Şirketi tasfiyeden kurtardı, şimdi dünya devine üretim yapıyor



Fotoğraflar: TOBB ETÜ Fotoğraf Servisi

İlk defa 19 yaşında iş planı hazırlayan üniversite yıllarında ortakları ile TheGardrobe'u kuran, daha sonra da babasının tasfiye halindeki şirketinde yönetime geçerek şirketi dünyanın en büyük hazır giyim zincirinin üreticisi haline getiren TOBB ETÜ Girişimcilik Bölümü 2017 mezunu Süleyman Çalışkan'ın iş hayatı başarılarla dolu.

TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi'nden (TOBB ETÜ) mezun olarak çalışma hayatına genç yaşta atılan iş insanları birbirinden değerli başarılara da imza atıyor. TOBB ETÜ Girişimcilik Bölümü 2017 mezunu Süleyman Çalışkan da işte bu isimlerden biri…

Aile mesleğinin tasfiye noktasına gelmesi nedeniyle işin başına geçen Süleyman Çalışkan, şirketi batmaktan kurtarmış.

Hiçbir kapasite yatırımı yapmadan cirosunu bir sene içerisinde yüzde 40 büyüten, yazdığı bütün çek ve senetleri ödeyen, en sonunda da dünyanın en büyük hazır giyim zincirinin üreticisi haline gelen Süleyman Çalışkan, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Bize kendinizden bahsedebilir misiniz?

Ben Adana'da doğup, büyüdüm. Aslen Malatya, Darendeliyim. 2011 yılında TOBB ETÜ Uluslararası Girişimcilik Bölümü'nü kazandım. Yaptığım en iyi tercihlerden biriydi diyebilirim. Her şey bu okula adım attığım gün başladı. Sonrasında çok verimli bir altı yıl geçirdim. Bölümümün sağladığı olanakları iyi kullanmam sayesinde beş farklı ülkede eğitim görüp, ortak eğitim yaptım. İyi derecede İngilizce ve Rusça, hatta biraz da Kazakça öğrendim. Bölümümüzün, isminin hakkını verdiğini söyleyebilirim.

TOBB ETÜ'de öğrenim görürken Uluslararası Girişimcilik Topluluğu ve Kış Sporları Topluluğu Başkanlığı'nı yapıyordunuz. Bu yıllarla ilgili neler paylaşmak istersiniz?

Ben de girişimciliğe hevesli her genç gibi derslere gitmek dışında bir şeyler yapmak istiyordum. Bu konuda çok heyecanlıydım. Hazırlığa başladığım gibi hocalarımla tanışmaya gidip, nereden başlamam gerektiğini sordum. Onlar da bana toplulukları işaret ettiler. Hocalarımızın yönlendirmesiyle UGİT'i kurduk. Rusça hocalarımızın önderliğinde o dönem Rus Günleri etkinliğini başlattık. Daha sonra bu etkinlik UGİT'in markası oldu. Dokuz sene olmuş,

hala devam ediyor. Bir sonraki dönem, Başkan Erasmus'a gidince topluluğun yeni başkanı oldum. Yine o dönem, hâlâ daha ülke olarak eksik olduğumuzu düşündüğüm ve beni çok üzen bir konu üzerine harika bir etkinlik yaptık.

"Cam Tavanı Delen Kadınlar" panelini düzenledik

Özel sektörde, STK'larda; kısacası erkeklerin ağırlıklı olduğu her yerde, biz daha çok kadın görmek istiyoruz dedik ve TOBB Kadın Girişimciler Kurulu ile birlikte okulumuzda "Cam Tavanı Delen Kadınlar" panelini düzenledik. Kış Sporları Topluluğu'yla küçük yaşlardan bu yana yaptığım snowboard sporundan dolayı ilgilendim. Bu spora tutkulu iyi bir takımımız vardı. O zamanlar Türkiye Snowboard Şampiyonası'nda TOBB ETÜ olarak Türkiye üçüncüsü olduk. Okulumuza kupa getirdik. Yarışların dışında, her sene dağlara kayak organizasyonları düzenliyordum. Hep söylüyorum, topluluklar ilerideki iş hayatınız için adeta bir simülasyon ortamı, gerçekten çok değerli. O dönem iki toplulukta; organizasyon, kriz yönetimi, müzakere, bütçe yönetimi gibi alanlarda kendimi geliştirme fırsatı buldum. Topluluklarda aktif görev almak benim için ilk basamaktı.

Üniversite eğitiminiz sırasında ortaklarınızla birlikte 10_Seconds, TheGardrobe gibi girişimleriniz oldu. Bize bu süreçten bahsedebilir misiniz?

Bir gün bir etkinlik ilanı dikkatimi çekti. Ankara'da ilk Startup Weekend etkinliği yazıyordu. Startup kelimesiyle ilk defa o zaman tanışmıştım. Etkinliğin amacı; bir iş fikrini, bir hafta sonu süresince hiç uyumadan bir ürüne dönüştürmekti. O zamanki snowboard takım arkadaşlarımla birlikte bir iş fikriyle başvurduk ve seçildik. Fikir özünde; 10 saniyeyle sınırlı videolar paylaşmaya yarayan mobil bir sosyal medya platformuydu. TOBB ETÜ Garaj'da üç gün boyunca uyumadan iş fikrini, prototipe dönüştürdük. İlk defa iş planı hazırlamayı 19 yaşımda, orada öğrendim. Bu süreçte, hazırlık eğitimimi ihmal ettiğim için okulumu bir sene uzattım. Okulumu dondurup, Adana'ya dönmek zorunda kaldım. Ekip arkadaşlarımızdan biri de yurt dışına Erasmus'a gidince ekip dağılmış oldu. Aylar sonra New York'da bizim gibi küçük bir öğrenci topluluğu, Vine adında yedi saniyelik videolar paylaşılan bir proje yapmıştı. Daha sonra Twitter, Vine'ı 40 milyon dolara satın aldı. Bir anda ekosistemde Vine'ı bulan çocuklar olduk. Sonrasında TOEFL'u geçip okuluma geri döndüm. Arayışım kaldığı yerden devam etti. TheGardrobe'u buldum. Yeni kurulmuştu. Orada da çok yetenekli ortaklarım oldu. Yine Garaj'da ofisimiz vardı. TheGardrobe'da da giyinmeyi eğlenceli hale getirmeye çalıştık.

