

BOSS LIFE

BUSINESS MAGAZINE

Ekim 2020 Yıl 6 Sayı 64

TÜRKİYE'NİN
EN DEĞERLİ
ŞİRKETLERİ

LÜKS UÇUŞLAR

BULUTLARIN ÜSTÜNDEKİ
KRAL DAİRELERİ

SPA'DA LÜKSÜN ZİRVELERİ

YILMAZ BOZAN

Dijital Pazarlama & E-Ticaret Danışmanı
revolutionDM - Founder, CEO

RÖPORTAJLAR

Murat ÖNER
Turgay TERZİ
Metin GÜLTEPE

FİYAT: 20 TL





VEGA
— İSTANBUL —
ALIŞVERİŞ VE YAŞAM MERKEZİ

Şehrin En
Parlak Noktası

Vega
İstanbul

www.vegaavmistanbul.com

info@vegaavmistanbul.com

Yunus Emre Mahallesi Lütfi Aykaç Blv. No: 80
Sultangazi / İSTANBUL



Vega AVM İstanbul



@vegaavmistanbul



@vegaavmistanbul



Vega AVM İstanbul



VEGA

İSTANBUL

ALIŞVERİŞ VE YAŞAM MERKEZİ

YAPTIĐINIZ İŞİN ÖNEMLİ BİR PARÇASI OLMAK ADINA

PART OF YOUR DRIVE





ÜRETİYORUZ

Endo Endüstriyel olarak yabancı menşeli teknolojilerin tedarik ve satışıyla yetinmeyerek, kendi Ar-Ge departmanımızda yerli üretim teknolojileri de hayata geçiriyoruz.



TEKNOLOJİYE YÖN VEREN MARKALARI TEMSİL EDİYORUZ

Global sektörün önde gelen üreticilerini temsil ediyor; yalnız Türkiye satış organizasyonu ile yetinmiyor, satış öncesi ürün seçimlerinde projelere destek veriyor, satış sonrası teknik servis hizmeti sağlıyoruz.

OTOMASYON / MEKANİK / REDÜKTÖR / MEKATRONİK ÇÖZÜMLER

ENDO ENDÜSTRİYEL DONANIM VE OTOMASYON SİSTEMLERİ SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
10053 SOKAK NO:9 ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ ÇİĞLI / İZMİR
www.endo.com.tr

endo
endüstriyel donanım ve otomasyon sistemleri

SIEMENS

SCHAEFFLER

Servomech

Nabtesco

APEX DYNAMICS, INC.

MOOG



Türkiye'nin en büyük özel jet kiralama firması

Tüm Türkiye'den **444 23 88**

Ahmet Taner Kışlalı Caddesi
Northstar Plaza 12. Kat. No:20
Çayyolu- Ankara / TÜRKİYE

 0 530 663 64 90
F +90 312 432 49 55

www.apronjet.com
info@apronjet.com

APRON AVIATION OFFICES : ANKARA (HQ) - ISTANBUL - LONDON - JEDDAH - KABUL - NAIROBI - ARBIL



apronjetileuzakdiyebirseyyok





HAKAN GÜRSOY

Özenli el işçiliği

Hakan GÜRSOY olarak kalitenin özenli bir el işçiliğinin yansıması olduğunu biliyor ve işlerimizde özellikle iki noktaya çok önem veriyoruz. Sizin tercihleriniz ve bizim geleneklerimizle harmanladığımız profesyonelliğimiz... Bu doğrultuda yaka dikişi, düğmeli kollar ya da monogram, kıyafetinizde istediğiniz detayları özenle, sizin tercihlerinize göre hazırlıyoruz.

Ayrıcalıkları

Hakan GÜRSOY'un şıklığı kullandığı kumaşlar ve sadece size özel ölçülerde tasarımlar yaratmasından gelir. En iyi kumaşları seçebilmesinin ve sizin tercihlerinizi anlayabilmesinin nedeni de tecrübesidir. H.G, moda sektöründeki bu bilgi birikimi ise 2009'dan beri kumaşı moda dönüştüren Hakan GÜRSOY'dan gelir. Modayı oluşturanlar takip edenler değil, kendini yıllar boyu, durmaksızın geliştirebilenlerdir.

Made To Measure



BOSS LIFE

Patent No: 2014 105025

BossLife Dergi
Ekim 2020

Yıl:6/Sayı:64/Fiyat:20

İmtiyaz Sahibi ve Yazı İşleri Müdürü
İbrahim Anıl Taşdemir

Genel Yayın Yönetmeni
Benay Şahin

Hukuk Danışmanı
A. Ata Gümüş

Yazarlar
Aylin Hoşbezan Bedur

Katkıda Bulunanlar
Bahar Aray
Deniz Vargeloğlu
Serhan Güldal

Yayın Türü
Yaygın Süreli Yayın

İdare Merkezi
100.Yıl Mahallesi İzci Sokak 20/4
Çankaya Ankara
0312 448 0188
info@bosslife.com.tr

İstanbul Şube
Dumlupınar Mah. Barış Sk. İstanbul
216 Residence 1.Etap B Blok Kat:-3 D:1
İstanbul

Dağıtım
BB Dağıtım

Basım Yeri
Vadi Grafik Ltd. Şti.
İvedik Organize San. Sit.
Yenimahalle/Ankara
03123958571

Basım Tarihi: 02.10.2020

Dergide Yayımlanan yazı ve fotoğrafların tüm hakkı
BossLife Dergi&Medya'ya aittir. İzin alınmadan
kullanılamaz. Yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan
sahiplerine aittir.

Editörden

İbrahim Anıl Taşdemir

Türk ekonomisinin kötü gittiği bu günlerde ayakta kalmaya çalışan sektörlerden birisiyiz. Umarım en kısa zamanda ülke olarak üretmeye başlarız ve ekonomi biraz olsun rahatlar.

64. Sayımızda çok önemli konuklarımız var. Yılmaz Bozan, Murat Öner, Turgay Terzi ve Metin Gültepe. Dijital Pazarlama ve E-ticaret uzmanı Yılmaz Bozan ile dijital dünyayı konuştuk. Artık değişen dünyada dijitalleşmenin ne kadar önemli olduğunu, e-ticaretin eksilerini ve artılarını konuştuk. Bu ay kapak konuğumuz olan Yılmaz Bozan'ın röportajını okumanızı şiddetle tavsiye ediyorum.

Covid 19 salgınıyla birlikte dünya her yönü ile değişime uğrarken biz ülke de cahillik hala devam ediyor. Herkes salgını unuttu. Ve alınması gereken önlemler de insanların umrunda değil. Her geçen gün hasta sayısı artarken hastanelerdeki doluluk oranı artıyor. Siyaset, ekonomi, trafik, sosyal yaşam keşmekeş bir durumda.

Bu zorlu günlerde dergimizi çıkarmaya devam ediyoruz. Çok kısa süre içerisinde YouTube'da ciddi içerikler ile karşınızda olacağız. Bizi izlemeye devam edin. Sizlerin verdiği güçle çalışmaya devam ediyoruz.

Güçlü ve sağlıklı yarınlar için. Gelecek nesillere güzel günler bırakmanın bilinciyle sağlıklı kalın

BOSS LIFE

BUSINESS & LUXURY MAGAZINE

GHOST

RÜZGARDA BİR
FISILTI



Rolls-Royce Motor Cars Istanbul, Kuruceme Caddesi, No:31, Kuruceme,Besiktas/Istanbul 34345
Tel: +90 212 287 2020 www.rolls-roycemotorcars-Istanbul.com.tr

NEDC (combined): CO2 emission: 343 g/km; Fuel consumption: 18.8 mpg / 15.0 l/100km *
WLTP (combined): CO2 emission: 347-358 g/km; Fuel consumption: 18 – 18.6 mpg / 15.2-15.7 l/100km

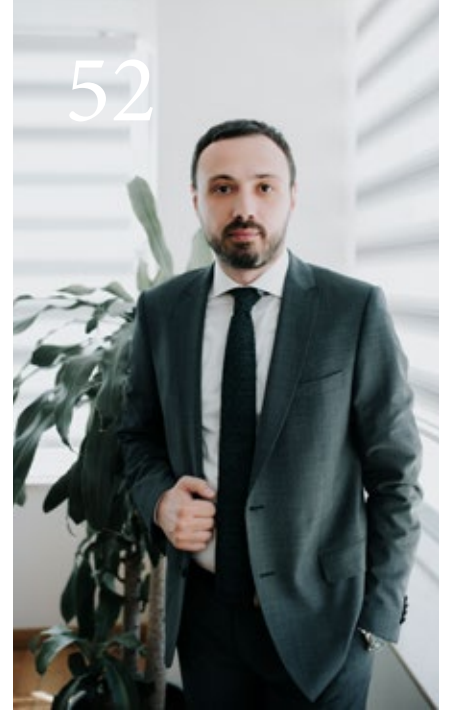
BOSS LIFE

BUSINESS & LUXURY MAGAZINE

İÇİNDEKİLER



76- Türkiye'de Farklı
Sektörlere Göre
En İyi Şirketler



38- Spada
Lüksün Zirveleri

88- Biraz Kelt Müziği Ve
Dost Canlısı İnsanlar
Dublin





ROLEX

THE DATEJUST

The archetype of the modern watch has spanned generations since 1945 with its enduring functions and aesthetics. It doesn't just tell time. It tells history.



OYSTER PERPETUAL DATEJUST 31

UGUR
SAAT
Feeling Luxury...

ARMADA (0312) 219 12 74
PANORA (0312) 491 97 47
NEXT LEVEL (0312) 286 80 37
TEKNIK SERVİS (0312) 219 61 15

www.ugursaat.com.tr



Apple Watch Series 6 ile Mükemmel Yolculuk

Kabul etmeliyiz ki, Apple Watch yalnızca akıllı saat sektöründe değil, tüm saat endüstrisi içinde haklı bir üne sahip. Apple'nin bu başarısı, elbette satış oranlarına da yansımakta. Geçtiğimiz günlerde tanıtılan Apple Watch Series 6 da akıllı saat furiasının en nitelikli modellerinden biri olmak üzere piyasaya hızlı bir giriş yaptı. Değişiklikler minimal düzeyde ancak etkileri büyük. SpO2 sensörü eklenen model, belirli aralıklarla kanın oksijen doygunluk seviyesini ölçebilecek. Hatırlayanlarınız olacaktır, birkaç sene önceki bazı Android telefonların "sağlık" uygulamaları kapsamında kullanılabilen bir özelliği. Kameranın hemen yanında bulunan sensör ile parmakta SpO2 seviyesi ölçülebiliyordu. Kullanıcıları tarafından pek ilgi görmemiş olmalı ki sonraki modellerde bu özellikten vazgeçtiler. Şimdi Apple aynı işlevi saatlerine ekledi ve saatin, Covid-19 başta olmak üzere akciğerlerin kanı oksijenlendirmesini sekteye uğratan hastalıklar için yardımcı tanı aracı olarak kullanılabilceğinden bahsediyor

Evde Gerçeğe Yakın Formula 1 Deneyimi

Pistte yarışmanın nasıl bir duygu olduğunu Aston Martin'in yarış simülatörüyle deneyimlemek mümkün. Otomobil dünyasının önde gelen isimlerinden Aston Martin dünyanın en özel otomobillerinin bazılarında imza attığı için markanın yarattığı bir yarış simülatörünün üst düzey bir deneyim yaşatacağını tahmin etmek zor olmasa gerek. Geçtiğimiz hafta lansmanı yapılan AMR-C01 adlı simülatör, Aston Martin ile Curv Racing Simulators adlı teknoloji şirketinin ortak ürünü. 74 bin dolarlık fiyatıyla ultra üst segmente hitap edecek bu çok özel simülatörden sadece 150 adet üretilcek. Karbon fiberden yapılmış, fütüristik tasarımlı bir monokok gövdesi olan AMR-C01 farklı renk seçenekleriyle satın alınabilecek. Simülatörün en dikkat çekici parçası ise ultra geniş açılı monitörü. F1 tipi, LCD ekranlı yarış direksiyonu ve yarış koltuğu da pistlerin heyecanını eve taşıyan diğer özellikleri. Aston Martin'in yaptığı açıklamaya göre, AMR-C01'i kullanan şanslı kişiler Aston Martin Valkyrie'nin sürüş pozisyonunu deneyimleyecek.



Vespa'ya 90'lar Makyajı

Vespa Primavera Sean Wotherspoon 90'lara göz kırpan renkleriyle sokakların yeni ikonu olmaya hazır! İtalya'nın ikonik motosiklet markası Vespa, ABD gençlik modasında renkleri harmanlayarak yükselen yıldızlardan biri olan Sean Wotherspoon ile yeni bir işbirliğine imza attı. Böylece yeni Vespa Primavera serisi sokaklarda durdurulamaz bir enerji, yenilik ve eğlence kaynağı olacak. 80'li ve 90'lı yıllardan ilham alarak hazırlanan, zamanın ötesindeki çizgileri ve tasarımıyla cesaretini ortaya koyan Vespa Primavera Sean Wotherspoon serisi 50 ve 150 cc'lik motor seçenekleriyle satışa sunuldu. Sokak modasının efsanesi Sean Wotherspoon, Sean ve iki arkadaşının 2013 yılında Richmond, Virginiada Round Two adında bir mağaza açmasıyla doğdu. Marka, spor ayakkabılara ve spor giyime olan yoğun ilgiyi, 80'li, 90'lı yıllara damgasını vuran renkler, yaratıcılığa duyulan sevgi ve devrim niteliğindeki yaratıcılıkla bir araya getirerek dünya çapında bir başarı kazandı.





Cappadocia
"unique"



**RELAIS &
CHATEAUX**

museumhotel.com.tr

Tekelli Mah. No: 1 Uçhisar / Nevşehir
T. +90 384 219 22 20 F. +90 384 219 24 44
info@museumhotel.com.tr www.museumhotel.com.tr

H. Moser & Cie. Endeavour Tourbillon Concept Vantablack



Kendine has modelleri kadar yüksek saatiğin son yıllarda geldiği durumla ilgili yaptığı ironik açıklamalarla da gündeme gelen H. Moser & Cie., simsiyah modeli Endeavour Tourbillon Concept Vantablack ile minimalizmin sınırlarını zorluyor. Markanın minimalizme getirdiği yeni bakış açısını 2017 yılında tanıttığı Endeavour Tourbillon Concept modelinde görmüş ve herkes gibi bizler de çok etkilenmiştik. Aynı tasarım diliyle üretilen Endeavour Tourbillon Concept Vantablack ise bu hayranlığımızı bir adım öteye taşıyor. Peki bu Vanta ne anlama geliyor? Birleşik Krallık merkezli Surrey NanoSystems Limited tarafından, 2012 yılında geliştirilen Vantablack, dikey yerleştirilmiş milyarlarca nanotüp sayesinde ışığı 99.975% absorbe edebilen bir malzeme. Askeri kamuflaj, güneş panelleri ve teleskoplar gibi farklı

kullanım alanlarına sahip olan malzemenin sanatsal potansiyeli de bir hayli yüksek. H. Moser & Cie. de bu malzemenin yabancıları sayılmaz zira marka Endeavour Perpetual Moon Concept Vantablack modelinde de bu malzemeyi kullanmıştı. H. Moser & Cie. Endeavour Tourbillon Concept Vantablack, 42mm çapında ve 11.6mm yüksekliğinde tasarlanmış, 18K beyaz altın bir kasa ile geliyor. Mat ve parlak yüzeylerin birlikte kullanıldığı kasanın her iki yüzünde de safir kristal camlar yer alıyor. Sadece 50 adet ile limitli üretilen modele el dikişi siyah timsah derisi kayış ve 18K beyaz altın katlanır toka eşlik ediyor. 75.000 CHF fiyat etiketi ile satışa sunulan modelden kaç hala ulaşılabilir durumdadır bilemiyorum ama eminim büyük bir çoğunluğu çoktan meraklı koleksiyoner sahiplerine ulaşmıştır bile...

Bulgari, Gerald Genta



Bulgari, Gerald Genta markasıyla çıkardığı en yeni saat modeliyle daha genç bir kitleyi hedefliyor. Gerald Genta, 1969 yılında 1972 Audemars Piguet Royal Oak ve 1976 Patek Philippe Nautilus gibi efsanevi modellerin altında imzası bulunan, aynı adlı tasarımcı tarafından kurulan bir lüks saat üreticisiydi. Bu ayrıcalıklı dünyada kendi yerini garantilemek isteyen Bulgari tarafından satın alındığında ise takvimler 2000 yılını gösteriyordu. Ardından gelen yıllarda Gerald Genta sahne ışıklarının altında bir göründü, bir kayboldu. Ancak geçtiğimiz yıl Bulgari, markaya hak ettiği değeri vermek adına 50. kuruluş yılına özel bir saat tasarlayarak onu tekrardan ilgi odağı haline getirdi. Çift retrograde'li bu özel saat, Genta'nın antik Roma'nın arenalarından ilham alan Arena adlı saat modeline bir saygı duruşu niteliğindedir. Geçtiğimiz hafta ise Bulgari, Cenevre'de hikayenin bir

sonraki bölümünün sayfasını çevirdi ve Arena Bi-Retro Sport adlı, 43 mm'lik fırçalanmış titanyum kasalı modelini tanıttı. Yeni modelin en dikkat çekici özelliği kalın, kıvrımlı bezeli. Saat bilgisi, 12 konumunda yer alan bir pencereden görünürken dakika ve tarih bilgileri ise kemer biçimli iki ayrı göstergede yer alıyor. Dakika göstergesi her altmış dakikada bir başa dönerken, tarih göstergesi de bunu her ayın bitiminde yapıyor. Kendiliğinden kurulan modelin BVL 300 kalibresinin 42 saatlik güç rezervi bulunuyor. Siyah antrasit kadranı, siyah timsah derisi mat kayışla tamamlanırken, canlı sarı renkli detayları saate sportif bir hava katıyor. Zaten Bulgari de saati tasarlarken kendi hedef kitesinden farklı, daha genç bir kitleyi hedeflemiş. Bir önceki modelde daha klasik bir renk seçimi olarak mavi ve gri kullanılırken bu yeni modelde daha dinamik renkler tercih edilmesinin sebebi de bu.



