

16

Denizli'nin Girişimci Kadınları: Serpil DEMİRLİ

İş yaşamına erken yaşlarda atılan ve o dönemden beri durmak nedir bilmeden çalışan, sürekli fırsatları kovalayan bir iş kadını Serpil Demirli. Uzun yıllar bankacılık yapan ve son sekiz yıldır da Arçelik markasının Sarayköy'deki temsilciğini üstlenen Serpil Demirli, iş yaşamına nasıl atıldığını ve kendi markası olan Chill&Soul'un nasıl var olduğunu DESİAD Gündem'e anlattı.

18

Bir Azmin Hikayesi: Haluk YAZICI

Azim, azim, azim... Başarıya götüren en temel taşlardan birisi. Gençlik döneminden bu yana bitmek bilmeyen bir azim ve aşkla mesleğini icra eden bir iş insanını ağırlıyoruz bu sayımızda. Haluk Yazıcı. Küçük bir kuyumcu dükkanı açıp yağında kavrulabilirdi ancak O, azmi ve hedefleri sayesinde şu an mesleğinin neredeyse üst katmanlarında. Atasay markasının 8 adet bayiliğini üstlenen Haluk Yazıcı, meslekte tırmanış hikayesini DESİAD Gündem'e anlattı.

DESİAD GÜNDEM

www.desiad.org.tr

OCAK SAYISI 2024 / SAYI 14

ŞİRKETLERDE GELECEĞİN ANAHTARI: DİJİTAL DÖNÜŞÜM



DESİAD sürdürülebilirlik alanında insan odaklı projeler kapsamında GEKA işbirliği ile hayata geçirdiği "Verimlilik İçin Öncelikli İnsan Kaynakları" Projesi'nde sona geldi. [SAYFA 8](#)

SEKTÖR DOSYASI: TURİZM



Denizli'nin ekonomik nabzını yokladığımız köşemizde bu sayımızda Turizm sektörünü ele aldık. Evet, turizm dediğimizde hepimizin aklına gelen o yerleri; Pamukkale ve Karahayıt'ı konuştuk. Kangren noktasında olan yapılaşmayı, henüz faaliyete geçen ve bölgeye umut ışığı getirecek Pamukkale Üniversitesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Hastanesi'ni... En önemlisi de iklim krizi dedik, biz aslında tam ortada duran bu fiili yazımızın sonuna koyduk ki özne sadece o kalsın diye... [SAYFA 14](#)

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ÇEVRE KOMİTESİ SAHADA



Sürdürülebilirlik, sera gazı emisyonu, yeşil dönüşüm, karbon ayak izi, Yeşil Mutabakat gibi konular iş dünyası için oldukça önem kazandı. Denizli Sanayici ve İş İnsanları Derneği de bu konularda aksiyon almak gerektiğinin farkında olduğunu göstermek amacıyla DESİAD Sürdürülebilirlik ve Çevre Komitesi'nin çalışma temasını "Sürdürülebilirlik İçin Enerji Verimliliği" olarak belirledi. Komite, enerji verimliliği ile dünya rekabet eden üyelerine daha tasarruflu tüketim yaparak, rekabet imkanı sunmayı amaçlıyor. [SAYFA 10](#)

ANADOLU 500'DE DENİZLİLİ 20 FİRMA

Ekonomist Dergisinin her yıl gerçekleştirdiği Anadolu'nun en büyük 500 şirketi araştırmasının 2022 yılına ait sonuçları açıklandı. DESİAD, listeye giren firmalar için her yıl olduğu gibi bu yılda bir plaket töreni organize etti. Bu yıl 9'uncusu düzenlenen geleneksel "Yereldeki Yüzümüz" Anadolu 500 Plaket Töreni'nde 20 firma temsilcisine ödülleri takdim edildi. [SAYFA 12](#)



DESİAD 18 YAŞINDA!



Tam 18 yıldır Denizli için sosyal projelere imza atan Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği, yıl dönümünü tüm üyelerin davetli olduğu bir kokteyl ile kutladı. Mare Bilişim sponsorluğunda Viamor Lounge'da düzenlenen etkinlikte yeni dernek üyelerine üyelik belgeleri takdim edildi. [SAYFA 8](#)



Bugünü Düşünelim De, Yarı Ne Olacak?
NURİ TURGUT

[SAYFA 3](#)



Marka Kent Denizli Hedef

TURAN KÖSEOĞLU

[SAYFA 7](#)



İthalatçı ve İhracatçılar İçin Hedge İşlemlerinin Önemi: Riskleri Azaltan Stratejiler
EBRU ÖZARSLAN

[SAYFA 9](#)

TARKEM ve Kentimiz İzmir Derneği Ziyareti



DESİAD'ın BASİAD Ziyareti



MAGİAD'ın GESİFED ve DESİAD Ziyareti



GESİFED'in DESİAD Ziyareti



GEKA Ziyareti



DETGİS Ziyareti



Proxolab Ziyareti



Doğaç Yapı Sese Art Ziyareti



Birlik Çağrısı'na Partiler Üstü İcabet



MÜSİAD'ın DESİAD Ziyareti



Vergi Dairesi DESİAD Ziyareti



MAKSİAD'ın DESİAD Ziyareti



Gülizar Biçer Karaca ve Şeref Arpacı'nın DESİAD Ziyareti



Cahit Özkan'ın DESİAD Ziyareti



Yücel Güngör'ün DESİAD Ziyareti



Vali Ömer Faruk Coşkun Ziyareti



**YÖNETİM KURULU
BAŞKANI
NURİ TURGUT**
**BUGÜNÜ DÜŞÜNELİM
DE, YARIN NE OLACAK?**



Bu güne kadar hep üzerine ilave edilerek gelinen ve artık kendi geleneklerini oluşturmaya başlayan DESİAD'ımızın bütün başkan ve yönetimlerine teşekkür etmek isteriz.

Hayatımızı boyunca biriktirdiklerimizi, üyelerimiz ile ortak akıl tenceresinde pişirip, yaşadığımız kentin ekonomik ve sosyal hayatına bir nebze olsun katkı sunabilmek için bir çaba içerisindeyiz.

Sürdürülebilirlik odağında enerji, çevre, insan, sosyal haklar konularında şehrimizde yapılan genele yaymak, "ölçebildiğin sürece yönetebilirsin" mottosuyla dijital dönüşümü şehrimize yaymak, bugünün iş dünyasının en önemli silahının finans olduğunu ve bunun alacağımız her kararda temel teşkil ettiğini ve finansın sürekli gelişen enstrümanlarını üyelerimize aktarmak, üniversite işbirliği ile şehrin sektör analizini yapmak, marifet iltifata tabidir düşüncesi ile Anadolu 500'deki üyelerimize teşekkürlerimizi iletme, şehrimizin sanayi ve iş dünyasına katkı sunan duayenlerimizi dinlemek, bugüne çıkanlar yapmak, yapay zeka gibi başıra başıra gelen yeniliklere karşı üyelerimizi hazırlamak gibi faaliyetlerimiz dışında; üyelerimizin ortak sesi olmak, şehrimizin haklarının dile gelmesini sağlamak, üyelerimiz arası sosyal ilişkinin güçlenmesini temin etmek gibi pek çok çabanın peşindeyiz.

Yönetimdeki ve komisyonlardaki bütün arkadaşlarıma da teşekkürlerimi sunarım.

Yaşadığımız zaman dilimi baş döndürücü şekilde değişimleri bandırıyor.

Teknolojide yaşanan gelişmeler hayal sınırlarını zorluyor. Buna bağlı olarak insan ihtiyaçları, uluslararası dengeler, ticaretin-sanayinin değişimi, dünyanın yol haritası sürekli güncelleniyor.

Bugün konuştuğumuz pek çok dengenin 1 yıl sonra çok farklı noktalara evrileceğini ön görmek için kahin olmaya gerek yok.

Bu değişim içerisinde bizlerin de kendimizi, ufkumuzu, iş modellerimizi, üretim-satış şekillerimizi ve şirketimizi sabit tutmamız kaçınılmaz mağlubiyetlerin anahtarıdır.

Bugün iş yapabiliriz, üretebiliriz, satabiliriz ama bu yanı da aynı şekilde olmayacak. Bugünün doğrular, geçmişin başan anahtarları maalesef yanıları kapısını açmayacak.

Bu kapı neden açılmıyor diye kapının önünde giren çıkana bakmak istemiyorsak bildiklerimizi yenileme, kendimizi, işimizi, iş modelimizi ve hatta sektörümüzü sorgulamak zorundayız.

