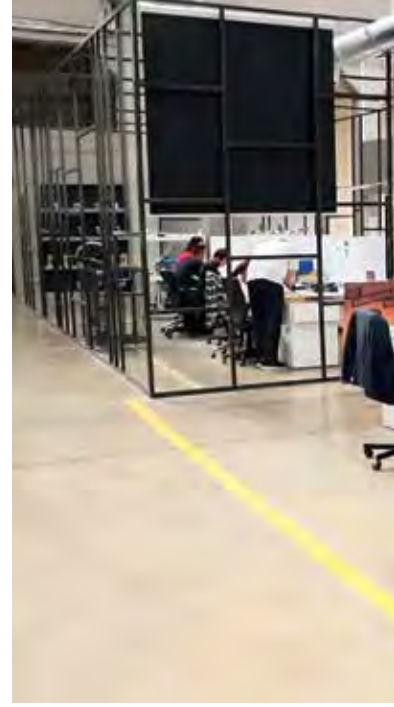
Bu oran devamlı artıyor, artacak da. Bu arada İK, muhasebe, satış, pazarlama, finans, operasyon, müşteri hizmetleri ve lojistik departmanlarının başında kadınlar var. Kadın yöneticiler hem duygusal zekası yüksek hem de organizasyon yeteneği gelişmiş, hem de kararlı ve sistemli oluyorlar.

Yeni fabrika için ne kadarlık yatırım gerçekleştireceksiniz? Bu yeni yatırım kaç kişilik bir ek istihdamı devreye alacak?

Yeni fabrikayı 1 Ocak 2021 tarihinde açmayı planlıyoruz. Planladığımız 15 milyon TL gibi bir yatırım. 450-500 kişiye toplamda istihdam sağlayacağız.

Üretim bandında ürün çeşidinde bir değişim olacak mı? Yoksa mevcut ürün gamı ile mi devam edeceksiniz?

Şu anda mevcut ürün gamı ile devam edeceğiz. 4 model tabletimiz, 4 model akıllı telefonumuz, 3 renkli 1 model akıllı





çocuk saatimiz (Bu da Türkiye’de tek. Lokal olarak üretilen), aynı zamanda bir de termometremiz var. 2020 yılında Mart’ta hızlı bir hareketle önce Çin’den ithal ettiğimiz sonra burada üretmeye başladığımız bu termometreler tamamen kendi tasarımıımız. Bu ürün sayesinde sokağa çıkma yasaklarında dahi fabrikamız hiç durmadı. Onun dışında da wireless kulaklık gibi, bazı aksesuar çeşitlerimiz var ve medikal alanda projelerimiz devam ediyor.

Ürün gamı, 2021 yılında talebe göre belli olacak. Özel olarak büyük müşterilerimizin talebi üzerine medikal, ev içi, mobil kullanıma yönelik 8 ayrı ürün üzerinde çalışıyoruz. Hangileri testlerde başarılı olur ve hayata geçer şu anda bilemiyorum ancak en az 5’i hayata geçer diye düşünüyorum.

Türkiye’deki tüketim alışkanlıkları özelinden baktığımızda tablet kültürünü benimsedik mi? Bu ürün ile kaç kişinin hayatına dokundunuz? Kaç kişi Reeder kullanıyor?

Tüm cihazlar dahil 2,5 milyon kişiye ulaştık.

Türkiye’deki tüketim alışkanlıklarındaki değişimi analiz eder misiniz? Özellikle pandemi süreci sonrasında tercihler nasıl değişti? Bunun Türkiye genelindeki yansımaları nasıl oldu ve bundan sonraki dengeleri nasıl değiştirecek?

Bu süreçte tablet piyasası belli bir olgunluğa ulaşmıştı. Tablette iyi bir gelişim oldu herkesin tablete ihtiyacı oldu. Çılgın bir talep oldu ancak bu talebi karşılayacak arz sıkıntısı oldu.

Fabrikalar Çin’de kapanınca arz problemi yaşadık. Bu fiyatların yükselmesine neden oldu. Bence şu an pazar yavaş yavaş dengeye geldi. Tablet fiyatı giderek yükseliyor bence daha da yükselecek ve tablet kendine yeni bir çığır açtı. Çok daha iyi ürünleri çok daha ucuz fiyatlara alacağız. Özellikle biz Reeder olarak yerli üretim olmanın avantajını burada kullanıyoruz diye düşünüyorum. Devletin verdiği ciddi teşvikler var.





İş hayatında vazgeçmeyeceğiniz 3 değer dersem ne dersiniz?

Etik ticaret, yaratıcılık ve dayanıklılık

Burada Turkcell gibi firmaların da verdiği desteği göz ardı etmemeliyiz, yerli firma olduğumuz için bizi destekliyorlar ve birlikte pazara iyi ürünleri doğru fiyatlarla sunabiliyoruz.

Yerli firmaların kendi içinde entegre olmayı iş birliği yapmayı öğrendiği bir dönem diyebilir miyim?

Kesinlikle...

Eğitim dediniz, maalesef doğudaki illere doğru gittiğimizde internet ve bilgisayar erişimine ulaşım konusunda yaşanan sıkıntı eğitimdeki adaletsizlik tartışmasını bir kere daha gündeme getirdi. Bu konuda Milli Eğitim Bakanlığı'na ne önerir siniz? Eğitimde devamlılık için tableti buraya nasıl dahil edebiliriz?

Bu sabah yönetim kurulumuzda bu konuda bir toplantımız vardı. Her yıl, Birleşmiş Milletlerin 2030 için koyduğu sürdürülebilir kalkınma hedeflerinden 2 tanesini seçiyoruz. Bu sene de biz 2020 için toplumsal cinsiyet eşitliği ve nitelikli eğitim olmak üzere 2 tanesini seçmiştik. Bununla ilgili çalışmalarımız sürüyor. Derneklerle, belediyelerle, okullarla işbirliği içinde alım gücü düşük ailelerin çocuklarına uygun fiyatlı tabletler temin ediyoruz.

Bugüne kadar ne yapıyordusak bütün kaynakları bundan sonra

Bunların hepsinden faydalıyoruz. Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı, Aile ve Sosyal Çalışma Bakanlığı'nın yaptığı mesleki eğitim kurumları biz bunlar olmasa bu talebi karşılayamazdık. KOSGEB'in destekleriyle makinalar ve İŞKUR desteğiyle insanlar aldık. Türkiye'de insanlar aşırı yükselmiş tablet fiyatları ile çocuğunun evde eğitim alması gereken ortamda kalacaktı. Orada hızlı gelen desteklerle biz de hızlı davrandık ve o talebi karşılamaya yönelik aksiyonları aldık. Şimdi de belli bir dengeye oturdu.

Yıllık tablet piyasasını 2 milyon adetle kapatacağını düşünüyorum. Biz yılın başında 1 milyon diye tahmin ediyorduk 2 katına çıktı. Pazardaki talebin yüzde 50'sini de bizim karşılayacağımızı ön görüyoruz. Telefon piyasasında daha farklı bir şey oldu. Normalde yıllık 12 milyon adet olan telefon piyasasında düşüş olacak gibi gözüküyor. Çünkü insanlar öncelikle eskiden çok daha sık

telefon değiştirirken ev moduna geçtiğimiz için artık telefon değiştirmemeye başladı. Ama anneme de bir telefon alayım modu oldu.

Ama yine de ben telefon piyasasının bu sene sonunda bir önceki seneye göre düşüş yaşayacağını düşünüyorum fakat bizim segmentimizin artacağını düşünüyorum.

Ürün tercihinde ne ön plana çıkıyor?

Orta segment daha fazla tercih ediliyor.

Burada alım gücünün düşüyor olmasının etkisi yok mu?

İnsanlar daha az paraya daha çok özellik satın almak istiyorlar. Her zaman böyleydi ama şimdi üzerimizdeki ekonomik baskı arttığı için bunun için daha fazla çaba sarf ediyoruz. Bir günlük bir araştırmadan sonra değil 4-5 günlük araştırmadan sonra ürünü alıyoruz.

Covid dolayısıyla okula gidemeyen çocuklara nasıl bilgiyi eriştiririz üzerine projelerle desteklemeliyiz bunun üzerine çalışıyoruz.

Anlattıklarınız içerisinde önemli bir konu da Mart ayından itibaren termometre satışı. Oradaki konumunuz nedir?

Bu bizim için çok önemli bir cihaz oldu. Çünkü bütün işlerin durduğu fabrikaların çalışmadığı bizim ne yapacağımızı bilmediğimiz bir ortamda bu projeyi Hepsiburada ile birlikte geliştirdik. Benim ortağım da Çinli bir kadın girişimci. Şirketin %63'ü kadınlara ait. Yurt dışında dikkat çekiyor.

Şirketin ortaklık yapısı nasıl?

Çoğunluk bizde, ufak bir yabancıya hisse satışı oldu zaten onlardan gelen yatırımın tamamı fabrikaya gitti. Bireysel bir kazancımız olmadı. Stratejik yatırım olarak görüyoruz. Samsung'da 25 Çinli bir sene yaşadı. O fabrikanın kurulmasında emek verdi. Finansman desteğinden ziyade bu bizim için çok önemli idi.

Çinli ortağımız sayesinde yurtdışından çok hızlı bir şekilde ithal ettik cihazları ve biz bu işi yapabildiğimiz için ben çok şanslıyım çünkü benim şirketimde hiç kimse karantina döneminin rahatlığını, kaygılarını, endişelerini yaşamadı. Çünkü biz çalışmaya devam ettik. Bizim için yeni bir kulvar açıldı. Sokağa çıkma yasağında dahi özel izin ile fabrikaya gittik ve üretim yaptık.

Önce ithal ettik sonra Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı'ndan hibe alarak burada üretmeye başladık. Türkiye'nin ilk yerli kızıl ötesi termometresini temassız ateş ölçerini üretmiş olduk. 15 bin adet ürettik ve hepsini sattık. Şu anda da ayda 5 bin üretilip satmaya devam ediyoruz. Önce cihazlar 500 TL bandında satılmaya başlandı. Şu anda ürünün fiyatı 250 TL bandına indi ve hassasiyet hızlı sonuç verme, güvenilirlik, ergonomiklik açısından en iyi özelliklere ve en iyi fiyata sahip cihazımız Reeder Thermo.



Kimsenin aklına gelmezdi herhâlde termometre üretmek... Şimdi ne hayal ediyorsunuz?

Ürünümüz %50'nin üzerinde yerli, bazı şeyler tamamen dışa bağımlı. Örneğin batarya gibi...

Bu parçaları da mı burada üretmek istiyorsunuz? Kümelenme mi yaratmak istiyorsunuz?

Kesinlikle. Artı bu teknolojileri burada sıfırdan kendimiz yaratabileceğimiz bir sistemi hayal ediyorum. 10 yıl içinde yapabiliriz gibi geliyor. O zaman bizim içimizde gelişip büyümüş olacak.

Hani diyoruz ya katma değerli teknolojik ürün yapamıyoruz, bu bir aşama. Nasıl ki, tekstilde önce Çin her şeyi yapıyordu bütün bizden önceki nesil gitti bakın biz de yapabiliriz biz daha butiğiz dedi.



Önce fason üretimleri aldık sonra kendi markamızı yarattık sonra markalar bütün dünyada yayıldı. Aynı bu bizim teknolojik ürünleri de tekstil ürünleri gibi çok hızlı harcanan ürünler haline gelecek ayrılmaz bir parçası olacak tişört gibi değiştirdiğimiz bir şey olacak. O yüzden de biz artık kendi markalarımızı benim markam gibi yaratıp globalde sunuyor olacağız. Ama bu bir süreç.

Önümüzdeki dönemde üretim yeteneklerimizi geliştirmek, yeni ürünler portföyümüze katmak, iot cihazlarımızı arttırmak istiyoruz. İkincisi yazılım anlamında kendimizi geliştirmek istiyoruz, ürünlerimizdeki fark yaratan dokunuş bu. Üçüncüsü dünya pazarlarına açılmak, dördüncüsü de sürdürülebilir kalkınma hedeflerimizde ölçülebilir sonuçlar almak.

Ama ana hedefim; gerçekten inovatif bir ürünü ortaya çıkarabilecek bir neslin kaynağı olabilecek bilgiyi ve imkanı yaratabilmek.

EGİAD üyeleri başta olmak üzere genç girişimcilere dünyanın geçtiği bu hassas süreçte tavsiyeleriniz neler olur?

Bu soruların hepsinin koronadan önce ve koronadan sonra yanıtları farklı. Ama değişmeyen bir şey var o da bence pazarın ihtiyacına yanıt verecek doğru ürünün peşinden o



ürünün izinde bir hayal çıkarmak gerektiğini düşünüyorum. Hayali, bir kaynaktan başlatmak gerektiğini düşünüyorum. Hayal et vazgeçme diyoruz ama bugün hakikaten o hayali sana kurduran sebep çok önemli olmaya başladı. Kendilerini mümkün olduğunca çok bilgiyle donatmaları ve şu anda yaşadığımız ve üzerimizde baskı oluşturan bu değişimlerden sonra nasıl bir şekil alacağını hayal ederek, insanların neye ihtiyacı olacağını tespit edip buna yönelik ürünler çıkarmaya çalışmalarını tavsiye ediyorum. Yani evet hayallerinizden vazgeçmeyin ama onları mutlaka günün koşullarına adapte etmeyi bilin demek istiyorum.

Günün koşullarına göre adapte etmek...

Evet bu çok önemli. Yani koronadan önce hayal edilen bir şey koronadan sonra artık gerçekçi olmayabilir. Pazarın ihtiyacına, nereye gittiğine yönelik olarak insanların ve pazarın ihtiyaç duyacağı ürünler ve hizmetler çıkarmak gerektiğini düşünüyorum. Bir de girişimcilerin, girişimleri gözlerinde çok büyüttüklerini görüyorum. Hiç gerek yok, ufacık paralarla ufacık desteklerle bir yerinden tutunarak başlanabilir. Artık dünyada zaten bir şeye sahip olmak diye bir şey söz konusu değil. Zaten kazanılan parayla kimse gidip bir şey almıyor, araba almıyor, Uber ile gidip Airbnb'de kalıyor. Büyük iş yapmana gerek yok, küçük dokunuşlar gereken etkileri yaratabilir. Senin misyonunda belki ona da gerek var. O yüzden kendi alanlarına kendi gerçeklikleriyle barışıp ellerindeki imkanları biraz daha zorlayarak ne yapabileceklerine bakmaları ve mutlaka etik liderler olmayı hedeflemelerinin uzun vadede onlara faydalı olacağını düşünüyorum. Bu arada bir hayalimi gerçekleştirdim.

Nedir?

Şirketi ilk kurduğum gün bir hayalim vardı, Harvard Business School'da bir program var, Owner President Management, kısacası OPM. 10 sene boyunca kendi şirketini yönetmiş ve bir büyüme hikayesi yaratmış olmak gerekiyor. Şirketimi kurarken bu programa

kabul edilmeyi hayal ediyordum. Bu hedefime ulaştım.

O zamandan beri hedefini yüksek tutmuşsunuz

Evet hep yüksekti ve ben şu anda o programa kabul edildiğim için çok mutlu ve şanslı hissediyorum. Bazı benimsediğim ilkelerin doğru olduğunu anladım. Üniversite bilgilerimi yeniledim ve dünyayı değiştirme gücüne sahip liderlerle tanıştım. O yüzden HBS'dan da alıntılar yaparak bunları söylüyorum. Eşit ve adaletli olarak pazarın ihtiyaçlarına yanıt verip elindeki kaynakları doğru değerlendirip, o kaynakları mümkün olduğunca zorlamayı bileceksin. Yani olduğu gibi kabul etmeyeceksin mümkün olduğunca zorlayacaksın. Darwin'in sözündeki gibi en güçlü değil en hızlı adapte olan kazanır. Hızla kendilerini adapte etmeleri gerekiyor.

Bu kadar tempo içerisinde kendinize vakit ayırabiliyor musunuz?

Evet. Ben çalışırken de kendime vakit ayırıyorum. Spor yaparken de çalışabiliyorum. O yüzden hayatımın bir bütünlük içerisinde olduğunu düşünüyorum. Zaman planlamasını çok iyi yapıyorum bazı insanlar beni bu sıkı zaman yönetimin konusunda eleştiriyor, bazıları da gıpta ile bakıyor.

Hobileriniz neler?

Ben eski bir milli kayakçiyim, o yüzden kayağa mutlaka zaman ayırıyorum. Her gün mutlaka 1 saat spor yapıyorum. Eski voleybolcuym. Vakit bulursam onu da yine yapıyorum. Motor kullanmayı çok seviyorum bu da tutkularımdan bir tanesi. Böyle biraz ekstrem sporları seven adrenalin meraklısı bir insanım.

Bu sporlarını sponsorluk boyutunda şirket olarak bir hassasiyetiniz var mı?

Kayak Federasyonu'nun sponsoruyum. Yapılan Türkiye yarışlarında kazananlara hediyelerini ben takdim ediyorum. Karşıyaka Basketbol Takımı'nın sponsorluğunu yaptım. ■





MURAT ÇAY

LOJİSTİK

*Her mevsimde, Her kořulda,
Sağlıklı bir taşıma için gerekli olan her Şey,
sürekli büyüyen ve gelişen kadrosuyla
Murat ay Lojistik'te*

- 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet**
- Komple Taşımacılık**
- Şehir içi mikro taşımacılık**
- Liman Transferleri**
- Firmaya Özel proje taşımacılığı**
- Depolama Hizmetleri**

Egemenlik Mah. 6108 Sk. No:51/45 Işıkent / İZMİR
Tel: (232) 436 44 35 PBX Fax:436 43 22

www.muratcaylojistik.com.tr



Dünyada akıllı şehir alanındaki yatırımların hızlı biçimde artması öngörülüyor. Business Insider tarafından yapılan tahminlere göre, akıllı şehir alanındaki yatırımların 2019-2025 arasında yıllık ortalama yüzde 18 civarında artış göstermesi ve 2025'te 295 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Şehirler Pandemi Sonrası

'Akıllanıyor'



Dünya genelinde Türkiye'de COVID-19 ile mücadele kapsamında akıllı kent uygulamalarında hızlı rekabet dikkat çekiyor.



Son dönemde pandeminin etkisiyle şehircilik uygulamalarında veri-temelli akıllı uygulamalar ön plana çıkıyor. Gerek yurt dışında gerekse Türkiye'de koronavirüs ile mücadele kapsamında akıllı kent uygulamalarında hızlı bir rekabet yaşanıyor. Uluslararası arenadaki örnekleri dikkate alındığında Türkiye'nin de bu sürecin gerisinde kalmadığı görülüyor.

'Akıllı Kent' kavramı üzerinde uzlaşılmış bir tanım yok. 'Akıllı Kent' kavramının, içinde yaşadığımız pandemi dönemi gibi tüm toplum yapısını etkileyecek gelişmelere bağlı olarak değişebileceğini söyleyebilmek de mümkün. Akıllı kent, bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanarak yaşam kalitesini artıran; aynı zamanda günümüz ve gelecek nesillerin ihtiyaçlarını karşılamasını sağlayan, yenilikçi bir yaklaşım olarak ele alınmakta. Kentlerin akıllı hale gelmesinde önemli bir etken olan, veri bilimi ve mekânsal görselleştirme, yine küresel bir salgınla mücadele sonucunda kullanmaya başlandı.



DERLEYEN: SEDA GÖK



Kentlerin veri bilimini hizmetlerin sunumuna aktarmaya başlamasının tarihi 1854 yılına dayanıyor. 1850'li yıllarda yaşanan ve birçok insanın ölümüyle sonuçlanan kolera salgının hava kirliliği kaynaklı olarak yayıldığına inanılmakta. 1854 yılında İngiliz Doktor John Snow, kolera salgının yayılımını ölçmek amacıyla, İngiltere genelinde eldeki verileri birleştirerek vakaları haritalamış. Dr. Snow bu çalışmasında kolera hastalığı nedeniyle ölenlerin, adreslerini kendisi tarafından hazırlanan harita üzerinde çizmiş. Doktor, her bir ölüm için bir siyah çizgi kullanmak üzere, hanedeki ölüm sayısına göre harita üzerinde adreslere göre çizimler yapmış. Snow, haritasına kent içi su kaynaklarını ve diğer doğal alanları eklerken; fiziksel haritaları ve infografikleri birleştirerek kolera vakalarının Londra'daki yayılmasını göstermeye çalışmış. Snow tarafından yapılan bu veri görselleştirmesi, mahalleye su sağlayan pompaya en kolay erişime sahip caddelerin, en yüksek ölüm oranlarını yaşadığını doğrulamış. Böylelikle Snow geliştirdiği yöntem sonucunda kolera virüsünün daha önce varsayıldığı hava kirliliğinden değil; su kaynakları yoluyla yayıldığını keşfetmiş. Bu yöntemi ile Dr. Snow, 1854 Kolera Salgını Haritası ile salgını sonlandırmaya giden yolu bulmuş.

Snow tarafından hazırlanan bu harita modeli, veri bilimi ve mekânsal görselleştirmenin ilk örneğini oluşturuyor. Hastalığın yayılma nedenini vakalara ilişkin verileri toplayarak, görselleştirme yoluyla elde eden bu yöntem günümüzde de salgınla mücadeleler kapsamında veri çalışmalarının tespitinde kullanılıyor. Bu kapsamda Dr. Snow tarafından, verilerin toplanması ile çözüm yoluna gidilen bu harita, günümüzde de uygulanarak insan kaynaklı sorunları çözme aracı olarak kullanılıyor. Verilerin önemini o zamandan görebilen John Snow, bugünün girişimcilerinin sıklıkla dikkat çektiği veri konusunda ilk uygulamayı yapmayı



Yapılan araştırmaya göre, gerek yurt dışında gerekse Türkiye'de koronavirüs ile mücadele kapsamında akıllı kent uygulamalarında hızlı bir rekabet söz konusu. Uluslararası arenadaki örnekleri dikkate alındığında Türkiye'nin bu sürecin gerisinde kalmadığı yerel ve merkezi düzeyin yanında özel sektörün de içinde yer aldığı güçlü bir yönetim mekanizmasını devreye sokarak, kısa zaman içinde bu alanda önemli bir yol kat edeceği tahmin ediliyor.



başarmış biri olarak tarihte yerini alıyor.

Kavramsal olarak akıllı kent kavramı ilk defa 2008 krizi ile birlikte IBM şirketi tarafından önerildi. Kentlerin gelişimi ve kent nüfuslarının artmasıyla, ekonomi, siyaset ve teknoloji alanlarındaki hizmet sunumlarında da faaliyetler hız kazandı. Tarihsel sürece bakıldığında, her küresel, finansal veya enerji krizi bir teknik devrim yarışmasını tetikledi. IBM şirketi tarafından 2008 yılında bu kavramın önerilmesinde ve içselleştirilmesinde, küresel enerji krizinin ön planda olması ciddi anlamda rol oynadı. 1857 krizi sonrasında sanayi devrimi, 1929 krizinde dijital devrim, 1987 krizinden sonra 'bilgi kenti' kavramı ortaya çıktı, 'Akıllı Kent' kavramı ise 2008 krizinden sonra ismini duyurmaya başladı. Böylelikle post-pandemik kriz gibi dünya üzerinde yaşanan bir krizin ardından yine geçmişteki olaylara benzer şekilde farklılık ve yenilik anlayışı ile akıllı kent olgusu meydana geldi.

Özellikle milenyum sonrasında hızla değişen ve gelişen teknoloji, hayatın her alanını etkilediği gibi içerisinden çıktığı modern toplumları ve kentsel yaşamı da doğrudan etkiledi. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler ve hızlı dönüşüm çeşitli kentsel planlama ve genişleme yaklaşımlarını ortaya çıkardı. Akıllı şehrin kavramsal akrabaları arasında dijital kent (digital city), zeki kent (intelligent city), sanal kent (virtual city), 'her yerde birden bulunan kent' (ubiquitous city) ve bilgi kenti (information city) kavramları yer alıyor.

Dünyada akıllı şehir alanındaki yatırımların hızlı biçimde artması öngörülüyor. Business Insider tarafından yapılan tahminlere göre, akıllı şehir alanındaki yatırımların 2019- 2025 arasındaki dönemde yıllık ortalama yüzde 18 civarında bir artış göstermesi ve 2025'te 295 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Statista'nın derlediği verilere göre 2018 yılında 81 milyar dolar olan

akıllı şehir girişimlerine yapılan teknoloji harcamalarının 2023'te iki katını aşarak 189,5 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. 9 akıllı şehir alanında yapılan harcamaların konularına göre dağılımına bakıldığında ise en yüksek paya akıllı şebekeler ile sabit görsel gözetim sistemlerinin (güvenlik kameraları vb.) sahip olduğu görülüyor. Söz konusu alanlara yapılan harcamalar toplam akıllı şehir harcamalarının üçte biri civarında.

Pandemi sonrası kentlerin geleceği ile ilgili her söylem ya da gelişme, her türlü 'akıllı kent' uygulamasının hayatımıza girmesiyle daha da hız kazanıyor.

Yapılan araştırmaya göre, gerek yurt dışında gerekse Türkiye'de koronavirüs ile mücadele kapsamında akıllı kent uygulamalarında hızlı bir rekabet söz konusu. Uluslararası arenadaki örnekleri dikkate alındığında Türkiye'nin bu sürecin gerisinde kalmadığı yerel ve merkezi düzeyin yanında özel sektörün de içinde yer aldığı güçlü bir yönetim mekanizmasını devreye sokarak, kısa zaman içinde bu alanda önemli bir yol kat edeceği tahmin ediliyor.

Dünyayı etkisi altına alan yeni tip koronavirüsü yenilemek için Hükümetler, yerel yönetim birimleri, uluslararası kurumlar, özel sektörler geliştirdikleri ve üstünde kafa yordukları çözüm yolları ile salgınla mücadele etmenin yollarını arıyor.

DÜNYA NÜFUSUNUN YÜZDE 55'İ KENTLERDE

Dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 55'i kentsel mekânlarda yaşıyor. Dünya genelinde dört milyondan fazla insanın yaşamını tehdit eden bu salgının, kentleşme oranı yüksek ABD ile Avrupa ülkelerinde, kentleşme oranı düşük Afrika ve bazı Asya ülkelerine kıyasla daha hızlı yayılması, en yıkıcı etkilerin nüfusun yoğun olduğu bu kentlerde yaşandığını

TÜRKİYE'NİN AKILLI KENT KARNESİ

Bilgi ve İletişim Teknolojileri alanında daha yoğun yatırım yapan ülkelerin bu teknolojilerdeki gelişmişlik düzeylerinin de yüksek olduğu görülüyor. BİT alanındaki yatırımların etkileri uzun vadede ülkelerin bu alandaki kapasite ve yeterliliklerinin gelişmesiyle ortaya çıkıyor. Bu nedenle, OECD verilerine göre, ülkelerin BİT alanında 1998-2007 yılları arasında 10 yıllık yatırımlarının oranı ile The Telecommunication Development Sector (ITU-D) tarafından üretilen BİT Gelişmişlik Endeksi(The ICT Development Index - IDI) arasındaki ilişki incelendi.

Türkiye'nin IDI değeri açısından, 67'inci sırada yer alması ve Doğu Avrupa ile Orta Doğu ülkeleriyle benzer bir düzeyde olması dikkat çekiyor. Türkiye, son dönemlerde artan teknoloji yatırımları ile koronavirüs sürecinde diğer örnek ülkeler gibi yeni nesil teknolojiler üzerinde çalışmalar yapıyor. Türkiye, 2019 Yılı Yatırım Programı'nda akıllı şehir yatırımlarının içinde yer aldığı kamu BİT yatırım projeleri için yaklaşık 181,293 milyon TL ödenek ayrıldı. Türkiye'nin akıllı şehirler başlığı altındaki bu yatırımlarında; karbon ve iklim piyasalarında etkin olmak gibi öncelikli hedeflere kaynak aktardığı dikkati çekiyor. Aynı dönemlerde Hindistan'da Ulusal Hükümet tarafından, "Beş yıl içinde 100 Akıllı Şehir kurma" hedefi başlığı altında 7.5 milyar doları tahsis edildi.

Singapur'da "Akıllı Şehir" çalışmaları kapsamında 1,6 milyar dolar yatırım yapılmış ve Akıllı Millet Girişimi başlatıldı. Birleşik Krallık'ta "Akıllı Şehir" çalışmalarına 55.89 milyon dolar kaynak tahsis edildi. Amerika Birleşik Devletleri ise bu alana 160 milyon dolarlık fon sağladı. Diğer ülke örnekleri incelendiğinde Türkiye'nin akıllı kent uygulamalarına yönelik daha çok yatırım yapması gerektiği görülüyor.

