



HASiAD

Hatay Industrialists And Businessmen Association

Sayı: 4 • Nisan 2015 • 3 Aylık Süreli Yayın • Ücretsizdir

Dünden Bugüne

Osman MISTIKOĞLU

Başarı Öyküsü

Ali MİRİOĞLU

Proje

ABİGEM

Teknoloji

Veysel EREN

Gala Gecesi





LAVINYA
m o b i l y a



Lavinya Fabrika (Factory)

Tel : +90 326 221 7993
Yeni Sanayi Sit. 1.İniş
14.Cadde No : 2
Antakya / Hatay / TÜRKİYE

Lavinya Mağaza 1 (Showroom 1)

Tel : +90 326 221 7993
Yeni Sanayi Sit. 1.İniş
13.Cadde No : 2
Antakya / Hatay / TÜRKİYE

Lavinya Mağaza 2 (Showroom 2)

Tel : +90 326 221 0002
Ürgenpaşa Mah. 75.Yıl Bulvarı
Yurtas 2 Apt. Altı
Antakya / Hatay / TÜRKİYE

Lavinya Mağaza 3 (Showroom 3)

Tel : +90 326 221 0074
Yeni Sanayi Sit. 2.İniş
1.Cadde No : 2
Antakya / Hatay / TÜRKİYE

"23 Nisan
Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun"

"Bütün cikan bilmelidir ki artık bu devletin ve
bu milletin başında hiçbir kuvvet yoktur, hiçbir
makam yoktur. Yalnız bir kuvvet vardır. O da milli
egemenliktir. Yalnız bir makam vardır. O da milletin
kalbi, vicdanı ve mevcudiyetidir."

K. Atatürk

ÖNSÖZ



Halit YAĞCIOĞLU

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Saygıdeğer dostlarım,

Hatay Sanayici ve İşadamları Derneği kurulalı tam 20 yıl oldu ve kuruluşunun 20. yılına yakışır bir gala gecesi ile HASİAD'ın kurucularına teşekkür ve şükranlarımız adına birer plaket takdim edildi. Bu anlamlı gecede bölgemizin önemli yatırımcılarına ödülleri verilirken yaşadıkları haklı gururu gözlerinde görmek beni çok mutlu etti. Ayrıca derneğimize yeni üye olan arkadaşlara da üyelik plaketi ve rozeti takıldı. Bunların yanında onur konuğumuz olan ve Berlin'de yaşayan hemşerimiz Sayın Nihat Sorgeç 'i konuklarımızın yakından tanıma imkanı oldu. Tüm misafirlerimiz uzun süre hafızalardan silinmeyecek anlamlı ve keyifli bir akşam geçirdi. Bu gecenin organizasyonunda emeği geçen tüm yönetim kurulu üyelerimize ve geceye katılım gösteren misafirlerimize teşekkürlerimi sunarım.

Önümüzdeki aylarda bölgemizi ve ülkemizi bekleyen en önemli sorunlardan bir tanesi muhtemelen işsizlik sorunu olacaktır. Özellikle genç iş gücündeki işsizlik oranı artarken bölgemizde bulunan ve kayıt dışı istihdam edilen yabancı iş gücü aynı zamanda haksız rekabeti doğurmaktadır. Bu duruma yetkili kurumların duyarsız kalması ve bununla ilgili tatmin edici bir açıklamada bulunmaması kaygılarımızı daha da arttırmaktadır.

Gençlerimiz Haziran ayında girecekleri üniversite sınavlarına hazırlanırken aynı ay tüm Türkiye'de seçim sınavı verilecek. Gençlerimize bu sınavda başarılar dilerken aynı zamanda yapılacak genel seçimlerin ülkemize, iş adamlarımıza ve gençlerimize hayırlı olmasını temenni ederim.

Gelecek sayıda buluşmak dileği ile sevgi ve saygılarımla...



İMTİYAZ SAHİBİ

Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği Adına

Halit YAĞCIOĞLU

halit@vitem.com.tr

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Sevim ŞENKULE

hasiad@hasiad.org.tr

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Cemile US

cemile@hataylife.com

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER SORUMLUSU

Kamile YURTSEVEN

kamile@hataylife.com

YAYIN KURULU

Halit Yağcıoğlu

Tevfik Fazlı Doğan

Mehmet Ali Gönenç

GRAFİK TASARIM & DİZGİ

Onur YILDIRIM

onur@hataylife.com

BASKI

Türmatsan Hatay Şube

Tel: 0326 213 71 71

FOTOĞRAFLAR

M. Seyfi KARAGÜNDÜZ

seyfi@hataylife.com

Ali Fuat MORGAN

alifuat@hataylife.com

YAYIN TÜRÜ

3 Aylık Süreli Yayın



İLETİŞİM BİLGİLERİ

Koca Abdi Mah. Kurtuluş Cad Beyazıt Sok. No:1 Antakya/HATAY

Telefon : 0 (326) 214 47 20

Fax : 0 (326) 214 47 19

hasiad@hasiad.org.tr

www.hasiad.org.tr

HASİAD Dergisi Bir **Life Medya** Yayınıdır.

Cumhuriyet Mah. Karaoğlu Cad.

Saray Apt Altı. No:7A (Belediye Binası Altı)

Antakya / HATAY

Tel: +90 326 216 71 81 - Faks: +90 326 216 71 82

www.hataylife.com

HASİAD Dergisi T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanır.

Dergide yayınlanan yazı, fotoğraf ve grafiklerin her hakkı saklıdır.

İzinsiz kullanılamaz.

İÇİNDEKİLER



28

28 Düünden Bugüne

Osman MISTIKOĞLU

34 Enerji

Barış TAVİLOĞULLARI

38 İnşaat

Servet ALTAŞ

42 Otomotiv

Şükrü KANATLI



08

KAPAK KONUSU

HASİAD 20.Yıl Gala Gecesi

46



50



64



■ **46** Teknoloji
Veysel EREN

■ **68** Etkinlikler
Üye Ziyaretleri

■ **50** Başarı Öyküsü
Ali MİRİOĞLU

■ **78** Sektör
Şükrü
ÇUHADAROĞLU

■ **56** Sanayi
Yılmaz NURLU

■ **82** Sağlık
Feyruz ATAR

■ **64** Proje
ABİGEM

■ **86** İmalat
Yahya GENÇ



HASİAD 20.YIL GALA GECEŚİ



1995 yılında M. İhsan Aydeğer'in önderliğinde kurulan Hatay Sanayici İş Adamları Derneği, 20 yılı geride bırakmanın sevincini yaşıyor. Görkemli bir gece organize eden dönem başkanı Halit Yağcıoğlu, birbirinden seçkin misafirlerin katıldığı galada konuklarına sürprizler hazırlayarak unutulmaz bir geceye imza attı.

Ottoman Palace Hotel'de düzenlenen yemeğe başta dünyaca tanınan başarılı işadamı Nihat Sorgeç'i konuk etti. Geceye Hatay Valisi Ercan Topaca, Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Lütfü Savaş ve birçok protokol üyesi de katıldı.

Yoğun katılımın olduğu yemeğe protokolün yanı sıra HASİAD'ın kurucu üyeleri, ilimizin değerli sivil toplum kuruluş üyeleri ve iş dünyasının tanınan isimleri de katılım gösterdi.

Gecenin açılış konuşması HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu tarafından yapıldı. Konuşmasında öncelikle HASİAD'ın kurucu üyelerine teşekkür etti. Dernek çalışmaları ve önümüzdeki dönem projeleri ile ilgili katılımcılara bilgiler verdi.





Mehmet İhsan AYDEĞER

Daha sonra kürsüye gelen HASİAD Kurucu Başkanı Mehmet İhsan Aydeğer, derneğin kuruluş sürecini anlatarak 20 yıl önce kurdukları derneğin şu an Hatay'ın en büyük iş adamları derneklerinden biri olduğunu ve Hatay'ın işgücü potansiyelinde sözü geçen bir dernek olduğunu ifade etti.



Halit YAĞCIOĞLU

Ardından Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş, öncelikle HASİAD'ın 20.yılıni kutladı ve derneğin Hatay'ın en etkin ve saygın sivil toplum kuruluşlarından biri olduğunu ve başarılarının devamını dilediğini söyledi.

Daha sonra kürsüye gelen Hatay Valisi Ercan Topaca ise bir önceki görev yerinin Türkiye'de sanayi sektörünün en gelişmiş olduğu Kocaeli olması sebebiyle iş adamlarının bir ilin kalkınmasında ve ekonomisinin gelişmesinde çok önemli rol oynadığını bildiğini ve devlet olarak işadamlarının her zaman yanında olacaklarını ifade etti. Tüm konuşmaların ardından plaket törenine geçildi.

HASİAD

Kurucu Üyeleri

HASİAD'ın 20.Yıl Gala gecesinde geceye katılan kurucu üyelerden Mehmet İhsan Aydeğer, Nurettin Mertayak ve Züheyr Kara'ya plaketleri Hatay Valisi Sayın Ercan Topaca tarafından takdim edildi.



Mehmet İhsan AYDEĞER



Nurettin MERTAYAK



Züheyr KARA



Hatay'a Yatırım Yapan Başarılı İş Adamları



HASIAD'ın 20. Yıl Gala Gecesi, ilimize büyük yatırımlar yapan başarılı iş adamlarımızın görsel sunumları ve plaket törenleri ile devam etti. Başarılı iş adamlarımızdan Hüseyin Özbuğday'a Progen Tohumculuk adına Hatay Valisi Ercan Topaca, Asaf Asfuroğlu'na Hilton Müze Hotel adına CHP Hatay Milletvekili Hasan Akgöl, Kenan Güngör'e Gest Energy adına Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Lütfü Savaş ve Sami Avcı'ya Teras Aqua Park Hotel adına CHP Hatay Milletvekili M.Ali Ediboğlu plaket verdi.



Başarılı İşadamı Nihat SORGEÇ

Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin 20.Yıl Gala gecesinde, Hataylı ve başarılı işadamı Nihat Sorgeç'e başarı ödülünü Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş takdim etti.



Kimdir Nihat SORGEÇ?

Nihat Sorgeç (1958, Antakya doğumlu), “mesleki yeterlilik aracılığıyla entegrasyon” sloganı altında yürüttüğü, dört şubesiyle Berlin’de faaliyet gösteren, orijinal adıyla “BWK - Bildungswerk in Kreuzberg” meslek eğitim kurumlarının kurucu ve yöneticisidir. 1972 yılından bu yana Almanya’da ikamet etmekte olan Nihat Sorgeç, makine mühendisliği öğrenimini tamamladıktan sonra sırasıyla inşaat, proje yöneticiliği, serbest ticaret alanında ürün müdürlüğü, diğer adıyla pazarlama mühendisliği gibi pozisyonlarda görev almıştır.

1988 yılından beri eğitim sektöründe faal olan Nihat Sorgeç, 1997 yılı itibarıyla yöneticiliğini yaptığı BWK eğitim merkezlerinin yanı sıra, işsizliğe karşı daha verimli bir mücadele vermek adına 2001 yılında Berlin Brandenburg İstihdam Ajansı’nı kurmuştur.

2002-2004 yılları arasında Türk-Alman İş Adamları Birliği yönetim kurulunda görev almış, 2004-2006 yılları arasında ise başkan vekilliğini üstlenmiştir. 2005 yılı itibarıyla Berlin Sanayi ve Ticaret Odası Genel Kurul üyesi olmakla beraber, yabancı uyruklu girişimci ve iş adamları meslek grubunda aktif olarak görev almaktadır. Kurucu üyesi olduğu Lions Kulübü Berlin-Cosmopolitan’ın 2004-2005 yılları arasında başkanlığını üstlenmiş, yine kurucu üyesi ve yönetim kurulu başkanı olduğu Antik Antakya’ yı **Kalkındırma Derneği** ile beraber, 2003 yılında kurulan Türk-Alman Sanayi ve Ticaret Odası’na 2010 yılına kadar kurucu başkan vekili olarak hizmet vermiştir.

Ailesine Katılan Yeni Üyeler

20.Yıl Gala Gecesinde HASİAD ailesine yeni katılan üyelere plaketteri İl Emniyet Müdürü Ali Doğan Uludağ tarafından verildi.



Hüseyin KAZAR



İsa KAZAR



Fevzi YILMAZ



Servet ALTAŞ



Mahir KARAYEL



- Hüseyin Kazar (Özkazarlar Hırdavat)
- İsa Kazar (Hak-Tel Çivi)
- Fevzi Yılmaz (Fevzi Yılmaz İnşaat)
- Servet Altaş (Ser-Al İnşaat)
- Mahir Karayel (Karayel Lojistik)

Ailesine Katılan Yeni Üyeler

HASİAD ailesine katılan yeni üyelik plaketleri CHP Hatay Milletvekili Mehmet Ali Ediboğlu tarafından takdim edildi.



Hikmet GÜNSAY



Ali SARI



Mehmet YILDIZ



Ahmet HOROZ



- Hikmet Günsay (Özburak İnşaat)
- Ali Sarı (Sarı İnşaat)
- Mehmet Yıldız (Yalınbaşlar Ticaret)
- Ahmet Horoz (Horoz Pompa)
- Edip Gümüş (Samtel İletişim)



Edip GÜMÜŞ

Ailesine Katılan Yeni Üyeler

HASİAD ailesine yeni katılan üyelere plaketleri HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Halit Yağcıoğlu tarafından takdim edildi.

Ercan GÜZEL



Barış TAVİLOĞULLARI



Mahmut Sami ARICA



Feyruz ATAR



- Ercan Güzel (Modelin Mobilya)
- Barış Taviloğulları (Delta Enerji)
- Mahmut Sami Arica (Arıca İnşaat)
- Feyruz Atar (Özel Karaçay Tıp Merkezi)

Adnan SOYTÜRK



Ahmet HOROZ



Ahmet MİRİOĞLU



Ahmet ODUNCU



Ali SARI



Ali ÖZKAYA



Asaf ASFUROĞLU



Ayhan MİRİOĞLU



Ayhan ÖZAT



Bülent YÜCE



Caner MANSUROĞLU



Doğan SAMSUM



Edip GÜMÜŞ



Ercan GÜZEL



Ercan KIZILTAŞ



Fuat AKILLI



Gökhan ALKAN



Halit YAĞCIOĞLU



Hamit BAL



Hasan KAZAR



Hasan TÜTÜNCÜOĞLU



Hıdır ÖZDEMİR



Hikmet GÜNSAY



Hüseyin DİKEN



Hüseyin KAZAR



İsa KAZAR



Kemal ALTUNAY



Mahir KARAYEL



Mehmet GÜZELMANSUR



Mehmet GÜÇLÜ



Mehmet YILDIZ



Mehmet Şükrü ÇUHADAROĞLU



Metin URHAN



Nasır MİRİOĞLU



Onur YILDIZ



Sabah KAPI



Sabit TEKSÖZ



Semir ÇANKAYA



Servet ALTAŞ



Sinan GÜMÜŞ



Süleyman UÇAR



Ufuk AKILLI



Yahya GENÇ



Yusuf KAÇAR



Şükrü KANATLI



Züheyra KARA



SANATÇI
Hande HAKTAN



SARAYKENTBUTİK



satış ofisi
326 290 13 13

Kapalı Otopark, Misafir Otoparkı, Kapalı Yüzme Havuzu, Tenis Kortu, Fitness Salonu, Sauna, Türk Hamamı, 12 m² Teras, Depo, Oyun Salonu, Kreş, Oyun Parkı, Toplantı Salonu, Market ve Modern Mimarisiyle Hatay'da Eşsiz Bir Projeyi Hayata Geçiriyoruz.



★ ★ ★
% 5 PEŞİNAT
120 AY VADE

2500 TL'den Başlayan Taksitlerle...

www.guneylerinsaat.com | satis@guneylerinsaat.com



HASİAD Dergisi okuyucularımıza kendinizi, kariyerinizi ve firmanızı anlatır mısınız?

Aralık ayı 1963 yılında Antakya’da doğdum. İlkokul ve lise öğrenimimi Antakya’da tamamladıktan sonra İstanbul’a gittim. Farklı sektörlerde faaliyet gösterdim. 1985 yılında Antakya’ya geldim ve evlendim. Babamla birlikte bu işin nasıl daha iyi yapılacağını araştırdım. Sektör, tüketici istek ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak Gönenc Hırdavat dükkanını Gönenc Yapı Market’e dönüştürme çalışmalarına başladık. 2006 yılında yeni şubemizi sanayi sitesinde 2000 m2’lik bir alanda hizmete geçirdik.



“Başarı Kriterlerini Ölçemediğiniz İş Yönetemezsiniz” Mehmet Ali GÖNENC

Babadan devraldığı işi sürdüren, var olanla yetinmeyip bunu geliştiren; kurumsallığa, eğitime ve yeniliğe açık bir nesil olarak sektörün öncü isimlerinin başında gelen Gönenc Yapı Market’in sahibi M.Ali Gönenc ile bir aradayız. Sektörünün karını zararını, eksikliğini, yapılması gerekenlerini, ihtiyaçlarını ve geleceğini planlayarak iş yaşamına yön veren M.Ali Gönenc ile şirketi, sektörü ve kurumsallaşmanın gerekliliği hakkında dolu dolu bir röportaj gerçekleştirdik.



Sektöre nasıl giriş yaptınız? Bizlere Gönenc Yapı Market’in geçmişini, misyonu, vizyonu ve mevcut profilini anlatır mısınız?

Gönenc Yapı Market, 1966 yılında Antakya’da küçük bir dükkanda faaliyetlerine başlamıştı. Rahmetli Babam Gazel Gönenc, mahallenin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak küçük çaplı inşaat ve nalbur malzemeleri satmaya başlamış. Biz biraz daha ileri giderek ihtiyaçları önceden tespit ettik. Fazla kar peşinde olmadık. Mevcut güveni sürdürülebilir kılmak istedik. Şu anda 25 personel sayımız ve farklı müşteri profilimizle Hatay’a hizmet etmeye çalışmaktayız.



Ürün ve hizmetlerinizle ilgili bilgi alabilir miyiz? Mevcut ürün satış yelpazeniz nedir? Bu ürün çeşitlerinin hangi sektörlerde kullanıldığından ve özelliklerinden bahsedermisiniz?

Gönenç Yapı Market'te bir inşaatın başlangıcından bitimine kadar kullanılabilecek en iyi yerli ve ithal ürünleri bulundurmaya çalışmaktayız. Komple mutfak malzemeleri; ankastre ürünler, banyo ve mobilya aksesuarları, aydınlatma sistemleri, inşaat malzemeleri, çocuk odası aksesuarları ve daha bir çok çeşit. Ürünlerimizin görsel özellikleri yanında fonksiyonel olmaları, rahat kullanımları müşteriye özel ürünler olmasına öncelik veriyoruz. Bireysel ve endüstriyel müşterilerimize toptan ve perakende satış olarak hizmet vermekteyiz. Müşterilerimizdeki bireysel farklılıklar, bireysel beklentileri de beraberinde getirdi. Herkes evinde mutfağında kullanacağı, görünen ve görünmeyen malzemeyi kendisi seçmek istemekte. Biz de ailelere çocuklarıyla gezebilecekleri showroamlarımızı oluşturduk ve alternatif ürünleri sergiledik. Aileler mutfaklarını yaptıracakları marangozla birlikte seçimlerini yapmaktadırlar. Kurumsal müşterilerimizden inşaat sahipleri, müteahhitler ve marangozlar bulunmakta ve toptan satış yapabilmekteyiz.

Bayisi veya distribütörü olduğunuz ürünler nelerdir? Ürün gamınız hakkında bilgi verir misiniz?

Günümüzde yapı sektöründe insanların mobilya, mutfak ve banyo aksesuarında ihtiyaçlarını gideren ulusal ve uluslararası önde gelen firmalarla çalışmaktayız. Bunlardan bazıları:

• Mobilya ve mutfak sektöründe:

BLUM: Çekmece ve Kalkar Kapak Sistemleri
SAMET: Çekmece ve Menteşe Sistemleri
MEPA: Sürgülü Kapı ve Dolap Sistemleri
STARAX: Mutfak ve Banyo Aksesuarları
ROMA PVC: Mobilya Kenar Bantları.

• Kulp Çeşitlerinde:

Çebi-System-Marca-Nobel

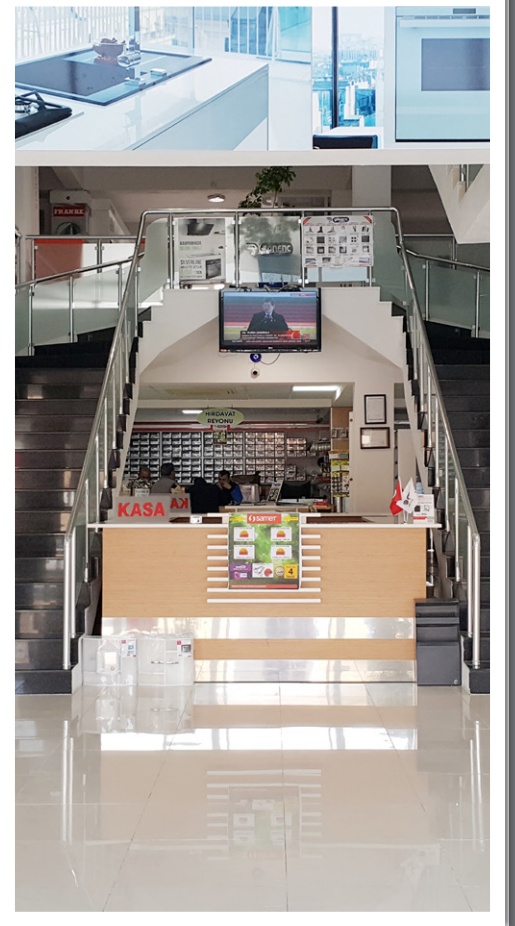
• Kapı Kolu Çeşitlerinde:

Şahinoğlu-Cesan-Pimador

• Ankastre Ürünlerde:

Franke-Dominox-Silverline-Teka

Bahsettiğim firmaların uzun yıllardır Hatay ana bayiliğini yapmaktayız. Bayiliklerimiz yanı sıra hırdavat malzemesi olarak ve her türlü bütçeye yönelik 20 bine yakın ürün çeşidimiz de bulunmaktadır.



Sektörde sizi ön plana çıkartan yönleriniz nelerdir? Sürdürülebilir ticaret için neler yapıyorsunuz?

Müşteri ihtiyaç ve beklentileri iyi analiz edip ona uygun kaliteli ürün ve hizmet sunmak. Uzun yıllardır ulusal ve uluslararası fuarları takip ederek kaliteli ürün gruplarını bünyemize katarak çeşidimizi daha da arttırdık. Hizmet kalitemizi arttırmak için de personele önem vermek; artık müşteriye önem vermek kadar ön plana geçti. Biz de bunun farkındayız müşterilerimiz, çalışma arkadaşlarımız ve biz Gönenç Yapı Market ailesini sürdürülebilir kılmaya çalışmaktayız.

Eski ticari kavramların yok olduğu bir süreçte ticaret yaparken nelere dikkat edilmeli?

Kaliteli ürün ve hizmet, personele verilen önem, makul fiyat bizim şirket felsefemiz oldu. Satış öncesi ve özellikle satış sonrası hizmet şirketimizin en önemli kavramlarının başında geliyor.

Kurumsallık sizin için ne ifade ediyor?Sektörde yaşadığınız sorunlar var mı?