İşin sadece makine olmadığı, finansın önemini yukarıya yazarak, inovatif fikirlerin ve vasıflı insan kaynaklarının bizi yanıları taşıyabileceğini kabul etmemiz gerekiyor.

Dünün fantezisi olarak konuşulan iklim değişikliği konusunun, bugün karşımızda hayatımızı doğrudan etkileyen onlarca problemi bandırılan devasa bir iklim krizi şeklinde durduğunu lütfen unutmayalım.

Bu değişim çağının da çok yakın zamanda bizlerin, şehrimizin ve ülkemizin iş dünyasının karşısına çıkacak olan devasa zorluklara, bugünden çözümler üretmeye başlanması olarak bakılmasını istiyoruz.

Sorgulamayı ve değişimi yapamayanın oyundan düşmek zorunda olduğu bu sürecin sonunda kaybeden şehrimiz ve ülkemiz olacaktır.

Orta öğretimde sınıfta çalışkan öğrenci sayısının biraz artması ile bütün sınıfın bir havaya girmesi ve o sınıfın üniversite sınavlarında firesiz başan yakalaması gibi; Denizli'mizde bu değişimi başlatan emek, zaman, para harcayan ve geleceğe sağlam temeller atan kurumlarımızın bütün şehrimize o başanlı sınıfın havasını yakalamaya yardımcı olan öncüler olarak bakıyoruz.

Başan hepimizin başansı olacaktır ve ülkemiz, insanımız kazanacaktır.

Zaten iş dünyası olarak, kuralsız (sürekliliği değişen kurallar) ve belirsiz bir ekonomik konjonktürde var olma çabası içerisinde, artık kocaman bir köy haline gelen dünyamızda rekabetin zirve yaptığı bir süreçte, gemimizi kayalıklara oturtmadan yüzdürülebilmenin mücadelesini verirken çok fazla zorlanıyoruz. Ama yanı gemilerimizi sonar cihazlarımızla donatmaz, ekibimizi bu süreçlere hazırlamaz, el yordamı bildiğimiz güzergahlarda yola devam edersek, kaçınılmaz son bizi bekliyor.

Sektörümüzden başlayarak her şeyi sorgulamak, kendimizden başlayarak ekibimizi, iş modelimizi yanıları göre değiştirmemiz, hazırlamamız gerekiyor.

Bugün yapacağımız, 10 sene sonra nerede olacağımızı belirliyor. Sağlıcakla.

ANITKABİR ZİYARETİ

DESİAD Anıtkabir’de Atamızın huzurunda çelenk koyarak başlayan ziyaretine, şeref defterine dernek başkanı Nuri Turgut DESİAD adına yazdığı yazı ve tören ile devam etti.

"Cumhuriyetimizin kurucusu büyük Önder Mustafa Kemal Atatürk, Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği Yönetimi olarak huzurundayız, Olağanüstü fedakarlıklarla verilen mücadelelerin sonunda kazandırdığınız bağımsızlığımız ve hediye ettiğiniz Cumhuriyetimizin 100.yılına coşkuyla kutluyoruz. Kurduğunuz Laik, Demokratik Hukuk Devleti olma temelindeki Cumhuriyetimizin devamını sağlamanın, mali ve iktisadi yönden güçlü olmaktan geçtiğini, eğitimden sağlığa her hizmetin yerine getirilebilmesi için biz sanayicilerin üretmek ve dünyaya satmak zorunda olduğumuzun bilinciyle, 100. yılını kutladığımız Cumhuriyetimizin nice yüzyıllarını başımız dik, özgür ve güçlü bir Türkiye olarak kutlayabilmek için çok çalışacağımıza söz veriyoruz. Biraktığın değerlerin ve ilkelerinin takipçisi olacağız. Aziz hatıran önünde saygıyla ve minnetle eğiliyoruz."



AFRODISİAS GEZİSİ

Antik dünyanın en iyi korunmuş stadyumu ve anıtsal tapınak kapısıyla ünlü şehri: Afrodisias

Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği, dernek üyeleri ile birlikte unutulmaz bir hafta sonu etkinliği düzenledi. DESİAD Yönetim Kurulu ve üyeleri, Unesco Dünya Miras listesinde yer alan Afrodisias Antik Kenti’ni ziyaret etti.

Afrodisias Hakkında:

1958 yılında fotoğrafçı Ara Güler’in tesadüf eseri bulunduğu Afrodisias antik kenti, Aydın’ın Karacasu ilçesinde, Geyre köyü yakınında yer almaktadır. Adından da anlaşılacağı gibi aşk ve güzellik tanrıçası Afrodit’e adanmıştır ve Afrodit’in yeri ve yöresi anlamına gelmektedir. İlk yerleşmenin MÖ 4000 yıllarında Kalkolitik Çağ’da başladığı tespit edilmiştir. Antik kentin en dikkat çekici yerlerinin başında; Afrodit Tapınağı, Tetrasyon denilen Afrodisias Tapınağı’nın kutsal alanına girişi sağlayan anıtsal kapı, yaklaşık 7000 kişilik oturma kapasitesine sahip ve iki bölüme ayrılan antik tiyatro ve tiyatronun doğusundaki sütunlu meydan Tetrastoon geliyor. Bunların

yanı sıra şehrin meydanlarında İon düzenindeki revakları süsleyen tanrı, kahraman, sade vatandaş, köle, asker ve atlet gibi tiplerin temsil eden maske ve griland frizleri, dönemin en çok sevilen mimari bezemeleri olarak

oldukça ilgi çekici eserlerin başında gelir. 2004 yılında uzmanlardan oluşan jüri tarafından “En İyi On Antik Kent” listesinde yer alan Afrodisias Ören Yeri, UNESCO’nun 2017 yılında Dünya Miras Listesi’ne de kaydedilmiştir.



AKYAKA GEZİSİ

DESİAD, harika bir hafta sonu etkinliğine daha imza attı. Üyelerin kaynaşması ve keyifli bir hafta sonu geçirmesi için Akyaka çıkartması yapan dernek, ilk günü eğlenceli bir akşam yemeği ile kapattı.

İkinci günü keyifli bir Akyaka turu ile taçlandırılan etkinlikte bol bol anı biriktirildi.



BUGÜN VE YARININ SOHBETLERİ

Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği, bugün ve yarınla ilişkin projeler üzerine çalışırken geçmişi hatırlamak, Denizli iş dünyasında iz bırakanları dinleyerek hem öğrenmek hem de geleceğe ait ipuçları yakalamak adına sohbetler serisi başlattı.

Bu kapsamda dernek serinin ilk konuğu "Başarmak Uğruna" isimli kitabıyla kendi hikayesini yazan ve Denizli sivil toplum örgütlenmesinin önemli bir ismi olan Gültekin Okay Salgar oldu.

DESiAD, Sohbetler Serisi'nin ikinci konuğu olarak "Aklımda Kalanlar" kitabının hikayesini dinlemek için Abdurrahman Mutlubaş'ı misafir etti. Tüm dernek üyelerinin davet edildiği etkinlikte Mutlubaş üyelerle, iş dünyasına ilişkin deneyim hikayelerinin detaylarını ve bunlardan geleceğe çıkarımlar yapmak üzere tavsiyelerini paylaştı.

Serinin üçüncü konuğu kentin önemli isimlerinden Hasan Kasapoğlu oldu. Kasapoğlu iş dünyasındaki deneyimlerini aktardı, tavsiyeler verdi.



ENFLASYON MUHASEBESİ FİRMALARA NELER GETİRİYOR?

DESiAD, KPMG Türkiye iş birliği ile iş dünyası için bilgilendirici bir eğitim düzenledi.

Enflasyon Muhasebesi Firmalara Neler Getiriyor? başlığı ile düzenlenen eğitim Yeminli Mali Müşavir Güray Kurşunoğlu tarafından sunuldu. Eğitimde, iş dünyasının önemli bir konusu ve finansal yöneticilerin dikkate alması gereken bir faktör olan enflasyon muhasebesinin vergisel açıdan hangi firmalara ne miktarda fayda sağlayacağı anlatıldı.



DESİAD “Yaza Merhaba” Dedi

Denizli Sanayici ve İş İnsanları Derneği üyeleriyle birlikte Yaz Buluşmaları düzenledi. Toplamda iki kez düzenlenen

yaza merhaba etkinliklerinde tüm üyeler ve aileler birlikte keyifli yemekler yedi ve müzik dinletileri ile kulaklarının paslarını sildi.



**YÖNETİM KURULU ÜYESİ
TURAN KÖSEOĞLU
MARKA KENT DENİZLİ HEDEFİ**



Bir sanayi, ticaret, tarım ve turizm kenti Denizli !

