

İŞ VE AKTÜALİTE DERGİSİ

gaziantep

FACE®

ISSN 2149-3731



Fiyat: 200 ₺

Gaziantep'in Yüzü Ağustos 2026

YIL :11 SAYI :45

Otomotiv'de Premium
Deneyimin Yeni Rotası
Volvo Akcan Otomotiv

Doğru Güvence,
Güvenli Bir Gelecek
Maxima Sigorta

Medical Point Gaziantep
Uluslararası Jci Akreditasyonu Aldı

Otomobilinize Değer Katan Koruma
Renkli Garaj 342

Milimetrik Prefabrik Yönetim Kurulu Başkanı

Bora Tezel

Geleceği değişim belirleyecek

www.karmenhali.com



karmen hali
İpek Serisi

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

*Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biriyiz,
bir asrı aşan başarılı geçmişimizle geleceğe güvenle
bakmanın haklı gururunu yaşıyoruz.*

*Başta grubun amiral gemisi konumundaki tekstil sektöründe
olmak üzere Türkiye'de ve global arenada pek çok alanda
liderliğimizi sürdürürken, aynı zamanda Türkiye'nin
en büyük yenilenebilir enerji, çimento ve ambalaj üreticileri
arasında yer alıyoruz.*

*Binlerce çalışanımızla üreterek 100'ü aşkın ülkeye
ihracat gerçekleştiriyoruz. Her adımda daha güçlü bir
Türkiye hedefiyle ilerliyoruz.*



Gaziantep'in Kalbinde Kusursuz Konaklama ve Organizasyon Deneyimi

Suit



Standart Oda



Kral Dairesi



İhtiyaçlarınıza uygun modern tasarımlı
157 odamızla hizmetinizdeyiz.

Beylerbeyi Salonu



İş Dünyası ve Özel Günleriniz İçin
Geniş kapasiteli ve tam donanımlı salonlarımızla tüm etkinliklerinizde yanınızdayız.

Beylerbeyi Balo ve Kongre Salonu
1305 m² alanı ve 1250 kişilik kapasitesiyle büyük organizasyonlara ev sahipliği yapıyor.

Toplantı & Kurumsal Etkinlikler:
İş görüşmeleriniz için teknolojik altyapıya sahip, modern toplantı alanları.

Düğün & Özel Günler: Hayatınızın en özel gününü samimi bir kutlama ya da görkemli bir organizasyonla taçlandırın çözümler.

Endüstriyel Paketleme ve Ambalaj

Çözümlerinde
Çözüm Ortağınız



FIBC PP ÇUVAL

Bigbag
ve PP Kumaş



profsentetik.com



Başpınar (Organize) OSB Mah.
2. Bölge 83225 Nolu Cad. No:19
Şehitkamil/Gaziantep/TÜRKİYE



+90 342 337 33 15



info@profsentetik.com



**PROF
SENTETİK**
Professional Packaging Solutions

FK

FATİH KOCABAĞ®

İNŞAAT



Detaylar
için okutun.



fatihhkocabaginsaat | www.fatihkocabaginsaat.com



**PROFESSIONAL PASTA
PRODUCTION LINES**

talíaTM





ÇOCUK ODAKLI • BECERİ TEMELLİ • ÇİFT DİLLİ EĞİTİM

*Çocuklar için Mutlu Bir
Dünya Yarattık!*



15 Temmuz, 148121 Nolu Sokak
No:4, 27560 Şehitkamil/Gaziantep
0533 591 22 01
www.minikatolye.com
info@minikatolye.com

Dünyaya entegre yatırımlarımızla, geleceğin
endüstrisini bugünden inşa ediyoruz.



Pet Resin, Pet Preform, PE Kapak, Pet Levha, Flexible Ambalaj





further info:



+

|5.OSB 83565 No.lu Cad. No: 12 Gaziantep/Türkiye|

info@karafiber.com | +90 342 337 1488 | www.karafiber.com

Sustain your fashion
with **Ecocell™**

ÇEVRE DOSTU SÜRDÜRÜLEBİLİR ELYAF

L Y O C E L L

+ECOCELL™ HAKKINDA

Ecocell™ Lyocell lifleri sürdürülebilir bir şekilde yetiştirilen ağaçlardan elde edilir, üretim süreci ise kaynakları koruyan kapalı bir döngü sistemini kullanır.

Bu sistem, kullanılan çözücülerin yeniden kullanılmasını sağlayarak atığı azaltır ve çevreye zarar verimi en aza indirir.

Ecocell™, yüksek dayanıklılık, mükemmel nem düzenleme ve cilde yumuşak ve nazik bir his sağlayan belirgin fiziksel özelliklere sahiptir."

Forest to Fibre: Sustainable Way of Ecocell™

Ecocell™ Lyocell lifleri sürdürülebilir bir şekilde yetiştirilen ağaçlardan elde edilir ve üretim süreci kaynakları koruyan kapalı bir döngü sistemini kullanır.

Bu sistem, kullanılan çözücülerin yeniden kullanılmasını sağlayarak atığı azaltır ve çevreye zarar verimi en aza indirir.

Lifler, yüksek dayanıklılık, mükemmel nem düzenleme ve cilde yumuşak ve nazik bir his sağlayan belirgin fiziksel özelliklere sahiptir.

SÜRDÜRÜLEBİLİR
ÜRETİM

+

+



LYOCELL
STAPLE FIBER

İmtiyaz Sahibi
T.Şafak SALICI

Reklam ve Halkla İlişkiler
Aylin ÇIKCIK

Grafik&Tasarım
Hacı SALICI

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
T.Şafak SALICI

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın
ISSN 2149-3731

Yönetim Yeri

İncilipınar Mah. Nişantaşı Sok.
No:11 Elit İş Merkezi K: 2/6
Şehitkamil/GAZİANTEP

İletişim Bilgileri

0 (530) 811 32 23 ■ 0 (342) 220 25 74

info@facedergisi.com

Baskı Yeri



İncilipınar Mah. Binbaşı Fazıl Altan Cad.
No:18/C Ekip İş Merkezi Altı
Şehitkamil/GAZİANTEP
Tel: 0 342 215 04 00 - www.ebatofset.com

Fotoğraf : digitalartpvstudio

YAZI KURULU

Hülya AKKAYA Mehmet DEMİR
Gonca TOKUZ Asım MIHÇIOĞLU
Gökhan MORTAŞ Selin CANATAR

Abone ve Reklam

info@facedergisi.com

0 (530) 811 32 23

0 (342) 220 25 74

facedergisi

www.facedergisi.com

Gaziantep Face Dergisi'nde kullanılan haber, söyleşi ve fotoğrafların hakları Gaziantep Face Dergisi'ne aittir. İzinsiz kullanılamaz. Dergimiz Basın ve Meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarımıza aittir.

Editör...



Şafak Salıcı

Yeni bir sayıdan herkese merhaba...

Her yeni sayı, aslında içinde bulunduğumuz döneme küçük bir not düşmek demek. Bu kez o notun merkezinde hepimizin son yıllarda daha fazla hissettiği bir duygu var: **Yetişmek.**

Güne, işe, gündeme, ekonomiye, sorumluluklara, hedeflere... Hep bir yerlere yetişmeye çalışıyoruz. Üstelik artık mesele yalnızca ilerlemek de değil.

Eskiden koşunca bir yere varırdık. Şimdi ise yeni dönemde aynı yerde kalabilmek için bile koşmak gerekiyor.

Bu tempo; girişimciden sanayicisine, mavi yakasından beyaz yakasına, bankacısından sigortacısına kadar hepimizi fazlasıyla yoruyor: **Ekonominin gündemini kaçırmamak**, yerimizi korumak, işimizi büyütmek, rekabette geri kalmamak, finansal olarak daha güçlü bir noktaya ulaşmak için sürekli bir koşu halindeyiz. Kimseyi yadırgamıyorum; ben de dahil hepimiz aynı şeyi yapıyoruz.

Ama bu kadar koşarken bir şeyi kendimize yeterince soruyor muyuz: **Neleri kaçıırıyoruz?**

En önemlisi zaman geçiyor.

Çocuklarımızla, ailemizle, dostlarımızla geçireceğimiz zaman; yapacağımız bir yürüyüş, başlayacağımız bir spor; doğayla kuracağımız temas erteleniyor. Bugün dinlediğimizde bize iyi gelecek bir müzik, belki hayatımıza renk katacak yeni bir hobi, uzun zamandır yapmak istediğimiz bir başlangıç sürekli **"daha sonra"**ya kalıyor.

Bir taraftan sosyal hayatımız daralırken, diğer taraftan fiziksel ve ruhsal sağlığımız da bu temponun bedelini ödüyor. Çünkü bütün odağımız işte, ekonomide, büyümekte, küçülmemekte, ayakta kalmakta ve daha fazlasını başarmakta. Büyük meselelerle küçük meseleler arasında sürekli koştururken çoğu zaman kendimize bakmayı unutuyoruz.

Üstelik bütün bunların önemli bir kısmını finansal güvencemizi kaybetmemek veya daha fazla finansal güvenceye ve daha yüksek bir refah seviyesine ulaşabilmek için yapıyoruz.

Bir an için 5,10 yıl öncesine dönelim. Hayat bu kadar hızlı mıydı? "Mesgulüm", "çok yoğunum", "vakit bulamıyorum" cümlelerini bu kadar sık duyuyor muyduk? Sanki görünmez bir el hayatın hızını artırdı. Zaman yetmemeye, ilişkiler seyrekleşmeye, insanların birbirine ayırdığı vakit azalmaya başladı.

Elbette dünya da Türkiye de kolay bir dönemden geçmiyor. Ekonomik koşullar, maliyetler, finansmana erişim, rekabet ve değişen ticaret dengeleri iş dünyasının omuzlarındaki yükü her geçen gün artırıyor. Böyle dönemlerde ayakta kalabilmek bile ciddi bir mücadele gerektiriyor.

Ancak belki de yeni dönemde başarıyı yalnızca ne kadar büyüttüğümüzle değil, nasıl yaşadığımızla da ölçmenin zamanı geldi.

Üretmeye, çalışmaya, yatırım yapmaya ve yeni hedeflerin peşinden koşmaya elbette devam edeceğiz. Fakat bütün bunları yaparken hayatın kendisini kaçırmamak gerekiyor. Çünkü kaybettiğimiz bir müşteriyi yeniden kazanabilir, kaçırdığımız bir fırsatın yerine yenisini koyabilir, ekonomik bir kaybı zaman içinde telafi edebiliriz. Ama çocuklarımızın o yaşını, ailemizle geçiremediğimiz bir günü, ihmal ettiğimiz sağlığımızı ya da **ertelediğimiz zamanı geri getiremeyiz.**

Face Dergisi olarak yıllardır bu şehirde üretenleri, yatırım yapanları, istihdam sağlayanları ve fark yaratan insanları anlatıyoruz. Bu sayımızda da iş dünyasından sanayiye, teknolojiye sağlığa ve yeni girişimlere kadar birçok değerli ismi ve hikâyeyi sizlerle buluşturuyoruz. Ama belki bu sayıya başlarken hepimizin kendisine sorması gereken en önemli soru şu:

Bunca koşuşturmanın içerisinde sizin önceliğiniz ne?

Cevabınız her ne olursa olsun, hayatınızda ona gerçekten yer açabilmeniz dileğiyle...Keyifli okumalar.



HAYALLERİNİZDEKİ YAŞAMA ASCE GYO İLE ADIM ATIN

ASCE Büyükkonak

Gaziantep'in İlk ve Tek
Sismik İzolatörlü Konut Projesi

- 15 Temmuz Mahallesi, Davut Gül Caddesi
- ASCE CADDE İş Merkezi yanında
- 4+1 ve 5+1 daire seçenekleri

ASCE Hisar Villaları

- Küçükkızılhisar Mahallesi
- 5+1 - 4+1 villalar
- Havuzlu / havuzsuz seçenekler
- 135 m² bireysel bahçe alanı



ASCE GYO



+90 (342) 339 18 00



ascegyo.com.tr



ascegyo



asceinsaat



ascegyo



AsceGYO



Zübeyde Hanım Bulvarı No:64 27060 Şehitkamil/Gaziantep

Geleceği **değişim** belirleyecek



Milimetrik Prefabrik Yönetim Kurulu Başkanı Bora Tezel, dergimizin bu sayıdaki kapak konusu oldu.

Otomotiv'de Premium Deneyimin **Yeni Rotası**

Volvo Akcan Otomotiv



Premium otomobil pazarında bilinçli müşteri kitlesinin her geçen gün arttığı Gaziantep'te Akcan Otomotiv Volvo yetkili satıcı ve servis sağlayıcısı olarak hizmet vermeye devam ediyor.

Uluslararası kalite yolculuğunda **önemli başarı**



Medical Point Gaziantep Hastanesi, hasta güvenliği ve sağlık hizmetlerinde mükemmelliğin küresel simgelerinden biri kabul edilen Joint Commission International (JCI) akreditasyonunu almaya hak kazanarak uluslararası standartlardaki başarısını tescilledi.

Otomobilinize Değer Katan **Koruma**

Renkli Garaj 342



Renkli Garaj Gaziantep- Garage 342, 3M teknolojisiyle araç sahiplerine kaplama, cam filmi ve detaylı temizlik alanlarında çözümler sunuyor. Teknolojinin gelişmesiyle birlikte araç koruma uygulamaları da yeni bir boyut kazanıyor.

Doğru Güvence, Güvenli Bir Gelecek

Maxima Sigorta



Sigortacılık sektöründeki deneyimini kendi markası Maxima Sigorta ile sürdüren Fırat Hakyol, sektördeki dönüşümü ve yeni uygulamaları değerlendirdi.

44

“Çocuğunuza Şirket Değil, Düzen Bırakın”

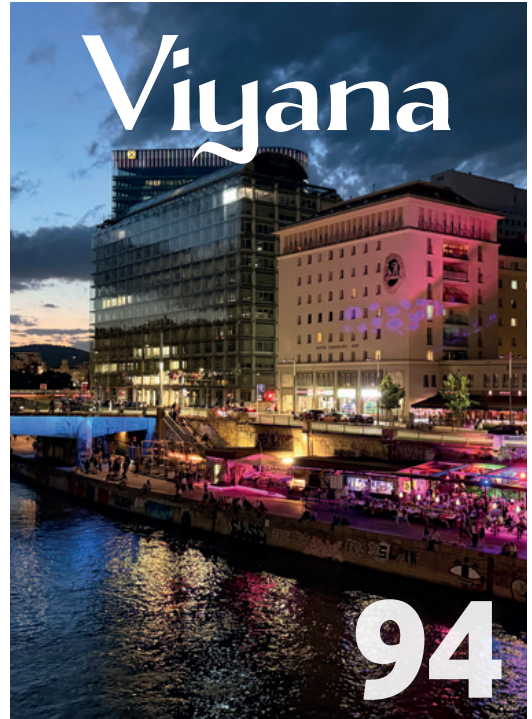


Aile Şirketleri Danışmanı Tunç Vidinli kaleme aldı... Vidinli, aile şirketlerinde bayrağın yeni nesle devrinin yalnızca şirketi çocuğa bırakmakla tamamlanamayacağını anlatıyor. Yeni neslin daha sağlıklı ilerleyebilmesi için şirketin öncelikle düzenli, güçlü ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşması gerektiğine dikkat çekiyor.

OSB'DE HASTANE SEVİNCİ



Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi, Büyükşehir Belediyesi ve Sağlık Bakanlığı işbirliği ile hizmete giren Şehitkamil Devlet Hastanesi 50 yataklı OSB Ek Hizmet Binasının açılışı Sağlık Bakanı Kemal Memişoğlu tarafından yapıldı.



Defalarca dünyanın en yaşanılabilir şehri unvanını kazanan Viyana; temiz sokakları, kusursuz altyapısı ve her köşesinden taşan sanatıyla büyüleyici bir destinasyon.

Gaziantep'te önemli buluşma

İş Dünyası Finans Sektörü ile buluştu

Gaziantep Ticaret Odası (GTO), Türkiye ekonomisinin en önemli gündem başlıklarından biri olan finansmana erişim konusunu masaya yatıran önemli bir buluşmaya ev sahipliği yaptı.

Gaziantep iş dünyası kamu bankalarının genel müdürleriyle buluştu

Gaziantep Valisi Kemal Çeber, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Ziraat Bankası Genel Müdürü ve Türkiye Bankalar Birliği Başkanı Alpaslan Çakar, VakıfBank Genel Müdürü Osman Arslan, Halkbank Genel Müdürü Recep Süleyman Özgül ve Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney'in katılımıyla gerçekleştirilen "İş Dünyası ve Finans Sektörü Gaziantep Buluşması", iş dünyasının yoğun ilgisiyle gerçekleştirildi. Salonu dolduran yüzlerce iş insanı, finansmana erişim, kredi maliyetleri, ihracat finansmanı, KOBİ'lerin beklentileri ve bankacılık sektörünün yeni dönem yaklaşımına ilişkin değerlendirmeleri doğrudan genel müdürlerden dinleme fırsatı buldu.

Yıldırım: Gaziantep'e sağlanan finansman, Türkiye'nin rekabet gücüne yapılan yatırımdır

Toplantının açılış konuşmasını yapan Gaziantep Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Yıldırım, finansmana erişimin bugün iş



dünyasının en önemli gündem maddesi olduğunu belirterek, güçlü bankacılık sistemi ile

güçlü reel sektörün birbirini tamamlayan iki temel unsur olduğunu söyledi.



...► Gaziantep'in üretim, ticaret ve ihracattaki gücüne dikkat çeken Yıldırım, şunları kaydetti:

"Gaziantep'e bakarak Türkiye ekonomisinin fotoğrafını çekebilirsiniz. Bu şehirde kullanılan kredi beklemez; üretime dönüşür, ticarete dönüşür, ihracata dönüşür, istihdama dönüşür. Gaziantep'e sağlanan finansman yalnızca bir işletmeye verilen kredi değil, Türkiye'nin rekabet gücüne yapılan yatırımdır."

Gaziantep Modeli önerisi Konuşmasında finansman maliyetlerine de değinen Başkan Yıldırım, politika faizi ile ticari kredi faizleri arasındaki farkın iş dünyasını zorladığını belirterek, kredi maliyetlerinin yatırım ve rekabet gücü üzerindeki

etkisine dikkat çekerek ticari kredi büyüme sınırlarının yeniden değerlendirilmesini istedi.

Kredi yapılandırılmalarında işletmenin ihtiyacını esas alan "yaşatan yapılandırma modeli" yaklaşımının benimsenmesi yönündeki beklentilerini dile getirdi.

"Hastaya ilacı zamanında vermek gerekir. Durumu kritik hale geldikten sonra verilen ilacın etkisi sınırlı kalır." diyen Yıldırım, işletmelerin sorunları büyümeden devreye girecek, erken müdahaleyi esas alan ve hem işletmeyi hem bankayı koruyacak bir pilot uygulamanın Gaziantep'te hayata geçirilmesini önererek bu modele "Gaziantep Modeli" adının verilmesini teklif etti.

Çakar: Sorunlarınızı da çözümü de biliyoruz

Gaziantep'in Türkiye ekonomisi açısından stratejik öneme sahip olduğunu belirten Ziraat Bankası Genel Müdürü ve Türkiye Bankalar Birliği Başkanı Alpaslan Çakar, Gaziantep'in yalnızca kendi ili için değil, bölge ekonomisi için de bir kalkınma lokomotif ve lojistik üssü hâline geldiğine, yeni dönemde daha kaliteli, teknolojik ve verimli üretimin önem kazanacağına dikkat çekti. Türk bankacılık sektörünün reel sektöre destekleyecek likiditeye, sermaye yeterliliğine ve finansal güce sahip olduğunu vurgulayan Çakar, "Sizin sorunlarınızı çok iyi biliyoruz, çözümünü de biliyoruz. ...►



...► Hep beraber çözeceğiz. Reel sektörle finans sektörü bir uçağın iki kanadı gibidir. Sizin kaybettiğiniz, bizim kazandığımız bir şey olamaz. Birbirimizi büyütürsek yolumuza devam edebiliriz.” dedi. Kamu bankalarının yalnızca kâr odaklı hareket edemeyeceğini ifade eden Çakar, iş dünyasının yanında olmaya devam edeceklerini söyledi.

Arslan: Gaziantep’e kaynaklardan aslan payını ayıracağız

VakıfBank Genel Müdürü Osman Arslan ise makroekonomik istikrarın önemine dikkat çekerek geçmişte yaşanan zorlu süreçlerin karşılıklı dayanışma ve istişareyle aşıldığını, aynı anlayışla iş dünyasını desteklemeyi sürdüreceklerini belirtti. VakıfBank’ın yurt dışından uzun vadeli ve uygun maliyetli kaynak temin etme konusunda güçlü bir konuma sahip olduğunu kaydeden Arslan, Dünya Bankası’ndan sağlanan 1,5 milyar avroluk kaynağın kadın istihdamını artırmak isteyen işletmelere kullanılacağını,

bu kaynağın 470 milyon avroluk bölümünün ise deprem bölgesine ayrılacağını açıkladı. Arslan, “Gaziantep’e de bu kaynaklardan aslan payını ayırmış olacağız. Hepimiz aynı gemideyiz. Kazan-kazan ilkesiyle ve problem çözmeye odaklanan bir anlayışla bu süreci birlikte yöneteceğiz.” diye konuştu.

Özdil: Gaziantep, finansmandan en büyük payı almayı hak eden şehirlerden biri

Halkbank Genel Müdürü Recep Süleyman Özdil, Gaziantep’in üretim, sanayi ve ihracat gücüyle Türkiye ekonomisinin motoru ve öncüsü konumundaki şehirlerden biri olduğunu söyledi. Türk bankacılık sisteminin dünyada örnek gösterilecek güçlü bir yapıya sahip olduğunu belirten Özdil, kamu bankalarının bu gücü reel sektörden aldığını ve yine reel sektörün gelişimi için kullanmaya gayret ettiğini ifade etti. İş dünyasının zorlu bir dönemden geçtiğini bildiklerini dile getiren Özdil, “Gaziantep, finansmandan en büyük payı almayı hak eden

şehirlerden biri. Dört kamu bankası olarak bu süreçte iş dünyamızın yanında olacağız.” dedi.

Güney: 2026 yılı destek hedefimiz 60 milyar dolar

Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney, bankanın ihracatçılara sunduğu nakdi kredi ve alacak sigortası desteğini her yıl artırdığını belirterek, 2026 yılı hedeflerinin ise 60 milyar dolar olduğunu açıkladı. Temmuz sonu itibarıyla 19 milyar dolarlık alacak sigortası ve 18,3 milyar dolarlık nakdi kredi olmak üzere toplam 37,3 milyar dolarlık destek hacmine ulaştıklarını kaydeden Güney, sınırda karbon düzenlemesine uyum ve yeşil dönüşüm yatırımlarına uzun vadeli, uygun maliyetli finansman sağladıklarını söyledi. Eximbank desteklerinin tabana yayılmasına önem verdiklerini vurgulayan Güney, desteklerden yararlanan yaklaşık 19 bin ihracatçının yüzde 83’ünün KOBİ olduğunu, KOBİ’lerin toplam kredilerden aldığı payın ise yüzde 25’i geçtiğini ifade etti.



Hayatın tadı tuzu



lebsanfabrika.com

444 2 102

www.lebsan.com.tr

73
Yıl

YORUM

IFACE



Tunç ViDiNli

Çocuğunuza Şirket Değil, Düzen Bırakın

Aile Şirketleri Danışmanı

tuncvidinli

www.tuncvidinli.com.tr

Ben çocukluğumdan beri birilerine bir şeyler öğretirim. Bu alışkanlığı lise yıllarımda gitar çalmaya başlamamla edindim. Kendilerinden ileride olduğum, yaşça benden bir iki yaş küçük öğrencilerim vardı. İleri dönemlerde de gitar öğretmek, yine gençlere, bu sefer iş öğretmeye evrildi. Tabii bunlar tamamen gönüllü çalışmalardı. Sonraları hem bilgi hem de tecrübelerimin biriktiği aile şirketleri üzerine çalışmalara başlayınca, bu “öğretme sevdam” ilk olarak aile işletmelerindeki gençlerle devam etti.

