Kent Dergi

Kültür, Sanat ve Yaşam



BORDES



+90 (222) 225 26 00

Hisar Mah. Bursa Karayolu Meydan Cad.
No: 496 Çukurhisar, Eskişehir / TÜRKİYE

www.bordes.com.tr

İmtiyaz Sahibi
Özlem Aslan - Ufuk Akçay

Genel Yayın Yönetmeni
Özlem Aslan

Yazı İşleri Sorumlusu
Ufuk Akçay

Yazı Editörü
Tuğba Batır

İçerik Koordinatörü
Av. Sultan Ballı

Yayın Asistanı
Yağız Alp Özben

Yayın Ekibi
Emre Mangaltepe
Özlem Aslan
Ufuk Akçay
Murat Kökdemir
Av. Sultan Ballı
Tuğba Batır
Mehtap Kökdemir
Dr. Av. Ali Önal

Kapak Fotoğrafı
Ufuk Akçay

Derginin Kedisi
Mayk

Sorumlu Müdür
Özlem Aslan

Yayın Türü
Aylık Süreli Yayın

Ücretsiz Dağıtım Noktaları

Oldies Cafe
Craft & Co. Workshop Space
Toprak Kitap Kafe
Donkişot Sahaf ve Kitap
Kirli Önlük
Koleksiyoncu Korku Evi
7 Sanat
Palmiye Cafe
Red Truck 26

Reklam ve İş Birliği
0541 910 26 22
0532 595 43 68
info@kentmedya.tr

Yönetim Yeri
Büyükdere Mahallesi, Ediphan Sokak,
No: 25/12 Odunpazarı, Eskişehir

Basım Yeri
MATBAALOJİ BASIM VE AMBALAJ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Litros yolu 2. matbaacılar sitesi 2NC1
Zeytinburnu / İstanbul
0212 523 37 37

Editörün Notu



Özlem Aslan
Genel Yayın Yönetmeni

Her şey bir fikirle başlar.

Bazen küçük bir dükkânın kepenginde, bazen bir kahve masasında, bazen bir atölyede çizilen taslakta, bazen de bir üniversite sırasında kurulan hayalde. Bugün başarı hikâyesi olarak gördüğümüz her girişimin temelinde aslında aynı şey vardır: Cesaret.

Çünkü girişimcilik; bilinmeyene doğru adım atmak, değişimi okuyabilmek ve henüz görünmeyen ihtimalleri fark edebilmektir.

Bu sayımızda girişimciliğin farklı yüzlerinin peşinden gittik. Sanayiden teknolojiye, tasarımdan markalaşmaya, üretimden inovasyona uzanan yeni dünyanın izlerini sürdük. Genç iş insanlarının kurduğu güçlü ağları, güvene dayalı iş birliklerini, üniversite-sanayi buluşmalarını, yapay zekâ ve dijital dönüşümün iş dünyasına açtığı yeni kapıları konuştuk. Aynı zamanda gastronomiden kahve kültürüne, müzikten tasarım odaklı üretime, Uzakdoğu mutfağından yerel lezzetlere uzanan, kendi alanlarında fark yaratan girişim hikâyelerine yer verdik. Bir markanın ürün satmanın yanı sıra; insanları, fikirleri ve duyguları bir araya getiren bir yaşam alanına dönüşebileceğini gördük.

Bu sayfalarda sanatın, edebiyatın ve kültürel mirasın da girişimcilikle nasıl kesiştiğine tanık olduk. Bir kitabın yazılmasında, bir fotoğraf yolculuğunun sürdürülmesinde, Edirne'nin tarihini ve Kakava'nın coşkusunu anlatmakta da aynı üretme isteği vardı. Çünkü girişimcilik bazen bir şirket kurmak, bazen bir kültürü yaşatmak, bazen de insanlara yeni bir bakış açısı sunmaktır.

Bugün biliyoruz ki arkasında tasarım, markalaşma, inovasyon ve teknoloji bulunmayan hiçbir iş modelinin küresel pazarda uzun vadede varlığını sürdürmesi kolay değil. Ancak değişmeyen bir gerçek var: Her büyük dönüşüm önce bir insanın zihninde başlıyor.

Başarılı girişimlerin ortak noktası sermayeden önce fikir, fikrin öncesinde ise inançtır. Bazen güçlü bir sosyal çevre, doğru bir tanışma, iyi kurulmuş bir güven ilişkisi ya da zamanında atılan küçük bir adım, yıllar sonra büyük bir yolculuğun başlangıcına dönüşebilir.

Bu sayıyı hazırlarken gördük ki üretmek; umut yaratmak, şehre değer katmak, gençlere ilham vermek ve geleceğe dair yeni ihtimaller açmaktır.

Belki de girişimciliğin özü tam olarak budur: Herkesin gördüğü şeyi değil, henüz kimsenin fark etmediği ihtimali görebilmek.

Ve o ihtimalin peşinden cesaretle yürüyebilmek.

Keyifle okumanız dileğiyle...

Dijital ve Yeşil Dönüşümün Kalbinde Bir Sanayi Birliği:

Ortak Zekayla Küresel Pazara

Her şey, Eskişehir Sanayi Odası'nın koridorlarından geçip o makam odasına adım atmamızla başladı. Kent Dergisi olarak bu sayımızda rotamızı "girişimcilik ve endüstriyel gelecek" olarak belirlemiştik; ancak karşımızdaki sıradan bir kurumsal röportaj değil, adeta gelecek yüzyılın sanayi manifestosuydu.

ODTÜ'den mezun olduktan sonra profesyonel yönetim basamaklarını hızla tırmanan Sayın Başkan, iş hayatındaki asıl serüvenine 90'lı yılların sonunda küçük bir atölyeye ortak olarak başlıyor. Trendleri doğru okuyarak bu yapıyı kısa sürede elektrik ve bilişim teknolojileri alanında küresel bir güce dönüştürüyor.

İstanbul'da kurulan devasa fabrikalar ve Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçısı arasına giren başarı grafiği ise hikâyenin sadece başlangıcı. Onun asıl sanayi devrimi; egoları bir kenara bırakıp eski yol arkadaşlarıyla "ortak akıl" üzerine kurguladığı, bugün LAVA ve LANDE gibi markalarla Avrupa zirvesine oynayan yeni nesil girişimcilik ekosistemidir.

Sohbetimiz derinleştikçe Başkan, o can alıcı tespitiyle zihnimizde yeni pencereler açıyor: "Arkasında tasarım, markalaşma, inovasyon ve teknoloji barındırmayan hiçbir iş modelinin küresel pazarda uzun vadeli yaşama şansı yoktur." O, başkasına özenerek yapılan taklit işleri, yani "girişkenliği" değil; arkasında derin bir Ar-Ge barındıran gerçek "girişimciliği" savunuyor.

> *Arkasında tasarım, markalaşma, inovasyon ve teknoloji barındırmayan hiçbir iş modelinin, küresel pazarda uzun vadeli yaşama şansı yoktur.*

Gelecek on yılda geleneksel yöntemlerin tamamen tarihe karışacağını söylerken, tarımda bile robotların ve yazılımların konuşulacağı "akıllı sanayi" çağını müjdeliyor.

Eskişehir'i yüksek teknoloji ihracatında zirveye taşıyan, 120 bin kişilik devasa bir sanayi ailesinin stratejik yönetimini üstlenen Eskişehir Sanayi Odası Başkanı Celalettin Kesikbaş ile dijital, yeşil ve toplumsal dönüşümü konuştuğumuz bu ilham verici, manifesto niteliğindeki söyleşiyle sizleri baş başa bırakıyoruz.

BİR VİZYON, BİR YOLCULUK: GİRİŞİMCİLİK YOL HARİTASI



1990
ODTÜ Elektrik Elektronik Mühendisliği bölümünden mezuniyet

1990'lar
Küçük bir atölyede girişimcilik serüveninin başlangıcı

2000-2010
Elektrik ve IT alanında küresel bir şirketin temellerinin atılması

2010 sonrası
LAV ve LANDE gibi markalarla Avrupa pazarında liderlik

Bugün
120.000 kişilik sanayi ailesiyle Türkeyi'nin geleceğine yön veren liderlik

Hazırlayan :Ufuk Akçay

Kent Dergisi'nin yeni sayısı: "Girişimcilik". Biz de şu an girişimciliğin kalbinde, Eskişehir Sanayi Odası'ndayız ve başkanımızla birlikteyiz. Dergimizin bu sayısında girişimcilik konusunu ele alacağız. Başkanım, merak ettiğimiz konulardan bir tanesi şu: Sizin girişimcilik hikâyeniz nasıl başladı? Okurlarımız için bu konuya değinebilir miyiz?

Tabii ki. Ben 1990 yılında ODTÜ Elektrik-Elektronik Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Mezuniyetimin ardından 5 yıl boyunca profesyonel olarak farklı firmalarda çalışarak deneyim kazandım. Girişimcilik hikâyem, 1996 yılında küçük bir şirkete ortak olmamla başladı. 1998 yılında bu yapıyı elektrik sektöründe faaliyet gösteren orta ölçekli bir şirket hâline getirdik ve küçük bir atölyeden önemli bir firma çıkardık. 1999 yılında ise IT (bilgi teknolojileri) sektörüne geçiş yaptık.

Bu süreçte hem okul dönemimdeki arkadaşlarımdan kaynaklanan networküm hem de edindiğim teknik deneyimler başarımızda önemli birer etken oldu. 2001 yılında İstanbul'da 5-6 bin metrekarelik fabrikamızı kurduk, 2005'te ise Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçı şirketi arasına girdik. 2008 yılında şirketimi büyük bir Fransız firmasına sattım ve anlaşma gereği 3 yıl boyunca CEO olarak görevime devam ettim; bu süreç, kurumsallaşma ve uluslararası ticaret adına benim için adeta bir okul oldu. 2011'de yollarımız ayrıldı.

Erken dönem girişimcilik adımlarında sizce en kritik başarı kriterleri nelerdir? Yeni bir iş kurmak isteyen gençlere bu dönem için neler tavsiye edersiniz?

Erken dönem girişimcilikte net ve uygulanabilir bir fikrinizin olması ve o işi teknik olarak çok iyi bilmeniz şarttır. İşin başında çok büyük sermayelere ihtiyaç yoktur; asıl önemli olan sosyal network ağlarınızın güçlü olmasıdır. Ben üniversite yıllarındaki çevremin ilerleyen yıllarda iş hayatım için ne kadar hayati olduğunu bizzat yaşayarak gördüm.

Networking, bir girişimcinin en büyük sermayesidir. Buna sadece kişisel ve kısa vadeli bir çıkar ilişkisi olarak değil, fikirlerin paylaşılarak artması ve vizyoner ortaklıkların kurulabilmesi açısından bakmak gerekir. Gençlerin erken dönemde bu ağları kurması, gelecekleri adına en hayati konulardan bir tanesidir.

Klasik ve tekil başarı hikâyelerinin geride kaldığından bahsettiniz. Sizin 2012 yılında başlattığınız "orta yaş girişimciliği" dönemi ve kurguladığınız iş ortaklığı modeli tam olarak nasıl şekillendi?

2012 yılında benim adıma yeni bir "orta yaş girişimciliği" dönemi başladı. Normalde bu tarz büyük satışlardan sonra paranın keyfi çıkarılır ama biz risk alıp üç farklı sektörde, üç farklı şirket kurarak sıfırdan başladık ve bu şirketleri zamanla kurumsallaştırdık. Eski şirketimizdeki mesai arkadaşlarımızı yeni firmalarımıza ortak ederek güçlü bir iç ekosistem oluşturduk; şu an hepsi şirketlerimizin ortaklarıdır.

Bugün LAVA şirketimiz kendi alanında Türkiye'de 1., Avrupa'da ilk 5 içerisindedir. LANDE şirketimiz bilgisayar, telekomünikasyon, network kabinetleri ve veri merkezleri bileşenleri üretiyor ve şu anda Türkiye'nin bir numarasıdır. Yine fiber optik firmamız ile eve kadar fiber (FTTH) ve benzeri projelerin tamamını gerçekleştiriyoruz; orada da Türkiye'de bir numarayız.

Gençlere şunu söylüyorum:



Hazırlayan: Ufuk Akçay

Röportaj: Celalettin Kesikbaş



Dünyada milyonlarca fikir bulunur ama tek başına hiçbir fikir 10 dolar etmez. Önemli olan, o fikri ayakları yere basan bir hâle getirmeniz, üzerinde çalışmanız ve donanımlı insanlarla bir ekosistem oluşturmanızdır. Biz 2012 yılından sonra stratejimizi bu ortak akıl üzerine kurduk ve şirketlerimizin çok daha hızlı büyümesini sağladık.

Başkanım, sanatla ve edebiyatla ilgilenen biri olarak kendi bakış açımla özetleyecek olursam; tarihteki birçok büyük sanatçının ve yazarın da kendi dönemlerinde güçlü network bağları kurarak büyük isimler hâline gelhgkgdiklerini görüyoruz. Sizin bahsettiğiniz network olgusu aslında işin can damarı, değil mi?

Kesinlikle. Ancak bu konuya sadece parasal bir çıkar ilişkisi penceresinden bakmamak gerekir. İnandığınız arkadaşlarınızla bir araya gelerek de kendi fonunuzu ve yeterli sermayenizi oluşturabilirsiniz. İşin en önemli kısmı, fikren bir arada olduğunuz insanlarla yeni projeler geliştirebilmek, işe farklı bakış açıları kazandırabilmektir. Sizin ortaya attığınız ilk fikir zamanla evrilebilir; buralarda aşırı “egosantrik” (benmerkezci) olmaya gerek yoktur. İlk düşünce, diğer insanlarla yapılacak fikir alışverişleri ve tartışmalarla çok daha farklı bir boyuta taşınabilir ve ticarileşebilir. Günümüz şartlarında insanlar bir araya gelerek entelektüel sermayelerini çok daha rahat artırabiliyorlar.

Ekosistem içinde yer alırken girişimci profillerini nasıl ayırıyorsunuz? Türkiye’deki iş yapma kültürünü bu eksende nasıl değerlendiriyorsunuz?

Girişimcilikte sermaye, iş gücü potansiyeli ve inovatif bir fikrin bir arada bulunması şarttır; bu üçü olmadan bir girişimcilik hikâyesi yaratmak mümkün değildir. Bunların dışında bir şey yaptığınız zaman girişimci değil, girişken olursunuz. Bir arkadaşınız bakkal dükkânı açtıysa siz de ondan özenip açıyorsanız ya da başka birisinin yaptığı işten “Dur, bunu ben de yaparım.” diyorsanız bu girişimcilik değil, girişkenliktir. Girişkenlik ve girişimcilik ayrı kavramlardır. Bizim Türk insanı, yapı olarak inanılmaz derecede girişkendir; Avrupa Birliği standartlarında ve OECD ül-



keleri içerisinde en üst sıralardayız. Çok girişkenimiz var ama girişimci çıkaramıyoruz; yurt dışında ise durum bunun tam tersidir. O yüzden iki kavramı birbirinden ayırmak gerekiyor. Başkalarına özenerek yapılan taklit işler girişimcilik sayılmaz.

Peki o fikri gerçek anlamda başarılı bir işe dönüştürmek ve girişimciliğin geleceğini önümüzdeki 10-20 yıllık vizyonda konumlandırmak gerekirse, bu geleceği nerede görüyorsunuz?

Sanayicilik ekseninde söyleyebilirim ki üretim ve sanayi artık teknoloji ve inovasyonun merkezi. Eğer bu yetkinliğe sahip değilseniz gelecekte küresel pazarda var olma şansınız yok. Bu durum savaş teknolojilerinde de böyle, savunma sanayisinde de böyle, gıdada da böyledir. Eskişehir özelinde bakacak olursak; biz hacimsel imalatta Bursa veya Kocaeli gibi geleneksel sanayi yoğun bir kent olamayız, o tren 15-20 yıl önce kaçtı. Artık akıllı üretim tekniklerine odaklanmamız gerekiyor ve girişimciliğin geleceği tam olarak burasıdır. Arka planında markalaşma, tasarım, inovasyon ve teknoloji olmayan yeni şirketlerin yaşama şansı yoktur. Klasik sanayi zaten kendi güçlü sermayesiyle devam ediyor, oralarda çok fazla yapıcı yıkım oluşmayacak.

Teknolojinin bu denli hızlandığı bir çağda, klasik üretim modelleri yerine gençlerin ve yeni yatırımcıların odaklanması gereken yeni endüstriyel ve stratejik alanlar neler olmalıdır?

Eskişehir Sanayi Odası Başkanı: Gençler için en büyük fırsat teknoloji kısmındadır. Sanayi ve üretime yatırım yapacaklarsa da o eksenlerini kaybetmemeleri lazım; çünkü klasik üretim teknikleriyle üretilen standart ürünler dünyanın her yerinde artık çok ucuz maliyetlerle piyasaya sunulabiliyor. "Bundan 1 milyon tane üreteyim." fikrinin artık yaşama şansı yok. Gelecekte geleneksel bir alan olan tarımı dahi yapacak olursanız; bunu topraksız tarım, hidroponik tarım yapmak, tarım yazılımları geliştirmek, sensörler ve otonom toplama robotları kullanmak gibi teknolojik unsurlarla, yani "teknolojik tarım" olarak kurgulamak zorundasınız. Ne iş yapacaksanız yapın, işin eksenini mutlaka değiştiriyor olmanız lazım. Klasik iş modelleriyle yeni bir girişimcilik hikâyesi yaratmak önümüzdeki 10 yıl sonrası için hiç mümkün değildir.

Başkanım, peki Eskişehir sanayisi ve imalat endüstrisi açısından bakıldığında bugün Türkiye'de nasıl bir konumda yer alıyor? Sanayinin yerleşimi, kent içi ulaşım ve ulaşımdaki lojistik süreçleri nasıl değerlendiriyorsunuz? Son olarak genç girişimci adaylarımıza neler söylemek istersiniz?

Hacimsel büyüklükte arka planda görünsek de Eskişehir, teknolojisi ve katma değerli üretimiyle ön plana çıkan bir kenttir. Teknolojik Gelişmişlik Endeksi verilerine göre Ankara ve İstanbul'un ardından Türkiye'de 3. sıradayız. Fabrikalarımızda dijital ve yeşil dönüşüm süreçlerine öncülük ediyor, finansal kaynaklara erişimde aracılık yapıyoruz. Türkiye'nin genel yüksek teknoloji ihracat oranı %3,8 civarındayken, Eskişehir'de bu oran %30 seviyesindedir; yani biz ileri teknoloji ihraç ediyoruz. Beyaz eşyadan havacılık ve savunma sektörüne kadar küresel ölçekte çok güçlü bir yan sanayi ekosistemiyiz. Sektör çeşitliliğimiz de çok yüksek olduğundan, kriz anlarında bir sektör yavaşlasa bile diğeri bu açığı kapatabiliyor. Geçen yıl 4,8 milyar dolar ihracat ve 10 milyar dolara yakın ciro hacmine ulaştık. Ekonomimizin %44'ü sanayiden geliyor ve ihracatta kişi başına düşen gelirimiz Türkiye ortalamasının %30 üzerindedir. Üç üniversitemizle birlikte beyaz yaka insan kaynağı potansiyelimiz de üst seviyededir. Fiziki olarak OSB, çevre bölgelerle birlikte toplamda 120.000 çalışan barındıran devasa bir sanayi ailesiyiz. Bu büyüklüğün getirdiği en büyük problem trafik ve ulaşımdır; bu yüzden her platformda yeni bir çevre yolu ihtiyacını dile getiriyor ve ulaşıma yakın konut alanları gibi taleplerimizi ilgili yerlere iletiyoruz. Sanayinin kenti sosyokültürel olarak dönüştürme gücü var; kültür-sanat sponsorluklarından spora kadar kenti ileri taşır. Bizim her fabrikamız aslında çalışanlar için birer okuldur. ESO olarak Model Fabrikamız ve ESO Akademi ile bu dönüşüme rehberlik ediyoruz. En büyük hedefimiz ise sanayi yatırımlarını çevre ilçelerimize de yayarak yerel kalkınmayı tetiklemek ve şehir merkezindeki yoğunluğu azaltmaktır.