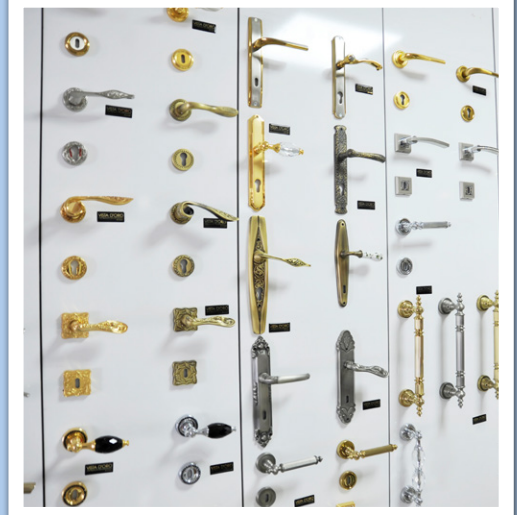
Kurumsallaşma; en basit şekliyle, verimli bir iş ortamının yaratılmasıdır. Kurumsal olmak demek, bir kuruma ve faaliyetlerine “şahsiyet, ilke, misyon ve vizyon” kazandırmaktır. Kurumsallaşma, patronların işi tamamen profesyonellere bırakması demek değildir. Tam tersine, patronların işin başında olması ve diğer çalışanlarla kolektif bir çalışma ruhu oluşturmaları gerektirir. Kurumsal bir firmanın en önemli özelliği faaliyetlere ait süreç tanımlarının ve personelin görev tanımlarının önceden yapılmış olmasıdır. Bu tanımlar ile hangi personelin sürecin hangi aşamasında ve ne şekilde görev alacağı, yetki ve sorumlulukları, faaliyete ait başarı kriterleri ve faaliyet sonucu çıktılarının neler olacağı belirlenmiş olduğundan sistemden herhangi bir aktörün ayrılması durumunda sistem etkilenmeyecek, en azından kısa sürede yeri doldurulabilir olacaktır. Faaliyete ait sonuç çıktıları ve başarı kriterlerinin belirlenmiş olması ise faaliyeti ölçülebilir kılacaktır. Ölçemediğiniz işi yönetemezsiniz. Kurumsallık şirketlere bilimsel yöntemlerle yönetilebilmeyi kazandıracak, dolayısıyla da sürdürülebilir karlılık ve rekabet gücü getirecektir. Sektördeki haksız rekabet ve maliyetlerin yüksek oluşu ve ürünlere yansması müşterilerimizin tercihlerini değiştirebilmektedir. Personel maliyetlerinin yüksek olmasının yanında, kalifiye eleman bulma konusunda da sıkıntılar yaşayabilmekteyiz.

Sektörün kar & zarar yapısı nedir? Nasıl ayakta duruyorsunuz? Tedarikçiler bu konuda sizlere nasıl destek veriyor?

Sektörün masrafı çok ağır olduğu için karlılık çok az. Karın az olmasından dolayı stok kontrolü bizim için çok önemli. Sürekli optimum stok ve en az masraf dengesi kurarak para kazanmaya, karlılığımızı yükseltmeye çalışıyoruz. Sürekli değişen müşteri beğenilerine cevap vermek için her daim araştırma ve gelişme içindeyiz. Bu sebeple kurum içi eğitime önem veriyoruz. Çalışanlarımıza ürünü tanıma ve pazarlama, çapraz satış eğitimleri veriyoruz. Üniversite hocalarımızdan kurumsal danışmanlık alıyoruz. Yılın belirli zamanlarında müşteri ilişkileri yönetimi, stratejik planlama, ikna edici iletişim, beden dili gibi eğitimler düzenlemekteyiz.

Son olarak üyesi olduğunuz Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyim?

Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği, 20 yılını tamamlamış bir sivil toplum kuruluşudur. Özel sektörün, ekonomik kalkınma ve büyümenin lokomotifleri olan girişimcilerin, istihdam ve katma değer yaratan en büyük güç olduğu bilinciyle çağdaş uygarlık seviyesini hedef alarak, ülkemizin ve ilimizin kalkınmasına çalışarak sosyal hukuk devletini esas almaktadır. Biz de bu kuruluşun bir üyesi olmaktan gurur duyuyoruz.





gönenc
YAPI



blum

samet

FRANKE

Teka

SCHOCK

DOMINOX

SILVERLINE
ANKASTRE

STARAX

cebi

LINEPA

BAKIŞ
Profesyonelce BAKIŞ...

SYSTEM
FURNITURE
ACCESSORIES

marca
furniture accessories

NÖBEL

*"Mutfak ve Aksesuarda
Çözüm Ortağınız"*



MERKEZ

Adres : Gündüz Cad. No 86 Antakya / HATAY
Telefon : +90 326 223 42 32 +90 326 223 90 07
Fax : +90 326 223 32 96
e-posta : info@gonencyapi.com.tr

ŞUBE

Adres : Yeni Sanayi Sitesi Güzelbirlik Mh. Utku Acun Cd. No:60
(1. İnş 8. Cadde Karşısı) Antakya / HATAY
Telefon : +90 326 221 79 57 +90 326 221 79 47
Fax : +90 326 221 79 67
e-posta : info@gonencyapi.com.tr



“Büyüme İçin Yatırım Şart” Ercan GÜZEL

Mobilya sektörü artık trendler, fonksiyonellik ve estetik bakış açısına paralel olarak günümüzde değişim göstermektedir. Bu pencereden bakıldığında mobilya sektörünün de her anlamda sürekli aşama kaydetmesi kaçınılmaz hal aldı. Mobilya imalatı gelişen teknolojiye göre hızlı üretimle talepleri karşılarken, diğer yandan zanaatkâr ölçekte iş yapan firmalar da bu emek, sektörde yoğun olarak yerini almaya devam ediyor. Bunların başında da Antakya Mobilyası geliyor. Mobilya sektörü Antakya için katma değeri yüksek sektörlerimizin başında gelir. Sektörün tarihi, bir marangoz olan Habib-i Neccar’a kadar uzanır. Antakya’da mobilya sektörünün ulusal ve uluslararası alanda bilinirliğini arttıracak girişimlerde bulunmak için sektörün öncüleri, düzenli olarak gerçekleştirilen fuarlara katılım göstermekte, teknolojiyi yakında takip etmekte ve daha ne yapabilirim diyerek çabalamakta. Sektörün önümüzdeki yıllarda daha geniş sahalarda, daha güzel imkânlarla katkısını arttırmak için neler yapılabilir diye düşünüyorlar. Bu konu başlıklarıyla ilgili olarak mobilya sektöründe bir marka yaratan HASİAD üyesi Ercan Güzel ve Antakya Mobilyacılar Odası Başkanı M. Ali Yapar ile bir araya geldik. Sektörde markalaşma, mobilya fuarları, yapılan yatırımların değerlendirilmesi ve daha birçok konuyu konuşma fırsatı yakaladık.

Ercan Güzel kimdir? Mobilya sektörüyle tanışmanız nasıl oldu ve firmanızı nasıl kurdunuz?

Öncelikle bu toprakların insanıyım. Hatay doğumluyum ve çocukluğum Hatay’da geçti. Sonrasında İstanbul’a göç edip orada şu anda zevkle yapmakta olduğum mobilya sektörüne başladım. Sahibi olduğum Modelin Mobilya, 1998 yılında İstanbul’da kuruldu. Ondan öncesinde teorik ve pratikte 9 yıllık bir iş eğitimi ve birikimden sonra misyonu, vizyonu ve ilkeleri olan bir firma olarak sektörde çalışmalarına devam ediyorum. İşime olan sevgim ve titizliğim sayesinde kısa sürede İstanbul’da seçkin mekânlar dekore edip mesleki başarı kazandım. Daha sonra 2006 yılında çok sevdiğim memleketim Hatay’da bir tesis kurarak iş hayatıma devam ediyorum. Hatay’daki hedefim ise İstanbul’da faaliyeti devam eden Modelin Mobilya’nın Türkiye’nin her ucuna “Modelin” farkını yaymak. Çok şükür burada da kabına sığmayıp yurt dışına açılarak üretimimizin ciddi bir bölümünü birçok ülkeye ihraç eden bir firma konumuna geldik.





Markalaşma sürecinizden söz eder misiniz? Sizce markalaşma sürecini tamamladınız mı?

Markalaşma süreci kolay bir süreç değil büyük bir emek ister ve buna ben değil müşterilerimiz ve iş ortaklarımız karar verir. Şu ana kadar aldığımız izlenimler bu yönde çok olumlu ve bu süreci yüzde yüz tamamlamasak bile büyük bir ilerleme kaydettik. Bu alanda ilerlememiz büyümeyle birlikte hızlı bir şekilde devam ediyor.



Firmanız strateji olarak genellikle tarzını nasıl belirliyor? Tasarım yaparken nelere dikkat ediyorsunuz? Belli bir tasarım çizginiz var mı?

Modellerimizi kendim tasarlıyorum ve tasarlarırken şunlara dikkat ediyorum. Öncelikle her zaman hem değişen zamana hem de konsepte uygun olarak kendine has farklı çizgiler yakalamaya çalışıyorum. Günün modasına uygun ama piyasanın dışında bir konsept yaratmaya özen gösteriyorum. Ardından Ar-Ge çalışmalarla tasarımlarımı destekliyorum. İnsanlarda bunu istiyor. Zaten genellikle modaya uygun ve her yerde olmayan beğeniliyor. Mobilya, artık insanların mevcut yaşam alanlarında var ve olmaya devam edecek. Buna istinaden mobilya günümüzde insanların yaşam biçimini, kalitesini ve stilini belirler oldu. Modellerimizi oluştururken ve üretirken özellikle bu hususlara dikkat ediyoruz. Bir şeyin altını önemle çizmek istiyorum. Bu çalışmaları yaparken müşterilerimizin cebini yakmadan biz nasıl uygun, kaliteli ve işlevsel mobilyalar üretebiliriz diye düşünerek çalışıyoruz.

Firmanız Hatay'ın değişken ekonomik yapısından nasıl etkilendi?

Her ağağ kendi kökünden beslenir. Her ne kadar yurt içi ve yurt dışı pazarımız olsa da buradaki ekonomik dalgalanmalar bizi de etkiliyor tabi ki.

Uluslararası fuarların firmanıza ve sektrnze katkıları hakkında ne düşünüyorsunuz?

Günümüzde fuarlar artık birçok sektörde olmazsa olmaz durumda. Mobilya sektöründe de ülke genelinde birçok yerde fuarlar düzenleniyor. Bu fuarların içinde en etkili İstanbül CNR' de yapılan uluslararası İSMOB mobilya fuarıdır. şüphesiz sektöre büyük bir katkısı var ve bizlerde firma olarak bu fuara düzenli olarak katılıyoruz.





Mobilya üretiminin teknolojik altyapısı nasıldır ve ne kadar önemlidir?

Mobilya sektörü günümüzde çok hızlı büyüyen ve gelişen bir sektör konumundadır. Bununla beraber teknolojinin önemi muhakkak çok büyük. Çünkü bu sektörde teknolojik alt yapı çok önem taşıyor. Büyümek için yatırım şart diyorum.

Son olarak HASİAD desem neler söylemek istersiniz?

HASİAD adından da anlaşıldığı gibi şehrimizin sayılı ve güzide bir topluluğudur. Bu topluluğun içinde yer almaktan son derece mutluyum ☺ Burada dayanışmanın ve kaynaşmanın önemi ve birbirimize kattığı değerleri, iş, sosyal ve birçok alanda hem bizlere hem de şehrimize büyük katkısı olan bir dernek. Ayrıca Mustafa Kemal Atatürk'ün "sanayileşmek, en büyük milli davalarımızın arasında yer almaktadır." sözü ile HASİAD Atatürk'ün felsefesini benimseyen bir topluluktur.



Antakya Mobilyacılar Odası Başkanı M. Ali YAPAR ile Mobilya Sektörüne Bakış

Gördüğüm kadarıyla sektör, hızlı olarak güvenli ilerleyen ve her gün bir öncekinden bir adım daha önde, moral ve motivasyona sahip bir noktada. Tanınırlığı her geçen gün biraz daha artıyor, kalitesini yükseltiyor ve ürün çeşitliliğini tamamlıyor. Ülke genelinde KOBİ vasfını aşan çok büyük firmaları çıkardığınızda toplam mobilya ihracatının yaklaşık yüzde 10'u şehrimiz tarafından yapılıyor. Yeterli bir büyüklüğe ulaşan bir tek firmamız bile olmamasına rağmen böylesi ihracat rakamları son derece iyi bir sonuç. Yurt içi satışlarda varmak istediğimiz noktadan çok uzaktayız fakat üretim alanlarını genişletecek projemizin hayata geçmesinden sonra bu durum mutlaka lehimize gelişecektir.

Sektörel başarının kalıcı olması nelere bağlıdır?

En önemli etken güçlü ve sürekli tasarım yapabilmektir. Büyük firmaların ve bazı şehirlerin çözmüş olduğu bu sorun bizde dâhil olmak üzere ülke genelinde çözülmeli ve dünyaya kabul ettirilebilir bir çizgiye ulaşmalıdır. Geriye kalan etkenleri tek cümlede toplayacak olursak, yeterli üretim alanına ve finansla sahip kurumsallaşmış firmaların vizyonunu ve heyecanını kaybetmeden yürümesi kalıcı başarının anahtarıdır.



Sektörün ihracattaki en mühim sıkıntıları nelerdir? Mutlaka aşılması gereken üç problemi sorsak?

1. Sıkıntı Nakliye:

En önemli konu nakliyedir ki bizim yüzümüz bu konuda bir türlü gülemedi. Akaryakıtın ülkemizde çok pahalı olmasından dolayı yurt içinde en az yol yapacağı şekilde malı göndermeniz gerekmekte. Suriye kapısının kapalı oluşundan bu sonuca varmamız mümkün olmuyor. İsrail üzerinden gönderseniz Ortadoğu ülkeleri kabul etmiyor. Mısır yolu bir gün kapalı bir gün açık. Irak'a gönderdiğiniz mallar ya geçer ya bir ay sıra bekler.

2. Sıkıntımız Fuarlar:

Genellikle ihracata giden yol fuarlardan geçer. Biz hala bu konuda varmamız gereken noktadan çok gerilerdeyiz. Her şeye rağmen dünyanın 3. büyük mobilya fuarını İstanbul'da yapmaya başlamıştık ki büyük firmaların arasında çıkan bir anlaşmazlık neticesinde 2016 mobilya fuarı 15 gün arayla yapılacak 2 fuara bölündü. Yukarıdaki bu savaştan birinin galip çıkacağına şüphemiz yok fakat bu arada sektörün bu işten çok zarar göreceğinden de şüphemiz yok. Mutlaka büyük fuarların yanında sektörün küçük fakat başarılı fuarlara da ihtiyacı var bu fuarların yurt dışından ve içinden alıcı getirebilen fuarlar olması lazım ve mutlaka bölgeye hitap etmeleri gerekir. Ancak her il bu göreve talip olduğu için ve zaman şehirlerin desteklerini alıp yeni bir şeye kalkıştıkları için henüz bunu da başaramadık.

Şayet benim aklıma gelmeyen 3. bir sıkıntımız varsa hiç önemi yok, ilk ikisini birileri çözerse diğerlerini sektör rahatlıkla aşacaktır diye düşünüyorum.





*senin modelin
senin hayatın...*



HATAY

Yeni Sanayi Sitesi 1. İnş 13. Cad.
No: 1 Antakya/HATAY
Tel-Fax: 0 326 221 50 41
Gsm: 0 533 468 05 60

SHOWROOM

İskenderun Yolu Üzeri Atatürk Cad. No: 165
(Akademi Hastanesi Karşısı)
Antakya/HATAY
Tel: 0 326 221 60 01

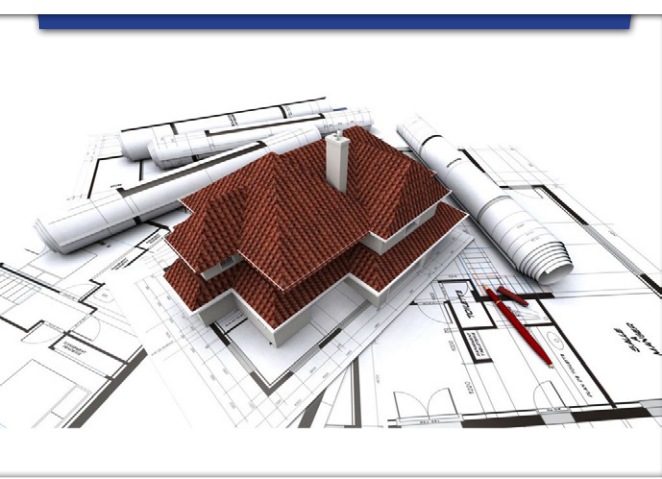
İSTANBUL

Tel: 0 212 284 74 85
Fax: 0 212 324 05 73
www.modelin.com.tr
modelin@modelin.com.tr



“Bana Babamdan Miras Kalan En Önemli Şey; Dürüstlük!” Osman MISTIKOĞLU

Yaşayarak hayatı öğrenen, tırnaklarıyla kazıyarak bulunduğu mevkiye gelen, araştırmacı, sorumluluk sahibi ve her şeyden önce dürüstlüğü kendine öncelik olarak benimseyen 1999 yılından bu yana HASİAD üyesi olan Osman Mıstıkoğlu ile iş yerinde bir araya geldik. Hatay'ın tanınan iş adamlarından biri olan İnşaat Mühendisi Osman Mıstıkoğlu dünden bugüne sektörünü, iş yaşamını ve tecrübelerini siz HASİAD Dergisi okuyucuları için anlatıyor.



Dünden bugüne Osman Mıstıkoğlu'nun hayatı nereden nereye geldi? Nasıl bir yaşam öykünüz var?

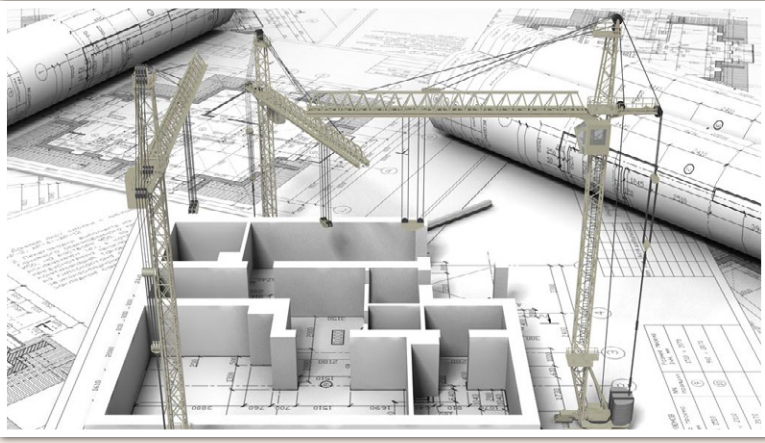
Ankara Devlet Mimarlık Mühendislik Akademisi'nden Mimar olarak mezun oldum. Lise hayatımda çok çalışkan bir talebe değildim fakat üniversitede çok başarılı oldum. Çünkü bölümümü ve mesleğimi çok severek okudum. Bilirsiniz ki gerçekten mimarlık eğitimi ağır bir eğitim. Şöyle ki; ben iki kez güneşin doğup battığını masadan kalkmadan gördüm. Bizim çizimleri son güne kadar hocalar özellikle sıkıştırırlardı. Piyasada sürenin çok önemli olduğuna önem verirdiler. Hatta proje teslim saatinden birkaç dakika bile geç getirmiş olsak projeyi teslim almazlardı. Mezun oldum ve mezun olduktan sonra babam ağır hastalandı. Biz çiftçi çocuğuyuz ve atalarımızdan dedelerimizden kalan Amik Ovası'nda arazilerimiz var. Onlara bir süre bakmak zorunda kaldım. Babam sağlığına kavuştuktan sonra kendi mesleğimi yapmaya başladım. Önce Köy Hizmetleri'nde çalıştım ve baktım devlet işini pek sevmedim. Çünkü farklı bir çark var orada. İyi yapanla kötü yapanı aynı kefeye koyuyorlar. İyi yapanın bir değeri yok. Hoşuma gitmediği için daha sonra özel işlere başladım. Birçok yap-sat işi yaptım, kat karşılığı arazisini alıp yaptığım yerler oldu. İş Bankası'nın işlerini Türkiye genelinde İzmir, Antep, Antalya, Sakarya, Mersin'de yaptım. Banka özel olduğu için ihale ile veriliyordu ama herkes katılamıyordu bu ihaleye... Hatay'dan da bir tek bizi seçtiler. Devlete bağlı olan demirçelik özelleştikten sonra orada da çok miktarda iş yaptık. Kariyer hayatım böyle gelişti ☺ Ayrıca deniz merakım var, teknelerim var. Yazın teknede yaşıyorum. Çiftliğim var. Tatile çok çıkarım. Hobilerim var.

Üniversite yıllarınızda, bir gün Hatay'ın en çok tanınan iş adamlarından biri olacaksınız deselerdi ne düşünürdünüz? Hiç bu noktaya geleceğinizi hayal eder miydiniz?

Tabiki... Hedefimde belli bir yere gelmek hep vardı. Gerçekten az önce söylediğim gibi mesleğimi çok sevdim ve öğrencilik yıllarımda da severek okudum. Çok zor bir bölüm olmasına rağmen hiç şikayet etmedim ki benim okuduğum dönem olaylı dönemlerdi. 2 yıl okulumuz kapalı kaldı ve 2 yıl geç bitirdim üniversiteyi. Geldiğim noktada bana babamdan miras kalan çok önemli şeyler oldu. Dürüstlük! Babam çok önem verirdi ve bizi öyle yetiştirdi. Bana çok şey katan bir erdemdir, dürüstlük. Babam ağaydı, bende ağa çocuğuyum ama bizi ağa çocuğu gibi değil işçi çocuğu gibi yetiştirdi. Biz o dönemler içten içe babamıza karşı bir şey söyleyemedik ama çok kızdık. Bizi hiç şımartmadı. Ben okulumu bitirip geldikten sonra çiftçiliğe başladım ve ardından babam sağlığına kavuştuktan sonra çiftçiliğe geri döndü. "Ben artık mesleğimi yapıcım" dedi. O zaman maddi durumu iyi olan babalar çocuklarına sermaye veriyorlardı, çocukları iş yapsın diye. Bende bana sermaye verecek diye bekledim. "Baba iş yapıcım" dedim, "İyi oğlum yap." dedi. ☺ Herhalde bir sermaye falan verecektir diye düşündüm çünkü hiçbir şeyim yoktu o zaman. Babam "Oğlum ben sana vereceğimi verdim, okuttum bu hale getirdim artık başının çaresine bakacaksın" dedi. Bu beni gerçekten çok hırslandırdı. Çünkü hiçbir şeyim yokken sıfırdan başladım ben hayata. Bu babamın bana en büyük iyiliği oldu. Para vermedi ama iyi bir ismi vardı ve adı bir çok kapıyı açtı bana. Yusuf MISTIKOĞLU'nun oğlu olduğumu öğrenince çimento verdiler, demir verdiler. Böylece çarkı döndürdüm. Daha sonra kendi büromu kurdum ve iş hayatıma devam ettim.

Başarılı bir iş adamı olmak için iyi bir eğitim şart mı? Erkenden iş hayatına atılmak başarıya götürebilir mi sizce?

Bir tek eğitim yetmiyor muhakkak iyi bir eğitim lazım ama pratik bilgi de çok önemli eğitimin yanında. Maalesef bizdeki eğitim sisteminde pratik tecrübe verilmiyor. Üniversiteden mezun olan birçok kişi sudan çıkmış balık gibi piyasaya giriyor. Piyasada birçok şeyi ustalardan öğreniyorlar. Erkenden iş hayatına atılmanın yanında çok iyi bir eğitim alarak tecrübe sahibi olmakta çok önemli.



Sizi bu noktalara getiren ve sizi başarılı kılan faktörler nelerdir?