İlk yıllarda nispeten daha mütevazı şirketlerdeki sonraki nesil gençlerle olan çalışmam, ben tecrübelendikçe büyük şirketlerde daha büyük hizmetlere, aile anayasalarına, yönetim kurullarına doğru evrilmeye başladı. Bir noktadan sonra fark ettim ki aile şirketleri dendiği zaman, patronların aklında iki

noktada “bize yol gösterecek bir danışman lazım” düşüncesi yeşeriyor.

İlki, patron işleri büyütüp çalışanlarını vazifelendirmekte, onlara iş yaptırmakta zorlandığında başlıyor. İnsan yönetme denilen mevzunun dehlizlerinde kaybolmaya başlayınca, çalışanlara iş yaptırmanın “yap” demekle olmadığını anladığında, yönetim bilimi diye bir kavram olduğunu bilmesede de bunun bir gereklilik olduğunu fark ediyor.

O evreyi bir şekilde atlatmışsa ve her gün aşırı yorulmayı bu işin rutini sayıyorsa ikinci tokat geliyor.

Ne zaman biliyor musunuz?

Bizim çocuk okulundan mezun olacak, aslanlar gibi ailesinin işinde yardım edecek düşüncelerinin, çocuklarının okuldan gelmesiyle söylendiği kadar kolay gerçekleşmediğini fark ettiklerinde. Nasıl olduğunu da anlatayım.

Birinci evre için ne dedim?

“Her gün aşırı yorulma”

Biz girişimci insanlar, hele ki başarılı olmuş olanlarımız, genelde çalışkan insanlarızdır. Girişimcinin gecesi gündüzü olmaz. Mesai hesabı yapmaz girişimci. Ayrıca bir girişimci o noktaya gelene kadar neler görüp geçirir, üstelik kurnaz tilki gibi avlanmanın kırk bin türlü yolunu bilir. Çalışanlarının yetemediği her noktada da kendisi o boşluğu doldurmak ister. Bu son derece yorucudur ama süreç içinde fark etmez.

Sonra gün gelir, çocuğu kendi yanında başlar. Ebeveyn-evlat ilişkisi ile işçi-işveren rolünün iç içe geçmesi ve bu rollerin net ayırlanamaması gibi durumları bir kenara bırakıyorum. O ebeveyn, farkında olmadan aynı yorgunluğu çocuğunun kucağına bırakır. Yıllar içinde kendini geliştire geliştire geldiği noktayı kısa sürede halledilebilecek bir durum sanır. Aynı şeyi çocuğundan da bekler ve bulamayınca hayal kırıklığı yaşar.

YORUM

IFACE

Bakın, bu konu benim uzmanlık alanım değil, hayatım. Aynı yollardan ben de bir genç olarak geçtim, şu anda da kendi evlatlarımda aynı hataya düşmemeye gayret ediyorum. Benim huyumdur, size ne tavsiye veriyorsam Veliaht Akademi’de ekibimize ya da kendi girişimcilik serüvenimde kendime uyguluyorum. Ayrıca uzaktan boş konuşmuyorum; yani yalan yok, kolay değildir evlat ile birlikte çalışmak. Bunu da kabul ediyorum.

Ama gelin size ben olsam ne yaparım değil, ben de oldum ve ne yapıyorum, onu diyeyim. Zira bunlar sadece Veliaht Akademi’de ya da benim ailemin şirketlerinde değil, hizmet verdiğimiz danışanlarımızda dahi sonuçlarını çok net gösteriyor.

Çocukları kendi girişimcilik gelişim serüveninizin son aşamasına getirip yerleştiremezsiniz. Kabul görmez, kabul etseler dahi altında ezilirler. İki türlü de çatışsınız. Peki şimdi sorarsınız, öyleyse ne yapmalı?

Onlara öngörülebilir, köşeleri az çok belli, yönetilebilir bir düzen bırakmaya gayret etmelisiniz. Yönetimsel anlamda bir düzenden bahsediyorum. Şirketinizde nizami, güçlü bir yönetim sistemi olmalı. Çalışanlarınızın nerede, neyi, nasıl yapmaları gerektiği belirli olmalı.



Süreçlerin, rollerin ve görevlerin tanımlı olduğu, toplantıların etkili yürütüldüğü bir sistem bu.

Böyle bir sistem içinde en başta çalışanlarınız daha huzur bulacak. Tabii ki işe profesyonel bakmak gerekli ve çocuklarınız da aynı huzura mazhar olacaktır.

Bu noktada olayı, şirketi çocuğa geçirdik ve işimizi tamamladık gibi görmeyin. Şirketi bir sonraki nesle hazırlarken önce şirketin bu geçişi taşıyabilecek bir düzene kavuşması, ardından çocuğun ortaklık ve sorumluluk tarafına hazırlanması gerekir. Mülkiyetin devri de bunun içinde ayrıca düşünülmelidir. Çocuğa ne zaman, hangi şartlarda ve hangi

haklarla pay verileceği, şirketin yönetim düzeninden bağımsız ele alnamaz. Aile şirketlerinde hisse devri konusunda da benim için temel ölçü budur. Şirket hazır mı, çocuk hazır mı, aile bu yeni ortaklık düzenini taşıyabilecek kadar kendi içinde anlaşmış mı?

Bir evlada bırakılabilecek en değerli şey, yıllarca sizin omuzlarınızda taşınmış ağır bir iş yükü değil, siz olmadan da çalışabilecek bir düzendir. Çocuğunuz o düzenin üzerine kendi emeğini, kendi aklını ve zamanla kendi tecrübesini koyar. Siz de ona, sizin geçtiğiniz bütün yollardan aynı yorgunlukla geçmek zorunda kalmayacağı sağlam bir başlangıç bırakırsınız.

25 Yıldır Sağlık Profesyonellerinin Güvendiği Laboratuvar

Gaziantep'te sağlık kuruluşlarının güvenle tercih ettiği laboratuvar



Özel **GAMATIP**
LABORATUVARI

25 yıldır sağlık kuruluşlarına
doğru, hızlı ve güvenilir
sonuçlar sunuyoruz.



UZM. DR. HATİCE ÖZHASIRCI



0 342 502 47 77- 0 533 592 39 59

Mareşal Fevzi Çakmak Bulvarı
58/BB Şehitkamil/Gaziantep



İleri Teknoloji, Kapsamlı Test Paneli ve Kesin Sonuçlar



BİYOKİMYA



MİKROBİYOLOJİ



HEMATOLOJİ



İMMÜNOLOJİ



HORMON
TESTLERİ



MOLEKÜLER
BİYOLOJİ &
GENETİK

Güvenilir Teşhis için
ÖZEL GAMA TIP LABORATUVARI

www.gamatip.com

Uluslararası Kalite Standartları ve
Akreditasyonlarla Güvence Altında.



Güneydoğu'nun hububat sektörü ihracatı 7 ayda 2,2 milyar dolar

Güneydoğu Anadolu bölgesinde hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörünün ihracatı, yılın ilk yedi ayında yüzde 7,4 artışla 2,2 milyar dolar oldu.

"Stratejik pazarlarımızdaki kazanımları koruyacak çözüm önerilerimiz hazır"

Güneydoğu Anadolu bölgesinin; küresel belirsizlikler ve jeopolitik riskler karşısında sergilediği yüksek uyum kabiliyetine dikkat çeken TİM Yönetim Kurulu Üyesi ve GAİB Hububat Birliği Başkanı Celal Kadooğlu ihracatçıların sektörel ve bölgesel gündemi hakkında şu değerlendirmede bulundu:

"Sektörümüzün uluslararası rekabet gücünü korumak ve yakın coğrafyamızın gıda arz güvenliğini kesintisiz sağlamak adına, üretimden lojistiğe kadar tüm süreçleri sahadaki güncel gelişmelerle birlikte ele alıyoruz. Nitekim Karadeniz'de son dönemde tırmanan güvenlik risklerinin hammadde tedarik hatlarımız ve navlun maliyetlerimiz üzerinde oluşturduğu baskıyı, Suriye pazarında uygulamaya giren yüksek gümrük tarifelerini ve en önemli pazarlarımızdan Irak'ta ASYCUDA altyapısı ile bankacılık kanallarında karşılaşılan ilave maliyet yüklerini çok yakından takip ediyoruz. Gıda ihracatçılarımızın maliyetlerini dengelemek ve ticari direncini artırmak amacıyla, döviz dönüşüm desteklerinin artırılmasından navlun giderlerini hafifletecek



bölgesel mekanizmaların kurgulanmasına kadar pek çok hayati başlığı titizlikle analiz ettik. Tüm bu hususlara dair somut tespitlerimizi ve çözüm önerilerimizi geçtiğimiz günlerde Ankara'da gerçekleştirdiğimiz temaslar kapsamında ilgili Bakanlıklarımızla paylaştık. Kamu otoritemizin, sanayicimizin ve ihracatçımızın rekabetçiliğini pekiştirecek ve sahadaki beklentilerini giderecek adımları kararlılıkla atacağına yürekten inanıyoruz."

"İhracat vizyonumuzu ortak akılla tahkim edeceğiz"

Sektörün hammaddeye erişim koşulları ile küresel rekabet

ortamını eş zamanlı olarak değerlendiren Kadooğlu şunları söyledi: "Özellikle yağışların olumlu seyretmesiyle bu yıl ayçiçeği rekoltemizde yaşanan memnuniyet verici artışa rağmen, Karadeniz başta olmak üzere bölgemizdeki lojistik tıkanıklıkların bir an önce çözüme kavuşturulması gerek iç piyasa gerekse ihracatımız açısından son derece kritik bir konudur. Çok büyük emekler harcayarak, yıllardır bin bir zahmetle oluşturduğumuz ihracat pazarlarımızdaki konumumuzu korumak ve güçlendirmek için ürün tedarik zincirinin kırılmaması ve ihracatımızın sürdürülebilirliğini sağlayabilmek bizler için hayati derecede önemlidir.

Medical Point Gaziantep Uluslararası JCI Akreditasyonunu Aldı



JCI; hasta güvenliği ve sağlık hizmetlerinin kalitesini uluslararası standartlarda değerlendiren **dünyanın en saygın sağlık akreditasyon sistemlerinden biridir.**

Uluslararası kalite yolculuğunda önemli başarı

Medical Point Gaziantep Hastanesi, hasta güvenliği ve sağlık hizmetlerinde mükemmelliğin küresel simgelerinden biri kabul edilen Joint Commission International (JCI) akreditasyonunu almaya hak kazanarak uluslararası standartlardaki başarısını tescilledi.

► Dünyanın en saygın sağlık akreditasyonlarından biri olan JCI akreditasyonu, sağlık kuruluşlarının kalite, hasta güvenliği ve sürdürülebilir sağlık hizmetleri alanındaki uygulamalarını uluslararası kriterler doğrultusunda değerlendiren kapsamlı bir kalite sistemi olarak kabul ediliyor. JCI; hasta güvenliği, klinik kalite, liderlik, enfeksiyon kontrolü, ilaç yönetimi ve sağlık hizmetlerinin tüm süreçlerini bağımsız olarak değerlendiren uluslararası bir akreditasyon kuruluşudur. Bu kapsamda gerçekleştirilen detaylı değerlendirme sürecini başarıyla tamamlayan Medical Point Gaziantep Hastanesi; sağlık hizmetlerinin kalitesi, hasta güvenliği uygulamaları, klinik süreçleri, yönetim anlayışı, enfeksiyon kontrolü ve sürekli iyileştirme çalışmalarıyla uluslararası standartları başarıyla karşıladığını ortaya koydu. Uluslararası Sağlık Hizmetlerinde Altın Standart JCI akreditasyonu; yalnızca belirli kalite kriterlerini karşılayan sağlık kuruluşlarına verilen bir belge olmanın ötesinde, dünya genelinde güvenin, kalitenin ve hasta odaklı sağlık hizmetlerinin önemli göstergelerinden biri olarak değerlendiriliyor. Medical Point Gaziantep Hastanesi'nin bu başarıya ulaşması; uluslararası sağlık standartlarını benimseyen



vizyonunun, güçlü kurumsal yapısının ve hasta güvenliğini merkeze alan sağlık hizmeti anlayışının önemli bir göstergesi oldu.

“Bu Belge, Sadece Bir Akreditasyon Değil; Güvenin Uluslararası Tescilidir”

Medical Point Gaziantep Hastanesi Yönetim Kurulu

Başkanı Hayrullah Kubba, JCI akreditasyonunun hastane için tarihi bir dönüm noktası olduğunu belirterek şu değerlendirmede bulundu: “JCI akreditasyonu, yalnızca alınan bir belge değil; hastalarımıza sunduğumuz sağlık hizmetinin uluslararası düzeyde bağımsız kuruluşlar tarafından değerlendirildiğinin ve kalite anlayışımızın tescillendiğinin önemli bir göstergesidir.



Hayrullah Kubba
Medical Point Gaziantep Hastanesi
Yönetim Kurulu Başkanı

Bu başarı; hekimlerimizin, hemşirelerimizin, sağlık çalışanlarımızın ve tüm ekip

arkadaşlarımızın ortak emeğinin eseridir.

Medical Point Gaziantep Hastanesi olarak hedefimiz her zaman dünya standartlarında sağlık hizmeti sunmak oldu. Bugün ulaştığımız bu nokta; kalite anlayışımızın, hasta güvenliğine verdiğimiz önemin ve sürekli gelişim kültürümüzün uluslararası düzeyde karşılık bulduğunu göstermektedir.” Uluslararası Sağlık Hizmetlerinde Güçlenen Referans Merkezi JCI akreditasyonu ile birlikte Medical Point Gaziantep Hastanesi, uluslararası standartlarda sağlık hizmeti sunan kurumlar arasındaki

konumunu daha da güçlendirdi. Bu başarı, Medical Point Gaziantep Hastanesi’ni yalnızca bölgesel değil, uluslararası hasta kabul eden sağlık kuruluşları arasında da daha güçlü bir konuma taşıdı.

Hasta güvenliğini merkeze alan yaklaşımı, ileri teknoloji altyapısı, güçlü hekim kadrosu, multidisipliner tedavi anlayışı ve sürekli gelişimi esas alan kalite yönetim sistemiyle Medical Point Gaziantep Hastanesi, sağlık hizmetlerinde uluslararası seviyeyi hedefleyen yaklaşımını başarıyla sürdürmeye devam ediyor.

Dünya Standartlarında Sağlık Hizmeti

JCI akreditasyonu; hasta haklarından klinik kaliteye,

ilaç güvenliğinden enfeksiyon kontrolüne, acil durum yönetiminden sürekli iyileştirme süreçlerine kadar çok sayıda kriterin titizlikle değerlendirildiği kapsamlı bir süreçtir.

Medical Point Gaziantep Hastanesi, bu zorlu değerlendirme sürecini başarıyla tamamlayarak uluslararası sağlık standartlarını karşıladığını göstermiş; kaliteli, güvenli ve sürdürülebilir sağlık hizmeti sunma vizyonunu bir kez daha ortaya koymuştur.

Bugün itibarıyla Medical Point Gaziantep Hastanesi; yalnızca tedavi sunan bir sağlık kuruluşu olmanın ötesinde, uluslararası kalite standartlarını uygulayan, hasta güvenliğini en üst düzeyde gözeten ve sağlık hizmetlerinde sürekli mükemmelliği hedefleyen güçlü bir referans merkezi olarak yoluna devam etmektedir.



SÖYLEŞİ | FACE

Otomotiv'de Premium Deneyimin Yeni Rotası

Volvo Akcan Otomotiv

Premium otomobil pazarında bilinçli müşteri kitlesinin her geçen gün arttığı Gaziantep'te Akcan Otomotiv Volvo yetkili satıcı ve servis sağlayıcısı olarak hizmet vermeye devam ediyor. 25 yılı aşkın otomotiv deneyiminin ardından yeniden Gaziantep'te görev yapan Akcan Otomotiv Volvo Kurucu Müdürü Levent Özcan, şehrin güçlü ekonomisi, üretim ve ihracat kapasitesi ile gelişen premium otomobil pazarını değerlendirdi. Yeni showroom ve servis kompleksi yatırımıyla müşteri memnuniyetini ve hizmet kalitesini bir üst seviyeye taşımaya amaçladıklarını aktaran Özcan, elektrikli araç dönüşümüyle birlikte Gaziantep'i çevre illere de hizmet veren önemli bir Volvo merkezi haline getirmeyi hedefliyor.

-Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Yıllardır farklı şehirlerde görev yaptıktan sonra yeniden Gaziantep'te olmak size şehri dışarıdan değerlendirme fırsatı da verdi. Bugün Gaziantep'i ekonomik gelişimi, yatırım iklimi ve otomotiv pazarı açısından nasıl görüyorsunuz?

Yaklaşık 25 yılı aşkın süredir otomotiv sektörünün farklı markalarında ve farklı şehirlerinde yöneticilik yapıyorum. Kariyerimin başlarında Volkswagen Ticari Araç'ın Almanya merkezli Marketing Force projesinde yer aldım. Ardından 2006 yılında Van Volkswagen, 2009 yılında Mersin-Tarsus Volkswagen,

2014 yılında Mersin Volvo, 2020 yılında Van Škoda ve son olarak 2025 yılında Gaziantep'te Akcan Otomotiv Volvo Kurucu Müdür Görevini üstlendim ve çok sevdiğim memleketime geri döndüm. Farklı şehirlerde edindiğim bu deneyim; müşteri beklentilerini, değişen pazar dinamiklerini ve yatırım iklimini yakından tanımamı sağladı.



Bugün Gaziantep Volvo'nun kurucu genel müdürü olarak, Gaziantep'te görev yapıyor olmak benim için hem profesyonel hem de kişisel açıdan büyük bir mutluluk. Gaziantep'in üretim gücü, ihracat kapasitesi ve girişimci yapısıyla Türkiye'nin en güçlü ekonomik merkezlerinden biri olduğuna inanıyorum. Premium otomobil pazarında da bilinçli müşteri kitlesinin her geçen gün büyüdüğünü görmek, şehrin potansiyelini daha da güçlü kılıyor.

-Gaziantep'in premium otomobil pazarı açısından potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz? Volvo'nun bu şehirdeki konumu nedir?

Gaziantep, güçlü sanayisi ve uluslararası ticaret ağıyla yüksek satın alma gücüne sahip bir müşteri profili oluşturuyor. Özellikle kalite, güvenlik ve prestiji birlikte arayan kullanıcı sayısındaki artış premium segmentin gelişimini destekliyor. Artık müşteriler yalnızca bir otomobil satın almıyor; markanın sunduğu yaşam tarzını, teknolojiyi ve satış sonrası hizmet kalitesini de değerlendiriyor. Volvo ise bu beklentilere en doğru şekilde cevap veren markalardan biri. Güvenlik konusundaki liderliği, İskandinav tasarım anlayışı ve sürdürülebilirlik vizyonu sayesinde şehirde güçlü bir marka algısına sahip. Bizim hedefimiz de bu güveni uzun yıllar koruyarak Gaziantep'te premium otomobil denildiğinde ilk akla gelen markalardan biri olmak.

-Akcan Volvo Gaziantep yeni açıldı. Kurulum sürecinde öncelikleriniz nelerdi? Müşterilere nasıl bir deneyim sunmayı hedefliyorsunuz?

Kurulum sürecinde en önemli önceliğimiz Volvo'nun global standartlarını eksiksiz



şekilde Gaziantep'e taşımaktı. Showroom tasarımı, servis altyapısına, çalışan eğitimlerinden dijital süreçlere kadar her detayı müşteri memnuniyetini esas alarak planladık. Premium bir markanın yalnızca kaliteli araçlarla değil, kaliteli hizmet anlayışıyla temsil edilmesi gerektiğine inanıyoruz. Showroomumuza gelen herkesin kendisini misafir gibi hissetmesini istiyoruz. Satış öncesinden satış sonrasına kadar şeffaf, hızlı ve çözüm odaklı bir hizmet sunarak müşterilerimizle uzun yıllar

sürecek güven ilişkileri kurmayı hedefliyoruz.

-Akcan Volvo'nun Diyarbakır ilimizde şirketin grubunda olduğunu biliyoruz, Akcan Volvo'nun Gaziantep'e yatırım süreci nasıl gelişti? Bu şehri cazip kılan unsurlar nelerdi?

Diyarbakır'da elde ettiğimiz tecrübe, bölgeyi daha iyi tanımamızı sağladı ve yeni yatırımlar konusunda bize önemli bir vizyon kazandırdı.





Gaziantep ise güçlü ekonomisi, sanayi altyapısı, ihracat potansiyeli ve çevre illere hitap eden stratejik konumuyla doğal bir yatırım merkezi olarak öne çıktı. Bu yatırımı kısa vadeli ticari bir karar olarak değil, uzun vadeli bir bölgesel büyüme stratejisinin parçası olarak değerlendirdik. Gaziantep'in gelişen premium otomobil pazarı ve bilinçli müşteri kitlesi yatırım kararımızı destekleyen en önemli unsurlar oldu.

-Yeni showroom ve servis yatırımınızın marka ve şehir için nasıl bir değer yaratacağını düşünüyorsunuz?

Yeni yatırımımızın hem markamız hem de Gaziantep için önemli bir değer oluşturacağına inanıyorum. Dünya standartlarında hizmet sunan modern showroomumuz ve güçlü servis altyapımızla müşterilerimize daha yüksek kalite, konfor ve erişilebilirlik sağlıyoruz. Bununla birlikte, çok yakın bir zamanda

Gaziantep'te Volvo'nun global standartlarını bir üst seviyeye taşıyacak yeni showroom ve servis kompleksimizin inşaatına başlayacağız. Bu yatırım sayesinde müşterilerimiz, Volvo'nun premium marka anlayışını yalnızca araçlarımızda değil, satıştan satış sonrasında kadar uzanan tüm hizmet süreçlerinde eksiksiz bir şekilde deneyimleme fırsatı bulacak. Bunun yanında oluşturduğumuz istihdam, eğitilmiş insan kaynağı ve bölge ekonomisine sağladığımız katkı da bizim için çok değerli. Amacımız yalnızca otomobil satmak değil, Gaziantep'in gelişimine katkı sağlayan kalıcı bir yatırım gerçekleştirmek.

- Premium müşteri deneyimi açısından Volvo'yu farklı kılan en önemli unsur sizce nedir?

Volvo'nun en güçlü yönü güvenliği bir teknoloji özelliği değil, marka kültürü olarak benimsemesidir. Bunun yanında tasarım, konfor, çevreci yaklaşım ve ileri teknolojiler premium deneyimi tamamlayan önemli unsurlardır. Biz de bu

anlayışı satış ve satış sonrası hizmetlerimize taşıyoruz. Müşterilerimizin her temas noktasında kendilerini güvende, değerli ve özel hissetmelerini sağlayacak bir hizmet kültürü oluşturmayı hedefliyoruz.





-Elektrikli araçlar ve sürdürülebilirlik dönüşümünde Volvo'nun vizyonunu ve Gaziantep'teki karşılığını nasıl görüyorsunuz?

Volvo, elektrikli mobilité konusunda sektörün dönüşümüne yön veren markalardan biri. Sürdürülebilirlik artık sadece çevresel bir sorumluluk değil, aynı zamanda geleceğin iş yapış biçimi olarak görülüyor ve marka tüm yatırımlarını bu doğrultuda şekillendiriyor. Gaziantep'te de elektrikli araçlara olan ilginin her geçen gün arttığını gözlemliyoruz. Şarj altyapısının gelişmesiyle birlikte bu dönüşüm daha da hızlanacak ve biz de müşterilerimize bu süreçte en doğru danışmanlığı sunmaya devam edeceğiz.

-Otomotiv sektöründe sizi en çok



etkileyen değişim ne oldu? Bugünün müşterisi geçmişe göre nasıl farklı?

Son yıllarda en büyük değişim dijitalleşme ve bilgiye erişimin

hızlanması oldu. Müşteriler showrooma gelmeden önce araçlarla ilgili detaylı araştırmalar yapıyor ve beklentileri çok daha bilinçli şekilde oluşuyor.



Bu nedenle artık sadece iyi bir ürün sunmak yeterli değil. Güven veren iletişim, hızlı hizmet, şeffaf süreç yönetimi ve güçlü satış sonrası destek de satın alma kararında belirleyici rol oynuyor.