"Google Play ve Appstore için uygulamalar hazırladık"

İnsanların giydiği kıyafetlerin markalarını fotoğrafın üstüne etiketleyebildiği bir sosyal medya platformuydu. Şimdi benzerini instagram yapıyor. TheGardrobe, hayatımdaki ikinci basamaktı. Ben CEO'luk görevini yürütüyordum. Prototipin çok ötesinde Google Play ve Appstore için muhteşem uygulamalar hazırladık. Bu sırada Vine patlamıştı. O dönem, şu anda da İnstagram'da milyonlarca takipçisi olan fenomenlere Viral'e dönüşecek eğlenceli videolar çektik, asansörler de dahil okuldaki tüm aynalara Gardrobe çerçeveleri astık. Bunlar ilk pazarlama deneyimlerimdi. Daha sonraki dönem aldığım pazarlama dersinde, asansördeki aynalarda yaptığımız çalışmanın adının gerilla marketing olduğunu öğrenmiştik. Benim için pratikten, teoriğe bir geçiş olmuştu. Bu şekilde TheGardrobe 50 binden fazla indirme aldı ve 20 binden fazla kayıtlı kullanıcıya ulaştı. AppStore'da, iki hafta boyunca en çok indirilen uygulamalarda ikinci sırada kaldık. CNN Türk gibi ulusal medyalarda haber olduk. İki senelik uğraşın arkasından, yatırım bulamama gibi sebeplerden dolayı projeyi sonlandırdık. Şimdi arkamı dönüp bakınca bir şey dikkatimi çekiyor. Aradan seneler geçti ve hem 10Secon-



"Ham kumaş üretiminin kârıyla borçlara yetişemeyeceğimizi farkedince yeni bir Ür Ge ekibi kurduk. Mamul kumaş üretip, hazır giyim markalarına satmaya karar verdik. Sancılı bir sürecin arkasından markalara girmeyi başardık."

ds'da hem de TheGardrobe'daki ortaklarım şu an çok ciddi yerdeler. Hepsinin ilham alınası başarıları var artık. Bu tesadüf değil. Şundan eminim ki doğru insanlarla birlikteydim. Yaptığım en iyi iş de buydu. Doğru insanları bulmak. Hep tutkulu ekiplerle çalıştım. Şu an Goldeks'de de harika bir ekiple çalışıyorum.

Ortak Eğitim Modeli'nin iş hayatınızda ve şirketinizde size ayrıcalık sağladığına inanıyor musunuz?

İlk soruda okulun imkânlarını iyi kullanmaktan bahsetmiştim. Burası çok önemli. İyi bir üniversitenin yapabileceği, size olabildiğince fazla imkân sunmak. Bunları kullanıp kullanmamak sizinle ilgili bir durum. Buradaki ortak eğitim imkânını iyi kullandığımı düşünüyorum. Bölümümden dolayı olan iki yurt dışı dönemimin arasındaki Türkiye ders dönemimi, ortak eğitim olarak düzenledim. Ve aradaki dönem için de resmi dili Rusça olan Kazakistan'da staj ayarladım. Böylece bir sene boyunca hiç ara vermeden Rusça konuşulan ülkelerde hem çalışmış hem de eğitim almış oldum. Şirket bir ay sonra beni Kazakistan'dan, Kırgızistan'a gönderdi. Ortak eğitim süresince pazarlarda koli taşıyıp, marketlerde tezgahtarlık yaptım. Ama marketlerde geçirdiğim uzun süreç; perakende satış, fiyatlama ve pazarlama üzerine tecrübe edinmemi sağladı. Şimdi; topluluklarda, ortak eğitimde ya da startup şirketlerinde öğrendiklerimi Goldeks'te uygulamaya çalışıyorum.

"Goldeks'in yarısına yakını kadın çalışanlardan oluşuyor"

Mesela şu an Goldeks'in personellerinin yarısına yakını kadın çalışanlardan oluşuyor. Ayrıca onları temsilen bir kadın personel temsilcimiz de var. Diğer tarafta ortak eğitimde geliştirdiğim Rusçam, daha sonra Goldeks'e Rusya ihracat kapısını açtı. Yine Goldeks'i startup ruhuyla yönetmeye çalışıyoruz. Startup'larda öğrendiğim bir şey var. O da para olmadan da iş yapabilme yetisi. Paranız yoksa başka bir yol bulmanız gerekiyor. Startup'ların da genelde başlarda parası olmaz. Zaten başlangıçta o kadar gerekli de değil, her zaman başka bir yolu olur. Goldeks bir startup olmamasına rağmen, ilk yılında ilginç bir şekilde bunu yapmayı becerdik. Hiçbir şekilde para harcamadan



ya da çek kullanmadan yüklü hammadde alımı yaptık.

Goldeks ile ilgili neler aktarmak istersiniz?

Benim bu serüvenim biraz tersten başladı. Ailem zaten uzun yıllardır tekstil ile ilgileniyordu. Ama ben ailemden ayrı, kendi işimi kurmak istiyordum. O dönem aile şirketimiz; desensiz, beyaz ham kumaş üretip iç piyasadaki toptancılara satış yapıyordu. Bizim ihracatımız yoktu ama Rusya'ya ihracat yapan müşterilerimiz, o dönemki savaş uçağı krizinden dolayı iflas edince, şirket alacaklarını tahsil edemedi ve bizim de işlerimiz bozuldu. Ailem şirketi tasfiye etmeye çalışırken ben de yeni mezun olmuştum. Zaten benlik bir durum kalmadı diye Amerika'ya gitmeye karar verdim.

