

PANORAMA

PARA

**AHMET
ÇİMER**

**LOJİSTİK
SEKTÖRÜNE
ADANAN
HAYAT**



www.skyproduksiyon.com

yaziyoo.com

AÇILDI!



yaziyoo.com ile Haberin Güvenilir Kaynağına Yolculuk Başlıyor!

Dijital çağın getirdiği hızla birlikte doğru ve güvenilir bilgiye ulaşmak her zamankinden daha önemli hale geldi. İşte tam da bu noktada devreye yaziyoo.com giriyor! Sky Medya Prodüksiyon Ajans'ın girişimiyle hayata geçirilen yaziyoo.com, okurlarına sadece hızlı değil, aynı zamanda tarafsız, güncel ve doğruluğu teyit edilmiş haberleri sunma hedefiyle yola çıktı.

Yenilikçi yayın anlayışı ve güçlü editöryal kadrosuyla dikkat çeken yaziyoo.com, ekonomi, finans, sağlık, spor, gündem, iş dünyası, magazin ve daha birçok kategoride anlık haber güncellemeleriyle dijital medyada fark yaratıyor. Sadece web sitesi üzerinden değil; Instagram, Twitter (X), Facebook, TikTok ve YouTube gibi tüm sosyal medya platformları üzerinden de anlık içerik paylaşımı yaparak haberi okurla buluşturuyor.

Her Alanda Güncel, Tarafsız ve Güvenilir Haber

Yaziyoo.com'un en büyük farkı, her haberin arkasında titizlikle yürütülen araştırmalar, kaynak doğrulamaları ve objektiflik ilkesine bağlılık yatması. Gündemde öne çıkan gelişmelerden sağlık alanındaki yeniliklere, ekonomi ve finans dünyasındaki analizlerden magazin dünyasının nabzına kadar geniş bir yelpazede içerik sunan platform, okurlarının bilgiye doğru yerden ulaşmasını sağlıyor.

Sky Medya Prodüksiyon Güvencesiyle

Yaziyoo.com'un arkasında, medya ve iletişim sektöründe önemli işlere imza atan Sky Medya Prodüksiyon bulunuyor. Görsel medya tecrübesi, dijital strateji gücü ve içerik üretimindeki uzmanlığıyla Sky Medya, yaziyoo.com'u sadece bir haber sitesi olmanın ötesine taşıyor; onu dijital dünyanın yeni nesil medya markalarından biri haline getiriyor.



Özel sektör

Her hafta CNN TÜRK ekranlarında izleyiciyle buluşacak zel Sektör programı, hem iř dünyasının profesyonellerine hem de ekonomiyi yakından takip eden izleyicilere benzersiz içerikler sunacak.

Sky Medya Produksiyon'un deneyimli yapım ekibi tarafından hazırlanan bu özel format, Türkiye'nin üretim gücüne ışık tutmayı amaçlıyor.

 Özel Sektör, her Cumartesi saat 09:40'ta CNN TÜRK'te!

"Özel Sektör" Yeni Sezonuyla CNN TÜRK Ekranlarında!

İş Dünyasının Nabızı Bu Programda Atıyor

CNN TÜRK ekranlarının yıllardır ilgiyle takip edilen ekonomi ve iş dünyası programı "Özel Sektör", yeni sezonu ile izleyicisiyle tekrar buluşuyor. İş dünyasında iz bırakan başarı hikayelerinden sektör bazlı analizlere, girişimcilikten sanayiye, ekonominin nabzını tutan bu program artık Sky Medya Prodüksiyon imzasıyla ekrana geliyor.

Günümüz dünyasında özel sektörün ülke ekonomilerine katkısı tartışılmaz bir gerçek. İşte tam da bu noktada, izleyiciyi sadece bilgilendirmekle kalmayıp ilham da vermeyi amaçlayan Özel Sektör, Türkiye'nin dört bir yanındaki üretici firmalara, yatırımcılara, teknoloji geliştiricilere ve girişimcilere ekranlarında yer açıyor.

Yeni Sezonda Neler Var?

Yeni sezonda Özel Sektör, klasik haber programı formatının ötesine geçerek sahaya iniyor. Tesis ziyaretleri, yerinde röportajlar, başarı öyküleri ve sektör analizleriyle daha dinamik, daha gerçekçi ve daha etkileyici bir yayın anlayışı izleyiciyle buluşacak.

Sky Medya Prodüksiyon iş birliğiyle hazırlanan bu yeni dönemde;

- ✓ Türkiye ekonomisine yön veren şirketlerin perde arkası,
- ✓ KOBİ'lerin büyüme stratejileri,
- ✓ Girişimcilik ekosisteminin yükselen yıldızları,
- ✓ Sürdürülebilirlik, dijital dönüşüm ve ihracat odaklı başarı hikayeleri ekrana taşınacak.

"Haber Değeri Taşıyan Her Firma Bizim İçin Bir Hikayedir"

Programın yaratıcı ekibi, Türkiye'nin üretim gücünü ve iş dünyasındaki dönüşümü ön plana çıkaran hikayeleri ekranlara taşımayı misyon edinmiş durumda. Sky Medya Prodüksiyon yetkilileri, amaçlarının sadece reklam değil, "gerçek haber değeri taşıyan içerikler" üretmek olduğunu özellikle vurguluyor.

"Bizler sahaya inerek Türkiye'nin dört bir yanındaki firmaların yaşadığı zorlukları, elde ettiği başarıları ve ülke ekonomisine kattığı değeri birebir yerinde gözlemleyerek ekrana taşımayı hedefliyoruz. Girişimci kadınlardan aile şirketlerine, yüksek teknoloji üreten Ar-Ge firmalarından geleneksel sanayi kuruluşlarına kadar geniş bir yelpazeyi izleyiciyle buluşturacağız."



Bloomberg



YENİ NESİL İŞLER



**ENERJİSA CEO
MURAT PINAR**

**TOKEN FİNANSAL
BİLGEN DELİORMANLI**

**ARFESAN A.Ş.
AYŞE ARKAN**

**İŞ BANKASI
GENEL MÜDÜR
HAKAN ARAN**

Yeni Nesil İşler her hafta iş dünyasının dönüşümünü ekranlara taşıyor! Teknoloji, sürdürülebilirlik, inovasyon ve yeni nesil liderlik konularını odağına alan program, alanında uzman konuklarıyla ilham verici sohbetler sunuyor. Sky Medya Produksiyon tarafından hazırlanan bu özel programı kaçırmayın!



Her Cumartesi



Saat 14:25'te



BloombergHT ekranlarında!

“Yeni Nesil İşler” Geleceğin İzini Süren Program İkinci Sezonu Tamamlıyor

BloombergHT ekranlarında yayınlanan “Yeni Nesil İşler”, teknoloji, sürdürülebilirlik, inovasyon ve insan odaklı dönüşüm başlıklarında iki sezon boyunca Türkiye’nin önde gelen isimlerini ağırlayarak izleyicilere ilham verdi. Yeni Sezon için sponsor görüşmeleri devam ediyor.

Sky Medya Produksiyon A.Ş. imzasıyla ve Aycan Gül’ün yapımcılığında hazırlanan program, iş dünyasından akademiye, sivil toplumdan sanata kadar geniş bir yelpazede dönüşümün izini sürdü.

Geleceği Şekillendiren Konuklar

İki sezon boyunca programa katılan isimler arasında:

- Enerjisa CEO’su Murat Pınar
- İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran,
- Zehra Öney, Mert Fırat, İzel Levi Coşkun,
- Selçuk Şirin, İtir Erhart, Mümin Sekman,
- Token Ödeme Hizmetleri’nden Hande Sarıdal,
- Migros, Legrand, Europcar, Mazars, MEXT gibi markaların üst düzey yöneticileri ve sektör liderleri yer aldı.

Her bölümde “yeni nesil işler”in ne olduğu, geleceğin iş modelleri, liderlik yaklaşımları ve teknolojik dönüşüm ele alındı.

Odakta İnsan ve Dönüşüm Vardı

Program, değişimin merkezine insanı koydu. Akademisyenlerden girişimcilere, iş dünyasının karar vericilerinden yaratıcı sektör temsilcilerine kadar pek çok isimle; sürdürülebilirlik, dijitalleşme, toplumsal etki ve inovasyon konuşuldu.

Yeni Sezon Heyecanı

İzleyicilerden ve sektör temsilcilerinden gelen yoğun ilgi, programın etkisini ortaya koydu. “Yeni Nesil İşler”, önümüzdeki sezonlarda da vizyoner içerikleriyle ekranlarda olmaya devam edecek.

 Yeni Nesil İşler – Geleceği bugünden konuşan program, BloombergHT’de.



LEGRAND TÜRKİYE GRUBU ELEKTRİK GÜVENLİĞİNDE YENİ STANDARTLAR OLUŞTURUYOR

Türkiye’de yoğunlaşan şehirleşme süreci ve buna bağlı olarak artan enerji talebi, elektrik güvenliği alanında daha yenilikçi ve sürdürülebilir çözümlere olan ihtiyacı gündeme getiriyor. Bu ihtiyacı göz önünde bulunduran Legrand Grubu, yeni nesil olarak geliştirdiği ve Gebze’deki üretim tesislerinde 2025 yılının başından beri üretimi yapılmakta olan XS4, XG6, XD10 (Otomatik sigortalar) ve XC10 (Kaçak akım koruma anahtarı) serisi modüler ürünlerle elektrik altyapılarını daha güvenli, dayanıklı ve çevreye duyarlı hale getirmeyi amaçlıyor.

1990 yılında Türkiye pazarına giren Legrand Grubu Türkiye’deki 35.yılına yeni nesil modüler ürünler ile kutluyor. Legrand Türkiye Grubu, yeni nesil modüler ürünlerin üretiminin Türkiye’de tam otomasyona dayalı hatlarda gerçekleştirilmesi için 2023 ve 2024 yıllarında Gebze fabrikasına 13 milyon euro değerinde yeni makine parkuru ve altyapı yatırımı gerçekleştirdi.



İlk olarak Türkiye’de satışa sunulan yeni nesil modüler ürünlerin dünya lansmanı ise Legrand Türkiye Grubu’nun her yıl gerçekleştirdiği bayi toplantısında “Zirve Yolculuğu” teması ile yapıldı. Ürünlerindeki inovasyon ile her zaman öncü olan Legrand Türkiye Grubu yeni nesil ürünlerin lansmanını da inovatif bir bakış açısı ile dijital bir şovla yaptı. Legrand Türkiye Grubu, dijital iletişimi etkin bir şekilde kullanarak 2024 yılında Legrand Global tarafından Portekiz’de düzenlenen proje yarışmasında büyük bir başarıya imza attı. Sky Medya yöneticisi Ali Gül’ün yönetmenliğini üstlendiği proje videosuyla Platin Ödül kazanan Legrand Türkiye, bu başarısını sürdürülebilir bir dijital stratejiyle pekiştirdi. Ardından, tüm prodüksiyon süreci yine Sky Medya A.Ş. tarafından hazırlanan dijital lansman sunumu, bayi toplantısında Legrand Grup’un üst düzey yöneticileri, müşterileri ve Legrand Türkiye çalışanları tarafından büyük ilgiyle izlendi.



Bayi toplantısında yeni ürünler hakkında konuşan Legrand Türkiye Grubu Ülke Müdürü ve CEO'su Levent Ilgın, "Legrand olarak elektrik altyapısında güvenliği, dayanıklılığı ve verimliliği en üst seviyeye taşımak için sürekli çalışıyoruz. XS4, XG6, XD10 ve XC10 modellerimiz, sektördeki deneyimimizi ve yenilikçi yaklaşımımızı yansıtan güçlü çözümler sunarken Gebze fabrikamız hem Türkiye hem de Legrand Global için bir üretim merkezi haline geldi. Özellikle Türkiye'de ilk kez üretilen XD10 modeli, elektrik güvenliğinde yeni bir dönemin kapılarını aralarken, kullanıcılarımıza daha güvenli ve sürdürülebilir sistemler sağlama hedefimizi bir kez daha ortaya koyuyor. Yatırımlarımıza aralıksız devam ederken, aynı zamanda inorganik büyüme için fırsatları da araştırıyoruz. 2025 yılı için 7,5 milyon Euro ilave yatırım daha yapmayı planlıyoruz. Önemli yatırımları devreye aldık ve bundan sonraki süreçte büyüme hızımız da artarak devam edecek. Yeni yatırımla birlikte 150 kişilik ek istihdam sağlamayı hedefliyoruz." dedi.

Yeni ürün gamı içerisinde, Türkiye'de ilk kez 10kA seviyesinde yerli üretim otomatik sigortanın da yer alması özellikle dikkat çekiyor. Yüksek kısa devre akımlarına karşı etkili koruma sağlayan bu ürün konutlardan ticari yapılara, sağlık tesislerinden sanayi tesislerine ve kamu projelerine kadar geniş bir yelpazede güvenle kullanılabilir. XS4, XG6 ve XD10 serisi otomatik sigortalar ile XC10 serisi kaçak akım koruma anahtarları, güçlü performansları ve ergonomik tasarımları sayesinde elektriksel riskleri en aza indirerek uzun vadeli güvenlik ve enerji verimliliği sunuyor.

IP2X koruma seviyesine sahip olan bu çözümler, kurulum ve bakım süreçlerinde maksimum kullanıcı güvenliği sağlarken, olası yangın veya elektrik çarpması risklerinin önlenmesine katkı veriyor. Ayrıca esnek montaj imkânları ve geniş aksesuar seçenekleri sayesinde farklı bina tiplerine uyarlanabilen ürünler, Türkiye'nin farklı bölge ve yapı koşullarına kolaylıkla entegre edilebiliyor. Legrand Türkiye Grubu'nun mühendislik yaklaşımıyla geliştirdiği bu ürünler, yalnızca enerji verimliliğini artırmakla kalmıyor; aynı zamanda çevresel sürdürülebilirliği destekleyerek toplam sahip olma maliyetlerini de azaltıyor. Yerli üretim gücüyle sunulan bu yeni nesil çözümler, elektrik güvenliği alanında hem bugünün ihtiyaçlarını karşılıyor hem de geleceğe yönelik beklentilere hazır bir altyapı sağlıyor.

Güvenli ve Dayanıklı Elektrik Çözümleri

Legrand Türkiye Grubu'nun yeni nesil modüler ürünleri, IP2X güvenlik standardıyla tasarlanarak hem kurulum hem kullanım sırasında üstün koruma sağlıyor. Elektrik tesisatlarındaki olası tehlikeleri azaltmayı hedefleyen bu çözümler, uzun ömürlü yapıları ve yüksek performanslarıyla öne çıkıyor. Ürünlerin dayanıklı tasarımı, farklı ortam ve koşullarda güvenli bir şekilde kullanılabilmesine imkân tanıyor. Ayrıca çevreye duyarlı üretim süreçleri ve malzeme tercihleri sayesinde enerji verimliliğini desteklerken, bakım ve işletme maliyetlerinin de azaltılmasına katkı sağlıyor. Legrand, kullanıcı güvenliğini önceliklendiren yaklaşımıyla, elektrik altyapılarında riskleri minimize ederken sürdürülebilir ve güvenilir bir elektrik deneyimi sunmayı hedefliyor.

Elektrik Sistemlerinde Yeni Bir Yaklaşım

Legrand Türkiye Grubu, elektrik güvenliğini teknik bir zorunluluk olarak görmesinin yanı sıra şehirlerin geleceğine katkı sağlayan bir dönüştürücü araç olarak değerlendiriyor. XS4, XG6, XD10 ve XC10 serisi ürünler, esnek montaj seçenekleri, geniş aksesuar yelpazesi ve kullanıcı dostu tasarımlarıyla çeşitli ihtiyaçlara uyum sağlayarak güvenli ve kolay kurulabilir elektrik altyapıları sunuyor. İnovasyon odaklı ürün geliştirme yaklaşımıyla çevresel duyarlılığı bir araya getiren Legrand Türkiye Grubu, enerji altyapılarında verimlilik, güvenlik ve sürdürülebilirliği aynı anda sağlayan çözümler sunmayı sürdürüyor. Bu kapsamda, modüler tasarım ve yüksek kaliteli malzemeler kullanılarak uzun ömürlü ve dayanıklı ürünler geliştiriliyor.