- Gaziantep'e dönüşünüz size nasıl bir bakış açısı kazandı? Şehrin gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yıllar sonra yeniden Gaziantep'te görev yapmak şehrin gelişimini daha objektif değerlendirmemi sağladı. Sanayisi, ticaret hacmi ve şehirleşme açısından önemli bir ilerleme kaydedildiğini görmek gerçekten memnuniyet verici. Gaziantep artık sadece üretim merkezi değil, aynı zamanda premium markalar için güçlü bir pazar haline geldi. Bu gelişimin önümüzdeki yıllarda daha da ivme kazanacağına inanıyorum.

-Yeni yatırım sonrası Akcan Volvo Gaziantep'i nasıl bir noktada görüyorsunuz? Büyüme planlarınız neler?

Kısa vadede hedefimiz müşteri memnuniyetinde bölgenin



referans noktası olmak. Satış ve satış sonrası hizmet kalitemizi sürekli geliştirerek sürdürülebilir başarı elde etmeyi amaçlıyoruz. Orta ve uzun vadede elektrikli araç dönüşümüyle birlikte satış hacmimizi büyütmeyi, hizmet ağıımızı güçlendirmeyi ve Gaziantep'i çevre illere de hizmet veren önemli bir Volvo merkezi haline getirmeyi hedefliyoruz.

- Son olarak, Gaziantep'te otomobil tutkunlarına ve Face Dergisi okurlarına mesajınız nedir?

Gaziantep üretmeyi, geliştirmeyi ve

yeniliklere açık olmayı başaran çok güçlü bir şehir. Biz de Akcan Volvo olarak bu gelişimin bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz ve müşterilerimize her zaman en iyi hizmeti sunmak için çalışıyoruz. Face Dergisi aracılığıyla tüm otomobil tutkunlarını showroomumuza davet ediyorum. Volvo'nun güvenlik, teknoloji ve premium yaşam anlayışını yakından deneyimlemelerini isterim. İlgi gösteren tüm okurlara teşekkür ediyor, sağlık, mutluluk ve başarı diliyorum.



MADREÉ

Artisan Pâtisserie
CAKES & BAKES



☎ 0533 689 92 99

@madreepatisserie

📍 Iconova Cadde



SENDEN, BENDEN, BİZDEN...

Gökhan **MORTAŞ** / FİNANS UZMANI
gokhan@pupafinans.com

PUPA FİNANSAL VE MALİ DAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Bu yıla çok güzel umutlarla başlamış, devam eden yüksek faiz ortamının, ekonomik programın talep enflasyonu öngörüsü ile yönetilmesi, bu durumun önemli nedenlerinden olan araç ve konut piyasasının kontrol altına alınması amacıyla sıfır km olarak alınan araçların 2. El taşıt olarak satış şartı 6 ay – 6.000 km olarak belirlenmiş, konut tarafında ise kredilendirme durumunda kendisi veya eşinin mevcutta evi var ise 2. Evi kredili almanın zorlaşması, (2. Evin kredisi değerinin maximum %22,5 oranında ve faizin BSMV'si de alınarak kredilendirilmesi) reel piyasada denetimlerin artırılması ile birlikte enflasyonun da yılın başında görece aşağıya gelmesi ile birlikte TCMB'nin indirim döngüsüne gireceği umuduyla hayaller kurarken Şubat sonu ABD'nin İran'a başlattığı operasyon, bununla birlikte bir önceki yazımızda detaylı olarak üzerinde durduğumuz Hürmüz boğazı kapanışı ile petrolün 100 USD üzerine çıkması ile birlikte tüm dünyada olduğu gibi, burnumuzun dibindeki savaştan



her zaman olduğu gibi en çok biz etkilendik. Zaten regülasyonlarla pamuk ipliğine bağlı giden finansal hayatımız savaşın başlaması ile birlikte birkaç gün hiç kredi veremeyecek kadar kötü oldu, her şeye alıştığımız gibi sanki bu operasyonun artı ve eksilerine de alıştık biraz, bu yazının hazırlandığı anlarda petrol 85,55 usd seviyelerinde, savaşın etkisi bir miktar azalsa da petrol nedeniyle enflasyonun yukarı gitme ihtimali bu yıl hala önemli gündem maddelerimizden birisi olarak karşımızda dimdik duruyor. TCMB en son Ocak ayında bir hafta vadeli repo faizini %38'den %37'ye indirmiş, son toplantıda da haftalık repo faizini de gecelik borç verme faizini de %40'da bırakarak değiştirmemişti.

Ekonomi yönetiminin uyguladığı politikaların etkilerini piyasada olumlu olarak görmekle birlikte, beraberinde yarattığı sorunlarda piyasada birikmektedir. Ağırlıklı olarak sanayi işletmesinin yoğun olduğu illerde kendini göstermektedir. Bu illerin başında Gaziantep yer almakta, konkordatolar, sıkışan firmalar, el değiştiren firmalar, olağan bir süreç olarak ortaklıktan ayrılan firmaların güçlerinin azalması ile zorlanmaları ile birlikte bankaların bu havalarda buluttan nem kapması da eklenince ağırlıklı bankalarla yoğun kredili çalışmak zorunda olan firmaların sorunları daha belirgin hale geldi. Hele hele ihracatı bulunmayıp TL kredi kullanmak zorunda olan firmalar birer ikişer havlu atmaya başladı.

Temmuz sonu itibariyle bankalardaki toplam mevduatın %63'lük kısmı vadeli olarak yer alıyor. Bu rakam faizlerin düşük olduğu dönemlerde yaklaşık bu tutarın yarısıydı, bu para piyasadan çekildiği için zorlanan piyasada Haziran 2026 itibariyle karşılıksız çıkan tutar 162 milyar TL'ye ulaştı. Bu durum konkordato ve iflasları da tetikliyor, özellikle büyük şehirlerde Tekstil, inşaat, hazır giyim ve metal sektörlerinde konkordato ve iflaslar yoğunlaşıyor.

Savaşın etkisi ile enflasyon çıkışının yüksek kalması, yıl sonu enflasyon tahmininin %30'lar seviyesinde olması, kur artışının enflasyonun gerisinde kalması nedeniyle Türkiye hem vatandaşlar hem de yabancılar için pahalı ülke haline geliyor. Bu durum turizm gelirlerini de olumsuz etkiliyor. 2026 yılı ikinci çeyreğinde turizm gelirleri %2,7 azaldı, buna karşın turizm gideri %7,4 yukarı gitti. Buna göre ülkemizde kazanılan her 100 USD'nin 19 doları yurtdışına çıktı, turizmin cari dengeye sağladığı net katkı azalıyor.

Programın başladığı 2023 yılından bugüne kadar konuştuğumuz en önemli konu enflasyon; gıda, kira, konut, taşıt enflasyonu hepimizin hayatına bir yerden giriyor. Ancak önemli bir konu var, bu kadar uzun süre geçmiş olmasına rağmen, çoğu noktada yoğun tedbirler alınmış olmasına rağmen yapılan kamuoyu araştırmaları, önümüzdeki 12 ay içinde enflasyonun aşağı gelmesi yönünde bir izlenim yaratmıyor. Tabiri caizse sokaktaki vatandaş enflasyonun geri geleceğine inanmıyor. Bunda özellikle gıda



enflasyonunun etkisi büyük diye düşünüyorum. Malum Haziran ayında programın gereği olarak asgari ücret ara zammı olmadı, maaş ödeyen işletmecilerinde durumu ortada. Tabi taşın altına elini koyan, ara dönem zam yapan firmalar tabi var ama bu firmaların sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor. Hal böyle olunca bireysel kredilerin sorunluluk oranları da rekorlar kırıyor. 2026 yılında bireysel kredilerin sorunlu hale gelme oranı %4,3 - %5,3 arasında değişiyor. En önemli sıkıntı ek hesap ve kredi kartından geliyor. Bu konuda yıl içerisinde BDDK her ne kadar ek hesap ve bireysel krediler tarafında bankalara büyüme sınırı getirse de hane halkının büyük bölümü, hele asgari ücret ve 40.000 TL'ye kadar geliri olanlar ağırlıklı ek hesaptan besleniyor. Kredi kartı tarafı da benzer nitelikte, geçtiğimiz yıllarda taksitlere kısıtlamalar gelse de gerek bireysel gerekse ticari tarafta en önemli ödeme enstrümanı olarak karşımıza çıkıyor. Dikkat çekici bir bilgi olarak bireysel kredilerde ki bu sorunlardan en az etkilenen

bireysel kredi türü olarak konut kredisi dikkati çekiyor. Ülkemizde konut kredisi olarak kullanılan kredilerin son alınan raporlarda sorunlu hale gelme oranı %0,2 olarak en düşük oran olarak gözüküyor. Vatandaş diğer kredi türlerinden çok pozitif ayrılarak konut kredisini bir şekilde ödeyerek başını sokacak evini bankalara kaptırmıyor.

Toparlarsak; Eylül ayında faiz indirin döngüsünün başlaması bekleniyor olumlu sinyal olarak, ancak ABD-İran savaşı devam eder, hiç istememekle birlikte bölgeye yayılırsa işimiz çok daha zorlaşır. İnşallah sükunet sağlanırsa bu yılında sonuna kadar 5 puan indirim gelmesi bekleniyor, politika faizi yıl sonunda 32 seviyelerine gelirse piyasada taksitli krediler %30-35 aralığında olması bekleniyor. Bu şekilde reel piyasanın bir miktar nefes alması, 2027 yılına daha yüksek bir özgüven ve umutla girmesini bekliyorum. Güzel bir ikinci yarıyı diliyorum, 2027'ye taşınacak umutlarımızın bizi şaşırtacak kadar iyi olmasını temenni ediyor, sevgi ve selamlarımı sunuyorum.

"Hem ürettiğimiz hem de tedarik ettiğimiz ürünlerde **maliyetimiz artıyor**"

Bloomberg HT'de yayınlanan Üst Düzey programına konuk olan Koza Home Genel Müdürü Anıl Cingisiz, şirketin büyüme stratejisi, üretim maliyetleri, ihracat pazarları ve e-ticaret yatırımlarına ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Cingisiz, Koza Home tarafında 2026 yılı için ciro bazında yüzde 60 büyüme hedeflediklerini söyledi.

► Üretim maliyetlerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Cingisiz, enflasyonist ortam nedeniyle hem üretimde hem de tedarik edilen ürünlerde maliyet artışları yaşandığını söyledi.

Bloomberg HT'de yayınlanan Üst Düzey programına konuk olan Koza Home Genel Müdürü Anıl Cingisiz, Koza Grubu'nun 60 yıllık geçmişe sahip bir aile şirketi olduğunu belirterek, tekstil üretimiyle başlayan yolculuklarının zaman içinde halı sektöründe de önemli bir konuma ulaştığını söyledi.

Üçüncü kuşak temsilci olarak görev yaptığını ifade eden Cingisiz, "60 yıldır faaliyetlerimizi sürdürebilmemizin en önemli nedeni değişimi doğru okuyabilmemiz oldu. 2000'li yılların başında ihracata başladık ve bu süreçte uluslararası pazarlarda etkinliğimizi artırdık." dedi.

Geçen yıl Calvin Klein ile özel bir anlaşma imzaladıklarını belirten Cingisiz, markanın halılarının Türkiye satışını üstlendiklerini söyledi. Yaklaşık 10 yıllık bir geçmişe sahip olan Koza Home markasıyla ise son tüketiciye hem halı hem de ev tekstili ürünleri sunduklarını ifade etti.

Koza Home'un büyümesini sürdürdüğünü belirten Cingisiz,



"Her yıl hedeflerimizi artırıyoruz."

Bu yıl İstanbul Bağdat Caddesi'nde yeni mağazamızı açtık. İlk mağazamızı Gaziantep'te açmıştık. Koza Home tarafında 2026 yılı için ciro bazında yüzde 60 büyüme hedefliyoruz." diye konuştu.

Halı tarafında ihracat ağırlıklı bir yapıya sahip olduklarını kaydeden Cingisiz, üretim kapasitesini bu yıl artırmayı planladıklarını ancak ciro hedeflerinde artış öngördüklerini dile getirdi.

Üretim maliyetlerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Cingisiz, enflasyonist ortam nedeniyle hem üretimde hem de

tedarik edilen ürünlerde maliyet artışları yaşandığını söyledi.

Ürün kalitesinden ödün vermeden maliyetleri kontrol altında tutmaya çalıştıklarını ifade eden Cingisiz, tedarikçilerle maliyet yönetimine yönelik yoğun görüşmeler yürüttüklerini belirtti. Fiyatlandırmada ürün bazlı hareket ettiklerini söyleyen Cingisiz, "Minimum kârlılık, maksimum müşteri erişimi politikası izliyoruz." dedi.

İhracat pazarlarına ilişkin bilgi veren Cingisiz, Gaziantep'in hem üretim hem de ihracat açısından dünyanın önde gelen halı merkezlerinden biri olduğunu belirterek, ev tekstili grubunda da doğrudan son tüketiciye ihracat gerçekleştirdiklerini söyledi.

•➤ Kuzey ülkeleri, Kuzeybatı Avrupa ve Körfez ülkelerinde aktif olduklarını kaydeden Cingisiz, Gaziantep'ten doğrudan son tüketiciye ürün gönderebildiklerini ifade etti.

Halı ihracatında en büyük pazarlarının ABD olduğunu belirten Cingisiz, ABD'yi Suudi Arabistan, İngiltere, Avrupa Birliği ülkeleri ile Orta Doğu ve Körfez ülkelerinin izlediğini söyledi. Türkiye'nin makine halısı üretiminde dünya lideri konumunda bulunduğunu da sözlerine ekledi. Şirketin mağazalaşma stratejisine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Cingisiz, hızlı büyüme yerine müşteri deneyimine odaklandıklarını belirtti.

Ürün yelpazesini genişlettiklerini

ve tasarıma yatırım yaptıklarını ifade eden Cingisiz, cadde mağazacılığı modelini sürdürmeyi planladıklarını, önümüzdeki dönemde 5 ila 10 yeni mağaza açmayı hedeflediklerini, daha sonra ise alışveriş merkezlerinde de yer alabileceklerini söyledi. Sektörde tasarım odaklı yaklaşımın giderek daha fazla önem kazandığını vurguladı.

Ar-Ge çalışmalarında sürdürülebilirliğe odaklandıklarını belirten Cingisiz, geri dönüştürülmüş hammaddeler kullanmaya çalıştıklarını, ambalajlardaki plastik oranını azaltmayı ve daha fazla doğal malzemeye yönelmeyi hedeflediklerini söyledi. Üretimde yenilenebilir enerji kullanımını artırarak enerji tasarrufu

sağladıklarını da ifade etti. E-ticaret kanalının sektör içindeki payının her yıl büyüdüğünü dile getiren Cingisiz, halının çevrim içi satışının diğer ürün gruplarına göre daha zorlu olduğunu belirtti.

Tüketicilerin ürüne dokunma ihtiyacı nedeniyle uzun yıllardır çevrim içi alışveriş deneyimini geliştirmek için çalıştıklarını söyleyen Cingisiz, özellikle Z kuşağının internet üzerinden alışverişe daha yatkın olduğunu ifade etti. E-ticaretin payını artırmayı hedeflediklerini belirten Cingisiz, değişen tüketici alışkanlıklarıyla birlikte halının artık bir dekorasyon ve moda ürünü haline geldiğini, kullanım süresinin kısaldığını ve tüketicilerin halılarını ortalama 2-3 yılda bir yenilediğini sözlerine ekledi.



Gaziantep'in tek Volvo yetkili satıcısı ve servisi Akcan açıldı!

Ayrıcalıklı bir Volvo deneyimi için Akcan Gaziantep'e davetlisiniz.



VOLVO



SIKI PARA VE MALİYE POLİTAKASININ GÖLGESİNDE TİCARİ İŞLETMELERİN MALİ DURUMU



UPA YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİR / Mehmet **DEMİR**

dem_mehmet@hotmail.com

► Türkiye’de uzun süren bir genel ve mahalli idareler seçim sürecinden sonra; yüksek enflasyon ile mücadele hamlesi kapsamında 2023 yılı Haziran ayından itibaren peş peşe gelen regülasyon ve müdahale hamlelerini görmeye başladık. İlk operasyonel hamleler Merkez Bankasının güçlü parasal sıkılaştırma kararlarıyla başladı. Mayıs 2023’ta %8,5 olan politika faizi, bir yıldan daha kısa bir sürede Mart 2024’ta %50’ye çıkartıldı. Bu hamleler ile özellikle talep enflasyonunu düşürmek amacıyla, mal ve hizmet kalemlerine olan talep azaltılmış olacaktı. Yüksek reel faiz uygulanacak, kredi büyümeleri yavaşlatılacak, döviz kuru artışı baskılanacak ve böylece Türk Lirasına olan güven artacak ve döviz talebi de aşağıya çekilmiş olacaktı. 2023 te başlayan sıkı para politikalarının beklenen sonucu vermesi için maliye politikaları da devreye alındı. Kamu harcamaları ve bütçe açığını disipline etmek, mevcut politikaların başarıya ulaşması için şarttı. Bu çerçevede kayıt dışılıkla

mücadele ve mevcut maliye politikalarını desteklemek adına Vergi Denetim Kurulunun yapay zekaya dayalı denetim programları peş peşe devreye alındı. Bir çok vergi mükellefi gerçek kişi ve şirket, bu kapsamda vergi incelemesine alındı ve yüksek cezalı tarhiyatlar uygulandı. Vergi Denetim Kurulunun 2025 yılı faaliyet raporuna göre; 66.656 vergi mükellefi incelendi ve toplam 274,247 milyar TL vergi ve caza yazıldı. Bu istatistiklerin içinde; Vergi Denetim Kurulunun “Davranışsal Yaklaşım” kapsamında mükelleflere gönderdiği yazılar, izaha davetler, şirket ortaklarının hesap hareketlerine ilişkin iş ve işlemler yer almamaktadır. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankasının 2023 yılı faaliyet Raporunda ; 2026 yılı için tek haneli bir enflasyon beklentisi dile getiriliyordu. Orta vadede ise hedeflenen enflasyon %5 idi. Geçtiğimiz günlerde 2026 Temmuz döneminin enflasyon verileri aylık %1,78 ve yıllık bazda %31,75 olarak açıklandı. Peki, 2025 Temmuzunda enflasyon

rakamları neydi ve 1 yılda ne kadar mesafe kat etmiştik. Evet, 2025 Temmuz enflasyon rakamı yıllıkta %33,52 idi. Yani, bu kadar sıkı para ve maliye politikasına rağmen enflasyon bir yılda sadece yaklaşık 1,5 puan düşürülebilmisti. Bu anlamda, 3 yıllık enflasyonla mücadele programı kapsamında, 2026 yılı sonu için belirlenmiş olan tek haneli enflasyon hedefinin oldukça uzağındayız. Diğer yanda Merkez Bankası, 13 Ağustos 2026 tarihinde açıklamış olduğu enflasyon raporunda; 2026 yıl sonu enflasyon tahminini %26’dan %28’e yükseltti. Yani, bu yıl başında belirlenen yıl sonu enflasyon hedefi de tutmayacak ve Merkez Bankası yılın bitimine 4,5 ay kala bu hedefin tutmayacağını ön görerek yıl sonu enflasyon tahminlerini yukarı doğru 2 puan revize edecekti. Madalyonun diğer yüzüne baktığımızda; sıkı para ve maliye politikaları ile dezenflasyon sürecinin ticari işletmeler üzerinde ağır bir yük oluşturduğunu görmekteyiz. Sadece 2025 yılında 6.361 şirket konkordato müracaatında bulunmuştur.

Bu sıkıntılar 2026 yılında ise büyüyerek devam etmiş; bu yılın ilk 7 ayında mahkemelerce 3.529 konkordato

kararı verilmiştir. Yukarıda da bahsettiğimiz üzere, 2025 Temmuzundan, 2026 Temmuzuna kadar enflasyon 1 yılda sadece yaklaşık 1,5 puan düşmüş, ancak bu süre zarfında yaklaşık 6.500 şirket konkordatoya müracaat etmiştir. Orta doğuda İran, Amerika ve İsrail ekseninde süre gelen çatışmalı ortamın bir türlü kalıcı bir barış ile sonuçlanmaması, bu nedenle hammadde ve akaryakıt fiyatlarındaki artış, dezenflasyon sürecinde istenilen hedeflere ulaşmadaki engellerden diğer bir tanesiydi. Yani, bölgesel ve küresel risklerin oluşturduğu dış konjonktür de sınırlı da olsa enflasyon üzerinde yukarı yönlü bir etki yaratmaktadır.

Ama şunu da biliyoruz ki, her işte olduğu gibi artık bu konuda da bir fayda maliyet analizi yapmak zorundayız. Belki bir bakkal hesabıyla bile bunu analiz etmek mümkün olacaktır. Yukarıda da değindiğimiz üzere 2025 Temmuzundan 2026 Temmuzuna kadar enflasyon, sadece 1,5 puan düşerken yaklaşık 6.500 firma konkordatoya müracaat etmiştir. Yani fayda olarak mülahaza edebileceğimiz 1,5 puanlık enflasyon düşüşü ile maliyet olarak dikkate alacağımız 6.500 konkordato müracaatına ilişkin mukayesede iyi bir sonuçtan bahsetmek mümkün değildir.

Elbette, konkordatoya müracaat



eden tüm firmaların yegane müracaat sebebi sıkı para ve maliye politikası değildir, bu yönlü bir değerlendirme objektif olmadığı gibi bilimsel bir yaklaşımla da bağdaşmaz. Ancak, değerlendirme için çok önemli bir gösterge olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Zira , konkordato müracaatları son iki yılda çok yüksek rakamlara ulaşmaya başladı.

Peki, bu sıkı para ve maliye politikalarının ardından reel sektörde yaşanan bu sıkıntılar Ankara'dan nasıl değerlendiriliyor, nasıl okunuyor?

Merkez Bankası Başkanı yakın tarihte, fiyat istikrarı sağlanıncaya kadar, parasal sıkılaştırma politikalarının devam edeceğini açıkladı. Malum enflasyon ile mücadelede temel etkenlerden birisi de psikolojik faktörlerdir ki, Merkez Bankası Başkanı ve diğer yetkililer bu konuda kararlı ve dik durduklarını her seferinde deklere ediyorlar.

Hükümet cenahı da işlerin bu manada iyi gitmediğinin farkında. Zira sanayi ve

ticaret odaları temsilcileri, kulis görüşmelerinde gidişata bir müdahale lüzumun olduğu yönünde açıklamalar yapmaktadır. Peki, bu konuda net bir politika değişikliğinden bahsetmek mümkün mü? Bu gidişata dur demek adına neler yapıldı veya yapılması planlanıyor? Her şeyden önce, dezenflasyon politikaları kapsamında deklere edilen kısa ve orta vadeli plandan vazgeçildiğine dair bir resmi açıklama yok. Ancak, sıkı para politikası ve enflasyon mücadele sürecinin yarattığı tahribatı tolere etmeye yönelik bir takım hamlelerden söz edebiliriz. Öncelikle, yakın tarihte açıklanan vergi paketi ile 1.1.2027 hesap döneminden geçerli olmak üzere imalat sektörü üzerindeki vergi baskısını azaltmak, mali yükü hafifletmek için kurumlar vergisi oranı %25'ten %12,5'e düşürülmüştür. Bu uygulama münhasıran sanayi sicil belgesine sahip imalatçı işletmeler için getirilmiş bir düzenleme olup, imalat dışındaki alım-satım faaliyetlerinden elde edilen geliri ve hizmet sektörünü kapsamamaktadır. ...➤

...► Ayrıca, ilgili yasal düzenleme resmi gazetede yayınlanmış olmasına rağmen yürürlük tarihi, 1.1.2027 itibaren elde edilen gelirleri kapsamaktadır. Öte yandan, körfez gerilimini fırsata çevirmek, İstanbul Finans merkezini ön plana çıkartmak ve Dubai'ye bir alternatif oluşturmak adına transit ticaretten elde edilen gelirleri %95 oranında vergi istisnası getirilmiştir. Eğer transit ticareti gerçekleştirecek firma, İstanbul Finans Merkezinde faaliyet gösteriyorsa bu vergi istisnası %100 olarak uygulanacaktır. Keza, şu an ihracatçı firmaların en büyük sorunlarından birisi de enflasyonla mücadele kapsamında döviz kurunun baskılanmış olmasıdır. Orta vadeli programda 2026 için hedeflenen dolar kuru artışı %17,6 idi. Muhtemel gerçekleşecek artış da %20 civarında olacaktır. Yani yıl sonu enflasyonunun gerçekleşme oranı %30 oranında olacakken, dolar kuru artışı %20 bandında kalacaktır. Bu açıklamaların anlamı şudur; Şu an döviz kuru, olması gereken reel seviyesinin ve beklentilerin çok altındadır. Örneğin, şu an imalatçı bir ihracatçının 10 USD'ye ihraç ettiği emtianın güncel kurdan TL karşılığı 488 TL'dir. Bu firmanın işçiliğinin asgari ücret artış oranında artış gösterdiğini, elektrik ve hammadde giderlerinin de ortalama enflasyon rakamları olan %30-32 bandında arttığını düşündüğümüzde; baskılanmış döviz kuru ile %20 civarında artan döviz kuru artışı, sanayicinin ihraç ettiği malın maliyet artışını karşılayamamaktadır. Yani, imalatçı ihracatçı girdi maliyet



artışlarından dolayı 488 TL'den fazla mal ettiği bir ürünü yurt dışına 488 TL'ye satmaya, ihraç etmeye çalışmaktadır. Bu sebeple de sanayicimiz, uluslararası pazarda üretimden gelen gücünü kaybetmekte ve pazarını Çin, Hindistan gibi ülkelere kaptırmaktadır. Hükümet, enflasyonu tetikleyeceği endişesiyle hedeflenenin üstünde bir döviz kuru artışını çok arzu etmemektedir. Bu nedenle de, döviz artışından ziyade ihracatçıya kur dönüşüm desteği vermeyi tercih etmektedir. Yani, ihracatçıya diyor ki sen ihracatını gerçekleştirip, ihracat bedelin de bankaya geldiğinde ben o ihracat bedelini dolar kuru olan 48,8 TL den değil örneğin 50 TL'den bozduracağım. Böylece ihracat bedeli olarak, ihracatçının eline 488 TL değil 500 TL geçmiş olacaktır.