Dürüstlüğü hep ön planda tuttum. İş hayatında çok önemli bir şey müşterinin güvenini kazanmak ve dürüst olmak, verdiğiniz sözden dönmek. Piyasada işe başladığım sıralarda daireleri sattıktan sonra yüksek enflasyon dolayısıyla yüksek fark alınıyordu. Bu çok yanılttı çünkü düşünsenize sözleşme yapıyorsunuz ve belli bir fiyat var. Bu durum bana ters geldi ve nasıl çözerim diye düşündüm. O dönem doların artışı enflasyona yakın denk geliyordu. İlk defa Hatay'da dolarla daire sattım. İlk defa Hatay'da dolarla dükkan kiraya verdim. Biraz tedirgin oldum fakat her yaptığım işte kararlıydım ve benim başarımın en önemli etkenlerinin başında kararlı olmam ve sözümün arkasında olmam geliyor. Zarar ettiğim daireler de oldu fakat kesinlikle fark istemedim. Sözümü yerine getirdim ve bu da bana daha ileriki tarihlerde çok şey kazandırdı. Kriz dönemlerinde birçok müteahhit iş yapamazken biz hiç durmadık. Hiçbir inşaatımızın önünde satılık levhası olmadı. Niye mi? Satılık levhası koymadım çünkü herkese daire satmadım. Müşterimi seçtim. İnsan seçilmez ama apartmanda birbirleriyle mümkün olabildiğince uyumlu olacak insanlara satmaya çalıştım. Bu durumda da çok başarılı oldum. Yaptığım binalarda yaşayan insanlar hala çok uyum içindeler. Hiçbirinde problem yaşanmadı. Bir nevi müşterilerimin huzur içinde yaşamalarını da düşündüm. Amacım para kazanmak değildi ama para da kazandım. En önemlisi işimi keyifle severek yaptım. Yaptığım bütün binaları kendime ait oturacağım binayı nasıl yapıyorsam o düşünce ile yaptım.





Geçtiğiniz yolda doğru yaptım dediğiniz şeyler nelerdi?

Bugün birçok müteahhit binanın içini dışını süslüyor ama bir bakıyorsunuz ki tesisat kötü. Bunlar çok önemli ve bunlar birkaç sene sonra değil 10 ya da 20 sene sonra problem çıkaran konular. Bunları maalesef bir kısım arkadaşlar kalitesiz malzemeler kullanarak yapıyorlar ve belli bir süre sonra problem yaratıyor. Bu problemlerde müşterilere çok sıkıntı doğuruyor. Yaptığım işlerde bunların hepsini kendime yapıyormuş gibi çalıştım, uzun ömürlü malzemeler kullandım. Karşılığını da aldım. Başarımanın en önemli nedenlerinden bir tanesi de işi takip etmem. Her işimi hep takip ettim. Ustalardan önce işin başında olurum ve denetlerim, iş programlarını yaparım. Bu sayede çok usta yetiştirdim diyebilirim. Kazma kürek işi için gelen ustalar daha sonra Antakya'nın en önemli ustası oldular. Antakya'ya hep ilkleri ve yenilikleri getirdim. Araştırmacı oldum. Yapı fuarına açıldığı tarihten itibaren hep gittim. Hatay'dan müteahhit olarak giden yıllarca bir tek ben vardım. Şimdi çok şükür otobüsler uçaklar dolusu insanlar gidiyor. O dönemlerde hep yeni malzemeleri tanıdım ve ilimize tanıttım. İlk jaluziyi, ısı izalasyonunu Antakya'da ben yaptım. Isı izalasyonu memleketimiz için çok önemli. Bu gibi konular doğru yaptım dediğim işlerdi.

Bizlere biraz olsun Hatay'da sektörünüzün dününü ve bugününü anlatır mısınız? Neler değişti sizce iyi ya da kötü?

Az önce söylediğim gibi önceden her şey çok kısıtlıydı Antakya'da. Hele hele beton dökmek ölümdü. Zor şartlarda yapılırdı. Ama mümkün olduğu kadar titiz davranmaya çalıştık. En önemlisi inşaat sektörü çok büyük bir ilerleme ve çok büyük bir ivme kazandı. Son yıllarda eskiye göre çok hızlı gelişti. Şöyle söyleyim biz 80'li yıllarda inşaatla başladık ve internet yaygınlaşana kadar belli bir yavaşlıkta gitti. İnternet yaygınlaştıktan sonra çok büyük bir ivme kazandı. Çünkü bütün dünya elinizin altında, nerde ne var çok rahat bulabiliyorsunuz. Eskiden böyle değildi. Ben yurtdışına gidiyordum, araştırma yapıyordum, fuarlara gidiyordum ama şimdi öyle bir sıkıntı kalmadı. Ayrıca da fiyat araştırması için internete girdiğinizde bir sürü firma görebiliyorsunuz. Eskiden firmaları bulmak çok zordu. Fuarlarda buluyorduk, oradan getiriyorduk malzemeleri. Birçok ilki Antakya'ya getirdim ısı ve su izalasyonunu gibi... Ki artık yaygın olarak kullanılıyor özellikle izalasyon... Artık arsa sahipleri şart koşturmaya başladılar. İzalasyon ülke ekonomisine hava kirliliğine çok fazla katkı sağlayan bir durum haline geldi.



Hatay'da alanında başarı sağlamış tecrübeli iş adamları sizce yeteri kadar genç girişimcilerle birlikte olup onlara tecrübelerini aktarabiliyorlar mı? Bunu sağlıklı şekilde sağlamak için ne gibi çalışmalar yapılmalıdır?

Orada bir eksiklik var. Bizim Antakya'nın rekabet anlayışında bir yanlışlık var. Malesef insanlar beni hep rakip olarak gördüler. Halbuki hepimiz aynı sektördeyiz. Yükselirsek hep beraber, düşersek hep beraber düşeriz. Sektördeki arkadaşlar iyi inşaatlar yaparsa ben sevinirim rakip görmem. Hepimiz sektörümüzde ne kadar başarılı olursak kalite daha da çok yükselir. Herkes iyi inşaat yaparsa ustalar iyi olur. Çünkü müteahhit ustayı iyi veya kötü yapabiliyor. Siz ne kadar iyi iş yapmak isterseniz usta da iyi şekilde işi öğrenir, kendini düzeltmeye çalışır. Ben gençlerimize elimden geldiği kadar yardımcı olmaya çalıştım ve çalışıyorum. Bu benim için çok önemli. Çünkü onlar bizim geleceğimiz. "Boynuz kulağı geçer" atasözündeki gibi onlar bizi geçmeli. Geçmezler anlamı olmaz çünkü daha yeni bilgilerle eğitim görüyorlar. Dünya geliyor, teknoloji geliyor inşallah onlar çok daha güzel işler yapacaklar. Yalnız onların şanssızlığı birçok yanlış şeyi doğru olarak algılıyor olmaları. Bu onların suçu değil ama maalesef gençlerimizin tek hedefi para kazanmak. "Ben ne yaparsam para kazanırım" diye düşünüyorlar ama yanıılıyorlar. "Çok para sahibi olursam bütün problemlerimi çözerim ve mutlu olurum" kanısı var. Bu çok yanlış bir düşünce. Etrafımızda nice arkadaşlarımız, tanıdıklarımız var çuvallar dolusu parası var ama mutsuzlar. Böyle olunca hiçbir anlamı yok o paranın. Gençlerimiz için o dengeyi kurabilmek çok önemli. Ben mümkün olduğu sürece gençlere bu öğüdü vermeye çalışıyorum. Çevrenizle, eşinizle dostunuzla barışık olun gerçek mutluluk bu. Para muhakkak ki lazım ihtiyaçlarımızı karşılamak için fakat para her şey değil.



Hatay Sanayici ve İş adamları Derneği ile ilgili düşünceleriniz nedir? Sivil toplum kuruluşlarının Hatay'a katkıları nelerdir?

Hatay Sanayici İş Adamları Derneği kurulduğundan bu yana yol katederek gidiyor ama beklenen seviyede mi değil daha da iyi olacak diye düşünüyorum. Sivil toplum kuruluşlarının yapması gereken en önemli şey bence gençlerimize sahip çıkmaları lazım. Bugün başarılı olup üniversiteyi kazanan öğrencilerin maddi imkanı olmadığı için büyük bir barınma sorunu yaşıyorlar. Bu kadar sivil toplum kuruluşu var, bu kadar imkanı olan insan var ve bu çocuklara sahip çıkmalıyız. Bence derneklerin en önemli görevlerinden birisi bu olmalı. Onlar bizim geleceğimiz, onlara sahip çıkmalıyız. Çıkmadığımız zaman da şikayet etmeye hakkımız yok...



DELTA
enerji

Deneyim, Estetik, Liderlik ve Teknolojideki Adresiniz



**GÜNEŞ ENERJİSİ
SANTRALLERİ**

**DELTA ENERJİ
UZMAN KADROSUYLA
SOLAR ENERJİ ÇÖZÜMLERİ
KONUSUNDA
HİZMETİNİZDE.**



**OFF-GRID SİSTEMLER
DEGES PAKETLERİ**



**SOLAR SULAMA
SOROSİS-6**

**9-11 NİSAN 2015'TE
İSTANBUL FUAR
MERKEZİNDE
GÖRÜŞMEK ÜZERE**

**SOLAREX
İSTANBUL**

GÜNEŞ ENERJİSİ TEKNOLOJİLERİ FUARI



**SOLAR AYDINLATMA
SİSTEMLERİ**

JENERATÖRDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



- DİZEL JENERATÖRLER**
- BENZİNLİ JENERATÖRLER**
- PORTATİF JENERATÖRLER**
- PERİYODİK BAKIM VE YEDEK PARÇA**
- GÜÇ VE YER TESPİTİ**
- MONTAJ**



**Her Boyut ve Özellikte Jeneratör
Talepleriniz İçin
Bizi Arayın !**

GÜVENLİK SİSTEMLERİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



TÜM GÜVENLİK ÜRÜNLERİNDE 6 AYA VARAN TAKSİT İMKANI



KAMERA SİSTEMLERİ



ALARM SİSTEMLERİ



**PERSONEL
TAKİP SİSTEMLERİ**



**YANGIN
ALARM SİSTEMLERİ**



DELTA GROUP KURULUŞUDUR

Kavaslı Mah. Atatürk Cad. 1. Sk. No:79/A Antakya -HATAY

Tel: 0 326 221 74 74 | Fax: 0 326 216 77 46

www.deltaenerji.co

info@deltaenerji.co

“Ülkelerin Bağımsızlıklarında ve Refahlarında Rol Oynayan Yenilenebilir Enerji”



Barış TAVİLOĞULLARI

Uluslararası arenada telekom, gıda ve yenilenebilir enerji sektörlerinde büyük roller oynayan ve önemli prestije sahip olan Delta Grup Genel Müdürü Barış Taviloğulları ile bir aradayız. Özellikle Hatay'ın ve daha sonra bölge illerin enerji konusunda en önemli çözüm ortağı olma inancı ile faaliyet gösteren ve bugün yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmenin, çevreye olan hassasiyetin, tüm birey ve kuruluşların benimsemesi gereken bir sorumluluğun bilincine varmamız gerektiğini bizlere hatırlatan Barış Taviloğulları, yenilenebilir enerji ile ilgili gerçekleştirdiğimiz röportajın detaylarını anlatıyor.

Başarılı iş hayatınızın öyküsünü bizlerle paylaşır mısınız?

Öncelikle şunu söylemek istiyorum, başarı hiç bir zaman tek kişilik değildir. Biz bu yola çıkarken aldığımız her projede, çalışmalarımızı devamı olarak benimsediğimiz için; başarının daha sonra ödül olarak geldiğine inanmaktayız. Ana prensiplerimizden biri de yaptığımız işi ne olursa olsun ciddiye alarak, profesyonel şekilde gerçekleştirmek ve müşteri memnuniyetini yakalamaya çalışmak. Bu vizyon ve perspektifle ilerlerken farklı projelerimizden aldığımız ödüllerini paylaşmak istiyorum. 2009 yılında Dubai'de En İyi Partner Ödülü, 2010 yılında Çin'de Huawei Global Partnerlik Ödülü, 2012 yılında Paris'te Altın kategoride Dünya Kalite Ödülü, 2013 yılında New York'ta Platin kategoride Dünya Kalite Ödülü ve birçok takdir&teşekkür mektupları ile taçlandırıldık. Güveniyoruz ve inanıyoruz ki, ekip olarak ilerleyen süreçlerde bu başarılarımıza yenilerini katacağız ve bunu sürdürülebilir kılacağız.

Delta Grup ve bünyesindeki hizmetlerden bahseder misiniz?

Delta Şirketler Grubu Telekomünikasyon, Enerji ve Gıda olmak üzere 3 ana sektörde 600'e yakın çalışanı ile faaliyet gösteriyor. Şu ana kadar 18 ülkede projeler tamamlamış ve bu ülkelerin 8'inde belirtmiş olduğum sektörlerde faaliyetlerine halen devam ediyor.



Son yıllarda “Yenilenebilir Enerji” kavramını dünyada ve ülkemizde çok sık duyuyoruz. Yenilenebilir enerji kaynaklarının öneminden bahseder misiniz?

Bir ülkenin ekonomik ve hatta siyasi bağımsızlığına direkt olarak etki eden en önemli unsurlardan birisi enerjidir. EMO’nun 2013 yılı Ekim ayı açıklamasına göre; Türkiye enerjide %72 oranında dışa bağımlı bir ülkedir. Bu bilgiyle birlikte ülkemizin jeopolitik konumunu da birleştirdiğimizde yenilenebilir enerjinin ülkemiz açısından önemi çok net şekilde ortaya çıkıyor. Yenilenebilir enerjinin en büyük avantajlarından birisi çevreye zarar vermeden, enerji kaynağını kullanıp yeniden olduğu gibi çevreye bırakıyor olmasıdır. Özellikle ülkemizin güneş cenneti olduğunu ve ısıtım değerleri açısından çok önemli bir yere sahip olduğunu düşündüğümüzde var olan bir gerçek ortaya çıkıyor. Bu işe güneş fakiri Almanya’dan 35 sene sonra başladığımızı hesapladığımızda acı gerçek ortaya çıkıyor ve maalesef üzülmüyoruz. Aynı zamanda ülke olarak bu farkı kapatacağımıza da inanıyoruz. 2050 yılı itibarıyla Danimarka, ihtiyaç duyacağı enerjinin tamamını yenilenebilir kaynaklardan karşılayarak enerji alanında bağımsızlığını ilan edeceğini belirtti. Kısacası artık ülkelerin bağımsızlıklarında ve refahlarında anahtar rol oynayan enerji ne kadar bağımsız, ne kadar öz kaynaklı ve ne kadar yenilenebilir olursa o kadar iyi ve avantajlı olur.

Ülkemiz enerji kaynaklarının çeşitliliği bakımından oldukça elverişli bir coğrafyaya sahip. Peki, yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanmakta ne kadar başarılıyız?

Aslında hidroelektrik ve rüzgar santrallerinde (HES ve GES) her ne kadar önemli yatırımlar yapılmış olsa da ülkemizin ihtiyaçları düşünüldüğünde henüz yolun başındayız. Özellikle Güneş Enerjisi Santrallerinde (GES) daha çok yeniyor ve gitmemiz gereken çok yol var. Bahsettiğim üzere güneş ısıtım değerleri ve verileri göz önünde bulundurulduğunda kesinlikle çok elverişli bir coğrafyadayız. Şu ana kadar yapılmış yatırımlar var ama başarılıyız diyebilmemiz için daha birçok yatırım yapılmalı. Tabi sadece yatırım kararı vermek yeterli değil. Bu tür yatırımların birden fazla paydaşı var ve kolaylaşarak hızlıca büyümesi için bu paydaşların hepsinin koordinasyon içinde hareket etmesi gerekir. Ancak şu kadarını söyleyebilirim ki; özellikle bürokrasiyi kolaylaştırmak, izin sürecini kısaltmak ve yenilenebilir enerjinin entegre olacağı ürettiği enerjiyi, nakil hattı sayesinde ileteceği ve oradan bu enerjinin dağıtılacağı, elektrik alt yapılarını buna uygun hale getirmek gerekiyor. Bürokrasinin azaltılması ve alt yapıya yatırım yapılması durumunda Güneş Enerji Santralleri yatırımlarının adeta can suyu verilmiş bir ağaç gibi büyüyeceğine inanıyorum.



Bugün enerji sektöründe yer alan firmaların duyarlı olmaları gereken konular nelerdir? Delta Enerji bu konudaki toplumsal sorumluluğunu yerine nasıl getiriyor?

Özellikle GES Projeleri yeni ve işletme maliyetleri düşük olduğu için yatırımcılar bu konuda heyecanlı ve istekli. Ancak bu konuda yatırımcıları doğru bilgilendirmek ve doğru yönlendirmek gerekiyor. Biz anahtar teslim proje uygulamaları yapan bir firma olarak; müşterimizi uygun yatırım arazisinden projede kullanılacak malzemelerin seçimine, bu projenin kurulumundan kurulum sonrası 7/24 prensipli bakım-onarım hizmetlerine kadar birçok konuda uzman mühendislerimiz ve tecrübelerimizle doğru yönlendirmeye çalışıyoruz. Zira uzun süreli bir yatırımda çok doğru bir fizibilitenin yapılmış olması ve uygulayıcı firmanın da seneler boyunca bu projenin arkasında durabilecek kapasitede ve güvenilirlikte olması gerekir. Dolayısıyla bu tür yatırımların sadece yapılması değil doğru yapılması adına danışmanlık hizmetimizi ücretsiz olarak veriyoruz ve bu durumu toplumsal sorumluluklarımızdan biri olarak görüyoruz.

Bizlere kısaca sosyal sorumluluk projelerinizden bahseder misiniz?

Öncelikle Özel Ata Koleji, “Güneş Paneli ile Çalışan Çanta” projesi ile Ulusal Sosyal Bilimler Olimpiyatları’nda desteğimizle altın madalya almaya hak kazandı ve TÜBİTAK tarafından projenin geliştirilmesi adına davet aldı. Bu da aynı zamanda yeni nesile yenilenebilir enerjinin öğretilmesi ve onların bu konuda motivasyonu hususunda önemli bir sorumluluğumuzdu. Defne Hastanesi’nin önünde ziyaretçilerin telefonlarını ve hatta bilgisayarlarını şarj edebilecekleri bir alan oluşturarak Solar Şarj İstasyonu Projesi’ni gerçekleştirdik.

En önemlisi de SOROSIS-6 isimli marka tescilini ve belgelerini tamamladığımız projemizdir. Biz sadece Hatay’da değil tüm ülkedeki çiftçilerimizin sulama konusundaki maliyetlerini duyunca bu işe bir çözüm bulmamız gerektiğini düşündük ve kolları sıvadık. Çiftçilerimizin şebeke hatlarından uzak yerlerde kalan tarımsal arazilerindeki yüksek maliyetli elektrik ihtiyacının karşılanması, jeneratör yakıtlarının veya elektrik faturalarının sıfırlanması veya minimuma çekilmesi için çözümü baştan sona dizayn ettik ve ürettik. Adana Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Makinaları Bölümü hocaları tarafından projenin uygunluğu araştırıldı, test edildi ve olumlu onayı verildi. Ardından Deney Raporu ve akabinde Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdürlüğü’nden alınan Zirai Kredilendirme Belgesi ile çiftçilerimize hibe programlarından ve sıfır faizli kredilerden yararlanmalarını sağlamaya çalışmaktayız. Ayrıca SOROSİS-6 CE belgesine ve Türk Patent Enstitüsü’nden alınmış “Marka Tescil Belgesine” de sahip. En sonunda da Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği ile bir anlaşma imzaladık.

Bu anlaşmaya göre artık kooperatife üye çiftçilerimiz, Türkiye genelinde 16 bölgedeki 81 ilde 1800’e yakın Tarım Kredi Kooperatifi’nden T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı’nın belirlemiş olduğu en uygun tarımsal kredilerle SOROSİS-6’ya sahip olabilecekler. SOROSİS-6, geçiminin büyük bir bölümünü tarımdan sağlayan çiftçilerimiz için sulamanın en mühim ve en pahalı sorun haline geldiği bu dönemde üretimi arttırmak, istihdam sağlamak ve çiftçilerimizin emeklerini temin altına almak için hazırlanan büyük ve inovatif bir projedir.

Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği ile ilgili düşüncelerinizi sorsam bize neler anlatmak istersiniz?

HASİAD, Hatay iş adamlarının nabzını tutan, liberal ekonominin, rekabetçi piyasa ekonomisinin kurum ve kurallarının ayrıca sürdürülebilir çevre dengesinin benimsendiği bir toplumsal düzenin oluşmasına katkı sağlayan bir kuruluştur. HASİAD, Hatay’ın ulusal ve uluslararası ölçekte tanıtımına katkıda bulunmakta, ekonomik, sosyal ve kültürel ilişki, iletişim, temsil ve işbirliği ağlarının geliştirilmesi için Halit Yağcıoğlu’nun başkanlığında çok faydalı ve başarılı çalışmalar gerçekleştirmekte. Bu vesileyle de bu başarıların devamını canı gönülden diler, teşekkür ederim...





Delta Enerji'nin sektörde geleceğe yönelik plan ve hedefleri nelerdir?

Biliyorsunuz ki teknoloji firmaları genel olarak önce kendi ülkelerinde doğar, büyür ve daha sonra ülke dışına açılmayı hedefler. Ancak güneş enerjisi projelerinde bizim konumumuz biraz daha farklı. Biz güneş enerjisi projelerini mevcut olduğumuz diğer ülkelerde yaptık ve oradaki bilgi ve birikimimizi ülkemize ve Hatay'a da aktarmak istedik. Bu bilgi, birikim ve uzman ekibimizle birlikte ülke çapında ve daha sonra mevzuata uygun çalışmalarımızı diğer ülkelerde de genişletmek plan ve hedeflerimiz arasındadır.



“2015 Yılı Gayrimenkul Sektöründen Beklentimiz, İbrenin İyiye Doğru Yol Alması Yönünde” Servet ALTAŞ



Antakya'da konut projeleriyle tanınan Ser-Al İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Servet Altaş, kentsel dönüşüm projelerini, projelerini ve sektör hakkındaki değerlendirmelerini anlatıyor.

Kariyer öykünüzü kısaca okuyucularımıza anlatırmısınız?

1968 yılında Hatay'ın Yayladağı ilçesi Çandır Köyü'nde doğdum. Eğitim hayatımı lise ile sonlandırdım. Okul hayatımın bitmesi ile iş hayatına atıldım. 1987-2002 yılları arasında kültürlerin beşiği olan Antakya'da taşeron firma olarak çalışıp, güçlü ve dev bir kadroyla şehirde yapılan büyük projelere imza attık. Artık kendi firmamızı kurup projeleri şirket bünyesinde yapıp hayata geçirme zamanının geçtiğini gördüğümüz gün yani 2002 yılından bu yana Ser-Al Tic. Ltd. Şti çatısı altında yap-sat olarak hizmete başladık. Kuruluşumuzdan bu güne dek güzel projelere imza attık ve daha iyilerini şehrimize kazandırmayı hedefledik. Hiçbir şeye muhtaç değiliz. Yalnız bir tek şeye ihtiyacımız var: Çalışkan olmak. Çalışmanın doğal sonucu olarak da rahat yaşamak ve mutluluk hakkımız ve bu da yalnız çalışanların hakkıdır sloganıyla yola devam ediyoruz.

Kentsel dönüşüm ile ilgili düşünceleriniz neler? Bununla ilgili ne gibi çalışmalarınız var?