Çalışma kapsamında oluşturulan kategorilere ve bu yarıştaki önde gelen ülkelere yer verdiğimiz kıyaslama göz önünde bulundurulduğunda Türkiye'nin bu alanda kat edecek uzun bir yol var.

Türkiye'nin diğer ülkelere yaygın biçimde bulunan sağlık sistemi kategorisinde uygulama geliştirmede görülüyor. Sosyal mesafe, hareketlilik, ekonomi, sosyal destek ve veri toplama gibi kategorilerde de yalnızca birer uygulamaya sahip olduğu ve iç-rekabet yaratarak kendisini bu alanlarda geliştirmesi gerektiğini söylemek de yanlış olmayacak. Türkiye'nin tüm bu kategorilerle daha yolun çok başında olduğu ve akıllı kent uygulamalarında en kısa sürede ilerleme sağlayarak; ilgili yeni ve sürdürülebilir hedeflerle uluslararası yarışa dahil olması gerektiği görülüyor.

KAYNAKÇA: TEPAV



gösteriyor. Ülkeler, daha çok kentsel alanlarda etkisini gösteren bu salgınla mücadelede mühendislik ve dijital alt yapı kabiliyetlerini geliştirerek, pandemi ile yüzleşmeye ve topluluk güdümlü, iletişim takibi sağlayan teknolojilerle Covid-19'un yayılımını hafifletmenin yollarını arıyor. Bu süreçte ülkeler, dijital alt yapıların güçlendirilmesi, yapay zeka teknolojilerinin sürece entegre edilmesi, mekansal takip sistemleri ile vatandaşların hareketliliğinin ölçümü, hastalığın yayılma trendleri ve sağlık durumu takibi gibi akıllı kent uygulamalarını, her geçen gün geliştirmeye çalışıyor.

SALGIN HASTALIKLARLA MÜCADELEDE AKILLI KENT UYGULAMASININ ÖNEMİ

TEPAV bu konuda özel bir araştırma raporu hazırladı. Araştırma raporu kapsamında dikkat çeken unsur; pandeminin etkisi şehircilik uygulamalarına yansiyacak, dünyayı etkisi altına alan yeni tip Koronavirüs ile mücadelede, veri-temelli akıllı uygulamalar, artık hayatımızın önemli bir parçasını oluşturacak. Rapordaki şu değerlendirmeler dikkat çekiyor: "Bugün yaşadığımız pandemi, hiç şüphesiz ki toplumsal hafızalarımızda uzun yıllar yer tutacak. Özellikle büyük şehirlerde yaşayan birçok insanın alışkanlıklarında değişimlere neden olacak. Pandeminin insanlar üzerinde yarattığı bu etki, elbette şehirlere ve şehircilik uygulamalarına da yansiyacak. Pandemi ile mücadele kapsamında şehircilik uygulamalarında özellikle akıllı kent sistemlerinin hayatlarımıza çok daha hızlı bir şekilde entegre edildiği görülecek. Koronavirüs odaklı yapılan çalışmalar incelendiğinde, akıllı kent uygulamaları bu dönemle birlikte küresel yönetişimin ve uluslararası dayanışmanın da temelinde yerini alacak."



ALT YAPIYA EN AZ 70 TRİLYON DOLAR YATIRIM YAPILACAK

Rapora göre akıllı kent uygulaması, dijital ve veri teknolojisi ile yaşam kalitesini artırmayı hedefliyor. Bu konuda şu değerlendirmeler yapılıyor: "Bu uygulama daha hızlı ve düşük maliyetle, gerçek zamanlı veriler üzerinden talep modellerindeki değişimi takip etme ve çözümler sunma olanağı sağlar. Bu amaçla geliştirilen ve uygulamaya sunulan akıllı yatırımlar, özellikle son dönemlerde birçok ülke tarafından giderek daha çok önemseniyor. Bu önem ABD merkezli market araştırmaları şirketi olan uluslararası veri şirketi International Data Corporation tarafından yapılan bir araştırmayla da desteklenir nitelikte. Araştırmaya göre küresel ölçekte akıllı kent girişimlerine

yapılan harcamaların 2023 yılına kadar 189 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor."

ÜLKELERİN AKILLI KENT UYGULAMALARI

Koronavirüs salgını ile beraber hastalığın yayılmasını engellemek adına birtakım akıllı kent uygulamaları geliştiren ülkeler, dijital çözümler sayesinde salgınla mücadelenin yöntemlerini geliştirmek için etkin çalışmalar yapıyorlar.

Salgınla mücadele kapsamında geliştirilen akıllı kent uygulamaları; sosyal mesafe, hareketlilik, dezenfeksiyon, sağlık sistemi, ekonomi, sosyal destek ve kamu hizmeti, eğitim ve veri tabanı kategorilerinde oluşuyor. Bunlar belirlenirken koronavirüsün hangi yollarla bulaştığı, yetkililerin



yayılmaya karşı aldığı önlemler ve koronavirüsün sosyal, ekonomik ya da çevresel etkileri dikkate alındı. Dolayısıyla seçilen her uygulama birden fazla hedef kategori kapsamına değerlendirilebilir. Bu kategori koronavirüsün yayılmasını önlemek adına alınan en etkili yöntem olan sosyal mesafenin önemi, hastalığın ne kadar bulaşıcı olduğundan da anlaşılıyor. Çalışma kapsamında, bu kategoride akıllı kent uygulaması üreten dört farklı uluslararası kurum/kuruluşlarla karşılaştırıldı.



En göze çarpan örnek, Çin'de 'Guangzhou Gosuncn Robot' isimli firmanın, G teknolojisiyle işlettiği Koronavirüs devriye robotları. Yüksek çözünürlüklü kameralar ve kızılötesi ısıölçer sistemlerle donatılmış polis kontrolündeki bu robotlar, kentsel mekanlarda beş metre yarıçapındaki 10 farklı insanı tarayabilme kapasitesine sahip. Taradığı kişinin sağlık durumunu hükümet yetkililerine iletebilmesi yönünden bu uygulama aynı zamanda çalışmadaki 'sağlık sistemini iyileştirme' kategorisinde de yer alıyor.

DEZENFEKSİYON İÇİN KAMUSAL ALANDA AKILLI LAVABOLAR ÖN PLANA ÇIKIYOR

Bu süreçte çok kullanıcı mekânların ve çokça temas edilen yüzeylerin temizliği büyük önem taşıyor. Bu nedenle yüzeylerin ve mekânların hijyenlerinin sağlanmasına yönelik uygulamalar, koronavirüse karşı alınan akıllı kent temelli önlemleri kategorilendirirken göz önünde bulunduruluyor.

Örneğin; bu kategorideki örneklerden bir diğeri de bir start-up projesi olarak başlayan 'Smart Sinks (akıllı lavabolar)' uygulaması. Uluslararası arenada okullarda, hastanelerde, iş yerlerinde, sağlık birimlerinde, restoranlarda ve her türlü kamusal alanda mikro boyutlarda el yıkama ve dezenfeksiyon istasyonları kurmayı hedefleyen genç girişimciler, yüz tanıma teknoloji sayesinde kullanıcı profili oluşturarak hijyeni artırmaya odaklanıyorlar.

SAĞLIK SİSTEMİ KURTARICI ROL ÜSTLENİYOR

Anlaşıyor ki bu küresel problem karşısında hiçbir sektör sağlık sektörü kadar etkilenmiyor. Ecza tedariklerinin bozulmasından, çalışanların sağlığına; en küçük bir hatanın felakete dönüşebilecek olmasından halka karşı büyük

sorumluluk taşımaya kadar birçok operasyonel risk taşıyan bu sektör, bu aşamada hiç şüphesiz kurtarıcı rolünü oynuyor. Bu nedenle sağlık sistemini iyileştirmeye yönelik akıllı kent uygulamaları da bu çalışmada önemli bir kategoriye oluşturuyor. ABD menşeli otomotiv firması Rolce-Royce, post-pandemi dönemi ekonomik dayanıklılığı (resilience) artırma ve 'yeni' normale adapte olabileme hedefiyle IBM, GoogleCloud, TheDataCity gibi firmalarla mekansal temelli bir veri tabanı oluşturdu.



"Covid-19 sonrası iyileşme" sloganı ile geliştirilen EMER²GENT isimli bu veri tabanı, pandemi sonrası ekonomik dayanıklılığı artırabilmek amacıyla bünyesindeki firmaların geliştirdikleri/ geliştirecekleri her türlü fikir, proje ve girişimcilik faaliyetlerini paylaştıkları çevrimiçi bir platform.

SOSYAL DESTEK VE KAMU HİZMETLERİ

Bu kategoride de insanların sosyal, psikolojik ve kültürel ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik uygulamalara yer verildi. ABD Akıllı Kent Konseyi'nin geliştirdiği ve koronavirüsün ülkede ilk defa görüldüğü zamanlarda işletilmeye başlanan 'Covid-19 Yol Haritası' adlı sistem, kişilere her türlü ihtiyacını karşılayabilmesi adına izleyebileceği bir yol haritası sunan gelişmiş ve güncel bir platform sunuyor.



EĞİTİM SON SIRADA...

Sağlık ve ekonomiden sonra eğitim koronavirüsün en çok etkilediği alanlardan bir diğeri olarak karşımıza çıkıyor. Her türlü eğitim kurumunun kapatılmasıyla birlikte öğrenciler ve veliler uzaktan eğitim için her türlü hazırlığa girmiş, yer-yer kuruluşlar, eğitim kurumları ve hükümet yetkilileri çaresiz kalmışlardır. Buna ek olarak, 'eğitim', Koronavirüs odaklı akıllı kent uygulamaları arasında en az odaklanılan kategori.

ULUSLARARASI AKILLI KENT UYGULAMALARINDAN ÖRNEKLER...

Koronavirüs vakasının dünyada ilk görüldüğü günden itibaren altı ay geçti. Buna bağlı olarak tüm ülkelerden her türlü kurum/kuruluş bu felaketin üstesinden gelebilmek için olağanüstü bir çaba sarf ediyor. Ancak hızla yayılan bu pandemi karşısında hazırlıksız yakalanan birçok ülke alt yapı ve personel yetersizliği, ekonomik zorluklar ve toplumsal sorunlarla başa çıkmak zorunda kalıyor. Bu zorluklar içinde koronavirüs odaklı akıllı kent uygulamaları birinci derece

öneme sahip olmasa da hastalığın etkilerini azaltmak ve yayılımını engellemek için etkili bir araç olarak kullanılıyor.

Bu bağlamda uluslararası arenada incelenen iyi uygulama örnekleri, kategorilerine ayrıldığında çoğunluğun yüzde 18 (Beşer adet) oran ile "Sosyal Mesafe ve Sosyal Destek ve Kamu Hizmetleri" odaklı işletilen uygulamalar olduğu dikkat çekiyor.

Bu oranı yüzde 15 (Dörder adet) ile sağlık sistemi, hareketliliği azaltma ve veri toplama odaklı uygulamalar ve yüzde 7 (iki şer adet) ile dezenfeksiyon ve ekonomi odaklı uygulamalar izliyor. Eğitim odaklı uygulamalar ise yüzde 4 (Bir adet) ile en az odaklanılan kategori olarak nitelendirilebilir. Bu oranlar incelendiğinde, virüsün olumsuz etkilerinden çok, yayılımını azaltmaya yönelik uygulamalara odaklanıldığı görülüyor.

İncelenen 22 uluslararası projenin, hangi kurum/kuruluşlar tarafından geliştirildiği ve Koronavirüsle savaşta kimlerin nasıl bir rol üstlendiği açısından önem taşıyor. İncelenen uygulamaların yüzde 54'ü (13 adet) özel sektör tarafından geliştirildi.

Bu oranı yüzde 17 (Dört adet) ile hükümetler, yüzde 13 (Üçer adet) ile yerel yönetim ve STK'lar ve yüzde 4 (Bir adet) ile de üniversiteler takip ediyor. Çeşitli bilişim teknolojisi firmaları, girişimciler, şirket ortaklıkları (koalisyon) ve Start-up'lar, pandeminin yayılmasını engellemek ya da etkilerini en aza indirmek için yapılan uygulamalarda birinci sırada yer alıyor.

Ancak unutulmamalıdır ki, 'akıllı kent' sektörü, küresel pazarda hızla büyümekte ve önemli bir yer kapmaya başladı. Bu durum göz önünde bulundurulduğunda, her türlü akıllı kent uygulamasının, ulusal/uluslararası destekli özel sektör tarafından işletildiği bir gerçek. Dolayısıyla, Koronavirüs odaklı akıllı kent uygulamalarının özel sektör tarafından geliştirilmesi de olağan dışı olmayacak. Yaptığımız tespitler doğrultusunda sayısı henüz az olan ve Koronavirüsün farklı etkenlerine hedef alan bu uygulamaların, çoğunlukla ABD, Çin ve Avrupa ülkeleri kökenli kurum/kuruluşlar tarafından geliştirildiği saptandı. ■

SANAYİ EKİPMANLARI & ÇÖZÜMLERİ
INDUSTRIAL EQUIPMENT & SOLUTIONS

EKSEN

MAKİNA TESİSAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Yazıbaşı Mah. 302 Sokak No:10 Yazıbaşı / TORBALI - İZMİR - TÜRKİYE

☎ : +90 232 853 85 75 ☎ : +90 232 853 80 35

✉ info@eksen-makina.com

🌐 www.eksen-makina.com

“Yaptığın işin en iyisini ve farklı olanını yapacaksın. Araştırmaya, innovasyona çok önem vereceksin. Rakiplerini ve yenilikleri devamlı gözlemleyeceksin. Risk almayı bileceksin. İyi ve dürüst bir işveren olacaksın.”

‘Veysi Baba’ dan gençlere

5 altın öğüt



EGİAD beni hep heyecanlandırdı. Bizim zamanımızdaki arkadaşlıklar, ticari ilişkiler çok kuvvetliydi. Halen bu dostluklarımız devam ediyor. Genç üyelere de tavsiyem; üyelikleri kâğıt üzerinde kalmasın, bizzat yaşasınlar. Aidat ödeyerek üyeliği sınırlı tutmasınlar. Bu derneğin hakkını vermelerini tavsiye ediyorum.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



Çalışanları ona ‘Veysi Baba’ diyor. Bunu duymak ise kızını inanılmaz mutlu ediyor. Bu sayımızda “Kuşaktan Kuşağa” köşesinin konuğu turizm sektörünün duayen isimlerinden Veysi Öncel ile kızı Dila Öncel Şenol oldu. Baba-kız son dönemde Pırl Otel, Ekmekiçi, Dilaila Beach ve Dilaila Catering için diğer aile bireyleriyle birlikte emek veriyorlar.

Veysi Öncel, kızına verdiği nasihatleri gençlerle de paylaşıyor. Öncel, **“Yaptığın işin en iyisini ve farklı olanını yapacaksın. Araştırmaya, innovasyona çok önem vereceksin. Rakiplerini ve yenilikleri devamlı gözlemleyeceksin. Risk almayı bileceksin. İyi ve dürüst bir işveren olacaksın.”** diyor.

EGİAD üyesi olan baba-kızın hikâyesi üzerinden Türkiye’deki sivil toplum kuruluşlarının iş hayatındaki önemi, pandemi sürecindeki değişim ve turizm sektöründe yaşanan gelişmeleri konuştuk.



Veysi Bey, siz EGİAD'a gönül vermiş bir üyesiniz. Okuyucularımıza kendinizi tanıtır mısınız?

VEYSİ ÖNCEL: TÜSİAD dahil olmak üzere birçok kuruma üyeliğim var. EGİAD'ın benim hayatımdaki yeri çok farklı. Şu anda fahri üyeliğim devam etse de, üyeliğim bireysel gelişimimde önemli bir rol üstlenmiştir.

EGİAD'ın farkı neydi?

VEYSİ ÖNCEL: EGİAD beni hep heyecanlandırdı. Bizim zamanımızdaki arkadaşlıklar, ticari ilişkiler çok kuvvetliydi. Halen bu dostluklarımız devam ediyor. Genç üyelere de tavsiyem; üyelikleri kâğıt üzerinde kalmasın, bizzat yaşasınlar. Aidat ödeyerek üyeliği sınırlı tutmasınlar. Bu derneğin hakkını vermelerini tavsiye ediyorum.

İş hayatına giriş hikâyenizi paylaşır mısınız?

VEYSİ ÖNCEL: Eskiler bilir, Santral garajda Gazanfer Bilge otobüs firmasının temsilciliğini yaparak başladım, daha sonra Yeni Asır gazetesinde 4 yıl çalıştım ve askerlik sonrası Kemeraltı'nda gıda üzerine ilk işyerim olan Çağdaş Tabldotu kurdum ve büyüttüm. Çağdaş Tabldot, İzmir'in 2. büyük yemek fabrikasıydı. Çeşme Binboğa Disco, 2001 Disco ilave işlerim oldu. Gıda işinden kazandığım parayla da otelcilik sektörüne girdim, 1990 yılında Çeşme Pırıl Otel'i faaliyete açtım. 1999'da Türkiye'nin ilk yerli fast food markası Ekmekiçi'ni kurdum. 2011 yılında ise Çeşme Çiftlikköy'de plaj ve banket organizasyonları yaptığımız Dilaila Beach'i hizmete açtık. Şu anda Dilaila Beach&Event& Catering markalarımızla hizmet vermeye devam ediyoruz.. 26 yıl Çeşme Otelciler Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüttüm. Bu görevi de geçtiğimiz yıl devrettim. Onursal başkan olarak görevime devam ediyorum. Bu tarz yapılanmalarda zamanı geldiğinde görevi gençlere bırakmak gerekiyor. 20 yıl İzmir Ticaret Odası'nda komite başkanlığı ve meclis üyeliğini sürdürdüm. Şimdilerde ise biraz kendi kabuğuma çekildim.



Böylesi bir tecrübe ile kendi kabuğunuza çekilmek genç kuşağa haksızlık değil mi?

VEYSİ ÖNCEL: Bu kararı çok düşündüm. Tekrar seçilmemem için, Derneğin tüzüğünü değiştirerek ayrıldım. Onursal başkan olarak bana danışıldığı zaman tabii ki yol gösteriyorum ama aktif olarak görevden ayrılmak doğru olmalı. Çünkü zamanı geldiğinde çekilmeyi de bilmek gerekiyor. Ölene kadar bir koltukta olmak doğru değil. Türkiye'de koltuklar çok uzun süre işgal ediliyor. Bu gençlerin hevesini kırıyor. Koltuğu zamanında bırakmak lazım.

Dila iş hayatınıza ne zaman dahil oldu?

VEYSİ ÖNCEL: Dila çok başarılı bir öğrenci idi. Özel Avni Akyol Lisesi'ni birincilik ile bitirdi. Boğaziçi Üniversitesi'nde kendi

fakültesini de birincilik ile bitirdi. Sorun yaratmayan, gerçekten iyi bir öğrenci ve evlat oldu. Herkesin çocuğu kendine kıymetli ama onların iyi yetişmesi için elimden geleni yapmaya çalıştım. Eşim karşı çıksa da büyük kızım Pırıl'ın okulu bitince benimle birlikte çalışmasını istedim. Bu sektörü en iyi bilenlerden birisiyim ve en iyi benim yanımda yetişeceğini düşündüm. Okulu bitince bizim şirketlerimizde çalışmaya başladı. Dila ise, kendi isteğiyle benimle çalışmaya başladı.

Onları yetiştirirken nasıl bir eğitim modelini benimsediniz?

VEYSİ ÖNCEL: Sorumluluk almalarını ve hep ilk sıralarda olmalarını öğrettim. Katılımcı olmalarını sağladım. Liseden itibaren Yönetim Kurulu toplantılarımıza kızlarımın da

katılmasını sağlayıp fikirlerine başvurduğum. Kendilerine güveni bu nedenlerden dolayı tamdır. Her konuyu ailece, demokratik bir ortamda tartışıp karara bağladık. Haftalıkları bile belirlenirken 4 kişi oturup birlikte karar verirdik.

Babanız cimri midir?

DİLA ÖNCEL: Hayır, aksine bonkör birisidir. Kararınca kavramı vardır. Örneğin, birimize araba alacaksak, birbirimiz ile fikir alışverişini yaparız. Babam kendi arabasını alırken bile bize sormadan alışveriş yapmaz.

VEYSİ ÖNCEL: Arabalarını üniversiteyi bitirdikten sonra aldılar. Bu konuda bir prensip kararı vardı ve bu karar uygulandı. Kuralları beraber belirledik ve uyguladık. Bugün benim ne kadar borcum olduğunu biliyorlar, ne günü ne ödeme yapmam gerektiğini biliyorlar. Ben demokratik bir yaklaşım benimsiyorum. Bu da aile içinde sistemin daha iyi işlemesine neden oluyor. Başarı da böyle geldi. Gizli habersiz bir şey yapmadım. Benim çocuklarıma limit koymama



VEYSİ ÖNCEL:

Fast Food sektörü şu an kan ağlıyor.
Ürün bazında baktığımızda ise ucuz ürüne yönelen firmalar bu işin kuyusunu kazdı. 5 TL'ye pide ve meşrubat, 10 TL'ye et döner, 4 TL'ye tavuk döner satılması sektörü zora soktu. %3 kar marjıyla gıda işi yapamazsınız.
Hamburgerle yarışan dönerimiz var ancak global bir döner markamız maalesef olamıyor. 20 yıldır fast food sektöründeyim. Hep en iyisini, en doğrusunu yapmaya çalıştım ancak tüketici son zamanlarda hep ucuzu, içinde katkı olan ürünü seçiyor ve bu alışkanlık maalesef devam ediyor.



hiç gerek kalmadı. Her zaman ne kadar nasıl harcama yapmaları gerektiğini bildiler. Yarınımızı düşünerek hareket ettik. Ailemizin temel prensipleri kapsamında savurganlık kabul edemeyiz. Mütevazılık ve dürüstlük bizim için en önemli unsurlardır. Biz çocuklarımızı bu üç temel değer ile yetiştirdik.

Dila'nın en sevdiğiniz ve en sevmediğiniz huyu-huyuları nedir?

VEYSİ ÖNCEL: İş hayatında ani çıkışları olabiliyor. Bunu sevmiyorum. Birçok sevdiğim huyu var. Çocuklarıma çok düşkünüm. "Evlendiğinizde yanımda olacaksınız" dedim. Haftada iki kere yüz yüze görüşüyoruz. Ailecek bir araya geliriz. Mecburiyet yok ama birbirimize bağlıyız.

Dila; mütevazı, paraya önem vermeyen, ailesine düşkün, yenilikçi ve hırslıdır. Ben başak burcuyum ve lider olmayı severim. Bu nedenle zor biriyim. Kızım liderlik konusunda bana çektii diye düşünüyorum. En iyisini yapmak istiyor. Bu da beni mutlu ediyor.

Dila Hanım sizi sizden dinleyerek devam edelim mi?

DİLA ÖNCEL: 1992 yılında İzmir'de doğdum. Özel Avni Akyol Lisesi'ni bitirdikten sonra Boğaziçi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği bölümünü fakülte birincisi ve üniversite üçüncüsü olarak tamamladım. Ayrıca George Washington Üniversitesi'nde de İşletme eğitimi gördüm.

Bu bölümü tercih etmeniz babanızın tatlı bir baskısı oldu mu?

DİLA ÖNCEL: Babam benim avukat olmamı istiyordu. Bu bölüm tamamen benim kendi isteğim idi.

Veysi Bey, neden avukat olmasını istediniz?

VEYSİ ÖNCEL: Aslında ben avukat olmayı çok istedim. Öğrenci olayları nedeniyle bunu yapamadım. 1976 yılında bu konuda ciddi sıkıntılı bir süreç yaşadık. Şirketin avukata da ihtiyacı var. Ama sonrasında avukat bir damadım oldu. (Gülerek...) O da benim oğlum ve amacıma ulaştım.

DİLA ÖNCEL: Mezun olduktan sonra stajlarımı farklı otellerde yaptım. İzmir'e döndüm ve Ekmekiçi'nde çalışmaya başladım. Ablam otel kısmında yol alıyordu. 6 yıldır da orada aktif olarak çalışmaya devam ediyorum.

Bu konuda 'keşke' dediğiniz bir husus var mı? Döndüğünüz için mutlu musunuz?

DİLA ÖNCEL: İyi ki dönmüşüm. Başka yerde edinmeyeceğim farklı tecrübeleri burada görmeye başladım. Ciddi bir tecrübe oldu.

Başak burcu bir baba... Çalışması zor mu?

DİLA ÖNCEL: Açıkçası biraz zor. O da işi için en iyisini yapıyor. Tezcanlı, bir şeyin hemen olmasını istiyor. Ona yetişmeye çalışıyorum. Biz de işin en iyi şekilde olmasını istiyoruz. Onun dışında biraz sinirli. Sesini yükseltmeden sinirlenebiliyor.

6 yıldır birlikte çalışıyorsunuz. Bu süreç içerisinde babanızdan öğrendiğiniz öncelikler neler oldu?

DİLA ÖNCEL: "Yaptığın işin en iyisini ve farklı olanını yapacaksın. Araştırmaya, innovasyona çok önem vereceksin. Rakiplerini ve yenilikleri devamlı gözlemleyeceksin. Risk almayı bileceksin. İyi ve dürüst bir işveren olacaksın."

Patron olarak ekibin ile ilgili her şeyi bileceksin. Bizimle 25-30 yıldır çalışan personellerimiz var. Babama personel de baba der.

Veysi Baba'mı diyorlar?

DİLA ÖNCEL: Kendi aralarında böyle söylüyorlar. Konuşmalarında bunu duyuyorum ve çok da hoşuma gidiyor.

İşe başlarken patronun kızı olmanın avantaj ve dezavantajları nelerdi?

DİLA ÖNCEL: Dezavantajı; Ekmekiçi özelinde baktığımızda benim çocukluğumu bilen ustalarımız var. İlk etapta bazı şeyleri kabul ettirmekte ve yeni kuralları adapte etmekte zorlandım. Avantaj olarak da orada yetiştiğim için neyin ne olduğunu her şeyiyle biliyordum. Bütün departmanları, üretimden



VEYSİ ÖNCEL:

Ben girişimci birisiyim.
Bunu seviyorum. Ancak bundan sonraki süreci görmekte fayda var. Tavla atmasını bilmiyorum ama iş kurmasını ve geliştirmeyi çok iyi biliyorum. Bu konuda önümüzdeki süreci biraz görmekte fayda var



satışa, ayrıntıları biliyordum. Babam artık yoğunlukla Çeşme'de, ben Ekmekiçi'nde devam ediyorum.

Yemek sektöründeki faaliyetlerinizi biraz daha ayrıntılandırmanızı istesem...

DİLA ÖNCEL: Gaziemir Sarnıç'taki tesislerimizde Ekmekiçi için yaptığımız üretimin yanı sıra hazır köfte ve döner üretiyoruz. Onları market kanalları üzerinden satıyoruz. Toptan satış da gerçekleştiriyoruz. Üretim, depolama ve sevkiyat burada hizmet veriyor. AVM'lerde de 5 tane Ekmekiçi noktamız hizmet vermeye devam ediyor. Optimum, Agora, Balçova Kipa, Çiğli Kipa ve Point Bornova şubelerimiz bulunuyor.

Bu alanda nasıl bir büyüme stratejisi belirlediniz?

VEYSİ ÖNCEL: Ekmekiçi olarak 40 tane şubemiz vardı. AVM ve gıda sektörü çok zor durumda. AVM'lerin artık eskisi gibi çalışabileceğine inanmıyorum. Bu konuda çok ciddi

sıkıntı var. Dükkânlar artık caddelere indi. Elektronik ortamda alışveriş kültürü, tekstil başta olmak üzere birçok sektörü vurduğu için kimse AVM'ye girmek istemiyor.

Fast Food sektörü şu an kan ağlıyor. Ürün bazında baktığımızda ise ucuz ürüne yönelen firmalar bu işin kuyusunu kazdı. 5 TL'ye pide ve meşrubat, 10 TL'ye et döner, 4 TL'ye tavuk döner satılması sektörü zora soktu. %3 kar marjıyla gıda işi yapamazsınız. Hamburgerle yarışan dönerimiz var ancak global bir döner markamız maalesef olamıyor. 20 yıldır fast food sektöründeyim. Hep en iyisini, en doğrusunu yapmaya çalıştım ancak tüketici son zamanlarda hep ucuzu, içinde katkı olan ürünü seçiyor ve bu alışkanlık maalesef devam ediyor. AVM kiralari da çok yüksek. Bu süreçte biraz taşların yerine oturmasını bekleyeceğiz. Onun sonrasında tabii Ekmekiçi ile ilgili hedeflerimiz devam edecek. 20 yıllık bir firmayız. İzmir'de bilinirliği %85 olan bir markayız. Bu markanın para kazanması önemli. Konseptimiz aynı kalacak. Bu pazardaki kötü oyuncuların silinmesini bekliyoruz. Bu biraz zaman alıyor. Bekleyeceğiz. Et yerine başka şeyler yediriliyor. Çok fazla marka gördük ama bunlar elenmeye başladı. Eski bir markayız, sabırla bekleyeceğiz.