Girişimci adayı genç kardeşlerime öncelikli çağrım, Eskişehir Sanayi Odası'nı takip etmeleridir. Odamız bünyesinde neredeyse her ay, çoğu tamamen ücretsiz, ders niteliğinde eğitim, seminer ve konferans programları düzenliyoruz. Kafasında inovatif bir iş fikri olan tüm gençlerimize kapımız sonuna kadar açıktır. Gelsinler, bizlerle iletişime geçsinler. Uzman kadrolarımızla mentorluk ve profesyonel koçluk desteği sağlayabilir; KOSGEB, BEBKA veya kamu kurumlarının hibe ve fonlarına erişmeleri noktasında önlerini açabiliriz. Eğer projeleri gerçekten güçlü ve yenilikçi ise onları melek yatırımcılarla ve büyük sanayicilerle aynı masada buluşturup stratejik ortaklıklar kurmalarını sağlayabiliriz. Son sözüm şu olsun: Hayal kurmayı asla bırakmasınlar, bol bol hayal kursunlar. Bugün tek başına 10 dolar bile etmeyen bir hayal, yarın doğru bir teknolojik altyapı ve inovatif zekâyla birleştiğinde milyon dolarlık şirketlere dönüşebilir. Yeter ki teknoloji ve inovasyon odaklı düşünmekten vazgeçmesinler. Fikirleri gerçekten güçlü ve yenilikçi ise onları melek yatırımcılarla ve büyük sanayicilerle aynı masada buluşturup stratejik ortaklıklar kurmalarını sağlayabiliriz.

BİR ŞEHRİN GELECEĞİ, ONU HAYAL EDENLERLE *Yazılır*

Bazı insanlar iş yapar, bazıları ise bir şehrin kaderine dokunur. Aradaki fark, ne kadar kazandıklarıyla değil, neyi hayal etmeye cesaret ettikleriyle ilgilidir. Rüştü Şentuna, klasik anlamda bir iş insanı profiline sığmayan isimlerden biri. Çünkü onun hikâyesi masada kurulan fikirlerle, kurulan ilişkilerle ve en önemlisi bir şehrin "potansiyeline duyulan inatla" yazılıyor.

Bu röportajda o işlerin arkasındaki bakış açısını, riskleri ve "neden hâlâ daha fazlası mümkün?" sorusunun cevabını konuşuyoruz.



Dergimizin girişimcilik sayısında sizi ağırlamaktan mutluluk duyduk. Bize kendinizden ve girişimcilik hikayenizden biraz bahseder misiniz?

"Öncelikle derginizde yer almaktan büyük memnuniyet duyduğumu ifade etmek isterim. İnşaat sektöründe uzun yıllardır aktif olarak yer alıyor, özellikle altyapı ve üstyapı projelerinde edindiğim saha tecrübesiyle çalışmalarımı sürdürüyorum. Meslek hayatım boyunca betonarme prefabrik üretim ve montaj süreçlerinde yoğunlaştım. Bu alanda hem teknik hem de operasyonel anlamda ciddi bir deneyim kazanarak, kendi firmam bünyesinde projeler üretmeye ve uygulamaya devam ediyorum.

Girişimcilik yolculuğum ise sahada karşılaştığım ihtiyaçları ve eksiklikleri fark etmemle başladı. Sadece uygulayıcı olmak yerine, sektöre değer katan çözümler geliştirme fikri beni daha fazla üretmeye ve yeni alanlara yönelmeye teşvik etti. Bu bakış açısıyla, hem mevcut işlerimizi büyütmeye hem de yenilikçi ve sürdürülebilir projeler üzerinde çalışmaya odaklandım. Bugün geldiğimiz noktada, tecrübe ile girişimcilik vizyonunu bir araya getirerek, daha verimli, daha kaliteli ve katma değeri yüksek işler üretmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki süreçte de hem sektörümüze katkı sağlayacak hem de ülke ekonomisine değer katacak projeler geliştirmeye devam edeceğiz."

ERİAD kentimiz için çok önemli, dernek hakkında da sormak istediklerimiz var fakat son günlerde gündemi meşgul eden bir gelişme var, Anadolu Üniversitesi'nden bir patent

Hazırlayan: Ufuk Akçay



aldığınızı duyduk bu nedir tam olarak?

"Evet, son dönemde kamuoyuna da yansıyan bu gelişme bizim için oldukça önemli bir adım oldu. Anadolu ve Teknik Üniversitelerimizle yürüttüğümüz çalışmalar sonucunda, geri dönüştürülmüş camdan elde edilen 'cam köpük' üretimine yönelik bir patentin devir sürecini tamamladık.

Bu proje aslında sanayi ile akademinin doğru şekilde bir araya geldiğinde ne kadar güçlü sonuçlar ortaya çıkarabileceğinin somut bir örneği. Üniversitelerimizin bilimsel altyapısı ve Ar-Ge gücü ile bizim sahadaki uygulama tecrübemizi birleştirerek, hem teknik olarak güçlü hem de ticarileşme potansiyeli yüksek bir ürün ortaya koymayı hedefledik.

Cam köpük; ısı yalıtımı, su emmezlik ve A1 sınıfı yanmazlık gibi çok önemli özelliklere sahip, aynı zamanda tamamen geri dönüşüm odaklı bir malzeme. Bu yönüyle hem çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlıyor hem de inşaat ve sanayi sektöründe ciddi bir ihtiyaca cevap veriyor. Biz bu çalışmayı sadece bir ürün geliştirme süreci olarak görmüyoruz. Aynı zamanda Türkiye'de sanayi–akademi iş birliğinin daha da güçlenmesi adına önemli bir model olarak değerlendiriyoruz. Önümüzdeki süreçte bu iş birliğini daha da derinleştirerek, hem yeni teknolojiler geliştirmeyi hem de bu ürünü ulusal ve uluslararası pazarda güçlü bir marka haline getirmeyi hedefliyoruz."

ERİAD nasıl bir kuruluş? Tüm üyeleriniz Rumeli kökenli mi?

"ERİAD, kentimizde faaliyet gösteren, üretime, istihdama ve toplumsal gelişime katkı sunmayı amaçlayan önemli bir iş insanları ve sanayiciler topluluğudur. Derneğin temelinde Rumeli kökenli girişimcilerin birlikteliği yer alsa da, ortaya koyduğu vizyon sadece bir köken birlikteliğinin çok ötesindedir; şehrin ve ülkenin ekonomik kalkınmasına değer katma hedefi taşımaktadır. Tarihsel olarak baktığımızda, Balkanlardan Anadolu'ya gerçekleşen göçlerin Türkiye'nin sanayileşme sürecine çok ciddi katkılar sağladığını görüyoruz. Bu kültür, beraberinde çalışkanlık, üretkenlik ve girişimcilik ruhunu da getirmiştir. ERİAD da bu birikimin günümüzdeki önemli temsilcilerinden biridir.

Üyelik yapısına baktığımızda, Rumeli kökenli iş insanlarının ağırlıkta olduğu bir yapı söz konusu. Ancak derneğin yaklaşımı kapsayıcıdır; farklı sektörlerden ve bakış açılarından beslenen bir sinerji oluşturmayı hedefler. Bu yönüyle hemşehri dayanışmasının yanı sıra üretimi, yatırımı ve iş birliğini önceleyen güçlü bir platformdur. Bugün ERİAD, şehrine değer katan, ekonomik hareketliliği destekleyen ve sosyal sorumluluk bilinciyle hareket eden yapısıyla, hem yerel hem de ulusal ölçekte katkı sunan bir sivil toplum kuruluşu olarak çalışmalarını sürdürmektedir."

Eskişehir için büyük yatırımlar, projeler ve istihdam alanları yaratıyorsunuz, dernek üyesi firmaları düşünecek olursak 10.000 üzerinde çalışana iş olanağı sağlıyorsunuz, böyle büyük bir ailenin parçası olmak size ne hissettiriyor?

"Böylesine büyük ve üretken bir ailenin parçası olmak, benim için tarif edilmesi zor bir gurur ve aynı zamanda çok güçlü bir sorumluluk duygusu anlamına geliyor. Çünkü burada on binlerce insanın hayatına dokunan bir emekten, bir gelecek inşasından söz ediyoruz.

ERİAD Yönetim Kurulu Başkanı olarak, üyelerimizin Eskişehir'e sağladığı yatırım, üretim ve istihdam katkısını görmek bana büyük bir umut veriyor. Bu tablo, aslında şehrimizin potansiyelinin ne kadar yüksek olduğunu ve birlikte hareket ettiğimizde neleri başarabileceğimizi açıkça gösteriyor. Bizler sadece bugünü değil, yarını da inşa ettiğimizin farkındayız. Daha fazla üretmek, daha fazla istihdam sağlamak ve şehrimizi daha güçlü bir ekonomik yapıya kavuşturmak için çalışıyoruz. Her yeni yatırımın, her açılan iş kapısının arkasında bir hayatın değiştiğini bilmek, bizi daha büyük hedeflere yönlendiriyor.

Bu nedenle ERİAD ailesinin bir parçası olmak benim için bir vizyonun, bir ortak aklın ve geleceğe duyulan inancın en güçlü yansımasıdır."

Kızılinler bölgesine hak ettiği değeri katacak büyük bir projenin ilk adımlarını attınız, geleceğe yönelik bölgenin Türkiye'nin önde gelen termal turizm bölgesi olma yolunda önemli bir adım olarak görüyoruz. Projeden bahsedebilir misiniz? Eskişehir'i nasıl bir gelecek bekliyor?

"Eskişehir'in Kızılinler bölgesi, uzun yıllardır bilinen termal potansiyelini artık somut bir yatırıma dönüştürme aşamasına gelmiştir. Bu kapsamda hayata geçirmeyi planladığımız proje, 135.000 m^2 gibi geniş bir alan üzerinde konumlanan, bölge için başlangıç niteliğinde ve aynı zamanda yön verici ilk büyük tesis olma özelliği taşımaktadır. Proje kapsamında 250 yatak kapasiteli 5 yıldızlı bir termal otel, su parkları, sosyal donatı alanları, termal sağlığa yönelik destekleyici sağlık bi-



rimleri yer almaktadır. Bunun yanı sıra spor salonları, spor kompleksleri, açık ve kapalı yüzme havuzları, çok amaçlı etkinlik ve toplantı salonları ile sağlık, spor ve kongre turizmine hizmet verecek çok yönlü bir yapı planlanmaktadır.

Bu yatırımın en önemli özelliklerinden biri de bölgenin tüm altyapı ihtiyaçları ve gelişim potansiyeli dikkate alınarak planlanmış olmasıdır. Yani Kızılinler'de atılan bu adım, bölgenin uzun vadeli gelişimine yön verecek bir kalkınma hamlesidir. Hedefimiz, bu projeyle birlikte Kızılinler'i Türkiye'nin önemli termal sağlık ve turizm merkezlerinden biri haline getirmek ve Eskişehir'in turizm çeşitliliğine güçlü bir değer kazandırmaktır. Bu yatırımın, yaratacağı istihdam, ekonomik hareketlilik ve bölgesel cazibe ile Eskişehir'in geleceğine önemli bir katkı sunacağına inanıyoruz."

Özellikle Balkanlar'da kurduğunuz bağlar dikkat çekici, bu bağlantılar sadece ticaret için mi? Yoksa köklerinize duyduğunuz saygının bir yansıması mı?

"Balkanlar ile kurduğumuz bağlar elbette sadece ticari ilişkilerden ibaret değil. Bu bağların çok daha derin, çok daha insani ve tarihsel bir arka planı var. Bizler, geçmişte topraklarını, evlerini ve en önemlisi vatanlarını bırakmak zorunda kalmış ailelerin torunlarıyız. Bu nedenle 'vatan' kavramının ne anlama geldiğini en iyi bilen kuşaklardan biriyiz.

Balkanlarla olan ilişkimiz de tam olarak bu bilinçten besleniyor. Orada kurulan her bağ, sadece ekonomik bir temas değil, ortak tarihimizin, kültürümüzün ve hafızamızın bir devamıdır. Bir anlamda köklerimize duyduğumuz saygının, geçmişimize olan vefamızın bir yansımasıdır.

Elbette bu ilişkiler ticari anlamda da değerli bir zemin oluşturuyor. Ancak bizim için asıl önemli olan, bu bağların karşılıklı güvene, kültürel yakınlığa ve uzun vadeli dostluklara dayanmasıdır. Çünkü biz inanıyoruz ki, gerçek ve sürdürülebilir iş birlikleri ancak bu derinlik üzerine inşa edilebilir."

Girişimcilik yolculuğunda olan Kent Dergi okurlarına ne önerebilirsiniz?

"Girişimcilik yolculuğu aslında bir fikirle değil, bir ihtiyaç ya da sorunla başlar. Bu yüzden en önemli tavsiyem; sadece bir iş kurma fikrine değil, gerçekten çözülmesi gereken bir probleme odaklanmalarıdır. İkinci olarak, girişimcilik sabır isteyen bir süreçtir. İlk aşamada her şey planlandığı gibi gitmeyebilir. Burada en kritik konu vazgeçmemek ve süreci doğru analiz ederek sürekli geliştirmektir.

Üçüncü olarak ise, girişimciliğin tek başına yürütülebilecek bir yol olmadığını düşünüyorum. Doğru ekip, doğru mentörlük ve doğru iş birlikleri başarıyı doğrudan etkiler. Özellikle sanayi, üniversite ve özel sektör iş birlikleri bugün her zamankinden daha kıymetli hale gelmiştir.

Son olarak şunu söyleyebilirim; girişimcilik cesaret ister ama aynı zamanda disiplin ister. Hayal kurmak kadar, o hayali adım adım gerçeğe dönüştürecek planlı bir çalışma da şarttır.

Genç girişimcilere önerim; büyük düşünmekten korkmasınlar ama küçük adımlarla sağlam ilerlesinler. Çünkü kalıcı başarı, doğru zamanda atılmış doğru adımların toplamıdır."



Bu Kentte

Kent Dergi

Kültür, Sanat ve Yaşam

Okunur

"dergide sen de yerini al"



www.kentmedya.tr



ESKİŞEHİRİN ORTAK AKLI

Genç liderler, güçlü iş birlikleri ve şehrin geleceğini şekillendiren vizyon.

BATUHAN ELDEM

Bu sayımızda girişimciliğin peşinden gittik. Çünkü her güçlü girişimin arkasında cesaret, vizyon ve değişim yaratma isteği bulunur. Eskişehir'de bu anlayışı temsil eden önemli yapılardan biri olan Eskişehir Genç İş İnsanları Derneği (ESGİAD), genç iş insanlarını aynı çatı altında buluşturarak şehrin ekonomik ve sosyal geleceğine yön veren çalışmalara imza atıyor.

Biz de bu vizyonun mimarlarından ESGİAD Başkanı Batuhan Eldem ile bir araya geldik. Girişimciliğin dönüşen dünyasını, gençlerin karşılaştığı fırsatları ve zorlukları, yapay zekâdan yatırım ekosistemine uzanan yeni dönemin dinamiklerini konuştuk. Eskişehir'in girişimcilik potansiyelini ve ESGİAD'ın bu yolculuktaki rolünü ele aldığımız keyifli sohbetimizde, geleceğe dair umut veren fikirler ve ilham verici bakış açılarıyla buluştuk.

Bugün birçok genç iyi fikirlere sahip olmasına rağmen ilk adımı atmaktan çekiniyor. Sizce Eskişehir'deki gençlerin önündeki en büyük engel nedir? Sermaye eksikliği, bilgi eksikliği ya da başarısızlık korsusu mu? ESGİAD bu bariyerleri aşmak için neler yapıyor?

Bu sorunun tek bir cevabı olduğunu düşünmüyorum. Eğer girişimcilik ekosisteminin sorunları tek bir nedene indirgenebilseydi, çözüm üretmek de daha kolay olurdu. Hem Eskişehir'de hem de Türkiye'de girişimciliği etkileyen birden fazla yapısal sorunla karşı karşıyayız. Bugün en önemli sorunların başında finansmana erişim geliyor. Özellikle fikir aşamasındaki girişimler yatırım ve kaynak bulmakta zorlanıyor. Bunun yanında, girişimci düşüncenin gelişebileceği sosyo-ekonomik ortamın güçlendirilmesi, yatırımcı güveninin artırılması, teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi ve gençlerin girişimcilikle daha erken yaşlarda tanışması büyük önem taşıyor. Çünkü girişimcilik sonradan edinilen bir beceriden çok, erken yaşlarda şekillenen bir düşünce biçimidir. ESGİAD olarak bu engelleri aşmak için somut çalışmalar yürütüyoruz. 2025 yılında yaklaşık 30 üyemizin gönüllü katkısıyla liselerde girişimcilik mentörlüğü programları gerçekleştirdik. GençBizz kapsamında öğrenciler şirket kurma, yatırım toplama, ürün geliştirme ve satış süreçlerini deneyimlerken ESGİAD üyeleri de onlara mentorluk yaptı.

Ayrıca Ege Genç İş İnsanları Derneği ile yaptığımız iş birliği sayesinde EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'na kurumsal üye olduk. Böylece üyelerimiz yatırım süreçlerine aktif olarak katılırken, girişimciler ile yatırımcılar arasında köprü kurarak Eskişehir'de girişimcilik kültürünün gelişmesine katkı sağlıyoruz.

Hazırlayan: Ufuk Akçay

Dünya artık problem çözenleri ödüllendiriyor. Sizce önümüzdeki 10 yılda Eskişehir'den çıkabilecek en güçlü girişimcilik fırsatları hangi alanlarda olacak? Gençler bugünden hangi sektörlere odaklanmalı?

Eskişehir'in sahip olduğu avantajların dünyadaki dönüşümlerle nasıl kesiştiğine bakmak gerekiyor. Günümüzde fırsatlar, gerçek sorunlara çözüm üretmekte yatıyor. Bu noktada Eskişehir; havacılık, raylı sistemler, ileri üretim teknolojileri, seramik, makine sanayi ve üniversite-sanayi iş birlikleriyle önemli bir potansiyele sahip. Önümüzdeki yıllarda bu sektörlerdeki dönüşümün merkezinde yapay zekâ ve veri odaklı teknolojiler yer alacak. Üretimi verimli hale getiren, maliyetleri azaltan ve karar alma süreçlerini destekleyen çözümler önemli fırsatlar yaratacak. Bu nedenle sektör bilgisi ile teknolojiyi birleştirebilen girişimlerin öne çıkacağını düşünüyorum.

Gençlerimize tavsiyem, belirli alanlarda uzmanlaşmaya da odaklanmalarıdır. Gelecekte fark yaratanlar, yapay zekâyı kullananlar değil; onu sektörlerin gerçek problemlerini çözmek için etkin şekilde kullananlar olacaktır.

Yapay zekâ birçok mesleği dönüştürürken yeni fırsatlar da yaratıyor. Sizce genç girişimciler için bir tehdit mi, yoksa büyük bir fırsat mı? ESGİAD olarak gençleri bu dönüşüme nasıl hazırlıyorsunuz?

Yapay zekâyı genç girişimciler için bir tehdit değil, onu kullanmayı öğrenmeyenler için ciddi bir risk olarak görüyorum. Tarihte ilk kez küçük ekiplerin ve sınırlı kaynaklara sahip girişimlerin büyük ölçekli işler yapabilmesini sağlayan bir dönüşüm yaşanıyor.

Yazılım geliştirmeden pazarlamaya, veri analizinden içerik üretimine kadar birçok süreç daha erişilebilir hale geliyor. Bu durum girişimcilere fikirlerini daha düşük maliyetlerle test etme ve büyütme fırsatı sunuyor. Ayrıca yapay zekâ, bilgiye erişim ve küresel pazarlara ulaşım açısından coğrafi dezavantajları da azaltıyor. Bunun yanında yeni sektörler ve iş alanları da oluşturuyor. Bu değişimi doğru okuyabilen girişimciler önemli avantajlar elde edecek.

ESGİAD olarak üyelerimizin yapay zekâ okuryazarlığını artıracak eğitimler, deneyim paylaşım platformları ve destek mekanizmaları oluşturmayı planlıyoruz. Hedefimiz, genç iş insanlarının geleceği takip eden değil, şekillendiren bireyler olmalarına katkı sağlamak.

Girişimcilik denildiğinde akla çoğunlukla teknoloji şirketleri geliyor. Oysa inovasyon geleneksel sektörlerde de büyük dönüşümler yaratabiliyor. Sizce Eskişehir'in köklü sektörleri yeni nesil girişimcilik anlayışıyla nasıl dönüşebilir?

