

ADİL SANİ KONUKOĞLU:

Gençlere fırsat vermek en büyük sorumluluğumuz

CELAL KADOOĞLU:

Suriye'nin yeniden imarında Türk firmalar etkin rol üstlenecek

MESUT ALPASLAN:

Yarım asırlık tecrübemizle çiftçilerimize hizmet veriyoruz

MUSTAFA GÜNEŞ:

Yeşil ve dijital dönüşüm artık bir tercih değil, zorunluluk

MUSTAFA NURİ ÇOMU:

Türkiye'nin dışa bağımlılığını azaltıyoruz

*THY bölgeye
1 milyon turist
çekmeyi hedefliyor*

*Yapay Zekâ
işimizi
elimizden mi
alacak?*

*Nefes kredisi
kobilerin
finansman
yükünü hafifletecek*

LÜKS AYAKKABICILIK YÖNETİM KURULU BAŞKANI HAKAN ÇELİK:

MARKALAŞMAKTAN BAŞKA ÇIKIŞ YOK

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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

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

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



YAŞAM ALANLARINIZA DEĞER KATAR !



MEGALINE



ULTRALINE



PREMIUMLINE



GOLDLINE



MAXILINE



SURMELINE

Zevkle
döşediğiniz
evinize **COK**
YAKIŞACAK!



PARADISE GARDEN
By Gönsev

BÜYÜK FIRSAT

% 25
PEŞİNAT

36 AY
VADE FARKSIZ
SABİT TAKSİT

Metro Yanı
Osmangazi Mh.

BANKA
YOK
FAİZ YOK

14
AYDA
TESLİM

4+1 • 5+1 • 5+2
BUSINESS CLASS
DAİRELER



yaptığımız her şey
"daha güzel günler için"

GÜNSEV
İNŞAAT A.Ş.

www.gunsevinsaatt.com



MUTLU MAKARNA

İYİSİNİ YAPAR

Mehmet Şef



- ✓ Özenle Seçilmiş Durum Buğdayı
- ✓ Taş Değirmen Usulü Lezzet
- ✓ Altın Sarısı Rengi



MİLAT

CARPET

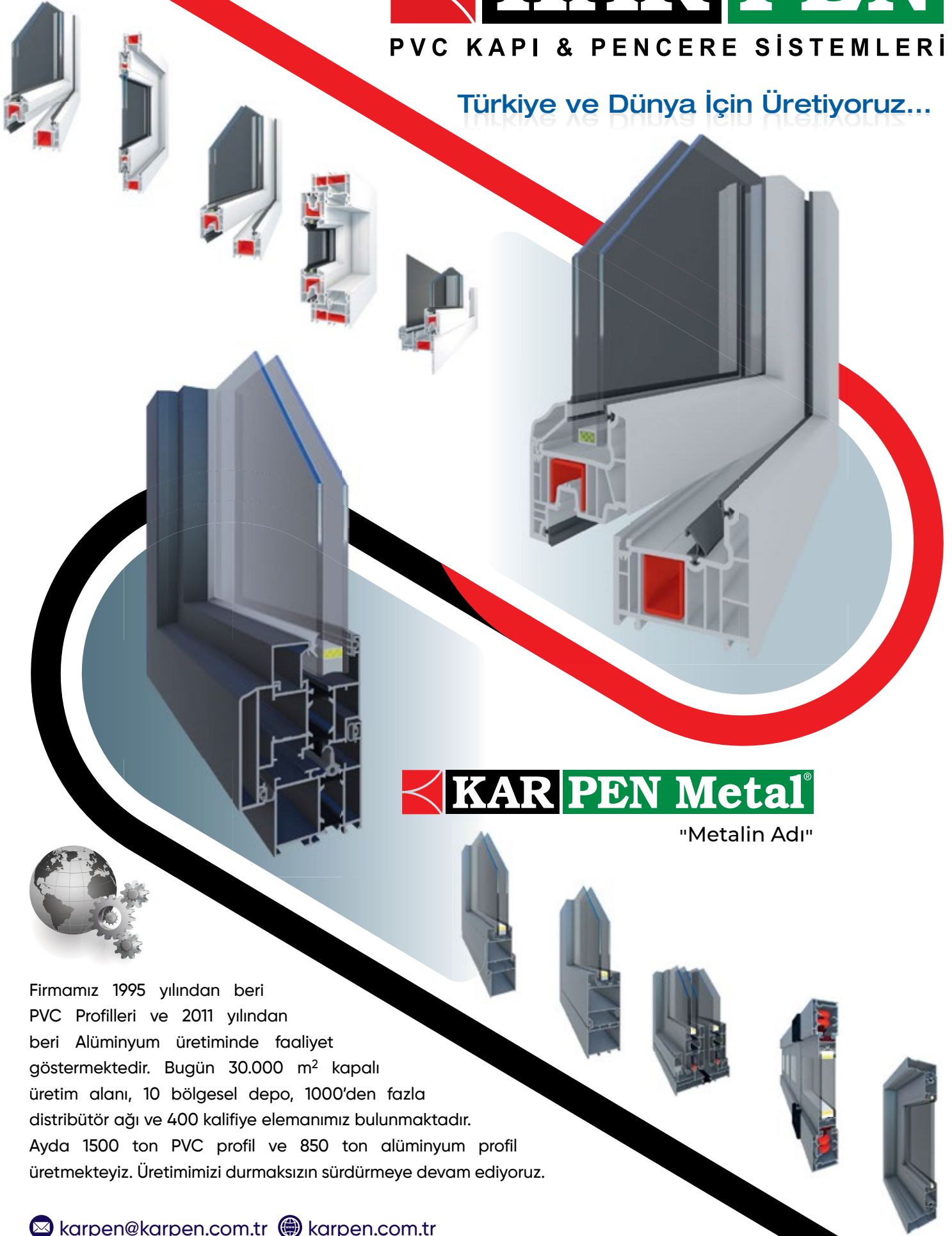
*Gelenekten ilham
geleceğe iz.*

www.milatcarpet.com



PVC KAPI & PENCERE SİSTEMLERİ

Türkiye ve Dünya İçin Üretiyoruz...



KAR PEN Metal®

"Metalin Adı"



Firmamız 1995 yılından beri PVC Profilleri ve 2011 yılından beri Alüminyum üretiminde faaliyet göstermektedir. Bugün 30.000 m² kapalı üretim alanı, 10 bölgesel depo, 1000'den fazla distribütör ağı ve 400 kalifiye elemanımız bulunmaktadır. Ayda 1500 ton PVC profil ve 850 ton alüminyum profil üretmekteyiz. Üretimimizi durmaksızın sürdürmeye devam ediyoruz.

✉ karpen@karpen.com.tr 🌐 karpen.com.tr

📍 Başpınar 5. Organize Sanayi Bölgesi 83514 Nolu Cd. No:5
Şehitkamil/GAZİANTEP-TÜRKİYE



Tüketici Danışma Hattı

444 64 12

MUS SAN

ORMAN ÜRÜNLERİ A.Ş.

*Doğadan
aldığımız ilhamla
çözüm üretiyoruz*



YILDIZENTEGRE



CAMSAN®
ENTEGRE AĞAÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Küsget San. Sitesi Sanayi Mah. 60006 Nolu Cad. No :26 Şehitkamil/Gaziantep
İletişim: 0 532 100 77 35 - 0555 095 27 27

**TOPTAN VE
PERAKENDE
PARKE
SATIŞLARIMIZ
BAŞLAMIŞTIR.**

Özel dokusu,
dengeleyici tonları ile
ev ve ofislerinizde
rahatlığı yakalayın

MDF • MDFLAM • SUNTA • SUNTALAM • PARKE

İmtiyaz Sahibi

Ömer Abdurrahman Yavuz

Genel Yayın Yönetmeni

Ahmet Yavuz

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Mehmet Fener

Yazı İşleri

Ahmet Aslan

Ayhan Duman

Görsel Yönetmeni

Feyzullah Kiyak

Grafik Tasarım

Aksa Ajans

Reklam ve Halkla İlişkiler

Mahmut Yavuz

Baskı Yeri

Sonsöz Gazetecilik, Matbacılık

Rek. İnş. Şti. İvedik O.S.B

Matbacılar Sitesi

0.312 394 57 71

Yönetim Yeri

İncilipınar Mahallesi Kıbrıs Cad.

No:22 Ersoy İş Mer. Kat:3/13

Şehitkamil/Gaziantep

İrtibat:

Tel: 0.342 323 23 86

Cep: 0.506 806 63 63

Derginin tüm yayın hakları

Referans Medya'ya aittir



AHMET ASLAN

EDİTÖR

Değerli okuyucularımız merhaba,

Gaziantep ekonomisi, 2025'in son çeyreğinde temkinli ancak toparlanma işaretleri veren bir dönem yaşıyor.

Sanayi ve ihracat tarafında belirsizlikler olsa da Gaziantep, hâlâ Türkiye'nin üretim ve ihracat motorlarından biri olarak güçlü konumunu sürdürüyor.

2025'in ilk 10 ayında Gaziantep'in ihracatı yaklaşık 8,7 milyar dolar seviyesinde. En çok artış; ambalaj-plastik, gıda işleme ürünleri ve savunma yan sanayinde yaşanıyor.

Gaziantep OSB'de özellikle iplik-dokuma-halı sektörlerinde son iki ayda %8-12 arası kapasite düşüşü görüldü. Bunun nedeni, artan maliyetler karşısında pazarda yaşanan daralma olarak değerlendiriliyor.

Tekstilde AB pazarındaki durgunluk sürse de Orta Doğu ve Kuzey Afrika'dan gelen siparişler sektörü kısmen hareketlendirdi.

Uzun süredir sorun yaşayan halı sektöründe, Kasım ayı itibarıyla yeniden stoklu alımların başlaması dikkat çekiyor. Bu durum, pek çok sektörü de olumlu anlamda tetikleyerek sanayide yıl sonu yavaşlamasını toparlayan bir etki yarattı.

Diğer yandan Gaziantep'te özellikle KOBİ'leri ilgilendiren kritik bir tablo söz konusu. Yüksek maliyetler ve finansmana erişimde yaşanan güçlük,

KOBİ'lerin en önemli sorunları olmaya devam ediyor. Yüksek faiz oranları nedeniyle banka kredilerine erişim zor ve maliyetli bir hâl almış durumda.

Yüksek faiz oranları, işletmelerin üretim yerine gayrimenkul ve faize yönelmesine neden oluyor. Bu döngü doğal olarak üretim sürecini baltalıyor. Üreterek kazanması gereken esnafın sermayesini faize ve gayrimenkule yönlendirmesi, istihdamı doğrudan etkiliyor.

Bu nedenle esnafın nefes almasını sağlayacak uygun kredilendirme mekanizmalarının oluşturulması artık kritik bir gereklilik hâline geldi.

TOBB'un müjde olarak duyurduğu Nefes Kredisi maalesef beklenen etkiyi yaratmadı. Kredinin açıklanması ile bankaların "limit yok" demesi arasında 24 saat bile bulunmuyor.

Bu nedenle tüm kamu bankalarının, bu sorunu çözecek yeni bir kredi paketini acilen duyurması gerekiyor. Bankalarda mevcut durumda yer alan KOBİ kredileri, maalesef küçük esnafın beklentilerini karşılamıyor.

Unutmayalım: Gaziantep'te yapılan büyük ihracatın temelinde, şehirde üretim yapan KOBİ'ler var. Onları yok sayarak sadece ihracat listesindeki firmaları incelemek, asıl üreticileri gözden kaçırmak anlamına geliyor. Asıl konuşmamız gereken ve konuşulmayan konkordato ilanlarının acı ve çıplak gerçeği ise burada yaşananlar.

FINE TRADITIONAL TREATS

TUNAS®

ESTD 1959

Tatlandır Hayatını



www.tunas.com.tr

içindekiler



Halicılar 2026
koleksiyonlarını
Moskova'da tanıttı

22

THY bölgeye
1 milyon turist
çekmeyi hedefliyor

36



"Gençlere
fırsat vermek
en büyük
sorumluluğumuz"

20

"Türkiye'nin
sanayisinde
ihracatımız
yüzde 41 arttı"

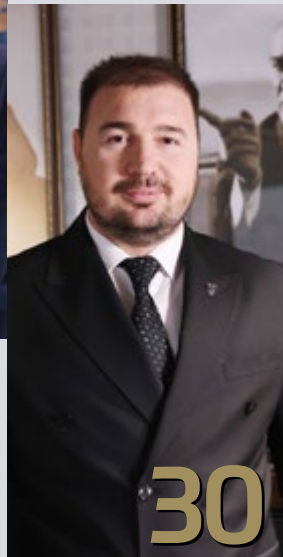


26



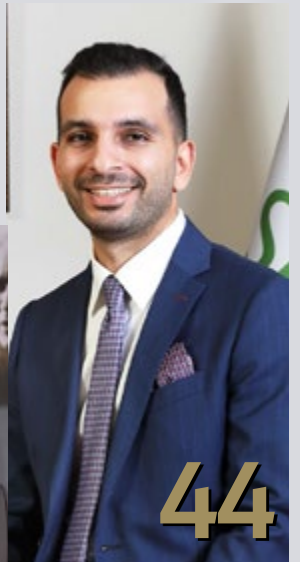
"Bölge için
güçlü köprüler
kurmak
istiyoruz"

28



30

"Yarım asırlık
tecrübemizle
çiftçilerimize
hizmet veriyoruz"



44

"Grup olarak
Türkiye'nin dışa
bağımlılığını
azaltıyoruz"

içindekiler



**TOBB Kadın
Girişimciler Kurulu
KUTNİA'da buluştu**

90

**Suriye'nin yeniden
imarında etkin rol
üstleneceğiz**

50



56

**"Yeşil ve dijital
dönüşüm artık
bir tercih değil,
zorunluluk"**



70

**"Kaliteyi
gelenekten
geleceğe
taşıyoruz"**



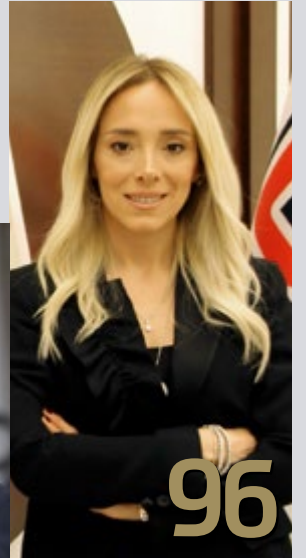
78

**"Gaziantep
için modern ve
kalıcı çözümler
üretiyoruz"**



94

**"Baydoor olarak
sadece kapı
değil, güven
üretiyoruz"**



96

**"Makarna
sektörüne
öncülük
ediyoruz"**



NEFES KREDİSİ KOBİLERİN FİNANSMAN YÜKÜNÜ HAFİFLETECEK

Gaziantep iş dünyasının beklediği TOBB Nefes Kredisi yeniden başvurulara açıldı. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, KOBİ'lere finansman desteği sağlamak amacıyla yürütülen çalışmalarda ikinci paket için kredi hacminin 25 milyar TL'den 50 milyar TL'ye yükseltildiğini ve başvuruların 19 Kasım'da başladığını açıkladı.



Gaziantep Ticaret Odası Başkanı Tuncay Yıldırım, konuya ilişkin yaptığı açıklamada, kredi hacmindeki artışın bölge işletmeleri için önemli bir fırsat sunduğunu söyledi. Yıldırım, ikinci paket nefes kredisi birlikte KOBİ'lerin daha uygun koşullarda finansmana ulaşabileceğini ifade etti.



Kredi detaylarını paylaşan Gaziantep Sanayi Odası Başkanı Ünverdi İse, Nefes Kredisi'nin 6 ay anapara ödemesiz, toplamda 36 ay vadeli olacağını belirtti. Ünverdi, 2025 yılı içinde KOBİ'lere sağlanan toplam desteğin 80 milyar TL'ye ulaşacağını ifade ederek tüm işletmeleri bu imkândan yararlanmaya davet etti.



Gaziantep Ticaret Borsası Başkanı Mehmet Akıncı da, ikinci paketle birlikte işletmelerin nakit akışını güçlendirmeyi hedefleyen bu destek programının ekonomik canlılığa katkı sağlayacağı vurguladı. Akıncı, özellikle kredi hacmindeki artışın KOBİ'lerin finansman yükünü hafifleteceğini söyledi.



Modern Vinç Teknolojileri

Son teknoloji vinçlerimizle, büyük yüklerinizi daha hızlı ve güvenli bir şekilde kaldırarak iş verimliliğinizi artırıyoruz.

Çalışma şeklimiz, güvenlik standartlarına tamamen uygundur, böylece iş yerinizde maksimum güvenliği garanti ederiz.

Yılların getirdiği deneyim, bilgi birikimi ve uzman kadromuzla, çeşitli endüstrilere yönelik yüksek kapasiteli, modern ve teknolojik olarak gelişmiş vinç çözümleri sağlıyoruz. Her proje için özel olarak geliştirdiğimiz çözümlerle, işinizi güvence altına alıyor ve operasyonlarınızın verimliliğini artırıyoruz.



HUZURLA YÜKSEĞE



www.huzurvinc.net

**TEKNOLOJİNİN
BÜYÜYEN GÖLGELERİ:
İNSAN VE MAKİNE
ARASINDAKİ DENGEDE
NELER DEĞİŞİYOR?**

YAPAY ZEKÂ İŞİMİZİ ELİMİZDEN Mİ ALACAK

“YAPAY ZEKÂNIN HIZLA YAYILMASI, İŞ DÜNYASINDA VERİMLİLİĞİ ARTIRIRKEN ÇALIŞANLAR VE ÖĞRENCİLER ARASINDA ‘MESLEĞİMİ KAYBEDER MİYİM?’ KAYGISINI DA BÜYÜTÜYOR; TEKNOLOJİ İLERLEDİKÇE İNSAN EMEĞİNİN GELECEĞİ DAHA FAZLA TARTIŞILIR HÂLE GELİYOR.”

G ünümüzde teknoloji rüzgârı hızla esiyor, bu rüzgârın en güçlü dallarından biri ise yapay zekâ. İş dünyasında, üretimde, hizmet sektöründe ve hatta gündelik hayatımızın hemen her köşesinde karşımıza çıkan bu teknolojik devrim, beraberinde büyük bir soru da getiriyor: “Yapay zekâ işimizi elimizden mi alacak?” Bu soru, daha çok “mesleklerimizi kaybedecek miyiz?”, “gelecekte insan emeğine ihtiyaç kalacak mı?” gibi kaygılarla birleşiyor ve hem bireylerin hem de kurumların gündeminde yer alıyor. Örneğin iktisatçı Mahfi Eğilmez, yapay zekânın hızla yayılmasıyla birlikte çalışanlar ve öğrenciler arasında işsizlik kaygısının arttığını söylüyor.



HANGİ İŞLER RİSK ALTINDA?

Rutin ve tekrarlayan görevler YZ'nin en kolay devralabileceği alanlar arasında görülüyor. Veri girişi, müşteri hizmetlerinin standart bölümleri, muhasebe ön işleri ve basit belge hazırlıkları otomasyonla hızla dönüşüyor. Ancak bu, işlerin tamamen yok olacağı anlamına gelmiyor; çoğu meslek “dönüşerek” varlığını sürdürüyor. Örneğin avukatlar belge yazmaktan çok strateji oluşturma gibi daha üst düzey işlere kayabiliyor.

İŞSİZLİK KORKUSU NE KADAR GERÇEK?

İş, insanlar için sadece gelir değil; kimlik ve güven kaynağı. Bu nedenle YZ kaynaklı dönüşüm korku yaratıyor. Fakat tarihsel olarak yeni teknolojiler eski işleri azaltırken yeni meslek alanları da ortaya çıkardı. Bugün de benzer bir süreç yaşanıyor: tamamen yok oluş değil, işin yeniden tanımlanması söz konusu.

YANLIŞ BİLİLEN ÜÇ YZ MİTİ

“YZ her işi yapacak”: Empati, bağlam ve yaratıcılık hâlâ insanın güçlü yönü. “Teknoloji işsizliği kaçınılmaz kılar”: Kısa vadeli kayıplar olsa da uzun vadede yeni işler doğuyor. “İnsan gereksiz hale gelecek”: YZ belirli görevlerde üstün olsa da genel zekâ hâlâ insanda.

YENİ İŞLER, YENİ BECERİLER

Gelecekte yaratıcı düşünme, dijital okuryazarlık ve hızlı adaptasyon gibi beceriler öne çıkacak. Ayrıca yeni meslekler doğuyor: prompt engineer, veri etik uzmanı, yapay zekâ denetçisi gibi.

TÜRKİYE’NİN DURUMU

Türkiye’de YZ’nin yayılması hem fırsatlar hem zorluklar getiriyor. Bir yandan genç nüfus ve hızlı teknoloji adaptasyonu avantaj sağlıyor; diğer yandan beceri uyumsuzluğu ve dijital altyapı eksiklikleri dönüşümü yavaşlatabiliyor. Ancak küresel trendler, Türkiye’nin de doğru stratejilerle bu dönüşümden güçlenerek çıkabileceğini gösteriyor.

TÜRKİYE UN SANAYİSİNDE İHRACAT YÜZDE 41 ARTTI

Türkiye'nin buğday unu ihracatı, 2025 yılı Ekim ayında geçen yılın aynı dönemine göre miktar bazında %40,9 artarak 241 bin 395 tona, değer bazında ise %29 artarak 86,4 milyon dolara yükseldi. Böylece ihracatta son 17 ayın en yüksek aylık artışı kaydedildi.



» TUSAF Başkanı M. Mesut Çakmak, bu yükselişin yıl boyunca süren düşüş trendi sonrası sektör için önemli bir dönüm noktası olduğunu belirterek, artış ivmesinin önümüzdeki dönemde de devam etmesinin beklendiğini söyledi.

YILLIK TOPLAM VERİLER HÂLÂ GERİDE

Türkiye genelinde Ekim ayında yaşanan artışa rağmen Ocak-Ekim 2025 döneminde ihracat miktarı 2,63 milyon tondan 1,93 milyon tona (-%26,6), değer bazında ise 1,01 milyar dolardan 725 milyon dolara (-%28,2) geriledi. Çakmak, ilk yarıdaki düşük talep ve bölgesel pazar kayıplarının etkisinin sürdüğünü ifade etti.

YENİ PAZARLAR ÖNE ÇIKIYOR

2025'te Afrika ve Orta Doğu pazarlarında artış yaşanırken; Irak, Sri Lanka ve Somali gibi geleneksel pazarlarda düşüş görüldü. Buna karşın Suriye, Gana ve Sierra Leone gibi pazarlarda dikkat çekici yükselişler kaydedildi.

SEKTÖR İVMENİN SÜRMESİNİ BEKLİYOR

Çakmak, Ekim ayındaki güçlü toparlanmanın sektörün yılın son çeyreğinde yeniden rekabet gücü kazanabileceğine işaret ettiğini belirterek, özellikle Afrika pazarlarına odaklanarak yıllık düşüşün dengelenmesinin hedeflendiğini söyledi.





AYKILIÇ GROSS

AYKILIÇ
GROSS
TOPTAN
VE
PERAKENDE



PAZARTESİ-CUMARTESİ
KALİTELİ,UCUZ
GÜVENİLİR
08:30-18:30



/aykili cgross

Konum İçin Okut



Gatem Toptancılar Sitesi Beyaz Ada
Sokak 60423 No:8

+90 342 238 01 32

www.aykili cgross.com.tr



HALICILAR 2026 KOLEKSİYONLARINI MOSKOVA'DA TANITTI

2025 yılı içerisinde dünyanın birçok ülkesine yönelik sektörel Dış Ticaret Heyeti düzenleyen Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği Rusya/ Moskova Halı Sektörel Ticaret Heyeti programını da GAHİB üyesi firmalar ve temsilcileri katılımıyla gerçekleştirdi.



GAHİB tarafından Ticaret Bakanlığı desteğiyle düzenlenen Rusya/ Moskova Halı Sektörel Ticaret Heyeti programı kapsamında Türk halıcılarla Rus halı ithalatçıları arasında sürdürülen B2B ikili iş görüşmelerde yenilikçi ürünlerin yanı sıra 2026 yılı koleksiyonlarının tanıtımı da yapıldı. Programa Tim Halı Sektör Kurulu Başkanı Salahattin Kaplan, GAHİB Başkan Vekili Bekir Şahan, Yönetim Kurulu Üyeleriyle Ticaret Bakanlığı temsilcisi Setenay İyigün ve Moskova Ticaret Müşaviri Ahmet Onur Öztürk katıldı.





RUSYA PAZARINDAKİ
ETKİNLİĞİNİ ARTIRMAK
VE İHRACATA
YÖNELİK HEDEFLERİNE
ULAŞMAK İÇİN
ÖNEMLİ ÇALIŞMALAR
YÜRÜTEN

**HALI SEKTÖRÜ BU
DOĞRULTUDA 2026
KOLEKSİYONLARINI İLK
KEZ RUSYA'DA TANITTI.**

İkili görüşmelerin başarılı geçtiğini ifade eden Tim Halı Sektör Kurulu Başkanı Salahattin Kaplan yaptıkları değerlendirmede “Rusya Federasyonu geleneksel pazarlarımızdan birisi. Geçmişte 65 milyon USD ihracat yaptığımız yıllar oldu. Son 12 aylık ihracatımız ise yaklaşık 23 milyon USD ve bunun 17 milyon USD kadarlık bir kısmı GAHİB üyelerince yapılmaktadır. Amacımız bu heyet ve temaslar vesilesi ile bu rakamları ülkemiz lehine iyileştirmektir. Ticaret Bakanlığı desteğiyle GAHİB tarafından düzenlenen Rusya/Moskova Halı Sektörel Ticaret Heyetimiz beklenenin üzerinde büyük bir ilgi gördü. Heyetimize katılan firmalarımız 2026 koleksiyonlarını ilk kez Rusya’da tanıtarak Rus pazarındaki etkinliklerini arttırmayı başardı. Halı sektörü için Rusya önemli ve büyük bir pazar. Son yıllarda bölgede yaşanan savaşların da etkisiyle bu pazarda daralma olurken hedefimiz bundan önceki yıllarda olduğu gibi yeni dönemde de Rusya’ya yönelik halı ihracatımızı artırmaktır” dediler.

