



HOROZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR. | YIL 4 | NİSAN 2013 | SAYI 14

pencere



İlham kaynağımız

Karagöz Oyunları

BRUGGE ÇİKOLATA KOKULU MASAL ŞEHİRİ

TANJU ÇOLAK: "BİR ŞİRKET NASIL YÖNETİLİYORSA FUTBOL
KULÜPLERİ DE O SORUMLULUKLA YÖNETİLMELİ"

SDV HOROZ, AFRIKA'DA "ADRESE TESLİM" HİZMET SUNUYOR

Bu çocuklar size emanet.

Darüßsafaka'ya bağış yapın,
yüzlerce yetenekli çocuğumuza
kolej seviyesinde eğitimle
iyi bir gelecek hazırlayalım.

www.darussafaka.org

Darüßsafaka
1863





Hakan YAMAN
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

Sultan Süleyman, Pîrî Reis ve Karavela

Pîrî Reis'in dünyaca ünlü haritasının 500. yılı olması münasebetiyle UNESCO, 2013 yılını Pîrî Reis Yılı ilan etti. Pîrî Reis, bundan tam beş yüz yıl önce, 1513'de, Gelibolu'da oturmuş, Osmanlı donanmasının savaşlarda ele geçirdiği, yedi denizde seyrüsefer etmiş gemilerden çıkan ve aralarında Kristof Kolomb'un kullandıkları da bulunan harita tomarlarını bir araya getirerek o zaman bilinen dünyanın ilk kapsamlı dünya atlasını hazırlamıştı. Ceylan derisi üzerine çizilmiş harita, Batı Afrika, Avrupa ve Güney Amerika'nın bir kısmını gösteriyordu. Yelkenli gemiler, acayip mahluklar, papağanlar, maymunlar, filler ve ejderhalarla bezenmişti. 1929 yılında Topkapı Sarayı arşivlerinde tesadüfen bulunan bu haritalara uzun süre temkinle yaklaşıldı. 1970'li yıllarda satış rekorları kıran, ünlü Tanrıların Arabaları kitabının yazarı İsviçreli arkeolog Erich von Daniken, Pîrî Reis'in bu haritaları uzaylıların çektiği fotoğraflara bakarak yaptığını iddia etmeye kadar götürmüştü işi. Aynı haritalarda başka gizemler arayanlar da oldu. İnsanoğlunun, zahir olanı bâtına çevirmek gibi böyle önüne geçilmez bir merakı var nedense.

Pîrî Reis, haritacılık ve denizcilik alanındaki başarılarıyla, özellikle İskenderiye'nin ele geçirilmesinde gösterdiği üstün başarı ve Veziriazam Pargalı İbrahim Paşa'ya Mısır seferinde rehberlik etmesiyle hem İbrahim Paşa'nın hem de Kanuni Sultan Süleyman'ın takdirini gördüyse de yaptıkları boynunun vurulmasını engelleyememişti.

Sultan Süleyman'la Pîrî Reis'in yaşadığı 16. yüzyıl, "Keşifler Çağı" olarak adlandırılır. Resmi tarih kitapları, aynı yüzyılın Osmanlı için de muhteşem bir yüzyıl olduğunu yazar, ancak gerçek hiç de öyle değildir. Dünyada güç dengeleri değişirken, ticaret yön, para el değiştirirken, Osmanlı bütün bunları Akdeniz kıskacının dışına çıkamayarak maalesef uzaktan seyretilmiştir.

Portekizli denizciler, 15. yüzyıl sonlarından başlayarak açık denizlerde keşif imkânı sağlayan yüksek bordalı gemileriyle Ümit Burnu'nu geçerek Doğu'ya seferlere başlamışlardı. Geç de olsa tehlikenin farkına varan Kanuni Sultan Süleyman, Osmanlı topraklarından geçen mevcut İpek Yolu'nun yönünü değiştirerek, Hindistan ve Çin ticaretini tamamen denize ve Portekizlilerin kontrolüne bırakacak gelişmelerden duyduğu endişeyle Hint Okyanusu'na dört sefer düzenletmişti. Ancak gönderdiği reisler bu seferlerin dördünde de Portekiz donanması karşısında tutunamadı. Bu seferlerden ikincisinin başında ünlü Pîrî Reis vardı, ancak o da kartografideki (haritacılık) becerisini Hürmüz Boğazı'nda tekrarlayamadı.

O zamana kadar Akdeniz'i bir Osmanlı gölü haline getirmeye çalışan Osmanlı donanması, daha çok iç denizlerde savaşmaya uygun alçak bordalı gemilerden oluşuyordu. Portekiz donanmasında bulunan karavelalarsa daha yüksek bordalı ve açık denizlerde yapılacak uzak yolculuklara uygun gemilerdi. Kristof Kolomb da Amerika seferine bu gemilerle çıkmıştı. Pîrî Reis muhtemelen yüksek bordalı gemilerden oluşan bir donanmayla başa çıkamayacağını anlayınca, Portekizlilerden haraç alarak Hürmüz kuşatmasını kaldırmış ve Basra'ya dönmüştü. Bu kararın onun sonunu getirdi. 1554 yılında, Kanuni Sultan Süleyman'ın emriyle Kahire'de boynu vurulduğunda 80 yaşının üzerindeydi.

Portekiz ve Osmanlı donanmaları arasındaki birkaç metrelik borda farkının, tarihin ve ekonominin seyrini nasıl değiştirdiğini yıllar önce bir panelde, bu yıl kaybettiğimiz Toktamış Ateş hocadan dinlemiş, sonra bulduğum bazı kaynaklardan ayrıntılarını okumuştum. Haritanın 500. yılında bu olayı yine hatırladım. Kanuni'nin, Akdeniz'in dışını göremeyişi, Pîrî Reis ve Portekiz karavelaları muhteşem yüzyılın sonunda gelecek olan çöküşün fitilini ateşlemişlerdi.

Meraklısı için okuma önerileri:

- Pîrî Reis, Kitabı Bahriye, Türk Tarih Kurumu Yayınları, Ankara.
- Pîrî Reis, Yedi Deniz ve Acayip İnsanlara Dair, Can Yayınları, İstanbul, 2005.
- Salih Özbaran, Umman'da Kapışan İmparatorluklar Osmanlı ve Portekiz, Tarihçi Kitabevi, 2013.
- İdris Bostan, Beylikten İmparatorluğa Osmanlı Denizciliği, Kitap Yayınevi, İstanbul, 2007.
- Palmira Brummett, Keşifler Çağında Osmanlı Denizgücü ve Doğu Akdeniz'de Diplomasi, Timaş Yayınları, İstanbul, 2009.
- İdris Bostan, Osmanlılar ve Deniz, Küre Yayınları, İstanbul, 2007.

4

Haberler

8

İş Ortakları

Horoz Lojistik'in iş ortaklarından biri olan Teknosa'nın şirket felsefesi, "Herkes için teknoloji". Hizmet politikası ise, "Uygun fiyat, üstün hizmet". Teknosa Lojistik ve Müşteri Hizmetleri Grup Müdürü

Nezih Altın ile firmaları için müşteri memnuniyeti ve lojistiğin önemini konuştuk.

12

Söyleşi

Başında yer aldığı Yurtiçi Dağıtım Departmanı'nı, "Daha az sayıda müşteriye, çok daha özel hizmet üretebilen bir yapı" olarak tanımlayan Horoz Lojistik Müşteri Hizmetleri Direktörü Metin Meriç ile iş yaşamı ve hobilerini içeren keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

16

Bizden

20

Bölge Raporu

Bu sayıda Trakya Bölgesi'ni ve bölgenin önemini ele aldık.

24

Vizyon

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

26

Ekonomi

"Melek yatırımcı" olan BIC Angel Investments Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Joachim Behrendt'den Türkiye ekonomisinin potansiyeli ve KOBİ'lere ilişkin bilgi aldık.

28

Gündem

Lojistik sektöründeki gelişmeler bu sayfalarda...

30

Kadınca

ActionCOACH Türkiye Kurucu Ortağı Gülnur Değer ile Türkiye'deki KOBİ'ler, KOBİ koçluğu ve hedefleri üzerine sohbet ettik.

34

Gezi

Kentin her yanını saran çikolata kokusu, birbirinden inanılmaz binaları, parke taşlı sokakları ve kanallarıyla Brugge'da kendinizi zamanın durduğu Orta Çağ'da bir masal kahramanı gibi hissediyorsunuz. Gelin, zamanın tanığı mistik Brugge'u tanıyalım.

38

Keyif

Tiyatrotem'in kurucuları Ayşe Selen ve Şehsuvar Aktaş ile hikâye anlatma ve gölge oyunu tekniklerini iç içe geçirdikleri yeni oyunları Gündüz Niyetine'den içlerindeki tiyatro sevgisinin nasıl filizlendiğine kadar birçok konuda keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

42

Spor

Türkiye liglerinde kazandığı yedi gol krallığı ve UEFA altın, gümüş, bronz ayakkabı ödülleriyle her futbolcuya nasip olmayacak başarıları imza atan "Gol Kralı" Tanju Çolak ile Türk futbolunun yaşadığı sıkıntıların nedenlerini konuştuk.

46

Keşif

Arkeoloji dünyasının en büyük keşiflerinden biri Göbeklitepe...

50

Nostalji

Teknoloji

52

Nostalji

Bu sayfalarda unutan el sanatlarını tekrar hatırlayın istedik.