Bugün girişimcilik kadar önemli olan bir diğer kavram da sürdürülebilirliktir. Şirketlerin büyük bölümünün aile şirketi olduğu ülkemizde, ikinci ve üçüncü kuşak yöneticilerin en önemli sorumluluklarından biri işletmeleri değişen dünyaya uyumlu hale getirerek gelecek nesillere aktarabilmektir.

Tüketici alışkanlıkları, çalışma modelleri ve teknoloji hızla değişiyor. Bu değişime uyum sağlayamayan işletmeler kurumsallaşma ve kuşaklar arası devir süreçlerinde zorluk yaşayabiliyor. Bu nedenle dönüşümün ilk adımı teknoloji yatırımlarından önce yönetim anlayışında başlamalıdır.

İnovasyonu şirket kültürünün parçası haline getiren, veri odaklı karar alan ve değişime açık kurumsal yapılar yeni teknolojileri çok daha kolay entegre edebiliyor. Eskişehir'in güçlü üretim altyapısı, sanayi birikimi ve genç nüfusu düşünüldüğünde; üretimden lojistiğe, perakendeden hizmet sektörüne kadar birçok alanda önemli fırsatlar bulunuyor. Geleneksel sektörleri dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve yenilikçilik ekseninde dönüştürebildiğimiz ölçüde hem şirketlerimizin ömrünü uzatabilir hem de şehrimizin rekabet gücünü artırabiliriz.

Günümüzde gençler küresel düşünebiliyor; ancak doğru insanlara ve güçlü iş ağlarına ulaşmakta zorlanıyor. Sizce ESGİAD'ın genç girişimcilere sunduğu en büyük katkı finansal destek mi, mentorluk mu, yoksa doğru insanlarla bir araya gelmelerini sağlayan güçlü bir network mü?

Finansal kaynaklar ve mentorluk girişimcilik ekosisteminin önemli parçalarıdır. Ancak günümüzde bunların da önüne geçen değer, doğru insanlarla doğru zamanda bir araya gelebilmektir. Bilgiye ulaşmanın kolaylaştığı bir çağda, fırsatlara ulaşmayı sağlayan en önemli unsur güçlü ve nitelikli bir sosyal sermayedir.

İş dünyasında sınırların giderek ortadan kalktığı bir dönemde, farklı çevrelerle temas kuramayanlar yeni iş birliklerini ve yatırım fırsatlarını da kaçırabiliyor. ESGİAD'ın en güçlü yönlerinden biri, üyelerini hem şehir içinde hem de şehir dışında güçlü bağlantılarla buluşturabilmesidir. TÜGİK yönetiminde şehrimizi temsil ediyor olmamız, üyelerimize ulusal ölçekte geniş bir network ağı sunuyor. Üyelerimiz farklı şehirlerden iş insanları, yatırımcılar ve girişimcilerle bir araya gelerek iş ve sosyal hayatlarına değer katacak ilişkiler kurabiliyor.

Bunun yanında nicelikten çok niteliğe önem veriyoruz. Üyelik süreçlerinde titiz bir değerlendirme yaparak üyelerimizin güvene dayalı ve yüksek nitelikli bir iş ağına erişmesini hedefliyoruz. Bu nedenle ESGİAD'ın genç girişimcilere sunduğu en büyük değerin, güçlü ve sürdürülebilir bir network ekosistemi olduğunu düşünüyorum.

Üniversiteler her yıl binlerce mezun veriyor ancak çok azı girişimci oluyor. Sizce eğitim sistemi gençleri çalışan olmaya mı, girişimci olmaya mı hazırlıyor? Bu konuda nelerin değişmesi gerekiyor?

Bugünkü eğitim sistemimizin önceli-



ğinin girişimcilikten çok akademik başarı ve sınav odaklı bir yapı olduğunu düşünüyorum. Güçlü akademik altyapı önemli olsa da, problem çözme, risk alma ve fırsatları değerlendirme gibi girişimcilik becerilerinin gelişimini sınırlayabiliyor.

Oysa girişimcilik sonradan kazanılan bir beceri değil, küçük yaşlardan itibaren gelişen bir düşünce biçimidir. Merak etmek, sorgulamak, çözüm üretmek ve hata yapmaktan korkmamak eğitim sürecinin doğal parçası olmalıdır.

Bu nedenle proje bazlı çalışmaların artırılması, iş dünyası ile eğitim kurumları arasındaki iş birliklerinin güçlendirilmesi ve gençlerin girişimcilik ekosistemiyle daha erken yaşlarda tanışması gerektiğine inanıyorum. Eskişehir gibi güçlü üniversitelere sahip bir şehirde gençlerin aynı zamanda fikir üreten ve gerektiğinde kendi işini kurabilecek bireyler olarak yetişmelerini arzu ediyoruz.

Girişimcilik ekosistemleri artık şehirlerin marka değerini belirliyor. Sizce Eskişehir'i Ankara, İstanbul ve İzmir'den ayıran girişimcilik avantajları neler? Şehri genç girişimciler için daha cazip hale getirmek adına hangi adımlar atılmalı?

Girişimcilik ekosistemleri artık şehirlerin marka değerini ve gelecekteki potansiyelini belirleyen önemli unsurlardan biri. Eskişehir'i öne çıkaran en önemli avantajlar ise güçlü sosyo-kültürel yapısı, yüksek yaşam kalitesi ve erişilebilir şehir yaşamıdır. Genç nüfusu, üniversiteleri, kültür-sanat hayatı ve yaşam kolaylığıyla Eskişehir, özellikle teknoloji girişimleri ve uzaktan çalışan ekipler için güçlü bir alternatif sunuyor. Günümüzde girişimciler yaşamak isteyecekleri şehirleri de tercih ediyorlar.

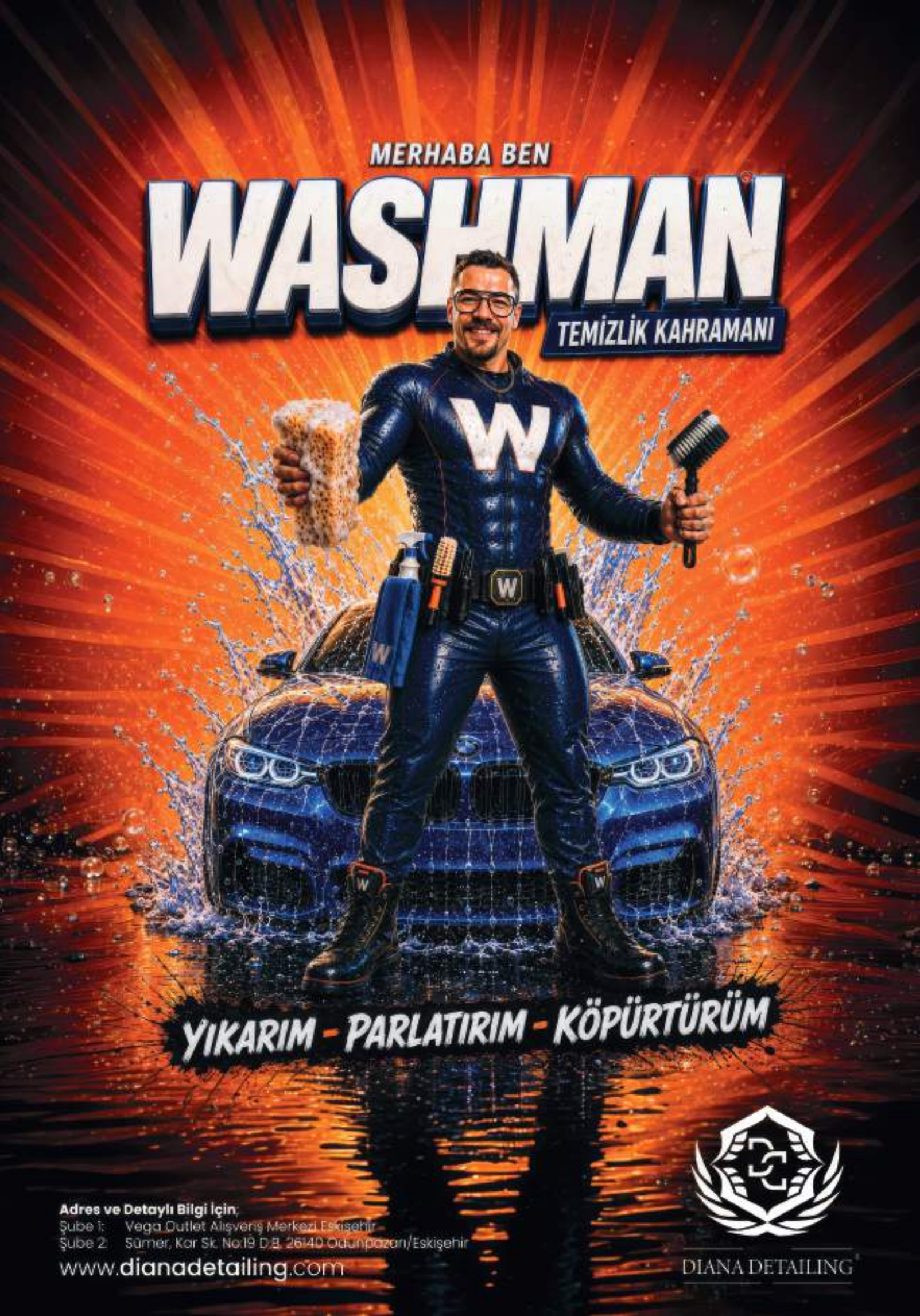
Bu potansiyeli değerlendirmek için paylaşımlı çalışma alanlarının ve girişimcilik merkezlerinin artırılması, üniversite-sanayi iş birliklerinin güçlendirilmesi, ulusal ölçekte girişimcilik etkinliklerinin düzenlenmesi ve şehrin "girişimci dostu şehir" olarak konumlandırılması gerekiyor. Yaşam kalitesini güçlü insan kaynağı ve girişimcilik ekosistemiyle birleştirebildiğimiz ölçüde Eskişehir, genç girişimciler için Türkiye'nin en cazip merkezlerinden biri olabilir.

Beş yıl sonra ESGİAD'ın başarısını hangi ölçütlerle değerlendirirsiniz? Daha fazla üye, daha güçlü şirketler ya da Eskişehir'den çıkan küresel girişim hikâyeleri mi? Hayalinizdeki ESGİAD ve girişimci Eskişehir nasıl bir tablo çiziyor?

Beş yıl sonra ESGİAD'ın başarısını yalnızca üye sayısı veya şirket büyüklükleriyle değerlendirmem. Bizim için asıl başarı; ESGİAD'ın değerlerini benimseyen, yaşadığı şehre katkı sağlayan ve örnek olan iş insanlarının sayısının artmasıdır.

Hayalimizdeki ESGİAD; nitelikli genç iş insanlarını bir araya getiren, Eskişehir'in sosyoekonomik gelişimine katkı sağlayan, etik değerlere bağlı ve güçlü bir topluluktur. Nitekim 19 yıllık geçmişimiz boyunca kişilerden bağımsız, kurumsal bir kimlik oluşturmayı başardık. Bizim için esas olan kişiler değil, değerler ve bu değerlerin gelecek nesillere aktarılmasıdır. Bu nedenle görmek istediğim en önemli başarı göstergesi, ESGİAD çatısı altında yetişen iş insanlarının Eskişehir'e, ülkemize ve iş dünyasına sağladıkları katkılardır. Elbette Eskişehir'den çıkan ulusal ve uluslararası başarı hikâyeleri hepimizi gururlandıracaktır. Ancak bu başarıların etik değerler, toplumsal sorumluluk ve sürdürülebilir bir vizyonla elde edilmesi çok daha önemlidir.

Hayalimdeki girişimci Eskişehir ise gençlerin fikir üretmeye cesaret ettiği, iş dünyasının deneyimlerini yeni nesillere aktardığı, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları ve özel sektörün birlikte değer ürettiği güçlü bir ekosistemdir. Böyle bir ortamda başarı hikâyeleri zaten doğal olarak ortaya çıkacaktır.


MERHABA BEN
WASHMAN
TEMİZLİK KAHRAMANI
YIKARIM - PARLATIRIM - KÖPÜRTÜRÜM
Adres ve Detaylı Bilgi İçin;
Şube 1: Vega Outlet Alışveriş Merkezi Eskişehir
Şube 2: Sümer, Kor Sk. No:19 D:B, 26140 Odunpazarı/Eskişehir
www.dianadetailing.com
DIANA DETAILING

TÜGİAD
TÜRKİYE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ
YOUNG BUSINESSMEN ASSOCIATION OF TURKEY

TÜGİAD ESKİŞEHİR ŞUBE BAŞKAN VEKİLİ İLE

GELECEĞE DAİR *Bir Vizyon*



Küresel ekonominin teknoloji, bilgi ve inovasyon ekseninde yeniden şekillendiği günümüzde girişimcilik, değişimi doğru okuyabilmek ve geleceği tasarlayabilmek anlamına geliyor. Üretim gücü, dijital dönüşüm ve küresel rekabetin iç içe geçtiği bu yeni dönemde şehirlerin ve kurumların ortaya koyduğu vizyon her zamankinden daha büyük önem taşıyor.

TÜGİAD Eskişehir Şubesi Başkan Vekili Serkan Demiryol ile gerçekleştirdiğimiz bu özel söyleşide; yeni nesil girişimciliğin dinamiklerini, aile şirketlerinde kuşak dönüşümünü, yapay zekânın iş dünyasına etkilerini ve Eskişehir'in ekonomik geleceğini konuştuk. Demiryol, tecrübeyi teknolojiyle buluşturan, yerelden güç alırken küresel düşünebilen bir girişimcilik anlayışının geleceğin en önemli anahtarı olduğunu vurguluyor.

Başkanım, sizi tanıyarak başlasak?

Tabii ki, memnuniyetle. Ben Serkan Demiryol. 1989 yılında Eskişehir'de doğdum. İş hayatında, küresel ölçekte son derece dinamik ve sürekli gelişen bir alan olan otomotiv aftermarket (yenileme pazarı) sektöründe faaliyet gösteren şirketimin yönetimini sürdürüyorum.

Sivil toplum kuruluşlarının vizyonuna ve birlikte üretme kültürüne her zaman büyük önem verdim. Bu doğrultuda yaklaşık üç yıldır Türkiye Genç İş İnsanları Derneği (TÜGİAD) ailesinin aktif bir üyesiyim. Geçmiş dönemde TÜGİAD Eskişehir Şubesi Genel Sekreterliği görevini üstlendim. Bunun yanı sıra, Genel Merkez Sicil Disiplin Kurulu Üyeliği görevimi de aktif olarak sürdürüyorum. Son gerçekleştirdiğimiz Genel Kurul sonrasında ise TÜGİAD Eskişehir Şubesi Başkan Vekilliği görevini üstlenmenin gururunu ve sorumluluğunu yaşıyorum. Yeni dönemde de hem şehrimiz hem de ülkemiz için değer üretmeye kararlılıkla devam edeceğiz.

Sizce Eskişehir özelinde girişimcilik ekosisteminde, özellikle önceki kuşaktan görevi devralan yeni nesil gerekli donanıma sahip mi? TÜGİAD bu konuda eğitim ve bilgilendirme açısından neler yapıyor?

Eskişehir, köklü sanayi geçmişi ve iki üniversiteli yapısıyla güçlü bir adaptasyon yetene-

Hazırlayan: Ufuk Akçay

"Genç iş insanlarının gücüyle, Türkiye'nin geleceğini birlikte inşa ediyoruz."

ğine sahip bir şehir. Önceki kuşaktan yönetimi devralan yeni nesle, yani X kuşağından Y ve Z kuşaklarına geçiş sürecine baktığımızda ciddi bir potansiyel görüyorum.

Yeni nesil; küresel trendleri takip eden, dijital dünyaya doğmuş ya da bu dünyaya hızla entegre olmuş vizyoner bir jenerasyon. Ancak yalnızca teorik bilgi ve vizyon yeterli değil. Küresel krizleri yönetmek, finansal okuryazarlığa sahip olmak ve kriz anlarında doğru refleksler geliştirebilmek ayrı bir deneyim alanı gerektiriyor. Yeni nesilde bu donanım mevcut, ancak bunun iş hayatının gerçekleriyle harmanlanması gerekiyor.

Biz TÜGİAD olarak tam da bu noktada devreye giriyoruz. Amacımız, önceki kuşaklardan gelen köklü tecrübeyle yeni neslin vizyonu arasında güçlü bir köprü kurmak. Yeni dönemde aile şirketlerinde sürdürülebilirlik, kurumsallaşma, dijital dönüşüm ve risk yönetimi gibi kritik alanlarda nokta atışı eğitimler ve paneller planlıyoruz.

Tecrübe aktarım programlarımızla genç girişimcilerimizi hem yerel pazarlarda, hem de küresel pazarlarda rekabet edebilecek bilgi ve yetkinlik seviyesine ulaştırmayı hedefliyoruz.

Dünyada ekonomik gücün merkezinde artık sermayeden çok bilgi, teknoloji ve fikri mülkiyet bulunuyor. Türkiye'nin girişimcilik ekosistemine baktığınızda, genç girişimcilerin gerçekten gelecek ekonomisine hazırlandığını düşünüyor musunuz, yoksa hâlâ geçmiş yüzyılın iş modelleriyle mi ilerliyoruz?

Bu konuda tam anlamıyla bir geçiş dönemi yaşadığımızı söyleyebilirim. Bir tarafta geleneksel iş modellerine ve "gördüğü gibi yapma" anlayışına sıkışmış bir kesim var. Ancak diğer tarafta, dünyadaki değişimi çok iyi okuyan, yapay zekâyı iş süreçlerine entegre eden, SaaS (yazılım hizmeti) modelleri geliştiren veya geleneksel işlerini teknolojiyle dönüştüren son derece güçlü bir genç girişimci kitlesi de yükseliyor.

Türkiye'deki genç girişimciler aslında gelecek ekonomisine zihinsel olarak oldukça hazır. Çünkü kriz yönetimi konusunda deneyimliler ve değişen koşullara hızlı adapte olabiliyorlar. Ancak eksik kaldığımız nokta, bu parlak fikirleri fikri mülkiyete ve ölçeklenebilir küresel iş modellerine dönüştürme hızımız. Geçmiş yüzyılın iş modellerini tamamen terk etmek zorunda değiliz.

Asıl başarı, bu modelleri bilgi ve teknolojiyle yeniden yorumlayabilmekte yatıyor. Geleceğe hazırlanan bir gençlik var; ancak onları ekosistem olarak daha fazla desteklemeli ve fonlamalıyız.

Küresel rekabet artık ülkeler arasında değil; ekosistemler arasında yaşanıyor. Türkiye'nin girişimcilik ekosistemini uluslararası ölçekte değerlendirdiğinizde, bizi yukarı taşıyacak en kritik dönüşüm alanı nedir?

Bu çok doğru bir tespit. Artık tek başına bir şirketin ya da bir ülkenin başarısı yeterli olmuyor. Kümeleşme ve ekosistemin bir bütün olarak gelişmesi gerekiyor. Uluslararası ölçekte bizi yukarı taşıyacak en kritik dönüşüm alanı ise ağ kurma (networking) ve uluslararası entegrasyon yeteneğidir.

Türkiye olarak kaliteli ürünler üretebiliyor, güçlü yazılımlar geliştirebiliyoruz. Ancak bunları küresel pazarlara sunma, uluslararası fonlara erişme ve güçlü iş ortaklıkları kurma konusunda zaman zaman çekingen davranıyoruz. Dönüşümü hızlandıracak unsur, girişimcilerimizin ilk günden itibaren "Bu işi dünya için kuruyorum" vizyonuyla hareket etmeleridir.

Bunun için mevzuatların destekleyici hale gelmesi, küresel pazarlara erişim teşviklerinin artırılması ve özellikle girişim sermayesi kültürünün Anadolu'ya, dolayısıyla Eskişehir gibi üretim şehirlerine daha fazla yayılması gerekiyor.