"ABD'de bir AVM'de kaçak çalıştım, oyuncak sattım"

Amerika'da Maryland'te bir alışveriş merkezinde iş buldum. Kaçak işçi olduğum için asgari ücretin altında alıyordum ama ona rağmen dört gün sonra gidiş-dönüş uçak paramı çıkarmıştım bile.

"İnstagram'da milyonlarca takipçisi olan fenomenlere Viral'e dönüşecek eğlenceli videolar çektik, asansörler de dahil okuldaki tüm aynalara Gardrobe çerçeveleri astık. Bunlar ilk pazarlama deneyimlerimdi."

Beş ay boyunca bir AVM standında stres çarkı ve oyuncak sattım. Bir gün babam aradı. Şirketin bankalara ve piyasaya olan borcunun, toplam varlıklarının iki katından fazla olduğunu söyledi. Bu şirketi tasfiye edemedikleri anlamına geliyordu. Borcu ödemenin tek yolu orayı çalıştırmaktı. "Senin buraya gelip sorumluluk alman gerekiyor" dedi. Sattıklarımın içinden bir tane stres çarkı alıp Türkiye'ye döndüm ve şirketi devraldım. Gerçekten çok zor zamanlardı. Şirketin hesaplarına baktığımda, Amerika'da beş ay boyunca biriktirdiğim iki bin dolarımla şirketten daha zengindim. Ama daha ilk hafta, o iki bin dolarım da vergi borcunun bir kaleminin tek bir taksidine gitmişti. Elimizde; makina parkının yarısını kaybetmiş, bankalara ve piyasaya milyonlarca dolar borcu olan bir işletme vardı. Sadece bir gün içinde, maliyetimizin dışında, eski borçlara istinaden çok uzun vadeli onlarca çek ve senet yazmak zorunda kaldım. Daha önce bir arada görmediğim rakamlardı bunlar. 24 yaşımda çok büyük borçların altına girmiştim. Karşı karşıya kaldığım riskler oldukça acımasızdı. Eve gelen icra kağıtlarıyla, vergi dairesiyle, kıdem tazminatlarıyla uğraşıyordum. Ama her şeye rağmen ekibimiz bana güven veriyordu. Eski borçları kâr ile ödemek zorundaydık.

"Mamul kumaş üretip satmaya karar verdik"

Ham kumaş üretiminin kârıyla borçlara yetişemeyeceğimizi farkedince yeni bir Ür-Ge ekibi kurduk. Mamul kumaş üretip, hazır giyim markalarına satmaya karar verdik. Sancılı bir sürecin arkasından markalara girmeyi başardık. Ham satışa göre kârlılığımız bir anda neredeyse üç katına çıkmıştı. O gün bu işin potansiyelini anladım. Ekibimiz; renkli, desenli harika bir kumaş koleksiyonu hazırladı. O dönem herkes fedakarlık yaptı. Gece gündüz çalışıyorduk. Sipariş alıyorduk ama hammadde alacak paramız yoktu. Çekleri de eski borçlar için kullanmıştım.

Zaten o dönem tedarikçiler haklı olarak nakit dışında bizle pek çalışmaya yanaşmıyorlardı. Biz de temlik sözleşmesi diye bir yol bulduk. Para harcamadan hammadde aldık dediğim konu bu işte. Müşterimiz zaten Türkiye'de bilinen bir markaydı. Hammadde alacağımız tedarikçimiz de güçlüydü. Biz de tedarikçimize dedik ki müşterimizden doğacak alacağımızın, hammadde tutarınca kısmını direkt size temlik edelim. İkna oldular. Üç firma da sözleşmeyi imzaladı. Müşterimiz bize göndereceğine, borcumuz kadar olan tutarı vadesi geldiğinde tedarikçimize gönderiyordu.

Böylece tedarikçide oluşturduğumuz riski, temlik sözleşmesi üzerinden müşteriye aktarıyorduk. Bir süre böyle devam ettik. Bir sene sonunda bütün pazarımızı hamdan, mamule çevirmeyi başardık. Böylece şirketin borç ödeme kabiliyeti de arttı. Oldukça dinamik bir makas değişikliği oldu. Türkiye'de bilinen hemen hemen tüm hazır giyim markalarıyla çalışıyorduk.

"Gözümü, İspanya'ya dikmiştim"

Bir sene sonunda başımızı kaldırıp şöyle bir etrafa bakma fırsatı bulduk. Gözümü, İspanya'da hepimizin bildiği o markaya diktim. Neden olmasın. Türkiye'dekilerden çok farklı değildir diye düşündüm. Hali hazırda çalıştığımız referansları da ekleyip mail attık, randevu talep ettik. Bizi iki hafta sonra İspanya La Coruna'daki merkezlerine çağırdılar. Pazarlamacımızla birlikte uçağa bindik ve dünyanın en büyük hazır giyim zincirine doğru yola çıktık. İki aktarmanın sonunda ulaştık. Çok heyecanlıydım. Okulda ING004'de öğrendiğim sunum tekniklerine çalıştım yol boyu. Neredeyse tek kelime İngilizce konuşmadık. Yaklaşık 5-6 saat bizi beklettikten sonra bir hanımefendi içeri girdi ve beş dakika kadar koleksiyonumuzun ne kadar berbat olduğundan bahsedip çıktı. Türkiye'ye geri döndük. Hazır olmadığımızı anladım. Bunu bir sene boyunca, beş defa daha yaptım. Bir yerlerden kısıp zar zor seyahat bütçesi hazırlıyordum. Ama her döndüğümde koleksiyon ile ilgili geri bildirim alıyordum. Genelde koleksiyonumuzun trendlere hakim olmadığı yönündeydi. A plus markaların benzerlerini istediklerini anlayınca, biz de kalktık müdürümüz Metin Bey ile Paris'e Moda Haftası'na gittik. Dönüşünde yaptığımız geliştirmelerle koleksiyonumuzun hazır olduğunu hissettim ve tekrar İspanya'ya gittim. İşe yaradı. 15 bin metre sipariş aldık ama bu sefer de iş yeri açma ruhsatımız olmadığı için markanın denetimine dahil bile olamadık. Ruhsatımız olmadığını, hatta ihracat yapmak için ruhsatımız olması gerektiğini yedi, sekiz defa ihracat için Avrupa'ya gittikten sonra öğrenmiştik. Markanın satın alma müdürü resmen bana kızdı ve siparişi iptal etti.