Tuncay Şanlı - Güven Güleşçe - Harun Erdenay

Tuncay Şanlı Ve Harun Erdenay FBIAD Yemeğinde

FBİAD (Fenerbahçeli İş İnsanları Derneği) üyeleri Kalamış Dalyan Club'de Fenerbahçe'nin eski futbolcusu Tuncay Şanlı ve Türkiye Basketbol Federasyonu Yönetim kurulu üyesi Harun Erdenay ile yemekte buluştu. Sosyal mesafe ve hijyen kuralları dikkate alınarak düzenlenen yemeğe ilgi büyüktü. Üyelerin sorularını cevaplayan Tuncay Şanlı ve Harun Erdenay, zaman zaman esprili cevaplar verdi, zaman zaman herkesin ilk defa duyduğu şeylerden bahsettiler.

FBIAD başkanı Güven Güleşçe'nin sorularıyla başlayan yemek, akşam geç saatlere kadar devam etti. Üyelerin Tuncay Şanlı ve Harun Erdenay ile fotoğraf çektirmeleri ile son buldu.

Güven Güleşçe; " Çok keyifli bir akşam geçirdik. Önemli misafirlerimiz vardı. Öncelikle üyelerimizin FBIAD aidiyetini aile ortamı yaratarak yaşamalarını çok istiyoruz. Bu tarz toplantılarımızın asıl amacı bu. Bugün de çok kendi mesleklerinde çok önemli ve özel isimleri ağırladık. Çok keyifli bir gece oldu. Pandemi süreci henüz tam olarak geçmediği için daha seyrek yapıyoruz toplantıları. Ayrıca herkes iş insanı olduğu için herkesin ortak müsait zamanını yakalamakta kolay olmuyor. Bunların hepsini göze alarak yakın zamanda organizasyonlarımıza devam edeceğiz.





T H E 5



Kosifler Oto
Ayrıcalıkların Başladığı Yer



Ravi Dekor E-ticarette Global Marka Olmak İstiyor

Küresel virüs salgını herkesin evine daha özen göstermesine neden oldu. Yoğun iş temposu içinde çalışan iş insanları dahi dönüp evleriyle ilgilenmeye, evlerine daha fazla yatırım yapmaya başladı. Tüm dünyaya kargo gönderimi yapan Ravi Dekor, Amerika'daki mimarlarla çok sık çalışıyor ve evlerinin aksesuarlarını ülkemizde üretip Amerika'ya tırlarla gönderiyor. Marka yeni dönemde e-ticaret satışları ile best seller oldu.

Farsça "Haber Veren" anlamına gelen RAVİ, size Ev Dekorasyonu konusunda en trend ve en şık ürünleri haber vermek için 2016 yılında ev aksesuarı ve dekorasyon sektörüne yön verme hedefiyle Bahar Furat tarafından kurulan Ravi Dekor, İçmimarlık çözümleri ile evini, ofisini ve diğer yaşam alanlarına farklı çözümler sunuyor.

İstanbul'dan Dünyaya e-ihracat

İthal ve Anadolu'da ki yerli zanaatkarların elinden çıkan eşsiz parçalar; tüm Ravi Dekor ürünleri, %100 müşteri memnuniyeti hassasiyetiyle özenle seçiyor. Ayrıca ünlü tasarımcıların hayallerinden meydana gelmiş özel seriler ve mağaza sahibi Bahar FURAT'ın özel koleksiyonları da Ravi Dekor mağazalarında yerlerini aldı.,12 kişilik merkez ekibi dışında, çözüm ortaklığı yaptığı 3.firmalarla 100 kişilik bir aile olan Ravi Dekor, Vadistanbul'da mağazası dışında, önümüzdeki dönemde özellikle Katar ve Kuveyt olmak üzere, yurtdışında 3, yurtiçinde 7 mağaza daha açmak istiyor. Amerika'daki mimarlarla çok sık çalışan Ravi, Amerikan evlerinin aksesuarlarını ülkemizde üretip Amerika'ya tırlarla gönderiyor. Yurtdışı temsilcilikleri büyük süratle açılmaya devam eden Ravi Dekor 'un etkin üretim koşulları ve sürdürülebilirlik politikaları çerçevesinde üretim merkezlerini depolarını, sevkiyat birimlerini aynı çatı altında topladı ve Ar-Ge bölümüyle birleştirdi. 2018 de %25, 2019 da ise %30 büyüme gösteren marka, ürünlerini dünya genelinde www.ravi.com.tr web sitesi üzerinden satışa sunan şirket, 3 yıl gibi kısa bir sürede ciddi bir e-ticaret hacmine ulaştı.

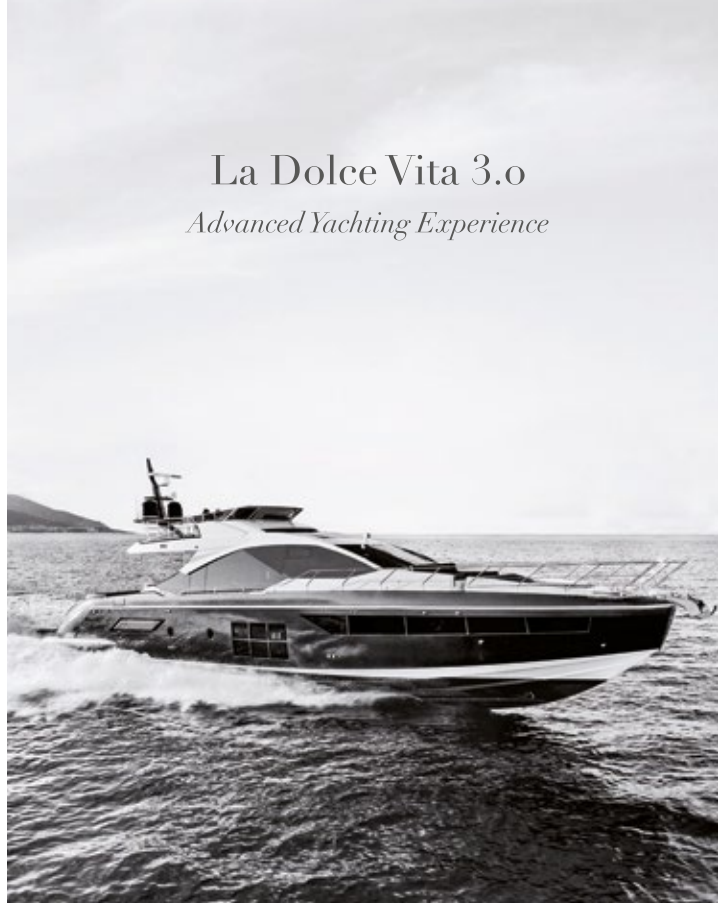
"Pandemide taleplere yetişemedik"

Başlangıç sürecinde yurt dışından bazı şirketlerle çalıştıklarını, şu an tüm operasyonlarını kendilerinin yürüttüğünü söyleyen Ravi Dekor Sahibi Bahar Furat, "Pandemi döneminde taleplerde patlama yaşandı. Özellikle Amerika'dan çok sipariş aldık. Amerika'da ikinci lojistik merkezini açmayı planlıyoruz. Yurt içi satışları ciromuzun %5'ini oluşturuyor. Ciromuzun yüzde 15- 20'lik bölümünü sosyal ağlar ve online shop'larda tanıtıma ayırıyoruz" dedi. Furat "Hizmet ve ürün kalitesini devamlı yükselterek %100 müşteri memnuniyetiyle Türkiye'nin en beğenilen ve tercih edilen dekorasyon markası olmayı arzuluyorum.. Amacımız dünya standartlarında ve üst kalitede dekorasyon ürünlerini uygun fiyatla Türk halkına sunmaktı ve bu yolda emin adımlarla ilerlediğimizi düşünüyorum." dedi.



Sektörün hacmi inanılmaz, herkesin aslında pandemi sürecinde daha da önem verdiği bir evi var. Doğal olarak, hitap ettiğimiz müşteri kesimi artık dışarı çıkıp yemek yemenin ya da gezmenin genel hijyen koşulları nedeniyle pek mümkün olmadığını kabullenip, kendi evlerine yatırıp yapıp, misafirlerini en güzel ikramlıklarla en güzel ev dekorasyonu ürünleri eşliğinde ağırlamaya yöneldi. Bu süreçte aksesuarlandırma projelerimize yetişemez olduk. Atölyemiz 7/24 çalışıyor ve üretime ara vermeden sabah akşam müşterilerimizi memnun etmek amacıyla çalışıyoruz. Bugün geldiğimiz noktada, yerli ev dekorasyonu ürünlerinde gerek kalitemiz ve gerekse de tasarımlarımız sayesinde rakibimiz olmadığını çok büyük rahatlıkla söyleyebilirim.

La Dolce Vita 3.0
Advanced Yachting Experience



50
ANNIVERSARY

AZIMUT S7 _ Carbon-Tech

Exterior Design _ Stefano Righini
Interior Design _ Francesco Guida

KARINA MARINE GROUP

Nispetiye Mah. Fecri Ebcioglu Sok. No: 4 Kat:4 34340 Istanbul Tel: 0212 560 4004
info@karina.com.tr - www.karina.com.tr

A brand of AZIMUT|BENETTI Group
azimutyachts.com.tr



PANASONIC LIFE SOLUTIONS TÜRKİYE'YE, COVID-19 GÜVENLİ ÜRETİM BELGESİ...

İnsan odaklı yaklaşımlarla daha iyi ve konforlu bir 'yaşam' sunma hedefi için faaliyet gösteren ve salgının ilk günlerinden itibaren tesisleri genelinde birçok tedbiri hayata geçiren Panasonic Life Solutions Türkiye, TSE COVID-19 Güvenli Üretim Belgesi'ni almaya hak kazandı. Ülkemizde bu belgeye sahip olan sayılı kuruluşlar arasında yer alan Panasonic Life Solutions Türkiye, aynı zamanda sektörde TSE COVID-19 Güvenli Üretim Belgesi verilen ilk şirket olmayı başardı.

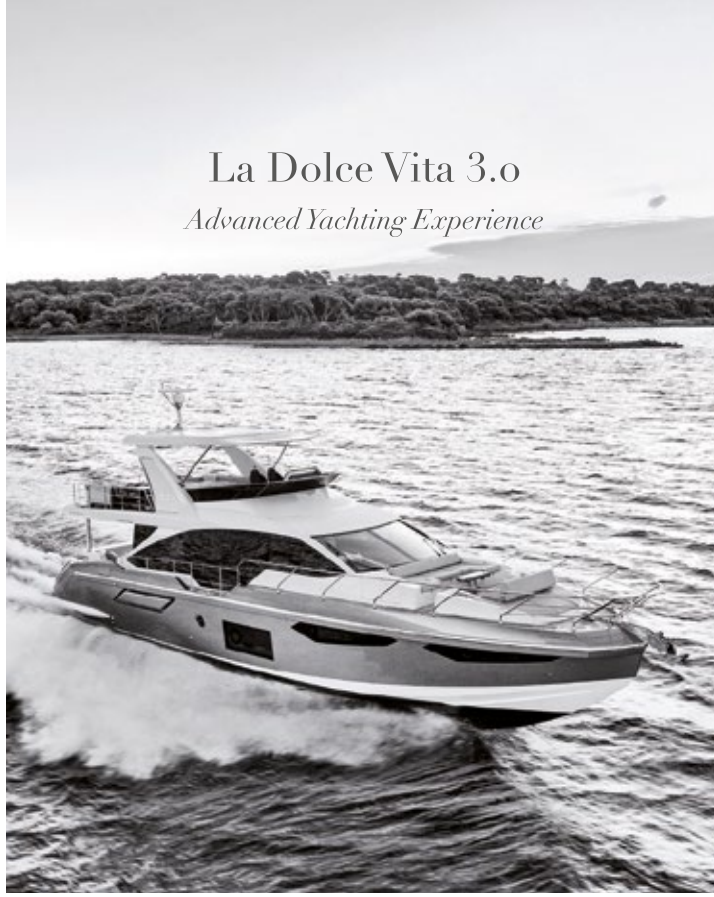
Türk Standartları Enstitüsü'nün (TSE) belirlediği enfeksiyon önleme ve kontrol kılavuzunda belirlenen şartları eksiksiz bir şekilde yerine getiren Panasonic Life Solutions Türkiye, hiçbir uygunsuzluk görülmeden ve ek süre almadan denetimi başarı ile tamamlayarak TSE COVID-19 Güvenli Üretim Belgesi'ni almaya hak kazandı. Panasonic Life Solutions Türkiye İnsan Kaynakları ve Kurumsal Gelişimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Mutlu Kutlu "Salgının ortaya çıktığı ilk günlerden itibaren dünyadaki ve ülkemizdeki gelişmeleri yakından takip ederek, çalışanlarımızın sağlık ve güvenliği için tesislerimizde birçok tedbiri hayata geçirmiş bulunuyoruz. T.C. Sağlık Bakanlığı'nın yönergeleri doğrultusunda aldığımız bu önlemler kapsamında, hijyen tedbirlerinden çalışma alanlarının sosyal mesafeye uygun şekilde düzenlenmesine, yemek salonundan servis araçlarına kadar birçok alanda salgına karşı tedbir olarak uygunluk sağlamak için yoğun

çalışmalar gerçekleştirdik. Aldığımız bu önlemlerin salgına karşı doğru davranışlarla daha da etkili hale gelmesini sağlamak içinse çalışanlarımıza yönelik birçok kurum içi iletişim uygulamasına imza attık. Bu süreçteki temel önceliğimiz; salgın süreci ile mücadele ederken her bireyin başta "maske, mesafe ve hijyen" olmak üzere, kendisine düşen sorumluluğu yerine getirmesinin önemini sürekli pekiştirmek oldu. Panasonic Life Solutions Türkiye olarak, bizler de bir taraftan üretim sorumluluğumuzu yerine getirirken, diğer taraftan salgına karşı önlemler noktasında ideal koşulların sağlanması için yoğun çaba sarf etmekteyiz. İnsanlığın bu zorlu sürecin üstesinden gelmesi ve sağlıklı, güzel günlere yeniden kavuşmamız dilekleriyle Güvenli Üretim Belgelendirme sürecini hayata geçiren TSE yetkililerine ve emeği geçen ekip arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum." şeklinde sözlerini tamamladı.



Mutlu Kutlu

La Dolce Vita 3.0
Advanced Yachting Experience



50
YEARS
OF
EXCELLENCE

GRANDE 27 METRI _ Carbon-Tech

Exterior Design _ Stefano Righini
Interior Design _ Achille Salvagni Architetti

A brand of AZIMUT|BENETTI Group
azimutyachts.com.tr

KARINA MARINE GROUP

Nispetiye Mah. Fecri Ebcioglu Sok. No: 4 Kat:4 34340 Istanbul Tel: 0212 560 4004
info@karina.com.tr - www.karina.com.tr



ULUSOY UN, TÜRKİYE’NİN EN ÇOK İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN 335. FİRMASI

Aralık 2019’da faaliyete aldığı Samsun Gıda Organize Sanayi Bölgesi’ndeki “50. Yıl Tesisi”nin ikinci etabını açarak üretim kapasitesini 2100 ton/güne çıkaran Ulusoy Un, 2019 yılında gerçekleştirdiği 55 milyon Dolar ihracatla, TİM1000 listesinde 335. sırada, sektör sıralamasında ise 20. sırada yer aldı.

Son 10 yıl içinde ortalama yüzde 30’luk bir büyüme yakalayan ve 2019 yılını 3 milyar 52 milyon TL konsolide ciroyla kapatan Ulusoy Un, Aralık 2019’da faaliyete geçirdiği Samsun Gıda Organize Sanayi Bölgesi’ndeki “50. Yıl Tesisi”nin ikinci etabını açarak üretim kapasitesini 2100 ton/güne çıkarmıştı. Yüzde 90’ın üzerinde bir kapasiteyle üretim sağlayan, Türkiye’nin en büyük un üreticisi ve ihracatçısı firmalarından biri olan Ulusoy Un, Türkiye’nin ihracat şampiyonlarının belirlendiği “Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı” listesinde 335. sırada yer aldı. 2018 yılına göre ihracatını 2,5 kat artırarak 2019 yılını 55 milyon Dolar ihracatla kapatan Ulusoy Un, TİM1000 sektör sıralamasına göre de 20. firma oldu. İl sıralamasına göre Samsun’da en çok ihracat gerçekleştiren 3. firma olan Ulusoy Un, geçtiğimiz aylarda açıklanan İSO500 listesinde Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında 380.

firması ve net satışlarda ise Türkiye’nin 101. firması olarak yer almıştı.



Günhan Ulusoy

LOKUM DÜKKANI

Bir yudum mutluluk

Dünyanın neresinde olursanız olun, mutluluk paylaştıkça çoğalır.



lokumdukkani.com.tr





DİDEM ŞEKEREL ERDOĞAN

NIELSEN'DE İLK DEFA BİR TÜRK KADININA KÜRESEL SORUMLULUK

Dünyanın önde gelen araştırma şirketlerinden Nielsen'de, yaklaşık 4 yıldır Türkiye Genel Müdürlüğü ve EEMEA Rusya Perakende Grup Başkan Yardımcılığı görevlerini yürüten ve aynı zamanda Nielsen Global Perakende Yönetim Kurulu üyesi olan Didem Şekerel Erdoğan, Ağustos 2020 itibarı ile APAC-EEMEA bölgelerini kapsayan kıtalar arası bir sorumlulukla, 55 ülkenin Nielsen Senior Vice President Intelligent Analytics (Analitik Danışmanlık Kıdemli Başkan Yardımcısı) görevine atandı. Kadın yöneticilere büyük önem veren Nielsen, ilk defa bir Türk kadını küresel sorumlulukla görevlendirerek, fırsat eşitliğine dayalı modern yönetim anlayışını bir kez daha kanıtladı.

