



pencere

Batı Afrika'nın Paris'i **ABIDJAN**



SABA TÜMER:
KARAMSAR OLMAYI SEVMİYORUM

GÖKHAN SAKİ:
KICK BOKS TEKME VE YUMRUKLARDAN İBARET DEĞİL
AYNI ZAMANDA BİR TAKTİK OYUNU

HOROZ LOJİSTİK, ANADOLU YAKASI'NDAKİ İKİNCİ
LOJİSTİK MERKEZİNİ AÇTI

Güneşli yarınları görebilmem için...

Bir tuğla da siz koyun!

Yıllardır el ele vererek binlerce
lösemili çocuğumuzu hayata kazandırdık.

Bugün ülkemizin en donanımlı
Onkoloji Hastanesi'ni kurarken de
bizi yalnız bırakmayacağınıza inanıyoruz.

1  = 1  = 10 TL
TUĞLA yaz 3406'ya yolla

BANKA ve ONLINE
LÖSEV 
Bir tuğla da siz koyun

LÖSEV 
Bağış Kutuları



Hakan YAMAN
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

Meraklısı için okuma önerisi:

Ece Ayhan
Bütün Yort Savul'lar,
Yapı Kredi Yayınları.

Cambazlar Çadırı

Yılbaşlarında geride kalan yılın bir değerlendirmesini yapmak âdettendir. Ben de öyle yapayım dedim ve bu sene neler yazdığımı bir göz attım. Niyet, kalemi elime her alışımda, geleceğe ümitle bakmamıza yardımcı olacak yazılar yazmak olsa da, gündem çok aydınlık yazılar yazmamıza izin vermemiş. Ocak 2014 sayısındaki "Ejderhanı Nasıl Eğitirsin?" başlıklı yazımda, ihtiraslarının esiri olan insanların içindeki ejderhadan bahsetmişim. Onu yok etmenin zor olduğunu bildiğimden, en azından eğitmeye çalışmamız gerektiğinin altını çizmişim.

Nisan sayısındaki "Ne Kadar Oblomov'uz?" başlıklı yazımda, yine edebi örneklerden destek alarak, Doğu ile Batı arasındaki temel farkları, bunların toplumlar üzerindeki olumsuz etkilerini ve bizim bu olumsuzluktan nasıl zarar gördüğümüzü bana ayrılan tek sayfada eksik de olsa anlatmayı denemişim.

Temmuz sayısında, geçtiğimiz yıl Soma'da yaşanan maden faciası üzerine, burada hayatını kaybeden emekçilerimizin anısına, "Kömürün Sesi" başlıklı bir yazı yazmışım. 19. yüzyılda, Fransa'daki maden ocaklarındaki zor koşulları anlatan Emile Zola'nın "Germinal" romanından örnekler vererek, günümüz Türkiye'sinde madenlerin halen neredeyse aynı şartlarda çalıştırıldığını hayretle görebilmeleri için okumayanlara bu romanı okumalarını önermişim.

Ekim sayımızda yazdığım, "Otomatlar Dünyası" başlıklı yazımın ana konusu ise bir ütopyaydı. Devletleri siyasetçiler yerine edebiyatçılar yönetse nasıl bir dünyada yaşıyor olabileceğimiz üzerine yaptığım bir tür fantazma da diyebiliriz buna.

Bir yıl geride kaldığında, yazdığım yazıların genel olarak umut dolu olmadıklarının farkındayım. Ancak başımızı kuma gömerek de gerçeklerden kurtulamayız. Altı boş bir iyimserliğin propagandasını yeterince yapan var. Varsın bizim yazılarımız da biraz karanlık olsun, bu da gerekli. Kaldı ki ben bunları içimden geldiği için yazmıyorum, ben bu yazıları, hırslarına, ihtiraslarına yenik düşenler, çevreye, insana ve geleceğe zarar verenler yüzünden yazıyorum.

Ben, onlara "Cambazlar" diyorum. Fakat yanlış anlaşılmasın, bunlar kendi canlarıyla değil, başkalarının canlarıyla oynayan cambazlar. Ya da canlarıyla oynamasalar bile, başkalarının hayatlarını tahakkümüleri altına aldıklarını sanan densizler. İş hayatımızda, özel hayatımızda, her ne yana bakarsak bakalım, etrafımız bu çadır cambazlarıyla kuşatılmış durumda. Ve maalesef biz de zaman zaman bu cambazlar çadırında, başımız yukarıda, onları izlemek zorunda bırakıyoruz. Onlar da bizi gösterileriyle hipnotize ettiklerini sanıyorlar. Oysa hâlâ kendimizdeyiz.

Umutsuzluğun, ümit çıkışı: Çıkalım bu çadırlardan, izlemeyelim bu ucuz sirk varyetelerini. Temiz havaya, özgürlüğe, kendi aklımızın sesini dinlemeye çıkalım. Bırakalım, ipleri de, sopaları da, bisikletleri de onların olsun...

Mutlu yıllar!

4

Haberler

12

İş Ortakları

Kendi markasıyla bugün dünyanın her tarafında ürünler üreten Karaca'nın Karaca, Karaca Home, Emsan ve Jumbo olmak üzere dört markası bulunuyor. "Karaca olarak, her anınızı özel kılabilmeniz ve sevdiğinizleri gururla ağırlayabilmeniz için tasarımımda öncü, yenilikçi ve kullanıcı çözümler sunmak için çalışıyoruz" diyen Karaca Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Sami Hotak ile lojistiğin firmaları için önemini konuştuk.

16

Söyleşi

Son üç yıldır Horoz Lojistik'in Araç İşletme Direktörlüğü görevini yürüten Mehmet Işıktekiner, araç parklarında yer alan araçlarla, ayda ortalama 1439 sevkiyat yaparak, yaklaşık 30 bin ton müşterilerine ait ürünleri, gönderici noktadan alıcı noktaya sevkini organize ettiklerini söylüyor. Mehmet Işıktekiner ile başında bulunduğu departmanın Horoz Lojistik için önemi üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

20

Bizden

22

Bölge Raporu

Dergimizin yeni sayısında Samsun Şube'yi ve şubenin önemini ele aldık.

26

Vizyon

Lojistik Yönetim Danışmanı Atilla Yıldıztekin'in kaleminden lojistik sektörü...

28

Ekonomi

Yatırımcının çok dikkatli olması gerektiği dönemleri yaşadığımızı belirten Yatırım Finansman Genel Müdürü Şeniz Yarcan, "Borsaya bir buçuk yıl vadeyle bakmak lazım" derken "Al-sat stratejisi ile hareket eden yatırımcıya çok gün doğacak, çok fırsat olacak. Moral bozmaya gerek yok ama yarın ihtiyacınız olan parayla hisse senedine girmeyin diyoruz" uyarısını yapıyor. Şeniz Yarcan, piyasalarla ilgili öngörülerini paylaştı.



32

Gündem

Lojistik sektöründeki gelişmeler bu sayfalarda...

34

Kadınca

MTV'yi Türkiye'ye getiren isim olarak tanınan, güzelliği, asaleti ve başarılarıyla gündeme gelen Esra Oflaz Güvenkaya, cemiyet hayatının önemli ve sevilen isimleri arasında yer alıyor. Genç yaşta elde ettiği başarılarının ardı arkası kesilmeyen Esra Oflaz Güvenkaya işi, başarıları ve özel yaşamı hakkında sıcak ve samimi açıklamalarda bulundu.

38

Gezi

Fildişi Sahili'nin en büyük şehri ve ülkenin eski başkenti olan Abidjan, Batı Afrika'nın Paris'i olarak anılıyor. Yaklaşık 6.5 milyona yakın nüfusuyla Afrika'nın da en kalabalık şehirlerinden biri olan Abidjan bugün, birçok Fransa ve komşu ülke vatandaşını cezbederek kozmopolit bir merkez olarak tüm dikkatleri üzerine çekiyor.

42

Network

Afrika kıtasının tartışmasız en büyük lojistik ağı Bolloré Group'un Türkiye kolu olan SDV HOROZ, grubun işletimindeki Abidjan Limanı ve SITARAIL Demiryolları'yla Türk ihracatçısına önemli avantajlar sunuyor.

44

Keyif

Ekranların parlak yıldızı, kahkahası ve pozitif enerjisiyle herkesi etkisi altına alan Saba Tümer ile kariyeri ve yaşamı üzerine konuştuk.



48

Spor

Profesyonel kick boks sporcusu olan Gökhan Saki, 2003 yılında A.S.A'da Avrupa ve dünya şampiyonu oldu. 12 Nisan 2014'te Kick Boks Yanı Ağır Sıklet Dünya Şampiyonluğu için ringe çıkan ve ringden şampiyonluk ve altın kemerle inen Gökhan Saki'ye başarısının altında yatan itici gücü sorduk.

52

Keşif

Termessos, Antalya'nın 30 kilometre kuzeybatısında, Korkuteli Yolu üzerinde yer alıyor. Deniz seviyesinden ortalama 1150 metre yükseklikte, Güllük Dağı'nın güneybatısında doğal bir platform üzerine kurulan kent, birçok vahşi bitkinin arasında saklanmış ve sık çam ormanlarıyla sınırlanmış. Huzur veren ve el değmemiş görünümüyle diğer antik şehirlerden daha farklı ve etkileyici bir havası olan Termessos, doğal ve tarihi zenginliklerinden ötürü, şehir adını taşıyan Milli Park kapsamında bulunuyor.

56

Bir Yazar Bir Kitap

Amerikalı yazar Katharine Branning, ikinci kitabı Ay Sultan'da tarihte kadın rolüne dikkat çekiyor. Herkesin bildiği, popüler dizilerle sürekli gündeme gelen Osmanlı tarihinin yanı sıra, Selçuklular'ın pek bilinmediğine değinen Katharine Branning ile okumaya değer bir söyleşi yaptık.

60

Kültür Sanat

Müzik, sinema, organizasyon ve kitap dünyasından en son haberler...

64

Bunları biliyor musunuz?

Hayatınızı kolaylaştıracak pratik bilgiler bu sayfalarda...



pencere

İmtiyaz Sahibi

Horoz Holding AŞ'yi temsilen
Hakan YAMAN

Genel Yayın Yönetmeni

Hakan YAMAN

Editör

Duygu Şafak

Yayın Kurulu

Anıl Haşimoğlu
Fikret Tuzcu
İlker Özkocacık
Utku Uymaz

Katkıda Bulunanlar

Atilla Yıldıztekin, Gencay Burnaz,
Özgür Özkan, Selda Özdemircioğlu, Evren Sivri,
Cem Kumuk, Hacı Ali Eroğlu, Aytüm Çınar,
Defne Başocakçı

Adres

Mahmutbey Mahallesi, Taşocağı Yolu,
Özlem Sokak, Kısıp Plaza No: 6 Kat: 1
Bağcılar/İstanbul
Tel: (0212) 456 10 00 Faks: (0212) 690 17 27
www.horoz.com.tr
pencere@horoz.com.tr

PENCERE Dergisi Horoz Holding'in 3 ayda bir
yayımlanan bedelsiz süreli yayın organıdır.



Yayına hazırlık

Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Genel Yönetmen Yardımcısı
Eser SOYGÜDER YILDIZ

Görsel Yönetmen
Hakan KAHVECİ

Editör
Betül TOPAKLI

Grafik&Tasarım
Tijen KIZILER ŞAHMAN

Fotoğraflar
Eren AKTAŞ

İletişim

Yazı İşleri: (0212) 440 27 83
Pazarlama: (0212) 440 27 65
ajansd@dunya.com

Baskı

FABRİKA BASIM TİCARET LTD. ŞTİ.
İnönü Cd. No:74/A Mahmutbey-Bağcılar-İST.
Tel: 0 212 294 38 00

SDV Horoz Proje kombine proje kargo taşımacılığı faaliyetlerine tüm hızıyla devam ediyor



Horoz Lojistik çalışanları, teras e

Horoz Lojistik, şirket içinde düzenlediği etkinliklere, “Horoz Teras Etkinlikleri” partileriyle devam etti.

Haber: Duygu Şafak

Calışanlarının motivasyonlarını artırmak, birbiriyle iletişimini güçlendirmek ve firma aidiyet duygusunu pekiştirmek amacıyla çeşitli etkinlikler düzenleyen Horoz Lojistik, gerçekleştirdiği etkinliklere her geçen gün yenilerini ekliyor. Son olarak, “Horoz Teras Etkinlikleri”nde bir araya gelen departmanlar, canlı müzik ve çeşitli kurumsal aktivitelerle keyifli vakit geçirdi. “Horoz Teras Etkinlikleri”yle çalışanlar, yoğun bir iş günü sonrası hep birlikte stres attı. Horoz Lojistik, farklı departmanların bir araya geleceği etkinliklere, çeşitli sürprizlerle 2015 yılında da devam etmeyi planlıyor.





Haber: Özgür Özkan

SDV Horoz Proje, Worthington Arıtış firmasından 28.600 x 4.150 x 4.352 milimetre ölçülere sahip bir adet 66 tonluk basınçlı kabın (boş) Tuzla Türkiye'den Trinec Çek Cumhuriyeti'ne kombine taşımalarını organize etti. Proje çerçevesinde, yükün Tuzla-Derince arası iç nakliyesi, Derince liman elleçlemesi, gemide yük sabitleme operasyonu, Derince-Köstence Romanya deniz yolu taşıması, Köstence Limanı'nda barge'a (mavna) aktarılması, Köstence-Bratislava, Slovakya barge taşıması ve Bratislava-Trinec kara yolu taşıması üstlenildi. SDV Horoz Proje, üstlendiği bu projeye kombine proje kargo taşımacılığı çözümleri konusundaki yetkinliğini bir kez daha ortaya koydu.



etkinliklerinde bir araya geldi



KISA... KISA... KISA...

LAURUS İLAÇ

Tekirdağ Çorlu'da bulunan tesislerinden hastanelere ve ecza depolarına serum ve ampul ilaç gönderimi yapan Laurus İlaç, sektörün hızlı büyüyen yeni oyuncularından. Laurus İlaç, Türkiye geneli parsiyel dağıtım ve komple araç taşımalarda Horoz Lojistik'i tercih etti.

SPOR DÜNYASI

Spor malzemeleri ve fitness ürünleri konusunda sektörde adını kanıtlayan Spor Dünyası, İstanbul Beylikdüzü çıkışlı ürünlerinin Türkiye geneline olan komple araç taşımaları için Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

SANAL MAĞAZACILIK

Sanal Mağazacılık'ın, THY/shop&miles projesinde sevk edilecek olan beyaz eşya ürünlerinin, shop&miles üyelerinin adreslerine yapılacak teslimatlar, Horoz Lojistik'in dağıtım kanalları üzerinden sağlanacak.

KOMRAD İKLİMLENDİRME

Isıtma-soğutma sektörünün kombi, radyatör ve tesisat ekipmanları konusundaki önemli tedarikçilerinden olan Komrad İklimlendirme firmasının, İstanbul Ataşehir çıkışlı Türkiye geneli yurt içi dağıtımlarını Horoz Lojistik üstlendi.

ÇİMENTAŞ

Türkiye'nin en büyük çimento fabrikalarından Çimentoaş'ın, Hatay'daki gümrüklü antrepo-dan Çimentoaş Kars Çimento fabrikasına sevk edeceği 11 bin ton petrokok, Horoz Lojistik'in demir yolu taşıma hizmeti ile ulaştırılacak.

FATİH Projesi'nin ilk aşama etkileşimli tahta dağıtımlarını, 2012 yılında yaklaşık 85 bin adet derslik teslimatı yaparak tamamlayan Horoz Lojistik, bu yıl da projenin ikinci aşama dağıtımlarını gerçekleştiriyor. Bu kapsamda, 81 il ve ilçedeki yaklaşık 5 bin okula ve bu okulların 101 bin 644 dersliğine teslimat yapılacak.

Haber: Evren Sivri

Horoz Lojistik, FATİH Projesi kapsamında "ikinci aşama" dağıtımlara başladı

Öğrenme ve öğretme sürecinde bilişim teknolojilerinin daha yaygın kullanılması amacıyla devlet tarafından başlatılan Fırsatları Arttırma ve Teknolojiyi İyileştirme Hareketi (FATİH) Projesi, yaklaşık üç yıldır devam ediyor. Toplamda beş yılda tamamlanması planlanan projenin üç aşamada bitirilmesi öngörülüyor. İlk aşamada, ortaöğretim okullarının donanımlarının dağıtımı, sonraki aşamada ikinci kademe ve son aşamada ilköğretim birinci kademe ve okul öncesi kurumlarının Bilgi Teknolojisi (BT) donanımlarının dağıtılması planlanıyor.

Horoz Lojistik bu projede, ilk iki fazın etkileşimli tahta yüklenicisi olan Vestel Elektronik'in lojistik tedarikçisi olarak yer alıyor. 2012 yılında, gerçekleştirilen projenin ilk aşama etkileşimli tahta dağıtımlarını, yaklaşık 85 bin adet derslik teslimatı yaparak tamamlayan Horoz Lojistik, bu yıl projenin ikinci aşama dağıtımlarını gerçekleştirmeye başladı. Bu kapsamda, 81 il ve ilçedeki yaklaşık 5 bin okula ve bu okulların 101 bin 644 dersliğine, etkileşimli tahta ve yardımcı ekipmanın teslimatı sağlanacak.

Halihazırda devam eden dağıtım sürecinin, yaklaşık 3 bin sefer yaparak bitirilmesi planlanıyor. Dağıtım sürecini, yurt genelinde bu proje için özel olarak organize edilmiş muhtelif illerdeki yedi adet cross-dock depoda yürüten Horoz Lojistik, ana yüklenici olan Vestel Elektronik'in depolarından aldığı ürünleri, bu illerdeki depolarda konsolide ederek ve araçlara yükleyerek, plan dahilindeki okullara teslimatlarını gerçekleştiriyor.

Araçlar, bu proje için özel olarak kurulmuş call center ekibiyle düzenli olarak takip edilirken, teslimat süreciyle ilgili bilgiler, Vestel ve ilgili birimlerle eş zamanlı olarak paylaşıyor. Planların ve teslimat süreçleriyle ilgili bilgilerin paylaşımı, projenin yürütülmesinde çok büyük öneme sahip. Zira olası değişiklikler ve yaşanabilecek sorunların çözümü için Vestel, okul yönetimi ve lojistik firmasının kolektif çözüm üretmesi gerekiyor. Bunun için de bilginin ilgili her birime doğru zamanda ve eksiksiz ulaştırılması büyük önem arz ediyor. Bu çerçevede, Horoz Lojistik IT ekibinin projeye özel geliştirdiği yazılımlar sürece önemli bir katkı sağlıyor.



Haberler: Cem Kumuk



Horoz Lojistik Almanya trafiğindeki pazar payını “Heinloth” ile geliştiriyor

Almanya’nın güçlü lojistik hizmet sağlayıcılarından Heinloth ile iş birliği yapan Horoz Lojistik, böylece Türk ve Alman sanayicilere düzenli, süratli ve uygun maliyetli hizmetler sunuyor.

Horoz Lojistik, Almanya trafiğindeki pazar payını Almanya’nın güçlü lojistik hizmet sağlayıcılarından Heinloth ile yaptığı iş birliğiyle geliştiriyor. Heinloth’un esnek çalışma yapısıyla Türk firmalarının katma değerli hizmet beklentilerini karşılamayı amaçlayan Horoz Lojistik, her geçen gün kapasitesi daha da yükselen Türkiye’nin Avrupa Birliği içindeki en büyük ticaret partneri Türk ve Alman sanayicilere düzenli, süratli ve uygun maliyetli hizmetler sunuyor. Ayrıca, haftanın dört günü karşılıklı parsiyel çıkışlarla süre ve maliyet hassasiyetine göre olağan süreler veya ekspres taşımalarla müşterilerine alternatifli çözümler üretiyor.

Horoz Lojistik, Benelüks’ü İstanbul’a ve İstanbul üzerinden tüm Türkiye’ye bağlıyor



Horoz Lojistik, Benelüks ülkeleriyle Türkiye arasında kara yolu ve intermodal taşımalarda Avrupa’nın köklü organizasyonlarından H.Essers ile başlattığı iş birliği sayesinde artık çok daha uygun maliyetlerle, çevreye duyarlı çözümlerle ve sıklıkta müşterilerine tarifeli parsiyel sunuyor. Haftanın her günü karşılıklı çıkışlarla Benelüks’ü altı günlük bir taşıma süresiyle İstanbul’a ve İstanbul üzerinden tüm Türkiye’ye bağlıyor. Ayrıca yine İstanbul aktarmalı olarak Azerbaycan ve Gürcistan’a yönelik parsiyel taşımacılık hizmetlerini de bu iş birliği kapsamında hızlı ve uygun maliyetlerle müşterilerine ulaştırıyor. Horoz Lojistik, sizleri de bu özel hizmetten faydalanmaya davet ediyor. Konuyla ilgili karayolusatis@horoz.com.tr adresine göndereceğiniz her türlü soru ve talep, Horoz Lojistik Yetkilileri tarafından süratle cevaplandırılacaktır.

Hisar, partner seçimini Horoz Lojistik'ten yana kullandı

Türkiye'nin önde gelen madeni mutfak eşyası üreticilerinden Hisar'ın zarif ve eşsiz kalitedeki ürünleri artık sofralarınıza Horoz Lojistik ile geliyor.



Haber: Gencay Burnaz

“Sofra sanatı”na 1968’den bu yana öncülük eden Hisar, benzersiz tasarım anlayışıyla ürettiği şıklığı ve işliyi, 2015 yılı boyunca Horoz Lojistik’in dağıtım ağı üzerinden sofralara ulaştıracak. Sektörün şüphesiz tartışılmaz öncülerinden Hisar, ömür boyu mutlulukla kullanılabilecek çatal-kaşık-bıçak takımları, tencere setleri, porselen takımları ve aksesuarlarıyla sofralara ayrıcalık kazandırıyor. Hisar, dünya çapında birinci sınıf paslanmaz çeliği kursuz bir teknoloji ve işlilikle buluşturarak fark yaratıyor. Aynı kalite farkını mevcut lojistik süreçlerini bir kademe daha üste taşıyarak, dağıtım operasyonlarının daha verimli bir platformda yürümesini amaçlayan Hisar, bu konuda ki partner seçimini Horoz Lojistik’ten yana kullandı.