Ortak hobileriniz neler?

DİLA ÖNCEL: Seyahat etmeyi seviyoruz. Seyahatleri genelde annem organize ediyor. Yurtdışını keşfediyoruz.

Babanız iyi bir tatil arkadaşı mıdır?

DİLA ÖNCEL: Evet, babam da benim gibi şehrin sokaklarını mekânlarını doğasını keşfetmeyi seviyor. Biz genelde onunla birlikteyiz. Annem ve ablam ise müze gezmeyi sever. Şehirdeki kafelerde babamla vakit geçirmeyi seviyorum.

İş özelinde ortak hangi hayalleri kuruyorsunuz?

VEYSİ ÖNCEL: Bu soruyu çok zor bir zaman diliminde soruyorsunuz. Şu anda maalesef hiçbir hayalimiz yok. Mevcudu en iyi şekilde korumak

önceliğimizdir. Şu anda herkesin morali ve ekonomik gücü çok bozuk durumda. Dünya zor bir süreçten geçiyor. İşi geliştirmekten çok koruma durumundayız. Bu süreç bittikten sonra daha iyi cevap verebilirim. Faizlerin birden %15'e çıktığını görüyoruz. Büyük bir belirsizlik var. Halen 300 çalışanımız var.

Yıllardır sizinle sektöre yönelik haberler yaparım. Hep kafanızda oynadığınız bana anlattığınız şeyler olurdu. Bu kadar mı karamsar bir tablo ile karşılaşıyoruz?

VEYSİ ÖNCEL: Ben girişimci birisiyim. Bunu seviyorum. Ancak bundan sonraki süreci görmekte fayda var. Tavla atmasını bilmiyorum ama iş kurmasını ve geliştirmeyi çok iyi biliyorum. Bu konuda önümüzdeki süreci biraz görmekte fayda var. Ailem artık biraz durmamı istiyor. Hep borçlu oldum ve bankada hiç mevduatım olmadı. Hep işe yatırım yaptık. Ranttan gelir elde etme çabam olmadı. Girişimciliği hep tavsiye ediyorum ama şimdi değil. Biraz sabıra ihtiyacımız var. Hiç alışık olmadığımız bir dönemden geçiyoruz. İnsanlar paralarını harcamadı. Hiç bir yere gidemediği günleri gördük.

DİLA ÖNCEL: Biz ilk defa dükkânlarımızı,otelimizi kapattık. Tüm işyerlerimiz hizmet sektöründe faaliyet gösterdiği için resmi tatil, haftasonu demeden gece-gündüz çalışan işyerlerimiz var. Pandemi nedeniyle 3 ay boyunca tüm faaliyetlerimizi durdurduk. Bu alışık olduğumuz bir şey değil. Ben aslında iş hayatımın 6. yılında büyük bir krizi yönetme sürecinin içerisindeyim.

Bu süreçte öğrendikleriniz neler oldu?

DİLA ÖNCEL: Gıda sektörü özelinde, Paket servis yapanlar ayakta kaldı. Onun dışında durdu. Gıda sektörü ölmez deniliyor, manav, fırın, kasap ölmedi ama restoranlar çok zor zamanlar geçiriyorlar.

Türk toplumu dışarda yemek yemeyi seviyor ama pandemi sürecinde evde pişirmeye döndüler. Tüketim alışkanlığındaki bu değişimin sektöre yansımaları nasıl olacak?

VEYSİ ÖNCEL: Bu 3-4 aylık dönemde herkes yemek yapmayı öğrendi. Herkes tadilat yaptı, hobi edindi. Bazıları eşleriyle kavga etti ama çok şey öğrendik. Bu süreçten en çok turizm ve gıda sektörü etkilendi. Gerçekten bu iki sektör yara almaya devam ediyor.



5.5 milyar dolar turizm geliri olan bir ülke için bu büyük bir darbe. Restoranlar çok büyük bir pay alıyorlar. Şu anda %95'i zarar ederek çalışıyor. Bunlar geçecek. Ama önemli olan şu andaki bu stresten ve bu ortamdaki en az zararla çıkabilmektir. Gıda ve turizm dışında diğer sektörlerde etkilendi. Allah yardımcımız olsun.

Toparlanma ne zaman başlar?

VEYSİ ÖNCEL: Ben aşı bulunduktan sonra taşların oturmaya başlayacağını düşünüyorum. Çünkü insanlar evde oturmaktan maske takmaktan yoruldu. 2021 yılından itibaren normalleşme olacağını düşünüyorum.

Sektörlere uygulanan destek paketleri etkili olmadı mı?

VEYSİ ÖNCEL: Şu anda herkes borçlu. Bu borcun faizleri Ekim ayında gelecek. Bu destekler yeterli değil. Bizim ilave desteklere ihtiyacımız var. Sektör bazında bazı şeylerin ele alınması gerekiyor. Örneğin; turizm için ayrı bir çalışma yapılmalı. İlave teşvik şart.

Çeşme özelinde durum nedir?

DİLA ÖNCEL: Çeşme yerli turist odaklı bir destinasyon. Eskisi gibi erken rezervasyon yok. Şimdi herkes son dakika plan yapıyor. Özellikle küçük oteller daha da kötü durumda.

Önümüzdeki günlerde satılık otel ilanlarını daha çok mu göreceğiz?

VEYSİ ÖNCEL: Çeşme'de her şey dahil sistemini uygulamıyoruz. Bunu da tur operatörleri tercih etmiyor. Bunu yıllardır destekledik. Fakat, Çeşme bu sene bu yapıdan uzaklaştı. Çok farklı işletmeciler geldi aşırı fiyatlar söylenmeye başlandı. Bir beach club girişi 150 -400 TL arasında. Pahalı olmasına karşı değilim. Şeffaf olunmalı. Menü kapı girişinde fiyatıyla olmalı. Bu Avrupa'da olan bir sistemdir. Bizde ise ne koparırsam kardır mantığı ile bu iş yürümez. Kazıklanmak ifadesini Çeşme olarak kullandırmamız gerekiyor. Bu konuda çok hassas davranılması gerekiyor. Bugün binaların kira bedelleri çok yüksek. Bu konuda fahiş talepler var.

Fast Food sektörü
şu an kan ağlıyor.
Ürün bazında
baktığımızda
ise ucuz ürüne
yönelen firmalar
bu işin kuyusunu
kazdı. 5 TL'ye pide
ve meşrubat,
10'TLye et döner,
4'TLye tavuk döner
satılması sektörü
zora soktu. %3
kar marjıyla gıda
işi yapamazsınız.
Hamburgerle
yarışan önerimiz
var ancak
global bir döner
markamız
maalesef olamıyor.
20 yıldır fast food
sektöründeyim.
Hep en iyisini,
en doğrusunu
yapmaya çalıştım
ancak tüketici son
zamanlarda hep
ucuzu, içinde katkı
olan ürünü seçiyor
ve bu alışkanlık
maalesef devam
ediyor. AVM
kiraları da çok
yüksek. Bu süreçte
biraz taşların
yerine oturmasını
bekleyeceğiz.



Alaçatı marka ama buraya gelen insan sayısı azaldığında burada yatak boş kaldığında bu zararı ne kadar taşıyabiliriz? Kirayı bile çıkaramayınca Ahmet gidiyor Mehmet geliyor. Bu nedenle belli devamlılık ve kaliteyi devam ettiremiyoruz. Makul fiyat, makul ödeme ile devamlılık sağlanabilir. Yüksek fiyatlar nedeniyle sıkıntılı bir süreç yaşanıyor.

Sizce işletmeler bu süreçte gereken dersi almışlar mıdır?

VEYSİ ÖNCEL: Bu ders alacaklarını düşünmüyorum. O bilinçte işletme çok az.



Kapanan otel sayısı artar mı? Bankaların eline düşen otel sayısı artar mı?

VEYSİ ÖNCEL: Kiralık grubunda %75'i el değiştirip kapanacaktır. Antalya'da büyük otellerin %40'ı bankaların eline düşecek. Çok fazla borçlu otel işletmecisi var. Bir otelin görünmeyen masrafları çok fazla...Turizm sektörü için kara yıl. Ekimden sonra satılık otel, bankaların eline düşen otelleri, el altından yarı fiyatına satılan oteller göreceğiz.

Bunun istihdama yansımaları nasıl olur?

VEYSİ ÖNCEL: Otel kişilik personel sayısını %50 seviyesinde koruyor. Büyük otellerde genelde 150 kişi tutuluyordu. Yazdan gelen bir gelir olmayacak bunların istihdamı çok zor olacak. İstihdamda çok büyük problemler olacak. Turizm sektörü ayrıca ele alınması gerekiyor. Bu konuda bir eylem planının oluşturulması şart. Türkiye'de sadece Antalya'da otel yok. Türkiye'nin her yerinde otel var, farklı yıldızda oteller var. Pansiyonlar var.

O yüzden tüm olarak bakmak gerekiyor. Cumhurbaşkanımıza bu konuda doğru ve ayrıntılı bir sunum gerçekleştiriliyor olsa öyle zannediyorum ki; konunun önemi daha iyi anlaşılacak. Bu konuda daha sağlıklı bir yol haritası belirlenebilecek.

İyi anlatılmadığını mı düşünüyorsunuz? Sektör tam derdini anlatamıyor mu?

Kesinlikle derdimizi tam olarak anlatabildiğimizi düşünmüyorum. Berberlerin bile bağlı olduğu bir Oda'sı var. Biz ise sadece ticaret odası olarak temsil ediliyoruz.

Dernekleriniz var.

Otelciler olarak resmi bir birliğimiz yok. Otelciler birliği deniliyor ama o dahi dernek statüsünde. Bugün acentelerin TÜRSAB yapılanması var. Bizim ise bu konuda bir yapılanmamız yok. Otelci sorununu tam iyi anlatamıyor. Herkesi kapsayan bir temsil yapılanmasının oluşması gerekiyor.



Bu konuda Türkiye Otelciler Birliği dediğimiz bir yapılmaya ihtiyacımız var. Sektör olarak kırmızı alarm veriyoruz.

Dila Hanım, EGiAD ile tanışmanız nasıl oldu?

DİLA ÖNCEL: İş dünyasındaki ağırlığını biliyordum. Üniversiteyi bitirip İzmir'e dönüp iş yaşamıma başladığımdan sonra EGiAD'a üye oldum. Bulduğumuz bölge ve çevresi için iş yaşamına dair güncel bilgiler edinmemin yanı sıra yeni dostluklar da kazanmamı sağladı. Şu an Uluslar Arası İlişkiler ve Dış Ticaret komisyonundayım.

Genç kuşağa tavsiyeleriniz neler olur?

VEYSİ ÖNCEL: Birincisi girişimciliği bırakmasınlar. İşten ve iş hayatından korkmasınlar. Mütevazı yaşamı tercih etsinler. Lüks konutlar arabalar almak önemli değil.

Önemli olan o arabaya binen kişinin bankadaki itibarı. O yüzden dürüstlük kelimesini

atlamasınlar. Piyasadaki itibar son derece önemli bir başlıktır. Kimseye haksızlık yapmalarını istiyorum. İstihdam yaratmaya gayret etsinler. Bu günler biraz sıkıntılı olsa da risk almaktan çekinmesinler. Risksiz hiçbir şey olmaz. İş fikrini ancak borçlanarak yapabiliyorsunuz. Kendinize inancınız olsun. Bu inanç yok ise boşuna yola çıkmaya gerek yok. Burada babalara da tavsiyem var. Sorumluluk vermektan korkmasınlar, gençlere cesaret versinler. İşletme sorumluluğunu ona versinler. İş hayatında gölge olmasınlar. Gölge olmak son derece kötüdür. Sorumluluk almak istesin yeter ki...

Ekleme istedikleriniz...

DİLA ÖNCEL: Canım babam; ailesine çok düşkündür. Bizlerle her şeyi paylaştığı için teşekkür ederim. Bana güveni sonsuz ve cesaret vericidir. Bizim için yüksek akıl durumundadır. Patronum olarak babam olarak ondan çok şey öğreniyorum. ■

İSTANBUL SÖZLEŞMESİ



Sözleşmenin giriş kısmında kadına karşı şiddetin, kadınlarla erkekler arasında tarihten gelen eşit olmayan güç ilişkilerinin bir tezahürü olduğu, bu eşit olmayan güç ilişkilerinin, erkeklerin kadınlara üstünlüğüne yol açtığı ve kadına karşı şiddetin yapısal özelliğinin toplumsal cinsiyete dayandığı vurgulanmaktadır.



Av. Yağmur YAROL

Diğer adıyla İstanbul Sözleşmesi, kadına karşı şiddetin ve aile içi şiddetin önlenmesi ve bunlarla mücadele edilmesi hususunda temel esasları düzenleyen ve sözleşmeye taraf devletlerin yükümlülüklerini belirleyen bir uluslararası insan hakları sözleşmesidir. Avrupa Konseyi tarafından hazırlanan Sözleşme İstanbul'da imzaya açıldığı için uluslararası hukukta İstanbul Sözleşmesi olarak anılmaktadır.

Sözleşmenin giriş kısmında kadına karşı şiddetin, kadınlarla erkekler arasında tarihten gelen eşit olmayan güç ilişkilerinin bir tezahürü olduğu, bu eşit olmayan güç ilişkilerinin, erkeklerin kadınlara üstünlüğüne yol açtığı ve kadına karşı şiddetin yapısal özelliğinin toplumsal cinsiyete dayandığı vurgulanmaktadır.

İstanbul Sözleşmesi 2011 yılında imzaya açılmış ve Türkiye'de 2014 yılından itibaren yürürlüğe girmiştir. Sözleşmeyi ilk imzalayan ve meclisinde ilk onaylayan ülke Türkiye olmuştur. İstanbul Sözleşmesi, 2020 yılının Temmuz ayı itibarıyla 46 ülke ve Avrupa Birliği tarafından imzalanmış, imzacı ülkelerin 32'sinde onaylanmıştır.





İSTANBUL SÖZLEŞMESİNİN AMACI

İstanbul Sözleşmesinin amacı; kadınlara yönelik her türlü şiddeti önlemek, kadını her türlü şiddetten korumak, kadına karşı her türlü ayrımcılığı ortadan kaldırmak, kadın ve erkek arasında eşitliği yaygınlaştırmaktır.

İstanbul Sözleşmesi'nde kadına yönelik şiddetin yanı sıra aile içi şiddetde oldukça geniş bir biçimde tanımlanmıştır. Sözleşme uyarınca taraflar evli olmasalar ya da boşanmış olsalar dahi uğradıkları her türlü şiddet aile içi şiddet sayılacaktır.

Sözleşme birçok yönüyle ilklerin sözleşmesidir. Sözleşmede uluslararası sözleşmelerde ilk defa yer verilen “*toplumsal cinsiyete dayalı şiddet*” tanımı yer almaktadır. Toplumsal cinsiyete dayalı şiddet, doğrudan kadınlara, kadın oldukları için uygulanan şiddet olarak tanımlanmıştır. Ayrıca mağdurların haklarının korunmasına yönelik tedbirlerin, “*cinsel yönelim*” ve “*toplumsal cinsiyet kimliği*” ne olursa olsun ayrımcılık gözetilmeden alınmasını garanti eden ilk uluslararası sözleşmedir.

Bu kapsamda İstanbul Sözleşmesi kadına karşı şiddeti bir insan hakkı ihlali ve ayrımcılık türü olarak tanımlayan ilk bağlayıcı nitelikte uluslararası sözleşmedir.

SÖZLEŞMENİN ANA UNSURLARI

Sözleşmenin 4P yaklaşımı ile hazırlanmış olan ana unsurları;

- 1) kadına yönelik şiddetin önlenmesi,
- 2) mağdurların korunması,
- 3) şiddet uygulayanın cezalandırılması ve
- 4) konuya ilişkin bütüncül devlet politikalarının geliştirilmesidir.

1) Önleme (Prevention)

Kadınlara karşı şiddetin meydana gelmeden önlenmesi hayat kurtarır. Bu yüzden bu sözleşmeyi imzalayan devletler önleme ile ilgili aşağıda kısaca özeti yapılan ve son derece önemli olan hususları hayata geçireceklerdir.

Şiddetin önlenmesi kapsamında bu sözleşmeyi imzalayan devletlere;

- * mağdurlarla yakın temasta olan profesyonelleri eğitmek,
- * düzenli olarak bilinçlendirme kampanyaları yürütmek,
- * öğretim materyallerinde kişilerarası ilişkilerde cinsiyet eşitliği ve şiddet içermeyen çatışma çözme gibi konuları dahil etmek için adımlar atmak,
- * aile içi şiddet uygulayanlar ve cinsel suçlular için tedavi programları düzenlemek,



* tüm bu konularda STK'larla yakın çalışmak ve medyayı ve özel sektörü toplumsal cinsiyet stereo tiplerini ortadan kaldırmaya ve karşılıklı saygıyı desteklemeye dahil etmek yükümlülükleri getirilmiştir.

2) Koruma (Protection)

Şiddetin meydana gelmesi önlenemediği takdirde şiddetin mağdurlarına gerekli korumanın ve desteğin sağlanması önem arz etmektedir.

Bu kapsamda sözleşmeyi imzalayan devletler şiddet mağdurlarını korumayı taahhüt etmektedirler. Bu kapsamda; polise, ev içi şiddet uygulayan bir kişiyi evinden çıkarma yetkisi verilmesi, failin evden ayrılmasının sağlanması, şiddet yaşandıktan sonra travmatize olan mağdurların bilgiye erişimlerinin sağlanması, şiddet mağdurlarının sığınma evlerine erişimlerinin sağlanması, şiddet mağdurlarını acil uzman tavsiyesine ulaştıracak 7/24 hizmet veren telefon hatlarının sağlanması, tecavüz krizi veya cinsel şiddet sevk merkezlerinin kurulması (bu merkezlerde acil tıbbi danışmanlık, travma bakımı ve adli hizmetler sunulması) sözleşmede öngörülen koruma unsurlarından bazılarıdır.

3) Cezalandırma (Prosecution)

Sözleşme, kadına yönelik şiddetin yanı sıra aile içi şiddeti de tanımlamakta ve cezalandırmaktadır. Sözleşmede psikolojik ve fiziksel şiddet, cinsel şiddet ve tecavüzün yanı sıra kadın sünneti, zorla evlilik, zorla kürtaj ve zorla kısırlaştırma gibi unsurların da suç kapsamında kabul edileceği ve sözleşmeye taraf devletlerin bu suçların faillerinin cezalandırılmalarını sağlayacakları belirtilmektedir.

Sözleşmede belirtilen en önemli hususlardan biri de taraf devletlerin, kültür, gelenek olarak adlandırılan davranışların şiddetin gerekçesi olarak görülmesini engellemeyi taahhüt etmiş olmalarıdır.



Sözleşme, kadına yönelik şiddetin yanı sıra aile içi şiddeti de tanımlamakta ve cezalandırmaktadır. Sözleşmede psikolojik ve fiziksel şiddet, cinsel şiddet ve tecavüzün yanı sıra kadın sünneti, zorla evlilik, zorla kürtaj ve zorla kısırlaştırma gibi unsurlarında suç kapsamında kabul edileceği ve sözleşmeye taraf devletlerin bu suçların faillerinin cezalandırılmalarını sağlayacakları belirtilmektedir.



4) Bütüncül Devlet Politikaları (Policy)

Sözleşme, hiçbir kurumun tek başına kadına yönelik şiddet ve aile içi şiddet ile başa çıkamayacağı fikrine dayanmaktadır. Böyle bir şiddete etkili bir yanıt, birçok farklı aktörün birlikte hareket etmesini gerektirir. Bu nedenle sözleşme, taraflardan devlet kurumlarını, STK'ları, ayrıca ulusal, bölgesel ve yerel parlamentoları ve yetkilileri içeren kapsamlı ve koordineli politikalar uygulamalarını istemektedir.

Bunun halihazırda yapıldığı ülkelerden edinilen deneyimlerde, kolluk kuvvetleri, yargı, STK'lar, çocuk koruma kuruluşları ve diğer ilgili ortakların belirli bir davada güçlerini birleştirdiklerinde sonuçların iyileştiği görülmektedir. Sözleşmeye uygun olarak; Türkiye'de de mevcut düzende Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı kadına yönelik şiddet ve aile içi şiddet davalarında davaya müdahil olmakta ve suçluların en üst seviyeden cezalandırılmaları için davaları takip etmektedirler. Bu sürece STK'lar, çocuk koruma kuruluşları ve diğer ilgili ortaklıkların da dahil edilmesi halinde çok daha olumlu sonuçlar alınacaktır.

GREVİO KOMİTESİ

Sözleşmede adı "Grevio" olan bağımsız uzmanlardan oluşan özel bir izlenme komitesi tarafından imzalayan devletlerin vermiş oldukları taahhütlerin yerine getirilip getirilmediğinin takip edilmesi ve denetlenmesi düzenlenmiştir.

Grevio Komitesi, Sözleşmenin hükümlerini yürürlüğe koymak üzere Taraflarca alınan yasal ve diğer önlemleri değerlendiren raporlar hazırlayacak ve yayınlayacaktır.

Grevio Komitesi'nde Türkiye'yi temsilen İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi'nde Profesör olarak görev alan Aşkın Asan bulunmaktadır. Aşkın Asan Grevio Komitesi'ne 2019 yılının Nisan ayında seçilmiştir.



Evde, sokakta, işyerinde... Kadına yönelik şiddet her yerde.
ŞİDDETE SESSİZ KALMA!

ULUSLARARASI ANLAŞMALARIN TÜRK HUKUKUNDAKİ YERİ

Türkiye Anayasasının 90. Maddesinde usulüne göre yürürlüğe konulmuş temel hak ve özgürlüklere ilişkin uluslararası sözleşmelerle kanunların aynı konu hakkında farklı hükümler içermesi durumunda uluslararası sözleşmelerin esas alınacağı düzenlenmiştir. Bu madde ile usulüne uygun olarak yürürlüğe konmuş temel hak ve özgürlüklere dayalı uluslararası sözleşmeler normlar hiyerarşisinde kanunlardan daha üst bir konuma konmuştur.

Kadına karşı şiddetin cezalandırılması ile ilgili maddeler Türk Ceza Kanunu ve 6284 sayılı Ailenin Korunması ve Kadına Karşı

Şiddetin Önlenmesi Hakkında Kanun'da düzenlenmiştir. 6284 sayılı Kanun'un hem yapım aşamasında İstanbul Sözleşmesi'nin esas alınması hem de Kanunun 1. Maddesindeki uyulacak temel ilkelerden biri olarak İstanbul Sözleşmesinin sayılması iç hukuk bakımından Sözleşme'ye verilen önemi göstermektedir.

İSTANBUL SÖZLEŞMESİNİN ÖNEMİ

Sözleşmenin temeli uzun yıllardır kadın hakları için verilen mücadelelere dayanmaktadır. Bu sözleşme; 1791 yılında Kadın ve Yurttaş Hakları Bildirgesini ilan eden ve "kadın cinsine yakışmayacak biçimde politika yapmaya kalkıştığı için" giyotine gönderilen Olymp de Gouges'in, 1848 yılında ilk Kadın Hakları Sözleşmesini düzenleyen



Elizabeth Stanton'un, hayatını kadınların uğradığı eşitsizlikle mücadeleye adanmış Susan B. Anthony'nin ve daha pek çok kadının mücadelesinin bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır.

Kadına karşı şiddetin ülkemizde her geçen gün yaygınlaştığı bu dönemde kadına karşı şiddeti bir insan hakkı ihlali olarak ele alan İstanbul Sözleşmesi'ne tereddütsüz olarak bağlı kalınmalıdır. ■





Pratik Filo

SORUN VARSA ÇÖZÜM PRATİK



İş ortağınız Pratik Filo'ysa, 7/24 size özel müşteri temsilcinize ulaşır, bant kayıtlarını beklemezsiniz. İşinize odaklanır, sorunlarla ilgilenmezsiniz. Biz yalnız en iyilerle çalışıyoruz. Sizi de bekleriz.

Geniş sigorta teminatlarıyla, ekonomik, kusursuz hizmet PRATİK FİLO'da.

📍 Mansuroğlu Mah. Ankara Cad. no.163 A/B Bayraklı - İZMİR

☎ +9 0850 477 03 35 🌐 www.pratikfilo.com

GOODYEAR Allianz

VAR Online ile ilk aşamada 250 bin kullanıcıya ulaşmayı hedefleyen iki girişimci, EGİAD Melekleri üzerinden de projenin daha hızlı gelişimini sağladı

“Var Sistemi’nde biz de Varız”



VAR’ı iyi anlamak gerekir, bununla ilgili bilgi eksikliği çok fazla. Hakem ne zaman VAR’a gider? Hangi pozisyonlar VAR’ı kapsar bu bilgilerin tamamına uygulama üzerinden kullanıcılar ulaşabilirler. Futbol maçlarına doğrudan etki eden faktörlerin başında hakemler vardı. Şimdi bir de VAR var. İnsanlar artık orta hakem ile birlikte VAR hakemlerini de tartışmaya başladı. Konuşma kültürü gelişmiş bir ülke olduğumuzdan olsa gerek futbol hayatımızda neşe kaynaklarından biri. Bu noktada bize düşen iş her taraftarın söz hakkı olmasını ve pozisyonlarla ilgili tek çatı altında fikrini beyan etmesine olanak sağlamak.



Okan Özaydın ve Murat Albayrak isimli iki iş insanı hakemlerin “VAR” uygulamasında verdiği kararları seyircilerin de katılabileceği bir mobil uygulama yaptı. Kısa sürede büyük ilgi gören uygulamada Albayrak ve Özaydın’ın hedefi; uygulamayı tüm dünyaya yaymak. VAR Online ile ilk aşamada 250 bin kullanıcıya ulaşmayı hedefleyen iki girişimci, EGİAD Melekleri üzerinden de projenin daha hızlı gelişimini sağladı. YARIN Dergisi’ne konuk olan Rope Bilgi Teknolojileri ve Yazılım A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Okan Özaydın ve Koordinatörü Murat Albayrak ile uygulamanın özellikleri, hedefleri ve bu alanda yaşanan gelişmeleri konuştuk.

Sizleri tanıyabilir miyiz?

Okan ÖZAYDIN: 1977 tarihinde Siirt’de doğdum. İlk ve orta öğrenimimi Muğla’da, lise eğitimimi İzmir Özel Türk Koleji’nde (Fen Lisesi) tamamladım. Stanton School of English’te Practice Class eğitimimi aldım. İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi’nden 2001 yılında mezun oldum. 2002-04 yılları arasında İzmir Ekonomi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde İşletme Yüksek Lisansı yaptım. Aralık 2002 tarihinden bu yana Özaydın Avukatlık Bürosu’nda Yönetici Avukat olarak görev yapıyorum.







Murat ALBAYRAK: 34 yaşındayım, fotoğrafçılık eğitimi aldım. İzmir herkesin gönlünde yatar ama ben hedeflerimi gerçekleştirmek için 27 yaşında doğduğum şehir olan İstanbul'u bırakarak İzmir'e yerleştim.

**Bu ikili bir araya nasıl geldi?
Bu girişim hikayesi nasıl gelişti,
sizden dinleyebilir miyiz?**

Okan ÖZAYDIN: Murat ile bir müvekkilimin vasıtasıyla tanıştık. Bana bir fikrinin olduğunu ve bunu nasıl koruması gerektiğini öğrenmek istemişti. Murat aynı sohbetinde fikri için yatırımcı aradığını da paylaşmıştı. Birkaç görüşme sonrasında bu projeyi EGİAD'a götürdüm. EGİAD Melekleri ile temasa geçtik. Bu konuda bize "Biraz daha fikri geliştirin ve mobil uygulamayı belli

EGİAD Melekleri'ne sunum yaptık ve sonrasında Gözde ALBAYRAK, Muhammed Nurdoğan, Erkan KARAGÖZ, Hande GÖKTEPE, Mehmet Ozan ÇILI, Levent KUŞGÖZ, Alp Avni YELKENBİÇER, Frederic PAGGY, Önder Murat HÜRMEYDAN, Halil Bülent SERDAROĞLU, Serhat YALÇIN ve İbrahim GÖRÜCÜOĞLU ortak olarak projeye girdiler.

bir noktaya getirin ondan sonra yatırımcı arama noktasına gelirim" dediler. 4 ay İzmir ve İstanbul ile mobil uygulama geliştiricileri ile görüşmeler yaptık. Sonunda da İzmir'den bir firma ile bu konuda çalışmaya başladık. O şirketi de kurduğumuz şirketin içine ortak yaparak uygulamayı yazdırdık. Sonrasında EGİAD'daki yatırımcılara gittik. EGİAD 11. dönemde yönetim kurulunda birlikte çalıştığım arkadaşlarıma konuyu ilettim. Onların içinden ilk olarak Temel Aycan Şen, Nazif Ulusoy, Tamer Ustaoglu, Gökmen Ulusoy ve Halil Nadas ortak oldular.