Son yıllarda girişimcilik kavramı büyük ölçüde teknoloji girişimleri üzerinden okunuyor. Ancak ekonomik dönüşüm çoğu zaman geleneksel sektörlerin yeniden yorumlanmasıyla gerçekleşiyor. Türkiye'nin hangi alanlarda yeterince fark edilmeyen girişimcilik potansiyeli taşıdığını düşünüyorsunuz?

Kendi sektörümden de yola çıkarak bu soruya net bir cevap verebilirim: Geleneksel sanayi, imalat ve lojistik/tedarik zinciri alanları. Evet, oyun sektörü veya finansal teknolojiler bugün çok popüler.

Ancak Türkiye'nin asıl gücü üretim kabiliyetidir. Otomotiv aftermarket sektörü, tarım, tekstil ve makine imalatı gibi geleneksel alanlar dijitalleşmeyle buluştuğunda son derece güçlü büyüme motorlarına dönüşebilir.

Bir fabrikanın üretim hattını nesnelerin interneti (IoT) teknolojileriyle akıllandırmak ya da tedarik zincirini yapay zekâ ile optimize etmek de bir girişimcilik örneğidir.

Türkiye'nin fark edilmeyen en büyük potansiyeli, sahip olduğu köklü üretim gücünü akıllı sanayiye, yani Sanayi 4.0'a dönüştürebilme kapasitesidir. Eskişehir de güçlü sanayi altyapısıyla bu dönüşümün merkezlerinden biri olmaya adaydır.

Yapay zekâ, otomasyon ve dijitalleşme liderlik anlayışını da dönüştürüyor. Önümüzdeki dönemde başarılı girişimcileri ayıracak temel özellikler sizce neler olacak?

Eskinin "her şeyi bilen ve emir veren lider" modeli artık geride kaldı. Yeni dönemde başarılı girişimcileri öne çıkaracak ilk özellik, çeviklik ve öğrenmeyi öğrenme yeteneğidir. Bugün öğrendiğiniz bir teknoloji birkaç ay sonra güncelliğini yitirebiliyor. Bu değişim hızına ayak uyduramayan liderlerin uzun vadede ayakta kalması zor.

İkinci önemli özellik ise veriyle yönetim ve sezgi arasındaki dengeyi kurabilmektir. Önümüzde çok büyük bir veri havuzu var. Başarılı lider, veriyi doğru okuyabilen ancak insan odaklı sezgilerini ve kriz yönetimi becerilerini de koruyabilen kişidir.

Üçüncü olarak empati ve ilham verme yeteneğini görüyorum. Yeni nesil çalışanlar artık bir amacın parçası olmak ve değer görmek istiyor. Geleceğin başarılı lideri, ekibine alan açabilen ve onları ortak bir vizyon etrafında birleştirebilen kişi olacaktır.

TÜGİAD'ın kuruluşundan bugüne uzanan yolculuğuna baktığınızda, Türkiye'nin girişimcilik hikâyesinde eksik kalan ve hâlâ yeterince konuşulmadığını düşündüğünüz en kritik mesele nedir?

TÜGİAD, Türkiye'nin ilk genç iş insanları derneği olarak kurulduğu günden bu yana pek çok vizyoner projeye imza attı. Ancak geriye dönüp baktığımızda, Türkiye'nin girişimcilik hikâyesinde eksik kalan en önemli konunun sürdürülebilirlik ve başarısızlık kültürü olduğunu düşünüyorum.

Ülkemizde birçok girişim kuruluyor, büyüyor ve dikkat çekiyor. Ancak kurumsallaşamadığı için 5 ila 10 yıl içerisinde yok olabiliyor. Şirketlerin ömrünü uzatacak yapısal dönüşümleri ve kurumsal hafızayı yeterince konuşmuyoruz.

Diğer önemli konu ise başarısızlığa bakış açımız. Bizim kültürümüzde başarısızlık çoğu zaman bir son olarak görülüyor. Oysa gelişmiş girişimcilik ekosistemlerinde başarısızlık, girişimcinin deneyim kazandığını gösteren önemli bir referans olarak değerlendiriliyor.

Girişimcilere hata yapma, deneme ve yeniden ayağa kalkma fırsatını daha fazla sunmalıyız. Bu konuyu normalleştirmeli ve çok daha fazla konuşmalıyız.

Son olarak, döneminiz içerisinde iş dünyası TÜGİAD'dan hangi yenilikleri görecek? Bu kapsamda üzerinde çalıştığınız projeler var mı?

TÜGİAD Eskişehir Şubesi olarak yeni dönemde dinamik, proaktif ve sonuç odaklı bir yönetim anlayışı ortaya koyacağız. İş dünyası, tabeladan ibaret bir dernek değil; sahada, fabrikada ve ofiste yaşayan bir TÜGİAD görecek.

Üzerinde çalıştığımız öncelikli projelerimiz şunlar:

1. Eskişehir Girişimcilik ve Mentorluk Ağı

Şehrimizdeki genç girişimciler ile derneğimizin deneyimli üyelerini bir araya getireceğimiz, aynı zamanda iş ortaklıkları ve yatırım fırsatları da doğuracak güçlü bir mentorluk mekanizması oluşturuyoruz.

2. Sektörel Ticaret Heyetleri ve B2B Günleri

Üyelerimizin ulusal ve uluslararası pazarlara açılabilmesi için hedef pazarlara yönelik ticaret heyetleri ve iş geliştirme organizasyonları düzenleyeceğiz.

3. Üniversite–Sanayi Sinerjisi

Eskişehir'deki üniversitelerimizle iş birlikleri geliştirerek teknoparklardaki yenilikçi fikirleri sanayicilerimizle buluşturacağız. Fikri olan gençlerle sermaye ve tecrübeye sahip iş insanlarını TÜGİAD çatısı altında bir araya getireceğiz.

Kısacası, Eskişehir'in ekonomik potansiyelini teknoloji ve vizyonla harmanlayan; daha çok üreten, daha çok ihracat yapan ve daha güçlü iş birlikleri kuran bir üye yapısı oluşturmak için tüm gücümüzle çalışacağız.



Yaratıcılık Birlikte Büyür.

TAKIM RUHUNU GÜÇLENDİRİR

YARATICILIĞI DESTEKLER

İLETİŞİMİ GELİŞTİRİR

MOTİVASYONU ARTIRIR

KURUMSAL SERAMİK ATÖLYELERİ

Ekibiniz için ilham verici,
üreten ve unutulmaz
deneyimler tasarlıyoruz

Craft&Co Workshop Space



SERAMİK ŞEKİLLENDİRME

SIRLAMA TEKNİKLERİ

RENK & DOKU DENEYİMLERİ

YARATICI İFADE

craft&co
WORKSHOP SPACE

BNI® | KAZANDIR Kİ KAZAN

Givers Gain®

İş dünyasında güvene dayalı büyümenin küresel modeli.

Her başarılı işin arkasında iyi bir fikir, güçlü bir ekip ve kararlılık vardır. Ancak bazen başarıyı belirleyen en önemli unsur, doğru zamanda doğru insanlarla kurulan güvene dayalı ilişkiler olur. Bir telefon görüşmesi, bir tavsiye ya da samimi bir tanıştırma; yıllarca açılmayan kapıları birkaç dakika içinde aralayabilir.

İş dünyasında birçok kişi yeni müşteriler, yeni pazarlar ve yeni fırsatlar ararken, bazıları bu fırsatların doğduğu ortamları oluşturmayı tercih ediyor. Eskişehir'de BNI'ın gelişimine öncülük eden isimlerden biri olan Örsan Elitok'da tam olarak bu bakış açısıyla hareket ediyor. Ona göre iş dünyasında kalıcı başarının yolu, güvene dayalı ilişkiler kurmak ve birlikte değer üretmekten geçiyor.

Bu röportajda Örsan Elitok ile BNI'ın dünyadaki başarısını, Eskişehir iş dünyasına katacağı değerleri, "Kazandır Ki Kazan" felsefesini ve güven temelli iş ilişkilerinin neden hâlâ en güçlü yatırım olduğunu konuştuk.

Çok klasik olacak ama BNI nedir?

BNI bana göre bir ekonomik dayanışma modeli. İnsanların sadece kendi işlerini değil, birbirlerinin başarılarını da önemsediği bir ekosistem. "Tek başıma ne kadar büyüyebilirim?" sorusunu, "Birlikte ne kadar büyüyebiliriz?" anlayışına dönüştürüyor.

BNI (Business Network International), 1985 yılında Amerika'da kurulmuş ve bugün 76 ülkede, 11.400'den fazla şubede 340 bini aşkın üyesiyle dünyanın en büyük iş ağı ve referans organizasyonudur.

Temelinde ise güçlü bir felsefe vardır: "Kazandır Ki Kazan." Son 12 ayda üyeler arasında gerçekleşen 17,4 milyon iş yönlendirmesiyle 26,4 milyar dolarlık iş hacmi oluşturulması, bu modelin başarısını açıkça ortaya koyuyor.

Çoğu girişimci bir ürün, hizmet ya da marka kurmayı hedeflerken siz Eskişehir'de iş insanlarını birbirine bağlayan bir ekosistem oluşturmayı tercih ettiniz. BNI ile tanışmanız nasıl oldu ve sizi Eskişehir temsilciliğini almaya ikna eden neydi?

İlk başta ben de BNI'ı sadece bir networking grubu sanıyordum. Ancak zamanla iş insanlarının birbirlerine gerçekten yeni müşteriler ve iş fırsatları kazandırdığını gördüm.

Beni en çok etkileyen nokta, bunun sistemli ve ölçülebilir bir yapıya dönüştürülmüş olmasıydı. Pek çok iş ağı ve dernek var; ancak BNI'ın farkı, tüm üyelerin eşit fayda sağlamasını hedeflemesi. Eskişehir'de böyle bir kültür oluşturma fikri beni heyecanlandırdı.

Bir işletmeyi büyütmek ile bir iş ağı oluşturmak arasında nasıl bir fark var? BNI, Eskişehir iş dünyasında hangi boşluğu dolduruyor?

Bir işletme bina gibidir, iş ağı ise o binanın içinde bulunduğu şehir. Bina ne kadar güçlü olursa olsun, çevresinde gelişen bir ekosistem yoksa potansiyeline tam olarak ulaşamaz.

BNI'ın Eskişehir'de doldurduğu en önemli boşluk ise güven altyapısıdır. İnsanlar birbirlerini tanıyabilir; ancak tanımak ile güvenerek iş yapmak aynı şey değildir. BNI, bu iki unsuru yapılandırılmış ve hesap verebilir bir sistem içinde bir araya getiriyor.

Dijital platformlar sayesinde insanlar saniyeler içinde birbirine ulaşabiliyor. Buna rağmen güvene ve referansa dayalı networking neden hâlâ bu kadar değerli?

Teknoloji iletişimi hızlandırdı, ancak güveni hızlandıramadı. İş dünyasının en değerli sermayesi hâlâ güvendir. Bir kişinin sizi referans göstermesi, güçlü ilişkilerin sonucudur. Dijital platformlar erişim sağlar, BNI ise güven ve sorumluluk oluşturur.

340.000+
ÜYE

11.400+
ŞUBE

76
ÜLKE

Hazırlayan: Ufuk Akçay



Bu nedenle referansla gelen müşteriler çok daha kalıcı olur; çünkü onların arkasında bir insanın güveni vardır.

Birçok girişimci kaliteli bir ürün ya da hizmet sunmasına rağmen doğru çevreye ulaşamadığı için büyümekte zorlanıyor. Sizce başarıyı belirleyen unsur bilgi ve sermaye mi, yoksa doğru ilişkiler mi?

Bilgi yön verir, sermaye hız kazandırır; ancak doğru insanlar kapıları açar. Yapılan araştırmalar, iş sahiplerinin büyük çoğunluğunun yeni müşterilerini referans yoluyla kazandığını gösteriyor. BNI da tam olarak burada devreye girerek referansı tesadüften çıkarıp sistemli bir sürece dönüştürüyor.

BNI'ın temel felsefesi olan "Kazandır Ki Kazan" anlayışı gerçek iş hayatında nasıl karşılık buluyor?

İş dünyasında güven, karşılıklı fayda üretildiğinde oluşur. BNI'ın modeli de bunun üzerine kurulu. Önce değer vermeyi teşvik ediyor, ardından değer geri dönüyor.

Dünyadaki en güçlü iş ilişkileri çıkar üzerine değil, güven üzerine kuruludur. "Kazandır Ki Kazan", iş hayatının insani yönünü yeniden hatırlatıyor.

Bugüne kadar sizi en çok etkileyen başarı hikâyesi hangisiydi?

En etkileyici hikâyelerden biri kendi deneyimim oldu. Mühendislik şirketim için Türkiye'nin önde gelen savunma sanayi kuruluşlarından biriyle görüşmek istiyordum. Bir BNI toplantısında bunu paylaştım ve üyelerimizden biri bana referans oldu. İlginç olan, kendisinin savunma sanayiyle hiçbir bağlantısının olmaması, deri çanta üreticisi olmasıydı.

Bu referans sayesinde kısa süre sonra ilgili firma şirketimizi ziyaret etti ve iş birliği fırsatlarını değerlendirme şansı bulduk. Bu deneyim bana, bazen ulaşamadığınız kapıları güvenilir bir referansın açabileceğini gösterdi.

Bugün işini büyütmek isteyen girişimcilere tek bir tavsiye verecek olsanız ne söylerdiniz?

İşinizi geliştirdiğiniz kadar çevrenizi de geliştirin ve güven kazanın. Çünkü fırsatlar çoğu zaman tanıdığınız insanlardan değil, size güvenen insanlardan gelir. BNI'da öğrendiğim en önemli şey şu: Sürdürülebilir başarı, sizi tanımayan birine bile gönül rahatlığıyla tavsiye edecek insanlar oluşturmakla başlar.



Mutfak Sanatları:

Girişimciliğin, Tutkunun ve Sanatın Buluştuğu Nokta

Girişimcilik sayımızda bu kez farklı bir başarı hikâyesine konuk oluyoruz. Tutku, estetik ve özverinin bir araya geldiği, Eskişehir'in sanatla iç içe atmosferini yansıtan Sanat Sokağı'ndaki Mutfak Sanatları Restaurant Cafe Brasserie'deyiz. Daha kapısından içeri adım attığınız anda bir restorandan çok, adeta yaşayan bir sanat galerisiyle karşılaşıyorsunuz. Her ayrıntısı özenle düşünülmüş bu özel mekânın hikâyesini kurucularından Evren Ertay'dan dinledik.

Mutfak Sanatları, sıradan bir restoranın çok ötesinde bir atmosfere sahip. Peki bu fikir nasıl doğdu?

Ben Evren Ertay. Aslında yatırım bankacısıyım. Eskişehir Anadolu Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi Elektronik Mühendisliği Bölümü'nü bitirdim, Amerika'da finans ve işletme alanında MBA yaptım.

Uzmanlık alanım şirket birleşmeleri ve satın almaları. UBS ve Citibank gibi uluslararası yatırım bankalarında İstanbul ve Londra'da çalıştıktan sonra kendi danışmanlık şirketimizi kurduk. Avea ve Türk Telekom gibi önemli projelerde görev aldık. Daha sonra ortaklarından biri olduğum şirketi yabancı bir bankaya devrettik. Bugün ise İstanbul Capital Partners bünyesinde şirket birleşmeleri ve satın almaları konusunda danışmanlık yapıyorum.



Mesleğim sayesinde çok sayıda başarılı girişimciyle çalışma fırsatı buldum. Onların disiplinini, hedef odaklılıklarını, risk alma cesaretlerini ve iş hayatının yanında tutkularına da zaman ayırmalarını yakından gözlemledim.



Bu süreç beni de girişimciliğe yöneltti. Asuman Hanım ile birlikte restoran fikrini değerlendirirken adım adım ilerledik. Karşımıza çıkan birçok zorluğu birlikte aştık ve sonunda Mutfak Sanatları Restaurant Cafe Brasserie'yi hayata geçirdik.

Sıradan bir restorandan çok deneyim odaklı bir konsepte sahipsiniz. Mutfak anlayışınızı ve menünüzü nasıl tanımlarsınız?

Amacımız insanların unutamayacakları bir deneyim yaşadığı bir mekân oluşturmak. Kaliteli yemek bizim için önemli ancak tek başına yeterli değil. Misafirlerimizin burada keyifli vakit geçirmesi, kendini özel hissetmesi ve tekrar gelmek istemesi en büyük hedefimiz. Bu nedenle dekorasyondan müziğe sunumdan servise kadar her ayrıntıyı özenle planladık. Restoranımızdaki Fransız ve İtalyan antikalarının tamamını müzayedelerden tek tek seçtik. Misafirlerimiz Fransız marküteri sanatının nadide örnekleri üzerinde yemek yiyebiliyor. Müziğe de büyük önem veriyoruz. Salon ve bahçemizde profesyonel Hi-Fi ses sistemi kullanıyor, düzenli canlı müzik ve DJ performansları gerçekleştiriyoruz.





Sunumlarımızda Limoges, Meissen ve Sèvres porselenleri, Christofle servis ürünleri ve Murano cam eserleri kullanıyoruz. Kahve ve çay menümüzde ise Selamlique Türk kahvesi, Melez çayları, üç farklı gerçek Matcha, 10 çeşit Türk kahvesi ve 22 farklı çay bulunuyor. En büyük önceliğimiz ise misafirlerimizin kendilerini evlerinde hissedecekleri sıcak ve profesyonel bir hizmet sunabilmek. Bu noktada ortağımız Asuman Hanım tüm ekibi misafir memnuniyeti odağında yönetiyor.

Mutfağımızın başındaki Taylan Özgür Yalçın ise daha önce İstanbul'un önemli restoranlarından Lacivert'in mutfağını yönetti. Levrek Külbastı, Balık Kokoreç, Balaban Kebabı ve son dönemde menüye eklediğimiz Mutfak Sanatları Çi Böreği en çok ilgi gören lezzetlerimiz arasında.



Her perşembe günü sınırlı kontenjanla düzenlediğimiz tadım akşamlarında Osso Buco, Beef Wellington, Sushi ve Lazanya gibi dünya mutfağının özel yemeklerini sunuyoruz. Tatlı menümüzde dünya mutfağından seçkin lezzetlerin yanında her hafta hazırladığımız özel üretim tatlılar da yer alıyor. Espresso konusunda ise Türkiye'de yalnızca bizde olduğunu düşündüğümüz Meraki Espresso makinesiyle hizmet veriyoruz. Ayrıca her gün 16.00-18.00 saatleri arasında düzenlediğimiz Mutfak Sanatları Çay Saati ile misafirlerimize Londra'daki seçkin otelleri anımsatan bir deneyim sunuyoruz.



Eskişehir'de alışılmışın dışında bir konsepte sahipsiniz. Misafir profiliniz nasıl oluşuyor?

Aslında hedef kitlemiz oldukça geniş. Özel günlerini kutlayan çiftlerden gastronomi tutkunlarına, arkadaş gruplarından şirket organizasyonlarına, kadın günlerinden iş yemeklerine kadar çok farklı misafirlerimizi ağırlıyoruz. Gençler ise özellikle kahve çeşitlerimiz, canlı müzik ve DJ performanslarımız nedeniyle bizi tercih ediyor.

Girişimcilik sayımızın konukları ağırlıklı olarak iş insanlarından oluşuyor. Mutfak Sanatları'nı henüz keşfetmemiş girişimcilere neler söylemek istersiniz?



Girişimcilik gerçekten kolay bir yolculuk değil. Özveri, disiplin, odaklanma, sorun çözme becerisi ve insan yönetimi gerektiriyor. Biz sonuç odaklı çalışıyoruz ancak sonuca ulaşırken çıktığımız yolculuktan da keyif almaya bakıyoruz. Her girişimin, girişimciyi de dönüştürdüğüne inanıyorum. Her yeni deneyim insana mutlaka yeni bir bakış açısı kazandırıyor.