Daha sonra ruhsatımızı aldık ve tekrar sipariş aldık. Arkasından zor bir denetim süreci geçirdik. Sadece bir ay bunun hazırlığı sürdü. O dönem fabrikada yatıp, kalkıyordum. Sonucunda iyi bir notla geçip üretime başladık. Bu marka ile kontrat imzalamam tam tamına bir sene sürdü. Şimdi dünyanın en büyük hazır giyim zincirinin resmi üreticisi ve tedarikçisi olarak, kendi tasarımlarımızdan yüz binlerce metre sipariş alıp, üretip, ihraç ediyoruz.

"Yakında Rusya'da da bir ofis açacağız"

Doğa dostu, geri dönüştürülebilir materyallerden ürettiğimiz bu kumaşlar, dünyanın dört bir tarafında "Made in Turkey" etiketiyle satılıyor. Bu sene sanıyorum milyon metreyi bulacak.



Onun dışında Rusya ve Belarus'a gittim elbette. Bölümüm sayesinde öğrendiğim Rusçamı kullanarak anlaşmalar yaptım. Oralara da ihracat yapıyoruz artık. Hatta şu an Moskova'da bir satış temsilcimiz ikamet ediyor. Yakında Rusya'da da bir ofis açacağız. Arkasından Belçika'da bir markayla anlaştık. Bir sene içerisinde ihracat yaptığımız ülke sayısı altı oldu. Hiçbir kapasite yatırımı yapmadan, ciromuz bir sene içerisinde yüzde 40 büyüdü. O dönem yazdığım bütün çek ve senetleri de ödedik böylece…

Yoğun iş temposundan kalan zamanlarda neler yapıyorsunuz?

Bazen telefonumu kapatmayı istiyorum ama yapamıyorum… Onun dışında arkadaşlarım çok değerli. Onların yanına kaçarım hemen. Motivasyonumun ciddi bir kısmını onlardan alıyorum. Mezun olalı üç sene oldu ama hala arkadaş grubumuz dünkü gibi duruyor. Birlikte yazın ve kışın tatillere gidiyoruz. Etkinlikler yapıyoruz. Kalabalığız da…

15 kişilik bir grubumuz var. Bu aralar teker teker evleniyorlar. Onun dışında, Adana'da olduğum zamanlar piyano çalıyorum. At binmeye gidiyorum. Gezmeyi de severim. İşim dolayısıyla çok seyahat ediyorum. Bu iş seyahatlerimin arkasına ya da önüne bir gün koyup gezmeyi de ihmal etmem. Hatta bazen annemi de alır götürürüm yanımda. Ana-oğul gezeriz birlikte…

TOBB ETÜ Mezunlar Derneği hakkındaki düşünce ve beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Son zamanlarda Mezunlar Derneği'nde bir hareketlenme var. Epey aktif görüyorum. Açıkçası beni heyecanlandırıyor. Ben okulumu çok severek okudum. En güzel yıllarımdı. Mezunlar Derneği beni o güzel yıllara geri götürüyor. İleride de kültürüyle, mezun ağıyla, tecrübesi ile mezunlarına ve öğrencilerine yol göstermeye devam edeceğine inanıyorum. Bir TOBB ETÜ mezunu olarak, buranın bir parçası olmaktan gurur duyuyorum.

"Doğa dostu, geri dönüştürülebilir materyallerden ürettiğimiz kumaşlar, dünyanın dört bir tarafında "Made in Turkey" etiketiyle satılıyor."

Prostat kanserinde yeni tedavi yöntemi: NANOKNIFE



Yeni füzyon biyopsi yönteminde tanı koyma işlemi yanında tümörü yok etme gibi tedavi işlemleri de yapılıyor. Nanoknife diye adlandırılan nonthermal (ısıtmadan) IRE yöntemi bu amaçla kullanılan en yeni kanser tedavilerinden biri.

Prostat kanseri için en iyi görüntüleme ve tedavi yöntemleri artık füzyon sistemlerle sağlanıyor. TOBB ETÜ Hastanesi Üroloji Uzmanı Prof. Dr. Öztuğ Adsan da prostat kanseri tedavisinde yeni tedavi yöntemi olan nanoknife ile ilgili tecrübelerini bizimle şöyle paylaştı:

"MR füzyon prostat biyopsilerinde hastanın prostat yapısı detaylı MR ile ortaya çıkartılmaktadır. Prostat içindeki şüpheli alanlar net olarak görülebilmektedir. Daha sonra özel bir yazılımla bu görüntüler üç boyutlu (3D) ultrasonografi cihazına aktarılmaktadır. Şüpheli alanların işaretlenmesini takiben özel tasarlanmış biyopsi aparatlarıyla hedefe yönelik biyopsiler alınmaktadır. Füzyon biyopsi sisteminin en önemli avantajlarından bir tanesi de makat yolunun kullanılmamasıdır. Cilt üzerinden direkt prostat görüntülenerek biyopsiler alınmaktadır. Dolayısıyla standart biyopsilerde görülen enfeksiyon, ağrı ve kanama görülmemektedir. Hedeflenen alanlardan alınacak biyopsiler sayesinde tümörün kesin tanısının konulması sağlanmaktadır. İşlem günübirlik yatarak ve anestezi altında yapılmaktadır.