Kentsel dönüşüm ile ilgili Türkiye’de çıkartılan 6306 sayılı yasanın “Afet Riski” taşıyan binalar açısından değerlendirilmesi kapsamında atılan adım ve Hatay ili için özel tasarlanan kanun diyebiliriz. 1. Derece deprem bölgesi olan ilimizde bu yasadaki faydalanamayacak eski yapılarda binamız yok diyecek kadar az. Esasen bu kanun, usulüne uygun olarak imar planlarının yapılmaması ve imar mevzuatının tamolarak uygulanmamasından kaynaklanmakta. İlimizde yapıların %70’ine varan oranda kaçak ya da ruhsatsız yapılaşma olduğu dikkate alındığında durumun ciddiyeti açıkça ortaya çıkıyor. Bu kanun imar mevzuatına sıkı yönetim getiren bir kanundur. Bu tanımlama şahsımdan ziyade kanunlara aittir. Kentsel Dönüşüm Projesi

adı altında şehrimize ilk çalışmayı biz başlattık. Çevre Şehircilik Bakanlığı’ndan onaylı Esenlik 16968 parsel üzerinde mevcut 6 bloktan oluşan 120 dairelik konutu yıkıp yerine 5 bloktan oluşan 200 dairelik konut inşaatı yapmaktayız. Bu yaptığımız projeyi örnek olarak şehrimizin buna benzeyen ada bazındaki parselleri tevhit yapıp modern siteler yaparak insanlarımızın huzurlu ve rahat yaşam sürecekleri güvenli mekânlar halinde inşa edeceğiz. Ayrıca belediyemizin aldığı kararla kentsel dönüşüm olarak ilan ettiği mahalleler üzerinde çalışmalarımızı başlattık. Bu yerlerle ilgili çalışmalara gerek duyulmasın çünkü firmamız diğer eş firmalar ile ortaklık yaparak projelerin çevreye kazandırılması konusunda görüşmeler yapıyor.



Ser-AI İnşaat’ın projelerinden söz eder misiniz?

Firmamız şehrimizin muhtelif yerlerinde modern yapılar yaparak birçok projeye imza attı. İkinci mevkiinde yaptığımız 10.000 m2 alan üzerine kurulu Zirve Sitesi 252 konuttan oluşuyor. Site içerisinde otopark, yüzme havuzu ve cami yer almakta ve projeyi 24 ayda teslim ettik. Sitede yerleşim tamamlanmak üzere. Yine muhtelif yerlerde birçok projemiz devam ediyor. Yukarıda belirttiğim gibi Esenlik’te Kentsel Dönüşüm kapsamında yaptığımız 10.000 m2 zemin üzerine oturmuş 200 konut ve cami inşaatımız devam ediyor. Projeyi teslim tarihimiz ortalama Kasım 2015 olarak hedeflendi. Projelerimiz arasında; arsası komple şirket bünyesi altına alınmış olup bina çalışmamız olan komple ofis üzerine tasarlanan projeyi kısa sürede başlatacağız. Arsa yeri görüşülmeye devam eden 34.000 m2’lik alanda otel projesi de hedeflerimiz arasında yer alıyor.

Şu an inşaat sektörünün içinde bulunduğu durumu değerlendirir misiniz?

Gayrimenkul sektörünün 2014 yılı maliyetlerindeki artış ve ülkemizde seçimlerin art arda oluşu inşaat sektöründe duraklama dönemine sebep oldu. 2015 yılı gayrimenkul sektöründen beklentimiz, ibrenin iyiye doğru yol alması yönündedir. Şu an sektörde satışlar düşük. Stoklar gittikçe artmakta hal böyle olunca sektördeki firmalar giderek sıkıntıya düşmekte ve içinde bulunduğumuz durum bu şekilde.



Yatırımcılara neler tavsiye edersiniz?

Bu sektörün yatırımcıları, 2015 yılının ikinci yarısını net görmüyorlar ise gayrimenkul yatırımlarını askıya alma yolunda karar almalarını tavsiye ederim. Çünkü geçireceğimiz genel seçim sonucu, döviz dalgalanmalarının durmayışının, faiz oranlarının düşmemesinin sektörü olumsuz yönde etkileyeceğini düşünüyorum.

Yarattığınız projelerde alıcıya sunduğunuz en önemli fayda ve diğerlerinden farkınız nedir?

Proje üretmek, ürettiğini satmak işin en kolay kısmıdır. Biz proje teslimi sonrasında bütün müşterilerimize 10 yıl boyunca yanlarında olduğumuzun taahhüdünü veriyor ve bunu da uyguluyoruz. Kurumsal bir firma oluşumuz diğerlerinden farklı oluşumuzun göstergesidir. Gayrimenkul satışında banka kapılarına göndermeden şirket bünyesinde faizsiz konut satışı yapıp ev sahibi yapmak müşterilerimize sunduğumuz bir ayrıcalıktır.

Son olarak Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyim?

İnsanlar anlatamadıklarını veya yapmak isteyip de yapamadıklarını bir araya geldiklerinde “Birlikten kuvvet doğar” sözüyle doğrularlar. Bunun için sivil toplum örgütleri değişik adlar altında bir araya gelirler. Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği şehrimizde sivil toplum kuruluşlarının en önde geleni ve bu şehrin beyin lokomotiflerinin bir araya geldiği bir sivil toplum kuruluşudur. Kuruluşundan bu güne emeği geçen katılımcılara teşekkürü bir borç bilirim. Katılımlarla daha da güçlü olacağımıza inanıyorum.



İnşaat sektörünün çalışma şartları hakkında neler düşünüyorsunuz? Bu doğrultuda Hatay’da karşınıza çıkan problemler nelerdir ve nelere dikkat edilmeli?

Sadece kendi şehrimizde değil, ülkemizde inşaat sektörünün çalışma şartları çok zor. Firmalar üretim yapmak için her türlü vergi ve ruhsat harçlarını yatırdığı halde kendi imkânlarıyla parsel yolu açarak, suyunu elektriğini tedarik ederek iş yapıyorlar. Avrupa ülkelerinin çoğunda parseller imar parseline dönüştürüldüğü an ile ilgili belediye veya kurumun parseline, suyunu, elektriğini, kanalizasyonunu parsel içine kadar yapıp kolaylık sağlamakta. Biz ise bununla yapboz oyunu gibi uğraşıyoruz. Projelerimizi zamanında bitirebilmek adına kendi imkânlarımızı kullanıp bu zorlukları kendimiz aşıyoruz.



"Hayallerinizi İnşa Ediyoruz"

VENÜS GOLD CITY



**SER-AL
İNŞAAT**

Tel: 0 326 216 64 71
Faks: 0 326 227 64 71
Gsm: 0 532 456 97 71

Ürgenpaşa Mah. Ayşe Fitnat
Hanım Cd. 14. Sk. No: 1 Antakya / HATAY
www.ser-alinsaat.com • ser-alinsaat@hotmail.com

“En Önemli Hedefimiz Oto Galeriler Sitesi’nin Yapımını Gerçekleştirmek” Şükrü KANATLI



Dijital dünya günümüzün vazgeçilmezi haline geldi. Oto galeri yani ikinci el oto alım satım sektörü de artık bir tık ile tüm ihtiyaçlarınızı karşılıyor. Birçok web sitesi üzerinden araba alım&satımı gerçekleştirilebiliyor. Dijital ortamda kesintisiz ve yüksek kaliteli hizmet sunan, güncel ve detaylı ilanları ile sektörde önde gelen, milyonlarca ziyaretçi potansiyeli ile hızlı sonuç veren otomobil ilan site sayısı gittikçe artıyor. Artık ihtiyaç duyduğunuz otomobillere galeri galeri gezmekten internet ortamında kolayca ulaşabiliyor, hızlı ve pratik bir şekilde araç alıp satabiliyorsunuz. Ee hayat bu kadar hızlı çözümler sunarken değerlendirmemek olmaz. 40 yıldır Antakya’da oto galeri sektöründe hizmet veren çağa ayak uyduran Şükrü Kanatlı ile bir aradayız.

4 yıldır Hatay Oto Galeriler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı olarak hizmet veren Şükrü Kanatlı, şehrin içerisinde yer alan galerilerin bir araya toplanıp yerleşim alanı dışında bir alan oluşturulması gerektiğini ve oto galeriler sitesinin yapılması gerektiğini dile getiriyor. Gelişmekte olan ilimize bu tür yeniliklerin ve yatırımların yapılması gerektiğini belirtiyor. Esnafın bu tür yapılanmalara ihtiyacının olduğunu ve gelişen teknolojiye faydalanmamız gerektiğini vurguluyor. Kanatlı Otomotiv sahibi ve Hatay Oto Galeriler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Kanatlı deneyimlerini, sektörünü ve projelerini anlatıyor.

Kısaca kendinizden ve iş hayatınızdan bahseder misiniz?

1959 yılı Antakya doğumluyum. Öğrenim hayatımın tamamını Antakya’da tamamladım. Evli, 4 çocuk babası ve 2 torun sahibiyim. Oto galericilik işine ortaokul yıllarından itibaren babama ait olan oto galeride çalışarak başladım. 40 yıldır bu mesleği devam ettirmekteyim. Son dört yıldır Hatay Oto Galeriler Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yerine getirmekteyim. 2015 yılının Ocak ayında yapılan kongrede yeniden 2 yıllığına bu göreve seçildim.





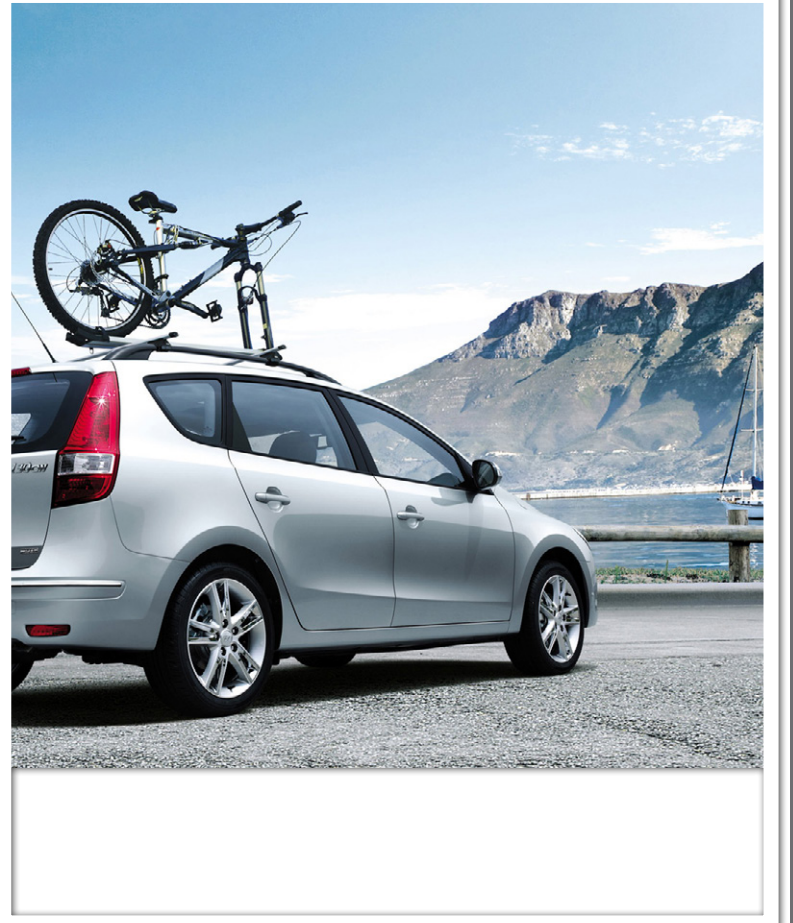
Kanatlı Oto olarak şirketiniz hakkında bilgi vererek hizmet alanlarınızı anlatır mısınız?

Şirketimiz Şükrü Kanatlı Otomotiv, 40 yıldır memleketimizdeki hemşerilerimize ve diğer illerdeki bağlantılı çalıştığımız firmalara 2. el oto alım ve satım konusunda hizmet veriyor.



Hatay Oto Galerici Derneği başkanı olarak ne gibi çalışmalar içerisindeyiz?

Bu dönemde en önemli hedefimiz oto galerilerin yerleşim alanı dışında bir arada olacağı Oto Galerici Sitesi'nin yapımını gerçekleştirmek. Tabi bu konuda en önemli itici güç, Hatay Büyükşehir Belediyesi ile Antakya Belediyesi olacaktır. Bu konuda her iki belediye başkanının da oto galerici esnafına yardım ve katkılarının en üst düzeyde olacağına olan inancım tamdır. Ayrıca Oto Galerici Sitesi'nin yapılıp faaliyete girmesi meslektaşlarımızın olduğu kadar halkımızın da haklı beklentisidir.



Size gelen otomobilleri hangi kriterlere göre değerlendiriyorsunuz? Alım satım sürecinizi anlatır mısınız?

Satışa sunulmak üzere şirketimize gelen otoların ekspertizi, şirketimiz tarafından anlaşmalı firmalara yaptırılıyor. Bu bilgiler ışığında araçlar tüm çıplaklığı ile satışa sunuluyor.

Satışa sunduğunuz markalar ve modeller hakkında bilgi verir misiniz?

Hemen her türlü marka 2. el otomobil şirketimizce satışa sunulmakta olup 10 yaşından büyük araçların satışına aracılık etmemekteyiz.



Teknolojiyi ve gelişmeleri yakından takip etmek için fuarların önemi büyük. Sizde gelişmeleri daha yakından takip edebilmek adına fuarlara katılıyor musunuz?

Bölgemizdeki illerde özellikle İstanbul ve İzmir'de düzenlenen otomotiv fuarlarını ziyaret etmekteyiz. Dünyada düzenlenen fuarları ise sosyal medya aracılığı ile internet kanalı üzerinden yakından izlemekteyiz. Özellikle Cenevre Otomobil Fuarını yakından takip ediyoruz. Gerek yeni modelleri, gerekse otomobil firmalarının çalışmalarını yakından izlemekteyiz.

Dijital dünya ile aranız nasıl? Web siteniz araba.com üzerinden satışlarınız nasıl bir sistem ile gerçekleşiyor?

Dijital dünya günümüzün vazgeçilmezi haline geldi. Bizler de firma olarak web sitemiz aracılığı ve arabam.com, sahibinden.com adlı kurumsal internet sayfaları aracılığı ile tüketicilere ulaşmaktayız.

Kanatlı Oto
Atatürk Cad. No:75/A
31030 Antakya - Hatay

Kanatlı Oto İlan Listesi

Araba	Fiyat
Fiat Bravo 1.6 Mjet Active Plus 31030 Antakya / Hatay Marka: Fiat Bravo 1.6 Mjet ... Araç Türü: 2. El İlan Girişi: 2 Gün Önce 1598 ccm 2. El 46.000 km 105 BG (77 KW) Dizel Galeriden Satılık Fiat Bravo 1.6 Mjet Active Plus Kanatlı Oto - Hatay	46.000 TL
Citroen C4 1.4 SX 31030 Antakya / Hatay Marka: Citroen C4 1.4 SX Araç Türü: 2. El İlan Girişi: 2 Gün Önce 1398 ccm 2. El 180.000 km 90 BG (66 KW) Benzin Galeriden Satılık Citroen C4 1.4 SX Kanatlı Oto - Hatay	25.000 TL
Ford Focus 1.6 TDCi Ghia 31030 Antakya / Hatay Marka: Ford Focus 1.6 TD... Araç Türü: 2. El İlan Girişi: 2 Gün Önce 1598 ccm 2. El 147.000 km 90 BG (66 KW) Dizel Galeriden Satılık Ford Focus 1.6 TDCi Ghia Kanatlı Oto - Hatay	28.500 TL

Sektörde başarılı olmak neleri gerektirir?

Sektörümüzde başarılı ve kalıcı olmanın yolu disiplinli, ilkeli, açık ve şeffaf çalışmaktan geçmektedir. Bunlara uyduğumuz sürece kalıcı olabiliriz.

Son olarak Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği ve dergimiz hakkındaki görüşlerinizi alabilir miyim?

Üyesi olmaktan onur duyduğum HASİAD, üyelerine ekonomik ve sosyal alanda sunmuş olduğu hizmetlerle ilimizin en önemli kuruluşlarından biri oldu. Derginizi ilgiyle izlemekteyiz. Başarılarınızın devamını diliyorum...



OtoSafak

HÜSEYİN DİKEN

KURULUŞ - 1958

FORD-CARGO

BMC-FATİH

PROFESYONEL

CUMMINS

PERKINS

DEUTZ

İŞ VE HAFRİYAT MAKİNALARI
ORJİNAL & ALTERNATİF YEDEK PARÇALARI

www.otosafak.com

Yeni Sanayi Sitesi 44/A Blok No: 5 Antakya/HATAY

0 326 221 80 72

0 535 711 26 28 - 0 553 313 10 02

otosafak@otosafak.com



Bilim insanlarıyla iş dünyası arasında sağlıklı bir ara yüz işlevini yürüten ve birçok ilde işlevde olan çalışmaların başında gelen Teknokentler gitgide önem kazanmaya başladı. Nedir bu teknokent? Nasıl bir işlevi var ya da ben nasıl yararlanabilirim teknokentlerden gibi birçok soru geliyor akla. Teknokentlerin kurulmasına neden olan temel faktörler arasında; uluslararası ticaretle rekabetin hızlanması, geleneksel imalat sanayindeki istihdamın azalması, yerel yönetimlerin ekonomik kalkınmaya katılımlarının arttırılması, teknolojik gelişmelerin ve teknoloji üretiminin hızlandırılması ve diğer araştırma kurumlarının potansiyelinin etkin bir biçimde kullanılmasının gerekliliği yatıyor. Daha fazla detay ve ilimizdeki Teknokent ile ilgili bilgileri sizlere aktarmak için Hatay Teknokent Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Veysel Eren ile bir araya geldik. Üniversite sanayi iş birliğinin önemli ara yüzlerinden biri olan Hatay'ın çalışmalarını Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Veysel Eren siz değerli HASİAD Dergisi okuyucuları için anlatıyor

Teknolojik Bilgiyi Ticarileştirmek İçin Teknokent Hatay

HASİAD Dergisi okuyucularımız için biyografinizi bizlerle paylaşır mısınız?

1971 yılında Antakya'da doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Hatay'da tamamladım. 1993 yılında Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldum. Aynı üniversitede 1996 yılında Yönetim Bilimleri alanında yüksek lisans eğitimimi tamamladım. Bu sırada 1995 yılında Niğde Üniversitesi'nde Araştırma Görevlisi olarak çalışmaya başladım. Doktora öğrenimimi, 2001 yılında Sakarya Üniversitesi'nde "Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı: Büyükşehir ve İl Belediyeleri Üzerinde Bir Araştırma" başlıklı tez çalışmamla tamamladım. 2008 yılında Doçent oldum. 2009 yılında Mustafa Kemal Üniversitesi İİBF Kamu Yönetimi Bölümüne atandım. 2014 yılında Profesör oldum.

Anabilim Dalı Başkanlığı, Bölüm Başkanlığı, Bölüm Başkan Yardımcılığı, Dekan Yardımcılığı, Fakülte Kurulu Üyeliği, Fakülte Yönetim Kurulu Üyeliği ve Senatörlük gibi çok sayıda akademik ve idari görev yürüttüm. Lisans ve lisansüstü düzeyde yönetim bilimi, personelyönetimi, bürokrasi, kamu yönetiminde güncel sorunlar, kamu yönetiminde yeni yaklaşımlar, kamu da performans yönetimi ve kamu yönetiminde karar verme gibi birçok ders verdim. Başlıca çalışma alanlarım arasında yeni kamu işletmeciliği, stratejik yönetim, performans yönetimi, e-devlet, yönetimde reform gibi konular yer alıyor. Ulusal ve uluslararası düzeyde birçok bilimsel çalışmam yayımlandı.

Öncelikle "Teknokent" nedir ve hangi amaçla kurulur? Nasıl bir ihtiyaç doğrultusunda meydana gelir?

Teknokent; yeni fikir ve buluş sahiplerinin başarılı olabilmeleri için uygun bir çalışma ortamı oluşturan veya kendi alanında kendini ispatlamış olan büyük ve küçük şirketlerin ya da yeni girişimcilerin, güzel bir yaşam ve yerleşim yerinde bir araya gelmelerini, üniversite-sanayi ve kamu kuruluşları arasında işbirliği yapmalarını sağlayan bir sistemdir. Kısaca teknokentler, araştırma geliştirme (Ar-Ge) çalışmalarına altyapı oluşturan ve üniversitelerde yapılan bilimsel çalışmaların sonuçlarının sanayiye aktarılmasına, üniversite-sanayi işbirliğinin gelişmesine imkan sağlayan yerler olarak değerlendirilebilir.

Teknokentlerin kurulmasına neden olan temel faktörler arasında; uluslararası ticaretle rekabetin hızlanması, geleneksel imalat sanayindeki istihdamın azalması, yerel yönetimlerin ekonomik kalkınmaya katılımlarının artırılması, teknolojik gelişmelerin ve teknoloji üretiminin hızlandırılması ve diğer araştırma kurumlarının potansiyelinin etkin bir biçimde kullanılmasının gerekliliği yatmaktadır.

Hatay 'Teknokent'de, bilim ve teknoloji alanında yapılan buluşların ve sağlanan gelişmelerin uygulanabilir olmasına olanak sağlamayı; bölgemizdeki işletmelerin rekabet gücünü artırması için bilgi birikimi ve maddi imkânları bir araya getirmeyi ve ortaya çıkan yeni ürünü ekonomik değeri olan satılabilir bir ürün haline dönüştürebilmek için ortam oluşturmayı amaçlamaktadır.



Hatay'da Teknokent ne zaman ve nasıl kurulmaya karar verildi?

Hatay'da Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB) çalışmalarına ilk olarak 2011 yılında başlandı. Mart 2013'te yapılan toplantıda, Hatay Teknoloji Geliştirme Bölgesi Kurucu Heyeti oluşturulmuş, kuruluş protokolü imzalanmış ve Ağustos 2013'te Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na kuruluş müracaatı yapılmıştır. Hatay Teknokent A.Ş., 28 Kasım 2014'teki Rektörlük devir tesliminden sonra, Ocak 2015'te yeni yönetim kurulu üyeleriyle çalışmalarına kaldığı yerden devam ediyor.

Kuruluş aşamasında kimlerden destek aldınız ve ortaklarınız kimlerdir?

Başta Hatay Valiliği ve Mustafa Kemal Üniversitesi olmak üzere; Antakya Ticaret ve Sanayi Odası, İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası, Antakya Organize Sanayi Bölgesi, İskenderun Organize Sanayi Bölgesi, Payas Organize Sanayi Bölgesi, KOSGEB Hatay Hizmet Merkezi Müdürlüğü, İSDEMİR A.Ş. ve PROGEN Tohum A.Ş.'den destek alındı. Üniversitemiz, %53,5 oran ile şirket sözleşmesinde en büyük ortak olarak yer alıyor. Diğer ortaklarımız arasında ise İskenderun Belediyesi, Antakya Belediyesi, Antakya Ticaret ve Sanayi Odası, İskenderun Sanayi ve Ticaret Odası, Antakya Organize Sanayi Bölgesi, İskenderun Organize Sanayi Bölgesi, Payas Organize Sanayi Bölgesi, İsdemir A.Ş., Progen A.Ş., Desbil Teknolojik Ürünler Tic. A.Ş., Tosyalı Demir Çelik Sanayi A.Ş., Tosçelik Profil ve Saç End. A.Ş., Yazıcı Demir Çelik A.Ş., Ma-Pa Mak. End. A.Ş., Kahraman Sarsılmaz Makine, Ekinciler Holding A.Ş., Bant Boru Ticaret ve Sanayi A.Ş., Şampiyon Filtre Pazarlama Sanayi Ticaret A.Ş., Ovalı Motorlu Araçlar Tic. ve Ltd. Şti, SE-MA Tarım Ürünleri Tic. Ltd. Şti, Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Kurma ve Yaşatma Vakfı ve Bilim ve Eğitim Vakfı bulunmaktadır.