EGİAD Melekleri'ne sunum yaptık ve sonrasında Gözde ALBAYRAK, Muhammed Nurdoğan, Erkan KARAGÖZ, Hande GÖKTEPE, Mehmet Ozan ÇILI, Levent KUŞGÖZ, Alp Avni YELKENBİÇER, Frederic PAGGY, Önder Murat HÜRMEYDAN, Halil Bülent SERDAROĞLU, Serhat YALÇIN ve İbrahim GÖRÜCÜOĞLU ortak olarak projeye girdiler.

Yeni ortaklarımızdan bazıları işin teknik boyutuna daha hakim oldukları için bize önemli bir bilgi desteği verdiler. Yazılım ekibini içeri almamızı önerdiler. Uyarılarını dikkate alarak bu sene başında IT ayağını kendi bünyemiz içerisinde aldık ve iç yapıyı topladık. Hızlı adımlar attık. Sistemi yeniledik. Bu konuda 2020- 2021 Futbol Sezonu'nun başlangıcını yakalamak istiyoruz.

250 bin üstü kullanıcıya ulaşarak programın hızlı şekilde en fazla kullanıcıya ulaşmasını sağlamak öncelikli hedefimiz... Tartışmalı pozisyonları(VAR) yorumlatan başka bir uygulama dünyada ve Türkiye'de yok.

MURAT ALBAYRAK: Türkiye ve diğer futbol ülkelerinde hakemler hep tartışma konusu olmuştur. Video Yardımcı Hakem (VAR) sistemi bu tartışmaları bazı noktalarda minimuma indirirken bazı noktalarda tavan seviyesine çıkarmakta.





EGİAD

SOSYAL VE KÜLTÜREL ETKİNLİKLER MERKEZİ

www.egiadkulturmerkezi.com

egiad@egiad.org.tr

2019-2020 Sezonu'nda devreye alınan bu sistemde bir hakemin ısrarla VAR'a gitmemesi üzerine bu işin içine taraftarları da dahil etmek gerektiğini ve bunun bir mobil uygulamayla olabileceğini hayal ederek bu noktaya geldik. Tabii sadece bir fikirdi bu ve yaklaşık 6 ay kadar yatırımcı aramakla, bol bol fikri anlatmakla zaman harcadım. Okan Özaydın ile yolumuz bu fikri nasıl daha iyi korurum ve ileriye taşıyım sorusuyla birleşti. Asıl macera burada başladı ve girişim nasıl olur, yatırımcı nasıl bulunur, marka hakları ve birçok konuda kendisinin deneyimi ile pekiştirerek güzel bir iş çıkardık. Tabii kendisinin daha önce EGİAD yönetiminde olması benim için ayrıca şans oldu. Yatırımcılarımız kendi alanlarında ciddi istihdam yaratan iş insanları. Biz arayışımızda sadece para bulalımdan öte akıllı parayı tercih ettik. Yatırım aldığımız insanların mental olarak da bize çok şey kattığını söyleyebilirim.

VAR'ı iyi anlamak gerekir, bununla ilgili bilgi eksikliği çok fazla. Hakem ne zaman VAR'a gider? Hangi pozisyonlar VAR'ı kapsar bu bilgilerin tamamına uygulama üzerinden kullanıcılar ulaşabilirler. Futbol maçlarına doğrudan etki eden faktörlerin başında hakemler vardı. Şimdi bir de VAR var. İnsanlar artık orta hakem ile birlikte VAR hakemlerini de tartışmaya başladı. Konuşma kültürü gelişmiş bir ülke olduğumuzdan olsa gerek futbol hayatımızda neşe kaynaklarından biri. Bu noktada bize düşen iş her taraftarın söz hakkı olmasını ve pozisyonlarla ilgili tek çatı altında fikrini beyan etmesine olanak sağlamak. Futbol izleyicisiz hiç bir anlam ifade etmez, biz daha fazla etki etmesi için interaktif bir uygulama geliştirdik. Pozisyonda kaç oy kullanmış ve oy kullananların takımlarını istatistik olarak tutarak taraflı tarafsız o pozisyon hakkında genel görüşü hakem ile birlikte taraftara sunuyoruz. Sosyal bir uygulama olmak ilk hedefimiz, kullanıcıların zamanla arkadaşları ile uygulama üzerinden verdiği oyları görebilme ve tartışabilmeleri için çalışıyoruz.



OKAN ÖZAYDIN
Türkiye'de ilk
aşamada 250
bin kullanıcıya
ulaşmalıyız,
katlanarak yol
almamız gerekiyor.
Reklam ve tanıtım
çalışmalarımıza
ağırlık verdik.
Sosyal medyada
çalışmalar
yapıyoruz. Sadece
cep telefonu
ve bilgisayar
ortamında
olacağız. İleriki
aşamada belki
kumanda
üzerinden de
oylatmak olabilir.



Bunun yanında yaklaşık 50 ülkenin iddaa, puan durumu, fikstür, haber ve canlı skorlarını sunarak farklı bir uygulamaya ihtiyaç duymadan keyifli bir platform olmayı amaçlıyoruz.

Çalışma prensibi nasıl? Hedeflerinizi paylayabilir misiniz?

OKAN ÖZAYDIN: Herkes en iyi bildiği işi ve yapması gerektiği kadarını yapıyor. Bilmediğimiz işleri uzmanlarından danışmanlık alarak hatayı minimum seviyeye çekip, ortak akıl yürütüyoruz.

İnteraktif bir uygulamayız ve anlık olarak hakem ile birlikte kararı oyluyoruz. Milyonlarca hakem olan bir uygulama olması bizi sosyal platformlarda öne çıkaracaktır. Yurt içi hedeflerimize ulaşırken bunu diğer futbol ülkelerine pazarlamak için adımları şimdiden atıyoruz.

Ortaklık yapısından söz eder misiniz? Aldığınız 1,5 milyon TL yatırım sonrası bu yapıda bir değişiklik oldu mu?

OKAN ÖZAYDIN: Şirketin kuruluşundan itibaren girişimciler Okan Özaydın-Murat Albayrak, stratejik ortaklar Hande Göktepe-Erkan Karagöz ve yatırımcılar olmak üzere toplam 13 ortağı bulunuyor ve şirketin %82,5 hissesi girişimcilere ait.

Halen proje için kaç kişi çalışıyor?

MURAT ALBAYRAK: Proje için şu anda 8 kişi aktif olarak çalışıyor. İlk aşamada bu proje için 250 bin TL'lik yatırım yaptık. Altyapı yatırımlarına odaklanacağız. Bu yılsonuna kadar 300 bin TL yatırım yapacağız Pandemi sürecini fırsata çevirdik. Mobil uygulamalarda zaman geçirme sürecimizde ciddi bir artış var. Bu mobil bir uygulama ve insanların bunu benimseyeceğini düşünüyoruz.

Sizin diğerlerinden farkınız nedir?

OKAN ÖZAYDIN: Biz kimsenin yapmadığını yaptık. Var uygulaması var. Hakemlerin 5 pozisyon değerlendirmesi var. Hakem tereddütte kaldığında onların uyarısı üzerine pozisyonunun tekrarını izliyor.



Bu uygulamayı başka spor dallarında da uygulamak mümkün mü?

OKAN ÖZAYDIN: Şu aşamada sadece futbolda uygulayacağız. İtalya, İspanya gibi ülkeler bizim gibi spor programlarında tartışma yapıyorlar. Biz aslında ciddi bir veri topluyoruz. Bu veriler tartışmayı seven gruba kaynak olacak. Dünyada hiç böyle bir uygulama yok. Türkiye'de ilk aşamada 250 bin kullanıcıya ulaşmalıyız, katlanarak yol almamız gerekiyor. Reklam ve tanıtım çalışmalarımıza ağırlık verdik. Sosyal medyada çalışmalar yapıyoruz. Sadece cep telefonu ve bilgisayar ortamında olacağız. İleriki aşamada belki kumanda üzerinden de oynatmak olabilir.



Verdiği kararı değiştiriyor. Video desteği alıyor. Bunu hakemin yapması için uyarının gelmesi ve VAR'a gitmesi lazım. Arada 2-3 dakikalık süre geçiyor. Biz aktif olan üyelerimize pozisyon için hakemin kararını soruyoruz. İnteraktif şekilde futbol severleri bu sistemin ve oyunun içine dahil etmek istiyoruz.

Bunun gelir kaynakları neler olacak?

OKAN ÖZAYDIN: Gelir kaynağının üç ayağı var. Birincisi reklam gelirleri. Şu anda seçici değiliz. Geniş kitlemiz var. Reklam isteğine bağlı olarak bu alandaki reklamları alacağız. İkincisi uygulamayı indiren ve reklam görmeden üye olanlar. Üçüncüsü ise tartışma programlarına bilgi veri

paylaşımını satmak. Kulüplere de şöyle bir faydamız olabilir. Onların store mağaza yatırımlarını yaparken üyelerimizin demografik yapısından yararlanabilecekler. Bir de canlı bahis en önemli gelir kaynağıdır. Bu bizim yasal ortamda yapabileceğimiz bir şey değildir. Bir de yurtdışına sistemi uygulamayı kiralamak da bir gelir kapısıdır.

Yatırımcı sayısını arttırmayı hedefliyor musunuz?

OKAN ÖZAYDIN: 13 kişiyiz yatırımcı olarak... Hedefimiz Eylül ayında bir yatırımcı grup almak istiyoruz. Ama öncelikle mevcut ortakların hisselerini arttırmayı önereceğiz. EGİAD içinde önce duyuruya çıkacağız. Yıllardır birlikte çalıştığımız arkadaşlarımızı aramızda görmek istiyoruz.

Bu sistem ne zaman bir şeyler üretmeye başlayacak?

OKAN ÖZAYDIN: 100 bin sayısını geçtiğimiz anda üretmeye başlayacak. Yeni yatırımcıya ihtiyacımız var. İki ortak olarak biz %78 hisseye sahibiz. Şimdilik %22 dışarıda. %60'larda kalmayı kabul ediyoruz iki ortak olarak. 100 bin aktif üyeyi yakalarsak yeni yatırımcıyı aramamıza gerek kalmayacak.

Ege'de ortak iş yapma kültürü biraz zor. Bu kapsamda sizlerin bir ortaklık anayasanız var mı?

OKAN ÖZAYDIN: Ege, insanların birbirine saygı duyduğu ve özgürlüklerin kısıtlanmadığı bir bölge. Ortaklıkların mantıklı insanlar ile doğru yapıda kurulduğunda saygı ve sevgi çerçevesinde olumlu etkileri olduğunu yaşıyoruz. Bizde bu biraz abi-kardeş gibi sevgi saygı çerçevesinde, sorunsuz olarak yola devam ediyoruz. Her kurulu düzende olduğu gibi bir anayasamız var.

Gelecekte farklı planlarınız bulunuyor mu?

MURAT ALBAYRAK: Bu sektör ile ilgili yeni projelerimiz devam edecek. Amacımız İzmir'den başlayıp tüm Türkiye'yi ve daha sonra dünyaya açılacağımız yapılanmayı hayata geçireceğiz. Bu konuda iddialıyız. ■

En iyi Sanal Toplantı Platformları



Sanal konferans olarak da adlandırılan çevrimiçi bir toplantı, birden fazla tarafın fiziksel olarak bulunmadan aynı alanda buluşmasına ve etkileşimde bulunmasına olanak tanıyan bir iletişim yöntemidir. İnternet hizmeti, projektörler (büyük ekipler için), güvenilir ses kaynakları, dizüstü bilgisayarlar, tabletler, web kameraları vb. gibi elektronik cihaz kanalları aracılığıyla, iş çalışanları ve üst düzey çalışanlar çeşitli sanal toplantı platformlarını kullanarak birbirleriyle iletişim kurabilirler.

Sanal toplantı platformları, sosyal mesafenin önemli olduğu şu günlerde birçok işletme için tasarruf sağlayan bir lütuf oldu. İletişim ve katılım bir işletmenin faaliyetlerini başarıyla yürütmenin temel unsurlarıdır. Bu sıkıntılı zamanlar, işletmelerin çalışanlar ve yöneticilerle bağlantıda kalması için farklı yollara ışık tuttu. Pandemi sürecinde daha fazla keşfettiğimiz hatta bazılarının ön plana çıktığı en iyi sanal toplantı platformlarını sizler için derledik.



DERLEYEN: SEDA GÖK





Skype

Tek bir kişiyle veya bir grup insanla bağlantı kurmanıza olanak tanıyan kullanımı kolay bir uygulama. Pek çok toplantı katılımcısının büyük olasılıkla zaten hizmet kullanımı için kişisel hesapları olduğu bilinen bir platformdur. Skype uygulaması uzun mesafe ücreti olmadan gelir ancak sesli ve görsel görüntü sorunlarına, arabelleğe alma gecikmelerine ve kesilen çağrılara eğilimlidir.

Slack

Slack , mesajlaşma araçları, ayarlanabilir bildirimler aracılığıyla ekip üyelerinin birbirleriyle bağlantı kurmasına yardımcı olur ve çok sayıda ofis özelliği ile düzenlenmiştir. Çalışanlara sunulan güvenilir mesajlaşma özellikleri ile çalışanlar arasındaki e-posta trafiği azaltılır. **Bu hizmeti kullanmak kişi başı 8 dolar veya aylık 15 dolardır.**

Google Hangouts

Telefon görüşmeleri yapmak, 10 kişiye kadar kişiyle bağlanan anlık mesajlaşma ve video konferans kullanmak için araçlar sunan ücretsiz bir platform. Google'ı kullanıyorsanız, bu platform zaten Gmail gibi Google araçlarına yüklenmiştir. Google Hangouts'un bir başka harika özelliği de video görüşmelerinin gerçek zamanlı olarak YouTube'da yayınlanabilmesidir.

Zoom

İşletmeler bu platformda sadece sanal toplantılar yapmakla kalmaz, aynı zamanda eğitim seminerleri, web seminerleri vb. de düzenleyebilirler. Zoom toplantıları sırasında kullanıcılar, Zoom'un sohbet aracı aracılığıyla birbirleriyle aynı anda mesaj ve belge paylaşabilir. Yakınlaştırma toplantısına sahip temel bir plan, **sınırsız süre için ücretsiz olarak kullanılabilir ve her biri için 40 dakikalık süre sınırı olan sınırsız toplantılar sunar.**

GoToMeeting

Bu platform, ekip üyeleri arasında mesajlaşma, video için diyalog metinleri ve ayarlanabilir ekip ayarları içeren araçlar sunar. GoToMeeting ile akıllı telefon ve bilgisayarla rahatlıkla 100 kişilik toplantılar gerçekleştirebilirsiniz. **Bu platform, kullanıcılara aylık 12 dolardan başlayan planlarla 14 günlük ücretsiz deneme ile sunulmaktadır.**

Microsoft Teams

Microsoft Teams , Microsoft Office 365 platformunun bir alt özelliğidir. Bu alt özellik, 300 katılımcının yanı sıra misafirler için erişim, kişiden kişiye ve ekip videosu, telefon görüşmeleri, kişi başına 2 gigabayt ve grup başına 10 gigabayt paylaşılabilir dosyalar, kolay işbirliği için masaüstü paylaşımı ve renklendirme yoluyla dosya organizasyonu. **Bu hizmet, bir e-posta adresi kullanarak kaydolduğunuzda ücretsizdir.**

Facetime

Bu iyi bilinen platform sadece arkadaşlarınızla ve ailenizle bağlantı kurmak için değil, aynı zamanda iş amaçlı olarak da kullanılabilir. Facetime yalnızca Apple aygıtlarıyla uyumlu olsa da , özellikler arasında 32'ye kadar katılımcı alabilen grup sohbetleri, o anda kimin konuştuğunu bilmenizi sağlayan araçlar ve ekranda kimi görmek istediğinizi seçme olanağı bulunur. **Bu hizmetin kullanımı ücretsizdir.**

Google Meet

Google Hangout'un bu güncellenmiş ve geliştirilmiş sürümü, G Suite ofis üretkenlik hizmetine uygun hale getirilmiştir. Google Meet, kullanıcıya, sanal toplantıların ekip içinde gizli kalabilmesi için atanmış bir arama numarası, kesilen aramaların olmadığı net bir erişim hattı ve hem Apple hem de Android cihazlarla uyumluluk sağlar. **Bu hizmet 3 plan sunuyor: G suite Basic (ayda 6 dolar), G suite işletmesi (ayda 12dolar) ve G suite şirketi (ayda 25 dolar).**

FreeConferenceCall

Adından da anlaşılacağı gibi bu hizmet tamamen ücretsizdir. FreeConferenceCall , masaüstü paylaşımı, çizim ve genel ve özel kullanım için mesajlar için grup üyeleriyle işbirliği ve aramalar için araçlar sunar. **Sadece ücretsiz değil, kullanımı da basit.**

Intermedia

Başlangıçta AnyMeeting olarak adlandırılan Intermedia , bulut tabanlı bir hizmette video konferans, mesajlaşma ve masaüstü paylaşım araçlarını senkronize eder. **2 hizmet ödeme planı var. Lite (ayda 10 dolar) ve Pro (ayda 13 dolar).** Pro Plan'a yükseltirseniz, toplantıları gerçek zamanlı olarak yazıya dökülebilir ve kaydedebilir, ayrıca bulutta sonsuz miktarda alan elde edebilirsiniz.



Adobe Connect

Adobe Connect , sanal bir toplantı platformu olma konusunda yukarıda ve öteye gidiyor. Bu hizmet yalnızca masaüstü paylaşım, mesajlaşma ve görüntülü sohbet özellikleri sunmakla kalmaz, aynı zamanda daha küçük siteler yapabilir, e-postaları düzenleyebilir, dijital odaları şirketin markasına uyacak şekilde özelleştirilebilir hale getirebilirsiniz. **Bu platformda toplantılar yapmak için size aylık 50 \$ 'lık bir başlangıç fiyatına mal olacak, web seminerleri ise aylık 130 \$' lık başlangıç fiyatına gidiyor.**

Amazon Chime

Şaşırtıcı olmayan bir şekilde bu hizmet, sanal iş toplantıları için Amazon tarafından oluşturulan bir AI asistanı hizmeti olan Alexa ile senkronize oluyor. Amazon Chime aramalar, mesajlar, dijital toplantılar ve video konferans sunar. **Bu hizmetin maliyeti, yalnızca platformun temel özelliklerini kullanırsanız ücretsizdir, ancak profesyonel özelliklerin fiyatları, hangi özelliklerin kullanıldığına bağlı olarak kişi başı / günlük 3 dolar ile aylık 15 doları arasında değişir.**

Join Me

Bu sanal toplantı platformunu kullanmanın maliyeti yok. Join.Me , kullanıcıların URL bağlantılarını kendi beğenilerine göre değiştirmelerine ve sanal toplantılar sırasında gösterilen ekran için istedikleri arka planı seçmelerine olanak tanıyan araçlara sahip. Ayrıca Outlook, Office 365 ve Google Takvim gibi diğer çalışma araçlarıyla da senkronize olur.

Ne Zaman Sanal Toplantı Yapmalıyım?

İş toplantıları yaparken zamanlama çok önemlidir. Sanal toplantıların her zaman ve her yerde kullanılması çok uygun olsa da bu, üretkenlik için iyi olacağı anlamına gelmez. CNBC'ye göre, Salı öğleden sonra 2:30 civarında bir konferans / sanal toplantı yapmak için mükemmel bir zaman. Gün içinde ne çok erken ne de çok geç. Ayrıca Salı, kısa incelemeler ve mevcut çalışma haftası için beklenenin üzerinden geçmek için önceki çalışma haftasından çok uzak değildir.

Lifesize

Lifesize , net görüntüler için 4k yüksek çözünürlüklü video, konferans odası telefonları için etkileşimli dokunmatik ekran arabirimi ve bulutta depolanan video paylaşım araçları sunar. Bu platformun bir tarayıcı versiyonu olan Lifesize Go, tüm kullanıcılar için ücretsizdir. **Küçük gruplar için Lifesize Standard, ana bilgisayar başına / ayda 16,95 dolar, küçük / orta ölçekli işletmeler için Lifesize Plus, ana bilgisayar başına / ayda 14,95 dolar ve Lifesize Enterprise, en az 50 ana bilgisayar taşıyabilme özelliği ile aylık 12,95 dolardır.**

RingCentral Toplantıları

Bu sanal toplantı platformunun kullanıcılar için ücretsiz bir planı, ücretsiz plan dahil diğer tüm ödeme planları için müşteri desteği vardır ve tüm büyük platformlarda çalışabilir. Ancak RingCentral Meetings , dış kullanıcılarla paylaşma yeteneklerine sahip değildir ve yalnızca yerel kayıtlar sunar. **Bu hizmet için ödeme planının başlangıç fiyatı ayda 14,99 dolar.**

HighFive

HighFive'in platformunda sahip olduğu benzersiz bir özellik, toplantılara erişmek için parola veya pin numarası gerektirmemesidir. Kullanıcılar, bir yönetici veya toplantı sahibi tarafından bir toplantıya girmelerine izin verilmeye kadar dijital bir toplantı odasında beklemelidir. **Toplantı odası için video konferans, yıllık bazda oda başına aylık 99 dolar.**



ONLINE TOPLANTI YAZILIMINDA NELER ARANMALI?

İçgörü : Kullanmayı seçtiğiniz sanal toplantı platformunun gelecekteki ihtiyaçları karşılayabilecek özelliklere sahip olduğundan emin olun

Güvenilir ve Üstün : Sürekli olarak kaliteli hizmet ve yüksek çözünürlüklü görseller, çevrimiçi toplantıların sorunsuz çalışmasını sağlayarak bir işletme için üretkenlikte bir artışa yol açabilir

Masaüstü Paylaşımı : Ekip işbirliğinin önemli bir yönü, yalnızca ekip üyelerinin çalıştığını görebilmek değil, aynı zamanda işi gerçek zamanlı olarak etkileşime girme ve düzenleme becerisine sahip olmaktır.

Video Konferans : Bu, çevrimiçi toplantıların gerçekleşmesi için sanal bir toplantı platformunun sahip olması gereken temel özelliktir.

Kolaylaştırılmış Anında Mesajlaşma : Ekip üyeleri arasındaki iletişim araçlarının kullanımı kolay olmalı, çeşitli platformlarda kullanılabilir ve popüler cihazlarla senkronize edilebilir

Oturum Açma düğmesi : Yeni bir kullanıcının bir hesap oluşturması ve hizmeti kullanmak için tekrar oturum açması kolay mı?



ON24

ON24 , pazarlamacılara anketler, katılım ve konuşmaları izleme ve kaynakları analiz etme yoluyla bilgi tabanlı, etkileşimli web seminerleri oluşturma, içerik öğrenme ve kitle davranışını yorumlama fırsatı sunar. Ayrıca, web seminerlerini veya toplantıları birden çok seferde kaydedebilir ve gerçek zamanlı ve önceden kaydedilmiş sunumlar arasında geçiş yapabilirsiniz. **Bu hizmet 30 güne kadar ücretsiz deneme süresi sunar.**

BigBlueButton

Bu platform, çocuklara çevrimiçi eğitim veren eğitmenlere yöneliktir, ancak işletmeler tarafından eğitim seminerleri ve web seminerleri olarak da kullanılabilir. BigBlueButton, mesajlar, notlar ve anketler aracılığıyla diğer

kullanıcılarla eşzamanlı olarak çalışırken kolaylaştırma, masaüstü, video ve sesi paylaşma yeteneği sunar. **Kurulumu zor olsa da, platformun kullanımı ücretsizdir ve maliyetli dijital öğrenme sanal toplantı yazılımı arayüzüne sahip.**

Zoho

Bu tanınmış sanal toplantı platformu, kullanıcıların her yerden çevrimiçi toplantılar düzenlemelerine ve katılmalarına olanak tanır. Masaüstü paylaşım ve görüntüleme araçları, grupların birbirleriyle etkili bir şekilde işbirliği yapabilesini sağlar. Zoho toplantısının kamera tabanlı sanal toplantıları, çevrimiçi aramaların sorunsuz bir şekilde yapılmasını sağlar. **Ev sahibi ve katılımcı sayısına bağlı olarak 12-980 dolar arasında değişen ücretsiz bir sürüm ve ödeme planları var.**



SANAL TOPLANTI PLATFORMLARININ FAYDALARI

Zaman israfı yok: Ekip üyelerini meşgul tutmak için, toplantı sahiplerinin 30 dakikadan fazla sanal toplantı yapmaması teşvik edilir. Sanal toplantı platformlarının özellikleri, kaybedilebilecek potansiyel zamanı azaltmaya yardımcı olur.

Gelişmiş iletişim: Yüz yüze etkileşimler, bilgisayar ekranının arkasında olsa bile mesajların nasıl verildiğini, alındığını ve yorumlandığını geliştirmeye yardımcı olur

Seyahat maliyetlerini ve süresini azaltır: Bir kullanıcı dünyanın herhangi bir yerinden herhangi biriyle tek bir düğmeye dokunarak konuşabildiğinde, şehir, eyalet ve hatta ülke hatlarında seyahat etmeye gerek yoktur.

Geliştirilmiş verimlilik: İletişim net olduğunda, hedefler bilindiğinde ve herkesin söz hakkı olduğunda verimlilik artar.

Bilgiyi yayma: Sanal toplantı yazılımı, bir işletmenin (hem çalışanlar hem de daha yüksek işletmeler) herkes uzaktan çalışırken operasyonlarda neler olup bittiğini bilmesine yardımcı olur.

Sonsuz davetiye verme: Ev sahibi, özellikleri aracılığıyla sanal toplantılara erişim sağlama yeteneğine sahip olduğu sürece, işletmenin kaç üyesi olursa olsun toplantı gerçekleştirebilir.

Farklı toplantı programları: Salı öğleden sonraları sanal toplantılar yapılması konusundaki önceki tavsiyelere rağmen, son dakika iş güncellemeleri ve acil durumlar, çeşitli platform özellikleri kullanılarak planlanabilen ve yürütülebilen açılır toplantılar gerektirebilir.

Kullanımı kolay arayüz: Sanal bir toplantı platformunun kullanılabilirlik düzeyi, bir toplantının verimli mi yoksa organize olmayan bir karmaşa mı olduğu açısından önemlidir.

Canlı kaydedilmiş toplantı: Bir toplantı sırasında not almak yararlı olsa da, yalnızca tam olarak ne söylendiğini değil, kimin söylediğini ve nasıl söylediklerini de kaydedebilmek, zaten inanılmaz derecede meşgul olan çalışanlar ve denetçiler için bir nimettir.

Genel üretkenlik artar: Kısa toplantılar, tek bir yerde kalabilme, olan her şeyi kaydetme ve çalışanlar ile amirler arasında kolay işbirliği, yapılabilecek işlerde garantili bir artış sağlar.

ClickMeeting

ClickMeeting , çeşitli özellikler sunan, kullanımı basit bir platformdur. Özelleştirilebilir toplantı odaları ve çeşitli işbirliği araçları (masaüstü paylaşımı ve kolaylaştırma) bu platformdaki temel özelliklerdir. **Ödeme planları, 25 katılımcı için ayda 25 dolar ile 5 bine kadar katılımcı için ayda 165 dolar arasında değişiyor.**

Intrado

Bu prestijli platform, bulut tabanlı teknolojiyi ve küresel ortaklıkları kullanarak yılda 40 binden fazla dijital etkinlik ve web yayını gerçekleştiriyor. Intrado, Güney Amerika, Latin Amerika, Asya Pasifik, Orta Doğu, Kanada ve tabii ki Amerika Birleşik Devletleri gibi ülkelerde hizmetler sunmaktadır. Intrado, **30 gün süren ücretsiz bir deneme hizmeti sunar.**

[Video Konferans:](#)
[Bu, çevrimiçi toplantıların gerçekleşmesi için sanal bir toplantı platformunun sahip olması gereken temel özelliklerdir.](#)





Pexip

Şu anda sektördeki en büyük sanal toplantı platformlarından biri olarak kabul edilen Pexip , kullanıcıların bireysel olarak çevrimiçi toplantılar yapmasına izin veriyor. Pexip ayrıca kullanıcıların Google Cloud, Amazon Web Services ve Microsoft Azure gibi çeşitli bulut hizmetlerinde, geleneksel video işlemleriyle senkronize edilecek hizmet boyutunu ve özelliklerini ayarlama becerisiyle toplantılar düzenlemelerine olanak tanır. Bu hizmeti kullanmanın maliyeti, düzenlemek istediğiniz toplantıların boyutuna bağlıdır, ancak **ücretsiz bir deneme seçeneği mevcut.**

Cisco WebEx

Çoğu sanal toplantı platformunda olduğu gibi, Cisco WebEx Meeting Center , kullanıcılarına hizmetini kullanmak için ücretsiz bir seçenek sunar. Bu platformun özellikleri, ses ve video gecikmesine yönelik gelişmiş teknolojiyi içerir ve aynı anda 25 beslemeyi görüntüleyebilir. Ancak, hizmet lisans başına yalnızca bir ana bilgisayara izin verir ve "Beni Ara" planı ek maliyetler içerir.