E-TİCARETTEN OYUN GELİŞTİRMeye: EŞER ALPKAYA’NIN GİRİŞİMCİLİK YOLCULUĞU

Merhaba, Ben Eser Alpkaya Aslen Çankırılıyım, Sakarya Üniversitesi Uluslararası İlişkiler mezunuyum. 2016 yılında kendi girişimimizi kurduk. İlk etapta sadece B2B satışlara odaklandık. Ancak 2021 yılında kendi e-ticaret sitemizi yayınlayarak hem yurtiçinde hem yurtdışında birçok oyun markası ve yayıncısının distribütörlüğünü üstlenmeye başladık.

E-TİCARETTEN OYUN GELİŞTİRMeye GEÇİŞ SÜRECİNİZ NASIL GERÇEKLEŞTİ?

Aslında bu süreç organik bir şekilde gelişti. E-ticaretle başladık ama zamanla işin “mutfağında” da yer almak istedik. Bu motivasyonla oyun geliştirmeye karar verdik. 2023 yılında “Compass of Destiny: İstanbul” isimli oyunumuzu yayınladık. Bu oyun 17. yüzyıl Osmanlı İstanbul’unda geçiyor ve dönemin önemli olaylarını oyunlaştırarak sunuyor.



PEKİ YENİ PROJELERİNİZ VAR MI?

Evet, ikinci oyunumuz üzerinde çalışıyoruz. Adı “Dedektif 20112”. Bu kez tamamen farklı bir atmosfer sunuyoruz: Cyberpunk ve fütüristik aksiyon-macera öğeleriyle dolu bir yapım olacak. Geliştirme süreci şu anda devam ediyor. Kesinlikle çok emek isteyen bir süreç. Geliştirme aşamasında her adımı testlerden geçiriyoruz. Oyun çıktıktan sonra da gelen geri bildirimleri çok önemsiyoruz. Bu geri dönüşler sadece oyunu iyileştirmek için değil, aynı zamanda pazarlama stratejilerimizi şekillendirmek için de oldukça kritik.

YENİ NESİL TEKNOLOJİLERE YAKLAŞIMINIZ NEDİR?

Yazılım alanında sürekli kendimizi güncellemeye çalışıyoruz. Yeni nesil yazılım teknolojilerine adapte olmak bizim için olmazsa olmaz. Ayrıca hem müşterilerimizle hem de son kullanıcılarla yakın ilişki kurmaya özen gösteriyoruz. Bu yaklaşım, hizmet kalitemizi artırıyor.



YENİLİK VE TEKNOLOJİ ODAKLI BİR VİZYON: OYUN SEKTÖRÜNDE STRATEJİK BÜYÜME HİKAYESİ



E-TİCARET FAALİYETLERİNİZLE OYUN GELİŞTİRME ARASINDA NASIL BİR DENG KURUYORSUNUZ?

Aslında e-ticaret bizim için bir nevi finansal kaynak sağlayıcı oldu. Oyun geliştirme çok maliyetli bir alan. E-ticaretten sağladığımız gelir, bize bu alanda daha özgür hareket etme imkânı tanıyor. Aynı zamanda farklı bölgelere ulaşma ve oyun yayıncılığı gibi yeni alanlara yatırım yapma fırsatı da veriyor.

SON OLARAK, GİRİŞİMCİLERE VE YENİ NESİL İŞ DÜNYASINA DAİR BİR MESAJINIZ VAR MI?

Her yenilik bir fırsat. Bu fırsatları iyi değerlendirenler sadece bireysel başarıya ulaşmakla kalmaz, aynı zamanda daha iyi bir geleceğin inşasına da katkı sağlar. Sürekli gelişim ve değişime açık olmak gerekiyor. Bizim hikâyemiz bunun bir örneği.

EDUNETA

EĞİTİM & DANIŞMANLIK

EDUNETA'NIN ODAĞINDA BAŞARIYA GİDEN YOL VE ÖĞRENCİ TAKİBİ VAR

Yeni eğitim yılına hızlı bir başlangıç yapıldı. Sınavların zorluğu, öğrencilerin beklentileri ve velilerin soruları derken eğitim gündemi her zamanki gibi yoğun. Biz de tüm bu konuları, farklı yaklaşımıyla dikkat çeken EduNeta'nın kurucusu Fatma Yenilmez ile konuştuk.

EDUNETA'YI BİLMEYENLER İÇİN KISACA ANLATIR MISINIZ? NASIL BİR EĞİTİM YAKLAŞIMINIZ VAR?

Bizim için her eğitim yılı, öğrencilerimizin maksimum potansiyellerini açığa çıkarmak için yeni bir başlangıç. Klasik eğitim anlayışından çok uzakta, öğrencilerimizin bireysel farklılıklarını dikkate alan bir sistemle ilerliyoruz. Bizim için çocukların akademik ve kişisel gelişimi ön planda. Sınırlı sayıda öğrenci kabul etmemizin nedeni de bu. Her bir öğrenciyle bire bir ilgilenebileceğimiz, onlara gerçekten rehberlik edebileceğimiz bir ortam kurmayı tercih ediyoruz.



EDUNETA'DA ÖĞRENCİLER İÇİN NASIL BİR SİSTEM UYGULANIYOR?

Türkiye'nin her yerinden öğrencimiz var ama hepsi aynı sistemle ilerliyor: PALS, yani bireyselleştirilmiş eğitim. Öğrencilerimizi yakından takip eden bir rehberlik anlayışımız, özel dijital ajanda sistemimiz ve haftalık deneme analizlerimiz var. Öğretmenlerimiz çocuklarımızı yakından izliyor ve gelişimlerine göre ilerliyor.

Takip sistemimizin güçlü olması sayesinde ders çalışmayı öğreniyorlar. Planlı hareket ediyor ve akademik disiplin kazanıyorlar.

BAŞARIYA GİDEN YOLDA EDUNETA'NIN "SIRRI" NEDİR?

Samimi olmak gerekirse büyük bir sır yok ama titizlik var.

Öğretmenlerimizin alanında uzmanlığı, çocuklarla kurduğumuz bire bir bağ, sınırlı sayıda öğrenciyle derinlemesine çalışma imkânımız... Bunların üzerine eklenen kitap analizleri, bireyselleştirilmiş ödev takipleri ve güçlü rehberlik desteğiyle öğrencilerimizi yalnız bırakmıyoruz. Öğrenciler bunu hissediyor. Veliler de... Bizim için en kıymetlisi bu.



BİREYSELLEŞTİRİLMİŞ EĞİTİMLE DİSİPLİNLİ VE ÖZGÜVENLİ NESİLLER



HER GEÇEN YIL LGS DAHA DA ZORLAŞIYOR. SİZ BU TABLOYA KARŞI NASIL BİR YOL İZLİYORSUNUZ?

Doğru, LGS her yıl öğrencilerden daha fazla anlam, çıkarım ve yorum gücü istiyor. Biz de bu nedenle öğrencilerimizi yalnızca test çözmeye değil, eleştirel düşünmeye hazırlıyoruz. Kitap Analizi Atölyemiz bu açıdan çok önemli; çocukların satır aralarını okumayı, düşünceyi sorgulamayı öğrenmelerini sağlıyor. Bu yılki sınavda da atölyenin etkilerini net bir şekilde gördük. Türkçede çıkarım becerisi, matematikte ezberden uzaklaşıp gerçekten öğrenmek ve çok çeşitli, bol soru çözmek; fen bilimlerinde ise bilgiyi hayatla bağdaştırmak önceliklerimiz. Kısacası, başarımız tesadüf değil; sistemli ve bilinçli bir yaklaşımın sonucu.

ÖĞRENCİLER EDUNETA'DA NASIL BİR TAKİP SÜRECİNDEN GEÇİYOR?

Bizim için öğrenciyi tanımak, onun güçlü ve geliştirilmesi gereken yanlarını görmek çok önemli. Bu nedenle özel dijital ajanda sistemimizle ödevleri, deneme sonuçlarını, eksik konuları ve ilerlemelerini anlık takip ediyoruz. Öğrenci, gerek rehber öğretmenleriyle gerek branş öğretmenleriyle her gün iletişim hâlinde oluyor; veliler de süreci şeffaf bir şekilde görebiliyor. Böylece öğrenci her an yanındaki desteği hissediyor. Güven içinde ilerliyor.



LOJİSTİK VE GÜMRÜK SEKTÖRÜNDE UZMANLAŞMIŞ BİR KARIYERİN YOLCULUĞU VE KURUMSALLAŞMA HİKAYESİ

Ben Ahmet Çimer, İstanbul Anadolu Ticaret Lisesi Dış Ticaret Bölümü' n den 1991 yılında mezun oldum. Seksenli yılların sonunda henüz Dış Ticaret ülkemizde pek bilinmezken ithalat ihracat işlemlerini ve belgelerini öğrenme fırsatım oldu. Daha sonra da Uludağ Üniversitesi İşletme Bölümünü bitirdim. Halen işletme doktorası öğrencisiyim. İlk stajımı 1988 yılında bir gümrük müşavirliği firmasında yaptım. Daha sonrasında da çeşitli firmalarda stajyer olarak dış ticaret, lojistik ve üretim departmanlarında çalışma fırsatı buldum. Profesyonel kariyerime gümrük müşavirliği ve uluslararası taşımacılık firmalarında başladım ve zaman içinde sektörde farklı kademelerde görev aldım. Sektörde 30 yılı aşkın tecrübe ve 25 yılı aşkın süredir Gümrük Müşavirliği A Karne sahibiyim.



ŞİRKETİN KURULUŞ HİKAYESİ VE FAALİYETLERİ NELERDİR?

Yeniay Lojistik A.Ş., sektördeki bilgi birikimini yerel pazarların da ötesine, global pazarlara taşımak ve çağa ayak uydurmak vizyonu doğrultusunda 2018 yılında kuruldu. Kuruluş amacımız, sadece yük taşımak değil, çözüm ortaklığı anlayışıyla müşterilerimize bütünlüştürmüş lojistik hizmetleri sunmaktır. Şirketimiz; kara, hava ve deniz taşımacılığının yanı sıra depolama, dağıtım ve gümrük müşavirliği ve danışmanlık alanlarında da faaliyet göstermektedir. Özellikle ihracatçı ve ithalatçı firmalar için uçtan uca lojistik çözümler geliştiriyoruz.

YENİ NESİL İŞ KAVRAMI SİZİN İÇİN NE İFADE EDİYOR?

Yeni nesil iş anlayışı, yalnızca dijital araçlar kullanmak değil, aynı zamanda çevik düşünmeyi, sürdürülebilirliği ve veriye dayalı karar almayı da kapsıyor. Bu modelde ekip içi iletişim, müşteri deneyimi ve teknolojiye uyum gibi unsurlar daha fazla ön plana çıkıyor.

ULAŞIM KORIDORLARININ LOJİSTİK VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNDEKİ ÖNEMİ NEDİR? TÜRKİYE BU BAĞLAMDA NASIL BİR KONUMA SAHİPTİR?

Ulaşım koridorları, ürünlerin hızlı, güvenli ve düşük maliyetle taşınabilmesi açısından kritik rol oynar. Türkiye, jeopolitik konumu sayesinde Avrupa, Asya ve Orta Doğu'yu birbirine bağlayan önemli bir lojistik üs potansiyeline sahip. Özellikle Orta Koridor ve Bakü-Tiflis-Kars hattı gibi projeler bu konumumuzu daha da güçlendiriyor. Türkiye'nin bu fırsatları lojistik altyapıya yatırım yaparak değerlendirmesi gerekiyor. Tabii ki yeni düzenlemelere de ihtiyaç var. Özellikle transit yükler için biraz daha basitleştirilmiş işlemler bu amaca ulaşmamıza yardımcı olacaktır. Tabii ki jeopolitik gerilimler bizi bölgenin merkezinde güvenli bölge olarak ön plana çıkartıyor.

DİJİTALLEŞME LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE HANGİ SÜREÇLERİ DÖNÜŞTÜRÜYOR VE TÜRKİYE BU DÖNÜŞÜME NE ÖLÇÜDE AYAK UYDURUYOR?

Dijitalleşme özellikle sevkiyat takibi, belge yönetimi, depo operasyonları ve müşteri iletişimi odaklı olarak müşteri ilişkileri yönetimini dönüştürüyor. Lojistik ve tedarik zinciri yönetiminin parçası olarak gümrük işlemlerinde de dijitalleşme işlemleri daha hızlı yapılabilmesine olanak sağlıyor. Bu bağlamda "Tek Pencere Sistemi" oldukça önemli. Tüm başvuruları online olarak sistem üzerinden yapabiliyoruz. Türkiye'deki birçok firma bu dönüşüme ayak uydurmak için dijital altyapılarını geliştiriyor ve ERP, MRP sistemlerine geçiş yapıyor. Ancak sektör genelinde bu dönüşümün hızı firmadan firmaya değişkenlik gösteriyor. Biz ise bu süreci erkenden benimseyerek rekabet avantajı elde etmeyi hedefledik.

YAPAY ZEKA VE TEKNOLOJİNİN SİZİN SEKTÖRÜNÜZE OLAN ETKİSİ NEDİR?

Yapay zeka, tahmine dayalı analizlerle rota optimizasyonundan müşteri hizmetlerine kadar birçok alanda katkı sağlıyor. Özellikle stok yönetimi, talep planlaması ve risk analizinde büyük kolaylıklar sunuyor. Gümrük beyannamelerinde ve mevzuat araştırmalarında da yapay zeka kullanılıyor. Teknoloji sayesinde hatalar azalıyor, verimlilik artıyor. Gelecekte bu teknolojilerin sektörümüzdeki rolünün daha da belirleyici olacağını öngörüyoruz. Tabii ki bu yeni gelişmelerin getirdiği bazı riskleri de göz ardı edemeyiz. Özellikle siber güvenlik riskleri, sistem arızaları gibi konular da işlerin aksamasına neden olabilir. Bu risklere karşı gerekli tedbirlerin de alınması son derece hayati öneme sahiptir.





İÇ MEKÂNLARDA DOĞANIN İZLERİ: YENİ NESİL TASARIM YAKLAŞIMI

Merhaba, ben Yağız Ezer. Bilkent Üniversitesi İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü'nden 2018 yılında mezun oldum. Mezuniyetimin ardından çeşitli firmalarda proje uzmanı ve proje yöneticisi olarak görev aldım. Bugün ise kendi firmamızda hem iç mimarlık hem de anahtar teslim proje uygulama süreçlerini yürütüyor, aynı zamanda önemli bir ofis mobilya markasının bayiliğini üstlenerek satış faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

ŞİRKETİNİZİN KURULUŞ SÜRECİ NASIL GELİŞTİ?

Aslında bu yolculuk biraz tesadüflerle başladı. Eşimle birlikte yaşadığımız evin 83 numaralı dairesinde küçük bir stüdyo kurarak "home office" çalışma fikrini hayata geçirmek istemiştik. Zamanla işler büyüdü ve profesyonel bir iç mimarlık firması kurma fırsatımız doğdu. Bugün geldiğimiz noktada hem proje uygulama hem de satış süreçlerinde kapsamlı bir şekilde hizmet veriyoruz.



DAHA ÇOK HANGİ ALANLARDA PROJELER GERÇEKLEŞTİRİYORSUNUZ?

Projelerimizin çoğunluğunu ofis alanları oluşturuyor. Tabii her projenin içeriği müşteri ihtiyaçlarına göre değişiyor ama ağırlıklı olarak kurumsal alanlarda çalışıyoruz. Bizim amacımız, doğadan esinlenen, minimal ve sürdürülebilir mekânlar tasarlamak. Her projenin kendi fiziksel yapısını ve kullanıcı ihtiyaçlarını dikkate alarak çözümler geliştiriyoruz.

PROJE SÜREÇLERİNİZ NASIL İŞLİYOR?