Antik çağlardan günümüze kadar birçok medeniyete yerleşim yeri ve uygarlık merkezi olmuş, İncil’de adı geçen yedi kiliseden biri Laodikeia başta olmak üzere 19 antik kentin bulunduğu, “dünyanın 8. harikası” olarak bilinen, UNESCO’nun Dünya Kültür Mirası listesinde bulunan Pamukkalesi, yaklaşık 80 km. mesafedeki Salda Gölü ve Afrodisias Antik Kentine yakınlığıyla adeta bir açık hava müzesi konumunda bulunan şehrimiz Denizli ...

Sahip olduğu bunca değerle ve avantajla günümüze kadar çoktan marka kent olmayı hak etmiş şehrimiz, Cumhuriyetin ikinci yüzyılında hızla eksiklerini tamamlayarak gerek ülke, gerek dünya turizminden hak ettiği payı almalıdır. Bunun için öncelikle ilimizin turizm master planı hazırlanmalı, bu plan dâhilinde yapılacak işler süratle hayata geçirilmelidir. Birçok şehre nasip olmayan Tarih Turizmi, Termal Sağlık Turizmi, Müze Turizmi, Kültür Turizmi, Doğa Turizmi, Gastronomi Turizmi ve yamaç paraşütü, sıcak hava balonu, kayak merkezi gibi alternatif turizm çeşitlerini birlikte yapılabildiği ilimiz, öncelikle turizmin olmazsa olmazı ulaşım olanaklarını arttırmalıdır. Karayolu ile birlikte, havayolu ve demiryolu ulaşım seçenekleri sık seferlerle yerli ve yabancı turistlere sunulmalıdır. Bu sorunu yerel idareler ve sivil toplum kuruluşları birlikte çalışarak siyasetüstü bir anlayışla sahiplenmelidir. Bölgenin ortak sorunu günübirlik turizmden ziyade daha uzun süreli konaklamayı sağlayarak, gelen turistin keyifli zaman geçirebileceği ve hizmet alabileceği tesislerin açılması özendirilmelidir. Bölgede markalı konaklama tesislerini arttırmaya yönelik teşvik ve avantajlar yatırımcılara sağlanmalıdır. Pamukkale’yi ziyaret eden 2,5 milyondan fazla turistin şehir merkezine rahatlıkla gelmesi için tur araçları için özel park yeri ve indirme-bindirme yapabilecekleri cep parklar yapılmalıdır. Tarihi Kaleiçi Çarşısı diğer illerdeki örnekleri dikkate alınarak otantik bir kimliğe dönüştürülmelidir. Şehir merkezinde yöresel ürünlerin ve el sanatları ürünlerinin satışı yapılan stantlar kurulmalıdır.

Yılın on iki ayı boyunca turizm faaliyetlerinin mümkün olduğu ilimiz kültür ve sanat etkinlikleriyle de öne çıkarılmalıdır. Katma değeri yüksek turizm çeşitleri ile daha fazla nitelikli turistin gelmesi sağlanıp, ön turizm, agro turizm, kış turizmi ve kongre turizmi öncelikli olarak hedeflenmelidir. Kültür ve Turizm Bakanlığının “Kültür Yolu Festivalleri” programında şehrimiz 2024 yılında mutlaka yer almalıdır.

2030 yılında Dünya Kültür ve Turizm Başkentlerinden birisi olmamız dileğiyle !

DESİAD 18 YAŞINDA!

Tam 18 yıldır Denizli için sosyal projelere imza atan Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği, yıl dönümünü tüm üyelerin davetli olduğu bir kokteyl ile kutladı.

Mare Bilişim sponsorluğunda Viamor Lounge'da düzenlenen etkinlikte yeni dernek üyelerine üyelik belgeleri takdim edildi. DESİAD'ın bu günlere gelmesinde emeği olan tüm katılımcılarla birlikte 18. yıl pastasının kesilmesinin ardından kokteyle geçildi.

Kokteyl keyifli müzik dinletisi ve hatıra fotoğrafları ile devam etti.



ŞİRKETLERDE GELECEĞİN ANAHTARI: DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Denizli Sanayici ve İş İnsanları Derneği, Güney Ege Kalkınma Ajansı ile birlikte çok değerli bir eğitim programına imza attı.

Şirketlerde Geleceğin Anahtarı Dijital Dönüşüm Uzmanlığı Eğitimleri; "Aldığımız kararlar, şirketimizin geleceğini belirler. Doğru kararlar, doğru ölçümlenmeler ve doğru gözlemler sonucu oluşan doğru verilere göre alınan kararlardır." mottosuyla hayata geçirildi.

Öncelikli olarak gerçekleştirilen eğitimlerin tanışma toplantısına üyeler ve üye şirketlerin profesyonelleri katıldı. Toplantıda şirketlerin dijital dönüşüm süreçlerine dair bulunduğu konular analiz edilerek Sistima Bilişim Genel Müdürü Selami Kaplan'ın vereceği eğitimlerin yol haritası belirlendi



ONİKİ E-TİCARET VE E-İHRACAT KONFERANSI



Denizli Sanayici ve İş İnsanları Derneği, Denizli Ticaret Odası ve Oniki firmasının iş birliği ile Anemon Otel'de gerçekleştirilen E-Ticaret ve E-İhracat Konferansına katıldı.

Dernek Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Turgut'un da yer aldığı konferansın düzenlenme amacı, Denizli ve çevre illerdeki üreticileri ve markaları, e-ticaret ve e-ihracat alanındaki ekosisteme dahil ederek, çeşitli çözümler sunan hizmet ve servis sağlayıcı firmalarla bir araya getirmek. Hibrit olarak gerçekleştirilen konferansta, yapay zeka destekli B2B görüşmeler yapılarak, katılımcılar 12 kişi ile bire bir görüşme gerçekleştirdi.



TRAVMA VE AFETLERDE PSİKOLOJİK İLK YARDIM

DESİAD, ülkemizde yaşanan deprem felaketi sonucunda karşılaşılan psikolojik etkiler üzerine eğildi. Depremden etkilenen vatandaşlara nasıl yaklaşılması gerektiği hakkında alanında uzman; Psikolog Şebnem Dal Üzülmaz ile birlikte "Travma ve Afetlerde Psikolojik İlk Yardım" konulu bir seminer gerçekleştirdi. Seminerde zor zamanlarda bilinçlenmenin önemi ve insanlara nasıl davranılması gerektiği, onların psikolojilerinin hangi yollar ile rahatlatılabileceği konuları ele alındı.



DESİAD ÜYESİ
EBRU ÖZARSLAN,

İTHALATÇI VE
İHRACATÇILAR İÇİN
HEDGE İŞLEMLERİNİN
ÖNEMİ: RİSKLERİ
AZALTAN STRATEJİLER



Küresel ticaretin karmaşıklığı ve dalgalanmaları, iş dünyasını belirsizliklerle karşı karşıya bırakırken, ithalatçı ve ihracatçıların risk yönetimi stratejilerine olan ihtiyacını vurguluyor. Bu noktada, hedge işlemleri, ekonomik dalgalanmalardan kaynaklanan riskleri azaltma ve gelecekteki belirsizliklere karşı önlem alma amacıyla hayati bir rol oynamaktadır.

İthalatçılar için, yabancı ülkelere mal ve hizmet alımı sırasında döviz kurlarındaki dalgalanmalar büyük bir risk kaynağıdır. Özellikle döviz kurlarının yüksek oynaklık gösterdiği dönemlerde, aniden artan maliyetler ithalatçıları olumsuz etkileyebilir. İşte bu noktada hedge işlemleri devreye girer. Hedge işlemleri, belirli bir döviz kuru seviyesini sabitleme veya belirli bir koruma sağlama amacı taşır. Bu sayede, ithalatçılar gelecekteki döviz kuru dalgalanmalarına karşı korunarak, maliyetlerini daha iyi tahmin edebilirler. Böylece kar marjlarını koruyabilir ve nakit akışlarını daha etkin bir şekilde yönetebilirler.

Öte yandan, ihracatçılar için de hedge işlemleri büyük bir önem taşır. Farklı ülkelere mal ve hizmet satışı yapan ihracatçılar, döviz kurlarındaki dalgalanmalar nedeniyle gelirlerinin belirsizliğiyle karşılaşabilirler. Döviz kurlarındaki ani değişimler, ihracatçıların dönemsel gelirlerini etkileyebilir ve planlamalarını zorlaştırabilir. Hedge işlemleri, ihracatçıların gelecekteki döviz kuru hareketlerine karşı koruma sağlamalarını ve gelirlerini daha istikrarlı bir şekilde yönetmelerini sağlar. Bu da ihracatçıların büyüme stratejilerini daha güvenli bir temelde inşa etmelerine yardımcı olur.