Didem Şekerel Erdoğan, Nielsen'e katılmadan önce uluslararası bir FMCG firmasında pazarlama direktörlüğü görevinde bulundu. Gerek uluslararası stratejik pazarlama gerekse de Türkiye'de operasyonel pazarlama alanında, özellikle satış ve ticari pazarlama konularında, 20 yıllık bilgi ve deneyime sahip olmasıyla öne çıkan Erdoğan; 4 yıl boyunca Avusturya Viyana'da yaşadı ve 32 ülkeyi kapsayan uluslararası stratejik yönetici pozisyonunda bulundu. Perakende ölçüm hizmetleri ile satış etkinliği, analitik ve tüketici araştırmaları, iç görü danışmanlık ekiplerini kapsayan tüm müşteri ve danışmanlık ekiplerine liderlik etmiş olan Erdoğan, 2013 yılında Nielsen ailesine katıldı. Türkiye'de Nielsen FMCG E-Ticaret panelinin kurulmasına liderlik eden, Nielsen çözümlerinin dijitalleştirilmesi ve teknolojiye entegre edilmesinde öncü rol oynayan Erdoğan, ileri derecede analitik ve modelleme çalışmalarıyla ön plana çıktı.

Son olarak, Nielsen Türkiye Genel Müdürü ve EEMEA RUS bölgesinden sorumlu Perakende Grup Başkan Yardımcısı görevlerini yürüten Didem Şekerel Erdoğan, Nielsen'de global liderler arasına atanarak 55 ülkeden sorumlu Nielsen Senior Vice President Intelligent Analytics (Analitik Danışmanlık Kıdemli Başkan Yardımcısı) görevine terfi etti.

Erdoğan, bir ilke imza atarak Nielsen Türkiye'yi globale taşıyan başarıları sonrasında Nielsen'de bu görevi alan ilk Türk yönetici oldu.

Didem Şekerel Erdoğan, yeni görevinde APAC-EEMEA bölgelerini kapsayacak şekilde, kıtalar arası geniş bir sorumluluk olarak Avustralya'dan Kore'ye, Hindistan'dan Rusya'ya, Endonezya'dan Romanya'ya, Güney Afrika'dan Singapur'a, Türkiye'den Çin'e kadar uzanan tüm bu bölgeler ile birlikte geniş bir ekibin liderliğini üstlendi ve Nielsen Senior Vice President Intelligent Analytics (Analitik Danışmanlık Kıdemli Başkan Yardımcısı) görevine atandı.

AmCham yönetim kurulu üyesi ve aynı zamanda Lead Network üyesi olan, her zaman çeşitlilik ve kapsayıcılığı ön planda tutan Didem Şekerel Erdoğan, son dönemlerde daha da çok önem kazanan big data analitik çözümlerini kapsayan büyük bir gruba ve ekiplerine liderlik etmektен gurur duyduğunu ifade etti. Güçlü ve tecrübeli analitik liderlerden oluşan bir ekibin sorumluluğunu aldığını ve bu ekibi daha ileriye taşıyarak Nielsen müşterilerine ve perakendecilere en iyi hizmeti sunmak arzusunda ve tutkusunda olduğunu altını çizdi.



elite world

— sapanca —

convention & wellness resort

Sapanca'daki Doğal Tercihiniz

Elite World zincirinin tecrübesini ve ışılığını yansıtan Elite World Sapanca Convention & Wellness Resort; iş, tatil, wellness amaçlı konaklamalarınız için doğanın kalbinde sizleri bekliyor.



Otelin yapımı esnasında
hiçbir ağaç kesilmemiştir.

- 500 ODA • KONGRE SALONU • 18 TOPLANTI SALONU
- 8.500 M² WELLNESS ve SPA ALANI • BİYOLOJİK GÖLET • AQUAPARK
- MACERA PARKI • KIDS CLUB • BAR ve RESTORANLAR • GAME ARENA
- BOWLING • TENİS KORTLARI • BASKETBOL SAHASI

www.eliteworldhotels.com.tr

0264 415 10 00

YILMAZ BOZAN

Dijital Pazarlama & E-Ticaret Danışmanı
revolutionDM - Founder, CEO



Türkiye'nin "MARKA" olmuş şirketleri ve şirketlerin sahipleri ile gerçekleştirdiğimiz özel röportajlarımızla, markaları yakın mercek altına alıyoruz. Bu sayıda, Dijital Pazarlama & E-Ticaret Danışmanı Yılmaz Bozan'ın revolutionDM markasını markaja aldık.

• Sizi tanıyabilir miyiz? Kendi şirketinizi kurmaya karar verdiğiniz süreç nasıl gelişti?

Tabii, 1984 Adana doğumluyum, en belirgin ve vazgeçemediği huy mu dersiniz özellik mi; gerek gerçek hayatta gerekse de hayallerimde keşfetmeyi çok severim. Bu özelliğim sayesinde haliyle hiç olduğum yerde durma gibi bir huyum da yok. Şirket kurma kararımı anlatmadan önce bir iki not; hemen hemen herkesin hayatında vardır küçüklük çalışma serüveni, ben de 6 yaşında su satarak ilk ticarete atıldığımı söyleyebilirim. (Yanlış anlaşılmasın zorla kimse çalıştıramıyordu, kendi isteğimle evden kaçarak, zevk alarak, gurur duyarak yaptım her ne iş yaptıysam...) Kronolojik olarak birçok işte çalıştım. Üniversiteyi kazanana kadar en uzun soluklu çalıştığım iş ise, okullar kapanır kapanmaz 6 yaz çalıştığım ve son 2 yazı da kalfa olarak tamamladığım eczaneler olmuştur. 1990'lı yıllarda bilgisayarın hayatımıza yeni yeni girmeye başlamasıyla benim de ilgim ve alakam biraz o yönde evrildi. Bilgisayarla ilk tanışmam babamın çalıştığı üniversitedeki ofisinde oldu. Benim öğrenme şeklim genel olarak tersine mühendislikle oluyor. Yani çalışan bir şeyi bozup, daha sonradan toparlaya toparlaya bilgisayar kurdu olduk. Yıl 1998-1999'lar hangi eve gitsek oturuyorum, bilgisayarlarına format atmak, sistemi ayağa kaldırmak ile geçiyor hayat. Dedim Yılmaz bu böyle olmaz başka taraftan yönelmelisin, bilgisayarı çok seviyorsun fakat sevdiğin kısım daha fazla teknik içeriyor. İşte orada fikrim geldi ve yazılım neden olmasın dedim. 1998-1999'da özel bir kurumun verdiği eğitimle yazılım, web

programlama, masaüstü yazılım programlama gibi dilleri öğrendim. (Basic, MsDos, C++, PHP, PYTHON, HTML, Css vb) programlamaya girince sanırım herkes hesap makinesi yapmıştır. Ben de yaptım. 2000li yıllarda ilk html ve css den statik 5-6 sayfalı MEB'e bağlı bir okulun sitesini yaptım. O günden bugüne Yılmaz BOZAN olarak 400+ geçkin site yazmış, kodlamış ve tasarımını da yapmışımdır. Evet tasarımda da kendimi geliştirmiştim çünkü hızlı şekilde iş çıkması için bu yeteneğin de bende olması gerekiyordu, malum şu an çağımız tam bir teknoloji çağı ve yazılımcılar ile tasarımcılar arasındaki savaşa tanık olmayan yoktur değil mi? DPÜ Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Endüstri Mühendisliği Mezunuyum. Üniversiteyi kazandım, bilgisayar laboratuvar sorumluluğunu verdiler. Ankara İl Jandarma Komutanlığı'nda askerken yine aynı şekilde sorumluluklarla, İl ve İlçe jandarma komutanlıklarının web sitesini yaparak geçti. Özetle nereye gidersem bir şekilde işimle ilgili bir iş yaptım ve kendimi geliştirme fırsatı buldum. (Ücretsiz, 1 kuruş bile kazanmadan, talep etmeden, deneyim sahibi olabilmek için...)

2009'da İstanbul'a gelme kararı verdim, üniversite okurken bir firmanın ilan sitesini yazmıştım, onlarla birlikte "Butterfly Touch Interactive" isimli bir şirket kurduk, Web Yazılım ve Tasarım yapıyorduk ama anlamadık ve hayatımda beni bu noktaya getiren diğer deneyimi edindim; asla teknik bilmeyen bir ortak alma, mümkünse ortaklı bir işe hiç girme...

BOSS LIFE

BUSINESS & LUXURY MAGAZINE

Orel

Fotoğraf: Murat Arık

Şirketi kapattık ve ben bir mobilya firmasına “Bilgi İşlem Müdürü” olarak işe başladım, mobilyayı 81 il ve çevre ülkelere internetten satış ve pazarlama operasyonunu, ekibini kurdum. Yıl 2009 ve aylık Google ADS reklam harcamalarımız 100K TL seviyelerinde, Google Dublin ekibinden bizimle ilgilenen hesap yöneticimiz İrlanda’ya davet etti. İlk İrlanda Dublin’e 2009’da gittim ve o gün bugündür yılda 3-4 kez giderim, Google ve Facebook toplantılarını gerçekleştiririm.

Kendi işimi yapma fikri gitgide sıcak geliyorken Türkiye’nin en büyük teknoloji perakende firmalarından birisinden iş teklifi geldi ve maksimum haftanın 4 iş günü olmak şartıyla kabul ettim çünkü dışarıda başka firmalara danışmanlıklarını devam ediyordu.

2014 yılında yine bir etkinlik ve toplantılar için gittiğim Dublin’de bir kış sabahı uyandım ve kaldığım yerin penceresinden dışarı baktığımda Google’ın parlayan logosunun Grand Canal’a (Liffey Nehri’nin İrlanda Denizi’ne bağlandığı Dublin körfezinde bir kanal) yansımaları görünce içimdeki “Start Up” ruhu uyandı ve kendi kendime “Yılmaz, neden kendi şirketini kurmuyorsun, işte şimdi tam zamanı...” dedim ve Türkiye’ye döndüğümde işimden istifa edip ayrıldım. Şirketimi kurma serüvenimin en kısa ve öz şekilde anlatarak böyle gerçekleştiğini söyleyebilirim.

• **Dünya değişti. Artık dijital pazarlama sayesinde markalar ciddi kitlelere ulaşıyor. Dijital pazarlama hakkında neler söylemek istersiniz?**

İçinde bulunduğumuz Covid-19 salgını ile evet dünyanın hiç beklenmedik şekilde değişim gösterdiğini söyleyebilirim. Mağazalar kapandı, insanlar ürünlerini satmak için interneti öğrendi, alışveriş seven ama interneti pek bilmeyen kesim internetten alışveriş yapmayı öğrendi. TÜBİSAD verilerine göre 4 yılda geldiğimiz noktaya şu an 4 ayda geldik, İngiltere 10 yılda geldiği noktaya 2 ayda geldi. Bu durum inanılmaz! Ülkemizin her köşesinden ürününü bir şekilde internetten satmak isteyen kişiler ya pazar yerlerinde olmak istiyorlar ya da kendi sitelerini kurmak istiyorlar, hatta yaşadığım bir deneyimi paylaşmak istiyorum; geçtiğimiz aylarda beni arayıp “saman satmak istiyorum, x TL hesabınıza hemen yatırırım da bize site kur gurban...” diyen birisi ile görüştim. Artık insanlar ne iş yaparsa yapsın bunu dijital platforma taşımak istiyor. Bu çok umut verici bir durum. Covid-19 bize online olmayı öğretti. Tabii bu bazı açılardan iyi mi oldu kötü mü başka bir oturma konusunu olabilir, biz konumuzu dağıtmayalım.

Bu dönemde şunu söylemek isterim: “Dijital Pazarlama” kelime anlamı; bir ürünü internetten satmak için dijital mecralarda yapılan tüm faaliyet, çalışmalara verilen genel bir başlıktır. Bunun içinde Arama Motoru Pazarlaması (SEM), Arama Motoru Optimizasyonu (SEO), Sosyal Medya Pazarlaması (SMM) gibi birçok alt kırılımı da mevcut. Okuyuculara söylemek istediğim en önemli konu “Ölçümlenemediğiniz şeyi yönetemezsiniz.” ve dijital mecra her adımına kadar ölçümlenebilir bir mecra. İyi bir analist ve dijital pazarlama uzmanı desteği ile hızlı bir büyüme ivmesi kazanabilirsiniz.

Ölçümlemek derken şuna da karşılıym tabii ki, firmalar içinde işin yönetiminden çok raporlanması için saatler harcanması sunumlar hazırlanması vs. gerçekten gereksiz, saatlerce hazırlamak ile uğraşılıyor her hafta her ay, sonra 5 dakika bile bakılmadan geçiliyor. Ben böyle raporlamalar yapmıyorum, bir kez rapor ekranlarını yazıyorum sonra müşterimize erişim verip istediği zaman istediği tarih aralığını seçerek analizlere ulaşabileceği ekranlar veriyorum. Böylece iş geliştirmeye, o marka için daha çok kafa patlatıp dertlenmeye vakit fazlasıyla kalmış oluyor.

• **Pandemi süreci şahsınız ve şirketiniz özelinde nasıl geçti? Bu yıl hangi projeler üzerinde çalışıyorsunuz?**

Biz şirket olarak yaklaşık 4 yıldır uzaktan çalışma yöntemi ile çalışıyoruz. Bu yüzden işlerin akışını bozan en ufak bir şey olmadı. Müşterilerimiz arasında da bir eksilme olmadı sadece ufak tefek strateji değişiklikleri yaparak bütçeleri revize ettik, akabinde piyasalar da yavaştan regüle olmaya başlayınca 2 katı bütçe ile girip harika dönüşler elde ettik. Bizim işimizde hep bir performans yani; satış, üyelik, form vb. gibi KPI’lar (performans göstergesi) olduğu için sonucuna ulaştığımız ölçüde bütçe artırıp azaltırız. Fakat yukarıda da söylediğim gibi 4 yılda geldiğimiz noktaya 4 ayda geldiğimiz için bazı kurallar alt üst olmadı değil. Baby Boomer dediğimiz 1946-1964 arası doğmuş olan kuşağın bu denli internetten alışveriş yapıp e-ticareti seveceğini tahmin edemedik. Cebinde kredi kartı olup ekonomik seviyesi iyi olan Baby Boomer’lar bu kısa dönemde mobilin ve e-ticaretin büyümesine şu an yön vermekte. Tabii bu demek değil mi velinimetimiz X, Y ve Z kuşakları dominant değil. Tabii ki geleceğin şekillenmesinde onların yeri yadsınamaz.

Geçtiğimiz senelere nazaran bu yıl daha çok hızlı tüketim ürünleri (FMCG) Start Up’ı çok yapıyoruz. Hali hazırda amiral gemilerimizden havayolu, tekstil ve mobilya sektörü aktif olarak çalıştığımız projeleri oluşturmakta. Ekstra



Google Partner



Fotoğraf: Murat Arık

BOSS LIFE

Özel

şahsım olarak bu yıl arda kalan vakitlerimde, yıllar öncesinde yazmaya başladığım “Bir Danışmanın Güncesi, Dijital Pazarlama ve E-ticaret Üzerine) isimli kitabımı tamamlamak istiyorum. Yıl bitmeden inşallah tamamlayacağım.

• **RevolutionDM gelecekte (3-5 yıl) hangi projeleri hayata geçirmeyi planlıyor?**

rDM’i kurarken bir devinim içinde olacağımı, yani hiçbir zaman durmak bilemeyen, gelişen ve hızlıca oryante olmamızı gerektiren bir sektörde olduğumu biliyordum. Bu yüzden şunu söyleyebilirim ki nasıl pandemi döneminin geleceğini, insanların maskesiz dolaşamayacağı gibi bir süreci tahmin edemediysek, dijitalde de birçok gelişmenin nasıl evrileceğini tahmin etmek çok zor, şirket olarak motivasyonumuz; aynı dili konuşacağımız, yani verdiğimiz hizmete ihtiyacı olduğunun farkında olan müşteri seçme politikamız ile gerçekten ihtiyacı olan, dijitalde inanan ve bunun gücünün farkında olan partnerlikler yapmak. Biz ajans değiliz, biz markaların içinde dijital pazarlamasını, e-ticaretini ve dijitalleşme süreçlerini yöneten danışmanlarız. Marka içindeki ekip ile omuz omuza stratejiler geliştirir ve tüm departmanlar ile koordineli bir şekilde çalışırız. Yakın

ve uzak gelecekteki planımız da bu mentaldeki firmalar ile harika bir birliktelik kurmak ve onlara bu yolda rehberlik yapmak. Kendi yazılımımızı yapmak, kampanya otomasyon araçları oluşturmak gibi şeyler planlamıyorum, zira piyasada bu işe sadece kanallı olmuş harika toollar (araçlar), yazılımlar var, bu yazılımları daha efektif kullanarak danışmanlığımı verdiğimiz firmalara daha iyi sonuçlar almak varken neden bunların yazılımını yapmak ile zaman kaybedelim ki değil mi?