54

Moda

56

Life Style

58

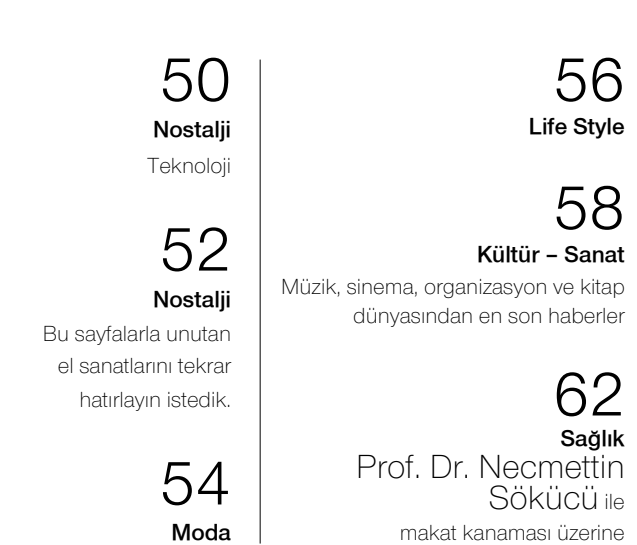
Kültür – Sanat

Müzik, sinema, organizasyon ve kitap dünyasından en son haberler

62

Sağlık

Prof. Dr. Necmettin Sökücü ile makat kanaması üzerine



pencere

İmtiyaz Sahibi

Horoz Holding AŞ'yi temsilen
Hakan YAMAN

Genel Yayın Yönetmeni

Hakan YAMAN

Yayın Kurulu

Fikret Tuzcu

İlker Özkocacık

Anıl Haşimoğlu

Utku Uymaz

Katkıda Bulunanlar

Atilla Yıldıztekin

Gencay Burnaz

Prof. Dr. Necmettin Sökücü

Selda Özdemircioğlu

Defne Başocakçı

Adres

Haramidere Horoz Tesisleri Namık Kemal Mah.

Adile Naşit Bulvarı No: 56

34850 Esenyurt/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

Yavuz KARAKAŞ

Editör

Betül TOPAKLI

Grafik&Tasarım

Tijen KIZILAR

Düzeltilen Editör

Ersel ERGÜZ

Fotoğraflar

Murat GÜNEY, Damla SALOR

İletişim

Yazı İşleri: (0212) 440 27 83

Pazarlama: (0212) 440 27 65

ajansd@dunya.com

Baskı

Dünya Yayıncılık AŞ

Globus Dünya Basınevi

100. Yıl Mahallesi 34440 Bağcılar / İstanbul

Tel: 0212 440 24 24



SDV Horoz'un da network üyesi olduğu Bollore Africa Logistics ve SDV'nin Afrika'daki 54 ülkenin 45'inde 250 ofisi ve 23 bin çalışanı bulunuyor.



SDV HOROZ, Afrika'da "adrese teslim" hizmet sunuyor

"En büyük ticari ortak" olan Avrupa'nın eski gücünü kaybetmesiyle yeni pazar arayışına giren Türk iş adamları, rotasını, 1 milyarlık nüfusu ve 1 trilyon dolarlık iş hacmiyle sınırsız iş olanakları sunan Afrika'ya çevirdi.

Haber: Mutlu Maruflu

Altıyapı ve enerji sıkıntısı nedeniyle sanayisi gelişmeyen Afrika'da neredeyse her türlü ürün ithal ediliyor. Bu konuda Türk iş dünyasının, lojistik an-

lamdaki en büyük destekçisi şüphesiz, kıtada 50 yıldan fazla geçmişe sahip olan SDV Horoz.

Uluslararası deniz, hava ve kara taşımacılığında dünya devleriyle yarışan SDV

Horoz; lojistik sektöründe bu yıl 70'inci yılını kutlayan Horoz Lojistik ve dünyanın en büyük lojistik firmalarından Fransız SDV ortaklığında kuruldu. Afrika'daki 54 ülkenin 45'inde 250 ofisi bulunan SDV



SDV Horoz, Afrika'da 50 yılı aşkın tecrübesi ve lojistik altyapısıyla, Türk iş dünyasının en büyük destekçisi konumunda bulunuyor.

Horoz'un yalnızca Afrika'da 23 bin civarında çalışanı var. Afrika'nın neredeyse her yerinde lojistik merkezleri ve depoları bulunan SDV Horoz, Afrika ülkeleri arasında oluşturduğu dahili koridor yaklaşımıyla "adrese teslim" hizmet veriyor.

Türk firmalarının Afrika'daki "lojistik danışmanı"

Afrika kıtasında, bir tür "lojistik danışmanlığı" misyonunu yerine getiren SDV Horoz, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) toplantılarında da Türk iş dünyasıyla buluşuyor. Türk iş dünyasının temsilcilerinin yakından takip ettiği bu toplantılarda bilgi ve tecrübelerini iş dünyasıyla paylaşan SDV Horoz, Afrika'daki altyapısını ve lojistik olanaklarını Türk ihracatçısının ve ithalatçısının hizmetine sunuyor. SDV'nin bağlı bulunduğu Bollore Group aynı zamanda Afrika kıtasının en önemli limanlarını işletiyor. Afrika'da birçok havaalanı ve demiryolunun da kontrolünü elinde bulunduruyor.

Afrika'da lojistik, "özel bir uzmanlık" gerektiriyor

Afrika'da iş yapmak isteyen Türk iş adamlarının ilk tercih olarak SDV Horoz'u seçmelerinin en önemli nedenlerinden

biri, Afrika ülkelerinin tamamında; depolama, dağıtım hizmetleri, gümrükleme ve katma değerli lojistik hizmetleri verebilen tek kuruluş olması. Özellikle limanı olmayan landlocked (karayla çevrili) ülkelere lojistik çözüm önerebilen firmaların önemli bir rekabet avantajı kazandığı Afrika'da, lojistik başlı başına özel bir uzmanlık gerektiriyor. Afrika'da özellikle kara ulaşımı, birçok zorluğu da beraberinde getiriyor. Çoğu zaman altyapının yetersizliği, yolların bozuk olması, yüksek sıcaklık ve karmaşık gümrük formaliteleri Afrika'da kara ulaşımını çok zor bir iş haline getiriyor.

SDV Horoz'un Afrika'da özel koridorları bulunuyor

SDV Horoz, 50 yıldan uzun bir süredir var olduğu Afrika'daki lojistik altyapısı, ofisleri ve tecrübesiyle bu alanda önemli bir misyonu yerine getiriyor. Özellikle, son yıllarda uluslararası ticaret hacminin büyük oranda artış gösterdiği Çad, Nijer, Orta Afrika Cumhuriyeti ve Burkina Faso gibi ülkelerde SDV Horoz'un özel koridorları bulunuyor. Bu koridorlar, hem işlemleri kolaylaştırıyor hem güvenilir ve hızlı bir hat sunuyor hem de süreleri kısaltıyor. SDV Horoz'un ana koridorları arasında; Douala-Bangui, Douala-N'Djamena,

Afrika'nın nüfusu 2015'te 1,1 milyara ulaşacak

The Economist'in istihbarat biriminin tahminlerine göre, 2015 yılında, Afrika'nın nüfusunun 1.1 milyara ulaşması bekleniyor. 1 trilyon dolara ulaşan iş hacminin yanı sıra her yıl artan gelirleri ve tüketici harcamalarıyla Afrika, şimdiden geleceğin pazarı olacağının sinyallerini veriyor.



SDV Horoz, Afrika ülkelerinin tamamında; depolama, dağıtım hizmetleri, gümrükleme ve katma değerli lojistik hizmetleri verebilen tek kuruluş. Bundan dolayı Afrika'ya yapılan ihracatlarda ilk tercih olan SDV Horoz; deniz yolu, hava yolu ve proje kargo yük hacmini her geçen gün artırıyor.

Dakar-Bamako, Abidjan-Ouagadougou, Abidjan-Bamako, Cotonou-Niamey, Lome-Niamey, Lome-Ouagadougou, Tema-Niamey, Tema-Ouagadougou ve Pointe-Noire-Brazzaville koridorları yer alıyor. Bu koridorların bazılarında, demir yolu ve nehir taşımacılığı gibi kombinasyonlar bulunuyor.

TÜMOSAN'ın traktörlerini Horoz Lojistik dağıtacak

Türkiye'nin ilk dizel motor üreticisi Türk Motor Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin (TÜMOSAN), yurt içi taşımacılık ihalesini Horoz Lojistik kazandı. 7 Ocak'ta imzalanan sözleşmeyle de, 14 Ocak tarihinde TÜMOSAN'ın Konya'da bulunan fabrikasından 81 ile sevkiyatlar başladı.



Motor tahrik ve aktarma organları ile benzeri teçhizatı üretmek amacıyla 1975 yılında kurulan TÜMOSAN, daha sonra dizel motor ve traktör üretimine yoğunlaştı. Yurt genelinde 67 bayisi bulunan TÜMOSAN'ın dizel motor ve traktör fabrikası, Konya'da yer alıyor. Üretim tesisleriyle birlikte 1 milyon 600 bin metrekare alan üzerine kurulan firma, 93 bin metrekare kapalı alanda faaliyet gösteriyor. TÜMOSAN için Türkiye'de Konya, Bursa, Ankara, İzmir, Balıkesir ve

Kayseri illerinde üretim yapan yan sanayi firmaları bulunuyor. Yurt dışında ise, Almanya, İtalya, Belçika, Danimarka, İran ve Hindistan'daki yan sanayi firmaları, TÜMOSAN için üretim gerçekleştiriyor. TÜMOSAN, dizel motor ve traktör üretimi, pazarlama ve satışıyla müşterilerine etkin satış sonrası hizmet sunuyor. Firmanın ürettiği dizel motorlar, Türkiye ve yurt dışındaki müşterileri tarafından; traktör, jeneratör, otomotiv, temizlik ekipmanları ve deniz araçlarında kullanılıyor.