Hisar’ın İstanbul’un Esenyurt ilçesinde bulunan 25 bin

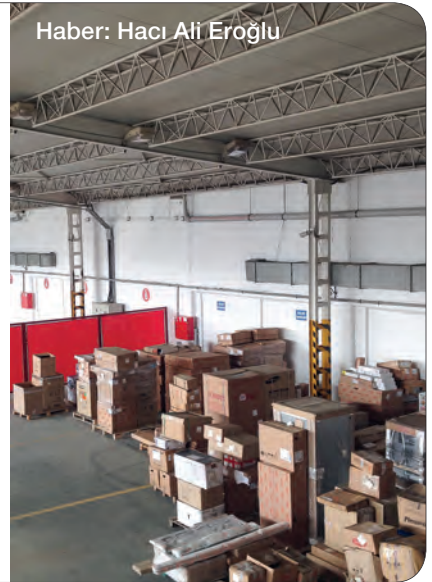
metrekarelik yüksek donanımlı üretim tesisinde, Hisar’a özel olarak kurgulanan operasyon modeli sayesinde, firmanın tüm Türkiye genelinde bulunan bayilerine yapılacak sevkiyatlar, çağın gerektirdiği teknolojik altyapı ve üstün hizmet çerçevesinde Horoz Lojistik tarafından gerçekleştirilecek.

Yıllardır züccaciye ve küçük ev aletleri sektöründeki birçok kurumsal firmayla gerek ülkemize gerekse dünyaya mal olmuş önemli markaların yurt içi dağıtımlarını üstlenen Horoz Lojistik, bu alandaki bilgi ve tecrübesini Hisar’ın lojistik süreçlerine aktararak, iki köklü firmanın ileri vadeli güç birliğine dayanak teşkil edecek.

Horoz Lojistik, Anadolu Yakası’ndaki ikinci lojistik merkezini açtı

Artan iş hacmiyle gündüz dağıtım ve gece aktarma operasyonunu sorunsuz yürütebilmeyi amaçlayan Horoz Lojistik, bu doğrultuda İstanbul Anadolu Yakası’na ikinci lojistik merkezini açtı. Horoz Lojistik, Cumhuriyet Mahallesi Özgürlük Caddesi No:12 Çayırova Kocaeli adresinde bulunan mevcut Anadolu Lojistik Merkezi’nin adını “Asya Lojistik Merkezi” olarak değiştirirken, Anadolu Lojistik Merkezi ise Tuzla Deri Organize Sanayi Bölgesi Kazlıçeşme Caddesi No:31 Tuzla İstanbul adresine taşındı. Böylece, gece hat araçlarının yüklemesi yeni adıyla Asya Aktarma Merkezi üzerinden, İstanbul Anadolu Yakası dağıtımları da yeni adresinde yine Anadolu Lojistik Merkezi üzerinden yapılacak. Horoz Lojistik olarak, operasyonel mükemmelliği yakalama adına, ilerleyen dönemlerde de sıfır hata hedefimize bir adım daha yaklaşmamızı sağlayacak olan, yeni yapılanmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.

Haber: Hacı Ali Eroğlu





Haber: Aytüm Çınar



Horoz Lojistik ile Medipol Hastanesi sağlık konusunda iş birliği yaptı

Horoz Şirketler Grubu, Medipol Hastanesi iş birliğiyle ortak sağlık çalışmaları yürütmeye başladı. Söz konusu iş birliği, çeşitli konularda seminerler düzenleyerek şirket çalışanlarını bilgilendirmeyi amaçlıyor.

Horoz Şirketler Grubu, Medipol Hastanesi iş birliğiyle ilk seminerini kasım ayı içinde, “Kadınlarda sık görülen kanser türleri ve bu hastalıktan korunma yöntemleri” konusunda gerçekleştirdi. Seminer, Medipol Hastanesi Genel Cerrahi Uzmanı Doç. Dr. Cem Gezen yönetiminde Akvaryumlu Salon’da yapıldı. Konunun içeriği itibarıyla katılım gösteren şirket çalışanlarına bu hastalıkta risk grubunda olanlar, hangi aralıklarla kontrollerden geçilmesi gerektiği, hastalıktan korunma yöntemleri, teşhis ve teşhis sonrası dikkat edilmesi gereken noktalar ve tedavi yöntemleri hakkında detaylı bilgiler verildi. Önümüzdeki günlerde farklı alanlarda uzmanlıkları olan hekimlerin de katılımıyla yeni konularla ilgili bilgilendirme seminerleri düzenlemeyi amaçlayan Horoz Lojistik, bu vesileyle seminere katılan tüm çalışma arkadaşlarına teşekkür ediyor.



Haber: Selda Özdemircioğlu

Horoz Lojistik’te, “müşteri memnuniyeti” hep en üst seviyede

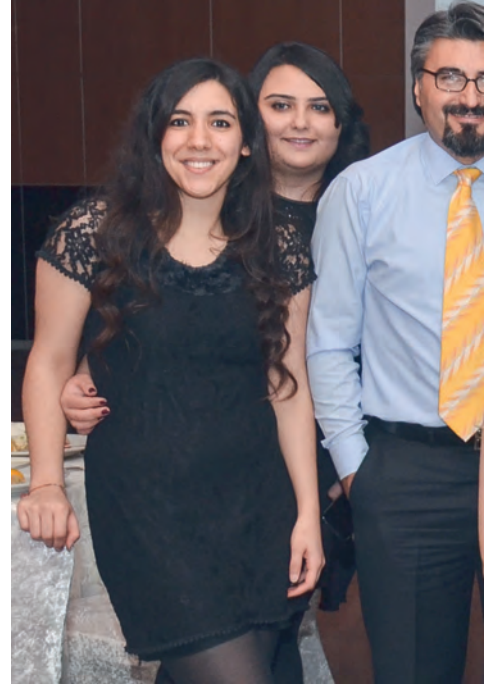
Horoz Grup Şirketleri, “müşteri memnuniyeti”ni en üst seviyede sağlamak için, uyguladığı “kalite yönetim sistemi” kapsamında, İntertek firması tarafından iki gün süren kalite eğitimlerini kasım ayında gerçekleştirdi. Eğitim; operasyon, satış, bilgi sistemleri, insan kaynakları ve müşteri hizmetleri ana süreçlerini yöneten ve geliştiren 60 kişilik bir ekip dahil edildi. Planlanan eğitime, tüm faaliyetlerin ve farklı tüm süreç sahiplerinin katılımı sağlandı. Planlanan eğitim, 2015 yılında kalite bilincinin firma genelinde daha üst seviyelere taşınması ve mavi yaka dahil olmak üzere tüm çalışanlara aktarılması amacına katkı sağlayacak bir uygulama olarak yapıldı. Hizmet sektöründe, kalite ve proses yönetimi gibi konuların ağırlıklı olduğu gündemde, 2015 yılında, ISO 9001:2008 standardında beklenen değişikliklerle ilgili de detaylı bilgilendirme yapıldı.

Haber: Duygu Şafak

Horoz Lojistik ailesi, yeni yıla coşkulu bir partiyle “merhaba” dedi

Horoz Lojistik, yoğun geçen 2014 yılının yorgunluğunu Holiday Inn Airport Hotel’de düzenlediği yılbaşı partisiyle attı. Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz’un yaptığı motive edici konuşmayla başlayan parti, DJ ve canlı müzik performanslarıyla devam etti. Gecede, Özge Öztimur ve orkestrası, rock ve pop müziklerden oluşan repertuarıyla sahne aldı. Kuruma uzun yıllar emek veren Horoz ailesi üyelerine, düzenlenen coşkulu bir törenle teşekkür plaketleri verildi. Partide, sürpriz bir çekiliş de yapıldı. Çekilişte bir kişi bulaşık makinesi, bir kişi buzdolabı ve bir kişi de tablet kazandı.

Hafızalarda keyifli anlar bırakan etkinliği, yeni yılda farklı etkinliklerin takip etmesi bekleniyor.







“2015’te yurt dışındaki mağaza sayımızı 45’e çıkarmayı hedefliyoruz”

“2015 yılında, dış pazara odaklı stratejiler geliştiriyoruz. Tabii iç pazardaki büyümemizi de devam ettireceğiz. Şu anda Karaca’nın mutfak ve sofr grubunda yurt dışında 28 ülkede 32 mağazası var. Bu sayıyı 2015 yılında, 45’e çıkarmayı hedefliyoruz.”

Kendi markasıyla bugün dünyanın her tarafında ürünler üreten Karaca’nın Karaca, Karaca Home, Emsan ve Jumbo olmak üzere dört markası bulunuyor. “Karaca olarak, her anınızı özel kılabilmemiz ve sevdiğiniz için gururla ağırlayabilmemiz için tasarımda öncü, yenilikçi ve kullanışlı çözümler sunmak için çalışıyoruz” diyen Karaca Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Sami Hotak ile lojistiğin firmaları için önemini konuştuk.

Şirketinizin kuruluş hikayesinden bahsedip, gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz?

Karaca, 1973 yılında İstanbul Süleymaniye’de bir aile şirketi olarak kuruldu. İlk olarak cam işleme atölyesinde yaptığı tasarım ürünleriyle sektöre atıldı. Karaca, cam atölyesinde kullanıya özel hazırladığı ürünlerdeki aynı özen ve samimiyeti bugün, fabrikasyonla yok olmamış tasarım anlayışla ürünlerinde ve mağazalarında yansıtmaya devam ediyor. Moderni, düz, sade ve minimal hatlarla sınırlamayan mağazalarında; ahşap, tuğla, ferforje ve ahşap panjurlar geleneksel tasarımın izlerini taşıırken, sıklıkla

kullanılan metal raflar, seramik zeminler, cam ve metal kullanımı ve modernizmi yansıtıyor. Kendi markasıyla bugün dünyanın her tarafında ürünler üreten Karaca’nın Karaca, Karaca Home, Emsan ve Jumbo olmak üzere dört markası bulunuyor. 41 yıldır sektörün modasını ve trendlerini belirleyen bir tasarım markası olan Karaca, iç pazardaki rekabetçi gücünü uluslararası arenaya taşımayı ve bu alanda dünyadaki ilk akla gelen markalardan biri olmayı hedefliyor.

Sizin firmadaki görev ve sorumluluk alanlarınız nedir?

Karaca’da dokuz yıldır çalışıyorum. Şirketin pazarlama ve iş geliştirme direktörüym. Aynı zamanda icra kurulu üyesiyim.

Şirketiniz için 2014 yılı nasıl geçti?

2014 yılı başında, özellikle kurlardaki artış maliyetlerimizi ciddi derecede etkiledi. Bu da şirket olarak karamsar bir tablo çizmemize neden oldu. Çünkü yarı mamul ürünlerde çeliğin ve porselenin ham maddesinde direkt dövizle bağlı hareket ediyoruz. Bu karamsar tablodan dolayı bütçelerimizi tekrar revize ettik. Bunun yanı sıra, 94

alışveriş merkezinde mağazamız var. Bu alışveriş mağazalarımızın büyük bir kısmının kirası da döviz üzerinden ödeniyor. Bundan dolayı 2014 yılı başındaki kurlardaki hareketlilik bizi tedirgin etti. Bu yılın zor geçeceğini tahmin ettik. Söz konusu zorluklara rağmen ciromuzu beklentimizin üzerinde gerçekleştirdik. Ortalama yüzde 15’in üzerinde büyüdük. Bizim için 2014, başarılı bir yıl olarak geçti.

2015 yılı hedefleriniz nedir?

2015 yılında, dış pazara odaklı stratejiler geliştiriyoruz. Tabii iç pazardaki büyümemizi de devam ettireceğiz. Şu anda Karaca’nın mutfak ve sofr grubunda yurt dışında 28 ülkede 32 mağazası var. Bu sayıyı artırmaya yönelik olarak dış pazara odaklı stratejiler geliştiriyoruz. 2015 yılında mağaza sayımızı 45’e çıkarmayı hedefliyoruz.

Biraz bu stratejilerden bahsedermisiniz?

Karaca olarak iki yıl önce Hollanda’da Karaca Europe adında bir şirket kurduk. Buradan bütün Avrupa’yı kontrol ederek büyümeyi hedefliyoruz. Şu anda Almanya, Avustralya, Fransa,



Hollanda ve Belçika'da olmak üzere Avrupa'da 12 tane mağazamız var. Kendimize de 650 metrekarelik bir mağaza açtık. Avrupa'daki büyümelerimiz bu Karaca Europe üzerinden devam edecek. Bunun dışında yakın coğrafya olan Gürcistan, Azerbaycan ve Türkmenistan'da mağazalar açıyoruz. Aynı zamanda Orta Doğu'da büyüme hedefliyoruz.

Mutfak ve sofa sektöründe faaliyet gösteriyorsunuz. Sektörün Türkiye'deki gelişimi için neler söylemek istersiniz?

Çeyiz alışkanlığı olan bir kültürde yaşıyoruz. Bundan dolayı pazar sürekli büyüyor. Özellikle Anadolu'daki büyüme İstanbul'a göre daha yüksek. Biz, mutfak ve sofa olmak üzere iki kaleme de hizmet ediyoruz. Pazar-daki oyuncuların uzmanlık alanları ayrılıyor. Biri mutfakta çok iyi oluyor, diğeri sofrada çok iyi oluyor. Karaca ise, pazarda bir ayrışma noktasıdır. Her ikisinde de iddialı bir marka. Sektörümüz toplam 5 milyar TL'lik bir büyüklüğe sahip. Buna elektrikli küçük ev aletleri de dahil. O yüzden faaliyet gösterdiğimiz sektörün büyüklüğünü net olarak bilemiyoruz. GFK (Growth From Knowledge) ile yaptığımız çalışmalarla 2015 yılında faaliyet gösterdiğimiz sektörü ölçülebilir hale getirmeyi hedefliyoruz. Her geçen gün büyüyen pazara yabancıların da ilgisi artıyor.

Şirketiniz için lojistik ne kadar önemli? Lojistik hizmeti firmanıza ne tür avantajlar sağlıyor?

Lojistik, perakendede büyüyen bütün firmaların ihmal ettiği bir konu. Bundan 10 yıl önce dört-beş mağazası olan firmalar, bugün 400-500 mağazalık operasyonlar yürütüyor. 10 yıl içinde rakamlar ve hacimler çok büyük oranda değişti. Bu noktada geri kaldığımıza inanıyorum. Yani yeterince önem vermiyoruz. Tüketicinin lojistik beklentilerinde artış var.





“Çeyiz alışkanlığı olan bir kültürde yaşıyoruz. Bundan dolayı pazar sürekli büyüyor. Özellikle Anadolu’daki büyüme İstanbul’a göre daha yüksek. Biz, mutfak ve sofralar üzerine iki kaleme de hizmet ediyoruz.”

Özellikle onlar için zamanında teslimat büyük önem taşıyor. İsteddiği yerde ve istediği kalitede siparişini karşılamamız gerekiyor. Karaca olarak, ağırlığı yüksek olan ürünler satıyoruz. Bunların mağazalara teslimatını yapmıyoruz. Direkt merkez yapımızdan Türkiye’nin her yerine gönderiyoruz. Yolda ya da lojistik sırasında kırılabilen ürünler satıyoruz. Bu da bizim için lojistiği daha hayati konuma getiriyor.

Sizce başarılı bir lojistik hizmeti nasıl olmalı?

Başarılı bir lojistik hizmeti, standartlara uygun olmalı. Zamanında ve kırılmadan gerçekleşmesi gerekiyor. Dünya çok hızlı olmaya başladı. Önceden bir müşterimiz ürünü satın aldıktan sonra bekleyebilirdi. Şimdi, kullanmayacak olsa bile satın aldıktan sonra ertesi gün ürüne sahip olmak istiyor. Beklemeye tahammülü gittikçe azalıyor. Bundan dolayı lojistik firmaların da daha hızlı hizmete odaklanmaları gerekiyor.

Karaca ile Horoz Lojistik arasındaki iş birliğinden bahseder misiniz? Bu iş birliğinin daha ileri boyutlara taşınması için neler yapılmalı?

Karaca Grubu, grup şirketleri için Horoz Lojistik’ten yurt içi dağıtım ve depolama hizmeti alıyor. Karaca Züccaciye’nin Horoz Lojistik ile yurt içi parsiyel dağıtım tarafında 2008 yılından bu yana devam eden bir iş birliği bulunuyor. Grup şirketlerinden Emsan ve Jumbo da dağıtım hizmetlerini Horoz Lojistik’ten alıyor. 2015 yılı başından itibaren, Emsan’ın depolaması da yine Horoz Lojistik tarafından yapılacak. Depolama alanındaki hizmetin memnuniyet verici olması durumunda depolamadaki hizmet alım kapsamı genişletilecek.

Horoz Lojistik’ten aldığınız hizmetlerden memnun musunuz?

Dağıtım tarafındaki hizmetlerden genel olarak memnunuz. Depolama için 2015, değerlendirme yılı olacak.



KARACA

BEST WISHES

2015

www.krc.com.tr



**“Araç İşletme
Departmanı
lojistik işletmesinin
kalbidir”**



“Lojistik işletmeleri için araç işletme yönetiminin genel yapısını, ‘varlık planlaması ve yönetimi’ olarak değerlendirmek mümkün. Lojistik işletme yönetimi açısından sahip olunan araç parkının artırılması, zamanla filo haline getirilmesi, zor ve maliyeti yüksek bir süreç. Bu sebeple maliyeti yüksek araç parkının yönetimini, kaynak yönetimi olarak da adlandırabiliriz.”

Horoz Lojistik'te işe 1995 yılında başlayan Mehmet Işıktekiner, 2011 yılına kadar şirketin pek çok biriminde çalışmış. Son üç yıldır da Horoz Lojistik'in Araç İşletme Direktörlüğü görevini yürüten Işıktekiner, araç parklarında yer alan araçlarla, ayda ortalama 1439 sevkiyat yaparak, yaklaşık 30 bin ton muhtelif müşterilerine ait ürünleri, gönderici noktadan alıcı noktaya sevkini organize ettiklerini söylüyor. Araç parklarında yer alan tüm araçların 7 gün 24 saat etkin ve verimli operasyonlar için online olarak takip edildiğine dikkat çeken Mehmet Işıktekiner ile başında bulunduğu departmanın Horoz Lojistik için önemini konuştuk.

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

1970 yılında Mardin'de doğdum. İlk ve orta-okulu Mardin'de okudum. Lisans eğitimimi ise İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni bitirerek tamamladım. Üniversiteyi bitirdikten sonra 1995 yılında askerlik görevimi kısa dönem er olarak yaptım. Evli ve üç çocuk babasıyım.

Kaç yıldır Horoz Holding'te çalışıyorsunuz?

Askerliğimi yaptıktan sonra 1995 yılının Nisan ayında Horoz Holding'in Satış ve Pazarlama biriminde işe başladım. 2011 yılının Temmuz ayına kadar geçen uzun yıllar süresince şirketin, uluslararası kara yolu taşımacılığı faaliyetlerinde iç denetim, özmal araç hesap yönetimi, muhasebe-finance-bütçe yönetimi ve mali analiz gibi pek çok biriminde çalıştım. Son üç yıldır da Horoz Lojistik Araç İşletme Direktörlüğü görevini yürütüyorum.

Horoz Lojistik Araç İşletme Departmanı'nın faaliyetlerinden bahseder misiniz? Departmanın firmadaki sorumluluk alanlarını açıklar mısınız?

Araç İşletme Departmanı, lojistik işletmesinin kalbidir. Lojistik işletmeleri için araç işletme yönetiminin genel yapısını, “varlık planlaması ve yönetimi” olarak değerlendirmek mümkün. Lojistik işletme yönetimi açısından sahip olunan araç parkının artırılması, zamanla filo haline getirilmesi, zor ve maliyeti yüksek bir süreç. Bu sebeple maliyeti yüksek araç parkının yönetimini, kaynak yönetimi olarak da adlandırabiliriz.

Bünyemizde grubumuza ait müşterilerimizin yurt içi kara yoluyla taşıma operasyonlarını sağlamak üzere, iki modelde araç istihdam ediyoruz. Her iki modelde de amacımız, gönderici adresinden ve parsiyel dağıtım faaliyetimize ait ana çıkış merkezlerinden teslim alınan ürünleri, müşterilerimizin talep ve beklentileri doğrultusunda güvenilir, sağlam ve eksiksiz bir şekilde teslimini sağlamak. Bunu, hedeflenen performans kriterleri ve ulaşım terminleri doğrultusunda, araç-rut-yük optimizasyon

yonunu sağlayarak, minimum boş kilometre hareketiyle, direkt alıcıya veya ülkemizde 28 noktada yerleşik dağıtım aktarma merkezlerine ulaştırarak yapmayı amaçlıyoruz.

Araç parkımızdaki 1. Model'de, Türkiye'nin her noktasında faaliyet gösteren, müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak üzere 7 gün 24 saat hareket halinde olan araçlar yer alıyor. Bu modelde, çalıştırılan araçlarda özellikle son yıllardaki lojistik giderleri içinde büyük paya sahip olan akaryakıt fiyatlarındaki ciddi artışlar, araç edinme maliyetlerinin yüksekliği ve buna paralel olarak taşıma maliyetinin yüksekliği; ciddi bir kaynak yönetimini, rut optimizasyonunu ve minimum seviyede boş hareketi elzem kılıyor. Teslimat yapan araçların tekrar yükleme noktasına kadar boş olarak kat ettiği mesafeyi minimize ederek, lojistik faaliyetlerinin etkin, verimli ve kârlılığını maksimize etmek üzere özellikle Karadeniz, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde yerleşik firmalarla iş birliğimizi sürdürüyor ve zaman içinde bu iş birliğinin artırılması yönünde çalışmalar içinde bulunuyoruz.

Araç parkımızdaki 2. Model'de ise, müşterilerimizin özellikli araç gerektiren ya da kendi kontrollerinde olmasını istedikleri ve operasyon taleplerini 7 gün 24 saat sağlamak üzere dedike edilen araçlar yer alıyor. Müşterimize sürücüyü birlikte teslim ettiğimiz araçlarımızda, gerekiyorsa ek kişi istihdam edilerek de müşterimizin katma değerli hizmet üretimi sağlamasına yardımcı oluyoruz. Bu yöntemle müşteri, aracın dışında dilediği görselleri de kullanarak, reklam tanıtımı da yapmış oluyor.

Departman olarak 2014 yılını nasıl geçirdiniz? Hedefler tutturuldu mu?