Hedge işlemleri, finansal piyasalarda türev ürünleri kullanarak gerçekleştirilir. Vadeli işlemler, opsiyonlar ve forward anlaşmalar gibi araçlar, işletmelerin döviz kurlarındaki dalgalanmalara karşı korunma stratejilerini uygulamalarını sağlar. Bu işlemler, işletmelerin risk toleranslarına ve ticaret faaliyetlerine göre özelleştirilebilir.

Sonuç olarak, küresel ticaretin karmaşıklığı ve ekonomik belirsizlikler, ithalatçı ve ihracatçıları risk yönetimi stratejilerini gözden geçirmeye yönlendiriyor. Hedge işlemleri, bu işletmelerin döviz kuru dalgalanmaları ve diğer risklerle başa çıkmasına yardımcı olurken, maliyetleri daha iyi kontrol etmelerine ve gelirlerini daha istikrarlı hale getirmelerine olanak tanır. Bu stratejiler, iş dünyasının karşılaştığı zorlukları aşmada etkili bir araç olarak öne çıkıyor. İthalatçılar ve ihracatçılar, bu tür finansal araçları kullanarak, küresel ticaretin getirdiği belirsizliklere karşı daha güvende hissedebilirler.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ÇEVRE KOMİTESİ SAHADA

Sürdürülebilirlik, sera gazı emisyonu, yeşil dönüşüm, karbon ayak izi, Yeşil Mutabakat gibi konular iş dünyası için oldukça önem kazandı. Denizli Sanayici ve İş İnsanları Derneği de bu konularda aksiyon almak gerektiğinin farkında olduğunu göstermek amacıyla DESIAD Sürdürülebilirlik ve Çevre Komitesi'nin çalışma temasını "Sürdürülebilirlik İçin Enerji Verimliliği" olarak belirledi. Komite, enerji verimliliği ile dünya rekabet eden üyelerine daha tasarruflu tüketim yaparak, rekabet imkanı sunmayı amaçlıyor. Sürdürülebilirlik ve Çevre Komitesi, saha gezisi olarak gerçekleştirilen toplantılarda şirketlerin enerji verimliliği etüt çalışmalarını yerinde görme fırsatı buluyor. Bu kapsamda Komite, Herakles Termal Otel, Çiçek Tekstil, Deniz Tekstil, Yavuzçehre Tekstil, Askon Demir Çelik ve Aslı Tekstil'i ziyaret etti.

Herakles Termal Otel'deki ısı kayıpları termal kameralarla ölçüldü. Aydınlatma, ısıtma, havalandırma sistemleri kontrol edildi. Elektrik

motorları, pompalar, fanlar ve kazanların verimlilik analizleri yapıldı. Bu ölçümler hazırlanacak etüt raporu için değerlendirmeye alındı.

Çiçek Tekstil, buhar kazanları, hidrofor grupları, kompresörler, ısı geri kazanım tesisleri gibi yardımcı tesisler ve üretim makinaları dahilinde yapılmış olan enerji verimliliği uygulamaları ile alakalı projeler yürütüyor.

Deniz Tekstil "Sürdürülebilirlik" konu başlığını; BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri doğrultusunda; Sosyal, Ekonomik ve Çevresel faktörleri de dikkate alarak; birçok projeyi hayata geçiren, ilimizin önde gelen entegre bir tekstil firmasıdır. Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, Nitelikli Eğitim, Erişilebilir ve Temiz Enerji ve İklim Eylemi gibi pek çok alanda iyileştirme projeleri yürütmektedir.

Yavuzçehre Tekstil, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma amaçlarından İnsana Yakışır İş ve Ekonomik Büyüme, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği,

İklim Eylemi, Erişilebilir ve Temiz Enerji alanlarında hayata geçirdiği projeler ile bölgede fark yaratıyor.

Askon Demir Çelik, Sürdürülebilirliği evrensel bir misyon olarak merkezine alan Askon Demir, faaliyet gösterdiği ağır sanayi işleri ve e-ticaret odaklı metal dekorasyon markaları ile fark yaratan iş modellerine sahip.

Aslıteks, Sürdürülebilirlik Stratejisi'ni Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ve Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi ile uyumlandırarak sosyal ve çevresel etki, yönetim ve finansal sürdürülebilirlik çalışmalarını devam ettiriyor.

Komite gelecek toplantılarda, farklı sektörlerdeki üretim tesislerinin enerji verimliliği çalışmalarını yerinde incelemeye devam ederek; ziyaretlerin çıktılarını ve sonuçlarını üyelerle bulaşacağı bir toplantıda sunum olarak paylaşmayı planlıyor.

Sürdürülebilirlik için Enerji Verimliliği Çalışmaları



Pamukkale Üniversitesi Kalite Yönetimi ve Veri Değerlendirme Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Öğretim Üyesi Dr. Öncü Yanmaz Arpacı, Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği'ni ziyaret etti.

Dernek Yönetim Kurulu ve Sürdürülebilirlik ve Çevre Komitesi'nin en sahipliğinde gerçekleşen ziyarette Öncü Yanmaz Arpacı, Pamukkale Üniversitesi'nde Sürdürülebilirlik ile ilgili yapılan çalışmaları bir sunum olarak aktardı.

Sürdürülebilirlikte bütünsel bakış açısının önemine değinen Dr. Öncü Yanmaz Arpacı,

"Sürdürülebilirlik daimî olma yeteneğidir. Ekonomik, sosyal ve çevresel olarak tüm kaynakların dengeli bir dünya ve gelecek için korunduğu sürdürülebilirlik döngüsünü sağlamanın anahtarı ise sistem düşüncesi yaklaşımıdır. Üretim sürdürülebilirliği noktasında sanayi devrimlerini özellikle Endüstri 4.0 ve Endüstri/Toplum 5.0'ı iyi anlamak gerektiğini düşünüyorum. Bu noktada öncelikle eski teknolojiler yeni ve çevre dostu teknolojilerle değiştirilmeli ve verimli üretim süreçlerine geçilmelidir. Sürdürülebilirliğin formülü; çıktılarının ekosisteme geri dönerek doğaya karışabilmeleri veya geri dönüşümü yapılarak tekrar üretime

girdi olmalarının sağlanmasıdır. Günümüz işletmeleri daha az malzeme ve enerji kullanımı, istenmeyen çıktılarını azaltılarak daha temiz bir üretim gerçekleştirilmesi yani kısaca çevre odaklı bir üretim stratejisi ile yeşil işletmelere dönüşümü sağlayabileceklerdir. Ayrıca ticari faaliyetlerin; büyüme, verimlilik ve değer yaratma odağında gerçekleştirilmesi, geleceğe dönük bir yönetim anlayışı ve stratejisiyle tüm iş süreçlerinde devamlılık anlamına gelen kurumsal sürdürülebilirliğin ve sürdürülebilir iş dünyasının pusulası olacaktır." dedi.



ANADOLU 500'DE DENİZLİLİ 20 FİRMA

Ekonomist Dergisinin her yıl gerçekleştirdiği Anadolu'nun en büyük 500 şirketi araştırmasının 2022 yılına ait sonuçları açıklandı.

DESİAD, listeye giren firmalar için her yıl olduğu gibi bu yılda bir plaket töreni organize etti. Bu yıl 9'uncusu düzenlenen geleneksel "Yereldeki Yüzümüz" Anadolu 500 Plaket Töreni'nde 20 firma temsilcisine ödülleri takdim edildi.

Anademir İnşaat Prefabrik'in sponsorluğunda düzenlenen etkinliğe Sabancı Üniversitesi Finans Kürsü Başkanı – Ekonomist Prof. Dr. Özgür Demirtaş konuşmacı olarak katıldı. Demirtaş, "Bilim, Ekonomi, Gelecek ve Siz" konulu sunumu ile katılımcılara ekonomik gelişmeler hakkında bilgiler aktardı.