• **Şirketinizle iş yapmak isteyen iş insanlarına neler vaad ediyorsunuz?**

Vaadimiz şu; “sizin için dertleneceğiz” Uzun süre marka tarafında üst düzey yönetici olarak çalıştığım yıllarda şunu deneyimledim. Çalıştığım ajanslar, markamın iç dinamiklerine dahil olamıyor, içerideki ekipler ile iletişim kuramıyor ve dolayısıyla da iş çıkmıyordu. Ajansın marka tarafını iyi anlayıp iş geliştirerek KPI lara uygun strateji geliştirmek ise imkansız oluyordu. Haliyle iç dinamiklere hakim olmadan alınan hizmet de bir işe yaramıyordu. Türkiye’nin veya Dünya’nın en iyi ajansı da olsanız iç dinamiklere hakim, marka içindeki diğer birimler ile



BOSS LIFE

Özel



“ MARKA TARAFINI ÇOK İYİ BİLİYOR OLMAMIZ, ÇALIŞTIĞIMIZ MARKALAR İÇİN NASIL DERTLENMEMİZ GEREKTIĞINI DE BILMEMIZI SAĞLIYOR ”

sıcak temas ile iletişim kurmakta sorun yaşıyorsanız iş ilerlemiyor. Bir de şunu söyleyeyim, mutfağını bilmediğiniz bir işin hizmetini de bilemezsiniz. Bizim en büyük özelliğimiz e-ticaretin mutfağını çok iyi biliyor olmamız. Ürün tedarik, lojistiğinden, stoğa girdikten sonra depoda ayrıştırması, siteye yüklenmesi, pazarlanması, satışı ve SSH (satış sonrası hizmet) vs. tüm süreçlere hakim olmak bu işte başarılı olmanızı sağlıyor.

Bu bağlamda bizim en büyük vaadimiz başında da söylediğim gibi bir onlar için dertleneceğimiz, iki tüm birimler ile, satın almadan satışa, depodan, muhasebeye, fotoğraf stüdyosundan, dijital pazarlamasına, yönetim kadrosundan, en alt kadroya kadar hepsi ile bir fiil iletişimi halinde olacağımızı ve firmaya dijital operasyonlarda katma değer sağlayacak her fikri önemseyeceğimizi söylüyor ve buna riayet ediyoruz.

• Planlar yapan, ajanda ile yaşayan biri misiniz? Şirketinizi nasıl yönetiyorsunuz?

Bir Endüstri Mühendisi olarak sizce? Hayatımı Hardcore takvim Softcore olarak ikiye ayırıyorum. Hardcore işler yani; firma toplantıları, danışmanlıklar, yemek, kuaför vb. mutlaka takvim ile ilerlediğim süreçlerdir. Softcore işler ise bir ajandasını tutmadığım mutad işlerdir. Danışmanlığını verdiğimiz her firmada bir proje yönetim sistemi kullanmaktayız, uzun yıllardır kullandığım ve severek de önerdiğim Trello uygulaması sayesinde firma içindeki tüm süreçleri iş akdi olarak buraya girer ve ilgili kişilere atmasını yaparak takibini yaparız. Günümüzde bu kadar karmaşanın ve mail trafiğinin olduğu bir ortamda işleri asla mail olarak atmıyoruz. Önemli klasörüne düşebilir veya iletilmeme sorunu olabilir. Ayrıca bilgi eşitliği sağlamak adına da bu tarz



BOSS LIFE

BUSINESS LUXURY MAGAZINE

Ornel



Fotoğraf: Murat Arık

proje yönetim sistemleri biçilmiş kaftandır. Bir mühendis olarak raporlamanın ne derece önemli olduğunun farkındayız ama kimin ne iş yaptığını anlatmak iş yapmanın ötesine geçtiği zaman o iş yerine faydadan çok zarar vermiş oluruz. Bu yüzden biz ne iş yaptık raporu atmıyoruz. Girip Trellódan bakmalarını rica ediyoruz. Harici yaptığımız işlerin karşılığında yansımalarını elbet raporluyor ve üzerinden tüm ekipçe geçiyoruz. (Raporlama ile ilgili 2. sorunun sonlarında güzel bir açıklama yaptım, hatırlamadıysanız tekrar okumanızı öneririm)

• Zaman yönetiminizi nasıl yapıyorsunuz? Vazgeçemediğiniz hobileriniz var mı?

Aslında zaman yönetimi kavramı birkaç teknik, farkındalık ile herkesin hayatında uygulayıp fayda sağlayacağı bir şey, bununla ilgili en belirgin örnek; evden çıkarken eğer asansör bekleme gibi bir süreç yaşıyor iseniz ayakkabınızı bağlamayın asansörü çağırırken veya içindeyken bağlayın veya iş planınızı yaparken hep aynı işlerin peş peşe programlanmasını yaparsanız daha hızlı işleri bitirmiş olursunuz. Bu kadar ekranın çok olduğu Multi Screen bir hayatta dikkat dağılmaması gibi bir durum söz konusu olamaz tabii ki, işte o zaman yapılması gereken en iyi şey diğer ekranlardan sessizce uzaklaşmak. Tabii ki bir de şu var, ayrıca yazılım da bildiğim için yapmış olduğumuz işler diğerlerine nazaran daha kestirme ve hızlı yapılma biliniyor halini yazıp da ilerleyebiliyorum. Tecrübeler işte insanın iş yapışını, hızını vs. mutlaka etkiliyor. Vazgeçemediğim bir hobim vardı, ortaokulda başladığım masa tenisi. Üniversite yıllarında antrenman yapacak birilerini bulamadığım için üzülerek bırakmışım. Lisanslı sporcuyum, 6 Yıl Adana DSİ'de ve 1 yıl da Ç.Ü. İhtisas Takımında oynadım, sonra ferdi olarak devam ettim. Şu an İstanbul Anadolu Yakası'nda geç saatlerde antrenman yapacak sporcu var ise bana ulaşabilirler. Ayrıca motosiklet kullanmayı da çok severim, Yamaha R25 kullanıyorum, ama şehir merkezi değil pek tercihim değil malum bu İstanbul trafiğinde hiç güvenli olmuyor...

• Türkiye'de markalaşma hangi noktada? Sizin sektörünüz markalaşma çalışmalarını anlamında nasıl bir öneme sahip?

Dijital mecralara marka bilinirliği artırma üzerine çok fazla marka tarafından bütçe çıkmamasına rağmen yine Pandemi döneminde kalıplar kırıldı, oyunun düzeni değişti ve artık dijital mecralar branding yani marka bilinirliği artırmada önemini gitgide artırıyor. Offline mecralarda yani Outdoor, Indoor'da bir billboard'un, totem, bina giydirme vb. maliyetleri üç aşağı beş yukarı değişirken, örneğin Mecidiyeköy'deki bir billboard ücretinin düşeceği fiyat bellidir. Ama dijital mecralarda cebinizde 1 TL'niz bile olsa 1 TL'lik reklam çıkabilirsiniz. Bu açıdan bakıldığında zaman kendi bütçeniz doğrultusunda yettiği kadar Google, Facebook, Instagram mecraasına ve diğer mecralara da reklam verebilirsiniz. Bundan dolayı markalaşma sürecinde dijital mecra offline mecraya nazaran giriş baremi daha düşük ve bunun gibi de birçok artıları bulunmaktadır.

• Markanızı nasıl büyütmeyi planlıyorsunuz?

Şirketimi kurduğum günden bugüne önem verdiğimiz bir şey var. İyi hizmet verelim, iyi sonuçlar çıkartalım ki hizmet verdiğimiz firma bizi referans etsin. Şirketimin sitesi yok yani revolutiondm.com sitesini açmadım, direkt şahsi yilmazbozan.com siteye yönlendiriyor. Buradaki amacımız başta da söylediğim gibi biz referans usulü ile çalışan bir firmayız. Aynı dili konuşabileceğimiz ve bizim hizmetimizin farkındalığında olan firmalar ile çalışmayı tercih ediyoruz.

Ayrıca 2009'dan beri Dijital Pazarlama, E-ticaret, E-ihracat, SEO, SEM, SMM gibi konularda eğitim vermekteyim, ne kadar bu ekosisteme doğru yetişmiş insan kazandırmış olursam o kadar büyümesine katkı sağlıyorum vizyonu ile aralıksız olarak bu eğitimler devam etmektedir. En az 10 saat eğitimimizi alan birçok kursiyer kendi firmasını kuruyor, yüksek bütçeler yönetiyor, yaptığı işi daha profesyonel şekilde icra ediyor. Bir not daha düşeyim eğitimlerimi Coaching sistemiyle veriyorum, yani 10 saat eğitim sonrası temeli atıp, sonrasında da mentörlük yaparak uygulamaya geçtiğinde takıldığı her yerde kursiyerlerime full destek sağlıyorum, yaşam boyu öğrenme programları vardır ya adı sadece yaşam boyu.

BOSS LIFE

BUSINESS & LUXURY MAGAZINE

Bizdeki eğitim sistemi gerçek anlamda 10 saat eğitimi aldıktan sonra ömrümün sonuna kadar devam ediyor.

- **BossLife okurlarına ve genç girişimcilere neler söylemek istersiniz**

Konferanslarıma katılan arkadaşlar şu an okuyor ise aşağıdaki 4 temel sütundan bahsettiğimi hatırlayacaklardır.

Her zaman bir hayaliniz olsun, hayaliniz ulaşılabilir olmak zorunda değil, belki Mars'ta bir çalışma ofisi hayal ediyorsunuzdur, belki de Dünya'nın en iyi sanatçısı, yazarı, yazılımcısı olmak istiyorsunuzdur. Mutlaka bir hayaliniz olsun ve o hayali hep yaşayın... Bir bakacaksınız yakınına gelmişsiniz. Marka ismi vermeyeceğim; 20 yıl önce dünyanın en gelişmiş tuş kombinasyonlarını icat eden bir cep telefonu üreticisi varken, o yıllarda ABD'de sadece cama tıklayarak, dokunarak komut verebileceği bir cep telefonu geliştirebilir miyim acaba diye bir hayal ile yola çıkan firmanın durumunu biliyoruz değil mi? Tuş kombinasyonları yapan firmanın yeri ve bir hayalin peşinden giden firmanın yeri malum ortada.

Bu hayale ulaşmak için ise sabrı ve mücadele ruhunu asla kaybetmemeniz lazım, klişe örnek ama sabır ve mücadele ruhu olmasaydı ampulü bulan da 1000. denemesinde bulamazdı...

Çalışmak! Her ne iş yapıyorsanız işinizi dosdoğru yapın, en iyisini yapın, finishing'i tam yapın. Maalesef bu konuda hiç özen göstermiyoruz yaptığımız işi gerçekten sırf iş olsun diye yapıyoruz. Bu bahsettiğim şey mükemmeliyetçilik değil, ikisini karıştırmayın, işçilikten bahsediyorum. İşçiliğiniz iyi olsun. Zaten iyiyse sizi insanlar bulur.

Son sütun ise; hoşgörü, tevazu ve erdem. Bilgi, birikim, tecrübe! Kimisi zamanla gelir kimisi çalışmak ile deneyim edinmek ile, ortak ekiplerle çalışırken karşı tarafın bilgi eksikliği, tecrübe eksikliğini hor görerek yaklaşmayın. Bir söz vardır eskilerden "Ağaç bar getirince eğilir aşağı" aşağıdaki görselde de gördüğünüz gibi, ağacın dallarında meyve yok iken yukarıdadır. Ama meyve verdiği zaman aşağı doğru eğilir, her bir elmanın hayatımızdaki tecrübeler, bilgi, deneyim gibi şeyler olduğunu düşünün, işte sizde tam olarak böyle olmalısınız, dallarınız sağlam, bilgili ve tecrübeli...

Mevlana'ya gidelim; Elif gibi olun, her şeyin en sadesi en güzeldir... (Adı geçmişken buradan sevgili eşim Elif'e de selam olsun)



revolutionDM
everything for conversion!



ISTANBUL / DUBLIN



@yilmazbozan



linkedin.com/in/yilmazbozan



yilmaz@revolutiondm.com



www.yilmazbozan.com

BOSS LIFE

BUSINESS & LUXURY MAGAZINE

Özel

Spa'da Lüksün Zirveleri

Ayrıcalıklı hizmet kaliteleriyle spa deneyimini bir üst seviyeye taşıyan, dünyanın en mükemmel spa merkezleri...

Arka planda çalan huzurlu bir müzik, suyun iyileştirici sesi, mis gibi kokan aromatik yağlar, masaj uzmanlarının deneyimli elleri. Spa merkezleri tüm duyularımıza hitap eden, ruhumuzu dinlendirirken vücudumuza enerji veren büyüleyici yerler. Ancak bazı spa merkezleri var ki bu deneyimi kat kat iyileştirerek misafirlerine hayatları boyunca unutamayacakları kadar lüks ve ayrıcalıklı hizmet veriyor. Gözlerinizi kapatıp bu lüks spa'lardan birinde olduğunuzu hayal etmeye ne dersiniz? İşte dünyanın en iyi 5 spa merkezi...



Peninsula Spa, Paris

Paris'in ünlü Arc de Triomphe anıtının biraz uzağında yer alan Peninsula Spa, Batı ile Doğu'nun terapi uygulamalarını harika bir biçimde bir araya getiriyor. Ayurveda pratikleriyle uygulanan Vedic Aromaterapi masajının yanı sıra birçok farklı masaj ve yüz bakımı terapisiyle Peninsula Spa'dan çıktıktan sonra aynadaki görüntünüze inanamayabilirsiniz. Detayların öneminin de vurgulandığı bu spa merkezinde özel çaylardan zencefilli bisküvilere kadar damağınıza hitap eden ikramlar da yer alıyor. 1800 metrekarelik spa aynı zamanda Paris'in en büyük spa merkezi. Burada sizi ayrıca jakuziler, saunalar, hamamlar ve yağmur duşları bekliyor.

Aman Spa, Tokyo

Tokyo'nun finans merkezindeki Otemachi Tower adlı binanın 32. katında bulunan Aman Spa, iki kata yayılan bir sağlık cenneti. Burayı diğer spa'lardan ayıran en önemli özelliği ise sadeliği. Siyah bazalt taşlar, Japonya'ya özgü bir kağıt çeşidi olan washi ile bütünleştirilerek ayrıcalıklı bir atmosfer yaratılmış. Aman spa modern bir ambiyansa sahip olsa da burada çeşitli teknikler bir araya getirilerek uygulanan geleneksel Shirabe masajı gibi terapileri deneyimleyebilirsiniz. Bu holistik masaj iç organlarınızı dinlendirmek ve onlara denge kazandırmak için özel olarak geliştirilmiş. Aman Spada ayrıca size özel ayrılmış ve Japon kaplıcası "onsen" stilinde döşenmiş banyonuzda geleneksel Japon banyo ritüelini uygulayabilirsiniz. İki kata yayılmış spa'nın en dikkat çekici bölümü ise 30 metre yüksekliğindeki tavanıyla ferah dinlenme alanı. Burada dilerseniz yataklara uzanıp dilerseniz havuzuna girip Tokyo'yu kuş bakışı izleme şansına sahipsiniz.



Talise Spa, Dubai

Lüksün başkenti Dubai'nin en dikkat çekici binası Burj Al Arab'da yer alan Talise Spa, sonsuzluk havuzu, saunaları, kullandıkları ürünlerin üst düzey kalitesi ve masaj menüsüyle sizi Binbir Gece Masalları'na götürecektir. Kadın ve erkeklerin ayrı ayrı alındığı spa merkezinin erkeklere ayrılmış tarafında Dubai'yi 150 metre yüksekte izleyebileceğiniz manzarayla keyfinize keyif katabilirsiniz.



Yaan Wellness Spa, Tulum

Mayalardan kalma, hem ruhu hem de bedeni arındıran Temazcal ritüelini en iyi biçimde deneyimleyeceğiniz yerlerden biri Yaan Wellness Spa. Bu terapiye bir buhar kulübesine girerek tüm toksinlerinizden arınıyorsunuz. Terapi geleneksel aromatik otlarla uygulanan bir masajla tamamlanıyor. Yaan Spada kadim geleneklerden yola çıkılarak uygulanan daha başka terapileri de deneyebilirsiniz. Ayrıca havuzlar, saunalar, buhar banyoları, yoga ve meditasyon aktiviteleri gibi birçok hizmet, size eksiksiz bir sağlık terapisi uygulamak üzere Yaan Spada hazır bulunuyor.





Yaan Wellness Spa, Tulum

Mayalardan kalma, hem ruhu hem de bedeni arındıran Temazcal ritüelini en iyi biçimde deneyimleyeceğiniz yerlerden biri Yaan Wellness Spa. Bu terapide bir buhar kulübesine girerek tüm toksinlerinizden arınıyorsunuz.

Terapi geleneksel aromatik otlarla uygulanan bir masajla tamamlanıyor.

Yaan Spada kadim geleneklerden yola çıkılarak uygulanan daha başka terapileri de deneyebilirsiniz. Ayrıca havuzlar, saunalar, buhar banyoları, yoga ve meditasyon aktiviteleri gibi birçok hizmet, size eksiksiz bir sağlık terapisi uygulamak üzere Yaan Spada hazır bulunuyor.







GHOST

Yeni Nesil Hayalet

Rolls-Royce'un yüzyılı aşan tarihindeki en başarılı modeli olan Ghost yeni nesliyle geri döndü.



Müşterilerden genellikle anlık tork ve sessizlik talepleri alan marka 6.75 litrelik çift turbo şarjlı V12 benzinli motoru daha da geliştirdi.



Rolls-Royce'un Ghost adlı modeli son 10 yıl içinde markanın en çok satan modeli olmuştur. İngiliz lüks otomobil markası, Ghost'un yeni modelinin üretimi öncesi müşterilerinden ne istediklerine dair geri bildirim aldı ve bunları dinledi. Sonuçta ortaya müşterilerinin günümüzde değişen ihtiyaçlarını yansıtan "Sadeliğin Mükemmelliği" ile "Geleceğe Odaklı" bir otomobil çıktı. Aynı zamanda teknolojik açıdan şimdiye kadar en gelişmiş Rolls-Royce modeli olan ikinci nesil Ghost'ta, 600 metreden fazla aydınlatma mesafesine sahip LED ve lazer farlar, gündüz ve gece görüşlerinde vahşi yaşam ve yaya uyarısı odaklı görme yardımı, uyanık kalma asistanı, 360° ve helikopter görüşüne sahip dört kameralı sistem, aktif seyir kontrolü, çarpışma uyarısı, çapraz trafik uyarısı, şeritten ayrılma ve şerit değiştirme uyarısı, endüstri lideri 7x3 boyutlarındaki yüksek çözünürlüklü baş üstü ekran, kablosuz bağlantı noktası, park asistanı, son teknoloji navigasyon ve eğlence sistemleri gibi birçok özellik yer alıyor. Ayrıca tüm kabin havası neredeyse tüm ultra ince parçacıkları iki dakikadan daha kısa sürede ortadan kaldıran Nano-Fleece filtre aracılığıyla tazeleniyor.