2014 yılının 10 ayında, araç parkımızda bulunan özmal ve sözleşmeli araçlarla aylık ortalama 1439 sefer ve 1 milyon 185 bin kilometre yol kat ettik. Bu operasyonları yürütürken, ortalama boş kilometre oranımız, yüzde 11,20 olarak gerçekleşti. Verimlilik olarak, hedeflediğimiz performansın üzerinde bir sonuç aldığımızı söyleyebiliriz. Her ne kadar Avrupa'daki durağanlık, ülkemizde senenin ilk altı ayında yaşanan siyasi gelişmeler ve Orta Doğu'daki karmaşa sebebiyle sektörün genelinde arzu edilen büyüme ve kârlılık rakamlarına tam olarak ulaşılmasa da, yedi bölgede yerleşik bölge müdürlüklerimiz ve 28 aktarma merkezimizin desteğiyle alternatif müşterilerle iş birliğimizi geliştirerek, hacim olarak da hedeflerimize ulaştığımızı söyleyebilirim.

2015 yılı hedefleriniz neler ?

Ülkemiz adına 2023 yılı için konulan 500 milyar dolarlık ihracat hedefinde, en kritik rollerden biri lojistik sektörünün olacak. Buna paralel 2014-2018 dönemini kapsayan 10. Kalkınma Planı, lojistik ve ulaştırma sektörü için önemli tespitler ve hedefler içeriyor. Teşvik edici politikalarla birlikte sektörün ciddi anlamda bir büyüme kat edeceği görülüyor. Jeopolitik konumu itibarıyla stratejik bir noktada bulunan Türkiye, Asya ve Avrupa ticaretinin tam ortasında yer alıyor. Lojistik altyapısı ve hizmet kalitesindeki gelişimle birlikte ülkemiz bölgede dikkat çekiyor.



Ülkemize, önümüzdeki yıllarda çok uluslu şirketlerin ilgisinin daha da artacağını düşünüyorum.

Faaliyetlerimiz açısından sektördeki potansiyel yüksek gelişim öngörüsüne paralel olarak 2015 yılında, araç parkımızı yüzde 30 artırmayı hedefliyoruz. Artacak araç parkımızla birlikte operasyonlarımızı daha verimli, etkin ve kârlı hale getirmek için; artan rekabet koşulları ve düşen kârlılıkları da dikkate alarak, mikro bazda spesifik proje ve çalışmaların yapılması, iş planlarımızda birinci sırada yer alıyor.

Bünyenizde kaç personel bulunuyor?

Birimimizde 12'si beyaz yakalı, 8'i mavi yakalı olmak üzere toplamda 20 personel bulunuyor. Araç sevk ve idaresini yapmış olduğumuz sözleşmeli araçları da dikkate aldığımızda yönetimimizde toplamda, 110 kişinin oluşturduğu bir kadro yapısına sahip olduğumuzu söyleyebiliriz.

Araç parkınızdaki araç sayısı nedir?

Araç parkımızda, özmal ve sözleşmeli araçlardan müteşekkil toplamda, 109 araç bulunuyor. Parkımızda, gerektiğinde müşterilerin taleplerine daha ekonomik ve hızlı çözüm üretmek, dedike operasyonlarda verimliliği artırmak üzere altı farklı araç cinsi bulunuyor. Bunları; kamyon römork, TIR, kırkayak, kamyon, damper ve kamyonet olarak sıralayabiliriz.



“İşimiz, ekip işi”

Dünyanın en zor işlerinden biri, birkaç kişinin bir araya gelip aynı işi yapabilmeleridir. Ekip, takım ruhuyla hareket etmek, organizasyon içinde bireyselliği, söz konusu takımın hedefi doğrultusunda eritebilmeyi, ben yerine biz diyebilmeyi ve bir bütün içinde birlikte hareket edebilmeyi ve sinerjiyi yaratır. İşimiz, ekip işi. Ekip olarak, birlikte hareket ediyor ve uyum içinde çalışıyoruz. Bu kapsamda, ortak hedeflere yönelme konusunda, iyi bir noktada olduğumuzu söyleyebilirim.

Taşıma miktarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Araç parkımızda yer alan araçlarla, ayda ortalama 1439 sevkiyatla yaklaşık 30 bin ton muhtelif müşterilerimize ait ürünleri, gönderici noktadan alıcı noktaya sevkini organize ediyoruz.

Müşteri memnuniyeti sizin için ne kadar önemli? Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı düşünüyorsunuz?

Tüm hizmet sektörlerinde olduğu gibi lojistik sektöründe de müşteri memnuniyeti, hedeflediğimiz ana performans kriterlerimizdendir. Özellikle sektörde yaşanan yoğun rekabet koşulları güvenilir, kolay ulaşılabilir, sevkiyatları sorunsuz ve belirlenen kriterler doğrultusunda yapılmasını yani kaliteli hizmet anlayışını zorunlu kılar hale geldi. Şirketimiz içinde üstlendiğimiz araç tedarik ve sevkiyat misyonu gereği tüm araç parkımızın, sevk-idare ve yönetimi tamamen müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda yapılıyor. Esnek bir araç parkına ve yönetim anlayışına sahip olduğumuzdan beklentilerin karşılanması noktasında, daha hızlı aksiyon alabiliyoruz.

Lojistik sektöründe olmak sizin için ne ifade ediyor?

Lojistik sektörü özellikle son 20 yılda küreselleşen dünya piyasalarının da etkisiyle sürekli değişim, gelişim

ve büyüme kat ediyor. Sürekli yeniliğe, yeni perspektiflere ve kazanımlara mecbur kılan bu sektörde var olmak için; yenilikçi, dinamik, hareket kabiliyeti yüksek ve esnek yönetim profiline sahip olmak gerekiyor. Sektörün bu dinamik, hareketli, stresli ve tempolu işlerliği bana keyif veriyor. Lojistik sektörünün içinde yer almak özette, “İçinde yaşadığınız, ona göre yaşamınızı şekillendirdiğiniz ve oynarken keyif aldığınız hiç bitmeyen bol aksiyonlu bir film gibi...”

Boş vakitlerinizde neler yaparsınız? Özel bir ilgi alanınız var mı?

Boş vakitlerimi, ailemle birlikte geçiririm. İyi bir Fenerbahçe taraftarıyım. Fırsat buldukça, basketbol ve futbol maçlarına giderim. Okul yıllarımda futbol, voleybol, basketbol ve masa tenisi branşlarında lisanslı olarak aktivitelerde bulundum. Ekonomiye karşı özel bir ilgim var. Mümkün olduğunca gelişmeleri ve piyasaları takip etmeye çalışıyorum.



Hazırlayan:
Defne Başocakçı
Horoz Holding İnsan Kaynakları Direktörü



ARAMIZA KATILANLAR



Sabir Vardarlı (22.09.2014)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ'de Yurtiçi Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Sabir Vardarlı, 2007-2009 yılları arasında IFA Büro Bilgisayar'da Satış Uzmanı, 2010-2011 yılları arasında Maya Kırtasiye ve Gıda Temizlik'te Satış Yöneticisi, 2011-2014 yılları arasında Borusan Lojistik'te Satış Uzmanı görevlerinde bulunmuştur.



Baran Kaya (24.09.2014)

SDV Horoz Taşımacılık ve Tic. AŞ'de Satış ve Pazarlama Direktörlüğü'ne bağlı Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Baran Kaya, 2010-2011 yılları arasında Türksped Milletlerarası Nakliyat AŞ'de İzmir Bölge Denizyolu Müdürü, 2011-2014 yılları arasında Capital Lojistik ve Taşımacılık Hizmetleri San. ve Tic. LTD ŞTİ'de Pazarlama Uzmanı görevlerinde bulunmuştur.



Aslı Küçük (08.10.2014)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ'de Yurtiçi Taşıma Satış Direktörlüğü'ne bağlı Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Aslı Küçük, 2009-2011 yılları arasında TLS Lojistik'te Lojistik Uzmanı, 2011-2012 yılları arasında Alışan Lojistik'te Satış Uzmanı, 2012-2014 yılları arasında Omsan Lojistik'te Satış Uzmanı görevlerinde bulunmuştur.



Cenk Öcal (13.10.2014)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ'de Yurtiçi Taşıma Satış Direktörlüğü'ne bağlı Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Cenk Öcal, 2004-2010 yılları arasında Avea Kurumsal CC. Telekom'da Şirket Müdürü, 2011-2013 yılları arasında Aras Lojistik ve Dağıtım Hizmetleri'nde Lojistik Müdür Yardımcısı, 2013-2014 yılları arasında Fillo Lojistik'te Lojistik Müdür Yardımcısı görevlerinde bulunmuştur.



Eda Eylem Uysaler (20.10.2014)

SDV Horoz Taşımacılık ve Tic. AŞ'de Satış Pazarlama Direktörlüğü'ne bağlı Gaziantep Bölge Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Eda Eylem Uysaler, 2000-2001 yılları arasında Commercial Union Hayat'ta Özel Müşteriler Sorumlusu, 2002-2004 yılları arasında Koçbank'ta Banka Operasyon Yetkili Yardımcısı, 2005-2007 yılları arasında Şölen Çikolata Gıda San. Tic. AŞ'de Finans Uzmanı, 2007-2014 yılları arasında Arkas Lojistik'te Satış Sorumlusu, Şubat 2014-Ekim 2014 tarihleri arasında İlka Denizcilik Gaziantep Şube Sorumlusu görevlerinde bulunmuştur.



Ahmet Şen (27.10.2014)

SDV Horoz Taşımacılık ve Tic. AŞ'de Satış Pazarlama Direktörlüğü'ne bağlı İstanbul Merkez Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Ahmet Şen, 2007-2008 yılları arasında Interline Int.Transportation and Trade Co. LTD'de Satış Pazarlama Temsilcisi, 2008-2009 yılları arasında Expeditors International Tra. and Trade Co. LTD'de Bölge Satış Müdürü, 2009-2011 yılları arasında RAN Logistics Co'da Lojistik Satış Uzmanı, 2011-2013 yılları arasında Kühne+Nagel Transportation Co. LTD'de Bölge Satış Müdürü, 2013-2014 yılları arasında Lotus Shipping and Chartering Co. LTD'de Satış Pazarlama Müdürü, Temmuz 2014-Ekim 2014 tarihleri arasında Doğan Lojistik'de Satış Pazarlama Direktörü görevlerinde bulunmuştur.



Celal Ümit Erkan (05.11.2014)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ'de Yurtiçi Dağıtım Direktörlüğü'ne bağlı Avrupa Lojistik Merkezi Operasyon Yönetmeni olarak aramıza katılan Celal Ümit Erkan, 1998-2004 yılları arasında Arkas Holding'te Şube Müdürü, 2004-2006 yılları arasında Varan Kargo'da Bölge Müdür Yardımcısı, 2006-2013 yılları arasında Ceva Lojistik'te Bölge Müdür Yardımcısı, 2013-Ekim 2014 tarihleri arasında Alternatif Dağıtım Hizmetleri'nde Operasyon Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



Damla Öner (10.11.2014)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ'de Depo Operasyon Grup Başkanlığı'na bağlı Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Damla Öner, 2010-2014 yılları arasında Ekol Lojistik AŞ'de Yurtdışı Satış Sorumlusu, Mayıs 2014-Kasım 2014 tarihleri arasında Barsan Global Lojistik AŞ'de Global Satış ve Pazarlama Yöneticisi görevlerinde bulunmuştur.



Ezgi Yılmaz (13.11.2014)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ'de Depo Operasyon Grup Başkanlığı'na bağlı Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Ezgi Yılmaz, 2010-2014 yılları arasında Ekol Lojistik AŞ'de Müşteri İlişkileri Uzmanı, Mayıs 2014-Kasım 2014 tarihleri arasında Barsan Global Lojistik AŞ'de Global Satış Pazarlama Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



Nimet Sema Dönmez (17.11.2014)

SDV Horoz Taşımacılık ve Tic. AŞ'de Satış Pazarlama Direktörlüğü'ne bağlı Mersin Bölge Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Nimet Sema Dönmez, 2011- Kasım 2014 tarihleri arasında Expeditors International Taşımacılık'ta Bölge Satış Sorumlusu görevinde bulunmuştur.



Osman Sinan Mercan (01.12.2014)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ'de Depo Operasyon Grup Başkanlığı'na bağlı Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Osman Sinan Mercan, Eylül 2010-Haziran 2011 tarihleri arasında İntercombi Lojistik'de Proje Mühendisi, Haziran 2011-Eylül 2011 tarihleri arasında İntercombi Lojistik'de Satış Yöneticisi, Eylül 2011-Nisan 2013 tarihleri arasında Omsan Lojistik'te Satış Yetkilisi, Ekim 2013-Kasım 2014 tarihleri arasında TLS Lojistik Depo Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



Faruk Ülker (08.12.2014)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ'de Yurtiçi Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı Çukurova Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Faruk Ülker, Nisan 2002-Haziran 2004 tarihleri arasında Soyubelli LTD ŞTİ'de (Vestel Revizyon Merkezi) Genel Müdür, Ekim 2004-Temmuz 2009 tarihleri arasında Assel Dayanıklı Tüketim Mamulleri LTD ŞTİ'de Firma Kurucusu, Nisan 2009-Ağustos 2011 tarihleri arasında Sert Nakliyat'ta İşletme Müdürü, Eylül 2011-Temmuz 2012 tarihleri arasında Daren Lojistik'te Lojistik ve Sevkiyat Uzmanı, Temmuz 2012-Mart 2013 tarihleri arasında Ceva Lojistik'te Satın Alma ve Operasyon Uzmanı, Nisan 2013-Eylül 2014 tarihleri arasında Işık Nakliyat'ta Operasyon Yöneticisi, Eylül 2014-Kasım 2014 tarihleri arasında Tırsan TLS Lojistik'te Çukurova Bölge Satış ve Operasyon Bölge Yönetmeni görevlerinde bulunmuştur.

“Karadeniz’in Başkenti” ve “Atatürk’ün Şehri”

Samsun



Her sayıda Horoz Lojistik bölge ve şubelerinden birini konuk ettiğimiz bu bölümümüzde dergimizin yeni sayısının konuğu, Horoz Lojistik Özel Müşteri Hizmetleri Departmanı Şube Yönetmeni Osman Atila oldu. Atila, şubenin önemi hakkında şunları söyledi:



“Karadeniz’in ortasında yer alan Samsun, liman kenti olarak sanayi ve kültürün kuzey-güney kapısı olarak önemli bir stratejik noktada bulunuyor. Samsun Limanı, Karadeniz Bölgesi’nin en büyük ve demir yolu bağlantısı olan tek limanı. Anadolu’dan gelen ve Anadolu’ya gidecek olan yüklerin ortak noktası olan Samsun, ‘Karadeniz’in Başkenti’ ve ‘Atatürk’ün Şehri’ olarak tanınıyor.”



Osman Atila kimdir?

1969 yılında Rize Ardeşen’de doğdum. İlkokulu Ankara’da bitirdim. Orta ve lise öğrenimimi ise Samsun’da tamamladım. Horoz Lojistik Ailesi’ne Dağıtım Departmanı’nda Yönetici olarak 1997 yılında katıldım. Söz konusu bölümde yaklaşık 11 yıl çalıştım. 2008 yılında ise Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı’na bağlı olan Özel Müşteri Hizmetleri Departmanı’nda Şube Yönetmeni olarak göreve atandım. Aynı görevi yedi yıldır başarıyla sürdürmeye çalışıyorum. Bekarım, aslında işimi çok sevdiğimden ve zamanımın hemen hemen hepsini işime harcadığımdan evlenmeye vakit bulamadım diyebilirim. Çok uzun yıllardır Samsun’da yaşadığım için bu kentle, kültürel ve duygusal bir bağım oluştu. Bu şehirde yaşamayı seviyorum ama kendimi biraz daha Doğu Karadenizli hissettiğimi söyleyebilirim. Her Karadenizli gibi futbol izlemeye, balık yemeye ve zaman bulursam Karadeniz yaylalarında gezmeye çalışıyorum. Koyu bir Samsunspor taraftarıyım.

**Kaç yıldır Samsun Bölge’de çalışıyorsunuz? Sorumluluk alanlarınız hakkında bilgi verir misiniz?**

Yaklaşık 18 yıldır Samsun Bölge’de çalışıyorum. Tüm Türkiye’de 30 yıla yakın zamandır hizmet verdiğimiz, Toros Tarım AŞ’nin Samsun Üretim ve Depo Tesisleri’nin lojistik faaliyetlerini yürütüyoruz. Bu kapsamda kara yolu, deniz yolu ve demir yolu taşıma modellerini kullanarak, fabrikada üretilen ürünlerin İç Anadolu, Ege, Batı Akdeniz, Trakya ve Karadeniz bölgelerine sevk sürecini yönetiyoruz. Ayrıca 5 bin metrekairelik kapalı alanda paketleme, depolama ve taşımacılık faaliyetlerine de devam ediyoruz. Samsun’un ekonomik yapısına en önemli katkılardan birini sunan, kimyasal gübre üretim tesislerine sahip olan ve “özel müşteri” kapsamında gördüğümüz müşterimizin lojistik faaliyetlerine değer katmaya çalışıyoruz.

Samsun Bölge’nin önemi için neler söylemek istersiniz?

Samsun, gerek Karadeniz’deki stratejik konumu gerekse bölgedeki sosyo-ekonomik yapısıyla Türkiye’nin önemli kentlerinden biri. Samsun, bölgedeki diğer illerle karşılaştırıldığında kara, hava, deniz ve demir yollarına sahip. Bu nedenle, ulaştırma altyapısı yönünden avantajlı bir konumda bulunuyor. Kara yolu açısından bakıldığında Karadeniz Bölgesi’ni İç ve Batı Anadolu’ya bağlamasından dolayı Samsun, önemli bir ulaşım merkezidir. Bir liman kenti olan Samsun’un stratejik önemi sadece Karadeniz’in merkezi bir noktasında olmasıyla sınırlı değil. Kentin önemi aynı zamanda, kara yolu ve daha da önemlisi demir yolu bağlantısıyla Akdeniz’deki diğer bir stratejik liman kenti olan Mersin’e ve dolayısıyla Akdeniz üzerinden tüm dünya denizlerine doğrudan bağlantısı ol-

masıyla açıklanabilir. Bu durum, Samsun’a bölgesindeki uluslararası pazarlarda özellikle aktarma yüklerine hizmet verebilmesi açısından lojistik üs olma potansiyeli sağlıyor.

Karadeniz’in Anadolu’ya açılan kapısı konumunda olan Samsun, limanlarıyla deniz taşımacılığında ağırlığını artırıyor. Samsun, demir yolu ve kara yolu bağlantısıyla Sinop, Çorum, Amasya, Ordu, Sivas, Erzincan, Yozgat, Tokat, Kastamonu, Ankara, Kırşehir, Kayseri, Niğde, Konya ve Malatya illerini hinterlandı içine alıyor. Türkiye’nin en büyük akarsularından Yeşilırmak ve Kızılırmak’ın can kattığı, Çarşamba ve Bafra Ovaları’nın verimli topraklarıyla Samsun, Türkiye’nin önde gelen önemli tarım bölgelerindendir. Bu ovalarda yetişen tarımsal ürünler, bölgemizin ticari ve sınai varlığının da temel faktörleridir. Karadeniz Bölgesi’nin eğitim, sağlık, sanayi, ticaret, ulaşım ve ekonomi açılarından en gelişmiş şehri olan Samsun, “Karadeniz’in Başkenti” ve “Atatürk’ün Şehri” olarak tanınır.

Departman faaliyetlerinizden ve çalışanlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Özel Müşteri Hizmetleri Departmanı, Horoz Lojistik’in özel müşteri kapsamındaki faaliyetlerini yürütüyor. En büyük müşterileri arasında yer alan Toros Tarım’ın Ceyhan ve Mersin dışında Samsun Fabrikası’nda üretilen kimyasal gübrelerini tüm Türkiye’ye taşıyoruz. Toros Tarım çatısı altında Samsun Üretim Tesisi, Türkiye’nin azotlu ve fosfatlı gübre ihtiyacını karşılamak üzere Samsun Gübre Sanayi AŞ tarafından 1967 yılında inşa edilmeye başlanmış ve iki kademeli olarak 1970 ve 1973 yıllarında işletmeye alınmıştır. Bir kamu kuruluşu olan Türkiye Gübre Sanayi AŞ (TÜGSAŞ) çatısı altında kurulan Samsun Gübre Fabrikası, 2005 yılında özelleştirme kapsamında To-



ros Tarım tarafından satın alınmış ve bu tarihten itibaren hızla iyileştirme çalışmalarına başlanmıştır. Yenileme çalışmalarının ardından 2006 yılında yeniden üretime başlayan tesis, liman tesisleriyle de Karadeniz'de bir terminale sahip olmanın getirdiği avantajları kullanıyor. Bizler de Horoz Lojistik olarak müşterimizin lojistik süreçlerini yönetiyoruz. Üretim tesislerinde ve 19 Mayıs ilçesinde bulunan deposunda paketleme, stok yönetimi ve sevkiyat süreçlerini yöneten 10 kişilik bir kadroyla çalışıyoruz.

Samsun Bölge olarak 2014 yılını nasıl geçirdiniz? Hedefler tutturuldu mu?

2014 yılı, hem bizim için hem de müşterimiz için önemli çalışmalarla geçti. Hedeflerimizi gerçekleştirdik. Ancak sektörümüz çok dinamik bir yapıda olduğu için ve hizmet verilen alanın tarım sektörü olması nedeniyle her gün yeni bir hedefin peşinde koşuyoruz diyebilirim.

2015 yılı hedefleriniz neler?

2015, bizim için hem taşıyacağımız tonaj hem de iş yapış şekillerimiz açısından önemli bir yıl olacak. Öncelikle hedefimiz, müşterimizin hedeflerine yönelik hizmet kalitemizi artıracak çalışmalar yapmak.

Samsun Bölge'yi diğer bölgelerle karşılaştırır mısınız? Hangi bölgesel avantajlara sahipsiniz?

Karadeniz'in ortasında yer alan Samsun, liman kenti olarak sanayi ve kültürün kuzey-güney kapısı olarak önemli bir stratejik noktada yer alıyor. Samsun Limanı, Karadeniz Bölgesi'nin en büyük ve demir yolu bağlantısı olan tek limanıdır. Anadolu'dan gelen ve Anadolu'ya gidecek olan yüklerin ortak noktası Samsun'dur.