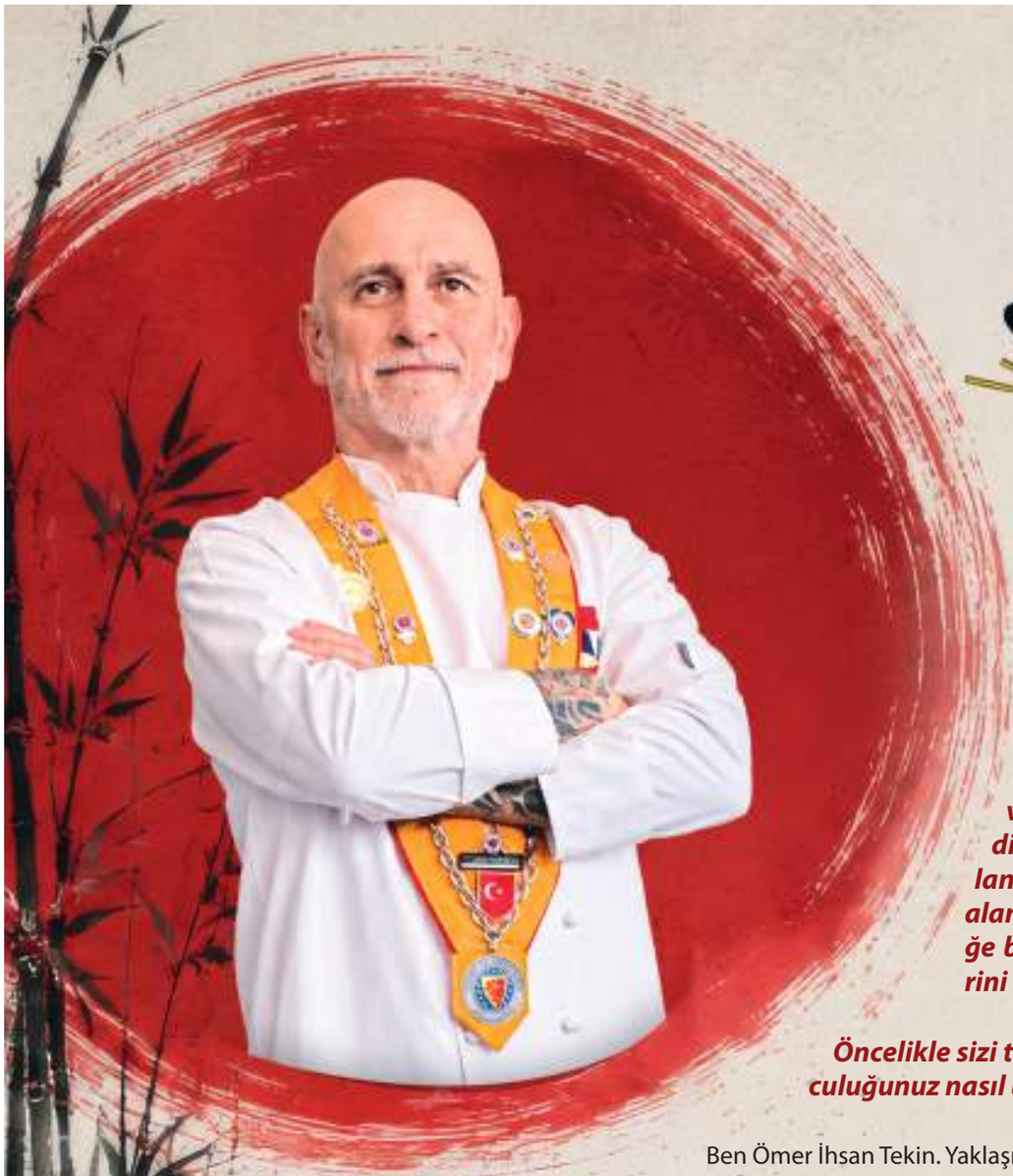
Restoranın içindeki antikalar ve sanat eserleri oldukça dikkat çekiyor. Bunların hikâyesi nedir?



Dekorasyonda kullandığımız her parçanın bir hikâyesi var. Bu eserler mekânın ruhunu oluşturan en önemli unsurlar. Her biri uzun araştırmalar sonucunda, müzayedelerden tek tek seçildi. Biz kaliteli yemek kadar kaliteli bir atmosferin de misafir deneyiminin ayrılmaz bir parçası olduğuna inanıyoruz.

Son olarak Kent Dergisi okurlarına neler söylemek istersiniz?

İyi hizmetin en büyük ödülü, memnun ayrılan bir misafirin gülümsemesidir. Biz Mutfak Sanatları'nda insanların kendilerini özel hissedecekleri unutulmaz anılar oluşturmayı hedefliyoruz. Kent Dergisi okurlarını da bu deneyimi yaşamaya, Sanat Sokağı'nın ruhunu keşfetmeye ve Mutfak Sanatları'nın sıcak atmosferini paylaşmaya davet ediyor, her ziyaretin hafızalarda iz bırakan özel bir deneyime dönüşmesini diliyoruz.



美味しい麺

Yaklaşık yirmi yıldır Eskişehir'de Asya mutfağını başarıyla temsil eden YumYum Noodle House'un kurucusu ve şefi Ömer İhsan Tekin, hazırladığı lezzetlerlerin yanısıra; eğitmen kimliği, uluslararası çalışmaları ve misafirperverlik anlayışıyla da dikkat çekiyor. Japon, Kore, Tayland ve Çin mutfaklarından ilham alan gastronomi yolculuğunu, mesleğe bakışını ve geleceğe dair hedeflerini konuştuk.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Gastronomi yolculuğunuz nasıl başladı?

Ben Ömer İhsan Tekin. Yaklaşık 19 yıldır Eskişehir'de faaliyet gösteren YumYum Noodle House'un kurucusu ve şefiyim. Anadolu Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Aşçılık bölümlerinden mezun oldum. YumYum'u yaklaşık yirmi yıl önce abim Murat Tekin ve kardeşim Elif Tekin ile birlikte, ortak bir hayalin peşinden giderek kurduk. Amacımız; Asya mutfağını kültürüyle, hikâyesiyle ve özgün lezzetleriyle Eskişehir'e tanıtabilmekti. Bu süreç beni Japonya'dan Kore'ye, Tayland'dan Çin'e uzanan geniş bir gastronomi dünyasıyla buluşturdu. Özellikle Japon mutfağı üzerine aldığım eğitimler sonucunda Washoku Bronze unvanını almaya hak kazandım ve Chaîne des Rôtisseurs üyeliğine kabul edildim. Ancak benim için en büyük motivasyon, hâlâ öğrenmeye devam ediyor olmak. Gastronomi insanı her gün yeniden geliştiren, merak etmeye ve üretmeye teşvik eden bir meslek.

Sizi Asya mutfağına yönlendiren ne oldu?

Beni etkileyen Asya mutfağının arkasındaki kültür, disiplin ve her yemeğin bir hikâyesi olmasıydı. Japon mutfağının sadeliği, Kore mutfağının karakteri, Tayland mutfağının dengesi ve Çin mutfağının köklü teknikleri bana farklı bakış açıları kazandırdı. YumYum'da tek bir ülkenin mutfağını değil, Asya'nın zengin mutfak kültürünü misafirlerimizle buluşturmaya çalışıyoruz. Her tabakta o kültürün özüne sadık kalmaya özen gösteriyoruz.

Gastronomi sizin için ne ifade ediyor?

Benim için gastronomi özelinde her tabak; kültürün, tarihin, emeğin ve duyguların bir araya geldiği bir anlatıdır. Hazırladığınız yemek aslında sizi ve temsil ettiğiniz kültürü yansıtır. Bu yüzden lezzet kadar hikâyeye de önem veriyorum. Misafirlerimizin yalnızca güzel bir yemek değil, güzel bir deneyimle ayrılmasını hedefliyorum.



Workshoplarda en çok neyi aktarmaya çalışıyorsunuz?

Workshoplarda ben bir tek tarif öğretmiyorum. Bir yemeğin neden o şekilde yapıldığını, hangi kültürü temsil ettiğini ve arkasındaki felsefeyi anlatmaya çalışıyorum. Çünkü teknik öğrenilebilir; önemli olan o tekniğin ruhunu anlayabilmektir. Bilgiyi paylaşmanın, gastronominin gelişmesine katkı sağladığına inanıyorum.

Farklı şehirlerde düzenlediğiniz etkinlikler size ne kattı?

Her etkinlik benim için yeni bir öğrenme fırsatı oldu. Farklı şehirlerde, farklı şeflerle çalışmak ve farklı bakış açılarını görmek mesleki gelişimime büyük katkı sağladı. Gastronomide öğrenmenin sonu olmadığına inanıyorum. Her organizasyondan yeni fikirlerle dönüyor ve bunları kendi mutfağıma yansıtmaya çalışıyorum.

Eskişehir gastronomisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Eskişehir, genç nüfusu ve yeniliğe açık yapısıyla gastronomi açısından önemli bir potansiyele sahip. Şehrimizin daha da gelişmesi için eğitimlerin, iş birliklerinin ve ortak üretim kültürünün artması gerektiğine inanıyorum. İyi restoranların ve nitelikli şeflerin çoğalması, şehrin gastronomi kimliğine de değer katacaktır.

Misafirlerinizle kurduğunuz güçlü bağın sırrı nedir?

Ben "müşteri" yerine "misafir" demeyi tercih ediyorum. Bu anlayış Japon kültüründeki Omotenashi felsefesinden ilham alıyor. Misafirin ihtiyacını o söylemeden hissedebilmek ve kendisini gerçekten değerli hissettirebilmek. Yıllar sonra tekrar gelen bir misafirimizi ismiyle karşılayabiliyor, sevdiği yemeği ya da tercih ettiği masayı hatırlayabiliyorsak; bu bizim için güçlü bir hafızadan çok, yıllar içinde kurduğumuz samimi bağın doğal sonucudur. İnsanlar çoğu zaman yedikleri yemeği unutabilir; ama kendilerine nasıl hissettirildiğini unutmazlar. Yaklaşık yirmi yıldır bizi ayakta tutan en önemli değer de budur.

Menünüzde size ait özgün reçeteler bulunuyor mu?

Evet. Menümüzde yer alan birçok sos ve reçete uzun yıllar süren araştırmaların ve denemelerin sonucunda ortaya çıktı. Ancak önce geleneği öğrenmek, sonra ona saygı duyarak kendi yorumunuzu katmak gerektiğine inanıyorum. Bence gerçek imza reçete, geleneği korurken kendi kimliğinizi de yansıtabilmektir.

Washoku Bronze ve Chaîne des Rôtisseurs sizin için ne ifade ediyor?

Bu ünvanları bir ödülden çok sorumluluk olarak görüyorum. Öğrendiğim kültürü doğru temsil etmek, kendimi sürekli geliştirmek ve bu bilgiyi paylaşmaya devam etmek benim için en büyük anlamı taşıyor. Her yeni gün, bu sorumluluğu daha iyi yerine getirebilmek için çalışıyorum.

Sizce Asya mutfağıyla ilgili en büyük yanılgı nedir?

Asya mutfağının yalnızca sushiden ibaret olduğu düşünülüyor. Oysa Japon, Kore, Tayland ve Çin mutfakları çok daha zengin bir kültüre sahip. Her birinin kendine özgü pişirme teknikleri, ürünleri ve yemek felsefesi var. Biz de misafirlerimize bu çeşitliliği doğru şekilde tanıtmayı amaçlıyoruz.

Gelecek hedefleriniz neler?

Asya mutfağını doğru anlatan eğitimler ve workshoplar düzenlemeye devam etmek istiyorum. YumYum'u ise; insanların Asya mutfağını tanıyabilecekleri, deneyimleyebilecekleri ve keyifle vakit geçirebilecekleri bir gastronomi noktası olarak geliştirmeyi hedefliyorum.

Son olarak, nasıl hatırlanmak istersiniz?

İyi yemek yapan bir şef olarak anılmak elbette gurur verici olur, ama beni en çok mutlu edecek şey; işini severek yapan, bilgisini paylaşan, emeğe saygı duyan ve misafirlerine değer veren bir insan olarak hatırlanmaktır. Benim için gerçek başarı, yıllar sonra bir misafirin "Orada sadece güzel yemek yemedim, kendimi gerçekten değerli hissettim." diyebilmesidir. Çünkü günün sonunda geriye tarifler değil, insanların hayatında bıraktığınız güzel izler kalıyor.



Hazırlayan: Ufuk Akçay

Röportaj: Ömer İhsan Tekin

Lezzetin ve Deneyimin

Buluştuğu Sofra: Bal Kahvaltı

Her güzel sofranın bir hikâyesi vardır. Bal Kahvaltı'nın hikâyesi ise yıllar boyunca biriken deneyimin, emeğin ve lezzet tutkusunun aynı masada buluşmasıyla başladı. Bugün Eskişehir'de kahvaltı denildiğinde ilk akla gelen adreslerden biri olan Bal Kahvaltı, Türkiye'nin dört bir yanından gelen yöresel tatları aynı çatı altında buluşturan anlayışıyla da fark yaratıyor.

Adalar'ın hareketli atmosferinde doğan bu marka, kısa sürede şehir sınırlarını aşarak binlerce misafirin tavsiye ettiği bir lezzet durağına dönüştü. Biz de Bal Kahvaltı'nın kurucusuyla bir araya gelerek bu başarının ardındaki yolculuğu, kahvaltıya yüklediği anlamı ve geleceğe dair hayallerini konuştuk.

Her tabakta bir özen, her lokmada bir hikâye

Bal Kahvaltı adının hakkını veriyor; zengin, iştah açıcı ve özenle hazırlanan sofralarıyla dikkat çekiyor. Öncelikle Bal Kahvaltı'nın bugün bilinen bir marka olma yolculuğunu anlatır mısınız?

Bal Kahvaltı'nın hikâyesi, yıllara dayanan sektör tecrübemizin doğal bir sonucu olarak ortaya çıktı. 2008 yılında Turizm ve Otelcilik Bölümü'nden mezun olduktan sonra Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni tamamlayarak işletmecilik alanında kendimi geliştirdim. Yaklaşık 20 yıldır hizmet sektöründeyim. Türkiye'nin farklı şehirlerinde otel, kafe, restoran ve yeme-içme işletmelerinde çalıştım, yöneticilik yaptım. Bu süreç bana insanların yalnızca yemek yemeye değil, kendilerini rahat ve değerli hissedecekleri mekânlar aradığını gösterdi.

Bal Kahvaltı da bu anlayışla doğdu. Amacımız ailelerin ve dostların keyifle vakit geçirebileceği sıcak bir ortam oluşturmaktı. Ürün seçiminden sunuma, hijyenden hizmet anlayışına kadar her ayrıntıyı bu doğrultuda planladık. Marka yolculuğumuzdaki en büyük gücümüz misafir memnuniyeti oldu. Tavsiyeler sayesinde kısa sürede Eskişehir'de güçlü bir yer edindik. Bizim için gerçek başarı, misafirlerimizin memnun ayrılması ve yeniden bizi tercih etmesidir.



Hazırlayan: Ufuk Akçay





Uzun yıllardır Eskişehir'de farklı alanlarda girişimcilik deneyimleriniz oldu. Kendinizden ve bu yolculuktan bahseder misiniz?

Kendimi üretmeyi, gelişmeyi ve yeni fırsatlar oluşturmayı seven bir girişimci olarak görüyorum. Yaklaşık 20 yıllık sektör deneyimim boyunca yöneticilikten kendi markalarımı oluşturmaya uzanan bir süreç yaşadım. Eskişehir'de hayata geçirdiğimiz markaların bugün de faaliyetlerini sürdürmesi, doğru bir vizyonla ilerlediğimizin göstergesi. Elbette zorluklarla karşılaştık. Ancak girişimcilik, değişen koşullara uyum sağlayabilmek ve her soruna yeni çözümler üretebilmektir. Bal Kahvaltı da bu tecrübenin ve misafir beklentilerini doğru analiz etmenin bir sonucu olarak ortaya çıktı.

Kahvaltı, aileleri ve dostları bir araya getiren önemli bir gelenek. Siz bu sektöre adım attığınızda nasıl bir anlayış vardı, siz neleri değiştirdiniz?

Kahvaltı kültürü ülkemizde her zaman önemliydi; ancak zamanla sadece bir öğün olmaktan çıkıp sosyal bir deneyime dönüştü. Biz de bu değişimi doğru okuyarak 2018 yılında Türkiye'nin farklı bölgelerinden lezzetleri buluşturan sekiz farklı yöresel serpme kahvaltı menüsü hazırladık. Ürün çeşitliliğinin yanında kaliteye, hijyene ve misafirlerimizin kendilerini evlerinde hissedecekleri bir ortama odaklandık. Şehir dışından gelen misafirlerimizin bizi tercih etmesi ve yeni konuklarımızın büyük bölümünün tavsiyeyle gelmesi, bu yaklaşımın en güzel karşılığı oldu.

Kahvaltınızın zenginliği dikkat çekiyor. Türkiye'nin farklı bölgelerinden gelen ürünleri nasıl seçiyor ve tedarik ediyorsunuz?

Kahvaltının en güzel yanı, Türkiye'nin farklı yörelerine ait lezzetleri aynı sofrada buluşturabilmesidir. Bu nedenle ürünlerimizi özenle seçiyor, güvenilir üreticilerle çalışarak kalite standardımızı koruyoruz. Bu yaklaşım daha fazla emek ve titizlik gerektiriyor. Ancak bunun karşılığını misafirlerimizin memnuniyeti ve bize duyduğu güvenle alıyoruz. Bizim için önemli olan, bu kaliteyi her gün aynı özenle sürdürebilmek.

Şehir dışından gelen çok sayıda misafiriniz var. Google yorumlarına baktığımızda Bal Kahvaltı'nın ünü Eskişehir'i aşmış görünüyor. Bunu neye borçlusunuz?

Bunun temelinde sunduğumuz farklı deneyim yatıyor. Türkiye'nin çeşitli yörelerinden lezzetleri aynı sofrada buluştururken kalite, hijyen ve samimi hizmet anlayışımızdan ödün vermiyoruz.

Misafirlerimizin büyük bölümünün tavsiye üzerine gelmesi bizim için en değerli referans. Bal Kahvaltı'nın Eskişehir sınırlarını aşan bilinirliğinin en önemli nedeni de bu güven duygusu.

Bu işin en zor tarafı nedir? Sizi etkileyen unutamadığınız bir anınızı paylaşır mısınız?

En zor tarafı, her gün aynı kalite standardını koruyabilmek. En güzel tarafı ise misafirlerden gelen samimi geri dönüşler. Bir misafirimiz muhlamayı çok beğendiğini ancak "Asla annemin yaptığıyla yarışamaz." demişti. Biz de gülümseyerek, "Bizim iddiamız anne eliyle yarışmak değil; o sofraya kendi emeğimizi ve samimiyetimizi katabilmek." diye cevap verdik. Sonrasında başlayan sıcak sohbet, kahvaltının aslında insanları bir araya getiren özel bir deneyim olduğunu bize bir kez daha hatırlattı.

Şu anda Adalar bölgesinde hizmet veriyorsunuz. Gelecekte Bal Kahvaltı'nı farklı lokasyonlarda da görecek miyiz?

Evet, bugün Adalar bölgesinde hizmet veriyoruz. Şehrin en canlı noktalarından birinde olmak, hem Eskişehirliler hem de şehir dışından gelen misafirler için önemli bir avantaj sağlıyor. Gelecekte farklı lokasyonlarda yer alma planımız var. Ancak önceliğimiz hızlı büyümek değil; doğru yerde, doğru zamanda ve aynı kalite standardını koruyarak ilerlemek. Bal Kahvaltı'yı şube sayısıyla değil, her noktada aynı deneyimi sunan güçlü bir marka olarak büyütmeyi hedefliyoruz.

Kent okurlarına kahvaltı dışında özellikle hangi ürünleri tavsiye edersiniz?

Kahvaltının yanı sıra granola ve yulaf bazlı bowl çeşitlerimizi, ayrıca taze sebzeler ve kaliteli proteinlerle hazırladığımız bowl menülerimizi öneriyoruz. Protein ve lif açısından dengeli, besleyici ve günün her saatinde tercih edilebilecek ürünler sunmaya özen gösteriyoruz. Önümüzdeki dönemde bu ürün grubunu daha da geliştirerek özellikle öğle saatlerinin vazgeçilmez lezzetleri arasına taşımayı hedefliyoruz.