LİSTEYE GİREN ŞİRKETLER

ER-BAKIR
SEVAL KABLO
KARDEMİR ÇELİK
SADIK GRUBU
MENDERES TEKSTİL
AYNES GIDA
PAMUKKALE KABLO
ATOM KABLO
SÜRÜ TEKSTİL
AYDEM YENİLENEBİLİR ENERJİ



GAMATEKS TEKSTİL
ÖZGÜVEN KABLO
UĞURLULAR TEKSTİL
KAYNAK İPLİK
OZANTEKS TEKSTİL
ERİKOĞLU EMAYE
KÜÇÜKER TEKSTİL
MERCAN KİMYA
KİMİL TEKSTİL
CMK KABLO



SEKTÖR DOSYASI

TURİZM

Denizli'nin ekonomik nabzını yokladığımız köşemizde bu sayımızda Turizm sektörünü ele aldık. Evet, turizm dediğimizde hepimizin aklına gelen o yerleri; Pamukkale ve Karahayıt'ı konuştuk. Kangren noktasında olan yapılaşmayı, henüz faaliyete geçen ve bölgeye umut ışığı getirecek Pamukkale Üniversitesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Hastanesi'ni... En önemlisi de iklim krizi dedik, biz aslında tam ortada duran bu "fil" i yazımızın sonuna koyduk ki özne sadece o kalsın diye...

Yazımızı oluşturmada bize destek olan, sektörünün sıkıntıları ve bu sıkıntıların nasıl giderilebileceğini değerlendiren sevgili Levent Altuntaş'a teşekkürlerimizi sunarız.



Levent Bey Herakles Termal Otel'in kuruluşundan ve faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

Herakles Termal Otel 1996 yılında 56 odalı bir tesis olarak kuruldu. Kaplıca Otel'i olarak düşünülmüş otelimizde şu an 130 oda ile faaliyetimize devam ediyoruz. O dönemde sağlık turizmine hitap eden bir otel arayışı olduğunu fark ettik ve biz de o boşluğu doldurmak amacıyla sektöre giriş yaptık. Yoğun olarak yerli turiste dönük tasarlanmış bir oteliz. Güçlü olduğumuz nokta Fizik Tedavi Merkezi anlamında çok kapsamlı olan bir otel olmamız.

Denizli'deki Turizm sektörünü nasıl değerlendirirsiniz?

Denizli deyince akla gelen ilk Turizm noktası, Pamukkale... Pamukkale travertenleri ve Hierapolis Antik Şehri ile Unesco Doğa ve Kültür Miras Listelerinin ikisinde de olan ender alanlardan bir tanesidir. Aynı zamanda Hz. İsa'nın 12 Havarisinden biri olan Aziz Philippe mezarı ile kültür ve termal turizmin yanı sıra önemli bir din turizmi alanıdır.

Pamukkale ören yeri ziyaretçi giriş sayıları 2019 yılında 2.600.000 ile o tarihe kadarki en yüksek sayılara ulaşmış; 2020 yılında 625.000 kişi, 2021 yılında 1.200.000, 2022 yılında 1.980.000 yerli ve yabancı turist Pamukkale'yi ziyaret etmiştir. 2023



Yıldındaki beklenti çok yüksekti ancak deprem ve seçim süreçleri nedeniyle ilk yarıda henüz beklenti karşılanamadı.

Denizli; en çok turist çeken şehirler sıralamasında Edirne gibi sınır illerimiz (dolayısıyla sınır geçişleri) hariç tutulduğunda; Antalya, İstanbul, Muğla, Aydın gibi şehirlerimizin hemen ardında yer almaktadır. Fakat; turistlerin Pamukkale'de ve Denizli şehir merkezindeki konaklama gece sayılarının çok yetersiz olması dolayısıyla Denizli turizm sektörü, turizm gelirinden hak ettiği payı maalesef alamamaktadır. Pamukkale Otelciliği 1965'li yıllara dayanmaktadır. O yıllardan beri süre gelen yoğun ve kontrolsüz kullanım sonucunda, 1990'lı yılların başında Pamukkale Travertenlerinde kirlilik had safhaya ulaşmıştır. Ulusal boyutta bilimsel çevrelerin katılım ile düzenlenen çok sayıda toplantı neticesinde, 1991 yılından itibaren Pamukkale Koruma ve Geliştirme Planları yürürlüğe girmiş, 1997 yılında turistlerin traverten bölgesine giriş ve yalın ayakla basmaları yasaklanmıştır. 1998 yılından sonra da yapılan çalışmalar ve Hacettepe Üniversitesi'nin hazırladığı termal su akış planı ile Pamukkale Travertenleri sadece eski beyazlığına kavuşmakla kalmamış; 6.000 m2 olan traverten alan 22.000 m2'ye ulaşmıştır.

Pamukkale'nin sadece 2 km uzağında yer alan fakat Pamukkale'deki 35C beyaz termal suyun aksine; kaynaktan 56C ve kırmızı renkte çıkan termal suya sahip Karahayıt Bölgesi'nde ise otelcilik 1969 yılında başlamış ancak 1990'lı yılların başına kadar Karahayıt'taki birkaç pansiyon haricinde, başkaca bir konaklama tesisi yapılamamıştır.

Sonraki yıllarda ise Pamukkale bölgesindeki turist akışının hız kazanması ve Pamukkale Koruma ve Geliştirme Planlarının ortaya çıkması ile otelciliğin travertenler üzerindeki tesislerden Karahayıt'a doğru hızla kaydığını görürüz. Bu bölgedeki ilk tesis 1987 yılında 1. Sınıf Tatil Köyü olarak açılan Hierapolis Otel'dir. Takip eden 3-5 yılda Karahayıt Bölgesinde çok sayıda Turizm Bakanlığı'ndan işletme belgeli otel inşa edilmiştir. 2022 yılı itibarı ile Denizli Şehir Merkezi ve ilçeleri hariç, Pamukkale-Karahayıt bölgesinde 10 adet turizm Bakanlığı İşletme Belgeli otel bulunmaktadır. Bu sayıya ilaveten çok sayıda Belediye Belgeli tesis ve pansiyon mevcuttur.

Sektörün sıkıntıları nelerdir ve nasıl çözümlenebileceğini düşünüyorsunuz?

Biraz önce bahsettiğim gelişmeler neticesinde; Karahayıt'ta geleneksel hamam anlayışı ile yıllardır hizmet veren pansiyonlar ve eski tip hamamların yanında, yabancı turistlere hizmet veren çok sayıda bol yıldızlı otellerde iki farklı yaşam, birbirine çok yakın alanlarda sürdürülmeye başlanmıştır.

Böylece özellikle büyük şehirlerden gelen yerli turistlerin karşılaştığı ve çoklukla da şaşırıldığı bir problem ortaya çıkmış; kaldıkları otellerden bir hava almak, alışveriş yapmak, çevreyi gezmek amacıyla otel dışına çıkan misafirler; çarpık yapılaşma, imar düzensizlikleri, birbiriyle uyumsuz binalardan oluşan bir Pazaryeri, hizmet kalitesi düşük restoran ve alışveriş mekanları ile karşılaşmak durumunda kalmışlardır. Maalesef, 2010'lu yıllarda Karahayıt Merkezinde Kentsel Dönüşüm Planlaması yapılması ve eski Karahayıt Belediyesinin tahsis ettiği alanda "Toplulaştırma" anlamında ciddi bir Yapı Bloğu yapılmasına rağmen, planlar işlevsellik kazanmamış, bu Toplulaştırma Projesi şehir dışı bir yatırımcıya satılmış; şu an atıl konumda bir bina yığını olarak durmaktadır. Karahayıt/Pamukkale yöresinin Özel Çevre Koruma Alanı olması, birçok alanda Doğal ve Tarihi Sit bulunması; yapılacak tüm imar değişikliklerinde Anıtlar Kurulu, Özel Çevre Koruma, Çevre Bakanlığı gibi birçok kurumun söz ve yetki sahibi olması Denizli Büyükşehir Belediyesi ve Pamukkale Belediyesinin



büyük ölçüde karar almasını ve harekete geçmesini zorlaştırmaktadır. Bu şartlar altında; Karahayıt mahallesindeki pansiyonların ruhsat problemleri, yönetmeliklere aykırı alanları; bahsettiğimiz bu yapı stokunun yenilenmesi veya modernize edilmesine de izin vermemektedir; dolayısıyla şu an için bu problem maalesef bir kangren olarak durmaktadır.

Bir Umut Işığı: Pamukkale Üniversitesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Hastanesi

Bu olumsuzlukların yanı sıra, Karahayıt'taki olumlu gelişmelerden bir tanesi, Pamukkale Üniversitesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Hastanesi'nin açılmasıdır. Kaplıca Hastanesinin devreye girmesi ile bölgeye çok ciddi bir ivme kazandıracaktır. Ayaktan teşhis ve tedavi alacak çok sayıda yerli ve yabancı kür misafiri, bölgede 10-14 gece konaklama yapacaktır. Sağlık turizmi için gelecek misafirlerin uzun sürelerde konaklama yapıyor olmaları hem bölgedeki doluluk oranlarını arttıracaktır hem de uzun konaklama nedeniyle turistlerin (kuristlerin) Denizli şehir merkezi ile iletişimini mümkün kılacaktır.