Digitell

Bu dijital multimedya bina organizasyonu, dijital içeriklerini kullanma konusunda yardıma ihtiyaç duyan işletmelere hitap ediyor. Digitell ayrıca, canlı yayınlara, eğitimin kolaylaştırılmasına ve web seminerlerine erişmelerine olanak tanıyan gelişmiş dijital arayüzlerle kullanıcılarının dikkatini çekmek için hizmetler sunmaktadır. Konferansınızın veya toplantınızın dijitalleştirilmesi gerekiyorsa, bu sizin için platformdur. Bu hizmeti kullanmanın maliyeti ana web sitesinde belirtilmemiştir. Daha fazla ayrıntı için satıcıyla iletişime geçilmesi gerekiyor.

SANAL TOPLANTI PLATFORMLARININ DEZAVANTAJLARI

Daha az doğrudan etkileşim : Sanal toplantı platformları, kullanıcıların teknik olarak yüze olmasına izin verse de, fiziksel çalışma ortamı çoğaltılamaz

Kararsız bağlantı : Teknolojik platform ne kadar gelişmiş olursa olsun, yine de teknik zorlukların ortaya çıkma olasılığı vardır.

Daha az insan teması : Birbirleriyle çevrimiçi etkileşimde bulunan çalışanlar, tek bir alanda fiziksel olarak mevcut olmaktan oluşabilecek kişisel ilişkilerle karşılaştırılmaz.

Hacking : Troller sadece sosyal medya platformlarında değildir. Yakın zamanda, insanların çevrimiçi öğrenim oturumlarına girip, çoğu çocuk olan kullanıcılarına ırksal açıdan duyarsız yorumlar yaptığı bir olay yaşandı.

BAŞARILI BİR ÇEVİRİMİÇİ TOPLANTI NASIL GERÇEKLEŞTİRİLİR

- ▶ Katılımcılara, platform arayüzünü ve özelliklerini tanıma fırsatı vermek için resmi toplantı tarihinden önceki gün katılımcılara URL bağlantılarını paylaşın
- ▶ Başlayın ve zamanında olun. Nezaket şu anda evden yapılıyor diye bitmiyor
- ▶ Katılımcılara toplantı sırasında kendilerinden hangi davranışların bekleneceğini iletin
- ▶ Kişilerin konuşurken öne çıkmasına olanak tanıyan özellikleri kullanarak katılımı teşvik edin
- ▶ Herkesin neler olduğuna dikkat ettiğinden emin olun. Evde olmak, kullanıcıların dikkatinin kolayca dağılmasına izin verebilir
- ▶ Herkesin aynı sayfada olmasını sağlamak için toplantı sırasında tartışılan ana amaç ve hedefleri gözden geçirin ve takip edin

Sonsuz Konferans

Infinite Conferencing , sanal toplantılar yürütme sürecini kolaylaştırmayı amaçlayan sanal bir toplantı platformudur. Bu hizmeti kullanmak, kullanıcılara web ve telefon konferansları için problem çözme araçları sağlar, ayrıca Infinite Conferencing tarayıcı tabanlıdır. **Bu hizmeti kullanmanın maliyeti 100 dolar.**

ezTalks Bulut Toplantısı

Bu hizmeti kullanmak 100 kullanıcıya kadar ücretsiz. ezTalks Cloud Meeting , mesajlaşma, video ve ses araçlarında uzmanlaşmıştır. Masaüstü ve belge paylaşım özellikleriyle bu platform, kullanıcılara vurguları, yazıları, çizimleri ve ekran görüntülerini diğer grup üyeleriyle paylaşabilen bir beyaz tahta özelliği de sağlar. ezTalks Cloud Meeting, tüm mobil ve masaüstü cihazlarla uyumlu.

LiveWebinar

"Web semineri" LiveWebinar'ın adının bir parçası olsa da , bu çok yönlü platform toplantılar, sanal zirveler, çevrimiçi sınıflar ve daha fazlasını barındırmak için de mükemmeldir. İndirme veya eklenti gerekmeden, etkinliğinize hemen başlayabilirsiniz! Beyaz tahtalardan ara odalarına, anketlerden ve testlerden ekran paylaşımına kadar 50'den fazla özelliğin keyfini çıkarın, hatta toplantı odasını renklerin ve logonuzla özelleştirin. İki haftalık ücretsiz bir denemeye başlayın, buradan üç paketten birini seçebilir veya tamamen özelleştirilebilir bir kurumsal seçeneğe gidebilirsiniz.

COVID-19

ve işyerlerimizin geleceği



Pandemi, sosyal boyutlarıyla geçimini sokakta kazanan insanları sağlığı ve geçimi arasında bir seçime zorlarken, beyaz yaka profesyonelleri ise hiç alışık olmadığı bir yaşamın içine itti. Evlerimize çekildiğimiz bu aylarda, sıradan ama neşeli rutin hayatımızın hayalini kurmaya başladık. Ziyaret ettiğimiz favori lokantaları ve kafeleri özledik, mağazalarda alışveriş yapıp giysi denemek, metroya binmek, hatta el sıkışmak bile çok uzak geçmişte kalmış, nostalji dolu anılara dönüştü.

2020 Mart ayında insan nüfusunun 1/3'ü kendisini tecrit ederek evlerine hapsedilmek zorunda kaldı. Nisan sonu itibarıyla 1,6 milyar çalışan geçim kaynaklarını kaybetme tehlikesi ile yüz yüze geldi ve yine ILO verilerine göre informal ekonomide geçimini sürdüren 1,6 milyar insanın kazancı %60 oranında erozyona uğradı. Bu insanların hepsi evden çalışma gibi bir seçeneğe sahip değildi ve hayatını riske etmekle geçimini riske etmek arasında bir tercih yapmak zorunda kaldılar.

Güney Kore'li felsefeci, kültür kuramcısı yazar Byung-Chul Han, Koronavirüsle birlikte ortaya çıkan toplumu, "İyi yaşama duygusunu tamamen kaybeden, hazzın da sağlığa feda edildiği bir sağ kalma toplumu" olarak nitelendiriyor. Byung-Chul Han, "Bu gidişle sanki daimi bir savaş halinde yaşıyorduk gibi, sağ kalmak nihai gerçeğimiz haline gelecek" diyor. Kitaplarıyla kült haline gelmiş, kendisini liberal dünya görüşünün içinde konumlamış olmasına rağmen kapitalizmin gidişatından endişe edip sözünü sakınmayan Yuval Noah Harari de, salgının ortaya çıkardığı sosyal ve politik sorunlara değinmeden geçemiyor. Harari'ye göre bu kriz, insanoğlunu 2 konuda seçim yapmaya zorlayacak: birincisi ulusların izolasyonist eğilimleri ile küresel dayanışma arasındaki tercih olacak; diğeri ise devletlerin totaliter denetleme/gözetleme rejimleri ile sivil toplum arasındaki tercihleri olacak.



OZAN ŞİYVE





Pandemi, sosyal boyutlarıyla geçimini sokakta kazanan insanları sağlıklı ve geçimi arasında bir seçime zorlarken, beyaz yaka profesyonelleri ise hiç alışık olmadığı bir yaşamın içine itti. Evlerimize çekildiğimiz bu aylarda, sıradan ama neşeli rutin hayatımızın hayalini kurmaya başladık. Ziyaret ettiğimiz favori lokantaları ve kafeleri özledik, mağazalarda alışveriş yapıp giysi denemek, metroya binmek, hatta el sıkışmak bile çok uzak geçmişte kalmış, nostalji dolu anılara dönüştü. Ancak dünyanın her yerinde, sokağa çıkma sınırlamaları ve karantinalar yumuşatılmaya ve işyerleri yavaş yavaş açılmaya başlayınca

Evlerimizde daha sessiz ve huzurlu bir hayat yaşarken, çalışma rutinlerimize geri dönmek, iş yerlerimizde sosyalleşmeye başlamak, döndüğümüz iş yerlerimizde yalıtılmış çalışma alanlarında, sosyal mesafe kurallarına uygun şekilde çalışmaya devam etmek durumunda kalmak üzerimizde nahoş bir duygu durumu yaratacak.

kafamızı karıştıran bir dilemma ile karşı karşıya kaldık: Sıradan hayatımıza bir an önce geri dönmeyi arzu ederken, normalleşme adımları ve işe geri dönüş ihtimali üzerimizde beklenmedik bir endişe yarattı. "The Psychology of Pandemic" kitabının yazarı ve Kanada'da, University of British Columbia'da Psikiyatri Profesörü olarak çalışan Dr. Steven Taylor bu konuyu şu şekilde özetliyor: "İronik bir şekilde insanlar karantinede olmayı sevdiler ve tekrar evlerinden dışarıya çıkma konusunda endişe yaşıyorlar"

Harvard Medical School'da Psikiyatri Profesörü olarak görev alan Dr. David Rosemarin'e göre ise, "İşe gitmediğimiz günlerde uykuya daha fazla vakit ve işlerimize görece



daha az zaman ayırmamız, aileyle geçirdiğimiz daha fazla zaman ve işyerinden uzaklaştıkça daha az sosyal baskıya maruz kalmamız bize iyi geldi. Sınırlamalar kalkıp işe dönüş ihtimali yakınlaştıkça bunları kaybedecek olmamız, üzerimizde daha fazla stres yaratmaya başladı". Bir başka deyişle salgın süreci ile başlayan stres ve endişe, yön değiştirerek farklı nedenlerle varlığını devam ettirdi. Psikolog Dr. Karen Cassidy'ye göre ise depresyon, anksiyete, sinirlilik ve öfke gibi duygu durumları önümüzdeki aylarda da yüz yüze kalacağımız olgular olacak. Zira aile içinde doğmaya başlayan ilişki sorunları, finansal endişeler, ücretsiz izin uygulamaları, okul dönemi yaklaştıkça çocukların okula dönüp dönemeyeceğine ilişkin endişeler duygusal tükenmişlik hissimizi beslemeye devam edecek. Sıklıkla gerçekleştirdiğimiz Zoom görüşmeleri bile stres seviyemizi olumsuz etkiliyor. Karşımızdaki kişinin düşünce ve duygu durumunu video konferans ortamında anlayabilmekte çaktığımız güçlük, görüntü ve ses kalitesinin zaman zaman düşmesi ve bağlantının kesintiye uğraması gibi durumlar kortizol seviyemizi tırmandırabiliyor. Özetle evlerimizde daha sessiz ve huzurlu bir hayat yaşarken, çalışma rutinlerimize geri dönmek, iş yerlerimizde sosyalleşmeye başlamak, döndüğümüz iş yerlerimizde yalıtılmış çalışma alanlarında, sosyal mesafe kurallarına uygun şekilde çalışmaya devam etmek durumunda kalmak üzerimizde nahoş bir duygu durumu yaratacak.

Peki bu süreçte organizasyonlar çalışma modellerini nasıl şekillendiriyorlar. Bu değişim sürecine çabuk tepki verebilen organizasyonlar ve liderler bu dönemde hiç şüphesiz şirketlerini rekabet koşullarına daha dirençli hale getiriyorlar. Bunun için iş gücü pazarında oluşan bazı eğilimleri şimdiden iyi okumak gerekiyor. Gartner'ın salgın sürecindeki işgücü eğilimlerini ortaya çıkarmak için yaptığı araştırmanın

Bazı organizasyonlar bu süreçte çalışanların sağlığını ve yaşam koşullarını ön plana çıkarırken, bazıları onları yalnızca işçi statüsüne indirgedi ve çok sınırlı önlemler alarak varoluşlarını riske soktu. Dolayısıyla pandemi sürecinden sonra çalışanlar ve işgücü pazarındaki adaylar, organizasyonları salgın sürecinde aldıkları tavra göre değerlendirecekler.



sonuçlarına göre organizasyonların %32'si bir maliyet yönetimi stratejisi olarak daimi personellerinin yerine, esnek çalışabilecek ve proje bazında görev alabilecek kadrolar istihdam etmeye başladılar. Özetle işgücünün esnekleşmesi daha fazla gündemimizde yer almaya başlayacak. İnsan Kaynakları profesyonelleri açısından esnek işgücünün performansının değerlendirilmesi ve maaş ödeme sistemleri yeni proje temaları olarak karşımıza çıkacak. Ekonomik daralma ortamında organizasyonlar, daha kısa çalışma haftası, iş-özel yaşam dengesini kuracak istihdam modelleri, ücretsiz izin uygulamasını azaltabilmek için iş paylaşım uygulamalarının geliştirilmesi üzerinde çalışacaklar.

Çalışanların %48'i salgın sürecinden sonra uzaktan çalışmaya devam edecek, organizasyonlar operasyonlarını uzaktan çalışmaya hazır hale getirecekler. Çalışanların dijital ortamda işbirliği sağlayabileceği kritik yetkinlikler ön plana çıkacak. Çalışan deneyimi açısından hedef belirleme, performans değerlendirme gibi İK süreçleri uzaktan çalışmaya uygun şekilde tekrar tasarlanmak durumunda kalacak.

Gartner'ın analizi organizasyonların %16'sının çalışanların dijital ortamdaki çalışmalarını izlediğini gösteriyor. Bilgisayarların kullanımının, çalışanların dijital verimliliklerinin, e-mail'lerinin

ve mesajlaşma uygulamalarının belirli parametrelere göre monitör edilmesi gibi. Salgın süreci ile beraber bu eğilim hız kazanacak ve hatta çalışanların sağlık ve iş güvenliği bilgileri bu uzaktan izleme çalışmalarının yeni konusu haline gelecek.

Pandemi sürecinin sonucunda işveren markaları da önemli bir sınavdan geçmiş olacaklar. Bu süreçte bazı organizasyonlar işten çıkarma, ücretsiz izin uygulamaları, fabrika kapanışları gibi bazı istenmeyen aksiyonları almak durumunda kalmış olmalarına rağmen çalışanların sağlığını korumak adına kritik önlemleri hayata geçirdiler. Bu süreci aynı zamanda bir insanlık krizi olarak adlandıracak olursak, bazı işverenler ise bu konuda maalesef iyi sınav vermediler. Bazı organizasyonlar bu süreçte çalışanların sağlığını ve yaşam koşullarını ön plana çıkarırken, bazıları onları yalnızca işçi statüsüne indirgedi ve çok sınırlı önlemler alarak varoluşlarını riske soktu. Dolayısıyla pandemi sürecinden sonra çalışanlar ve işgücü pazarındaki adaylar, organizasyonları salgın sürecinde aldıkları tavra göre değerlendirecekler. Dolayısıyla iyi sınav veren şirketler, çalışanlarına ve işgücü pazarına –aldıkları bazı maliyet yönetim kararlarına rağmen - bu süreci nasıl başarıyla yönettiklerine dair açık ve şeffaf bilgiler verebilirlerse, işveren markalarını güçlendirmiş olacaklar. Gelecekte well-being, organizasyonların merkeze almak durumunda kalacakları olmazsa olmaz bir değer ve uygulama alanı olacak.

Pandeminin geleceğe dönük olarak yaratacağı fırsatlardan biri de insan faktörü ile dijitalleşme eğilimleri arasında başlayan gerilimi olumlu bir yöne sevk etmek olacak. Teknolojinin, insanın ikamesi olmadığı ve beraber çalıştıklarında organizasyonları ve toplumu daha güçlü kılabildiklerini deneyimlemiş olduk. Üretimde, eğitimde, lojistik ve tedarik zinciri alanında bu birlikteliğin yaratacağı etkiyi net bir şekilde gözlemleme fırsatımız



Pandemi sürecinin sonucunda işveren markaları da önemli bir sınavdan geçmiş olacaklar. Bu süreçte bazı organizasyonlar işten çıkarma, ücretsiz izin uygulamaları, fabrika kapanışları gibi bazı istenmeyen aksiyonları almak durumunda kalmış olmalarına rağmen çalışanların sağlığını korumak adına kritik önlemleri hayata geçirdiler.

oldu. Dolayısıyla organizasyonların geliştireceği yeni stratejiler ve yeni alışkanlıklar, çalışanların kendilerine sunulan yeni teknolojilere nasıl uyum sağlayacakları, ne şekilde tutum alacaklarını ve ne şekilde işbirliği geliştireceklerini öğretecek. Teknolojik gelişmeler ile insanların ilişki kurma, anlam arayışı ve iyi yaşama gereksinimleri arasındaki dengeyi kurmak için yeni fırsatlar doğacak.

Bir diğer eğilim ise pandemi sürecinin, şirketlere yeni kriz dalgalarından kaçınma ya da onunla savaşma yerine, esnek davranarak krizin içinden yeni öğrenme ve uygulama fırsatları çıkarmayı öğretebilecek olması. Şirketler bugüne kadar hemen her konuda sayısız verimlilik projelerini hayata geçirdiler ve bu çalışmalar en ince ayrıntısına kadar planlanmış güçlü ancak kırılabilir sistemler yarattılar. Pandemi süreci



verimliliğin önemini yanı sıra, organizasyonlara ve dolayısıyla çalışanlarına; adaptasyon, elastiklik, direnç ve çok yönlülük ihtiyacı konusunda önemli mesajlar verecek.

Pandemi sürecinin bize hatırlattığı bir diğer olgu ise ücretlendirme sistemlerinin yalnızca pazar değeri ile ilgili olmadığı, organizasyonların kültür ve değerler sistemine ilişkin de bir göstere olduğuydu. Maaş seviyesi düşük olan çalışan gruplarının, kriz döneminde bizler için yarattığı gerçek değer farkına varmış olduk. Hatta bu farkındalık ile bazı organizasyonlar üst düzey yöneticilerin maaşlarında kesintiye gidip, düşük maaş alan çalışan gruplarını desteklediler. Dolayısıyla maaş politikalarını bu yeni felsefe ile gözden geçiren organizasyonlar çalışanlarıyla işbirliği ve geleceğe

dönük büyüme potansiyeli için bir fırsat yaratabilecekler.

Türkiye’de çalışma alışkanlıklarımız bu süreçte ne şekilde değişti ve organizasyonlar bu değişime ne şekilde tepki verdiler. Reed Specialist Recruitment’ın üst düzey yöneticiler ve insan kaynakları yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirdiği “Türkiye’deki Şirketler Covid-19’a Nasıl Yanıt Veriyor” konulu araştırmasının sonuçlarına göre, evden çalışma konusunda ciddi bir eğilim olduğu ortaya çıkıyor. Katılımcıların %74’ü evden çalıştıklarını ifade ediyor. Geleceğe dönük tahminleri sorulduğunda ise yöneticilerin %63’ü çalışanlarına daha fazla evden çalışma olanağı sağlayacağını ifade ediyor.

İşyerlerine dönüşle ilgili olarak ise şirketler temkinli davranıyor ve aşamalı bir dönüş planı üzerinde çalışıyorlar. Bazıları bu çalışmalarını bitirdiler ve dönüş modellerini hayata geçirmek için pandemiyi gelişim sürecini izliyorlar. Ankete katılan yöneticiler ekiplerinin uzaktan çalışırken üretken kalabildiklerini söylüyorlar. Bunun bir sonucu olarak, birçok kurum uzaktan çalışma taleplerini reddetmenin bir nedeni olarak belirttikleri verimlilik kaybını artık sebep olarak gösteremeyecekler. Ancak bu çalışma modelinin tüm sektörlerde uygun olduğunu söylemek güç görünüyor. Bazı sektörler ya uzaktan çalışma stratejileri ve teknolojilerini uygulamakta zorlandılar ya da yüz yüze etkileşime gereksinim duydukları bir endüstri içinde faaliyet gösteriyorlar. Ancak birçok anket katılımcısı, bu süreçte ailelerini daha fazla görme fırsatı edindiğini ve iş-özel yaşam dengesini kurduğunu ifade ediyor.

Ankete katılan ve Hızlı Tüketim Maddeleri sektöründe görev alan bir Genel Müdür düşüncelerini şöyle özetliyor; “Çalışan Refahı konusu, yönetim kurulu gündemlerinin üst sıralarına doğru taşınacak ve iş-yaşam dengesi çoğu insan için eskisinden daha önemli olacak”

Yukarıda özetlemeye çalıştığımız, dijitalleşme olgusunun hız kazanacağına ve çalışan/teknoloji beraberliğinin geleceğine ilişkin yaptığımız değerlendirmeleri, Üretim Sektöründe görev alan bir İK ve Finans Yöneticisinin anket yorumu destekliyor: “Virüsten önce sanal platformları kullanmaya başlamış olsaydık, tüm personel bu araçları kullanmayabilirdi. Çünkü öncelik vermeyebilirdi. Şimdi herkes kullanıyor ve adapte oluyor” Uluslararası Çalışma Örgütü’nde (ILO) danışman olarak görev alan ve çalışma hayatının geleceği üzerinde çalışmalar yürüten Susan Hayter; gelişmiş ekonomiler içinde, çok az sayıda büyük kuruluşun tekrar rutin çalışma hayatına dönmeyi planladığını ifade ediyor. Gelişmiş ekonomilerdeki bazı organizasyonların daha şimdiden içinde buldukları süreci, geniş kapsamlı ve planlanmamış bir pilot proje olarak gördüğünü ve bu çalışma biçimini geleceğin standart çalışma modeli olarak benimsediklerini belirtiyor. Elbette ofisten çalışmanın sonuna geliyoruz şeklinde bir tepitte bulunmak abartılmış bir değerlendirme olacaktır. Ancak yukarıda aktarmaya çalıştığımız gibi çalışanlar ve işverenler olarak bu değişimi, işyerimizin ve işyerlerimizin sosyal ve ekonomik değerini riske etmeden gerçekleştirmeliyiz. Yanıtlanması gereken temel soru; yaşadığımız gelişmelerin bizi politik ve sosyal bir istikrarsızlığa ve radikal bir kopuşa mı sürükleyeceği yoksa dayanışma ve demokrasi ilkelerini gözeterek daha eşitlikçi bir toplum, ekonomi ve iş gücü pazarının kurumsallaşması için fırsatlar mı yaratacağıdır. ■

KAYNAKÇA

Why do we feel uneasy about a ‘new normal’?
BBC Worklife
9 Future of Work Trends Post-COVID-19 - Gartner Report
Returning to work in the future of work Embracing purpose, potential, perspective, and possibility during COVID-19 - Deloitte Insight
‘Business as unusual’: How COVID-19 could change the future of work - UN News
“Türkiye’deki İşletmeler Covid-19’a Nasıl Tepki Veriyor?”
Reed Specialist Recruitment Covid-19 Raporu

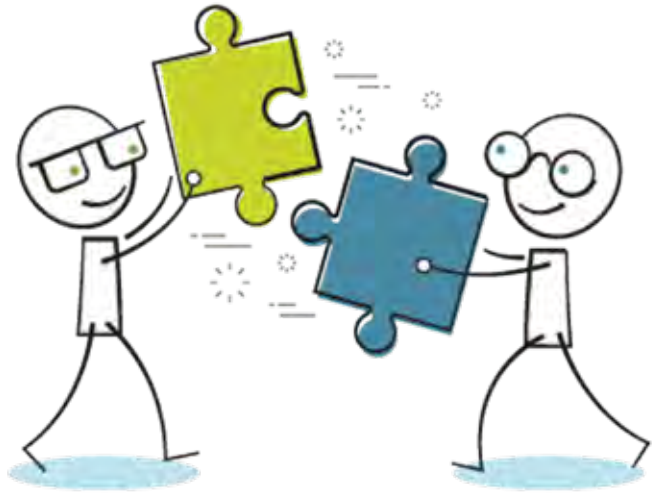
Pandemiyle Birlikte Başkalaşan İletişim, Tasarım ve Sosyal Hayat Trendleri



Pandemi sonrası iletişimde ilk adımlar, bazı mevcut reklamların yayından kaldırılmasıyla atıldı. Herkesin ekran başında 7/24 yeni tip koronavirüs yayını izlediği, medya tarafından sürekli korkutulduğumuz ve kimi zaman gereğinden fazla önlem almaya yönlendirildiğimiz bu dönemde reklam yayını durduran markalardan birisi de KFC oldu.



Covid-19'un tüm dünyada hızla yayılmaya başladığı 2020'nin Mart ayı ve bunu takip eden aylarda birçok alanda olduğu gibi kurumsal iletişim ve pazarlama stratejileri konusunda da ortaya büyük çıkmazlar ve yepyeni çözümler ortaya çıktı. Sosyal mesafe, ev dışında sürekli maske takmak gibi yepyeni kavram ve alışkanlıkların hayatımıza girişi, iletişim ve tasarımcılara da ilham verdi. Neredeyse tüm dünyanın evde geçirdiği ya da evde kalmaya ikna edilmeye çalışıldığı bu aylarda iletişimde ne gibi trendlerin öne çıktığına birlikte bir göz atalım.



YALÇIN PEMBECİOĞLU





Pandemi sonrası iletişimde ilk adımlar,

bazı mevcut reklamların yayından kaldırılmasıyla atıldı. Herkesin ekran başında 7/24 yeni tip koronavirüs yayını izlediği, medya tarafından sürekli korkutulduğumuz ve kimi zaman gereğinden fazla önlem almaya yönlendirildiğimiz bu dönemde reklam yayını durduran markalardan birisi de KFC oldu. Mother London'ın hazırladığı reklam filminde insanların KFC ürünlerini yedikten sonra uzun uzun parmaklarını yalama görüntüleri yer alıyordu. Pandeminin panik süreci diyebileceğimiz bu ilk aylarda elimizi yüzümüze götürmek en büyük günah olarak öğretilmişti ve parmak yalanan bir reklamın artık yayın akışında yeri yoktu.

Sosyal mesafe hızla öğrendiğimiz

ve çoğumuzun ilk olarak adapte olduğu yeni toplumsal normdu. Ev dışında her türlü ortamda insanların aralarına mesafe koyarak konumlanması elbette iletişimcilerin kafalarında da ışıklar yaktı ve logoların, marka harflerinin, bayrak renklerinin aralarının açıldığı tasarımlar gördük. En çok dikkat çekenler Coca-Cola, McDonald's ve Audi işleri oldu. Bu arada Jure Tovrljan'ın ünlü markaların logolarına yaptığı koronavirüs dokunuşları da çok ilgi çekti. Birbirlerine temas etmeyen Olimpiyat halkaları ve maskeli Starbucks sireni en çabuk akla gelenler.





Marka iletişimde asıl patlama alakalı alakasız her markanın “evde kal” mesajı verdiği filmler çekmesiyle yaşandı. Pandemi ortamı yüzünden stüdyoda ya da gerçek mekanlarda reklam çekimi yapmanın çok zor olduğu bu dönemde neredeyse tüm “evde kal” filmleri de stok görüntüler üstüne konuşan dramatik dış ses ile halledilmişti. Bu furyayı “birlikte başaracağız” temalı reklamlar izledi. Standart ve akılda kalmayan onca iş arasında Droga5 New York’un Facebook için yaptığı film kolayca sıyrıldı ve bu dönemin akılda kalan tek reklamı oldu. Filmi (<https://www.youtube.com/watch?v=nWwVFywBCeY>) adresinden izleyip hatırlayabilirsiniz. Peki bu filmi diğer klişe filmlerden ayıran neydi? Metnin gücü, pandemi ile ilgili gerçek görüntüleri kullanabilmiş olması, herkesin duygusal durumuna temas edebilmesi ve haddini aşan bir konumdan değil de bizimle aynı seviyeden konulabilmesiydi Facebook filmini öne çıkartan. Filmde görüntülere eşlik eden şarkı Kate Tempest’in 2019 tarihli People’s Faces adlı parça.

Pandemiden en büyük hasarı gören sektörlerin başında kültür-sanat yer aldı.

Sosyal izolasyon günlerinin başında film festivalleri filmleri, müzik festivalleri konserleri internette ücretsiz olarak yayınlamaya başladılar. Bu herkes için moral verici oldu, ancak konser mekanlarının, sinema salonlarının belirsiz bir süre daha açılmayacağı farkedilince etkinlikleri internetten yayınlayıp mantıklı bir bedelle bilet satma modeline geçildi. Özellikle sanatçıların gelirlerinin ciddi şekilde durduğu böyle bir dönemde internet performanslarını ücretli yapmak biraz olsun nefes alacak bir alan açabildi sektöre.