GAHİB HEYETİ RUS HALI PAZARLARINDA İNCELEME YAPTI

GAHİB tarafından düzenlenen Rusya-Moskova Sektörel Ticaret Heyeti Programı kapsamında, Rusya’nın başkenti Moskova’da açılan Hometextile & Design 2025 Fuarını da ziyaret eden GAHİB heyeti buradaki firmalarla görüşerek Türk halı sektörü hakkında bilgiler verdiler. Katılımcı firmaları halı sektöründeki

yeni trendleri, yenilikçi tasarım anlayışlarını ve ürün gruplarındaki gelişmeleri yerinde gözlemleme fırsatı elde etti. Hometextile & Design 2025 Fuarı’nı ziyaret eden GAHİB heyeti, fuar alanında T.C. Moskova Büyükelçisi Tanju Bilgiç’le de bir toplantı yaparak Rus pazarıyla ilgili karşılıklı görüş alışverişinde bulundu. Toplantıda Rusya pazarındaki güncel ekonomik görünüm, tüketici eğilimleri ve Türk ihracatçıları açısından potansiyel iş fırsatları hakkında kapsamlı değerlendirmelerde bulunuldu. Rusya-Moskova Sektörel Ticaret Heyeti Moskova’da bulunan halı sektörüyle ilgili ithalatçı firmaların depoları da ziyaret ederek hem saha çalışması yapıldı hem de 2026 yılına yönelik üretimi gerçekleştirilen ürünler ve koleksiyonların tanıtımını gerçekleştirdi.“





HALEP'TE YATIRIM ZİRVESİ

MÜSİAD'DAN SURİYE'YE EKONOMİK İŞ BİRLİĞİ

MÜSİAD Gaziantep Şubesi tarafından Halep'te düzenlenen Türkiye – Suriye Yatırım ve İş Birliği Programı, 500'ü aşkın iş insanının katılımıyla gerçekleşti. Program iki ülke iş dünyasının son yıllardaki en önemli buluşmalarından biri olarak kayda geçti.

» MÜSİAD Gaziantep Şubesi tarafından üç gün boyunca düzenlenen program Halep, Çobanbey ve İdlib hattında gerçekleştirilen diplomatik temaslar, saha ziyaretleri ve geniş kapsamlı iş birliği toplantılarıyla geçti.

Programın ikinci gününde Halep'te düzenlenen ana etkinlik; Suriye Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Turizm Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile Sağlık Bakanlığı'ndan müdürler ve resmi temsilciler, bölgedeki STK başkanları, oda başkanları ve 500'ü aşkın Suriyeli iş insanının katılımıyla, iki ülke iş dünyasının son yıllardaki en önemli buluşmalarından biri olarak kayda geçti.

Programın ikinci günün de Halep'te Türkiye – Suriye Yatırım ve İş Birliği Programı düzenlendi. Programın açılış konuşmasını yapan MÜSİAD Gaziantep Şube Başkanı Furkan Özduurdu, Halep ve Gaziantep'in yalnızca komşu şehirler değil, aynı kaderi paylaşan iki kardeş şehir olduğunu vurguladı. Özduurdu, Halep'e yapılan bu ziyaretin yalnızca ekonomik bir çalışmadan ibaret olmadığını, aynı zamanda insani bir sorumluluk taşıdığını belirterek, "Biz buraya sınır ötesine değil; kalbimizin diğer yarısına geldik" ifadeleriyle salonun takdirini topladı. Gaziantep iş dünyasının Halep'in yeniden yapılanması, sanayinin canlanması ve ticaretin güçlenmesi için tüm tecrübeleriyle sahada olmaya hazır olduğunu dile getirdi.

Açılış konuşmalarının ardından düzenlenen B2B sektörel görüşmeler, programın en dinamik bölümünü oluşturdu. Türkiye ve Suriye'den çok sayıda iş insanı tekstil, gıda, makine, inşaat, kimya, plastik, mobilya, hizmet ve enerji alanlarında karşılıklı üretim, tedarik ve yatırım olanaklarını değerlendirdi. Görüşmelerde iki ülke iş dünyasının yeniden yakınlaşma ve uzun vadeli ekonomik ortaklık kurma iradesi güçlü bir şekilde ortaya çıktı.



Çukurova'nın Bereketini *Dünya ile* Paylaşıyoruz.



Sunar olarak, 6 kıtada 100'den fazla ülkeye ihracat yapıyor, 25 milyar TL'yi aşan ciromuz ve 1300'den fazla çalışanımızla yerli üretimi global ölçekte büyütüyoruz.

Türkiye'de sektörünün tek onaylı AR-GE Merkezi, yenilenebilir enerji yatırımları ve sürdürülebilir tarım uygulamalarımızla geleceğe bugünden katkı sunuyoruz.



SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu:

GENÇLERE FIRSAT VERMEK SORUMLULUĞUMUZ



KAZANDIĞIMIZ BİR
GENÇ BU ÜLKENİN
BAŞINA DA GELEBİLİR,
DÜNYANIN EN BÜYÜK
ŞİRKETLERİNDEN BİRİNE
CEO DA OLABİLİR.

Sosyal sorumluluk projelerine önemli katkılar sunan SANKO Holding, gençleri geleceğe hazırlama konusunda da etkin bir rol üstleniyor. **“Gençlere fırsat vermek bizim sorumluluğumuzdur”** diyen SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, sosyal sorumluluk çalışmalarında en temel unsurun insan faktörü olduğunu vurguladı.

SANKO Holding’in 1904 yılında kurulduğunu anımsatan Adil Sani Konukoğlu, Yaşamın en temel gereksinimleri olan eğitim, sağlık ve kültür alanlarında sosyal sorumluluk çalışmalarını sürdürülebilir modellerle yürütmek ve ülkemize fayda sağlamak amacıyla 1989 yılında Sani Konukoğlu Vakfı’nın kurulduğunu söyledi.

MEZUN ETTİĞİMİZ 30 BİN BURSIYERİMİZ VAR

Sani Konukoğlu Vakfı’nın yılda 1500 öğrenciye burs verdiğini vurgulayan Konukoğlu, “Mezun ettiğimiz 30 bin bursiyerimiz var. Ağırlığı eğitime veriyoruz. Eğitim ve

sağlık bizim için çok önemli. Dört fakülte ve 25’e yakın okulu devletimize bağışladık” ifadesini kullandı.

KÜLTÜREL MİRASA SAHİP ÇIKIYORUZ

Önemli olan bu ülkeden kazandığınızı bu ülkeye harca-yabilmek diyen Konukoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Türkiye o kadar zengin bir kültüre sahip ki her şehirde binlerce eser var. Yakın geçmişte Zeugma Antik Kenti’ndeki mozaiklerin su altında kalmaması için başlatılan kurtarma kazılarına sponsor olarak, eşsiz mozaiklerin kurtarılması çalışmalarına katkı sağladık.



2015 yılından bu yana, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın himayelerinde, Gaziantep Valiliği, Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, İstanbul Üniversitesi, Gaziantep Üniversitesi ve Bolonya Üniversitesi iş birliğinde; bir arkeolojik hazine olan Karkamış Antik Kenti'nde, Türk-İtalyan Komitesi tarafından gerçekleştirilen arkeolojik kazı çalışmalarına; SANKO Holding, koruma ve restorasyon çerçevesinde destek veriyoruz.”

2004 yılında sanata ve sanatçıya katkı sunmak amacıyla Güneydoğu'nun ilk özel galerisi olma özelliğini taşıyan SANKO Sanat Galerisi'ni sanatseverlerinin hizmetine sunduklarını anlatan Konukoğlu, galerinin bugüne kadar 353 sergiye ev sahipliği yaparak 717 sanatçımızın eserlerine ev sahipliği yaptığını söyledi.

BANA GÖRE HER DOĞAN ÇOCUK İŞLENMEYE HAZIR TAM BİR PIRLANTA

Paylaşıp birliktelik içerisinde hareket edersek her şey daha güzel olur. Bu dünyanın geçici olduğunu hepimiz biliyoruz ve ömür kısa bizden sonra yaşamak için geriye neler bıraktığımıza bakmak lazım. Kazandığımız bir genç bu ülkenin başına da gelebilir, dünyanın en büyük şirketlerinden birine CEO da olabilir. Bana göre her doğan çocuk işlenmeye hazır tam bir pırlanta, geleceğimizin teminatı çocuklarımızı en iyi şekilde yetiştirmeliyiz.

GENÇLERİMİZİN HEYECANINI GÖRMELİYİZ

2020 yılından beri TEKNOFEST'in de ana paydaşları arasında yer alıyoruz. TEKNOFEST 2020 yılında Gaziantep'te düzenlendiğinde Çevre ve Enerji Teknolojileri yarışmasının yürütücülüğünü üstlendik ve o günden beri desteğimizi sürdürüyoruz. Çocuklarımızın geliştirdiği projeler beni çok etkiledi. Şu ana kadar yaklaşık 600 bin öğrenciye ulaştık. Her yıl en az iki günümü TEKNOFEST'e ayırıp gençlerimizin projelerini dinliyorum. TEKNOFEST'ten ayrılırken önümüzdeki bir yılın enerjisini depoladım diyorum. TEKNOFEST, gençlerin ve yetişkinlerin feyz aldığı bir yer. Gençlerimizin gözlerindeki ışıkları görerek ülkemize olan güvenin ne kadar artacağını göreceksiniz.”





ORTAK REFAH İÇİN ÖNEMLİ GÜÇ BİRLİĞİ

Gaziantep Ticaret Odası (GTO), bölgesel diplomatik ilişkileri geliştirmek ve ekonomik-kültürel iş birliklerini güçlendirmek amacıyla büyükelçiler ve fahri konsolosların katılımıyla “Bölgesel İş Birliğini Ortak Refah İçin Geliştirmek: Gaziantep Diyalogu” başlıklı önemli bir toplantı düzenledi.



GTO'nun Gaziantep'te görev yapan fahri konsoloslarla geleneksel hâle gelen istişare toplantısı bu kez büyükelçilerin de katılımıyla genişletilerek kurumsal iş birliği ağının güçlendirilmesi hedeflendi.

GAZİANTEP'İN GÜCÜ, KURDUĞU İLİŞKİLERİN NİTELİĞİNDEN GELİR

Toplantının açılış konuşmasını yapan GTO Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Yıldırım, Gaziantep'in tarih boyunca ticaretin, kültürün ve diplomasinin merkezinde yer alan bir şehir olduğunu vurguladı.

Gaziantep'in ekonomisiyle üreten, kültürüyle birleştiren, gastronomisiyle misafir eden bir şehir olduğunu belirten Yıldırım, katılan ülkelerin Gaziantep'in ticaret haritasında stratejik bir yer tuttuğuna dikkat

çekerek, “Amacımız çok net: Diplomasini ticaretle, ticareti kalkınmayla, kalkınmayı ortak refahla birleştirmek istiyoruz.” dedi.

BÖLGE İÇİN GÜÇLÜ KÖPRÜLER KURMAK İSTİYORUZ

Yıldırım, bölgede yaşanan gelişmelerin hem riskleri hem de önemli fırsatları beraberinde getirdiğini belirterek Gaziantep'in bu süreçte kritik bir rol üstlendiğini ifade etti.

Yıldırım, “Bölgemizde yaşanan gelişmeler hem riskleri hem de önemli fırsatları beraberinde getiriyor. Bu nedenle Gaziantep Ticaret Odası olarak ülkelerimiz arasında daha güçlü köprüler kurmayı hedefliyoruz. Bugün burada başlayan bu güçlü diyalogun ülkelerimiz arasında kalıcı iş birliklerine dönüşmesini diliyorum.” diye konuştu.

Konumu, mimarisi ve
modern yaşam alanlarıyla

Mutluluğumuza büyük yatırım



Yeni yaşam alanınız
Osmangazi'de



AKANK PARK
YAPI

@ akanparkyapi 0 342 323 17 14
www.akanpark.com



ALPASLAN GROUP'UN YARIM ASIRLIK YOLCULUĞU TARIMIN KALBİNDE BİR BAŞARI HİKÂYESİ

Alpaslan Group Yönetim Kurulu Başkanı, Erkunt ve Landini Traktör Bölge Bayisi Mesut Alpaslan ile Referans Ekonomi olarak keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Üç kuşaktır süren aile şirketi geleneğinin temelinde yer alan başarı hikâyesini, traktör sektörünün bölgedeki gelişimini ve geleceğe yönelik hedeflerini konuştuk.



Alpaslan, dededen babaya, babadan üçüncü kuşağa aktarılan bu mirası aynı anlayış ve kararlılıkla dördüncü kuşağa devretmeyi hedeflediklerini söylüyor.

Türkiye'nin tarım potansiyeli ve üretim gücünün hiç olmadığı kadar gündemde olduğu bu dönemde, sahada alın teri döken çiftçilerin en büyük destekçilerinden biri de traktör sektörü. Gaziantep, Şanlıurfa ve Kilis'te bir başarı öyküsü yazan Alpaslan Group, sadece bir satış markası değil; tarımın kalbine dokunan, üreticinin güvenini kazanan köklü bir aile şirketi olarak öne çıkıyor.



» 1973 yılında temelleri atılan şirket, bugün traktör, inşaat, akaryakıt, nakliye ve otomotiv gibi birçok alanda faaliyet gösterse de başarısının merkezinde çiftçiye duyulan güven, vefa ve sahada olma kültürü bulunuyor. Her geçen yıl büyüyerek bölgenin en güçlü yapılarından biri haline gelen Alpaslan Group, son 9 yıldır Türkiye’de Erkont ve Landini Traktör satış birinciliğini elinde bulunduruyor.

Bu yarım asırlık yolculuğu, bölgedeki tarım ekonomisini, traktör sektöründeki dönüşümü ve geleceğe dair hedefleri Mesut Alpaslan ile tüm gerçekliğiyle konuştuk.

Her geçen yıl büyüyerek bölgenin en güçlü şirketlerinden biri haline geldiklerinin altını çizen Mesut Alpaslan sorularımızı şu şekilde cevapladı:

“BENİM HİKÂYEM NİZİP’TE BAŞLADI”
ÖNCELİKLE SİZİ TANIYALIM. MESUT ALPASLAN KİMDİR?

» 1991 yılında Nizip’te doğdum. Hayatımın büyük bölümü yine Nizip’te geçti. Özyurt Koleji mezunuyum. Evliyim ve iki çocuk babasıyım.

İŞ HAYATINA NASIL BAŞLADINIZ?

» Tarımın içinde büyüdüm. 11 yaşında babamın iş yerine gider, ona yardımcı olurudum. Tarım ve traktör bizim için sadece bir meslek değil; dedemizden miras kalan bir yaşam biçimi. Üç kuşaktır bu sektörün içindeyiz.

“YARIM ASRI AŞAN TECRÜBE”

ALPASLAN GROUP NASIL DOĞDU, BUGÜN HANGİ ALANLARDA FAALİYET GÖSTERİYOR?

» Şirketimiz 1973 yılında dedem tarafından kuruldu. Bugün yarım asrı aşan bir birikime sahibiz. Traktörün yanı sıra inşaat, akaryakıt, nakliye ve otomotiv alanlarında da hizmet veriyoruz. Ancak en güçlü olduğumuz ve en çok odaklandığımız alan her zaman tarım ve traktör oldu.

MEVCUT SEKTÖRLERİN DIŞINDA FARKLI BİR SEKTÖRE GİRME GİBİ BİR DÜŞÜNCENİZ VAR MI?

» Tarım, traktör, akaryakıt, nakliye, otomotiv ve inşaat alanlarında faaliyetlerimiz devam ediyor. Yakın zamanda yeni bir otomobil bayiliği alıyoruz. Bunun dışında şu an için farklı bir sektöre giriş planlamıyoruz.

“MÜŞTERİ SADECE TRAKTÖR DEĞİL, GÜVEN SATIN ALIYOR”

MÜŞTERİLERİNİZE NE GİBİ HİZMETLER SUNUYORSUNUZ?

» Müşterilerimizi çok önemsiyoruz. Plazalarımızda 3S konseptiyle; satış, servis ve yedek parça hizmetini tek çatı altında sunuyoruz. Bizden traktör alan bir çiftçi sadece bir ürün değil, güven ve çözüm ortağı satın almış oluyor.



ALPASLAN
GROUP OLARAK
ŞANLIURFA,
GAZİANTEP VE
KİLİS’TE FAALİYET
GÖSTERMEKTEYİZ.
GAZİANTEP HEM
TARIM HEM SANAYİ
YÖNÜ ÇOK
GÜÇLÜ BİR ŞEHİR.



**“SON 9 YILDIR TÜRKİYE SATIŞ ŞAMPİYONUYUZ”
ERKUNT TRAKTÖR İLE OLAN İŞ BİRLİĞİNİZ NASIL BAŞLADI?**

» İş birliğimiz 2014 yılında başladı. O yıl Türkiye’de 31 traktör markası arasında ilk 3’te olan Erkunt Traktör, bugün de konumunu koruyor. Firmamızla uyumumuz sayesinde son 9 yıldır Türkiye satış birincisiyiz. Yıllık ortalama 1.000 adet sıfır, 1.000 adet ikinci el traktör olmak üzere yaklaşık 2.500 traktör satışı gerçekleştiriyoruz.

ERKUNT TRAKTÖRÜ DİĞER FİRMALARDAN AYIRAN EN BELİRGİN ÖZELLİK NEDİR?

» Türkiye’de üç yıl garanti sunan tek yerli traktör markası. Bu büyük bir güven unsuru. Ayrıca buçuklu şanzıman yapısı üreticiler için büyük avantaj sağlıyor. Motor tarafında İngiliz ve yerli motor seçenekleri mevcut. Bunun yanında kendi segmentindeki en ağır traktör olması, patinajı azaltarak lastik ömrünü uzatıyor. Bu da çiftçinin işini kolaylaştırıyor.

**“HER 100 TRAKTÖRDEN 40’INI SATMAYI HEDEFLİYORUZ”
ALPASLAN GROUP OLARAK NERELERDE FAALİYET GÖSTERİYORSUNUZ?**

» Gaziantep, Nizip, Araban, Şanlıurfa, Bozova ve Viranşehir’de plazalarımız bulunuyor. Nizip’te ikinci plazamız için çalışmalarımız devam ediyor. Araban’da Landini ve Erkunt traktörlerinin yer aldığı iki ayrı plazamız var. Şanlıurfa merkezde iki plazamız daha bulunuyor. Çok yakında Kilis’te merkez plazamızı açıyoruz. Sonrasında İslahiye ve Nurdağı’nda da şubeleşmeyi planlıyoruz.

**“ÇİFTÇİ SAHADAYSA BİZ DE SAHADAYIZ”
PEKİ SATIŞ SONRASI ÇİFTÇİLERİNİZE NE TÜR AVANTAJLAR SAĞLIYORSUNUZ?**

» Plazalarımızda 3S konseptiyle satış, servis ve yedek parça hizmeti sunuyoruz. Alpaslan Group’tan traktör alan her çiftçiye mobil servis hizmeti sağlıyoruz. Arıza tarlada oluştuysa servis

aracımız doğrudan sahaya gidiyor. Sorun yerinde çözülemeyecek büyüklükteyse traktör servise çekiliyor.

ÇİFTÇİLERİMİZİN YEDEK PARÇA MAĞDURİYETİNİ YÜZDE 80 ORTADAN KALDIRIYORUZ

» 3S plazalarımızın önemli bir avantajı, yedek parça erişiminin hızlı olması. Çiftçilerin en çok ihtiyaç duyduğu parçaların yaklaşık yüzde 80’i stoklarımızda hazır bulunuyor. Böylece üretim süreçlerini aksatmadan, hızlı ve güvenilir çözümler sunuyoruz.

**“3 YIL FAİZSİZ KREDİ, HASAT ZAMANI ÖDEME VE TAKAS DESTEĞİ”
DEVAM EDEN KAMPANYALARINIZ VAR MI?**

» Çiftçilerimize yıl sonuna kadar 3 yıl faizsiz kredi imkânı sunuyoruz. Traktör bedelinin yüzde 75’ine kadar kredi kullanılabiliyor. Peşinatı ise isterlerse hasat döneminde ödeme fırsatı sunuyoruz. Ayrıca takas kolaylığı da sağlıyoruz.





KURUCULARIMIZ
DEDEM VE BABAMIN
ÜRETİCİLERLE
KURDUKLARI
GÜÇLÜ GÖNÜL
BAĞI, SAHADAKİ
VARLIKLARI
VE GÜVENİLİR
DURUŞLARI,
**ALPASLAN GROUP'U
BUGÜN BULUNDUĞU
NOKTAYA TAŞIYAN
EN BÜYÜK UNSURDUR.**

“ŞANLIURFA TARIMIN
BAŞKENTİDİR”
BÖLGEDE TARIMI NASIL
DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

» Şanlıurfa, Gaziantep ve Kilis'te faaliyet gösteriyoruz. Rahatlıkla söyleyebilirim ki Şanlıurfa tarımın başkentidir. Gaziantep hem tarım hem sanayide güçlü bir şehir. Seracılık Şanlıurfa'nın Harran ve Hilvan ilçelerinde, Gaziantep'in Araban ve Oğuzeli'nde yoğun şekilde yapılıyor. Üretim çeşitliliği ve sulu tarım açısından iki şehir de Türkiye'nin öncülerindendir. Bölgemizin lokomotif şehirleri arasındadır.

ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ, SULU TARIM VE SERACILIK AÇISINDAN İKİ ŞEHİR DE TÜRKİYE'DE LİDER KONUMDA. TARIMIN ÖNE ÇIKTIĞI ŞEHİRLERİN SEKTÖRÜNÜZE KATKISI NEDİR, ANLATIR MİSİNİZ?

» Tarımsal üretimde traktör vazgeçilmez bir enstrümandır. Dolayısıyla bir şehirde tarım varsa o şehirde traktör bayileri de fazladır. Çok sayıda marka o şehre bayilikler açar. Gaziantep'te 16 tane traktör bayii bulunuyor, yaklaşık 200 tane ise ikinci el traktör satan bayii var.

“SEKTÖRÜMÜZ YÜZDE 50 DARALDI”

TARIMDA HANGİ SORUNLAR ÇÖZÜLMELİ?

» Gıda enflasyonu ciddi bir sorun. Tarladan çıkan ürün ile market fiyatları arasında büyük farklar var. Aracılık sistemi yeniden düzenlenmeli. Ayrıca fındıkta olduğu gibi Antep fıstığında da devlet taban fiyatı uygulanması gerektiğini düşünüyorum. Bu yıl kuraklık nedeniyle fıstık üretimi yüzde 70 düştü. Bu durum traktör sektörünü de etkiledi ve sektörde yüzde 50 daralma yaşandı.

“BİZİ BİZ YAPAN
ÇİFTÇİMİZDİR”
TÜRKİYE SATIŞ
BİRİNCİLİĞİNİN SIRRI NEDİR?

» Bunun birçok nedeni var ama en önemlisi şu: Biz ata mesleğimizin içinden geliyoruz. Sahadan hiç kopmadık. Dedemden babama, babamdan bize aktarılan güven, vefa ve çalışma disiplini sürdürdük. Çiftçilerimizin zihninde çok net bir algı oluştu:



“ALPASLAN YAPIYORSA DOĞRU YAPIYORDUR, ALPASLAN SATIYORSA DOĞRU ÜRÜN SATIYORDUR.”

» Biz bu güveni korumayı başardık. Üçüncü kuşak olarak amacımız bu mirası daha da büyütürük, kimseyi kırmadan, incitmeden, aynı istikrarda sürdürmek. Bugün açık bir şekilde söyleyebilirim ki bizi biz yapan çiftçilerimizdir. Biz onlara inandık, onlar da bize...

**SOSYAL
SORUMLULUK
BİZİM İÇİN BİR
GÖNÜL MESELESİ.
KENTİMİZİN
DAYANIŞMA
RUHUNU
GÜÇLENDİREN
PROJELERDE
İMKAN
BULDUKÇA YER
ALİYORUZ.**

Başarıyı getiren en büyük güç bu karşılıklı güvendir.

“45 YAŞINDA EMEKLİ OLUP BAYRAĞI 4'ÜNCÜ KUŞAĞA DEVRETMEK İSTİYORUM”
GELECEK HEDEFLERİNİZ NELER?

» Gaziantep'te girmediğimiz köy kalmadı. Hedefimiz; Gaziantep, Kilis ve Şanlıurfa'da satılan her 100 traktörden 40'ının Alpaslan Group tarafından satılması. Kismet olursa 45 yaşında emekli olup bayrağı dördüncü kuşağa devretmek istiyorum.

“CESUR OLUN, RİSK ALMAKTAN KORKMAYIN”
GENÇLERE TAVSİYELERİNİZ NELERDİR?

» Gençlerin cesur olması çok önemli. Karar verebilmek ve risk alabilmek onları öne çıkarır. İş ve sosyal hayat dengesini doğru kurmak gerekiyor. Ayrıca gençlere ticarete atılmalarını tavsiye ediyorum. Ticaret risk almaktır; riskten korkmayan her zaman kazanır. Cesaret, kararlılık ve doğru planlama başarıyı kaçınılmaz kılar.

“SEVGİ EVLERİ'NDEKİ ÇALIŞMALARI ÇOK ÖNEMSEİYORUM”

» Mesut Alpaslan iş dünyasının yanı sıra sosyal sorumluluk projelerine de büyük önem veriyor. Barakspor'un kurucuları arasında yer alıyor; Başkan Yardımcısı olarak görev yapıyor ve kulübe sponsorluk desteği sağlıyor. Nizipspor'a da çeşitli katkılar sunuyor.

Ancak en çok önemseydiği proje'nin Sevgi Evleri'ndeki çocuklara yönelik çalışmalar olduğunu belirten Alpaslan, “Onkoloji Bölgesi'nde yer alan Sevgi Evleri için bir futbol sahası inşa ediliyor. Proje tamamlandığında çocuklar güvenli, modern ve donanımlı bir spor alanına kavuşacak” ifadesini kullandı.





Hayalinizdeki Mutfak İçin Rengarek **Kapaklar**



BAYDOOR KAPI

Doğadan aldığımız ilhamla hayatın her alanında kullanılabilecek ahşap kapılar üretiyoruz. Modern mimarilerden klasik detaylara kadar her zevk ve ihtiyaç için en uygun çözümü sunuyoruz.



BAYDOOR KAPAK

Bu alanın tasarımı, panel renkleri ve boyalarıyla kapaklar, mutfakların en önemli detaylarıdır. Kapakların açılması ve kapanması için en uygun çözümü sunuyoruz.



BAYDOOR MUTFAK

Mutfakta geçirilen zamanın daha keyifli hale gelmesi için doğanın en saf renklerinden ilham alarak ve en kaliteli malzemeleri kullanarak mutfaklar tasarlıyoruz.