Başarılı bir projenin en önemli anahtarı, yolun başında çok doğru bir planlama yapılmasıdır. Bir iç mimarlık firmasıyla çalışmanın temel sebebi de bu aslında. Biz, teslimetene kadar geçen süreci tamamen en başta belirlenen proje üzerinden yürütüyoruz. "Kervanı yolda düzmek" yerine en başta detaylı bir plan çiziyoruz. Malzeme tedariği, bütçe yönetimi ve müşteri bilgilendirmesi bu planın temel taşlarını oluşturuyor. Yolun sonunda hâlâ aynı plana sadık kalabiliyorsak kendimizi başarılı kabul ediyoruz.



OFİSLERDEN YAŞAM ALANLARINA SÜRDÜRÜLEBİLİR MEKÂNLAR



TASARIMLARINIZDA NASIL BİR YAKLAŞIM BENİMSİYORSUNUZ?

İnsan hayatı sürekli değişiyor, dolayısıyla yaşam alanlarının da değişmesi gerekiyor. Biz de mekânları sadece estetik değil, aynı zamanda işlevsel, sürdürülebilir ve ilham verici olacak şekilde tasarlıyoruz. Amacımız, kullanıcıların içinde huzurlu, verimli ve mutlu hissedeceği alanlar yaratmak.

İÇ MİMARLIK SEKTÖRÜNDE SIZI FARKLI KILAN UNSURLAR NELER?

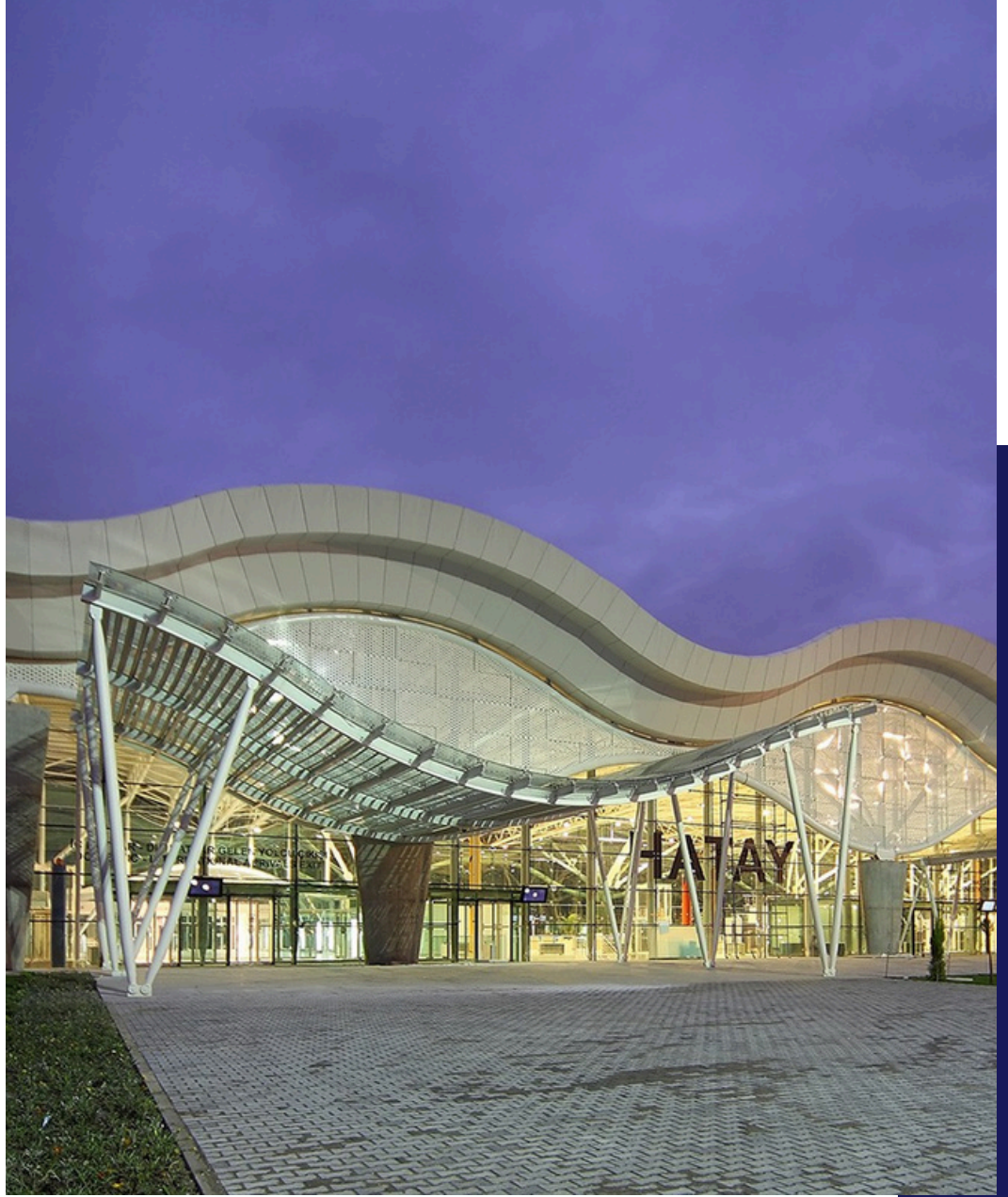
Bizi farklı kılan en önemli unsurlardan biri, projeye sadece bir “tasarım işi” olarak değil, bütünsel bir deneyim olarak bakmamız. Müşterilerimizle birebir iletişim kurarak onların beklenti ve ihtiyaçlarını derinlemesine anlamaya çalışıyoruz. Aynı zamanda projeyi sadece çizimle değil, uygulama süreciyle birlikte ele aldığımız için ortaya çıkan sonuç çok daha kontrollü ve kaliteli oluyor.

EKİP YAPINIZDAN VE BİRLİKTE ÇALIŞMA KÜLTÜRÜNÜZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

Ekip olarak genç, dinamik ve multidisipliner bir yapıya sahibiz. İç mimarlık, uygulama, satış ve lojistik gibi farklı alanlarda uzman kişilerle çalışıyoruz. İş birliği kültürüne çok önem veriyoruz; her proje bir takım işidir ve herkesin sürece katkısı bizim için çok kıymetli. Açık iletişim, karşılıklı güven ve çözüm odaklılık ekip içindeki temel değerlerimiz arasında yer alıyor.



Hatay Havalimanı'nda Uçuşlar Yeniden Başladı



Depremiın Yaraları Sarılıyor, Havayolu Bağlantıları Güçleniyor
6 Şubat depremlerinin ardından ciddi hasar gören Hatay Havalimanı, yapılan kapsamlı çalışmalarla yeniden gökyüzüne kavuştu. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu'nun açıklamasına göre, havalimanında birinci etap çalışmalar tamamlandı ve ilk uçuş, Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan Hatay'a başarıyla gerçekleştirildi.



"Altyapı Güçleniyor, Ulaşım Ağı Genişliyor"

Yapılan çalışmalar kapsamında, 2.720 metre uzunluğunda ve 45 metre genişliğindeki yardımcı pist hizmete açıldı. Ayrıca taksi yolları ve yeni apronun bir kısmı da kullanıma sunuldu. 10 uçaklık park kapasitesine sahip yeni apronun ilk 5 pozisyonu devreye alınırken, yeni pistle apron arasındaki bağlantı taksi yolu, regülatör binası ve ısı merkezi gibi önemli altyapılar da tamamlandı.

Tarifeli seferlerde ise dikkat çekici bir artış yaşandı. Haftalık uçuş sayısı 21'den 52'ye çıkarılarak 2,5 katına yükseltildi. İstanbul Havalimanı, Sabiha Gökçen ve Ankara Esenboğa seferlerinin yanı sıra, uzun bir aradan sonra ilk kez İzmir ve Kıbrıs Ercan Havalimanı uçuşları da uçuş planına eklendi. Bakan Uraloğlu, havalimanında ana pistin yenilenmesi, hızlı çıkış taksi yolları, çevre güvenliği, terminal binası güçlendirmesi ve diğer altyapı projelerinin ise tüm hızıyla devam ettiğini belirtti.

Hatay Havalimanı'nın yeniden faaliyete geçmesi, bölge için hem sembolik hem de stratejik bir önem taşıyor. Yenilenen altyapısıyla havalimanı, bölgenin ulaşımında yeniden merkez haline gelmesine önemli katkı sunacak.





YENİ NESİL ÇALIŞMA MODELLERİ SEKTÖRLERE YÖN VERİYOR

İsmim Ateş Tuncay. Yaklaşık 25 yıldır Ankara'da devlet destekleri üzerine danışmanlık hizmetleri veriyorum. Bu süre boyunca birçok şirketin yolculuğuna eşlik ettim. Özellikle yatırım teşvikleri, KOSGEB projeleri, ihracat destekleri ve Avrupa Birliği projeleri üzerine yoğunlaştım.

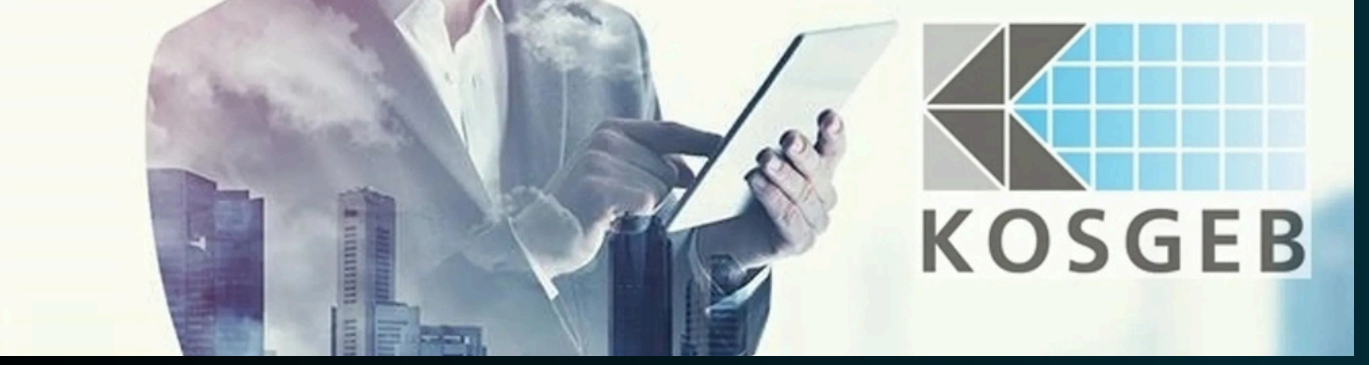
YENİ NESİL ÇALIŞMA MODELLERİ KAVRAMI, GÜNÜMÜZDE OLDUKÇA SIK DUYULUYOR. SİZ NASIL TANIMLIYORSUNUZ?

Gelişen dünya koşullarıyla birlikte iş dünyasında zaman ve enerji tasarrufu her zamankinden daha önemli hale geldi. Yeni nesil çalışma modelleri, yalnızca işletmelerin değil, sektörlerin de dönüşümünü sağlıyor. Esnek, hızlı ve teknoloji odaklı yöntemler, hem maliyetleri azaltıyor hem de verimliliği artırıyor. Bugün artık klasik yöntemlerle ilerlemek şirketlere fayda sağlamıyor. Yenilikçi çözümlerle yola çıkan firmalar çok daha hızlı yol kat ediyor.



SİZİN ALANINIZA GELİRSEK; YATIRIM TEŞVİK DANIŞMANLIĞI ŞİRKETLERE NE TÜR AVANTAJLAR SUNUYOR?

Yatırım teşvik belgesi, ülkemizde yatırımcılara sunulan en önemli destek mekanizmalarından biridir. Bu belge sayesinde yatırımcılar, özellikle Katma Değer Vergisi (KDV) muafiyeti gibi önemli mali avantajlardan yararlanabiliyorlar. KDV muafiyeti, büyük ölçekli yatırımlarda ciddi bir maliyet avantajı sağladığı için yatırımcıların karar alma süreçlerinde etkili bir rol oynuyor. Bununla birlikte, gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği ve faiz desteği gibi çeşitli kalemler de yatırım teşvik sisteminin sağladığı diğer önemli katkılar arasında yer alıyor. Yatırım teşviklerinin yanı sıra, KOSGEB destek programları da girişimciler ve KOBİ'ler için büyük bir fırsat sunuyor. Ar-Ge, üretim, dijital dönüşüm ve pazarlama gibi birçok alanda hibe ve kredi desteği sağlayan KOSGEB projeleri, özellikle yeni kurulan işletmelerin ayakta kalmasını ve sürdürülebilir bir büyüme yakalamasını kolaylaştırıyor.



DEVLET DESTEKLERİNDE DOĞRU ADIMLARIN ÖNEMİ



TÜRKİYE'DE ŞİRKETLER EN ÇOK HANGİ DESTEKLERE YÖNELİYOR?

Türkiye'de yatırımcıların en çok tercih ettiği destek, KDV muafiyeti sağlayan yatırım teşvik belgesi. Bunun ardından KOSGEB destekleri geliyor. Özellikle ihracat yapan şirketler için verilen destekler de büyük önem taşıyor. Avrupa Birliği ve IPARD projeleri ise kırsal kalkınmaya yönelik çok değerli katkılar sunuyor. Aslında yatırımcılar için fırsatlar çok geniş, önemli olan bu destekleri doğru okumak ve doğru zamanda adım atmak.

SİZCE BU DESTEKLERİN GELECEKTEKİ ROLÜ NASIL OLACAK?

Devlet desteklerinin önemi önümüzdeki dönemde daha da artacak. Çünkü global ölçekte rekabet çok yoğun. Yerli firmalarımızın ayakta kalabilmesi ve büyüebilmesi için bu teşviklere ihtiyacı var. Yeni nesil iş modelleriyle birleşen doğru devlet destekleri, Türkiye'nin ekonomik büyümesine de ciddi katkı sağlayacak.



YENİ NESİL HUKUKUN İZİNDE

Ben Av. Altuğ Altok 1990 yılında İzmir Konak'ta doğdum. İlk ve orta öğrenimimi İzmir'de tamamladıktan sonra 2007 yılında Manisa Celal Bayar Üniversitesi Biyoloji bölümünü kazandım. Ancak bölüm ile aramdaki uyumsuzluk nedeniyle eğitimi yarıda bırakıp tekrar sınava girdim. 2009 yılında Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Kimya bölümüne yerleştim. Burada eğitimime devam ederken 2011 yılında Adalet Bakanlığı'nın açmış olduğu sınavlar sonucunda Aydın Adliyesi'nde zabıt katibi olarak göreve başladım. Hukukla ilk tanışmam 2012 yılında bu şekilde gerçekleşti.

Yaklaşık 10 yıllık zabıt kâtabi tecrübemin ardından Süleyman Demirel Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni bitirdim ve mesleğe avukat olarak devam etmeye başladım. Şu anda yaklaşık 4-5 yıldır avukatlık yapıyorum. Ancak şunu söyleyebilirim ki hukuk mesleğiyle temasım aslında 2012 yılından itibaren başladı. O dönemden bu yana hem mesleki hem kişisel anlamda birçok tecrübe edindim.



**MESLEK TERCİHİNİZDE
HAKSIZLIKLARLA
KARŞILAŞMANIZIN ETKİLİ
OLDUĞUNU SÖYLEDİNİZ.
BUNU BİRAZ AÇAR
MISINIZ?**

Evet, kesinlikle. On yıllık zabıt katipliği dönemimde gerek kendi yaşadığım gerekse çevremdeki meslektaş ve memur arkadaşların karşılaştığı haksızlıklar beni çok etkiledi. Bu haksızlıklar kimi zaman mobbing, kimi zaman tayin problemleri ya da ihraç gibi ağır sonuçlar şeklinde karşımıza çıkıyordu. Tüm bu durumları gördükten sonra hak savunuculuğu yapma isteğim daha da güçlendi. Avukatlık mesleğini seçmemde bu yaşanmışlıklar büyük rol oynadı.