Artık prostat kanserinde ameliyata ihtiyaç kalmıyor

Prostat kanseri tanısı alan hastalar için günümüzde birçok tedavi seçeneği bulunmaktadır. Artık tedavi yöntemine göre hasta seçimi yerine; hastaya göre uygun tedavi yöntemi seçilmektedir. Özellikle lokalize dediğimiz prostat dışına yayılmamış prostat kanseri için birçok tedavi ve izlem seçeneği vardır. Tedavi yöntemini seçerken hastanın özellikleri, hastalığın derecesi ve tedavi yönteminin uygulanabilir olması önem taşımaktadır.

Özelikle prostat kanserinde uygulanan robotik cerrahi gibi büyük ameliyatlar hasta açısından oldukça yorucu ve kalıcı yan etkilere neden olabilmektedir. Kalıcı yan etkilerin arasında sertleşme bozuklukları ve idrar kaçırma gibi hayat kalitesini bozan durumlara rastlamaktayız.

Hastanemizde kullandığımız yeni füzyon biyopsi yönteminde tanı koyma işlemi yanında tümörü yok etme gibi tedavi işlemleri de yapılmaktadır. Nanoknife diye adlandırılan nonthermal (ısıtmadan) IRE yöntemi bu amaçla kullanılan en yeni kanser tedavilerinden biridir. Özel aparatlar yardımıyla ciltten uygulanan bu yeni tedavi metoduyla artık prostat kanserinde ameliyata ihtiyaç kalmamaktadır. Füzyon sistemlerinde kullandığımız özel yazılımlar sayesinde tümörün bulunduğu alan net olarak işaretlenmektedir.

Daha sonra ciltten uygun yerleştirilen tedavi edici özel iğneler sayesinde yaklaşık bir saatlik bir işlemle prostat kanseri yok edilmektedir. Bu işlem yapılırken ve sonrasında idrar kaçırma ve sertleşme bozukluğu gibi yan etkilerin hiçbiri görülmemektedir. Tedavi tamamen kapalı yöntemle herhangi bir kesi açılmadan yapılmaktadır. Nanoknife IRE işlemi hastanemizde var olan füzyon biyopsi sistemine entegre çalışmaktadır.

Avantajları

✓ Ameliyatsız bir çözüm sunması,
✓ Organ kaybına neden olmadan kanseri tedavi edebilmesi,
✓ İşlemin kolay uygulanabilir olması,
✓ Sertleşme bozukluğu gibi yan etkilerinin olmaması,
✓ İşlemin tekrarlanabilir olması."



TOBB ETÜ Hastanesi Üroloji Uzmanı Prof. Dr. Öztuğ Adsan

A101 HARCA HARCA BİTMEZ

A101'DEN KURUMSAL HEDİYE KARTI!



A101, Türkiye'nin tüm ilçelerinde 9.000 marketi ile bireysel müşterilerde olduğu gibi kurumsal müşterilere de bir adım daha yaklaştı. A101'den alacağınız Hediye Kartı ve Elektronik Hediye Kodları ile çalışanlarınızı, bayilerinizi, iş ortaklarınızı, müşterilerinizi ve ihtiyaç sahiplerini mutlu edebilirsiniz. A101 Hediye Kartı ve Elektronik Hediye Kodlarını verdiğiniz kişiler A101'in her zaman indirimli ve ayrıcalıklı ürünlerinden faydalanırken Hediye Kartı ve Elektronik Hediye Kodlarını alım esnasında sizlere özel indirimlerden faydalanabileceksiniz. A101 Hediye Kartı ve Elektronik Hediye Kodlarını Ramazan ve Kurban Bayramı dönemlerinde, yılbaşı döneminde, çalışan memnuniyet ödüllendirmelerinde, esnek yan haklar uygulamalarında, ayni yardım olarak yapmış olduğunuz ödemelerde, sendikal yardımlarınızda, müşteri ve bayi memnuniyet ve prim çalışmalarında dilediğiniz şekilde kullanabilirsiniz. Kurumunuza özel logo ve isim tasarımları ile Hediye Kartlarınızı dilediğiniz şekilde özelleştirebilirsiniz. Hem A101 Hediye Kartı hem de A101 Elektronik Hediye Kodlarına istediğiniz tutarda yükleme yapabilir, yüklenen tutarları farklı seferlerde parçalı olarak kullanabilirsiniz. Hediye Kartı ve Elektronik Hediye Kodları için borç dekontu- %0 KDV'li Kurumsal Kart Bedeli açıklaması ile fatura veya kullanıldıkça faturalandırılmak üzere alınan ürünler üzerinden ürün bazlı KDV'li fatura düzenlenebilmektedir.

A101 Hediye Kartı ve Elektronik Hediye Kodlarını satın almak ve ayrıntılı sorularınız için kurumsalsatis@a101.com.tr'ye mail atmanız yeterlidir.