Yakın tarihte %3 kur dönüşüm desteğine ilişkin düzenlemenin tarihi 31.01.2027 tarihine kadar uzatıldı. Kur dönüşüm desteğinin döviz alma yasağı gibi bazı şartları 1.10.2026 tarihinden

geçerli olmak üzere kaldırıldı. Ben, bu düzenlemeyi de, piyasanın sıkı para politikası yan etkilerini ve tahribatlarını hafifletmek için getirilen kıymetli bir adım olarak değerlendiriyorum. Lakin, yeterli mi? değil!

Sıkı para politikası kapsamında %50'lerde seyreden TL kredi faiz oranlarına baktığımızda öz kaynaktan ziyade dış borçla büyüyen bir sanayici için bu finansman maliyetlerini tolere edip ayakta durmak çok mümkün görünmüyor. Zira, enflasyon ile mücadele kapsamında iç piyasada talep iyice daralmış olup, dış piyasada da baskılanmış döviz kurundan dolayı, sanayici ve ihracatçı, uluslararası rekabet şansını önemli ölçüde kaybetmiştir. Bu daralmış iç ve dış pazarda %50 faiz ve finansman yükünü karşılayacak bir bilanço karlılığı söz konusu değildir, olamaz da.

Bu manada firmaların mali tabloları ve ekonomik rasyoları, önemli ölçüde sapmalar göstermekte ve bu tablolarda ciddi bozulmalar gözlemlenmektedir.

...► Merkez Bankasının parasal sıkılaştırma politikalarından dolayı bankalara koymuş olduğu kredi büyüme sınırı ise; pahalı da olsa kredi ve diğer finans kaynaklarına erişimi nerdeyse imkansız hale getirmiştir. Firmalar, tüm bu çıkmaz içinde finans kaynaklarına ulaşabilmek, mevcut kredi limitlerini korumak için zaten gerçekleşmeyen bir mali tablo karlılığı üzerinden fiktif karlar beyan etmekte, bankaların gözüne tabir caiz ise şirin görünmeye çalışmaktadır. İşletmeler, reelde gerçekleşmeyen bir mali karı beyan etmek zorunda kalmakta ve bu beyan edilen fiktif karın da vergisini ödemektedir.

Peki, bu politikalardan vazgeçilecek mi? Sanayici, tüccar, esnaf için kısa ve orta vadede bir ışık görünüyor mu?

Kendi şahsi değerlendirmelerim,

Maliye Bakanlığı geçmişim ve idarecilik tecrübelerimden yola çıkarak şunları söyleyebilirim. Ben kısa vadede tünelin ucunun görüneceğine inanmıyorum. Bu manada, 2026 yılı da maalesef aynı politikalar ile devam edecek. Yani önümüzdeki 4-5 aylık süre zarfında dile getirmiş olduğumuz bu mali tablo çok değişmeyecektir. Malum, önümüzdeki yıl bir erken seçim olma olasılığı hayli yüksek. Hükümetin de bu mali tablo ile seçime girmek istemeyeceğini rahatlıkla ifade edebilirim. O yüzden yine kendi tecrübelerimden yola çıkarak 2027 yılı Mayıs ayı itibarıyla kapsamlı bir mali afla birlikte, Halk Bankası, Ziraat Bankası ve Vakıf Bank gibi kamu bankaları üzerinden, düşük faiz oranları ile ucuz kredi imkanlarının yaratılacağını, piyasaya para arzının gevşetileceğini ön görüyorum. Bu anlamda hükümet

cenahının sıkı para politikası ve enflasyon mücadele konusundaki sert tedbirlerden bir miktar taviz verebileceğini düşünüyorum.

Ancak bu gevşeme ve kısmi rahatlama için yaklaşık 1 yıllık bir süre zarfından bahsediyoruz. Bu nedenle, ticari işletmeleri bir yıllık zorlu bir süreç daha beklemektedir. Bu süre zarfında ne kadar işletmenin daha büyük tahribatlar yaşayabileceğini kestirmek de son derece güç. Dolayısıyla, işletme sahiplerinin kara gün için satın aldıkları gayri menkulleri elden çıkartıp öz kaynak olarak işletmelerine sokmalarını da şiddetle tavsiye etmekteyiz. Çünkü, ne şu anda ne de yakın gelecekte hiçbir gayri menkulün fiyatı, kredi faiz oranları olan %50'lerden daha fazla artmayacaktır. Sıkıntılı süreçlerin bir an önce atlatılması dileğiyle...





SÖYLEŞİ | FACE

Doğru Güvence, Güvenli Bir Gelecek

Maxima Sigorta

- ...► Sigortacılık sektöründeki deneyimini kendi markası Maxima Sigorta ile sürdüren Fırat Hakyol, sektördeki dönüşümü ve yeni uygulamaları değerlendirdi. Trafik ve kasko sigortalarından araç değer kaybına, sağlık sigortalarından BES'e kadar birçok başlıkta önemli bilgiler paylaşan Hakyol, doğru poliçenin beklenmedik riskler karşısında güçlü bir güvence olduğunu vurguladı.



...► **-Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Sigortacılık sektörüne giriş hikâyeniz nasıl başladı? Uzun yıllardır bu sektörün içindesiniz. Bugün geriye dönüp baktığınızda sizi bu mesleğe bağlayan en önemli unsur ne oldu?**

1978 yılında Adana'da doğdum, ilk, orta ve lise öğrenimimi Gaziantep'te tamamladım. Üniversiteyi Ankara'da Çankaya Üniversitesi İngilizce İşletme bölümünü tamamladım. Sigortacılığa 2017 yılında kısa bir acentelik serüveninden sonra Mapfre Sigorta Gaziantep Bölge Müdürlüğünde (Türk Mapfre Sigorta Danışmanı) olarak başladım. 8 yıllık serüvenin ilk 4 yılı Gaziantep, 2. bölümünü Mapfre Sigorta Adana Bölge Direktörlüğünde tamamladım. 2025 yılı Ekim ayında Maxima Sigorta'yı kurarak acente serüvenine başladım. Sigortacılık çok dinamik,

kendini sürekli yenileyen ve güncelleyen, insanların hayatlarına bir şekilde dokunan bir sektör. Bu sektör benim hayat anlayışım ile birebir örtüşen, beni dinamik tutan bir meslek olarak hayatı eğlenceli ve aktif olarak sürdürmeme yardımcı oldu.

- Yılların tecrübesinin ardından kendi markanız olan Maxima Sigorta'yı kurdunuz. Bu kararı almanıza neden olan süreç neydi? Maxima Sigorta'yı sektörde nasıl bir konumda görmek istiyorsunuz?

Evet, sigortacılıkta tecrübe çok önemli, ben de bu tecrübenin büyük bir kısmını Mapfre Sigorta'da yaptığımı inanıyorum.

Kendimi acenteliğe hazır hissettiğimde de sektöre, kurduğum şirketle devam etmeyi istedim. Maxima Sigorta'yı da farklı sigorta şirketleri ile temsil ederek,

sektör dinamiklerine adapte olup, tecrübemi daha da geliştirerek yola devam etmek istediğim için kurdum. Gelecek yıllarda güzel şehrimizin bilinen, tanınan, bireylere sigortacılık anlamında her türlü desteği sunan bir marka olarak görmekten mutluluk duyacağım.

- Son dönemde sigortacılık sektöründe önemli düzenlemeler ve yeni uygulamalar hayata geçiriliyor. Sizce bu değişiklikler hem sigorta şirketlerini hem de vatandaşları nasıl etkileyecek? Acentelerin bu yeni döneme uyumu konusunda neler söylemek istersiniz?

Dediğim gibi sektör çok dinamik, sürekli güncellenen uygulamalar olmaya devam edecek. Aslında sigortacılık hayatın tam merkezinde, bugün her evde en az 3 farklı sigortacılık ürünü kullanan bireyler bulunmakta.

...► Uygulamalar ve düzenlemeler daha çok bireylerin hayatını kolaylaştırmak üzerine dizayn edilmekte. Şirketler ve bireyler de bu dinamik sürece çok kısa zamanda adapte olmakta. Hayatın akışı ne kadar hızlıysa sektörde o hıza ayak uydurmak zorunda, artık hız ve pratiklik sektör için çok önemli. Kısacası sigorta şirketleri düzenlemeleri uygulamaya hazır oldukları anda acenteler buna çok kısa sürede adapte olabiliyor. Bu adaptasyonun sorunsuz olması sigortalılara olumlu yansımakta.

- Trafik sigortalarında yeni bir dönem konuşuluyor. Prim hesaplama sistemleri, hasar süreçleri ve dijital uygulamalar açısından araç sahiplerini önümüzdeki süreçte neler bekliyor? Vatandaşların özellikle dikkat etmesi gereken noktalar neler?

1 Temmuz 2026 itibarıyla Trafik Sigortalarında yeni bir sayfa açılıyor. Zorunlu Trafik Sigortası'nın genel şartlarında çok köklü değişikliklerle beraber kaza sonrası süreçler hem hızlanacak hem de hak sahiplerinin mağduriyeti en aza indirecek. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), araç sahiplerinin kaza sonrası işlemlerini hızlandırmak amacıyla tüm sigorta şirketlerini tek çatı altında birleştiren yeni bir sistemi devreye aldı. Sigortalılar artık hasar bildirimlerini 'Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi' (OHİM) üzerinden doğrudan yapabilecek. 1 Eylül 2026 tarihi itibarıyla resmi olarak faaliyete geçecek. İlk aşamada sadece



trafik ve kasko sigortalarına yönelik hasar ihbarları bu hat üzerinden kabul edilecek. Mevcut sistemde kaza yapan araç sahipleri, poliçeyi düzenleyen sigorta şirketinin kendi çağrı merkezine ulaşmak ve farklı prosedürlerle uğraşmak zorundaydı. Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi (OHİM)'in devreye girmesiyle birlikte, şirket fark etmeksizin tüm başvurular standart bir prosedürle tek merkezden yönetilecek. Bu pratik uygulama sayesinde hem zaman kaybı önlenecek hem de değer kaybı talepleri gibi

süreçler daha şeffaf bir işleyişe kavuşmuş olacak.

- Araç değer kaybı konusu son yıllarda en çok tartışılan başlıklardan biri haline geldi. Yeni düzenlemelerle birlikte değer kaybı süreçlerinde neler değişti?

Araç sahipleri haklarını korumak adına hangi konularda bilinçli olmalı? Son yıllarda zorunlu trafik sigortasında özellikle araç değer kaybı tazminatları konusunda sigortalılar, sigorta şirketleri ve çeşitli aracı yapılar arasında uyuşmazlıklar yaşanıyordu.

Değer kaybı taleplerinin ayrı bir süreç olarak yürütülmesi, farklı eksper raporlarının düzenlenmesi ve yüksek komisyon talep eden bazı aracı yapıların devreye girmesi süreci uzatarak maliyetleri de artırıyordu.

Bu sorunların giderilmesi amacıyla SEDDK, hasar süreçlerini sadeleştirmeyi, standartlaştırmayı ve sigortalının sisteme doğrudan erişimini kolaylaştırmayı hedefledi.

Yeni dönemle birlikte değer kaybı tazminatının ayrıca başvuru aranmadan maddi hasarla birlikte hesaplanması, hasar başvurularında doğrulanmış iletişim bilgisinin kullanılması ve uyuşmazlıkların azaltılması hedefleniyor. Sektör açısından en önemli beklenti ise değer kaybı kaynaklı tahkim ve dava süreçlerinin azalması, hasar süreçlerinin hızlanması ve maliyetlerdeki düşüşün zaman içinde sigortalılara olumlu yansımaları olacak.

Maddi hasar başvurusu değer kaybını da kapsayacak, hesaplamalar standartlaşacak. Düzenlemenin en önemli değişikliği araç değer kaybı süreçlerinde görülüyor. Yeni sistemde trafik kazası sonrasında maddi hasarı inceleyecek eksper, merkezi atama sistemiyle belirlenecek. Aynı eksper hem araç hasarını hem de araç değer kaybını tek rapor içerisinde değerlendirecek. Sigortalının ayrıca değer kaybı başvurusu yapmasına gerek kalmayacak. Maddi hasar başvurusu, değer kaybı talebini de kapsayacak. Bu sayede ikinci bir eksper atanmasına ve yeni bir dosya açılmasına ihtiyaç duyulmayacak.



Ayrıca araç değer kaybı hesaplamalarında ortak kriterler esas alınacak. Ekspertler hesaplama yaparken aracın markası, model yılı, kullanım durumu, hasarın niteliği, hasar gören parçalar ve aracın piyasa özellikleri gibi kriterleri dikkate alacak. Böylece farklı hesaplamalardan kaynaklanan anlaşmazlıkların azalması bekleniyor.

- Artan enflasyon, yedek parça ve onarım maliyetleri doğal olarak trafik ve kasko poliçelerine de yansıyor. Sizce önümüzdeki dönemde fiyatlar nasıl şekillenecek? Araç sahipleri sadece en ucuz poliçeye mi odaklanmalı, yoksa teminat kapsamı artık daha mı önemli hale geldi?

Dediğiniz gibi artan enflasyonla birlikte yedek parça ve onarım maliyetleri de sürekli artış göstermekte. Sigorta şirketleri de sürdürülebilirlik anlamında belirli kriterler çerçevesinde, artan rekabet ve enflasyon birlikte kendisini korumaya

almak zorunda. Günümüzde artan araç kasko değerleri de fiyatlara paralel olarak yansımakta. Sigortalıların poliçelerinde standart teminatların yanı sıra isteğe bağlı teminatlarını da mümkün olabilecek en yüksek standart olarak belirleyip, ona göre ellerinde güçlü bir poliçeyle hayatlarına devam etmeyi, tabii bu poliçeye sahip olmak isterken de ödeme koşullarındaki esnekliği göz önüne alarak değerlendirmelerini tavsiye etmek isterim.

- Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ve özel sağlık sigortalarına olan ilginin son yıllarda ciddi şekilde arttığını görüyoruz. Bu artışın temel sebepleri sizce neler? Dört kişilik bir aile açısından değerlendirildiğinde hangi sigorta modeli daha avantajlı ve neden?

İsterseniz sorunuzu cevaplamaya bu 2 sigorta arasındaki farkı anlatarak başlayalım. ...

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS), Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) güvencesi olan

kişilerin özel hastanelerde ödediği fark ücretlerini karşılayan, özel sağlık sigortasına göre daha uygun fiyatlı bir poliçe türüdür. Bu sigortadan yararlanmak için aktif SGK kaydının bulunması gerekir.

Özel Sağlık Sigortası (ÖSS), Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) güvencesi olmadan da kişilerin özel hastanelerde ödediği ücretleri karşılayan, Tamamlayıcı Sağlık Sigortasına göre daha pahalı fiyatlı bir poliçe türüdür.

İki sağlık sigortası arasındaki fark anlaşılabilir hastaneler ağı ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) güvencesi farkıdır. Temel farklardan birisi de Özel Sağlık Sigortasının çok daha pahalı olmasıdır.

Dört kişilik bir aile açısından değerlendirdiğimizde ise; Eğer ödeme konusunda sıkıntınız yok ise ve hastane ağının önemli olduğunu düşünüyorsanız kesinlikle Özel Sağlık Sigortası yaptırmanızı; ama benim için fiyat önemli, bulunduğum şehirdeki hastane ağına poliçem fazlasıyla karşılıyor dersanız de Tamamlayıcı Sağlık Sigortası değerli bir seçenektir. Günümüzde medikal enflasyonun sürekli arttığı bir ortam var. Bu durumda, sağlık sigortaları bireyler için olmazsa olmaz bir durum yaratmaktadır. Sağlıkta faturaların yüksek olması bireyleri farklı alternatifleri arayışa sürüklemiştir. Bu arayış sonucunda da sağlık



sigortalarına ilgi artırmıştır.

-Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), uzun vadeli tasarrufun en önemli araçlarından biri olarak görülüyor. Devlet katkısındaki değişikliklerin ardından vatandaşların BES'e ilgisinde bir azalma gözlemleniyor. Bugün BES'i hâlâ güçlü bir yatırım ve birikim aracı olarak görüyor musunuz?

Bireysel Emeklilik Sistemine (BES) olan ilgisini etkilemediğini düşünüyorum. Şu anki ekonomik şartlarda devletin %20 destek vermesi, bununla birlikte kâr üzerinden sistemde kalınan süre boyunca stopajın olmaması, erken çıkma durumunda dahi bankalardaki stopaj kesintisinin %17,5 olması, BES sisteminde ise %15 olması herkesi sistemde tutmaya ve sistemin önemini artırmaya devam ediyor. Bununla birlikte emeklilik sisteminde fon karmalarının çeşitlenmiş olması, getirilerin enflasyon oranının çok daha üstünde olması sistemin talep sebeplerinden BİRİ olmaya

devam ediyor.

- Son olarak; sigorta hâlâ birçok kişi tarafından yalnızca zorunlu bir gider olarak görülüyor. Oysa doğru poliçe, beklenmedik bir anda hayatın en önemli güvencesine dönüşebiliyor. Face Dergisi okurlarına sigorta bilinci konusunda vermek istediğiniz en önemli mesaj nedir?

Bireyler gelecekteki her türlü risklere karşı hazırlıklı olması ve kendisini güvence altına alması gerekmektedir. En önemlisi de bu riskler karşısında finansal açıdan koruma altında olması çok önemlidir. Risklerle karşılaşılması sonucunda çok büyük maddi manevi yükler ortaya çıkmakta. Sigorta bu yükleri minimum düzeye indiren araçlardan birisidir. Zorunlu giderden çok hayatın olmazsa olmazlarından bir parça olarak görülmesi gerekmektedir. Hayatı keşkellerle değil de iyi kilerle sürdürmek daha anlamlı diye düşünüyorum. Sağlık ve Mutlulukla...



60 YILDIR

SOFRALARDA GÜVENLE

Nesilden nesile uzanan kalite anlayışıyla,
aynı güvenle yolumuza devam ediyoruz.



OSB'DE HASTANE SEVİNCİ

Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi, Büyükşehir Belediyesi ve Sağlık Bakanlığı işbirliği ile hizmete giren Şehitkamil Devlet Hastanesi 50 yataklı OSB Ek Hizmet Binasının açılışı Sağlık Bakanı Kemal Memişoğlu tarafından yapıldı.



Türkiye'nin en büyük Organize Sanayi Bölgesi içerisinde bulunan Şehitkamil Devlet Hastanesi OSB Ek Hizmet Binası, OSB'de çalışan 300 bin kişinin yanında yakın çevresinde yaşayanlarla birlikte yaklaşık 500 bin kişilik bir nüfusa hizmet verecek.

BAKAN MEMİŞOĞLU'NDAN TEŞEKKÜR

Sağlık Bakanı Kemal Memişoğlu, açılışta yaptığı konuşmada, hastanenin yapımında emeği geçenlere teşekkür ettikten sonra, "Ben özellikle Organize Sanayi Bölgesi'nde çalışan bütün emekçilere, işçilere ve orada üretim yapan sanayiye ve bunu destekleyen bütün yönetimlere teşekkür ediyorum. Bu hastanede çalışacak arkadaşlara başarılar diliyorum. Buradan hizmet alacak her bir

vatandaşımıza Allah'tan şifa diliyorum. Biz burada, Organize Sanayi Bölgesi'nde yaşanabilecek travmasından kazalara kadar her vakaya gerekli müdahaleleri yapabilir hale getireceğiz en kısa zamanda." şeklinde açıklamada bulundu.

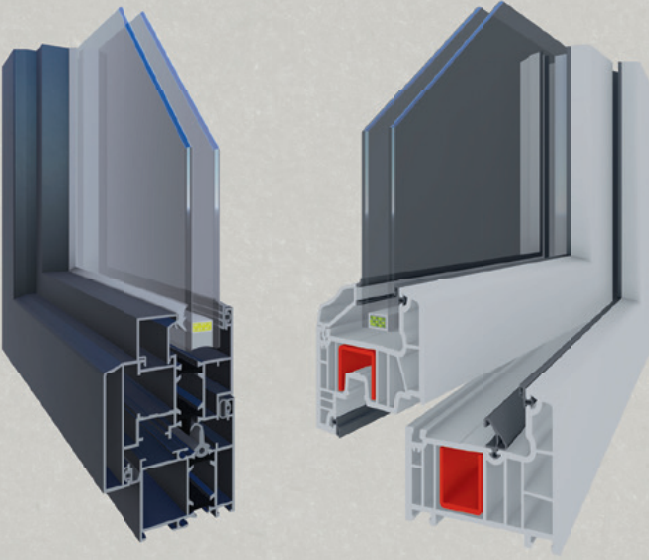
ŞİMŞEK: OSB'DE BİR HASTANENİN OLMAMASI BÜYÜK BİR EKSİKLİKTİ

Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Cengiz Şimşek de yaptığı açıklamada, OSB Hastanesinin açılışının önemine vurgu yaptı. 300 bin kişinin istihdam edildiği OSB'de bir hastanenin bulunmamasının büyük bir eksiklik olduğuna dikkat çeken Başkan Şimşek, açıklamasında şu ifadelerle yer verdi: "Böylesine yoğun bir nüfusun

istihdam edildiği OSB'de bir hastanenin olmaması büyük bir eksiklik. Özellikle acil müdahale gerektiren durumlarda hastalarımız şehir merkezindeki hastanelere giderken zaman kaybediyor, tedavi gecikiyor, zorlaşıyordu. Hastanemizin hizmete girmesi ile bu sorun çözülmüş oldu. Hastanemizin açılması ile ayrıca, bölgede meydana gelebilecek trafik kazalarına kısa sürede müdahale imkanı doğdu. Sağlık Bakanlığımız ve Büyükşehir Belediyemizin işbirliği ile hayata geçirdiğimiz, teknolojik açıdan son derece modern cihazlara sahip olan hastanemizde her gün binlerce kişiye kaliteli sağlık hizmeti verilmesi hastanenin yapılmasının ne kadar elzem olduğunu göstermektedir. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum."

“Birlikte Daha İyi”

“Bir iş ortaklığının gücü, birlikte uyum sağlama, yenilik yapma ve gelişme yeteneğindedir.”