Torkun gücü tüm tekerleklerden yönlendirme, dört tekerlekten çekiş sistemine aktarıldı. El yapımı alüminyum gövde yapısı sayesinde arabanın ana yapısı Silver Dawn ve Silver Cloud modellerini çağrıştıran, kapalı hatlarla kesintisiz tek bir akışkan kanvas gibi görünüyor. İkonik heykeli Spirit of Ecstasy ise ilk kez panel çizgileriyle çevrili olarak değil, kendi kaporta "gölü" içinde yer alıyor.



Markanın ayırt edici özelliklerinden biri olan Sihirli Halı Sürüşü (Magic Carpet Ride) ise evrim geçirdi. Dünyanın ilk üst salıncak damperi ünitesini bünyesinde barındıran otomobil artık en zorlu yol yüzeylerini tahmin edebiliyor ve bunlara anlık tepkiler vererek havada süzülür gibi bir sürüş deneyimi yaşıyor. Bu otomobil için markanın tasarımcı, mühendis ve zanaatkarlardan oluşan özel bir grup, aydınlatılmış yeni bir panel yaratmış. İki yıl boyunca, 10 bin saatten fazla sürede geliştirilen bu dikkat çekici parça, 850'den fazla yıldızla çevrili Ghost isim levhasını motorlu arabanın iç mekanına getiriyor. Gösterge panelinin yolcu tarafında yer alan takımyıldızlar iç ışıklar çalışmadığında tamamen görünmez oluyor.

Yeni nesil Ghost, önümüzdeki günlerde tüm zarafetiyle Türkiye'ye gelecek.

Murat Öner

Kazancılar Et Yönetim Kurulu Başkanı

• Öncelikle Sizi Tanıyabilir miyiz?

1988 Trabzon / Of doğumluyum Karadenizli bir ailenin üçüncü çocuğuyum İlk, orta ve lise eğitimimi babamın işi nedeniyle Karabük'te tamamladım. İşletme bölümü mezunuyum. İş hayatına bugün birçok kişi için küçük sayılabilecek yaşta farklı sektörlerde çalışarak başladım. 2011 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde kendi şirketimi kurarak canlı hayvan ticareti yaptım. Babamın Türkiye'ye geri dönmeme çağrısı üzerine şirketimi kapatarak geri döndüm ve aile şirketimizde çalışmaya devam ettim. Ticaretle uğraşmak benim için her zaman ilk sırada yer aldı. Babamız Yücel Öner'in 2019 yılında vefatı ile Grup şirketlerinin başına geçerek Yönetim Kurulu Başkanlığını üstlendim.

• Kazancılar Markasının hikayesinden bahsedebilir misiniz?

Kazancılar aslında benim için bir hayaldi. Çocukluğumdan bugüne büyük dedelerimin lakabı olan "Kazancılar" ismini günün birinde bir marka haline getirmek.

Kazancılar markasının asıl mimarı bugün aramızda olmayan rahmetli babam Yücel ÖNER'dir. Onun küçük bir çiftlikte başladığı hayvancılık sektöründe bugün kurumsal bir firma olmanın gururunu yaşıyorum.

• Bu Sektöre girmeye nasıl karar verdiniz?

Hayvancılık sektörüne rahmetli babamın girişimi ile başladık ama değişen günün koşulları ile Et Sektörüne bağlı kalarak Et konserve ve Tavuk Konserve üretimine yöneldik.



“

Başarı benim için yılmamak demektir. Her ne zorlukla karşılaşsak karşılaşalım daha iyisini yapabilirim umudunu yaşamaktır.”

”

• **Perakende sektöründe yer almayı planlıyor musunuz?**

Perakende sektöründe yer almak istiyoruz ama şarküteri grubunda değil. Yeme-içme dünyasındaki trendleri ve değişen sosyal hayat nedeniyle oluşan yeni ihtiyaç ve beklentileri karşılamak istemekteyiz. Uzun raf ömrü olan Et konserve, Tavuk Konserve ve mikrodalgaya uygun ambalajda ortam koşullarına dayanıklı Hazır yemek, sandviç, alternatifleriyle her ortam ve her yaşta tüketici için ürünler ile perakende sektöründe yer almak istemekteyiz.

• **Gelecek hedefleriniz neler?**

Hazır yemek sektöründe sağlık, lezzetli ve pratik ürün gamı ile yurt içi ve yurt dışı pazarlarda tercih edilen marka olmak ideali ile teknik ve dağıtım kapasitesi yüksek, öncü ve yenilikçi bir şirket olmayı hedeflemektedir.

• **Ülkemizde neden hayvancılık eskisi kadar güçlü değil? Hayvancılık ile alakalı ne olursa tekrar bu sektör canlanır?**

Hayvancılığın eskisi kadar güçlü bulunmamasının ne büyük nedeni ülkemizin bir hayvancılık stratejisinin bulunmamasıdır. Üretimi arttırmak, imkanları geliştirmek, yetiştiricileri teşvik etmek ve ithalat hususlarında uygulanan tüm kararlar günlük olarak alınmaktadır. Küçük hayvan işletmelerinin fiyat ve imkanların elverişsizliği nedeniyle hayvancılığı bırakması, pazarın büyük işletmelere kalması, tekel oluşması ve fiyatları bu firmaların belirlemesi olarak sıralayabilirim, şunu da gözden



kaçırmamız gerekli üniversite sayısının artması ile herkesin üniversiteye girmesi, üniversite bitiren bu genç nüfusun iş bulamasa dahi köyüne geri dönmemesi ve köylerimizin boşal kalmasıdır.

Geliştirmek için 1-5-10 yıllık strateji belgesi oluşturulmalı. Bu belgenin oluşumunda sadece Bürokratlar değil köyden getirilecek çoban, üniversiteden getirilecek Profesörlerimiz de olmalı Devlet tarafından verilen destek, teşvik ve hibeler gerçek yerine ulaştırılmalı, sürekli denetimler yapılmalı, amacına uygun kullanılmayanlara büyük cezalar verilebilmelidir. Bunlar yapıldığında hayvancılığımızın daha iyi bir yere geleceğini düşünmekteyim.

• **Başarı Sizin İçin Ne Anlama Geliyor?**

Başarı benim için yılmamak demektir. Her ne zorlukla karşılaşsak karşılaşalım daha iyisini yapabilirim umudunu yaşamaktır.

• **Genç Girişimcilere neler söylemek istersiniz? Kendilerini geliştirmek için neler yapmalılar?**

Hayallerinin peşini asla bırakmasınlar. Çalıştıkları sektörde özveriyle, kararlılıkla hareket etmeliler başarı her zaman bize sunulmadığı için hedeflerine ulaşana kadar gayretle çalışmalılar. Unutmasınlar ki asıl kaybetme günün birinde " Sizin kurduğunuz hayali başkasının yaşıyor olmasını " görmektir.



• **Bosslife Okurlarına neler söylemek istersiniz?**

İş dünyasında yer alan farklı sektörlerde birçok genç girişimcinin hikayelerini oluşturdukları, oluşturdukları markaların yaratılış süreçlerini zevkle takip ettikleri bir dergi. Bosslife ekibine titizlik ile gösterdikleri çaba ve güzel emekleri için teşekkür ederim.



ChristianDior

TOM FORD

BVLGARI

MONT
BLANC

F
FENDI



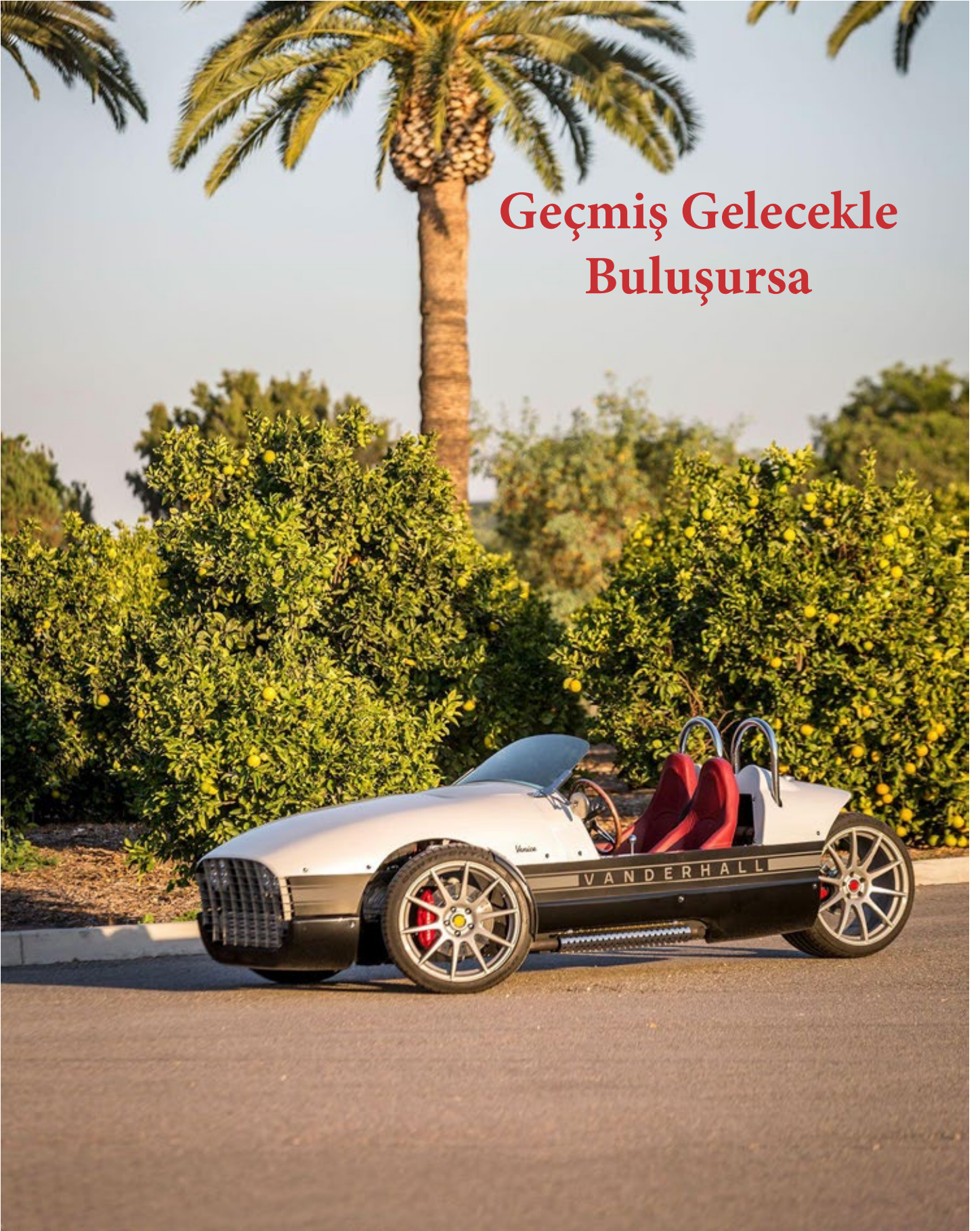
📍 Cumhuriyet Mah. Millet Cd. Yörük Plaza

Altı No:32/A Kayseri

☎ 0352 222 78 78

✉ www.bekiroptiklens.com.tr

Geçmiş Gelecekle Buluşursa



Vanderhall yeni modeli Venice ile zaman yolculuğu yapmak isteyen kullanıcılara eğlenceli bir seçenek sunuyor.

Özellikle 50'li yıllarda çok sayıda Avrupa ülkesinde görülen üç tekerlekli araçlar dönemi, bu tasarımla bir kez daha başlar mı bilemeyiz ancak Vanderhall'in Venice adlı bu otomobili sayesinde, o yılların nostaljisini tekrar yaşayacakmışız gibi görünüyor. Üstelik gerçekten de geçmiş ile geleceğin birlikteliğini çok başarılı bir şekilde yansıtan Vanderhall Venice, sadece tasarımıyla değil, donanımıyla da kullanıcılarını memnun edecek çok sayıda özellik sunuyor.

Alüminyum şasi ve karbon fiber gövde üzerinde geliştirilen Vanderhall Venice'in en dikkat çekici özelliklerinden biri, sadece 623 kg'lık toplam ağırlığı. 200 beygir güç üreten araç, 1.4 litre dört silindireli turbo makineye sahip ve 0'dan 100'e beş saniyenin altında erişebiliyor. Venice'in maksimum hızı ise 210 km/h.

Ayrıca Bluetooth bağlantısına sahip 600 watt gücünde bir ses sistemi bulunan modelde, 18 inçlik jantlarla birlikte 75 litrelik bir bagaj hacmi var. Ahşap kaplı direksiyon simidi ve konsolun merkezindeki analog saati ise Venice'in retro tasarımıyla uyumlu detaylar arasında. Metalik siyah, gri ve inci beyazı olmak üzere üç farklı renk seçeneğine sahip Vanderhall Venice, 29.950 dolarlık yurtdışı başlangıç fiyatıyla satışa sunuluyor.



METİN GÜLTEPE

İşbir Holding Ceo

• **Öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz?**
1966'da Ankara'da doğdum. Ankara Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Kimya Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. 1991 yılında İşbir Sünger Sanayi A.Ş.'de İşletme Mühendisi olarak başladığım kariyerime 1996 yılında Genel Müdür unvanıyla devam ettim. 2004'ten bugüne ise, pek çok farklı dalda faaliyetlerini yürüten İşbir Holding'in CEO'luk görevine atandım.

• **İşbir Yatak'ın kuruluş hikayesinden bahsedebilir misiniz?**
1997 yılında kurulan İşbir Yatak, Ar-Ge ve inovasyona dayalı üretim sistemiyle İşbir Sünger Sanayi A.Ş.'nin bünyesinde kuruldu. İşbir Holding'in en genç yatırımlarından biri olan İşbir Yatak, çatı kuruluşu olan Holding'in tüketici ile buluşan tek şirkettir.

“Yatak, mobilyanın yanında hediye edilen bir promosyon değil, yaşam kalitesini doğrudan etkileyen bir sağlık ürünüdür” diyerek çıktığı yolculuğunda yatak sektörünün oluşmasında öncülük etmiş ve Türkiye'de münhasır mağazacılığın ilk örneklerini sergilemiştir.

Bizim için yatak uzmanlık gerektirir. O yüzden “Türkiye'nin Yatak Uzmanı” dendiğinde bugün İşbir Yatak akla gelir. Ayrıca İşbir Yatak; İşbir Sentetik gibi Türkiye'nin ilk 500 kuruluşu arasında olan bir şirketin, mobilya sektörüne yön veren ve sektörün en büyük oyuncularından biri olan İşbir Sünger gibi büyük kuruluşların know-how'ına sahiptir.

• **İhracat konusunda şu an hangi noktadasınız ve ilerleyen süreçlerdeki hedefleriniz nelerdir?**

İşbir Holding olarak toplamda 6 şirket, 2500'ü aşkın çalışan ve toplamda 350 bin metrekare kapalı alanda faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

İşbir Yatak olarak 2020 yılı itibari ile yurt dışında “İşbir Bedding” adı ile 26 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Bu ülkelerin oransal



dağılımlarına baktığımızda ise yüzde 60 ile Avrupa Ülkeleri, yüzde 23,5 ile Asya & Orta Doğu & Afrika, yüzde 16,5 ile de KKTC ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında yer alıyor.

İhracat bağlamında 2020 yılına oldukça iyi başladık. Pandemi ihracatın hızını azaltmış olsa da pandemi sonrasında talepler yüz güldüren seviyelere yükseldi. 2020 yılının sonunda %20'lik bir büyüme hedefliyoruz.

• **İşbir Yatak olarak Türkiye'nin sayılı markaları arasındasınız, sizce bu başarının sırrı nedir?**

Değerli bir marka olmanın şüphesiz ki pek çok koşulu var. Bunların tümünü saymak mümkün olmamakla birlikte önemli gördüğüm birkaç unsuru şu şekilde sıralayabilirim.

Öncelikle İşbir Ailesinin en önemli unsuru olan insan kaynağımız başta geliyor. Mutlu çalışan = mutlu müşteri felsefesiyle İşbir'in içerisinde yükselen huzur atmosferi tüm temas noktalarımızdan müşterilerimize de yansıyor.

Yeni çıkan ürünler ve tüm süreç iyileştirmeleri ise müşteri araştırmaları ve geri dönüşleri çerçevesinde geliyor. Müşteriye, hedef kitleye ve pazara sürekli kulak veriliyor ve oradan gelen bilgilerle "müşteri odaklı" bir çalışma yapılıyor. Elbette tüm bunlar ilk günden bugüne benimsediğimiz misyonumuz çerçevesinde; ileri teknolojiyi yatak sektörüyle buluşturarak uyku kültürü oluşturma hedefimiz çerçevesinde geliyor.

Pazarlama ve reklam faaliyetlerimizin tümü tüketici içgörüsüne dayanıyor. Müşteriden başlayan bir süreç olduğunda ise yaptığımız her çalışmada yine müşteriye dokunabiliyoruz. Bence kurulan bu bağ oldukça kıymetli.

Bir de şunu söyleyebilirim. Yarım asrı aşan bir süredir İşbir'in en önemli unsurlarından biri bilgidir. Bilgi ve uzmanlık bizim için en önemli güçtür. Az önce belirttiğim gibi, çalışmalarımıza araştırmalar yön veriyor



olsa da bunu gerek bilgili ve kalifiye personel gerek dünyadaki trendlerin takibi gerekse de üniversite işbirlikleri gibi değerli çalışmalarla harmanlıyoruz.