Kurumsal Satış İletişim: 08508229900 - 331

TOBB
EKONOMİ VE TEKNOLOJİ
ÜNİVERSİTESİ



İş deneyimi ile mezun olmanın TAM YERİ TOBB ETÜ

Türkiye'de sadece **TOBB ETÜ**'de uygulanan ortak eğitim sistemi ile öğrenciler 3 farklı iş yerinde toplam 1 yıllık iş deneyimi ile mezun oluyor.

www.etu.edu.tr

Sektör Meclisleri

- Türkiye Kreatif Endüstriler Meclisi, sektörü değerlendirdi
- Türkiye Otomotiv Ticaret Meclisi'nde noterlerle ilgili sıkıntılar paylaşıldı
- Türkiye Sivil Havacılık Meclisi Ankara'da toplandı
- Bakanlık temsilcileri GEKAP konusunda aktarımlarda bulundu
- "Okullar, velilere karşı aydınlatma yükümlülüklerini eksiksiz yerine getirmeli"
- Virüsün plastik, kauçuk ve kompozit sektörüne etkileri görüşüldü
- Türkiye Sağlık Hizmetleri Meclisi'nde koronavirüs masaya yatırıldı
- Türkiye Medikal Meclisi'nin yaptığı çalışmalar aktarıldı











Fotoğraflar: TOBB Fotoğraf Servisi ve Dünya Gazetesi Arşivi



Türkiye Kreatif Endüstriler Meclisi, sektörü değerlendirdi

Türkiye Kreatif Endüstriler Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Zeydan'ın başkanlığında Meclis Başkanlık Divanı'nı seçmek ve sektörün genel değerlendirmesini yapmak üzere TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda bir araya geldi.

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Zeydan açılış konuşmasında, Türkiye Sektör Meclisleri'nin sektör sorunlarına çözüm üretme konusunda referans bir platform olarak 2006 yılından beri faaliyet gösterdiğini hatırlatarak, Meclis'lerin kamu, özel sektör ve sektörel sivil toplum kuruluşlarını yasal bir zeminde buluşturan platform olduğunu vurguladı.

Kavame Başkan seçildi

Meclisin yürüttüğü faaliyet ve çözüme kavuşturduğu konular hakkında bilgiler aktaran Zeydan, ayrıca bir önceki dönemde Meclis çalışmalarının altında imzası bulunan Meclis Başkanlık Divanı'na teşekkürlerini iletti. Meclis Başkanlık Divanı seçimi sonucunda, TATU Yaratıcı Çözümler İletişim A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ata Kavame oybirliğiyle Başkanlığa, Nej Atelye Tekstil Tasarım Sanayi ve Tic. Ltd. Şti. (NEJ Tasarım) Kurucusu Nejla Güvenç ise oybirliğiyle Başkan Yardımcılığı'na seçildi.

Toplantının devamında sektörün genel değerlendirmesi yapılarak sektörün ilerde yapacağı toplantılar için gerçekleştirilmesi öngörülen komisyon, kurul, çalıştay ve gündem konuları hususunda fikir alışverişinde bulunuldu.





Türkiye Otomotiv Ticaret Meclisi'nde noterlerle ilgili sıkıntılar paylaşıldı

Türkiye Otomotiv Ticaret Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Özgener ve Meclis Başkanı Yüksel Mermer'in başkanlığında Meclis üyelerinin katılımıyla İzmir Ticaret Odası'nda toplandı.

Toplantıda Gelir İdaresi Başkanlığı Grup Başkanı Nuray Serdaroğlu Erbil, matrah eşitliğinin güncellenmesi ile ilgili bir konularının gündemlerinde olmadığını söyledi.

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Özgener de tahmini pazar büyüklüğünün belirlenirken sektöre sorulmasını talep ederek, bu yönde ÖTV tahminlerinin belirlenmesi için bir çalışma grubu oluşturulmasını önerdi. Ticaret Bakanlığı Elektronik Ticaret Dairesi Başkanı M. Mücahit Arvas ise Ticari İletişim ve Ticari Elektronik İletiler Hakkında Yönetmelik ile ilgili olarak, "Ticaret Bakanlığı tarafından ulusal bir ticari elektronik ileti yönetim sisteminin kurulmasına karar verilmiş ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği görevlendirilmiştir. İleti Yönetim Sistemi A.Ş. bir TOBB iştiraki olarak bu amaçla kurulmuştur" dedi. Bir sonraki Meclis toplantısına İleti Yönetim Sistemi Anonim Şirketi'nden bir temsilcinin bilgi vermek üzere davet edilmesine karar verildi.

Neler görüşüldü?

Ticaret Bakanlığı Ticaret Uzmanı Fatih Okay da İkici El Motorlu Araçların Ticareti Yönetmeliği ile ilgili olarak, yönetmeliğin yürürlükte olduğunu, Bakanlığın yetki vermeye devam ettiğini, 2020 yılı sonuna kadar geçiş süresi öngördüklerini, önce işyeri açma kapama ruhsatının alındığı, sonrasında da yetki belgesinin verildiğini belirtti.

Öte yandan toplantıda, çalınan araçlarla ilgili Adalet Bakanlığı Genel Müdür Yardımcısı Abuzer Yazıcıoğlu ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Direktörü Salih Taşyon bilgilendirme yaptı. İkinci el araç satışları noter sözleşmelerinde aracın geçmişe yönelik hasar kayıtlarının gösterilmesi ile ilgili Türkiye Sigorta Birliği Koordinatörü Ahmet Gökdağ ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Direktörü Erkan Şen'in görüşleri alındı. Noterler Birliği Başkan Yardımcısı Cemal Afacan'ın da katıldığı toplantıda, Meclis üyeleri noterlerle ilgili sıkıntılarını paylaştı.



Türkiye Sivil Havacılık Meclisi Ankara'da toplandı

Türkiye Sivil Havacılık Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Suat Selim Kandemir başkanlığında Meclis Başkanlık Divanı'nı seçmek ve sektörün genel değerlendirmesini yapmak üzere Ankara'da bir araya geldi.

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Suat Selim Kandemir açılış konuşmasında, Türkiye Sektör Meclisleri'nin 2006 yılından beri faaliyet gösterdiğini hatırlatarak, Meclisler'in kamu, özel sektör ve sektörel sivil toplum kuruluşlarını yasal bir zeminde buluşturan platform olduğunu vurguladı.