G.Hülya AKKAYA

akort@akort.com

27 Plakanın Ardındaki

Ustalar

TOBB FUARCILIK SEKTÖR MECLİSİ BAŞKAN VEKİLİ

Yaklaşık 25-30 yıl önce şehir dışına ailece yaptığımız bir yolculuk sırasında kaza geçirmiş ve arabamızın kaportasında ciddi hasar oluşmuştu. Arabayı bulduğumuz yere en yakın şehirde bir tamirciye götürdük. Usta aracın plakasını görünce hasarı incelemeyen bize şöyle dedi: “Ben bu arabaya dokunamam. Gaziantep’te bu işi benden çok daha iyi yapan ustalar var. Sonra bana küfrediler.”

O gün bu söz beni hem şaşırtmış hem de gururlandırmıştı. Çünkü ben ve eşim Gaziantep’li ustaların maharetini biliyorduk ama ustalarımızın ününün Gaziantep’ten kilometrelerce uzak bir şehirde tamirci ustasına nasıl ulaştığına şaşırmıştık. Demek ki sadece bizim bildiğimiz bir gerçek değilmiş; Gaziantep’e dönüşümüzde ustalarımız arabamızı o kadar güzel tamir ettiler ki.



Sol Üstteki Eski Tamirci Enver Sakıcı Ortadaki Eski Kaportacı Fahri Gül Sağdaki De Eski Tamirci Rahmetli Bedfordcu Mehmet Tekin

“Acaba ustalarımız bilgi ve deneyimlerini yeni nesile aktarabilmişler mi? Gaziantep’li ustalarımızın ünü hala devam ediyor mu? “Diye düşündüm.

Bugün teknoloji çok hızlı geliyor. Yapay zekâ hayatımıza giriyor. Makineler daha akıllı hâle geliyor. Ancak bütün bu gelişmelere rağmen hâlâ iyi ustalara ihtiyaç duyuyoruz. Çünkü bazı bilgiler kitaplarda yazmaz.

Bazı tecrübeler sadece

yaşayarak öğrenilir.

Sanayicilerden sıkça duyduğumuz bir cümle var “Makine buluyoruz ama usta bulamıyoruz.” Bu cümle aslında sadece bir iş gücü sorununu anlatmıyor. Aynı zamanda bir kültürün nasıl değiştiğini de gösteriyor. Meslek liselerine bakışımızı, gençlerin üretime yaklaşımını ve ailelerin çocuklarının geleceğiyle ilgili tercihlerini yeniden düşünmemiz gerektiğini söylüyor.



Bugün sessiz ama önemli bir değişimin içindeyiz. Ustalar azalıyor.

Birçok işletme nitelikli eleman bulmakta zorlanıyor.

Belki de farkına varmadan sadece insan kaybetmiyoruz; yılların birikimini, tecrübeyi ve üretim kültürünü de kaybetme riskiyle karşı karşıyayız. Çünkü ustalık sadece bir işi yapmak değildir. Ustalık; sabırdır, deneyimdir, öngörüdür. Bir makinenin çıkardığı sestən problemi anlamaktır. Bir malzemenin kalitesini dokunarak fark etmektir. Yılların tecrübesiyle en doğru çözümü bulabilmektir.

Eskiden bir meslek öğrenmek, sadece para kazanmanın yolu değildi. Bir usta, çıracağına yalnızca işi öğretmezdi; hayatı da öğretirdi. Sabretmeyi, dürüst olmayı, emeğe saygı duymayı, yaptığı işin arkasında durmayı... Çünkü bu topraklarda yüzyıllardır süregelen Ahilik Kültürü vardı. Bildiğiniz gibi Ahilik sadece bir esnaf teşkilatı değildi. Bir meslek ahlakıydı. Bir dayanışma kültürüydü. İyi



Oto Camımalatı Fehmi, Kayınbabası Mennan Şahinler: Nevzat
Büyükler: Mikdat Kocalar: Boyacı Kazım Durak. Nafia Garajı Karşısı



Kaportacı Fehmi Karuserci

insan yetiştirmenin de bir yoluydu.

Teknoloji gelişir, makineler değişir, farklı üretim yöntemlerine dönüşür. Ama işini sevgiyle yapan, emeğine değer veren

ve bilgisini paylaşan insanların yerini hiçbir şey dolduramaz. Gaziantep'i Gaziantep yapan yalnızca fabrikaları, ihracatı ya da markaları değildir. Bu şehri farklı kılan, yaptığı işe imzasını atan ustalarıdır.



MAYBACH

EYEWEAR

Mağazamızın dışında başlayan mutluluğunuz ,

Gözlerinizde taçlanacak



Kalyon Kavşağı Mücahitler Mah. Ali Fuat Cebesoy
Bulv. NO: 88/B Şehitkamil - GAZİANTEP

www.rivaoptik.com





Fuat Sami

BİR FİKRİN Mİ VAR YARATICISI | YAPIMCI | YAZAR

fuatsami

Kervanların Şehri Şimdi Fikirlerin Peşinde

Geçtiğimiz günlerde TÜBİTAK Bilim Merkezleri'nin TÜBİTEM

kapsamındaki programı için Gaziantep'e, konuşma yapmaya davet edildim. Uçaktan indiğimde aklımda iki iş vardı: kürsüde söyleyeceklerim ve adını sıkça duyduğum halde bir türlü kapısından girmedığım bir yer. İstasyon Gaziantep.

Önce konferanstan bahsedeyim; çünkü o gün gördüklerimin geri kalanını anlamlı kılan zemin oradaydı. Bilim merkezleri, Türkiye'nin son yıllarda attığı en sessiz ama en isabetli adımlardan biri. Bir zamanlar bir çocuğun deneyle, teleskopla, robotla tanışması için ya şansına iyi bir öğretmen düşmesi ya da büyük şehirde doğmuş olması gerekirdi. Bugün Anadolu'nun onlarca şehrinde, çocuğun elini uzatıp dokunabildiği, düşmesine basabildiği, "acaba" diye sorabildiği merkezler var. Gaziantep de bunların en büyüklerinden birine ev sahipliği yapıyor. Kıymetini abartmıyorum: bir gence bilimi sevdirmek, ona yüz tane motivasyon konuşması dinletmekten çok daha etkilidir.

Çünkü girişimciliğin temelinde de aynı refleks yatar, merak etmek, denemek, yanılmak, bir daha denemek. Laboratuvarda "olmadı, tekrar deneyelim" demeyi öğrenen çocuk, yarın kuracağı şirkette de aynı cümleyi kurar. Bu yüzden bilim merkezleri yalnızca bir eğitim yatırımı değil, doğrudan bir girişimcilik yatırımıdır. Gerçekten harika bir konferanstı; gençlerimizin önüne böyle bir kapı açan bu vizyonu kurdukları için TÜBİTAK ailesine, beni de konuşmacı olarak aralarına davet ettikleri için ayrıca teşekkür ederim.

Gelelim İstasyon'a. İtiraf edeyim; bu tür ziyaretlere biraz temkinli giderim. Yirmi beş yıldır sahadayım, Türkiye'nin ve dört ülkenin şehirlerinde "girişimcilik merkezi" tabelası asılmış çok bina gezdim. Bazılarında güzel mobilyalar, güzel sloganlar ve çok az insan bulursunuz. Duvarada "inovasyon" yazar, koridorda yankı olur.

İstasyon öyle bir yer değildi. Filiz Evran Hanım'ın liderliğindeki ekiple bir masanın etrafında toplandık ve projelerin üzerinden tek tek geçtik. Sunum dinlemedim; iş dinledim.

Kimin neyi niçin yaptığını, hangi girişimcinin hangi eşikte takıldığını, hangi programın neyi çözmek için kurulduğunu bilen bir ekip vardı karşımda. Bu, görüldüğünden çok daha nadir bir şeydir. Bir ekosistemin sağlığını anlamak istiyorsanız kurumun broşürüne değil, en genç çalışanının bir girişimciden bahsederken kullandığı fiile bakın. "Destekliyoruz" mu diyor, "birlikte kuruyoruz" mu? İstasyon'da ikincisini duydum. Aynı gün, bu derginin mutfağından Şafak Salıcı ile de uzun uzun sohbet etme fırsatım oldu; şehrin ekosistemine dair anlattıkları, gözlemlediklerimin altını çizdi.

Peki neden "geç kalmış" diyorum?

Çünkü Gaziantep, girişimcilikle bu kadar geç tanışmaması gereken bir şehir. Düşünün: burası asırlardır bölgenin en önemli ticaret merkezlerinden biri. Kervanların durduğu, malın el değiştirdiği, pazarlığın sanata dönüştüğü bir coğrafya. Bugün de Türkiye'nin ihracat lokomotiflerinden biri. Yani bu şehrin genlerinde risk almak, hesap yapmak, yoktan ticaret çıkarmak var.

Girişimcilik dediğimiz şey de tam olarak budur; sadece yeni bir kıyafet giymiş halidir.

O zaman neden Gaziantep, startup ve melek yatırımcı ekosisteminde ilk sıralarda değildi bunca yıl?

Bana kalırsa cevap şu: Gaziantep'in sermayesi hep görülene aktı. Fabrikaya, tezgâha, makineye, fistuğa, haliya. Elle tutulan, gözle görülen, sigortası yapılabilen şeye. Girişimcilik ise görülmeyene yatırım yapmayı gerektirir; bir fikre, daha da doğrusu bir ekibe. Bu, alışkanlık değiştirmeyi gerektiren bir cesarettir ve bir şehir ne kadar başarılıysa alışkanlığını değiştirmesi o kadar zordur. İyi haber şu: o eşik geçildi. Gaziantep şu anda ciddi bir ivme yakalamış durumda ve bu ivmede Büyükşehir Belediyesi'nin ve onun girişimcilik merkezi İstasyon Gaziantep'in payı çok büyük. Bir şehirde belediye bu işe sadece bina değil, akıl ve süreklilik koyuyorsa, gerisi gelir. Gaziantep'li girişimciye ve yatırımcı adayına birkaç not Kitabımda uzun uzun anlattığım birkaç şeyi, buranın diliyle kısaca söyleyeyim.

Girişimciye: Fikrine değil, derdine aşık ol. Bana gelen elli bini aşkın fikir başvurusunda gördüğüm en yaygın hata şu: insanlar ürünlerini anlatıyor; kimin acısını dindirdiklerini anlatmıyor. Sunumunun ilk cümlesi "Biz bir platform geliştirdik" ise, daha başında kaybettin. "Antep'te 3.000 küçük imalatçı şu yüzden şu kadar para kaybediyor" diye başla. Şehrinin gücünü rakip değil, sermaye olarak gör. Sen bir yazılım kuruyorsan, senin en büyük şansın Silikon Vadisi'nde

olmamak; sanayisi, tedarik zinciri ve gerçek müşterisi yürüme mesafesinde bir şehirde olmak. Kodunu yazdığın sektörün ustasıyla aynı çayı içebiliyorsan, bu bir dezavantaj değil, haksız bir avantajdır. Kullan.

Yatırımcı adayına:

İlk yatırımını asla tek başına yapma. Melek yatırımcılık bireysel bir kahramanlık değil, bir ağ işidir. Türkiye'nin ilk melek yatırım ağı LabX'i kurarken öğrendiğim en net gerçek buydu. Tek başına yaptığın yatırımda hem yanılma payın büyür hem de yalnız kalırsın. Bir ağa gir, ilk birkaç turda küçük tutarlarla yanına ortak al, gözünü eğit. Tek atışa oynama. Bu iş fabrika kurmaya benzemez; on yatırımın yedisi hayal kırıklığı, ikisi idare eder, biri her şeyi telafi eder. Bütçenin tamamını ilk beğendiğin fikre yatırırsan, o fikri de kendini de yorarsın. Portföy mantığıyla düşün. Paranın yanına aklını, defterini ve telefon rehberini de koy. Antepli bir sanayicinin bir startup'a açabileceği kapı, çoğu zaman yazdığı çekten daha kıymetlidir. Girişimciye üç ayda bir sorulan "ne durumdayız?" sorusu, ona verdiği en ucuz ve en etkili destektir. Ve hepsinin üstüne: sabır. Bu tohumun meyvesi bir sezonda alınmaz. Sabrı olmayan yatırımcı, girişimcinin en pahalı gideridir.

Son söz

Filiz Hanım'la, bu ivmeyi kalıcı hale getirmek özellikle de yatırımcı tarafını girişimci tarafı kadar güçlendirmek için epeyce heyecan verici projeler konuştuk. Detaylarını şimdilik saklı tutayım; olgunlaştıkça hep birlikte göreceğiz.



Ama şunu söylemeden bitirmeyeyim: Gaziantep'ten ayrılırken çantamda notlardan fazlası vardı. Uzun zamandır bir şehirde bu kadar hazır bir zemin, bu kadar işini bilen bir ekip görmemiştim. Açık konuşayım burası hoşuma gitti. Bizi takipte kalın. Gaziantep'te işimiz var.





Rad tekstil 4,76 mwp



Tat Makarna 10,02 mwp



Lidersan sağlık 7,37 mwp



Kara fiber 19,87 mwp



Ünal Sentetik 3,23 mwp



Özmen un 1,85 mwp





SAMLI
SOLAR
yenilenebilir enerji sistemleri

**GÜNEŞ ENERJİSİNDE
DOĞRU TERCİH**



info@samlisolar.com.tr

533 BİZE ULAŞIN
634 16 26



SÖYLEŞİ ■ FACE

Geleceği **değişim** belirleyecek

R Ö P O R T A J

Bora Tezel

Milimetrik Prefabrik Yönetim Kurulu Başkanı

Kalite odaklı üretim anlayışı, güvenilir hizmet yaklaşımı ve sürdürülebilir büyüme vizyonuyla sektöründe güçlü bir konuma ulaşan Milimetrik Prefabrik'in başarı hikayesini Yönetim Kurulu Başkanı Bora Tezel'den dinledik. Prefabrik yapı sistemlerinden sanayide dijital dönüşüme, deprem güvenliğinden yatırım iklimine kadar sektörün geleceğini şekillendiren başlıklarda önemli değerlendirmelerde bulunan Tezel, şirketin başarı yolculuğunu ve Gaziantep sanayisinin geleceğine ilişkin hedeflerini Face Dergisi'ne anlattı.

Öncelikle kendinizden bahseder misiniz?

1979 Yılı Gaziantep doğumluyum. İnşaat Mühendisi bir babanın ve öğretmen bir annenin oğluyum. Amerika’da yaşayan bir kız kardeşim var. Eşim Müge Gıda Mühendisi, 15 yaşındaki kızımız Asel İzmir Amerikan Lisesinde, 10 yaşındaki oğlumuz Arel ise Sanko Kolejinde öğrenci.

Ben ilk, orta, lise öğrenimimi tamamladıktan sonra 1 yıllık bir kültür değişim programı ile Amerika’da lise son sınıfı ikinci defa okudum. Daha sonra İstanbul Teknik Üniversitesinde İnşaat Mühendisliği, Koç Üniversitesinde ise yüksek lisans olarak MBA eğitimi aldım. 1997 yılında ayrıldığım şehrimde askerlik görevimi tamamladıktan sonra 2006 yılında döndüm.

MB Holding’te başlayan ve 10 yıl süren kariyerime 2014 Yılı ortasında babam Uğur Tezel ile birlikte kurduğumuz Milimetrik Prefabrik A.Ş.’de Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak devam ettim. Geldiğimiz noktada şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyorum.

Sivil toplumda genel olarak aktif birisiyim. Şu anda Gaziantep Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyeliğine aktif olarak devam ediyorum. 2016-2019 yılları arasında halen üyesi olduğum GAGİAD Başkanlığı görevini yürüttüm. Bunların yanı sıra Gaziantep Yesemek Rotary Kulüp, İTÜ Mezunları Derneği, Koç Üniversitesi Mezunları Derneği, Gaziantep Tenis ve Atıcılık Kulübü Derneği, TAİDER Aile İşletmeleri Derneği ve İstanbul Büyük Kulüp Derneği üyesiyim.

Bora Tezel’i bugün bulunduğu noktaya taşıyan temel değerler



hangileri oldu?

İnsanın hayatta geldiği nokta oldukça göreceli bir kavram bence. Bu soruya “hayatta kat ettiğim yolda bana eşlik eden temel değerler” penceresinden cevap vermek isterim izninizle.

En başta “azim” benim en temel özelliklerimden oldu, her zaman – neredeyse her konuda - üstün gayret içerisinde

olduğumu söyleyebilirim. “İyi niyet” bana eşlik eden bir başka değer olarak hayatımda hep ön plana çıktı, hayatım boyunca iyi niyetimin karşılığını er ya da geç gördüğümü düşünüyorum. “Tutarlılık ve öngörülebilirlik” de her zaman temel değerlerim arasındaydı. Son olarak “güvenilirlik”, “güvenilir birisi olma” özelliği beni bu yolculukta hep bir adım öteye götürdü diyebilirim. ...►



Milimetrik Prefabrik, bugün yalnızca Gaziantep'in değil, bölgenin önemli sanayi yapı üreticilerinden biri haline geldi. Sizce bu büyümenin arkasındaki en önemli stratejik karar neydi? "Biz bu işi farklı yapacağız" dediğiniz nokta tam olarak neydi?

Çok şükür, şirketimiz bugün geldiğimiz noktada sektöründe önemli ve güvenilir bir oyuncu haline geldi.

Ancak takdir edersiniz ki bu uzun ve zahmetli, inişli çıkışlı, zorluklarla dolu bir yolculuk gerektirdi. Biz bu yola koyulurken yoğun müteahhitlik tecrübemiz olmasına rağmen "müteahhitlik yapmayacağız, sadece betonarme prefabrik yapı elemanı üretimi ve montajı ile ilgileneceğiz" dedik ve kendimizi bu alana kanalize ettik.

Yine yola çıkarken bu işi tek

iş olarak benimseyip maddi ve manevi tüm imkanlarımızı bu iş için seferber ettik. Zorlu zamanlarda bile şirkete yatırım yapmaya devam edip, adım adım, ufak ufak da olsa şirketi makine/ ekipman ve insan kaynağı kapasitesi cephesinde büyümeye geliştirmeye, işimizi daha iyi yapmaya gayret ettik.

Bu yeni yatırım döneminde prefabrik yapı sistemleri artık yalnızca zamandan tasarruf sağlayan bir yöntem değil; yatırımcının finansman planını doğrudan etkileyen stratejik bir tercih haline geldi. Yeni kurulacak fabrikalarda yatırımcıların prefabrik sistemlere ilgisinin arttığını gözlemliyor musunuz? Bu dönüşümün temel nedeni sizce nedir?

Türkiye'de her bölgenin kendine has yapılm teknikleri oluyor. Çevre illerimiz ile birlikte

bölgemiz betonarme yapı elemanlarının özellikle endüstriyel yapılarda yaygın olarak kullanıldığı bir bölge. Dolayısıyla hali hazırda prefabrik yapılara karşı müspet bir tutum var. 2023 yılında yaşadığımız depremde prefabrik yapıların genel olarak iyi bir sınav vermiş olması da bu konuda ilginin devam etmesine vesile oldu diyebiliriz. Her ne kadar daralan ekonomi ile birlikte prefabriğe olan talep de ciddi ölçüde yavaşlamış olsa da prefabrik yapılara ilginin eksilmediğini söylemek yanlış olmaz.

Prefabrik yapılara ilginin temelinde ise; sizin de sorunuzda değindiğiniz üzere prefabrik yapıların güvenli, sağlam, inşaat hızı yüksek, kalite kontrolü nispeten kolay ve ekonomik yapılar olması unsurları yatıyor diyebiliriz.

Son iki yılda çimento, çelik, enerji, lojistik ve işçilik maliyetlerinde çok ciddi artışlar yaşandı. Bu maliyet baskısı Milimetrik Prefabrik'in üretim süreçlerine nasıl yansıdı? Böyle dönemlerde fiyat rekabeti mi, kalite standardını korumak mı daha zor hale geliyor?

Ne yazık ki enflasyonist ortam tüm oyunun kurallarını bozdu. Enflasyonist ortama eşlik eden zorlu ekonomik koşullar artık öngörülebilirliği bir hayal haline getirdi. Sözleşme aşamasında fiyatları sabitlenen ve farklı sebeplerle inşaat süreleri uzayan işler bu süreci daha da zorlu hale getirdi. Dolayısıyla talebin daraldığı bir ortamda rekabet de arttı. Biz kaliteden hiçbir şekilde ödün vermediğimiz için bizi böyle dönemlerde fiyat rekabeti daha çok zorluyor.

Yüksek faiz ortamı ve artan yatırım maliyetleri sizce yeni fabrika yatırımlarını yavaşlatıyor mu?

Yatırım iştahının yeniden artırabilmesi için hangi destek mekanizmalarının öncelikli olması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Hiç şüphesiz yüksek faiz ve yüksek yatırım maliyetleri yeni fabrika yatırımlarını yavaşlatıyor. Şu anda genel olarak yatırım iştahı çok zayıf. Bu resmin tersine dönmesi için öncelikle bölgemizde yaşanan gerginliklerin sona ermesi, iç ve dış talebin artması, ekonomi verilerindeki düzelmeye müteakip faiz oranların geri gelmesi gerekmektedir. Bu da doğal olarak vakit alacak bir süreç...

Bu süreci daha kolay geçirebilmemiz için ihracatçının, üretim yapan tesislerin, istihdamın korunup kollanması çok önemli. Üretim darbe almaya devam ederse geri dönüşmesi zor bir süreç bizi bekliyor olabilir. O bakımdan aynen bisiklete biner gibi

“Önümüzdeki 5 yılda muhtemelen en büyük sorun aşırı değişken koşullara ayak uydurmak olacak”

dengemizi koruyarak üretmeye ve çalışmaya devam etmeliyiz.

Deprem gerçeği artık yalnızca bireysel konutları değil, sanayi tesislerini de farklı bir bakış açısıyla değerlendirmemize neden oldu. Bugün bir yatırımcı fabrika yaptırırken sizce en çok hangi teknik kriterleri sorgulamalı? Kalite konusunda sektörün hâlâ aşması gereken eksikler var mı?

Ne yazık ki kalite ve standardizasyon Türkiye'nin süregelen ve hiç bitmeyen sorunlarından bir tanesi. ...►



Genelde yatırımcılar ne aldığından ziyade ne kadara aldığına odaklanıyor. Dolayısıyla çoğu zaman aslında ucuza mal ettiğini düşündüğü bir yatırımı daha pahalıya mal ediyor. Biz müşteri portföyü olarak daha bilinçli bir kesime hitap ettiğimiz için bu konuda bir nebze de olsa daha şanslıyız ancak biz de haksız rekabetin zorluklarını genel olarak yaşıyoruz.

Bir yatırımcı fabrika yaptırırken tüm insan gücünü ve milyonlarca dolarlık makine yatırımını altına koyduğu inşaatın standartlara uygun yapılmasını, kalitesini ilk sıraya koymalı. Projeleri dikkatle etüt etmeli, kullanılan malzeme kalitesine ve miktarına özen göstermelidir. Ayrıca birlikte iş yapacağı partnerleri de teknik ve mali yeterlilik bakımından dikkatle seçmelidir.

Kalite konusunda sektörün aşması gereken eksikler mutlaka var. Örneğin biz TSE, CE belgesi olan, projeleri düzenli tetkik edilen, beton ve demir numunelerini düzenli test eden ve Prefabrik Birliğine üye olan bir firmayız. Ancak bu belgelere sahip olmayan, üretim standartlarında sorun yaşayan birçok firma var. Yaptığımız işte ne yazık ki bir standardizasyon yok. Çoğu zaman işletmeler vicdanları ile başbaşa.... Dolayısıyla bizim işimizde güvenilir firmalar ekstra önemli.

GAGİAD Başkanlığı yaptınız. Bugün ise Gaziantep Sanayi Odası Yönetim Kurulu'nda görev alıyor, aynı zamanda Model Fabrika çalışmalarında sanayicilerin verimlilik dönüşümüne katkı sunuyorsunuz. Gaziantep sanayisinin en büyük problemi sizce artık finansman mı, insan kaynağı mı, verimlilik mi yoksa dijital dönüşüm mü? Önümüzdeki beş yılın en kritik başlığı hangisi olacak?