KAMU DAVALARINDA ADALET ARAYIŞI



YENİ NESİL İŞLER KAVRAMINI HUKUK ÖZELİNDE NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Günümüzde yapay zekâ desteği ve internetin yaygın kullanımı her alanda olduğu gibi hukuk mesleğinde de değişimlere yol açıyor. Eskiden vatandaşlar adliyeye geldiklerinde ne yapacaklarını bilmezken, şimdi birçok bilgiyi internet üzerinden öğrenebiliyorlar. Hatta bazı işlemleri kendi başlarına gerçekleştirebiliyorlar. Bu noktada avukatlık artık yalnızca adliye müvekkili temsil etmekten öteye geçti. Bizler danışanlarımıza daha kapsamlı, teknolojiye yararlanarak kaliteli hizmet sunmak zorundayız. Yeni nesil iş kavramı hukukta da giderek daha belirgin hale geliyor.

SON OLARAK, HUKUK YOLCULUĞUNUZDAN ÖĞRENDİĞİNİZ EN ÖNEMLİ DERS NEDİR?

Hayat gibi hukuk da sürekli değişiyor. Eski yöntemler her zaman fayda sağlamıyor, yeni yollar bulmak gerekiyor. Avukatlık mesleği bana şunu öğretti: Ne olursa olsun yeniden başlayabilmek, her seferinde daha iyisini yapmak için cesur adımlar atmak gerekiyor. Müvekkillerimiz için verdiğimiz mücadele aslında bir bakıma kendi hayatımızdaki mücadeleye de ışık tutuyor. Para Panorama okuyucularına söyleyebileceğim en önemli şey; her zaman adaletin peşinde koşmak ve değişime açık olmaktır.

Türkiye Ekonomisi Yılın İkinci Çeyreğinde Yüzde 4,8 Büyüdü



İnşaat Sektörü Lokomotif Oldu, Hanehalkı Tüketimi Güçlü Kaldı

Türkiye ekonomisi, 2025 yılının ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre %4,8'lik bir büyüme performansı sergiledi. Ekonomistlerin %3,8'lik beklentisinin üzerinde gelen bu rakam, ilk çeyrekte %2 olarak açıklanan büyümenin %2,3'e revize edilmesinin ardından ekonomideki toparlanmanın hız kazandığını gösteriyor.



Büyümenin Motoru: İnşaat ve Sanayi

Gayrisafi Yurt İçi Hasıla'yı (GSYH) oluşturan sektörler incelendiğinde, inşaat sektörünün %10,9'luk artışla öne çıktığı görülüyor. Bilgi ve iletişim faaliyetleri %7,1, sanayi sektörü %6,1, ticaret, ulaştırma, konaklama ve yiyecek hizmetleri %5,6, mesleki ve idari hizmetler %5,4 oranında büyüme gösterdi.

Gayrimenkul faaliyetleri ile finans ve sigorta sektörlerinde ise %2,6'lık artış yaşandı. Diğer hizmet faaliyetleri %2,1 oranında büyürken, ürün üzerindeki vergilerde %3'lük bir artış gerçekleşti. Öte yandan, tarım sektörü %3,5, kamu yönetimi, eğitim ve sağlık hizmetleri ise %1,2 oranında daraldı.

Çeyreklik Büyüme %1,6

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, bir önceki çeyreğe göre %1,6 arttı. Takvim etkisinden arındırılmış verilere göre ise yıllık büyüme %4,6 olarak kaydedildi.

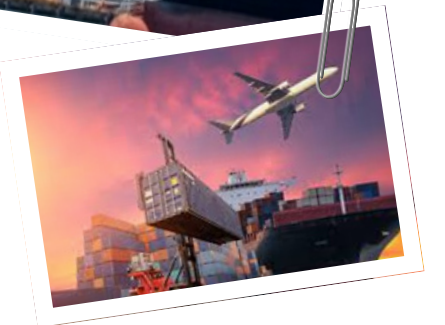
Cari fiyatlarla GSYH, 2025 yılının ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre %43,7 artışla 14 trilyon 578 milyar 556 milyon TL'ye ulaştı. Bu rakam, dolar bazında 377 milyar 622 milyon olarak gerçekleşti.

Tüketim Sürüyor, Yatırım Artıyor

İç talepteki canlılık da büyümeye katkı sundu. Hanehalklarının nihai tüketim harcamaları %5,1 artış gösterdi. Ancak, devletin nihai tüketim harcamaları %5,2 oranında azaldı. Yatırımın göstergesi olan gayrisafi sabit sermaye oluşumu ise %8,8 ile dikkat çeken bir artış kaydetti.

Dış Ticarete Hareketlilik

2025'in ikinci çeyreğinde mal ve hizmet ihracatı %1,7 oranında artarken, ithalat %8,8 yükseldi. Bu tablo, dış ticaret dengesinde ithalat lehine bir genişlemeye işaret ediyor.





YENİ NESİL HUKUKTA DÖNÜŞÜM

Ben Metin Erdağ. Çocukluğumdan beri babamın bitmeyen dava ve adliye hikâyeleriyle büyüdüm. Yıllarca çözölemeyen davalara son verme heyecanı bende hukukçu olma isteğı uyandırdı. 1997 yılında Ankara Üniversitesi Hukuk Faköltesi'nden mezun oldum. Ardından ülkenin farklı yerlerinde 25 yıl boyunca hâkim olarak görev yaptım. 2023 yılında emekli olup hukuk alanında farklı işler yapmak, hakimlikteki tecrübemi savunma tarafına aktarmak amacıyla kendi hukuk ofisimi kurdum. Şu an avukatlık ve arabuluculuk yapıyorum.



YENİ NESİL İŞLER KAVRAMI SİZİN İÇİN NE İFADE EDİYOR?

Daha hızlı, daha kolay ve hayatı kolaylaştıran her şey benim için yeni nesil işin tanımıdır. Klasik meslek tanımları artık yetersiz kalıyor. Arabuluculuk da bu anlamda yeni nesil bir iş olarak öne çıkıyor. Daha az para harcayarak, daha kısa sürede, tarafların memnun olacağı bir çözüme ulaşmak mümkün. Bu yaklaşım hem zamandan hem de maddi kaynaklardan tasarruf sağlıyor.

ARABULUCULUKTA HANGİ ALANLARDA ÇALIŞMALAR YÜRÜTÜYORSUNUZ?

Sigorta, ticaret, aile ve ceza hukukuna ilişkin uyuşmazlıklarda aktif olarak arabuluculuk yapıyoruz. Güncel gelişmeler, dava türlerini de etkiliyor. Özellikle trafik ve deprem sigortasından kaynaklanan uyuşmazlıklar son dönemde ciddi artış gösterdi. Ne yazık ki artan kazalar ve yaşanan afetler bu süreci hızlandırıyor. Arabuluculuk, bu gibi durumlarda hızlı ve barışçıl bir çözüm yöntemi sunuyor.



ARABULUCULUKTAN DİJİTAL MAHKEMELERE

TEKNOLOJİNİN HUKUK ALANINDAKİ ETKİLERİ NELER OLDU?

Dijitalleşme, hukuk sektöründe büyük bir dönüşüm başlattı. Artık bir dava açmak ya da kararı temyiz etmek için günün herhangi bir saatinde çevrimiçi başvuru yapabiliyoruz. E-duruşmalar sayesinde bir davaya katılmak için kilometrelerce yol gitmeye gerek kalmadı. Yine de şahsen, bir mahkeme salonunda vatandaşın derdini dinlemeyi tercih ediyorum. E-imza uygulamaları da iş süreçlerini büyük ölçüde kolaylaştırdı.

CEZA SAVUNMALARINDA ÖZELLİKLE NELERE DİKKAT EDİYORSUNUZ?

Ceza savunmasının temeli, müvekkille kurulan sağlam bir güven ilişkisidir. Savunmanın doğru bilgi üzerine inşa edilmesi gerekir. Aksi takdirde yeni ortaya çıkan bir delil tüm süreci sarsabilir. Bu yüzden müvekkillerimizi en baştan itibaren şeffaf bir şekilde bilgilendiriyoruz. Tüm ihtimalleri birlikte değerlendiriyor ve yol haritamızı buna göre çiziyoruz.

GENÇ HUKUKÇULARA TAVSİYELERİNİZ NELER OLUR?

Hukuk mesleği sabır gerektiriyor. Zorluklarla mücadele etmeyi bilmek çok önemli. Hak ve adalet mücadelesi, maddi beklentilerin çok üzerinde bir anlam taşıyor. Ancak kolay para kazanılan bir meslek olmadığını da bilmeliler.

Zor ama bir o kadar da kutsal bir meslek. Benim hedefim, kurumsallaşarak genç meslektaşlarıma kariyer fırsatları açmak ve adaletin sorgulanmadığı bir Türkiye'ye katkı sağlamak. Çünkü adalet, herkes için gerekli.





ÇOCUKLAR İÇİN SAĞLIKLI BESLENME ÇANTASI HAZIRLAMA REHBERİ

Okul

Beslenme

Çantasının

Önemi

Okul

sezonu

başlarken

ailelerin

en çok

düşündüğü

konulardan

biri de

çocukların

okulda

nasıl

besleneceği

oluyor.

Çocukların

büyüme

ve gelişim

dönemlerinde

ihtiyaç

duydıkları

enerji ve

besin

öğeleri

oldukça

fazladır.

Özellikle

okul

çağında,

gün boyu

süren

öğrenme

ve hareketlilik

bu

ihtiyacı

daha da

artırır.

Bu

noktada

beslenme

çantasını

planlarken

denge,

çeşitlilik

ve pratiklik

ön planda

olmalı.

Dengeli

hazırlanmış

bir

çanta,

yalnızca

açlığı

gidermekle

kalmaz;

çocuğun

dikkatini

toplamasına,

öğrenme

kapasitesinin

artmasına

ve gün

boyunca

enerjik

kalmasına

katkı

sağlar.

Ayrıca

erken

yaşta

sağlıklı

beslenme

alışkanlıkları

kazanılmasına

yardımcı

olur ve

ilerleyen

yıllarda

kronik

hastalıkların

önlenmesinde

önemli

rol

oynar.



Dört Besin Grubunu Dengelemek

Çocukların sağlıklı büyüme ve öğrenmeleri için beslenme çantasında dört temel besin grubuna yer vermek önemlidir:

- **Protein kaynakları:** Kas gelişimini ve tokluk hissini destekler.
Örnekler: Küçük paket yoğurt/kefir, haşlanmış yumurta, peynir parçaları, fıstık/badem ezmesi, nohut veya mercimek topları.
- **Karbonhidrat kaynakları:** Gün boyu enerji sağlar. Lifli çeşitler kan şekeri dengeler.
Örnekler: Tam tahıllı ekmek/lavaş, kraker, yulaf topları, ev yapımı granola bar, küçük muffin.
- **Sebze ve meyveler:** Vitamin, mineral ve lif yönünden zengindir; bağışıklığı güçlendirir.
Örnekler: Havuç, salatalık, biber çubukları, cherry domates, elma, armut, üzüm, meyve karışımları.
- **Sağlıklı yağlar:** Beyin gelişimi ve odaklanma için gereklidir.
Örnekler: Avokado, kuruyemiş (badem, fındık, ceviz), zeytin, keten tohumu veya chia.

Bu gruplardan küçük porsiyonlarla dengeli seçimler yapmak, çocukların günlük ihtiyacını karşılamaya yeterlidir.



SAĞLIKLI BÜYÜME VE BAŞARI İÇİN PRATİK BESLENME ÇANTASI ÖNERİLERİ



DYT. BERRA BAŞOĞLU

Çocuk Dostu Beslenme Çantaları

Çocuklar için ne yedikleri kadar, nasıl sunulduğu da önemlidir. Renkli, küçük porsiyonlar ve eğlenceli sunumlar yemekle olumlu bağ kurmalarını sağlar.

Pratiklik Önemlidir

Okul sabahlarının telaşında önceden hazırlık yapmak, taşınabilir ve kolay tüketilebilir yiyecekler sunmak hem ebeveyn hem çocuk için kolaylık sağlar.

Paketli Gıdalara Dikkat

Paketli atıştırmalıklar genellikle yüksek şeker ve katkı maddesi içerir. Ev yapımı, doğal alternatifler uzun vadede daha sağlıklıdır.

Sıvı Tüketimini Unutmayın

Beslenme çantasına mutlaka su eklenmeli. Şekerli içecekler yerine sade su tercih edilmelidir.

Küçük Dokunuşlar, Büyük Etki

Beslenme çantasına eklenen küçük notlar, renkli peçeteler veya farklı sunumlar çocukların yemek isteğini artırabilir.

Özetle:

Beslenme çantası sadece karın doyurmak değil; büyüme, öğrenme ve odaklanmayı desteklemek içindir. Denge, çeşitlilik, pratiklik ve görsellik sayesinde çocuklar hem sağlıklı alışkanlıklar edinir hem de okulda daha başarılı olur.



EXIT: BİR GİRİŞİMCİNİN YOLCULUĞUNUN EN ZOR KARARI

Bir şirket kurmak büyük cesaret ister. Ama bana sorarsanız, ondan da zoru bir gün o şirketten çıkma kararını verebilmektir. İşte girişimcilik dünyasının en çok konuşulan, en az anlaşılan kavramı: Exit.

Exit, yani işten çıkış... Kurucunun ya da yatırımcının şirketteki hisselerini satması, birleştirmesi ya da halka açması. Kimine göre girişimcilik yolculuğunun "altın madalyası", kimine göre "çocuk büyütüp evlendirmek gibi" duygusal bir süreç.

Yıllardır iş dünyasının içinde biri olarak gözlemim şu: Girişimciler kurmaya, büyütmeye çok hazır ama çıkmaya hiç hazır değil. Oysa doğru zamanda ve doğru şekilde yapılmış bir exit, sadece finansal bir kazanç değil, yeni fırsatların da kapısını açıyor.

Kaç Girişimci Başarılı Exit Yapabiliyor?

Şunu baştan söyleyeyim: Sayılar düşündüğünüz kadar yüksek değil.

CB Insights'ın 2023 raporuna göre, dünyada 1.200'den fazla unicorn (değeri 1 milyar doların üzerindeki şirket) var ama bunların sadece %15'i exit yapabilmiş. Çoğu ya halka arzla (IPO) ya da stratejik satışla çıkmış.

Kaynak: CB Insights, Top 100 Unicorn Exits, 2023.

PitchBook'un 2024 verilerine göre ise 2023 yılında dünya çapında 25.300 birleşme & satın alma işlemi gerçekleşmiş. Ama 100 milyon doların üzerinde gerçekleşen "büyük exit" oranı yalnızca %8. Kaynak: PitchBook Data, Global M&A Report 2024.

Şimdi düşünün: Bir şirket kurmak ne kadar zorsa, ondan değerini koruyarak çıkmak en az onun kadar zor.



Exit Stratejileri: Yollardan Hangisi?

Girişimcilerin önünde birkaç farklı yol var:

- Halka arz (IPO – Initial Public Offer)
- Stratejik satış
- Özel sermaye fonlarına satış
- Birleşme
- Mevcut yönetime satış (management buyout)

Her birinin avantajı farklı. IPO prestij getirir ama yükümlülükleri ağırdır. Stratejik satış daha hızlıdır, fakat kültürel kimliği değiştirme riski vardır.

Benim iş dünyasında gördüğüm en kritik nokta şu: Exit stratejisi, iş kurulduğu gün düşünölmeye başlanmalı. İlham Veren Bir Örnek: Instagram

Hepimizin cebinde, her gün kullandığı bir uygulamanın hikâyesi: Instagram.

- 2010'da Kevin Systrom ve Mike Krieger tarafından kuruldu.
- 2 yıl içinde 30 milyon kullanıcıya ulaştı.
- 2012'de Facebook tarafından 1 milyar dolara satın alındı.

Bakin, burada enteresan olan şu: Instagram o sırada neredeyse hiç para kazanmıyordu. Ama Facebook için stratejik anlamı büyüktü. Gençleri çekti, fotoğraf paylaşımında liderliği aldı. Systrom ve Krieger hem finansal anlamda hayatlarını değiştiren bir adım attılar, hem de Silikon Vadisi'nde saygın bir girişimci kimliği kazandılar.