Haber: Hasan Ali Kuru



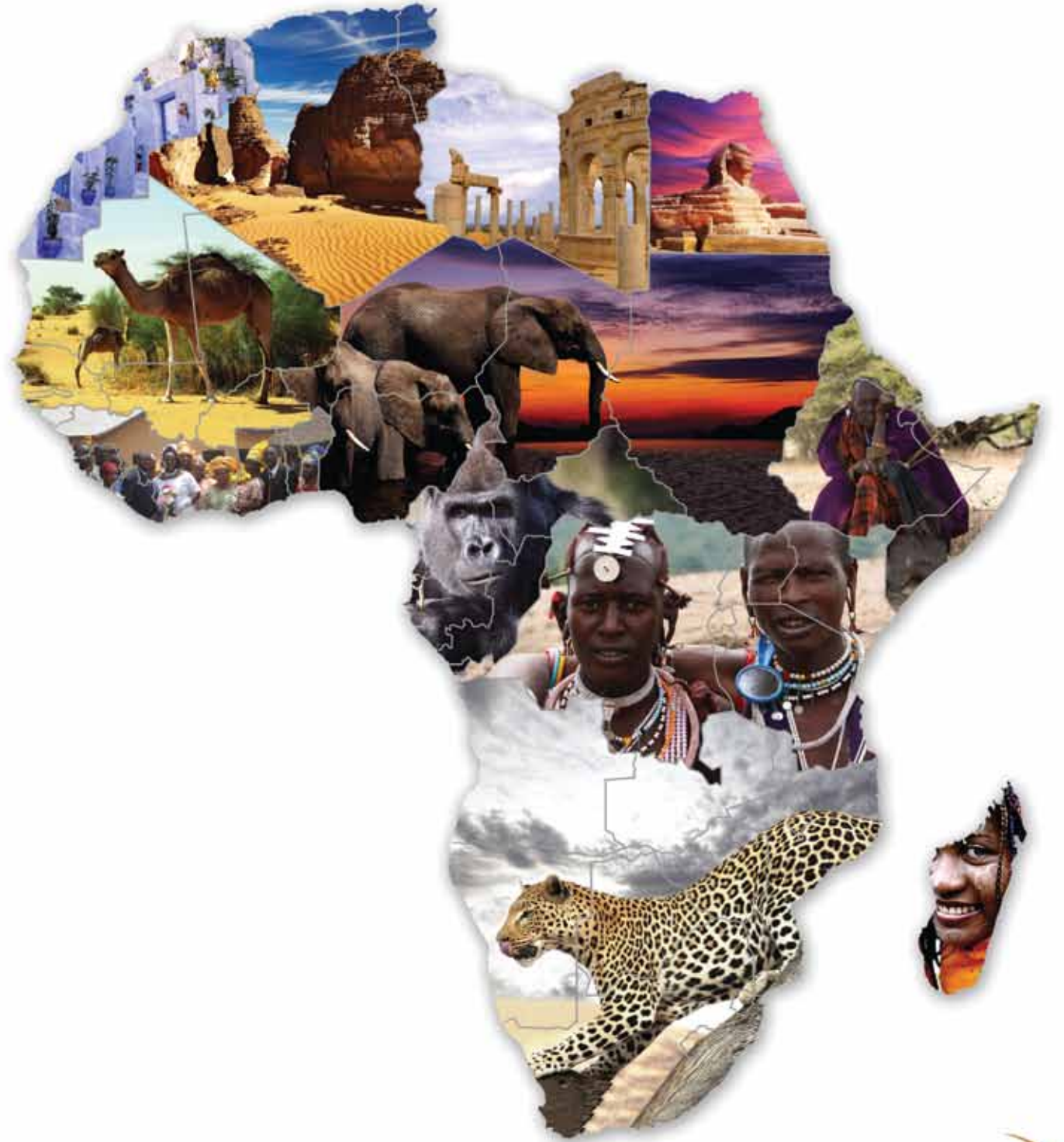
SDV Horoz Proje, petrol ve gaz sektörüne de hizmet veriyor

SDV Horoz Proje, inşaat ve enerji sektörlerine yönelik endüstriyel projelerin yanı sıra, petrol ve gaz lojistiği ile savunma sanayilerine de hizmet veriyor. Yılın ilk ayında, Türkiye'nin petrol sanayi devi TÜPRAŞ'ın İzmir Rafinerisi Bakım Müdürlüğü tarafından İtalya'nın Marghera Limanı'na gönderilen 200 tonluk reaktörün İzmir'den İtalya'ya denizyoluyla taşınmasını organize eden SDV Horoz Proje, İtalya'daki tahliye organizasyonunu da üstlendi. 15 Şubat'ta İzmir Petkim Limanı'ndan gemiyle teslim alınan 200 tonluk reaktör, denizyoluyla Marghera'ya taşındı ve buradaki tahliye operasyonu da yine SDV Horoz Proje tarafından yapıldı.

Haber: Fikret Tuzcu



Afrika şimdi çok daha yakın...



Bolloré
AFRICA LOGISTICS

İstanbul
0212 456 10 00

İzmir
0232 461 35 80

Bursa
0224 441 23 30

Mersin
0324 238 91 30

sdvinfo@horoz.com.tr
www.sdvhoroz.com.tr

SDV HOROZ

“Türkiye’nin her ilinde mağaza açmayı hedefliyoruz”

“Teknosa’nın stratejisi diğer rakiplerine göre biraz daha farklı. Biz, Türkiye’nin her yerinde mağaza açmayı hedefliyoruz. Şu anda 77 ildeyiz. İleriki dönemlerde bu sayıyı artırmayı planlıyoruz. Örneğin, Hakkari ve Şırnak gibi illere henüz giremedik. Söz konusu illerde mağaza açmak için, uygun koşulların oluşmasını bekliyoruz.”



Teknosa’nın, kurulduğu günden bu yana, tüketiciyi merkezine alan bilimsel perakendecilik anlayışıyla çalışmalarını şekillendirdiğini söyleyen Teknosa Lojistik ve Müşteri Hizmetleri Grup Müdürü Nezih Alten, şirket felsefelerini de, “Herkes için teknoloji” olarak tanımlıyor. Hizmet politikalarının “Uygun fiyat, üstün hizmet” anlayışına dayandığını ve bugüne kadar sundukları hizmetlerle hep ilklere imza attıklarını dile getiren Alten, bundan sonra da atmaya devam edeceklerini ifade etti. 2012 yılında, sektör ortalamasının üzerinde bir rakam olan yüzde 40 oranında büyüdüklerini, 2013 yılında ise yüzde 15-20 büyümeye hedeflediklerini açıklayan Nezih Alten ile firmaları için müşteri memnuniyeti ve lojistiğin önemi ni konuştuk.

Teknosa’nın kuruluş hikâyesinden bahsedip, gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz?

Teknosa, 2000 yılında Hacı Ömer Sabancı Holding bünyesinde kuruldu. Beş mağazayla başladığı faaliyetlerine bugün, 77 ilde 284 mağazayla devam ediyor. Teknolojiyi tüketicinin ayağına götüren şirketimiz, Türkiye nüfusunun yüzde 95’ine ulaşan, lider teknoloji perakendecisi konumuna ulaştı. Teknosa, kısa bir zamanda istikrarlı bir şekilde büyüdü. Yaygınlığı, hizmet kalitesi, güvenilirliği, hızı ve ürün çeşitliliği sayesinde Türkiye’nin en yaygın teknoloji perakendecisi konumuna ulaştı. 163 kişilik bir ekiple faaliyete başlayan şirketimiz bugün, konusunda uzman 3 bin 600 çalışanıyla hizmet kalitesini ve ürün çeşitliliğini artırmaya devam ediyor.

Teknosa, kurulduğu günden bu yana, tüketiciyi merkezine alan bilimsel



perakendecilik anlayışıyla çalışmalarını şekillendiriyor. Ve “Herkes için teknoloji” felsefesiyle hareket ediyor. Türkiye’nin lider teknoloji perakendecisi olarak, hizmet politikamız, “Uygun fiyat, üstün hizmet” anlayışına dayanıyor. Bugüne kadar sunduğumuz hizmetlerle hep ilklere imza attık, bundan sonra da atmaya devam edeceğiz.

Teknosa’nın ürün yelpazesi ve pazardaki payı hakkında neler söylemek istersiniz?

Tüketiciler, teknoloji ürünlerinde aradıkları her şeyi Teknosa’da bulabiliyor. Yüzlerce uluslararası markanın binlerce teknoloji ürününü tüketicilerle buluşturuyoruz. “Herkes için teknoloji” felsefesi kapsamında, yaygın mağaza ağımla, elektronik araçlardan iletişim araçlarına, kişisel bakımdan ev ürünlerine kadar her türlü teknoloji ürününü müşterilerimize

sunuyoruz. Şirketimiz, 140 bin metrekarenin üzerindeki toplam satış alanı ve geniş ürün yelpazesiyle tüketiciler için farklı ve keyifli bir alışveriş ortamı yaratıyor. Hizmet kalitemiz, öncü ve yenilikçi uygulamalarımızla, teknoloji perakendeciliği pazarının yüzde 42’sine sahip olarak, sektördeki liderliğimizi geçen yıl da sürdürdük.

Firmanın 2012 yılında iş hacmi, büyüme ve kârlılık rakamları ne oldu? Hedefler tutturuldu mu?

2012, şirketimiz için, hedeflerin belirlenen zamandan önce yakalandığı ve “Herkes için teknoloji” sloganının perçinlendiği bir yıl oldu. 2012 yılında, sektör ortalamasının üzerinde bir rakamla yani yüzde 40 büyüdük. 2012 yılını 2,3 milyar TL net ciroyla kapatan şirketimiz, denetlenmemiş finansallara göre, 50 milyon TL net kâr elde etti.