Teoman Tosun, Başkan seçildi

Meclisin yürüttüğü faaliyet ve çözüme kavuşturduğu konular hakkında bilgiler aktaran Kandemir, ayrıca bir önceki dönemde Meclis çalışmalarının altında imzası bulunan Meclis Başkanlık Divanı'na teşekkürlerini iletti. Yapılan Meclis Başkanlık Divanı seçimi sonucunda, Onur Havayolları A.Ş Genel Müdürü Teoman Tosun oybirliğiyle yeniden Başkanlığa, Türkiye Özel Sektör Havacılık İşletmeleri Derneği (TÖSHİD) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet T. Nane ise oybirliğiyle Başkan Yardımcılığı'na seçildi.

Toplantı devamında sektörün genel değerlendirmesi yapılarak sektörün beş sorun, beş çözüm önerisi hakkında istişarelerde bulunuldu. Ayrıca, yeni dönemde Meclis gündeminde yer alması düşünülen konularla ilgili fikir alışverişi yapıldı.





Bakanlık temsilcileri GEKAP konusunda aktarımlarda bulundu

Türkiye Kimya Sanayi Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ayhan Zeytinoğlu'nun başkanlığında Meclis Başkanlık Divanı'nı seçmek ve sektörün güncel konularını istişare etmek üzere TOBB'da toplandı. TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ayhan Zeytinoğlu açılış konuşmasında Meclis'lerin kamu, özel sektör ve sektörel sivil toplum kuruluşlarını yasal zeminde bir araya getiren önemli bir platform olduğunu dile getirdi. Meclis'lerin amacının sektörel bazda karşılaşılan sorunlara çözüm üretmek, bu çözüm önerilerinin hayata geçirilmesi için uğraşmak ve nihai aşamada sektörlerin gelişimine katkı sağlamak olduğunu vurguladı.

Zeytinoğlu, Türkiye Kimya Sanayi Meclisi'nin kuruluşundan bu yana çok sayıda önemli çalışmaya imza attığını ve birçok alt grubu içinde barındıran heterojen ancak uyumlu bir yapıya sahip olduğunu dile getirdi. Sektörün gelişimine öncülük eden ve Meclis adına önemli çalışmalar yürüten başkanlık divanına emekleri ve çalışmaları için teşekkürlerini iletti. Ayrıca Meclislere çalışmalarında yardımcı olmak üzere danışmanların görevlendirildiğini belirterek, Türkiye Kimya Sanayi Meclisi Danışmanı Serdar Çelebi'nin yaptığı değerli çalışmaların da örnek teşkil ettiğini ifade etti.

Timur Erk, yeniden Başkan seçildi

Yapılan Meclis Başkanlık Divanı seçimi sonucunda, Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği Onursal Başkanı Timur Erk oybirliğiyle başkanlığa, Kimetsan Ltd.Şti Yönetim Kurulu Başkanı Erol Özensoy ise oy çokluğuyla Başkan Yardımcılığı'na seçildi.

Toplantıda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkilileri tarafından Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması (KKDİK) mevzuatı ve uygulamasıyla ilgili güncel durum paylaşıldı. Geri Kazanım Katılım Payı (GEKAP) konusunda sektör temsilcilerinin sorularını yanıtlayan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı temsilcileri konuyla ilgili önemli aktarımlarda bulundu.



"Okullar, velilere karşı aydınlatma yükümlülüklerini eksiksiz yerine getirmeli"

Türkiye Eğitim Meclisi toplantısı Ankara'da TOBB Sosyal Tesislerde, Meclis Başkanı Dr. Yusuf Ekinci'nin başkanlığında kamu ve özel sektör kuruluşlarının üst düzey temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıya davet edilen Üsküdar Üniversitesi Çocuk Gelişimi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nurper Ülküer, "2030 Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Çerçevesinde Erken Çocukluk Gelişimi ve Türkiye 2023 Ulusal Eğitim Vizyonu: Neredeyiz? Ne Yapmalıyız?" konu başlıklı sunumunu üyelerle paylaştı. Ülküer, 0-8 yaş erken gelişim eğitimine dikkat çekerek, ilk yıllarda alınacak eğitimin çocuk gelişimi açısından önemini vurguladı.

VERBİS sorumluluğu

Türkiye Özel Okullar Derneği Yüksek İstişare Kurulu Başkan Vekili Cem Gülan ise Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) ile ilgili detaylı bir sunum yaparak eğitim sektörü olarak ne gibi tehlikelerle karşı karşıya kalınabileceğini örneklerle açıkladı.

KVKK'nın yürürlükte olduğunu söyleyen Gülan, VERBİS sorumluluğunun Haziran sonuna kadar tamamlanması gerektiğini vurguladı. KVKK'da kişisel verilerin gizliliğinin önemine değinen Gülan, kişisel verilerin işlenmesinde kişinin açık rızasının alınmasının önemini dile getirdi. Açık rıza, açık rıza istisnası konularına da değinen Gülan, okulların velilere karşı aydınlatma yükümlülüklerini eksiksiz bir şekilde yerine getirmelerine vurgu yaptı. KVKK'da veri sorumlusu ve veri işleyen kişiye de değinen Gülan, veri güvenliğini sağlamak için yapılabilecekleri Meclis üyeleri ile paylaştı.

ÖZDER Türkiye Özel Okulları Araştırması Raporu'nu detaylı bir sunumla ele alan Prof. Dr. Servet Özdemir de araştırmanın temel amacının Türkiye'de özel okullara yönelik yaklaşımları öğrenmek, özel okul hizmetlerine yönelik görüş ve algıları ortaya koymak, özel okullardan beklentileri değerlendirmek ve tartışmak olduğunu belirtti. Meclis üyelerinden ÖZKURDER Başkanı Hilmi Alpan ise Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından düzenlenen Yeni Nesil Hizmetler Çalıştayı hakkında kısa bir bilgilendirmede bulundu.