Horoz Lojistik'i diğer lojistik firmalarından ayıran özellikler nelerdir?

En önemlisi tecrübesidir. Horoz Lojistik olarak, tüm Türkiye'de olduğu gibi Karadeniz Bölgesi'nde de dağıtım ve hareket kabiliyetimizle diğer firmaların takip ettiği bir konumdayız.

Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz?

Müşteriye verdiğiniz hizmetin kalitesini her geçen gün artırmak zorundasınız. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de lojistik sektörü müşteri odaklı çalışmalarını ve iş yapış şekillerini değiştiriyor. Hizmet verdiğiniz müşterinize, "Özel Müşteri" kapsamında bakmaya başladığınızda, süreçlerinizi de sürekli gözden geçirmek ve yenilemek zorundasınız. Bu nedenle öncelikle insan kaynağınızın sürekli bir eğitim sürecinde olması kaçınılmazdır. Hem çalışanlarımızın hem de IT altyapımızın geliştirilmesi için yatırımlarımızı yapmaya devam edeceğiz. Özel Müşteri Hizmetleri Departmanı olarak, Samsun'da ve Karadeniz'de hizmet verdiğimiz müşteri sayısı çok yakın zamanda artacak. Çünkü biz müşteri odaklı yaşayan bir organizasyonzuz.



Lojistiğin Yarattığı Dünya Barışı

Küreselleşen bir dünyada yaşıyoruz. Sermayenin ülke sınırlarını aşmasıyla başlayan, GAAT anlaşmaları ile gelişen ve Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) çabalarıyla başarılı sonuçlar elde edilmeye başlayan, bir serbest ticaret dünyasına doğru gidiyoruz. Üretim küreselleşmekte, tüketim küreselleşmekte ve bunun sonucu üretimle tüketim arasında yol oluşturan lojistik de küreselleşmeye gereken desteği vermektedir.

Uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasının bir amacı da tüm dünyanın tek pazar haline getirilmesi ve bu yola ülke sınırlarının ticari anlamda kaldırılmasıdır. AB'nin "tek pazar tek ülke" politikası bundan 70 sene önce, birbirleriyle yok edencesine savaşan Avrupa ülkelerinin arasında kalıcı bir barışın sağlanmasında büyük rol oynamıştır. Dünyanın diğer bölgelerinde de oluşturulan ticaret birlikleriyle, ülkeleri gelecekte birbirlerine bağlayarak, tüm ülkelerin tek pazar hale gelmesiyle dünya barışının sağlanması planlanmaktadır. Milliyetleri farklı da olsa devletlerin sayısının teke indirilmesiyle savaşmayan bir dünya birliğinin gerçekleşmesi beklenmektedir.

Sermayenin, üretimin milli sınırlar içinde hapis olduğu her noktada ülke sınırları dışına çıkmak zorunda kalan üretim, sınırlar arası rekabeti yaratmıştır. Ülke sınırları dışındaki ucuz ham madde de o bölgelerle hiç alakası olmayan ülkelerin sınır ötesi savaşlarına neden olmuştur. Uluslararası rekabetin doğurduğu sürüşmeler ve sürüşmelerin körüklediği devletler kavgası yaratılmıştır. Milletlerin savaş yapmak istemediği ortam-



ATILLA YILDIZTEKİN
Lojistik Yönetim Danışmanı
atilla@yildiztekin.com

larda bile devletlerce alınan kararlar veya komplolarla milletleri oluşturan fertler savaşmış, acı çekmişler ve can vermişlerdir. Çağımız, milli varlıkların korunarak, devletlerin tek devlet haline gelmesi çağıdır. Bu nedenle çeşitli coğrafyalarda ticari birlikler oluşturulmakta, savaşa yol açan nedenler uzun vadede ortadan kaldırılmaya çalışılmaktadır. Her ülkenin bütçesinde büyük yer tutan ve boşa harcanan askeri harcamalar hızla azalmaktadır artık. Kaynaklar ulusal refahın artırılmasına hatta ihtiyacı olan uluslara, dünya barışına yardım amacıyla, ekonomik kalkınmalarını sağlamak amacıyla hibe, yardım ve kredi olarak değerlendirilmektedir.

Küreselleşen ekonomide, şirket birleşmeleri, şirket satın almalarıyla üretimde ve tüketimde ölçek büyümeleri gözlemlemekteyiz. Yerel üretim, yerel tüketim ağında tüketilmek-

teyken, markalı üreticilerin sınırlar ötesine çıkmasıyla, küresel üretim ve küresel tüketim olgusu ortaya çıkmıştır. Geçmişte şehirlerde düşük adetlerde üretilen ürünler yerel mağazalarda satışa sunulurken, taşımasının az, depolamasının yok denecek ölçekte olduğu, süreç yönetiminin gerek duyulmadığı bir ortamda iş yapmaktaydık. Günümüzde aşağı yukarı tüm ürün çeşitlerinde son kullanıcıya dönük satış yapan, süper market tarzı satış birimleri oluşturulmaktadır. Dünyada olduğu gibi ülkemizde de ticari faaliyetlerini sokak aralarında gerçekleştiren bakkallar, manavlar, ev eşyası satıcıları, manifaturacılar, hırdavat malzemesi satıcıları ve kırtasiyeciler yavaş yavaş ortadan kalmakta ve tüketim süper marketlere ve alışveriş merkezlerine kaymaktadır. Ölçekler büyümekte, büyük tonajda ve hacimde mal sevkiyatı ortaya çıkmakta, süreç içindeki ham madde, yarı mamul ve ürünler hızla ve kontrol altında üretimden tüketime iletilmelidir. Lojistik, artık önem kazanmaktadır.

Ülkelerin milli gelirleri artmakta, tüketim artışı sağlanmakta ve artan üretim adetleriyle birlikte satılan ürünlerin fiyatları düşmekte, üreticiler daha yoğun bir rekabet baskısıyla karşı karşıya kalmaktadır. Hepsi aynı kanaldan sağlandığı için üretim teknolojilerinde, ham maddede, enerjide, işçi ücretlerinde ve teşviklerde bir fiyat farkı yaratamayan üreticiler, son çare olarak lojistik giderlerinde bir iyileştirme yaparak, pazardaki varlıklarını ve pazar paylarını koruyabileceklerini görmüşlerdir. Ürettiği malı tüketim noktasına kadar maliyet, hız, kalite, hasarsızlık ve doğru adet-



ler gibi en uygun koşullarla iletebilen lojistik kuruluşları, rekabet savaşında öne çıkmaktadırlar. Beraberlerinde hizmet verdikleri üretici kuruluşunu da sırtlarında taşımaktadırlar.

Pazardan gelen zorlamayla ürünlerin tüketiciye en kısa yoldan hatta doğrudan ulaşmasının şart olduğu görülmüş ve süper marketlerde üretici tarafından yönetilen raf sistemleriyle satış yöntemi "WMI" devreye girmiş, bölgesel distribütörler, ana bayiler, dağıtım şirketleri, toptancılar yavaş yavaş devreden çıkartılmaya başlanmıştır. Artık üretici, tüketicinin talebine en hızlı cevap verecek şekilde kendisini konuşlandırmaktadır. İnternet üzerinden yapılan satışlarla, özellikle ev eşyalarında uygulanan depolama değil, teşhir ve satış yapan bayi sistemiyle, üreticinin dışındaki satış kanalındaki stoklar minimize edilmiş ve finansman giderlerinde büyük bir rahatlama yaratılmıştır. Bu sistem bizleri ham madde ve ürün akışının kontrollü bir şekilde lojistik servis sağlayıcılar tarafından sağlanması talebiyle karşı karşıya getirmiştir.

İletişimin artması ve kolaylaşma-

sı, bilgi sistemlerindeki gelişmeler, kontrol operasyonunda büyük kolaylık sağlamış ve bilgiye her noktadan ulaşılır olması yani web üzerinden haberleşmeyle de ürün akış hızı yükselmiş, hizmet kalitesi artmış, hatalar azaltılmıştır. Süreç boyunca bilginin şeffaflığı sağlanmış ve üretici, lojistik kuruluş, tüketici üçgeni içinde talep planlaması yapılarak, ihtiyaç anında üretime dönük bir üretim sistemi "MAO" devreye sokulmuştur.

Lojistik hizmetlerin kurum dışına aktarılması yani outsource'u ile de ölçeklerde büyüme ve çeşitlilik sağlanmıştır. Artık lojistik hizmet sağlayan 3PL kuruluşlar ölçek büyüklüğünün sağladığı konsolidasyondan, optimizasyondan yararlanarak, varlıklarını daha verimli kullanmakta, boş kapasitelerini değerlendirebilmekte, mevsimsel sapmalardan etkilenmeden ürün başına verdikleri hizmetin maliyetini her gün biraz daha geriye çekebilmektedirler. Büyüyen ölçek hizmetlerin verimsiz hatta kârsız olan bölgelere de götürülmesini mümkün kılmakta ve böylece düşük kapasiteli az gelişmiş bölgelere de lojistik hizmetler götürülerek, o coğrafyalarda

iş olanakları yaratılmasına, ekonomik gelişmeye ve bölgesel terörün önlenmesine önemli katkılarda bulunmaktadır.

Bütün bu faktörlerin neticesinde küreselleşmenin desteklenmesi, ekonomik ve siyasi birliklerin yayılması sadece dünya barışına hizmet etmekle kalmayacak, savaş giderlerinde büyük azalmaya fırsat sağlayacaktır. Bu kaynaklar, milli sınırlar içindeki refahın gelişmesine, ekonomik iş birlikleri içindeki farklılıkların azaltılmasına, birlik dışındaki ülkelere desteğe fırsat ve kaynak sağlayacaktır. Beraberinde lojistik sektöründe çalışan kuruluşların dış kaynak kullanımı suretiyle desteklenmesi, ölçeklerinin büyütülmesiyle de, verimi artıracak, kapasiteleri yükseltecek, maliyetleri azaltacak, yaratılan yeni iş olanaklarıyla da kişilerin refahı için kullanılabilecek, büyük bir artı değer yaratılmasına olanak sağlayacaktır. Lojistik, tek başına bir artı değer yaratma operasyonudur. Bu artı değeri işletmeler, satış fiyatlarını düşürerek veya müşteri hizmet seviyesini artırarak kullanmaktadır. İşletmelerden devlet bütçesine vergi olarak aktarılan artı değer bütçe açıklarının kapanmasına, milli gelirin ve refahın yükselmesine yaramaktadır. Bu artı değerın sadece ülkemiz insanlarında değil, tüm dünyada açların doyurulması, işsizlerin iş olanağına kavuşması, sağlık ihtiyaçlarının giderilmesi, eğitimin yaygınlaşması, çalışma saatlerinin azaltılması, emekli yaşının düşürülmesi yani yaşamdan alınması gereken mutluluğun artması yönünde kullanılması hedefimiz olmalıdır. Uzunluğu ne olursa olsun hepimiz sınırı olan bir ömrü yaşıyoruz. Gelin, lojistiğin yaratacağı artı değeri tüm yaşayanların sınırlı ömürleri boyunca hak ettikleri mutlulukları için kullanalım. Savaşsız, açlıksız, hastalıklı, üretken, eğitilmiş, mutlu ve uzun ömürlü bir insanlık için.



“BORSALAR AÇISINDAN
2015, TEMKİNLİ OLUNMASI
GEREKEN BİR YIL”

Yatırım Finansman Genel
Müdürü Şeniz Yarcın,
piyasalarla ilgili öngörülerini
paylaştı.



“Piyasalar, 2015 yılında da çok dalgalı bir seyir izleyecek. Dalgalanmayı dışarıda Fed ve ECB, içeride ise makro ekonomik ortam yaratacak. Borsalar açısından 2015, temkinli olunması gereken bir yıl. Hisse bazında her zaman iyi fırsatlar yakalanacağına da inanıyorum. 2015 yılı, 2014 gibi hisse senedi yatırımında “temkinli iyimserlik” gerektiren bir yıl daha olacak.”

Yatırım Finansman Genel Müdürü Şeniz Yarcan’a göre, yatırımcının çok dikkatli olması gerektiği dönemler yaşıyoruz. Yarcan, “Borsaya 1.5 yıl vadeyle bakmak lazım” derken “Al-sat stratejisi ile hareket eden yatırımcıya çok gün doğacak, çok fırsat olacak. Moral bozmaya gerek yok ama yarın ihtiyacınız olan parayla hisse senedine girmeyin diyoruz” uyarısını yaptı. Şeniz Yarcan, piyasalarla ilgili öngörülerini paylaştı:

Geçen yıl 2014’e ilişkin beklentilerimi anlatırken, bu yılın ilk yarısının dalgalı, yükselme potansiyelinin sınırlı ve yılın ilk altı ayı için iyimser, ikinci altı ayı içinse kötümser olduğumu söylemiştim. 2015’in yaklaştığı şu günlerde ise, gelecek yıl için tam tersi bir hareketin yaşanmasını bekliyorum. Piyasalardaki dalgalanmanın devam etmesini bekliyoruz. Ancak gelecek yıl, bu defa ilk yarı daha dalgalı geçecek. Bu öngörü, ABD ve Avrupa tarafından gelen adımların ilk yarıda netleşeceği, taşların yerine ilk çeyrek en fazla ikinci yarıda oturacağı varsayımı altında yapıyorum.

ECB piyasaların sigortası olacak

Piyasaları, yukarı ve aşağı çekecek çeşitli sebepler var. Bu hareketi oluşturacak en büyük belirleyici dış faktörler, büyük merkez bankaları Fed ve ECB’nin hamleleri olacak. Üç senedir Amerikan ekonomisinde krizin başladığı sektör olan konut başta olmak üzere verilerdeki iyileşmeyi görebiliyoruz. 2015 ortasında Fed’in çıkış stratejilerinin oluşacağını düşünüyoruz. Önümüzdeki günlerde daha detaylı çıkış stratejisine dair ipuçları gelebilir. Dolar, en değerli varlık haline getirirken hem gelişen ülkelerin para birimlerini hem de dış ticaret dengelerini çok ciddi etkileyecek. Avrupa tarafında ise hâlâ büyümede ve ekonomilerin toparlanmasında sorun var. ECB’nin daha fazla genişlemeci politikalar izleyeceğini düşünüyoruz. Bu da masada durduğu sürece piyasaların sigortası olacak. ECB’nin hamleleri, Fed’in etkisini azaltıcı olur ama nötrülemez. Ancak yumuşatabilir. Haziran ayında da genel seçimler var. Siyasi bir risk oluşmasını beklemiyoruz. Ama ne olursa olsun kamu harcamaları artabilir. Yılın ikinci yarısı için, yeni dengelerin oluştuğu daha öngörülebilir stratejilerle hareket edilebilecek bir ortam göreceğiz.

2015’te de temkinli iyimser olunmalı

Borsalar açısından 2015, temkinli olunması gereken bir yıl. Hisse bazında her zaman iyi fırsatlar yakalanacağına da inanıyorum. 2015 yılı, 2014 yılı gibi hisse senedi yatırımında “temkinli iyimser” olunması gereken bir yıl daha olacak. Hem yurt dışı hem de içeride makro ekonomik gelişim nedeniyle hisse seçimlerin etkili olacağı dalgalı bir yıl olacak. 2015’te bir noktada gelişmiş ülkelerde hisse senedinden çıkıp bonoya geçiş görülecek. Yıllardır borsalar rekor kırıyor ve yüksek getiriler yakalanıyor. Aslında hep en iyi getiri de hisse senedi olmak zorunda değil. Ama sermaye piyasalarında her zaman kazanç sağlamak mümkün. Borsalarda uzun vadeli düşünen yatırımcılar her zaman kazanır. Kısa vadeli yatırımcılar ise dalgayı sever. Özellikle önümüzdeki yıl “al-sat” stratejisi ile hareket eden yatırımcıya çok gün doğacak, çok fırsat olacak. Moral bozmaya gerek yok ama yarın ihtiyacınız olan parayla da hisse senedi yatırımına girmeyin diyoruz. Ama uzun vadeli bakıyorsanız iyi hikayesi olan şirketleri seçerek her zaman kazanabilirsiniz.

Kur korumalı likit şirketlere yatırım zamanı

Hisse senedine yatırım için kısa vadeli düşünmemek gerekiyor. Yatırım vadesi, bir-bir buçuk yıl olmalı. Ayrıca piyasa profesyonelleri borsaya yatırım dediğinde, her zaman bir profesyonelden destek alınmalı. Operasyonlarının belli bir kısmı yurt dışından gelen, bilançosunda net nakit pozisyonu olan yani likiditesi yüksek, borçluluğu sermayesine göre dengeli, döviz riski olmayan şirketler ön plana çıkacak. Mesela bankacılık sektörü, 2015 yılında bir toparlanma yaşayacak. Ama bazı bankalar diğerlerinden ayrışacak. Telekom sektörü cazibesini koruyacak. Otomotiv sektöründe fiyat olarak cazip seviyelere geldiğini düşünüyoruz. İç piyasadaki satış düşüşüne karşılık ihracat dengesini ona göre kuran şirketler var. Demir-çelik ile inşaat-taahhüt firmaları da bizce cazibesini koruyor.

BDDK’dan bu defa genişlemeci tedbirler gelebilir

Son haftalarda yayınlanan bazı uluslararası yatırım bankalarının raporlarında, Türkiye yeniden kırılgan beşli arasında gösterilirken, iç riskler açısından değerlendirildi-



Dünya finans piyasalarında genel olarak yatırımcılar gelişmekte olan ülkelerden çıkıyor.

Türkiye, sadece yatırım yapılabilir ülke varlıklarına giren fonların radarına zaten Mayıs 2013'te girdi.

Bu tarihten sonra gelen bazı fonlar oldu. Şimdi küresel trendlere baktığımızda genel olarak zaten gelişmekte olan ülkelere bir çıkış olduğunu görüyoruz. Bu trendden az ya da çok Türkiye de etkilenecek. Hisse senedi tarafında çok sert bir çıkış, dramatik düşüşler de gözlemlemiyoruz.

ğinde, cari açık her ne kadar azalsa da her zaman bir risk olarak kenarda duruyor. Jeopolitik riskler de her türlü vaka riskine açık. Bölge, dünya enerji arzının önemli bir kısmını elinde tutan bir bölge. Güven endeksleri de ileriye dönük umut vermiyor. Enflasyonda problemimiz olduğu ortada. Biz bu yıl enflasyonun yüzde 9.6 olmasını, gelecek yıl ise yüzde 7 civarında oluşmasını bekliyoruz. Merkez Bankası'nın faiz tarafında elinin rahat olmadığını da düşünüyoruz. Büyümeye destek, seçimler öncesinde kamu harcamaları tarafından gelebilir. Bir de kredi ve kart kullanımında kısıtlayıcı adımlar atan ekonomi yönetimi tarafından ticari kredilerle ilgili genişleyici tedbirler gelebilir. Çünkü, geçmiş yıllarda yüzde 30'larda kredi büyümesi yakalayan bankalar, bu sene ancak hedef olan yüzde 15 kadar bir kredi büyümesi yakalayabilecek gibi duruyor. Bankaların fonlama kanalları açık ve likiditeleri de var. Piyasada yatırım iştahı yok. Bunun da büyüme tarafında zorlayacağını düşünüyoruz.

Merkez gerekirse koridorun üst bandına kadar çıkar

Merkez Bankası'nın da eli faiz tarafında rahat değil. Faizini stabil bırakıp,

koridor içinde oynamayı tercih edecektir. Enflasyon böylesine yüksek ve gelecek senede hedefin üstünde kalacaksa, Merkez Bankası faiz indirme konusunda rahat olamayacaktır. Kur cephesinde sıkışacağımız günler de olacak, rahat geçireceğimiz günler de. Her ne kadar Merkez Bankası, ortodoks politikalara dönmüş olsa da ağırlıklı ortalama fonlama faizi üzerinden okumak lazım. İşler zorlaşırsa Merkez Bankası ilk tercih olarak ağırlıklı ortalama fonlama faizini yüzde 8.25 olan politika faizinden daha yukarıya yüzde 9-9.5 bandına getirebilir. Hatta gerekirse politika faizini değiştirmeden, koridorun üst bandı olan yüzde 11.25'ye kadar çıkabilir. O zaman da politika faizi efektif faiz olmaz. 1-24 Ekim tarihleri arasında Merkez Bankası'nın ağırlıklı fonlama maliyeti yüzde 8.26 ile yüzde 8.53 arasında değişti.

Dünya finans piyasalarında genel olarak yatırımcılar gelişmekte olan ülkelere çıkıyor. Türkiye, sadece yatırım yapılabilir ülke varlıklarına giren fonların radarına zaten Mayıs 2013'te girdi. Bu tarihten sonra gelen bazı fonlar oldu. Şimdi küresel trendlere baktığımızda genel olarak zaten gelişmekte olan ülkelere bir çıkış olduğunu görüyoruz. Bu trendden az ya da çok Türkiye'de etkilenecek. Hisse senedi tarafında çok sert bir çıkış, dramatik düşüşler de gözlemlemiyoruz.

Ama çok büyük bir giriş de beklemeyiz. Kredi derecelendirme kuruluşlarının her gözden geçirme yaptıkları dönemde piyasalarda dalgalanma yaşanırken, Moodys'ten de notta bir düşüş beklemiyoruz. Genel seçimler nedeniyle Türkiye'nin mali ve para politikaları gözlenir, yeniden değerlendirilir ama notta düşüş olmaz. İlave yeni yatırımcı profili de kazanmayız ama yatırım yapılabilir ülke notunda kaldığımız sürece yatırım akışı sürer. Üç kredi derecelendirme kuruluşu Merkez Bankası daha fazla genişlemeci adım atarsa, bu kredi kırılganlığı yaratır. Faiz tarafından büyümeyi destekleyici manevra beklemeyiz.

Güven Çayyolu Tıp Merkezi

Hizmetinizde!

Sağlık alanına yepyeni bir bakış açısı kazandıracak

Güven Çayyolu Tıp Merkezi,

Güven Hastanesi'nin 40 yıllık birikimi ve uzman kadrosuyla,

Hizmetinizdedir!