“AÇACAĞIMIZ YENİ MAĞAZALARIMIZDA 1500 KİŞİYE İŞ İMKÂNI SAĞLAYACAĞIZ”

2013 yılında, Türkiye’de hem büyük hem de küçük metrekareli mağazalar açmayı planladıklarını beliten Nezih Alten, sözlerine şöyle devam etti: “Bu kapsamda daha fazla tüketiciye ulaşmak için, mevcut satış alanımıza yıl sonuna kadar yaklaşık 30 bin metrekarelik yeni satış alanı ekleyeceğiz. Açacağımız yeni mağazalarımızla, yaklaşık bin 500 kişiye daha iş imkânı sağlayarak, ülkemiz ekonomisine katkıda bulunmaya devam edeceğiz. Teknosa olarak 2013’te, yüzde 15-20 büyümeye hedefliyoruz.”



2013 yılı hedef ve beklentilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Teknosa olarak, 2012 yılını, başarılı finansal sonuçlarla geride bıraktık. 2013 yılına da umut ve güvenle bakıyoruz. Teknosa, önümüzdeki dönemde de hedeflerine emin adımlarla ilerlemek için yatırımlarına devam edecek. Sahip olduğumuz liderliğimizi gelecek dönemlerde de korumayı ve hepsinden önemlisi bu liderliğimizi Türkiye sınırları dışına çıkarmayı hedefliyoruz. Teknosa olarak hedefimiz çok büyük. Teknosa'nın 2023 yılında Avrupa'nın ilk üç teknoloji perakendecisi arasında yer almasını hedefliyoruz. Bu yüksek hedef için gereken azim, güç ve dinamizme sahibiz.

Müşteri memnuniyeti sizin için ne kadar önemli? Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz? Bu konuda sunduğunuz hizmetler neler?

Mağazalarımız yılda 100 milyon üzerinde ziyaretçi alıyor. Müşterilerimizin teknolojiyi mağazalarımızdan takip ediyor olmaları bizler için çok sevindirici bir durum. Bize gösterilen bu ilgiye layık olan hizmeti müşterilerimize sunmak zorundayız. Gerek satış öncesi, gerekse satış sonrası müşterilerimizin aldıkları hizmetten ve üründen memnun kalmaları, Teknosa için son derece önemli.

Müşterilerimizin garanti içi ve garanti dışı süreçlerini, ücretsiz onlar adına takip ediyoruz. Uzatılmış ve genişletilmiş garanti hizmetlerimizle, müşterilerimizin ürünlerinden elde ettikleri faydanın kesintisiz devam etmesini sağlıyoruz. Mağaza içinde ve müşteri adresinde kurulum, yazılım güncelleme ve virüs temizleme gibi hizmetlerimizle, müşterilerimizin, ürünlerinin teknolojilerini hemen kullanmaya başlamalarını sağlıyoruz.

Teknosa için lojistik ne kadar önemli? Lojistik hizmet firmanıza ne tür avantajlar sağlıyor?

Teknosa olarak bugünkü başarımızda lojistik yeteneklerimizin payı büyük. Lojistik, rekabete göre stratejik üstünlük alanlarımızdan biri. Lojistiği çok boyutlu ve katmanlı olarak yönetiyoruz. Mağazalarımıza, müşterilerimizin adreslerine, yetkili servislere farklı çözümler ve farklı iş birlikleriyle lojistik hizmet yapıları kuruyoruz.

Başarılı bir lojistik hizmeti nasıl olmalı?

Lojistik hizmetini satın alırken ve sunarken hızın, esnekliğin ve güvenilirliğin çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Teknosa olarak müşterilerimize hep daha iyi hizmeti sunma arayışındayız. Bu, bizim için hiç bitmeyecek bir arayış.

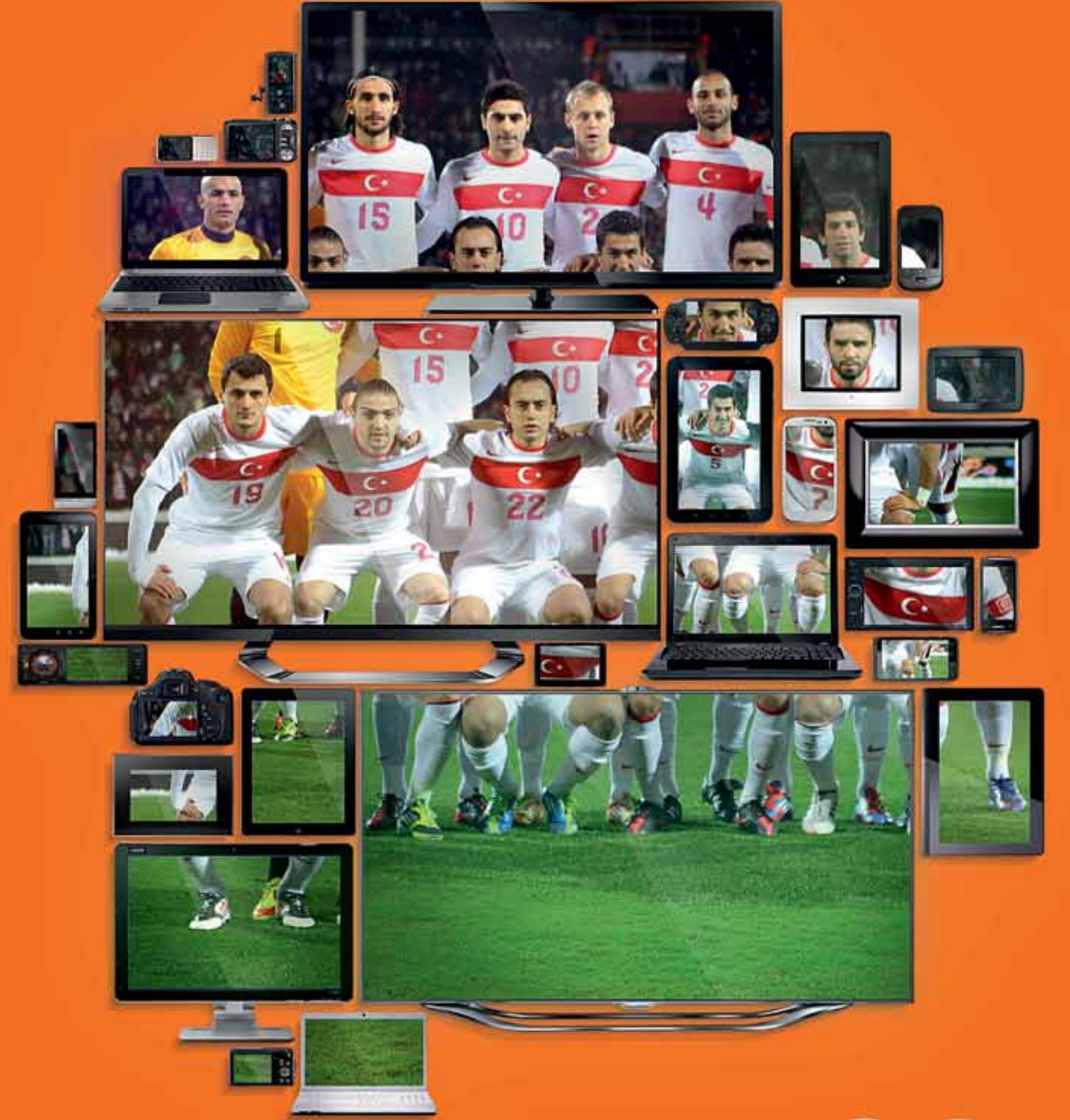
Teknosa ile Horoz Lojistik arasındaki iş birliğinden bahsedebilir misiniz? Bu iş birliğinin daha ileri boyutlara taşınması için neler yapılmalı?

Horoz Lojistik ile uzun yıllara dayanan bir iş birliği içinde bulunuyoruz. Bilgi sistemlerimizi entegre ettik. Bu sayede iki şirket de ihtiyaç duyduğu bilgiye, anlık olarak ve her yerden erişebiliyor. Horoz Lojistik ekibiyle iyi anlaşıyor, birbirimizin dilinden anlıyoruz. Bu, bizim için çok önemli. Müşteri hizmetine odaklandığınızda, lojistik iş ortağınızın da aynı yöne bakıyor olması, problemleri hızlı çözmenizi ve yeni projeleri hayata geçirmenizi kolaylaştırıyor.

Elektronik perakende sektörünün gelişimini nasıl görüyorsunuz? Sektör, 2012 yılını nasıl kapattı? 2013 yılının sektör için nasıl bir yıl olmasını bekliyorsunuz?

Teknoloji harcamalarındaki büyüme bir önceki yıla göre yavaşlasa da yukarı yönlü trend 2012 yılında da devam etti. Bu gelişmeler ışığında 2013 yılının daha iyi geçmesini bekliyoruz. Global piyasalar yıla iyimser başladı. Biz de Türkiye için temkinli bir iyimserlik içindeyiz, büyüme beklentimiz yüzde 4. 2013'te büyümenin iç talep öncülüğünde gerçekleşeceğini düşünüyoruz.

A MİLLİ SPONSOR



2007'den beri Milli Takımlar resmi teknoloji sponsorluğu yapan Teknosa, Milli Takımımızla gurur duyuyor, futbolumuzun geleceğine umutla bakıyor. Nice başarılarla Türkiye.

444 55 99 teknosa.com



“Müşterilerimizin taleplerine göre dağıtım hizmeti veriyoruz”

“28 lojistik merkezinde, 300 araçlık dağıtım filomuzla, kurumsal firmalara yönelik faaliyet gösteriyoruz. Bizi, kargo firmalarından ayıran en önemli özelliğimiz, müşterilerimizin taleplerine karşı şekillenen, esnek ve ihtiyaca özel çözüm üretebilme yeteneğimiz.”