Hastanenin açılması ile Karahayıt mahallesinde oluşacak ticari yan etkiler ile birlikte, orta vadede bölgede nitelikli hizmet veren işletmelerin kurulumu gerçekleşecektir. Örneğin; otelde kahvaltısını yapan bir misafirin aşına olduğu ulusal birçok zincir kafe ve restoranın bulunduğu, nezih alışveriş dükkanlarının yan yana sıralandığı tertemiz Karahayıt sokaklarında dolaşması; gazetesini alması, sevdiği kahve zincirinde kahvesini yudumlaması, hatta akşamüstü çocukları ile günlerdir beklediği filme girmek için sinema bileti alması kim bilir belki de ileride mümkün olacaktır....

Kabul etmeliyiz ki turizm yerel halk ile başlar. Yerel halkın yaşam kalitesi buna bağlı olarak yerel halkın kalite algısı, verilecek hizmetin kalitesini belirler. Yerel halkın mutlu olma potansiyeli, turistlerin mutlu olma potansiyelini artırır. Yerel halkın içinde yaşadığı çevreye, doğaya ve tarihe duyduğu saygı, gösterdiği özen, üretilen turizm hizmetinin saygınlığını ve sürdürülebilirliğini belirler.

Şu anki görüntüsüne rağmen Karahayıt mahallesi; antik şehirlere yakınlığı, "Pamukkale" Markası bilinirliği, Ege Bölgesinin incisi Denizli Şehrine yakınlığı, ılıman iklim şartları vb. çok sayıda olumlu unsur düşünüldüğünde; yurtdışındaki "Kaplıca Kasabası" niteliklerine ulaşabilecek belki de tek bölge olarak görünüyor tüm Türkiye'de.

En Büyük Sorun İklim Krizi...

Sadece bizim sektörümüz ile sınırlı olmamakla birlikte, insanlığın tarihi boyunca karşılaştığı en büyük problem "İKLİM KRİZİ" olarak önünde durmakta... Unutmayalım ki; medeniyetimiz son hızla 3-6-9 dünyasına doğru ilerliyor. Yani 1900'ü yılların başına göre 3C artmış bir ortalama dünya sıcaklığı; 6. Büyük Yok Oluş içerisinde bulunmamız ve sınırlı kaynakları ve yorgun fiziksel durumu ile 9 milyar insanı beslemek durumunda kalacak bir Dünya. Ve maalesef insanlık olarak sorunu inkar etmek, görmezden gelmek, hızla ve bugün adım atmamak gibi bir tutum içerisindeyiz. Tüm yaşam ve üretim, tüketim şekillerimizi ve alışkanlıklarımızı gözden geçirmek; "FOSİL YAKIT MEDENİYETİ" mizi bırakmak ve "DOĞA İLE BARIŞIK BİR MEDENİYET" kurmak zorundayız. Harekete geçmek için hergün gecikmekteyiz; Paris İklim Anlaşması hedeflerinin tutma olasılığı bu koşullarda oldukça düşük. Kısacası benzetmek gerekirse; "oturduğumuz salonun ortasında bir fil var ve o fil orada değilcesine aynı şekilde fosil yakıtlar kullanarak üretmeye, çılgınca tüketmeye, okyanuslarımızı, karalarımızı ve atmosferimizi kirlletmeye; kişisel hayatlarımızda maksimum "fayda" peşinde koşmaya devam ediyoruz." Doğal mineralli su kaynakları ile iş yapan bir Turizmci olarak söylemek zorundayım ki; Pamukkale ve Karahayıt da İklim Krizinden ayrı tutulabilecek alanlar değil. Dünyanın birçok noktasında son 20/30 yıla baktığımızda; Göl, akarsu ve tatlı su havzalarının durumu ortada. Ülkemizin de "Su Kıtlığı" yaşaması muhtemel bir ülke olduğu tüm bilim adamlarınca sürekli vurgulanmakta.. Bu sene katıldığım ve il bazında neredeyse tüm Kurum Yetkilerinin de katıldığı geniş kapsamlı bir toplantıda ortaya konulduğu üzere; Pamukkale travertenlerin olduğu bölgedeki beyaz doğal termal suyun debisinin son 30 yılda; 380 lt/sn den yarı yarıya düştüğü belirtiliyor. Bunun birçok sebebi olabilir. Öncelikle Pamukkale su havzasının nereden beslendiğine, iklim krizi ile bağlantılı veya bağlantısız bu beslenme rejiminde bir azalma olup olmadığına; yakın veya uzak termal su havzalarımızdaki diğer kullanım ile Pamukkale Havzasının ilişkisine bakmak lazım. Çünkü; Pamukkale sadece Türkiye'nin değil UNESCO Dünya Doğal ve Kültür Miras listesinde olan bir yer. Bundan 30/40 yıl sonra bizlerin veya çocuklarımızın "Pamukkale kurudu." haberleri ile karşılaşmaması gerekir. Bu dünyada çok ses getirecek bir problem olur.

İmtiyaz Sahibi	: DESIAD (Denizli Sanayiciler ve İş İnsanları Derneği)
Yazı İşleri Müdürü	: Gülşu YAŞAR
Genel Yayın Yönetmeni	: İbrahim ŞENEL
Yayın Kurulu	: İ. Okan KONYALIOĞLU, İbrahim ŞENEL, Şule YILMAZ
Uygulama ve Tasarım	: Tuğçe İLİZ KILIÇ
Haber Editörü	: Gülşu YAŞAR
Yayın Mahiyeti	: Kurumsal Bülten
Yayın Türü	: Yerel Süreli Yayın
Yayın Periyodu	: 3 ayda bir
Yönetim Yeri	: Çamlaraltı Mah. Ulus Cad. Yürekten Apt.No:125/1 Pamukkale / DENİZLİ

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

DENİZLİ’NİN GİRİŞİMCİ KADINLARI: SERPİL DEMİRLİ

İş yaşamına erken yaşlarda atılan ve o dönemden beri durmak nedir bilmeden çalışan, sürekli fırsatları kovalayan bir iş kadını Serpil Demirli. Uzun yıllar bankacılık yapan ve son sekiz yıldır da Arçelik markasının Sarayköy’deki temsilciğini üstlenen Serpil Demirli, iş yaşamına nasıl atıldığını ve kendi markası olan Chill&Soul’un nasıl var olduğunu DESİAD Gündem’e anlattı.

G Ü L S U Y A Ş A R



Biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?

1979 yılında Denizli’de doğdum. Evliyim; iki tane çocuğum var. Kızım mimarlık okuyor, oğlum da 8. sınıf öğrencisi.

Mesleğe çok erken yaşlarda başladım. Hatta 18. yaşımı bankada kutladım. Liseyi okurken, bankacılık sınavlarının yapıldığını duydum. “Olmaz ama yine de başvuru yapayım dedim. Ancak başarılı oldum ve sınavları geçerek bankacı oldum. O dönemden beri de hiç durmadan çalıştım. Üniversiteyi sonradan açıktan bitirdim. Anadolu Üniversitesi İşletme mezunuyum. Yaklaşık 18 yıl bankada Ticari Müşteri Temsilciliği yaptım.

Hobileriniz nelerdir?

Basketbol okul takımındaydım. Atletizmde de yer aldım, yüksek atlama yapıyordum. Uzun yıllar tenis oynadım. Şu an eşimle arkadaşlarımla vakit bulduğumuz sürelerde de tenise devam ediyoruz. Çocuklarımız da lisanslı tenisçi.

Ayrıca hobi olarak yağlı boya resim yapıyorum. Birkaç yıl önce Denizli’de karma resim sergisine katıldım.

Bunların dışında araştırma yapmayı çok severim. Yeni şeyler araştırmayı, fırsatlar yaratmayı, kendimi geliştirmeyi çok seviyorum.

Uzun yıllar bankacılık yaptıktan sonra neden sektör değiştirdiniz?

Bir yerden sonra farklı arayış ve beklentiler için içine girince “başka ne iş yapabilirim” diye araştırmaya başladım. Bankacılık kökenli olduğum için tüm sektörleri biraz biraz biliyordum. Tam anlamı ile hakim olduğum bir meslek grubu yoktu.

Kendi işimi yapmak istediğimden çok emindim. Akşamdan kafamda şirketi kuruyorum sabah “yok olmaz” diyorum. Günlerim böyle geçmeye başlamıştı. Asıl istediğim şey Denizli’de olmayan bir şey yapmaktı. Herkes tekstil, mermer gibi sektörlerde zaten faaliyet gösteriyor. Ben farklı bir şey yapayım diye düşünüyordum.