BAYDOOR HİLTON

Bu teknoloji ile ürettiğimiz hiltonlar, banyo ve lavabolarında kullanılabilecek en uygun çözümü sunuyoruz. Kolay temizlenebilir ve uzun ömürlüdür.



BAYDOOR DRESUAR

Dayanıklılık ve kalite anlayışları için uzun ömürlü giysi ahşap yapıları kullanılarak tasarlanmıştır.



Baydoor; otel, hastane, okul, toplu konut gibi mega projelerden, butik üretilere kadar yaşamın olduğu her yerde. Gerektiğinde bayileri gerektiğinde kendi ekipleri ile uygulamaları yurt içinde ve yurtdışında gerçekleştirmektedir. Seri olarak üretilen kapı, kapak, mutfak ve hiltonların yanı sıra bir projenin A'dan Z'ye tüm üretimini ve uygulamasını yapabilen bir alt yapıya sahiptir.

OTEL, OKUL, HASTANE, TOPLU KONUT VB. PROJELERİNİZİN MOBİLYALARINDA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ...

baydoor.com.tr

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





THY BÖLGEYE 1 MİLYON TURİST ÇEKMEYİ HEDEFLİYOR

TÜRK HAVA
YOLLARI (THY)
VE AJET YÖNETİM
KURULU BAŞKANI
PROF. DR. AHMET
BOLAT, GAZİANTEP
VE ÇEVRESİNİN
TURİZM
POTANSİYELİNE
KATKI SAĞLAMAK
İSTEDİKLERİNİ, 1
MİLYON TURİSTİ
BU COĞRAFYAYA
ÇEKMEYİ
HEDEFLERİNİ
BİLDİRDİ.

Köklü tarihi, 5 antik kente ev sahipliği, gastronomisi ve doğasıyla turizmde yükselen değerlerden olan Gaziantep'in ulusal ve uluslararası platformlarda tanıtımı için Türk Hava Yolları (THY) ile yapılacak iş birlikleri ve tanıtım stratejileri kapsamında tanıtım toplantısı gerçekleşti.



Köklü tarihi, 5 antik kente ev sahipliği, gastronomisi ve doğasıyla turizmde yükselen değerlerden olan Gaziantep'in ulusal ve uluslararası platformlarda tanıtımı için Türk Hava Yolları (THY) ile yapılacak iş birlikleri ve tanıtım stratejileri kapsamında tanıtım toplantısı gerçekleşti.

Gaziantep'te olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren Bolat, Türkiye'ye kültüre, tarihe, gastronomiye meraklı turistler getirmeyi hedeflediklerini anlattı.

Bu bağlamda hedeflenen 11 ülkenin olduğunu aktaran Bolat, “ABD başta olmak üzere bu 11 ülkeden gelen turistler, 2-3 bin dolar para bırakıyorlar. Deniz, kum, güneşe gelenlerin rakamları belli ama bunun devam etmesi lazım. Bununla ilgili programlar yapıyoruz, Amerika’dan 5 milyon turist getirme hedefimiz var. Bu sene 1,7 milyon geldi. Aynı dönemde Dubai’ye giden Amerikalı sayısı 300 bin. Bu da gösteriyor ki ülkemizin potansiyeli var. Bu potansiyeli daha da kullanmamız, geliştirmemiz lazım.” dedi.

MEZOPOTAMYA’NIN ÖNEMİ

Mezopotamya bölgesinin insanlık ve medeniyetin doğduğu yer olduğuna dikkati çeken Bolat, şöyle devam etti:

“O yüzden bu bölgede yeni bir hikaye yazılıyor, başta Şanlıurfa’da. Bize anlatılan tarihin dışında bir tarih olduğunu gördük. 12 bin yıl önce neolitik dönemde 10 bin insan yaşıyor. Sadece buradaki insanlar değil, Amerika’daki, Japonya’daki, Çin’deki, Hindistan’daki her insanın dedesi buradaymış. Bu da, bu toprakların kardeşliğini, beraber yaşama kültürünü gösteriyor. Bütün dünyaya bunu anlatmaya çalışıyoruz. ‘İlk ekmek’ projemizle beraber dünyada uçan 85 milyon yolcumuza ortak değerlerimizi anlatmaya çalışıyoruz.”

Bu bölgede 17 kültürel varlığın olduğunu ve Çin’den, Kore’den, Japonya’dan gelen bir turistin 1 haftasını geçirebileceği turların düzenlenmesi gerektiğini belirten Bolat, “Mıllattan önce 10 bin yıldan başlayıp Osmanlı’ya doğru devam eden çeşitli uygarlıkların geçiş yaptığı bir coğrafyadan bahsediyoruz.” ifadelerini kullandı.



GAZİANTEP VE ÇEVRESİNE 1 MİLYON TURİST ÇEKME HEDEFİ

Bolat, iç hatlarda filonun yüzde 23’ünü 9 antik kenti olan Gaziantep ve çevresine ayırdıklarını ve ilgi arttıkça bu oranın da yükseleceğini anlatarak, “Hedefimiz 2-3 bin dolar harcayacak 1 milyon turisti, bu coğrafyaya çekmek. Bu hedefi ne kadar kısa sürede sağlarsak o kadar başarılı oluruz.” diye konuştu.

Özel tur paketlerinin hazırlanması ve tanıtımların düzenlenmesi gerektiğini ifade eden Bolat, Gaziantep için 19 tanıtım turu düzenlediklerini ve bunu 2026’da 23’e çıkaracaklarını kaydetti.

Gaziantep’i anlatan yeni bir tanıtım filmi çekmek için de çalışmaların başladığını bildiren Bolat, THY’nin 19 iştirak şirketlerinin de Gaziantep için faydalı olabileceğini, kentteki firmaların, hava araçları üreten firmalara parça üretecek firmalara dönüş- türülebileceğini ekledi.



ELEKTRİKLİ ARAÇ KULLANIMI ARTIYOR

ŞARJ ALTYAPISININ
GENİŞLEMESİ, TEŞVİKLERİN
ÇOĞALMASI VE BATARYA
TEKNOLOJİLERİNİN
GELİŞMESİ,
**TÜKETİCİLERİN
ELEKTRİKLİ
ARAÇLARA YÖNELİMİN
HIZLANDIRIYOR.**

Otomotiv sektörü, hızla gelişen teknolojiler ve değişen tüketici beklentileriyle birlikte dönüşümünü sürdürüyor. Elektrikli araçlara yönelik yatırımlar, otonom sürüş sistemlerinin yaygınlaşması ve yazılım tabanlı üretim modelleri, sektörün yenilikçi yaklaşımının temelini oluşturuyor.

Elektrikli araçların kullanımının hızla artması da sektör dinamiklerini değiştiren önemli gelişmeler arasında yer alıyor. Şarj altyapısının genişlemesi, teşviklerin çoğalması ve batarya teknolojilerinin gelişmesi, tüketicilerin elektrikli araçlara yönelimini hızlandırıyor. 2026 itibarıyla daha fazla ülkenin emisyon hedeflerine bağlı olarak içten yanmalı motorlara kısıtlamalar getirmesi, elektrikli araç pazarını daha da güçlendirecek.

Sektör temsilçileri, 2026'nın otomotiv pazarında rekabetin teknoloji, sürdürülebilirlik ve kullanıcı deneyimi üzerinde şekilleneceğini vurguluyor. Yenilikçi üretim anlayışının ve küresel iş birliklerinin, markalar için stratejik avantaj yaratacağı belirtiliyor.



DURDU DÖVİZ

Altın Ticareti Yetkili Müessese A.Ş.

www.durdudoviz.net

Başpınar (Organize) OSB Mah. O.S.B 2. Bölge Celal Doğan Bul. NO:71/A
İç Kapı No: 33 Şehitkamil/Gaziantep Tel: 0342 215 37 80



Deprem sonrası Gaziantep ihracatı ve gelecek planları

TUNCAY YILDIRIM GAZİANTEP TİCARET ODASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Gaziantep, Türkiye'nin ihracatındaki en güçlü üretim merkezlerinden biri olmayı sürdürmektedir. 2023 yılında yaşanan deprem büyük bir yıkıma neden olsa da şehir, güçlü sanayi kültürü ve üretim kapasitesi sayesinde kısa sürede toparlanma eğilimine girmiştir. **2025 yılına gelindiğinde Gaziantep'in ihracat verileri yeniden yükselişe geçmiş, çok şükür ki şehir ekonomisi deprem öncesi dinamizmine doğru ilerlemiştir.**

Bir önceki yılın aynı ayına göre %2,55 artan ekim ayı ihracatımızla birlikte bu yılın Ocak-Ekim döneminde Gaziantep'in ihracatı 8,3 milyar doları aşmıştır. **Tekstil, halı, gıda, kimya ve plastik sanayileri şehir ihracatının omurgasını oluşturmaya devam etmekte...** Buna karşılık enerji, hammadde ve lojistik maliyetlerindeki artış ile finansmana erişimde yaşanan sorunlar firmalarımızın rekabet gücünü zorlayan en önemli unsurlar arasında yer almaya devam ediyor.

Deprem sonrası dönemde Gaziantep'in yaşadığı güçlükler üretim ve ihracatta

kısa süreli yavaşlamalara yol açmıştır. Sanayi tesislerinin bir kısmında hasarlar meydana gelmiş, iş gücünde geçici hareketlilik yaşanmış ve tedarik zincirlerinde aksaklıklar ortaya çıkmıştır. **Ancak bütün bu olumsuzluklara rağmen şehrimiz hızlı bir toparlanma süreci ortaya koymuştur. Sanayicilerin dayanıklılığı, işletmelerin yeniden faaliyete geçme iradesi ve kurumlar arası iş birliği, bu süreci hızlandıran temel etkenler olmuştur.** Gaziantep Ticaret Odası olarak bizler de üretimin ve ticaretin yeniden güç kazanması için önemli çalışmalar yürüterek bu sürecin hızla atlatılmasına katkı sağladık.

Bu çabaların sonucunda Gaziantep, sadece deprem öncesi seviyelere dönmekle kalmamış, aynı zamanda geleceğe yönelik daha güçlü bir sanayi yapısı kurma yolunda adımlar da atmıştır. **Dijitalleşme, sürdürülebilir üretim, yeşil dönüşüm ve enerji verimliliği konularında atılan adımların, şehrimizin uzun vadeli rekabet gücünü artıracığına inanıyorum.**



2025 yılı sonu için Gaziantep'imizin temel hedefi, toplam ihracatını yeniden 10 milyar dolar seviyesinin üzerine çıkarmaktır. İhracatçı üyelerimizin temel amacı katma değeri yüksek ürünlere yönelmek, yeni pazarlara açılmak ve mevcut pazarlardaki konumlarını güçlendirmektir. Özellikle **Avrupa Birliği, Orta Doğu ve Amerika pazarlarının yanı sıra Afrika ve Asya ülkelerine yönelik ihracatımızın da artırılması önemli...**

Bu anlamda Gaziantep Ticaret Odası olarak üyelerimizin yanında olmaya devam ediyor. Dış Ticaret İstihbarat Merkezimizle yeni ve nokta atışı pazar arayışlarıyla destek veriyoruz. **Yeşil Dönüşüm Merkezimizle de Avrupa Birliği ülkelerine olan ihracatımızın yeni mevzuatlara uyumla hale gelmesi için üyelerimizin dönüşüm süreçlerinde yol arkadaşlığı yapıyoruz.** Yeni pazar arayışları dışında mevcuttaki konumumuzu korumak, hatta güçlendirmek oldukça elzem...



Tüm bunların yanında yalnızca şehrimizin değil tüm Türkiye'nin karşı karşıya olduğu temel zorluklar arasında yüksek maliyet baskısı, küresel ekonomik belirsizlikler ve jeopolitik riskler yer almaya devam ediyor. **Fakat her ne olursa olsun Gaziantep iş dünyasının ortaya koyduğu direnç, üretim gücü ve ihracat tecrübesi, yıl sonu hedeflerine ulaşma konusunda güçlü bir motivasyon yaratıyor. Bu anlamda her bir üyemizi, iş insanımızı da ayrı ayrı tebrik etmek gerekir.**

Genel olarak değerlendirdiğimizde Gaziantep'imizin, 2023 depremi sonrası yalnızca yaralarını sarmakla kalmadığını; sanayisini, üretim altyapısını ve ihracat kapasitesini daha da güçlendiren bir dönüşüm sürecine girdiğini görüyoruz. **2025 yılı ise bu dönüşümün belirgin şekilde hissedildiği, üretimin ve ihracatın deprem öncesi dönemdeki ivmesine kavuştuğu bir süreç oldu.**

Umut ediyorum ki yeni yılla birlikte dile getirdiğimiz maliyet baskısı, küresel riskler, finansmana erişim gibi sorunları çözüme kavuşturacak adımlar atılır ve gerek şehir gerekse ülke olarak gerçek potansiyelimizi yansıttığımız, yeni ihracat rekorları kırarak daha refah bir ekonomiye geçiş yaptığımız günler görürüz.



KÖKSAN'DAN YÜKSEK KALİTELİ ÜRETİM

Ambalajlı Su Üreticileri Derneği (SUDER) Yönetim Kurulu ve üyeleri, Türkiye'nin önde gelen PET resin üreticilerinden Köksan Holding'in Gaziantep'teki üretim tesislerini ziyaret etti. Ziyaret, Köksan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Asım Kökoğlu'nun evsahipliğinde gerçekleşti.



SUDER heyeti, PET resin, preform, levha, şişe ve kapak üretim hatlarını yerinde inceleyerek şirketin üretim kapasitesi ve teknolojik altyapısı hakkında detaylı bilgi aldı.

KÖKSAN AİLESİNE SEKTÖR ADINA TEŞEKKÜR ETTİ

SUDER Yönetim Kurulu Başkanı Yaşabey Kalebaşı, tesisin hem bölgeye hem de Türkiye ekonomisine sunduğu katkılardan dolayı memnuniyetini dile getirerek: "Gaziantep'te böyle bir yatırımı ülkemize kazandıran KÖKSAN ailesine sektör adına teşekkür ediyoruz," dedi.

EKONOMİ VE İSTİHDAMA CİDDİ KATKI SAĞLIYOR

Kalebaşı, ambalajlı su sektörünün Türkiye genelinde ekonomiye ve istihdama sağladığı katkılara da dikkat çekti. 2024 yılında 11,8 milyar litrelik üretim hacmine ulaşan sektörün, 15 binden fazla kişiye doğrudan, toplamda ise yaklaşık 100 bin kişiye istihdam sağladığını belirtti.

Ambalajlı su tüketiminin artmaya devam ettiği Türkiye'de kişi başı yıllık tüketimin 2024'te 137 litreye ulaştığını, 2025'te ise 147 litreye yükselmesinin beklendiğini aktaran Köksan Holding yetkilileri, bu talebi çevreye duyarlı ve yüksek kaliteli üretimle karşılamaktan gurur duyduklarını belirtti.

KARATAŞ'IN EN LÜKS PROJESİ



HOME OF
SANCAC LIFE



KARATAŞ
(Kız Yurdu Karşısı)

2.5+1 ve 3.5+1
ULTRA AKILLI DAİRELER

4 ADET SEÇKİN
TİCARİ DÜKKAN

Detaylı Bilgi İçin 0 342 999 38 08 - 0 507 628 27 49

www.sancaklifegroup.com

SANCAC LIFE
GROUP

"Güvenilir Yatırımın Sancaktır"



TWINORA
SIDE

YAMAÇTEPE'DE YÜKLENİYOR

Detaylı Bilgi İçin 0 342 999 38 08 - 0 507 628 27 49

www.sancaklifegroup.com

YARIM ASRI
AŞAN ÜRETİM
GEÇMİŞİYLE
TÜRKİYE’NİN
GIDA, TARIM VE
BİYOENDÜSTRİ
ALANINDAKİ
ÖNCÜ
GRUPLARINDAN
SUNAR YATIRIM,
YENİLENEBİLİR
ENERJİ,
SÜRDÜRÜLEBİLİR
TARIM VE BİYO-
BAZLI ÜRETİM
YATIRIMLARIYLA
HEM ÇEVREYLE
UYUMLU
SANAYİ
DÖNÜŞÜMÜNE
LİDERLİK EDİYOR
HEM DE GLOBAL
PAZARLARDA
REKABET
GÜCÜNÜ
ARTIRIYOR.



Sunar Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Nuri Çomu:

TÜRKİYE’NİN DIŞA BAĞIMLILIĞINI AZALTIYORUZ

Sunar Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO’su Mustafa Nuri Çomu, Referans Ekonomi’nin konuğu olarak grubun büyüme stratejisini, biyoendüstri yatırımlarını, karbon nötr hedeflerini ve tarım-sanayi bütünleşmesini değerlendirdi.

» Türkiye’de tarım, gıda ve biyoendüstri alanında köklü bir tecrübeye sahip olan Sunar Yatırım, yerelden beslenen ancak küresel rekabet hedefiyle yol alan üretim modeliyle son yıllarda dikkatleri üzerine çekiyor. Adana’dan dünyaya yayılan güçlü üretim zinciri, sürdürülebilir tarım programları, yenilenebilir enerji yatırımları, biyo-bazlı ürün geliştirme çalışmaları ve Ar-Ge merkeziyle her geçen yıl katma değeri daha yüksek bir ekonomik model ortaya koyuyor.

» Sunar Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mustafa Nuri Çomu, çevreye duyarlı üretimi “moda bir söylem” olarak değil, “iş yapma biçiminin merkezinde yer alan” bir sorumluluk olarak tanımlıyor. Çomu'nun vizyonu, yalnızca büyüyen bir sanayi yapısı değil; aynı zamanda çevreyi koruyan, tarımı güçlendiren, ülkenin dışa bağımlılığını azaltan ve küresel pazarlarda rekabet eden bir değer zinciri oluşturmak üzerine kurulu.

Referans Ekonomi olarak Çomu ile Sunar Yatırım'ın geçmişini, bugününü ve geleceğe yönelik stratejilerini konuştuk.

“YARIM ASIRDIR ÜRETİMLE BÜYÜYORUZ”

ÖNCELİKLE SİZİ TANIYALIM. MUSTAFA NURİ ÇOMU KİMDİR?

» 1995 yılında İstanbul'da doğdum. Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Ardından Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne'da Uluslararası Yönetim alanında yüksek lisansımı tamamladım. Daha önce uluslararası danışmanlık şirketlerinde marka yönetimi, bilgi sistemleri, tedarik zinciri ve yönetim projelerinde görev aldım. 2019'da Sunar Yatırım'da Strateji ve İş Geliştirme Direktörü olarak göreve başladım, 2020'den beri Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO olarak görevimi sürdürüyorum. Evli ve iki çocuk babasıyım.

“KURULUŞUMUZUN HİKÂYESİ TOPRAK SEVGİSİYLE BAŞLADI”

SUNAR YATIRIM'IN KURULUŞ HİKÂYESİ NEDİR?



» Sunar'ın temelleri 1971 yılında rahmetli dedem Hacı Nuri Çomu'nun kurduğu Sunar Çırcır ve Çeltik Fabrikası ile atıldı. Kendisi tarıma ve Çukurova topraklarına büyük bir tutkuyla bağlıydı. Daha sonra un, yem, nişasta ve yağ sektörlerine yapılan yatırımlarla bölgenin tarıma dayalı sanayi gelişimine öncülük etti.

“BİR FABRİKANIN BACASI SÖNMESİN DİYE BAŞLAYAN BİR MÜCADELE”
OSMANİYE'DEKİ UN FABRİKASININ DEVRALINMA SÜRECİ NASIL GELİŞTİ?

» O dönem Özlem Un Fabrikası ortaklı bir kooperatifti ve kapanma aşamasına gelmişti. Dedem “Bu memleketin bir bacası daha sönmemeli” diyerek fabrikayı devraldı, yıllarca Adana-Osmaniye arasında gidip gelerek fabrikayı yeniden çalışır hale getirdi. Bu, sanayi yolculuğumuzun ikinci büyük dönüm noktası oldu.





“ÇİFTÇİ MISIR EKER AMA SANAYİ BUNU İŞLEMEZSE KATMA DEĞER OLUŞMAZ” NİŞASTA ÜRETİMİNE GEÇİŞ NASIL GERÇEKLEŞTİ?

» 1980’li yıllarda pamukta verim düşüşü nedeniyle çiftçiler mısıra yöneldi. Dedem şu öngöründe bulundu: “Çiftçi mısırı ekecek ama bunu işleyecek sanayi yok.” Dünyadaki örnekleri inceledikten sonra mısırdan nişasta üretmeye karar verildi ve 1986’da Türkiye’nin ilk modern mısır nişasta fabrikası kuruldu.

“SIFIR ATIK PRENSİBİNDEN MISIRYAĞINA UZANAN YOL” MISIRDAN YAĞ ÜRETİMİ FİKRİ NASIL DOĞDU?

» Mısırın her bileşeninin değer yaratacak bir yere dönüşmesini hedefledik. Mısır özü kimyasal yapısıyla zeytinyağına en yakın sıvı yağdır. Bugün GCC bölgesine ihraç ettiğimiz mısır yağı premium segmentte satılıyor.

“AMACIMIZ YALNIZCA ÜRETMEK DEĞİL; KALICI DEĞER VE GÜVEN İNŞA ETMEK”

SUNAR YATIRIM’IN SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME STRATEJİSİ NEDİR?

» Yenilenebilir enerji, biyo-bazlı üretim ve çevreyle uyumlu sanayi dönüşümü projelerimizle sürdürülebilir büyümeyi hedefliyoruz. Bizim için büyüme; üretim hacminden daha öte, ülkemize kalıcı değer ve güven kazandırmak demektir.

“YERELDEN BESLENİP KÜRESEL PAZARLARDAN BÜYÜYORUZ” SUNAR YATIRIM ÜRÜNLERİ HANGİ PAZARLARDAN YER ALIYOR?

» Ürünlerimiz 6 kıtada 100’ü aşkın ülkeye ulaşıyor. İhracat gelirlerimiz 250 milyon doların üzerinde. Türkiye’de tek üreticisi olduğumuz sorbitol başta olmak üzere dekstrin, mısır yağı ve nişasta segmentle-



ADANA’DAN DÜNYAYA YAYILAN ÜRETİM ZİNCİRİMİZ İLE YERELDEN BESLENİP KÜRESEL PAZARLARDAN BÜYÜYORUZ. BİZİM İÇİN GLOBALLEŞME, YEREL DEĞERLERİ DÜNYAYA TAŞIMAK DEMEK

rinde ihracat lideriyiz. Bizim için globalleşme yerel değerleri dünyaya taşımak anlamına geliyor.

“BİYOENDÜSTRİ, HEM ÇEVREYİ HEM SANAYİYİ GÜÇLENDİRİYOR” BİYOENDÜSTRİ ALANINDAKİ ÇALIŞMALARINIZ NELERDİR?

» Sunar NP’de geliştirdiğimiz 180 günde doğada kaybolan biyobozunur ve bitki bazlı hammaddeler, plastik ve ambalaj sektörlerine alternatif çözümler sunuyor. Bu teknoloji döngüsel ekonomiye katkı sağlıyor ve dışa bağımlılığı azaltıyor.

“ÇİFTÇİ KADERİNE BIRAKILMAMALI” SÜRDÜRÜLEBİLİR TARIM PROGRAMI NASIL İLERLİYOR?

» Yaklaşık 10 yıldır yürüttüğümüz programla 180 üretici ile 20 bin dönümü aşan sahada çalıştık. Ayçiçek üretiminde sürdürülebilir tarım modelini uygulayan ilk firmayız. Su ve enerji tasarrufu, toprak verimliliği ve karbon salımını azaltmaya odaklanıyoruz; çiftçilere eğitim ve teknoloji transferi sağlıyoruz.



“AR-GE, SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİMİN KALBİDİR”

AR-GE VE TEKNOLOJİK YATIRIMLARINIZ NELERDİR?

» Türkiye’nin nişasta sektöründeki ilk Ar-Ge merkezine sahibiz. Değeri 1 milyon doların üzerindeki altyapımız ve uzman ekibimizle ürünlerimizin yüzde 30’unu ticarileştiriyoruz. EXCIPACT GMP sertifikamızla ilaç ve ekşiپیyan endüstrisi için uluslararası standartlarda üretim yapıyoruz.



“2030’A KADAR KARBON NÖTR ÜRETİME GEÇECEĞİZ”

ENERJİ DÖNÜŞÜMÜ VE KARBON HEDEFLERİNİZ NELERDİR?

» GES projelerimiz 2025’te devreye alındı. 2026 sonunda tesislerimizin enerji ihtiyacının yüzde 95’ini güneş enerjisiyle karşılıyor olacağız. Hedefimiz 2030 yılına kadar karbon nötr üretime geçmek. Yeşil dönüşümü çevresel olduğu kadar ekonomik bir değer olarak da görüyoruz.

“YERLİ SERMAYE BU ÜLKENİN EN GÜÇLÜ KALKINMA ARACIDIR”

YATIRIMLARDA YERLİ SERMAYENİN ROLÜNÜ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

» Yerli sermaye ile yatırım yapmak, ülkenin üretim zincirini ve teknolojik kapasitesini büyütüyor. Doğru iş yaptığınızda yeni iş alanları kendiliğinden doğuyor ve çarpan etkisiyle katma değeri artırıyor.

“25 MİLYAR TL CİRO, BİN 300’ÜN ÜZERİNDE ÇALIŞAN, 11 İL VE 2 ÜLKEDEKİ YAPILANMA”

SUNAR’IN BUGÜNKÜ KURUMSAL TABLOSU NEDİR?

» Grup ciromuz 25 milyar TL’nin üzerinde, 1.300’den fazla çalışmamız var. ISO ve TİM listelerinde üç firmamız bulunuyor. Sorbitol, nişasta, mısır yağı ve dekstrinde ihracat lideriyiz. Adana, Osmaniye, Konya, Adıyaman, Yozgat, Ankara, Çankırı, Eskişehir, İstanbul, Dubai ve Romanya’da yapılanmamız var.

SUNAR YATIRIM SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİME LİDERLİK ETMEYE DEVAM EDECEK

» Çomu, “Sunar Yatırım, yarım asrı aşkın köklü geçmişiyle tarım, gıda ve biyoendüstri alanında faaliyet gösteriyor. 6 kıtada 100’ün üzerinde ülkeye ulaşıyoruz. Ar-Ge ve ileri teknoloji yatırımlarımızla sürdürülebilir üretime liderlik etmeye devam edeceğiz” diyerek sözlerini noktaladı.