Horoz Lojistik Müşteri Hizmetleri Direktörü Metin Meriç

Yurtiçi Dağıtım Departmanı olarak, 2003 yılında aldıkları stratejik bir kararla kargo dağıtım faaliyetini sonlandırıp, kontrat lojistiği yapmaya başladıklarını söyleyen Horoz Lojistik Müşteri Hizmetleri Direktörü Metin Meriç, bu çerçevede daha az sayıda müşteriye, çok daha özel hizmet üretebilen bir yapıya büründüklerini dile getirdi. Bu yıl içinde POD'lara (Proof of Delivery) web üzerinden ulaşma imkânı tanıyan dijital arşivleme çalışmalarını tamamladıklarını ve pilot uygulamalara başladıklarını duyuran Meriç, “Yılın ikinci çeyreğinden sonra bu hizmeti tüm müşterilerimize sunmayı planlıyoruz. Böylece müşterilerimiz istedikleri anda teslimat evrakına ulaşabilecek” dedi. Hâlihazırda beyaz eşyadan otomotive, züccaciye den tekstile kadar pek çok alanda hizmet verdikleri 116 müşterilerinin bulunduğunu açıklayan Meriç, lojistik sektöründe iş temposunun 7 gün 24 saat devam ettiğini belirtti. Bu yüzden boş vaktinin çok kısıtlı olduğunu söyleyen Metin Meriç'in en büyük tutkusu ise motosiklet.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Kaç yıldır Horoz Lolistik'de görev yapıyorsunuz?

1967 yılında İstanbul'da doğdum. Evliyim ve 14 yaşında bir kızım var. Bakırköy Endüstri Meslek Lisesi Elektronik Bölümü mezunuyum. 1991-1997 yılları arasında basın sektörünün lojistiği diyebileceğimiz Basın-Yayın Dağıtım bölümünde çalıştım. Horoz Lojistik ile tanışmam 1998 yılında oldu. O yıllarda firmada Kargo Departmanı kuruluyordu, ben de ilgili departmanın Ulaştırma ve Operasyon bölümünde görev aldım. 2003 yılında firmanın kargo faaliyetinin sona ermesiyle görevime, Yurtiçi Dağıtım Müşteri İlişkileri ve Operasyon Direktörü olarak devam

ettim. İlerleyen yıllarda yeni müşteriler aramıza katıldı. Bu da daha kaliteli ve müşteri odaklı hizmet seviyesini geliştirmek adına, operasyon ve müşteri ilişkileri departmanlarını iki ayrı direktörlük olarak ayırma gerekliliğini doğurdu. Ben de Horoz Lolistik'de 2009 yılından bu yana Müşteri İlişkileri ve Hizmetleri Direktörü olarak görev yapıyorum.

Horoz Lojistik Yurtiçi Dağıtım Departmanı 2012 yılını nasıl geçirdi? Hedefler tutturuldu mu?

2012 yılının sektörün geneli için çok olumlu geçtiğini söylemek zor. Geçen yıl bizim için hacimsel hedeflerimizi tutturduğumuz bir yıl olmasına rağmen kârlılık ve verimlilik olarak hedeflerimizin altında kaldık. Bu durumun ortaya çıkmasında, 2011 ve 2012 yılları içinde en önemli maliyet kalemlerimizden olan motorin fiyatlarındaki dalgalanmaların etkisi büyük oldu. Bunun yanı sıra, kırsal motorin satışının durdurulması da piyasayı olumsuz yönde etkiledi. Bu değişim sektör için oldukça zorlayıcı oldu.

Departman olarak 2013 yılına nasıl bir giriş yaptınız? Orta ve yıl sonu iş hacmi, büyüme ve kârlılık rakamları ne olacak?

2013 yılına piyasalar finansal olarak bir tedirginlikle başladı. 2012 yılının son döneminde başlayan bu tedirginlik hali 2013 hedeflerimizi belirlerken bizi, hacimsel büyümeden daha çok kârlılığa yöneltti. Bu bağlamda 2013 hedeflerimizi, mevcut portföyümüzü ve operasyonel süreçlerimizi gözden geçirerek, daha verimli hale getirmek olarak özetleyebiliriz.

Kaç metrekaarelik bir depolama alanınız bulunuyor?

Horoz Lojistik, Türkiye genelinde yaklaşık 250 bin metrekaare depolama alanına sahip. Bu depolama alanlarının 40 bin metrekaaresinde cross-dock ve dağıtım operasyonları, 200 bin metrekaare alanında da depolama ve elleçleme faaliyetleri yürütülüyor. Depolarımızın yüzde 40'lık kısmı İstanbul ve çevresindeki endüstriyel bölgelerde yer alıyor. Ancak bununla birlikte İzmir, Bursa, Ankara, Antalya ve Adana gibi sanayinin yoğunlaştığı büyük illerde de depolama hizmetleri veriyoruz.

Hangi firmalarla çalışıyorsunuz? Kaç noktaya hizmet sunuyorsunuz?

Yurtiçi Dağıtım Departmanı olarak,

2003 yılında aldığımız stratejik kararlar kargo dağıtım faaliyetini sonlandırıp, kontrat lojistiği yapmaya başladık. Bu çerçevede daha az sayıda müşteriye, çok daha özel hizmet üretebilen bir yapıya büründük. Hâlihazırda beyaz eşyadan otomotive, züccaciye den tekstile kadar pek çok alanda hizmet verdiğimiz 116 müşterimiz var. Yurt genelinde, 81 il ve 923 ilçe merkezine standart dağıtım hizmetiyle beraber, ev teslimi (kata teslim), bayi ortak depo gibi yükseltilmiş hizmet kapsamında sayılabilecek özel talepleri de karşılayabiliyoruz.

Çalışan sayınız hakkında bilgi ver misiniz?

Yurtiçi Dağıtım Departmanı'nın 28 lojistik merkezi ve 33 müşteri şubesinde, 900'ün üzerinde personelle hizmet veriyoruz. Yurtiçi Dağıtım Müşteri İlişkileri Bölümü'nde ise, İstanbul merkez olmak üzere Anadolu Yakası Bölge Müdürlüğü'nde ve müşteri depolarında bulunan beş şubemizde, 194 personeli mize istihdam sağlıyoruz.

Bünyenizde kaç araç bulunuyor? Günlük sevkiyatınızı açıklar mısınız?

Yurtiçi Dağıtım Departmanı olarak, yurt genelindeki lojistik merkezi ve müşteri şubelerinden günlük olarak yaklaşık 150-200 TIR'lık ürün sevkiyatı yapıyor. Lojistik merkezlerinde ise, rakamlar dönemsel olarak değişmekle birlikte, kamyonet veya panelvan sınıfına girebilecek 250-300 araçla ortalama 7 bin adrese, 9 bin adet ürünün teslimatı günlük olarak yapılıyor.

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

Değişimin hızının arttığı ve niteliğinin değiştiği günümüz iş dünyasında, yeni müşteri, sadece kaliteli ve uygun fiyatlı hizmet değil, aynı zamanda fark yaratan ürün ve hizmetleri talep eder hale geldi. Ticaret sınırlarının neredeyse yok olduğu günümüzde, müşteri memnuniyet beklentileri de sınırsızlaşıyor ve kalıcılığı sağlamak her geçen gün güçleşiyor. Sektörde müşteri kazanmak ne kadar önemli ve zor hale geldiyse, memnun müşteri yaratmak ve onları elde tutmak da bir o kadar önemli ve zor hale geldi.

Horoz Lojistik olarak, müşteri odaklı çalışmayı ve müşterilerimizin güvenini





kazanmayı kendimize ilke edindik. Her müşterimizle çalışmaya başladığımız andan itibaren operasyon, muhasebe ve diğer konularla ilgili bir müşteri temsilcisi atıyor ve tüm süreçleri tek elden yürütmeyi sağlıyoruz. Bu sayede müşterinin tüm süreçlerine hâkim olan ve olası sorunlarda en hızlı çözümü ve iletişimi sağlayabilecek uzmanlık seviyesini yakalayabiliyoruz. Müşterilerimizle yaptığımız görüşmelerle, operasyon süreçlerimizi sorguluyor ve uygun maliyetlerle hizmet kalitemizin seviyesini artırmanın yöntemlerini arıyor. Gelen müşteri şikâyetlerini operasyon departmanımızla birlikte titizlikle inceleyerek, kalıcı çözümler oluşturuyoruz. Bu yıl içinde POD'lara (Proof of Delivery) web üzerinden ulaşma imkânı tanıyan dijital arşivleme çalışmalarını tamamladık ve pilot uygulamalara başladık. Yılın ikinci çeyreğinden sonra bu hizmeti tüm müşterilerimize sunmayı planlıyoruz. Böylece müşterilerimiz, istedikleri anda teslimat evrakına ulaşabilecek.

Sektörün gelişimini nasıl görüyorsunuz? Sektör, 2012 yılını nasıl geçirdi?

Lojistik sektörü, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de, hızlı gelişme ve değişme gösteren az sayıdaki sektörden biri konumunda bulunuyor. 10-15 yıl öncekiyle karşılaştırıldığında bugün, firmaların lojistik gereksinimlerini büyük ölçüde outsource (başka bir şirkete taşıeronluk işi verilmesi) etme eğiliminde olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Son yıllarda, yerli ve yabancı özel sektör yatırımlarının artma-

sının yanında, özel üniversitelerle kamu üniversitelerinin eğitimler vermesi sektöre ilgiyi artırıyor. Ülkemizde 2000'li yıllardan sonra önem kazanmaya başlayan lojistik sektörü, yapılan araştırmalarda mevcut potansiyelin ancak üçte birine hizmet verebiliyor. Bu da bize, her yıl yüzde 10-15 büyüyen bu sektörde daha yapılacak çok işin olduğunu gösteriyor. Sektörün son yıllarda hızlı büyümesi, bilinçsiz bir rekabet ortamını da beraberinde getirdi. Bu durumun olumsuz sonuçları da 2012 yılında görüldü. Ancak 2013 yılının sektör için daha iyi geçeceğini düşünüyorum.