Acil Servis
Beyin ve Sinir Cerrahisi
Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları
Dermatoloji
Endokrinoloji ve Metabolik Hastalıklar
Gastroenteroloji
Genel Cerrahi
Genetik Tarama
Göğüs Hastalıkları
Görüntüleme Merkezi
Göz Hastalıkları
İç Hastalıkları
Kadın Hastalıkları ve Doğum
Kardiyoloji
Klinik Analiz Laboratuvarı
Kozmetoloji
Kulak Burun Boğaz
Nöroloji
Plastik Cerrahi
Psikiyatri
Sağlıklı Yaş Alma ve Check Up
Üroloji



Alacaatlı Cad. No:15 (Beyler Cad. Girişi)
Çayyolu / Ankara | T. 312 457 25 25
www.guvençayyolu.com.tr

— ÖZEL —
GÜVEN
ÇAYYOLU TIP MERKEZİ



Lojistik sektörü, beş yılda yüzde 48 büyüyecek

JLL'nin Avrupa Lojistik ve Sanayi Eğilimleri Kullanıcı Araştırması'na göre, lojistik sektörü beş yılda yüzde 48 büyüyecek.

Ticari gayrimenkul alanında finansal hizmetler, yatırım yönetimi alanında da danışmanlık hizmetleri sunan Jones Lang LaSalle (JLL) lojistik sektörüne yönelik hazırladığı kapsamlı raporunu açıkladı. JLL'nin Avrupa Lojistik ve Sanayi Eğilimleri Kullanıcı Araştırması raporuna göre, artan yabancı yatırımın da etkisiyle lojistik sektörünün beş yılda yüzde 48 büyüyeceği öngörüldü. Rapora göre, Batı Avrupa ülkeleri araştırmanın dışında bırakıldığında, EMEA bölgesinde Türkiye, Rusya'dan sonra ikinci en fazla büyüyen lojistik ve endüstriyel pazar oldu. Toplantıda konuşan JLL Türkiye Ülke Başkanı Avi Alkaş, 2023 hedeflerine paralel olarak birçok dünya markasının İstanbul'u lojistik üs yapma planları olduğunu ve bu doğrultuda kendilerinden yardım istediklerini açıkladı. Alkaş, 2023 hedeflerine ulaşılmasında lojistik sektöründeki altyapı yatırımlarının

büyük bir role sahip olduğunun altını çizdi.

Lojistik arzı 2014'te arttı

2014'te Sanayi ve Lojistik Birimi ile lojistik sektörünün nabzını tutan JLL Türkiye, Araştırma Departmanı'nın hazırladığı "Türkiye Ticari Gayrimenkul Pazarı Görünümü" raporunda yer alan lojistik sektörü gayrimenkul piyasasına dair verileri de açıkladı. JLL Türkiye Sanayi ve Lojistik Birimi verilerine göre, 2013 yılının ikinci yarılı itibarıyla 7 milyon metrekare olan İstanbul ve Kocaeli bölgesindeki toplam lojistik arzının, 2014 yılı birinci yarılında 7,6 milyon metrekareye ulaştığı görülüyor. Pazardaki kullanılabilir stok ve kur dalgalanmalarına rağmen, 2014 yılı lojistik sektörü birincil kira değerleri metrekaresi 6,5-7 dolar seviyeleri aralığında seyrediyor. JLL Türkiye'nin "Türkiye Ticari Gayrimenkul Pazarı Görünümü Raporu" verilerine

göre, 2013 yılının ilk yarılında İstanbul ve Kocaeli bölgesinde 259 bin 799 metrekare işlem gerçekleştirilirken, 2014'ün ilk yarılında gerçekleşen işlem büyüklüğü 373 bin 523 metrekare oldu. Bu kapsamda 2014 yılının birinci yarılında gerçekleşen lojistik sektörü kiralama işlem hacminin, önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 44 arttığı açıklandı.

Birincil lojistik pazarları olan İstanbul ve Kocaeli'ye olan ilgi, A sınıfı lojistik arzına yönelik büyüyen taleple birlikte, 2014 yılının birinci yarılında daha da artıyor. Avrupa Yakası'nda Hadımköy ve Esenyurt, Asya Yakası'nda Kurtköy ve Tuzla, Kocaeli'de ise Çayirova-Gebze-Dilovası aksı en çok tercih edilen bölgeler. Bu bölgelerin 3'üncü Köprü, Kuzey Çevre yolu ve İzmit Körfez Geçiş Köprüsü projeleriyle birlikte, önümüzdeki dönemde önemini daha da artıracakı öngörüldü.

İstanbul Boğazı'nın girişine 1 milyon TL'lik yeni liman yapılacak



İstanbul Boğazı'nın Karadeniz girişine iki buçuk yılda 1 milyon lira harcanarak dev bir dalgakıran ve liman inşa edilecek. Projenin ÇED süreci başladı.

Dev bir dalgakıran ve liman projesi için düğmeye basıldı. Üçüncü Köprü güzergahının geçtiği Sarıyer Garipçe Köyü, köprü ayağının bulunduğu yere yapımı planlanan yeni limanla yepyeni bir çehreye kavuşacak. Kılavuzluk ve römorkör hizmetleri de buradan yapılacak. İki buçuk yılda hayata geçirilecek olan proje, yaklaşık 1 milyon liraya mal olacak. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı 1. Bölge Müdürlüğü tarafından yapılması planlanan "Kapitan Lütfü Berk Kılavuzluk İstasyonu Mendirek ve Rihtim İnşaatı Projesi'nin hayata geçirilmesi için, İstanbul Valiliği'ne başvurarak, ÇED sürecini başlattı. İMPO İmar Planlama Mühendislik İnşaat Limited Şirketi tarafından ihalesi alınan proje, bir kamu yatırımı olacak. Yatırım sahası devletin arazisi olduğundan, proje sahası için resmi izinlerin haricinde herhangi bir kiralama veya tahsis bedeli ödenmeyecek.

Garipçe Köyü'nde yapılacak projeye, dalgaların kıyı yapılarına zarar

vermesi önlenecek, hem de can, mal, seyir ve çevre emniyetini sağlayan bot ve römorkörlerin barınması sağlanacak. Yapılacak mendireğin genişliği 12 metre, toplam uzunluk 306 metre ve kazıklı 51 metre taş dolgu olmak üzere toplam inşaat 357 metre olacak. Mendireğin her iki tarafına tekne yanaşabilecek. Su derinliği beş metre ile 15 metre arasında değişen bir dalgakıran oluşturulacak. İskeleye altı metre yol yapılarak ulaşım sağlanacak. Yeni rihtime ulaşmak için ilk etapta 300-400 metre uzunluğunda yol yapılacak.

Limanda 150 kişi çalışacak

Projenin işletmeciliği Kıyı Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından yapılacak. Projeye, 50 ile 90 metre arasında değişik boyutlarda kurtarma botlarına hizmet verilecek. Proje tamamlandığında limanda idari bölüm ve bot çalışanlarıyla birlikte toplam 150 kişi çalışacak. Garipçe Köyü'nde halen lokal imkanlarla yapılmış bir

rihtim ve L şeklinde küçük bir mendirek bulunuyor. Ancak, Boğaz'dan gelen dalgaların bu yapıya zarar verdiği, yapılacak olan yeni mendirekle bu dalgaların kıyı yapılarına zarar vermesinin önleneceği, hem de bot ve römorkörlerin yanaşabileceği bir alan oluşturulacağı kaydedildi. Rihtim yeri saha dolgusu üzerinde bir takım tesisler, Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü ihtiyacına göre yapılacak. Bakım atölyesi, jeneratör binası, sosyal tesisi ve işletme binası gibi yapılar, Kıyı Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından, inşaatın tamamlanıp devredilmesinden sonra yapılacak.

Dolgu malzemesi Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı teknik şartnamesine ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ilgili mevzuatlarına uygun malzemeden seçilip malzeme; sert, sağlam, masif ve sık kristallerden teşekkül etmiş, aşınma, don, su ve hava etkilerine yeteri kadar dayanıklı, absorbsiyon özelliği olmayan çatlak ve kırksız olacak.



Hayal kurabilmem
iş geliştirmem
çalışkanlığım
sebatım ve
tevekkülüm

İş hayatındaki en kuvvetli yanıım



MTV'yi Türkiye'ye getiren isim olarak tanınan, güzelliği, asaleti ve başarılarıyla gündeme gelen, cemiyet hayatının sevilen isimleri arasında yer alan Esra Oflaz Güvenkaya'nın genç yaşta elde ettiği başarılarının ardı arkası kesilmiyor. Esra Oflaz Güvenkaya ile işi, başarıları ve özel yaşamı hakkında sıcak ve samimi açıklamalarda bulundu.

Genç bir anne, başarılı bir iş kadını ve toplumda çok sevilen bir isim Esra Oflaz Güvenkaya... Sizi bir de sizden dinlesek...

Yapı olarak, çok yönlü, çok çalışkan ve üretken biriyim. Boş zamanları hiç sevmedim. Çocukluğumdan beri hep okudum. Hâlâ da kitap okumak hayatımın bir parçasıdır. Kitap okumanın insana, derinlik verdiğine ve empati kurmasına yardımcı olduğuna inanırım. Sanırım iş hayatındaki en kuvvetli yanımdır, hayal kurabilmem, iş geliştirmem, çalışkanlığım, sebatım ve tevekkülüm. Bir de hayatta özgürlüğüm ile hayatımın kontrolüne sahip olabilmek için, başarılı olmam ve para kazanmam gerektiğini anladım. Başka şansım da yoktu. Çünkü ailemden bana iyi bir eğitimden başka bir şey sağlanmamıştı. Sahip olduğum her şeyi kendim yaptım. Allah da yardım etti, dileklerimi gerçekleştirmem için kalbime üfledi. Bunun için derin bir şükür duyarım. Ayrıca minnet duymanın insan hayatında bir sihire sebep olduğuna inanırım. Minnet duydukça insanın önüne yeni kapılar açılıyor.

Medya patronu olmanız nasıl oldu?

Öncelikle medya işine atılmamızdaki kaderimizi rahmetli babamız belirledi. O dönemler sadece TRT devlet kanalının olduğu dönemlerdi. Babamız, vizyoner bir şekilde özel kanalların Türkiye'de açılacağını ve kanallara program ihtiyacının oluşacağını öngörerek, program lisans haklarını öğrenmemiz gerektiği fikri ile abim Fatih'i de Cidde'den çağırarak ilk medya şirketimizi kurdu. Ben de iki sene sonra Amerika'daki eğitimim bitince aile şirketine çalışmaya başladım.

Lisans haklarının ticaretini, hukukunu, alım satımını, rating oranlarını öğrendim ve her bir departmanında birebir yıllarca çalıştım. Türkiye'de özel pek çok kanalın açılması ile beraber, biz de program haklarına yaptığımız yatırımla büyüdük. Sonrasında abim ile beraber yabancı kanalların Türkiye'de ikincil iletişim temsilciliklerini toplamaya başladık. Ben, kanalların lisans hakları konusunu çok sevdim ve bu konuda uzmanlaştım. Bu konuda kurduğumuz MCD Şirketi'ni de yıllardır yönetiyorum. Temsil ettiğimiz ve Türkiye'ye getirdiğimiz şirketler içinde MTV, Eurosport, RTL, National Geographic ve Nickelodeon gibi pek çok kanal vardı.

MTV'yi Türkiye'ye getiren kişi olarak tanınıyorsunuz. Oysa başka kanallarınız da var. Onlardan bahsedebilir misiniz?

Evet, gerek MTV'nin popülaritesinden gerek benim 10 senelik bir hayalim ve sebatım sonrasında kurulmasından gerekse de Türkiye'nin genç nüfüsünden olsa gerek, beni hep, MTV Türkiye ile özdeşleştirdiler. O dönemlerde benim hayalim MTV, Nickelodeon ve Eurosport başta olmak üzere uluslararası yabancı kanalların lisanslarını alıp, Türkiye versiyonlarını açmak ve bu kanalları lokalize etmekti. Bu o zaman benim için çok büyük bir hayaldi. Çünkü yayıncı değildim ve yeterince kapasitem de yoktu. İlk önce "Nickelodeon" çocuk kanalının Türkiye lisans haklarını alarak, bu hayali zorluklarla gerçekleştirdim. Çok başarılı oldu ve izlenme rekorları kırdı. MTV Türkiye'nin lisans hakkını almam ise 10 yılımı aldı. Ve MTV Türkiye'yi de kurdum. Sonrasında, "Eurosport Turkish Production" geldi. Benim için zor bir projeydi. Çünkü spor yayıncılığı konusunda hiçbir şey bilmiyordum. Şu anda üç ayrı "Eurosport" spor kanalını spontane Türkçeleştiriyoruz. Bunları, "SCI Tech Türkiye", "Euronews", "BBC HD" ve "BBC Knowledge" gibi kanallar izledi.

Sizi asıl "medya patronu" yapan neydi?

Hayal ettim, çok çalıştım, Allah nasip etti ve hep şükrettim. "Medya Patronluğu" aslen "MTV" ve "Nickelodeon Türkiye"yi kurmamla başladı. Çünkü bu şekilde yayıncılığı öğrendik ve yayıncı olduk. Tabii yıllar itibarıyla bazı uluslararası markalarla yollarımızı ayırdık. Ardından kendi markalarımızı kurduk. Kendi markalarımızın içinde Kidz çocuk kanalı, altı adet sinema TV kanalları, FIL TV film ve dizi kanalı, SCI Tech Bilim Teknoloji kanalı gibi kanallar vardı. Toplam 18 kanalın yayını gerçekleştiriyoruz.

Genç yaşta birçok seçkin TV kanalının lisansörü oldunuz ve Türkiye'de kendi markalarınızı yarattınız, şirket olarak da sürekli büyümeye devam ediyorsunuz. Bu başarınızın sırrı nedir?

Tabii ki abim Fatih Oflaz ile aramızda bir iş bölümü gerçekleştirmemizin büyük etkisi oldu. Abim, "sinema" ve "film" kanallarımızı kurup büyütürken, ben de "çocuk", "spor", "belgesel" ve "dizi" gibi diğer kanallarımızı kurup büyüttüm. Her zaman çok şükrediyorum, genç yaşlarda sıfırdan başlayıp, kendi başıma çok başarılı projelere imza atabildiğim için. Pek çok ödül aldım ve yaptığım işlerin kıymetinin bilinmesi beni çok mutlu etti. Tüm bunların arkasında, öncelikle iyi bir eğitiminin olması çok etkili oldu. Her zaman onur öğrencisi oldum. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden çok iyi hocalarla mezun oldum. New York Üniversitesi'nde Uluslararası İş ve Finans eğitimi aldım.



Minnet duymanın insan hayatında bir sihre sebep olduğuna inanırım. Minnet duydukça insanın önüne yeni kapılar açılıyor.

Gerek bilğim gerek vizyonum çok gelişti. Hayatımda birkaç lisan öğrenme şansım olması, uluslararası ilişkilerimde avantaj sağladı. Pek çok psikolojik çalışma, kişisel gelişim ve ruhani çalışmalarla, ruh-beden-zihin dengemi kurabildim ve bu da hayallerimi gerçekleştirebilmem konusunda çok önemli oldu.

İş hayatınızdaki kurallarınız nelerdir?

İş hayatında, her yaptığım işi bütün kalbimle yapmaya önem veririm. Üretmeye ve çalışmaya inanırım, ölü zamanları sevmem. İş hayatında illa da sebat gerektiğine inanırım. Ancak bir iş her şeyi denememe rağmen olmuyor ise kangren olmadan kesip atarım. Asla pişmanlık veya üzüntü duymam. Allah'ın görünmeyen hayırları olduğuna, bir şey üzerine çok çaba sarf etmeme rağmen olmuyor ise hayırlı bir nedeni olduğuna inanırım. Sürekli yeni proje geliştiririm. Ancak geliştirirken de sadece zihnimle değil, kalbimle de dengede ilerlerim.

Sözümüne sadık kalmaya ve güvenilir olmaya çok önem veririm. Tabii iş hayatına atılmamın üzerinden 23 sene geçti ve bu zaman zarfında benim de görüşlerim ve tarzım farklılıklar gösterdi. Bugün geldiğim noktada, daha toleranslı ve tecrübeli bir patron oldum. Kul hakkı yememeye çok özen gösteriyorum. Çalışma hayatımla, özel hayatımı; iş ve ruhumu dengede tutmaya, senkronize kalmaya çalışıyorum. Ruhani bir iş kadınıyım desem doğru bir tespit olur.

Türkiye'yi birçok kanal ve program ile tanıştırdınız. Bu kanalları Türkiye'ye getirirken neleri dikkate alırsınız?

Öncelikle her zaman kurduğum kanallarla ilgili Türkiye'de bir ihtiyaç olmasını araştırdım. İhtiyacı belirledikten sonra olabildiğince doğru bir fizibilite planı ve P&L olmasına dikkat ettim. Sağlam yapılmış kontratların önemine inandığımdan, kontratları kendim yaptım. Sadece avukatlara bırakmadım. Ticari olarak alırken kazanmaya dikkat ettiğim kadar, gelecekte de değerlendirme potansiyeli olan işlere genelde yatırım yaparım. Çalışırım, çabalarım ve tevekkül ederim.

Esra Oflaz Güvenkaya, genç ve başarılı bir iş kadını olmak dışında sosyal yaşamında nasıldır? Neler yapar, nelerden hoşlanır, nerelere gider?

Bugünkü Esra olarak kızım benim hayatımın önceliği. Aramızda çok kuvvetli bir sevgi ve ruhsal bir bağ var. Benim geçmiş acılarıma şifa olarak ve karmik olarak beni topraklamaya geldiğine inanıyorum. Sonrasında eşim ve birbirimize duyduğumuz aşk ve dostluk geliyor. Bir de ruhsal gelişimim ve gençlere sağlayabildiğim ilham, maddi-manevi yardım olanakları var. Hayata katma değerim olsun, pek çok gencin hayatına pozitif dokunabileyim istiyorum. İş hayatım ise tabii ki varmak istediğim noktada çok önemli bir araç.

Çok güzel ve bakımlı bir kadınsınız. Güzellik ve bakım sırlarınız nelerdir?

Sağlıklı yani alkali bir yemek tarzım var. Ancak tabii ki her zaman yapamıyorum. Mesela misafirlerim varsa ya da seyahat ediyorsak o vakitte hemen beş-altı günlük detoks programı ile arınma uyguluyorum. Eski alkali halime dönüyorum. Haftada dört gün spor yapıyorum. Pilates, yoga ve kardio. Ayrıca şifa ve meditative çalışmalarım var. Çünkü ruh, zihin ve beden dengesinin kurulmasının şart olduğuna inanıyorum. Bu üçlü de kopukluk var ise insanın kendisinde, tabiatında ve hayatında da kopukluk oluyor.

Güzellik ve bakım sırlarım oldukça az. Ben, Yugoslav göçmeniyim. Bu yüzden genetik olarak iyi bir yapım var. Güzellik bakımı olarak sadece yüz ve vücut kremleri kullanırım ve altı ayda bir de vitamin iğneleri yaptırıyorum. Çok faydasını görüyorum.

Anne olduktan sonra hayatınızda neler değişti?

Öncelikle ben, eşimi çok sevdiğim için, evliliğimizin üçüncü yılında anne oldum. Hamileliğimde çok komplikasyonlar çıktı. Ancak kızım doğduktan sonra hayatta varoluşumu kökten değiştirdi. Sevgi çakralarımı tamamen açtı ve beni karşılıksız tanrısal sevgiye tekrar taşıdı. Sanki elinde bir sihirli değnek vardı ve bana dokundurdu. O bana dokunduğunda bende ona aynı şekilde dokundum ve tüm hayat sevgiden ibaret oldu. Kızımın iyi bir insan olarak yetişmesi, iyi bir eğitim alması için farkındalık gösteriyorum. Onu sorumlu bir insan olarak anında kalmayı öğreterek yetiştiriyorum. Ama en önemlisi hayatta varoluşu ile mutlu olmayı, dilemeyi, çalışmayı ve minnet duymayı öğretiyorum. Çünkü anında mutlu ve memnun olmak bence tek final gerçeklik. Hayatta bir saniye sonrası ile ilgili kontrolümüz yok. Tek kontrolümüz olan şu an ve kızım bunun bilincinde büyüyor.

Yapmış olduğunuz sosyal sorumluluk projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Geçen sene arkadaşlarım Demet Sabancı Çetindoğan ve Didem Çapa'nın "Yaratıcı Çocuklar Derneği" ile beraber "Geleceğin Mucitleri" adında çok başarılı bir gençlik bilim projesi neticelendirdik. Türkiye'nin her yerinden çocukların hayatlarına dokunduk ve icatlarına ilham verdik, en başarılılarını da teşvik ettik. Bu sene projenin ikinci yılını devam ettireceğiz. Aynı zamanda Sevgili Rahmi Koç'un onursal başkanı olduğu Turmepa Deniz Temiz Derneği'nin de komite üyesi ve sponsorlarından biriyim. Bu sene de sponsorluğumuza Kidz TV olarak devam edeceğim. Ayrıca dijital yaşam ile ilgili sosyal sorumluluk kampanyamızı da tekrar hayata geçirmeyi planlıyorum.

Yakın zamanda yapmayı düşündüğünüz plan ve projeleriniz nelerdir?

Önümüzdeki sene yayın hayatına geçirmeyi planladığım bir TV kanalı projem var. Onun üzerinde çalışıyorum. Aynı zamanda bir kitap yazıyorum ve bu sene sonunda onu bitirmeyi hedefliyorum.



BATI AFRİKA'NIN PARİS'İ ABIDJAN

Batı Afrika'da yer alan ve bağımsız bir ülke olan Fildişi Sahili, Liberya, Gine, Mali, Burkina Faso ve Gana ile komşu. Abidjan ise, Fildişi Sahili'nin en büyük şehri ve ülkenin eski başkenti. Yüksek binaları ve denizin uzantısı Lagoon Gölü'yle Batı Afrika'nın en gözde şehirlerinden biri olan Abidjan, Batı Afrika'nın Paris'i olarak anılıyor. Abidjan'da, şehrin varlıklı kesimiyle, fakir kesimi bir arada yaşıyor. Abidjan'da, tropikal muson iklimi etkili. Mayıs-temmuz arası bu yüzden fazlaca yağışlı geçiyor. Eylül-kasım arasında da kısa yağışlar görülüyor. Yıl boyunca nem oranı genellikle yüzde 80 civarında seyrediyor. Şubat-mayıs arası ise en sıcak dönem ve sıcaklık ortalama 32 derece civarında oluyor. En serin dönemi ise ortalama 23 derece ile temmuz-eylül arası.