Virüsün plastik, kauçuk ve kompozit sektörüne etkileri görüşüldü

Türkiye Plastik, Kauçuk ve Kompozit Sanayi Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ayhan Zeytinoğlu başkanlığında Meclis Başkanlık Divanı'nı seçmek ve sektörün güncel konularını istişare etmek üzere TOBB'da bir araya geldi.

TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ayhan Zeytinoğlu açılış konuşmasında Meclislerin amacının sektörel bazda karşılaşılan sorunlara çözümler üretmek, bu çözüm önerilerinin hayata geçirilmesi için uğraşmak ve nihai aşamada sektörlerin gelişimine katkı sağlamak olduğunu vurguladı. Sektörün gelişmesine ışık tutacak konuların Meclis tarafından belirlendiğine dikkat çeken Zeytinoğlu, bu minvalde Türkiye Plastik, Kauçuk ve Kompozit Sanayi Meclisi'nin yaptığı çalışmaları ve faaliyetleri aktardı. Zeytinoğlu, bir önceki dönemde Meclis adına önemli çalışmalar yürüten Başkanlık Divanı'na, emekleri ve çalışmaları için teşekkürlerini iletti.

Eroğlu, Başkan seçildi

Yapılan Meclis Başkanlık Divanı seçimi sonucunda, Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu oybirliğiyle Başkanlığa, Esnek Ambalaj Sanayicileri Derneği (FASD) Yönetim Kurulu Başkanı Fahri Özer ise Başkan Yardımcılığı'na seçildi. Başkanlık Divanı seçiminin ardından Geri Kazanım Katılım Payı (GEKAP) mevzuatı konusunda sektör üyeleri arasında istişarelerde bulunuldu. Bu konuda kamuya Meclis görüşünün yazılı olarak iletilmesi kararlaştırıldı. Toplantının bir diğer gündem maddesi koronavirüsün plastik, kauçuk ve kompozit sektörüne olası etkileriydi. Bu konuda Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü'nden toplantıya katılan temsilciler tarafından güncel durum aktarıldı. Toplantıda salgının çok hızlı yayıldığı belirtilerek tüm dünyada tedarik zincirinin etkilenmesinin beklendiği paylaşıldı.



Türkiye Sağlık Hizmetleri Meclisi'nde koronavirüs masaya yatırıldı

Türkiye Sağlık Hizmetleri Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Öztürk Oran başkanlığında Meclis Başkanlık Divanı'nı seçmek ve sektörün güncel konularını istişare etmek üzere Ankara Birlik Merkezi'nde bir araya geldi. TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Öztürk Oran, açılış konuşmasında, Meclislerin TOBB kanununun 57. maddesi uyarınca kurulduğunu ve kamu-özel, sektör-sektörel sivil toplum kuruluşlarını yasal zeminde bir araya getiren bir platform olduğunu dile getirdi.

Oran, Meclislerin amacının sektörel bazda karşılaşılan sorunlara çözüm üretmek, bu çözüm önerilerinin hayata geçirilmesi için uğraşmak ve nihai aşamada sektörlerin gelişimine katkı sağlamak olduğunu vurguladı.

Sektörün gelişmesine ışık tutacak konuların Meclis tarafından belirlendiğine dikkat çeken Oran, bu minvalde Türkiye Sağlık Hizmetleri Meclisi'nin yaptığı çalışmaları ve faaliyetleri aktardı ve bir önceki dönemde Meclis adına önemli çalışmalar yürüten Başkanlık Divanı'na emekleri ve çalışmaları için teşekkürlerini iletti.

Seyit Karaca Başkan seçildi

Yapılan Meclis Başkanlık Divanı seçimi sonucunda, Meclis Başkanlığı'na Medova Hastanesi Yönetim Kurulu Üyesi Seyit Karaca oybirliğiyle, Başkan Yardımcılığı'na Özel Hastaneler Platformu Dernek Başkanı Mehmet Altuğ oy çokluğu ile seçildi.

Türkiye Sağlık Hizmetleri Meclisi Başkanlık Divanı seçiminin ardından Meclis üyeleri koronavirüs nedeniyle sektörün içinde bulunduğu durumu değerlendirdi.





Türkiye Medikal Meclisi'nin yaptığı çalışmalar aktarıldı

Türkiye Medikal Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Öztürk Oran başkanlığında Meclis Başkanlık Divanı'nı seçmek ve sektörün güncel konularını istişare etmek üzere Ankara'da bir araya geldi.

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Öztürk Oran yaptığı açılış konuşmasında, "TOBB bünyesindeki tüm toplantılar iptal edildiği halde yaşanan olağanüstü sağlık gündemi de dikkate alınarak sektörün ivedi toplantı yapması sağlanmıştır" dedi.

Oran, Meclislerin TOBB kanununun 57. Maddesi uyarınca kurulduğunu ve kamu-özel sektör-sektörel sivil toplum kuruluşlarını yasal zeminde bir araya getiren bir platform olduğunu dile getirdi. Öztürk Oran, Meclislerin amacının sektörel bazda karşılaşılan sorunlara çözüm üretmek, bu çözüm önerilerinin hayata geçirilmesi için uğraşmak ve nihai aşamada sektörlerin gelişimine katkı sağlamak olduğunu vurguladı.

Sektörün gelişmesine ışık tutacak konuların Meclis tarafından belirlendiğine dikkat çeken Oran, bu minvalde Türkiye Medikal Meclisi'nin yaptığı çalışmaları ve faaliyetleri aktardı.

Özgürbüz Başkan seçildi

Yapılan Meclis Başkanlık Divanı seçimi sonucunda, Meclis Başkanlığı'na Bmt Calsis Sağlık Teknolojileri San.Tic.A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Levent Mete Özgürbüz oybirliğiyle, Order (Ortopedi ve Omurga Cerrahisi Tıbbii Malzeme İmalatçıları, İthalatçıları ve İhracatçıları Derneği) Başkanı Erkin Delikanlı Başkan Yardımcılığı'na oy çokluğu ile seçildi.