Lojistik sektöründe haksız rekabet denince akla kayıt dışı, yetki belgesi, standart dışı araç, kaçak yakıt, 10 numara yağ kullanımı ve teknolojik yetersizlik geliyor. Bu konuların denetiminde istenen düzeyde etkinlik sağlanıyor mu?

Bu konuların denetiminde maalesef istenen düzeyde etkinlik sağlanamıyor. Satın almaların sadece fiyata duyarlı olması, sektörde kurumsal ve gelişime açık firmaların önünü kapatıyor. Ayrıca kaliteyi artıracak yatırımların yapılmasını engelliyor. Bugün firmalara baktığımızda uzun dönemli kontratların miktarı yok denecek kadar az. Firmalar haksız rekabet sonucu aldıkları işi kaybetmemek için ya fiyat indirimine gidiyor ya da işi bırakmak zorunda kalıyor. Yaşanan bu durum firmaların aldıkları işi geliştirmelerine imkân vermezken, maliyet iyileştirmeleri yapmalarına da fırsat tanımıyor. Oysa sektörde maliyet iyileştirmeleri ve hizmet kalitesinin artması,

uzun süreli çalışmalar sonucunda ortaya çıkıyor.

Lojistik sektöründe olmak sizin için ne ifade ediyor?

Kısaca; adrenalin, emek ve dinamizm.

Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Lojistik aslında bir bayrak yarışı. Başka bir ifadeyle, birçok insanın yaptığı parça parça işlerin birleştirilmesiyle ortaya çıkan bir tablo. Bu tablo, parçaların birbiriyle uyumlu olmasıyla anlam ve estetik kazanıyor. Parçalardan bir tanesinde bile sorun olduğunda sürecin tamamı niteliksiz hale gelebiliyor. Dolayısıyla birbirini tetikleyen, denetleyen ve destekleyen ekiplerle yapıldığında başarılı olabiliyorsunuz. Aksi halde verimsizlik ve niteliksizlik kaçınılmaz oluyor.

Çalışma arkadaşlarınız sizi nasıl tanımlar? Öne çıkan bir özelliğiniz var mı?

Bu soruyu benim cevaplamam çok doğru olmasa da, fiziksel görünümümden olsa gerek ilk bakışta sert biri gibi algılanıyorum. Öne çıkan özelliklerimi ise, iyi bir dinleyici olmam, sakin duruşum, az ve öz konuşmam olarak sıralayabilirim.

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

Lojistik sektöründe iş, 7 gün 24 saat devam eder. Bu yüzden boş vakitlerimizin kısıtlı olduğunu söyleyebilirim. Hafta sonlarını aileme ayırır, kızım ve eşimle vakit geçiririm. Ailemden sonra en büyük ilgi alanım "motosiklet"tir. Bu tutku, 14-15 yaşlarımda mobilet ile başladı. Bugün de devam ediyor. Özellikle ilkbahar mevsimi geldiğinde kendime daha fazla zaman ayırmaya çalışırım. Çünkü bu dönemde motosikletle gezmekten büyük keyif alırım. "Motosiklet" ve "doğa" insanın kendiyle baş başa kalabileceği ortamı sağlayan en iyi araçlardır. Dolayısıyla gezilerimi, daha çok tek başıma ya da en fazla bir iki arkadaşım ile yaparım. Mekân olarak tercihim, doğa ile iç içe olabileceğim yerlerden yana kullanırım. Kısa gezilerde favori yerlerimi, Trakya (Karadeniz sahili), Batı Karadeniz ve eğer zamanım varsa Olimpos olarak sıralayabilirim. Konaklamak için ise mümkün mertebe "çadır"ı kullanırım. Bu kaçamak geziler ve motosikletin üzerinde vuran rüzgâr, tüm yorgunluğu mu ve stresimi üzerimden alır.



Sıkı emniyet ve güvenlik tedbirleri, özel izinler, hassas elleçleme ve depolama, bilgi güvenliği ve karmaşık operasyonel düzenlemelere ihtiyaç gösteren savunma sanayi taşımacılığı uzman ve güvenilir bir çözüm ortağı gerektirmektedir. SDV HOROZ bu koşulları karşılayabilecek ve uluslararası ortamda uzmanlık gerektiren operasyonları yapabilecek olanaklara sahip Türkiye'nin lider lojistik şirkettir.

Kamu ve özel savunma kurum ve şirketlerinin tüm lojistik ihtiyaçlarına cevap verebilecek şekilde dizayn edilmiş olan SDV HOROZ savunma sanayi lojistik ürünü kara araçlarından, hava ve deniz araçlarına, mühimmat, havacılık ve uzay teknolojilerine kadar tüm ilgili alanlarda hizmet verebilmektedir.

Savunma ve güvenlik sektöründeki önemli kurum ve şirketlerle uzun süre birlikte çalışmak suretiyle elde edilen kapsamlı deneyim nedeniyle SDV HOROZ söz konusu sektörde küresel uzman olarak bilinmektedir.

Deneyimli SDV HOROZ kadroları sahada bizzat işin başında bulunarak, rutin lojistik sorunlara ve acil gereksinimlere çözüm üretmede uzmanlaşmıştır.

Savunma ve güvenlik alanındaki uzmanlığımızı aşağıdaki hususlar sağlamaktadır:

- Bu sektöre uyarlanan çözümleri uygulayabilmemizi sağlayan üst düzeyli uzmanlık,
- Müşterilerimizin gereksinimlerine veya uluslararası lojistik sorunlara özgü katma değerli hizmetler: emniyetli taşıma planları, akış yönetimi, ihracat izinlerinin alınması, bakım ve operasyonel koşullar mantığıyla uyumlu metodoloji planları geliştirmek,
- Avrupa, Asya, Orta Doğu, Amerika Kıtası ve Afrika'da gruba ait 20 000 çalışanın oluşturduğu tedarik zincirinde yetişmiş uzmanlardan oluşan geniş hizmet ağı.

SDV HOROZ, savunma ve güvenlik sektöründeki tüm oyunculara işe özgü çözümler sunar: • Milli Savunma Bakanlığına bağlı tüm birimlere • Türk Silahlı Kuvvetlerine • Kamu kurum ve kuruluşlarına • Kamuya ait savunma sanayi şirketlerine • Özel savunma sanayi şirketlerine.

Savunma ve güvenlik alanında verdiğimiz hizmetler: • Uluslararası kara, hava ve deniz yolu taşımacılığı, yurt içi taşımacılık ve proje taşımacılığı • Patlayıcı madde taşımacılığı • Gemi/Uçak kiralama, uçuş kritik parçaların tedariki (24/7/365) • Gümrük işlemleri ve gerekli izinlerin alınması • Envanter yönetimi, açık ve kapalı depolama • Özel ambalajlama, sertifikalı lashing hizmetleri • İkmal, bakım ve onarım malzemelerinin sipariş yönetimi • Kalite kontrol hizmetleri • Proje yönetimi • Diplomatik kargo taşımacılığı • Gerçek zamanlı takip ve izleme

SDV HOROZ
SAVUNMA

Savunma Sanayii İçin Uzman Lojistik Çözümler

ARAMIZA KATILANLAR


Osman Mutlu Maruflu
(14.02.2013)

SDV Horoz Taşımacılık ve Ticaret AŞ'de Satış ve Pazarlama Direktörlüğü'ne bağlı Afrika İş Geliştirme Yönetmeni olarak aramıza katılan Osman Mutlu Maruflu, 2005 yılında Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi Basın Yayın Bölümü'nde lisans



öğrenimini tamamladı. 2009-2010 yılları arasında Hürriyet Gazetesi'nde Uluslararası İlişkiler Sorumlusu, 2010-2011 yılları arasında Mahzar Zorlu Holding'te Satış ve Pazarlama Sorumlusu olarak görev alan Maruflu, 2011-2013 yılları arasında da Kutlusan Kafes Ekipman ve Hayvancılık Taşımacılık Sanayi ve Ticaret AŞ'de Afrika ülkelerinden sorumlu Satış ve Pazarlama Uzmanı olarak çalıştı.

Lojistik Merkezi yöneticileri, B/S/H için bir araya geldi



Horoz Lojistik'in B/S/H dağıtımını yapan Lojistik Merkezi yöneticileri, 2 Mart'ta şirket merkezinde, 2012 yılı değerlendirme ve 2013 yılı hedef, değerlendirme ve bilgilendirme toplantısı yaptı.

Haber: İlker Özkocak



Fotoğraf: Merkez Bina
Akvaryumlu Salon
Kapanış Toplantısı

Horoz Grup Şirketleri, "Kalite Yönetim Sistemi Denetimi"nden tam not aldı

Horoz Grup Şirketleri, ISO 9001: 2008 standardına bağlı kalite belgelerini yenilemek amacıyla şubat ayı içinde yedi günlük dış denetim sürecine girdi. Denetim, 7 Şubat tarihi itibarıyla

merkez ofiste idari birimlerin genel gereklilikleriyle ilgili uygulamaların gözden geçirilmesiyle başladı. Bu süreçte, İzmir lokasyonu da dâhil olmak üzere sahalarda örneklemeye metoduyla bütün iç süreçler

incelendi ve yeterlilikleri değerlendirildi. Denetim sonrasında bütün grup şirketleri, "Kalite Yönetim Sistemi" gerekliliklerini yerine getirdiğini gösterdi. Bu süreçte emeği geçen herkese teşekkür ederiz.