Fildişi Sahili'nin en büyük şehri ve ülkenin eski başkenti olan Abidjan, Batı Afrika'nın Paris'i olarak anılıyor. Yaklaşık 6.5 milyona yakın nüfusuyla Afrika'nın da en kalabalık şehirlerinden biri olan Abidjan bugün, birçok Fransa ve komşu ülke vatandaşını cezbederek, kozmopolit bir merkez olarak tüm dikkatleri üzerine çekiyor.

Fildişi Sahilleri'nde yemekler daha çok piring, tatlı patates, ekmek ve manyok ağırlıklı. Ekmek, özellikle kahvaltıda olmak üzere tüm öğünlerde tüketiliyor. Plakali adıyla bilinen bir tür püre olan manyok adlı yemek, muz veya crums adını verdikleri besinler karıştırılıp yapılıyor. Balık seviyorsanız, şanslısınız! Çünkü Abidjan'da balık genelde çok ucuz. Bu nedenle kentte fazlasıyla tüketiliyor. Abidjan'a gittiğinizde Avrupa mutfağından lezzetler sunan restoranlarda yemek yemek isterseniz, kentin daha zengin ve gelişmiş semtleri olan Plateau, Cocody, Deux Plateaux ve Zone 4'e gitmeniz gerekiyor.



Farklı bir kültüre sahip

Abidjan'da gündüz vakitlerini çeşitli aktiviteler yaparak geçirebilirsiniz. Bu şehirde bulunan müze ve galerileri gezerek, hem çok farklı bir kültürün izlerini yerinde görüp, hem de bu şehrin tarihi hakkında bilgi edinebilirsiniz. Şehrin hemen dışında yer alan "Banco" millî parkıyla, şehrin hemen içinde yer alan Çamaşırcılar Mahallesi'ni mutlaka gezmenizi tavsiye ederiz. Ayrıca golf seven ziyaretçiler için, Ivorie Golf Club çok cezbedici bir mekan. Golf kortuna sahip olan bir tesiste, golf seven ziyaretçiler, gündüz vakitlerini spor yaparak geçirebilirler. Bunlar dışında gün içinde düzenlenen şehir turlarına katılabilir ve Afrika'nın en kalabalık kentlerinden biri olan Abidjan'ı daha yakından tanıma imkanı bulabilirsiniz. Ayrıca bu şehri ulusal liglerde temsil eden futbol, basketbol, rugby, bisiklet, tenis, judo ve atletizm kulüpleri bulunuyor. Bu spor dallarına meraklı olan ziyaretçiler, bu takımların maçlarını yerinde izleyerek, gündüz vakitlerini değerlendirebilirler. Kent, Afrika kıtasında gece hayatı en hareketli olan şehirler arasında yer alıyor. Abidjan'da, gece hayatı için en çok tercih edilen yerler, Yopougon'da bulunan Princess Road bölgesinde bulunuyor.



Nasıl Gidilir?

Türkiye'den Abidjan'a direkt uçuş bulunmuyor. Kente; Emirates, KLM, Air France, Ethiopian Airlines, MEA, Royal Air Maroc ve Tunisair ile aktarmalı olarak uçabilirsiniz. Aktarmalı uçuşlarla İstanbul'dan Abidjan'a ulaşmak ortalama 17-19 saat sürüyor.

Ne Zaman Gidilir?

Yüksek hava sıcaklıklarından olumsuz etkilenecek istemiyorsanız şehre gitmek için en uygun zaman, haziran-ekim arası dönemdir.

Nerede Kalınır?

Hosteller:

La Licorne & Le Griffon, Residence Orphelia

Lüks Oteller:

Hotel Tiama (5*), Pullman Abidjan (4*)

Ekonomik Oteller:

The Aigle Boutique Hotel (3*), Golf Hotel Abidjan (3*), Novotel Abidjan (3*), Hotel Hamanieh (2*), Ibis Abidjan Plateau (1*), Ibis Abidjan Marcori (1*), Grand Hotel, Hotel International, Hotel Ivoire, Hotel l'Ariegeois, Hotel Terminus.

Gezilecek Yerler:

St-Paul Katedrali, Ulusal Müze, Ivoire Oteli, Güzel Sanatlar Müzesi, Banco Parkı, La Pyramide (Piramit), Posta ve Telekomünikasyon Başkanlığı, Treichville Marketi, Yönetim Binası, Co-cody Pazarı.



Festivaller

Uluslararası Siyah Müzik Festivali, Abidjan Uluslararası Jazz Festivali, Uluslararası Komedi Festivali ve RTI Müzik ödülleri en önemli festivalleri arasında yer alıyor.

Ne Alınır?

Kentte, büyük alışveriş kompleksi olarak sadece Attécoubé adlı alışveriş merkezi göze çarpıyor. Burada birçok ürünü bulabilirken, bu şehrin kendi kültürünü yansıtan el yapımı ürünleri de satın alabilirsiniz. En çok tercih edilen ürünler arasında yerel kıyafetler, seramikler, sepetler, maskeler ve ahşap işleri yer alıyor. Bu şehirde alışveriş kültürü daha çok bit pazarları ve ufak dükkanlar üzerine kurulmuş.





Türk ihracatçısı **Abidjan'da** **SDV HOROZ'la** büyüyor

Afrika kıtasının tartışmasız en büyük lojistik ağı Bolloré Group'un Türkiye kolu olan SDV HOROZ, grubun işletimindeki Abidjan Limanı ve SITARAIL Demiryolları'yla Türk ihracatçısına önemli avantajlar sunuyor.



Batı Afrika'nın en zengin ülkesi, finans ve ticaret merkezi Fildişi Sahili'nin en önemli limanı olan Port Abidjan'daki konteyner terminalinin 2004 yılında 15 yılına işletim hakkını kazanan Bolloré Group, Fildişi Sahili ve hinterlandındaki Bolloré acenta ağıyla da en önemli tercih nedeni.

Ekonomik büyümesini sürdüren Fildişi'nin en önemli limanı olmanın yanı sıra bölgedeki, Burkina Faso, Mali ve Nijer gibi iç ülkeler için de önemli bir alternatif olan Abidjan'da, gelişen ticarete bağlı olarak yük hacmi de her geçen yıl artıyor. Artan yük hacmini karşılayabilmek adına limana yönelik yatırımlarını sürdüren Bolloré Group da, her yıl limanın modernizasyonu ve yeni kapasite artırımları için önemli bir kaynak ayırıyor.



Limanın teknik özellikleri

Toplam rıhtım uzunluğu: 1000 metre

Draft: 12,5 metre

Konteyner sahası: 30 hektar

Ekipmanlar: STS (6 adet), MHC (3), RTG (16), Forklift (12)

İşletim sistemi: Oscar

Toplam depolama kapasitesi: 20 bin TEU

Terminalde sekiz yeni (RTG) vinç devreye sokuldu

Dünyanın en büyük altın ve kakao ihracatçısı Fildişi Sahili'nin en önemli limanı Abidjan'da, konteyner terminalinde bin civarında çalışanla 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet veren Bolloré, son olarak sekiz yeni "Lastikli Gezer Vinç"i devreye sokarak terminaldeki vinç sayısını 16'ya çıkarttı.

Limanın yanı sıra, Abidjan ile Burkina Faso'nun başkenti Ougadougou ve Kaya şehirlerini birbirine bağlayan 1260 kilometrelik SITARAIL Demiryolları'nın da işletimini sürdüren Bolloré Group, deniz ve demir yolu hatlarının koordineli kullanılmasıyla müşterilerine ve networküne özel çözümler sunuyor.

Son kapasite artırımı ile 30 hektara ulaşan konteyner depolama alanında 20 bin TEU kapasiteye ulaşılırken, limanın yıllık depolama kapasitesi de 610 bin TEU'ya ulaştı. Grup ayrıca; Mali'nin başkenti Bamako'da üç, Kayes şehrinde bir ve Burkina Faso'nun Ougadougou ve Bobo-Dioulasso şehirlerinde iki kara limanına sahip.





“Karamsar olmayı sevmiyorum”

“Hayatta her şey güllük gülistanlık değil. Ama ben karamsar olmayı sevmiyorum. Hayat sana bir oyun oynuyorsa ben de o oyunun içindeysem, oynuyoruz hep beraber... Hepimiz bir oyunun içindeyiz ve her şey bu oyunu nasıl oynadığınıza bağlı... Hayat bir sahne, sahne aynı ama roller başka. Onun için de madem bu hayata geldim, bu hayatı seçtim; bu hayat bana sunulmuş bir fırsat, bir armağan, bunu elimden geldiğince iyi bir şekilde yaşamalıyım.”

Ekranların parlak yıldızı, kahkahası ve pozitif enerjisiyle herkesi etkisi altına alan Saba Tümer ile kariyeri ve yaşamı üzerine gerçekleşen sohbeti keyifle okuyacağınızı düşünüyoruz.

Ekranlardan tanıdığımızın dışındaki Saba Tümer kimdir?

Normal şartlar altında her şey düzgün giderse ekranlarda gözüktüğüm gibi biriyim. Ama asabi bir tarafım da var. Tersim de baya bir terstir. Saygısızlığa ve özensizliğe hiçbir zaman gelemem. Ben, bir şeye özen gösteriyorsam, aynı özeni karşı taraftakinin de göstermesini beklerim. Laubaliliği hiç sevmem. Samimiyetle laubalilik arasındaki o ince çizginin kaçırılmasına pek toleransım yok açıkçası. Onun dışında genelde pozitif düşünmeye çalışıyorum. Eğlenceli ve kendisi ile dalga geçmeyi seven biriyim.

Gazetecilik eğitiminden sonra TV sektörüne geçtiniz.

Gazetecilik okumuştum ve gazetecilik yapmak istiyordum. Televizyonculukta da aynı şekilde gazetecilik yapıyorsunuz. Bu işe hem muhabir hem de spiker olarak başladım. İstanbul'a gelince yoğun çalışma temposundan dolayı muhabirliği bırakmak zorunda kaldım. Habercilik çok enteresan bir şey, insanın ruhuna işleyince her daim habercisin. Her şey haber değeri taşıyor senin için, hayata haber olarak bakıyorsun.





Bir İzmirli olarak İstanbul'a alışma süreci nasıl geçti?

Benim İstanbul'a alışmam gibi bir lüksüm yoktu. Annemi ve teyzemi kaybetmiştim. İzmir bana hüzün veriyordu. Bu yüzden kendimi kurtarmam gerekiyordu. Babam İstanbullu olduğu ve İstanbul'a da çok uzak bir insan olmadığım için alışmakta zorluk çekmedim.

Güler yüzünüz, kahkahalarınız ve pozitif enerjinizin kaynağı nedir hayatta?

Hayatta her şey güllük gülistanlık değil. Ama ben karamsar olmayı sevmiyorum. Hayat sana bir oyun oynuyorsa ben de o oyunun içindeysem, oynuyoruz hep beraber... Hepimiz bir oyunun içindeyiz ve her şey bu oyunu nasıl oynadığınıza bağlı... Hayat bir sahne, sahne aynı ama roller başka. Onun için de madem bu hayata geldim, bu hayatı seçtim; bu hayat bana sunulmuş bir fırsat, bir armağan, bunu elimden geldiğince iyi bir şekilde yaşamalıyım.

Aşk nasıl tanımlarsınız?

Aşkın duygusunun insanın kendi içinde olduğunu düşünüyorum. Aşk, insanın kendi ürettiği bir duygu. O sırada ürettiğin duyguyu karşıdakine vermek. Aşk, kendindeki bir duygu ve kendi problemin.

Pişmanlıklarınız ya da hayal kırıklıklarınız ile nasıl mücadele ediyorsunuz?

Bir şekilde pişmanlık yaşamamaya ve "keşke"yi hayatıma sokmamaya çalışıyorum. "Keşke yapsaydım" diyeceğime, yapıyorum ve görüyorum. Bunu yaşayıp deneyimlemem gerekiyormuş diyorum. Kötü deneyimler ve hayal kırıklıkları ile mücadele etmek için dibe vurmak gerektiğine inanıyorum. Üzüleceksin, ağlayacaksın, sızlanacaksın; o duyguyu tam olarak dipte yaşayacaksın ve sonra hayatına devam edeceksin.



Tarzınızı nasıl tanımlarsınız?

Ayakkabı ve çantaya çok önem veriyorum. Ayakkabı ile çantan güzel ve düzgün olduktan sonra ne giyersen giy tamam olur. Rahatlığı seviyorum aslında, keşke bütün hayat eşofman ile geçse...

Dolabınızın vazgeçilmez parçaları nelerdir?

Siyah düzgün ve güzel bir elbise, iyi bir jean, beyaz t-shirt her zaman hayat kurtarır.

Kendinize ayırdığınız her şeyden uzaklaştığınız, sadece kendinizle olduğunuz yerler var mı? Ne tür bir kaçış planı bu?

Çalışmadığım zamanlarda genellikle kendimi evime kapatıyorum, telefonumu sessize alıyorum, dışarıyla olan bağlantılarımı kopartıyorum. I-pad oynuyorum, televizyon izliyorum. Bazen Kaz Dağları'na ve güneyde sakin bir yere gidiyorum. Eğer birkaç gün vaktim varsa yurt dışındaki uzak ve sakin yerleri tercih ediyorum.

İlk yaptığınız programı ve konuğunuzu hatırlıyor musunuz kimdi?

Kendi yaptığım ilk programıma Ebru Akel ve Ceyhun Yılmaz konuk olmuştu.

Sektörde en başarılı bulduğunuz meslektaşınız kim?

Sektörde herkes başarılı olsun isteyen bir insanım. Herkes başarılı olsun ve bana kimse bulaşmasın.

En unutamadığınız programınız hangisi?

Sezen Aksu'nun konuk olduğu ve İbrahim Tatlıses ile Semih Saygıner'in bilardo oynadığı iki programın bende aynı bir yeri vardır.

Televizyon, hayatınızda olmasaydı şu anda ne yapıyor olurdunuz?

Benim hayat planım televizyonmuş ve bir şekilde ortaya çıkmış. Onun için başka bir şey düşünür müydüm bile-

Bir şekilde pişmanlık yaşamamaya ve "keşke"yi hayatıma sokmamaya çalışıyorum. "Keşke yapsaydım" diyeceğime, yapıyorum ve görüyorum.

miyorum. Çünkü olaylar bu şekilde gelişti. Üniversite olarak ikinci tercihime girmem de bir mucizeydi. Ben, sanırım yine habercilikle ilgili bir şeyler yapardım.

Acun Ilıcalı ile yollarınız nasıl kesişti, TV8'e nasıl transfer oldunuz?

Acun ile yollarımız, ben Show TV'de çalışırken kesişti. O zaman arkadaş olup birbirimizi çok sevdik. Sonuçta aynı kanaldaydık ve aynı işi yapıyorduk. Ondan sonra da iletişimimiz ve arkadaşlığımız hep devam etti. Biz Acun'la çok eğlenen ve aynı dili konuşan iki insanız. Onun zekasına ve başarısına çok güvendiğim için bana gelen her teklifte arayıp Acun'a danışırdım ne yapayım diye. Oturur, beraber düşünür, karar verirdik. Acun ne derse dinlerdim ve sonra da beni kanalına aldı.

Gelecek için yeni plan ve projeleriniz var mı?

Ben, çok geleceği düşünüp

plan, proje ve hedef üreten biri değilim. Ne kadar plan yaparsan yap hayat sana uymuyor. Hayatın düzeni, akışı, gün sana ne getirir bilemiyor. O yüzden akışta olup, hayatın getirdiğini karşılayıp onu en iyi şekilde değerlendirme yoluna gidiyorum. Bu sezon değişik bir şey yapacağım. İlk İstanbul'a geldiğimde ve NTV'de çıktığımda ve Show TV'de Saba Tümer ile Bu Gece'yi yaptığımda çok heyecanlanmıştım. Şu anda da kariyerimle ilgili tatlı bir heyecan yaşıyorum. Değişik işler beni heyecanlandırıyor. Oturup, 20 sene boyunca aynı programı yapabilecek ruh haline sahip değilim. Kendim sıkılıyorum çünkü ilk önce...







“Kick boks tekme ve yumruklardan ibaret değil, aynı zamanda bir taktik oyunu”

“Her maçtan önce çok değişik duygular yaşıyorum. Bazen gerçekten çok sinirlendiğim anlar oluyor ama profesyonel olduğum için kendime hâkim oluyorum. Bu spor, sadece tekme ve yumruklardan ibaret değil, aynı zamanda bir taktik oyunu.”

Spor hayatına 10 yaşında Muay Thai yaparak başlayan ve bugün profesyonel kick boks sporcusu olan Gökhan Saki, 2003 yılında A.S.A'da (American Statistical Association) Avrupa ve dünya şampiyonu oldu. 2008 yılında WFCa'da Dünya Şampiyonluk kemerini beline takarken, 2009 yılında Yokohama'da final maçına çıktı ve World Grand Prix'te üçüncü oldu. 2012 yılında Hollanda'da kick boks şampiyonu olan Saki, 12 Nisan 2014'te Kick Boks Yarı Ağır Siklet Dünya Şampiyonluğu için ringe çıktı. Ringden şampiyonluk ve altın kemerle inen Gökhan Saki ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

8 Ekim 1983'te Hollanda Schiedam'da doğdum. Aslen Karslıyım. Spora, 10 yaşında Muay Thai ile başladım. Bu noktaya gelmemde ailemin büyük emeği var.

K1'de dünyanın en büyüklerinden biri oldunuz? Bu alandaki başarılarınızdan bahseder misiniz?

2012 yılında Hollanda'da kick boks şampiyonu, 2003 yılında A.S.A'da Avrupa ve dünya şampiyonu oldum. 2008 yılında WFCa'da Dünya Şampiyonluk kemerini taktım. 2009'da Yokohama'da finale çıktım ve World Grand Prix'de üçüncü oldum.

Kick boksun Şampiyonlar Ligi olarak bilinen Glory World Series'de maça çıktınız ve şampiyon oldunuz. Maç hakkında neler söylemek istersiniz?

Kazanacağıma inanarak maça çıktım. Çok büyük bir maç oldu. Türkiye'de bundan önce böyle büyük bir turnuva olmadı. Büyük organizasyon yapılmıştı ancak tek maç oldu. Bu yıl bir günde iki maç oldu. Kendime sonsuz güvendim. İyi antrenman yaptım. Türkiye'den full destek görerek, kemeri aldım.



Maça çıkarken neler hissediyorsunuz ve konsantrasyonunuzu nasıl sağlıyorsunuz?

Maça çıkarken önce doğal olarak heyecan oluyor. Çünkü maçın nasıl geçeceğini bilmiyorsunuz. Kaldı ki, heyecan duymuyorsanız başarılı olmanız mümkün değil. Ama her zaman kendime güvenerek maçlara çıktım ve asla korkmadım. Eğer bu sporu yapıyorsanız yürekli olmanız gerekiyor. Her maçtan önce kafamı boşaltmaya çalışıyorum ve sadece maça odaklanıyorum. Genelde müzik dinleyerek konsantre oluyorum.



Boş zamanlarınızda neler yaparsınız?

Antrenmanlarım çok yoğun ve ağır olduğu için, genelde evde dinleniyorum. Ancak hafta sonları gezmeye fırsat bulabiliyorum. Onun dışında futbola ilgim var. Bir Galatasaray taraftarı olarak maçları kaçırmamaya çalışıyorum. Bazen arkadaşlarımla buluşuyorum, playstation oynuyorum ve rahatlamak için müzik dinliyorum.

Asi diye bir lakabınız var. Bu lakabı size kim verdi?

Asi lakabını bana menajerim verdi. Ağır siklette maç yaptığım sporcuların boyları genelde 2 metre civarında. Benim boyum diğer sporculardan daha kısa olmasına rağmen hiç çekinmeden herkesle dövüştüğüm için bu lakabı aldım.

Dövüş esnasında hangi duyguları yaşıyorsunuz?

Her maçta değişik oluyor ancak çok karmaşık duygular yaşıyor insan. Bazen gerçekten çok sinirlendiğim anlar oluyor ama profesyonel olduğum için kendime hakim oluyorum. Ancak Türkiye’de kendimi çok güçlü hissediyorum. Bu spor, sadece tekme ve yumruklardan ibaret değil, aynı zamanda bir taktik oyunudur.

Antrenmanlar nasıl geçiyor?

Günde iki ya da üç defa antrenman yapıyorum. Antrenmanlarım, sabah kondisyon, öğlen kick boks, akşam fitness, vücut geliştirme ve güç şeklinde oluyor.

Türkiye’de bu spora ilgiyi nasıl görüyorsun?

Yavaş yavaş ilgi artıyor.

Severek beğenerek izlediğiniz bir kick bokscu var mı?

Birkaç tane var. Rakiplerimin maçlarını izlemekten büyük keyif alıyorum.

Bu spora başlamak isteyenler neler yapmalı?

Zaten başlayan zevk aldığı için başlıyor.

Sizin için de mi öyle oldu?

Evet, ben genç yaşta spora ilgi duydum. Ondan sonra daha çok aşık olmaya başladım.

Kadınların ilgisi nasıl bu spora karşı?

Antrenman yapmaları iyi, güzel ama maç yapmalarını sevmiyorum.

Bu spor dalında yarışan kadın var mı?

Çok var.

Bu sporu seven Türk gençlerinin idolü konumundasınız. Onlara ne söylemek istersiniz?

Bu sporu gerçekten seviyorlarsa ve benim gibi olmak istiyorlarsa inanmaları gerekiyor. Akıllarında olan hedefe ulaşmak için çaba gösterebilirler. Bu çabanın karşılığını alacaklar. Antrenman yapmak da büyük önem taşıyor. Tabii bunları beslenmek, disiplin ve saygı takip ediyor. Bunların hepsi büyük önem arz ediyor.

Termessos, Antalya'nın 30 kilometre kuzeybatısında, Korkuteli Yolu üzerinde yer alıyor. Deniz seviyesinden ortalama 1150 metre yükseklikte, Güllük Dağı'nın güneybatısında doğal bir platform üzerine kurulan kent, birçok vahşi bitkinin arasında saklanmış ve sık çam ormanlarıyla sınırlanmış. Huzur veren ve el değmemiş görünümüyle diğer antik şehirlerden daha farklı ve etkileyici bir havası olan Termessos, doğal ve tarihi zenginliklerinden ötürü, şehrin adını taşıyan Milli Park kapsamında bulunuyor.