Aslına bakarsanız cevabı içinde gizli bir soru olmuş bu. Saydığınız tüm başlıklar bugün önemli birer sorun olarak karşımızda duruyor. Finansman nispeten kısa vadeli bir sorun olsa da git gide zorlaşan insan kaynağı temini ve kalitesi problemi, verimlilik tarafında yaşadığımız zorluklar, dijital dönüşüm daha orta vadede karşılaştığımız problemler. Yine bölgemizde yaşanan çatışmalar hepimiz için önemli bir sorun teşkil ediyor. Önümüzdeki 5 yılda muhtemelen en büyük sorun aşırı

değişken koşullara ayak uydurmak olacak. Dijitalleşmenin getirdiği yeniliklere ayak uyduramamak birçok firmayı geri plana atıp belki de yaşam döngülerinin sonuna getirecek. Ancak sadece olumsuzluklardan bahsetmemek lazım; Gaziantep tüm bu değişikliklere ve değişimlere hızlı ve en kolay adapte olacak şehirlerden. Bugüne kadar olduğu gibi güzel şehrimiz her türlü zorluğun üstesinden gelerek geleceğe emin adımlarla ilerlemeye devam edecektir.

“İyi bir örnek teşkil ederek” iz bırakmalıyız

Hollanda Fahri Konsolosu kimliğiniz sayesinde Avrupa sanayisini ve yatırım kültürünü de yakından takip ediyorsunuz. Avrupa’da üretim anlayışında sizi en çok etkileyen uygulamalar neler?

Avrupa üretim anlayışında beni en çok etkileyen uygulama yeniliğe ve değişime öncülük etme çabası. Avrupalı devletler neredeyse her zaman belirli bir devlet stratejisi kapsamında yeniliklere öncülük etmeye, katma değerli ürün üretmeye devam ediyor ve kaynakları en efektif şekilde kullanmaya özen gösteriyorlar.

Avrupa’da en çok takdir ettiğim bir diğer özellik de işe duygusal yaklaşmamaları ve profesyonelliği her koşulda korumaları olabilir...

Son dönemde Avrupa Yeşil Mutabakatı, karbon ayak izi ve sürdürülebilir üretim kavramları sanayi yatırımlarının ayrılmaz bir parçası haline geldi. Prefabrik yapı sistemlerinin bu dönüşümde nasıl bir avantaj sunduğunu düşünüyorsunuz? Milimetrik Prefabrik bu alanda nasıl bir yol haritası izliyor?

Yapım teknikleri bakımında prefabrik yapılar fabrika ortamında çelik kalıplarda üretildiği ve yerinde monte edildiği için çevre bilinci bakımında çok avantajlı yapılar. Prefabrik yapı üretimi esnasında atık yönetimi, geri dönüşüm, karbon ayak izi takibi oldukça kolay. Üretime güneş enerjisini entegre etmek mümkün. Biz de yalın üretim



teknikleri ve mümkün olan yerlerde geri dönüşüm (örneğin kullandığımız atık suyu geri dönüştürebiliyoruz) ile daha çevre dostu ve sürdürülebilir bir üretim yapmaya, bu alanda kendimizi iyileştirmeye gayret gösteriyoruz.

Bugüne kadar iş insanı, sivil toplum yöneticisi, sanayi odası

yöneticisi ve fahri konsolos olarak farklı sorumluluklar üstlendiniz. Bütün bu görevleri tek cümlede birleştirmenizi istesek; Bora Tezel nasıl bir iz bırakmak istiyor?

Bora Tezel her alanda “iyi bir örnek teşkil ederek” iz bırakmak istiyor...

HELLO
SUM
MER!



Joe
prime

A close-up, artistic photograph of a woman's face in profile on the left, looking towards a glass of beer held in her hand. The glass is a tulip-shaped beer glass, filled with a golden beer topped with a thick, white head of foam. The scene is dramatically lit with warm, low-key lighting, creating a moody and intimate atmosphere. The woman's hair is long and blonde, and she is wearing a watch on her left wrist. The background is dark and out of focus.

feel like summer ●

Joe
prime

Asım **MIHÇIOĞLU**

ARAŞTIRMACI YAZAR
asimmihcioglu@gmail.com

16 Maddede Gaziantep'li'leri tanıma rehberi

1-Kontrol edilemez dürmek dürtüsü

Aklınıza gelmeyen baklavayı, tahin helvasını, haşlanmış nohudu, pilav çeşitlerini, salçayı, kavrulmuş eti, tırnaklı pidenin içine lahmacunu dürüm yaparak yedikleri görülmüştür.

2-Origamikselse yemek yeme biçimi

Dürüm tutkusuna her daim yenik düşen memleketlilerim lahmacunu bir şeye dürmezler ise nedendir bilinmez dörde katlayarak yerler.

3-Başka söze gerek yok "ANARYA"

Arabanızla yapmaya çalıştığınız manevralara destek veren bir ikinci kişi "Anarya gel" diyorsa şaşırmanın karşınızda bir Gaziantep'li var ve size geri vites takarak hareket etmeniz gerektiğini söylüyor "Anarya" kelimesi "anaru - anarı" şeklinde Osmanlı Türkçesinden önceki Eski Anadolu Türkçesinde çokça kullanılmış bir kelimedir. "Anaru", Eski Türkçede yön belirten "ileri, geri, berü, yukarı" yani şimdiki kullanılışlarıyla "ileri, geri, beri, yukarı" kelimeleriyle



1910 yılında Arasa

benzer özellik gösteren ancak bu kelimeler gibi günümüz Türkçesinde işlek olarak kullanılmayan bir kelimedir. "Anaru" kelimesi şekil değiştirip bilhassa Antep ağzında "Anarya" olarak kullanılmaktadır. Veya; Arabanızla yapmaya çalıştığınız manevralara destek veren bir ikinci kişi "Anarya gel" diyorsa şaşırmanın karşınızda bir Gaziantep'li var ve size geri vites takarak hareket etmeniz gerektiğini söylüyor. Ayrıca Fransızca kökenli kelimeyi kader ortağımız Adanahlar da kullanır.

4-Hawking teorisine rakip, sonsuz yemek döngüsü

Kahvaltı yaparken öğle yemeğinde, öğle yemeği

yenirken akşam yemeğinde, akşam yemeği esnasında ertesi gün kahvaltıda ne yeneceğinin sorulması, cevaplanması ve gerekli hazırlıkların söz konusu öğünün bitirilmesi ile başlamasını içeren döngüdür.

5-Yeşili sev, mangalı yak

Üç metrekafe yeşil alan gördükleri yerde mangal yakma dürtüsüne yenik düşen sevgili hemşerilerim bu kabiliyetlerini arabalarının bagajında mangal, şiş ve kömür taşımalarına borçludur. Et tedariki konusunda bir endişe taşıdıkları görülmemiştir. Ayrıca bu tür durumlarda araba kaportası çilingir sofrası muamelesi görür, rakı mangalın yanındaki haklı yerinde hazır ve nazırdır.

6-Kontrolsüz ısrar, ısrar değildir.

Bir Gaziantep'in evine misafir gidecekseniz size tavsiyem ortalama 2-3 gün öncesinde katı ve sıvı gıda alımını durdurun. Genellikle patlıcan kebabı, pilav, dolma, lahmacun, yuvalama ve çeşitli mezelerden oluşan sofrada nedense misafirler asla doymaz içgüdüğü ile hareket edilir. Misafir, standart ısrar cümleleri ikna edilemezse "Ölümü gör", "Vebali boynuna", "Hele hele daha ne yedin ki" gibi tehditler ile sofrada tutulmaya çalışılır.

7-Darth Vader'a rakip beddualar

Herhangi bir Gaziantep'li ile aranızı bozmamanızı özellikle tavsiye ederim çünkü alacağınız ahlar sizi asla süründürmeye yönelik olmayıp direkt öldürme amacı taşıyacaktır. "... şiş çakıl!", "Bedenine Fransız topu deye", "Oyum oyum oyulasıca da samsak gibi soyulasıca", "Ulum ulum ulasın da lep lep dökülesin", "sakalın sabunlana"... Meraklıları için buyurun devamı.

8-Sadece bir şive değil, ayrı bir dil

Şivesiz bir Türkçe ile konuşabilirler... Ta ki bir hemşeriyle karşılaşana kadar. Aynı anda hem şiveli hem de şivesiz olarak iki kişiyle sohbet edebilirler. Kendine özgü kelimelere ve cümle kalıplarına sahip olan Antepçe, Ömer Aşım Aksoy tarafından kitap haline getirilmiştir. Şivenin taklidi için verebileceğimiz tek kısa yol fiilleri "-ing" eki



Eski Tahmis Kahvesi'nde bir adam

ile tamamlayın ve gırtlaktan okuyun.

9-Şuursuz özgüven

Bir Gaziantep'li her şeyi kendisi yapabilir. İthal ettiği makineyi 5 yıl içinde üretip ihraç eder, evini kendisi inşa eder, salçasını kendisi yapar, şehrini kendisi kurtarır. Hatta vakti zamanında kentin önde gelenleri Gaziantep'e radyo evi açılması konusunda devlet makamlarına düzinelerce mektup yazarlar. Muradlarına ermek için araya sokulmadık bürokrat, işadamı bırakmazlar ama bir türlü yanıt alamazlar. Aradan bir süre geçtikten sonra yetkililere son bir mektup yazar ve binanın, yayın teçhizatının hazır olduğunu ve yerel sanatçılar ile radyodan yayın yapmak istemedikleri için (o da şive sebebiyle) radyoevine sanatçı atamalarını rica ettiklerini belirtirler.

10-Ben yemeğe yemek demem içinde et olmayınca

Gaziantep'li için et olmayan yemeği mezeden sayarlar bu sebeple tüm zeytinyağlı yemekler aperatif muamelesi görür. Meyvelerin ve sebzeler etle birleştirilerek çeşitli yemek ve kebab türlerinin ortaya çıkmasının haklı gururunu yaşarlar. Yenidünya kebabı, soğan kebabı, sarımsak kebabı, çağla aşı, şiveydz, kabaklama en bilenen sevilenler arasındadır.

11-Baklavayı bir de böyle deneyin

Her bir şey için kendilerine özgü yöntemleri olan Gaziantep'li baklavayı ters çevirip ısıtarak ya da tüm olarak ağızlarına atıp baklava tabanının damaklarına yapışmasını sağlamak yöntemiyle yerler.



1960'larda Kavaklık'ta esnaf sahresi

12-Yemekleri kadar ünlü “Antep Karası”

Gaziantep'li ile aranızı iyi tutmanız gerektiğini belirtmiştim, bu konuya dair ikinci bir sebep de Antep Karası. İftira atmanın Fantom'u diyebileceğimiz Antep Karası bedduanın işe yaramadığı süreçlerde nokta atışı yöntemi ile hedef alınan kişiyi süründürmeyi amaçlar. İftira ile Antep Karası arasındaki temel fark; iftira içeriğinde bir takım şaibeleri barındıran hedef alınan kişinin yakın çevresi tarafından aksi ispatlanabilecek bir durum iken Antep Karası attığınız iftirayı toplum tarafından da tasvip edilip söylenti yoluyla herkesin inanacağı şekle sokma durumudur. Konuyla ilgili örnek için buyurun.

13-Antropolojik yaklaşım

Lokasyon, sosyal ortam, dil, ırk, cinsiyet fark etmeksizin tanışma faslına kimlerdensin sorusu ile başlatıp kemik yapın aşlında X ırkına ait ile devam edip karşıdaki kişinin tam şeceresini çıkarmadan bu süreci tamamlamaz, tamamlayamazlar.

14-Hepimiz kardeşiz

Bir Gaziantep'li ile arkadaş olduysanız tebrikler! Artık tüm kentle tanışmış sayılırsınız. Çünkü kentte herkesin dağ dayısı tavşan ammisidir. 15-Herkes doğuştan müptezel Nasıl ki Taksim'de 5 kişi ve üzeri bir grup olduğunda bir anda çevik kuvvet ve TOMA ortaya çıkıyorsa Gaziantep'te es kaza toplanıldığında davulcu ve zurnacı ortaya çıkar. Cenaze dışındaki tüm sosyal olaylarda, parkta, sokakta, caddede, havaalanında, hamamda, pazarda başköşedeki yerini alan müzisyenlerimizin düğün

sonrasındaki ilk gecelerinde çiftleri yeni evlerinde bastığı da görülmüştür.

16-Sevdim mi tam severim

Gaziantep'lilerin sevgisi de nefretleri kadar sınır tanımaz boyuttadır. Bir anda kulaklarınız, organlarınızın biri tarafından yenileceğini duyabilir, birilerinin farklı organları olarak adlandırılabilir ya da size kendini feda edeceğini bildirenler ile karşılaşabilirsiniz. “Gözünün yağını yediğim”, “Oyy ağzını da yirim seniin”, “hokka burnunu yerim seniin”, “çükünü yediğim” bunlardan bazıları. Ayrıca yakınlık derecesi ne olursa olsun sevilen her bir insan evladı için kullanılan tek bir ortak tanımlama vardır; “Rafik”. Bu şekilde çağırılmaya başlandıysanız bilin ki artık siz de bizden birisiniz.



yaşadığınız her yerde...



*ilmek ilmek dokunmuş
bir başarı öyküsü...*



Selin Canatar

MİMAR

YENİ LÜKS SESSİZ DEĞİL

SELİTA DECOR

Bir süredir dekorasyon dünyasının en çok konuşulan kavramlarından biri “sessiz lüks” oldu. Nötr renkler, doğal taşlar, açık meşe yüzeyler, zamansız mobilyalar ve gösteriştan uzak bir zarafet... Bu yaklaşım uzun süre modern lüksün karşılığı olarak kabul edildi. Ancak bugün tasarım dünyasında başka bir arayış hissediliyor. Evler yeniden renkleniyor, desenler geri dönüyor, koyu ahşaplar, güçlü dokular ve sanat eserleri daha görünür hale geliyor. Kusursuz biçimde birbirine uyan mobilyaların yerini, zaman içinde oluşmuş hissi veren daha kişisel mekânlar alıyor. Peki sessiz lüks gerçekten bitti mi? Bence bitmedi; dönüşüyor. Çünkü sessiz lüksün bize öğrettiği kalite, sadelik ve zamansızlık hâlâ değerli. Değişen şey, lüksün artık tek bir renk paletine veya tek bir estetik dile bağlı olmaması. Anonim Mekânlardan Kişisel Mekânlara Son yıllarda pek çok iç mekânda benzer bir görüntüyle karşılaştık: kırık beyaz duvarlar, krem koltuklar, traverten sehpalar, açık tonlu ahşaplar ve minimum obje. Bu estetik hâlâ zarif olabilir. Ancak fazla tekrarlandığında mekânın kimliğini silme riski taşıyor. Yeni lüks ise tam tersine kişisel olanı öne çıkarıyor. Bir seyahatten getirilen obje, aileden kalan eski bir mobilya, çağdaş bir sanat eseri ya da beklenmedik bir renkte koltuk artık tasarımın kusuru değil; karakteri. Çünkü bir ev ne kadar kişisel hale gelirse, o kadar başka hiçbir yere benzemez.



Ve belki de yeni lüksün en önemli özelliği tam olarak bu: taklit edilemez olmak.

Renk Geri Dönüyor

Sessiz lüks döneminin en güçlü kodlarından biri nötr renklerdi. Bejler, kremler ve kırık beyazlar uzun süre güvenli ve sofistike seçimler olarak görüldü.

Şimdi ise bu sakin zeminin üzerine daha güçlü tonlar geliyor.

Bordo, koyu kahve, derin yeşil, petrol mavisi ve sıcak toprak tonları dekorasyonda yeniden öne çıkıyor.



YORUM

IFACE



 selitadecor



Burada mesele çok renk kullanmak değil; rengi doğru yerde kullanabilmek. Tek bir güçlü koltuk, büyük ölçekli bir sanat eseri veya karakterli bir halı bazen tamamen nötr bir mekândan çok daha etkileyici olabilir. Yeni lüks artık görünmez olmak zorunda değil. Ama dikkat çekmek ile gösterişli olmak arasındaki dengeyi koruyor.

Kusursuzluk Yerine Karakter

Yeni lüks anlayışında el işçiliği ve doğal malzemeler de giderek daha fazla önem kazanıyor. El yapımı seramikler, doğal taşın kendi damarları, ahşabın kusurları, dokulu kumaşlar ve sanatçı eliyle üretilmiş eserler mekânlara daha güçlü bir kimlik kazandırıyor. Teknolojinin bize giderek daha kusursuz görüntüler sunduğu bir dönemde, küçük kusurların değer kazanması aslında şaşırtıcı değil. Bir tablonun fırça izi, bir seramiğin yüzeyindeki küçük farklılık ya da eski bir mobilyanın yıllar içinde aldığı renk, o parçayı benzersiz kılıyor. Kusursuzluk üretilebilir. Karakter ise üretilemez.

Sanat Artık Son Dokunuş Değil

Uzun süre sanat eserleri dekorasyonun son aşaması olarak düşünülürdü. Önce mobilyalar seçildi, sonra boş duvarlara uygun tablolar yerleştirildi. Bugün ise sanat giderek daha fazla tasarımın başlangıç noktalarından biri haline geliyor. Bir eserin rengi mekânın paletini belirleyebiliyor, ölçeği mobilya yerleşimini etkileyebiliyor ve tek başına bütün odanın

atmosferini değiştirebiliyor.

Bu nedenle artık “hangi tablo koltuğuma uyar?” sorusundan çok, “Ben yıllarca hangi esere bakmak isterim?” sorusu önem kazanıyor.

Birincisi uyum arıyor.

İkincisi ise kişisel bir bağ.

Yeni Lüks: Seçebilmek

Belki de bugün lüksü en iyi tanımlayan kelime “fazlalık” değil, seçicilik.

On mobilya yerine gerçekten sevilen birkaç parça.

Duvarı doldurmak için alınmış tablolar yerine güçlü bir sanat eseri. Her sezon değiştirilen aksesuarlar yerine zaman içinde biriktirilmiş objeler. Birbirine eksiksiz biçimde uyan mobilyalar yerine, aralarında bilinçli bir karışıklık bulunan parçalar.

Yeni lüks yalnızca neye sahip olduğumuzla değil, neyi seçmediğimizle de ilgili.

Her alanı doldurmamak, bazı duvarları boş bırakmak ve güçlü parçaların nefes almasına izin vermek de tasarımın önemli bir parçası.

Peki Yeni Lüks Ne?

Belki de sessiz lüks sona ermedi.

Sadece daha kişisel, daha cesur ve daha özgür bir hale geldi.

Kaliteli malzeme ve zamansızlık hâlâ önemli. Fakat artık bunların yanına renk, sanat, zanaat, geçmişten gelen parçalar ve beklenmedik seçimler ekleniyor.

Çünkü yeni lüks bir evin ne kadar pahalı olduğunu göstermekle ilgilenmiyor.

O evin başka hiçbir yere benzemediğini hissettirmek istiyor.

Sessiz lüks bize fısıldamayı öğretti.

Yeni lüks ise hâlâ bağırıyor.

Ama artık kendine ait bir sesi var.

Op. Dr. Levent **Konukoğlu**

Diz ağrısı neden olur?

Ortopedi ve Travmatoloji Uzmanı

levent_konukoglu



Diz ağrısı toplumda en sık görülen ağrılardan birisidir. Özellikle istirahat ve dinlenme esnasında oluşan, sızı şeklinde ki ağrılar ön plana çıkmaktadır. Bu ağrı genellikle diz eklem kıkırdak hasarına, kıkırdak aşınmasına bağlı oluşan ağrıdır. Tabi ki diz eklemimizin çok karmaşık kompleks bir yapısı vardır. Diz ekleminde menisküslerimiz, çapraz bağlarımız, çeşitli liflerimiz de bulunmaktadır. Ancak bu yapıların ağrısı daha çok travma sonucu görülür ve ağrı şiddeti daha fazladır. Bu ağrıya hareket kısıtlılığı, şişlik de eşlik etmektedir. Ancak bu yazımda bahsetmek istediğim ağrı daha çok sızı şeklinde oluşan, soğukta artan, merdiven içip çıkarken görülen diz ağrısıdır. Diz kıkırdaklarımızın da bir yaşı, bir dayanıklılık ömrü vardır. Orta ve ileri yaşlarda aşınmanın başlamasıyla ağrılar oluşmakta, tedavisiz kaldığında eklem sertlikleri ve geri dönüşümsüz hasarlar oluşmaktadır. Diz ağrımız başladığı zaman, özellikle istirahatte oluşan ağrıları dikkate almalıyız. 15-20 sene önce diz eklem kıkırdaklarımızda problem başladığında bu süreç ilerleyici bir hal almakta, tabirse tedavi edilemez bir sorun olarak karşımıza çıkmaktaydı. Ancak güncel teknolojik gelişmeler ve araştırmalar neticesinde eklem kıkırdaklarının hasarında iyileşmeler olduğu bulunmuş, yeni medikal tedaviler ile de hasarın durdurulması ve iyileşmesi sağlanmıştır. Bir kıkırdak hasarı olduğunda tedavi seçenekleri erken ve orta evrelerde çok çeşitli ilaç, iğne tedavileri ile yüz güldürücü sonuçlar alınmıştır. İleri evreye geldiğimizde de cerrahi tedaviler ön plana çıkmaktadır.

-Diz Kıkırdak Hasarında Tedavi Seçenekleri



Tedavi planı hasarın derecesine, yerine, hastanın yaşına ve yaşam tarzına göre kişiye özel belirlenir. Temel seçenekler konservatif (ameliyatsız) ve cerrahi yaklaşımlar olarak iki ana grupta toplanır:

Konservatif tedavi olarak;

- A. Fizik Tedavi ve Egzersiz

- Eklem etrafı kasları güçlendirerek yükün dengelenmesine yardımcı olur.
- Ağrının azalmasına ve fonksiyonun iyileşmesine katkı sağlar.

-B. İlaç ve Takviye Destekleri

- Ağrı kesiciler/anti-inflamatuar ilaçlar semptomları kontrol etmeye yardımcı olur.
- Glukozamin-kondroitin gibi takviyeler eklem sağlığını desteklemekle birlikte doğrudan kıkırdağı onarmaz. • Özellikle bol su tüketmek ve C vitamini kullanmak kıkırdaklarımızın sağlığı için çok önemlidir.

-C. Eklem İçi Enjeksiyonlar

- Hyaluronik Asit: Eklem sıvısını “yastıklamak” ve sürtünmeyi azaltmak için kullanılır, ağrıyı azaltabilir.
- PRP ve Akıllı Plazma (Trombositten Zengin Plazma): Büyüme faktörleri ile dokunun kendi onarım mekanizmalarını tetiklemeye çalışır.
- Kök Hücre Uygulamaları: Mezenkimal kök hücreler ile onarım ve doku yenilenmesini destekleme amacı vardır; deneysel ve optimizasyon aşamasındadır.

İleri evre kıkırdak hasarı olduğunda, özellikle ameliyatsız tedavilere rağmen düzelme olmazsa cerrahi tedavileri uygulamaktayız.

Burada ilk olarak Minimal İnvaziv Cerrahi Teknikleri kullanmaktayız.

-A. Artroskopik girişimler ile hasarlı kıkırdak parçaları temizlenir ve eklem yüzeyi düzlenir. Bazı büyük lezyonlarda Mikrokırık işlemi ile kemikte küçük delikler açılarak, kemik iliğindeki hücrelerin yüzeye çıkarılması sağlanır; bu sayede fibro-kıkırdak benzeri doku oluşumu tetiklenir.

-Sonuç olarak kıkırdak hasarının tedavisinde artık sadece semptomları yönetmek değil, gerçek doku onarımını hedefleyen birçok seçenek mevcut. Bu amaçla:

- Konservatif tedaviler ağrıyı azaltır ve fonksiyonu iyileştirir.
- Mikro-cerrahi ve hücre-bazlı tedaviler gerçek kıkırdak yenilenmesini destekler.
- Yeni biyoteknolojik yaklaşımlar gelecekte daha etkin çözümler sunabilir.

Her hastaya uygun ideal yaklaşım, ortopedik uzman tarafından ayrıntılı değerlendirmeye belirlenmelidir.





Otomobilinize Değer Katan Koruma

Renkli Garaj 342

SÖYLEŞİ | **IFACE**

...► Renkli Garaj Gaziantep- Garage 342, 3M teknolojisiyle araç sahiplerine kaplama, cam filmi ve detaylı temizlik alanlarında çözümler sunuyor. Teknolojinin gelişmesiyle birlikte araç koruma uygulamaları da yeni bir boyut kazanıyor. Araç bakımında yalnızca temizlik ve görünümün yeterli olmadığını vurgulayan firmanın işletmecisi Onur Arık, doğru uygulamaların aracın boyasından iç aksamına kadar uzun vadeli koruma sağladığına dikkat çekiyor. Yenilenen konseptiyle hizmet kapsamını genişleten işletme, çip'li kaplama uygulamasıyla da araç sahiplerine yeni bir alternatif getiriyor. Arık, özellikle yaz aylarında ısı Kontrol Özellikli Cam Film uygulamasının hem sürüş konforu hem de araç iç aksamının korunması açısından önem taşıdığını vurguluyor.

**- Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?
Renkli Garaj 342'nin kuruluş
hikâyesi nasıl başladı?**

Merhaba, ben Onur Arık, Gaziantep Tek 3M yetkili uygulama merkezi sahibiyim. Yaklaşık 2008 yılından beri Gaziantep'te Car Care sektöründe çalışmalarımı sürdürmekteyim. Daha önce dünyaca ünlü farklı markalarla

hizmet verdik ancak 4 yıl önce aldığımız karar doğrultusunda Türkiye genelinde kaliteli, bayi ağı güçlü olan ve en çok bilinen marka ile çalışmak adına 3M markasını Gaziantep'e getirdik ve hikâyemize kaldığımız yerden devam etmeyi hedefliyoruz.

-Araç kaplama ve detaylı temizlik hizmetlerine olan ilginin son yıllarda artmasını neye bağlıyorsunuz?

Son yıllarda gelişen teknolojiler ile üretilen ürünlerin içerisindeki hammadde kaynaklı olarak uzun ömürlü ve araçların orijinal boyasına zarar vermemesi sebebiyle hem aracın görünümünde oluşturduğu parlaklık ve dikkat çekiciliği hem de kazalarda boyanın zarar görmemesi sebebiyle ciddi derecede koruma sağlamasından dolayı araç kaplamaya olan ilgi her geçen gün daha da artmakta.

• • • ➤ - **Yaz aylarında araç sahiplerinin en çok ihmal ettiği bakım uygulamaları sizce hangileri?**

Yaz aylarında hem kendimizi hem de aracımızı sıcaklardan korumak adına yaptırılması gereken ilk ve en önemli uygulama, Isı Kontrol özellikli olan cam film yapılması, ikinci olarak araç içerisindeki plastik aksamlar için yenileyici ve koruma etkili ürünlerin kullanılması gerekmektedir.

- **Seramik kaplama, PPF ve renk değişim kaplaması arasında seçim yaparken nelere dikkat edilmeli?**

Seramik kaplama uygulaması araç boyasının parlaklığını arttıran, normal haline göre su ve kir tutmasını engelleyen ancak koruma anlamında çok etkisi olmayan bir uygulamadır. PPF ve renkli kaplama uygulamaları ise seramik kaplamanın aksine araç boyasını korumaya yönelik uygulamalar olup, taş sıçramaları, sürtmeler, büyük veya ufak çaplı kazalarda aracın boyasının zarar görmemesine ve boyasız düzeltmelere olanak sağladığı için aracın orijinalliğini korumaktadır. Uygulamalar arasında seçim yaparken araca kaç yıl binileceği, aracın kaporta boya durumu ve araç sahibinin ihtiyaç, istek ve zevkine göre seçim yapılmalıdır.

- **Profesyonel detaylı temizlik, standart bir oto yıkamadan hangi yönleriyle ayrılıyor?**

Sektörümüz ilk bakışta yıkama olarak görünse de aslında aracın iç ve dış aksamında oluşabilecek doğa şartları ve kullanımdan kaynaklı yıpranma ve deforme olmasının önüne geçmek adına



yapılan uygulamalardan dolayı standart yıkama işleminden çok daha farklı sistemler içermekte. Standart yıkama işleminde aracın sadece görünen kirliliği ön planda iken profesyonel detaylı

temizlikte aracın görünen ve görünmeyen aksamlarında oluşan tüm kirlenmeler ve bakterilerin temizlenmesi sebebiyle hem aracın dezenfekte işlemi hem de araç sahibinin sağlığı söz konusu.



SÖYLEŞİ | FACE

- Araç sahiplerinin bakım konusunda en sık yaptığı hatalar neler ve bunların uzun vadeli etkileri neler oluyor?

Genellikle araç sahipleri araç bakım konusunda sadece servis bakımı (motor ve yağ bakımı) olarak düşünüyor fakat aracın iç ve dış aksamında hava şartlarından kaynaklı, kişinin kullanım alışkanlıklarından kaynaklı ve en önemlisi aracı korumak, temizlemek veya yıkamak için kullanılan şampuan, parlaticı, kalitesiz kaplamalar gibi ürünlerin içeriğinden kaynaklı olarak araçların muhtelif yerlerinde oluşan zararlar en sık yapılan hatalardır. Bu hataların uzun vadede etkileri araç boyasında vernik hataları, yıpranma ve solmalar, araçtaki krom aksamalarda lekelenmeler,

araç iç deri ve plastiklerinde deformelere sebep olmaktadır.

- Renkli Garaj Gaziantep -Garage 342 kısa süre önce yenilenen konseptiyle hizmet vermeye başladı. Bu dönüşüm sürecinde hangi yatırımları hayata geçirdiniz? Müşterilerinizi hangi yenilikler karşılıyor?

İşletmemizde tadilat yapma amacımız daha modern ve kullanışlı hale getirmektir. Araç kaplama uygulamalarında zaten Renkli Garaj hazır kesim programı sayesinde aracın hiçbir aksamını sökmeden kaplama yapabiliyorduk, artık çip'li kaplama uygulamasını da hayata geçirmiş durumdayız.

Daha önce kaplanan araçlar satış için ekspertiz firmalarına

gittiğinde kaplamanın sökülmesi gerektiğini duyuyorduk, Renkli Garaj olarak bu duruma nokta koyuyoruz. Çip'li kaplama uygulaması, müşterilerimizin kaplattıkları araçlarını, araç satışı yapılırken araç üzerindeki kaplamanın sökülmesine gerek kalmadan satabilecekleri şekilde bir sistem geliştirdik.

-Son olarak, yaz tatiline çıkacak araç sahiplerine güvenli, konforlu ve sorunsuz bir yolculuk için hangi tavsiyelerde bulunursunuz?

Öncelikle hava sıcaklarından dolayı Isı Kontrol Özellikli Cam Film uygulamasını tavsiye ediyoruz. 3M Cam filmleri yüksek derece ısı reddi ve zararlı UV ışınlarına karşı güçlü koruma sağlamakta, araç iç aksamının gevşeme ve çatlamaları engellemekte.





Melike Köseoğlu Yıldırım

PSİKOLOG

STRESTEN UZAK DIRMALISINIZ

LADİN PSİKOLOJİ

 psikolog.melikekoseoglu

Yalnızca bu cümleyi duymak bile stresimizi artırıyor olabilir mi? Ya da 'Peki ben stresten nasıl uzak duracağım?' sorusu farkında olmadan yeni bir kaygı yaratıyor olabilir mi?

Yaşadığımız bir sağlık sorunu için doktora gittiğimizde ya da yakınlarımızla sohbet ederken 'streten uzak durmalısın' diye söylendiğinde uzak durabiliyor muyuz? Bunu duymak uzak durmaya yetiyor mu yoksa nasıl ve neden başladığını anlayamadığımız bu stresin sonlanmasına dair kaygımız mı artıyor: İyi niyetle duyduğumuz bu kavram çoğu zaman farkında olmadan yeni bir baskı oluşturuyor. Çünkü gerçek şu ki; streten tamamen uzak durmak mümkün değil. Hatta yaşadığımız bir zorlanmanın ya da sağlık sorununun stres nedeniyle ortaya çıktığını bilmek stresi daha fazla artırabiliyor.

Stres olaydan çok olayın yarattığı anlamla ilişkidir.

Stres; kişinin karşılaştığı durumun, sahip olduğu baş etme kaynaklarını zorladığında ortaya çıkan doğal biyolojik ve psikolojik bir yanıtır. Bu nedenle stresin kaynağı yalnızca yaşadığımız olaylar değildir; o olayları nasıl değerlendirdiğimiz ve onlara nasıl bir anlam yüklediğimizdir. Yani stresin kaynağı olaya verdiğimiz 'anlam'dır. Aynı olay, iki farklı kişi için tamamen farklı duygular yaratabilir. Çünkü hepimiz yaşam deneyimlerimiz boyunca kendimiz ve diğer insanlarla ilgili bazı temel inançlar geliştiririz. "Yetersizim", "Beceriksizim", "Sevilmeye layık değilim", "Yalnızım", "Değersizim", ya da "Hata yaparsam kabul edilmem" gibi inançlar; yaşadığımız olayları yorumlama biçimimizi etkileyebilir.



Böyle olduğunda, aslında olayın kendisinden çok, olayın bizde yarattığı bu anlam stresimizi artırır. Örneğin iş yerinde alınan bir eleştiri; bir kişi bunu gelişmek için bir geri bildirim olarak değerlendirebilirken, başka biri için bu eleştiri "Yetersizim.", "Yine başaramadım." ya da "Değerli değilim." inançlarını tetikleyebilir. O zaman stresi yaratan yalnızca eleştirinin kendisi değil, eleştirinin temas ettiği bu derin anlam olur.

Stres aslında koruyucudur

Beynimiz bir durumu tehdit, belirsizlik ya da önemli bir değişim olarak algıladığında bizi korumak için alarm sistemini devreye sokar. Dikkatimiz tehlide yönelir, kalp atışımız hızlanır, nefesimiz sıkışır ve kaslarımız gerilir. Aslında bedenimiz bize zarar vermeye çalışmıyordu; tam tersi bizi korumaya çalışıyordu. Bu durum bir sınavla karşılaştığımızda da olabilir, iş yerinde yaşadığımız olağan bir durumda da.



Çoğunlukla stres kişiyi harekete geçirerek sorunu çözmeye çalışır ancak zamanla stres süreklilik gösteriyorsa, kişinin kaynakları ve baş etme mekanizmaları yetersiz kalıyorsa; kısacası beden ve zihin nefes alamadan sürekli stresle kalıyorsa bu alarm sistemi için yorucu olmaya başlar. Böyle bakıldığında koruyucu bir mekanizması varken kişinin anlam dünyası nedeniyle sarsıcı bir hale dönüşebilmektedir. Yani sorun stresin varlığı değil, stresle kurduğumuz ilişkidir, ve stresten uzak durmak mümkün değildir.

‘Stres yapma’ iyi niyetli bir yaklaşım olsa da kaygıyı artırabilir.

Belki de ihtiyaç duyduğumuz cümle şu değil; ‘Stres yapma’. Bu cümle çoğu zaman ikinci bir stres yaratır. ‘Nasıl stres olmayacağım, eğer başaramazsam bu durum/hastalığım/kaygım artacak mı?’

Stres olmamak nasıl başılır?

Peki bu durum stres nedeniyle kişinin suçlu hissetmesine neden olmaz mı?

Belki de şöyle diyebiliriz; ‘Bu hep olacak, bununla kalmayı nasıl öğrenebilirim?’ ‘Bu zorlayıcı duygu şu an burada. Onunla savaşmak yerine, onunla birlikte kalmayı ve iyilik halimi korumayı öğrenebilir miyim?’

Yaşam olayları ile baş edebilmek için dayanıklılığımızı artırmaya ihtiyacımız var. Dinlenmeye, uyumaya, sevmeye, kendimize daha şefkatle yaklaşmaya, olduğu kadar diyebilmeye, kontrol edemediklerimizin farkına varmaya...

Peki dayanıklılığı artıran kaynaklar nelerdir?

Dayanıklılık, hiç zorlanmamak ya da her

zaman güçlü hissetmek değildir. Zorlayıcı yaşam olaylarından sonra yeniden ayağa kalkabilme ve dengeyi tekrar bulabilme kapasitesidir. Bu doğuştan gelen bir özellik olmaktan çok, öğrenilen güçlendirilebilen bir beceridir.

- Kendimize yalnızca üretmek için değil, dinlenmek için de zaman tanımak...
- İş düşündüğümüz kadar durabilmeyi de önemsemek...
- Yeterince uyuyabilmek ve bedenimizin toparlanmasına izin vermek...
- Bedenimize iyi gelen hareketi bulabilmek; bazen tempolu bir yürüyüş, bazen yoga, bazen de yalnızca birkaç dakika esnemek...
- Gün içinde sinir sistemimize küçük molalar verebilmek; derin bir nefes almak, güneşi hissetmek, doğaya bakmak ya da sevdiğimiz bir müziği dinlemek...
- Arkadaşımıza verebileceğimiz güzel önerilerden kendimize de verebilmek; ‘‘Şu an zorlanıyorum ve bu çok insani.’’ diyebilmek...
- Kontrol edebildiklerimizin hep var olacağını kabul edebilmek...
- Hayatta yalnızca sorumluluklara değil, keyif veren deneyimlere de yer açabilmek. Çünkü sinir sistemi yalnızca tehlikeyi değil, güveni ve neşeyi de deneyimlemeye ihtiyaç duyar.
- Bizi güvende ve neşe içinde hissettiren insanlarla temas halinde olmak. Bazen keyifle bir arkadaş kahvesi içebilmek, bir çocuğun neşeli oyununa katılabilmek, evcil hayvanımızı sevmek ya da destekleyici bir eşin varlığı.. Hayatın yükü bazen hafiflemez. Stres yaşamın içinde olmaya devam edecek. Ama biz, onunla birlikte yaşamayı, dinlenmeyi ve yeniden güç toplamayı öğrenebiliriz.



KALİTELİ HİZMETİN ADRESİ

Shell İPEKYOL

Yolculuğunuzda konforu,
gücünüzde kaliteyi bir araya getiriyoruz.
Shell İpekyol'de
farkı hissedin.



KALİTELİ YAKIT

Shell V-Power ve FuelSave ile
motorunuza en iyi performansı sunuyoruz.



SELECT & DELIGO

Zengin ürün çeşitliliği ve taze lezzetlerle
yolculuğunuza keyif katıyoruz.



KONFORLU HİZMET

Güler yüzlü ekibimiz ve temiz istasyonumuzla
her zaman yanınızdayız.



İPEKYOL'UN KALBİNDE

Kolay ulaşım, geniş alan ve hızlı hizmet
anlayışıyla daima hizmetinizdeyiz.



Shell Petrol A.Ş.
İpekyol İstasyonu

☎ 0342 360 4 360 📱 ipekyolpetrol

📍 Mücahitler, 52010 Nolu Sk D:No:28/A, 27010
Şehitkamil / Gaziantep

🌐 www.ipekyolpetrol.com



SELECT & DELIGO



ZENGİN ÜRÜN ÇEŞİDİ



GENİŞ ALAN & KOLAY ULAŞIM



KÜSGET



BAŞPINAR



HADIMKÖY

**ŞEKERCİ
PETROL**
Güvenle Buradayız...



NİZİP CADDESİ



Temassız Yıkama Hizmeti
Yalnızca Başpınar Şubemizde



Şekerci Enerji



Elektrikli Araçlara,
Hızlı ve Güvenilir Şarj Desteği



edde



sekercipetrol__



www.sekercipetrol.com



Dr. Beril Hıdıroğlu

Nedir Bu Longevity? Uzun Yaşamak Değil, İyi Yaşamak

Fonksiyonel Tıp Hekimi

 dr.berilhıdıroğlu

Son zamanlarda kafamızı ne yana çevirsek aynı kelimeyle karşılaşırız: Longevity. Longevity otelleri, sağlıklı yaşam kampları, anti-aging merkezleri, rafları dolduran onlarca takviye... Hafta sonları parkları dolduran koşu grupları, artık sadece bir spor değil yaşam biçimi haline gelen yoga ve pilates seansları... Peki, her köşe başında sağlıklı yaşam konseptli bir kafenin açıldığı bu dönemde, neden herkes aniden "longevity" konuşmaya başladı? Çünkü sağlık anlayışımız kökten değişiyor. Eskiden sadece hastalandığımızda bir çözüm arardık. Ama artık insanlar yatırımını hastaneye değil, hastane öncesindeki döneme yapıyorlar. Yani asıl amaç; hastalanmadan önce önlem almak. Çünkü biliyoruz ki diyabet, kalp-damar hastalıkları ya da Alzheimer gibi birçok kronik sorun bir günde ortaya çıkmıyor; yıllar boyunca sessizce gelişiyor. Belirtiler baş gösterdiğinde ise süreç çoktan ilerlemiş oluyor. İşte o süreç ilerlemeden treni durduracak, hatta belki de geriye döndürecek bir yaşam tarzına geçmek bugün hepimizin en önemli gündemi.

Yeni Lüks: Sağlıklı Yaş Almak

Artık yeni lüks; pahalı arabalar ya da marka çantalar değil. Asıl lüks; sabahları enerjik uyanabilmek, merdivenleri nefes nefese kalmadan çıkabilmek ve ilaçlara bağımlı olmadan yaşayabilmek.

Kısacası, insanlar en büyük yatırımı bedenlerine yapıyor. Çünkü kaybedilen sağlığı geri kazanmanın, onu korumaktan çok daha zor ve maliyetli olduğunu fark ediyoruz. Tam da bu noktada, modern tıp dünyasında sağlığa bütüncül yaklaşan fonksiyonel bakış açıları devreye giriyor. Sadece semptomları bastırmak yerine sağlığın neden bozulduğunu anlamaya çalışan bu yaklaşımlarla; kan



tahlillerinden uyku düzenine, beslenmeden stres yönetimine kadar her çevresel faktörü inceleyerek kişiye özel bir yol haritası sunuluyor. Amaç, hastalıklar kapıyı çalmadan riskleri belirlemek ve ömrün kalitesini artırmak.

Belki de artık kendimize şu soruyu sormanın zamanı geldi: Bugün yaptığım seçimlerle, 20-30 yıl sonra nasıl bir yaşam inşa ediyorum? Gelecekte, lüks kıyafetlerle sık sık hastane randevularına giden biri mi olmak istiyoruz; yoksa sabah enerjik uyanıp yürüyüşünü yapan, sevdikleriyle rahatça vakit geçirebilen ve ilaçlardan uzak, yaşamın tam içinde olan biri mi?



agim bigbag ve çuval



www.agimtekstil.com

BIGBAG

İHTİYAÇLARINIZDA

GÜVENİLİR

KURULUŞ...



HAKKIMIZDA

AGİM TEKSTİL LTD. ŞTİ Türkiye'nin üretici, satıcı ve ihracatçı firmalarından birisidir. 2006 yılında kurulan firmamız bigbag ve çuval sektöründe faaliyet göstermektedir.

Sanayi, tarım, inşaat, hizmet, maden sektörlerinin tamamının tedarikçi konumuyla sektörde yer alan AGİM TEKSTİL çalıştığı firmalara kıyasla koymaksızın aynı kalite ve hizmet anlayışı sürdürmeyi prensip edinmiştir.

VİZYONUMUZ

Yenilikçi, araştırmacı ve geliştirmeci yönetim politikasıyla, müşteri memnuniyeti odaklı, uluslararası pazarda değişen talep ve istekler doğrultusunda istikrarlı, kaliteli, hızlı üretim ve hizmet ile sektörde örnek ve lider bir kurum olmak. Amacımız sürekli gelişmek için kaynak yaratmaktır. Üstün iş ahlakı ve dürüst çalışma ilkelerine uymak varlığımızın taşıdır. Kararlılık ve zamanında karar alma vazgeçilmez davranış biçimimizdir.

ÜRÜNLERİMİZ

- PP Çuval
- PP Bag
- PP Kumaş
- İplikler
- AD Star Bag

2. Organize Sanayi Bölgesi Dursun Bak Bulvarı No:2
Başpınar / Gaziantep / Türkiye

+90 342 337 25 25
info@agimtekstil.com



Gaziantep'in Unutulan Seyirlik Oyunları

ARAŞTIRMACI YAZAR

gtokuz@gmail.com

www.goncatokuz.com

Gonca TOKUZ



Bilindiği gibi “halk hayatını hareket haline getirerek eğlenmek ve kendi üzerine düşünmek için göstermeye çalışan geleneksel dram sanatına ‘halk tiyatrosu’ adı verilmektedir.” Genelde, gölge oyunu (Karagöz), orta oyunu, kukla, meddah ve köy seyirlik oyunları olarak beş kısımda incelenen geleneksel halk tiyatrosu, içerisinde seyirlik oyunlar- köy oyunları ve halk tiyatrosu geleneğini içerecek biçimde hem sözsüz hem de söze dayanan dramatik nitelikli oyunlar -için kullanılmaktadır. Geleneksel Türk tiyatrosunun gerek kırsal gerekse kentsel kesiminde görülen türlerinin ortak özelliklerinin başında, doğaçlamaya dayanması, belirli bir tiyatro yapısı ya da sahne gerektirmemesi, şarkı, dans, söz oyunları ve taklidin bu oyunların vazgeçilmez öğeleri olması gelmektedir.

20. Yüzyılda Gaziantep il merkezinde oynanan seyirlik kadın oyunlarının özetlendiği bu çalışmada seyirlik oyunlarının, halk tiyatrosu içerisindeki yerine



kısaca değinilmiş, oyunlar özetlenmeye çalışılmıştır. Gaziantep Seyirlik Kadın Oyunları bilimsel sınıflamada, halk tiyatrosu içerisinde köy seyirlik oyunlarına çok yakın bir yerde olmasına rağmen, köy seyirlik oyunlarından bir hayli farklıdır. Yörede “oyun çıkarma” denilen bu oyunların konusu genelde kent yaşamına yöneliktir. Herhangi bir takvime, olaya, törene bağlı olmadan gerçekleşmektedir.

Oyunlar özel olarak düzenlenmezler, “gece oturması” “kuduz kına gecesi” veya “sıra gecesi” adı verilen gece toplantılarında gerçekleştirilirler. Gecelerin adı konulmuştur, takvimi oluşturulmuştur ama hangi oyunun oynanacağı- hatta oyunun oynanıp oynanmayacağı da- belli değildir. Önce “hoş geldiniz” “hal hatır sorma” ve ikram gerçekleşir.

Ortam “oyun çıkarmaya” uygun ise oyunlar gerçekleşebilir. En önemli husus orada bulunanlar arasında “oyun çıkarabilecek” kadın veya kadınların olması birinci koşuldur. Oyunların daha önceden organize edilerek gerçekleştirildiği tek toplantı “Kuduz Kına Gecesi” dir. Bu özel gecede hangi oyunlarının oynanacağı önceden planlanır. Çünkü rüyasında köpek tarafından ısırılan kişi için düzenlenen “Kuduz Kına Gecesi”nde O kişinin hiç uyumaması gerektiğinden oyunlar çok, eğlenceler çeşitli olmalıdır.

Oyunlarda tiyatronun temel unsurları oyun yeri, seyirciler, oyuncuları, dekor vs. hepsi mevcuttur. Oyun yeri kapalı mekanlar yani evlerdir. Seyirciler o anda orada bulunanlardan oluşur. Belli bir yaş grubuna yöneliktir denilebilir. Genelde seyirciler genç kadınlardan oluşur. Orta yaşlı-kadınlar veya çocuklar azınlıktadır. Oyuncular orada hazır bulunan kadınlardan bir ya da birkaçıdır. Oyunlar için yöneticiliği üstlenecek deneyimli “oyun çıkarıcı” ve ona yardımcı olabilecek oyunu bilen yardımcı kadınlar bulunurlar. Bu yetenekli kadınlar yakın çevre tarafından da bilinmektedir. Örneğin kadınlar “Güceylinin Fatması” iyi oyun çıkarır. O’nun olduğu toplantılarda mutlaka oyun olur” derler. Oyuncu kadının ana teması belli olan oyunun senaryosunu rol alacak oyunculara aktarır, oyunu kurgular ve yönetirler. Kadınların çoğu rol almaya da isteklidirler ama oyunu bilmeyen veya tiyatral yeteneği



olmayan kadınların rol almaları pek hoş karşılanmaz.

Oyunların konuları çok sade, basit ve didaktiktir. Kadınlar günlük tasalarını, sevinçlerini, korkularını bu oyunlarda serbestçe dile getirirler. Oyunların ait olduğu zaman diliminde adet, gelenek ve göreneklerin, aile kurumu üzerindeki baskılarının daha yoğun olduğu söylenebilir. Genellikle kalabalık aile bireyleri aynı evi paylaşmaktadır ve elbette bu pek çok sorunu da beraberinde getirmektedir. Bu sorunlar hemen hemen tüm oyunların konularını oluştururlar.