SDV Horoz İzmir Bölge Müdürlüğü çalışanları, “Engelsizsiniz” adlı tiyatro oyununu izledi

Haber: Azize Bayram

SDV Horoz İzmir Bölge Müdürlüğü çalışanları, Kemalpaşa'da engelli oyuncuların sahnelediği “Engelsizsiniz” adlı tiyatro oyununa katıldı. Oyunun sonundaki sohbette oyuncular, Türkiye’de engelli bir vatandaş olarak yaşamının sıkıntılarını gündeme getirip, çözüm bulunması için ilgilileri harekete geçirmek olduğunu belirten engelli oyuncular, oyunu sahneledikleri yerde

tekerlekli sandalyeyle çıkabilecekleri bir yer dahi olmadığına dikkat çekti. Toplu taşıma araçlarında, alışveriş merkezlerinde ve iş yerlerinde, engelli kişilerin düşünülmediğine değinen oyuncular, yardım-sız içeriye girebilecekleri, yol, kaldırım ve merdiven bulunmamasından şikâyetçi oldu. İş imkânı istediklerini, ancak işverenlerin yanlarına gittiklerinde, dilenci muamelesi gördüklerini belirten engelli oyuncular, Türkiye’de çok fazla sayıda

engelli derneği bulunmasının da yarardan çok zarar getirdiğini ifade etti. Oyuncular, tüm derneklerin bir çatı altında toplanmasıyla daha güçlü olacaklarını dile getirdi.

Kendilerinin fiziki olarak, onları görmezden gelenlerin ise ruhen engelli olduğunu belirten oyuncular, “Bizler, dilenci değiliz, hakkımız olan yaşantı için çalışmak ve üretmek istiyoruz. Unutulmamalı ki, her insan bir engelli adaydır” diye konuştu.

Horoz Lojistik, bu yıl da “İnsana Saygı Ödülü”nü almaya hak kazandı

Türkiye’nin en büyük insan kaynakları platformlarından biri olan kariyer.net’in düzenlediği 12. İnsana Saygı Ödülleri, İnsan Kaynakları Zirvesi kapsamında 13 Şubat’ta Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı’nda düzenlenen törenle sahiplerine verildi. Horoz Holding İnsan Kaynakları ekibi olarak, 2012 yılı içinde kariyer.net’ten aldığımız 46 bin 940 başvuruya ortalama bir gün cevaplama süresi ve yüzde 98 cevaplama oranıyla geri dönüş yaparak, bu yıl da “İnsana Saygı Ödülü”nü almaya hak kazandık. Bu sevincimizi tüm Horoz ailesiyle paylaşıyor, emeği geçen İnsan Kaynakları’nın değerli çalışanlarına teşekkür ediyoruz.



Fotoğraf: Lütfü Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı Ödül Töreni

SDV Horoz, yılın ilk genel satış toplantısını 15-16 Mart’ta İstanbul’da yaptı

SDV Horoz, Türkiye satış ekiplerinin katılımıyla yılda üç defa yaptığı genel satış toplantılarının ilkinin, 15-16 Mart 2013 tarihlerinde Green Park Taksim Otel’de gerçekleştirdi.

Toplantıya, SDV Horoz Türkiye satış ekibinin yanı sıra SDV Horoz CEO’su Oğuz Güleç, Genel Müdürü Oktay Kurumlu, Satış ve Pazarlama Direktörü Hakan Yaman, Deniz Operasyon Direktörü Oğuz

Küpeli, Hava Operasyon Direktörü Leyla Koç ile İstanbul ve İzmir’deki operasyon müdürleri katıldı. Toplantıda SDV’nin Orta Doğu İş Geliştirme Müdürü Nazih Youssef de bir sunum yaptı.



Fullsports Bowling Cup’ta SDV Horoz üçüncü oldu

Haber: Azize Bayram

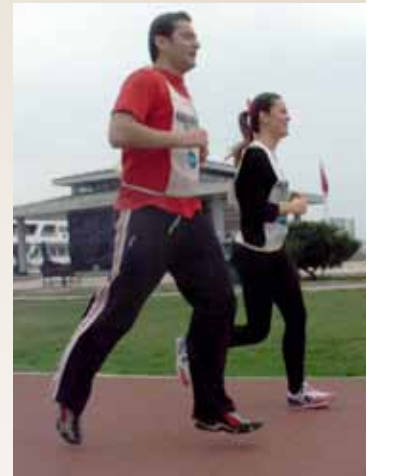
Fullsports Bowling Cup 2013 Lojistik Organizasyonu’na katılan SDV Horoz Bowling Takımı, turnuvadan üçüncülükle ayrıldı. İzmir’de faaliyet gösteren Fullsports Bowling Cup Lojistik Organizasyonu, uluslararası deniz, hava ve kara yük taşımacılığı yapan acente ve lojistik firmalarını bir araya getiriyor. Artık geleneksel hale gelen organizasyon, şirket içi çalışanlar arasında kaynaşma, takım ruhu oluşturma ve yönetim kademe-leri arası entegrasyon sağlama amacıyla projelendiriliyor. Bunun yanı sıra, kurumsal anlamda da firmaların yeni tanışmalarla iş geliştirme hedeflerine hizmet ediyor.

Bollore Grup 21 Mart Maraton Günü’ne SDV HOROZ da katıldı

Haber: Emrah Arslan - Barış Alıcı

Bollore Grubu’nun tüm dünyadaki ofislerinin ortak hareketiyle, sağlıklı yaşamı teşvik etmek amacıyla düzenlediği 21 Mart Maraton Günü’ne, SDV Horoz çalışanları İstanbul ve İzmir olmak üzere iki ayrı takım halinde katıldı.

5 kilometreyi yürüyen veya koşan katılımcıların sayısı kadar (kişi başı 5 euro) yardım derneklerine bağış yapılan maratonda, her bir saat dilimindeki tüm ofisler, 2 bin kişinin katılımıyla dünya çapında bir zincir oluşturdu. Katılımcıların intranette fotoğraf ve videolarının paylaşılmasıyla, farklı ofislerin şirket içi dayanışmasının hedeflendiği maratonun önümüzdeki yıllarda da yapılması planlanıyor.





Trakya Bölge Yönetmeni Halil Kabakçioğlu:

“Türkiye’nin Batı’ya açılan iki sınır kapısı Trakya Bölgesi’nde yer alıyor”



“Bölgemizde bulunan Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi (OSB), Türkiye ekonomisine ciddi oranda katkı sağlıyor. Türkiye’de 19 serbest bölge var. Bunlardan biri olan Şahinler Avrupa Serbest Bölgesi de Trakya Bölgesi’nde bulunuyor. Ayrıca, Türkiye’nin Batı’ya açılan iki sınır kapısı olan Kapıkule ve İpsala da bizim bölgemizde yer alıyor. Bu da bize, maliyet yönünden büyük avantaj sağlıyor.”

Bölge Raporu bölümünün bu sayıdaki konuğu, Trakya Bölge Yönetmeni Halil Kabakçioğlu. Kabakçioğlu, bölgenin özelliklerini ve Horoz Lojistik ayrıcalıklarını Pencere Dergisi okurları için anlattı:

Kaç yıldır Horoz Lojistik Trakya Bölge’de çalışıyorsunuz? Sorumluluk alanlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Horoz ailesine Çorlu Şube Yönetmeni olarak 2009 yılında katıldım. Sorumluluk alanımı, Silivri’den itibaren Tekirdağ, Edirne, Kırklareli sınırları oluşturuyor.

Trakya Bölge’nin önemi için neler söylemek istersiniz? Bünyenizde kaç kişi ve araç bulunuyor? Büyüme oranınız nedir?

Trakya Bölgesi’nde bulunan Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi (OSB), Türkiye ekonomisine ciddi oranda katkı sağlıyor. Türkiye’de 19 serbest bölge var. Bunlardan biri olan Şahinler Avrupa Serbest Bölgesi de Trakya’da yer alıyor. Ayrıca, Türkiye’nin Batı’ya açılan iki sınır kapısı olan Kapıkule ve İpsala da bu bölgede bulunuyor. Tekirdağ Limanı genişletme çalışmaları da hızla devam ediyor.





Bunun yanı sıra, Tekirdağ Limanı ile sınır kapıları arasındaki tren yolu da tamamlandı. Trakya Bölge Müdürlüğümüze bağlı 20 personelle, bölgedeki faaliyetlerimize devam ediyoruz. Bölgemize bağlı 10 kıralık aracımız var. Çorlu'daki Garaj ofisi-mizle müşterilerimize araçları tedarik ediyoruz. 2012 yılında bölgemizden 12 bin araç sevkiyatı gerçekleştirdik.

Hangi sektörlerle hizmet veriyorsunuz? Şubeleriniz var mı?

Temizlik ürünleri, yalıtım malzemeleri, elektrik panoları, altyapı, üstyapı ve sıhhi tesisat malzemeleri sektörlerine hizmet veriyoruz. Bu sektörlerle ileriki dönemde; kozmetik, inşaat, gıda ve cam sektörlerini eklemeyi düşünüyoruz. Başlıca müşterilerimiz; Lila Kağıt, Dizayn Grup, Technova Yalıtım, Mepsan Pano, Aktekin Yapı, Nurteks, Trakya Birlik. Trakya Bölge'de faaliyette olan projelerde şube ve personellerimiz bulunuyor.

Trakya Bölge olarak 2012 yılını nasıl geçirdiniz? 2013 yılına nasıl bir giriş yaptınız? Orta ve yıl sonu hedefleriniz neler?

2012, lojistik sektörü için zor bir yıl oldu. Trakya Bölge olarak biz de zorlandık. 2013 yılında, mevcutta devam eden

projelerimize ek olarak iki yeni firmayla sözleşme imzaladık. Bu yıl, ciromuzda satışlarımızı yüzde 20 artırmayı hedefliyoruz.