Türkiye'nin en iyi korunmuş antik kentlerinden biri

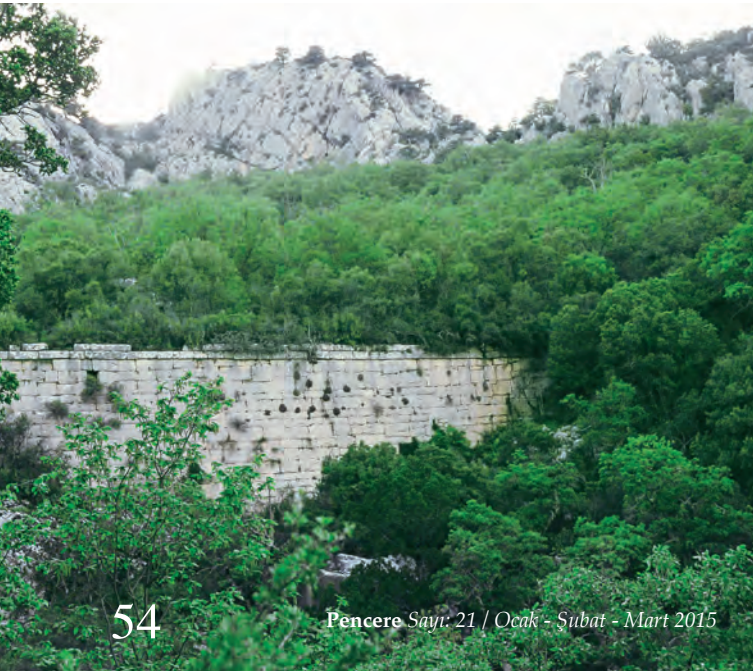


Türkiye'nin en iyi korunmuş antik kentlerinden biri olan Termessos'taki çift "s", şehrin Anadolu insanları tarafından kurulduğuna dair dil bilimsel bir kanıt sağlıyor. Strabo'ya göre, Pisidia halkı olan Termessos sakinleri kendilerini Slymi olarak çağırırlardı. Yaşadıkları dağa da verilen bu isim, sonraki yıllarda Zeus'la özdeşleştirilen ve burada da Zeus Solymes kültürünün yükselmesine sebep olan Anadolu tanrılarından olan Solymes'den geliyor. Termessos madeni paralarında genelde bu tanrı var ve paralara adı verilmiş.

Tarih sahnesinde bu şehirle ilk karşılaşmamız meşhur Büyük İskender kuşatmasıyla bağlantılı. Bu olayla ilk ilgilenen ve Termessos'un stratejik önemini kaydeden eski tarihçilerden biri olan Arrianos, şehri kuşatan başa çıkılmaz doğal

engellerden dolayı şehrin küçük bir birlikle bile savunulabileceğini belirtmiş. İskender, Pamphylia'dan Frigya'ya geçmek istemişti ve Arrianos'a göre Frigya'ya yol Termessos'tan geçiyordu. Gerçekten de, daha alçak ve kolay geçitler varken İskender'in neden o kadar sarp olan Yenice geçidini tırmanmayı seçtiği hâlâ tartışma konusu. Perge'deki düşmanlarının İskender'i yanlış yola gönderdiği de söylenir. İskender, Termessosluların kapattığı geçidi geçmek için oldukça çaba ve zaman harcamış ve bu sinirle geri dönerek Termessos'u kuşatmış. Muhtemelen Termessos'u zaptedemeyeceğini bildiğinden, İskender hücumu geçmemiş fakat bunun yerine kuzeye doğru yürümüş ve öfkesini Sagalassos'dan çıkarmış.

Termessos



Termessos, açıkça bir liman şehri değildi, ancak toprakları güneybatıda Antalya Körfezi boyunca uzanırdı. Şehrin denize olan bu bağlantısından dolayı şehir, Ptolemyler tarafından alınmış. Daha 40 yıl önce İskender'in güçlü dönemlerinde bile direnen bir şehrin, Mısır egemenliğini kabul etmesi çok şaşırtıcı. Likya'nın Araxa şehrinde bulunan bir yazıt, Termessos hakkında önemli bilgi veriyor. Bu yazıta göre, MÖ 200'lerde Termessos bilinmeyen sebeplerden dolayı Likya şehirleri birliği ile savaştı ve MÖ 199'da Termessos kentini tekrar Pisidialı komşusu İside ile savaşta buldu. Bu dönemde MÖ 2. yüzyılda Küçük Termessos kolonisinin şehrin yanında kurulduğu görülüyor. Termessos, eski düşmanı Serge ile daha iyi mücadele edebilmek için Pergamum Kralı II Attalos ile dostça ilişkiler içine girdi. II. Attalos da bu dostluğun anısına Termessos'da iki katlı bir stoa (Antik Yunanistan mimarisinde bir sokak ya da agoranın yanında yer alan, üstü kapalı, sütunlu galerilere verilen ad) inşa ettirdi.

Bağımsızlığına MÖ 71'de kavuştu

Termessos, Roma'nın müttefikiydi ve böylelikle MÖ 71'de Roma Senatosu tarafından bağımsızlığı kabul edildi. Bu kanuna göre, Termessos'un özgürlüğü ve hakları garanti altına alındı. Bu bağımsızlık, Galatia Kralı Amyntas ile yapılan ittifak haricinde (MÖ 36-25 yılları hükümdarlık sürdü) uzunca bir süre devam etti. Termessos'un bağımsızlığı, "Autonomous" (Özerk) adını taşıyan madeni parasıyla da belgelendi.

Kente, ana yoldan sarp bir yolla ulaşıyor. Bu yoldan geçen biri, etrafında Termessosluların "Kral Caddesi" olarak isimlendirdikleri eski yolun yanı sıra, Helenistik Dönem istihkam duvarlarının, sarnıçların ve diğer birçok kalıntının bulunduğu meşhur Yenice Geçiti'ni görebilir. Termessos halkının katkılarıyla MÖ 2. yüzyılda yapılan Kral Caddesi, yükselen şehrin duvarlarının yanından geçer ve düz bir yol şeklinde şehrin merkezine kadar uzanır. Şehir kapısının doğusundaki duvarlarda zarlarla kehanet içeren oldukça enteresan yazıtlar vardır. Roma İmparatorluğu tarihi boyunca bu tür büyüler, sihirler ve batıl inançlar yaygındı. Büyük olasılıkla Termessoslular, geleceği tahmin etmeye oldukça meraklıy-





dılar. Bu tür yazıtlar, genellikle dört beş satır uzunluğundadır ve zarlarla belirlenen sayıları içerir. Kehanet için tanrının adı istenir ve kehanetin içeriği o tanrının öğütleri içinde verilir.

Resmi binaların bulunduğu Termessos şehri, iç duvarların az ilerisindeki düz arazide yer alıyor. Bu yapılardan en dikkat çekici olan çok özel mimari özelliklere sahip bulunan agoradır. Açık hava pazar yeri olan bu yapının zemini taş bloklar üzerinde yükselmiş ve kuzeybatısında beş büyük sarnıç oyulmuş. Agora üç yandan stoalarla çevrilmiş. İki katlı stoada bulunan bir yazıta göre, stoa, Pergamum Kralı II. Attalos tarafından dostluklarının kanıtı olarak Termessos'a hediye edilmiş. Kuzeydoğu stoa, muhtemelen Attalos'un stoası taklit edilerek, Osbaras isimli varlıklı bir Termessoslu tarafından yaptırılmış. Agoranın kuzeydoğusunda bulunan kalıntıların gymnasiuma ait olduğu düşünülüyor. Ancak sık ağaçların arasından bunu anlamak zor. İki katlı stoa içerde tonozlu odalarla çevrelenmiş avludan oluşuyor. Bu yapı, MS 1. yüzyılı işaret ediyor.

Tiyatro ova üzerine kurulmuş

Agoranın hemen doğusunda tiyatro var. Pamphylia Ovası'nın üzerinde manzaraya hakim olan tiyatro hiç şüphesiz Termessos Ovası'nın en göz alıcı yapısı. Helenistik Dönem, tiyatro planını koruyan bu tiyatro, Roma tiyatrosunun en belirgin özelliklerini sergiliyor. Helenistik caeva ya da yarım dairesel oturma alanı, diazoma ile ikiye ayrılıyor. Diazomanın üzerinde sekiz, aşağısında 16 oturma sırası var. Tiyatro, yaklaşık 4-5 bin seyirci kapasitesine sahip. Geniş kemerli giriş yolu, caeva ile agorayı bağlıyor. Güney paradosa daha sonraları kemer yapılmışsa da kuzey parados orijinalindeki gibi üstü açık olarak bırakılmış. Sahne binası MS 2. yüzyılın özelliklerini gösteriyor. Bunun arkasında sadece uzun, dar bir oda var. Burası, görkemli bir şekilde süslenmiş cepheyi kesen beş kapı ile oyunun sahnелendiği podyuma bağlanıyor. Sahnenin altında vahşi hayvanların dövüşe çıkarılmadan önce tutuldukları beş küçük oda var. Günümüzde içi toprak ve moloz dolu olan harabedeki oturma düzeni ya da oturma kapasitesini değerlendirmek pek mümkün değil. Oturma kapasitesi 600-700 kişilik. Molozların arasından, renkli mermer parçaları çıkartılmış. Bu da iç duvarların mozaiklerle süslü olabileceğini gösteriyor. Bu güzel yapının, bouleuterion ya da konsey odası olarak hizmet vermiş olması da mümkün.



“Ay Sultan”ı yazmamı ‘Mahperi Hatun’ istedi”

“Tokat şehri yakınlarında bir han bulunduğunu okudum ve orayı ziyaret etmeye karar verdim. Hanı gezerken bir kadın sesi duydum. Bana, ‘Benim hikâyemi anlat. Han duvarlarının ardındaki hikâyeyi anlat’ diye fısıldadı. O kadın, büyük Selçuklu Sultanı Alaeddin Keykubad’ın eşi Mahperi Hatun’dan başkası değildi.”

Türkiye’de ilk olarak “Bir Çay Daha Lütfen” adlı kitabını yayınlayan Amerikalı yazar Katharine Branning, ikinci kitabı Ay Sultan’da tarihte kadın rolüne dikkat çekiyor. Herkesin bildiği, popüler dizilerle sürekli gündeme gelen Osmanlı tarihinin yanı sıra, Selçukluların pek bilinmediğine değinen Katharine Branning ile, keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

İkinci kitabınız Ay Sultan’ı kasım ayında çıkardınız. Kitap hakkında bilgi alabilir miyim sizden?

Ay Sultan, en meşhur Selçuklu Sultanı Alâeddin Keykubad’ın eşi Mahperi Hatun’u, dönemin arka planına dayanarak anlatan kurgusal tarihi bir roman. Kitap, Alâeddin Keykubad ile eşi Mahperi Hatun’un 1220 yılında tanışmalarından Mahperi Hatun’un öldüğü 1254 yılına kadar ki geçen süreci kapsıyor. Dönemin bilinen tarihi olaylarının çoğu kitapta resmediliyor. Özellikle de mimari, halı dokumacılığı ve çini gibi sanatların penceresinden anlatılıyor. Hakkında hiçbir bilgiye sahip olmadığımız bir kadın hikayesini yazmak gerçekten çok zor oldu. Mahperi Hatun hakkında tüm bilinenleri topladığımda hepsinin üç cümleyi geçmediğini gördüm. Bilgi



veren kaynakları yazıt plaklar, tarihçi İbn Bibi ve Bar Hebraeus'un yazdığı münferit birkaç yazı oluşturunuyordu. Bu binaları neden inşa ettiği, onu motive eden nedenler ve kişiliğine dair bilgiler ise hayatı hakkındaki yetersiz detaydan daha da az ve belirsiz. 21. yüzyılda yaşayan bir Batılı kadının elinden ne kadar olacaksa ben de o kadar bu eseri Mahperi Hatun'la özdeşleştirmeye çalıştım. Bu da çoğu zaman büyük zorluklarla oldu doğrusu.

Sizi bu romanı yazmaya iten unsurlar neler oldu?

Selçuklu döneminin kervansaraylarını araştırırken, bir metinde Türkiye'nin kuzeydoğusunda Tokat şehri yakınlarında bir han bulunduğunu okudum ve orayı ziyaret etmeye karar verdim. 1993'te şehrin 20 kilometre ötesinde küçük kırsal bir bölgede büyük bir kervansaray gözüme çarpmıştı. O gün çok iyi hatırlıyorum. Hana dışardan baktığımda dikkatle oyulmuş ana kapının güzel detaylarına hayran kaldım. Bu ana kapı, Anadolu'daki diğer kervansarayların koca kapılarından çok farklıydı. Kapının her iki tarafında bulunan sütunların üzerlerinde tasvir edilen

kozalak ve çiçek figürlerini görünce, kendi kendime orada bir kadın eli var dedim. Çok zarif ve daha önce gördüğümle çok farklıydı. Sonra çok garip ama gerçek bir şey oldu. Bir ses duyduğumu fark ettim. Han harabe halindeydi. Düşen kayaların olduğu, kazların badi badi gezdiği ve yabancı otların etrafı kapladığı avluva doğru yavaşça ilerlerken o fısıltı tekrar işitti. Bir kadın sesiydi. Bana, "Benim hikâyemi anlat. Han duvarlarının ardındaki hikâyeyi anlat" diye fısıldadı. Belki biraz tuhaf gelebilir ama bu gerçekten oldu. Bu sanatın gücü olsa gerek. Bir tablo sizi ağlatabilir, müzik ruhunuzu dinlendirebilir ve bazı ortamlara girerken kalbiniz duracak gibi olur. Bu yer benimle konuşmuştu ve bana hitap etmişti. O sırada o görkemli hanın hikayesini bilmiyordum ama han hakkında daha fazla bilgi edinmek için kendi kendime söz verdim. Çok geçmeden bu hanın bir kadın tarafından kurulduğunu öğrendim. O kadın büyük Selçuklu Sultanı Alaeddin Keykubat'ın eşinden başkası değildi. Böylece bu hanın hikâyesini anlatmayı çok arzu ettim. Fark ettim ki Selçukluları, tarih ve gerçeklerle dolu akademik bir kitap aracılığıyla değil de, hikâyeleri ve kahramanları olan bir roman şeklinde yazabilir, onun sesi ve bu hanın yardımı ile aktarabilirdim.

Ardından gelişen ikinci "olay" da beni çok etkiledi. Onun inşa ettirdiği cami kompleksini ziyaret etmek için Kayseri'ye gittiğimde, türbesinin başındaki yazı gözüme çarptı: "Zamanının Meryem'i; Zamanının Hatice'si". Bu ilgi çekici çift inanç geleneği, bu kadının hikâyesini yazma düşüncemi daha da artırdı ve beni bu manevi zenginliği araştırmaya itti.

Türkiye'de ilk olarak "Bir Çay Daha Lütfen" adlı kitabınızı yayınladınız. Türkiye ile ilgili kitap yazma fikri nasıl oluştu?

Kayserili dostum şair Muhsin İlyas Subaşı, Türkiye'ye 30 yıldan fazla olan seyahatlerimle ilgili izlenimlerimi yazmamı istemişti. Bu kadar süreden sonra turistten ziyade ülkenin biriyim gibi olunca yazdıklarımın dikkat çekebileceğini düşünüyordum. Başta ülkeniz hakkındaki yorumlarımların kimsenin ilgisini çekeceğine doğrusu inanmadım ama sonra düşününce gerçekten de geçen sürede çok sayıda değişimi gözlemlemiştim. Ayrıca böyle bir kitapla Batı dünyasına, ülkenizin gazete manşetlerinde ve tarih kitaplarında yer almayan yüzünüzü gösterebilme imkanı vereceğini düşündüm.

Neden Türk çayı sizin için bu kadar önemli?

Türk çayı benim için önemli. Çünkü çayın ülkenize gelişini Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşuyla aynı döneme rastlıyor ve her ikisi de ayrılmaz bir kimlik haline geliyor. Benim için en önemlisi bu. Yani demokratik bir ülkenin demokratik bir içeceği olması. Ayrıca, çay hakkında daha sonra güzel bir videoya dönüştürülen kısa bir konuşma metni hazırlamıştım. Orada çayın değişik özelliklerinin Türkler için rengi, kokusu ve tadı dolayısıyla nasıl birer sembol olduğundan bahsetmiştim. Çay, kültürünüzün en önemli özelliği olan cömert misafirperverliğinizin en somut örneği. Çünkü



gün boyu ikram edersiniz. Ülkenize gelen yabancılar için bu kadarlık olsun bir hoş geldin jesti önemli bir intiba bırakır. Tamamen yabancı biri bile olsa karşınızdaki kişinin rahatına dikkat eden bir ülkesiniz.

Türkiye sevdanız nasıl başladı?

Türkiye'yle tanışma hikayem "Bir Çay Daha Lütfen" isimli kitabımın ilk bölümünü teşkil ediyor. Paris'te öğrenciyken İslam sanat tarihi dersi almıştım. Bir gün derste beni çok etkileyen bir slayt yansıtıldı. Slaytta daha önce hiç görmediğim kadar görkemli bir bina gösteriliyordu. Binanın ismini not ettim ve dersten sonra kütüphaneye gidip araştırdım. Binanın Selçuklular tarafından 1271 yılında Sivas'ta yapılan Gök Medrese olduğunu öğrendim. Sonra bu binayı görmek ve böyle bir yapıyı inşa eden kültürü tanımak üzere Türkiye'ye gitmeye karar verdim. O çağda Orta Doğu'da üniversitelerin olduğunu öğrenmem bir keşifti benim için. Türkiye'ye gidince Selçuklu döneminden kalma birçok başka binayı da tanımış oldum ve bu medeniyeti daha çok tanımak benim için ömür boyu sürecek bir tutku haline geldi. Zamanla modern Türkiye'yi de tanıdım ve ülkenizi sevdim.

İlk olarak Türkiye'ye 1978 yılında geldiğinizi biliyorum. O tarihte Türkiye ile ilgili ilk izleniminiz ne oldu?

Türkiye'yle ilgili ilk izlenimim, Avrupa'dan kesinlikle farklı olduğu ve Batı kadar gelişmiş olmadığıydı. Sivas'ın bazı caddelerinin toprak olduğunu, at arabalarının sıklıkla görüldüğünü çok net hatırlıyorum. Ancak, bazı ekonomik ve siyasi zorluklara rağmen, gerçekten yukarılara sıçramaya gayret eden bir ülke gördüğümü de söyleyebilirim. Türkle-

rin, özellikle de Türk kadınlarının, çok çalışkan olduklarını takdirle gördüm. Bu ülkedeki zirai bereket beni çok etkilemişti. Ayrıca, kendi geçmişimdeki mozaîğe benzeyen etnik çeşitlilik de yani Rumların, Musevilerin, Arapların, Kürtlerin ve Lazların bir arada olması da dikkatimi çekmişti. Çok vatansever, bayraklarıyla ve ileri görüşlü kurucuları Mustafa Kemal Atatürk'le gurur duyan bir ülke gördüm. Ülkeyle ilgili, bilhassa Türk insanıyla ilgili daha birçok intibamı kitabımda anlatıyorum.

Türkiye'ye geldiğiniz ilk günden bu yana yani 36 yılda Türkiye'de neler değişti?

Türkiye, günümüzde çok modern bir ülke. İstanbul, Paris ve New York kadar sofistike ve entellektüel anlamda canlı bir kent. Bütün dünyaya gıdalarınızı, tekstilinizi, edebiyatınızı ve kültürünüzü ihraç ediyorsunuz. Her yıl 35 milyon turisti ülkenize çekebiliyorsunuz. Çünkü şiddetin giderek daha da arttığı Orta Doğu'da emniyetli bir ülke olarak biliniyorsunuz. Her şehrinizde gökdelenler ve beş yıldızlı otelleriniz mevcut. Bunların hiçbirisi daha önce söz konusu değildi. Türklerin, Amerikalılardankinden daha çok arabası ve cep telefonu var. Uluslararası diplomaside ve siyaset sahnesinde rol oynayan bir ülke haline geldiniz.

Peki, ne hiç değişmedi?

Bütün bu yıllar boyunca Türklerin ezelden beri var olan nite-likleri değişmedi. Yani aile sevgisi, ülkenizle gurur duymanız, güzel yemeğe düşkünlüğünüz, kendinizi geliştirmek için samimi ve çalışkan gayretleriniz, kendinizden önce başkalarını düşünmeniz, cömert misafirperverliğiniz ve elbette ki çaya olan tutkunuz.

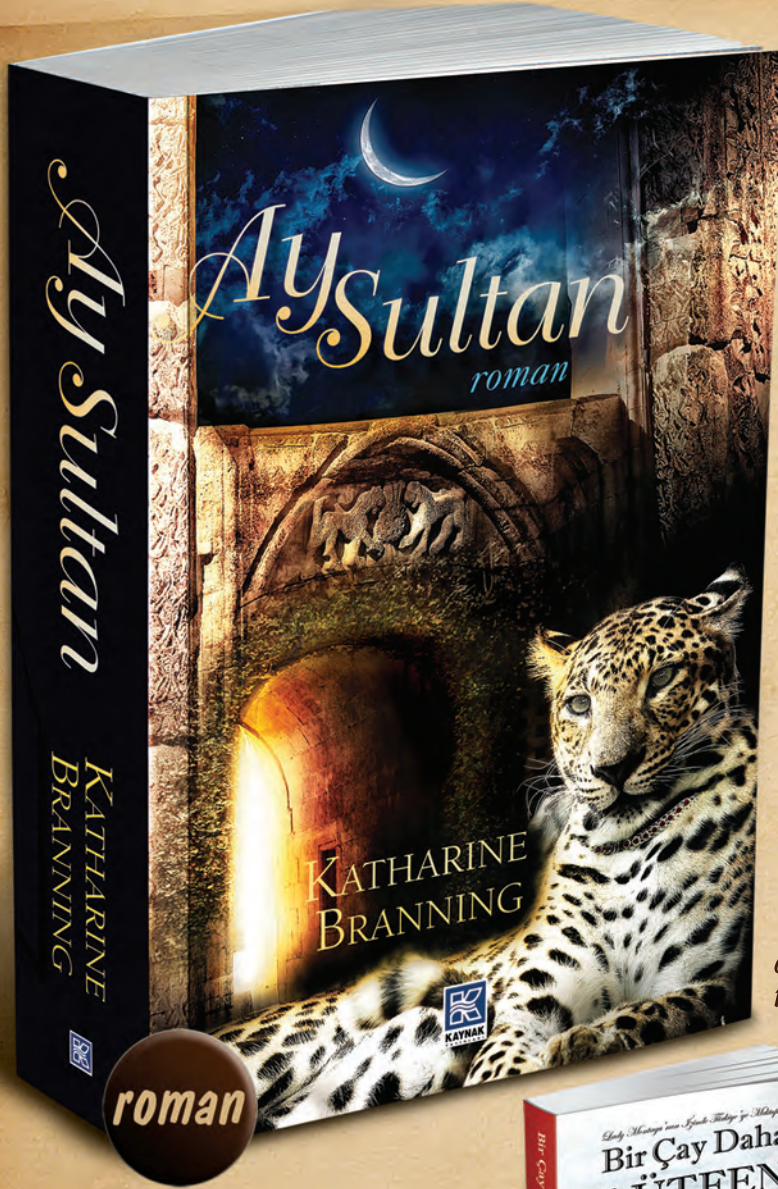
Yeni bir kitap projeniz var mı?