AKDOOR PLAST, YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİYLE DİKKAT ÇEKİYOR

Pencere, panjur, cephe sistemleri ve üretim teknolojilerinin Avrasya'daki en büyük ve en kapsamlı buluşma noktası olan Avrasya Pencere Fuarı, İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde 26. kez kapılarını açtı. Fuarda Akdoor Plast yenilikçi ürünleri ile öne çıktı.

Uluslararası kimliği ve geniş katılımcı profiliyle dikkat çeken fuar, bu yıl da Türkiye'den ve birçok ülkeden profesyonelleri bir araya getirdi. Pencere üretim makinelerinden profil teknolojilerine, PVC-alüminyum sistemlerden panjur, gölgelendirme ve yalıtım ürünlerine kadar geniş bir ürün yelpazesi sektör paydaşlarıyla buluştu.

Akdoor Plast, sergilediği ürünler ve geliştirdiği üretim teknolojileriyle fuarın en çok ilgi gören firmalarından biri oldu. Modern tasarımı standında dört gün boyunca yerli ve yabancı ziyaretçileri ağırlayan firma, yoğun geri bildirim aldı.

Akdoor Plast Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kara, ziyaretçi ilgisinden duydukları memnuniyeti belirterek şunları söyledi:

2026 HEDEFLERİMİZE KARARLILIKLA İLERLİYORUZ

“Ulusal ve uluslararası fuarlara katılarak müşterilerimizle doğrudan iletişim kuruyor ve sektörün nabzını tutuyoruz. Bu yıl da yoğun bir ilgiyle karşılaştık. Görüşmelerimiz ve potansiyel iş birlikleri, 2026 hedeflerimize kararlılıkla ilerlediğimizi gösteriyor.” ifadelerini kullandı

GAP SOLAR

ALTYAPI ÇELİK TAŞIYICI SİSTEMLERİ

**Güneş Enerji Santralleri
Taşıyıcı Konstrüksiyonları**





SURİYE’NİN YENİDEN İMARINDA TÜRK FİRMALAR ETKİN ROL ÜSTLENECEK

Suriye’nin Halep kentinde düzenlenen törenle, Türk ve Suriyeli inşaat firmaları arasında tarihi bir protokole imza atıldı. Acarsan Holding, MRF Group, ve Suriyeli inşaat firmalarından Al-Hassan Holding arasında imzalanan protokolle Halep’in yeniden inşasında Türk firmaları önemli rol oynamaya hazırlanıyor.

» Suriye’nin yeniden imarına yönelik Türk ve Suriyeli firmalar arasındaki ilk iş birliği anlaşması Halep kentinde imzalandı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Suriye Masası’nın, Suriye iş dünyası ve bürokrasiyle sağladığı temaslar ve kurduğu ilişkiler sonrası önemli bir adım atıldı. Türkiye’nin önde gelen müteahhitlik firmalarından Acarsan Holding ve MRF Group ile Suriye’nin en büyük müteahhitlik firmalarından Al-Hassan Holding arasında bir iyi niyet iş birliği protokolü imzalandı.

İmza törenine Türkiye Cumhuriyeti Halep Başkonsolosu Muammer Hakan Cengiz, Halep Valisi Azzam El Garib, TİM Suriye Masası Başkanı ve Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Celal Kadooğlu, Gaziantep Ticaret Odası Başkanı Tuncay Yıldırım, Gaziantep Ticaret Borsası Başkanı Mehmet Akıncı, Acarsan Holding Yönetim Kurulu Üyesi Mesut Acar ve Ferhat Acar, MRF Group Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Maruf Yeşilmen, Al-Hassan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hassan Kemal Al-Hassan ile çok sayıda Türk ve Suriyeli iş insanı katıldı.

**TİM SURIYE MASASI BAŞKANI
CELAL KADOOĞLU “BUNDAN SONA
HALEP BAŞTA OLMAK ÜZERE
SURIYE’NİN İMARINDA TÜRK
MÜTEAHHİTLİK FİRMALARI ETKİN
ROL ÜSTLENECEKTİR. HEDEFİMİZ
DİĞER SEKTÖRLERİMİZİN
DE SURIYE’NİN YENİDEN
YAPILANMASINDA AKTİF ROL
ALABİLMESİ YÖNÜNDEDİR” DEDİ.**



Halep’te gerçekleştirilen protokol töreni sonrası bir değerlendirme yapan TİM Suriye Masası Başkanı Celal Kadooğlu yapılan girişim ve temasların olumlu sonuçlarını vermeye başladığını ifade ederek şunları söyledi:

“Suriye hükümeti nezdinde yürüttüğümüz temaslar ve farklı sektör temsilcileriyle gerçekleştirdiğimiz görüşmeler olumlu sonuçlar vermeye başlamıştır. Suriye’nin yeniden yapılanma sürecinde en büyük sorumluluk kuşkusuz Türkiye’ye düşmektedir. Bugün kardeş şehrimiz Halep’te imzalanan iyi niyet protokolü, inşaat sektörümüz açısından yeni dönemin kapısını aralayan güçlü bir adımdır. Bu protokol sayesinde önümüzdeki dönemde Suriye’nin yeniden imarında, dünya çapında

başarılarıyla tanınan Türk müteahhitlerinin deneyimleri belirleyici rol üstlenecektir. Suriye’de faaliyet gösteren Türk firmalarımızdan Acarsan Holding ve MRF Group ile Suriyeli Al-Hassan Holding arasında imzalanan bu iyi niyet protokolü, yürüttüğümüz çabaların somut bir meyvesi oldu. Önümüzdeki süreçte, özellikle Halep başta olmak üzere savaşın yıkıma uğrattığı birçok Suriye kentinin yeniden inşasında bu firmalarımızın katkıları büyük olacaktır. TİM Suriye Masası olarak, diğer sektörlerimiz için de benzeri işbirliklerinin tesis edilmesi yönündeki çalışmalarımız kararlılıkla sürüyor; Türk firmalarının Suriye’nin yeniden yapılanmasında daha aktif rol üstlenmesi en temel hedefimizdir.”

HALEP ENKAZIN ALTINDAN KALKABİLECEK GÜCE SAHİPTİR

Tören öncesi yapılan konuşmalarda Halep Valisi Azzam El Garib, Halep’in geçmişte büyük başarılarla imza attığını hatırlatarak Halep şehrinin yıkımın altından tekrar kalkabilecek bir güce sahip olduğunu ifade etti. Halep Valisi Azzam El Garib yaptığı konuşmada; “bugün gerçekleştirilen bu toplantı Halep’in yeniden iyileştirilmesi ve inşasına yönelik önemli bir adımdır. İmzalanacak olan bu mutabakat metni sadece ekonomik anlamda değil önemli bir iş birliğinin büyük bir adımı olacaktır. Halep ve Türkiye tek bedende bir can gibidir” dedi.





**BUGÜN
İMZALANAN
MUTABAKAT
METNİ SADECE
YATIRIM AMAÇLI
BİR METİN DEĞİL,
AYNI ZAMANDA
GELECEĞİN İNŞASI
İÇİN YAPILAN BİR
ANLAŞMADIR.**

**“BU PROTOKOL İŞ İNSANLARIMIZ
AÇISINDAN YENİ BİR UMUT
OLMUŞTUR”**

Suriye'nin Halep kentinde düzenlenen iyi niyet protokol imza törenine katılan Gaziantep Ticaret Odası Başkanı Tuncay Yıldırım da yaptığı değerlendirmede “Gaziantep'te iki büyük firmamızın Halep'te imzalamış olduğu iyi niyet anlaşması şehrimiz içinde Halep içinde inşallah hayırlı olur. Halep'in yeniden yapılandırılmasında, imarında ve iskanında Gaziantep'te



müteşebbislerin burada bulunması uzun süredir Suriye ile iş yapan iş insanlarımız içinde büyük umut olmuştur. İnşallah daha büyük ve daha güzel işler yapılacaktır. Acarsan Holding ve MRF Group'u tebrik ediyor başarılar diliyorum” dedi.

**“SURIYE PAZARI, TÜRK
SANAYİCİSİ İÇİN STRATEJİK
ÖNEME SAHİP”**

Gaziantep Ticaret Borsası (GTB) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Akıncı ise Türk ve Suriye iş dünyası arasındaki ticari ilişkilerin gelecek dönemde daha da ivme kazanacağını belirterek, Suriye'nin Türkiye için stratejik bir ticaret ortağı ve bölgesel pazarlara açılan önemli bir kapı olduğunu söyledi. Akıncı, iki ülke firmaları arasında son dönemde imzalanan

en önemli protokollerden birine tanıklık ettiklerini belirterek, bu iş birliğinin hem ticaret hacmini artıracaklarını hem de Türkiye'nin bölgesel ekonomik etkisini daha da güçlendireceğini ifade etti. Gaziantep'in, Türkiye ile Suriye arasındaki ekonomik ilişkilerde doğal bir köprü rolü üstlendiğini dile getiren Akıncı, “Suriye pazarı, coğrafi yakınlığı ve kültürel bağlarıyla Türk sanayicisi için stratejik öneme sahip. Bu tür iş birlikleri, bölgesel ticaretin canlanmasına ve istikrara önemli katkılar sağlayacaktır” dedi. Sürece öncülük eden TİM Suriye Masası Başkanı Celal Kadooğlu'nu girişimlerinden dolayı tebrik eden Akıncı, protokolü imzalayan firmaları da kutladı.

**İMZALAR HALEP'İN YENİDEN
İMARİ İÇİN ATILDI**

Yapılan konuşmaların ardından Suriye için büyük önem taşıyan yeniden imar ve yapılanmanın yolunu açacak olan protokole Acarsan Holding adına Yönetim Kurulu Üyesi Mesut Acar, MRF Group adına Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Maruf Yeşilmen, Al-Hassan Holding adına ise Yönetim Kurulu Başkanı Hassan Kemal Al-Hassan imza attı.



Namık Baydar Sofrası

"Yöresel Antep Sofrası"

Günlük 70 Çeşit Lezzet
ve Tatlı Çeşitleri

Batıkent Mah. Kürşat Tüzmen Bulvarı No:25
(İbrahimli Öli Market Karşısı)
Şehitkamil /Gaziantep

☎ 0507 045 7272

📷 @namikbaydarsofrasi



İhracatta stratejik hamleler ve dönüşüm ihtiyacı

TİM BAŞKAN VEKİLİ VE GAİB KOORDİNATÖR BAŞKANI

AHMET FİKRET KİLECİ

Geride bıraktığımız son 3 aylık dönem, küresel ekonomideki belirsizliklerin arttığı, jeopolitik risklerin yoğunlaştığı ve buna bağlı olarak dış ticaret akışlarının sık sık yön değiştirdiği bir süreç oldu. Bu zorlu tabloya rağmen bölgemiz ihracatçıları güçlü üretim altyapısı ve hızlı uyum kabiliyetleri sayesinde performanslarını büyük ölçüde korumayı başardı. **Bu dönemde ihracat rakamlarımız, küresel talepteki dalgalanmalara rağmen istikrarlı bir görünüm sergiledi.**

İhracatçılarımız, verimlilik odaklı üretim anlayışlarını güçlendirirken yeni pazarlara erişim çalışmalarını da kararlılıkla sürdürdü. **Değişen küresel dinamiklere hızlı uyum sağlayan firmalarımızın temkinli ve stratejik üretim planlamaları, rekabet gücümüzün korunmasında önemli rol oynadı.**

Güneydoğu Anadolu Bölgemiz, özellikle Gaziantep merkezli ihracatçı yapısıyla, son 3 aylık süreçte de Türkiye'nin dış ticaretine önemli katkılar sunmaya devam etti. Tekstil, halı, hububat-bakliyat, kuru meyve ve diğer sektörel birliklerimiz hem mevcut pazarlarını korumaya hem de yeni pazarlara açılmaya yönelik çalışmalarını hızlandırdı. **Avrupa Birliği'ndeki ekonomik yavaşlama ile Orta Doğu'daki gelişmeler, ihracatçılarımıza eş zamanlı olarak hem risk hem de yeni fırsatlar sundu.** Yeşil Mutabakat ve karbon regülasyonları ise firmalarımız açısından artık ertelenemez bir dönüşüm sürecinin kapıda olduğunu bir kez daha hatırlattı.

Bu dönemde ihracatçılarımızın beklentileri net bir şekilde ortaya çıktı: daha erişilebilir finansman imkânları, öngörülebilir para politikası, lojistik maliyetlerini azaltacak çözümler ve dış pazarlardaki engellerin kaldırılmasına yönelik güçlü diplomatik destek. Eximbank'ın kredi kanallarının genişlemesi ve alternatif taşımacılık rotalarının geliştirilmesi, firmalarımız tarafından en sık dile getirilen ihtiyaçlar arasında yer aldı.

GAİB olarak yalnızca sorunlara çözüm üretmekle kalmadık; aynı zamanda üyelerimize değer katacak pek çok faaliyeti de bu 3 aylık dönemde hayata geçirdik. Doku Kumaş Tasarım Yarışması'nın finalini gerçekleştirerek genç tasarımcılarımızı desteklerken, sektörel tasarım vizyonumuzu güçlendiren Tasarlayın Dokuyalım 11. Makine Halısı Tasarım Yarışması ile yaratıcı endüstrilere katkımızı sürdürdük. **Ayrıca üyelerimizin bilgiye kesintisiz erişimini sağlamak amacıyla yıl boyunca kapsamlı içeriklere sahip yüzlerce webinar düzenleyerek sektörel kapasite gelişimine önemli bir destek verdik.** Sektörel ticari heyetler, alım heyetleri, fuar ziyaretleri ile pazar arayışlarımızı sürdürdük.

Önümüzdeki dönemde daha istikrarlı, daha öngörülebilir ve ihracatçılarımızın dinamizmini destekleyen bir ekonomik ortamın oluşacağına inanıyoruz. GAİB olarak sahadaki güçlü varlığımız, **ihracatçılarımızın girişimci ruhu ve üretim gücüyle birlikte bölgemizin ve ülkemizin dış ticaret performansını daha ileriye taşımaya kararlıyız.**

Atıktan Enerjiye, Geleceğe Değer Katıyoruz.



Kimya ve Petrokimya Üretimi



Atık Yağ Geri Dönüşümü



Yem Sanayi Çözümleri



**Sürdürülebilir Enerji
Hammaddeleri**



**Lojistik
Operasyonlar**



GSO MECLİS ÜYESİ,
GASİD YÖNETİM
KURULU BAŞKAN
VEKİLİ VE LÜKS
AYAKKABICILIK
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI HAKAN
ÇELİK, FİRMALARININ
BAŞARI HİKÂYESİNİ,
SEKTÖRDEKİ GÜNCEL
GELİŞMELERİ VE
GELECEĞE YÖNELİK
HEDEFLERİNİ
PAYLAŞTI.

Lüks Ayakkabıcılık
Yönetim Kurulu Başkanı
Hakan ÇELİK

EKONOMİ

BİR GAZİANTEP MARKASININ YOLCULUĞU

“KALİTEYİ GELENEKTEN GELECEĞE TAŞIYORUZ”

Gaziantep’in köklü ayakkabı markalarından Lüks Ayakkabıcılık, yarım asrı aşan ustalık geleneğini modern üretim teknolojileriyle buluşturarak kaliteyi gelecek nesillere taşıyor. Şehrin ayakkabı sanayisinde ikinci kuşak temsilcilerinden Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çelik, hem firmanın başarı hikâyesini hem de sektörün dönüşüm sürecini Referans Ekonomi’ye anlattı.

13 yaşında ayakkabı imalatında iş yaşamına adım atan Çelik, markalaşma, ihracat ve nitelikli üretim vizyonu ile Gaziantep ayakkabı sektörünün geleceğine yön veriyor. “İş mutfağında öğrenmek, bugünkü başarımızın temelidir” diyen Çelik, dijitalleşme ve yeşil dönüşüm süreçlerine uyum sağlamayan firmaların ayakta kalamayacağına dikkat çekiyor.

Gaziantep’in ayakkabı sektöründeki yüz akı firmaları arasında yer alan Lüks Ayakkabıcılık, ustalığı, modern teknolojiyi ve zarafeti her adımda buluşturarak kaliteyi gelenekten geleceğe taşıyor. Lüks Ayakkabıcılık Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çelik, Referans Ekonomi’nin kapak konuğu oldu.

Genel Yayın Yönetmeni Ahmet Yavuz’un sorularını yanıtlayan Çelik, firmanın kuruluş hikâyesinden sektörel sorunlara, geleceğe dair hedeflerinden markalaşma sürecine kadar birçok konuda samimi açıklamalarda bulundu.

Çelik, “Değişime ayak uydurmak değil, değişimi yönetmek zorundayız” diyerek hem sektörün hem de markasının geleceğine dair kararlı mesajlar veriyor.

**“İŞİ MUTFAĞINDA ÖĞRENDİM”
HAKAN ÇELİK KİMDİR,
KENDİNİZDEN BAHSEDER
MİSİNİZ?**

» 1989 yılında Gaziantep’te doğdum. Ahmet Erkul Ticaret ve Meslek Lisesi mezunuyum. Eğitimimin ardından ikinci kuşak temsilcisi olarak Lüks Ayakkabıcılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini yürütüyorum.



**İŞ HAYATINA NASIL BAŞLADINIZ,
AYAKKABI SEKTÖRÜYLE
TANIŞMANIZ NASIL OLDU?**

» Ayakkabı sektörüyle tanışıklığım çocuk yaşlarda başladı. Baba mesleği olması nedeniyle 13 yaşında iş hayatına atıldım. Lise eğitimimin ardından tüm enerjimi bu sektöre verdim. 20 yaşına kadar ayakkabı imalat bölümünde çalıştım, bu süreçte mesleğin tüm aşamalarını öğrendim. Küçük yaşta başlamam, bugünlere gelmemde büyük katkı sağladı. Vatani görevimi tamamladıktan sonra Yönetim Kurulu Üyesi olarak yönetime geçtim.

**“SARAY PASAJI’NDA BAŞLAYAN
YOLCULUK”
LÜKS AYAKKABICILIK SERÜVENİ
NASIL BAŞLADI?**

» Firmamızın yolculuğu 1970’li yıllarda Karagöz Caddesi’ndeki Saray Pasajı’nda küçük bir dükkânda başladı. Babam Turan Çelik burada ayakkabı üretimine başladı. Ardından Türktepe Mahallesi’ndeki eski bir Antepevinde üretime devam ettiler. Daha sonra KÜSGET’teki Ayakkabıcılar Sitesi’ne taşındılar. İşlerin büyümesiyle birlikte mevcut üretim tesisimiz inşa edildi ve 2013 yılından itibaren burada faaliyetimizi sürdürüyoruz.

**“6 BİN METREKAREDE, YILDA
1 MİLYON ÇİFT AYAKKABI
ÜRETİYORUZ”
FİRMA OLARAK HANGİ
ALANLARDAYLA ÜRETİM
YAPIYORSUNUZ?**

» Lüks Ayakkabıcılık olarak erkek ayakkabısı üretiyoruz. 6 bin metrekare kapalı alanda yılda 1 milyon çift ayakkabı üretim kapasitemiz bulunuyor. Ayrıca Atmosfer Ambalaj markamızla ambalaj sektöründe, LÜKSTAB Taban markamızla da ayakkabı tabanı üretimi yapıyoruz. Bu ürünler hem kendi markamız hem de diğer sektör paydaşları için üretiliyor.



“ÜRÜNLERİMİZİ YILLARIN TECRÜBESİYLE HARMANLIYORUZ”

LÜKS AYAKKABICILIĞI DİĞERLERİNDEN AYIRAN FARK NEDİR?

» Birinci önceliğimiz kaliteli ve nitelikli ürün üretmek; faaliyetlerimizdeki temel amacımız ise insana hizmet etmektir. Bu çerçevede tüketici memnuniyeti vazgeçilmez hedefimiz olarak ön plana çıkıyor. Bunu sağlamak için ürünlerimizi yüksek kalite standartlarında ve uygun fiyatlarla tüketiciye ulaştırmayı ilke edindik. İnsan sağlığını önemseydiğimiz için deri ve taban başta olmak üzere ayakkabıda kullanılan tüm malzemeleri titizlikle testlerden geçiriyoruz. Üretim süreçlerimizi planlarken teknolojik yenilikleri ve çevresel faktörleri göz önünde bulunduruyor, tecrübemizle harmanlayarak en iyi ürünü en iyi fiyata sunuyoruz. Bu politika, markamızın güç ve güvenilirliğini her geçen gün artırmamıza olanak sağlıyor.

“HEDEFİMİZ YÜZDE 100 İHRACAT YAPAN FİRMA OLMAK”

GELECEĞE YÖNELİK HEDEFLERİNİZ NELER?

» En büyük hedefimiz, dünyaya ihracat yapan bir marka olmak. Kendi markamız Nusret Çelik ile yurt dışına açılmak istiyoruz. Geçmişte Rusya, Polonya, Libya, İtalya, Kazakistan ve Türkmenistan’a ihracat yaptık. Polonya’da bir ofisimiz de vardı ancak pandemi nedeniyle kapatmak zorunda kaldık. Ayrıca Gaziantep’te fabrika satış mağazamız bulunuyor. Gelecekte 81 ilde Nusret Çelik markasıyla mağazalar açmayı planlıyoruz.

Geçmişte Türkiye’nin pek çok ilinde bayilerimiz bulunuyordu. O dönemde babam Turan Çelik, Nusret Çelik markasıyla bu bayilere ve perakende satış noktalarına doğrudan üretim yapıyordu. Ancak AVM’lerin yaygınlaşması ve büyük markaların piyasaya girmesiyle birlikte bu yapı değişti. Bu süreçte, büyük markalara fason üretim yapmaya başladık ve üretim stratejimizi bu doğrultuda şekillendirdik.

KAÇ KİŞİYİ İSTİHDAM EDİYORSUNUZ?

» Lüks Ayakkabıcılık, Atmosfer Ambalaj ve LÜKSTAB Taban olmak üzere üç firmamızda toplam 250 kişiye istihdam sağlıyoruz. Bunun 170’i Lüks Ayakkabıcılık bünyesinde çalışıyor.



GAZİANTEP GENELİNDE MARKALAŞMA GERİ PLANDA KALDI.

OYSA KENDİ MARKALARIMIZI OLUŞTURABİLSEYDİK BUGÜN ÇOK FARKLI ŞEYLER KONUŞUYOR OLURDUK.

FİRMANIZIN İÇ VE DIŞ PAZARLARDAKİ YERİ NEDİR?

» Geçmiş yıllarda Lüks Ayakkabıcılık olarak ürünlerimizin yaklaşık yüzde 40’ını ihraç ediyor, yüzde 60’ını ise iç pazara sunuyorduk. Ancak geline nokta, stratejimizi iç pazara daha fazla odaklayarak, ürünlerimizin yaklaşık yüzde 90’ını iç piyasaya, sadece yüzde 10’unu dış pazara satıyoruz. Bu sayede hem tüketici taleplerine hızlı yanıt verebiliyor hem de yerel pazardaki gücümüzü artırıyoruz.

“GASİD, SEKTÖRÜN SESİ OLMAK İÇİN KURULDU” STK VE ODA ÇALIŞMALARINIZDAN BAHSEDER MİSİNİZ?

» Gaziantep Sanayi Odası Meclis Üyesiyim. 17 Nolu Deri, Ayakkabı, Çizme, Bavul, Çanta ve Yan Sanayi Komitesi’nde yer alıyorum. Ayrıca Gaziantep Ayakkabı Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği (GASİD) Başkanvekiliyim ve Ayakkabı İhtisas OSB Müteşebbis Heyeti üyesiyim. Başkanvekili olarak yer aldığım GASİD; ayakkabı sektörünün sesi olma amacıyla kuruldu. Derneğimizde Gaziantep’in belirli başlı ihracatçı firmalarının temsilcileri yer alıyor.

GASİD’İN KURULUŞ AMACI NEDİR, HEDEFLERİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

» Özellikle GASİD’den bahsetmek isterim. Başkanvekili olarak görev yaptığım GASİD, ayakkabı sektörünün sesi olmayı amaçlayan bir dernek. “Birlik olduğumuzda neler başarabiliriz?” sorusuna yanıt aramak için kuruldu. Derneğimizde, Gaziantep’in önde gelen ihracatçı firmalarının temsilcileri yer alıyor. GASİD olarak hedefimiz, sektörün karşılaştığı sorunlara çözüm üretmek ve ayakkabı üretimini daha ileriye taşımak.

AYAKKABI SEKTÖRÜYLE İLGİLİ ÇALIŞMALARINI ANLATIR MISİNİZ?

» GASİD bünyesinde sektörün ihtiyaçları doğrultusunda çalışmalar yapılıyor. Bu kapsamda her fabrikamızda bir modelci olması için model kursları açtık. Ayrıca sektörün taleplerini ve ihtiyaçlarını doğrudan yetkililere iletmek amacıyla, başta Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz olmak üzere ilgili bakanlarla görüşmeler gerçekleştirdik. Temel amacımız, ayakkabı sektörünü daha güçlü, daha yenilikçi ve daha istihdam odaklı bir noktaya taşımak. Birlik ve iş birliği ile hem üreticilerimizin hem de ülke ekonomimizin kazançlı çıkacağı bir vizyon peşindeyiz.



“GAZİANTEP MARKALAŞMADA GERİ KALDI”

MARKALAŞMA KONUSUNDA GAZİANTEP NE DURUMDA?

» Gaziantep genelinde markalaşma geri planda kaldı. Oysa kendi markalarını oluşturabilseydik bugün çok farklı şeyler konuşuyor olurduk. Gaziantep sanayisi de daha farklı bir noktada olabilirdi... Türkiye’nin tanınmış birçok markasının ürünlerini Gaziantep’li firmalar üretiyor ancak etiket başkalarının. Artık bu tabloyu değiştirmeliyiz. Geçmişteki alışkanlıklarımızı geride bırakarak, kendimizi değişime açmalıyız. Markalaşma artık bir seçenek değil, zorunluluk.





SEKTÖRÜN ASIL HEDEFİ ABD PAZARINA GÜÇLÜ BİR GİRİŞ YAPMAK. ANCAK BUGÜNE KADAR BU PAZARDA İSTENEN ETKİNLİK SAĞLANAMADI. BAZI FİRMALARIN ÇEŞİTLİ GİRİŞİMLERİ OLSA DA BEKLENEN BAŞARIYA ULAŞILAMADI.