En çılgın fikrim kurbağa ticari yapmaktı. Fransa’ya ihracat gerçekleştirecektim tüm fizibiliteyi de yapmıştım üstelik ancak sonrasında vazgeçtik. Bir arkadaşım tekstil sektörüne girmem için ısrar etti ve o alanda neler yapabiliriz diye düşünmeye

başladım. Yine tüm analizleri yaptım. Çünkü bilirsiniz, o sektörde her şey personele dayalıdır. “Bu aksamar olursa ne kadar idare ederim” gibi ince kısımların da raporlarını hazırladım. Ancak çok da hevesli olduğum bir alan değildi vazgeçtim.

Arçelik ile yolunuz nasıl kesişti?

Eşim Yapı Kredi Bankası Sarayköy Şube Müdürü olarak görev yapıyordu. Bir gün Arçelik markasından yetkililer gelerek “biz burada bayi arıyoruz, yapabilecek birisi var mı?” diye sormuş. Onun da aklına ben gelmişim.

Konuyu bana aktardı ancak ben hiç bilmediğim bir alan olduğu için korktum. Konuşmalarımızın neticesinde markanın da bilinirliğinin kuvvetli olmasından da dayanak alarak “neden olmasın” dedim.

Gerçekten sabit bir maaşla çalıştığınızda o konfor alanınızdan çıkmak çok zordur. Ne olacağını bilmediğiniz bir adım atmak zordur. Aklımda şöyle sorular dönüyordu; “Kıyafettir modası geçer yenilenir ama her gün dolap, çamaşır makinesi mi satılır?” Arçelik ile toplantılar yaptık ve Arçelik-



Sarayköy Bayisi olarak yeni bir başlangıç yapmaya karar verdik.

O dönemde KOSGEB Kadın Girişimci desteklerinden yararlandım. Gerekli işlemler için iki hafta boyunca Babadağ'a gidip geldim. Nihayet bayinin açılışını gerçekleştirdik. Dedim ki 1 yılı devirir miyiz? Eşim istifa edip 1 yıl sonunda bana katıldı ve birlikte çalışmaya başladık. İlk yılımızda kötü bir yangın olayı atlattık. Yeniden toparlanıp ayağa kalktık. Sonra, "ilk üç yılı devirir miyiz?" derken şu an sekizinci yılımız ve her şey oturdu.

Kendi markanız olan "Chill&Soul" nasıl ortaya çıktı?

Pandemi birçok alışkanlıkları değiştirdi. Mesela ben hiç internetten alışveriş yapan bir insan değilim ancak Pandemiyle birlikte e-ticaret alanına yöneldim.

Geçmişten bu yana birçok kriz atlattık. Ancak ben o zamanlarda masanın diğer tarafında; para veren tarafındaydım. Bu sefer ise masanın diğer tarafında yer alan biri olarak biraz korktum açıkçası. Her yer kapanınca "kendi markamı yaratıp bu alanda bir şeyler yapmalıyım" diye düşündüm.

E-ticaret alanında eğitimler aldım; markamı kurdum ve geleneksel bir girişle peştamal satışı yapmaya başladım. Buna ek olarak kokulu mermer taş ve halı gibi ürünleri de portföyüme ekledim. İlk başlarda Arçelik ürünlerinin satışı yasak olduğu için yalnızca kendi ürünlerimi satıyordum ancak sonrasında gelen serbestlikle birlikte küçük ev aletlerinin satışına



da başladım. Bunun dışında Dantela firmasının ürünlerinin satışları da gerçekleştiriyorum.

Şu an Amerika Amazon'da, Trendyol ve Hepsiburada da satışlar yapıyorum. İç piyasa satışları oturmuş durumda. Yeni yeni Trendyol ve Hepsiburada'nın Azerbaycan kanallarına ve Ozon Global ile Rusya pazarına girdik. Şimdilerde pazar araştırmaları yapıyoruz, pazarları tanıyoruz. Yeniliklere ayak uydurmamız gerekiyor.

Önümüzdeki vadede hedefleriniz nelerdir?

Hem kendi ürün gamımı genişleterek markamı ilerletmek hem de Arçelik bayiliğine devam etmek.



Bir Azmin Hikayesi: Haluk Yazıcı

Atasay

GÜLSU YAŞAR



Azim, azim, azim... Başarıya götüren en temel taşlardan birisi. Gençlik döneminden bu yana bitmek bilmeyen bir azim ve aşkla mesleğini icra eden bir iş insanını ağırlıyoruz bu sayımızda. Haluk Yazıcı. Küçük bir kuyumcu dükkanı açıp yağında kavrulabilirdi ancak O, azmi ve hedefleri sayesinde şu an mesleğinin neredeyse üst katmanlarında. Atasay markasının 8 adet bayiliğini üstlenen Haluk Yazıcı, meslekte tırmanış hikayesini DESİAD Gündem'e anlattı.



Haluk Bey biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?

1961 yılında Çivril'de doğdum. İlk orta ve lise eğitimimi Çivril'de tamamladım. Babam esnaftı. Perakendecilik mesleğimiz o dönemlerde başladı. Yürüyüş yapmak, yüzmek ve avcılıkla uğraşmak hobilerim arasındadır ancak uzun zamandır ava gitmiyorum. Köpeğim Efe hayatımıza girdikten sonra ava gitmeyi hiç düşünmedim.

Üç çocuğum var. Büyük oğlum İlhan İzmir mağazalarımızı yönetiyor. Hilltown AVM, Mavibahçe Avm, Egepark Avm ve Talatpaşa Alsancak mağazalarımızın başında ve Türkiye'nin en çok ciro yapan mağazalarına sahip. Küçük oğlum Serhan Denizli mağazalarımızın başında işini sevgiyle ve başarıyla yapıyor. Kızım Müge bu sene endüstri mühendisliğinden mezun oldu. İnşallah bizi Avrupa'ya taşıyacak ve başarılarla imza atacak. Eşim Tülay hanım kuyumculuk sektörüne çok ilgiliydi ve uzun yıllar mağaza yönetiminde yer aldı.

Kuyumcu olmaya nasıl karar verdiniz?

Liseden sonra üniversiteye hazırlanmak için bir yıl İzmir'de dershaneye gittim ancak istediğim sonucu elde

edemedim. Babam beni Almanya'ya dil kursuna göndermek istiyordu. O sıralarda da İstanbul'a yolum düştü ve Çivril'de bir arkadaşımı ziyaret etmek için Kapalıçarşı'ya uğradım. Baktım ki, çalıştığı dükkan 10m ama para-altın giriş çıkışı muazzamdı. Biz normal esnaf olduğumuzdan böyle akışı daha önce görmemiştik. Bu beni büyüledi ve sabah 9'dan öğleden sonra 2'ye kadar dükkanda oturduğumu fark ettim. İşte o an kuyumcu olmaya karar verdim.

Babamı arayıp "Ben dil okuluna gitmeyeceğim, üniversite de okumayacağım. Kuyumcu olacağım" dedim. Babam da "Kuyumcuları öldürüyorlar, ben çocuğumu kuyumcu yapmam" diyerek karşı çıktı ve bunun münakaşasını çok yaşadık. Benim kararım kesin olduğu için İstanbul'da kaldım ve bir ev tuttum. Çok zor şartlarda kalıyordum ama o tarafa her şey çok güzelmiş gibi aktardım.

Arayış içerisine girdim. Çivril'de olan bir tanıdığımız, "Atasay'lar senin akrabaları oluyor onların yanında çalışsana" diye bir öneride bulundu. Kendisinin de referans olmasıyla ben işe başladım.

İlk kez başka bir şehirde işe başlamış, kendi kalan ve hayatını idame ettiren, hiç bilmediği bir mesleği icra edip

bilmediği ortamlara girecek biri olarak öğreneceğim çok şey vardı. İşe kolonya ile cam silerek başladım. Yaklaşık iki ay cam sildim. Azmimi ve sabrımı görünce beni dükkan temizliği ve getir götür için içeriye aldılar. Sonraki dönemlerde de yavaş yavaş tezgah kısmına geçtim.

Tezgah kısmına geçtikten sonra önce toptan kısmında çalıştım. Ancak baba mesleği olan esnafıktan da perakende kısmını da çok sevdiğim için yine perakende mağazasına geçtim. Vitrin düzenlemeleri yapıyordum. Bütün Kapalıçarşı benim vitrin tasarımlarımı konuşurdu. Bülent Ersoy, Nazlı Ilıcak gibi sanatçılar gelir alışveriş yapar, sonrasında da cebimize yüklü bahşiş bırakırdı. O bize 15 gün yeterdi. O dönemlerde böyle bir adet vardı. Mesleği yapma konusunda da insanı teşvik ederdi.