Exit'ten Çıkan Dersler

Exit hikâyelerine bakınca birkaç ortak nokta göze çarpıyor:

1. Zamanlama her şeydir. Çok erken çıkarsanız potansiyeli satmış olursunuz. Çok beklerseniz değer kaybedebilirsiniz.
2. Stratejik uyum önemlidir. Alıcıyla vizyonunuz uyuşmuyorsa işler zorlaşır.
3. Finansal şeffaflık şarttır. Exit öncesinde tüm tablolarınızın tertemiz olması gerekir.
4. Duygusal bağ yönlendirici olabilir. Şirketi "evladınız" gibi görürseniz doğru fırsatı kaçırabilirsiniz.
5. Kültürel uyum geleceği belirler. Satış sonrası şirketin kimliği korunacak mı, yoksa silinip gidecek mi?



"EXIT: GİRİŞİMCİLİĞİN FİNALİ DEĞİL, YENİ BAŞLANGICI"



NİL AKAN PALACIOS

Türkiye'den Örnekler

Exit sadece Silikon Vadisi'ne özgü değil. Bizde de çok güçlü örnekler var:

- Yemeksepeti, 2015'te Delivery Hero'ya 589 milyon dolara satıldı. Bölgenin en büyük exit'i oldu.
- Trendyol, Alibaba'ya %86 hisse satarak Türk e-ticaretini dünya sahnesine taşıdı.

Bunlar bize şunu gösteriyor: Doğru hazırlıkla, Türk girişimciler de küresel sahnede büyük exit'ler yapabiliyor.

Benim Çıkarımım

Bir işletme koçu olarak iş yaşamındaki 30 yıla yakın tecrübem boyunca yüzlerce iş sahibinin yolculuğuna tanık oldum. Çoğu kurmak için yıllarını veriyor ama çıkışa dair hiçbir planı yok. Oysa çıkış planı, girişim planı kadar değerli

Exit'i bir son değil, yeni bir başlangıç olarak görmek lazım. Çünkü iyi bir exit size hem yeni projeler için sermaye hem de yeni kapılar için itibar kazandırır. Ve belki de en önemlisi şu: Exit, girişimcinin kendini özgürleştirmesidir.

Son Söz

Exit, girişimciliğin ödül törenidir. Herkes sahneye çıkamaz ama hazırlığını yapanlar için ışık her zaman oradadır. Instagram, Yemeksepeti, Trendyol... Hepsi aynı şeyi söylüyor: "Şirketini büyüt ama çıkışını da planla."

Sevgili okur, belki sen de bugün bir iş kuruyorsun. Belki yıllardır emek verdiğin bir şirketin var. Sana tavsiyem şu: Çıkışı hiç düşünmemiş olabilirsin, ama artık masaya koy. Çünkü iş dünyasında asıl kazananlar, ne zaman sahneden inmesi gerektiğini bilenlerdir.



YENİLENEBİLİR ENERJİDE YENİ NESİL İŞLER

Ben Gökhan Durukan. 2011 yılından bu yana güneş enerjisi sektöründe hizmet veriyorum. 2011-2023 yılları arasında Türk Standartları Enstitüsü'nde fotovoltaik modüllerin testi ve sertifikasyonu alanında çalıştım. Ardından bir PV modül üretiminde genel müdür yardımcısı olarak üretim hattının kurulumu, devreye alınması ve işletilmesi süreçlerinde görev aldım. 2024 yılında kendi şirketim olan RAMW'ü kurarak, güneş enerjisi santrallerinin denetimi ve işveren mühendisliği alanında yatırımcılarımıza hizmet vermeye başladım.



ŞİRKETİNİZ YATIRIMCILAR İÇİN HANGİ SÜREÇLERİ YÖNETİYOR?

Güneş enerjisi santrallerinde kurulumdan başlayan kapsamlı aşamalara yatırımcılarımız dahil oluyor. Lokasyon seçiminden üretim analizine, santralin kurulup devreye alınmasına kadar tüm süreci yatırımcı adına yönetiyor ve sürdürülebilir bir yatırım için danışmanlık sağlıyoruz. Yatırımcılarımız farklı sektörlerde faaliyet gösteriyor olsa da amacımız, güneş enerjisi santrali kurulumunda verimlilik ve sürdürülebilirliği garanti etmek.

ENERJİ SEKTÖRÜNDE DİJİTALLEŞMENİN ROLÜ NEDİR?

Enerjinin dijitalleşmesi, verimli üretim ve sürdürülebilir yönetim için kritik bir unsur. ARGE ve dijital altyapıyı yatırımcılarımızla birlikte yönetiyoruz. Kamu binalarında başlayan enerji verimliliği uygulamalarını sanayiye yaymak, karbon ayak izini düşürmek ve maliyetleri optimize etmek sektördeki sürdürülebilirliğin temelini oluşturuyor.



ENERJİ YATIRIMI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK



YENİ NESİL İŞ KAVRAMINI ENERJİ SEKTÖRÜNDE NASIL TANIMLIYORSUNUZ?

Yeni nesil iş artık dijitalleşme ve yapay zekayla birleşmiş bir enerji yönetimini içeriyor. Biz süreçlerimize yapay zekayı entegre ederek enerji verimliliği analizleri sunuyoruz. Kullanılan cihazlar ve altyapı (kompresör, klima, elektrik motorları vb.) üzerindeki analizleri, güneş enerjisi santrali ile birleştirip karbon ayak izi hesaplaması ve belgelendirmesi yapıyoruz. Böylece enerji verimliliği bir maliyet değil, doğru işletildiğinde bir kazanç dönüşüyor.

GÜNEŞ ENERJİSİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK AÇISINDAN NELER SÖYLEMEK İSTERSİNİZ?

Güneş enerjisi özelinde 2012 yılından bu yana sektörde ciddi tecrübeler edindik. Bugün 20 GW'ı aşkın güneş enerjisi santrali kuruldu. Bu tesislerin verimli ve sürdürülebilir olması hem ülke hem de yatırımcı için kritik. İşveren mühendisliği kapsamında karbon ayak izi ve enerji verimliliği stratejilerini uygulayarak yatırımcılarımızın sürdürülebilir kazanç elde etmesini sağlıyoruz.

GELECEĞE DAİR ÖNGÖRÜLERİNİZ NELER?

Güneş ve rüzgar enerjisi, enerji sektörünün geleceğinde kilit rol oynuyor. Elektrikli araçların yaygınlaşması ve hidrojen enerjisinin gündeme gelmesiyle bu alan daha da önem kazanacak. Türkiye'nin stratejik konumunu doğru kullanarak enerji yatırımlarını sürdürülebilir ve verimli bir şekilde hayata geçirebileceğimize inanıyorum.



DİJİTALLEŞME VE KURUMSAL MİMARİ

Ben Ertuğrul Bolat. Erciyes Bilgisayar mezunuyum ve ODTÜ’de yazılım yönetimi alanında yüksek lisans yaptım. 6 yıl Telekom, 6 yıl Türk Standartları Enstitüsü ve 3 yıl özel sektörde çalıştım. Son 3 yıldır ise kurumsal strateji, kurumsal mimari ve iş geliştirme süreçlerini yöneterek şirketlerin dijital dönüşümünü sağlıyoruz.

YENİ NESİL İŞLERDE DİJİTALLEŞMENİN ÖNEMİ NEDİR?

Teknoloji dünyası sürekli geliyor ve yeni fırsatlar ortaya çıkartıyor. Dijitalleşme, kurumsal kararları daha sağlam, güvenilir ve tekrarlanabilir hale getiriyor. Karar alma mekanizmalarını sabitlemek için yazılım çözümleri, RPA ve yapay zekayı kullanıyoruz. Böylece kurumsal mimari, dijitalleşmeyle birlikte güçleniyor ve hız kazanıyor.



YAPAY ZEKANIN KARAR ALMA SÜREÇLERİNDEKİ ROLÜ NEDİR?

Önceden karar verme süreçleri tamamen insan odaklıydı. Şimdi yapay zekâ, tavsiye sistemleri ve veri analitiği ile bu mekanizmaları hızlandırıyor. Karar alma süreçleri ucuzluyor, kurumsal yapılar daha hızlı yapılandırılabilir ve organizasyonlar çevik hâle geliyor.

YENİ NESİL ÇALIŞANLAR İÇİN FIRSATLAR NELERDİR?

Dijital dönüşüm ve iş yazılımları konusunda gençler için ciddi fırsatlar var. Kurumsal yapılara entegre olabilmek için staj imkanlarından faydalanmaları gerekiyor. Böylece hem teknoloji geliştirici hem de kurumsal yapıları güçlendiren profesyoneller olarak sektöre katkı sağlayabilirler.



YENİ NESİL İŞLERDE YAZILIMIN ROLÜ



ŞİRKETİNİZİN GELİŞTİRDİĞİ ÜRÜNLER HAKKINDA BİLGİ VEREBİLİR MİSİNİZ?

Geliştirdiğimiz ürünler, şirketlerin dijitalleşme süreçlerini uçtan uca destekleyen çözümler sunuyor. Özellikle üç ana ürünümüz; kurumsal strateji yönetimi, taktik yönetimi ve kurumsal mimari yönetimi olmak üzere, kurumların karar alma ve uygulama süreçlerini optimize etmeye odaklanıyor. Ayrıca bilgi teknolojileri altyapısını izleyen ve yöneten ürünlerimizle, BT ekiplerinin daha verimli çalışmasını sağlıyoruz. Bu ürünler sayesinde şirketler; altyapılarını, iş süreçlerini ve stratejik hedeflerini daha entegre bir şekilde yönetebiliyor. Çözüm odaklı, modüler yapıda olan bu ürünler, hem büyük ölçekli hem de büyümekte olan kurumlar için ciddi avantajlar sunuyor.

SON OLARAK, DİJİTAL DÖNÜŞÜM SÜRECİNE GİRMEK İSTEYEN KURUMLARA NE TAVSİYE EDERSİNİZ?

Dijital dönüşüm, sadece bir yazılım yatırımı yapmak değildir. Bu bir kültür, vizyon ve strateji meselesidir. Kurumların öncelikle "neden dijitalleşmek istiyoruz?" sorusuna samimi bir yanıt vermesi gerekir. Bu sürecin başarısı, üst yönetimin kararlılığı, çalışanların katılımı ve doğru teknolojilerin tercih edilmesiyle doğrudan ilişkilidir. Yol haritası oluşturulmalı, küçük ama etkili adımlarla başlanmalı ve her aşamada geri bildirim mekanizmaları kurulmalıdır. Kapsamlı analizler, iş süreçlerinin haritalandırılması ve kurumsal mimarinin net bir şekilde belirlenmesi, dönüşüm sürecini daha sağlam temellere oturtacaktır.



TANTUNİ LEZZETİNİ DÜNYAYA TAŞIMAK

Ben Serhat Agaya Tantunizm firmasında marka direktörü olarak görev yapıyorum. 1995 yılından beri bu sektörün içindeyim. Tantunizm markasını daha ileri taşımak ve Mersin'in meşhur lezzetini daha geniş kitlelere ulaştırmak için yola çıktık. Yeni nesil iş anlayışı, pandemiden sonra daha da önem kazandı. Teknolojiyi ve süreç yönetimini doğru kullanmak, işi daha modern ve çağdaş bir şekilde sunmak anlamına geliyor.

ŞİRKETİNİZİN GEÇMİŞİ VE ŞUBE YAPILANMASI HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

Şirketimiz 2016 yılında İzmir'de kuruldu. Türkiye genelinde beş şubemiz var ve yaklaşık 67 yıldır sektörün içindeyiz. Yerel lezzeti dünyaya tanıtmak için ciddi bir fizibilite çalışması yürütüyoruz. Fransa, Özbekistan ve Almanya gibi ülkelerle temaslarımız var; farklı ülkelerin politikalarını ve pazar dinamiklerini iyi analiz ederek yurt dışı şube açmayı planlıyoruz.



ÜRÜN KALİTESİ VE ÜRETİM SÜREÇLERİNİZDE NELERE DİKKAT EDİYORSUNUZ?

Taze ürün kullanımı bizim için çok önemli. Dana eti olarak yalnızca dana trançı, tavukta ise göğüs kısmını kullanıyoruz. Derisiz, yağsız ve sinirsiz ürün sunmayı hedefliyoruz. Ayrıca ekmek, lavaş ve garnitür seçiminde de oldukça hassas davranıyoruz. Bu sayede yerel lezzeti modern ve sağlıklı bir şekilde sunabiliyoruz.

ULUSLARARASI PAZARA AÇILMAK İÇİN NE TÜR HAZIRLIKLAR YAPIYORSUNUZ?

Yurt dışı açılımı için üç yıldır yoğun çalışmalar yürütüyoruz. Sadece "ben orada şube açacağım" mantığıyla değil, farklı ülkelerin politikalarını analiz ederek ve hazırlık yaparak ilerliyoruz. Çok yakında birkaç ülkede şubelerimizi açacağımızı müjdeleyebiliriz.



TANTUNİ LEZZETİNİ DÜNYAYA TAŞIMAK

YENİ NESİL İŞ KAVRAMININ SEKTÖRE KATKISI SİZCE NEDİR?

Yeni nesil iş kavramı, özellikle gıda ve hizmet sektöründe devrim niteliğinde. Artık tüketici sadece ürünün lezzetine değil; markanın değerlerine, şeffaflığına, çevreye duyarlılığına ve teknoloji kullanımına da bakıyor. Bu kavramın sektöre en büyük katkısı; verimlilik, sürdürülebilirlik ve ölçeklenebilirlik sağlıyor olması.

Örneğin biz üretim sürecimizi dijital olarak izleyebiliyoruz. Hangi ürün ne zaman üretildi, hangi malzeme hangi şubeye ne kadar gönderildi gibi verileri anlık takip edebiliyoruz. Müşteri tarafında da aynı şekilde dijital sipariş sistemleri, yorum analizleri ve sosyal medya etkileşimleriyle sürekli bir iletişim içindeyiz.

Ayrıca yeni nesil iş anlayışı, çalışan deneyimini de daha iyi hale getiriyor. Eğitim modüllerimiz dijital platformlar üzerinden sunuluyor; şubelerimizde standart operasyon süreçleri dijital ekranlarla destekleniyor. Bu da hem çalışan memnuniyetini artırıyor hem de hizmet kalitesinde tutarlılığı sağlıyor.





TEKSTİL SEKTÖRÜNDE DENEYİMİLE YOĞRULAN GİRİŞİMCİLİK

Merhaba, İlyas Akça ben. 1979 yılında İstanbul'da doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi İstanbul'da tamamladıktan sonra Sakarya Üniversitesi'nde ön lisans, Anadolu Üniversitesi'nde lisans ve ardından Beykent Üniversitesi'nde pazarlama alanında yüksek lisans yaptım. Yaklaşık 20 yıl boyunca turizm ve otelcilik sektöründe, özellikle satın alma ve destek hizmetleri alanında yöneticilik yaptım. Ancak bir noktadan sonra değişim ihtiyacı hissettim ve farklı bir yol arayışına girdim.

KURUMSAL İŞ HAYATINI BIRAKIP GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELMENİZ NASIL GERÇEKLEŞTİ?

Aslında oldukça doğal bir süreçti. Güney otelleri grubunda uzun yıllar çalıştıktan sonra İstanbul trafiği ve büyükşehir yaşamının zorlukları beni yeni bir karar almaya itti. 2023 yılının Nisan ayında, çok iyi bir pozisyonda olmama rağmen kurumsal iş hayatını geride bıraktım. O sırada Denizli'de yaşayan ve tekstil alanında deneyimi olan ortağım Aziz Kalaycı ile yollarımız kesişti. Ortak bir vizyonla "Azil Otel Ürünleri" firmasını kurduk. İsmimizi de oldukça basit tuttuk: Azil ve İlyas'ın birleşiminden doğan "Azil."



PANORAMA
PARA

TEKSTİLE YÖNELMENİZİN ÖZEL BİR SEBEBİ OLDU MU?

Benim geçmişim otelcilikteydi, bu nedenle otel tekstilinin çok önemli bir ihtiyaç olduğunu biliyordum. Sektörü içeriden tanımak bize ciddi avantaj sağladı. Bu sayede otel, hastane ve spa gruplarına yönelik ürünler geliştirmeye başladık. Haziran 2023'te şirketimizi kurduk ve bugün Türkiye'nin farklı bölgelerinde onlarca otel ve sağlık kuruluşuna hizmet verir hale geldik.