“KISITLAMA KARARINI OLUMLU KARŞILIYORUZ”

TİCARET BAKANLIĞI, AYAKKABI, OYUNCAK VE SARACİYE ÜRÜNLERİNİN, POSTA VEYA HIZLI KARGO TAŞIMACILIĞI YOLUYLA ÜLKEMİZE GETİRİLMESİ KISITLAMA GETİRDİ. BU KARARI NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

» GASİD olarak bu konuyla ilgili başta Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz ve Ticaret Bakanı Ömer Bolat başta olmak üzere görüşmeler yaptık. Asya menşeli kanserojen madde içeren ayakkabıları Türkiye'ye getiriyorlardı. Online satış olduğu için

rahat bir şekilde alışveriş yapılabiliyor, vergisiz olarak getiriliyordu. Oldukça düşük kaliteye sahip ve insan sağlığını da olumsuz etkileyen ürünlerdi. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ı ziyaretimizde bu ürünlerin insan sağlığına zararlı olduğunu testleriyle birlikte belgeli olarak sunduk. Bu talebimizde olumlu karşılandı ve Ticaret Bakanlığı tarafından karar alındı. GASİD olarak bu konuyla ilgili büyük bir mücadele verdik. Bakanlarımız ve vekillerimiz ile görüşmeler yaptık. Yurt dışından ciddi bir ürün gelişi vardı ve iç piyasada sektörümüzü olumsuz etkiliyordu. İnsanlar durumun farkına vardılar ve yerli ürünleri tercih ediyorlar.

“AYAKKABI SEKTÖRÜNÜN
RADARINDA
ABD PAZARI VAR”

DÜNYADA ARTIK E-TİCARET,
E-İHRACAT GİBİ ONLİNE SATIŞLAR
ÖNE ÇIKIYOR. LÜKS AYAKKABICILIK
OLARAK ONLİNE PAZARDA HANGİ
NOKTADASINIZ?



Lüks Ayakkabıcılık olarak online satış pazarında yer alıyoruz. Sosyal medyayı etkin kullanıyor, yeni model ve ürünlerimizi tanıtıyoruz. Online satış noktasında Bükreş'te Emag ile görüşmeler yaptık. Romanya pazarına en sağlıklı şekilde girebilmek için online satış kanalını tercih ettik.

AYAKKABI SEKTÖRÜNÜN EN ÇOK
GİRMEK İSTEDİĞİ PAZAR NERESİ,
ANLATIR MİSİNİZ?



Gaziantep Ayakkabı Sektörünün esasen girmek istediği noktada ABD Pazarı... ABD Pazarında bir türlü etkin olamadık, bazı arkadaşlarımız bu konuda girişimlerde bulundu ancak istenen sonucu alamadı. ABD pazarına hakim olunmaması ve daha çok hazır ürün istendiği için bu sonuçla karşı karşıya kalındı. ABD'de de Çin'in ürettiği ürünler piyasada hakim oluyor. Çin, işçilik anlamında ucuz bir ülke olduğu için daha işçilik isteyen ürün üretebiliyorlar. Türkiye'de son yıllarda nitelikli eleman yetişmiyor olması da önemli bir sorun olarak karşımıza çıkıyor.



“KALİFİYE ELEMAN
SORUNU, İŞİN
MUTFAĞINDA ÇÖZÜLÜR”
SEKTÖRDE NİTELİKLİ
ELEMAN SORUNU VAR MI?

Kalifiye ve nitelikli eleman sorunu sektörümüzü olumsuz etkiliyor. Gaziantep'te ayakkabıcılık alanında verilen eğitimleri önemsiyorum. Ancak bu sorun işin mutfağında yetişmekle çözülebilir. Gaziantep'te verilen mesleki eğitimleri önemsiyoruz, ancak pratikte yetiştirme çok daha etkili.

“MALİYET ARTIŞLARI
REKABET GÜCÜMÜZÜ
AZALTTI”

MALİYET ARTIŞLARI
SEKTÖRÜ NASIL
ETKİLİYOR?

Emek-yoğun bir sektör olduğumuz için maliyet artışlarından en çok biz etkileniyoruz. Özellikle enflasyon ve işçilik maliyetlerindeki artışlar nedeniyle fiyat politikası oluşturmakta güçlük yaşıyoruz. Dış pazarlarda rekabet gücümüz azaldı. Eskiden 10 dolara ayakkabı satarken bugün yalnızca 9

ARTAN
MALİYETLER
REKABET
GÜCÜMÜZÜ
DÜŞÜRÜYOR;
BU NEDENLE
FİYATLA DEĞİL,
KALİTEYLE ÖNE
ÇIKMAYA
ÇALIŞIYORUZ.

dolara taban alabiliyoruz. Maliyetler bu denli yüksek olduğu sürece bizlerin ihracat yapma şansı yok. Bu nedenle daha kaliteli ürünlerle rekabet etmeye çalışıyoruz.

“AYAKKABI İHTİSAS OSB
BÜYÜK ŞANS”
AYAKKABI İHTİSAS OSB
PROJESİ SEKTÖRE NE
KAZANDIRACAK?

Gaziantep Ayakkabı İhtisas OSB, sektör için büyük bir fırsat. A'dan Z'ye yeşil dönüşüme uygun tasarlandı. Büyük firmaların ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir altyapı olacak. Markalaşma sürecine de büyük katkı sağlayacağına inanıyorum.



DEĞİŞİME VE GELİŞİME
AÇIK OLUN. SEKTÖR
OLARAK DİJİTALLEŞME VE
YEŞİL DÖNÜŞÜME AYAK
UYDURMALIYIZ. ANCAK BU
ŞEKİLDE MARKALAŞABİLİR,
SEKTÖRÜNDE DAHA
İLERİYE TAŞIYABİLİRİZ.

“SEKTÖRÜN CAN SUYU KREDİSİNE İHTİYACI VAR”

FİNANSMANA ERİŞİM KONUSUNDA SIKINTI YAŞIYOR MUSUNUZ?

» Kredi faiz oranlarının yüksek olması sektörümüzü ciddi derecede etkiliyor. Büyük bir kar marjımız yok. Şu anda daha çok iç piyasaya yönelik ürün üretiyoruz. Bu üretimlerimizde vadeli olarak çalışıyoruz. Üretimimizin yüzde 45'i işçilik maliyetlerinden oluşuyor. Vadeli satışlar nedeniyle öz sermayemiz eriyor. Öz sermaye eridiği zaman krediye başvurmak durumunda kalıyoruz. Kredi oranlarının çok yüksek olması sektörün gelişimini de engelliyor. Büyük firmaların konkordato ilan ettiği 2018-2019 yıllarında verilen “can suyu kredisi” sektörü rahatlatmıştı. Benzer bir destek yeniden gündeme gelmeli.

“ÜRETİM YÜZDE 50 AZALDI”

GAZİANTEP'TE AYAKKABI SEKTÖRÜ 2025 YILINDA KAYIP YAŞADI MI?

» Üretim, geçen yıla oranla yüzde 50 azaldı. Günlük 3 bin -3 bin 500 çift üretimden 1.200 çifte düştük. Gaziantep genelinde sektörün yüzde 60'ı çalışmıyor durumda. Aynı zamanda Gaziantep'in ayakkabı ihracatı ciddi oranda geriledi.

ÜRETİMDEKİ BU KAYIP GAZİANTEP İHRACATINA NASIL YANSIDI?

» Kentin en fazla oranda ihracat yaptığı ülke Irak olurken, bugün Irak'a olan ihracatımız da ciddi manada azaldı.



GSO VE GASİD'İN SEKTÖRÜN SORUNLARININ AŞILMASI NOKTASINDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ ÇALIŞMALARI YETERLİ BULUYOR MUSUNUZ?

» GSO ve GASİD, sektörün sorunlarının aşılması için var gücüyle çalışıyor. Sektörümüze destek için ellerinden gelen her şeyi yapıyorlar. UR-GE çalışmaları yaptık, sektör paydaşlarını inceleme yapmak üzere Çin'e gönderdik. Ayakkabı ile ilgili sektör toplantıları düzenliyoruz.

“İŞİNİZE YATIRIM YAPIN, DEĞİŞİME AÇIK OLUN”

SON OLARAK SEKTÖR PAYDAŞLARINA NE MESAJ VERMEK İSTERSİNİZ?

» İşinize yatırım yapın, değişime ve gelişime açık olun. Kendimizi yenilemeli ve değişmeliyiz. Markalaşmak ve Gaziantep'i ayakkabı sektöründe daha ileri noktaya taşımak isteniyorsa dijitalleşme ve Yeşil Dönüşüme ayak uydurulmalı. Dönüşüme açık olmazsak elimizdeki pazarları da kaybederiz. Sektör olarak kendimizi yenilememiz gerekiyor.

GATOD BÖLGE TURİZMİNE YENİ SOLUK KAZANDIRACAK

Güneydoğu Anadolu Turistik Otelciler ve İşletmeciler Derneği'nde (GATOD) bayrak değişimi yaşandı. Yapılan genel kurul toplantısında, uzun süredir dernek başkanlığını yürüten Mete Akcan görevini Palmiye Otel Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Bozan'a devretti. Bu değişim, bölge turizmi açısından yeni bir vizyon döneminin başlangıcı olarak değerlendiriliyor.



GATOD'un son genel kurul toplantısı, bölgenin turizm temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıda hem geçmiş dönem değerlendirmeleri yapıldı hem de yeni yol haritası üzerine görüşmeler gerçekleştirildi. Divan kurulu tarafından yürütülen seçim sürecinin ardından Şükrü Bozan oy birliğiyle dernek başkanı seçildi.

Göreve seçilmesinin ardından açıklama yapan GATOD'un yeni Başkanı Şükrü Bozan, turizm sektörünün sorunlarını yakından bildiklerini ve çözüm odaklı bir dönem başlatacaklarını belirtti.

"BİRLİK, BERABERLİK VE ORTAK AKIL İLE GÜÇLENECEĞİZ"

Konuşmasında sektör içindeki dayanışmanın önemine özellikle vurgu yapan Bozan, yeni yönetimle birlikte ortak akılla hareket ederek turizmde sürdürülebilir başarı hedeflediklerini söyledi.

Bozan, "Yeni yönetimimizle birlikte; birlik, beraberlik ve ortak akılla daha da güçleneceğimize, sektörümüzü hep birlikte daha ileriye taşıyacağımıza olan inancım tamdır. Amacımız bölge turizmini daha görünür, daha rekabetçi ve daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmak" ifadelerini kullandı.

YENİ STRATEJİ VE YOL HARİTASI BELİRLENECEK

Yeni dönemde planlanan çalışmalar arasında; bölgesel tanıtım faaliyetlerinin artırılması, otelcilik sektöründeki hizmet standartlarının yükseltilmesi, sektörel eğitimlerin yaygınlaştırılması ve paydaşlar arasındaki koordinasyonun güçlendirilmesi gibi hedeflerin bulunduğu öğrenildi. Dernek, kısa süre içinde yeni dönem strateji toplantılarını başlatarak yol haritasını somutlaştıracak.





DURDU KUYUMCULUK



Değirmiçem Mah. Muammer Aksoy
Blv. No : 50 Şehitkamil Gaziantep



0342 215 37 82
0532 552 39 82

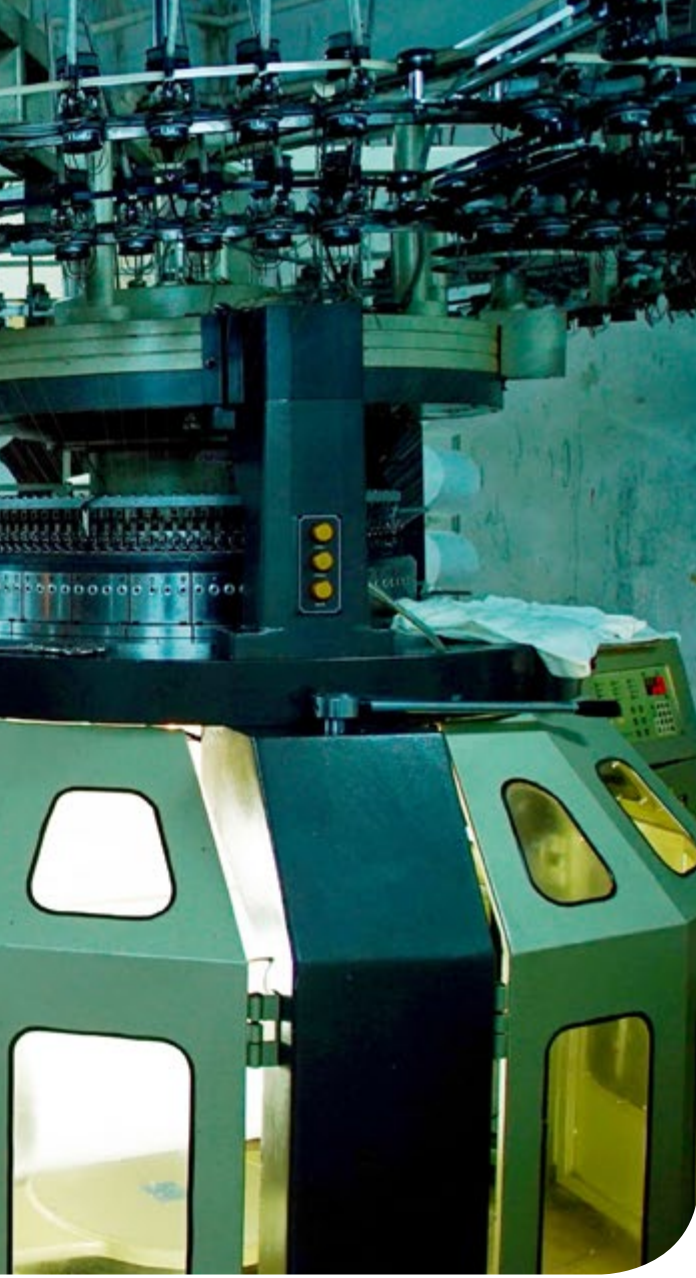
durdukuyumculuk.com



Tekstil'de rota nereye gidiyor?

Uzun yıllar Türkiye'nin ihracat lokomotiflerinden biri olan tekstil ve hazır giyim sektörü, pandemi sonrası dönemde üretim, sipariş ve kârlılık bakımından ciddi bir gerileme yaşıyor. Yükselen maliyetler, döviz-kur oynaklığı, Avrupa'daki talep daralması, jeopolitik şoklar ve Güneydoğu/Asya'dan gelen fiyat baskısı sektörün rekabet gücünü aşındırdı.

2022'deki ihracat zirvesi sonrasında grafik aşağı dönmüş durumda. Farklı araştırmalar, 2023-2024 aralığında siparişlerde ve üretim temposunda belirgin bir gerilemenin yaşandığını ortaya koyuyor. Pandeminin ardından küresel emtia fiyatlarının yükselmesi, Türkiye'deki enflasyon ve enerji tarifelerindeki artışla birleşince sektörün maliyet tabanı adeta yeniden yazıldı. Bu tablo, firmaların fiyat tekliflerinde rekabet gücünü düşürdü; marjlar hızla eridi.



GAZİANTEP: GÜÇLÜ ÜRETİM ÜSSÜ AMA BASKI ALTINDA

Türkiye'nin en büyük tekstil merkezlerinden biri olan Gaziantep, üretim hacmi ve tedarik zinciriyle hâlâ sektörün kritik noktası. Ancak şehrin yüksek enerji maliyetlerine duyarlılığı, bölgesel dalgalanmalar ve rekabet baskısı, firmaları katma değerli ürün, makine yatırımı ve uluslararası ticaret diplomasisine daha fazla yönelmeye zorluyor.

SEKTÖRÜN GELECEĞİ: ROTAYI KİM BELİRLEYECEK?

Türkiye tekstilinin önünde gerçek bir yol ayrımı bulunuyor. Sektörü yıllarca ayakta tutan "ucuz üretim ve hız" avantajı artık tek başına yeterli değil. Maliyetlerin yükselmesi, sürdürülebilirlik baskıları ve değişen tüketici alışkanlıkları dünyayı yeni bir modele zorluyor. Küresel markalar artık daha düşük stokla çalışıyor, mikro koleksiyonlara yöneliyor ve karbon ayak izi düşük tedarikçiler arıyor. Bu nedenle rekabet, fiyat odaklı olmaktan çıkıp tasarım, yenilik, kalite ve çevresel standartlar eksenine kayıyor.

TÜRKİYE PAZAR RİSKİYLE KARŞI KARŞIYA KALABİLİR

Türkiye bu dönüşüme uyum sağlarsa üretimin ötesine geçip tasarım ve değer yaratan bir merkez olabilir; aksi hâlde düşük maliyetli Asya ülkeleriyle fiyat yarışında zorlanarak pazar kaybı riskiyle karşı karşıya kalabilir.

DÖVİZ VE FİNANSMAN KISKACI

Kur oynaklığı, yüksek faiz ve artan kredi maliyetleri, özellikle ihracatçı için ciddi bir planlama sorununa dönüştü. Hammaddeyi dövizle alıp TL ile üretmek, üzerine bir de uzun vadeli tahsilatlar eklenince finansman yönetimi sektörün en kritik başlığı hâline geldi.

AVRUPA'DA TALEP DURGUN, ASYA'DA FİYATLAR SALDIRGAN

Türkiye ihracatının yarısından fazlasını yaptığı Avrupa Birliği'nde tüketim hâlâ zayıf. Markaların stok azaltma eğilimi ve fiyat odaklı tedarik stratejileri, Türk firmalarının sipariş defterlerine doğrudan yansıyor. Bangladeş ve Vietnam gibi düşük maliyetli üretici ülkelerin agresif fiyat politikaları ise Türkiye'yi standart ürünlerde geri plana itiyor.





Konkordato konusunda yanlış hesap yapıyor

GAZİANTEP SANAYİ ODASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ADNAN ÜNVERDİ

2025 yılında Gaziantep'ten konkordato başvurusunda bulunan firma sayısı 25 olup, 20 firmanın süreci devam etmektedir. **Yanlış hesaplamalar nedeniyle şehrimizden konkordato başvurusunda bulunan firma sayısı çok daha fazlamış gibi bir yanılgıya düşülmektedir.**

Ekonomik zorluklarla birlikte istenmedik şekilde birçok ilde firmalar tarafından konkordato başvurularının gerçekleştiğini ancak, Gaziantep'te devamlılık arz eden bir bilgi kargaşası sebebiyle konkordato başvurularının mevcudun çok üstünde olduğu gibi bir yanılgıya söz konusudur.

Konkordato konusu belli kaynaklardan herkesin ulaşabileceği ve takip edilebilir bir konudur. Ancak mevcut kaynakları değerlendirirken dikkatli olunmalıdır.

Kamuoyunun doğru bilgiye ulaşması adına, son iki yılda şehrimizden konkordato başvurusunda bulunan firmalara ilişkin sayı ve mevcut durum şöyledir:

Gaziantep'te 2024 yılında 31 adet konkordato kararı alınmıştır. 12 firmanın süreci devam etmektedir. **2025 yılında ise şu ana kadar 25 konkordato kararı alınmıştır. 20 firmanın süreci devam etmektedir.** Her konkordato başvurusunun da iflas erteleme ile sonuçlanmadığı bilinmelidir.

Örneğin son dönemde peşin sıra 'artış oldu' şeklinde açıklanan listelerde; **önce konkordato başvurusunda bulunan firmanın adı yazılmakta, daha sonra ortakları yazılmakta ve her biri ayrı firmaymış gibi yüksek sayılara ulaşılmaktadır.** Halbuki konkordato başvurusunda bulunan tek firma iken aynı firmanın ortaklarının

isimlerinin ayrı ayrı yazılması çok daha fazla firma başvuruda bulunmuş gibi bir sonuç çıkarmaktadır. Bu da sayıyı gerçeğin çok üstünde göstermektedir. Buna benzer hatalar yapılmakta olup, daha hassas olunmasında fayda vardır. **Ülkemizin en büyük organize sanayi bölgesine sahip kenti olmasına ve bu büyük işlem hacmine rağmen Gaziantep, sanayi kentleri arasında konkordato başvurularında çok gerilerdedir.**

Ayrıca, firmalar için konkordato ilanı son aşamada gerçekleşebilecek bir durumdur. **Konkordato sürecinde firmaların iyi analiz edilmesi ve üçüncü taraflara ilişkin borçların güvence altına alındıktan sonra karara bağlanması mağduriyetlerin önüne geçecektir.** Ticari ilişkileri olan tüm firmalar ve ekonomik aktivite gözetilmelidir. Bu konuda kamu tarafında da bir çalışma başlatılmıştır ve en kısa sürede sonuçlarının alınmasını beklemekteyiz.

Bu doğrultuda küresel piyasalar ve ülke ekonomimizdeki daralan koşullardan sanayimiz uzun süredir olumsuz etkilenmekte olup, sorunların çözümü için 7/24 çaba göstermekteyiz. **Sektörlerimizden gelen talepleri ilgili mercilerle gerek raporlar halinde gerekse birebir görüşmeler şeklinde iletiyor, her platformda dile getiriyoruz.** Tabii ki zorda olan firmalarımızın bu süreci atlatabilmesi ve konkordato sayısının artmaması en büyük isteğimiz. Bu sebeple öncelikli olarak finansman maliyetlerinin düşürülmesi, en büyük ihtiyaç haline gelen kaynak bulma noktasında kredilere erişimin kolaylaştırılması, kamu tarafından girdi maliyetlerinin düşürülmesi ve kamu maliyesinde kolaylık sağlayacak yapısal adımların atılması öncelikli beklentilerimiz arasında yer alıyor.

YÜKSEK STANDARTLAR

YÜKSEK TEKNOLOJİ



BOSSAN
—HOSPITAL



(0342)

236 00 36

bossanhospital.com

[f](#) [v](#) [@](#) [bossan.hospital](#)



Güneşler Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı ve ASKON Şube Başkanı Mustafa Güneş:

YEŞİL VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM TERCİH DEĞİL, ZORUNLULUK

MOBİLYA SEKTÖRÜNDEKİ
KÖKLÜ DENEYİMİ, ÜRETİM
VE İHRACATTAKİ AKTİF ROLÜ
VE ASKON GAZİANTEP ŞUBE
BAŞKANLIĞI İLE İŞ DÜNYASINDA
YAKINDAN TANINAN
MUSTAFA GÜNEŞ, REFERANS
EKONOMİ'NİN KONUĞU OLDU.

Ekonomik daralma, artan maliyetler ve kalifiye eleman sıkıntısının tüm sektörleri zorladığı bir dönemde Güneş; mobilya pazarındaki değişen tüketici alışkanlıklarını, e-ticaretin yükselişini, ihracat stratejilerini ve Gaziantep'in sanayi gücünü masaya yatırdı. Sektörün geleceği hakkında net öngörüler paylaşan Güneş, firmaların ayakta kalabilmesi için Yeşil ve Dijital dönüşümün artık bir tercih değil zorunluluk olduğunu vurguladı.

Gaziantep'te mobilya denildiğinde ilk akla gelen isimlerden biri olan Güneşler Mağazaları Yönetim Kurulu Başkanı ve ASKON Gaziantep Şube Başkanı Mustafa Güneş, çocuk yaşta başladığı ticaret hayatını bugün hem üretim, hem perakende, hem de ihracatta başarıyla sürdürüyor. Güneş; mobilya sektöründeki daralma, kalifiye eleman sorunu, e-ticaret ve ihracat fırsatları, Gaziantep sanayisinin geleceği ve Suriye'nin yeniden yapılanma sürecinin bölge ekonomisine etkileri gibi kritik başlıkları tüm açıklığıyla değerlendirdi.

Dünyada yaşanan ekonomik sıkıntılara rağmen Gaziantep'in üretim gücünü koruduğunu vurgulayan Güneş, iş dünyasına umut aşılayan bir mesaj da veriyor: "2024 ve 2025 ders yıllarıydı; 2026 güçlü dönüş yılı olacak."

"14 YAŞINDA TİCARETE BAŞLADIM, 19 YAŞINDA KENDİ İŞİMİ KURDUM"
MUSTAFA BEY, SİZİ GAZİANTEP BÜYÜK ÖLÇÜDE TANIYOR AMA OKUYUCULARIMIZ İÇİN KISACA KENDİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

» 1980 Gaziantep doğumluyum. Ticaret hayatına çok erken başladım; 14-15 yaşlarımdayken babamın iş yerinde çalışıyordum. Ortaokul ve lise döneminde hem okul hem iş beraber devam etti. 19 yaşında kendi işimi kurdum ve o dönemde mobilya perakendeciliğine geçtim. Öncesinde metal ve çelik kasa işindeydim.

İŞ HAYATINA ERKEN YAŞLARDA BAŞLAMIŞSINIZ, BUGÜN GELDİĞİNİZ NOKTADA HANGİ ALANLARDA FAALİYET GÖSTERİYORSUNUZ?

» 2000 yılından bu yana Gaziantep'te Bellona mağazası işletiyorum.



rum. 2026'ya girerken 26. yılımız olacak. Ayrıca 2009 yılında kurmuş olduğum DEKOPARK markası ile balkon mobilyaları, masa ve sandalye üretimi yapıyoruz. Bu ürünleri kendi markalarımız DEKOPARK ve DEKOMO markalarımız ile hem üretiyor hem de ürettiriyoruz. Üretmiş olduğumuz ürünleri ise hem e-ticaret hem e-ihracat tarafında satıyoruz. Mobilya sektörünün yanı sıra son 4 yıldır DEKO Yapı İnşaat markası ile inşaat sektöründe de villa yapıp satıyoruz.

"SADECE BİLDİĞİM İŞİ YAPARIM"
MOBİLYANIN YANINDA İNŞAAT SEKTÖRÜNE DE GİRDİNİZ. FARKLI ALANLARA YATIRIM DÜŞÜNÜR MÜSÜNÜZ?

» Ben her zaman şunu söylüyorum; bildiğin işi yap. İnşaatı seçmemizin sebebi de dekorasyon ve mobilya konseptiyle uyumlu

olması. Natamam değil; dekorasyon ve mobilyasıyla teslim eden anah-tar teslim villa projeleri üretiyoruz. Ama biri gelip "restoran açalım" dese; hayır derim. Herkes bildiği işte büyüsün.

MOBİLYA MAĞAZACILIĞI ZOR BİR İŞ Mİ?