Sevgi, aşk, evlilik, ayrılık, çok eşlilik, sadakatsizlik, hastalık, yoksulluk, ihanet, görgüsüzlük, ahlaksızlık, hırsızlık, yalancılık, kuma/nöker en fazla işlenen konulardır. Oyunlar ortama veya oyuncuların yeteneklerine göre eklemelerle uzatılabilir veya kısaltılabilir. Çocukların bulunduğu ortamlarda cinsellik üzerine, kayıvalidelerin bulunduğu ortamlarda onları

kıracak/üzecek espriler yapılmaz. Oyunlarda dans, müzik, şiir ve taklit iç içedir ve tespit edilen oyunlardan sadece kuma oyunlarının ile “ölü oyunu” dramatik oyunlardır.

Oyunlar için özel dekora gerek yoktur, odaların/salonun dekoru yeterlidir. Oyuncuların rahat hareket etmesi için gerekirse bazı eşyaların yeri değiştirilir. Oturma düzeni genelde, yere serilmiş halıların, kilimlerin üzerine minderler veya sandalyeler konularak gerçekleşir.

Oyun için özel kıyafetlerin hazırlanmaz, eldeki malzemelerle yetinilir. Aksesuarlar ve makyaj kostümden daha da önemlidir. En fazla kullanılan eşyalar arasında etek, pantolon, şalvar, ceket, çarşaf, cübbe, eşarp, atkı, şapka, kuşak, tespih, mendil sayılabilir. Makyaj için kadınlar kendi kullandıkları ürünlerin yanı sıra çocukların boya kalemelerini, tebeşirlerini, evde bulunan kömür, un, yün gibi malzemeleri kullanırlar. ...►

YORUM

IFACE

Gaziantep il merkezinde 1925-1960 yılları arasında oynandığı tespit edilen seyirlik kadın oyunlar şunlardır. Deli Kıza Düğür Gelmiş, Kız Sana Düğür Gelmişler, İki Yüzlü Komşu Kadın, Düğürücü-Kekeme Kız Oyunu, G'arı Kıza Tepsi Gelmiş (Sürütme) Oyunu, Eşgili Oyunu, Komşunun Oğlu, Karnım Kaç Aylık?, Karaoğlan Oyunu, Ölü Oyunu, Nökerim Şekerim Oyunu, Hacı Oyunu.

Oyunların hepsi ayrı makalelerin konusu olup "20. Yüzyılda Gaziantep'te Eğlence Hayatı" adlı kitapta ayrı ayrı açıklanmıştır. (1) Bazı oyunlarda müzik vardır. Müzik darbuka ve tef eşliğinde gerçekleşir. Bazen köfte leğençesi ve yemek kaşıkları da ritm için kullanılır. Müzik hem oyunu hareketlendirir, hem seyircileri neşelendirir ve seyircilerin oyuna aktif olarak katılmasını sağlar. Bazı seyirlik

oyunların kendi özel mani veya türküsü vardır. Örneğin, Karaoğlan, Karı Kıza Sini Gelmiş (Sürütme) oyunları gibi. Oyunlarda küçük değişiklikler yapılsa bile müzikle eşleşen kurgunun dışına pek çıkmaz. Seyirlik oyuna ait türkü, mani olmasa bile oyundan önce veya sonra türkü veya maniler mutlaka söylenir. Oyuncu kadın/ kadınlar darbuka ve tef eşliğinde türküyü söylerken nakarat kısmında seyirciler onlara eşlik ederler.

Sadece eğlence amaçlı görünen bu oyunların eğitici ve öğretici fonksiyonlarının yanı sıra kültür kalıplarının yeni kuşaklara aktarılmasında ne kadar önemli olduğu bilinmektedir. Asya'dan Anadolu'ya, beyliklerden imparatorluğa, imparatorluktan, cumhuriyete tarihsel, kültürel süreçleri içinde yüzlerce yıldan, binlerce yıldan beri günümüze kadar

varlığını etkileyerek, etkilenererek, gelişerek, geliştirerek sürdüren oyunların pek unutulmuştur ya da unutulmak üzeredir. Sosyal normlarla çevrili, çeşitli pratiklerle örülmüş seyirlik oyunlar bize ait olduğu zaman diliminin kültür kalıplarını, sosyal, kültürel, ekonomik, sosyolojik, dini bilgilerini aktarır. Aktarılan bu zengin miras elbette geleneksel halk tiyatrosunda da yansımaları bulmaktadır.

Gaziantep kent merkezinde, sadece kadınlar için, kadınların sorunlarına yönelik, kadınlar tarafından üretilen bu özel halk seyirliklerinin, halk bilimi disiplini içerisinde konumlandırılması, otantik haliyle yapay ortamda da olsa kayda alınması ve modern tiyatromuz olanaklarıyla yeniden yorumlanması kültürümüz açısından çok önemlidir.

•20. Yüzyılda Gaziantep'te Eğlence Hayatı, Gaziantep Üniversitesi Vakfı Yayını, Gaziantep, 2002, s. 47-50.

Yazarın notu: Bu yazı için, Motif Vakfı (Motif Halk Oyunları

Eğitim ve Öğretim Vakfı) ile Yedi Tepe Üniversitesi'nin 25-27 Aralık 1988 tarihlerinde birlikte düzenlediği "Halk Kültüründe Tiyatro Uluslararası Sempozyumu"nda sunulan "Gaziantep İli Seyirlik Kadın Oyunları" başlıklı makaleminden yararlanılmıştır.



Lüksün ileri teknolojiyle buluşması, Yeni GLC.



Mercedes-Benz

GLC 200 AMG | Toplam tüketim (karma): 16 kWh/100km Toplam CO₂ emisyonu (karma): 0 g/km Elektrikli menzil: 615 km



Mercedes-Benz Koluman Gaziantep
Kayaönü Mah. 42146 Nolu Cad. No:3/72 Şehitkamil-GAZİANTEP, Tel 0342 211 77 00
info@koluman.com.tr www.koluman.com.tr





Fzt. Berfin Özcanlı

Fizyoterapist

fztberfinozcanli

‘Bundan Sonra Böyle İdare Ederim’ Demeden Önce...



Muayene odama gelen insanların cümleleri birbirinden farklı görünür. Ama aslında çoğu aynı duyguyu taşır.

“Yaşlandık artık.”
 “Bel ağrısı herkeste var.”
 “Boyun ağrısıyla yaşamaya alıştım.”
 “Şeker hastasıyım, yapacak bir şey yok.”
 “Fizyoterapiye gitmiştim ama fayda görmedim.”

Bu cümlelerin ortak noktası ağrı değildir. Umudun yavaş yavaş azalmasıdır.

Oysa insan vücudu, düşündüğümüzden çok daha fazla değişebilme kapasitesine sahiptir. Birçok kişi belli bir yaştan sonra hareket etmeyi bırakmayı doğal kabul ediyor.

“Bu yaştan sonra spor mu yapılır?”
 Belki de sorulması gereken soru tam tersidir.
 “Bu yaştan sonra hareketsiz kalınır mı?”
 Kaslarımız yaş aldığımız için değil, kullanılmadıkları için zayıflar.

Denge, koordinasyon ve hareket becerisi de aynı şekilde...

Bugün 70 yaşında merdiveni güvenle çıkan bir insan ile 45 yaşında dizlerinden korkarak yürüyen bir insan arasındaki fark çoğu zaman sadece doğum tarihi değildir; hareket alışkanlıklarıdır.

Yaş almak kaçınılmazdır.

Hareketsiz yaşlanmak ise çoğu zaman önlenabilir.

Şeker hastalığı denildiğinde akla ilk gelen şey ilaçlar olur.

Oysa bilimsel çalışmalar düzenli ve doğru



planlanmış egzersizin kan şekeri kontrolünde güçlü bir rol oynadığını gösteriyor. Buradaki önemli kelime “egzersiz” değil, doğru planlanmış egzersizdir.

Her hareket her birey için uygun değildir. Fizyoterapist gözetiminde hazırlanan, kişinin eklem yapısına, kas kuvvetine, dolaşım durumuna ve günlük yaşamına göre düzenlenen bir program; sadece daha rahat hareket etmeyi değil, metabolizmanın daha verimli çalışmasını da destekleyebilir.

Bazen hareket gerçekten ilacın en güçlü destekçilerinden biridir.

Bel ve boyun ağrıları o kadar yaygınlaştı ki artık birçok kişi bunu hayatın doğal bir parçası sanıyor.

“Kimde yok ki?”

Evet...Belki birçok kişide var. Ama bu onu normal yapmaz. Arabanızın direksiyonu sürekli sağa çekse, “Diğer arabalar da çekiyor.” deyip kullanmaya devam eder misiniz?

Muhtemelen hayır. Çünkü küçük görünen bir problem zamanla daha büyük mekanik sorunlara dönüşebilir. Vücudumuz da aynı mantıkla çalışır. Ağrı bazen bedenin gönderdiği bir uyarıdır. Onu susturmak değil, neden konuştuğunu anlamak gerekir. Sık duyduğum bir başka cümle de şu: “Spor yapmaya başladım, ağrım azaldı.” Bu sevindirici olabilir. Ama tek başına yeterli değildir. Çünkü ağrının azalması her zaman hareket kalitesinin düzeldiği anlamına gelmez. Bazen kişi daha güçlü hisseder ama hâlâ aynı kompensasyonlarla hareket eder. Bazı kaslar gereğinden fazla çalışmaya devam eder. Bazıları ise hâlâ görevini üstlenmez. Yük yine yanlış yerlere dağılır. Bir süre sonra aynı ağrı farklı bir isimle geri döner. Asıl hedef yalnızca hareket etmek değildir. Doğru kasların, doğru zamanda ve doğru miktarda çalışmasını sağlamaktır. İşte hareket kalitesi dediğimiz şey budur.

Fizyoterapiyi yalnızca ağrıyan bölgeye birkaç uygulama yapmak olarak görmek, bir kitabın sadece kapağını okumaya benzer. Çünkü insan bedeni birbirine bağlı sistemlerden oluşur. Nefes alış şekliniz yürüyüşünüzü etkileyebilir. Ayak basışınız dizinizi değiştirebilir. Kalçanız belinizi koruyabilir. Çenenizdeki aşırı yük boyun hareketlerinizi sınırlandırabilir. Biz yalnızca ağrının olduğu yere değil, o ağrıyı ortaya çıkaran zincire bakarız.

-Belki de en çok değiştirmek istediğim düşünce şu:

“İdare ediyorum.”

İnsan bedeni idare etmek için değil, kaliteli yaşamak için tasarlanmıştır. Merdiven çıkarken korkmadan



hareket edebilmek... Torununu rahatça kucağına alabilmek...

Uzun bir yol yürüdüktan sonra dinlenmek için değil, manzarayı seyretmek için durabilmek... Bunlar lüks değil, yaşam kalitesidir. Ve çoğu zaman doğru değerlendirme, kişiye özel planlama ve bilinçli hareketle bu kalite yeniden kazanılabilir. Belki de bedeniniz size yıllardır aynı şeyi söylüyor. Onu susturmaya çalışmak yerine, bu kez gerçekten dinlemeyi deneyin.



KİTAP ÖNERİSİ

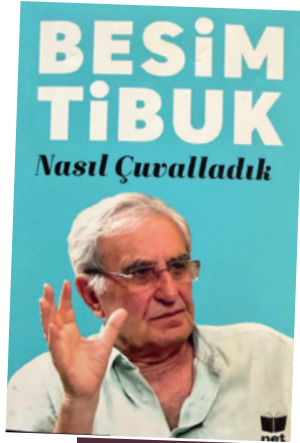


Gökhan Mortaş'a katkılarından dolayı teşekkür ediyoruz...

okudumyaziyorum

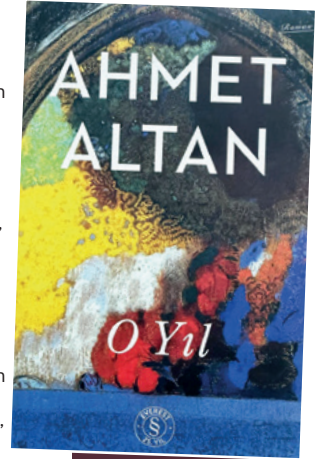
Besim Tibuk

Besim Tibuk; şüphesiz 90'lı yılların en dikkat çekici siyasilerinden birisidir. Turist rehberliği ile başladığı iş hayatına bugün özellikle Kıbrıs'ta yer alan turizm yatırımları ile dikkati çekmektedir. Kitap aynı zamanda liberal demokrat parti kurucusu olan Besim Tibuk'un Türk ve dünya siyaseti ile ilgili görüşleri, kurduğu partinin Türk insanı tarafından nasıl karşılandığını, siyaset kurumunun konumuz partiye bakışınında yer aldığı bir manifesto niteliği taşıyan kitap, yazarın eğlenceli yaklaşımı ile de akıcı bir yapıya sahiptir.



Ahmet Altan

Yazarın 1998'de yayımlanan "Kılıç Yarısı Gibi" romanı ile başlayan, "İsyan Günlerinde Aşk" "Ölmek Kolaydır Sevmekten" kitaplarının devamı niteliğinde yer alan kitabımız, ölümleri konuşturan ana kahramanımızın "Osman"ın karakter analizleri ile başlayan devamında ana konu olarak, 1. Dünya savaşı, Çanakkale savaşı ile birlikte Ermeni tehciri meselesinin çerçevesinde Osmanlı subayı Ragıp ile Ermeni hemşire sevgilisi Efronya aşkını anlatmakta, tehcirin Osmanlı iç siyasetine ve savaşlara etkisi ile kahramanlarımızın hayatına katkısının da işlendiği yazarın diğer romanları gibi akıcı, bilgilendirici, kurgusu güçlü, dili berrak yapısı ile dikkat çekici özellikte bir kitaptır.



Tanıl Bora- Mustafa Çiftçi

İki ayrı yazarın derlediği, ülkemizin önemli değerlerinden akrabalık ilişkisine "Dış etken" olarak yer alan önemli figürlerden "Enişte" lerin hikayesidir bu kitap. Dış etken olarak aileye giren ama insandan insana değişmekle birlikte sülalenin önemli yapı taşlarından Enişte'lerin aile içindeki konumunu çok farklı kişilerin dilinden, yaşamlarına etkilerini, aileye katkılarının anlatıldığı, hepimizin gerek kız kardeş, gerekse kuzen eşlerinden aşına olduğumuz bu figürün çok farklı dilden aktarılması bu kitabın başlıca konusudur.



Yavuz Hakan Tok

Malum her şeyin bir hikayesi var, şarkıların da bir hikayesi var. Kitabımız 60'lardan 2000'li yılların başına kadar Türk müziğinde nam salmış, 45'liklerden kasetlere oradan CD'lere kadar yer alan her dönemin en popüler parçalarının yazarları tarafından yazılış hikayelerinin anlatıldığı akıcı, neşeli, keyifli bir kitap. Politikadan, güncel yaşama, değişen alışkanlıklardan, değişen yaşam tarzlarına her dönemin şarkılara olan etkisinde yer aldığı, herkesin kendi hayatından bir şeyler bulacağı güzel bir kitap olarak karşımıza çıkıyor.





ÇOPUROĞLU
baklava

Instagram: copuroglubaklava Facebook: Çopuroğlu Baklava

0 532 172 23 03 / 0 342 232 20 27

Viyana

Defalarca dünyanın en yaşanılabilir şehri unvanını kazanan Viyana; temiz sokakları, kusursuz altyapısı ve her köşesinden taşan sanatıyla büyüleyici bir destinasyon. Hem romantizmin hem de köklü bir imparatorluk geçmişinin iç içe geçtiği bu masalsı şehir, geniş caddeleri ve eşsiz mimarisiyle henüz gitmemiş olanların bile ruhuna dokunabilecek bir atmosfere sahip. Dergimizin bu sayısında, Viyana'nın asil sokaklarında kaybolmaya hazır olun.

GEZİ
FACE

Habsburgların İhtişamlı Mirası

Viyana'yı anlamak için yüzyıllar boyunca Avrupa'ya hükmetmiş, dünyanın en köklü hanedanlarından biri olan Habsburgları tanımak gerekiyor. "Diğerleri savaşsın, sen evlen Habsburg!" felsefesiyle, akraba evlilikleri üzerinden sınırlarını devasa boyutlara taşıyan bu köklü ailenin mirası, şehrin dört bir yanına dağılmış görkemli saraylarda yaşamaya devam ediyor.

Kışlık saray olarak kullanılan devasa Hofburg Sarayı, günümüzde Avusturya Cumhurbaşkanlığına, meşhur Sisi Müzesi'ne ve dünyanın en eski İspanyol Binicilik Okulu'na ev sahipliği yapıyor. Habsburgların yazlık sarayı olan Schönbrunn, devasa bahçeleri ve tepesinde şehre taç gibi kondurulmuş Gloriette yapısıyla göz kamaştırırken, ünlü Prens Eugen tarafından yaptırılan, 1955 yılında bağımsızlık antlaşmasının imzalandığı yer olmasıyla Avusturya'nın bağımsızlık sembolü sayılan Belvedere Sarayı ise Gustav Klimt'in efsanevi "Öpücük" (The Kiss) tablosunu barındıran büyüleyici bir sanat durağı.

Şehrin Kalbindeki Dev: Aziz Stefan Katedrali

Viyana'nın "kalbi" sayılan ve neredeyse 900 yıllık bir

geçmişe sahip olan Aziz Stefan Katedrali (Stephansdom), on binlerce renkli kiremitle kaplı göz alıcı çatısıyla şehrin her yerinden fark ediliyor. Mozart'ın hem düğününe hem de cenazesine şahitlik eden bu ikonik yapı, muazzam çatısında Viyana'yı yüzyıllar boyunca yöneten Habsburg hanedanlığının simgesi olan ihtişamlı "çift başlı kartal" figürünü barındırıyor. Katedralin Güney Kulesi'ne 343 basamak tırmanarak eşsiz şehir manzarasını izleyebilir, asansörle Kuzey Kulesi'ne çıkarak meşhur Pummerin çanını yakından görebilirsiniz. İkinci Dünya Savaşı'nın son günlerindeki büyük katedral yangınında çatısı eriyip büyük zarar gören ve çanı parçalanmış bu tarihi yapı, savaşın ardından aslına uygun olarak yeniden dö-külüp restore edilerek bugünkü büyüleyici formuna kavuşmuştur.

Sıra Dışı Mimari ve Sanatın Zirvesi

Viyana klasik mimarinin yanı sıra, kuralları yıkan tasarımlara da sahip. Doğayla iç içe yaşamayı savunan mimar Hundertwasser'in tasarladığı Hundertwasser Evi, hiçbir yerinde düz çizgi barındırmayan renge-renk dış cephesi, asimetrik pencereleri ve çatısında yükselen 250'ye yakın ağacıyla insanoğlunun doğanın bir parçası olduğunu hatırlatıyor.

Eski imparatorluk ahırlarının dönüştürülmesiyle Avrupa'nın en büyük kültürel alanlarından biri haline gelen MuseumsQuartier (Müzeler Bölgesi), sanata doymak isteyenler için harika bir durak. Hemen karşısında ise dış hatlarıyla birbirinin aynısı olan iki ihtişamlı ikiz bina yükseliyor: İçinde dünyaca ünlü resim koleksiyonlarının ve ressam Bruegel'in Babil Kulesi tablosunun da bulunduğu Sanat Tarihi Müzesi (müzenin eşsiz şövalye zırhları ve silah koleksiyonu ise Hofburg'un Neue Burg kanadında sergileniyor) ile 20 milyon parçalık arşiviyle Doğa Tarihi Müzesi. Müzik tutkunları içinse şehrin kiliselerinde Mozart, Vivaldi, Beethoven tınları yankılanıyor, özellikle muhteşem akustikliğiyle Karlskirche'de Vivaldi'nin Dört Mevsim'ini veya St. Peter Kilisesi'ndeki klasik müzik dinletilerini tecrübe etmek unutulmaz bir deneyim vadediyor.

Viyana Mutfağı ve Geleneksel Café Kültürü

Viyana'da lezzet peşinde koşmak apayrı bir macera. Kanunen sadece hakiki dana etiyle yapıldığında bu ismi alabilen devasa boyuttaki meşhur Viyana Şinitzeli (Wiener Schnitzel), yanında servis edilen hafif ekşi soslu patates salatasıyla damak çatlatıyor. Bu eşsiz lezzeti tatmak için en doğru adres, şehrin simgelerinden biri haline gelen efsanevi Figlmüller'dir. Viyana mutfağının bir diğer klasik yıldızı olan ve bakır tencerelerde sebzelerle birlikte servis edilen meşhur haşlama et yemeği Tafelspitz'i denemek isterseniz, ünlü Plachutta restoranı kesinlikle listenizde olmalı. ...▶



Fotoğraf: Şafak Salıcı

Zamanın Durduğu, Sanatın Başkenti



GEZİ
FACE

Daha lokal ve geleneksel bir lezzet arayanlar içinse şehrin samimi Gasthaus restoranlarında özenle hazırlanan, aslı dana eti olan klasik Gulaş (Beef Goulash) harika bir seçenektir.

Şehri gezerken soluklanmak istediğinizde Café Central veya Café Hawelka gibi tarihi mekanlar sizi bekliyor. Bu zarif kafelerde meşhur Melange kahvenizi yudumlarken, Apfelstrudel (elmalı turta) veya Sachertorte gibi dillere destan yerel tatlıların keyfini çıkarabilirsiniz. Söz konusu imparatorluk döneminden miras kalan meşhur Kaiserschmarrn (üzümlü/parçalanmış pankek) tatlıysa uğramanız gereken adres bu lezzetle özdeşleşmiş olan tarihi Café Demel'dir.

Ufak bir sır: Viyana'da suya para vermenize gerek yok! Alpler'den tamamen doğal eğimle, tek bir mekanik pompa bile kullanılmadan şehre kadar ulaşan buz gibi kaynak suyunu, şehrin dört bir yanındaki tarihi ve modern sokak çeşmelerinden kendi doğal basıncıyla şişenize ücretsiz doldurabilirsiniz.



Neden Gitmeli?

Viyana, tarihi ve modern yaşamı kusursuzca harmanlayan, Prater veya Volksgarten gibi geniş parklarında doğanın tadını çıkarabileceğiniz capcanlı bir şehir. Alacağınız günlük biletlerle tüm otobüs, tramvay ve metro hatlarını sınırsızca ve güvenle kullanabilirsiniz. Ulaşım kolaylığı, müzikleri, güvenli sokakları ve her adımda karşınıza çıkan asalet hissiyle Viyana, hayal kuranların seyahat listesinde en üst sıraları kesinlikle hak ediyor.

NK | nova
kapak

Nova Kapak ile Modern ve Şık Mutfaklar!

**MEKANLARDA
YENİLİĞİN
GÜCÜ**



www.
novakapak
.com.tr

3M

Authorized Applicator

renklig
exclu

TÜRKİYE'NİN EN RENKLİ

renklig
excl

GARAGE

3M

Authorized Applicator

**YETKİLİ UYGULAMA
MERKEZİ**



RENKLİ GARAJ
GARAGE34

INSTAGRAM



raja
sive

GARAJI

GARAGE342



raja
clusive
342

AVİT



ARAÇ RENK DEĞİŞİMİ
BOYA KORUMA FİLMİ
ISI KONTROL FİLMİ
DETAYLI İÇ TEMİZLİK

renkligaraaj
GARAGE342

Senin İçin

ROZE
diamond

Yenilendik....



0 546 968 19 86



Batıkent Mah. Adnan İnanıcı Cd.
09132 Nolu Sok. Şehitkamil/Gaziantep

ADRES



SOSYAL MEDYA



GEÇMİŞTEN GELEN *geleneksel lezzet*



MEKİK BAKLAVA BİR
GÜLLÜOĞLU ŞİRKETLER GRUBU
MARKASIDIR.



Online Sipariş
mekikbaklava.com

A modern outdoor patio scene featuring wooden armchairs with patterned cushions, a large textured rug, and various potted plants including a large palm tree and ferns. The patio is paved with light-colored stone tiles. The text "KOZA HOME" is overlaid in white capital letters at the top center.

KOZA HOME

www.kozahome.com