• **"Ürünlerinizde kaliteyi ön planda tutarak tüketici odaklı üretim yaptığınızı biliyoruz, ürünlerinizden ve gelişim süreçlerinizden biraz bahsedebilir misiniz?"**

Yatak gruplarında farklı vücut tiplerine, farklı beğenilere ve ihtiyaçlara yönelik pek çok yatak çeşidimiz var.

Bunlar arasında dünyada açık hücre visko teknolojisinin en iyi örneklerinden biri olan ViscoStar malzemeli yataklar, ses yapmayan paket yaylı yataklar, İşbir kalitesindeki sünger katmanlı yataklar ve bonel yaylı yataklar olmak üzere 4 çeşit yatak grubumuz bulunuyor. Bunlara ek, bebeklerin ve çocukların gelişmekte olan fizyolojisi düşünülerek tasarlanan bebek yataklarımız da mevcut.

Aynı zamanda biz yatakta teknoloji

kullanımında öncü bir markayız. Bunlar uyku deneyimini maksimize eden önemli donanımlar. Örneğin, bağışıklık sistemini destekleyen A, C, E vitaminli kumaşla insanın ihtiyacı olan yararlı vitaminleri uyku esnasında almasına yardımcı olan bir teknolojiğimiz var.

Ayrıca yıkanabilir kılıf özelliği kullanıcıya uzun süreli hijyenik bir uyku zemini sunarken, yatağın kumaşında yer alan hijyen teknolojileri de uyku kalitesini azaltabilecek tüm unsurları yatağımızdan uzak tutmanıza yardımcı oluyor.

Deniz yosunu özlü bir yatağımız ile kadim Çin tıbbının vazgeçilmezlerinden biri olan deniz yosununun bilinen tüm yararlı etkilerini tüketicilerimizle buluşturabiliyoruz.

Ya da başka bir örnek vermem gerekirse; şehir yaşamının bir sonucu olarak ayağımız toprağa değmiyor. Bilgisayar başında uzun saatler harcıyoruz. Teknolojik cihazların oluşturduğu manyetik alanlara maruz kalıyoruz. Örneğin, başka bir yatağımızda kullandığımız patentli



Polimer yay teknolojimiz, Manyetik Alan Sendromu'nun olumsuz etkilerini ortadan kaldırmaya yardımcı oluyor. Özetle, günümüz sosyal yaşamının üzerimizde oluşturduğu olumsuzluklar bu tür teknolojilere de ihtiyacı doğuruyor. Bizler de müşterinin ihtiyacına yönelik bu teknolojilerle ürün gamımızı zenginleştiriyoruz.

• **Uyku süreci için yatak tercihi oldukça önemli. Bu anlamda tüketiciler yatak tercihinde ne gibi özelliklere dikkat ediyor?**

Önemli olan uyku değil; derin ve kesintisiz bir uyku deneyimi yaşamaktır. Bunun için de yatağın, omurganın gün içerisindeki doğal duruşunu en iyi şekilde desteklemesi gerekiyor.

Rahatsız bir yatakta; uykuya dalma zor olduğu gibi, gece boyunca sağa sola dönüşler de çok oluyor. Bu da sabah dinlenmemiş ve yorgun şekilde uyanmaya neden oluyor. Ayrıca bu sorun sadece kendisini değil, partnerinin uykusunu da doğrudan olumsuz etkiliyor. Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda tüketici; omurgasını tam olarak destekleyen, vücuttaki bel ve boyun gibi çukurları en iyi şekilde dolduran yataklar tercih ediyor.

Aynı zamanda kişilerin gece boyunca olan istemsiz dönüşleri eşlerin birbirinden rahatsız olmasına neden oluyor. Bu anlamda, geliştirilen bağımsız yay teknolojisi ya da ViscoStar

yataklar, bir noktada olan hareketi yatağın başka bir noktasında hissedilmemesine yardımcı oluyor. Böylelikle eşler gece boyunca birbirlerinin dönüşlerini hissetmiyor. Ayrıca, ortalama 8 saat ile gün içerisinde en çok kullanılan bir ürün olan yatak satın alımlarında farklı deneyimler de tüketicinin tercihinin etkiliyor. Bunlar arasında, sakinleştirici ve yatıştırıcı özelliği bulunan lavanta kokusu ön plana çıkıyor. Hatta yatak deneyimini farklı bir boyuta getiren masaj özellikli yatak ile kişiler masaj ile uykuya dalıyor ve yatak tarafından masaj ile uyandırılabilir.

• **Ürünleriniz arasında bulunan viskoelastik özellikli akıllı yataklarda kullanmış olduğunuz uzay teknolojisinden hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Bir uzay teknolojisi olarak kabul edilen basınç azaltıcı viskoelastik malzeme ilk olarak NASA tarafından astronotların uzay yolculuğu sırasında maruz kaldığı basıncı indirmek için keşfedilmiş ve kullanılmıştır. Biz de bu teknolojiyi yatakta kullanarak ViscoStar Akıllı Yatakları geliştirdik. Bu akıllı yatakların içerisindeki hücreler, vücut ile temas ettiği anda ısı ve ağırlığa bağlı olarak hareketlenmeye başlıyor. Bu da vücuda tam uyum sağlayarak sağlıklı kan dolaşımına zemin hazırlıyor. Yataktaki istenmeyen dönme hareketlerini azaltarak uyku kalitesini de artırıyor. Açık hücreli yapısı sayesinde vücudun gece boyunca nefes almasını da sağlıyor. Bu özelliğiyle muadillerinden oldukça farklı ve bu yüzden "Her visco ViscoStar değildir" diyoruz.



• **Covid 19 sürecinde Ar-Ge çalışmalarına hız kesmeden devam ettiniz. Bu süreci biraz anlatabilir misiniz?**

Ülkemizin zor günlerden geçtiği bu süreçte İşbir Yatak olarak tüm noktalarda gerekli tedbirleri alarak çalışmalarımıza hız kesmeden devam ettik. Bu süreci de en iyi şekilde değerlendirerek gerçekleştirmiş olduğumuz Ar-Ge çalışmalarımız sayesinde birçok yeniliği tüketicimiz ile buluşturmaya hazırlanıyoruz.

Bu yıl 3 yeni yatağı tüketicilerin beğenisine sunduk.

- Girmiş olduğu kalite testlerinden yüksek başarıyla geçen Genna yatak,
- Yurtdışı pazarında yüksek talep gören ve özel konfor katmanlarıyla donatılmış Soho yatak,
- Uzun ömürlü yapısı sayesinde paket yaylı yatağın konforunu her kesimden tüketicile buluşturan Alissa yatak şu an tüketici ile buluşmaya hazırlanıyor.

Modern tasarıma sahip yataklarımız, yurtiçi ve yurtdışı pazarlar incelenerek, müşterilerin alışveriş alışkanlıklarına uygun olarak üretildi. Ürünlerimiz çok kısa bir süre içerisinde satış noktalarımızda da yerini alacak. Yeni ürünlerin yanı sıra üretim hatlarında da yapmış olduğumuz yeni projelerle sektörde ilk olacak yepyeni uygulamalar hayata geçireceğiz.

• **Covid 19 sonrası markalar değişme ve dönüşme yolunda belli adımlar atmaya başladı. Sizin de marka olarak bu süreçten sonraki politikanız nasıl olacak?**

Pandemi süreci henüz ülkemize ulaşmadan süreci yakından takip ederek hijyen tedbirleri çerçevesinde alınması gereken tüm önlemleri en başta aldık. Bu anlamda Türkiye'deki ilk farkındalık hareketini başlatan markalardan biri olduğumuzu gururla ifade etmek isterim.

Ülkemizde yaşanan pandemi süreci tüm markalara olduğu gibi bize de pek çok şey öğretti. Mağazalarımızı, üretim hatlarımızı, günlük yaşantılarımızı yeni normale göre şekillendirdik. Yıllardır hijyenik ürün üretmenin sorumluluğuyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bilhassa bu dönemde hijyen ve uykunun bağışıklık sistemiyle olan ilişkisinin altını çizen bir iletişim uyguladık. Önümüzdeki dönemlerde de artırdığımız bu hijyen tedbirlerini şirketimizin bir standardı haline getireceğiz. Aynı zamanda artan hassasiyetler ışığında dünyada ve Türkiye'de sektörümüzde bir ilk olacak yeni projeler üstünde çalıştığımızı da belirtiyim.

• **Özellikle Covid 19 ile birlikte uyku ve bağışıklık daha da önem kazandı. Bu konuda tüketicilere yatak tercihiyle alakalı ne gibi önerileriniz olur?**

Uyku süresinin bağışıklık sistemine etkisi oldukça büyüktür. Uyku ve hastalık arasındaki ilişkiye odaklanan araştırmalar, uzun süre boyunca çok az uyku uyuyan kişilerin enfeksiyon riskinin arttığı sonucunu doğrulamaktadır. Bu gibi durumlarda, soğuk algınlığına veya enfeksiyona duyarlılığın 4 kat daha yüksek olduğu görülüyor. Bu yüzden özellikle bu dönemde “kaliteli uyku” dediğimiz, derin ve kesintisiz uykunun önemi bir kez daha anlaşıldı. Güçlü bir bağışıklık sistemi için özellikle 40 yaş üstü vatandaşlarımızın uyku kalitesine ve süresine oldukça dikkat etmesi gerekiyor. Bunun için de elbette iyi bir uyku şart.

31 Temmuz 2020 tarihine kadar geçerli Değişim Kampanyasıyla, tüketicilerimizi yatağını değiştirmesi için teşvik ediyoruz. “İyi uyku herkesin hakkı” diyerek başlattığımız bu kampanya kapsamında tüm yatak gruplarında %50'ye varan indirim uyguladık. Vatandaşlarımız bu avantajdan da yararlanabilir.

LÜKS UÇUŞLAR... BULUTLARIN ÜSTÜNDEKİ KRAL DAİRELERİ

First class kabinlerde, beş yıldızlı otelleri aratmayan bir uçuş deneyimine kim hayır der ki? İşte dünyanın en ayrıcalıklı uçak yolculukları...

Dünyanın bir noktasından diğer bir noktasına, yepyeni yerler görme heyecanıyla yolculuk etmek kimin hoşuna gitmez ki? Bir de şu havaalanında koşturmacalar, kontrol sıraları, daracık koltuk araları ve tatilin ilk günlerini zehir eden jet lag olmasa... Diğer yandan, herkesin uçak yolculukları benzer şekilde başlayıp devam etmiyor. Bazı havayolu şirketlerinin 'özel' yolcularına sunduğu first class hizmetlerini deneyimleyebilecek kadar şanslıysanız, uçak yolculuğunuz hiç bitmesin bile isteyebilirsiniz! Özel şoförlerle transfer, lounge'da rahatlatıcı bir masaj, VIP check-in gibi uçuş öncesi hizmetlerin yanı sıra, uçakta da aynı lüksü devam ettiren bu özel hizmetler, havayolu şirketleri için de bir prestij kaynağı ayrıca. Beş yıldızlı otelleri aratmayan lüks dokunuşlarıyla, en ayrıcalıklı uçak yolculuklarını sizin için listeledik.





Etihad Airways

Etihad Airways'ın 'residence' isimli first class kabini, iki yolcuya özel tasarlanmıştır. Ayrıca yolculuğu olabildiğince sofistike ve konforlu kılacak bütün özellikler düşünülmüş. Uçuş sırasında ve sonrasında, her şeyi isteklerinize göre organize edecek bir yardımcı hizmetinizde. Şef ise zengin gurme menüden seçtiğiniz yemeği sizin için özel olarak hazırlıyor. Bir oturma odası, yatak odası ve banyosu olan kabin, aynı zamanda dünyanın tek üç odalı uçak kabini. Oturma odasında Poltrona Frau markalı deriden üretilen kanepenize kurulup 32 inç televizyonunuzda film izlerken, mini bardan alacağınız soğuk içeceğinizin keyfine varabilirsiniz. Dinlenmeye çekilmek isterseniz, Mısır pamuğundan yumuşacık nevresimlerle kaplı çift kişilik yatağınız hazır. Daha da keyif düşünüyorsanız, kahvaltıyı yatağınıza bile isteyebiliyorsunuz!





Lufthansa

Lufthansa'nın first class yolcular için tasarladığı kabindeki en ince detaylar bile, uzun bir yolculukta en yüksek kalite standartlarını karşılayacak şekilde hazırlanmış. İsteğinize göre ayarlanabilen ergonomik koltuklar, dilermeniz iki metre uzunluğunda bir yatağa dönüşüyor. Sekiz farklı dilde birçok TV programı, haberler ya da spor karşılaşmaları, video oyunları elinizin altında. Bir şeyler okumayı tercih ederseniz, zengin bir gazete ve dergi yelpazesi de bulunuyor. Bilgisayarınızla rahatça çalışmanız için bir masa ve özel prizler yer aldığı kabinde, yemekleriniz ünlü şefler tarafından tam damak tadınıza göre hazırlanarak, dilediğiniz zaman sunuluyor. Şarap seçiminde iddialı olan havayolu, ödüllü somelyesinin imzasını taşıyan detaylı bir menüye de sahip. Ayrıca uzun uçuşlarda tazelenmek için özel bakım ürünlerinin yer aldığı banyoları kullanabiliyorsunuz.





Cathay Pacific

Sizi uçağa binerken kırmızı halıyla karşılayan Cathay Pacific havayolu, kabindeki rahatınızı yumuşacık deri ve özel üretilen kumaşla kaplı koltuklarıyla sağlıyor. LCD ekrana tek dokunuşunuzla, koltuğunuzu tamamen yatırarak keyifle dinleneceğiniz bir yatağa dönüştürebiliyorsunuz. Nevresim ve yorganlar yüzde 100 organik pamuktan üretiliyor. Aesop markalı kişisel bakım kitleri, uçuş sırasında da temiz ve bakımlı olmanızı sağlarken, geniş ekranlı uçak içi eğlence sisteminde yüzlerce seçenek bulunuyor. Bose marka gürültü önleyici kulaklıklarınızı takıp filmin keyfine varırken, Asya ve dünya mutfağından taptaze hazırlanmış seçkin lezzetleri tadıyorsunuz. Yanında ise ödüllü şaraplar sunuluyor.



Emirates

Bir kıtadan diğesine uçarken, Royal Douton marka porselen tabaklarla servis edilen 'a la carte' menününüzün tadına vardiktan sonra, 2000 kanallı eğlence sisteminden dilediğiniz filmi seçebilirsiniz; size özel kabininizi sinema salonuna çevirebilirsiniz. Canınız sosyalleşmek isterse, uçakta sizin gibi first class yolcular için içkilerini yudumlayarak sohbet edebilecekleri bir lounge bar da yer alıyor. Peki yeryüzünün yüzlerce feet üzerinde süzülürken düş almaya ne dersiniz? Emirates'te bu da mümkün! Ceviz ağacı ve mermerle dekore edilmiş banyoda sizi Bvlgari markalı bakım ürünleri bekliyor.



Singapore Airlines

Kapınızı kapatıp kendinizle başbaşa kalabileceğiniz kabinde, doğal renklerdeki deriden ve ahşaptan gelen sıcak bir atmosfer yaratılmış. İtalyan tasarımı geniş deri koltuğunuz fazlasıyla konforlu. Ancak uyku kalitenizi üst düzeye taşımak için sadece yatan bir koltuğun değil, ayrıca gerçek bir yatağın da bulunduğu bu kabindeki yastık ve nevresimler ise size kendinizi beş yıldızlı otel odasında hissettirecek rahatlıkta. Gurme restoranlarda karşılaşılabileceğiniz bir sunum kalitesi ve uluslararası bir ekip tarafından tasarlanmış menü, özel kavdan, kristal kadehlerle servis edilen şarap çeşitleri eşliğinde sunuluyor. 23 inç'lik düz ekran TV'de ise sizi uzun saatler boyunca eğlendirecek film seçenekleri bulunuyor. İş yapmayı tercih ederseniz, USB girişleri ve prizler de elinizin altında.





Japan Airlines

Japon misafirperverliğini sonuna kadar hissedeceğiniz bu uçuşta, bulutların üzerinde süzüldüğünüzü unutacaksınız. Geniş ve yumuşak yataкта derin bir uykuya dalabilir, rahatınız için mobilyaları özel düzenlenmiş ahşap dekorasyonlu kabinde, ister uçak içi eğlence sisteminin keyfine varabilir, ister dizüstü bilgisayarınızda işinize kaldığınız yerden devam edebilirsiniz. Taze malzemelerle mevsimine göre hazırlanan yemeklerin arasında Japon mutfağının vazgeçilmez lezzetleri de yer alıyor. Şarapların yanı sıra, nadir bulunan sake çeşitlerinden oluşan seçkinin de tadına bakmak mümkün. Ünlü filmleri ve hatta Japon komedilerini izleyebilir, video oyunları oynayabilir, Bose'nin gürültü önleyici kulaklıklarıyla tamamen izlediğiniz filme odaklanabilirsiniz. Japan Airlines'ın first class hizmetleri arasında kişisel bakım kitleri ile dileyen yolculara sunulan pijama ve terlik setleri de bulunuyor.



TURGAY TERZİ

Nielsen Türkiye Genel Müdürü

Kişiyi ve mekana özel mobilyalarıyla, mobilya sektöründe kendine haklı bir unvan edinen Art Design, geçtiğimiz günlerde yeni showroom'unu görücüye çıkardı.