Hazırlayan: Ufuk Akçay

Röportaj: Mehmet Koca

HER ŞEHRİN BİR KAHVESİ VARDIR, HER KAHVENİN BİR HİKAYESİ

Hey Joe, Eskişehir'den doğan bir yaşam kültürü

Bazı markalar sattıkları ürünlerle büyür, bazıları ise insanların hayatlarında bıraktıkları izlerle. Hey Joe'nun hikâyesi de tam olarak böyle başladı. İlhamını Amerika'da kahvenin halk arasındaki adı haline gelen "Cup of Joe" hikâyesinden alan marka, zamanla kendi hikâyesini yazdı. Tuğla duvarların arasında başlayan sohbetler dostluklara dönüştü, ders çalışmak için oturulan masalarda yeni fikirler doğdu, iş ortaklıkları kuruldu ve yıllar içinde Hey Joe yalnızca bir kahve markası olmaktan çıkarak bir topluluğa dönüştü.

Bugün Eskişehir'den Bodrum'a, Ankara'dan İstanbul'a uzanan bu yolculuk; iyi kahvenin, özenli bir mutfağın ve samimi bir atmosferin ötesinde bir anlam taşıyor. Çünkü Hey Joe'nun merkezinde kahve değil, insan var. Her fincanın ardında biraz sohbet, biraz dostluk ve biraz da hayata kısa bir mola verme fikri bulunuyor. Kahvenin insanları bir araya getiren ortak bir dil olduğuna inanan Hey Joe'nun kurucu ortaklarından Orsan Elitok ile markanın hikâyesini, büyüme yolculuğunu ve geleceğe dair hayallerini konuştuk.

Öncelikle ilk merak ettiğim soruyla başlamak istiyorum. "Hey Joe" isminin anlamı nedir?

Dünya Savaşı döneminde ABD Deniz Kuvvetleri Bakanı olan Josephus "Joe" Daniels, donanma gemilerinde alkol tüketimini yasakladı. Bunun ardından mürettebat kahveye yöneldi ve kahve zamanla Amerikan argosunda "Cup of Joe" olarak anılmaya başladı. Biz de ilk etapta markamızın adını "Cup of Joe" koymayı düşünmüştük.

Ancak benzer isimli markalar nedeniyle bu mümkün olmadı. Bir yandan Jimi Hendrix'in unutulmaz "Hey Joe" şarkısına bir selam göndermek, diğer yandan da kulağa sıcak, samimi, akılda kalıcı ve biraz da şiirsel gelen bir isim yaratmak istedik. Böylece Hey Joe Coffee Co. ortaya çıktı.

İyi kahve nedir sizce?

İyi kahve hafızada iz bırakan kahvedir. Elbette çekirdeğin kalitesi, kavrulması, tazeliği ve doğru şekilde demlenmesi çok önemlidir. Ancak günün sonunda kahve bir deneyimdir. Bazen arkadaşınızla yaptığınız güzel bir sohbet sırasında içtiğiniz kahve, teknik olarak dünyanın en iyi kahvesi olmayabilir ama sizin için unutulmazdır.

Biz Hey Joe'da kahveye biraz böyle bakıyoruz. Çünkü kahve, bir içecekten çok daha fazlasıdır; insanların birbirine ayırdığı zamanın bahanesidir. Bu yüzden kendimizi yalnızca kahve satan bir marka olarak görmüyoruz. Kahve bizim ortak dilimiz. Asıl yaptığımız şey ise insanların yollarının kesişebileceği bir ortam yaratmak. İnsanlar Hey Joe'ya bir fincan kahve için geliyor ama çoğu zaman bir dostlukla, bir iş fırsatıyla ya da yeni bir fikirle ayrılıyor.

Hey Joe, sıradan bir kahve dükkânından farklı olarak güçlü mutfağıyla da adından söz ettiriyor. Kruvasandan burgere, vejetaryen seçeneklerden çeşitli tatlılara uzanan geniş bir menünüz var. Bu süreç nasıl gelişti?

2016 yılında ilk şubemizi açtığımızda odağımız tamamen kahveydi. Menümüzde birkaç tatlı, birkaç atıştırmalık ve bugün hâlâ aynı reçeteyle hazırladığımız Joe Tost bulunuyordu. Zamanla misafirlerimizin burada daha fazla vakit geçirmek istediğini fark ettik. Bunun üzerine kahvenin yanına yakışan, aynı özeni taşıyan lezzetler geliştirmeye başladık. Menü bir anda oluşmadı; yaklaşık on yıl boyunca misafirlerimizi dinleyerek, deneyerek ve sürekli geliştirerek büyüdü. Bugün birçok misafirimiz özellikle burgerlerimiz ve tatlılarımız için de Hey Joe'yu tercih ediyor.

Mühendislik geçmişinizin bugünkü işinize kattığı bir bakış açısı olduğu hissediliyor. Özellikle dekorasyon konusunda bu yaklaşımın etkisi oldu mu?

Mühendisliğin dekorasyona doğrudan estetik bir katkısından çok, sistem kurma yaklaşımı kazandırdığını düşünüyorum. Mühendislik geçmişimizin de etkisiyle süreçlerimizi standartlaştırıyor, franchise altyapımızı güçlendiriyor ve markayı ölçeklenebilir hale getiriyoruz.

Dekorasyona gelince; ilk günden beri insanların kendini rahat hissedebileceği, ev sıcaklığında ama aynı zamanda kaliteli ürünlerle buluşabileceği bir ortam yaratmak istedik. Sonraki şubelerimizde de bu dili koruyarak ilerledik.

Bugün her şubemiz birbirinden farklı görünse de aslında aynı hikâyeyi anlatıyor. Tuğla duvarlar, yeşil tonları ve rahat koltuklar gibi ortak detaylar her şubede karşınıza çıkar. Bodrum'daki bir şubemize giren misafirimiz de, Moda'daki veya Eskişehir'deki şubemize



gelen misafirimiz de aynı ruhu hissedebiliyor. Bence güçlü markalar tam da böyle oluşuyor; değişerek büyüyor ama özünü kaybetmiyor. Misafirlerimiz hangi şubemize giderse gitsin, Hey Joe'da olduğunu hissedebiliyor.

Eskişehir'in ulusal bir markası olma yolunda önemli adımlar attınız. Bu süreçten biraz bahseder misiniz? Hey Joe kültürü bugün nerelerde yaşıyor?

Hey Joe'nun büyüme stratejisi hiçbir zaman hızlı şubeleşme üzerine kurulmadı. Önceliğimiz her zaman marka kültürünü koruyarak sürdürülebilir büyümek oldu. İlk şubemizi Eskişehir Bağlar'da açtık, ardından Bodrum Bitez geldi. Kısa sürede yalnızca turistlerin değil, bölge sakinlerinin de buluşma noktası haline geldik.

Batıkent ve Moda şubeleri için yatırımlarımız sürerken pandemi başladı. Gelir olmadan maaşları ve kiraları karşılamaya çalıştığımız o dönem markamızın en zorlu sınavıydı.

Ancak vazgeçmedik ve pandemi sonrasında her iki şubemizi de açmayı başardık. 2024 yılında OSB şubemizi hayata geçirdik. Bugün hedefimiz Hey Joe kültürünü koruyarak büyümek ve bu hikâyeyi Avrupa'ya taşımak.

Hey Joe, Eskişehir'e çok şey kattı. Peki Eskişehir, Hey Joe'ya neler kattı?

Eskişehir bize yalnızca müşteriler değil, güçlü bir topluluk kazandırdı. Hey Joe'nun başarısını sadece kahveyle ya da yemekle açıklamak mümkün değil; bu marka dostluklar üzerine kuruldu. Yeni şubeler açarken yatırımcıdan çok yol arkadaşı aradık ve güvendiğimiz insanlarla büyüdük. Çünkü bizim için önemli olan yalnızca büyümek değil, markanın ruhunu korumaktı.

"#JoeInTheClub" bir kampanya sloganı değil, yıllar içinde oluşan bu topluluğun adı. Hey Joe, insanların kendini ait hissettiği, yeni dostluklar ve hikâyeler kurabildiği bir buluşma noktası.

Zamansız bir mekân hissi yaratıyorsunuz. Müşteri deneyimini daha da farklı kılmak adına gelecekte neler göreceğiz?

Hedefimiz daha fazla insanın hayatında yer edebilmek. Hey Joe'yu sadece kahve veya yemek üzerinden tanımlamıyoruz. Sanatla her zaman iç içe olduk; şubelerimizde sergilere, canlı müzik performanslarına ve farklı etkinliklere ev sahipliği yaptık.

Bugün insanlar aidiyet duygusu arıyor. Bu nedenle gelecekte daha fazla etkinlik, daha güçlü topluluk deneyimleri ve insanların bir araya gelebileceği yeni alanlar oluşturmayı hedefliyoruz. Teknoloji ve alışkanlıklar değişse de insanların bir araya gelme ihtiyacı değişmeyecek. Bu kültürün yalnızca Türkiye'de değil, Avrupa'da da karşılık bulacağına inanıyoruz.

Kent okurlarının önemli bir bölümü kahve severlerden oluşuyor. Bu deneyimi en iyi şekilde yaşamak için onlara ne önerirsiniz?

Milan Kundera'nın Yavaşlık adlı kitabında geçen çok güzel bir düşünce vardır: "Yavaşlık ile hatırlama arasında, hız ile unutma arasında gizli bir bağ vardır." Bir şeyi hatırlamak isteyen insan farkında olmadan yavaşlar. Buna karşılık, yaşadığı kötü bir olayı unutmak isteyen kişi hızlanır.

Bugün hepimiz çok hızlı yaşıyoruz. Bir sonraki toplantıya, bir sonraki telefona, bir sonraki mesaja yetişmeye çalışıyoruz. Sürekli hareket halindeyiz ama bazen yaşadığımız anların tadını çıkarmayı unutuyoruz.

Hey Joe'da yaratmaya çalıştığımız şey tam da bunun karşısında duran küçük bir mola. İnsanların biraz yavaşlayabildiği, kahvesini acele etmeden içebildiği, telefonunu masaya bırakıp güzel bir sohbetin içine karışabildiği bir ortam. Bizim amacımız kahve sunmanın yanında, günlük hayatın hızından kısa süreliğine de olsa uzaklaşabilecekleri bir alan yaratmak.

Belki de bugün hepimizin en çok ihtiyaç duyduğu şey, biraz daha yavaşlama.



Hazırlayan: Ufuk Akçay

by ZENACHI hand made

Betonun İçinden Doğan Bir Tasarım Hikâyesi

ZENACHI, mekânlara karakter kazandırıyor

Yıllardır taşın ve betonun dilini bilen bir ekibin aklında şu soru vardı: "Bir yapı malzemesi aynı zamanda estetik bir kimliğe sahip olabilir mi?" ZENACHI, bu sorunun peşinden doğdu.

Bordes'in üretim tecrübesinden güç alan marka, betonu daha modern, mimari ve tasarım odaklı bir anlayışla yorumluyor. Işığın içinden geçtiği formlar, gölgelerle şekillenen yüzeyler ve mimariyle bütünleşen detaylar; ZENACHI'nin üretim ve tasarımı buluşturan hikâyesini yansıtıyor.

ZENACHI'nin girişimcilik hikâyesi nasıl başladı?

ZENACHI'nin hikâyesi, betonun ve taşın dilini iyi bilen bir ekibin, üretim deneyimini tasarımla buluşturma hayaliyle başladı. Bordes'in yıllara dayanan üretim gücünden ilham alarak şu sorunun peşine düştük: "Beton, estetik bir tasarım unsuru olabilir mi?"

Bu düşünceyle doğan ZENACHI, betonu daha modern, rafine ve mimari bir kimliğe kavuşturmayı hedefliyor. Endüstriyel üretim gücünü zanaatkâr hassasiyeti ve kadın emeğinin titizliğiyle bir araya getirerek, işlevselliği estetikle buluşturan özgün bir marka ortaya çıkardık.

Bordes yılların markası. Birçok kişi sokaklarda ve parklarda markanın taşa işlenmiş logosunu görüyor. Bordes'in güçlü marka hikâyesini anlatabilir misiniz?

Bordes, yıllardır kent mimarisine yön veren, kalite ve güvenilirliğiyle güçlü bir marka kimliği oluşturmuş köklü bir kuruluş. Kamusal alanlarda bıraktığı iz ve üretim tecrübesi, kullanıcılarla arasında güçlü bir güven bağı kurdu. Bu birikim ve üretim disiplini, ZENACHI'nin en önemli temel taşlarından biri. Bugün Bordes'in gücünü arkamıza alarak betonu daha modern, estetik ve mimari bir tasarım anlayışıyla yeniden yorumluyoruz.

Zenachi ne anlama geliyor? Hem isim hem de ürün olarak nasıl özetlersiniz?

ZENACHI ismi; sadeliği, dinginliği ve dengeyi temsil eden "Zen" felsefesi ile zanaatı, ustalığı ve mimari dokunuşu çağrıştıran kavramların birleşiminden ilham alıyor. Doğunun yalın ruhu ile Batı'nın modern tasarım anlayışının bir sentezi olarak tanımlayabiliriz. ZENACHI; ışık ve gölgenin mekânla etki-

leşimine olanak tanıyan, bulunduğu ortama derinlik kazandıran modern mimari elemanları ifade ediyor. Bizim için her breeze block, ışığı filtreleyen, mekânı tamamen bölmeden sınırları tanımlayan fonksiyonel bir tasarım unsurudur.



Logonuzdaki kadın figürü dikkat çekiyor. Burada vurgulamak istediğiniz şey nedir?

Logomuzdaki kadın figürü; estetiği, zarafeti ve üretkenliği temsil ediyor. Beton genellikle sert ve maskülen bir malzeme olarak algılansa da, biz bu figürle ona zarafet ve ruh katma yaklaşımımızı yansıtıyoruz.

Aynı zamanda kadın emeğinin titizliğini ve detaylara verdiğimiz önemi simgeliyor. ZENACHI'nin üretim anlayışında, güçlü malzemeler estetik bir bakış açısıyla şekillenerek tasarımla buluşuyor.

Taşın binlerce yıldır estetik ve zarafetin bir anlatım aracı olduğunu görüyoruz. ZENACHI'nin tasarım anlayışını anlatır mısınız?

Biz, taşın ve betonun zamansız karakterini modern mimarinin yalın çizgileriyle buluşturuyoruz. ZENACHI'nin tasarım anlayışında estetik, işlevsellik ve ışık-gölge dengesi ön plandadır. Ürünlerimizi ışığı yönlendiren, derinlik oluşturan ve mekânlara karakter kazandıran tasarım unsurları olarak görüyoruz. Ham maddeyi doğal yapısını koruyarak işliyor, ona çağdaş ve zamansız bir kimlik kazandırıyoruz.

Standart üretim mi yapıyorsunuz, yoksa kişiye ve projeye özel çalışmalarınız da var mı?

Hem standart hem de özel üretim alanında güçlü bir altyapıya sahibiz. Kendi tasarım ekibimiz tarafından geliştirilen geniş ürün koleksiyonumuzun yanı sıra; otel, konut ve ticari projeler için mimarların ihtiyaçlarına özel form, renk ve dokularda üretim yapabiliyoruz. Tasarımdan kalıp üretimine ve nihai ürüne kadar tüm süreci kendi bünyemizde yönetiyoruz.

ZENACHI ürünleri yalnızca dekorasyon amacıyla mı kullanılıyor?

Biz, taşın ve betonun zamansız karakterini modern mimarinin yalın çizgileriyle buluşturuyoruz. Estetik, işlevsellik ve ışık-gölge dengesi tasarımlarımızın temelini oluşturuyor. Ürünlerimizi, mekânlara karakter kazandıran ve ışıkla şekillenen tasarım unsurları olarak görüyor; ham maddeye çağdaş ve zamansız bir kimlik kazandırıyoruz.

Gelecekte ZENACHI markasını nerede görüyorsunuz? Ürün gamını genişletmeyi düşünüyor musunuz?

ZENACHI'yi gelecekte, dünyanın önde gelen mimarlık ofisleri ve tasarımcıları tarafından tercih edilen uluslararası bir marka olarak konumlandırmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda global pazarlardaki varlığımızı güçlendirmek ve distribütörlük ağımızı genişletmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Ürün geliştirme tarafında ise betonun karakterini farklı tasarım alanlarına taşımaya odaklanıyoruz. Mevcut koleksiyonumuzu yeni ürün gruplarıyla zenginleştirerek mimarlara ve yatırımcılara daha geniş çözüm seçenekleri sunmayı amaçlıyor, tasarım ve üretim gücümüzü prestij projelerle buluşturmaya devam ediyoruz.



IŞIKLA YAŞAYAN CEPHE TASARIMLARI
Gölge ve ışığın uyumuyla mekanlara ruh katar

YAŞAM ALANLARINA KARAKTER KATAR
Özgün tasarımlar, ilham veren mekanlar

MİMARİ BÖLÜCÜ SİSTEMLER
Fonksiyonel, estetik ve dayanıklı çözümler

MEKAN KİMLİĞİNİ GÜÇLENDİRİR
İlham veren tasarımlar, karakter sahibi mekanlar

Hazırlayan: Ufuk Akçay

Röportaj: Samet Güneş

BİR ENSTRÜMANDAN BİR EKOSİSTEME

Küçük bir dükkandan başlayan hayal bugün markalara, üretime ve yeni girişimlere dönüşüyor.

Bazı başarı hikâyeleri bir dükkânın açılan kepenginde, her sabah yeniden kurulan bir hayalde şekillenir. Murat'ın hikâyesi de böyle başlıyor. Müzikle kurduğu bağ, zamanla bir girişimcilik yolculuğunun temeline dönüşüyor. Küçük bir mağazada başlayan serüven; yeni markalara, üretim süreçlerine ve Türkiye'nin farklı noktalarına ulaşan bir ticaret ağına evriliyor.

Ancak bu hikâyeyi özel kılan bir fikre inanmak, risk almak, vazgeçmemek ve her yeni adımda yeniden başlamak. Bugün ortaya çıkan tablo, üretime, markalaşmaya ve sürekli gelişime dayanan bir girişimcilik hikâyesi. Kent Dergi olarak bu sayımızda, Murat Şan ile başarı, üretim, girişimcilik ve geleceğe dair hedeflerini konuştuk.

Murat Bey, bugün sizi yalnızca müzisyen kimliğinizle değil, girişimci yönünüzle de konuşmak istiyoruz. Bu yolculuk nasıl başladı?

Aslında her şey 2012 yılında küçük bir işletmeyle başladı. Zamanla büyüdük, kendi markalarımızı oluşturduk ve farklı alanlarda yatırımlar yaptık. Bugün yurt dışından ithal ettiğimiz ürünleri hem kendi mağazalarımızda hem de Türkiye'nin farklı şehirlerinde müşterilerle buluşturuyoruz. Geçmişte e-ticaret girişimlerimiz de oldu. Önümüzdeki dönemde dijital satış kanallarına daha fazla yatırım yaparak bu alandaki çalışmalarımızı yeniden büyütmeyi hedefliyoruz.

Müzik sektörünün dışında da girişimleriniz oldu mu?

Evet. Girişimciliği hiçbir zaman tek bir sektörle sınırlandırmadım. 2015 yılında kurduğumuz bağlama üretim atölyesiyle üretim tarafına da



Hazırlayan: Ufuk Akçay

adım attık. Bunun yanında farklı sektörlerde yatırımlar yaptım, mağazalar açtım ve çeşitli girişimlerde bulundum. Benim için girişimcilik; fırsatları görmek, risk almak ve sürekli yeni alanlar keşfetmektir.

Bağlama sizin müzik hayatınızın merkezinde yer alıyor. Bugün kendi bağlama markanıza sahip olmak nasıl bir duygu?

Gerçekten tarif edilmesi zor bir duygu. Müziğe bağlamayla başladım. Yıllar sonra kendi bağlama markamızı oluşturmuş olmak benim için çok değerli. Bugün sosyal medyada ya da farklı platformlarda müzisyenlerin bizim markamızı kullandığını görmek büyük bir gurur kaynağı. Bir zamanlar öğrenciyken hayalini kurduğum şeylerden birinin gerçekleştiğini hissediyorum. Özellikle videolarda, konserlerde ya da eğitim içeriklerinde Tını markasını görmek hem duygusal hem de profesyonel anlamda büyük bir mutluluk veriyor.

Tını markasının ortaya çıkış hikâyesi nedir?