Haziran ayının gelmesiyle tüm dünyada kontrollü bir sosyalleşme dönemine girdik ve izolasyon döneminin yeni olan birçok alışkanlığını ya bıraktık, ya da hayatımıza taşıdık ve alıştık onlara. Zoom toplantıları ve kalabalık yerlerde maske takmak hayatımıza iyice yerleşmiş gibi görünüyor, fakat evde boş boş oturarak pandemi bitirmenin bir hayal olduğunu artık biliyoruz. İki aylık içe kapanma döneminde hepimiz farklı korkularımızla yüzleştik. Bazılarını çözdük, bazılarını daha da derine gömdük. İhtiyaçlarımız ve önceliklerimiz daha net göründü gözümüze. Şimdi normalleşme sürecinde yolumuzu çizirken neyin normal olduğuna yeni bir gözle bakmak belki de daha huzurlu bir hayat tasarlamamız için bize verilmiş bir fırsattır.

“D-TECH4ENT

Deep Technology Incubator for Entrepreneurs” Projesi desteklenmeye hak kazandı



Yaklaşık 6,5 milyon avroluk dev bir yatırım ile Ege Teknopark'ın Bornova'daki mevcut girişimcilik ekosistemine entegre edilecek yapı erken aşama girişimlerin ihtiyaç duyduğu tüm ürün geliştirme ve iş geliştirme desteklerini “tek bir noktadan” sunacak.



Prof. Dr. ŞENAY ŞANLIER



Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti eş finansmanı ile, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından uygulanan “Rekabetçi Sektörler Programı” kapsamında açılan proje teklif çağrısının değerlendirme süreci tamamlandı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Programın Araştırma ve Geliştirme (AR-GE) başlığı altında Ege Üniversitesi, Ege Teknopark ve Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) ortaklığı ile sunulan “**Girişimciler için Derin Teknoloji (deep-tech) İnkübasyon Merkezi**” projesinin destek almaya hak kazandığını açıkladı.

Ege Teknopark yürütücülüğünde, **Ege Üniversitesi EBİLTEM Teknoloji Transfer Ofisi** ve **EGİAD Melekleri Yatırım Ağı** işbirliğiyle hazırlanan proje “*derin araştırma sonuçlarına dayanan, yeni teknolojilerle kopyalanması zor ürün ve iş modelleri geliştiren girişimlerin ticarileşme yolculuklarına uçtan uca destek olacak*” bir inkübasyon merkezi kurmayı hedefliyor. Kurulacak inkübasyon merkezi sadece İzmir değil, tüm ulusal girişimcilik ekosistemindeki derin





teknoloji girişimlerini desteklemeyi amaçlıyor. Yaklaşık **6,5 milyon avroluk dev bir yatırım ile** Ege Teknopark'ın Bornova'daki mevcut girişimcilik ekosistemine entegre edilecek yapı erken aşama girişimlerin ihtiyaç duyduğu tüm ürün geliştirme ve iş geliştirme desteklerini "tek bir noktadan" sunacak. Ev sahipliği yapacağı girişimlerin endüstri bağlarını kurma ve yatırım olarak büyüme süreçlerinde ise **EGİAD Melekleri** aktif olarak rol alacak.

Kurulacak merkezi benzerlerinden ayıran ilk özelliği girişimcilerin 7/24 hizmetine sunacağı ileri ürün geliştirme altyapısı olacak.

Yaşam bilimleri ve donanım temelli girişimlerin ürün geliştirme ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlanan iki farklı laboratuvara ev sahipliği yapacak merkez, bölgede bulunmayan ya da erişimi zor cihazları girişimcilerin kullanımına sunacak. İnkübasyon merkezinin **yaşam bilimleri laboratuvarında** gaz kromatografi, evaporatör, biyoreaktörler, yüksek hızlı soğutmalı santrifüjler, filtrasyon-distilasyon üniteleri, tablet pres makineleri, soğutmalı inkübatörler, düşük sıcaklık dondurucular gibi cihazlar yer alacak. **Donanım laboratuvarında** ise metal 3D printerları, çoklu renkli ve çoklu reçineli basım yapabilen







3D printerler, çeşitli aralıklarda çalışabilen osiloskoplar, hassas CNC torna cihazları, fiber işleme tezgahları, optik 3D tarayıcılar, güç kaynakları gibi cihazlarla birlikte tasarım ve modellemede sık kullanılan yazılım programlarının olduğu yüksek hızlı bir iş istasyonu bulunacak.

Merkezi farklı kılan bir diğer özellik ise yukarıda bahsedilen iki gelişmiş ürün geliştirme altyapısının tam ortasında iş geliştirme ve girişim hızlandırma servislerinin verileceği bir kurgunun yer alması. **EGİAD Melekleri, Ege Teknopark** ve **EÜ EBİLTEM-TTO**'nun ürün ticarileştirme ve yatırım konularındaki tecrübelerini tek potada eriterek girişimlere yansıtacağı bu kurguda derin teknolojiler dikeyinde sürekli mentorluk hizmeti sunulması hedefleniyor. Böylece ticarileşme perspektifinden kopuk ürün geliştirme sorunlarının önüne geçilerek geliştirilen teknolojilerin değer yaratması sağlanacak.

Projenin mal ve hizmet alımları ise Bakanlık tarafından proje adına yapılacak. Buna karşılık proje yürütücüsü ve ortakları projeye, alan tahsisi, bina, personel ve işletim giderleri ile birlikte bilgi birikimlerini katkı olarak sunacaklar. **Derin Teknolojiler** İnkübasyon **Merkezi** teknoloji girişimlerinin prototipleme hızlarını artırmanın ötesine geçerek "**prototipten ilk siparişe geçiş**" aşamasını da kapsayacak bir kurgu ile yola çıkıyor. 2022'nin başı itibarıyla girişimlere kapılarını açacak merkez küçük ölçekli üretimi de mümkün kılabilecek altyapısını ve hızlandırma desteğini entegre sunarak ulusal girişimcilik ekosistemindeki önemli bir boşluğu kapatacak. ■

Dijitalleşen EGİAD

EGİAD'dan Dijital Dönüşüm



Yeni çağın vazgeçilmezi dijitalleşmeyi tüm yapısına entegre eden EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği, D2'yi bir toplantıyla üyelerine tanıttı. Üyeleri için artan müşteri beklentilerini karşılayabilmek, pazarda daha kaliteli ürünlerle var olabilmek, artan rekabette öne geçmek, azalan karlılıkla hayatta kalabilmek, hızlı veri analizi yeteneği kazanmak, insan hatalarını ortadan kaldırmak gibi amaçlarla hareket eden EGİAD, bir STK'nın kazanabileceği en büyük donanımı hayata geçirdi.

STK'lar, dijitalleşme yoluyla çalıştıkları alanlar hakkında ulusal ve uluslararası düzeyde farkındalık yaratabilmekteler. Koronavirüs salgınının tüm dünyayı etkilemesiyle hızlıca çevrimiçi uygulamalara geçiş yapan STK'lar; eğitim, seminer, toplantı ve benzeri etkinliklerini devam ettirebilme şansı yakaladılar. Bu süreçte sahaya inemeyenler, farkındalık çalışmalarını kamuoyuyla dijital iletişim yoluyla paylaşabildiler. Kısacası, bugün STK'ların sürdürülebilirlik ve gelişmelerinin en büyük yardımcısı dijital dönüşümü sağlayabilmeleri oldu. EGİAD'ın bu dönemki projelerinden biri olan ve kurumun dijitalleşmesinde en büyük adım olarak gösterilen D2 Projesi de bu çerçevede tamamlanarak hayata geçirildi. Mobil Uygulama üzerinden iOS ve Android olarak tasarlanan D2 ile EGİAD üyeleri birbirleriyle dijital ağ üzerinden otomatik olarak bağlanmış oldu. Bu kapsamda, kurumun yaptığı her etkinlik dijital ortamdan takip edilebildiği gibi kayıt ve sekretarya gibi işlemlerin ise dijitale aktarılması sağlandı.

Yeni çağın vazgeçilmezi dijitalleşmeyi tüm yapısına entegre eden EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği, D2'yi bir toplantıyla üyelerine tanıttı. Üyeleri için artan müşteri beklentilerini karşılayabilmek, pazarda daha kaliteli ürünlerle var olabilmek, artan rekabette öne geçmek, azalan karlılıkla hayatta kalabilmek, hızlı veri analizi yeteneği kazanmak, insan hatalarını ortadan kaldırmak gibi amaçlarla hareket eden EGİAD, bir STK'nın kazanabileceği en büyük donanımı hayata geçirdi. Bir sivil toplum örgütü olarak dijitalleşmede öncü hareketi başlatmış olan kurum, hayata geçirilmiş çalışan ilk application ile üyelerini tek bir ağda birleştirmeyi başardı. İş örgütü, dijital dönüşüm yolculuğunda yaptığı teknolojik yatırımlar, yenilediği altyapı sistemleri, geliştirdiği yazılım altyapısı ile yeni dünya düzenine ilişkin ilk hazırlığını tamamladı.

EGİAD





EGİAD, D2 PROJESİYLE DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE ÖNCÜ

Lansmanın açılış konuşmasını yapan EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan, başta Ege Bölgesi olmak üzere tüm Türkiye'deki üye ve paydaşlarıyla iletişimi dijital platforma aktardıklarını belirterek, "Dijitalleşmeye Sivil Toplum Kuruluşu olarak kayıtsız kalmadık ve teknoloji yatırımlarımızı tamamladık. Çağımızda teknolojinin gelişimi ve yayılımı yadsınamaz bir gerçek. Neredeyse yaşamın her alanında teknolojinin etkileri görülebilir. Dijitalleşmenin getirdiği yeni alışkanlıklar, yeni işler ve yeni hayatlar ile artık gerek birey gerek kurum olsun dijital hayattan bağımsız kalmadığının farkına varıldı. STK'lar için de durum değişmiyor. Otomasyon, etkileşim, data analizi ve izleme üzerine kurgulanan EGİAD D2, bugün ve yakın gelecekte, STK'lar arasında dijital dönüşümün öncülüğünü üstlenmeye devam edecek. İş dünyası olarak şu anda çok güçlü bir değişimin ortasındayız. Dijitalleşme, mobilizasyon, iletişim, rekabet, zamanlama en önemli argümanlar olarak yerini almış bulunmakta. Bilim kurgununun gerçeğe dönüştüğü şu



günlerde hepimiz olması gereken dijital hazırlıklarımızı tamamlamak zorundayız" dedi.

Aslan, Covid-19 öncesinde başlatılan dijital süreç sayesinde pandemide 90'a yakın etkinlik gerçekleştirilmeyi başardıklarını dile getirdi. EGİAD Başkanı Aslan, EGİAD D2 Projesi olarak, mevcut üyelerin etkinliklere katılımını çoğaltmak, yeni üye kazanımını sağlamak, üyeler arası ticareti gerçekleştirmek gibi birçok adımın otomatik olarak hayata geçirildiğini de ifade ederek, "Dijital dönüşüm, EGİAD açısından bakıldığında teknolojinin üyelerimiz, çalışanlarımız ve çözüm ortaklarımız dahil tüm paydaşlarımız tarafından artan

bir oranda kullanılmasını, dernek varlıklarının dijitalleşmesini, liderlik ve yönetimde farklılaşmayı, yaratıcılığın desteklenmesini kapsamaktadır. Bu çerçevede EGİAD'ın YK, komisyonlar ve icra kurulları arasındaki görevlendirme, bilgi alışverişi ve icraat süreçleri dijital ortamda paylaşılacaktır.

EGİAD'ın gerçekleştirdiği etkinliklerin sanal ortamda yayımlanması ve bu etkinliklerin soru cevap gibi interaktif katılıma olanak vermesi sağlanacaktır. Proje kapsamında üye geri bildirimleriyle üyeler arası ve diğer STK'lar ile ticarete aktif bir şekilde hizmet eder hale getirilecektir" diye konuştu.



D2 SAYESİNDE VERİLECEK ONLINE HİZMETLER

QR-Code kontrolü ile gerçekleşecek olan etkinliklerde üye bazında katılım takibi, doluluk oranları, tahsilat raporları, kayıt-katılım yüzdeleri, dönemsel aktivite raporları, üye ve katılımcı oransal istatistikleri, tutanak ve raporlar, katılım bildirimleri, devam raporları, üyelik başvuruları, EGIAD'lı olmanın faydaları, tanıtımlar, ayrıcalıklar, haber ve duyuru paylaşımları, sosyal sorumluluk projelerinin duyuruları, üyelerin firma ve sektörel tanıtımı, üyelere yönelik elektronik ticaret köprüsü oluşturulması, finansman altyapı hizmetinin sağlanması, borç sorgulama, aidat ödeme hizmetleri, teknolojik altyapı ve bulut hizmetleri online olarak görülebilecektir.

EGİAD HAYAT OKULU

2020



İlk kez 2009 yılında İZKA desteği ile düzenlen ve sonrasında gelenekselleşerek gençlerimize yeni kapılar aralayan “EGİAD Hayat Okulu” ile bugüne kadar bine yakın gence iş hayatına hazırlık kapsamında eğitimler verildi.

İzmir’deki meslek yüksekokullarının teknik programlarında eğitim gören öğrencilere yönelik 5 farklı kişisel gelişim eğitiminden oluşan programa bu sene Dokuz Eylül Üniversitesi, Yaşar Üniversitesi, İzmir Ekonomi Üniversitesi, Ege Üniversitesi, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi ve İnci Eğitim Vakfı bursiyerlerinden yaklaşık 100 öğrenci katıldı.

Başlangıcından bu yana amacı gençlerin iş hayatına hazırlanmalarına destek sağlamak olan Hayat Okulu Projesi konularında uzman akademisyenler ve eğiticilerden alınan dersler yanında farklı sektörleri tanıma ve çalışma yaşamında başarılı olmanın temel dinamiklerini de içermekteydi. Ayrıca öğrencilerin üniversitede edindikleri teknik yeterlilikleri sosyal gelişim ile birleştirmeleri de hedefler arasında yer aldı.

25 Nisan günü açılışını EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan’ın yaptığı ilk oturuma projeden sorumlu yönetim kurulu üyelerimiz de katılarak öğrencilere kendilerini tanıttılar. Açılış konuşmasında gençlerle heyecanını paylaşan Başkan Mustafa Aslan Covid-19 nedeniyle yaşanan farklı günlere değindi. Aslında bu programı dizayn ederken yine yüz yüze olmayı hedeflediklerini ve fakat mevcut durumun bu eğitimi online yapmaya yönelttiğini paylaşarak gençlerin ve ailelerinin sağlık durumlarını sordu. Hayatımızın her alanında inanılmaz hızlı bir değişim yaşandığını ve artık hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını; yeni düzene bu anlamda adapte olmak zorunluluğunu değerlendiren başkanımız yeni





Doç. Dr. Dilvin Yeşilova-Finansal Okur Yazarlık



Doç. Dr. Engin Deniz Eriş Sosyal Medya İletişimi

gereğini yerine getireceğinize inanıyor ve güveniyoruz. İşte bu nedenle bir iş insanları derneği olmamıza rağmen her yıl en az birkaç gençlik projesine imza atıyoruz. Hayat Okulu da bizim gözbebeği projelerimizden bir tanesidir” diyerek sözü EGİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. A. Fatih Dalkılıç'a verdi.

Hayat Okulunun beş hafta boyunca moderatörlüğünü yapan; öğrencilerimiz ve öğretmenlerimiz arasında köprü vazifesi kuran genel sekreterimiz öğrencilerimize proramın akışı, zoom platformunun kullanımı ve soru cevap kısımlarının nasıl organize edileceğinin yanı sıra devam şartları ve program sonunda alınacak sertifika hakkında bilgi verdi.

İlk haftanın eğitmeni Dokuz Eylül Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç.Dr. Engin Deniz Eriş oldu. Sosyal Medya İletişimi konusunu ele alan ve renkli anlatımı ile öğrencilerinin dilinden düşmeyen “EDE” Hoca uzaktan eğitimde de yüz yüze eğitimdeki enerjisini katılımcılara yansıtmayı başardı. Eriş, sosyal medya iletişimi ve yönetimi hakkında terminolojik bilgi ve uygulamaya dönük pratikleri genç katılımcılara aktardı. Eğitimde, Dijital yetkinlikler ve donanımlar, sosyal medya iletişimi ve yönetimi bilgisi, sosyal medya stratejisi oluşturma yetisi, sosyal medyada içerik üretimi ve

düzenin hem esnek ve uzaktan çalışmayı getireceğini hem de her zamankinden fazla şekilde kişisel gelişime önem vermemiz ve kendimize yatırım yapmamız gerektiğini gençlerimize anlattı.

Konuşmasının sonunda Mustafa Kemal Atatürk'ü anarak; “Başında genç ifadesi olan bir derneğin başkanı olarak, gençleri çok önemseyeceğimizi özellikle belirtmek istiyorum. Onlara yapılan her yatırımı bize fazlasıyla geri ödüyorlar. Gençlere verilen hiçbir emek kesinlikle boşa gitmiyor. EGİAD olarak uzun yıllardır söylediğimiz bir sloganımız var. Biz “Ülkemizin Geleceğine İnanıyoruz”. Bunu söylerken bir tek güvencemiz var o da GENÇLİK. Sizlerin yüce önder Atatürk'ün gençliğe hitabesindeki her bir sözcüğün anlamını bilerek

Hayat Okulu Finansal okur-yazarlık konusundaki eğitim ile son buldu. Yaşar Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Dilvin Yeşilova tarafından gerçekleştirilen eğitimin içeriğinde temel finansal kavramların yanında ekonomik kavramlar da ele alındı. Dilvin Hoca da yine akıcı sunumu ile büyük beğeni topladı.





Taylan Özgür Demirkaya-Girişimcilik

yönetimi bilgisi, sosyal medyada kitle oluşturma stratejilerini öğrenme başlıklarına değinildi.

EGİAD Hayat Okulu'nun 2. haftasında "Çatışma Yönetimi ve Müzakere Teknikleri" konusu ele alındı. Oturumun konuşmacısı Dokuz Eylül Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Abbas Türnüklü oldu. Konuların seçiminde günün gerektirdiği becerileri dikkate aldıklarını vurgulayan. Müzakere ve çatışma Yönetimi alanındaki çalışmaları ile tanınan Türnüklü 2.5 saat süren eğitimde temel hedeflerinin dış grup üyeleri ile rekabet eden ama iç grup üyeleri ile işbirliği yapan, uzlaşan, sorunlarını diyalogla müzakere ile çözebilen bireyler yetiştirmek olduğunu vurguladı. Geleceğin çalışanlarının, anlaşmazlıklarını yönetebilen, uzlaşmacı, sorun çözücü, diyalog kurabilen, barış yapıcı bireyler olarak yetişmesi bakımından bu konunun seçildiğini vurguladı.

3. haftaya geldiğimizde bu sefer konuşmacımız iş hayatındandı. DİKKAN AŞ'nin İnsan Kaynakları direktörü Füsün Toros etkin bir CV nasıl olmalıdır konusunu ele aldı ve gençlerle mülakatlarda karşılaşılabilecekleri durumları paylaştı. Binlerce adayın CV'si üzerinde çalışan ve farklı pozisyonlar için görüşmeler yapan Toros'un verdiği yararlı bilgiler sonda öğrencilerin sorularıyla pekişti.

Sonraki hafta Hayat Okulunda İzmir Ekonomi Üniversitesi Öğretim Görevlisi Taylan Özgür Demirkaya duayeni



Füsün Toros-CV Hazırlama ve Mülakat Teknikleri



Prof.Dr.Abbas Türnüklü-Çatışma Yönetimi ve Müzakere Teknikleri

olduğu "girişimcilik" konusu ile bizlerle oldu. Moderatör Prof. Dr. A. Fatih Dalkılıç'ın yanında bu sefer Başkan Vekilimiz Alp Avni Yelkenbiçer de vardı. EGİAD Melekleri ile özdeşleşen Yelkenbiçer ve Taylan Hocanın karşılıklı sohbetiyle zenginleşen sunum öğrencilerimizin de büyük beğenisini kazandı.

Hayat Okulu Finansal okur-yazarlık konusundaki eğitim ile son buldu. Yaşar Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Dilvin Yeşilova tarafından gerçekleştirilen eğitimin içeriğinde temel finansal kavramların yanında ekonomik kavramlar da ele alındı. Dilvin Hoca

da yine akıcı sunumu ile büyük beğeni topladı. Kapanışta ise Başkan Mustafa Aslan'ın gençlere bir sürprizi vardı; programın başında devam konusunda katılımcıların bir ders kaçırma hakkı olduğundan bahsedildiğini hatırlatan Aslan eğitimleri EGİAD Youtube kanalından daha sonra da izleme şansı olması nedeniyle devamsızlığa bakılmadan eğitimleri izlediğini beyan eden herkese sertifika verileceğini ilettiler. Öğrenciler hem kendilerine duyulan güveni hem de uzaktan eğitimin gerektirdiği esnek bakış açısını yansıtan bu karara dair memnuniyetlerini dile getirdiler. ■

“TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var!”

EGE 2020 Ödülleri EGİAD İşbirliği İle Sahiplerini Buldu

“TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege” Finali 23 Temmuz’da Çevrim İçi Olarak EGİAD Youtube Kanalında Gerçekleşti



Ege Bölgesi’nde girişimcilik ekosisteminin gelişmesine katkı sağlamak amacıyla EGİAD iş birliği ile bu dönem ikincisi gerçekleştirilen “TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege” Programı’nın 2020 Dönemi Finali 23 Temmuz’da çevrim içi olarak gerçekleştirildi.



Türkiye genelinde üniversite öğrencilerine, yenilikçi bakış açısı ve girişimcilik yetkinliği kazandırmak amacıyla 2011’den bu yana düzenlenen, 2019 itibari ile de Ege Bölgesi’nde girişimcilik ekosisteminin gelişmesine katkı sağlamak amacıyla “TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Programı” adı altında sürdürülen etkinliğin 2020 dönemi, EGİAD iş birliği ile İzmir’de online olarak gerçekleştirildi. Yarışan girişimler arasından ödül kazananlar 23 Temmuz tarihinde gerçekleşen dijital Final Günü’nde belirlendi. Bu seneki finalde annelerin hamilelik ve doğum sonrası süreçlerini bilinçli geçirmelerini sağlayan Docto Baby birincilik; sanal kitap toplantıları ile farklı bakış açılarına ve hayat deneyimlerine sahip insanları buluşturan mobil uygulama Bookgether ikincilik; 1. ve 2. evre karaciğer kanseri ve potansiyel karaciğer hastalarına yönelik

tedavi amaçlı solüsyon Genotech üçüncülük ödülü aldı. Birincilik Ödülü 10.000 Türk Lirası, Kuluçka Desteği & EGİAD Melekleri Mentorluk, İkincilik Ödülü Kuluçka Desteği & EGİAD Melekleri Mentorluk, Üçüncülük Ödülü, Kuluçka Desteği oldu.

Ege Bölgesi’nde girişimcilik ekosisteminin gelişmesine katkı sağlamak amacıyla EGİAD iş birliği ile bu dönem ikincisi gerçekleştirilen “TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege” Programı’nın 2020 Dönemi Finali 23 Temmuz’da çevrim içi olarak gerçekleştirildi. İlk kez 2019 yılında Ege Bölgesi’nde girişimcilik ekosistemini geliştirmek amacıyla hayata geçirilen TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege’nin 2020 dönemi Final Günü 23 Temmuz, saat 14.30–17.30 arasında EGİAD Youtube Kanalı’nda canlı yayınlandı. Çevrim içi olarak gerçekleşen etkinlikte, TÜSİAD Girişimcilik ve



Gençlik Yuvarlak Masa Başkanı İrem Oral Kayacık, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan, İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı İşinsu Kestelli, Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı & Sun Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Günseli Ünlütürk, EGİFED - Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, EGİAD üyeleri ve programa katılan genç girişimciler yer aldı.

Türkiye genelinde üniversite öğrencilerine, yenilikçi bakış açısı ve girişimcilik yetkinliği kazandırmak amacıyla 2011'den bu yana düzenlenen TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! 2019 itibariyle bir girişimcilik programına dönüşerek büyük ilgi gördü. Bu çerçevede programın en çok başvuru aldığı bölgelerden biri olan Ege Bölgesi'nde uygulanan TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege projesi ikinci dönemi 23 Temmuz'da

sonlandırılmış oldu. Bölgenin iş dünyası ağı, melek yatırımcı ağları ve girişimcilik merkezleri ile birlikte oluşturulan TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege 2020 dönemi; genç girişimci adaylarına yönelik Ege'de girişimcilik kampı, kampa katılan ekiplerin fikirlerini iş insanlarına sunumu ve seçilen ekiplerin iş insanları ile birlikte beş ay süresince girişim fikirleri üzerinde çalışma imkanı tanıdı. 23 Temmuz'da gerçekleşen Final Gününde ise girişimcilik fikirleri yarıştı.

Ödül Töreni'nde jüri üyeliğini EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan, EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı İşinsu Kestelli ve Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı / Sun Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Günseli Ünlütürk üstlendi. Jüri değerlendirmeleri sonucu, Final Günü'nde sahne alan

Türkiye genelinde üniversite öğrencilerine, yenilikçi bakış açısı ve girişimcilik yetkinliği kazandırmak amacıyla 2011'den bu yana düzenlenen TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! 2019 itibariyle bir girişimcilik programına dönüşerek büyük ilgi gördü.





Accident Alert System, Buton, Doctobaby, Genotech, Bookgether ve Waiterating girişimlerinden; **Docto Baby birincilik, Bookgether ikincilik, Genotech üçüncülük** ödülleri kazandı.

Sunuculuğunu Peyvend Öksüz'ün üstlendiği Final Günü, **EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan'ın açılış konuşması ile başladı.** Aslan, günümüzde girişimcilik faaliyetlerinin büyük öneme sahip olduğunu belirterek, duyulan yakın ilginin en önemli nedenlerinin başında iş yaratma ile olan ilişkinin geldiğini vurguladı. Gelecekteki kariyer gelişiminin ve sosyal gelişimin merkezi unsuru kabul edilen girişimcilik alanında gençlerin ön planda olduğuna vurgu yapan EGİAD Başkanı Aslan, "Bu yüzden, Türkiye'nin de içinde yer aldığı, önemli genç nüfusa sahip dünyanın pek çok ülkesinde, girişimciliğin geliştirilebilmesine yönelik önemli çabalar sergilenmekte, genç girişimci adaylarının nasıl daha fazla girişimciliğe yönlendirilebileceğine ilişkin etkinlikler önem kazanmaktadır.



Bu bağlamda Türkiye genelinde üniversite öğrencilerine, yenilikçi bakış açısı ve girişimcilik yetkinliği kazandırmak amacıyla 2011'den bu yana düzenlenen TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Etkinliğinin 2019 itibarıyla bir girişimcilik programına dönüşmesi oldukça önemli ve anlamlıdır. Bu çerçevede programın en çok başvuru aldığı bölgelerden biri olan Ege Bölgesi'nde uygulanan TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var Ege projesi özellikle bölgemizin ilk ve tek hazine akredite yatırımcı ağı olan EGİAD Melekleri'nin oluşturduğu kültürün de bir yansımasıdır. Atamızın bizlere vasiyeti ve Türkiye'nin geleceği olan gençlerimize, fikirlerini özgürce ifade edebilecekleri, birbirlerinden öğrenebilecekleri, birçok farklı paydaşla etkileşim içinde olabilecekleri eşsiz bir platform sunuyor ve onların girişimcilik hayallerine ortak oluyoruz" dedi.



Girişimcilik Küçük Yaşlarda Aşılmalı

Girişimcilik kültürünün küçük yaşlardan itibaren aşılması gerektiğini kaydeden Aslan, "Türkiye gibi sayıca fazla genç nüfusa sahip ülkelerde girişimciliğe yönelik algıların, tutumların ve böylece eğilimlerin geliştirilmesi açısından belki de küçük yaşlarda başlatılmak üzere her düzeyde girişimcilik eğitimlerinin sağlanması ve ülke genelinde yaygınlaştırılması önemli bir başlangıç olabilir. Bu yolla, genç girişimci adayların hem girişimciliğe yönelik algıları hem de eğilimleri ve fırsatların farkına varma yetenekleri güçlendirilebilir. Girişimcilik önemli düzeyde ilgi çeken bir disiplin olarak hızla ilerleyen ve giderek daha da olgunlaşan bir çalışma alanıdır ve gururla söylemeliyim ki EGİAD olarak biz bu alanda her aşamada varız" dedi.