Teknokentler bir ilin kalkınmasında nasıl rol oynar veya oynamalı sizce?

Bir ilin sahip olduğu potansiyeli harekete geçirerek bölgesinde ve uluslararası düzeyde başarılı olabilmesi, yeni ürün geliştirebilme ve rekabet edebilme potansiyeline bağlıdır. Bu çerçevede teknokentler, teknolojik bilgi ve katma değeri yüksek ürün üretmek, üründe ve üretim yöntemlerinde yenilik geliştirmek, ürün kalitesini veya standardını yükseltmek, üretim maliyetlerini düşürmek, teknolojik bilgiyi ticarileştirmek, teknoloji yoğun üretimi ve girişimciliği desteklemek, ileri teknoloji alanlarında yatırım olanakları yaratmak, araştırmacı ve vasıflı kişilere iş imkânı yaratmak, böylece beyin göçünü önlemek, teknoloji transferini sağlamak ve ileri teknoloji sağlayacak yabancı sermayenin ülkeye girişini hızlandıracak teknolojik alt yapıyı sağlamak suretiyle ilin ve ülkenin gelişmesinde pozitif yönde rol oynamaktadır.





Teknokentlere başvurular nasıl alınmaktadır ve başvurulara nasıl teşvikler sağlanmaktadır?

Öncelikle Teknokentlere her alanda faaliyet gösteren gerçek veya tüzel kişiler başvurabilmektedir. Sektörel olarak tarım, hayvancılık, tıp, biyoteknoloji ve madencilik, metalürji, inşaat, mekatronik, gıda, bio genetik ve bilişim teknolojilerinde ARGE ve yazılım geliştirme ağırlıklı çalışma yürüten kişi ve kuruluşlar kabul edilmektedir. Teknokent'te yer almak isteyen firma ve girişimcilerle önce bir ön görüşme yapılarak firma veya girişimcilerin Teknokent'e gelme talebi ve projeleri hakkında bilgi alınmakta, bu görüşmelerde başvurularda dikkat edilmesi gereken hususlar belirtilmekte ve daha sonra "Başvuru Formu" ve formların ekinde istenilen diğer bilgilerle birlikte Teknokent'e başvuru yapılmaktadır.

Başvurulara sağlanan önemli teşviklerden birisi, bu bölgede yapılan çalışmalardan elde edilen kazançlar için gelir ve kurumlar vergisinden muafiyettir. İkinci olarak; yine şirketlerin bu bölgede ürettikleri ve sistem yönetimi, veri yönetimi, iş uygulamaları, sektörel, internet, mobil ve askeri komuta kontrol uygulama yazılımı şeklindeki teslim ve hizmetleri de katma değer vergisinden muaf tutulmaktadır. Üçüncü olarak; bölgede çalışan araştırmacı, yazılımcı ve AR-GE personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri her türlü vergiden muaf tutulmaktadır. Dördüncü teşvik ise Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde bulunan personelin sigorta primi işveren hissesinin %50'si, 5746 sayılı kanun kapsamında desteklenmesidir. Ayrıca AR-GE projesi kapsamında çalışan AR-GE personelinin, bölgede yürüttüğü görevle ilgili olarak yönetici şirketin onayı ile bölge dışında geçirmesi gereken süreye ait ücretlerinin bir kısmının da gelir vergisi kapsamı dışında tutulmaktadır.



Hatay'daki Teknokent yapılandırması bittikten sonraki hedefleriniz nelerdir?

Teknokent yapılandırması bittikten sonra hedefimiz, bu bölgedeki tüm sektörlerde yer alan firmaların, teknokent bünyesindeki kuluçka merkezlerinde faaliyet yürütmelerini sağlamak, bilim insanlarıyla iş dünyası arasında sağlıklı bir ara yüz işlevini yürütmektir. Üniversitenin ürettiği bilgiyi, Hatay'ın köklü birikimini ve iş dünyasının alın terini sinerjiye dönüştürmek en büyük hayalimizdir.

“Şimdi Geldiğimiz Yerin Haklı Gururunu Yaşıyoruz” Ali MİRİOĞLU





Başarı herkes için göreceli bir kavramdır... Çoğu zaman tartışırız başarıyı kime göre neye göre diyerek. Tartışmasız başarının tanıma uygun bir öykü paylaşmak istiyorum sizlerle. Köklü aile şirketine sahip bir yöneticinin deneyimlerini aktaracağım. Geldiği yeri unutmayan gittiği yoldan şaşmayan Ali Mirioğlu'nun başarı öyküsünden bahsediyorum. Hayatın merdivenlerini kendine ve deneyimlerine fazlasını katarak tırmanan bir isim, Ali Mirioğlu... Şimdi geldiği yerin haklı gururunu yaşayan Ali Mirioğlu'nun başarı öyküsünden kesitler...

Köklü bir geçmişe sahipsiniz. Şirketinizin kuruluşundan bugüne geldiği noktayı anlatır mısınız?

Kıymetli büyüklerimizden devraldığımız zengin iş ahlakı ve prensiplerini kendimize temel ediniş; merdiven misali iş hayatımızın basamaklarını birer birer büyük bir sabır ve özveri ile bilgilerimizi başarıya, deneyimlerimizi tecrübelerle ekleyerek tırmandık. Şimdi geldiğimiz yerin haklı gururu yaşıyoruz. Bugün köklü geçmişe sahip işyerlerine baktığımızda neredeyse tamamının sıfırdan başlayarak bu şekilde ilerlediklerini görüyoruz. İşletmelerin emin adımlarla devamını sağlayan en önemli unsur yavaş yavaş yeni girişimleri özümseyerek ilerleme politikalarıdır. Biz Mirbey Un ve Mirpaşa Petrol'ün kurucu ve yönetici ortakları olarak, başarılarımızı; işimizin tabandan tavana tüm incelik ve niteliklerini özümsemiş olmaya, gerektiğinde fiili olarak işimizin başında çalışanlarımızla beraber bilfiil çalışmamıza borçluyuz. Kuruluşumuzun ilk dönemlerinde Çırçır fabrikası olarak başladığımız bu meşakkatli yolda önce yağ fabrikasına sonrada küspe ve yem fabrikasına dönüşmüş, kariyerimizin zirvesini de un fabrikasıyla imzalamış bulunmaktayız. Şimdide yeni evladımız, yeni ve bambaşka bir sektör olan Mirpaşa Petrol Lukoil istasyonu ile akaryakıt sektöründe de hızla yükselen ivmemizle biz buradayız diyoruz. İleriye dönük yeni yatırım planlarımızla da kariyerimizi taçlandırmayı hedefliyoruz.

Başarılı bir aile şirketisiniz, sizce bu başarının altında neler yatıyor?

Başarılı bir aile şirketi olabilmenin altında yatan temel prensip; Anlayış, Güven, Saygı... Bu üç kelime ile çok net özetleyebilirim... Ama bu üç temel taşı bir araya getiren değerli ailemden bahsetmeden edemeyeceğim. Kardeşim ve aynı zamanda iş ortağım olan Mehmet Mirioğlu Mirbey Un Ltd. Şti ve Mirpaşa Akaryakıt Ltd. Şti. Lukoil petrol istasyonumuzda gösterdiği özverili yönetim anlayışı ile bizi biz yapmada önemli rol oynamaktadır. Yeğenim İbrahim Mirioğlu, o da iş bitirici ve koordineli yönetim anlayışı ile ileriye doğru attığımız adımları sağlamlaştırmamıza yardımcı olmaktadır. Eşim Naime Mirioğlu, “her başarılı erkeğin arkasında ona bu başarıyı sağlayan başarılı bir kadın vardır” derler... Bu söze gönülden katılıyorum. Kendisi Mirbey Un ve Mirpaşa Petrol'deki titiz yöneticiliği, sonsuz hoşgörü ve anlayışı ile her günün diğerinden çok daha verimli olmasını sağlamaktadır. Bu güçlü aile bağlarından aldığımız sonsuz güç ile iş hayatında dolu dizgin ilerlemekteyiz.

Son 10 yılın en yaygın iş kelimesi girişimcilik. Hatay'da girişimci olmak için sermaye mi yoksa fikir mi daha önemlidir?

Evet, girişimcilik kavramı son on yılda iş dünyasının neredeyse en çok telaffuz edilen terimidir. Doğrusunu söylemek gerekirse **sermayesiz fikrin, fıkirsiz de sermayenin bir anlamı yoktur. Hatay içinde bu durum böyledir.** Aklın egemen olduğu bir iş fikrine dayanmayan sermaye girişimlerinin uzun soluklu olamayacağı da apaçık ortadadır. **Kontrolsüz güç, güç değildir. Aklın egemen olmadığı sermaye birikimi yok olmaya mahkumdur.**

Aile
Bağlarından
Aldığımız
Sonsuz
Güçle
İş Hayatında
Dolu Dizgin
İlerlemekteyiz



Başarı öykünüzde okuyucularımıza yaşadığınız deneyimlerle ilgili olarak ne gibi tavsiyelerde bulunabilirsiniz?

Herkes bildiği yolda emin adımlarla kararlılıkla ilerlemelidir. Bilindiği gibi en kötü karar dahi kararsızlıktan çok daha iyidir. Biz kendi başarımızı analitik düşünme becerimize ve bu düşüncelerimizi hayata geçirmekteki kararlılığımıza borçluyuz. Yeniliğe açık olmak, devingen ve çağın gereklerine ayak uydurmak başarı kapısının kilidini açan anahtarı oluşturmaktadır. **Cesaret zekadan geldiği zaman başarıya ulaşır. Cehaletten gelen cesaret zaten ağır olan iş yükümlülüklerine eklenen gereksiz külfetten başka bir şey değildir.** Bizim başarımız cesur tutumumuza, cesur tutumumuz da ticari zekamıza dayanmakta ve bu da beraberinde mutlak başarıyı doğurmaktadır.

Aile şirketisiniz, gelecek kuşaklarınızda da bayrağınızın dalgalanması için ne gibi tedbirler almaktasınız?

Aile şirketleri Türkiye’de ekonominin lokomotifi niteliğindedir. Önderlik niteliği olan büyük şirketlerin önemli örnekleri aile şirketlerinden oluşmaktadır. Bu şirketlerin en önemli olumlu özelliği şirketleri ileride devralacak veliaht varislerin aile büyükleri yönetimdeyken tabandan işe atılması, çekirdekten yetişmeleridir. (Belki de bu şirketlerin devingenliğinin nedeni de bu temele dayanmaktadır.) Yönetimde söz sahibi olacak geleceğin yöneticileri için tüm nitelik ve niceliklerini bizzat işin içeriğinde yer alarak öğrenmekte, kendi yönetim dönemlerinde uygulayacakları stratejileri yıllar öncesinden kafalarında belirlemektedirler. Bu durum kendilerine karar vermede yol gösterici önemli fayda sağlamaktadır. Bizim bayrağımızı gururla daha yükseklere taşıyacak genç kuşağımız arasında yer alan, sektörümüze uygun eğitim almakta olan kıymetli oğlum Ersin Deniz Mirioğlu; yıllardır şirkette aktif çalışmakta, genç fikir ve görüşleri ile aydın önderlik sağlamaktadır. Ayrıca sevgili yeğenlerim ile beraber sırt sırta büyüme ivmesini hızlandıracaklarından hiç şüphem bulunmamaktadır. Onlarında kendi varislerini tıpkı bizim onlara yaptığımız önderlik gibi; sırt sırta, çağın teknolojik altyapısına paralel strateji politikaları ile yetiştireceklerinden eminiz. **Büyüklerimiz boş yere söylememişler; babamdan ileri, oğlumdan geri...** Bizim de uyguladığımız geleceğe dayalı tedbir politikamızın ana fikrini de en doğru bu cümle ile özetleyebiliriz.

İleriye dönük hedef ve projeleriniz nelerdir?

Biz yatay büyümenin daha sağlıklı yatırım fikri olduğuna inanmaktayız. Sektörümüzle alakalı yatırım fikirlerine daha sıcak bakıyoruz. Kendi sektörümüze yakın sektörlerde yeni çalışma kolları oluşturmak; hem ilk faaliyet konumuza yatırım güncellemesi niteliği taşımakta, hem de yeni sektörde oluşabilecek hataları ortadan kaldırmamızı sağlamaktadır. **Biz Mirbey Un ve Mirpaşa Petrol grubu olarak bir iş yapıyor isek mutlaka en iyisi olmalı** ve bu özelliğimize yakışır nitelikte yeni yatırım projeleri üzerinde çalışmaktayız. Hayata geçirme aşamasına gelindiğinde siz değerli dostlarımızla paylaşmaktan kıvanç duyacağız.



Hatay'ın ekonomisi sizin pencerenizden nasıl görünüyor, mevcut durumdaki sektörel dağılımı nasıl değerlendiriyorsunuz? Öne çıkan sektörler sizce hangileri?

Hatay, zengin kültürü, tarımsal ürün çeşitliliği ile birçok hammaddeye ve tüketici pazarına yakınlığı, doğu ülkelerine açılan kapıları ve jeopolitik konumu ile hem yaşamaya hem de ticari faaliyetleri sürdürmeye ziyadesi ile elverişli bir şehirdir. Bu kadar olumlu özelliği bir arada barındırmasına rağmen, burada birçoğumuzun ortak hatası yeni çeşitli ticari faaliyetler geliştirip uygulamak yerine daha önce denenmiş ve bir nebze başarı sağlamış sektörleri şişirme eğiliminde doyum noktasına ulaştırmakta olmamızdır. Değinmeden edemeyeceğim kendi sektörümüz olan un fabrikalarına ülke genelinde fazlasıyla yüklenmiş bulunmaktayız. Birçok un fabrikası atıl kapasitede faaliyet göstermekte olmasına rağmen hala yeni un fabrikaları kurmaya inatla devam edilmektedir. Maalesef ki şehrimizde de aynı handikap mevcuttur. Sorunun giderilmesi için herhangi bir girişim olmasını bir kenara bırakın bu durum giderek çözümsüz bir hal almaktadır.



Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin ilimize katkıları ve çalışmaları ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyim?

Piyasadaki duyularıma istinaden söylemeliyim ki derginiz giderek artan bir okuyucu kitlesine hitap ediyor. Bunun faydası; her sayıda değindiğiniz sektörler ve firmalar hakkında daha kapsamlı bilgiler edinilip tanınırlık konusunda olumlu geri bildirimler alınıyor, sektörler tanınıyor, eksikler gideriliyor... Bu derneğimizin en güncel katkısı olsa gerek. Bunun yanı sıra Hatay'ın zengin kültürel mirasını koruma ve yeniden restorasyonu konusundaki değerli katkılarınız ve bu ailenin ferdi olarak bize de dolaylı da olsa katkı sağlamamıza fırsat vermenizden ötürü size sonsuz teşekkür ederim.

MİRBEY UN GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ



Tel: 0326 233 53 66 (4 Hat) Faks: 0326 233 53 70
İskenderun Yolu Üzeri 19. Km. Serinyol / HATAY
www.mirbey.com

Hatay' da Kalitenin Standartları "MİRPAŞA PETROL" ile Yükseliyor



*Bir "MİRBEY UN" kuruluşudur.

Tel: 0(326) 265 20 10
İskenderun Yolu Üzeri
Bağlama Mevkii
Antakya / HATAY

“Teknolojinin Gerisinde Kalanlar, Yaptığı İş Ne Olursa Olsun, Herkesin Gerisinde Kalacaktır” Yılmaz NURLU

Sanayi, ekonomimiz için vazgeçilmez sektörlerden biridir. Hatay’da farklı birçok sektöre yatırım yapan hayırsever iş adamı Yılmaz Nurlu ile bir aradayız. Sanayi sektöründe uzun yıllardır faaliyet sürdüren ve bunun yanı sıra oto galeri, tarım ve güzellik gibi farklı birçok alanda hizmet veren ve hayırsever olarak yaptığı yatırımlardan da adından sıkça söz ettiren Yılmaz Nurlu ile tanıştırmak istiyorum sizleri. Sadece bulunduğu sektörlerde üretim yapıp satmaktan daha ileri bir noktada olmak için çabalayan Yılmaz Nurlu, ilimizin ekonomisinin canlanması, kalkınması, istihdamın artması vizyonuyla bu yola çıkmış. Özellikle hayırsever kimliği ile iş adamlarına yön veren Yılmaz Nurlu, yaptıkları ve yapacakları ile ilgili fikir ve görüşlerini anlatıyor.



Öncelikle hakkınızda bilgisi olmayanlar için kendinizden bahseder misiniz? Yılmaz Nurlu kimdir?

Antakya’da 1967 yılında ailemin 6. çocuğu olarak dünyaya geldim. 6 erkek ve 1 kız kardeşim var. Erkeklerin en küçüğü benim. Babam yıllarca sebze halinde kabzımallık yaptı. 1980 yılında okulu bırakıp kendi çapımında ticaret hayatıma başladım. Daha önceleri okul tatillerinde ve hafta sonlarında sebze haline giderek ufak tefek ticari amaçla alım satım işleri yapıyordum. 1988 yılında da sebze-meyve halinde iş yerimiz vardı. Sonrasında 1992 yılında ilk oto galerimizi kurdum. 2000 yılına kadar hem oto galeri hem sebze işi, 2000-2003 yılı arasında toptan kuru gıda dağıtım ve pazarlama işleri yaptım. Yaklaşık 12 ulusal firmanın Hatay distribütörlüğünü aldım. 2003 yılında tüm işleri tasfiye ederek yerleşmek amacıyla Amerika’ya gittim. 1 ay sonrasında orada bir iş yeri aldım. Ev ve çocukların okulunu ayarladıktan sonra kısa bir süre Amerika’da yaşadım. Daha sonra eşimin düşüncesi ve aile büyüklerimizin yaşlı olması sebebi ile mesafe çok uzak olduğu için geri döndük. Şu an büyük oğlumla beraber çalışıyoruz. İki çocuğum var. Biri 1991 doğumlu Hacettepe Üniversitesi Elektrik Elektronik mezunu. Diğeri ise şu an İstanbul Bilgi Üniversitesi’nde İngilizce İşletme okuyor.



**İşiniz ne zaman ve nasıl kuruldu?
Bünyenizde birçok alana ve
sektöre hizmet ediyorsunuz.
Bunlardan bir tanesi İsis Güzellik
ve Spa Salonu...**

2004 yılında Samandağ'da daha önceden kurulmuş olan beton, boru, parke taşı ve bordür üretimi yapan bir fabrikayı devraldım. 2004 yılından bu zamana kadar da devam ediyoruz. Şu an hem fabrika hem de 2008 yılında kurduğumuz "İsis" adı altında 1 merkez ve 3 şubesi olan güzellik merkezlerimizle yolumuza devam ediyoruz. Epilasyonda iddialıyız. Hatay, Türkiye değil dünyanın en uygun, en kaliteli ve en son model cihazlarla epilasyon yapmaktayız. Aynı zamanda fabrikadaki beton, boru, parke taşı ve bordür üretimimiz devam ediyor. Şu an Hatay'da iller bankasının onayladığı tek fabrikayız.

**İş yaşamında "vizyon" ve "amaç"
belirlemek neden önemli?
Bununla birlikte iş hayatınızdaki
öncelikleriniz ve ilkeleriniz neler?**

İş yaşamımda önceliğim; kalite... Her zaman Hatay halkına hizmeti, istihdam yaratmayı, hem ülke ekonomisine hem de çevremize faydalı işler yapmayı düşündüm ve öyle yaptım. Oto galeri döneminde hep en lüks araçların alım satımını yaptım. Binek araçlarda Mercedes, BMV ve büyük araçlarda otobüs, tırlarda ise Volvo, Mercedes gibi kaliteli araçlar ile çalıştım. Her zaman için hep kaliteli ve segmentimizde en güzel işleri yapmaya çalıştım. Her zaman için girdiğim işlerde sıfırdan başlayıp en son noktasına kadar götürüp öyle bıraktım. Kuru gıda dağıtım işinde de öyleydik. Yaklaşık 3 yıl yaptık. Segmentimizde 3 yıl boyunca hep Türkiye birinciliğini aldık. Şu an fabrikamızda ürettiğimiz ürünler Türkiye'de ki ürünlerin en kalitelisi. Tabi bu bizim söylemimizle değil. İller Bankası'nın kontrolleri, Başbakanlık TOKİ müteahhitlerinin, TSE'deki bizi denetlemeye gelen mühendislerin söyledikleridir. Her zaman için biz, bizden önce ülke ekonomisi ve halkımız için işler yapmaya çalıştık.



**Yapmayı düşündüğünüz yeni işler
ya da projeler var mı?**

Şu anda bu ekonomik krizden sıyrılabilmek için ister istemez daha başka yatırımları tabi ki düşündük. Şu an yaklaşık bir buçuk yıldır Ereğli Zengen'de yaklaşık 200 bin ağaçla 500 dönüme yakın bir arazide elma üretimi yapıyorum. İleri tarım dediğimiz şekilde hedefimiz 1000 dönüme çıkarıp 5 bin tonluk bir buzhane. Hem dışarıya pazarlama hem paketlenme olsun şu andaki en önemli projemiz budur. Yakında inşallah bu yıl içerisinde yetiştirebilirsek beton grubunda Kırıkkhan mevkiinde 2. fabrikamızı kuracağız. Bu anlamda her zaman için sektörde hep en iyi olmayı hedefledik. Şu anda iki sektörün de en iyilerinin içindeyiz. Tarımcılıkta da aynı düşünce ile şu an Türkiye'de ki en iyi tarımı yapıyoruz. Şu andaki bakış açımız bu kadar ekonomik krizin içinde yeni yatırımların ileride daha iyi olacağı yönünde. Ama tabi bunun yanında kendi imkanları ile yapılan yatırımların ileride daha iyiye götürebileceklerini daha ekonomiye katkı sağlayacaklarını düşünüyorum. Şu an etrafımızda gördüğümüz kadarı ile bütün üretici olsun, yatırımcı olsun, ticaret işi ile uğraşan olsun hatta memurlarımız dahi vergilerle işlerini yatırımlarını sağlamaya çalışıyorlar. Tabi bu bize ileriye dönük düşüncelerimizde büyük bir üzüntü ve kaygı veriyor. Ama bugüne kadar yaptığımız işlerden hep başarı ile çıktığımız için ilerideki yatırımlarımızda da aynı şeyi gerçekleştireceğimizi düşünüyoruz.

**İş hayatınızda katı prensipleriniz
var mı? Asla ve asla dedikleriniz?**

Kalite, kalite kalite... Bundan kesinlikle ödün vermem. Çalışanlarımıza her zaman en iyi şekilde davranıp; ulaşımından tutun da istek haklarına kadar hiçbir konuda kesinlikle taviz vermem.

Dünyada, Türkiye’de ve Hatay’da hayranlık duyduğunuz, başarısı ve karakteriyle takdir ettiğiniz isimler... Sektörünüz dışında ilimize yaptığınız yatırımlardan biraz bahseder misiniz?

Öncelikle dünyada demokrasi için savaş vermiş olan Cumhuriyetimizin kurucusu M. Kemal ATATÜRK, Türkiye’de iş dünyasına sıfırdan başlayıp günümüze kadar adını taşıyan Sakıp SABANCI, Hatay’da ise eğitime ve iş dünyasına yaptığı katkılardan dolayı babam Hacı Ali NURLU’yu takdir ediyorum.