Tını markasının çıkış noktası aslında standart kalite anlayışıydı. Türkiye'de bağlama üretimi çok güçlü bir geleneğe sahip olsa da sektör tam anlamıyla markalaşmış değil. Aynı kategorideki iki bağlama arasında bile ciddi kalite ve işçilik farkları görülebiliyor. Biz Tını markasını oluştururken belirli standartlar geliştirmeyi hedefledik. Sap kalınlığı, tel yüksekliği, ölçüler, işçilik ve çalım rahatlığı gibi konularda belirli bir kalite standardı oluşturduk ve bunu korumaya çalışıyoruz. Müzisyenlerin her satın aldıkları enstrümanda aynı kaliteyi bulabilmelerini amaçlıyoruz.

Bağlamaya yeni başlayacak kişiler enstrüman seçerken nelere dikkat etmeli?

Öncelikle bağlamanın tonu güzel olmalı. Ancak benim özellikle önem verdiğim konu tel yüksekliği. Teller klavyeye ne kadar yakınsa çalım o kadar rahat olur. Yüksek telli bir bağlama yeni başlayanlar için ciddi zorluk yaratabilir. Eğer kişi bu konuda deneyimli değilse mutlaka işten anlayan biriyle alışveriş yapmalı ya da güvenilir bir satıcı tercih etmelidir. Çünkü bağlama sektöründe hâlâ tam anlamıyla oturmuş bir standart bulunmuyor.

Türkiye'de bağlama üretiminde standart eksikliği olduğunu söylüyorsunuz. Bu durum ne gibi sorunlar yaratıyor?

En büyük sorun kalite farklılıkları. Sap kalınlığı, tel yüksekliği, kullanılan malzeme ve işçilik gibi birçok unsur değişkenlik gösterebiliyor. Bu nedenle özellikle yeni başlayanlar bazen çalımı zor veya teknik açıdan problemli enstrümanlarla karşılaşabiliyor. Biz Tını markasında bu sorunu çözmek için her üründe aynı kaliteyi sunmaya çalışıyoruz. Çok nadir durumlarda ortaya çıkabilecek üretim kaynaklı problemlerde ise değişim ve destek süreçlerini işletiyoruz.

Peki kullanılan ağacın önemi nedir?

Ağaç elbette önemlidir çünkü enstrümanın karakterini ve tonunu etkiler. Ancak benim görüşüme göre işçilik çok daha belirleyici bir unsurdur. Sadece dut ağacından yapılmış olması bir bağlamanın kaliteli olduğu anlamına gelmez. Önemli olan hangi ustanın elinden çıktığı ve nasıl işlendiğidir. Ağaç ton karakterini belirler, fakat çalım rahatlığını ve genel kaliteyi belirleyen şey ustalıktır.

Günümüzde bağlama üretimi tamamen el işçiliğiyle mi yapılıyor?

Hem teknolojik üretim yöntemleri hem de el işçiliği birlikte kullanılıyor. Bazı ölçülendirme işlemleri makinelerle yapılabiliyor ancak kaliteli bir bağlamanın mutlaka ustanın elinden geçmesi gerekiyor. Tesviye işlemleri, montaj detayları, boya kalitesi ve son kontroller hâlâ büyük ölçüde el işçiliğine dayanıyor. Bu nedenle bağlama üretimi teknoloji ile ustalığın birleştiği bir alan diyebiliriz.

Sadece bağlama mı üretiyorsunuz? Başka müzik aletleriyle ilgili çalışmalarınız da var mı?

Kendi üretimimiz ağırlıklı olarak bağlama üzerine yoğunlaşıyor. Bunun yanında yurt dışından ithal ettiğimiz farklı müzik enstrümanları da bulunuyor. Özellikle piyano ile başladığımız yeni marka çalışmalarımız var. Yakın dönemde gitar, keman ve bateri gibi ürünleri de bu marka çatısı altında müzisyenlerle buluşturmayı planlıyoruz. Bu ürünlerin önemli bir bölümü Türkiye genelindeki mağazalarda satışa sunulacak.

Röportaj sırasında Mozart'ın bir eserini bağlamayla dinleme fırsatı da bulduk. Klasik müzik ile bağlamanın buluşmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Müzik evrensel bir dil. Bağlama yalnızca halk müziği icra edilen bir enstrüman değildir. Doğru teknik ve doğru yaklaşım ile klasik müzikten çağdaş eserlere kadar birçok farklı tür yorumlanabilir. Bağlamanın sınırlarını genişletmek ve farklı bir bakış açısı sunmak gerekiyor. Müzik türleri arasındaki duvarları kaldırdığımızda çok daha zengin bir kültürel alan ortaya çıkıyor.

Son olarak girişimcilik yolculuğuna çıkmak isteyen gençlere ne söylemek istersiniz?

Öncelikle sabırlı olsunlar. Başarı kısa sürede gelmiyor. Benim hikâyem küçük bir mağazada başladı ve bugün geldiğimiz noktada yılların emeği, istikrarı ve öğrenme isteği var.

Risk almaktan korkmasınlar, kendilerini sürekli geliştirsinler ve yaptıkları işi sevsinler. Çünkü bugün küçük görünen bir fikir, yarının güçlü markasına dönüşebilir.



Hazırlayan: Ufuk Akçay

İçimizdeki Yalnız Çocuğun Hikâyesi



Günümüz edebiyatında bazı kitaplar sessizce insanın içine dokunur. Tolga Demirel'in kaleme aldığı Soruyorum, tam da bu tür eserlerden biri.

TK Yayınevi tarafından yayımlanan kitap, birbirini takip eden kısa hikâyeler, denemeler ve içsel sorgulamalardan oluşuyor. Ancak bu metinleri bir arada tutan güçlü bir omurga var: insan ruhunun yalnızlığı.

Demirel, kitabı boyunca okuru büyük olayların peşinden sürüklemiyor. Bunun yerine, günlük hayatın içinde çoğu zaman fark edilmeyen duyguların izini sürüyor. Güvenin kırıldığı anlar, yarım kalan aşklar, çocukluğun geride bıraktığı izler, gecenin sessizliğinde büyüyen düşünceler, anlaşılma ihtiyacı ve insanın kendi vicdanıyla yaptığı hesaplaşmalar kitabın temel duraklarını oluşturuyor.

> *"Çocukluk, hayat ağacından düşen ilk yapraktır."*

TOLGA DEMİREL KİMDİR?

1982 yılında doğan Tolga Demirel, edebiyatla genç yaşlarda tanışan ve yazmayı hayatının merkezine yerleştiren bir yazardır. Deneme, öykü, şiir ve düşünce yazılarıyla tanınan Demirel; insan ruhunun derinliklerine, içsel yolculuklara ve gündelik yaşamın çoğu zaman fark edilmeyen duygusal katmanlarına odaklanır. Samimi anlatımı, sade dili ve okurla doğrudan bağ kurabilen üslubu sayesinde kısa sürede kendine özgü bir okur kitlesi oluşturmuştur.

Hazırlayan: Özlem Aslan

soruyorum

Hayat ağacından düşen ilk yapraktır çocukluk,
Gerisi sadece alışamamanın vermiş olduğu utanç ve gurur...

Yazarın anlatımında dikkat çeken en önemli unsur samimiyet. Metinler, okurla mesafeli bir ilişki kurmak yerine adeta karşılıklı bir sohbet hissi yaratıyor. Bu yönüyle eser, kimi zaman bir günlük, kimi zaman bir dost mektubu, kimi zaman da insanın kendine sorduğu soruların yazıya dönüşmüş hâli gibi okunuyor.

Soruyorum'da çocukluk özel bir yere sahip. Kitabın girişinde yer alan "Çocukluk, hayat ağacından düşen ilk yapraktır" cümlesi aslında bütün metnin özeti niteliğinde. Demirel'e göre insan yaş aldıkça, içindeki masumiyetle, güven duygusuyla ve hayata bakışıyla da vedalaşıyor. Kitap boyunca karşımıza çıkan karakterler ve anlatılar, kaybedilen bu saflığın peşinden gidiyor.

Eserin dili yalın, anlaşılır ve duygusal yoğunluğu yüksek. Özellikle modern yaşamın insanı giderek yalnızlaştırdığına, insanların birbirlerini dinlemek yerine yargıladığına ve güven duygusunun giderek zayıfladığına dair gözlemleri dikkat çekiyor. Bu nedenle kitap, çağımız insanının ruh hâline dair bir okuma sunuyor.

Tolga Demirel'in metinlerinde zaman zaman Sabahattin Ali'nin insan ruhuna yaklaşan duyarlılığını, zaman zaman da modern deneme yazarlarının içe dönük sorgulayıcı tavrını hissetmek mümkün. Ancak kitap, bütün bu etkilerin ötesinde kendi samimi sesini kurmayı başarıyor.

Sonuç olarak Soruyorum, olayların değil duyguların peşinden giden; insanın içindeki kırgın çocuğa, yarım kalmış cümlelerine ve kaybetmediği umutlarına seslenen bir eser. Kalabalıklar içinde kendini yalnız hisseden, geçmişiyle konuşmayı seven ve edebiyatı insan ruhuna açılan bir kapı olarak gören okurlar için dikkat çekici bir okuma deneyimi sunuyor.



> *Olayların değil, duyguların peşinden giden; insanın içindeki kırgın çocuğa seslenen bir eser.*

Hazırlayan: Özlem Aslan

Sabiha Tarçın

26 Haziran 1982'de Edirne Merkez Kaleiçi'nde, küçük bir evde dünyaya geldim. Bir abimle birlikte mahallemizin sokaklarında geçen çocukluğum, hayatımın en güzel anıları arasında yer alır.

1980'lerin sonlarında babam, doğum günü hediyesi olarak bana Zenit 122 fotoğraf makinesi aldı. İlk yıllarda ailemi, arkadaşlarımı ve mahalle hayatını fotoğraflamaya başladım. Zamanla ilgim tarihi yapılara ve doğaya yöneldi. Böylece fotoğraf, benim için bir meraktan gerçek bir tutkuya dönüştü.



Fotoğraf makinem üniversite yıllarına kadar hep yanımdaydı. Ancak evlilik ve ardından annelik süreciyle birlikte fotoğrafçılığa uzun bir ara vermek zorunda kaldım. Ara sıra aile fotoğrafları çeksem de içimdeki üretme heyecanını tam anlamıyla yaşayamadım.

Çocuklarım büyüdükçe fotoğrafla yeniden buluştum. Bu kez yoluma Fujifilm X-T3 ile devam ettim. Son yıllarda farklı atölyelerde yer alıyor, öğrenmeye ve üretmeye devam ediyorum.

Fotoğraf benim için sadece bir hobi değil, yolumu aydınlatan bir kuzey yıldızı gibi. Sağlığım ve ömrüm el verdiği sürece bu tutkudan vazgeçmeye niyetim yok. Çünkü hayat ilerledikçe karşımıza yeni insanlar, yeni hikâyeler ve unutulmaz anlar çıkarıyor.

Hayat durmadan yoluna iyor.
Ben de o anları yakalamak için
her zaman deklanşörün başında,
hazır bekliyorum.















Oskay Çokgezer















08 Ağustos 1981'de Edirne Merkez Ayşekadın'da dünyaya geldim. Tarih kokan sokaklarda geçen çocukluğum, fotoğrafa olan ilgimin temellerini attı.

Bir gün dedemle bit pazarını gezerken, bir tezgahta duran Kodak marka fotoğraf makinesinin flaşından yansıyan ışık dikkatimi çekti. O an başlayan merak, kısa süre sonra ilk fotoğraf makinemle buluşmamı sağladı. İlk filmimi takıp çekim yapmaya başladığım gün, fotoğraf tutkum da hayat buldu.

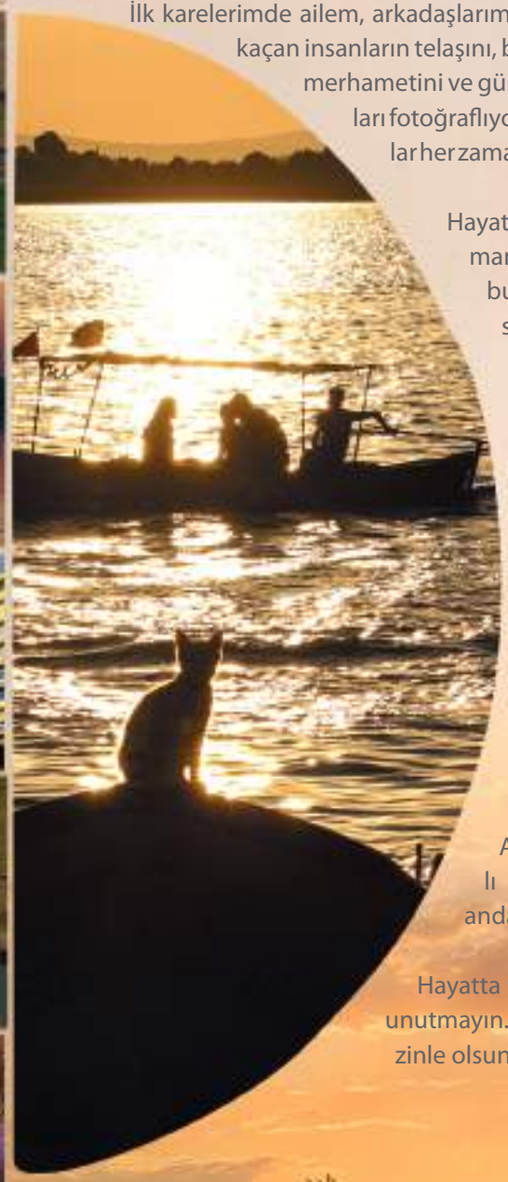
İlk karelerimde ailem, arkadaşlarım ve mahallem vardı. Yağmurdan kaçan insanların telaşını, bir annenin şefkatini, bir çocuğun merhametini ve günlük yaşamın içindeki samimi anları fotoğraflıyordum. İnsanı insan yapan duygular her zaman en büyük ilham kaynağım oldu.

Hayatın temposu içinde zaman zaman fotoğraftan uzaklaşsam da bu tutku hiç kaybolmadı. Yıllar sonra Canon 650D ile önemli deneyimler kazandım; kırklı yaşlarımda ise Fujifilm X-T3 ile yoluma devam ettim. Katıldığım atölyeler ve paylaşımlar sayesinde hâlâ öğrenmeye ve üretmeye devam ediyorum.

Fotoğraf bana tutkuların insanları bir araya getirebildiğini öğretti. Bazen bir kare, bazen bir yolculuk hayatların kesişmesine vesile olur.

Hayat tesadüflerle doludur. Ancak o tesadüfleri anlamlı kılan şey, hazır olduğunuz anda deklanşöre basabilmektir.

Hayatta kalın, gülümsemeyi unutmayın. Işığınız daima sizinle olsun.





Hazırlayan: Özlem Aslan

Özlemle Geziyorum

KAKAVA ŞENLİKLERİ EDİRNE

Baharın Kalbi Edirne'de Atıyor

Edirne'de umut, müzik ve baharın büyük buluşması

Edirne'ye vardığımızda takvim baharı gösteriyordu ama şehrin yaşadığı şey mevsim değişikliğinden çok daha fazlasıydı. Kentin sokaklarında dolaşmaya başladığımız ilk andan itibaren sıradan günlerden birinin içinde olmadığımızı anladık. Şehrin ritmi değişmişti. İnsanlar daha neşeli, sokaklar daha kalabalık, sesler daha yüksekti. Kakava günleri başlamıştı ve Edirne birkaç günlüğüne bambaşka bir kimliğe bürünmüştü.

Sokaklarda ilerledikçe renkler çoğalmaya başladı. Saçlarına canlı çiçekler iliştirmiş kadınlar, desenli uzun etekler, rengârenk şallar ve gösterişli takılarla dolaşan insanlar dikkat çekiyordu. Sanki herkes günlük kıyafetlerini evde bırakmış, bu büyük kutlamanın bir parçası olmak için özel olarak hazırlanmıştı. Festival alanına yaklaşırken kalabalığın içine karışıyor, her adımda başka bir görüntüyle karşılaşıyorduk.

Bir köşeden darbuka sesi yükseliyordu. Birkaç metre ileride klarnet duyuluyordu. Sonra keman ve zurna sesleri birbirine karışıyordu. Müzik belli bir sahneden değil, şehrin her noktasından geliyordu. Bir grup müzisyen çalmaya başladığında etraflarında birkaç dakika içinde kalabalık oluşuyor, ardından kendiliğinden dans eden insanlar ortaya çıkıyordu. Kimin izleyici, kimin oyuncu olduğunu anlamak mümkün değildi. Çünkü burada herkes eğlencenin içindeydi.

Gün boyunca Edirne'nin sokaklarında dolaştık. Tarihi yapıların gölgesinde kurulan tezgâhları gezdik. El emeği ürünler, rengârenk aksesuarlar, yerel lezzetler ve Roman kültürünü yansıtan onlarca farklı obje

Hazırlayan: Özlem Aslan

ziyaretçilerin ilgisini çekiyordu. Ancak insanların en çok ilgisini çeken şey alışveriş değil, karşılarına çıkan müzik sesi oluyordu. Bir anda küçük bir meydanda onlarca kişinin oyun havası eşliğinde dans etmeye başladığını görmek son derece olağan bir durumdu.

Saatler ilerledikçe şehir daha da hareketlendi. Öğleden sonra başlayan konserler ve gösteriler akşamın yaklaşmasıyla birlikte binlerce kişiyi aynı noktada topladı. Güneş ufka doğru inerken festival alanındaki kalabalık artık bir insan denizini andırıyordu. Herkes gecenin en etkileyici bölümünü bekliyordu.

Hava karardığında dev odun yığınları ateşe verildi.

Kısa süre içinde metrelerce yükselen alevler karanlığı aydınlatmaya başladı. Ateşlerin çevresinde insanlar halka oluşturuyor, müzik giderek hızlanıyordu. Yüzlerdeki ışık ateşten geliyor, gölgeler dans eden insanların hareketleriyle sürekli yer değiştiriyordu. Ortaya çıkan görüntü modern bir festivalden çok eski zamanlardan kalmış bir ritüeli andırıyordu.

Alevler biraz sakinleştiğinde insanlar ateşlerin üzerinden atlamaya başladı. Kimileri bunu kahkahalarla yapıyor, kimileri gözlerini kapatarak içinden dilek geçiriyordu. Kalabalık her atlayışı alkışlarla karşılıyor, müzik hiç kesilmiyordu. Ateşin çevresinde dönen insanlar, havaya karışan duman ve davulların ritmi geceye farklı bir atmosfer kazandırıyordu.

Gece ilerledikçe yorgunluk bekleyenler yanılıyordu.

Saatler geçiyor ama festivalin enerjisi azalmıyordu. Bir yerde dans eden insanlar, başka bir noktada devam eden konserler, biraz ötede sohbet eden kalabalıklar vardı. Eğlence her saat biraz daha büyüyordu. Gece yarısı geride kaldığında bile festival alanı hâlâ doluydu. Saat üçte, dörtte ve hatta gün ağarmaya yaklaşırken bile insanlar müziğin peşinden gitmeye devam ediyordu.

Sabahın ilk ışıkları görünmeye başladığında kalabalığın yönü bu kez Tunca Nehri'ne çevrildi.

Gecenin hareketli atmosferinin yerini farklı bir heyecan almıştı. İnsanlar sessizce nehir kıyısına ilerliyor, gün doğumunu bekliyordu. Yüzlerce yıldır anlatılan Baba Fingo efsanesi ve yeni başlangıçlara duyulan inanç, herkesi aynı noktada buluşturmuştu. Kimi suya dileğini bırakıyor, kimi sadece o anın parçası olmak istiyordu.

Güneş yavaş yavaş ufkun üzerinden yükselirken nehrin üzerinde ince bir sis tabakası oluşmuştu. Birkaç saat önce müzik ve alkışlarla dolu olan kalabalık şimdi sessizce suya bakıyordu. Bu manzara, gecenin tüm coşkusunun ardından gelen sakin bir final gibiydi.

Kakava'yı özel yapan şey danslar ya da ateşler değil. Asıl etkileyici olan, binlerce insanın aynı anda aynı duyguyu paylaşabilmesi.

Bir şehrin birkaç günlüğüne günlük hayatını unutup müziğe, geleneğe, umuda ve bahara teslim olması.

Edirne'den ayrılırken geride sadece bir festival bırakmıyorsunuz.

Aklınızda sabaha kadar süren müzikler, ateşlerin ışığı ve Tunca Nehri üzerinde doğan güneş kalıyor.