YENİ NESİL İŞLER SİZİN İÇİN NE İFADE EDİYOR?

Yeni nesil işler deyince ilk aklıma online satış platformları geliyor. İnsanlar artık alışveriş için AVM'lere ya da mağazalara gitmektense dijital kanalları tercih ediyor. Bizim sektörümüzde ise fuarlar hâlâ önemini koruyor. Orada birebir temas kurabiliyor, güven oluşturabiliyorsunuz. Yani yeni nesil işlerin hem avantajları hem de dezavantajları var ama artık her sektör bu dönüşüme adapte olmak zorunda.



TEKSTİL SEKTÖRÜNDE DENEYİMİLE YOĞRULAN GİRİŞİMCİLİK



TURİZM SEKTÖRÜYLE OLAN BAĞINIZ HÂLÂ GÜÇLÜ GÖRÜNÜYOR. BU BAĞ SİZE NASIL KATKI SAĞLIYOR?

Kesinlikle öyle. Turizm çok farklı alanlara hizmet eden bir sektör. Güneyde resort turizm, Karadeniz’de doğa turizmi, Afyon’da sağlık turizmi, kışın Uludağ veya Palandöken’de kayak turizmi... Tüm bu farklı ihtiyaçları deneyimlemek bana sektörde geniş bir bakış açısı kazandırdı. Bugün tekstil işimizi şekillendirirken bu deneyimden çok faydalanıyorum.

PLANLAMA VE ORGANİZASYON KONUSUNDA NE GİBİ TAVSİYELERİNİZ OLUR?

Planlama bizim işimizde her şeydir. Özellikle turizm sektöründe sezon öncesi hazırlık yapmak kritik bir öneme sahiptir. Ne yazık ki birçok işletme son dakikayı bekliyor. Oysa erken yapılan alımlar hem daha ekonomik oluyor hem de kaliteyi garanti altına alıyor. Ayrıca ezber işlerden uzak durmak, sürekli yenilik aramak lazım. Biz de şirketimizde bu anlayışı ön planda tutuyoruz.

GELECEK İÇİN HEDEFLERİNİZ NELER?

En büyük hedefimiz, Azil Otel Ürünleri’ni Türkiye’de otel tekstilinde ilk akla gelen marka yapmak. Bunun yanında ihracata da odaklanıyoruz. Dünyanın farklı noktalarında Türk tekstilinin kalitesini göstermek ve yeni pazarlara açılmak bizim için heyecan verici olacak.

Bakan Şimşek'ten Büyüme Raporuna İlişkin Değerlendirme



"Dezenflasyon ve Büyüme, Programın Başarısını Gösteriyor"

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Türkiye ekonomisinin 2025 yılı ikinci çeyrek büyüme verilerine ilişkin önemli açıklamalarda bulundu. Bakan Şimşek, büyümede kaydedilen artışın, uygulanan ekonomik programın başarısını ortaya koyduğunu belirtti.

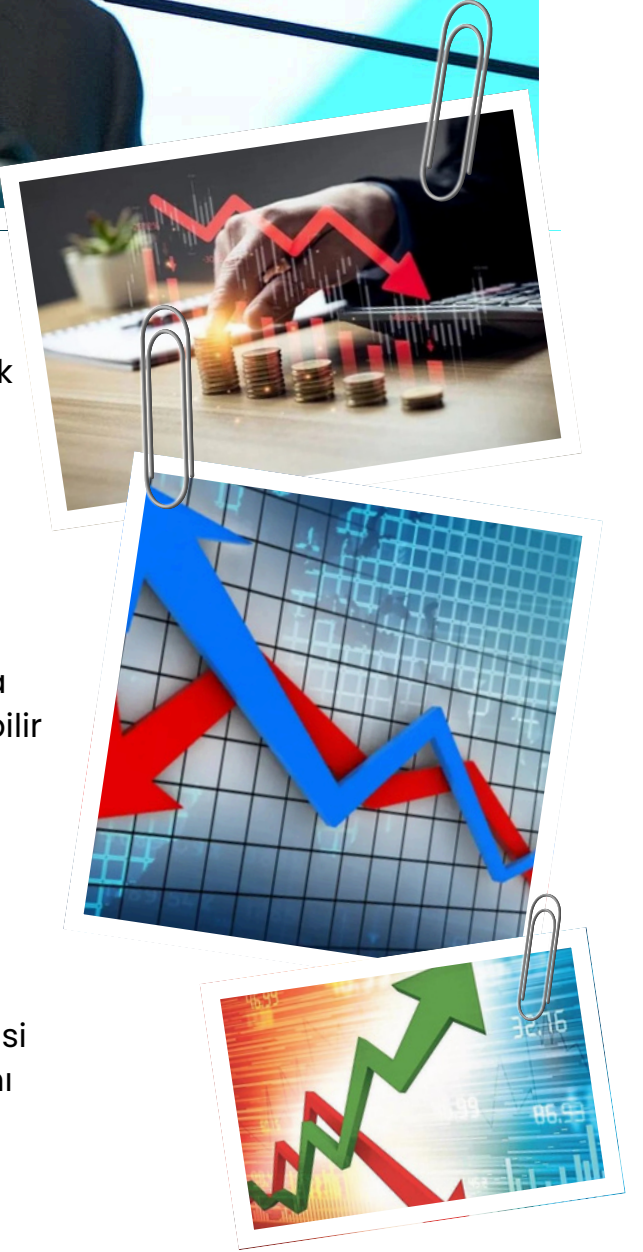


Sosyal medya platformu X üzerinden yapılan açıklamada Şimşek, "İkinci çeyrekte takvim ve düşük baz etkilerinin de katkısıyla yıllık büyümedeki artışla birlikte dezenflasyonun sürmesi, uyguladığımız programın başarısını net biçimde göstermektedir" ifadelerini kullandı.

Bakan Şimşek ayrıca, 2026-2028 dönemini kapsayacak Orta Vadeli Program'ın (OVP) yakında kamuoyuyla paylaşılacağını açıkladı. "Güçlü politika eşgüdümüyle fiyat istikrarını sağlayarak, sürdürülebilir yüksek büyüme ile vatandaşlarımızın refahını daha da artırmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda programımızı kararlılıkla uygulamaya devam edeceğiz" dedi.

Öte yandan Türkiye ekonomisi, 2025 yılının ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine kıyasla %4,8 oranında büyüme kaydetti. Bu oran, piyasa beklentisi olan %3,8'in üzerinde gerçekleşirken, geçen yılın aynı döneminde büyüme %2,4 seviyesindeydi.

İlk çeyrekte açıklanan %2'lik büyüme oranı ise %2,3 olarak revize edildi. İkinci çeyrekte dikkat çeken bir diğer veri ise inşaat sektöründe yaşanan %10,9'luk katma değer artışı oldu.





HURMA İLE YENİ NESİL İŞ FIRSATLARI

Ben Mustafa Uyanık. Gıda sektörüne olan ilgim, sadece bir ticari girişim değil; aynı zamanda kültürel bir merak ve değer aktarımı hedefiyle başladı. Hurma, tarih boyunca medeniyetlerin önemli besin kaynaklarından biri olmuş. Bu kadim meyveyi daha geniş kitlelere ulaştırmak, hem kültürel bir sorumluluk hem de ticari anlamda ciddi bir fırsat olarak karşıma çıktı. 2014 yılında Payitaht Hurma markasını kurarak yola çıktık. İşin merkezini Medine olarak belirledik çünkü dünyanın en kaliteli hurmaları bu bölgede yetişiyor. Şu anda Medine'de Avali, Alula ve Kasim bölgelerinde kendi bahçelerimizi işletiyoruz. Üretimden tüketiciye kadar olan tüm süreci kontrol altında tutmak, bize hem kalite hem de güven açısından büyük avantaj sağlıyor. İstanbul'da Fatih, Başakşehir ve Beylikdüzü gibi yoğun bölgelerde bulunan şubelerimizle hem yerli hem yabancı müşterilere ulaşıyoruz.



YENİ NESİL İŞ KAVRAMI SİZİN İÇİN NE İFADE EDİYOR?

Yeni nesil iş anlayışı, sadece teknoloji kullanımıyla sınırlı değil. Mevcut kaynakları daha verimli kullanmak, inovatif düşünmek ve müşteri beklentilerini sürekli analiz ederek yenilikler üretmek anlamına geliyor. Hurma gibi geleneksel bir ürünü sadece meyve olarak satmak, bugünün dünyasında yeterli değil. İnsanlar artık bu ürünün farklı formlarda, farklı lezzetlerde ve sağlıklı alternatiflerde de karşılıklarını bekliyor. Biz bu vizyonla yola çıktık. Kurulduğumuzda 78 farklı hurma çeşidini denedik. Bugün yaklaşık 34 çeşit hurmayla çalışıyor ve bunları çikolatalı bademli hurmadan hurma ezmesine, hurma pekmezinden hurma sirkesine kadar pek çok yeni ürüne dönüştürüyoruz. Bu yaklaşım, geleneksel bir ürünün modern tüketiciye uyarlanması en somut örneği. Yeni nesil iş demek, geleneği geleceğe taşımak demek.



GELENEKTEN GELECEĞE LEZZET YOLCULUĞU



GELECEK PROJELERİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

Bizim vizyonumuz sadece “hurma satmak” değil; hurmanın potansiyelini keşfetmek ve bu potansiyeli tüketiciyle buluşturmadır. Şu anda en heyecan verici projelerimizden biri, hurmalı dondurma üretimi. Şeker yerine hurmadan gelen doğal tatlandırıcıyı kullanarak, hem sağlıklı hem de farklı bir lezzet profili oluşturmayı hedefliyoruz. Bu ürün özellikle çocuklar ve sağlıklı beslenmeye dikkat eden tüketiciler için cazip olacak.

Ayrıca kendi markamız altında yeni ürün serileri oluşturmak için de Ar-Ge çalışmalarımız sürüyor. Hurmalı granola bar, hurma kreması, hurma reçeli gibi yeni ürünler de yakın zamanda ürün portföyümüze eklenecek. Hedefimiz; market raflarında hurmayı sadece Ramazan ayına özel bir ürün olarak değil, dört mevsim tüketilebilecek bir süper gıda olarak konumlandırmak.

YENİ NESİL İŞLERİN AVANTAJLARI NELERDİR?

Yeni nesil iş modelleri; esnek olma, hızlı karar alma ve müşteri odaklı düşünme yeteneği kazandırıyor. Günümüzde insanlar artık sadece ürün değil, hikâye, değer, vizyon ve deneyim satın alıyor. Bu da sizi daha fazla düşünmeye, daha yaratıcı olmaya ve sürekli gelişmeye zorluyor. Bizim için bu bir zorluk değil, motivasyon kaynağı.



DİJİTALLEŞEN DÜNYADA AVUKATLIK

Ben İsmail Özdemir. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldum. Mesleki kariyerime stajyer avukat olarak başladım, şu anda ise Ankara'da serbest avukatlık yapıyorum. Aslında her zaman topluma dokunan bir meslek yapmak istiyordum. Hukukun bireylerin hayatına doğrudan etki eden bir alan olduğunu gördüğümde, bu mesleği seçmeye karar verdim. İnsanların sorunlarına çözüm bulabilmek, adaletin tesisine katkıda bulunmak benim için çok değerliydi.

YENİ NESİL İŞ KAVRAMI SİZE NE İFADE EDİYOR?

Benim için yeni nesil iş kavramı, dijital yetkinlik ve çok yönlülüğü ifade ediyor. Bugün avukatlık sadece mevzuata ya da içtihatlarla hâkim olmakla sınırlı değil. İnsan psikolojisini anlamak, gelişen teknolojiyi takip etmek ve mesleğimizi buna entegre etmek de gerekiyor. Hukukun dijitalleşmesi, hem şeffaflık hem de erişilebilirlik açısından önemli. Bu nedenle gelecekte hukuk bürolarının dijital uygulamaları yoğun şekilde kullanacağına inanıyorum.



HANGİ HUKUK ALANLARINDA ÇALIŞIYORSUNUZ?

Ağırlıklı olarak idare hukuku, ceza hukuku ve göç hukuku alanlarıyla ilgileniyorum. Özellikle idare hukukunun uluslararası koruma başvurularının reddi konularında yoğunlaştığımı söyleyebilirim. Bu alan oldukça geniş ve doğrudan insanların hayatına dokunuyor. Ayrıca şu anda hukuk ile yapay zekânın kesişiminde geliştirdiğim projelerim de mevcut. Hukuk pratiğinde teknoloji kullanımını artırmayı hedefliyorum.

MÜVEKKİLLERİNİZLE OLAN İLİŞKİNİZİ NASIL TANIMLARSINIZ?

Şeffaflık, güven ve doğru iletişim bu işin temeli. Müvekkiller açısından doğru bilgiye ulaşmak ve gerekli belgeleri sağlamak çok önemli. Avukat açısından da olayları objektif değerlendirmek, müvekkili doğru şekilde bilgilendirmek gerekir. Dava sürecinde işbirliği ve birlikte hareket etmek başarıyı getiriyor. Bu nedenle her zaman açık, anlaşılır ve güven veren bir iletişim kurmaya özen gösteriyorum.



DİJİTALLEŞEN DÜNYADA AVUKATLIK



TEKNOLOJİNİN HUKUK MESLEĞİNE ETKİSİNİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Artık yapay zekâ destekli analizlerden, dijital arşivleme ve dava yönetim sistemlerine kadar birçok yenilik var. Bunların avukatların iş yükünü azaltacağını, müvekkiller içinse süreci daha hızlı ve şeffaf hale getireceğini düşünüyorum. Teknolojiyi doğru kullanabilirsek hukukun daha erişilebilir ve güvenilir bir zemine oturacağını söyleyebilirim. Dijital dönüşüm, bizim mesleğimiz için bir lüks değil, zorunluluk haline gelmiş durumda.

SON OLARAK, GENÇ HUKUKÇULARA NELER TAVSİYE EDERSİNİZ?

Öncelikle mesleğin özünde adalet duygusu ve insan hayatına dokunma arzusu olduğunu unutmamaları gerekir. Bunun yanında yabancı dil öğrenmek, dijital araçlara hâkim olmak ve sürekli kendini geliştirmek artık olmazsa olmaz. Çok yönlü olmak, farklı disiplinlerle iç içe çalışabilmek genç hukukçular için büyük avantaj sağlayacaktır.



YENİ NESİL ÇÖZÜMLERLE GELECEĞİ ŞEKİLLENDİREN GİRİŞİMCİLİK HİKAYESİ

Merhaba, ben Haldun Pak. 43 yaşındayım, evliyim ve iki kız babasıyım. Eğitimimi İstanbul Teknik Üniversitesi'nde pazarlama MBA'si yaparak tamamladım. Bunun dışında, iktisat fakültelerinin farklı branşlarında da eğitim aldım. Eğitim konusunda hala devam eden bir merakım var. Girişimcilik hayatımda ise özellikle 2000'lerin sonlarında başlayan girişimcilik hareketiyle İnsan Kaynakları ve bilişim dünyasına adım attım. Teknolojinin, iş dünyasındaki işleyişi nasıl dönüştürebileceğini görmeye başladım ve bu süreçte bir startup kurma kararı aldım.

İNSAN KAYNAKLARI ALANINDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİNİZ ÇALIŞMALAR GERÇEKTEN DİKKAT ÇEKİCİ. PEKİ, BU ALANDAKİ GİRİŞİMİNİZ NASIL BAŞLADI?

Evet, aslında bu bir startup hikayesi. 10 yıl önce, insan kaynakları alanındaki teşviklerin hesaplanması sürecini bilişimle çözebileceğimizi düşündük. Bu alanda bir yazılım geliştirdik ve Türkiye'nin önde gelen işletmelerine hizmet vermeye başladık. Hedefimiz, işletmelerin insan kaynakları alanındaki teşviklerden en yüksek faydayı sağlamalarını sağlamak, bu süreci hatasız ve verimli bir şekilde yönetmelerine yardımcı olmaktı. Bu yazılım, oldukça hızlı kabul gördü ve sektördeki lider konumumuzu pekiştirdik. Bugün 7000'den fazla şirkete hizmet veriyoruz.