» Her işin kendine göre zorluğu var. Büyük kurumsal manada mobilya mağazacılığı yapıyorsanız eğer meşakkatli ve zor bir iş yapıyorsunuz demektir. İşin bir de mut-fak kısmı dediğimiz depolama ve sevkiyat bölümü de var. Mağazada 12 kişi çalışıyorsa, bir depolama ve sevkiyatta çalışan 10-15 kişi var. Kolay bir iş değil. 2 Bellona, 1 adet DEKOPARK olmak üzere 3 adet perakende mağazamız bulunuyor.

"MOBİLYA TÜKETİMİ 5. SIRADAN 11. SIRAYA DÜŞTÜ"
DÜNYADA YAŞANAN EKONOMİK KRİZ MOBİLYA SEKTÖRÜNÜ NASIL ETKİLEDİ?

» Mobilya sektörü emek-yoğun bir sektördür. Bu anlamda çok ciddi daralan sektörlerden biri oldu. İnsanların likidite sorunu var, ödeme gücü düştü. Ayrıca mobilya ertelenebilir bir ürün; evlenen haricinde kimse yenileme yapmıyor. Eskiden tüketim sıralamasında 5.-6. sırada olan mobilya şu anda 11.-12. sıraya geriledi. 2025 yılı biraz sabır yılı oldu. Sektör 2026'ya umutla bakıyor.





“E-TİCARET VE E-İHRACAT BİZİM İÇİN VAZGEÇİLMEZ”

İHRACATINIZ HANGİ ÜLKELERE? SATIŞ YAPMA MODELİNİZ NASIL?

» Çeyrek arsa dayanan tecrübemiz ile birlikte bu yıl ihracata başladık. Tamamlayıcı mobilya ürünlerinin e-ticaret platformlarında satışını yapıyoruz, ihracatına başladık. Dubai'ye gönderdik, Amerika'ya yeni ürünlerimiz gitti. Satış noktalarına toptan veriyoruz. Mağaza bayiliği değil, ürün gruplarını satabilecek mağazalara ürün tedarik ediyoruz.

E-TİCARET SİZİN İÇİN NASIL BİR KONUMDA?

» Çok önemseydiğim bir alan. “Mağaza kapalıyken de satış yapılmalı” prensibiyle yaklaşık 10 yıldır bu işi ciddi şekilde yürütüyorum. Ancak kalifiye personel eksikliği çok büyük sorun. E-ticaret departmanını kuruyorsun, eğitiyorsun, adam yetişiyor ve başka firmaya gidiyor. Bu sadece bizde değil, tüm sektörlerde aynı.

“GAZİANTEP, TÜRKİYE’NİN TEDARİKÇİSİ”
GAZİANTEP’İN MOBİLYA SEKTÖRÜNDEKİ YERİ NEDİR, MARKALAŞMA İLE İLGİLİ DÜŞÜNCELERİNİZ NELER?

» Gaziantep mobilya sektöründe ciddi bir yere sahip olsa da bir İnegöl ya da Ankara gibi olamadı. Aslında Gaziantep’te çok gizli kahramanlar var. Orta Doğu’ya ciddi satış yapan firmalar var ama kurumsallaşamama sorunu yaşıyor.

Gaziantep’te ana lokomotif sektörlerle baktığımızda, halı, makine, tekstil ve gıda olduğunu görüyoruz. Halıyı bir kenara aldığımız zaman diğer üretimlerde hep tedarikçi konumundayız. Gıdada iyiyiz ama OSB’deki pek çok gıda firması Türkiye’deki diğer firmalara tedarikçidir. Sadece üretmek yetmiyor. Üretmek ayrı meziyet; pazarlamak bambaşka meziyet. Gaziantep her iki taraf aynı anda ilerlemiyor.

“ABD VE AVRUPA’YA GİREBİLMEMİZ İÇİN TASARIM FARKLILIĞI ŞART”

GAZİANTEP MOBİLYA SEKTÖRÜ HANGİ ÜLKELERE İHRACAT YAPIYOR? EN ÇOK ETKİLİ OLMAK İSTENEN PAZAR NERESİ?

» Sektör olarak Orta Doğu’ya ihracatımız çok yoğun şekilde gerçekleşiyor. Avrupa’ya olan ihracatımız ise dar bölümde kalıyor. Ancak mobilya sektörü için ABD Pazarının daha çok ulaşılması gereken bir Pazar olduğunu düşünüyorum. Ama mobilya sektörü ABD ve Avrupa pazarlarına ulaşmıyor. Mobilya sektörünün Orta Doğu’ya yoğun ihracatının sebebi tasarım çeşitliliğinin Avrupa ve Amerika’ya uygun olmaması. Tasarım çalışmalarına daha fazla yatırım yapılması gerekiyor.



**GAZİANTEP
TÜRKİYE’NİN
TEDARİKÇİSİDİR.
ANA LOKOMOTİF
SEKTÖRLERE
BAKTIĞIMIZDA,
HALI, MAKİNE,
TEKSTİL VE GIDA
OLDUĞUNU
GÖRÜYORUZ.**

HALIYI BİR KENARA
ALDIĞIMIZ ZAMAN
DİĞER ÜRETİMLERDE
HEP TEDARİKÇİ
KONUMUNDAYIZ.



**GAZİANTEP’TE SON DÖNEMLERDE
MOBİLYA ALANINDA YENİ
PROJELER HAYATA GEÇİRİLİYOR.
BU PROJELERİN MOBİLYA
SEKTÖRÜNE KATKISI OLACAĞINI
DÜŞÜNÜYOR MUSUNUZ?**

» Söz konusu projeler kesinlikle mobilya sektörünün gelişimine katkı sağlayacaktır. Tüm sektör tek bir çatı altında toplanacak ve bir ihtisas merkezi haline gelecekler. Kurumsal büyüme hevesi toplu bir alanda

artmış olur. İnşallah hem Oğuzeli Mobilya Kent hem de Taşlıca Mobilyacılar Küçük Sanayi Sitesi projeleri bittiği an ilham veren firmalar ortaya çıkacağına inanıyorum.

**MOBİLYA İHRACATINDA
SEKTÖRÜN KARŞILAŞTIĞI
SORUNLAR NELERDİR?**

» Malum olduğu üzere 2025 yılı Türkiye’nin en büyük kanayan yarası. Bazı ülkelerde baş edemez hale geliyoruz. Türkiye, ihracat yaptığı ülkelere pazarını başka ülkelere kaptırdı. Ayakkabıda, tekstilde, mobilyada bunun payı da var. Mobilya da bunun içinde. Türkiye’de işçilik ve diğer maliyetlerin yüksek olması bunda etkili oluyor. Türkiye’de ürün maliyetleri, bazı ülkelere oranla daha yüksek kalıyor.

**“MESLEK LİSESİ MEZUNLARI İŞ
ARAMAZ, İŞ SEÇER”
MOBİLYA SEKTÖRÜNDE KALİFİYE
ELEMEN SORUNU VAR MI?
KALİFİYE ELEMEN SORUNU İÇİN
ÇÖZÜM ÖNERİNİZ NEDİR?**

» Aynı zamanda Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Gaziantep Şube Başkanlığı görevini üstleniyorum. Kalifiye eleman, pek iş insanı ve sektörün sorunu olarak karşımıza çıkıyor. Yeni meslek erbablarının yetişmemesi önemli bir sorun. İnşaat sektöründe bu durum çok fazla.

Birçok platformda da gençlere, “İle-riye dönük hayallerinin peşine düş, okuduğun bölümün hakkını ver” diyoruz. Üniversite eğitimi almak istemeyen gençlerin ise meslek hayatına bir an önce girmelerini öneriyoruz. Meslek liselerini çok önemsiyoruz. Onlara her programda şunu söylüyorum: “Siz geleceğin iş insanları-sınız.”

Bugün iyi bir zanaat sahibi genç 80-100 bin TL gelir elde edebiliyor. Ama toplumda hâlâ meslek öğrenmek küçük görülüyor. En büyük sorunu ebeveynler ve çevre oluşturuyor. Üniversite mezunu olup ne yapacağını bilmeyen çok kişi var. Meslek öğrenen genç ise geleceği garanti.





“ASKON İŞ DÜNYASININ DAYANIŞMA SAHASIDIR”
ASKON’DAN BAHSEDER
MİSİNİZ, KURULUŞ AMACI
NEDİR, HANGİ MİSYONLARI
ÜSTLENİYOR?

» ASKON, 1997 yılında kurulmuş, bugün ulusal ve uluslararası ölçekte önemli bir sivil toplum kuruluşudur. 2017 yılında Gaziantep Şubesi kurulduğu ilk günden bu yana ASKON yönetimindeyim. İlk yıllarda ASKON Gaziantep Şube Yönetiminde yer aldım. Son 2 dönemdir ise ASKON Gaziantep Şube Başkanlığı görevini üstleniyorum. ASKON’un esas amacı birçok sektördeki iş insanlarını sektör bazlı bir araya getirmek, birliktelik sağlamak, bir dayanışma içerisinde işimizi daha nasıl kurumsallaştırırız, işimizde nasıl başarılı oluruz noktasında en güzel çalışma sahasıdır. Gaziantep’te de tüm STK’lar arasında başarılı bir noktadayız. Güzel bir birlikteliğimiz var ve geniş bir yönetim kurulumuz var.

“DİJİTAL DÖNÜŞÜME AYAK UYDURMAYAN FİRMALARIN YARIN REKABET GÜCÜ OLMAYACAK”

ASKON’UN SON DÖNEM ÇALIŞMALARI NELER?

» Hem Genç ASKON kadromuz hem Gaziantep Şube Yönetimi kadromuzla birlikte üyelerimize ve iş dünyasına olabildiğince rehberlik ediyoruz. Varsa sektörle ilgili sorunlar, ekonomik sıkıntılar, çözüm odaklı her şeyi projelendiriyoruz, istişare ediyor ve tecrübelerimizi birbirimizle paylaşıyoruz. ASKON olarak dijital dönüşüm, yeşil dönüşüm, kurumsallaşma gibi konularda üyelerimize eğitimler veriyoruz. Bu süreçlere birlikte hazırlanmanın gücüne inanıyoruz ve firmalarımızı yalnız bırakmıyoruz. Bazı sektörler hâlâ geleneksel yöntemlerle yürüyor. Ama dünya değişiyor. Yeşil dönüşüm, dijitalleşme ve Ar-Ge’ye ayak uydurmayan firmaların yarın rekabet gücü kalmayacak.

“GAZİANTEP 10 MİLYAR DOLAR İHRACATI AŞACAK POTANSİYELDE”

GAZİANTEP SANAYİSİNE
BAKIŞ AÇINIZ NEDİR? 2025
YILINI İŞ DÜNYASI İÇİN NASIL
DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

» Gaziantep, Türkiye ekonomisinde söz sahibi bir sanayi şehri. İhracatta 6’ncı sırada yerimizi koruyoruz. Her şeye rağmen Gazian-

tep üretim gücünü koruyor. 2024 yılını 10 milyar dolarlık ihracatla kapattık, 2025 yılında da 10 milyar doların üzerinde bir ihracat rakamıyla yılı tamamlayacağımız görünüyor. Küresel sektörde bir sorun olsa bile ihracatta geri kalmıyor. Bu da Gaziantep’in üretken bir şehir olmasından kaynaklanıyor.

Gaziantep Sanayisi, nüfusun yaklaşık dörtte birine istihdam sağlıyor. Şu anda 6’ncı OSB’de parsel dağıtımları tamamlandı, yeni OSB’ler konuşuluyor. Öte yandan Küçük ve Orta Ölçekli firmalar için de BUSEM kuruldu. BUSEM, OSB’nin bir parçası olarak görülüyor. Gelecek yıllardan umutluyuz. 2024-2025 yılları bizim bir ders oldu. 2026 yılından itibaren Gaziantep ekonomisini daha yükseğe taşıyacağız.

SURİYE’DE SAVAŞIN BİTMESİYLE
GERİ DÖNÜŞLER BAŞLADI.
BU DÖNÜŞLER GAZİANTEP
SANAYİSİNİ ETKİLER Mİ?

» Geri dönüşlerin Gaziantep sanayisini etkileyeceğini düşünmüyorum. Düşük oranda Suriye’ye dönüşler oldu ancak burada düzenini kurmuş olan Suriyeliler var, Gaziantep’te çalışmaya devam edeceklerdir. Nitelikli iş gücü sorununu kendi vatandaşlarımız ile çözmemiz gerektiğine inanıyorum. Dikkat ederseniz MESEM’ler ve Meslek Liselerinin ciddiyeti arttı.



**2024 VE 2025 DERS
YILLARIYDI. 2026'DAN
İTİBAREN SANAYİ,
TİCARET VE İHRACAT
YENİDEN GÜÇLENECEK.
GAZİANTEP BU
DÖNÜŞÜMDE TÜRKİYE'NİN
LOKOMOTİFİ OLACAK.**

**“SURIYE’NİN YENİDEN İNŞASINDA EN BÜYÜK
ROL GAZİANTEP’İN” SURIYE’NİN YENİDEN
İNŞASINDA GAZİANTEP’İN ROLÜ NE OLACAK?**

» ASKON olarak, Suriye’de yaşananları yakından takip ediyoruz. Gıda ve inşaat sektörü temsilcilerimiz ile birlikte Suriye’de incelemelerde bulunduk. Suriye’de güvenlik ve finansal koşullar düzeldikçe Gaziantep inşaat ve sanayisi için büyük pazar oluşacak. En yakın mega şehir Gaziantep olduğu için Suriye’nin yeniden yapılmasında en belirleyici şehir Gaziantep olacaktır.

**“KONKORDATO KOLAY OLMAMALI,
SUIİSTİMALE ÇOK AÇIK”
KENTTE ÇOK TARTIŞILAN KONKORDATO
MESELESİ HAKKINDA NE DÜŞÜNÜYORSUNUZ?**

» Konkordato gerçekten ihtiyacı olan firmalar için uygulanmalı. Ama bugün suiistimal edilebilir hâle geldi. “Ben batayım herkes batsın” mantığıyla kullananlar var. Bu doğru değil. Ekonomiye zarar veren bir uygulama şekline dönüştürülmeli. Devletimizin bu noktada süreci daha da sıkı ele alması gerekiyor.

**İŞ DÜNYASINDA FİNANSMANA ERİŞİM
NOKTASINDA İŞ DÜNYASI SORUN YAŞIYOR
MU?**

» İş dünyası faiz oranı yüksek olsa dahi krediye ulaşamıyor. Likidite sorunu tüm sektörlerde hissedilebilir düzeyde. Özellikle perakende sektöründe pos oranları ciddi sorun oluşturuyor. Faize endeksli olmayan pos oranları var. Bir an önce Pos komisyonlarının da iş dünyası açısından uygun hale getirilmelidir.



**GAZİANTEP’TE ARTAN MALİYETLER
NEDENİYLE KİMİ FİRMALAR ÜRETİM
YERLERİNİ DEĞİŞTİRİYOR. BU DURUMU
NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?**

» Firmalar coğrafi anlamda üretim yerlerini değiştiriyor. Bu da ülkemiz ekonomisini olumsuz etkiliyor. Ülkemizin öncelikli olarak faiz illetinden kurtulması gerekiyor. Faiz, ticari firmaların yapısını bozuyor, aile değerleri ve sosyal yapıyı bozuyor. Yüksek faizlerden kurtulduğumuzda her şeyin normale döneceğine inanıyorum.

**“2026 GÜÇLÜ BİR DÖNÜŞ YILI OLACAK”
2026 YILINA DAİR BEKLENTİLERİNİZİ ANLATIR
MISINIZ?**

» Enflasyon ile mücadele hazırlanan program dahilinde ilerliyor. Gerek faiz indirimleri gerekse dezenflasyon süreci kamuoyunda hissediliyor. 2026 yılının 2025 yılından daha iyi olacağına inanıyorum. 2026 yılının iş dünyası için daha iyi hale geleceğini umut ediyoruz.

MEDİCAL POINT'TE REZUM TEKNOLOJİSİ HİZMETE GİRDİ

Medical Point Gaziantep Hastanesi, erkek sağlığına yönelik en son teknolojik gelişmeleri bölge halkıyla buluşturmaya devam ediyor. Eylül ayı, Prostat Kanseri Farkındalık Ayı kapsamında hizmete sunulan "Rezüm Su Buharı Terapisi", iyi huylu prostat büyümesinde (BPH) devrim niteliğinde bir tedavi seçeneği sunuyor.

Medical Point Gaziantep Hastanesi Üroloji Uzmanları Doç. Dr. Mehmet Solakhan ve Doç. Dr. Osman Barut, Rezüm sistemi ile yapılan işlemler hakkında şunları vurguladı:

CERRAHİ OLMADAN, CİNSEL FONKSİYONLAR KORUNARAK TEDAVİ MÜMKÜN

İyi huylu prostat büyümesi (BPH), 50 yaş üzerindeki erkeklerin yarısından fazlasını etkileyen yaygın bir sağlık sorunu. Geleneksel cerrahi yöntemler hastalarda uzun iyileşme süresi, yan etkiler ve cinsel fonksiyon kaybı gibi riskler taşıırken, Rezüm Teknolojisi bu riskleri büyük ölçüde ortadan kaldırıyor.

Medical Point Gaziantep Hastanesi Üroloji Uzmanları Doç. Dr. Mehmet Solakhan ve Doç. Dr. Osman Barut şöyle diyor:

"Rezüm sistemi, sadece su buharı kullanarak prostat dokusunu hedef alıyor. Ameliyatsız, anestezisiz ve kısa sürede yapılan bu işlemle hastalar çok daha konforlu bir iyileşme süreci yaşıyor. Ayrıca cinsel fonksiyonlar zarar görmüyor."

"Erkekler, hayat kurtaran bir kontrolü ertelememeli. Prostat büyümesi ve kanseri genellikle sessiz ilerler. 40 yaş üstü her erkek düzenli kontrollerini ihmal etmemelidir."

MEDİCAL POINT GAZİANTEP: TEKNOLOJİDE VE TOPLUM SAĞLIĞINDA LİDERLİK

Sağlık teknolojilerinde bölgenin öncüsü olmayı sürdüren Medical Point Gaziantep Hastanesi, Rezüm cihazıyla Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde bu teknolojiye sahip sayılı merkezlerden biri olmanın gururunu yaşıyor.



TÜRKİYE MAKARNA İHRACAT ŞAMPİYONU

OBA Makarna olarak günlük 3000 ton buğday kırma ve 2000 ton makarna üretimi ile 6 kıtaya, 100'den fazla ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracat sayesinde **makarna sektöründe 11 yıldır Türkiye İhracat Şampiyonu*** olmaktan gurur duyuyoruz!



1200+
ÇALIŞAN



GÜNLÜK 2000 TON
MAKARNA ÜRETİM KAPASİTESİ



100+
ÜLKEYE İHRACAT



%70'İ AŞAN
DÖVİZ GELİRLERİ

TİM

TÜRKİYE
İHRACATÇI AKADEMİSİ
MECLİSİ

*Top 1.000 Exporters Research
<https://tim.org.tr/tr/raporlar-ik-1000-ihracatci-araştırması>

OBA®
Makarna

GAZİANTEP BÜYÜKŞEHİR İLE MODERN KALICI ÇÖZÜMLER

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, şehrin altyapısından sağlığına birçok alanda yaptığı çalışmalarla sorunlara karşı etkin ve ilerici çözümler üretiyor.

TÜRKİYE YÜZYILI
HEDEFLERİYLE
GAZİANTEP BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ 2014
YILINDAN BUGÜNE KADAR
GAZİANTEP BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYE BAŞKANI FATMA
ŞAHİN ÖNCÜLÜĞÜNDE
BİRCOK PROJE HAYATA
GEÇİRİLİRKEN
ÖZELLİKLERİ,
UYGULAMALARI VE
ÇALIŞMA PRENSİPLERİYLE
TÜRKİYE'YE ÖRNEK
FAALİYETLERE İMZA
ATILDI.



» Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, kentin ulaşım, çevre, su yönetimi, tarım ve sosyal hizmet alanlarındaki ihtiyaçlarını karşılamak için çok yönlü projeleri hız kesmeden sürdürüyor. Yürütülen çalışmalar hem şehir içi trafiği rahatlatmayı hem de yaşam kalitesini artırmayı hedefliyor.

DÜLÜK-OSB TUNELİ ŞEHRİN TRAFİĞİNE YENİ ALTERNATİF

Büyükşehir Belediyesi'nin GAOSB ve Karayolları Genel Müdürlüğü ile ortak yürüttüğü Dülük-OSB Tüneli projesi, sanayiye erişimi kolaylaştıracak

önemli bir ulaşım yatırımı olarak öne çıkıyor.

Toplam uzunluğu 8 bin 315 metre olacak bağlantı yolu, Dülük Kavşağı'ndan başlayarak OSB içindeki ana arterlere ve TAG Otoyolu'na bağlanacak. İki yönde üçer şeritli planlanan yolun merkezinde, 3 bin 250 metre uzunluğunda çift tüplü iki tünel bulunuyor. Proje kapsamında ayrıca sekiz köprü ve üç büyük kavşağın yapımı sürüyor. Çalışmalar tamamlandığında, D-400 karayolu ile O-54 çevre yolu arasındaki yoğunluk ciddi oranda azalacak.





MODERN VE YÜKSEK KAPASİTELİ ARITMA TESİSLERİ

Merkez İleri Biyolojik Atıksu Arıtma Tesisi, 120 dönümlük alanda kurulu olup günlük 330 bin m³ atıksuyu biyolojik yöntemlerle arıtıyor ve Sacır Deresi'ne temiz şekilde deşarj ediyor. Nizip'teki İleri Biyolojik Arıtma Tesisi ise hem evsel hem endüstriyel atıksuyu toplam 37 bin 500 m³/gün kapasiteyle arıtıyor ve ilçenin 2050'ye kadarki ihtiyacına karşılık veriyor.

DÜZBAĞ İÇME SUYU PROJESİ KENTE NEFES ALDIRDI

Gaziantep'in 2050 yılına kadar içme suyu ihtiyacını karşılayan Düzbağ Projesi, Türkiye'nin en büyük ikinci içme suyu projesi olarak hayata geçirildi. Kahramanmaraş'ın Helete bölgesinden alınan su, 144 kilometrelik iletim hattı ve 2,6 metre çapındaki dev borularla şehre ulaştırılıyor. Proje, doğal eğimli sistem sayesinde enerji tasarrufu sağlıyor ve kent musluklarına memba kalitesinde su veriyor.

DEPREM SONRASI KURULAN PROTEZ-ORTEZ MERKEZİ UMUT OLDU

6 Şubat depremlerinin ardından kurulan

"Buğday Tanesi Protez Ortez Yapım ve Uygulama Merkezi", uzuv kaybı yaşayan vatandaşlara ücretsiz protez ve rehabilitasyon hizmeti sunuyor. 826 metre-karelik merkezde protez uygulamaları, fizik tedavi ve psikososyal destek uzman ekiplerce yürütülüyor. Bugüne kadar 11 ilden 1.460 kişiye ulaşıldı.

TARIMDA GENİŞ DESTEK VE ÜRETİM ODAKLI YAKLAŞIM

Büyükşehir Belediyesi, üreticilere mazot, tohum, gübre, fidan, fide ve yem gibi temel destekleri genişleterek sürdürüyor. 2022'den bu yana verilen mazot desteği 2025 itibarıyla 18 milyon litrenin üzerine çıkacak. Ayrıca 33 milyon fide, 11 milyon kg sertifikalı tohum, 3,5 milyon kg gübre ve 9,8 milyon kg yem çiftçilere ulaştırıldı.

AİLE AKADEMİSİ TÜRKİYE'YE MODEL OLDU

Gaziantep Aile Akademisi, aile içi iletişimi güçlendirmek, sosyal destek sağlamak ve aile içi sorunlara çözüm üretmek amacıyla kuruldu. Valilik, belediye, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşlarının ortak modeli olan proje, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından Türkiye'ye örnek gösterildi.

GASTROANTEP LEZZET TUTKUNLARINI BULUŞTURDU

Kültür Yolu Festivali'nin 12'inci durağı olan Gaziantep, gastronomi tutkunlarını bir araya getirdi. Festival de yerini alan Gaziantep'li usta aşçılardan Namık Baydar, yuvalama konusunda Türkiye'nin en iyileri arasında olduğunu kanıtladı.



Gaziantep mutfağının geleneksel lezzetleri, baklava ve kebab gibi ikonik tatlarla sınırlı olmayıp, oldukça geniş bir yelpazeye yayılıyor. Festival süresince, Gaziantep yöresine özgü 70 çeşit yemek sunan Namık Baydar Sofrası, en çok tercih edilen ilk 5 yemeğiyle GastroAntep'in en dikkat çeken standında oldu.

70 ÇEŞİT YEMEĞLE HİZMET VERİYORUZ

Festival boyunca misafirlerini ağırlamaktan mutluluk duyduğunu belirten Namık Baydar, "Festivale 6 ana yemekle geldik: Yuvalama, ekşili köfte, dolma, sarma ve içli köfte. Normalde 70 çeşit yemeğimiz var; ama festivalde bu 5 yöresel yemekle öne çıktık," dedi.

"YUVALAMA'DA İLK 5'E GİRERİM"

Namık Baydar, yuvalama konusundaki yeteneklerini de gözler önüne seriyor. "Antep'te 3 milyon insan yaşıyor. 1 milyon kişi ise Gaziantep'li hanımlarımız. Fakat ben yuvalama konusunda ilk 5'e girerim," diyerek iddiasını ortaya koydu.



YOĞUN İLGİ VE TALEP

Bağlı yörelerden de yoğun ilgi gören festival, 9 gün boyunca devam etti. Namık Baydar, "GastroAntep bu yıl inanılmaz bir yoğunluk ve coşkuyla geçti," diyerek taleplerin arttığını vurguladı. "Kaliteli malzeme kullanıyoruz ve hijyene dikkat ediyoruz. Gaziantep'in 50 yemeyi UNESCO koruma altına aldı ve standımızda bu yemeklerin en çok tercih edilen 5'i bulundurduk. Festival boyunca günlük yaklaşık 5 bin kişiye hizmet verdik," şeklinde açıklamalarda bulundu.



DERMATOLOJİ

Cilt yenileme, leke ve akne tedavilerinden altın iğne ve mezoterapiye kadar birçok uygulamayla sağlıklı ve canlı bir cilt görünümü sağlıyoruz. Dermatoloji uzmanlarımızla, cildiniz için en doğru ve güvenli çözümleri sunuyoruz.