TÜSİAD Girişimcilik ve Gençlik Yuvarlak Masa Başkanı İrem Oral Kayacık ise, 2011 yılından beri süren TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! ile gençlere, iş fikirlerini paylaşabilecekleri ve geliştirebilecekleri bir platform sunulduğuna dikkat çekerek, "Özgür düşüncenin,

TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege 2020 Ödül Töreni



Açılış Konuşması

İrem Oral Kayacık
TÜSİAD Girişimcilik ve Gençlik
Yuvarlak Masa Başkanı



TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege 2020 Ödül Töreni



sorgulamanın ve çözüm üretme kültürünün geliştiği bir toplumda, gençlerin değer yaratacak işler ortaya koyacaklarına inanıyoruz. 9 sene önce bir pilot uygulama olarak başlattığımız TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var!'ın etki alanını her dönem geliştirmek ve girişimciliği gençlerin DNA'sına kazımak için çalışıyoruz. 2019 Dönemi itibari ile Türkiye'de girişimcilik ekosisteminin çok merkezli gelişimini desteklemek amacıyla yerel iş birliklerine ağırlık verdik. Ege Bölgesindeki üniversitelerin, teknokentlerin, TTO'ların, girişimcilik merkezlerinin ve STK'ların yarattığı pozitif atmosfer ve bölgenin her dönem en çok başvuru aldığımız ilk üç bölgeden biri olması TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege'nin gerçekleştirilmesinde etkili oldu. Aynı inançla İzmir'de girişimciliği desteklemek amacıyla belediyenin açacağı girişimcilik merkezine destek oluyoruz. İzmir'in sorunlarına girişimcilerle çözüm arayacağımızı programımızın hazırlıklarını belediye ile iş birliği içinde yapıyoruz. Bu programımızı diğer yerel yönetimlerle hayata geçirmeyi arzu ediyoruz" dedi.

Kazananlar ve Ödülleri

Birincilik Ödülü, 10.000 Türk Lirası, Kuluçka Desteği & EGİAD Melekleri Mentorluk

Docto Baby

Annelerin hamilelik ve doğum sonrası süreçlerini bilinçli geçirmelerini sağlayan, gerektiğinde uzman doktorlarla iletişimi kolaylaştıran bir mobil uygulama. Ayrıca bebeğin yaşayabileceği olası problemleri küçük testlerle belirleyip erken önlem almalarına yardımcı oluyor.

Rehberi: Özüm İlater Demirci, Bayteks Tarım Ürünleri Yönetim Kurulu Üyesi / Melek Yatırımcı

Ekip Üyeleri:

Samet Demirdağ

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ Endüstri Mühendisliği

Hasan Berk Kocabaş

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ Bilgisayar Mühendisliği

Nazmi Güzel

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ Bilgisayar Mühendisliği

İkincilik Ödülü,

Kuluçka Desteği & EGİAD Melekleri Mentorluk

Bookgether

Sanal kitap toplantıları ile farklı bakış açılarına ve hayat deneyimlerine sahip insanları buluşturan mobil uygulama.

Rehberi: Zerrin Ülken, Tunaboşlu Mefruşat İş Geliştirme Müdürü / Melek Yatırımcı

Ekip Üyeleri:

Burcu Karacağağaçlı

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ Arkeoloji

Oğuzhan Taşyaran

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ Bilgisayar Mühendisliği Yüksek Lisans

Üçüncülük Ödülü, Kuluçka Desteği

Genotech

1.ve 2. Evre karaciğer kanseri ve potansiyel karaciğer hastalarına yönelik tedavi amaçlı solüsyon.

Rehberi: Filip Minasyan, EFE Industries & Trade Co. Genel Müdürü / Melek Yatırımcı

Ekip Üyeleri:

Ege Erol

ANADOLU ÜNİVERSİTESİ Uluslararası Ticaret ve Lojistik

Burak Giray Sarı

İSTANBUL BİLİM ÜNİVERSİTESİ Hemşirelik

Hulusi Burak Etler

PİRİ REİS ÜNİVERSİTESİ Gemi Makina İşletme Mühendisliği

Can Toraman

GÜNEY KALİFORNİYA ÜNİVERSİTESİ Yazılım Mühendisliği

İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Işınsoy Kestelli ise, genç girişimcilerin kurduğu şirketlerin artan değerinin gelecek için umut verici olduğunu kaydetti.

Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı ve Sun Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Günseli Ünlütürk, girişimciliğin sürdürülebilir bir bakış açısı içerdiğini belirterek girişimcilik ile daha iyi bir programa dönüşülebileceğini ifade etti.

EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İltter de sivil toplumun lider kuruluşu TÜSİAD ve EGİAD'ın iş birliği ile girişimcilik projesinin geniş bir coğrafyaya yayılma imkânı bulduğunu vurguladı.

Etkinlik arasında, 2019'da Yılın Kadın Girişimcisi ödülünü alan Reeder Kurucu Ortağı Sezen Sungur Saral, genç girişimcilere ilham olması açısından başarı hikayesini aktardı. Gençlere işlerinin gelişmesi ve sürdürülebilirliği için fayda sağlayacak konular olan dijitalleşen iş dünyası alanında bilgiler veren Saral, "Türkiye'de üretim yaparak katkı sağladığımız gibi ülkenin genç beyinlerinin istihdamı konusunda da fayda sağlıyoruz. Girişimcilik bizim okul yıllarımızda gündemde olmayan bir kavramdı. Ancak şimdi zorunlu dersler arasında. Gençlerin öğrenmeye açık bir şekilde durmadan devam etmelerini öneriyorum" dedi. ■

TÜSİAD BU GENÇLİKTE İŞ VAR! EGE HAKKINDA

Türkiye genelinde üniversite öğrencilerine, yenilikçi bakış açısı ve girişimcilik yetkinliği kazandırmak amacıyla 2011'den bu yana düzenlenen TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! 2019 dönemi itibarıyla bir girişimcilik programına dönüştü. Bu çerçevede programın en çok başvuru aldığı bölgelerden biri olan Ege Bölgesi'nde uygulanan TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege 2020 dönemi ile ikinci dönemini gerçekleştirdi. Bölgenin iş dünyası ağı, melek yatırımcı ağları ve girişimcilik merkezleri ile birlikte oluşturulan TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege 2020 dönemi; 60 genç girişimci adaylarına yönelik Ege'de girişimcilik kampı, kampa katılan 15 ekip fikirlerini iş insanlarına sunumu ve seçilen 6 ekip iş insanları ile birlikte beş ay süresince girişim fikirleri üzerinde çalışması gerçekleşti.

YARIŞAN 6 EKİP VE MENTORLERİ;

• Accident Alert System

Ekip Üyeleri: Ceyda Devebacak, Ufuk Özkan

Ege Rehberi: Taylan Tanyer - Tanyer Yapı

• Docto Baby

Ekip Üyeleri: Samet Demirdağ, Nazmi Güzel, Hasan Berk Kocabaş

Ege Rehberi: Özüm İltter Demirci – Bayteks Tarım Ürünleri

• Buton

Ekip Üyeleri: Canberk Çilek, Ecem İştıpliler, Özlem Mireş

Ege Rehberi: Frederic Pagy – Özlem Tarım

• Genotech

Ekip Üyeleri: Ege Erol, Burak Giray Sarı, Hulusi Burak Etler, Can Toraman

Ege Rehberi: Filip Minasyan – Efe Endüstri

• Bookgether

Ekip Üyeleri: Burcu Karacaağaçlı, Oğuzhan Taşyaran

Ege Rehberi: Zerrin Ülken – Tunaboşlu Mefruşat

• Waiterating

Ekip Üyeleri: Berkhan Selçuk, Ezgi Nur Uçay, Hilal Onur Cunedioğlu, Mümin Köykıran

Ege Rehberleri: Yonca Güngör Çınar – Ege Asal Metal

5 Soru Cevap



Berfu OKLAY ÖZPOLAT

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

6 Ekim 1996 yılında İzmir'de doğdum. İzmir Ekonomi Üniversitesi Mimarlık Bölümü mezunuyum. 2019 yılında evlendim. Kısa bir süre İstanbul'da yaşadım. Daha sonra eşimle beraber İzmir'e yerleştim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Genelde hafta sonlarımı severek yaptığım hobilerimle değerlendiriyorum. Yaz aylarında Kitesurf yapıp, kış aylarında ise kayak sporunu tercih ediyorum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

İzmir Karabağlar'da Oklay Mobilya Bürotime mağazamızda 2. nesil yönetici olarak mesleğimi sürdürüyorum. Şirketimiz 2005 yılında kuruldu. 2012 yılı itibariyle ofis mobilyaları üreticisi Bürotime firmasının bayiliğini alarak kendi sektöründe hizmet vermeye devam etti. Oklay Ofis olarak mekanların projelendirilmesi, komple dekorasyonu ve doğru stratejilerle uygun çözüm önerilerini hayata geçirmek üzerine çalışmalarımıza devam ediyoruz.

4. 2020'ye ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Geçtiğimiz yıl sonu itibariyle genel Dünya ekonomisinde durum iyi yönde seyrederken, 2020 Mart ayından itibaren halen yaşamakta olduğumuz pandemi süreciyle

diğer tüm ülkeler gibi ülkemiz de kötü yönde etkilenmiştir. Merkez Bankası'nın açıklamış olduğu verilere göre faiz ve dolar kuru beklentilerindeki artış ülkemiz dahilinde tüm sektörlerce hissedilmiştir. Temennim bu kötü günlerin geçmesi ve iyi senaryoların yaşanması yönündedir.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD, İzmir ve Türkiye çapında bilinen ve aktif olarak topluma, üyelerine faydalı çalışmalarda bulunan bir dernektir. Ben de derneğinizin etkin bir üyesi olmayı amaçlıyorum. EGİAD'ın, iş hayatındaki tecrübelerimi arttırabilmem için önemli bir platform olduğunu düşünüyorum. Bu sebeple ben de EGİAD ailesinin bir üyesi olmayı talep ettim.



Bulut SEFERBAY

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

11 Mayıs 1992 tarihinde doğdum. Liseyi MEV Avni Akyol Lisesi'nde 2010 yılında bitirip, aynı yılda Bilkent Üniversitesi İşletme bölümüne girerek üniversite yıllarımı güzel başkentimiz Ankara'da devam ettirdim. Mükemmel geçen üniversite yıllarımdan sonra 2016 yılında İzmir'e dönerek Deloitte'ta Audit departmanında işe başladım. Sanırım hayatımın en zor 4 ayını geçirdim orada. Çalışma koşulları tahmin ettiğimden de ağırdı çünkü. Ayrılığımın akabinde Howden Türkiye bünyesinde çalışmaya başladım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Küçüklüğümde bu zamana kadar hep bir ayağım doğada oldu. O dönemler Karaburun tarafında bir balık çiftliğimiz vardı. Hafta sonları oraya giderken hep en mutlu olan kişi bendim herhalde. O dönemlerden gelişen doğa sevgisi önce off-road merakına sonrasında da doğada fazla vakit geçirmek istememden ötürü kamp

noktasına döndü. Bu arada sıkı bir Defender hayranı olmama rağmen ileride bir noktada karavanla dünya turu yapmak en büyük hayalim. Karayla olduğu kadar denizle de bir o kadar iyi olduğumu düşünüyorum. Yelken, subwing, windsurf, dalış gibi deneyimlerim oldu. Bunlardan bağımsız olarak zooloji, video düzenleme ve teknolojiyle yakından ilgileniyorum. Çünkü geleceğimiz teknoloji üzerine olacaktır.

3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Ben şu anda Howden Türkiye - İzmir ofisinde, Dijital dönüşüm departmanında çalışıyorum. Ben her ne kadar IT departmanında olsam da genel olarak müşteri ile sigorta firmaları arasındaki ince çizgiyi yönetmek işin asıl çekirdeği olmakta. Sahada yapılan iş ise, müşterinin isteğine göre sigorta poliçesi dizayn ederek, oluşacak bir hasar durumunda sigorta firmaları karşısında müşteriyi temsil ederek, satın alınan servisin sürdürülebilirliğini korumak. Sektör ile ilgili olarak en önemli gelişme, Varlık Fonu çatısı altında Kamu Sigorta şirketlerinin birleştirilmesi. Nisan 2020 tarihinde açıklama yapılmıştı. Bu şirketlerin birleşmesinin asıl sebebi olarak yapılacak reformlardan ve sektörün geliştirilmesinden bahsedildi. Kurulacak sistem buna ne derece hizmet eder bir fikir yok ama 0,64 lük faizlerle verilen bütün krediler kamu bankalarından tahsil edildi. Bunun ucu bir noktada kamu bankalarından gelen zorunlu

DASK'lara yansiyacaktır ki DASK dediğimiz poliçe aslında prim olarak çok ucuz olmasına karşın, çekilen kredilerin 10-15 yıllık geri ödeme planlarını düşünürsek, iyi bir hamle olmuş olabilir. Bu arada sektörün gelişmesi noktası Türkiye için çok önemli. 2018 verilerine baktığımızda, tüm dünya ortalamasında kişi başına düşen yıllık sigorta prim üretimi 682 dolar. Gelişmiş ekonomilerde bu rakam 3.700 dolar civarlarına çıkarken Türkiye'de bu rakam 127 dolar. Bu rakamlar büyük fotoğraf hakkında yeterince bilgi veriyor sanırım.

4. 2020'ye ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2020'ye dair tek bir varsayımda bile bulunmak istemiyorum.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Üniversite yıllarımda sürekli gönüllülük projelerine katıldım. Hatta yer yer koordinatörlük görevlerini de üstlendim. 2016 yılında İzmir'e döndükten sonra hayatımda bu tarz aktiviteler bir hayli azalmıştı. O dönemlerde birkaç yakın arkadaşım EGİAD'dan bahsetmişti. Galiba gündemimdeki konulardan ötürü bir şekilde unuttuğum. Sonralarında bir tatil dönüşü, çok sevdiğim bir abim, komşumuz ve aynı zamanda EGİAD'ın kurucu üyelerinden biri olan Alpan Ververi, üye olmamdaki en büyük motivasyonum olmuştur. Açıkçası en başından beri burada vakit geçireceğim insanlardan bir şeyler öğreneceğimi düşündüm. Çok klişe gelebilir ama hayatın kendisi böyle bir okuldur. Her anda öğreneceğin şeylerle doludur. Öğreneceğin şeylerde büyük oranda dokunduğun insanlarla bağlantılı olmakta. Bu insanların bir bölümü de EGİAD ile bağlantılı diye düşünmekteyim.



Gökhan MARAS

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1983 yılı Aydın doğumlu olan Gökhan Maras evli, 2 çocuk babasıdır. Adnan Menderes Üniversitesi Bilgisayarlı Muhasebe ve Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu Maras, İtalya'da The Università Degli Studi di Perugia'da İtalyan Dili eğitimi almıştır. 2013 Yılından bu yana OKT Trailer Yönetim Kurulu Başkanı olan Gökhan Maras, aynı zamanda Aydın Astim OSB Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Aydın Sanayi Odası Meclis Başkanlığı görevini yürütmektedir. İş dünyasında aktif ve yoğun çalışma içerisinde olan Maras başkanlığını yürüttüğü kurum ve kuruluşların yanında Treyler Sanayiciler Derneği ve Müstakil Sanayici ve İş adamları Derneği'nin yönetim kurulu üyesidir.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Çalışmak, iş gezilerinde bulunmak, farklı coğrafyaları keşfetmek gibi hobileri ön planda olmak üzere sporun ve sporunun yanında olan

Maras, spor yapmayı ve futbol oynamayı sever, boş vakitlerinde ailesi ile kaliteli vakit geçirilerek kamp ve doğal yaşam alanlarını keşfeder. Özgür ruhu ve farklı dünya mutfaklarına ilgisi ile aynı zamanda iyi bir aşçıdır.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

3 kıtada 48 ülkede faaliyetlerini sürdürmekte olan OKT Trailer, araç üstü ekipman ve treyler sektöründe petrol ve kimyasal türevleri, inşaat sektörü, beton, agrega, gıda ve canlı hayvan taşımacılığı gibi alanlarda karayoluna özel çözümler üretir. OKT, 1981 yılından bu yana benimsediği misyonu toplam kalite felsefesiyle bütünleştirerek karayolunda mal ve yük taşımacılığı sektörüne yönelik ürettiği taşıma çözümleriyle marka sözünün arkasında durmayı başarırken, sertifikasyon ve kurumsallaşma süreçlerini kalite ve güven çerçevesinde şekillendirerek treyler sektöründe dünyada adından söz ettiren nadir Türk markalarından biri olmuştur. Yarattığı farklılıklar ile sektöründe kalıcı üstünlükler sağlayan OKT Trailer 2020 yılının son aylarında Dünyada treyler modasını değiştirecek yeni ürününün dijital lasmanını gerçekleştirecektir. "Geleceğe Daha Yakın! mottosunu açıklayarak 2020 yılında Dünya'da ses getirecek yeni ürünü için çalışmalarına start veren OKT Trailer, farklı çizgisiyle estetik görünümlü, ayrıcalıklı, alışılmadık dışında, kullanıcı ergonomisini ön planda tutan, oldukça iddialı, görsel tasarımı ile farklı, geleceğe bakış açısı ile treyler modasını değiştirecek kullanıcı dostu bir ürün olan yeni nesil gıda tankerini tanıtacak.

4. 2020'ye ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2020 yılı ilk aylarında gelen

hareketlilik mart ayından bu yana devam eden pandemi süreci ile yerinin durgunluğa bırakmış olsa da haziran ayı itibari ile piyasada hareketlilik söz konusu olmuştur. Şu anda iç piyasada ve ihracatta hareketlilik devam etmektedir. Biz kurum olarak, sürecin başından itibaren gerek çalışanlarımızın sağlığını korumak

gerek ticari faaliyetlerimizin devamını sağlamak amacıyla kriz yönetimi kapsamında gerekli tedbirleri almış bulunmaktayız ve uygulamaya devam etmekteyiz. Karşılaşılabileceğimiz bu senaryolar karşısında oluşabilecek maliyet ve zararları minimize etmek amaçlı hem ülke hem de kurum bazlı olarak herkesin yerine getirmekle yükümlü olduğu sorumlulukları hassas bir şekilde takip etmesi ve uygulaması gerekmektedir. Gerek pandemi gerekse Amerika seçimleri ve bölgesel yaşanan hadiselerden kaynaklanan olumsuz durumlar piyasada volatilitte ve risk iştahını artırmıştır. Biz de kurum olarak riskin yüksek olduğu bu dönemde gerek riske karşı korunuyor gerekse bu kriz dönemini fırsata çevirmek için çalışmalarımıza yoğun bir şekilde devam ediyoruz.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Ege bölgesindeki genç iş insanlarını bir çatı altında toplayarak güçlü iş birlikleri oluşmasını sağlayan EGİAD yapmış olduğu sosyal sorumluluk projeleri ve topluma yarar sağlayacak faaliyetleri ile Egeli iş insanlarının sesi olmuştur.

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve üyeleri olmak üzere tüm ekip başarılı çalışmaları ile Ege Bölgesini ve Türkiye'yi ilgilendiren ekonomik, kültürel ve sosyal konularda fikirler ve projeler üretmeye devam etmektedirler. Türkiye'de ve Ege bölgesinde ses getirecek başarılı sosyal sorumluluk projeleri ile örnek dernek olmaya devam edebileceklerine inanıyoruz.



Gonca GÜLER

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1990 yılında İzmir'de doğdum. 2009 yılında İzmir Amerikan Koleji'nden, 2013 yılında da Koç Üniversitesi, İşletme Bölümü'nden mezun oldum. Mezuniyet sonrası İstanbul'da sırayla Korozo, Morhipo ve Lara Tekstil şirketlerinde çalıştım. 4 sene sonra da yani 2017'de İzmir'e geri döndüm. Burada da annemle çalışmaya başladım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Çocukluğumdan beri farklı sporlar ve farklı hobiler denesem de hayatımda küçüklüğümde beri vazgeçmediğim, bırakmadığım, ara vermediğim tek bir alan oldu; o alan da dans. İlkokulda başladım ve hala devam ediyorum. Dans dışında hayatımın en önemli

rutinlerinden biri de fotoğraf çekmek. Son senelerde kamera yerine hep telefonda çekmeye devam ettim. O yüzden biraz ihmal etmiş sayıyorum kendimi ama okuldayken (hem lise hem üniversite) yarışmalara katılırdım. Hala da fotoğraf çekmek benim için çok değerli. Anı biriktirmek, gördüğünü kaybetmemek, o anki, o günkü bakış açını hatırlamak gibi. Son olarak yazı yazmaktan bahsedebilirim. Sık sık yazı yazıyorum. Beni en mutlu eden, en rahatlatan şeylerden biri. Sevdiklerime, kendime, bazen de sonradan çöpe atılmak üzere boşluğa. Hiçbir zaman hadi yazı yazayım diye oturmuyorum zaten o an kendiliğinden geliyor.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Tekstil sektöründe faaliyette bulunuyoruz. Ev Tekstili üretimi yapıyoruz. Gül Güler adında bir markamız var. Üretim, mağazacılık, ihracat ve özel projeler olarak özetleyebiliriz. İnternet satışı bulunuyor tabi ki ve günden güne geliyor. İhracat için fuarlara katılıyoruz. Almanya ve Maison&Objet Paris fuarlarında yer alıyoruz son 3 senedir ve devamlı dünyanın farklı yerlerinden yeni bağlantılar kurmaya devam ediyoruz.

4. 2020'ye ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Herkes için beklenmedik seviyelere ulaşan koronavirüs tabi ki bizi de etkiledi. Ocak ayındaki fuarlarda aldığımız siparişlerin hepsi askıda kaldı ve üretimi durdurmak zorunda kaldık. Mağazalar, markanın 26 senelik geçmişi boyunca, ilk kez bu kadar uzun kapalıydı. Neyse ki evde geçirilen sürecin bize online tarafından katkısı oldu. Reklamlarımıza ağırlık verdik, web sitemize yoğunlaştık. Çoğu marka için internet satışın maksimum olduğu korona süreci bizim için de oldukça verimli geçti diyebilirim. Hayat normalleşince hem ihracat hem yurtiçi tarafında kaldığımız yerden devam ettik. Son hız açığı kapatıyoruz. Herkes için bir daha bu derece sert bir süreç olmamasını umuyorum ve 2020'nin geri kalanında ülkemize başarı ve şans diliyorum.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Neden EGİAD sorusunun net cevabı babam, Mehmet Güler. Babam EGİAD hayatına, 1990 senesinde, kurucu üyeleri arasında yer alarak başlamış. Ben de tabi dinleyerek büyüdüm. Orada kurulan arkadaşlıkları, iş bağlantılarını, öğrenilenleri, hayata katkılarını dinledim. İzmir'e döndüğümde, aile işine yeni başlamış bir birey olarak hem Gül Güler için, hem de bana fazlasıyla değer katacak bir kurum olduğunu düşündüğüm için üye olmak istedim. Her alanda birbirini ve çevresini bilgilendiren, koruyan kollayan, yönlendiren, öğretiren bir toplumun çalışmalarını hep saygıyla izliyorum ve önümüzdeki zamanlarda daha aktif şekilde yer almayı hedefliyorum.



Zehra Özlem TALAK

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1994 yılında İzmir'de doğdum. Süleyman Demirel Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nde başladığım üniversite hayatımı, sektöre daha yakın olabilmek, iş hayatı içinde yer alabilmek için Ekonomi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği'nde tamamladım. 2013'ten beri ise aile şirketimizde çalışmaya devam ediyorum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yapım gereği içinde bulunduğum ortamlarda şartlarım el verdiğince aktif rol almayı severim. Amatör olarak şiir/kitap seslendirmek, bağlama çalmak, şarkı söylemek, uzun zaman önce siyah kuşak

olarak bıraktığım ancak hala gönlümde yer eden Tekvando hobilerim içinde diyebilirim. Gezmek ve yemek gibi temel ihtiyaçları hobi olarak göremeyenlerdenim.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Ana faaliyet kolumuz gayrimenkul olup; özele indirgediğimizde ise sorunlu arsaları (hisseli, problemlili veyahut nesiller öncesinden gelen ancak çözüme kavuşamayan) çözüme ulaştırıp proje çalışılır hale getiriyoruz. Bunu da gayrimenkul, teknik, hukuk birimlerimizin ortak çalışması ile sağlıyoruz. Firmamızda da en büyük artılardan birinin bu olduğunu düşünüyorum. Bunun yanı sıra; mal sahipleri, yatırım ortakları ve müteahhitler birebir çalıştığımız kişiler arasında yer almaktadır. Her sektörde olduğu gibi bizim sektör de kendini sürekli taze tutmayı gerektiren ancak bir o kadar da tecrübeye ihtiyaç duyan bir sektör olmaktadır. Bu tecrübe de 1993 yılından beri bu sektörde ter dökmüş ve birçok projeyi nihayete kavuşturmuş babam sayesinde gerçekleşmektedir. Nitekim ben de bu sayede genç bir yaşta İzmir'de hemen hemen her kesimden birçok insanla tanışma ve hikayelerine dahil olma fırsatı buldum.

Bunun yanı sıra emlaksite.com ve pandemi süreciyle birlikte çiftliğimizdeki ürünlerimizi internet üzerinden satma fikriyle başlayıp ve ürün kalemlerini araştırıp geliştirmeye çalıştığımız organiksitem.com e-ticaret sitelerimizde faaliyet göstermekteyiz.

4. 2020'ye ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Öncelikle bir ekonomist olmadığım için derin değerlendirmeye girmem söz konusu değil. Ancak hem bir vatandaş hem de bir işveren olarak bu dönemde hem işletmelerin hem de işçilerin çok zor durumda olduğunu söylemem zor değil. Maalesef yaşadığımız süreçte arz talep dengesi fazlasıyla şaştı. Umarım bundan sonraki gidişat ülkemiz ve tüm dünya piyasası için iyi bir süreci beraberinde getirir.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Çok sevdiğim bir söz var; "Hızlı gitmek istiyorsan yalnız, uzağa gitmek istiyorsan birlikte git." Ben de gerek sosyal gerek ticari hayatımda birliktelik sayesinde gelen sürekliliğe inanırım. Sürekli ilerleme, sürekli güç, sürekli başarı, sürekli istek... EGİAD benim için ticari hayatı sosyal hayata bağlayan güçlü bir köprü. Belki bu genç yaşta iş hayatına başlamış olmanın verdiği bir bakış açısıdır. Aynı pencereden farklı bakış açılara sahip genç iş insanlarıyla birlikte bakarak; güzel paylaşımlar ve ileriye dönük güzel dostluklar kurmak EGİAD bünyesinde bulunma sebebidir. EGİAD çalışmalarında ise kurullar, toplantılar, sosyal aktivitelerin yanı sıra EGİAD Akademi en faydalandığım yer oldu diyebilirim.



Geleceğin Kurumsal İhtiyaçları ve Salgın Sonrası Döneme İlişkin Öneriler”

» 8 Haziran 2020

Koronavirüs salgını sonrası dünyanın eskisinden çok farklı olacağına dair çeşitli öngörüler sık sık dile getirilirken, yeni dünya düzenine yakın bir perspektiften bakmayı tercih eden EGİAD, “Geleceğin Kurumsal İhtiyaçları ve Salgın Sonrası Döneme İlişkin Öneriler” başlıklı bir webinar düzenledi. Ege Genç İş insanları Derneği, Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği TKYD Başkanı Feyyaz Ünal ve TKYD Yönetim Kurulu Üyesi Tanyer Sönmezer’i ağırlayarak, salgın sonrasında şirketlerin alması gereken önlemleri ve çizmesi gereken yol haritasını değerlendirdi. EGİAD Genel Sekreteri Prof.Dr.Fatih Dalkılıç’ın moderatörlüğünde gerçekleşen toplantı EGİAD Başkanı Mustafa Aslan’ın ve TKYD Başkanı Feyyaz Ünal’ın açılış konuşmasıyla başladı. TKYD Yönetim Kurulu Üyesi Tanyer Sönmezer ise Pandemi sonrası gelişmeleri ve ortaya çıkan fırsatları değerlendirdi.



Macaristan ile İş Yapmak

» 11 Haziran 2020

EGİAD Uluslararası İlişkiler ve Dış Ticaret Komisyonu tarafından düzenlenen “Macaristan ile İş Yapmak” konulu webinar ile iki ülke arasında gerçekleştirilecek yatırımlar gündeme getirildi. Macaristan İhracatını Teşvik Ajansı’nın Türkiye’den sorumlu resmi ofisi HEPA Türkiye ile işbirliği içinde gerçekleşen etkinliğe, Macaristan Ankara Büyükelçisi HE. Viktor Matis, Macaristan İstanbul Başkonsolosu Laszlo Keller, Macaristan Ankara Ticaret Ataşesi Aron Sipos, Macaristan İstanbul Ticaret Ataşesi Miklos Bujaky, Macar Eximbank Türkiye Ülke Direktörü Arda Tugay, HEPA Türkiye Genel Müdürü Fikret Nas, HEPA Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Burak Aktaş katılım gösterdi.