Hazırlayan: Özlem Aslan

TUNCA'NIN SULARINDA BİR EFSANE YAŞIYOR

Baba Fingo'nun izinde, umudun hikâyesi

Kakava Şenlikleri'nin merkezinde yer alan Baba Fingo, tarihsel bir kişilikten çok Roman toplumunun hafızasında yaşayan güçlü bir efsanedir. Bugün Edirne'de her yıl binlerce insanın katıldığı kutlamaların temelinde de bu hikâye yatmaktadır.

Anlatılanlara göre Baba Fingo, Roman topluluklarının lideri olan cesur ve bilge bir kişidir. Yüzyıllar önce halkını büyük bir felaketten kurtarmaya çalışırken suların içinde kaybolduğu rivayet edilir. Bazı anlatımlarda düşmanlarından kaçan Romanları korumak için kendisini feda ettiği, bazı anlatımlarda ise halkını özgürlüğe ulaştırmaya çalışırken nehirde gözden kaybolduğu söylenir. Roman kültüründe Baba Fingo'nun bir gün yeniden geleceğine, zor zamanlarda halkına yardım edeceğine ve beraberinde bolluk, bereket ve iyi şans getireceğine inanılır. Bu nedenle Baba Fingo umudun, dayanışmanın ve yeniden doğuşun sembolü olarak kabul edilir.

Her yıl mayıs ayının ilk günlerinde kutlanan Kakava, baharın gelişini ve doğanın yeniden canlanışını simgeler. Akşam saatlerinde yakılan büyük ateşler etrafında insanlar dans eder, şarkılar söyler ve yeni mevsimi karşılar. Ateşin üzerinden atlamak ise kötü şansı ve sıkıntıları geride bırakmanın sembolü olarak görülür. Gecenin ilerleyen saatlerinde insanlar Tunca Nehri kıyısında toplanmaya başlar. Gün doğumuna yakın saatlerde nehir kenarında sessiz ama heyecanlı bir bekleyiş başlar. Efsaneye göre Baba Fingo'nun suların içinden geleceğine inanılır. Bu nedenle insanlar dileklerini kâğıtlara yazar, gül dallarına asar ya da nehrin sularına bırakırlar. Kimi sağlık, kimi aşk, kimi ise bolluk ve bereket diler. Güneş ufuktan yükselirken nehir kıyısında toplanan kalabalık yeni bir baharı karşılar. Aslında o anda kimse gerçekten Baba Fingo'yu görmeyi beklemiyordur. İnsanları oraya getiren şey, aynı umudu paylaşmak ve geleceğe güzel dileklerle bakabilmektir. Bugün Edirne'de düzenlenen Kakava Şenlikleri, Roman kültürünün en önemli miraslarından birinin yaşatıldığı büyük bir buluşmadır. Ateşlerin etrafında dans eden insanlar, sabahın ilk ışıklarında Tunca kıyısında toplanan kalabalıklar ve suya bırakılan dilekler, yüzyıllardır anlatılan Baba Fingo efsanesini yaşamaya devam ettirmektedir.

Belki de Baba Fingo'nun gerçek gücü tam da burada saklıdır. Bir kahraman olarak geri dönmesinde değil, her yıl binlerce insanı aynı umut etrafında buluşturabilmesinde...

BABAFİNGOYU BEKLEMEK

Hazırlayan: Özlem Aslan

EDİRNE

Tarihin, Kültürün ve Medeniyetlerin Buluştuğu Şehir

Türkiye'nin Avrupa'ya açılan kapısı olan Edirne, binlerce yıllık geçmişiyle adeta yaşayan bir açık hava müzesidir. Traklar'dan Romalılara, Bizans'tan Osmanlı'ya kadar birçok medeniyete ev sahipliği yapan kent, Osmanlı İmparatorluğu'na yaklaşık 90 yıl başkentlik yapmış ve bu dönemde imparatorluğun en önemli kültür, sanat ve ticaret merkezlerinden biri haline gelmiştir.

Mimar Sinan'ın "ustalık eserim" dediği ve UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alan Selimiye Camii, Edirne'nin simgesi olarak şehrin siluetini süsler. Selimiye'nin yanı sıra Eski Camii, Üç Şerefeli Camii, tarihi köprüler, hanlar, kervansaraylar ve saray kalıntılarıyla şehir, Osmanlı mimarisinin en görkemli örneklerini günümüze taşımaktadır.

Edirne, sahip olduğu tarihi mirasın yoğunluğu nedeniyle sıkça "metrekare başına en fazla tarihi eser düşen şehirlerden biri" olarak anılır. Kent merkezinde yüzlerce anıt eser, tarihi yapı ve sivil mimarlık örneği bulunmaktadır.

Bu nedenle şehir, tarih meraklıları için benzersiz bir keşif noktasıdır. Ancak Edirne yalnızca tarihiyle değil, kültürel zenginliğiyle de öne çıkar. Her yıl düzenlenen Kakava ve Hıdırellez Şenlikleri, Kırkpınar Yağlı Güreşleri, geleneksel müzikleri, halk dansları ve Balkan kültürünün izlerini taşıyan yaşam biçimiyle şehir, ziyaretçilerine eşsiz bir atmosfer sunar. Meriç, Tunca ve Arda nehirlerinin çevrelediği doğal güzellikleri, tarihi çarşıları ve meşhur Edirne ciğeriyle kent, geçmiş ile günümüzü aynı sokakta buluşturmayı başarır.

Edirne; taşında tarih, sokaklarında kültür, nehirlerinde huzur taşıyan; geçmişin görkemiyle geleceğe yürüyen bir medeniyet şehridir.















Hazırlayan: Özlem Aslan

Eskişehir'de EN İYİ VAKİT SENİ BEKLİYOR!

Şehri keşfetmenin en keyifli yolu

Kent Rehberim

Eskişehir'in Dijital Yaşam Platformu

Keşfet
Gezilecek yerler, hazır rotalar, tarihi noktalar

Etkinlikler
Konserler, sergiler, atölyeler, festivaller

Lezzet Durakları
Konumuna göre en iyi mekanlar

Kulüpler
İlgi alanlarına göre katıl, sosyalleş, üret

Özel Öneriler
Gurme öneriler, kampanyalar, fırsatlar



Şehrin ritmini yakala, hayatı dolu dolu yaşa!

Gününü, Hafta Sonunu, Hayatını

PLANLA, KEŞFET, YAŞA!

HAZIR ROTALAR

Hazır rotalarla zamandan kazan.

NE YESEM?

Yakınımdakileri ara, lezzetli seçenekleri kaçırma!

Yakınımdakileri ara

Köfte

KULÜPLERE KATIL

TÜM KULÜPLERİ GÖRMEK VE KATILMAK İÇİN TIKLA!



Şehirde ne olduğunu arama, şehir sana gelsin!


Kahve Keyifleri


Sanat Sergileri


Spor & Doğa


Eğlence & Sosyal Yaşam


Tarih & Kültür

Hemen indir, şehrinin rehberi seninle olsun!

App Store'dan İndirin

Google Play DEN ALIN



Mekanlar • Etkinlikler • Kulüpler • Rotalar • Keşifler • Sosyal Yaşam

MAYIS AYI KONUMUZ:

STARTUP HUKUKU



Startup Hukuku: Girişimcinin Görünmez Kalkanı

Girişimcilik, dünyayı değiştirme tutkusunun en somut yansımasıdır. Her başarılı girişim, bir fikrin cesaretle hayata geçirilmesiyle başlar. Ancak günümüz girişimcilik ekosisteminde yalnızca iyi bir fikre sahip olmak yeterli değildir. Fikrinizi koruyacak, yatırımcıya güven verecek ve büyüme sürecinizi sürdürülebilir kılacak sağlam bir hukuki altyapı da en az ürününüz kadar önemlidir.

Türkiye'de girişimcilik ekosistemi son yıllarda önemli bir ivme yakalamış olsa da startup hukuku halen birçok girişimci tarafından yeterince bilinmeyen bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Oysa başarılı girişimlerin ortak özelliklerinden biri, daha kuruluş aşamasında hukuki süreçlerini doğru planlamış olmalarıdır.

Startup Hukuku Neden "Melez" Bir Yapıdır?

Startup hukuku, klasik hukuk dallarının kesişim noktasında yer alan dinamik bir çalışma alanıdır. Ticaret Hukuku, Borçlar Hukuku, İş Hukuku, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hukuku, Bilişim Hukuku, Kişisel Verilerin Korunması Hukuku ve hatta Vergi Hukuku startup ekosisteminde iç içe geçmektedir.

Bir girişimci ürün veya hizmetin yanında, bir vizyon, bir hikâye ve bir gelecek vaadi sunar. Steve Jobs'ın kaligrafi sanatından ilham alarak teknoloji dünyasına estetik bir bakış açısı kazandırması veya dünyanın birçok başarılı girişiminin kurucularının kişisel deneyimlerinden hareketle yeni çözümler üretmesi bunun en güzel örnekleridir.

İşte hukukçunun görevi de tam bu noktada başlar. Girişimcinin ortaya koyduğu özgün değeri, şirket kuruluşundan yatırım süreçlerine, marka korumasından uluslararası açılıma kadar her aşamada güvence altına almak.

> **Hukuk, sadece riskleri önlemez; doğru kurgulandığında büyümenizi hızlandırır.**

Hazırlayan: Av. Sultan Ballı



Kurucu Ortaklar Arasında Hukuki Temellerin Önemi

Birçok startup başarısızlığının temelinde finansman eksikliği değil, kurucu ortaklar arasındaki anlaşmazlıklar bulunmaktadır. Girişimin ilk günlerinde herkes aynı heyecanı paylaşırken gelecekte yaşanabilecek ayrılıklar çoğu zaman hesaba katılmaz.

Ancak zaman içerisinde farklı beklentiler, performans sorunları veya stratejik görüş ayrılıkları ortaya çıkabilir.

Bu nedenle ortaklık yapısının daha kuruluş aşamasında net şekilde belirlenmesi gerekir. Karar alma mekanizmaları, hisse oranları, yönetim yetkileri, ayrılma koşulları ve uyuşmazlık çözüm yöntemleri yazılı olarak düzenlenmelidir.

Startup dünyasında "Founder Divorce" olarak adlandırılan kurucu ortak ayrılıkları, zamanında önlem alınmadığında milyonlarca liralık girişimlerin sona ermesine neden olabilmektedir.

"Söz Uçar, Yazı Kalır": Sözleşmelerin Stratejik Önemi

Girişimcilik dünyasında güven çok değerlidir. Ancak hukukun temel prensibi açıktır: İspatlanamayan hak, çoğu zaman korunamaz. Bu nedenle startup ekosisteminde sözleşmeler stratejik güvenlik araçlarıdır.

Hissedarlar Sözleşmesi (SHA): Hissedarlar sözleşmesi; ortakların hak ve yükümlülüklerini, oy haklarını, yatırım süreçlerini ve şirketten çıkış mekanizmalarını düzenleyen en önemli belgedir.

Özellikle yatırım alma sürecine giren startup'larda yatırımcıların ilk incelediği belgelerin başında gelir.

Vesting Sözleşmeleri: Startup dünyasında sıkça kullanılan vesting sistemi, ortakların hisselerini belirli süreler veya performans hedefleri doğrultusunda kademeli olarak kazanmalarını sağlar.

Böylece girişimin ilk aşamasında ortak olup kısa süre sonra ayrılan bir kişinin şirket üzerinde büyük bir hisseye sahip olarak kalmasının önüne geçilir.

Gizlilik Sözleşmeleri (NDA): Bir startup'ın en değerli varlıklarından biri sahip olduğu bilgidir.

Yatırımcı görüşmeleri, tedarikçi ilişkileri, yazılım geliştirme süreçleri veya stratejik iş birlikleri sırasında ticari sırların korunabilmesi için gizlilik sözleşmeleri kritik önem taşır.

Çalışan ve Danışman Sözleşmeleri: Girişimler büyüdükçe ekipler genişler. Yazılımcılar, tasarımcılar, danışmanlar ve yöneticiler tarafından ortaya çıkarılan fikri ürünlerin şirkete ait olduğunun açık şekilde düzenlenmesi gerekir. Aksi halde ilerleyen süreçlerde yazılım kodları, tasarımlar veya markalar üzerinde hak sahipliği tartışmaları ortaya çıkabilir.

Hangi Şirket Türü, Hangi Girişimciye Uygun?

Şirket türü seçimi, girişimin geleceğini doğrudan etkileyen stratejik bir karardır.

Şahıs Şirketi: Düşük kuruluş maliyeti, hızlı açılış süreci ve operasyonel esnekliği sayesinde erken aşama girişimler için avantaj sağlayabilir. Ancak yatırım alma ve ölçeklenme süreçlerinde bazı sınırlamalar oluşturabilir.

Limited Şirket: Türkiye'de oldukça yaygın kullanılan bu yapı, belirli büyüklüğe ulaşan işletmeler için dengeli bir çözüm sunmaktadır.

Anonim Şirket: Yatırımcıların en çok tercih ettiği şirket modelidir. Hisse devri kolaylığı, kurumsal yönetim yapısı, hisse opsiyonu oluşturma imkânı ve gelecekte halka arz potansiyeli nedeniyle büyüme hedefleyen startup'lar için çoğu zaman en uygun modeldir.

Çalışan Hisse Opsiyonları (ESOP)

Dünyanın en başarılı teknoloji şirketlerinin büyümesinde çalışan hisse opsiyon programlarının önemli rolü bulunmaktadır.

Startup'lar her zaman yüksek maaşlar teklif edemeyebilir. Bunun yerine çalışanlara gelecekte değer kazanabilecek pay hakları sunulabilir. Bu sistem hem çalışan bağlılığını artırmakta hem de şirket ile ekip arasında ortak hedef birliği oluşturmaktadır.

Yatırımcının Kapısını Çalarken: Hukuki Hazırlık

Yatırımcılar güvenilir yapılara yatırım yaparlar. Bir yatırım görüşmesinde yatırımcıların ilk sorduğu sorulardan bazıları şunlardır:

Marka tesciliniz var mı?
Yazılım hakları şirkete mi ait?
Ortaklık yapınız net mi?
KVKK uyumunuz sağlandı mı?
Tüm sözleşmeleriniz düzenli mi?

Bu soruların cevabı olumsuz ise yatırım süreci ciddi şekilde riske girebilir.



KVKK ve GDPR Uyumluluğu

Veri, günümüz dijital ekonomisinin en değerli varlıklarından biridir. Girişimlerin büyümesiyle birlikte kullanıcı verilerinin güvenli ve hukuka uygun şekilde işlenmesi, artık yalnızca teknik bir konu değil; kurumsal güvenin ve sürdürülebilirliğin temel unsurlarından biri haline gelmiştir. Kullanıcı verilerini işleyen her girişimin KVKK hükümlerine uygun hareket etmesi gerekir. Avrupa Birliği pazarını hedefleyen girişimler için ise GDPR uyumluluğu fiilen zorunlu hale gelmektedir. Veri ihlalleri yalnızca yüksek idari para cezalarına değil, aynı zamanda telafisi güç itibar kayıplarına ve müşteri güveninin zedelenmesine de neden olabilir. Bu nedenle veri güvenliği, büyüme stratejisinin ayrılmaz bir parçası olarak ele alınmalıdır.

Fikri Mülkiyet: Görünmeyen Servetin Korunması

Bir startup'ın gerçek değeri çoğu zaman fiziksel varlıklarından değil, fikri sermayesinden gelir. Marka tescilleri, yazılım hakları, tasarımlar, patentler, faydalı modeller ve ticari sırlar bu değerin temelini oluşturur. Özellikle teknoloji girişimlerinde know-how'ın korunması, birçok durumda patentten bile daha stratejik bir değer taşımaktadır. Çünkü girişimi rakiplerinden ayıran en önemli unsur, çoğu zaman geliştirdiği bilgi birikimi, üretim yöntemi ve özgün iş modelidir. Bu nedenle fikri mülkiyet haklarının erken dönemde planlanması ve etkin şekilde korunması, şirket değerini doğrudan artıran önemli bir yatırımdır.

Uluslararasılaşma ve Hukuki Riskler

Bugünün startup'ları doğdukları şehir veya ülke ile sınırlı değildir. Bir mobil uygulama ya da dijital platform, birkaç ay içerisinde onlarca ülkede kullanıcıya ulaşabilir ve küresel ölçekte faaliyet göstermeye başlayabilir. Ancak bu hızlı büyüme beraberinde farklı ülkelerin vergi, veri koruma, tüketici hukuku, fikri mülkiyet ve ticaret düzenlemelerine uyum zorunluluğunu da getirir. Her ülkenin hukuki beklentileri farklı olduğundan, uluslararası pazarlara açılan girişimlerin bu süreçleri önceden planlaması büyük önem taşır.

Exit Stratejisi ve Due Diligence Süreci

Her startup'ın nihai hedefi aynı olmayabilir. Kimisi halka arz edilmek isterken, kimisi stratejik bir yatırımcıya satılmayı ya da uluslararası bir şirket tarafından satın alınmayı hedefleyebilir. Ancak hangi yol tercih edilirse edilsin, yatırımcılar veya alıcı şirketler detaylı bir hukuki inceleme (Due Diligence) gerçekleştirir. Bu süreçte şirketin sözleşmeleri, fikri mülkiyet hakları, ortaklık yapısı, çalışan ilişkileri ve hukuki yükümlülükleri kapsamlı biçimde değerlendirilir. Eksik sözleşmeler, tescil edilmemiş markalar, korunmayan fikri haklar veya çözümlenmemiş ortaklık sorunları milyonlarca liralık yatırım fırsatlarının kaybedilmesine neden olabilir. Bu nedenle startup hukuku yalnızca bugünün risklerini yönetmek için değil, gelecekte gerçekleşebilecek yatırım ve çıkış senaryolarını güvence altına almak için de kritik bir rol üstlenmektedir.

Son Söz: Hukuk Bir Engel Değil, Kaldıraçtır

Amerikalı girişimcilerin sıkça kullandığı bir söz vardır: "Başlamak için mükemmel olmak zorunda değilsiniz; ancak mükemmel olmak için başlamanız gerekir." Girişimcilik doğası gereği risk içerir. Ancak başarılı girişimciler, riskleri tamamen ortadan kaldıran değil; onları doğru analiz eden, yöneten ve fırsata dönüştürebilen kişilerdir. Hukuk da tam bu noktada devreye girer. Doğru kurgulanmış bir hukuki yapı, girişimcinin hareket alanını daraltan bir engel değil; yatırımcı güvenini artıran, şirket değerini yükselten ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyen güçlü bir kaldıraçtır.

Kent Dergisi okurlarına özel bir notla bitirelim: Güven duygusunun tesis edildiği bir girişimcilik ekosistemi yalnızca yatırımcıyı değil; yenilikçiliği, istihdamı, uluslararası rekabet gücünü ve sürdürülebilir başarıyı da beraberinde getirir. Fikirler elbette çok değerlidir. Ancak o fikirleri kalıcı başarılara dönüştüren şey, sağlam temeller üzerine inşa edilmiş güçlü bir yapıdır. Bu temellerin en önemlilerinden biri ise doğru planlanmış, güçlü ve sürdürülebilir bir hukuki altyapıdır.
Yolunuz açık, girişiminiz sağlam olsun.



Hazırlayan: Av. Sultan Ballı

ESSE
SERAMİK MAKİNALARI

Temelden modern tesislere uzanan
"başarı dolu bir yolculuk"









- Güçlü üretim kapasitesi
- Sağlam mühendislik çözümleri
- Güvenilir iş ortakları

www.esseseramik.com
75. Yıl Mah. O.S.B. 11288 Sk. No:3
Odunpazarı / Eskişehir

Bize güvenen tüm iş ortaklarımıza, paydaşlarımıza ve ekip arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

AFET SAHALARINDA GÖNÜLLÜLERE GÜÇ KATAN

AFET BİSİKLETİ PROJESİNİ HAYATA GEÇİRDİK!

ETİ Sarı Bisiklet'in yeni açılımı Afet Bisikleti ile, afet sonrası Ahbap Derneği gönüllülerinin zorlu alanlarda daha hızlı hareket etmesini ve temel ihtiyaçların bölgeye güvenle ulaştırılmasını hedefliyoruz.