Kendi dükkanınızı açma maceranız nasıl gelişti?

Çevrem geniş olduğu için İstanbul'dan sonra Balıkesir-Gönen'e taşındım ve Çivril'de bir kuyumcu ile ortak oldum. Gönen öyle güzel bir yer ki, doğal güzellikler ve demografik yapı bakımından çok zengin. O dönemlerde 18 yaşındayım ve çok hırslıyım. Yalnızca dükkanda durmuyordum. Cumartesi günleri Manyas Pazarı'na, başka zamanlarda



da panayırlara, hayvan pazarlarına gidip tezgahta altın satmaya başladım. Öyle bir yere geldik ki hem çok güzel gelir elde ediyorduk hem de insan ilişkilerim ve girişkenliğim sayesinde herkes beni tanıyordu.

Zaman içerisinde ortağımla anlaşamadık ve ben ayrı bir dükkan arayışına girdim. Güzel bir yer bulup kaporasını verdim ancak ertesi gün dükkan sahibi paramı geri verip dükkanı satamayacağını söyledi. Sebebini sorduğumda o bölgedeki kuyumcuların çok aktif olduğum için benim dükkan açmamı istemediklerini, beni göndermek için aralarında para topladıklarını öğrendim.

Akabinde 1984 yılında Denizli'ye geldim. Şu an bulunduğum dükkanda işlere koyuldum. Çok fazla altınım yoktu ve dükkan içeride olduğu için daha çok Alman gümüşü satıyordum. Çeyizlik için alan müşteri çok oluyordu. Sermayemi arttırdıktan sonra tamamen kuyumculuğa yönelmeye karar verdim. Yanımdaki dükkan boşalınca, yanıma başka biri gelmesin diye o dükkanı da tuttum. Küçük ama işlevsel olabilmesi adına orayı Hilton'da bulunan kuyumcu mağazasından örnek olarak dizayn ettirdim. Denizli'de eksikliğini gördüğüm için o dükkanı fantezi takıların satılacağı lüks bir butik mağaza haline getirdim. Başta herkes ön yargıyla yaklaştı ancak öyle albenili oldu ki daha ürünleri vitrine koymadan satmaya başlamıştım. Haluk Yazıcı'yı marka haline getirmek için "Mücevher Sanatı" yaptığımızı anlatan ilanlar verdik. O dönemde Denizli'de Guess gibi dünya markası saatleri satmak çok zordu ama ben o markaların bayiliklerini yaparak güzel satışlar gerçekleştirdim. Sonrasında Pamukkale, ardından Çınar'a mağaza açtım. Hatta o dönemde Çınar'a ilk kuyumcu mağazasını açan benim ve o mağazayı açabilmek için büyük mücadeleler verdim. Açtırmamak için sayısız şikayet ve mahkeme ile uğraştım. Neyse ki hepsini kazandım; mağazamı açtım ve mükemmel işler yapmaya başladım.

Atasay'la yollar yeniden kesişiyor...

Bir süre sonra Atasay'ın bayilik vermek için arayışta olduğunu duydum. Servis hizmetleri, sunduğu olanaklar dolayısı ile Atasay bayisi olarak ilerlemenin beni daha üst noktalara taşıyacağını düşünerek; Çınar mağazasında "Atasay" olarak hizmet vermeye devam ettik. Öyle güzel işlere imza attık ki, Türkiye'nin en yüksek cirosunu yaptık. Taa ki Çınar'ın trafiğe kapanmasına kadar. Bu olaydan sonra o bölgedeki perakende sektörü öldü. Tarihe sahip mağazaların olması, şehre güzel kazançlar getirmesi için belediyenin bu gibi durumlarda koruyucu olması gerektiğini düşünüyorum. Bir şehrin en az 60-70 yıllık kumaşçısı, lokantası, kuyumcusu, saatçisi gibi kült mekanlarının olması lazım. Ancak maalesef Çınar'da böyle



bir imkan yaratılmadı.

Çınar hikayesinin kapanmasının ardından AVM maceralarımız başladı. İlk önce Teraspark ardından Forum Çamlık'a açtık. Elde ettiğimiz cirolar öyle yüksekti ki kendimizi alamadık, İzmir'e taştık. Alsancak, Mavişehir ve Hilton içerisinde olmak üzere Denizli ile birlikte 8 Atasay Mağazası'na ulaştık.

Ben mesleğime aşık birisiyim. İlk günkü heyecanla geliyorum hala dükkana. Zaten ailecek bu işi yapıyoruz. Kendimizi geliştirmek için bütün fırsatları değerlendirdik. İşimizi daha iyi seviyelere taşıyabilmek amacıyla kurumsallaşmaya karar verdik. Personellerimize eğitimler aldık, fuarlara gittik.

İlerleyen dönemde Haluk Yazıcı markasını tekrardan canlandırma hedefiniz var mı?

Butik, daha özel alıcılara hizmet eden bir Haluk Yazıcı markası yaratmak, benim hep rafta duran bir isteğim. İlerleyen dönemlerde belki böyle bir adım atabilirim. Ancak gerçekçi olursa Denizli'den bunu yapmak mümkün değil. İstanbul'da ufak bir atölye açıp bu işi yapmak

gerekıyor. Uzak bir vade ancak neden olmasın...

Öte yandan Atasay benim kendi mağazam gibidir bu tarafı asla bırakmam. Benim için çok başka bir yerde. Karşılıklı olarak başarılarımız ve yoldaşlığımızın değeri çok büyük.

Kapalıçarşı sizin için ne ifade ediyor?

Kapalıçarşı bir üniversitedir. Bir kültürdür. Çok sert bir yapısı vardır. Tırnaklarınla kazıya kazıya başarıya ulaşırsın. Kapalıçarşı'da kuralı şudur: Hiç kimse sana bir şey öğretmez. Sen kendi azminle öğrenirsin. Azmin ve yeteneğin yoksa zaten devam edemezsin.

Kapalıçarşı'da dünyayı görebiliyorsun. Her şeyin temelinden nasıl başlayıp nerelere geldiğine canlı şahit oluyorsun. Sanatçıları, satıcıları izliyorsun; gözlemliyorsun. Satıcı dediğime bakmayın, ağzınız açık kalır yetenekleri karşısında. Herkese her şeyi satabilirler. Böyle bir ortamda mesleğe atıldıysan, bir de hırslıysan zaten hamurun çok iyi yoğurulduğundan geleceğin parlak olacaktır, bellidir. Her zaman şuna inanırım; ufkun açık olursa kendini geliştirirsen ve azmedersen başarı kaçınılmaz...

Nostalji



Ergür Kablo Ahmet Nuri Erikoğlu - 1955



Sümer Manifatura Kaleiçi - 1992



Denizli Sanayi Odası - 1974



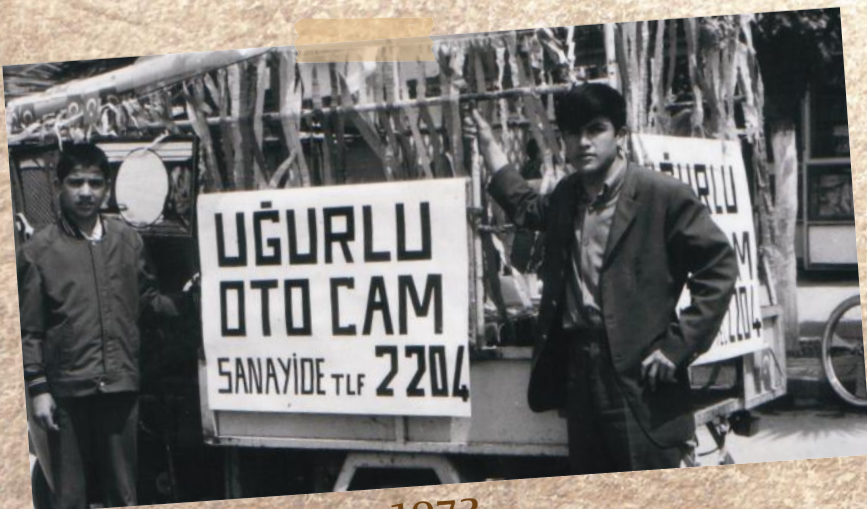
DEPAŞ Denizli Boru Profil A.Ş. - 1976



Bozbiyık İnşaat Malzemeleri - 1991



Manisalı Ticaret - 1972



Uğurlu Oto Cam - 1973



Baykent Tekstil - 2004