2000'li yılların başında Rıza Terzi tarafından kurulan Art Design, bugün Avrupa'dan Türkiye Cumhuriyetlere kadar birçok ülkeye en trend mobilyaları ulaştıran bir marka haline geldi. Yönetim Kurulu Başkanlığını Turgay Terzi'nin üstlendiği Art Design, hep sektöre yenilikler katma amacını güdüyor. Önce sektörde kişiyi ve mekana özel mobilyaları gündeme getirdi, daha sonra hayallerdeki dekorasyon 3D çizimle müşterilere yaşatıldı, Art Deco ve Luxury Modern kavramları ilk defa uygulanmaya başladı. Kaliteli işleri ve tasarımlarıyla, ciddi bir tüketici grubu oluşturan marka, Kalamış showroom'da en trend modellerini sergilemeye başladı. Bağdat Caddesi'nin en dikkat çekici noktasında bulunan showroom'u ve Art Design'ın gelecek hedeflerini Turgay Terzi ile konuştuk.

• **Çok zor bir dönemi arkamızda bıraktık. Bu süreç sizin satışlarınızı nasıl etkiledi?**

Korona süreci tüm sektörleri olduğu gibi mobilya sektörünü de ciddi şekilde etkiledi. Beklenmeyen bu durum karşısında hepimiz hazırlıksızdık. Ancak birçok ekonomik durgunluk süreçlerinden geçtiğimiz için hızlıca toparlandık diyebiliriz. Koronavirüs süreci ilk günlerde etkisini göstermese de mart sonu itibarıyla bu etkiyi daha fazla hissetmeye başladık. Gümrüklerde yaşanan sıkıntılar ve iş yaptığımız ülkelerde de koronavirüsün görünmesi, birtakım tedbirlerin alınması nedeniyle ihracatımızı yavaşlattı. İç pazarda ise güçlü bir satın alıcımız var. Müşterilerimiz yıllardır bizden alışveriş yaparlar. Yaptığımız işlerle ve sektöre kazandırdığımız yeniliklerle sektörde kendi yerini sağlamlaştıran bir firma olduk. Bu süreçte "Satışlarımız bir anda bıçak gibi kesilir" bir beklentimiz varken, aksine devamlı olan müşterilerimizin siparişlerini hazırladık.

• **Kalamış showroom yeni heyecanınız. Zor bir dönemde yatırım yapıyorsunuz. Bu kararı nasıl aldınız?**

2019'un ikinci yarısında Kalamış'ta bir showroom açma kararını vermiş ve hemen showroom hazırlıklarına başlamıştık. Biz hiçbir zaman birden çok yerde showroom açma telaşı yaşayan bir marka olmadık. Her zaman sağlam adımlarla ilerledik, ürünlerimiz bizi anlatan en iyi enstrümanlar oldu. Bir anlamda ortaya koyduğumuz kaliteli işlerle, işimizle var olduk. Evet, bir



TURGAY TERZİ

ART DESIGN, KALAMIŞ'A TASARIM ÖTESİ MOBİLYA SHOWROOM İLE GELDİ



showroom açacaktık ama bunun en doğru yerde olmasını istedik. İnce eleyip sık dokuyarak Kalamış'ta showroom açmaya karar verdik. Kalamış showroom'umuzu açacağımızı duyan tüm müşterilerimiz büyük bir ilgi gösterip memnuniyetlerini dile getirdiler. Bağdat Caddesi'nin mobilya showroom'u açısından en güzel noktada konumlandık. 2020/2021 sezonu için hazırladığımız yeni mobilyalarımızı da görücüye çıkardık. Yeni sezon ürünlerimiz müşterilerimiz tarafından tam not aldı.

• **Müşteri eğilimlerinden söz eder misiniz? En çok hangi ürün gruplarıyla ilgileniyorlar, ne arıyorlar?**

Biz daha çok mekana ve kişiye özel ürünler tasarlayan bir markayız. Bu sorunuz biraz müşterinin bize hangi ihtiyaçlarla geldiğine geri değişir. Örneğin; son günlerde evlerinde daha rahat koltuklara yer açmak isteyenler bizimle irtibata geçiyorlar. Biliyorsunuz, koronayla birlikte evlerimiz aynı zamanda ofisimiz de olmaya başladı. İş verimliliğini arttıracak modellerle daha çok ilgileniyorlar. Evlenecek çiftler için evlerini Adan Z'ye döşeyecekleri için yatak odası, oturma odası gibi tüm gruplarla yakından ilgileniyorlar.

• **Satışlarınız nasıl gidiyor?**

Tabii ki geçen senenin rakamlarını yakalayabilmemiz çok zor. Ama elimizden gelen her şeyi yapıyoruz. Bunun için Kalamış'ta yeni mağazamızı açıp yeni modellerimizi görücüye çıkardık. Evlerinde vakit geçirmek zorunda kalan insanlar evlerinde neleri değiştireceklerine dair bir liste dahi hazırlamışlar. Yaza girmemiz, düğünlerin başlamasıyla

birlikte hareketliliği de haziran ayında ciddi bir şekilde hissetmeye başladık. Yaz aylarında, geçen yılın aynı dönemlerine göre daha fazla satış gerçekleştirdiğimizi bile söyleyebiliriz.

• **Yurt dışıyla ilgili orta ve uzun vade hedefiniz nedir?**

Tasarımlarımızla Türkiye'den bir markanın mobilya sektöründe iz bırakmasını istiyoruz. Çalışmalarımız bu yönde ve Avrupada restoran kısmında böyle bir etkimiz oluşmaya başladı. Orta vadede ise belirtmiş olduğumuz üzere iş yaptığımız ülkelerdeki pazar payımızı arttırmak istiyoruz.

• **Girişimciler için en doğrusu nedir? Yurt içinde büyüdükten sonra mı yurt dışına açılmak yoksa direkt yurt dışına yönelmek mi?**

Her firmanın büyüme stratejisi firmanın ne üzerine faaliyet gösterdiği, ülke konjonktürü, yurt dışındaki ilgili sektörün durumu gibi birçok paradigmaya göre değişir. Kendi markamız açısından biz hep doğru zamanda büyümekten yana olduk. Geçtiğimiz yıllarda gördük ki çok hızlı büyüme performansı gösteren ya da doğru bir tabirle hormonlu büyüme gösteren firmalar (hızlı şubeleşen, vaktinden önce yurt dışına açılan gibi) mali açısından zor bir dönemece girdiler. Bu yüzden öncelikle stratejiyi oluşturmak önemli. Sağlam ve emin adımlarla yürünmeli. Şu an biz yurt içi ve yurt dışı operasyonlarımızı eş zamanlı yürütüyoruz. Önce yurt içinde faaliyete başlayıp markamız güçlenmeye başlayınca yurt dışında yer almanın kararını verdik.

Türkiye’de Farklı Sektörlere Göre En İyi Şirketler

Her yıl Türkiye’nin en beğenilen şirketleri çeşitli araştırma kuruluşları tarafından listelenmektedir. Bu araştırma için iş dünyasını temsil eden 700’den fazla şirketten 1602 yönetici ile iletişime geçildi. 3 ay süren çalışmalar, CAWI adı verilen bilgisayar destekli web görüşmesi araştırma tekniği ile yapıldı. Bu şekilde araştırmaya katılan tüm iş dünyası temsilcilerinin görüşleri ile Türkiye’nin en beğenilen 20 şirketi sıralandı.

Türkiye’nin en beğenilen 10 şirketleri listesi açıklandı ve bu listede ilk 3 isim hiç değişmiyor diyebiliriz. Birinci sırada Koç Holding, ikinci sırada Turkcell, üçüncü sırada ise Arçelik yer alıyor. Capital ve Spring Professional’ın ortak araştırmasında da bu isimleri, aynı sıralama ile görüyoruz. Araştırmadan elde edilen bir diğer sonuç, 36 sektörün en beğenilen şirketlerinin de belirlenmesi. Bu sonuç ise ilgili sektörün temsilcilerinin yanıtları ile belirlenmiştir.





Akaryakıt Sektörü – OPET

OPET Petrolcülük Anonim Şirketi, perakende satışlardan, depolama, uluslararası ticaret konularına kadar faaliyet göstermektedir. Ayrıca Türkiye’de akaryakıt sektörünün en beğenilen şirketi konumuna gelmiştir. Yönetim Kurulu Başkanı olan Fikret Öztürk’ün 1982 yılında öğretmenliği bırakıp ticarete geçmesiyle kurulmuştur. Mersin’de madeni yağ ve akaryakıt alanlarında faaliyet gösteren Öztürkler Limited Şirketi’ni kurmuş ve eşi Nurten Öztürk ile kısa sürede şirketi büyütüp pek çok madeni yağ ve akaryakıt markasının bayiliğini almıştır. 10 yıl içinde de Türkiye’de faaliyet gösteren uluslararası akaryakıt dağıtım şirketleri arasında en büyük distribütör konumuna gelmiştir. 1992 yılında Öztürk çifti İstanbul’la yerleşmiştir ve akaryakıt dağıtım şirketi kurmaya karar vermiştir. Bundan sonra isimleri OPET’e dönüşmüş ve Türkiye’nin dört bir yanına istasyon açmıştır. KalDer Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi’ne göre 2006 yılından 2013 yılına kadar her yıl sektörün lideri olmuştur. 2014 yılında akaryakıt tüketicisinin en memnun kaldığı marka olmayı da başarmıştır.





Ambalaj Sektörü – KOROZO

Türkiye'de ambalaj dendiği zaman birçok ilkin sahibi olan KOROZO akıllara gelir. 1973 yılında plastik ve ambalaj sektöründeki faaliyetlerine başlamıştır. Aldığı yatırımlarla birlikte sektörün gelişimine önemli bir katkı sağlamıştır. 90'lı yıllarda hızlı bir büyüme kaydetmiş ve esnek ambalaj sektöründe çığır açmıştır. Geniş bir ürün yelpazesine sahip olan KOROZO, 2009 yılında Korozo İzmir, Koroplast, Korsini – Saf ve Sareks fiyatlarını da bünyesine dahil etmiştir. İstanbul ve İzmir'de yaklaşık 167 bin metrekarelik kapalı alana sahip 9 fabrikada faaliyet göstermektedir. Bir yılda 98 bin tonun üzerinde ambalaj üretimi yapmaktadır ve bu özelliği ile Orta Doğu ve Avrupa'nın da en büyük tesislerinden biridir. İngiltere, Almanya, Fransa ve Türkiye ofislerinde ile toplamda 1700 personele sahiptir.



"Fotoğraf gerçektir, sinema ise
saniyede yirmi dört kere gerçektir."

Jean-luc Godard



**TURHAN
MEDYA**



Cam ve Seramik Sektörü – Şişecam

Şişecam, düzcam, cam ev eşyaları, cam ambalajlar ve kimyasallar ana iş kollarında faaliyet göstermektedir.

19'u yurt içinde, 25'i yurt dışında olmak üzere 44 üretim tesisi ile uluslararası çapta varlığını sürdürmektedir. Şişecam Topluluğu, 13 ülkede 20 bini aşan çalışana sahiptir. Satışlarının hemen hemen yarısını yurt dışında yapmaktadır ve ürünleri, dünyada 150'ye yakın ülkeye ihraç edilmektedir. Camın tüm alanlarında faaliyet gösterdiği gibi soda ve krom bileşiklerini kapsayan işkollarında da Türkiye'de lider konumundadır. Aynı zamanda 1935 yılında Atatürk'ün direktifleri ile Türkiye İş Bankası tarafından kurulmuştur. Bu özelliği ile Türkiye'nin en köklü sanayi kuruluşlarından biri olarak görülmektedir.





İlaç Sektörü – Novartis Türkiye

Novartis, dünyanın her yerinde hastaların dönüşen ihtiyaçlarına çözüm üretmeyi hedefleyen, İsviçre merkezli global bir sağlık firmasıdır. 1996 yılında Ciba-Geigy ile Sandoz şirketlerinin birleşimi ile kurulmuştur. Kökleri ise 250 yıl öncesine uzanmaktadır. Yenilikçi ürünler konusunda zengin bir geçmişe sahiptir. İlk zamanlarında sentetik kumaş boyası üreten Novartis, bünyesinde barındırdığı şirketlerle birlikte kimyasal madde ve ilaç üretim kollarına da ayrılmıştır. İstanbul – Kurtköy'deki üretim tesisi, Novartis markasının dünya genelindeki stratejik 7 fabrikasından birisidir. Şirket 3 alanda liderliğe sahiptir. İlaç, göz tedavileri ve jenerik ürünler alanında liderdir.





Kargo Nakliye ve Lojistik Sektörleri – Ekol Lojistik

Hem Türkiye hem de Avrupa'nın öncü lojistik şirketlerinden birisi olan Ekol; Almanya, Romanya, İtalya, Bosna, Fransa, Yunanistan, Macaristan, İspanya, Polonya, Bulgaristan ve Ukrayna'da 750 bin metrekareyi aşan depolama alanına sahiptir. 5000'den fazla araç filosu bulunmaktadır ve 6500 çok uluslu çalışanı ile faaliyet göstermektedir. 1990 yılından bu yana faaliyetlerine devam eden Ekol Lojistik, hizmet süresi boyunca birçok başarılı projeye yer vermiştir. Sektörünün öncüsü olmuştur ve 1996 yılında Almanya'da ilk faaliyetlerine başlamıştır ve şu anda dünyada birçok ülkede hizmet vermektedir.



DOĐTAŐ

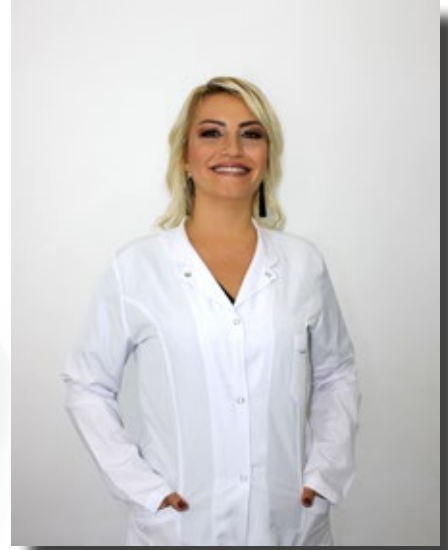
Mobilya Sektörü – DođtaŐ Kelebek

1972 yılında Hacı Ali Dođan'ın Dođan Mobilya'yı kurmasıyla mobilyacılık sektörüne giriş yapılmıştır. 1987 yılına gelindiğinde ise 6 kardeŐ şirketleŐmeye gitmiŐ ve Biga'da DođtaŐ AŐ'yi kurmuŐlardır. İlk yıllarında 800 metrekarelik kapalı alanda küçük bir iŐletmedir. Ardından Çanakkale bölgesinde kendi mağazalarını açarak satışa sunmuŐtur. 1989 yılına gelindiğinde ise kapı ve parke fabrikası kurulmuştur. 1992 yılında da Şirket ek binalar yaparken, İtalya ve Almanya'dan yüksek teknolojili makinelerle kapasitesini artırmıŐtır. 2012 yılında ise attığı büyük adımlarla güçlenen Şirket, Kelebek Mobilya'yı bünyesine katmıŐtır. Böylece Türkiye'de mobilya pazarında ikinci sıraya yükselmiŐtir. Bugün ise 65 ũlkeye ihracat yapmaktadır ve hem yurt içinde hem de yurt dışındaki Őeđkin noktalarda 200'ün üzerinde mağazaya sahiptir. Türkiye'nin en büyük 500 Şirketi arasında da yerini almıştır.



DİŞ TEMİZLETME DİŞLERE ZARAR VERİYOR EFSANESİNİ UNUTUN!

Gün içinde tükettiğimiz besinler ağız içinde kalıntıların oluşmasına yol açıyor. Doğru diş temizliği yapılmadığında ise biriken bu kalıntılar, ağızda plaklara ve ilerleyen dönemlerde diş sağlığıyla ilgili çeşitli şikayetlerin ortaya çıkmasına neden olabiliyor. Dişlerde görülen bu problemlerin çözümü içinse diş temizliğine başvurulması gerekiyor. Diş Hekimi Aylin Hoşzeban Erdur, diş temizliği hakkında merak edilenleri anlatıyor.



Dr. Aylin HOŞZEBAN ERDUR
Özel Dentaylin Ağız ve Diş Sağlığı Polikliniği

Diş sağlığını korumak için ağız bakımına dikkat

Bebeklik döneminden itibaren ağızda yavaş yavaş yerini almaya başlayan dişler, besinleri öğütmek ve sindirime hazır hale getirmekle görevli oluyor. Vücutta önemli bir görev üstlenmeleri sebebiyle de ağız ve diş sağlığını korumak için mutlaka düzenli ağız bakımının yapılması gerekiyor. Doğru ağız bakımının yapılmasıyla diş eti hastalıklarından, diş kayıplarından ve diş çürüklerinden korunmak mümkün olabiliyor. Doğru ağız bakımının içindeyse düzenli diş fırçalama, dil temizliği, diş ipi ve ağız suları kullanmak gibi unsurlar bulunuyor.

Dişleri fırçalamayı aksatmak, diş taşlarına sebep oluyor

Her gün tükettiğimiz besinler, ağız içinde bulunan asit dengesi sebebiyle temizlenmediğinde bakteri plaklarının oluşmasına yol açabiliyor. Ağızdaki asidin nötralize edilmesi ve kalan besin artıklarının temizlenmesi için dişleri mutlaka düzenli fırçalamak gerekiyor. Çünkü dişleri uzun süre boyunca fırçalamamak çürüklere, biriken plakların da sertleşerek diş taşına dönüşmesine sebep olabiliyor. Diş taşlarına dönüşen plaklar fırçalamayla giderilemediği için mutlaka uzman bir diş hekiminden destek almak gerekiyor. Sigara, çay ve kahve nedeniyle sararan dişler için de klinik ortamda diş temizleme işlemleri gerçekleştirilebiliyor.

Temizleme işlemi dişlere zarar vermiyor

Diş taşları ya da diş sararmaları gibi şikayetleri bulunan hastaların öncelikle diş muayeneleri gerçekleştiriliyor. Muayene sonrasında işlem gerektiren dişler belirlenerek diş yüzeyindeki plaklar ve diş taşları temizlenmeye başlanıyor. Diş hekiminin kullandığı diş temizleme aletleri dişlere herhangi bir zarar vermediği için oldukça etkili bir şekilde diş yüzeyinin temizliği sağlanıyor. Hastaya yapılan bu uygulamaya sayesinde diş eti iltihaplanmalarını ve diş eti çekilmelerini önlemek mümkün olabiliyor.