- Botoks
- Akne ve İz Tedavisi
- Deri Hastalıkları
- Altın İğne
- Alerji ve Ürtiker Takibi
- Siğil Tedavisi
- Mezoterapi
- Saç Dökülmesi Tedavileri
- Leke Tedavileri
- PRP
- HydraFacial Cilt Bakımı
- Dermal Dolgular

EXCİMER LAZER

GÖZLÜKLERİNİZDEN

1 GÜNDE

KURTULABİLİRSİNİZ

- Miyop
- Hipermetrop
- Astigmat

EXCİMER LAZER

yöntemiyle kurtulabilirsiniz!



NCR
international
hospital

KÖK HÜCRE TEDAVİSİ

Eklem, diz, omuz veya bel ağrılarınız mı var?

Ortopedi ve Travmatoloji doktorlarımız, hasarlı dokuların onarımı için ameliyatsız Kök Hücre Tedavisi uygulamaktadır!



AĞIZ VE DİŞ SAĞLIĞI

Sağlıklı dişlere ve estetik bir gülüşe kavuşmanız mümkün. Modern teknoloji ve uzman diş hekimlerimizle güvenli tedavi yaklaşımları sunuyoruz.

- İmplantoloji
- Gülüş Estetiği
- Çocuk Diş Hekimliği
- Gömülü Diş Cerrahileri
- Kök Kanal Tedavisi
- Dişeti Hastalıkları
- Protetik Diş Tedavileri
- Diş Beyazlatma
- Diş Taşı Temizliği





Geleneksel yemeklerin unutuluşu: Tencereden uzaklaşan kültür

GASTRONOMİ VE MUTFAK
SANATLARI ÖĞRETİM ÜYESİ

DOÇ. DR. ADEM ADEMOĞLU

Yaşamımızın en yoğun ve sıcak yeri olan mutfağa ve mutfak etrafında şekillenene değerlere her geçen gün ne yazık ki daha çok uzaklaşıyoruz. Aslında mutfak denilince, yemek kavramının yanında sabrın, sevginin ve paylaşımın tamamı burada şekillenir. Her sofranın içinde birçok geçmişten günümüze ritüeli de barındırır. Mesela bir sofranın etrafında toplanmak, bir dilim ekmeği bölüşmek, aynı tasta yemek ne yazık ki unutulmuş ya da unutuluyor. Dahası geleneksel yemeklerimiz de bunlardan nasibini alıyor. Söz konusu bu durumda da yaşam tarzındaki değişiklikler, aile yapısındaki değişim ve dönüşüm oldukça etkili oluyor.

Eskiden aileler geleneksel bir şekilde geniş aile olarak bir arada yaşırdı. Bu aileler için yemek ortak, birleştirici ve paylaşımın yürütülürdü. Aslında ortak bilinçle yapılan iş bölümü hakim olan ailelerde evlerimizdeki nenelerimiz ocağın yani tencerenin başında, gelinlerle kızlar yemek ile ilgili hazırlıkları görür ve torular ise sofranın kurulmasına destek olurdu. Günümüzde bu durum çekirdek aile ya da yalnız yaşam

şeklinde sürdürülmektedir. Buna bağlı olarak herkesin eve farklı bir saatte geldiği, sofraların birliktelikten uzaklaştığı ve ayaküstü atıştırmalıklara ya da geçiştirmelere dönüştüğü döneme doğru gidilmektedir. Ne yazık ki ortak kurulan sofralar terk edildikçe tabii olarak geleneksel yemek geleneği, sofranın düzeni ve aile reçeteleri de unutuluyor.

Bu sürecin birçok parçası bulunmasına karşın, maddi imkanlardaki değişim de oldukça etkili olmuştur. Önceleri çok az bir malzeme ile birçok kişiyi doyurma anlayışı hakimken günümüzde market raflarında sayısız ürün yelpazesi, çeşit çeşit paket ürün ve erişilebilirlikle birlikte bu geleneksellikten uzaklaşarak öz kaybedilmektedir. Emek isteyen o geleneksel tariflerimizin yerini kolay erişilebilir gıdalar ve çok kısa bir sürede hazırlanabilir yemekler almış durumda. Bu durumun altında yatan sebeplerden bazıları ise ailelerin maddi durumlarındaki iyileşmeler, yoğun iş yaşamının getirdiği zaman darlığı ya da konfor alanından uzaklaşmak istememe gibi durumların etkili olduğu düşünülüyor.

Kadınların yoğun iş yaşamına girmesi de söz konusu bu kültürel değişimin ve dönüşümün önemli boyutlar arasında yer almaktadır. Önceden yemek yapma işi aile arasında bir zorunluluk olarak görülmeyip bir kimlik göstergesi olarak bilinirdi. Burada “evin hanımı” mutfağında hakimi anlamına gelirdi. Günümüzde ise kadınlar, eğitim düzeyi yüksek, üretken ve iş yaşamında etkin roller üstlenen bireyler hâline gelmiştir. Ancak bu olumlu toplumsal gelişme, kadınların evde geçirdikleri sürenin azalmasına neden olmuştur. Bu durum da geleneksel yemek hazırlama ve pişirme pratiklerinde belirgin bir azalmayı beraberinde getirmiştir. Son yıllarda özellikle “akşama ne pişirsem?” yerine “nereden yemek söylesek?” şeklinde dönüşmüştür. Bu durum da beraberinde mutfağın asıl işlevi olan üretim alanının olmaktan uzaklaşmasına ve onun yerine bir ısıtma ve sunum noktası olmasına yol açmıştır.

Önemli bir diğer unsur ise, evlerimizin mimari yapısındaki değişimdir. Geçmişimizdeki mutfaklar evlerimizin kalbi konumundaydı. Ayrıca mutfak ile birlikte avluya açılan bir kiler ve tandır yani ocaklık vardı. Günümüz mutfakları ise açıkçası daha işlevsel bir yapıda ancak ruhsuz bir alan haline gelmiştir. Özellikle kalabalık misafirler için uzun hazırlıkların ve bol çeşit ürünlerin hazırlandığı bir alan olmaktan uzaklaşmış bir alana dönüşmüştür. Söz konusu bu mutfaklar daha çok ‘gir, ısıt ve çık’ gibi ara alan olarak hizmet sunmaktadır. Yapılan bu fiziksel dönüşüm geleneksel yemeklerimize ayrılan emeği ve zamanı da psikolojik olarak azaltmaktadır.

Mutfaklardaki bir diğer önemli değişim ise evliliklerdir. Özellikle dış evlilikler olarak adlandırılan farklı bölgelerden ya da farklı kültürlerden gelen kişilerin yaptığı evliliklerdir. Birbiriyle farklı yapıdaki kişilerin bir araya gelmesiyle mutfakta da bir değişim ve dönüşüm yaşanmaktadır. Aslında bir kültürel zenginleşme gibi görülen bu evliliklerle birlikte, bir tarafın yemek kültürü ve gelenekleri diğer tarafın kültürü içinde eriyip kaybolmakta ya da asimile olmaktadır. Bununla ilgili birkaç örnek vermek gerekirse söz gelimi bir Karadenizlinin hamsi tavası, mısır ekmeği; bir Anteplinin lahmacunu, şiveydizi; bir İç Anadoluğunun etli ekmeği, bamya çorbası ile ilgili olarak “benim eşim sevmiyor” bahanesiyle sofralardan çekiliyor.

Deyim yerindeyse kişisel tercihler nedeniyle kültürel tatlar unutuluyor.

Son olarak belirtmek istediğim önemli bir unsur da dışarıda yemek yeme alışkanlığıdır. Her geçen gün gastronomi sektöründe gerek sayısal olarak; gerekse de kalite bağlamında giderek bir iyileşme görülmektedir. Son yıllarda restoran ve kafe sayısında gözle görülür bir artış yaşanmaktadır. Bu gelişmeye paralel olarak, dışarıda yemek yeme alışkanlığı bir lüks olmaktan çıkarak bireylerin günlük yaşam rutinlerinin bir parçası hâline gelmiştir. Ancak bu durum, toplumsal yaşamın önemli bir unsuru olan aile sofrası geleneğini zayıflatmakta ve yemek eylemini yalnızca biyolojik bir gereksinimin giderilmesi düzeyine indirgemektedir. Günümüzde dışarıda tüketilen yemekler çoğunlukla kimliksiz, standartlaşmış tatlardan oluşmakta ve bu da yemek kültürünün anlam boyutunu giderek zayıflatmaktadır. Aslında her şehirde aynı tatlardan oluşan sofralara dönüşmüş durumda. Bu da yerel tatların, yöresel reçetelerin görünmez hale gelmesine yol açmaktadır. Dolayısıyla geleneksel yemeklerimiz hak ettiği değeri her geçen gün kaybediyor ne yazık ki sadece özel günlere özgü bir uygulama ya da turistik sunumlarda hatırlanır hale geliyor.

Oysa unutulmuş her bir yemek, bir toplumun belleğinde yer alan hikâyelerin, yaşam biçimlerinin ve duygusal mirasın kayboluşunu simgelemektedir. Geleneksel bir yemek sadece beden için değil ruhumuzun da besinidir. Örneğin nenelerimizin ya da annemizin hazırladığı bir kuru dolmanın tadını hiçbir yerde bulamamamızın nedeni malzeme ile ilgili değildir. İçindeki ruh, emek, sevgi ve sabırdır.

Geçmişimizi unutmadan modern yaşam tabii ki de yaşanılabilir. Ancak kültürel sorumluluk bilinciyle geleneksel mutfakı yaşatmaktr önemli olan. Geleneksel yemek kültürünün sürdürülebilmesi için gelecek kuşaklara özgün yerel reçetelerin aktarılması, yerel ürünlerin değerinin vurgulanması, aile bireylerinin sofrası etrafında bir araya gelmesinin teşvik edilmesi ve unutulmaya yüz tutmuş yemeklerin yeniden hazırlanmasının desteklenmesi önemli adımlar arasında yer almaktadır. Çünkü yemek kültürü ile ilgili hafızamız, büyük söylevlerle değil, küçük tencerelerde kaynayan emekle sürdürülür. Bir yemeği yaşatmak, bir kültürü yaşatmaktır...

APPLE INTELLIGENCE ÖZELLİKLERİ ŞİMDİ TÜRKÇE

Apple Intelligence, Türkçe dil desteği ile Türkiye’de yapay zekanın günlük kullanıma entegre olduğu yeni bir dönemi başlatıyor. Daha akıllı Siri, gelişmiş yazma araçları, yaratıcı görseller, kişisel içerik farkındalığı ve gizlilik odaklı yapısıyla Apple cihazlarda kullanıcı deneyimine katkı sunuyor.



Apple, kişisel veriler üzerinde çalışabilen, kullanıcıdan öğrenen ve cihazlar arası deneyimi daha sezgisel hale getiren yeni yapay zeka sistemini Türkiye’de kullanıma sunuyor. Apple Intelligence, mesajlardan fotoğraflara, uygulama içeriğinden takvim bilgilerine kadar tüm verileri anlayarak kullanıcı ihtiyaçlarına uygun yanıtlar verebiliyor.

SİRİ ARTIK DAHA DOĞAL VE TÜRKÇE

Yeni Siri, artık Türkçe olarak doğal ve insanla konuşur gibi iletişim kurabiliyor. Uygulamalar arasında bağ kurabilen Siri, sadece verilen komutları değil bağlamı da anlıyor; mesajları özetleyebiliyor, notları bulabiliyor, fotoğraf ve videolar arasında içerik bazlı arama yapabiliyor.

IMAGE PLAYGROUND İLE KİŞİSEL VE YARATICI GÖRSELLER

Yapay zeka yalnızca metin değil, görsel alanda da etkisini gösteriyor. Image Playground özelliği sayesinde kullanıcılar kişisel verilerden beslenen eğlenceli, çizgi stilinde görseller oluşturabiliyor. Fotoğraflarda istenmeyen detayları ortadan kaldıran Clean Up özelliği ise düzenlemeyi zahmetsiz bir hale getiriyor; böylece estetik görüntüler saniyeler içinde elde edilebiliyor.

EKOSİSTEMİ GÜÇLENDİREN SEZGİSEL ETKİLEŞİM

Apple Intelligence, Apple ekosistemini daha bütünsel bir yapıya dönüştürüyor. Ekranda hangi içerik görünüyorsa onu algılayarak kullanıcıya o an uygulanabilir işlemler öneriyor. Spotlight aramaları daha akıllı hale gelirken, cihazlar arası etkileşim de hız kazanıyor. Tüm bunlar, Apple’ın yıllardır inşa ettiği uyumlu donanım-yazılım ilişkisinin yapay zeka ile güçlenen en gelişmiş hali olarak dikkat çekiyor.

GELECEĞİN TRAKTÖRÜ!

işiniz tarım olduğunda
çözümünüz ERKUNT olsun!



ALPASLAN
GROUP



ERKUNT

İTALYAN ŞIKLIĞI! SAĞLAMLIK. TEKNOLOJİ. LANDINI TRAKTÖR

bembafikir.



ALPASLAN
MOTORLU ARAÇLAR

@ alpaslanlandini

0 532 358 20 77

E-90 Karayolu Üzeri Çimento Kavşağı Yanı Sanayi Mahallesi
Sani Konukoğlu Bulvarı No:208 Şehitkamil / Gaziantep

Landini



OSB'DE İMZALAR KESİNTİSİZ ENERJİ İÇİN ATILDI

Gaziantep OSB Müdürlüğünde gerçekleşen imza törenine OSB Başkanı Cengiz Şimşek ve Yönetim kurulu üyeleri ev sahipliği yaparken, Siemens Global Satış Direktörü Lamine Jendoubi, Elektrifikasyon Otomasyon İş Birimi Ülke Yöneticisi Cengiz Bozbey ve Siemens yöneticileri katıldı.

GAZİANTEP
ORGANİZE
SANAYİ
BÖLGESİ İLE
SİEMENS
ARASINDA
KESİNTİSİZ
ENERJİ
ALTYAPISI
PROTOKOLÜ
İMZALANDI.

**ŞİMŞEK: DEV ÜRETİM
ÜSSÜ KESİNTİSİZ
ENERJİ İLE
BULUŞACAK**

OSB Başkanı Cengiz Şimşek, törende yaptığı konuşmada, sanayiciler için en önemli konuların başında enerjinin geldiğini belirterek, "Enerji hayattır. Enerji olmadan yatırım, üretim, istihdam olmaz. Ancak enerjinin kesintisiz ve güvenli olması çok önemlidir. Çünkü enerji sistemle-

rinde yaşanan en küçük bir kesinti bile, üretim kayıplarına yol açmakta ve sanayicimizin rekabet gücünü zayıflatmaktadır. Bugün, 300 binden fazla emekçinin alın teriyle büyüyen; 11 milyon metrekarelik alanı ve 6. OSB'nin de üretime geçmesiyle 2000'den fazla sanayi tesisini bünyesinde barındıracak bu dev üretim üssünü kesintisiz enerjiyle buluşturacak çok kıymetli bir anlaşmaya imza atıyoruz" dedi.



YILLIK ARIZA SAYISI 286'DAN 24'E DÜŞTÜ

Siemens uzmanlığıyla Gaziantep OSB'nin enerji altyapısını daha güçlü, daha güvenli ve daha sürdürülebilir hale getireceklerini belirten Başkan Şimşek, "Siemens ile yol arkadaşlığımız 20 yıla dayanıyor. 2005'ten bu yana birlikte attığımız adımlar sayesinde OSB'mizin elektrik altyapısında çok önemli dönüşümler gerçekleştirdik. OSB'mizde yeraltı elektrik dağıtım şebekesi işlerinde yaklaşık 2000 adet Orta Gerilim hücrelerini ve 110 adet dağıtım binasını beraber hizmete sunduk.



SANAYİCİMİZİN REKABET GÜCÜ ARTACAK

Şimşek, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Şimdi iş birliğimizi, 6. Bölgemizin elektrik altyapısı konusunda da devam ettirerek daha da güçlendiriyoruz. Çünkü biz biliyoruz ki; kesintisiz ve güvenilir enerji, sanayicimizin rekabet gücünü artıracak, verimliliği yükseltecek ve üretim kalitesini çok daha yukarılara taşıyacaktır. Gaziantep OSB olarak sanayicimizin yanında durmak, ihtiyaç duyduğu altyapıyı en güçlü şekilde sağlamak bizim en büyük sorumluluğumuzdur. Bugün imzaladığımız bu anlaşmanın şehrimize, sanayicimize ve ülkemize hayırlı olmasını temenni ediyor, katılımlarınız için hepinize gönülden teşekkür ediyorum."



SIEMENS TÜRKİYE'DEN 20 YILLIK GÜÇLÜ İŞBİRLİĞİ VURUSU

Siemens Türkiye Elektrifikasyon Otomasyon İş Birimi Ülke Yöneticisi Cengiz Bozbey, törende yaptığı konuşmada endüstri, altyapı, ulaşım ve sağlık alanlarında dünyanın ihtiyaç duyduğu teknolojileri ürettiklerini belirtti.

Bozbey, "Bu sektörler ekonomilerimizin bel kemiğini oluşturuyor. Dijitalleşme, bu alanlarda daha rekabetçi ve sürdürülebilir olabilmek için bize büyük fırsatlar sunuyor. Biz de teknolojilerimizle müşterilerimizin dijital ve sürdürülebilirlik dönüşümlerini hızlandırmalarına destek oluyoruz" dedi.

2005 yılından bu yana Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi ile birlikte birçok ilke imza attıklarını hatırlatan Bozbey, şunları söyledi:

"Türkiye'nin ilk SCADA sistemini 2005'te burada kurduk. Ardından ilk sayaç otomasyon sistemini yine Gaziantep OSB'nin vizyonu ile hayata geçirdik. 2008 yılında ise hala dünyanın en büyüğü kabul edilen IEC 61850 haberleşme protokolü yine burada hayata geçti. Bugün Gaziantep OSB'de hayata geçirdiğimiz bu teknolojiler sayesinde Gaziantep OSB, 20 yıl önce 45 kişi ile devraldığı elektrik dağıtımını bugün tüketimi 3 kattan daha fazla artmış olmasına rağmen 45 kişi ile sürdürmeye devam ediyor. Geçtiğimiz 20 yılda birlikte kazandık, birlikte büyüdük. Bundan sonra da birlikte daha güçlü olacağız."

HATEM'DE TÜP MİDE AMELİYATINDA YENİ FORMÜL

Gaziantep Özel Hatem Hastanesi'nde obeziteyle mücadelede etkili bir yöntem olan tüp mide ameliyatında yeni bir yöntem uygulandı. Yeni yöntemle hastalar artık hem daha kısa sürede iyileşiyor hem de ameliyat sonrası ağrısız bir süreç yaşıyor.



Ameliyattan sonra acı veya ağrı yaşamadığını belirten hasta Abdullah Yıldız, “173 kiloyum, uzun zamandır Emin Hoca’yı araştırıyordum. Birçok arkadaşım tavsiye etti, olumlu yorumlar duydum. Sonunda cesaretimi toplayıp geldim ve Emin Hoca’da ameliyat olmaya karar verdim. Ameliyat sürecimden çok memnunum. Nasıl geçtiğini bile anlamadım. Ameliyattan sonra sadece bir saat içinde kalkıp yürüyüşümü yaptım. Hiçbir ağrım, hiçbir sıkıntım olmadı.” şeklinde konuştu.

Daha önce bu tür hastalarda sıkça görülen bulantı ve kusma hissinin bu yöntemle tamamen ortadan kalktığını söyleyen Op. Dr. Emin Yılmaz, “Bu başarılı sonuçlar sayesinde, artık bu yöntemi kalıcı hale getirip bundan sonraki süreçte tüm hastalarımıza uygulamayı planlıyoruz” dedi.

“BU YÖNTEMİ KALICI HALE GETİRİP BUNDAN SONRAKİ SÜREÇTE TÜM HASTALARA UYGULAMAYI PLANLIYORUZ”

Ameliyat sonrası hastanın gayet iyi olduğunu söyleyen Op. Dr. Emin Yılmaz, “Obezite hastalarımızda her ne kadar laparoskopik ameliyatlara yaparak ağrıyı minimuma indirmeye çalışsak da, genellikle ameliyattan sonraki ilk 2-3 saatte şiddetli ağrılar yaşanabiliyordu. Üstelik her türlü ağrı kesici uygulamamıza rağmen bu durum değişmiyordu. Biz de bu durumu bilimsel kaynaklar ışığında değerlendirerek yeni bir yöntem uygulamaya başladık. Hastalar ameliyattan çıktıktan sonra yalnızca 1-2 saat içinde ayağa kalkıp yürüyebildiler”

Hastalarımız da çekinmeden gelip bizden detaylı bilgi alabilirler. Her konuda kendilerine yardımcı olmaktan memnuniyet duyarız. Artık yeni sloganımız “Ağrısız Ameliyat” olacak. Hastamızın durumu şu anda gayet iyi. Ameliyattan sadece 1-2 saat sonra ayağa kalkıp yürüyebildi. Kendisinin de belirttiği gibi, bu kadar rahat bir süreç beklemiyordu. Şimdi memnuniyetle süreci tamamladı ve eminim ki bu deneyimini diğer hastalara da tavsiye edecektir” diye konuştu.



ASLANA ASLI SORULMAZ

FEDAİOĞLU

Gaziantep®

FEDAİOĞLU®

UNLARI

FEDAİOĞLU GIDA SANAYİ ve TİCARET LTD.ŞTİ.

BAKLAVALIK ● BÖREKLİK ● YUFKALIK ● EKMEKLİK ● UNLAR

www.fedaioglu.com.tr

Tekstilkent Mah. Demokrasi Bulv. Yolağası Sk. No:10 Şahinbey-GAZİANTEP
Tel: (0342) 225 04 00 (3 Hat) / Fax: (0342) 226 45 13 / E-Posta: info@fedaioglu.com.tr



KADIN GİRİŞİMCİLER KUTNİA'DA BULUŞTU

Gaziantep'in köklü dokuma geleneğini modern tasarımla buluşturan Kutnia, TOBB Kadın Girişimciler Kurulları'nı ağırladı. İstanbul ve Gaziantep'ten gelen girişimci kadınlar, üretimden ihracata uzanan başarı hikâyesini yerinde inceleyerek kadın girişimciliğinin gücünü, iş birliğinin önemini ve ortak ilhamı bir kez daha perçinledi.



TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Hatice Kal ve İcra Komitesi Üyeleri, TOBB Gaziantep Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Ayşen Ahi ve İcra Komitesi üyeleri ile bir araya gelerek AJK Tekstil Pazarlama İthalat İhracat Anonim Şirketi'ne ziyaret etti.

Ziyaret kapsamında, KUTNİA markasının hikayesi, üretim süreci ve ihracat başarı hakkında bilgi alınarak, kadın girişimciliğinin geliştirilmesi, iller arası iş birliği fırsatlarının artırılması, yenilikçi üretim modelleri ve kadınların ekonomik yaşamdaki rolünün güçlendirilmesi konuları ele alındı.



KADINLARIMIZIN HER BİRİ GÜÇLÜ BİR EKOSİSTEMİN PARÇASI

TOBB Gaziantep Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Ayşen Ahi, İstanbul heyetini Gaziantep'te ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Gaziantep Kadın Girişimciler Kurulu olarak, İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu'nu ağırlamaktan büyük memnuniyet duyduk. Kadın girişimciliğinin gücünü, dayanışmanın ve motivasyonun önemini bir kez daha hep birlikte hissettik. İnovasyonla büyüyen, birliktelikle güçlenen kadınların hikâyeleri geleceğe ilham olmaya devam ediyor. Ziyaret süresince paylaşılan deneyimler, ortak hedeflerimize ışık tuttu. Üreten, istihdam yaratan ve değişimin öncüsü olan kadınlarımızın her biri güçlü bir ekosistemin parçası. Birlikte hareket ederek, kadın girişimciliğini sadece bulduğumuz şehirlerde değil, ülke genelinde daha da ileriye taşıyacağımıza yürekten inanıyoruz.

Kadınların potansiyeline inanan, paylaşan ve destekleyen tüm girişimci ruhlarla teşekkür ediyoruz. Birlikte, daha yenilikçi, daha güçlü ve daha ilham verici bir geleceğe yürüyoruz” dedi.

KUTNİA SADECE BİR MARKA DEĞİL, AYNI ZAMANDA KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNİN DE SİMGESİ

Gaziantep’ten çıkan Kutnia gibi markaların başarılarını görmekten büyük gurur duyduklarını ifade eden Ahi, şunları kaydetti:

“Özellikle Kutnia markasının bir kadın girişimci tarafından kurulmuş olması ve girişimcilik ekosistemine aktif olarak dahil olması, şehrimizdeki genç kadın girişimcilere de ilham veriyor. Kadınlarımızın iş dünyasında daha fazla söz sahibi olması, yeni projeler ve markalarla ekonomimize değer katması hepimizin ortak hedefi. Bu başarı, sadece bir marka değil, aynı zamanda kadın girişimciliğinin de simgesi haline geliyor.”



KADIN GİRİŞİMCİLERİN OLUŞTURDUĞU MARKALAR HEPİMİZE BÜYÜK BİR İLHAM KAYNAĞI OLUYOR

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Hatice Kal ise Gaziantep’in üretim gücüne ve kadın girişimcilerin başarısına dikkat çekerek şu ifadeleri kullandı:

“Gaziantep, girişimcilik ruhu ve üretim kabiliyetiyle Türkiye’nin en dinamik şehirlerinden biri. Burada kadın girişimcilerin ekonomiye kattığı değer ve oluşturdukları markalar, hepimize büyük bir ilham kaynağı. KUTNİA gibi kadın emeğiyle doğan markalar, yerel üretimin global başarıya dönüşebileceğini gösteriyor. Bizler İstanbul ve Gaziantep kurulları olarak, kadınların ekonomik, sosyal ve kültürel yaşamda daha fazla yer alması için güçlerimizi birleştireceğiz. Bu tür ziyaretler, sadece bir dayanışma örneği değil; aynı zamanda kadın girişimciliğinin geleceğini şekillendiren güçlü bir iş birliğinin göstergesidir.”

Ziyaret, karşılıklı fikir alışverişi, iş birliği temennileri ve hatıra fotoğrafı çekimiyle sona erdi.





BEŞLER VAKFI ENGELSİZ HAYATA DESTEK VERİYOR

30 yılı aşkın süredir eğitim bursları, gıda yardımları ve altyapı projeleriyle topluma katkı sunan Beşler Grup, Beşler Vakfı aracılığıyla iyilik hareketini sürdürmeye devam ediyor. Bu kapsamda, ihtiyaç sahibi engelli bireylerin yaşamlarını kolaylaştırmak amacıyla yürütülen “Bir Sandalye, Bir Hayat” kampanyası için bir dayanışma etkinliği gerçekleştirildi.