GÜNÜMÜZ İŞ DÜNYASINDA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE REGÜLASYONLAR GİDEREK DAHA FAZLA ÖNEM KAZANIYOR. BU KONULARDA NASIL BİR YAKLAŞIM SERGİLİYORSUNUZ?

Evet, doğru. Günümüzde sürdürülebilirlik ve regülasyonlar, her şirketin geleceğini şekillendiren kritik faktörler haline geldi. Biz de bu doğrultuda, sürdürülebilirliği sadece karbon emisyonu ile değil, daha bütünsel bir şekilde ele alıyoruz. Şirketlerin regülasyonlara uyum sağlamaları için gerekli yazılım çözümleri geliştirdik. Bu süreçte, KVKK gibi veri güvenliği regülasyonlarına uyum sağlamak, aynı zamanda sürdürülebilirlik hedeflerini takip etmek adına firmalara yardımcı oluyoruz. Sadece bir yazılım çözümü sunmuyoruz, aynı zamanda danışmanlık hizmeti de veriyoruz.

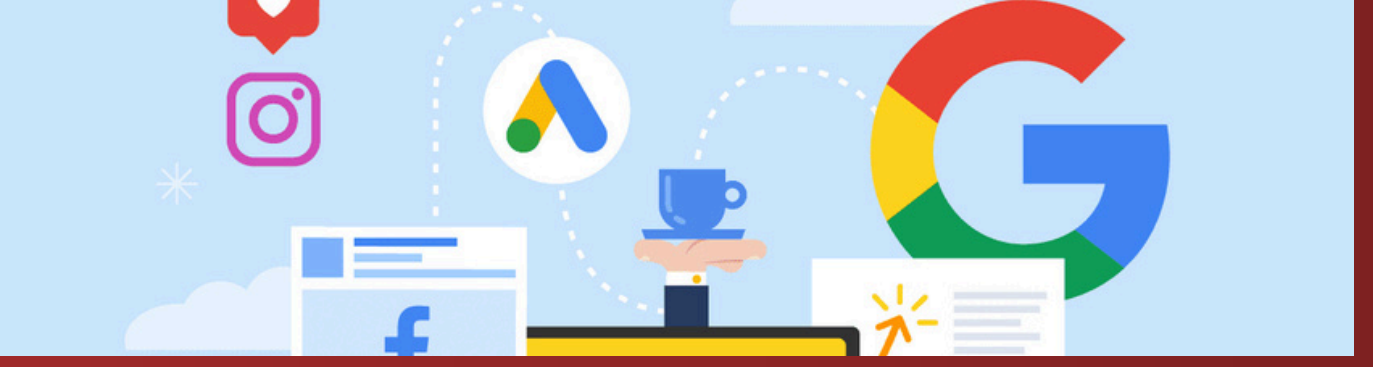


İNSAN KAYNAKLARINDAN SAĞLIK BİLİŞİMİNE GLOBAL BAŞARI



SAĞLIK BİLİŞİMİ İLE İLGİLİ ÇALIŞMALARINIZDAN BAHSEDER MİSİNİZ?

Sağlık bilişimi bizim için çok özel bir alan. Gerçekten insan hayatına dokunduğumuz projeler geliştiriyoruz. Yoğun bakım ünitelerinde, hastaların riskli durumları önceden tahlil edebilen bir sistem geliştirdik. Bu sistem, dünyadaki her 2.8 saniyede bir septik şoka giren hastaları, o yıkıcı evreye geçmeden önce uyarabiliyor. Ayrıca, Avrupa'da büyük bir sağlık ihracatı gerçekleştirdik ve Finlandiya ile işbirliği yaparak bu yazılımı global alanda kullanıma sunduk. Bu süreç, bizim için çok gurur verici bir adım oldu. Sağlık sektöründeki diğer projelerde de, medikal cihazların dijitalleşmesini sağladık. Kağıt tüketimi ve mürekkep israfını ortadan kaldırmak için cihazları dijitalleştirerek çevreye katkı sağlıyoruz. çok stratejik öneme sahip olan yazılımlarını dijitalleştirmek adına bir projeye dahil olduk. Bu proje, Türkiye'nin sağlık bilişimi alanındaki uluslararası başarısını taçlandıran bir gelişme oldu. Avrupa'da hasta kayıtlarını ve raporlarını takip edebileceğiniz ortak bir sistem geliştiriyoruz. Bu da bizim, sadece bir Türk firması olarak değil, tüm Türkiye'nin bilişim alanındaki gücünü yansıtan bir proje.



YAPAY ZEKA DESTEKLİ REKLAM YÖNETİMİYLE DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE ÖNCÜ ADIMLAR

Merhaba, ben Önder Büyükdemirel, Group Shift'in kurucu ortağıyım. Şirketimizde pazarlama stratejileri ve müşteri ilişkilerinden sorumluyum. 15 yıldır dijital reklamcılık sektöründeyim ve misyonumuz dijital performans pazarlamasında teknolojik çözümler sunmak. Bu süreçte, her işin uzmanı tarafından yapılması gerektiğine inanıyoruz.

GROUP SHIFT OLARAK, DİJİTAL PAZARLAMA ALANINDAKİ YAKLAŞIMINIZI NASIL TANIMLARSINIZ?

Group Shift olarak, özellikle Meta ve Google reklam performans yönetiminde uzmanız. Müşterilerimize, reklam yönetimi sürecini bizimle yürütme ya da geliştirdiğimiz Shift Target ürünümüz ile en uygun hedef kitleyi belirleme seçenekleri sunuyoruz. Dijital dünyada kreatif ajanslarla iş birliği yaparak, reklam yönetim süreçlerini optimize ediyoruz.



DİJİTAL REKLAMCILIKTA DOĞRU HEDEF KİTLEYE ULAŞMANIN ÖNEMİ HAKKINDA NE DÜŞÜNÜYORSUNUZ? BU KONUDA NASIL BİR STRATEJİ İZLİYORSUNUZ?

Dijital reklamcılığın en kritik unsuru doğru hedef kitleyi belirlemektir. Eğer büyük bir bütçeniz varsa, hedefleme konusunda esneklik olabilir. Ancak kısıtlı bir bütçe ile hareket ediyorsanız, gereksiz kişileri elemek ve doğru hedef kitleye ulaşmak çok daha önemli hale geliyor. Bu nedenle, hedef kitle analizi yaparken deneyimli şirketlerle çalışmak büyük avantaj sağlıyor.

DİJİTALLEŞME VE YAPAY ZEKA ÜRETİM SÜREÇLERİNİZE NASIL YANSIYOR?

Dijitalleşme üretimi daha planlı, güvenli ve verimli hale getiriyor. Yapay zeka üretimi kolaylaştırıyor, kaliteyi artırıyor. Üretim planlaması ve müşteri ihtiyaçlarını doğru karşılamak için önemli bir destek. Ancak veri güvenliği ve mahremiyet her zaman önceliğimiz olmalı.



DİJİTAL PAZARLAMADA YENİ NESİL ÇÖZÜMLERLE YÜKSELEN GROUP SHIFT

DİJİTAL PAZARLAMA SÜRECİNDE YAPAY ZEKANIN ROLÜ NASIL? TEKNOLOJİNİN BU ALANDAKİ ETKİLERİNİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Yapay zeka, dijital dünyada bıraktığımız izleri en hızlı şekilde yorumlayabilen bir teknoloji. Doğru kullanıldığında, reklam performansını büyük ölçüde artırabiliyor. Bizim için, yapay zekanın doğru şekilde entegre edilmesi, reklam yönetiminde mükemmel sonuçlar elde etmemizi sağlıyor.

GROUP SHIFT'İN GELECEKTEKİ PROJELERİ HAKKINDA BİZLERE BİRAZ BİLGİ VEREBİLİR MİSİNİZ? 2025 İÇİN PLANLARINIZ NELER?

2025 yılı içerisinde, dijital pazarlama alanında daha fazla fayda sağlayacak projelerimizi hayata geçirmeyi planlıyoruz. Teknopark şirketi olmamız nedeniyle her yıl yeni projeler geliştirmeye zorunluyuz. Bu projeler, dijital pazarlama alanındaki yenilikleri daha da ileriye taşıyacak.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM VE İNOVASYON HAKKINDA BİR MESAJ VERMEK İSTERSENİZ, HANGİ NOKTAYA DEĞİNMEK İSTERSİNİZ?

Her yenilik bir fırsattır ve bu fırsatlar bize daha iyi bir gelecek inşa etme şansı sunar. Dijital dönüşümün hızla iş süreçlerine entegre edildiği bu dönemde, girişimcilerin ve şirketlerin değişime ayak uydurması çok önemli. Bu, sadece iş dünyası için değil, tüm toplum için önemli bir fırsat.





İHRACAT ODAKLI TASARIMDAN MARKALAŞMAYA UZANAN ULUSLARARASI BİR GİRİŞİMCİLİK HİKAYESİ

Merhaba, ismim İlyas Efiloğlu. Celal Bayar Üniversitesi İktisat bölümünden mezun oldum. Ardından İstanbul Üniversitesi'nde MBA programını tamamladım. İş hayatıma elektrik sektöründe başladım, fakat çok geçmeden üretim ve proje yönetimi konularına duyduğum ilgi beni yönlendirdi. Türkiye'nin önde gelen bir mobilya ve yatak markasında Projeler Yöneticisi olarak görev aldım ve bu görevim yaklaşık 10 yıl sürdü. Bu süreçte 80'i aşkın ülkede projeler gerçekleştirme fırsatım oldu. Farklı kültürleri, beklentileri ve tasarım dillerini tanımak bana büyük bir vizyon kattı. Sonrasında ise kendi modelimi ve hizmet anlayışımı oluşturmak üzere yola çıktım.



"YENİ NESİL İŞ" KAVRAMI SİZİN İÇİN NE İFADE EDİYOR?

Yeni nesil iş, yalnızca teknolojiyle değil; hızla değişen pazar dinamiklerine uyum sağlamakla, yenilikçi düşünceyle ve sürdürülebilir çözümlerle ilgili. Geleneksel üretim modelleri artık birçok ihtiyaca cevap veremiyor. Biz de bu noktada, otomasyon sistemleriyle desteklenen çevik üretim anlayışını benimsedik. Klasik bir fabrika kurmak yerine, Türkiye genelinde kalite standartlarımıza uygun üreticilerle partnerlik yapıyoruz. Bu model sayesinde üretim kapasitemizi projeye göre esnetebiliyor, ancak kaliteyi ve teslimat sürelerini standart tutabiliyoruz. Özellikle global pazarda bu model çok etkili sonuçlar veriyor. Esneklik sağlıyor ama aynı zamanda sürecin her adımında kontrolü elinizde tutuyorsunuz.



GLOBAL MOBİLYA PROJELERİNDE YENİ NESİL ÜRETİM MODELİYLE FARK YARATAN BAŞARI



TAM ANLAMıyla NASIL BİR HİZMET SUNUYORSUNUZ? SADECE MOBİLYA MI?

Aslında biz bir proje firmasıyız. Yani, tek bir ürün değil, komple bir çözüm sunuyoruz. Halıdan perdeye, aydınlatmadan duvar kaplamalarına, sabit ve hareketli mobilyalardan dekoratif objelere kadar, bir iç mekânda ihtiyaç duyulan tüm kalemleri karşılıyoruz.

Mimarlarla birebir çalışarak her projeye özel tasarımlar geliştiriyoruz. Bir projede kullanılan ürünü başka bir projeye birebir kopyalayamıyoruz. Her proje kendi ruhunu taşımalı. Bu yaklaşım, müşteri memnuniyetini de oldukça artırıyor çünkü yatırımcı, kendine özgü bir konseptle karşılaşıyor. Kısacası, tasarımdan üretime, lojistikten montaja kadar tüm süreci tek elden yönetiyoruz. Bize göre en büyük avantaj; esneklik ve özelleştirme kabiliyetidir. Bir yandan büyük hacimli işler yapabiliyor, diğer yandan da proje bazlı kişiselleştirme sunabiliyoruz. Her aşamayı – üretim, kalite kontrol, sevkiyat ve uygulama – kendi ekiplerimizle denetliyoruz. Hammaddeden montaja kadar tüm sürecin kontrolü bizde oluyor. Yatırımcı açısından bu çok büyük bir avantaj. Tek bir tedarikçiyle çalışıyor, zamandan tasarruf ediyor ve maliyetlerini daha etkin yönetebiliyor. Bu da bizi pazarda güçlü bir konuma taşıyor.



BORDRO SÜREÇLERİNDEN FINTECH UYGULAMALARINA UZANAN İK DÖNÜŞÜMÜ

Merhaba, Ben Saltuk Buğra Aktürk. Yaklaşık 15 yıldır teknoloji sektörünün içindeyim. Son iki aydır ise benim için yeni bir alan olan insan kaynakları sektöründeyim. Datassist olarak 1999'dan beri, yani 25 yıldır bordro outsourcing hizmeti veriyoruz. Şu anda da "Pays" adını verdiğimiz yeni girişimimizle bordro süreçlerinin ucundaki ödeme tarafında yenilikler getirmek istiyoruz.

YENİ NESİL İŞ KAVRAMI SİZİN İÇİN NE İFADE EDİYOR?

Yeni nesil iş, aslında farklı bakış açıları geliştirebilmeyi, yeniliğe açık olmayı ifade ediyor. Artık şirketler sadece üst yönetimin emir verdiği bir yapıdan çıkıp, çalışanların da karar alma süreçlerinde yer aldığı, onları destekleyen bir yapıya evriliyor. Bu da bize, klasik iş tanımlarını aşan bir dönüşüm gerektiğini gösteriyor.



TEKNOLOJİ VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM BU DÖNÜŞÜMÜN NERESİNDE DURUYOR SİZCE?

Teknoloji, bu dönüşümün tam merkezinde. Dijitalleşmeye ayak uyduramayan şirketlerin artık eski gücünü koruyamadığını net bir şekilde görebiliyoruz. Özellikle yapay zekâ gibi gelişmelerle, bordro gibi tekrar eden işlemler bile otomatize edilebilir hale geliyor. Bu yüzden bizim gibi şirketler, hizmetin ötesine geçip çalışanların finansal esenliğine de odaklanmak zorunda.

ÇALIŞAN FİNANSAL ESENLİĞİ DERKEN NE GİBİ UYGULAMALARDAN SÖZ EDİYORSUNUZ?

Örneğin, Earned Wage Access adını verdiğimiz sistemle, çalışanların çalıştıkları gün kadar maaşlarını alabilmeleri mümkün oluyor. Aynı zamanda işveren destekli krediler gibi çözümlerle de ekonomik olarak onları destekliyoruz. Bu uygulamalar, çalışan bağlılığını ve motivasyonunu artırıyor. Günün sonunda hem çalışan hem işveren kazanıyor; yani bir "kazan-kazan" durumu oluşuyor.



YENİ NESİL İŞ MODELLERİNDE TEKNOLOJİ İLE ÇALIŞAN DENEYİMİNİ GÜÇLENDİRMEK



İNSAN KAYNAKLARI VE FİNANSAL TEKNOLOJİLERİN BU KADAR İÇ İÇE GEÇMESİ SİZCE SEKTÖRÜ NASIL ETKİLİYOR?

Artık sınırlar kalkıyor. HR (İK) ve fintech gibi alanlar birbirine entegre hale geliyor. Sadece temel iş süreçlerine odaklanmak yeterli değil; işin etrafında neler yapılabileceği üzerine düşünmek gerekiyor. Girişimlere yatırım yapmak, ortaklıklar kurmak gibi yollarla da bu dönüşüm desteklenmeli.

SON OLARAK, BU DÖNÜŞÜM YOLCULUĞUNDA ŞİRKETLERE NE ÖNERİRSİNİZ?