Tabii ki var. Tokat'la ilgili bitirmek üzere olduğum iki kitap çalışmam var. Birkaç tercüme çalışması da yapıyorum. Önmüzdaki bahardan itibaren de yine bir kadın kahramanın hikayesini anlatan yeni bir romana başlayacağım.

Türkiye'de edebiyat şu anda ne durumda? Amerika'daki edebiyat ile kıyasladığınızda neler söylemek istersiniz?

Türkçe okuyamadığım için edebiyatınızı bütünüyle anlayabilmem zor. Orhan Pamuk, Orhan Kemal, Yaşar Kemal, Nazım Hikmet, Mevlana ve Elif Şafak gibi Batı dillerine tercüme edilmiş eserleri okuyabiliyorum. Ancak, Türk devletinin başlattığı tercüme projesi sayesinde bu durumun değişeceğini inanıyorum. Örneğin, Ahmet Hamdi Tanpınar'ın Saatleri Ayarlama Enstitüsü İngilizce'ye bu yıl tercüme edildi ve daha birçok eserin tercümesi devam ediyor. Türk edebiyatı dünyanın belli başlı kitap fuarlarında sergileniyor ve artık Batı sizin eserlerinize daha aşına oluyor. Talat Halman'ın yaptığı muazzam ve hatasız Osmanlı ve modern şiir tercümelerinin bu eserlerin Batı'ya taşınmasında çok katkısı var. Sizin eserleriniz birçok Amerikan eserine göre daha entellektüel ve mistik, çoğu zaman da İslami duyarlılığın yer aldığı eserler. Batılılar için bu duyarlılıkları tercüme etmek çok zor. Ama yine de Batıların kültürünüzün çok sayıdaki dehalarını keşfetme gayretini sarf etmeye hazır olduklarını düşünüyorum.

Ben Meryem, Ben Mahperi,
Ben Sultan Hatun, Ben inşa edici!



Saray entrikaları ve Moğol istilasıyla kasıp kavrulmuş Selçuklu, kendi medeniyet tezgahını dokumaya çalışırken ona azim, cesaret ve sevdâ taşıyan Ermeni asıllı bir kadın sultanın hikâyesi.

İnşa ve yıkım arasında taş kesilmiş bir aşk acısı kadar büyüleyici bir roman.

696 Sayfa
13,5 x 21 cm

Katharine Branning
Bir Çay Daha Lütfen
kitabının yazarından



Bütün Kitapçılarda

Facebook Twitter Instagram Pinterest kitapkaynagi

www.kaynakyayinlari.com.tr

KAYNAK
YAYINLARI

Bir Başka Ben

Yönetmen: Isabel Coixet

Oyuncular: Sophie Turner, Jonathan Rhys Meyers, Rhys Ifans

Fay, mutlu bir aileye sahip genç bir kızdır. Fakat babasının hasta olduğu ortaya çıkınca ailesindeki ve kendi ruh halindeki dengeler altüst olur. Sürekli kabuslar gören Fay, kendisi gibi davranan ve sürekli onu takip eden birinin varlığını fark eder.



Blackhat

Yönetmen: Michael Mann

Oyuncular: Chris Hemsworth, Viola Davis, William Mapother

İzinli olarak serbest bırakılan bir suçlu olan Nicholas Hathaway (Chris Hemsworth), Amerikalı ve Çinli partnerleriyle birlikte büyük bir siber suç çetesini Amerika'da, Hong Kong'da ve dünyanın çok değişik yerlerinde kovalayacaktır.



Takip



Yönetmen: Olivier Megaton

Oyuncular: Liam Neeson, Maggie Grace, Famke Janssen

Devletteki görevinden ayrılan Bryan Mills (Liam Neeson), suçsuz yere evine yakın bir yerde gerçekleşen bir cinayetin zanlısı olarak gösterilir. Bu konuda oldukça inatçı bir dedektif de onun peşine düşer. Mills, bütün tecrübesini ve yeteneklerini kullanarak, gerçek suçluyu bulmak ve kendi adaletini sağlamak durumunda kalacaktır.

Aşk Sana Benzer



Yönetmen: A. Taner Elhan

Oyuncular: Fahriye Evcen, Burak Özçivit, Yavuz Bingöl

Ali (Burak Özçivit), Ege'de bir balıkçı kasabasında aile yadigarı restoranı kaybetmemek için büyük bir mücadele vermektedir. Bir gün nereden geldiği, nereye gideceği belli olmayan Deniz (Fahriye Evcen), gelir kasabaya. Geçmişinden kaçan Deniz ve Ali arasında büyük bir aşk başlar. Kasabanın sakinleri dondurmacı Nebahat, manav Ayhan, balıkçı Yaşar, Saadet ve Yusuf Baba bu büyük aşkın şahididir. Ancak Deniz'in karanlık geçmişi mutlu olmalarının önünde en büyük engeldir.

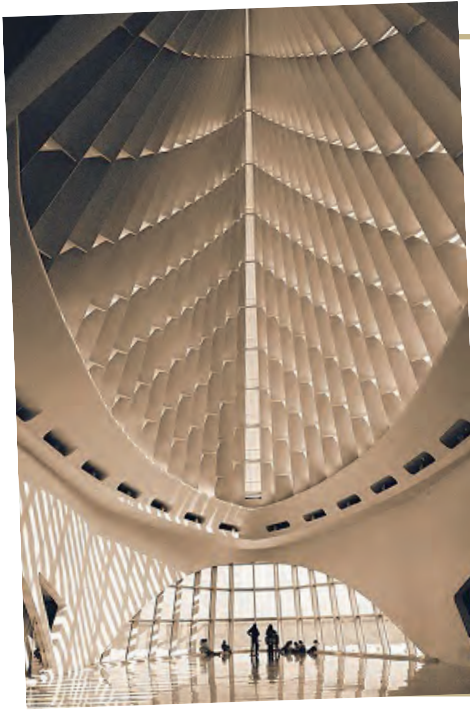


Genco Erkal, “Bir Delinin Hatıra Defteri”ni 50 yıl sonra “yeniden” yorumluyor

Tarih: 11 Aralık 2014-29 Ocak 2015

Yer: İstanbul, İzmir

Nikolay Gogol'un en sevilen öykülerinden olan “Bir Delinin Hatıra Defteri” 1965 yılında sahneye uyarlanmış ve ülkemizde ilk tek kişilik oyun olarak Genco Erkal tarafından Ankara Sanat Tiyatrosu'nda oynanmıştı. Yıllar boyunca sanatçı aynı eseri üç kez, üç değişik yorumla sahneledi. Şimdiki yapım oyunun 50'nci yıl kutlaması olarak gündeme geliyor. Gogol'un toplumsal kara mizah başyapıtı bir kez daha güldürürken içimizi acıtacak.

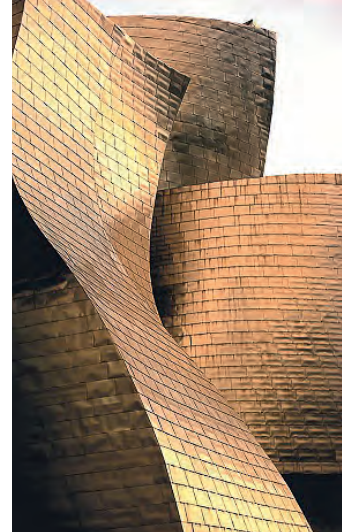


Türkiye’de bir ilke imza atılacak

Tarih: 5-7 Şubat 2015

Yer: İstanbul Lutfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı

Türkiye’de ilk kez düzenlenecek Heritage Expo 2015 (Restorasyon, Arkeoloji ve Müzecilik Teknolojileri Konferansı ve Fuarı), T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın, T.C. Başbakanlık Vakıflar Genel Müdürlüğü’nün ve UNESCO Türkiye Milli Komisyonu’nun destekleriyle 5-7 Şubat 2015 tarihleri arasında Lutfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı’nda gerçekleştirilecek. Türkiye’de kültürel miras eğitimi-yönetimi, belgelemede yeni yöntemler, sergilemede ve teşhirde yeni araçlar, arkeolojide yeni teknikler, konservasyon ve restorasyon teknikleri ve yeni uygulamalar ve müzecilik teknolojileri fuarın ana başlıkları arasında yer alıyor.



Paco Pena, yeni projesi Flamencura ile 12 Şubat’ta İş Sanat’ta

Tarih: 12 Şubat 2015

Yer: İş Sanat

Bugün en büyük Flamenko gitaristlerinden ve bestecilerinden biri olarak kabul edilen Paco Peña, Flamenko’nun gerçek ruhunu yaşattığı çığır açan gösterileriyle tüm dünyada izleyenlerin hayranlığını kazanıyor. Özenle seçmiş olduğu dansçı, gitarist ve şarkıcılardan oluşan topluluğu ile 1970 yılından beri Londra’daki Royal Festival Hall, Sadler’s Wells

Theatre ve Barbican gibi sahnelerde düzenli olarak performanslar veren ve Edinburgh, Adelaide, Amsterdam, Atina, İsrail, İstanbul, Singapur ve Hong Kong’daki festivallerde boy gösteren sanatçı, Flamenko’nun derin temelleri üzerine yaratıcı bir şekilde inşa ettiği eserleriyle bu antik İspanyol sanat formunu sürekli yeniliyor. Flamenko’da orijinallliği ve yeniliği bir arada barındıran Paco Peña, sahip olduğu hayal gücü, bağlılığı ve hüneriyle Flamenko’nun sınırlarını hiç durmadan araştırmaya devam ediyor. Prömiyerini Nisan 2013’te gerçekleştirdiği yepyeni projesi Flamencura ile ilk kez İş Sanat’ta!



Aşk ve Ölüm Üzerine

Yazar: Patrick Süskind

Yayınevi: Can Yayınları

Patrick Süskind, aşkın izini sürdüğü denemesinde geçmişten günümüze Batı'nın düşünce, kültür ve edebiyat dünyasının yönünü belirlemiş İlk Çağ düşünürlerini, mistik ve kurmaca kahramanlarını ve yazarlarını yanına alarak duygu dünyasına doğru düşünsel bir yolculuğa çıkartıyor okurunu. Aşk nasıl tanımlanagelmiştir? Sokrates'in Phaidros'ta ifade ettiği gibi bir coşkunluk hali, bir tür delilik midir aşk? İşte bu ve bunun gibi soruların peşine düşerken bir yandan gündelik yaşantılarımızın deneyimlerine yöneltilir bakışını. Süskind'in, zaman zaman sivri bir alaya uzanan sevecen bir ironiyle kaleme aldığı metni, Batı kültürünün aşkı anlamlandırma, deneyimleme ve sanat düzleminde ölümsüzlüğe kavuşturma tarihine ilişkin bir yeniden bakış olarak da değerlendirilebilir.



“Ev Kokusu #herşeyışktan”

Yazar: Özlen Çopuroğlu

Yayınevi: Alfa Kitap

İlk kitabı Ev Kokusu'nda “Anne bak, kızıma ne yazdım” diyerek kaybettiği annesinden kendisine yadigâr kalan tatları ve kokuları tüm evlere yaymak amacıyla tariflerini paylaşan Özlen Çopuroğlu, ikinci kitabı “Ev Kokusu #herşeyışktan” ile yine tarifler ve yemek kokuları eşliğinde yaşadığı yokluklardan öğrendiklerinin izini sürüyor. “Önce ailem demeyi ve terki terk etmeyi” öğrendim dediği, kelimelerle hikâyelendirilmiş Konya, Mekke ve Medine yolculukları sonrasında yazdığı kitap, tasavvufun izlerini taşıyor. Özlen Çopuroğlu, tariflerin sade anlatımı ve fotoğrafları ile dikkat çeken yeni kitabını, “Bu kitap kimine göre tarif kitabı bana göre ise aşkın tarifidir, aile olmaktır, içinde siz görmeseniz de benim kokusunu şimdiden duyduğum torunlarım vardır, kızımın ve oğlumun mutfacı, onların çocukları, mutfaklarındaki raf ve raflarında duran kitabım...” sözleriyle anlatıyor.



Gece (Zahit)

Yazar: Hasan Özkılıç

Yayınevi: Kırmızı Kedi Kitabevi

Hasan Özkılıç, ülkenin doğusundaki zalim kargaşadan Batı'ya kaçmak zorunda kalan bir ailenin, farklı yollara sapan dört kardeş üzerinden izlenen uyum mücadelesini anlatıyor. Erkenden isyan bayrağını çekip ailesini terk ederek örgütlü mücadeleye giren, tanık oldukları nedeniyle mücadeleyi sorgulayan Zahit, taşındıkları Şenlik Mahallesi'nde ilk tanıştığı çocuğa gönlünü kaptıran ama zamanla kocasıyla birlikte batakhanelere sürüklenen Süsen; babasıyla abisinin evi terk etmesiyle ailenin temel direği olan, siyasi mücadeleye yönelince hapse düşen Nahit ve büyüyünce dizi filmlerde oynamak isteyen ama hayalleri değişmek zorunda kalan genç Gülcan... Dört kardeşin ve çevrelerindeki insanların tutkuları, özlemleri, öfkeleri, sevinçleri ve kaderleri ülke koşulları tarafından belirlenirken Özkılıç, Türkiye'nin yakın tarihinin panoramasını çiziyor.





Yeni sayımızda yeni çıkan ve çok başarılı ünlü grup ve sanatçıların emekleriyle yoğurulmuş, yerli ve yabancı albümleri yorumlayarak, beğeneceğinizi düşündüğüm öneriler sunmaya çalışacağım. Bol müzikli günler dileğiyle...



YERLİ ALBÜM

1- ATHENA / Altüst

Ünlü Türk rock müzik grubu Athena, iki yıldır üzerinde çalıştığı yedinci stüdyo albümüyle sevenlerinin karşısına çıkıyor. Punk müzik türünü Türkçe sözlerle harmanlayan ilk rock müzik grubu olan Athena, çıktığı ilk yıllardan bu yana hayran kitlesini gitgide artırmayı başardı. Birbirinden güzel toplam 12 parçadan oluşan bu yeni çalışma, sanatçının hayranları tarafından oldukça beğenileceği benziyor.

2- OKAY TEMİZ / Aurora Borealis

Caz müziğinin Türkiye ve dünyada en önemli temsilcilerinden biri olan perküsyonist Okay Temiz, usta piyanist Aydın Esen eşliğindeki Oriental Wind projesiyle kaydettiği yepyeni albümü "Aurora Borealis" ile müzikseverlerle buluştu. Toplam 10 parçadan oluşan albüm, daha şimdiden müzikseverlerden tam not almış gibi görünüyor.



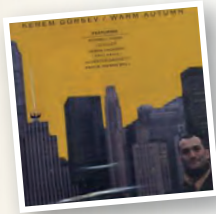
3- BABA ZULA / 34 Oto Sanayi

1996 yılında gösterime giren "Tabutta Rövaşata" filminin müzikleriyle kendilerini fark ettiren, geleneksel halk müziğimizle çağdaş müziği sentezleyerek etnik motifler üreten Baba Zula, yeni çalışması "34 Oto Sanayi" ile tekrar hayranlarının karşısındaki yerini alıyor. Toplam yedi güzel parçadan oluşan yeni albüm, bu tarz müziklere ilgi duyanlar için müzikal bir şölen niteliği taşıyor.



4- KEREM GÖRSEV/ Warm Autumn

Türkiye'de ve dünyada caz müziğinin önde gelen temsilcilerinden ünlü besteci piyanist Kerem Görsev, New York'ta kaydettiği yeni çalışması "Warm Autumn" ile caz severlere arşivlik bir eser sunuyor. Toplam dokuz şarkından oluşan albüm, sanatçının çıkardığı albümler arasındaki en iyi yapıtlardan biri olmaya aday gibi görünüyor.



YABANCI ALBÜM

1- SCORPIONS / La Selection

40 yıllık müzik serüvenine 100 milyonun üzerinde albüm satışı, dünyanın en prestijli müzik ödülleri ve biletleri tamamen tükenen sayısız konserleri sığdıran efsanevi müzik grubu Scorpions, en sevilen şarkılarından oluşan 3 CD'lik "La Sêlection Scorpions" ile sevenlerinin karşısına tekrar çıkıyor.



2- CAT STEVENS / Tell 'Em I'm Gone

Dünyaca ünlü İngiliz folk müzik sanatçısı Cat Stevens ya da nam-ı değer Yusuf İslam, beş yıl aradan sonra çıkardığı "Tell 'Em I'm Gone" isimli albümüyle müzik dünyasına muhteşem bir dönüş yapıyor. Beş yeni ve de beş cover parçadan oluşan toplam 10 parçalık çalışma, piyasaya çıktığı andan itibaren müzik piyasalarında önemli bir yer edinmiş gibi görünüyor.



3- PINK FLOYD/ The Endless River

Dünyaca ünlü İngiliz müzik topluluğu Pink Floyd'un 20 yıl aradan sonra hazırladığı çalışması "The Endless River", kısa bir süre önce tüm müzik platformlarında yerini aldı. Grup üyelerinden Rick Wright'ın 2008'deki vefatına ithaf edilen bu albümde bir tane de "Anısına" isimli Türkçe parça yer alıyor. Aynı zamanda bir veda albümü olarak anılandırılan çalışma, grubun artık albüm yapmayacağını duyurmasıyla Pink Floyd'un son eseri olduğunu gösteriyor.

4- U2/ Songs of Innocence

İrlandalı ünlü rock grubu U2, beş yıllık aranın ardından yeni albümü "Songs of Innocence" ile hayranlarına tekrar merhaba diyor. Birbirinden güzel toplam 11 parçanın yer aldığı yeni çalışma, grubun fanları tarafından piyasaya çıktığı andan itibaren büyük ilgi görüyor.





Aracınızın performansını artırmak için bilmeniz gereken her şey!

Taşı sahipleri, rutin bakım işlemlerinin dışında araçlarına fazla özen göstermez. Oysa klasik bakım işlemlerinin dışında birkaç küçük işlemle aracınızdan çok daha yüksek bir performans almanız mümkün. Araç bakımına dair küçük püf noktaları, otomobilinizin ömrünü uzatırken verimini de artırıyor. Araçların bakımında kullanılması gereken ürünler ve aracın performansına sağladıkları katkılar şöyle:

Motor yağı, motorun tüm hareketli aksamı üzerinde film şeklinde ince bir tabaka oluşturarak sürtünme ve aşınmayı azaltır. Bu da tekerleklerle daha fazla güç aktarıldığı anlamına gelir. Motor yağı, içerdiği deterjanlar vasıtasıyla motoru temizler. Pasa karşı korur ve aynı zamanda silindirlerin çevresindeki aşırı sıcaklığın bir bölümünü kartere indirmeye yardımcı olur.

Şanzıman yağını 40.000 ile 60.000 kilometrede ya da iki yılda bir değiştirmeniz, aracınızdan daha yüksek performans almanızı sağlayacaktır.

Hidrolik direksiyon sistemlerinde kullanılan hidrolik yağı çoğunlukla sorun çıkarmayan sıvıların başında gelir. Her ne kadar sızıntı olasılığı düşük olsa da periyodik bakımlarda servis tarafından kontrol edilmeli ve eksikse tamamlanmalıdır.

Fren hidroliği, özellikle havanın uzun süreli sıcak olduğu yerlerde, eskiyen hidrolik yağı kaynama yapabileceğinden ortalama bir buçuk yılda bir kez değiştirilmelidir. Sızıntı bile olmasa zamanla fren pistonlarıyla balataların sıkışması sonucu oluşturduğu boşluğa dolduğundan kendi kendine azalır.

Klima gazı kesinlikle yetkili servis tarafından ve uzman kişilerce doldurulmalıdır. Yılda bir kere kontrolü gereken klima gazının iki yılda bir değiştirilmesi öneriliyor.

Soğutma sistemi olan radyatörün düzenli olarak temizlenmesi araç bakımının can alıcı bölümlerinden biridir. Soğutma sistemini pas, tortu ve kirleticilerden korumak, radyatörün ve motorun en iyi çalışma koşullarında kalmasına yardım edecektir.

Radyatörün paslanması ve soğuk havalarda suyun donmasını engellemek için, radyatör suyuna ilave edilen antifriz yılda bir kez kontrol edilmeli ve gerekiyorsa değiştirilmelidir.

Deterjan katkılı suyun konulması camların temizliği açısından daha olumlu olduğundan, saf su yerine katkılı su olan cam suyu kullanılmalı. Cam suyu, bittikçe eklenerek doldurulmalıdır.



BEL Türkiye Peynirleriyle Paylaştıkça Yayılan Mutluluk

Dünyanın 120 ülkesinde yer alan, markalı peynirler konusunda uzmanlaşmış uluslararası Bel Group'un 30'dan fazla, yerli ve yabancı markası, 400 milyondan fazla tüketici tarafından tüketilmektedir.

2006 yılından beri Türkiye pazarında Türk damak tadına uygun olarak geliştirdiği yenilikçi ve eğlenceli ürünleriyle faaliyet gösteren Bel Türkiye, 2011 yılından itibaren, Çorlu fabrikasında iç pazara ek olarak grubun Orta Doğu ülkeleri için de üretimini yapmaya başlamıştır.

Güldükçe yayılan mutluluk





**HOROZ
LOJİSTİK**

Mutlu Yıllar **2015**