“Dayanışma ile attığımız bu adımlar, sadece bir materyal desteği değil; aynı zamanda bir insanın yaşamına dokunan, umut veren bir iyilik zinciridir. Bu organizasyonda bizimle olan ve katkı sunan herkese teşekkür ediyoruz. Birlikte daha güçlü ve daha dayanışmacı bir toplumun temelleri için çalışmaya devam edeceğiz.”

Beşler Vakfı, toplumsal dayanışmayı güçlendirmeye ve ihtiyaç sahiplerine destek olmaya yönelik projelerini aralıksız sürdürüyor.

Etkinlik kapsamında hayırseverler ve gönüllüler bir araya gelerek iyilik için kenetlendi. Programdan elde edilen gelir, engelli bireylerin tekerlekli sandalye ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılacak.

Etkinlikte konuşan Beşler Vakfı Koordinatörü Züleyha Çakmak, dayanışmanın önemine dikkat çekerek şu ifadeleri kullandı:





yaşadığınız her yerde...



*ilmek ilmek dokunmuş
bir başarı öyküsü...*



ERDEMOĞLU
HOLDİNG

www.merinos.com.tr

TURQUALITY



“SADECE KAPI DEĞİL, GÜVEN ÜRETİYORUZ”

Türkiye’nin kapı, kapak ve mobilya sektöründeki öncü markası Baydoor, 41. yılını çalışanlarıyla birlikte coşku ve gurur dolu bir geceyle kutladı.

Duygu yüklü konuşmaların, ödüllerin, müzik ve birliktelik dolu anların yaşandığı etkinlik, Baydoor’un köklü geçmişini, güçlü bugününü ve yenilikçi geleceğe dair kararlılığını bir kez daha gözler önüne serdi.



BAYDOOR YÖNETİM
KURULU BAŞKANI
MEHMET NURİ BAY

“Baydoor olarak geçmişimizde utanacağımız hiçbir şeyimiz yok. Gururla başarıyla dolu. Bu başarıları birlikte elde ettik ve büyümeye devam ediyoruz”



BAYDOOR YÖNETİM
KURULU BAŞKAN YRD.
ŞABAN BAY

“Baydoor çatısı altında bulunan tüm kardeşlerimiz ile birlikte markamızı bir dünya markası haline getirdik. Sizlerle çalışmaktan gurur duyuyoruz.”



BAYDOOR YÖNETİM
KURULU BAŞKAN YRD.
AV. M. BAHADIR BAY

“Biz Güven üretiyoruz sağlamlık üretiyoruz estetik ve işlevi bir araya getiriyoruz müşterilerimizin evlerine işyerlerine hayatlarına bir iz bırakıyoruz.”

“SADECE KAPI ÜRETİMİYORUZ, GÜVEN ÜRETİYORUZ”

Programın açılış konuşmasını yapan Baydoor Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Av. M. Bahadır Bay, fabrikanın kuruluşundan bugüne kadar yaşanan gelişimleri ve çalışanların bu başarıdaki rolünü vurguladı:

“Bugün burada firmamızın 41 yılını kutlamanın gururunu yaşıyoruz. Ben bu fabrikanın sesleriyle büyümüş, üretimin kokusunu çocuk yaşta içine çekmiş biri olarak karşınızdayım. 1984’ten beri dünya da sektör de çok değişti ama değişmeyen tek şey işimize duyduğumuz saygı ve emeğe verdiğimiz değer oldu.

Biz sadece kapı üretmiyoruz; güven, sağlamlık, estetik ve işlev üretiyoruz. Bu büyük yapıyı sizlerin alın teri yükseltti. Bu şirketin gerçek gücü sizlersiniz.”

Bahadır Bay konuşmasında gelecek vizyonuna da değinerek Baydoor’un daha dijital, çevreci ve yenilikçi üretim anlayışıyla yoluna devam edeceğini belirtti.

“BURADA KİMİSİ DOSTUM, KİMİSİ EVLADIM GİBİ”

Çalışanlara hitaben kısa fakat duygusal bir konuşma yapan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şaban Bay ise, “Burada kimisi dostum, kimisi arkadaşım, kimisi evladım gibi. Hepiniz iyi ki varsınız. Sizlerle çalışmaktan gurur duyuyorum.” İfadelerini kullandı.

“BAYDOOR’DA HERKES KENDİNİ BU KURUMUN SAHİBİ HİSSETSİN İSTİYORUM”

Gecede söz alan Baydoor Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Nuri Bay, şirketin temellerinin atıldığı günden bugüne uzanan başarı hikâyesini ve Baydoor markasının gelecekteki hedeflerini paylaşarak şu ifadeleri kullandı:

“Baydoor’un geçmişinde utanacağımız hiçbir şey yok. 10 m²’lik bir dükkânda başlayan bu yolculuk bugün dünyanın birçok ülkesinde tercih edilen bir markaya dönüştü.

Başarılarımızın arkasında samimiyet, güven, sadakat ve dayanışma var. Beni en çok gururlandıran anlardan biri, 38. yıl etkinliklerimizde gerçekleştiren bayrak devir teslim töreniydi. Bir çalışanımızın, kendi evladını Baydoor’a emanet edecek kadar güven duyması bizim için büyük bir onurdur.”



EĞLENCE, ÇEKİLİŞLER VE PLAKET TÖRENİ

Konuşmaların ardından konuklar birlikte akşam yemeği yedi. Gecede sahne alan Bulut ve Fatoş Çil, seslendirdikleri eserlerle katılımcılara unutulmaz bir gece yaşattı. Davul zurna eşliğinde çekilen halaylar geceye renk kattı.



Çekilişlerle çalışanlara çeşitli sürpriz hediyeler verildi.

10 yıl ve üzeri çalışanlara teşekkür plaketi,

20 yıl ve üzeri çalışanlara ise plaketin yanı sıra altın hediye edildi.

Gecenin sonunda Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Nuri Bay, tüm çalışanlara teşekkür ederek birlik ve beraberlik mesajı verdi. Program, çekilen Baydoor aile fotoğrafı ile sona erdi.



OBA MAKARNA SEKTÖRE ÖNCÜLÜK EDİYOR



Anadolu'nun bereketli topraklarında yetişen kaliteli buğdaylardan ürettiği yüksek standartlı makarnaları dünyanın dört bir yanına ulaştıran Oba Makarna, makarna ihracatındaki yüzde 28 payı ile sektörde öncü rol oynuyor.

Ürünlerini milyonlarca insanla paylaşmanın gururunu yaşayan Oba Makarna, “Her tabakta emeğin, doğallığın ve lezzetin hikâyesi var” anlayışıyla Türk makarnasını dünyanın dört bir yanındaki sofralara ulaştırmaya devam ediyor.

Türk makarnasının küresel başarı yolculuğunu ve Oba Makarna'nın sektördeki öncü rolünü değerlendiren Oba Makarna Kurumsal İletişim Direktörü İpek Cıncıkçı, Doğaya saygılı, sürdürülebilir ve modern üretim teknolojileriyle ürettikleri ürünleri hem Türkiye’de hem dünyada 100’ün üzerinde ülkeye ulaştırdıklarını söyledi.



Cıncıkçı, “Türkiye makarna sanayimiz, 2024 yılında yaklaşık 1,5 milyon ton ihracatla ve yaklaşık 1 milyar USD döviz girdisiyle dünyada önemli bir oyuncu konumundadır. Bu ihracatın içinde Oba Makarna olarak yaklaşık % 25’lik üretim payımız ve ihracatta yaklaşık % 28 oranındaki katkımızla yer almaktan gurur duyuyoruz. Ayrıca küresel makarna ticaretinde %7,4’lük payla dünya çapında rekabetçi bir konuma

sahibiz. Doğaya saygılı, sürdürülebilir ve modern üretim teknolojileriyle üretilen ürünlerimizi hem Türkiye’de hem dünyada 100’ün üzerinde ülkeye ulaştırıyoruz.

“HER TABAKTA BİR HİKÂYE SAKLI”

Türkiye bugün, kaliteli durum buğdayı, gelişmiş üretim altyapısı ve rekabetçi markaları sayesinde, İtalya’nın ardından dünyanın en büyük ikinci makarna üreticisi konumundadır. Bu başarı hikâyesinde Oba Makarna olarak yer almaktan büyük gurur duyuyoruz. Dünyanın dört bir yanındaki sofralarda yer almak ve farklı kültürleri aynı lezzette buluşturmak bizim için yalnızca bir ticari faaliyet değil, aynı zamanda bir sorumluluk. Her tabak, özenle hazırlanmış lezzetleri, paylaşım kültürünü ve emeği bir araya getiriyor. Her tabakta bir hikâye var. Bu hikâye tarlada başlayan, emeğin, doğallığın ve lezzetin ustalıklarla buluştuğu bir yolculuğun adıdır: Makarna.”



Sonsepet ile

Mutfakta Şenlik Var

Süper Gıdalarla Tanışma Vakti



www.sonsepet.com



**son
sepet**

f @sonsepetcom



AKARYAKIT,
GIDA VE
GAYRİMENKUL
SEKTÖRLERİNDEKİ
BAŞARILI
YATIRIMLARIYLA
TANINAN
KADOOĞLU
HOLDİNG, KONUT
SEKTÖRÜNDE DE
ÇITAYI YÜKSELTİ

KADOOĞLU HOLDİNG'TE DEV YATIRIM PAŞA COUNTRY ED

Akaryakıt, gıda ve gayrimenkul sektörlerindeki başarılı yatırımlarıyla tanınan Kadooğlu Holding ve Celka Gayrimenkul, İzmir Kemalpaşa'da yaşama geçirdiği Paşa Country ED ile lüks konut sektöründe çitayı yükseltti.

Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Celka Gayrimenkul Kurucusu Celal Kadooğlu, Kemalpaşa Akalan'da doğayla lüks yaşamı harmanlayan yeni bir yaşam kurguladıklarını söyledi.

PAŞA COUNTRY ED USTALIK ESERİMİZ

Celka Gayrimenkul olarak bugüne dek yurt genelinde pek çok konut ve ticari alanı teslim ettiklerini belirten Kadooğlu, "İnşaat sektöründe fark yaratmak için yola çıktık. Bugüne dek tamamladığımız her başarılı projemizde yüksek müşteri memnuniyeti ve güven yarattık. Paşa Country ED bizim için çok önemli bir proje. Ustalık eserimiz diyebilirim. 5+1 tripleks ve 3+1 dubleks tiplerindeki 70 villamız ferah yaşam alanı, konforlu ve şık mimari tasarıma

sahip. Kemalpaşa Akalan da önemli bir lokasyonda. İzmir İstanbul otoyoluna çok yakın bir konumda yer alıyor. Depreme karşı da sağlam ve güvenli bir yaşam vaad ediyor.

2026 YILINDA YAŞAM BAŞLAYACAK

Projemiz doğayla uyumlu modern mimarisiyle lüksü günlük yaşamın bir parçası haline getirecek. Projemizde son aşamaya geldik. Gerek yurt içi gerekse yurt dışından diğer projelerimize olduğu gibi Paşa Country ED projesine de önemli talepler alıyoruz. Önümüzdeki süreçte projemizin lansmanını gerçekleştirerek taleplerin artmasını sağlayacağız. 2026 yılında yaşamın başlayacağı Paşa Country ED, lüks konutta yeni bir yaşamın kapılarını açacak" diye konuştu.

İZMİR VE EGE HER DÖNEM
TALEP GÖRÜYOR

İzmir ve Ege Bölgesi'nin sunduğu yaşam olanaklarıyla, tüm Türkiye'den yoğun ve nitelikli bir talep gördüğünü kaydeden Celal Kadooğlu, şunları söyledi: "Her dönem talep gören gayrimenkul ve yapı sektörü ülkenizin lokomotif sektörlerinden birisi. Bu nedenle inşaat tarafında da yatırım yapma kararı aldık. Yaptığımız araştırmalar ve fizibilite çalışmaları sonucunda Gaziantep'in sanayi şehri olmasından dolayı yoğun bir göç aldığını ve yeni konutlara ihtiyacı olduğunu fark ettik.

Gayrimenkul sektörüne 1989 yılında Gaziantep/Kalyon kavşağında bulvarında ilk konut projemizle adım attık. Sonrasında Ege'ye de açılmaya karar verdik. İzmir ve Ege Bölgesi de tüm Türkiye'den nitelikli göç alıyor. Bu gelişmede Ege kültürü, iklimi, gelişmişlik seviyesi, ulaşım ve sosyal olanaklar ve tatil merkezlerine olan yakınlığını da önemli etkenler arasında sayabiliriz. Üstelik

İzmir aynı zamanda önemli bir tarım, ticaret ve sanayi kenti. İzmir - İstanbul otoyolunun tamamlanmasıyla iki kent arası 4 saate kadar indi.

Benzeri yatırımlar İzmir - Ankara için de devam ediyor. İzmir gayrimenkul için her dönem gözde bir kent olmaya devam edecek. Biz de ilk projemizin ardından İzmir'de yeni yatırımlar için çalışmalara şimdiden başladık. İzmir ve Ege Bölgesi bizim için çok önemli"

KONUT, TİCARİ ALAN VE VİLLA
PROJELERİ

Bugüne dek yüzlerce konut ve ticari alandan oluşan projeyi yapıp teslim ettiklerini kaydeden Celal Kadooğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "1989 yılından bugüne birçok prestij projeye imza atarak bu sektörde de ağırlığımızı hızla hissettirdik. Özellikle yatırım yaptığımız kentler ve bölgelerde o kentlerin ve bölgelerin yapısına uygun projeler hazırlayarak gelecek nesillere de önemli bir miras bıraktığımıza inanıyoruz.

BUGÜNE KADAR BİRÇOK
PROJE HAYATA GEÇİRDİK

Bugüne kadar yaptıkları projelerden bahseden Kadooğlu, "1989 yılında Gaziantep / Kalyon kavşağında ilk projesiyle 7 adet daire, 2 adet dükkan, Gaziantep / Değirmişem'de 3 bloktan oluşan 30 adet daire, Gaziantep / Fevzi çakmak bulvarı'nda 14 adet daire, Gaziantep / Karataş bölgesinde Çankaya Sitesi 8 bloktan oluşan 156 adet daire, Gaziantep / Karataş bölgesinde 6 bloktan oluşan 108 adet daire, Gaziantep Şehitkamil ilçesinde Doktorlar sitesi, Gaziantep merkezde Bedesten AVM, Gaziantep / Gazikent bölgesinde 17 bloktan oluşan 615 daire, Gaziantep / Güven evler'de 120 konut, 86 dükkan, İstanbul Sultangazi'de 900 konut, 100 villa, 60 işyeri (proje devam etmektedir), İstanbul / Hadımköy'de 108 adet konut ve İzmir Kemalpaşa'da 70 adet villa projesini hayata geçiren grubumuz, sektördeki istikrarlı büyümeyi sürdürüyor"



DAHA İYİ BİR GELECEK BULUŞMALARININ İLK DURAĞI GAZİANTEP OLDU

Herkes İçin Daha İyi Bir Gelecek' vizyonu ile 2023 yılından bu yana verimlilik odaklı çalışmalar yürüten Enerjisa Enerji, Gaziantep Ticaret Odası ve IDEMA iş birliğiyle "Daha İyi Bir Gelecek Buluşmaları"nın ilkini Gaziantep'te gerçekleştirdi.



Gaziantep'teki KOBİ'lerin verimlilik ve dijital dönüşüm yolculuğuna ışık tutan etkinlikte; ekonomik verimlilikten etkili iletişime pek çok başlık ele alındı. KOBİ'lere yönelik yenilikçi dijital çözümler tanıtılırken, FutureBright araştırma şirketi tarafından hazırlanan "KOBİ'lerin Veri Analitiği Karnesi" raporu da ilk kez kamuoyuyla paylaşıldı.

"Daha İyi Bir Gelecek" Platformu, Türkiye'nin ekonomik verimliliğine katkı sunmak amacıyla 2023 yılında Enerjisa Enerji tarafından kuruldu. Platform; kamu, akademi, iş dünyası, uluslararası kuruluşlar, sivil toplum ve sanat çevrelerinden paydaşları bir araya getirerek işletmelerin veriye dayalı karar alma mekanizmaları geliştirmelerine imkan tanıyor ve gelecek nesillere daha akıllı, yeşil

bir dünya bırakmak için çalışıyor. Enerjisa Enerji, platformun tek özel sektör paydaşı olarak bu çok paydaşlı girişime liderlik ediyor.

"VERİMLİLİĞİ SÜRDÜRÜLEBİLİR KILMANIN YOLU, VERİYE DAYALI BİR DÖNÜŞÜMDEN GEÇİYOR."

Etkinliğin Enerjisa Enerji adına açılış konuşmasında etkinliğin vizyonundan bahseden Enerjisa Enerji Sürdürülebilirlik ve Kurumsal Yetkinlikler Bölüm Başkanı Ebru Taşcıoğlu, "3 yıl önce başlayan bir yolculuk. Bugün de burada KOBİ'ler için veri analitiği karnesini hep beraber konuşuyoruz, tartışıyoruz hatta beraber deneyimliyoruz. Verimliliğin sadece ekonomiyle, üretimle ilgili olmadığını aslında bütünsel ekonominin, kalkınmanın ana kolaylaştırıcısı insan odağını ve bunu da yapar-

ken beraber yol almanın kıymetini burada hep beraber paydaşlarımızla tartışıyoruz konuşuyoruz" ifadelerini kullandı.





şekabel

GIDA ve TİC. A.Ş.

www.sekabel.com



GÖLBUCKS

mini

HALK LOKANTASI





2026'DA EN YAKIT İLE HIZLI ŞARJDA YENİ DÖNEM

2025'İ GÜÇLÜ BİR PERFORMANSLA GERİDE BIRAKMAYA HAZIRLANAN EN YAKIT, 2026'DA ERİŞİLEBİLİRLİK, HIZLI ŞARJ VE YENİ İŞ BİRLİKLERİYLE KULLANICI DENEYİMİNİ İYİLEŞTİRME GİBİ KRİTERLERDE SEKTÖRDEKİ ÖNCÜ KONUMUNU PEKİŞTİRECEK.

Türkiye'nin elektrikli mobilite dönüşümüne yön veren EN YAKIT, 2025 yılını operasyonel güçlenme, kullanıcı deneyimi ve iş birlikleri açısından önemli başarılarla tamamladı. Elektrikli araç kullanıcıları sayısının hızla arttığı ve şarj altyapısının ülke genelinde büyümeye devam ettiği 2025'te EN YAKIT, hem teknoloji yatırımlarını hem de kullanıcı odaklı hizmetlerini daha da ileri taşıdı.

2025 yılı boyunca EN YAKIT, şarj süreçlerini sadeleştiren ve kullanıcı deneyimini üst seviyeye

taşıyan En-ix "Tak & Şarj Et" teknolojisi ile önemli bir fark yarattı. Sürücüler, cihazlarla etkileşimi en aza indiren bu teknoloji sayesinde daha hızlı, daha konforlu ve daha güvenli şarj deneyimine ulaştı.

Artan kullanıcı sayısı ve genişleyen elektrikli araç ekosistemine uyum sağlamak amacıyla müşteri hizmetleri altyapısı da güçlendirildi. Müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) tabanlı geliştirmeler, anlık sorun çözme kapasitesini artırarak EN YAKIT kullanıcılarına kesintisiz destek sundu.

GÜVENLİ LOKASYONLARA YENİ CİHAZLAR KONUMLANDIRILACAK

Türkiye’de şarj istasyonu erişilebilirliğinin önemli ölçüde arttığı 2025 yılında En Yakıt, yüksek standartlarda seçilmiş kaliteli ve güvenli lokasyonlara yeni cihazlar konumlandırarak kullanıcıların ülke çapında daha kolay ulaşım sağlamasına katkı sundu.

Havacılık sektöründeki stratejik iş birlikleri de büyüdü. THY Miles&Smiles ve Shop&Miles program ortaklıkları, EN YAKIT kullanıcılarına ek avantajlar sunarak elektrikli araç sürücülerine değer katan kampanyalarla genişletildi.

Markanın görünürlüğünü artıran “EN YAKIT Yanımda” iletişim kampanyası, kullanıcı geri bildirimlerini güçlendirdi ve toplu ücretsiz şarj günleri ile sektörde dikkat çekti.

ELEKTRİKLİ DÖNÜŞÜMÜN TOPLUMUN TÜM KESİMLERİNE ULAŞMASI HEDEFİYLE

Kurumsal alanda yapılan hamlelerle filo yönetim hizmeti genişletildi, çeşitli kurumlarla iş birlikleri yapılarak filo şarj operasyonlarının daha verimli yönetilmesi sağlandı. Elektrikli dönüşümün toplumun tüm kesimlerine ulaşması hedefiyle 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı’nda çeşitli okullarla iş birliği içinde çocuklara sürdürülebilir ulaşım eğitimi verildi.



YENİ YILDA YENİ HEDEFLER

Elektrikli mobilité talebinin hızla arttığı, hızlı şarj yatırımlarının ivme kazandığı ve Türkiye’nin elektrikli araç pazarında Avrupa ortalamasına yaklaşan bir büyüme gösterdiği 2026’da En Yakıt, sektöre yön verecek güçlü hedefler belirledi.

Bu kapsamda, mobil uygulama yenilemesi ile kullanıcıların geri bildirimleri doğrultusunda daha akıllı, daha hızlı ve kişiselleştirilmiş bir deneyim sunulacak.

Türkiye’nin farklı sektörlerinden markalarla yapılacak yeni iş birlikleri, elektrikli mobilité ekosisteminde yeni değer alanları yaratacak. EN YAKIT, 2026’da da Türkiye’nin en erişilebilir şarj ağı olma hedefini sürdürerek cihaz ağını ülke genelinde güçlü şekilde genişletecek.

Şarj istasyonlarının bulunduğu alanlarda deneyim odaklı hizmetler hayata geçirilecek; sürücülere daha konforlu ve fonksiyonel istasyon ortamları sunulacak.

Kurumsal iş birlikleri ve filo çözümleri sayesinde yeni segmentlerde büyüme gerçekleştirilecek.

EN YAKIT, Türkiye’nin elektrikli ulaşım dönüşümündeki öncü marka pozisyonunu pekiştirme kararlılığını 2026’da da sürdürecektir.



“TARIM STRATEJİK SEKTÖR HALİNE GELDİ”

Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğinin yönetim kurulu toplantısı Celal Kadooğlu başkanlığında gerçekleşti. Toplantıda ürün ve ülke bazlı olarak ihracatın genel durumu mercek altına alınırken, Birliğin önümüzdeki dönem yapacağı çalışmalarla ilgili istişarelerde bulunuldu.

Toplantıda, yönetim kurulu üyeleri sırasıyla söz alarak kendi sektörleri ile ilgili ihracatı değerlendirdi. Yapılan değerlendirmelerde, Irak pazarındaki daralmaya karşın Suriye'ye yapılan ihracatın önemli ölçüde arttığına dikkat çekildi.

İŞÇİLİK MALİYETLERİ REKABET GÜCÜNÜ OLUMSUZ ETKİLİYOR

Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Celal Kadooğlu, yönetim kurulu toplantısında yaptığı değerlendirmede, işçilik giderleri başta olmak üzere girdi maliyetlerindeki artış ve döviz kurunun enflasyonun düşük olmasının ihracatçıların rekabet gücünü olumsuz yönde etkilediğini söyledi.



DÜNYA TARIMA DAHA ÇOK ÖNEM VERMEYE BAŞLADI

Covid pandemisi sonrası ülkelerin gıda politikalarında önemli değişikliklerin olduğunu da ifade eden Başkan Kadooğlu, “Pandemi sonrası iki sektör öne çıktı. Birisi gıda, diğeri savunma sanayi. Savunma sanayisinde iyi bir noktadayız. Ancak tarım için

aynısını söylemek doğru olmayacaktır. Pandemi sonrası gıda son derece stratejik ve önemli bir sektör haline geldi. Artık dünya tarıma daha fazla önem veriyor, destek oluyor. Bizim de tarımı sektörünü ayağa kaldırmamız, ithal ettiğimiz ürünleri üretmemizi sağlayacak bir strateji belirlememiz gerekiyor.” şeklinde açıklamada bulundu.

KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLERE YÖNELMELİYİZ

İhracatçılara uluslararası piyasalarda yaşanan olumsuzluklardan etkilenmemeleri için önerilerde bulunan Celal Kadooğlu, şöyle devam etti: “İhracatçıları olarak, zorlu bir süreçten geçiyoruz. Maliyetlerdeki artış, lojistik ve finansal erişimle ilgili sorunlar rekabet gücümüzü olumsuz yönde etkilese de, bizler bu süreci de başarı ile atlatacağımıza inanıyoruz.”



POLYESTER İPLİKTE KALİTE



2. Organize Sanayi Bölgesi Celal Doğan
Bulvarı No:56 ŞEHİTKAMİL/GAZİANTEP

— Tel: 0342 337 55 66 —
www.usluguven.com.tr - info@usluguven.com.tr

PROSTAT TEDAVİSİNDE GÜVENLİ VE MODERN ÇÖZÜM

REZUM YÖNTEMİ İLE

iyi huylu prostat büyümesine
konforlu tedavi. Minimal
invaziv ile **anestezi yok,
kesi yok, yatış yok.**

Üroloji

Doç. Dr. Mehmet Solakhan

Doç. Dr. Osman Barut



MEDICALPOINT





SARISALKIM'DA

AĞIR ÇELİK KONSTRÜKSİYON

Villalar

8 ETAP
214 VİLLA
18 DÜKKAN



Park İnşaat

444 3 775

www.parkinsaat.com

ALTUN PRESTİJ

SINIRLI SAYIDA SINIRSIZ PRESTİJDE

LANSMAN ÖNCESİ KAMPANYA

%20
PEŞİNAT

36 AY
SABİT TAKSİT

7.500m²
Peyzaj Alanı

Donatısı bol villa konforunda anahtar teslim
net 350m² 6+1 ultra lüks daireler

X
DEPREM
SONRASI
YAPILAR



**YÜKSEL
ALTUN**
İNŞAAT

+90 342 999 19 69 - 0 533 791 73 10

www.yukselaltuninsaat.com

@/yukselaltuninsaat f/yukselaltuninsaat y/yuksel altun inşaat