Tedavi için on dakika yeterli oluyor

Ağız bakımı düzenli gerçekleştirildiğinde dahi tüketilen besinler nedeniyle diş taşları tekrar oluşabiliyor. Düzenli muayenelerde kontrollerin gerçekleştirilmesi sonrasında gerek duyulursa tekrar tedavi uygulanabiliyor. Tedavi sırasında öncelikle ultrasonik cihazların titreşimiyle diş taşları çatlatılarak, dişten ayrılması sağlanıyor. Daha sonra dişlerin kıvrımlı kısımlarında ve diş aralarında oluşan plakların temizliği yapılıyor. Bu işlemler tamamlandıysa florür içerikli macun ya da diş cilası uygulanarak temizleme işlemi bitiriliyor. Hastaya göre farklılık gösterse de tedavi genellikle on dakika içinde tamamlanıyor. Uygulamanın ardından 30 dakika kadar herhangi bir besin tüketilmemesi tavsiye ediliyor. Tedavi uygulanan kişiler daha sonra normal beslenme düzenlerine ve yaşantılarına devam edebiliyor.





(0216) 631 02 02

Yamanevler mahallesi. Küçüksu
caddesi. Nu:49A Ümraniye/İstanbul

www.callavi.com.tr

Callavi

1976

Perde - Duvar Kağıdı - Döşemelik Kumaş

DIŞ TİCARETİN YENİ YÖNÜ



Dr. Hakan Çınar

Mentor Gümrük Müşavirliği

Covid-19 süreci ile fiziki olarak hareketsiz günler geçirecek de, gündem olarak yeterince hareketli günler geçiriyoruz. Bir yanda sağlığa dair pek çok gelişmeyi takip ederken, diğer yanda piyasayı ve ekonomideki gelişmeleri de yakından izlemeye çalışıyoruz. Çalışıyoruz diyorum, zira gelişmeleri yakalamak öylesine güç ki her geçen gün yeni bir habere, yeni bir gelişmeye uyanıyoruz. Kurucu Başkanlığını yürüttüğüm DIŞYÖNDER'in (Dış Ticarete Yön Verenler Derneği) gündeminde ele aldığımız konuların çokluğuna bakınca her gün birkaç yeni maddeyi ajandamıza eklediğimizi belirtmeliyim.

Geçtiğimiz haftalarda sık sık dile getirdiğimiz dış ticaretin kesintiye uğramadan devam etmesinin önündeki bürokratik engellerin azaltılarak devam edebilmesi yönünde Ticaret Bakanlığımızın önemli kararlar aldığını belirtmek isterim. Ancak bu alınan önlemlerin yaşamımıza getirdiği kolaylık ve avantajların, bundan sonraki süreçte de devam edebilmesi, en azından bazılarının yaşamımızda kalıcı hale gelmesine dair beklenti yarattığını da söylemek durumundayız.

İşte tam bu noktada biz dernek olarak Ticaret Bakanlığımıza sunmak üzere Covid-19 önlemlerinin yaşamımıza nasıl girmesi gerektiğine dair bir çalışmayı sürdürüyoruz ve çok yönlü olarak sahanın beklentilerini raporlamaya hazırlanıyoruz. Dış Ticaret ve Gümrük bürokrasilerinde şu anda uygulanan sadeliği, kısaca dış ticaretin yeni yönünü belirlemede etkili olabilmesi de en büyük arzumuz. Umarım gelişmeleri de size iletme fırsatımız olur, ancak ben bu etapta alınan bu tedbirlerden önemli gördüğüm birkaçına kısa kısa değinmek isterim. Bunu da konunun dışında yer alan kişilerin dahi anlayacağı bir basitlikte yaparken, herkesin bilgi sahibi olması gerektiğine olan inancımı da dile getirmeyi arzularım.

Ticaret Bakanlığı evvela muayene risk kriterlerini değerlendirerek, salgın hastalıkla ilgili öngörülebilir bir süre için canlı ve cansız varlıklarla teması mümkün oldukça ortadan kaldırmak için sarı ve kırmızı hat kriterini en düşük seviyeye çekti. Bu da gümrük işlemlerinin beyana göre elektronik ortamda gerçekleştirilmesini mümkün hale getirdi. Diğer taraftan gümrük vergisi, ek mali

yükümlülük, anti dumping gibi gümrük vergilerinin dolaşım belgeleri ve menşe şahadetnamesinin ibraz edilememesinden kaynaklı olarak ödenecek vergilerin karşılanamaz rakamlara ulaştığı, global salgın nedeni ile oluşabilecek ek maliyetlerin dış ticaret firmalarına ve tüketici fiyatlarının gereksiz artışı doğrultusunda getireceği negatif etkileri dikkate alınarak; eşyanın menşesine ilişkin beyan edilenin aksine bir durumun tespiti halinde vergilerin ve cezanın derhal itiraz edilmeden ödeneceğine dair bir taahhütname verilerek ve 6 ay içinde de menşe şahadetnamesi ve diğer dolaşım belgelerinin ibraz edilmesi koşuluyla, bu belgeler ve bu belgelere istinaden teminat aranılmadan işlem yapılmasına izin verildi ki, bu dış ticaretçileri büyük ölçüde rahatlatan bir uygulama oldu.

Bir diğer uygulama, Onaylanmış Kişi Statüsüne ilişkin olarak yalnızca gerekli şartları sağlayan ihracatçılara değil tüm OKSB sahibi ihracatçıların bu süreçte mavi hattan yararlanmalarının, yani ithalat işlemlerinde de sonradan kontrol sisteminin önünün açılması idi. TSE, Dış Ticaret Standardizasyon Grup Başkanlıkları, Tarım İl Müdürlükleri ve diğer kurumlar tarafından fiziki olarak denetimlerde, denetime gönderilen dosyaların sayısı azaltıldı. Gümrük idarelerine yapılacak başvuruların elektronik ortamda yapılması sağlandı ve ibraz edilmesi gereken kağıt ortamındaki belgelerde belirlenecek makul bir süre sonunda ibraz edilmesine olanak tanındı.

İhracat işlemlerinin elektronik ortamda yürütüldüğü ve ithalat işlemlerine ilişkin olarak beyanname, beyanname ekleri ve ithalata ilişkin diğer dilekçelerin elektronik ortamda yürütülmesine ilişkin sistem ve mevzuat çalışmalarına devam edilirken; ithalatta kullanılan yük teslim belgeleri (eski adı ordino) alınmadan ithalat işlemlerine başlanılmadığı mevcut durumda, ithalat sürelerinin malum durumun etkisi ile uzadığı buna bağlı olarak da konteynerlerin beklemesinden kaynaklı demuraj ücretlerinin arttığını göz önünde bulundurarak Bakanlık, gelen gemi ve tirlara ait özet beyan ve varış bildirimlerinin varış gerçekleştirilmeden önce onaylanması, varış öncesi ithalat uygulamasının firma ayrımı gözetmeksizin uygulanmasını sağlamış oldu.

TAV
Passport ✈️

TAV PASSPORT'LULARIN AYRICALIKLARI ŞİMDİ ÇOK DAHA DEĞERLİ

Havalimanlarında ve hayatın her anında sizlere bir çok ayrıcalık sunan TAV Passport, tüm hizmetlerinde yaptığı güncellemelerle güvenli seyahat deneyimleri için yanınızda...

**Güvenli
Seyahat
Deneyimi**



Ayrıcalıklarınız hakkında bilgi almak için lütfen web sitemizi ziyaret edin ve sosyal medya hesaplarımızı takipte kalın.



@TAV Passport



www.tavpassport.com

☎️ 0 850 222 25 75





4 & 6 Week
Short Intensive
Evening & Part-time
1 Year Full Time
Courses
AVAILABLE NOW
1890 600500
irishfilmacademy.com

Botlicelli
RESTAURANT

THE TEMPLE BAR

WELCOME TO THE
TEMPLE BAR
1890 600500
www.irishfilmacademy.com

BİRAZ KELT MÜZİĞİ VE DOST
CANLISI İNSANLAR

DUBLİN

İrlanda'nın başkenti Dublin sadece doğal güzellikleri ve tarihi zenginlikleriyle değil, samimiyetiyle de anında içinizin ısınacağı şehirlerden...



Yaz aylarında tatil için genelde deniz kıyısı yerler tercih edilir. Fakat sıcağın bunalanlar ve soluğu serin yerlerde almak isteyenler için de çok sayıda kaçış noktası var ve bunlardan biri de İrlanda'nın küçük ve sevimli başkenti Dublin. Üstelik belki ilk ayak bastığınız anda diğer turistik dünya şehirleriyle kıyaslandığında karamsar bulacağınız Dublin, biraz zaman geçirdiğinizde tam tersine ayrılmak istemeyeceğiniz, ruhu ve karakteri olan, neşenin ve muhabbetin hiç eksik olmadığı şehirlerden...

Dublin'in eğlenceli yüzünü görmek ve dost canlısı Dublinliler ile tanışmak için tek yapmanız gereken ise zamanınızın bir kısmını pub'larda geçirmek. Her daim canlı müziğin olduğu ve geleneksel İrlanda müziği melodilerinin sokaklara taşıdığı pub'lar, kuşkusuz her daim dost canlısı Dublin halkının en rahat ve eğlenceli halini görmek, asla unutamayacağınız anılar biriktirmek ve iyi müzik dinlemek için de birebir. Dublin'de yaklaşık 1000 kadar bar arasında herkesin tabii ki bir favorisi var; ancak güzel insanlarla iki lafın belini kırmak için yol üzerindeki herhangi bir pub'a girmeniz ve bir Guinness söylemeniz yeterli. Dublin'de geleneksel İrlanda barlarının en yoğun olduğu bölge ise Temple Bar mahallesi. Bu mahallede çoğunun tarihi birkaç yüz yıl öncesine kadar giden, canlı müzik yapılan ve bira içilip yemek yenebilen çok sayıda Irish Pub var. Tabii Dublin sadece pub'lardan ibaret değil. Tarihi şehir merkezinin tam ortasında bulunan, İrlanda'nın en eski ve köklü üniversitesi Trinity College, mimari yapısı ve dünyanın en güzellerinden biri olan kütüphanesiyle mutlaka

görölmeye değer. Jonathan Swift, Bram Stoker, Oscar Wilde ve Samuel Beckett gibi birçok ünlü İrlandalı yazar ve edebiyatçı mezun etmiş kolejin kütüphanesinde bulunan çok sayıda el yazması tarihi kitaptan en önemlisi ise, İrlanda ve Kelt tarihinin en eski yazılı kaynaklarından olan Book of Kells. 1200 yıllık bu kitap, dana derilerine kök boyalar kullanılarak Latince olarak yazılmış. Boydan boya tarihi kitaplarla kaplı ahşap duvarların bulunduğu salonun görünüşü gerçekten etkileyici, ancak koruma altındaki tarihi kitaplara ulaşmak ne yazık ki mümkün değil.







Dublin'de gezerken geçtiğiniz sokaklarda gözünüze çarpan detaylardan biri de rengarenk kapılar olacak. Kapıların renkli olmasının nedeni ise oldukça ilginç:

İngiliz kraliçesi Victoria öldüğünde yas tutmayı reddeden İrlandalılar, "kapıları siyaha boyayın" emrine tepki olarak tüm kapıları canlı renklere boyamışlar ve böylelikle Dublin'e müthiş bir görsel güzellik katan renkli kapılar ortaya çıkmış. 800 yıllık geçmişiyle mutlaka görmeniz gereken yerlerden bir diğeri de aynı zamanda şehrin en eski yapılarından biri olan Dublin Kalesi. Burası aynı zamanda farklı renklere boyanmış kuleleri ve binaları ile bildiğiniz kalelerden bir hayli farklı ve aynı zamanda ziyarete açık bir müze.

Kısacası diğer Avrupa şehirlerinden farklı olarak, soğuk ve kasvetli havasına rahmen mutluluğu ruhuna işlemiş, ziyaretçilerini keyiflendirmeyi bilen şehirlerden biri Dublin. Onun için ne yapın edin, yolunuzu mutlaka bir kere Dublin'e düşürün.

Graphic Studio Gallery:
Bu modern galeri: yalnızca İrlandalı grafik sanatlar üzerine yoğunlaşmıştır.

Irish Film Centre-İrlanda Film Enstitüsü-IFI:
Eustace Street üzerindedir. İrlanda Film Enstitüsü, film yapımı dalında İrlanda'nın ulusal kültür kurumudur. 1992 yılında açılmıştır. Burada: yerli ve yabancı sanat filmlerini izleyebilir veya satın alabilirsiniz.

Craft Council of Ireland: Bu mekanın üst katında: modern ve geleneksel ev eşyalarından örnekler sunan bir satış galerisi bulunmaktadır.

National Photographic Archive-Ulusal Fotoğraf Arşivi:
Meeting House Square'de bulunan burası: Ekim 1998 tarihinde açılmış ve yaklaşık 300.000'den oluşan fotoğraf koleksiyonu barındırmaktadır. Burada arşivi incelemek için okuma odaları bulunmakta ve sık sık geçici sergiler açılmaktadır.

Project Arts Centre-Proje Sanat Merkezi:
East Essex Street'de bulunan burası: geceleri bir tiyatro olarak kullanılmaktadır. Öte yandan: avant-garde resimler, heykel ve görsel sanatların bir kısım eseri için vitrin olarak kullanılmaktadır.

Desingyard: Essex Street üzerindeki bu mekanda:
İrlandalı tasarımcılar tarafından yaratılan mücevherlerin



değişik örnekleri görülebilir.

Temple Bar Galeri ve Stüdyoları: 1983 yılında kurulan Avrupa'nın en büyük stüdyo/galeri kompleksidir. Burada: 30'dan fazla İrlandalı sanatçının heykel ve resimleri, baskı ve fotoğrafları bulunmaktadır.

Ark: Temple Bar merkezinde, çocuklar için bir kültür merkezidir. Ark: Avrupa'nın ilk özel tasarlanmış çocuk sanat merkezidir ve Eylül 1995 tarihinde açılmıştır. Her yıl yaklaşık 20.000 çocuk ve 5.000 yetişkin Ark sanat merkezini ziyaret etmektedirler.

Gallery of Photography-Fotoğraf Galerisi: Meeting House Square'de bulunan burası; uluslar arası ve çağdaş İrlandalı sanatçıların fotoğraf, afiş ve kitap sergilerinin bulunduğu bir mekandır. Burada eski Dublin fotoğraflarını görebilirsiniz. Buradan kitap ve poster satın alabilirsiniz.

Ulusal Wax Museum Plus: İrlanda tarih ve kültürünün genel bir yaşam boyutunu görmek için burayı ziyaret etmek gerekir. Müzede: tarihi, siyasi, edebi, tiyatro ve spor dalında İrlanda halkının değerleri rakamlarla

sunuluyor.

Açık Pazar: Şehirdeki üç açık hava pazarından biri burada kurulmaktadır. Pazar her Cumartesi saat: 10.00-17.00 arasında kurulur ve İrlandalı tasarımcılar; çağdaş ve klasik el sanatları, el yapımı giyim, seramik, görsel sanatlar, takı ve el sanatları satılır.

Olympia Theatre: Dame Street üzerinde bulunan burası 1870 yılında Victoria tarzı mimariyle inşa edilen bir tiyatrodur. Binanın vitray cam ve dökme demirden yapılmış giriş saçağı ilgi çekmektedir. Binanın iç dekorasyonu ise, dönemin ruhunu yansıtmak tarzıdır.

Tiyatro: sonraki yıllarda yenilenmiş ve oyun ve konser takvimiyle canlı bir mekan olarak işlerliğini sürdürmektedir.

City Hall: Dame Street üzerinde bulunan burası: 1769-1799 yılları arasında "Royal Exchange" binası olarak yapılmıştır. Korint sütunların güzellik kattığı yapı: Thomas Cooley tarafından tasarlanmıştır. Buradaki "Story of the Capital" denilen yerde: Dublin



şehrinin bin yıllık tarihinin izleri sergilenmektedir.

Caty Hall'ın hemen batısında "Dublin Castle" bulunur.

Mutlaka Ziyaret Edin:

- Dublin ziyaretinizde şehrin en eski mahallerinden biri olan ve tarihi Normanlara ve Vikinglere kadar uzanan Medieval Neighbourhood mahallesindeki tarihi binaları görmeyi; sanat galerine ve kitapçılara uğramayı;

- Dublin şehir merkezinin tam ortasında yer alan yemyeşil ve tarihi park St. Stephen's Green'de, eğer şanslıysanız, güneşin keyfini çıkartmayı;

- Parkın hemen köşesinde bulunan tarihi alışveriş merkezi St. Stephen's Green Shopping Center'ın mimarisi ve tasarımıyla ünlü binasını görmeyi;


- Dublin'in batısında kalan antrepolar ve rıhtımlarla dolu liman bölgesinde deniz havası alıp yürüyüş yapmayı;

- Sadece Dublin'in değil, İrlanda'nın da en eski barı olan The Brazen Head'de güzel bir ziyafet çekmeyi ihmal etmeyin.





With our professional staff and unique passenger lounges around the world, the comfort you are used to is with the health and safety that you need "just before your flight"

Please visit our  website for lounges in-service.

primeclass.com.tr


primeclass

BOSS LIFE

GERMANY

BUSINESS & LUXURY MAGAZINE

ŞİMDİ ALMANYA'DA

Türkiye'den yurt dışına yayın hakları
veren ilk dergi olmanın haklı gururunu
yaşıyoruz.



BOSS LIFE

BUSINESS & LUXURY MAGAZINE

www.bosslife-germany.de