En temel önerim; dönüşüme zaman ve kaynak ayırmaları. Sektör fark etmeksizin, teknoloji yatırımları artık bir lüks değil, bir gereklilik. Çağın gerisinde kalmamak için şirketlerin daha cesur, daha vizyoner adımlar atması şart.



TARIMDA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE TEKNOLOJİ

Merhaba, ben Ozan Güneş. 1995 yılında İstanbul'da doğdum. Üniversite hayatımın bir kısmını Amerika Birleşik Devletleri'nde, bir kısmını ise Türkiye'de tamamladım. 2013 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nin çift diploma programıyla New York'taki Nipal Üniversitesi'nden ekonomi bölümünden mezun oldum. Üniversiteyi bitirdikten sonra 1,5 yıl boyunca New York'ta özel bir şirketin e-ticaret hesap yönetim uzmanı olarak çalıştım. Daha sonra kendi markamı kurarak Türkiye'ye döndüm ve 2021 yılında e-ticaret ve ihracat danışmanlık hizmeti vermek üzere Stallion Danışmanlık'ı kurdum.



STALLION DANIŞMANLIK'I KURARKEN MOTİVASYONUNUZ NEYDİ? HEDEFİNİZ NEYDİ?

Stallion Danışmanlık, e-ticaretin hızla gelişen dünyasında işletmelere dijital alanda başarılı olmalarını sağlamak amacıyla kuruldu. Amacımız, e-ihracat platformlarında faaliyet gösteren işletmelere kapsamlı danışmanlık ve destek sunarak, markalarını daha görünür kılmak ve rekabetçi hale getirmek. Aynı zamanda onlara özgün stratejiler geliştirerek uzun vadede sürdürülebilir bir büyüme kazandırmak. Hedefimiz, işletmeleri dijital dünyada en iyi şekilde konumlandırmak ve başarılarını kalıcı hale getirmek.



YENİ NESİL GİRİŞİMCİLER İÇİN E-TİCARETLE KÜRESEL BAŞARI STRATEJİLERİ



E-TİCARET VE İHRACAT DANIŞMANLIĞI GİBİ DİNAMİK ALANLARDA FAALİYET GÖSTERİYORSUNUZ. PEKİ, BAŞARILI BİR E-TİCARET STRATEJİSİNİN İLK ADIMI NEDİR?

E-ticarette başarılı olmanın ilk adımı doğru hedef kitleyi belirlemek. Ardından, etkili bir dijital pazarlama stratejisi geliştirmek çok önemli. Listeleme optimizasyonları, SEO (arama motoru optimizasyonu), fiyat stratejileri gibi unsurlar bu sürecin en kritik parçalarından. Aynı zamanda dijital reklam yönetimine de büyük önem verilmesi gerekiyor. Çünkü etkili reklam yönetimi, markaların görünürlüğünü artırırken kullanıcı deneyimini de sürekli olarak iyileştiriyor. Ayrıca veri analizi yaparak, markalar stratejilerini optimize etmeli ve rekabette ön plana çıkmalı.

E-TİCARETİN HIZLA DEĞİŞEN DİNAMİKLERİNDE, DANIŞMANLIK VERDİĞİNİZ İŞLETMELERE NASIL BİR YAKLAŞIM SERGİLİYORSUNUZ?

Bizim yaklaşımımız her işletmeye özgü, farklı ve sonuç odaklı bir strateji belirlemek. Her işletmenin ihtiyaçları farklı olduğu için, her birine özel bir yol haritası oluşturuyoruz. E-ticaret dünyasında başarıyı yakalamak için işletmelerin dijital pazarlama stratejilerini doğru kurgulamaları ve verilerini doğru analiz etmeleri gerekiyor. Biz de bu süreçte onlara yol gösteriyor ve yeni bakış açıları kazandırıyoruz.

HİTİT GÜNEŞ ENERJİSİ: ÇEVRE DOSTU ENERJİ ÇÖZÜMLERİ



DR. ÇINAR ÖNCEL

Öncelikle sizleri tanıyalım. Bizlere eğitim hayatınızdan ve mesleki kariyerinizden bahseder misiniz?

Ben Çınar Öncel, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nde Meteoroloji ve Malzeme Mühendisliği bölümünde öğretim üyesiyim. Aynı zamanda 2016'dan beri Teknopark İzmir'de faaliyet gösteren Hitit Güneş Enerjisi isimli bir şirketin sahibiyim. Bu şirket aracılığıyla çeşitli projeler geliştirmekteyiz, ayrıca danışmanlık hizmetleri de sunuyoruz.



Şirketinizin en güncel projelerinden biraz bahseder misiniz? Hangi alanlarda faaliyet gösteriyorsunuz?

Şu an üzerinde çalıştığımız iki önemli projeden bahsetmek isterim. İlk proje, dünyada henüz çok yeni olan ve geleceği parlak olan borofen malzemesiyle ilgili. Yüksek kalitede borofen üretiyoruz ve bu malzeme özellikle piller ve süper kapasitörlerde kullanılabilecek büyük bir potansiyele sahip. Diğer bir projemiz ise sanayide yaygın olarak kullanılan döner fırınlar için geliştirdiğimiz özel bir kaplama. Bu kaplama sayesinde, fırınlarda %120'ye varan yakıt tasarrufu sağlanabiliyor ve aynı zamanda karbondioksit salınımı %15 oranında düşürülebiliyor.

Bu döner fırınlarda sağladığınız yakıt tasarrufu gerçekten etkileyici. Yıllık ne kadar bir tasarruf sağlanabiliyor?

Evet, gerçekten önemli bir rakam. Türkiye'de bu tür fırınlardan yaklaşık 500 tane olduğunu varsayarsak, her biri yılda ortalama 30 milyon TL yakıt harcıyor. Bu kaplamayı kullanarak sektörde yıllık yaklaşık 6 milyar TL'lik bir tasarruf sağlanabilir. Ayrıca, 1 milyon ton karbondioksit salınımının da önüne geçilebilir. Bu tür bir yenilik, enerji maliyetlerini düşürmenin ve çevreyi korumanın çok önemli bir yolu.

HİTİT GÜNEŞ ENERJİSİ: ÇEVRE DOSTU ENERJİ ÇÖZÜMLERİ



Türkiye'deki enerji tüketimi ve karbon salınımı konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu sorunları çözmek için hangi adımlar atılmalı?

Türkiye'nin enerji tüketimi gerçekten endişe verici boyutlara ulaşmış durumda. 1990 yılında kişi başına düşen enerji tüketimi bir birimken, bugün bu rakam iki birime çıkmış durumda. Bu da nüfus artışıyla birlikte toplamda üç kat daha fazla enerji tükettiğimiz anlamına geliyor. Karbon bazlı yakıtlar hala büyük bir yer tutuyor ve bu da karbondioksit salınımını artırıyor. En önemli çözüm, yenilenebilir enerji kaynaklarına daha fazla yatırım yapmak ve mevcut enerji sistemlerinde tasarruf sağlayacak yenilikler geliştirmek. Biz de bu alanda aktif olarak çalışıyoruz.

Borofen hakkında daha fazla bilgi verebilir misiniz? Bu malzeme neden bu kadar önemli ve nasıl bir etki yaratabilir?

Borofen, sadece bor atomlarından oluşan iki boyutlu bir malzemedir. Kalınlığı o kadar ince ki, bir A4 kağıdının kalınlığını 1 milyona böldüğünüzde, borofen kalınlığını elde edersiniz. Bu iki boyutlu yapı, borofen malzemesinin çok farklı özellikler göstermesini sağlıyor. Özellikle enerji depolama sistemlerinde, yani piller ve süper kapasitörlerde kullanılabilecek çok yüksek verimlilik potansiyeli taşıyor. Henüz yaygın olmasa da, yakın gelecekte borofen'in büyük bir pazar payına sahip olacağını düşünüyoruz.

Bu yeni teknolojiler ve ürünler oldukça heyecan verici. Peki, bu alanda yatırım yapmayı düşünenler için nasıl bir yol haritası önerirsiniz?

Bu alanda yer almak isteyen yatırımcıların, özellikle ileri malzeme teknolojilerine ve yenilenebilir enerji çözümlerine odaklanmaları önemli. Borofen gibi yeni ve potansiyel taşıyan malzemelere yatırım yapmak, Türkiye'nin dünya pazarındaki yerini güçlendirebilir. Şu an bu alanda büyük bir gelişim söz konusu ve erkenden yer almak çok faydalı olacaktır. Biz de bu tür projeleri hayata geçirmek için işbirliklerine ve ortak çalışmalara açığız.



DR. ÇINAR ÖNCEL



YouReply

DİJİTALLEŞEN İŞ DÜNYASINDA KATILIMCI ODAKLI VERİ TOPLAMA YAKLAŞIMI

Merhaba, ben Niray Tunçel. Lisans eğitimimi Bilkent Üniversitesi'nde tamamladım. Ardından Bahçeşehir Üniversitesi'nde pazarlama alanında yüksek lisans yaptım. Akademik yolculuğum Hacettepe Üniversitesi'nde doktoramı tamamlamamla birlikte daha da derinleşti. Sonrasında Almanya'da kısa süreli bir araştırma süreci geçirdim ve 2011 yılından bu yana akademisyen olarak görev yapıyorum.

Yeni nesil iş kavramı bana göre yalnızca teknolojiyi kullanmak değil; aynı zamanda teknolojiyi iş süreçlerinin merkezine entegre etmek anlamına geliyor. Dijitalleşme, sürdürülebilirlik, çevik çalışma modelleri ve veriye dayalı karar alma mekanizmaları artık modern iş dünyasının vazgeçilmez unsurları. Yeni nesil işler, iş yapma biçimlerinin değişimine öncülük ediyor ve çalışanlardan yöneticilere kadar herkesi bu dönüşümün parçası olmaya zorluyor.



ÇEVİRİM İÇİ ARAŞTIRMALARIN GELENEKSEL YÖNTEMLERE GÖRE SUNDUĞU AVANTAJLAR NELER?

Geleneksel saha araştırmaları çoğu zaman hem zaman hem de maliyet açısından oldukça yoğun kaynak gerektirir. Özellikle farklı şehirlerden veya ülkelerden veri toplamak istendiğinde lojistik, personel, ulaşım, konaklama gibi birçok kalemden maliyetler yükselir ve bu durum süreci oldukça yavaşlatır. Çevrim içi araştırmalar ise bu dezavantajları büyük ölçüde ortadan kaldırıyor. Bizim geliştirdiğimiz çevrim içi araştırma modeliyle araştırmacılar, coğrafi kısıt olmadan farklı bölgelerde yaşayan katılımcılardan hızlı, güvenilir ve uygun maliyetli şekilde veri toplayabiliyor. Özellikle zamanın çok kritik olduğu projelerde, bu yöntem çok büyük bir avantaj sağlıyor. Hızlı karar almayı ve esnek çalışmayı mümkün kılıyor.



YENİ NESİL ARAŞTIRMA MODELLERİYLE VERİYE HIZLI VE GÜVENİLİR ERİŞİM



GÜNÜMÜZDE SIKÇA KARŞILAŞILAN BİR DURUM OLAN "ANKET YORGUNLUĞU" NASIL AŞILABİLİR?

Evet, çok doğru bir noktaya değindiniz. Anket yorgunluğu günümüzde veri toplama süreçlerinin en büyük zorluklarından biri. Katılımcılar, sürekli benzer içerikte anketlerle karşılaştıklarında bir süre sonra ilgilerini kaybediyor ve katılım oranları ciddi şekilde düşüyor.

Biz bu sorunu ödüllendirme sistemiyle çözmeyi hedefliyoruz. Katılımcılar her tamamladıkları anket için belirli bir ücret kazanıyorlar. Bu sadece bir motivasyon aracı değil, aynı zamanda katılımcının zamanına ve emeğine saygı göstermek anlamına da geliyor. Böylece, anketlere olan ilgi artıyor ve hem kalite hem de katılım oranları önemli ölçüde yükseliyor.

İŞ MODELİNİZ VE SEKTÖRE GETİRDİĞİNİZ YENİLİKÇİ YAKLAŞIM HAKKINDA BİLGİ VEREBİLİR MİSİNİZ?

Şirketimizi 2023 yılında kurduk ve 2024 yılının başında aktif olarak faaliyet göstermeye başladık. Amacımız, veriye ihtiyaç duyan araştırmacılar ile farklı bölgelerden, farklı demografik gruplardan katılımcıları dijital bir platformda bir araya getirmek. Bu model, çevrim içi kitle kaynak destekli araştırma yaklaşımına dayanıyor.

Türkiye'de araştırma alanında bu iş modelini uygulayan ilk ve tek firma olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Gerek akademik gerekse ticari araştırmalar için büyük kolaylık sunuyoruz. Ayrıca sistemimiz, güvenilirlik ve şeffaflık ilkeleriyle kurgulandığı için hem araştırmacılar hem de katılımcılar için güvenli bir ortam sağlıyor. Platformumuzda sürdürülebilir veri akışı sağlarken aynı zamanda kullanıcı deneyimini de sürekli iyileştirmeye odaklanıyoruz.

KÜNYE

İMTİYAZ SAHİBİ

SKY MEDYA PRODUKSİYON ADINA

AYCAN GÜL

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

ALİ GÜL

EDİTÖR

MERT HÜRMEİ

GRAFİK TASARIM

ÖMER FARUK DEMİR

MERT HÜRMEİ

YARDIMCI EDİTÖR

ŞEVVAL GÜL

YAPIM

SKY MEDYA PRODUKSİYON AJANS

REKLAM REZERVASYON

0216 999 0729

İLETİŞİM-YÖNETİM YERİ

SOĞANLIK YENİ MAH. BALTACI MEHMET PAŞA SK.

KARTAL/İSTANBUL

TEL : 0216 999 1829

www.skyproduksiyon.com

info@skyproduksiyon.com



SKY Medya ailesi olarak; Yaratıcı çalışmalar ve sektördeki deneyimlerimizle son teknolojiyi harmanlayarak kurumsal yapımız altında profesyonel çalışmalara imza atıyoruz.

Dünya çapında bir haber kanalı olan CNN TÜRK'te ekrana getirdiğimiz "Çalışan Türkiye" programımız ile, haber değeri yüksek konuları ele alıyor ve birbirinden değerli konukları ağırlıyoruz.

Ekonomi odaklı markaları ve iş dünyasını mercek altına alan EKOTÜRK TV'de yer alan "Life Style" programımızla ekrana getirirken, aynı isimle TV8, TV8,5 ve TV8int kanallarında da yer alarak magazinsel olay ve markaları siz değerli izleyicilerimizle buluşturuyoruz.

2022'nin ilk çeyreğinden itibaren dijital medyada attığımız adımları "Başka Şeyler" YouTube kanalı üzerinden farkı ve eşsiz içerikler sunarak geleneksel medyadaki başarımızı sosyal medyaya da taşımış olduk.

2024 yılında hazırlayıp sunmaya başladığımız "Yeni Nesil İşler" programımız ile; ismiyle müsemma Yeni nesil işleri, sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği alanları başlıca olmak üzere, dünyamızın geleceğini ilgilendiren tüm konuları kanalında ekranlara getiriyoruz. 2025 yılı itibariyle Yeni Nesil İşler programımız Kanal 7 Medya grubuna ait ÜLKE TV ekranlarında yayın hayatına devam etmektedir.

2023'ün son çeyreğinde gerek yazılı basında iş dünyasına yönelik eksiklik gerekse markaların talepleriyle kurulduktan 2 ay sonra "Türkiye'nin en çok indirilen aylık ekonomi dergisi" ünvanını kazanan Para Panorama dergimiz ile lokomotif sektörlerde faaliyet gösteren firmaları ve kıymetli iş insanlarını ağırlayarak sektöre yeni bir soluk getirdiğimize inanıyoruz.

Hazırlayıp sunduğumuz her program değerli konuklarımız ve farklı bakış açılarıyla ele alınan zengin içeriklerimiz ile izleyicilerimizden takdir toplayarak doğru bildiğimiz yolda kendimizi her zaman geliştirip güncel tutarak yürümeye devam ediyoruz.



0 552 339 20 73



info@skyproduksiyon.com



skymedyaproduksiyon



SKY MEDYA



0216 999 0729