Geriye dönük biyografime baktığım zaman 1987 yılında askere gittim ve 1988 yılında 30 Kasım’da askerden geldim. 1 Aralık’ta Nevşehir’de patates alıp yükleme yapıyordum. Nedenine gelince çünkü o arada geçen 1 buçuk yılda elimde çok az olan birkaç kuruş paranın hiçbir şey yapmadığını ve hiçbir şey ifade etmediğini görünce işe hemen başladım. O zamanlar kesinlikle ticaretten başka bir şey düşünmedim. Tabi uzun yıllar geçtikten sonra entegre üretimin hem ülke ekonomisine hem de kendimiz için daha fazla katkı sağlayacağını düşündüm ve üretime girdik. Şu an hem üretimin hem de hizmet sektöründe en iyi şekilde hizmet yapıyoruz. 2010 yılında Çekmece Belediye Başkanı Cafer Özenir’in gayretleri ile Çekmece’de bir okul yaptırdım. Hali hazırda olan binanın üstüne 3 kat daha inşaat yaptık. Rahmetli babam Hacı Ali Nurlu’nun adına da 2000 yılında Hacı Ali Nurlu Lisesi’ni yaptırdık. Aynı zamanda annemin adına bir tane sağlık ocağı yaptırdık. Bununla ilgili kazandıklarımızı halkımızla hep paylaşma düşüncesindeyiz. Bunun için sevgili iş adamlarımızı hayırseverliğe davet ediyorum. Çünkü şöyle bir düşünceye sahibim: Elinizde, kendinizin olan ne kadar mal varsa belirli bir süreden sonra başkalarına aktarılacağı şüphesiz. Ama hayırsever olarak yaptırdığınız herhangi bir şey Türkiye Cumhuriyeti durduğu sürece sizin adınıza kalacaktır. Bu düşünceyle bu hayır işlerini gerçekleştirdim.



Gelecekte kendinizi ve firmanızı görmek istediğiniz yer ya da durum nedir? Böyle bir tablo tarif eder misiniz?

İşimi daha da geliştirmek ve bunu da teknolojiye uygun koşullarda gerçekleştirmek. Şu an bir yatırımımız yok ama büyük oğlumun mesleğinden dolayı yenilenebilir enerji konusunda bir araştırmamız var. Herhangi bir yatırım henüz yapmadık ama Kırıkkale’deki aldığımız yerin böyle bir proje için de elverişli olduğunu düşünüyorum. Öncelikle bu alanı beton, boru, parke taşı fabrikamızı kurup onun yanında da böyle bir projenin oluşumu için düşünce aşamasındayız. Şuna inanıyorum; teknolojiyi yakalamayan teknolojinin gerisinde kalan yaptığı iş ne olursa olsun herkesin gerisinde kalacaktır.

Rekabet sizce ne ifade ediyor ve en büyük idealiniz nedir?

Rekabetin kesinlikle fiyatta olmaması gerektiğini düşünürüm. Rekabetin kalite ile, işini geliştirmeye olmasını, daha fazla üretim ve daha fazla bir yerlere ulaşmak ile olmasını düşünürüm. Fiyatla rekabetin hiçbir zaman kar getirmeyeceğine inanıyorum. Bütün ideallerime ulaştım. Şu anda ki idealim olanı korumak ve eğer kısmet olursa yine bir hayırsever olarak farklı yatırımlar yapmayı düşünüyorum.

Son olarak üyesi olduğunuz Hatay Sanayi ve İş Adamları Derneği ile düşünceleriniz neler? Hatay’daki sivil toplum kuruluşlarının iş yaşamına katkıları ile ilgili neler düşünüyorsunuz?

Hatay Sanayici İş Adamları Derneği’nin çok iyi çalışmalar yapmak istediklerini görüyorum ama maalesef çalışmaların tam olarak bir sonuç aldığını görmedim. Daha önce Hatay’la ilgili bir sürü proje için adım atıldı. Ama o projelerin sonucu göremedik. HASİAD elbette bugün Hatay’da en başarılı, en büyük yatırımcıların olduğu bir yer. Bunun çok daha fazla proje ile yapılması ve sadece başlatmak ile değil bitirilmesi ile sonuçlanmasını arzu ediyorum. Özellikle Hatay’da son gelişen olaylardan dolayı hem istihdam adına hem de çalışanların daha iyi performansı için bu projelerin bitirilmesi gerekiyor. Hatay’da kalifiye elemanın yetiştirilmesi için yeterli ortamın olmadığını düşünüyorum. Endüstri meslek lisemiz var ama sadece milli eğitim müfredatı ile beraber dışarıda ki sanayi alanları için yeterli kalifiye eleman yetiştirilemiyor. Ama esas işin milli eğitim müfredatı içinde değil dışarıdaki sanayi alanları içinde olduğu aşıkardır. Onun için sivil toplum kuruluşlarının bu yönde herkesin kendi segmentinde kalifiye elemanların yetiştirilmesi hem ekonomiye hem de Hatay’a daha büyük katkı sağlayacağını düşünüyorum.

isis

GÜZELLİK

AYAK ve TIRNAK BAKIMININ YANI
SIRA LAZER EPİLASYON ZAYIFLAMA
VE HER TÜRLÜ CİLT PROBLEMLERİNDE
SON SİSTEM CİHAZLARLA
KALİTELİ HİZMET SUNUYORUZ

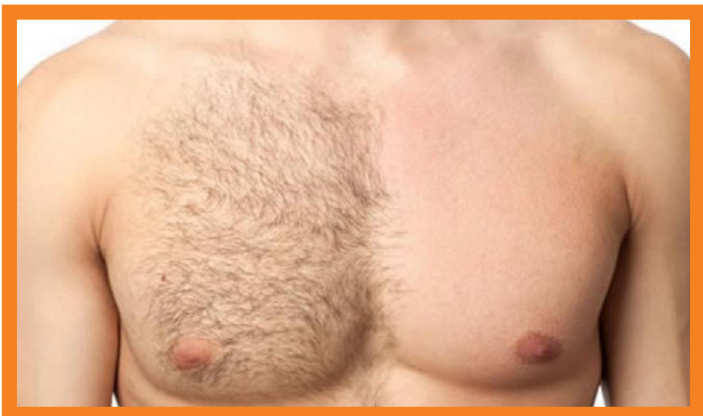
Akdeniz Mah. Şükrü Güçlü Cad. Pırıl Apt. No:4

Antakya / HATAY

Tel: 0 326 223 75 77

Gsm: 0 506 763 07 77 Şube Gsm: 0 555 998 20 77

Baştan Ayaya Sağlık ve Güzellik



MEHMET ÖZTOPRAK

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit YAĞCIOĞLU ve Yönetim Kurulu Üyeleri **“Isuzu Öztopraklar Plaza”**nın sahibi olan üyesi Mehmet ÖZTOPRAK’ı işyerinde ziyaret ettiler.

Öncelikle HASİAD Yönetim Kurulu’nu ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti ifade eden Mehmet Öztoprak, sektörde yaşadıkları sıkıntılar hakkında bilgiler verirken, HASİAD’ın Hatay’da etkin bir sivil toplum kuruluşu olduğunu ve dernek çalışmalarını yakından takip ettiğini dile getirdi. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ise Mehmet Öztoprak’ın HASİAD’ın en genç üyesi olduğunu ifade ederken sözlerine “başarılı genç üyelerimizin olması derneğimizin gücüne güç kattığını ve genç fikirlere her zaman ve her platformda ihtiyacımız vardır” diyerek devam etti.



SEZER ASFUROĞLU

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit YAĞCIOĞLU ve Yönetim Kurulu Üyeleri **“Mis Yağ Fabrikası”** sahibi dernek üyesi Sezer Asfuroğlu’nu işyerinde ziyaret ettiler.

Ziyaretten duyduğu memnuniyeti belirten Sezer Asfuroğlu, Ortadoğu’da yaşanan olumsuzlukların tüm sektörlerde olduğu gibi kendi sektörlerini de etkilediğini ifade ederken, var olan iş potansiyelinin de çok fazla düşüş yaşadığını belirtti.

HASİAD Başkanı Halit Yağcıoğlu, Sezer ve Züher Asfuroğlu’na konukseverliklerinden dolayı teşekkür ederek, Ortadoğu’daki sıkıntıların tüm sektörlerde olumsuz yansıdığını ve bu sıkıntıların bir an önce son bulmasını istediğini dile getirdi.





YUSUF AKEMOĞLU

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı, Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, **“Öz-İş Metal Firması”** sahibi Yusuf Akemoğlu’nu işyerinde ziyaret ettiler. Ziyaret esnasında HASİAD Yönetim Kurulu üyelerine tesisini gezdiren Yusuf Akemoğlu, şu an da devam eden faaliyetlerini ve son yatırımları hakkında bilgiler verdi. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, öncelikle samimi karşılamarından dolayı teşekkür ederek, Özış Metal’in çalışmalarını gayet başarılı bulduğunu ve başarılarının devamını dilediğini söyledi.



SÜLEYMAN KAZAR

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit YAĞCIOĞLU ve Yönetim Kurulu Üyeleri, **“Helena Center”**’ın sahibi Süleyman Kazar’ı işyerinde ziyaret ettiler. HASİAD Yönetim Kuruluna iş yerini gezdiren Süleyman Kazar, yaptıkları tüm çalışmalar hakkında detaylı bilgiler vererek önümüzdeki süreçte gerçekleştireceği projelerini anlattı. HASİAD Yönetim Kurulu ise Helena Center’ı çok beğendiklerini, ahşap ürünlerinin güzelliklerinden etkilendiklerini ve Hatay’a böyle bir tesis kazandırdıkları için teşekkürlerini ifade ettiler. HASİAD olarak üyelerinin başarılarını takdirle karşıladıklarını ve her türlü desteğe hazır olduklarını dile getirdiler.

SİNAN GÜMÜŞ

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, “**Teksin Tarım**” firmasının sahibi dernek üyesi Sinan Gümüş ile işyerinde bir araya geldi. Öncelikle ziyaretten duyduğu memnuniyeti ifade eden Sinan Gümüş, Ortadoğu’daki yaşanan sıkıntılardan dolayı ithalat ve ihracatın durma noktasına geldiğini, bu yüzden Ortadoğu’daki ihracat ağırlıklarını Avrupa’ya yönlendirdiklerini, böylelikle Ortadoğu krizini en az şekilde aştıklarını belirtti. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ise, ziyaretten duyduğu memnuniyeti belirterek, yönetim kurulu olarak, ihracatta ülkemizin önde gelen şehirlerinden olan Hatay’ın önde gelen ihracat firmalarından olan Teksin Tarım’ın başarılarının devamını diledi.



UFUK AKILLI

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri “**İnci Bulgur ve İnci Öğrenci Site**” sahibi Ufuk Akıllı ile işyerinde biraraya geldi. Yapılan ziyarette Ufuk Akıllı, bitme aşamasında olan **A Plaza** projesi ve önümüzdeki dönemlerde yapmayı planladıkları projeler hakkında yönetim kurulu üyelerine bilgi verdi. Ayrıca HASİAD’ın çok etkin bir STK olduğunu ve derneğin üyesi olmaktan mutluluk duyduğunu dile getirdi. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ise, öncelikle Ufuk Akıllı’ya misafirperverliğinden dolayı teşekkür ederek, yaptıkları **A Plaza** projesini çok başarılı bulduklarını ve bu projenin çok ihtiyaç duyulan bir yerde yapıldığını belirtti. Ayrıca üyelerimiz sıkıntılarını bizimle paylaşarak bu sıkıntıları dernek olarak güç birliği çözebileceğimize inandıklarını söyledi.





Audi



PORSCHE



Volkswagen



Škoda



SEAT

ĞAIYS ÖZEL SERVİS

221 03 00
0538 772 87 00



Yeni Sanayi Sitesi Girişı Antakya/HATAY
0 326 221 03 00 - 0 538 772 87 00



Hatay Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi (Hatay ABİGEM)

ABİGEM'ler, AB fonları ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) öncülüğünde kurulmuş olan, ilgili Ticaret ve Sanayi Odaları'nın ev sahipliğinde faaliyet gösteren projelerdir. Bununla birlikte, ekonomik ve yerel kalkınmayı sağlama amacı ile faaliyet gösteren tüm kamu kurumu ve sivil toplum kuruluşları da ABİGEM'in paydaşlarını oluşturur. Dolayısıyla ABİGEM'ler, bölgedeki iş adamı dernekleri, KOSGEB, Kalkınma Ajansı, Üniversite gibi kurumlar ile sıkı işbirliği içinde çalışmaktadır.

Hatay ABİGEM; Hatay'daki firmaların gelişimine yönelik profesyonel danışmanlık hizmetleri, ulusal ve uluslararası pazarlara açılma, marka yaratma ve girişimcilik konusunda çeşitli eğitim ve seminerler, fon kaynaklarına rahat erişimleri noktasında aracılık ve hibe sağlayan çeşitli kurum ve kuruluşlara proje hazırlama konularında ilimize hizmet vermektedir. Bölgemizdeki işletmelerin ulusal ve uluslararası alandaki rekabet güçlerini artırmak, bölgesel ekonomiyi ve ihracat kapasitesini geliştirmek gibi ana hedefleri bulunan Hatay ABİGEM'in hedef kitlesini, kendi işini kurmak isteyen girişimciler, mevcut bir işi ve işletmesi olup bunu geliştirmek isteyen farklı sektörlerdeki KOBİ'ler ve iş adamı dernekleri başta olmak üzere çeşitli sivil toplum kuruluşları oluşturmaktadır. Hatay ABİGEM, kurulduğu günden bu güne kadar toplamda yaklaşık 3.000 şirket ve bireysel girişimciye muhtelif eğitim ve danışmanlık hizmeti vermiştir.



Hatay ABİGEM'in Şirketleşmesi

2014 yılı Temmuz ayı sonunda AB desteği sona ermiş olan Hatay ABİGEM, kar amacı gütmeyen ve giderlerini karşılama önceliği ile kurulan bir anonim şirket haline geldi. Hatay ABİGEM Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri A.Ş.'nin ortaklarını Antakya Ticaret ve Sanayi Odası, İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası, Osmaniye Ticaret ve Sanayi Odası, Mustafa Kemal Üniversitesi Bilim ve Eğitim Vakfı, Hatay Esnaf ve Sanatkar Odaları Birliği (HESOB), Hatay Genç İş Adamları Derneği (HAGİAD) ve TÜMSİAD Hatay Şubesi oluşturmakta.



ABİGEM İşletme Geliştirme Programı

“Hatay ABİGEM Direktörü Bülent Yüce, Makine Mühendisliği Lisans ve İşletme Yüksek Lisansı'na sahip. 17 yıllık iş hayatında Çalık Enerji ve Aygaz gibi firmalarda yöneticilik yapmış, AB destekli çok sayıda KOBİ geliştirme projelerinde ise işletme geliştirme danışmanı olarak yer almış. Bülent Yüce, günümüzde ve özellikle de bölgemizde danışmanlık kavramının “proje yazar ve sonrasında hibe çıkmasına aracı olan, teşviklerden faydalandıran” kişiler olması üzerine serzenişte bulunuyor ve bu tarz projelerde fonu sağlayan AB'nin beklentisinin, KOBİ'lere sağlanacak iş geliştirme hizmetleri ile KOBİ'lerin ihracat, pazarlama, kurumsallık gibi önemli özelliklerinin geliştirilmesi ve rekabet gücünün artırılması olduğunu özellikle vurguluyor.”

Girişimciler ve işletme sahipleri, kendi görev alanlarındaki işleri yerine getirirken, zaman içerisinde iş yoğunluklarının artması ve işletmenin büyümesi neticesinde, bir süre sonra iş süreçleri ile yeterince ilgilenememeye, onlarla baş edememeye başlarlar. “İşletme Körlüğü” olan nitelendirilen durum bir süre sonra kaçınılmaz olmaktadır. İşletmenin dışından bakan, ancak nasıl bakması gerektiğini bilen üçüncü gözler, işletme yöneticilerinin göremediklerini görme ve bazen de yapamadıklarını yapma konusunda işletmeye ve yöneticilerine ciddi katkılar sağlayabilir.

ABİGEM İşletme Geliştirme Programı, bu işletme körlüğünden işletmeleri mümkün mertebe uzaklaştırmak, gereksiz süreçlerden işletmeyi arındırmak, mevcut süreçleri geliştirmek ve daha etkin bir yönetim amaçları taşıyan bir çalışmadır. İşletmenin temel ve yardımcı fonksiyonlarında doğru organizasyon ve sistem kurulması vasıtası ile bu fonksiyonların işleyişinin kişilere ya da diğer bazı etkenlere bağlı olmaksızın yürütülebilmesini amaçlar. ABİGEM İşletme geliştirme çalışması sonucunda beklenen çıktılar, aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- İşletmelerin piyasayı daha iyi analiz ederek stratejik planlarını hazırlaması
- Kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerin belirlenmesi
- Misyon ve vizyonların oluşturulması
- Organizasyon şeması ve süreçlerin tanımlanması
- Hedef pazarların belirlenmesi ve hedef müşterilerin tanımlanması
- Satış tahmini oluşturulması
- Pazarlama planı oluşturulması
- Dış ticarete ilişkin pazar ve müşteri bulma yöntemlerinin bilinmesi
- İş akış şemalarının oluşturulması
- Ürün kartlarının oluşturulması ve üretim maliyetinin belirlenmesi



Yurtdışı İş Gezilerimiz

Hatay ABİGEM olarak şimdiye kadar TR63 Bölgesi'ndeki çok sayıda iş adamımızı, KOSGEB ve DOĞAKA destekleriyle birlikte çok farklı ülkelere götürdük. Son 1.5 yıllık dönemde; ayakkabı ve mobilya sektörleri ile İtalya'ya, tekstil sektörü ile Almanya ve Rusya'ya, zeytin ve zeytinyağı sektörü ile İspanya'ya (2 kez), gıda sektörü ile Hollanda'ya, karma sektör ile Uganda'ya ve tarım sektörü ile Amerika'ya olmak üzere bizzat bizim organizasyonumuz ile toplam 9 yurt dışı iş gezisi düzenledik. İhracata başlamak isteyen ya da ihracatını geliştirip alternatif pazarlar yaratmak isteyen firmalar için çok önemli fırsat ve tecrübeler sunan iş gezisi talepleri gün geçtikçe artmaktadır ve Hatay ABİGEM bu konuda ciddi tecrübe ve network sahibi haline gelmiştir.



Yazılım ve İnternet Hizmetleri

YAZILIMIN GÜCÜNÜ İŞLETMENİZE KATIN !



"mAya yazılımları Hataş' da üretilmektedir"

➤ mAya Ön Muhasebe

Cari hesap, Stok, Fatura, Kasa, Üretim, Çek – senet, Banka, Döviz kuru işlemleri, Kullanıcı yetkilendirme, Çoklu firma desteği, Yedekleme, Hatırlatma, Teknik Servis, Gelişmiş raporlama sistemi, Depo Takibi, Barkodlu Satış, Barkod yazdırma özelliği, Etiket ve zarf yazdırma ve daha bir çok yönetim destek özelliği, Sınırsız kullanıcı desteği ve kullanım kolaylığı, Ağ ortamında yüksek performans.

➤ mAya Personel Devam Kontrol Sistemi

Çalışma Planları, Giriş – Çıkış işlemleri, Kullanıcı Yetkilendirme, Bordro İşlemleri, Avans taksitlendirme İşlemleri, Puantaj Cetvelleri, Mesai ve Fazla mesai Takibi, Her marka kapı geçiş cihazından veri okuyabilme özelliği, Hatalı giriş – çıkış kontrolü,

➤ Özel yazılımlar

İşletmenizin işleyişine uygun küçük ve büyük ölçekli yeni yazılımlar geliştiriyoruz. Lütfen özel yazılım talepleriniz için bizi arayınız.

➤ E-Ticaret

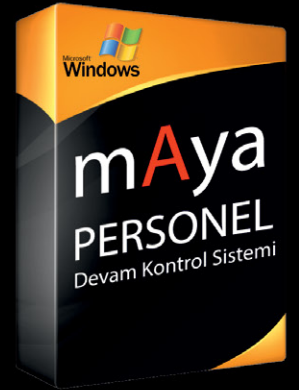
Ürünlerinizi internet ortamında pazarlamanızı sağlıyoruz. Ürün tanıtımı, Satış, Sanal pos ile ödeme alma, Sipariş takibi, Kargo Takibi, Teslimat bilgileri, Türk ticaret kanununa uygunluk.

➤ Çok katlı pazarlama – Network Marketing Sistemleri

E-ticaret sistemimize ek olarak birbirine bağlı kademelendirilmiş prim takibi ve Detaylı raporlama ile kolay yönetim.

➤ Web Sitesi

Tasarladığımız tüm web sitelerini yazılım alt yapısı ile üretiliyoruz. Çoklu dil desteği, Kolay yönetim paneli, Yüksek güvenlik seviyesi, E-posta hizmetleri, Sunucu hizmetleri %99,9 uptime oranı, Talebinizin tam karşılığı olan internet siteleri.



0 (535) 489 88 42

www.sariajans.net - bilgi@sariajans.net

Atatürk cd. Martı Apt. Kavaslı köprüsü bitişiği No:97 Antakya / HATAY

CHP İş Dünyası Heyeti HASİAD'ı Ziyaret Etti

Ziyarete CHP Genel Başkan Yardımcısı Faik ÖZTRAK, Bölge Milletvekilleri Refik ERYILMAZ, M. Ali EDİBOĞLU, Mevlüt DUDU, Gökhan GÜNAYDIN, Sena KALELİ, İlhan DEMİRÖZ, Ali SARIBAŞ, Serdar SOYDAN, Mehmet Ali SUSAM, CHP İl Başkanı Ertuğrul GÜN ve İl Yöneticileri katıldı. HASİAD üyelerine kendilerini tanıtarak sohbette başlayan heyet, ardından Suriye krizinin Hatay ekonomisine yansımaları ve çözüm önerileri hakkında HASİAD üyeleri ile görüş alışverişinde bulundu. Ziyarete gelen CHP heyeti HASİAD Başkanı Halit Yağcıoğlu'na ağırlamadan dolayı teşekkür etti.



HASİAD Yönetim Kurulu'nun GEST ENERGY Ziyareti

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri Güngör Şirketler Grubu bünyesinde yer alan Gest Energy tesisini ziyaret ettiler. Ziyaret esnasında öncelikle Gest Energy tesisini gezen HASİAD Yönetim Kurulu Üyeleri bu yatırımın ilimiz, bölgemiz ve ülkemiz için çok büyük bir yatırım olduğunu ve tükenmekte olan enerji kaynaklarına alternatif olan yenilenebilir enerjinin en önemli ayağı güneş enerjisinin Türkiye’de hızla yayıldığını ifade ettiler. Ayrıca böyle bir projeyi Hatay’a kazandırdıkları için Güngör Şirketler Grubu’na teşekkür ettiler. Ziyaretten duyduğu memnuniyeti ifade eden Güngör Şirketler Grubu adına Kenan Güngör, “Amacımız ilimizin kalkınmasına katkı sağlamak ve bu yolda Güngör Şirketler Grubu olarak üzerimize düşen her görevi yapmak. Bunlar için Güngör Şirketler Grubu olarak hazırız. Ayrıca mevcut yeni projelerimizle Hatay’a hizmet vermeye de devam edeceğiz.” dedi.



HASIAD Üye Yemeği

Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği, Teras Aqua Park Hotel’de üyelerin kaynaşması ve üyelerin birbirlerini daha iyi tanımalarına yönelik üye yemeği düzenledi. Gerçekleşen yemekte HASIAD’ın önümüzdeki süreçte yapmayı planladıkları faaliyetler üyelerle paylaşıldı.



HASIAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu “Öncelikli hedefimiz üyelerimizin birbirini daha yakından tanınması ve kaynaşmalarını sağlamak. Bu bağlamda bu tür etkinlikleri arttırmak istiyoruz. Ayrıca üyelerimizin karşılaşılabilecekleri problemleri HASIAD ailesi olarak elbirliği ile çözmeye hazırız.” dedi.