TEİD ve EGİAD İşbirliği Toplantısı

» 18 Haziran 2020

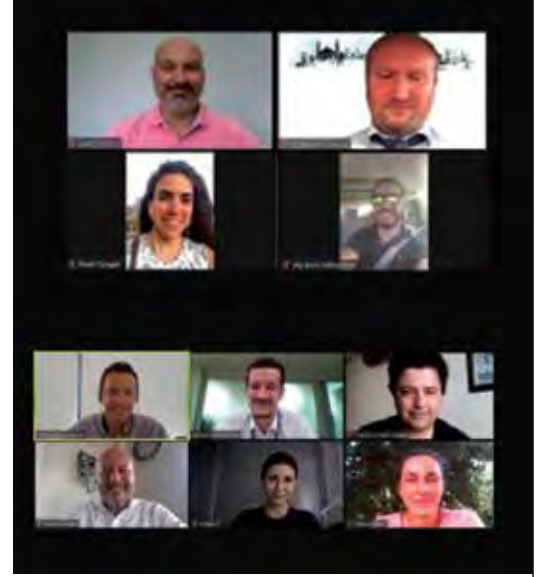
TEİD ve EGİAD online ortamda bir araya geldi. Yapılan toplantıda, derneklerin faaliyetleri konusunda bilgi alışverişi yapılarak, işbirliği çalışmaları konusunda ayrıntılar görüşüldü. Toplantıya, TEİD Başkan Yrd. Emre Çolak, Genel Sekreteri Neslihan Yakal, Proje ve Eğitim Koordinatörü Dr.Bahar Karacar, TEİD Yönetim Kurulu Üyesi ve EGİAD Üyesi Ece Elbirlik Ürkmez, İnci Holding Genel Sekreteri Filiz İnel, EGİAD Başkanı Mustafa Aslan, Başkan Vekili Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Üyeleri Pınar Güngör Özinal, Pınar Berberoğlu, Özveri Yandaş Okay, Cem Demirci, Genel Sekreteri Prof.Dr. Fatih Dalkılıç ve Genel Sekreter Yrd.Ezgi Eroğlu katıldı.



Slovenya Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi ile Toplantı

» 18 Haziran 2020

EGİAD Başkanı Mustafa Aslan liderliğindeki EGİAD heyeti Slovenya Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Sayın Primoz Seligo ve İzmir Slovenya Fahri Konsolosu Mazhar İzmiroğlu ile bir araya geldi. Başkan Mustafa Aslan, Slovenya ve İzmir'in güçlü sektörlerinde çalışan iş insanlarını bir araya getirerek ticaret hacmini artırmaya çalışacaklarını belirterek iki yıl önce EGİAD'ın gerçekleştirdiği Slovenya ziyaretinin bir takım çıktılarını paylaştı. Büyükelçi Seligo, Adriyatik Denizi üzerinde hızla gelişen Koper Limanına vurgu yaparak Koper Belediye Başkanını İzmir'e getirme planından bahsetti. Türk iş insanlarının özellikle bankacılık işlemleri konusunda Slovenya'da yaşadıkları problemleri dile getiren Aslan bu konuda destek istedi. Oldukça verimli geçen toplantı sonunda Büyükelçi Seligo EGİAD üyelerinin her türlü ticari talebi konusunda Büyükelçiliğin Ekonomik İlişkiler departmanının çalışacağını belirtti.



TÜSMOD ile EGİAD Biraraya Geldi

» 8 Temmuz 2020

Satın alma ve tedarik yönetimi konusunda çalışan TÜSMOD Derneği yönetimi ile EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri online ortamda bir araya geldi. Yapılan toplantıda Dernek faaliyetleri konusunda bilgi paylaşımında bulunuldu. Olası işbirliği çalışmaları ve ortak yapılabilecek faaliyetler konusunda görüşüldü.



Dikkan Aliğa Gemi Söküm Tesisi Ziyareti

» 6 Temmuz 2020

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, Aliğa'da bulunan Dikkan Gemi Söküm Tesisi'ni ziyaret etti. Dikkan Genel Müdürü ve EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Mehmet Sancak ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarette üyeler gemi sökümü ve geri dönüşümü hakkında bilgi aldılar.



EGİAD Danışma Kurulu Toplantısı

» 6 Temmuz 2020

İzmir iş dünyasının önemli isimlerinin yer aldığı, derneğin çalışma rotasında önemli bir yol gösterici nitelik taşıyan EGİAD Danışma Kurulu, pandemi sürecinde de geniş bir katılımı toplanmayı başardı. Hem kentin hem ülkenin sorunlarının tartışıldığı bölgenin en etkin kurulları arasında yer alan EGİAD Danışma Kurulu'nun ana gündem maddeleri, 'Pandemi sürecinin etkileri ve gelecek beklentilerinin değerlendirilmesi' ile 'Türkiye'nin ve İzmir'in gündemindeki ekonomik ve politik gelişmeler' oldu. İZTO Başkanı Mahmut Özgener'in başkanlığında toplanan EGİAD Danışma Kurulu'na, Mustafa Aslan, Kemal Çolakoğlu, Uğur Yüce, Uğur Barkan, Şükrü Ünlütürk, Bülent Akgerman, Prof. Dr. Mustafa Tanyeri, Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Temel Ayca Şen, Cüneyt Karagülle, Aydın Buğra İltar, Yiğit Tatış, Faruk Güler, Önder Türkkani, Prof. Dr. Murat Aşkar, Prof. Dr. Cemali Dinçer, Misket Dikmen, Deniz Sıpa gibi iş dünyasının temsilcileri, basın yöneticileri ve EGİAD geçmiş dönem ve şu anki yönetim kurulu üyelerinden olmak üzere 50'yi aşkın temsilci katıldı.



EGİAD Dış Ticaret Elçileri Lansman Toplantıları Serisi: Hollanda

» 13 Temmuz 2020

Üyelerinin %60'ının yurt dışı ile ortaklık, dış ticaret ve benzeri şekillerde iş birlikleri bulunan, portföyünde tekstil, gıda, makina, inşaat, otomotiv, elektrik-elektronik, demir-çelik başta olmak üzere sanayi, tarım ve hizmet sektörlerinden firmalar bulunan EGİAD, başlattığı Dış Ticaret Elçileri Programı ile ihracat açığını kapatmak üzere büyük bir çalışma sergiliyor.

Genç iş insanlarının yurt dışına açılma sürecini hızlandırmak, bu süreçteki maliyetleri düşürmek ve Kovid-19'un yarattığı olumsuz etkileri bertaraf etmek isteyen EGİAD, dış ticaret konusunda üyelerine danışmanlık yapmak üzere başlattığı "Dış Ticaret Elçileri" ile bu kez Hollanda'yı ele aldı. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan'ın ev sahipliğinde Zoom üzerinden gerçekleşen toplantıya, Hollanda İzmir Fahri Konsolosu ve EGİAD Kurucu Üyelerinden Oğuz Özkardeş, Hollanda Dış Yatırım Ajansı NFIA Proje Müdürü Yavuz Selim Yaşar, EGİAD Hollanda Dış Ticaret Elçisi ve EGİAD Üyesi Elif Kazanan Cun konuşmacı olarak katıldı. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan'ın yaptığı açılış konuşmasının ardından Hollanda İzmir Fahri Konsolosu ve EGİAD kurucu üyelerinden Oğuz Özkardeş, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin son derece üst düzeyde seyrettiğini ve bu ilişkileri sürdürülebilir kılmak ve öteye taşımak için olumlu niyetlerle her daim çalıştıklarını kaydetti.

EGİAD Dış Ticaret Elçilerinden EGİAD Üyesi ve Onurcan Ambalaj Yönetim Kurulu Başkanı Elif Kazanan Cun ise yaptığı sunumda, "Hollanda da yatırım yapmanın avantajları nelerdir, ülkenin ekonomik ve mali yapısı nasıldır, şirket kurmak nasıl olur ve maliyeti nedir, doğrudan yabancı yatırıma verilen teşvikler nelerdir, tecrübeli ve yetenekli göçmenler için %30 Expat Kuralı nedir, arge teşvikleri nelerdir, vize ve çalışma izinleri, oturma izini nasıl alınır, sosyal hayat nasıldır" başlıklarını açarak ayrıntılı bir değerlendirmede bulundu. Hollanda Ekonomi Bakanlığı'na bağlı olarak yabancı şirket ve kuruluşlara destek veren, 42 yıldır faaliyette bulunan Hollanda Dış Yatırım Ajansı NFIA Proje Müdürü Yavuz Selim Yaşar ise yaptığı sunumda, liman, IT , AR-GE vb konularda bilgi aktardı.



“TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Finali

» 24 Temmuz 2020

Türkiye genelinde üniversite öğrencilerine, yenilikçi bakış açısı ve girişimcilik yetkinliği kazandırmak amacıyla 2011'den bu yana düzenlenen, 2019 itibari ile de Ege Bölgesi'nde girişimcilik ekosisteminin gelişmesine katkı sağlamak amacıyla “TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Programı” adı altında sürdürülen etkinliğin 2020 dönemi, EGEAD iş birliği ile İzmir'de online olarak gerçekleştirildi. EGEAD Youtube Kanalı'nda canlı yayınlanan ve çevrim içi olarak gerçekleşen etkinlikte, jüri üyeliğini EGEAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan, EGEFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İltir, İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Işinsu Kestelli ve Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı / Sun Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Günseli Ünlütürk üstlendi.

Jüri değerlendirmeleri sonucu, Final Günü'nde sahne alan Accident Alert System, Buton, Doctobaby, Genotech, Bookgether ve Waiterating girişimlerinden; Docto Baby birincilik, Bookgether ikincilik, Genotech üçüncülük ödülleri kazandı. Sunuculuğunu Peyvend Öksüz'ün üstlendiği Final Günü, EGEAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan'ın açılış konuşması ile başladı. TÜSİAD Girişimcilik ve Gençlik Yuvarlak Masa Başkanı İrem Oral Kayacık, İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Işinsu Kestelli, Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı ve Sun Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Günseli Ünlütürk, EGEFED Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İltir, 2019'da Yılın Kadın Girişimcisi ödülünü alan Reeder Kurucu Ortağı Sezen Sungur Saral'ın konuşmaları ile devam eden etkinlik ödül töreni ile son buldu.



SG Spor Girişimleri Hızlandırıcı Programı Demoday

» 27 Temmuz 2020

Profesyonel Basketbolcu ve Melek Yatırımcı Sinan Güler tarafından, spor ve girişimcilik ekosistemlerinin gelişimini desteklemek için hayata geçirilen SG Spor Girişimleri Hızlandırıcı Programı Özel Kapalı Demoday'ı EGEAD ve EGEAD Melekleri için gerçekleştirdi. EGEAD Başkanı Mustafa Aslan'ın, EGEAD Başkan Vekili Alp Avni Yelkenbiçer'in ve Profesyonel Basketbolcu ve Melek Yatırımcı Sinan Güler'in açılış konuşmaları ile başlayan etkinlikte; E-Playout, Garage Atlas Live, Play Decent, Sporzy, Uniqgene ve Wixos girişimcileri sunumlarını paylaştı.



EGİAD Yönetim Kurulu Valilik Ziyareti

» 7 Eylül 2020

EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği Başkanı Mustafa Aslan ve beraberindeki heyet, İzmir Valisi Yavuz Selim Köşger'e ziyarette bulunarak, kurumun çalışmaları hakkında bilgi verdi. Vali Köşger'e Covid sürecinde gerçekleştirdikleri faaliyetleri aktaran Aslan, verdiği sunum dosyası ile pandemi sürecinde İzmir için yapabileceklerini aktararak, göreve her zaman hazır olduklarını kaydetti. Ziyarete Yönetim Kurulu Aslan'ın yanısıra Başkan Vekili Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Üyeleri Serhat Büyükhelvacıgil, Fatih Mehmet Sancak, Cem Demirci ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç katıldı.



"EGİAD Uluslararası Alacak Risk Yönetimi" Webinarı

» 7 Eylül 2020

Dünya genelinde şirketlerin yüzde 80'inin ödenmeyen alacaklarla karşı karşıya kalmasından yola çıkan EGİAD, üyelerinin ticari alacaklarını güvence altına alabilmeleri için bir yol haritası sunmak amacıyla "Uluslararası Alacak Risk Yönetimi" webinarı düzenledi. EGİAD, IFM'nin, uluslararası finans kuruluşları arasında belirgin fark yaratan ve katma değer oluşturanları seçtiği elemelerde 4.kez 'Türkiye'deki En İyi Alacak Sigortası Şirketi' seçilen Coface Türkiye'yi üyeleriyle buluşturdu. Coface Sigorta Genel Müdürü Ali Gençtürk'ün konuk konuşmacı olarak yer aldığı webinarında, her ülkede değişen riskler ve ticari alacak sigortasının kapsamı ele alındı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan, Alacak Sigortası'nın hem yurt içi hem de ihracat alacaklarını güvence altında tutarak şirketlerin nakit akışına destek olduğunu belirtti. Coface Sigorta Genel Müdürü Ali Gençtürk ise, konuşmasına özellikle global anlamda güvenli ticaretin ve risk kavramlarının daha fazla önem kazandığı bir dönemden geçildiğini belirterek başladı. Coface olarak doğrudan veya iş ortakları aracılığıyla 100 ülkede mevcudiyetini sürdürmekte olduklarını ve 200'den fazla ülkede müşteriler için destek sağladıklarını vurgulayan Gençtürk, prim üretiminde Türkiye'nin 11. sırada yer alarak iyi bir noktada olduğuna vurgu yaptı. Coface olarak Türk alıcılara 4 milyar Euro güvence verdiklerini vurgulayan Gençtürk, büyük bir finanse desteğinin gerçekleştiğine işaret etti.



Portekiz Ankara Büyükelçisi Sayın Paula Leal da Silva'nın Ziyareti

» 11 Eylül 2020

Önümüzdeki günlerde Hırvatistan'daki yeni görevine başlayacak olan Portekiz Ankara Büyükelçisi Sayın Paula Leal da Silva veda ziyareti için geldiği İzmir'de EGIAD ile bir araya geldi. EGIAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'nde (Portekiz Sinagogu) gerçekleşen ve Portekiz İzmir Fahri Konsolosu Ahmet Yiğitbaşı'nın da katıldığı ziyarette büyükelçiyi EGIAD Başkanı Mustafa Aslan, Yönetim Kurulu Üyesi Cem Demirci, projenin mimarı ve geçmiş dönem yönetim kurulu üyesi Mahir Kaplan ve İzmir'deki tarihi

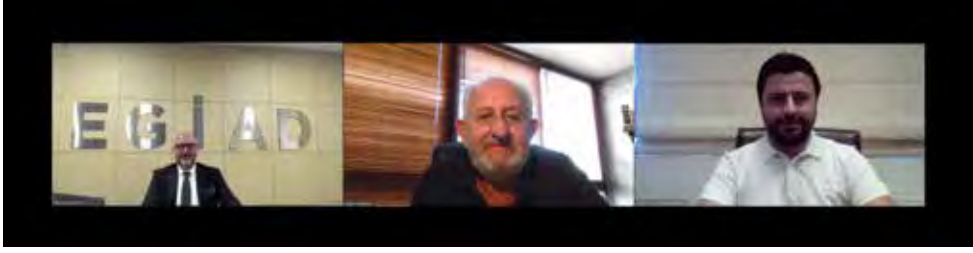
Sinagoglardan sorumlu Nesim Bencoya ve Genel Sekreter Prof. Dr. A. Fatih Dalkılıç ağırladı. Büyükelçi Paula Leal da Silva, Portekiz Sinagogu'nun tarihi, mimarisi ve renovasyonu hakkında bilgi aldı. EGIAD Başkanı Mustafa Aslan, Büyükelçi'nin son diplomatik ziyareti EGIAD'a yapmasından duyduğu memnuniyeti dile getirerek, yeni görevinde başarılar diledi. Büyükelçi EGIAD'a tarihe sahip çıkma hassasiyeti nedeniyle teşekkür ederek Portekiz tarihinde önemi olan motiflerle süslü bir çiniyi hediye etti.

EGİAD Melekleri "Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması"

» 28 Eylül 2020

Ege'nin ilk melek yatırım organizasyonlarından EGIAD Melekleri, 2020 yılının beşinci ve kuruluşundan bugüne yirmi ikinci "Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması'nı online olarak düzenledi. Etkinlikte Sen Danışmanlık'ın kurucusu Av. Mazlum Sen ile Kanada'da Yatırımcı Olmak & Kanada Startup Visa Programı sunumunun ardından, QRBarkod, Agon, Diner ve Sparkus olmak üzere dört girişim sunumu gerçekleşti.





EGİAD Dış Ticaret Elçileri Lansman Toplantıları Serisi: İtalya

» 21 Eylül 2020

EGİAD, başlattığı Dış Ticaret Elçileri Programı ile ihracat açığını kapatmak üzere büyük bir çalışma sergiliyor. Genç iş insanlarının yurt dışına açılma sürecini hızlandırmak, bu süreçteki maliyetleri düşürmek ve Covid-19'un yarattığı olumsuz etkileri bertaraf etmek isteyen EGİAD, dış ticaret konusunda üyelerine danışmanlık yapmak üzere başlattığı "Dış Ticaret Elçileri" ile bu kez İtalya'yı ele aldı.

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan'ın ev sahipliğinde zoom üzerinden gerçekleşen toplantıya, 5. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Barkan konuk konuşmacı olarak katıldı. Uğur Barkan, İtalya

ilgili 35 yıla dayanan tecrübesini genç iş insanlarıyla paylaştı. Akdeniz'de bulunan ülke ile Türkiye'nin büyük benzerlikler gösterdiğine değinen Barkan, küçük, orta ve büyük işletmelerin işleyiş ayrıntılarına değindi. Şehir şehir üretim alanlarına değinen Barkan, "Ürettiğin ürünün katma değerli olmasını istiyorsan, mutlaka İtalya'yı seçmek gerekmektedir. Made in Italy markası olan ürün fiyat olarak kendini katlamaktadır" dedi.

İtalya'da fabrika, işletme kurmak isteyenlere verilen teşvik ve kredi imkanlarını da aktaran Barkan, bürokrasi, bankacılık, ana sanayi alanları ve tarım alanları hakkında da bilgi verdi.

Tunç Soyer ile Toplantı

» 7 Ekim 2020



Pandemi nedeniyle ara verilen İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer ile EGİAD Yönetim Kurulu'nun aylık rutin toplantıları tekrar başladı. Uzun bir aradan sonra Başkan Tunç Soyer ile bir araya gelen EGİAD heyeti Büyükşehir Belediyesi ile işbirliği içerisinde yürütülen çalışmaların ilerleyişi hakkında bilgilendirmede bulundu. Mart ayında Belediye ile ortak gerçekleşen Valensiya temasları değerlendirilerek kardeş şehir çalışmaları ve ticari işbirliği hedefleri masaya yatırıldı.

EGİAD entegratörlüğünde İZTO ile Valensiya Ticaret Odası arasında bir işbirliği protokolü imzalanması için hazırlıkların başlatıldığını bildiren Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan, Büyükşehir Belediyesinin Akdeniz Şehirler Birliği hedefi kapsamında yapılacak çalışmalarda her türlü göreve hazır olduklarını iletti. Toplantıda ayrıca EGİAD'ın Çin ile ilgili Think Tank Raporu hazırlıkları, girişimcilik çalışmaları, Marka Zirvesi gibi projeleri hakkında bilgi verildi.

"RPA Çözümleri" Webinarı

12 Ekim 2020

EGİAD, robot teknoloji alanındaki gelişmeler ve robotların yakın gelecekte iş yaşamına nasıl entegre edileceğine dair öngörülerin değerlendirildiği önemli bir etkinlik ile üyelerini buluşturarak tüm bu gelişmeleri masaya yatırdı. EGİAD üyesi Alper Can'ın firması AGC Yazılım ve İstanbul merkezli Robusta Firması ile iş dünyasını biraraya getiren EGİAD, operasyon ekipleri tarafından yönetilen ve sanal iş gücü olarak çalışan yazılım araçları olan RPA sistemlerini inceledi. EGİAD üyesi Alper Can'ın moderatör, Robusta Firması Pazarlama ve İş Geliştirme Uzmanı Neslihan Çift ve firma danışmanlarından Özgür Cengiz'in konuşmacı olduğu etkinlikte; gerçek bir çalışan gibi günlük görevleri yürütebilen bir sistem olarak faaliyet gösteren RPA'nın, satış pazarlama, operasyon, üretim, tedarik, insan kaynakları gibi pek çok alanda kullanılabildiğine değinildi.



EGİAD'ın Konuğu Tarihçi – Yazar Prof. Dr. Ergün Aybars

» 26 Ekim 2020

Cumhuriyet Bayramı Haftası kutlamaları kapsamında alanında bir ekol olan Tarihçi – Yazar Prof. Dr. Ergün Aybars'ı konuk eden EGİAD, "Atatürk ve Cumhuriyet" konulu bir webinar düzenledi. Pandemi sebebiyle fiziki şartlarda gerçekleştirilemeyen Cumhuriyet Bayramı etkinliklerini online olarak gerçekleştiren EGİAD, dijital ortamda Cumhuriyet ve Atatürk'ü konuştu.

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan'ın açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda, İstiklal Mahkemeleri kitabıyla 2015 yılı Yunus Nadi Sosyal Bilimler ve Araştırma ödülü alan, Ege Üniversitesi Atatürk İlkeleri Bölüm Başkanlığı, Tarih Bölümü Başkanlığı, Edebiyat Fakültesi Dekan Yardımcılığı, Dokuz Eylül Üniversitesi Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Enstitüsü Müdürlüğü görevlerinde bulunmuş halen Türk Silahlı Kuvvetleri Atatürk Araştırma ve Eğitim Merkezi bilim kurulu üyesi olan Prof. Dr. Ergün Aybars, genç iş insanları ile bir araya geldi. Atatürk'ün Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasındaki önemine değinen Prof. Dr. Aybars, "Mustafa Kemal, emperyalizme karşı bağımsızlık savaşı kazanan en büyük lider olarak anılıyor" dedi. Prof. Dr. Aybars sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Türk ulusunun kurtarıcısı ve Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu

evrensel boyutlarda büyük insan Atatürk'ün sayısız hizmetlerinden ve başarılarından yalnız birisi bile, ona tarihte çok şerefli bir yer sağlayabilirdi.

Atatürk savaşlardaki başarılarıyla büyük bir asker büyük bir devlet kurucusu olduğu kadar; görüşlerindeki sağlamlık, doğruluk, gerçekçilik, uluslararası ilişkilerdeki güvenilirliği, kararlılığı, barış ve insan severlik değerleri ile evrensel bir liderdir. O emperyalizmi yenerek milli tam bağımsız bir Türk devleti kuran, kurduğu bu devleti çağdaş uygarlık düzeyine çıkartmadaki savaşı başlatan ve başaran liderdir, yalnız Türk ulusunun değil bütün dünyanın Atatürk'ten öğreneceği çok şey vardır" dedi. Prof. Dr. Ergün Aybars, Atatürk'ün dünya tarihini değiştiren bir lider olduğunun altını çizdiği konuşmasında, "1. Dünya Savaşı'nın birinci muharebesi 18 Mart Çanakkale savaşıdır. Çanakkale Savaşı'nın uzaması 1. Dünya Savaşı'nın da süresini uzatmıştır. Bu yüzden 1. Dünya Savaşı'ndan galipler de en az mağluplar kadar yaralı ayrıldı, böylelikle faşizm ve imparatorluklar tarihe gömüldü. Atatürk Kurtuluş Savaşı'ndaki ve devrimlerdeki başarısıyla emperyalizme karşı birçok ülkeye ve devrimciye ilham kaynağı olmuştur." diye konuştu.



Prof. Dr. İlber Ortaylı ile “Çağdaş Devlet Yapısı Yolunda Cumhuriyet Kazanımları” Konulu Toplantı

» 29 Ekim 2020

BASİFED tarafından, EGİAD, ESİAD ve İZSİAD iş birliğiyle Cumhuriyetimizin kuruluşunun 97'nci yılı kapsamında düzenlenen, 300 iş dünyası temsilcisinin katıldığı online toplantıya konuk konuşmacı olarak ülkemizin en önemli tarihçilerinden biri olarak kabul edilen Prof. Dr. İlber Ortaylı katıldı. Prof. İlber Ortaylı'nın konuk konuşmacı olduğu “Çağdaş Devlet Yapısı Yolunda Cumhuriyet Kazanımları” başlıklı online toplantı, katılım gösteren başkanların açılış konuşmalarıyla, Cumhuriyet kazanımlarının önemine vurgu yapılarak başladı.

Prof. Dr. İlber Ortaylı ise yaptığı konuşmada, Kurtuluş Savaşı'nda İzmir'in çok önemli bir yeri olduğuna vurgu yaptı. Atatürk'ün İzmir'i ve İzmirli'leri severim sözünün arkasındaki nedenlere değinerek, “İzmir kültürel bir ortamdır. Türk girişimcilerinin önemli bir kısmını yetiştirmeyi başarmıştır. Burada etnik gruplar olmasına karşın hiçbir zaman büyük bir çatışma olmadan uyum içinde yaşanılması mümkün olmuştur.

İzmir insanı Dünya'ya açıktır. İstiklal Savaşının kazanılmasında İzmir ve Anadolu'nun rolü büyüktür, bunu Halide Edip Adıvar söylemiştir. Savaşta verdiği mücadele dışında kadın erkek eşitliği bakımından da önde giden bir kent olmuştur” dedi.



ARAMIZA YENİ KATILANLAR

| | |
|----------------------------|---|
| HALUK HASPOLAT | HSP YAPI TURİZM AKARYAKIT SAN. TİC. A.Ş. |
| BERFU OKLAY ÖZPOLAT | OKLAY MOBİLYA SAN. TİC. LTD. ŞTİ. |
| ATA AKÇA | MENDERES TEKSTİL A.Ş. / AKÇA HOLDİNG A.Ş. |

EGİAD²



YENİLENEN MOBİL UYGULAMALARIMIZI
ANDROID VE iOS MARKETLERDEN İNDİREBİLİRSİNİZ



tinyurl.com/egiadios



tinyurl.com/egiadandroid



ZADE | VITAL®



RAHAT BİR
NEFES İÇİN...

NİGEFİX
NAZAL SPREY



Çörek Otu Yağı



Okaliptus Yağı



Ksilitol



Nane Yağı



KORUYUCU
MADDE
İÇERMEZ

RENKLENDİRİCİ
İÇERMEZ

KATKI
MADDESİ
İÇERMEZ

UZUN SÜRELİ
KULLANIM
UYGUNDUR

Zade Vital ürünleri ilaç değildir, doğal besin desteğidir, tedavi amaçlı kullanılmaz. Detaylı bilgi ve ürünler ile ilgili referanslar için lütfen firmamıza başvurunuz.

Referanslar: Winther B. Et al. Respiratory virus infection of monolayer cultures of human nasal epithelial cells. Am Rev Respir Dis. 1990 Apr;141(4 Pt 1):839-45. 2. MOHAMMED ALSAMARAL Abdulghani, ABDULSATAR, Mohamed, HAMED AHMED ALOBAIDI, Amira. Evaluation of topical black seed oil in the treatment of allergic rhinitis. Anti-inflammatory & Anti-Allergy Agents in Medicinal Chemistry (Formerly Current Medicinal Chemistry - Anti-inflammatory and Anti-Allergy Agents). 2014. 13:175-82.3. Uhan M, Kontikari T, Niemi-Maala M. A novel use of xylitol sugar in preventing acute otitis media. Pediatrics 1998;102:879-84. 4. Tapiainen T, Kontikari T, Sommalakivi L, et al. Effect of xylitol on growth of Streptococcus pneumoniae in the presence of fructose and sorbitol. Antimicrob Agents Chemother 2001;45:164-9.5.KG Stiles. The Essential Oils Complete Reference Guide: Over 250 Recipes for Natural Wholesome Aromatherapy. Page Street Publishing 2017. 71-73. 6. MEAMARBASHI, Abbas, RAJABI, Ali. The effects of peppermint on exercise performance. Journal of the International Society of Sports Nutrition. 2013. 10:1-15.

E Sadece Eczanelerde

f ZadeVital

g ZadeVital

t ZadeVital



www.zadevital.com.tr / www.zadevital.com

info@zadevital.com.tr

Tüketici Danışma Hattı
Questions and Comments
444 ZADE
9233