Düzenlenen yemekte dernek üyeleri söz alarak dernek içi faaliyetler ve sektörleri ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. Söz alan üyeler arasında Murat Hayzaran, Bülent Tokdemir, Ayhan Mırioğlu, Mehmet Kaynak ve Nurettin Mertayak yer aldı. Dernek faaliyetleri hakkındaki düşüncelerini ve sıkıntılarını birbirleri ile paylaşan üyeler yemek eşliğinde sohbetlerine kendi aralarında devam ettiler.



ADNAN SOYTÜRK

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, **“AS-SU Firma”** sahibi ve dernek üyesi Adnan Soytürk’ü işyerinde ziyaret etti. HASİAD Yönetim Kurulunu ağırlamaktan memnuniyet duyduğunu, dernek çalışmalarını yakından takip ederek başarılı bulunduğunu ve etkinliklere katılmaya çalıştığını ifade etti. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ise öncelikle sıcak karşılamasından dolayı Adnan Soytürk’e teşekkür ederek çalışmalarında başarılar diledi. “Suyun hayatımızdaki önemini düşünerek Adnan Soytürk’ün ne kadar önemli bir iş yaptığını anlayabiliriz. Fakat günümüzde merdiven altında üretilen sular hayatımızı tehdit ediyor. Bu yüzden tüketeceğimiz su markalarını daha özenle seçmeliyiz.” dedi.



HALEF GÜNAY

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri **“Günay Otomotiv’in”** sahibi Halef Günay’ı işyerinde ziyaret etti. Ziyaretten duyduğu memnuniyeti ifade eden Halef Günay, derneğin kuruluşundan bu yana dernek çalışmalarını yakından takip ettiğini, son zamanlarda HASİAD’ın yaptığı çalışmalarla adından sıkça söz ettirdiğini, her zamanki gibi Hatay’ın belirleyici bir sivil toplum kuruluşu olduğunu ve bundan çok memnuniyet duyduğunu belirtti. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu öncelikle ziyareti kabulünden dolayı Halef Günay’a teşekkür etti. Ayrıca “Halef Günay’ın Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği’nin kurucu üyelerinden olmasından ve kuruluş dönemindeki çalışmalarından dolayı HASİAD Yönetim Kurulu olarak şükranlarımızı sunuyoruz.” dedi.





MUSTAFA ÇIKIK

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri, “**Özümit Elektrik’in**” sahibi Mustafa Çıkık ile işyerinde bir araya geldi. HASİAD Yönetim Kurulu’nu işyerinde ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti ifade eden Mustafa Çıkık, işadamlarının bir çatı altında toplanarak hep birlikte hareket etmelerinin önemini bildiğini ve bu yüzden iş adamı derneklerinin iş adamlarının sorunlarının çözümü konusundaki etkinliğini vurguladı. Ayrıca dernek çalışmalarını olumlu bulduğunu ve elinden geldiğince etkinliklere katıldığını ifade etti. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, Mustafa Çıkık’a ilgisinden dolayı teşekkür etti. “Yönetim Kurulu olarak üyelerimizi işyerlerinde ziyaret ederek yaptıkları işleri yerinde görme ve kendilerini daha yakından tanıma fırsatı buluyoruz. Mustafa Çıkık, yaptığı iş dolayısıyla bütün iş adamlarının ihtiyaç duyduğu bir konumda olduğu için yaptığı işi önemsiyoruz.” dedi.



SAMİ AVCI

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri, “**Teras Aqua Park Hotel**” sahibi Sami Avcı’yı işyerinde ziyaret ettiler. HASİAD Yönetim Kurulu Üyelerini yeni tesisinde ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti ifade eden Sami Avcı, bu tesisi kurma aşamasında çektiği sıkıntıları anlattı. Tesislerini Hatay turizminin zirvede olduğu bir dönemde kurmaya karar verdiklerini fakat tesisin bitimine yakın Ortadoğu’daki olumsuz gelişmeler dolayısıyla Hatay turizminin sıfır noktasına geldiğini ifade etti. Bu açıdan çok sıkıntılı bir dönem geçirdiklerini söyledi. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, Teras Aqua Park Hotel’i çok beğendiklerini, Hatay’ın turistik tesis açısından eksik olduğunu ve bu tesisi Hatay’a kazandırdığı için teşekkür ettiklerini belirtti.

AYHAN ÖZAT

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri “**YKM Antakya**” marka sahibi dernek üyesi Ayhan Özat’ı işyerinde ziyaret ettiler. Öncelikle Yönetim Kurulu’nu ağırlamaktan memnuniyet duyduğunu belirten Ayhan Özat, dernek çalışmalarını yakından takip ettiğini, bu dönemki çalışmaları başarılı bulduğunu ve yönetim kurulu üyelerine çalışmalarından dolayı başarılar dilediğini ifade etti. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, samimi karşılamasından dolayı Ayhan Özat’a teşekkür ederek öncelikle yönetim kurulu adına YKM’nin Palladium Avm’ye taşınması dolayısıyla yeni yerlerinin hayırlı olmasını temenni etti. “Ayrıca Ayhan Özat’a geçen dönem yönetim kurulu üyesi olmasından ve derneğe yapmış olduğu katkılarından dolayı teşekkür ediyoruz.” dedi.



HÜSEYİN KAYA

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri, “**Kayaoğulları Madencilik**” firma sahibi Hüseyin Kaya’yı işyerinde ziyaret ettiler. Öncelikle Yönetim Kurulu Üyelerinin ziyaretinden duyduğu memnuniyeti ifade eden Hüseyin Kaya, yeni üyesi olduğu HASİAD ailesine katılmaktan onur duyduğunu belirtti. Ayrıca kendi işi hakkında bilgiler vererek, aslen Elazığlı olduğunu ve madencilik işiyle uğraştığını söyledi ve şirket merkezinin Elazığ’da olduğunu fakat uzun süredir Hatay’da iş yaptığını burada krom zenginleştirme yaptıklarını ve zenginleştirilmiş kromu yurtdışına ihraç ettiklerini dile getirdi. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, konukseverliğinden dolayı Hüseyin Kaya’ya teşekkür ederek HASİAD ailesine katılmasından dolayı hayırlı olsun dileklerinde bulundu. “Hüseyin Kaya’ya Elazığlı bir işadamı olarak Hatay’a yapmış olduğu yatırımlardan dolayı teşekkür ediyoruz.” dedi. Hatay’da madencilik sektörünün gelişmemiş olduğunu, bu yöndeki yatırımları desteklediklerini ve bir yatırımcı olarak karşılaşılabileceği problemleri HASİAD ailesi olarak çözmeye hazır olduklarını belirtti.





SABAH KAPI

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri **“Yar-zem Otomotiv”** sahibi dernek üyesi Sabah Kapi’yı ziyaret ettiler. Öncelikle yönetim kurulunu ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti belirten Sabah Kapi, yaptığı iş hakkında yönetim kurulu üyelerine kısa bilgiler verdi. Ağır vasıta yedek parçaları ithalat, ihracat ve satışı yaptığını, genel olarak Orta Doğu ve Afrika ülkeleri ile çalıştığını ve Orta Doğu’daki olumsuz gelişmelerden dolayı ağırlıklarını Afrika’ya vermek zorunda kaldıklarını belirtti. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, “Hatay’ın taşımacılık sektöründe Türkiye’nin önde gelen illerinden olması dolayısıyla Sabah Kapi’nin içinde bulunduğu sektör gibi ağır vasıta yedek parçalarını temin eden firmalara ihtiyaç artmakta ve bu ihtiyacı karşılama noktasında Yar-zem Otomotiv ve diğer firmalara büyük iş düştüğünü dile getirdi.



HÜSEYİN DİKEN

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri **“Oto Şafak”** firma sahibi Hüseyin Diken’i ziyaret ettiler. HASİAD Yönetim Kurulu’nun ziyaretinden duyduğu memnuniyeti belirten Hüseyin Diken, dernek çalışmalarını yakından takip ettiğini ve başarılı bulunduğunu ifade etti. Uzun yıllardır oto yedek parça satışı yaptıklarını fakat Orta Doğu’da yaşanan sıkıntılardan dolayı sektör olarak sıkıntılar yaşadıklarını dile getirdi. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, “Orta Doğu’daki yaşanan olumsuzluklar bütün iş adamlarımızı etkiledi. Hatay ekonomisi kan ağlamakta ve Orta Doğu’daki olumsuz havanın bir an önce sona ermesi temennisindeyiz.” dedi.

YUSUF KAÇAR

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri **“Kaçar Gıda”** sahibi Yusuf Kaçar’ı ziyaret ettiler. Öncelikle yönetim kurulunun nazik ziyaretinden memnuniyet duyduğunu belirten Yusuf Kaçar, işi hakkında bilgi verdi. Uzun yıllardır toptan gıda işiyle uğraştıklarını, Hatay’ın birçok ilçesine dağıtım yaptıklarını ve son dönemde ülkeye kaçak yollarla getirilen şekerin artmasından dolayı sıkıntılar yaşadığını ifade etti. Ayrıca dernek faaliyetleri çok başarılı bulduğunu ve yapılan etkinliklerin üyelerinin kaynaşmasını sağladığını belirtti. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, samimi ağırlamasından dolayı Yusuf Kaçar’a teşekkür etti. “Üyelerimizi daha yakından tanımak, yaptıkları işleri yerinde görmek ve üyelerimizin sıkıntılarını dinlemek amacıyla zaman zaman üyelerimize ziyaretler gerçekleştiriyoruz ve HASİAD olarak üyelerimizin bir sıkıntısı olduğunda çözmek için elimizden geleni yapıyoruz.” dedi



SEMA YEŞİLAĞAÇ

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, **“Sinerji Danışmanlık Şirketi’nin”** sahibi üyemiz Sema Yeşilağaç’ı ziyaret ettiler. Öncelikle HASİAD yönetim kurulu üyelerinin ziyaretinden duyduğu memnuniyeti belirten Sema Yeşilağaç, Sinerji Danışmanlık’ın faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verirken firmalara hibe projeleri ve danışmanlık vb. hizmetler verdiğini ifade etti. Yatırımcıların bu konuda bilgi eksiklikleri olduğunu, Hatay’daki danışmanlık faaliyetlerini yetersiz bulduğunu bu yüzden ilimizin komşu illere göre aldığı hibe miktarının daha az olduğunu ve bu konuda yatırımcılarımızın bilgilendirilmesi gerektiğini düşündüğünü belirtti. Ayrıca TKDK’nın 13.Çağrı İlanı hakkında hatırlatmalar yaptı. HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu konukseverliğinden dolayı Sema Yeşilağaç’a teşekkür ederek, dernek bünyesinde kadın üyelere çok önem verdiklerini ve kadın üye sayısının artması için çalışmalar yaptıklarını dile getirdi. Ayrıca Sema Yeşilağaç’ın içinde bulunduğu sektör, işadamlarının ihtiyaç duydukları hibeler dolayısıyla çok büyük önem taşımakta. HASİAD ailesinde bu sektörle iştigal eden bir üyenin olması mutluluk vericidir diyerek sözlerine son verdi.





**SEDEF
MERMER**

*Mermere
Atılan
İnşa...*



REFERANSLARIMIZ

Hatay Arkeoloji Müzesi
Antakya Ottoman Palace
Antakya Palladium AVM
Antakya Araştırma Hastanesi
Rönesans Rezidans

İletişim:

0326 **225 12 88**

0530 **386 20 65**

0532 **523 44 41**

Reyhanlı Yolu Üzeri Zervent Sit.
No: 470 Antakya / HATAY

Şube

0326 **245 52 94**

İskenderun Yolu Üzeri 12 Km
Anayazı / Antakya

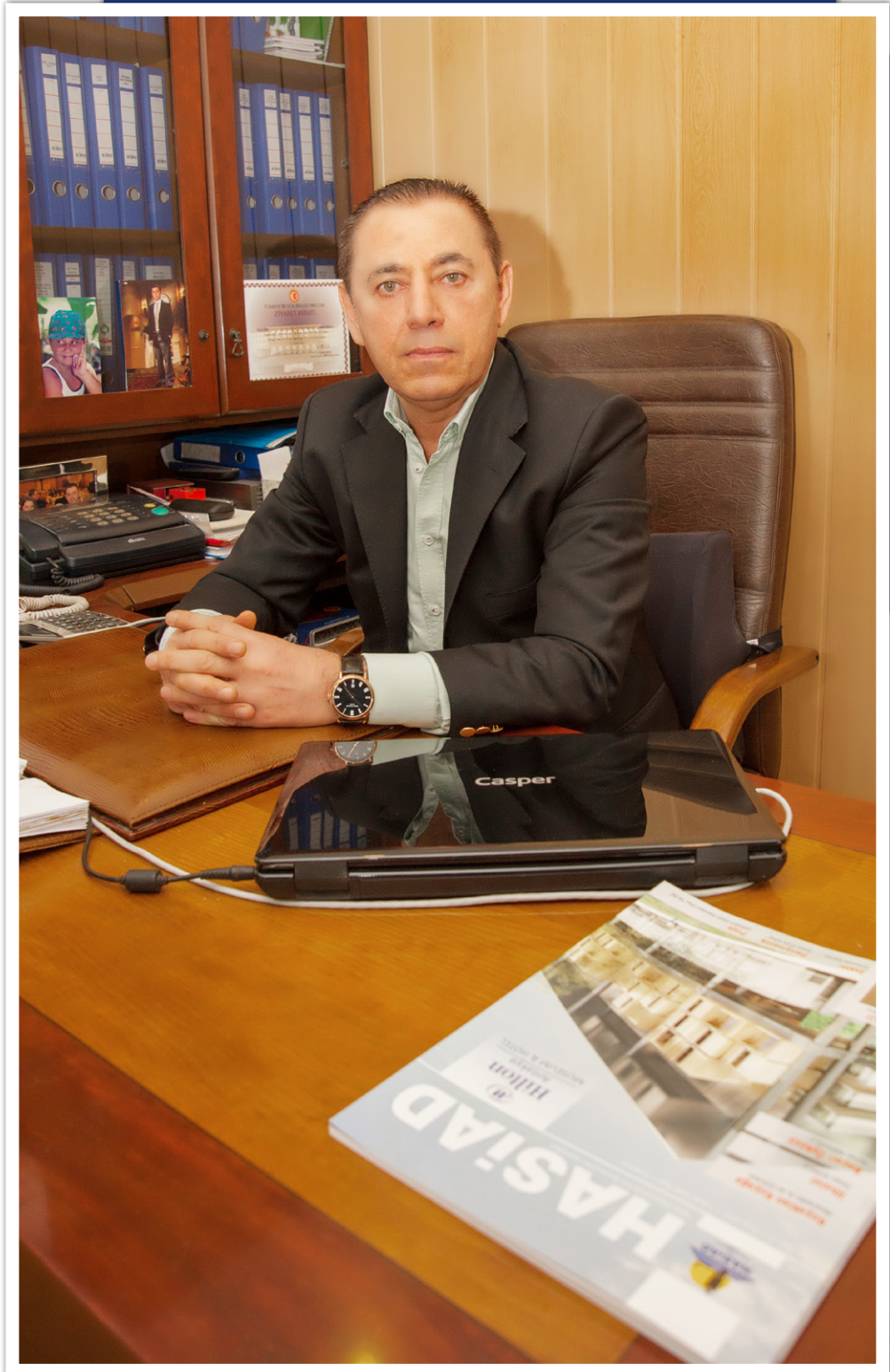


“Dekorasyonunuza Vario Marka Parke ve Kapı İle Bambaşka Hava Katın!” Şükrü ÇUHADAROĞLU

Dekoratif ürünlerin başında gelen laminant parkeler, yapısı ve görsel özellikleri ile dekorasyonumuza çok farklı hava katıyor. Son zamanlarda benzersiz özellikleri ile alıcılarının dikkatini çeken parkeler ile ilgili detaylı bilgi almak için sektörün öncü markalarıyla çalışan Çuhadaroğlu Orman Ürünlerindeyiz. Ortalama 50 yıldır sektöründe bilfiil çalışan dededen oğula, oğuldan çocuğa süregelen Çuhadaroğlu Orman Ürünleri firmasının sahibi Şükrü Çuhadaroğlu, Hatay halkına sunduğu ürünleri ve gelecek kuşağa aktaracağı şirketini anlatıyor.

Kısaca kendinizi ve iş yaşam öykünüzü tanıtır mısınız?

24.08.1959 Antakya doğumluyum. İlk, orta ve liseyi Antakya’da tamamladıktan sonra Balıkesir Devlet Mühendislik ve Mimarlık Akademisi’nden İnşaat Mühendisi olarak mezun oldum. Evliyim. Bir kız ve bir erkek olmak üzere iki çocuk babasıyım. Adana İnşaat Emlak Müdürlüğü’nde Kontrol Mühendisi olarak yedek subaylığımı tamamlayıp dede ve baba mesleği olan orman ürünleri sektörüne 1988 yılında 3.kuşak olarak başladım. Şu anda işleri büyütme adına 4.kuşak olarak Ekonometri mezunu olan oğlum Sami Çuhadaroğlu ile birlikte çalışıyoruz. Bu birlikte çalışmaya seneye İç Mimar olarak mezun olacak kızım Çisem Çuhadaroğlu’da inşallah dâhil olacak.



Çuhadaroğlu Orman Ürünleri olarak okuyucularımıza firmanızı ve sektörünüzü tanıtır mısınız?

Biz Çuhadaroğlu ailesi olarak orman ürünleri sektöründe 50 yıldan daha uzun süredir varız. Bu sektör ülke gelişimi ve kalkınmasına paralel hareket ettiğinden birçok konuda değişim yaşamıştır. Dedem Şükrü Çuhadaroğlu döneminde tamamen ağaç olan imalatlar babam Sami Çuhadaroğlu döneminde fabrikasyon mamüller olan lif levha ve sunta üretilmiş, daha sonra sunta melaminle kaplanarak suntalama geçilmiştir. Bu geçiş yaklaşık 10-15 yıl sürdükten sonra daha dayanıklı malzeme olan MDF üretimine başlanmış, bu malzemede melaminle kaplanarak MDF'lam üretilmiştir. Bu ürünler 1990' lardan itibaren günümüze kadar sektörde kullanılmaya başlanmış olup sanayi şubemizde de satışı yapılmaktadır.



Parke sektörünün içerisinde yer alıyorsunuz. Bünyenizde başka hangi hizmetleri sunuyorsunuz? Kimlerle iş birliği yapıyorsunuz?

Parke sektörü yukarıda bahsettiğim orta yoğunluktaki MDF'nin daha dayanıklı hale getirilmesi için yüksek yoğunlukta üretilmesiyle elde edilen dekoratif bir üründür. Bu ürünü Çuhadaroğlu Orman Ürünler olarak Serfloor Markasının bayiliğini alarak Bankalar Caddesi'nde ki merkez mağazamızda 14 yıl önce halkımızla buluşturduk. Bu buluşma şehrimiz insanının büyük beğenisini aldı. İnsan sağlığı adına faydalı olan bu ürün firmamızın kaliteli hizmetiyle buluşunca firmamızı yenilenme yoluna sürükledi ve parkeye ek olarak duvar kâğıdı ve perde işlerine de girerek büyümeyi sağladık. 50 yıllık ticari geçmiş ve kaliteli hizmet sayesinde 4. kuşağa kadar getirdiğimiz bu yolda kendi kendimizin rakibi olduk. Bu hizmetlerimiz içerisinde dünyanın en büyük kapı üreticisi olan Yıldız Entegre, ağaç sanayi kuruluşu olan Varidor markalı kapı satışlarımızda artarak devam etmektedir.



Masif, lamine ve laminant parkeyi kısaca tanımlayıp, birbirleriyle kıyaslar mısınız?

Masif parke ağacın ta kendisi diyebilirim. Lamine parke dediğimizde bu masif parkenin 4'e veya 5'e bölünmesiyle daha ekonomik olmasıdır. Levhaların eğilmemesi için altına konan yüzeyi kadar değerli olmayan ağaçla birleşmesiyle elde edilen parkedir. Yani masif parkenin fabrikasyon halidir. Laminat ise masif ve laminedeki doğal ağacın fotoğrafının dekor kâğıdı haline getirilmesiyle bu kâğıdın HDF dediğimiz yüksek yoğunluktaki bu malzemeye yapıştırılmasıyla elde edilmiş bir parke çeşididir. Biz Çuhadaroğlu Orman Ürünleri olarak Türkiye'nin 41.büyük kuruluşu olan Yıldız Entegre Ağaç Sanayi'nin ürettiği Vario markası ile halkımıza hizmet ederken dünyanın en kaliteli parke üreticilerinin parkelerini de halkımızla buluşturmanın gururunu yaşıyoruz.

Hangi mekânlar hangi parkelerle döşenmeli? Ofisinde veya evinde değişiklik yapmak isteyen okuyucularımıza neler önerirsiniz?

Tüm iç mekânlar parke ile döşenmeli. Tabi ki banyo hariç. Sağlığını düşünen herkes parke yaptırmalı diyorum. Ayağınızın altına ahşap seriyorsunuz. Görünüşü güzel, doğal, sıcak, ekonomik diyebiliriz. Montajı hızlı temizliği kolay olmasından dolayı bu ürünü herkese tavsiye ediyorum. Dekorasyonunuza parke ile bambaşka bir hava katın.



Son olarak 2000 yılından bu yana üyesi olduğunuz Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği ile ilgili düşüncelerinizi sorsam neler söylemek istersiniz?

Görevini iyi yapan bir sivil toplum kuruluşu diyebiliriz. Bende geçmiş dönemde Mehmet Kılıçlar başkanıyla 2 yıl yönetim kurulunda çalışma şansına sahip oldum. Tabi ki herkes gibi HASİAD' da gelişim ve değişime ayak uydurdu. Şöyle ki Mehmet Kılıçlar yönetimindeyken bir odalı dernek binamız vardı. Benim yönetim kurulunda görev yaptığım dönemde eski bir Antakya evini alma başarısı gösterildi. Emegi geçen herkese teşekkür ediyorum. HASİAD Dergisi de gelişimin bir parçası oldu ve bu dergi artık vazgeçilmezimiz diyebilirim.



türmatsan®
DÜNYA'DA İLK DEFA ORGANİZE MATBAACILIK

**TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK
MATBAASI**

**10.000 ADET
BROŞÜR
290 ₺**

**2.000
ADET AFIŞ
200 ₺**

**1.000
KÜP BLOKNOT
1800 ₺**

**1.000
DAVETİYE
120 ₺**

**3.000
İNSÖRT
200 ₺**

**1.000
BARDAK ALTIĞI
145 ₺**

326 615 71 71

Çay Mah. Tayfur Sökmen Blv. Özay İşh.
Zemin Kat No: 8/C İskenderun - HATAY

326 213 71 71

Cumhuriyet Mah. Karaoğlanoğlu Cad. Saray Apt. Altı
No: 5 Belediye Binası Altı) Antakya- HATAY

HEKİMLİĞİN AYRILMAZ PARÇASI

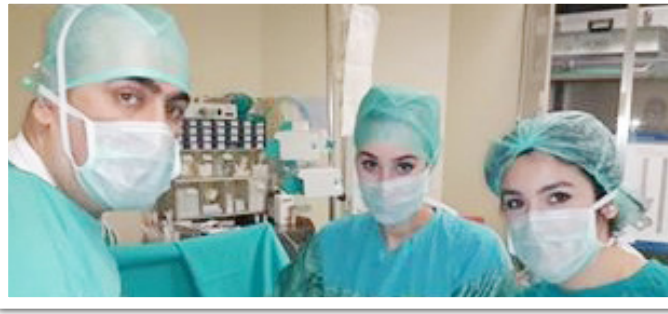


DEONTOLOJİK TIP



Sağlık sektörünün yapısı; ülke nüfusu, kültürel gelişim, doğal kaynak, politik ve ekonomik sisteme bağlı olarak değişim göstermekte. Bununla birlikte sağlığa verilen önemin her geçen gün artması ve sağlık hizmetlerinde kalite çıtasının yükselmesi, sağlık kuruluşları arasındaki rekabeti artırmakta ve sektörün gelişimine önemli katkılar sağlamakta. Sağlık hizmetleri sunumunda; fiziki yapı, araç gereç, insan gücü ve finans gibi kaynak özelliklerinin yanı sıra, hizmetin sunum şekli ve hizmet alanların memnuniyeti de kuruluşlar arası rekabette en belirleyici özellik olarak gösterilmekte. Yapılan araştırmalar; farklılaşan nüfus yapısı, ortaya çıkan yeni hastalıklar, gelişen teknoloji, sağlık masraflarındaki büyük artış gibi faktörler nedeniyle, sağlık sektöründe faaliyet gösteren firmaların iş stratejilerinde ciddi değişim yapmaları gerekliliğini ortaya koymakta. Bununla birlikte bir de hekimlerin mesleğini uygularken hastaya yalnızca teknik bilgi ile yaklaşması günümüzde yetersiz olmakta. Hastaya daha faydalı olabilmek, daha iyi hizmet verebilmek için etik metot içinde ve etik kurallar çerçevesinde çalışması gerekmektedir. Bu sebepten Deontoloji ve Tıbbi etik konusunda bilgi sahibi olmalılardır. Bildiğiniz üzere Deontoloji görev bilimi olup bütün meslekler için geçerlidir. Meslek sahibinin toplumsal ve bireysel ödev ve yükümlülüklerini bildirir. Tüm bu konularla ilgili Jin. Op. Dr. Feyruz Atar, kendi alanı olan rahim ağzı kanseri ve deontolojik tıp ile ilgili bilgi ve birikimlerini HASİAD Dergisi okuyucuları için paylaştı.





“RAHİM AĞZI KANSERİ ÖNLENEBİLİR Mİ?” Jin. Op. Dr. Feyruz ATAR

Özel Antakya Akademi Hastanesi ve Özel Karaçay Tıp Merkezi kurucu ortaklarından Jin. Op. Dr. Feyruz ATAR serviks kanserinin düzenli jinekolojik muayene ile önlenilebileceğini ya da erken teşhis edilebileceğini belirtti. Rahim ağzı kanseri olarak bilinen serviks kanserine sebep olan etmenleri ortadan kaldırarak ve aşılansarak bu kanserin önüne geçilebileceğini söyleyen Op. Dr. Feyruz ATAR, düzenli jinekolojik muayenenin gereğini aktardı. “Kadınların korkulu rüyası haline gelen rahim ağzı kanserinden korunmak için düzenli smear testleri yaptırılmalı” diyen Op. Dr. Feyruz ATAR, bu kanser türünün çoğunlukla 35-55 yaş arası kadınlarda görüldüğünü fakat son yıllarda daha erken yaşlarda da ortaya çıkabildiğini belirtti.

Op. Dr. Feyruz ATAR, rahim ağzı kanserinin erken dönemde fazla belirtisi olmayabileceğini, bu yüzden hiçbir sorun olmadığı zamanlarda da altı ayda bir jinekolojik muayene, yılda bir kez de pap-smear testi yaptırılması ve aşılansmaya özen gösterilmesi gerektiğini belirtti. Bu kanser türünün ilk belirtileri lekelenme tarzında kanamalarla, cinsel temas sonrası kanamalarla (postcoital kanama) ya da cinsel ilişki sırasında ağrı ile kendini gösterdiğini söyleyen Feyruz ATAR, bu belirtiler fark edildiğinde hemen bir kadın doğum uzmanına başvurulması gerektiğini vurguluyor.



Rahim Ağzı Kanserine Sebep Olan Etmenler Nelerdir?



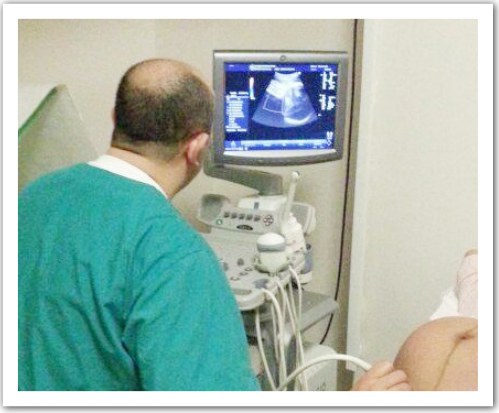
- Çok eşlilik
- Cinsel ilişkiye 20 yaşından önce başlanması
- Viral ve bakteriyel enfeksiyonlar
- Sigara içmek
- C vitamini ve A vitamini eksikliği
- Sosyo ekonomik düzeyin düşük olması
- Yüksek doğum sayısı
- Erkeğin sünnetli olmaması
- Hastanın bağışıklık sisteminin baskılanması



HEKİMLİĞİN AYRILMAZ PARÇASI DEONTOLOJİK TIP

“Hastalık yoktur, hasta vardır.” inancıyla hekimlik hayatını sürdürdüğünü belirten Dr. Feyruz ATAR, hekimin her koşulda deontolojik davranması gerektiğinin altını şu sözlerle çiziyor: “Her şeyden önce hasta ve hasta haklarını gözetmeye dayalı bir ahlak anlayışı olan deontoloji, tıp eğitiminde bir hekim adayının ilk edinimi olmalıdır. Her şartta hasta için en iyisini yapmanın gereğine ve onu sağlığa ulaştıracak en güvenli yolun tercih edilmesine dikkat çeken bu bilim dalı, hekimlerin ayrılmaz bir parçası haline gelmelidir.”

Bazen yasalardan, bazen rekabetçi sağlık sektöründen bazen de hastanın kendi bilinçsiz isteklerinden hastayı korumak zorunda kalabildiğini belirten Dr. Feyruz ATAR, hayatını deontolojik tıbbı adadığını ve her zaman “Önce insan” felsefesi ile yola çıktığını vurguladı. Sağlık sektöründe bir yatırımcı kimliğinden önce bir hekim olarak ileriye dönük kaygıları olduğundan bahseden Feyruz ATAR, kaygılarını şu sözlerle özetledi: “Hekim olmak, öğrencilik hayatından itibaren yüksek tempoda emek isteyen bir yaşayış demektir. Genç hekimler “Tıpta Uzmanlık Sınavına” girerken bizlerin yaşam koşullarını da dikkate alarak tercihlerde bulunuyorlar. Benim kadın doğum uzmanlığını tercih ettiğim yıllarda bu branşın puanı en üst sıralarda seyrederken, şimdilerde maalesef “Kadın Doğum Uzmanlığı” tercih edilmeyen bir branş haline geldi. Benzer tempo gerektiren branşların çoğunda da durum aynı. Hekimlerin çoğu, daha az risk ve daha az emek gerektiren dalları seçmekte. Ağır şartlar ve yüksek yasal sorumluluklar altında icra edilen branşlarda çalışan hekimler de kendini koruma içgüdüsü ile hareket ederek risk almak istemeyip, riskli hasta gruplarını üniversite hastanelerine göndermekte. Bu da oradaki iş yoğunluğunun giderek artmasına ve “sağlık tanımına” göre insanların “fiziken, ruhen ve sosyal anlamda iyi olma halinin” gerçekleşmemesine yani “sağlık hizmetinde kalitenin düşmesine” sebep oluyor. Peki bu nereye kadar böyle gider? Üzücüdür ki kalitesizleşen sağlık hizmeti fark edilene kadar olan yine masum vatandaşa olacak...”



Sağlık hizmetinin halka hakkaniyetle ulaştırılmasında oldukça titiz olduğunu belirten Op. Dr. Feyruz ATAR, son olarak yasaların ileriye düşünerek hem doktorları hem de hastayı koruyacak şekilde düzenlenmesi gerektiğini vurgularken, kişilerin ekonomik yapıları gözetilmeksizin sağlık hizmetine eşit şekilde ulaşmalarının sağlanması gerektiğini belirtti. Hekimleri ise deontolojik tıbbın gereklerini hatırlamaya ve her koşulda deontolojiye uygun bir şekilde empati kurmaya çağırdı. Op. Dr. Feyruz ATAR düşüncelerini şu cümle ile noktaladı: “Biz hekimler, hastalar için varız. Bu yüzden önceliğimiz her koşulda “hasta olmalıdır.”



1945'DEN BERİ



Nikah
Şekeri



Bebek
Şekeri



Mevlüt
Lokumu



*Değişmeyen
Damak Tadı*

İLETİŞİM

İstiklal Cad. No:29 Antakya / HATAY

Tel: +90 326 215 10 85 • +90 326 212 18 55 • Fax: +90 326 213 19 42

info@oksuzler.com

“Günümüz İleri Teknolojisi Makine ve Otomasyon Sistemleri İle İstikrarlı Büyümemizi Sürdürüyoruz” Yahya GENÇ



Fay Yem Yağ Plastik Tarım Ürünleri İth. İhr. İnş. Gıda San. ve Tic. Ltd. şirketi 2008 yılında ciddi bir AR-GE çalışması sonucunda, Hatay ilinin arz talep ihtiyacını karşılamak üzere; Fehmi Sıkar ve Yahya Genç ortaklığı ile 5000 metrekairelik arsa üzerine Antakya Organize Sanayi bölgesinde kuruldu. 2012 yılında Fehmi Sıkar hissesinin tamamını Abdo Mansuroğlu'na devretti. Fay Yem Yağ Plastik Tarım Ürünleri İth. İhr. İnş. Gıda San. ve Tic. Ltd. şirketi sektöründe elde ettiği başarılarla adından övgüyle söz ettirmeye devam ederken; gerçekleştirdikleri makine ve AR-GE yatırımlarıyla hedeflerini daha fazla ihracat olarak belirlediler. Şirketin gelişen ekonomi, değişen makro ekonomik şartlar ve rekabetin arttığı pazarda başarı elde edebilmesi için; yeni pazarlama stratejileri geliştirip ve ihracattaki hedeflerini büyüttüler. Hatay Sanayici ve İş Adamları Dernek üyesi Yahya Genç ile sektörü ve firması hakkındaki değerlendirmelerini anlatıyor.

Yahya Genç Kimdir?

1970 yılında Antakya doğdum. İlkokulu bitirdikten sonra maddi olanağımız olmadığı için okumaya bir yıl ara verdim. Sonra orta ve lise bölümlerini İmam Hatip Okulu'nda okudum. Ardından akrabalarımız olduğu için bizlere tanınan haklardan yararlanarak önce Suriye'deki Damas Üniversitesi'nin iki yıllık olan Turizm ve Otelcilik bölümünü birincilikle tamamladım. Türkiye'ye geldikten sonra Eskişehir Anadolu Üniversitesi'nin açıköğretim programında Muhasebe ve İşletme bölümlerini ayrı ayrı dönemlerde bitirdim. Son olarak 2009 yılında iki yıllık Ziraat Teknikerliği bölümünü okudum. İngilizce ve Arapça biliyorum. Evliyim ve 3 çocuğum var.



“8 çocuklu sadece okuma yazmayı bilen anne ve babanın bir evladı olarak ya onların izinden gidecektim ya da kendime yeni bir yol açacaktım. Bende az gidilmiş yolu seçtim. Hangi işte hangi departmanda olursam olayım orada en iyi olmam gerektiğini düşünüyordum. Bu bakış açımdan, hırslımdan dolayı iki lisans, iki önlisans olmak üzere farklı bölümleri bitirdim. Çalışma yaşamımda üniversite eğitimlerinin özellikle teknik anlamda bana katmış olduğu değerlerin fark yarattığını gördükçe, ne kadar doğru bir tercih yaptığımı bugün daha iyi anlıyorum.”



Fay-Yem Üretim Kapasitesi Hakkında

Fay-Yem olarak 2008 yılındaki makine parkımızla üretim kapasitemiz 8 ton/saat ve aylık 100 ton iken; 2014 yılı sonunda yenilediğimiz makine parkımızla 18 ton/saat olup 1200 tona kadar çıkmıştır. Üretilen yem çeşidimiz 5'den 26'ya yükseldi. Böylece Akdeniz Bölgesi'nde kalite ve üretim açısından önemli bir konuma geldik. Bölgede yakaladığımız kaliteyi ISO 9001 ve ISO 22000 kalite belgeleri ile taçlandırdık. Gelişim için gerekli olan tüm unsurları ortak akılda birleştirmeyi bildik. İş disiplini tam olarak uyguladık. 4 kişi ile üretime başlayan fabrikamız 2015 yılında 4 beyaz yakalı (Ziraat Müh, Veteriner) ve 14 mavi yakalıya çıkmıştır. Ürettiğimiz yemi Hatay, Kahramanmaraş, Adıyaman, Şanlıurfa Ereğli gibi illere bayilik usulü ile satmaktayız. Aynı zamanda Dubai'ye fason olarak deve yemi üretip satıyoruz.



İnovasyondan Vazgeçmeyerek Büyük Projelere İmza Atmaya Devam Edeceğiz

Antakya Organize Sanayi Bölgesi'nde 5 dönüm arazi üzerine kurulu bulunan firmamız bölgenin en büyük, modern yem üretim tesisidir. Günümüz ileri teknolojisi, makine ve otomasyon sistemleri ile gerçekleştirdiğimiz üretimlerle istikrarlı büyümemizi sürdürüyoruz. Büyükbaş ve küçükbaş, yemlerinin yanı sıra özel yem üretimi yapabilecek teknoloji ve kapasiteye sahibiz. Sektörümüzde, Fay-Yem markası denildiğinde insanların aklına önce kalite ve güven geliyor. Bu uzun yılların emeği ve birikimi neticesinde elde ettiğimiz bir değer. Yaptığımız her işte, attığımız her adımda kaliteyi ön planda tutuyoruz. Bölge ve ülke ekonomisine katkılar sağlarken, inandığımız değerlerden hiç bir zaman taviz vermedik, doğru olandan hiç vazgeçmedik. Bu da bizi seven, aranan vazgeçilmeyen bir marka haline getirdi. Gelecekte de köklerimize bağlı olarak son teknolojilerden istifade ederek, yenilikten, inovasyondan hiç vazgeçmeyerek büyük projelere imza atmaya devam edeceğiz.



Fay-Yem'in Sektöründeki Durumu ve Amacı

Fay-Yem olarak ilk kurulduğumuzda kendimize beş yıllık stratejik yol haritası belirledik. Bu süreçte kaliteli ürünü uygun fiyatla satarak markalaşmak ve önce bölgeye sonra da Türkiye geneline yayılmak ve AR-GE'ye ağırlık vermek istiyorduk. Bunun için kar marjımızı düşük tuttuk, başka illerden Hatay'a yem girdisini nasıl azaltırız, çeşitliliğimizi nasıl artırırız diye sürekli araştırma yaptık. Hatay'da üreticilerin aklına yem deyince sadece süt yemi ve besi yemi geliyordu. Biz bu anlayışı değiştirdik ve düve yemi, buzağı yemi, boğa yemi gibi ayrı ayrı yem çeşitlerini tüketiciye tanıttık. Hayvan üreticilerimizi yem konusunda bilgilendirdik. Talep ettikleri yemleri en kısa sürede imal edip yem konusunda en fazla verimi almalarını sağladık.

AR-GE Çiftliğimizi Kurduk

Çizdiğimiz 5 yıllık yol haritasındaki projelerimizi tek tek hayata geçiriyoruz. Bu çerçevede fabrikamızda önce hammadde kabulünden ürün paketlemeye kadar %100 otomasyonla hizmet verir duruma geldik. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın %50 hibe desteğiyle yaklaşık 1 milyon dolar civarında harcama yaptığımız çelik silo depolarımızın lifiyle beraber hayata geçirdik. Bunlarla hata yapma düzeyini minimuma indirerek daha güçlü rekabet edebilme gücüne sahip olduk ve böylece hammadde sıkıntısı çekmeyen bir firma olduk. Daha önce silolarımızdaki yetersiz kapasite nedeni ile hammadde sıkıntısı yaşıyorduk. Şu an hammaddenin en ucuz ve bol olduğu dönemde silolarımızı doldurabiliyoruz. Artık biz de büyük firmalarla rekabet edecek düzeye geldik. Bunun yanında yaklaşık 1 milyon dolar harcama yaparak 8 dönüm arazi üzerine, 1000 baş hayvanın sığabileceği kapasitede AR-GE çiftliğimizi kurduk. 14 baş hayvanla ilk kurduğumuz çiftliğimizde şu an küçük ve büyük baş olmak üzere toplamda yaklaşık 300 baş hayvanımız bulunmaktadır. Ürettiğimiz yemleri kendi çiftliğimizde deniyoruz ve ilk dönemlerde %78 olan başarı düzeyimizi sonrasında %95'e çıkarttık. Besideki randımanımız %63'ken, sütteki randımanımız da çok üst düzeylere ulaştı. Ayrıca bölgesel iklim şartlarını göz önüne alarak özel üretimlerde gerçekleştiriyoruz. Kurduğumuz AR-GE çiftliğimiz sayesinde sahadaki başarı düzeyimiz çok üst düzeye çıktı. Burada full otomatik makinelerle süt sağma ünitemiz de bulunmaktadır. Aynı zamanda AR-GE çiftliğimizin ISO 9001, HASİB VE ISO 22000 kalite belgelerini de almış bulunmaktayız.



Sektörün Olumlu ve Olumsuz Yansımaları

Tüm bunların yanı sıra kaliteli ham madde tedariği, fiyat dengesizliği, kalitesiz ve ucuza satılan yemlerle rekabet, ilimizin bulunduğu sosyo-ekonomik durum, nitelikli eleman Ortadoğu'daki belirsizlik gibi durumlar sektörün en büyük zorlukları olup; sektörümüzü olumsuz etkilemektedir. Bunun yanında et fiyatlarının yükselmesi ve et talebinin artması, süt entegrelerinin açılması sektörümüze olumlu yansımıştır. Tüm bunların yanı sıra günümüzde hızla gelişen teknolojiye ayak uydurmak için AR-GE çalışmalarımıza bir süreklilik içerisinde önem veriyoruz ve AR-GE çalışmalarımız için özel bir ödenek hazırladık. Bunun yanında makina parkımızı otomasyon ve PLS ile yeniledik.

İş Adamları Derneği Bir İlin Lokomotifi Durumundadır

Adından anlaşıldığı gibi iş adamları derneği bir ilin lokomotifi durumundadır. Bir ilin kalkınmasında en önemli etkenlerden biridir. Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği yaptığı sosyal ve eğitici panellerle, dayanışma yemekleriyle Hatay ilinin iş adamlarını kaynaştırmış ve çoğu sanayiciye yol göstermiştir. Derneğimiz restorasyondan sonra muazzam bir görünüme sahip oldu. Yaz aylarında tadına doyumlanmayan bir ortam oluştu. Buna vesile olan, emeği geçen başkan ve yönetim kuruluna teşekkürlerimi bir borç bilirim.



FAY YEM

YAĞ PLS. TAR. ÜRN. İTH. İHR. İNŞ. GIDA VE SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Hatay'da Kalite Ödüllü İlk Ve Tek Yem Fabrikası



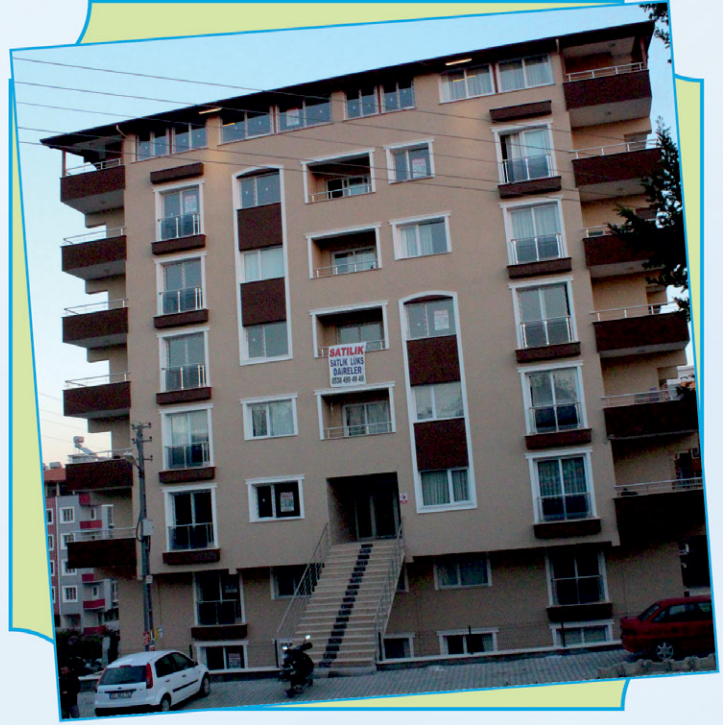
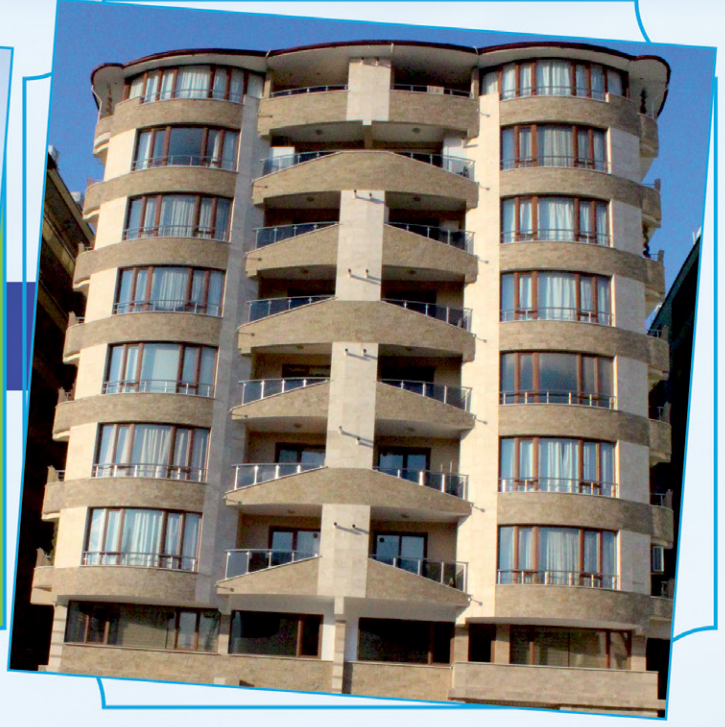
Fabrika: Organize Sanayi Bölgesi Antakya / HATAY
www.fayyem.com.tr - fayyem@hotmail.com

Tel : 0326 451 25 03
Fax: 0326 451 25 04



Gsm: 0532 421 08 47
Fayyem AR-GE Çiftliği Karataş Yolu Üzeri Kırıkhan / HATAY

AR-GE Çiftliği



 **YÜKSEL İNŞAAT**
"Yaşam kalitenizi yükseltin"

SEM
Proje
İNŞAAT

wagner
Boya Germany
seit 1900



2014 Yılında Teslim Edilen Binalar

Yavuz Sultan Selim Cad.1. Tabakhane Sok. No:18 Antakya / HATAY
Tel: 0(326) 225 30 31 Faks: 0(326) 225 30 32





A

PLAZA

İş Hayatınıza Ayrıcalık Katıyor



Günyazı Mevki Akasya Mah. Çevre Yolu Cad. No: 32
(Yeni Adliye Yanı) Antakya / HATAY
Tel: 0 326 227 80 00