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

Trakya Bölgesi, batısında iki sınır kapısı ve limanları olan İstanbul'a en yakın bölgedir. Ayrıca lojistik sektöründe ihracat yönünden deniz, kara ve demir yolu taşımacılığına uygundur. Bölgemiz, Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı'nın Toros Tarım'dan sonra en yüksek ciro lu firmaları olan Lila Kağıt ve Dizayn Grup'u bünyesinde barındırıyor.

Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz?

Bölgemizde, müşterilerin bize daha kolay ulaşabilmeleri ve günlük sorunlara daha hızlı çözümler üretilebilmesi için iki kişiden oluşan Müşteri Hizmetleri Servisi kurduk. Bu serviste; müşteriyi tanıyor, müşterinin ihtiyacını anlıyor ve en uygun hizmetleri sunuyoruz. Ayrıca sorunlara çözümler oluşturduğumuz bu bölümümüzde, müşteri ilişkilerini geliştirerek, mevcut bilginin organizasyon içinde paylaşılmasını sağlıyoruz. Proaktif, odaklanmış ve

Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) Genel Kurulu'nda, 13 ilin büyükşehir olmasına ilişkin tasarı kabul edilerek yasalaştı. Bu illerden biri de Tekirdağ oldu. Tekirdağ'ın büyükşehir olmasıyla birlikte bölgeye yapılacak yatırımlarda büyük oranda artacak. Bu da Trakya Bölge'yi daha önemli hale getirecek.

tutarlı bir iletişim yönetimi, müşteri portföyünü kazanma ve korumanın özünü oluşturuyor. Müşteri odaklı müşteri hizmetleriyle, kuvvetli bir iletişim oluşturuyor ve daha iyi hizmet sunabiliyoruz.

Horoz Lojistik'in müşteri hizmetleri bakımından diğer rakiplerinden farklı olarak sunduğu hizmetler neler?

Web entegrasyonu hizmeti sunuyor. Mevcut veriyi işliyor, doğru ve hızlı bir şekilde bilgiye dönüştürüyor. Bu durum müşteriye, izleyeceği yolda ışık tutuyor. Müşterilerimize sadece hizmet satın alma, kalite, maliyet ve hizmet seviyesi gibi dar kapsamlı ve kısa dönemli bir bakış açısıyla yaklaşmıyoruz. Fayda ve değer satın alma (müşteri hizmetleri, satış sonrası destek, yer, zaman, sahip olma ve yeşil faydası,

pazarlama ve satış) gibi müşteri değer süreçlerinin yönetiminde de yardımcı oluyoruz. Ayrıca gelecek beklentilerini de içine alan, geniş kapsamlı ve uzun dönemli bir bakış açısı sağlıyoruz. Müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutuyoruz. Müşteriyi le kurduğumuz bire bir ilişkiler sayesinde hızlı ve kolay bir şekilde sorunlara çözüm üretiyoruz.

Bölge olarak başarılarınızın altında yatan unsurları bizimle paylaşır mısınız?

Lojistik sektöründe "insan" unsuru ön plandadır. Trakya Bölge çalışanlarında, "ben yerine biz" duygusu ağır basıyor. Bu, benim için önem arz eden bir durum. Ekibime, arkadaşlık ve aitlik duygusunu benimseterek, motivasyonlarını en üst seviyede tutuyorum. Bölgenin başarılı olmasında bu durumun etkili olduğunu düşünüyorum.

Horoz Lojistik için neler söylemek istersiniz?

Çalışanı olmaktan gurur duyduğum Horoz Lojistik, sektöründe Türkiye'nin ilklerinden biri. Şirket, 72 yıldır Türkiye'ye hizmet veriyor.

Lojistik sektörü 2012 yılını nasıl geçirdi?

Avrupa'da özellikle AB ülkelerindeki ekonomik kriz, 2010-2011 yıllarında devam etmesine rağmen 2012 yılında etkisini yitirdi. Türkiye, 2012 yılını, ihracat rekoru kırarak kapattı. Uluslararası lojistikte de rahatlama görüldü. Yurt içi taşımacılıkta da akaryakıt maliyetleri rekor seviyeye ulaştı. Oluşan rekabetin artmasından dolayı da, kârlılık çok ciddi oranda azaldı.

2013'ün sektör için nasıl bir yıl olmasını bekliyorsunuz?

Türkiye'de 2013 yılında büyüme oranının yüzde 3,5 olması bekleniyor. Komşu ülkelerde yaşanan ekonomik kriz ve iç savaş hâlâ devam ediyor. Bu durum, kara yolu taşımacılığını, dolayısıyla ihracatı olumsuz yönde etkiliyor. Yaşanan bu olaylardan dolayı lojistik sektörünün yeni yatırımlardan daha çok, içinde bulunduğu konumu korumaya çalışacağını düşünüyorum.

Türkiye'nin jeopolitik konumunun lojistik sektörü için avantajları nelerdir?

Ülkemizin üç tarafı denizlerle çevrili. Ayrıca Asya'yı Avrupa'ya bağlayan geçiş noktasında bulunuyoruz. Lojistik sektörü açısından kara yolu, deniz yolu, hava yolu ve demir yolu taşımacılığı çok önemli. Bu



HALİL KABAKÇIOĞLU KİMDİR?

1966 yılında Edirne ilinin Keşan ilçesinin Şaban Mera köyünde doğdum. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden 1990 yılında mezun oldum. Evliyim. 1993-1998 doğumlu Kaan ve Aykan isminde iki oğlum var.



yüzden sektör olarak çok avantajlı bir konumdayız. Lojistik avantajımız sayesinde yabancı sermaye yatırımlarımız da hızla artıyor.

Lojistik sektöründe çalışmaya nasıl karar verdiniz? Horoz Lojistik ilk çalıştığınız lojistik şirketi mi?

23 yıllık iş hayatımın 13 yılı lojistik sektöründe geçti. Dokuz yıl kendi öz malla-

rıyla kendi ürünlerini taşıyan firmalarla çalıştım. Horoz ailesine ise, 2009 yılında katıldım. "Öğrenmenin yaşı yoktur" diye bir söz var. Gerçekten de öyle... Lojistik, yeniliklere çok açık bir sektör. Her gün yeni şeyler öğrenebileceğiniz gibi, kişisel becerilerinizi de ortaya koyabiliyorsunuz.

Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Lojistik sektörü, imalat sektörü gibi makineye bağlı bir sektör değil, hizmet sektörü. Burada temel unsur "insan". O yüzden bu sektörde insan kaynakları departmanına çok iş düşüyor. Adama göre iş değil, işe göre adam seçimi yapmak gerekiyor. Ekibinizde çalışanlara, yaptığı işin önemini anlatmak ve nereyi temsil ettiğini benimsetmek gibi bir misyona da sahip olmanız gerekiyor. Ayrıca ekip ruhunu yaratırken; yardımlaşma, paylaşma ve aitlik duygularının oluşmasını sağlamak da bir o kadar önemli. Ben, personelime devamlı bunu hissettiriyorum. Bölgemizin başarısının temelinde de bunun olduğunu düşünüyorum.

Yoğun temponuz içinde kendinize ayırdığınız vakti nasıl değerlendiriyorsunuz? Özel bir ilgi alanınız var mı?

Lojistik sektörü çok hareketli ve sürekli takip istiyor. O yüzden haftanın altı gününde 12 saat çalışıyorum. Sadece pazar günümü, eşime ve çocuklarıma ayırıyorum. Kitap okumayı, yüzmeyi ve bir de televizyonda futbol maçlarını izlemeyi seviyorum. Fenerbahçe taraftarıyım.



Gider değil, değer yaratan “Dağıtım Merkezleri”

Lojistiğin tanımında ham madde, yani mamul ve ürünlerin hareketi, yani taşınması esas operasyon olarak belirtilmektedir. Hareket eden her cisim önce hareketin başlangıç noktasında, daha sonra taşıma şeklinin değiştirdiği noktalarda, ardından üzerine bir ilave veya eksiltme yapıldığı yerlerde, zaman zaman herhangi bir operasyon uygulandığı durumlarda ve sonunda teslim

anında durmaktadır. Hareketin durduğu yerlere de depo, aktarma merkezi, dağıtım merkezi, ambar, transfer merkezi ve antrepo gibi isimler veriyoruz. Depolama, lojistik terminolojide, taşıma hareketinin hızının kesildiği nokta, yani “hızı sıfır olan bir nakliye” şeklinde tanımlanmaktadır.

Depolama, tedarik zinciri üzerindeki mal hareketinin çeşitli amaçlarla durdurulduğu halkadır. Bunu ürün akışının dü-

zenli hale getirilmesi, karışıklık yaratılmasınca amacıyla bir rezerv hacim kullanımı olarak da düşünebiliriz. Depolar birer maliyet unsurdur, ancak kendisinden önceki ve sonraki operasyonlarda ekonomi ve verimlilik yaratarak, toplam zincirin optimizasyonunu sağlamaları açısından vazgeçilmezdir. Depolar arz ve talebi regüle eden hacimlerdir. Depolama yönetiminin temel sorumluluğu, hacim ve zaman yö-

netimini sağlamaktır. Depolarda hacim her zaman limitlidir. Bundan dolayı iyi bir depo yöneticisi, mevcut hacmi en verimli halde kullanabilen kişidir. Zaman ise direkt olarak işçiliktir. İşçiliğin yönetimi, hacim yönetimine göre daha zordur.

Tarih boyunca depolar kullanılmıştır. Bilinen ilk depolar Mezopotamya’da ve Eski Mısır’da görülmektedir. Bu depolar, tahıl üretiminin yıl boyunca tüketimi amacıyla, rezerv olarak kullanılmasının yanında, ileride oluşacak bir savaşa, bir kuraklığa veya sel baskınına karşı emniyet amaçlı da kullanılmıştır. Depolar o devirde, bir zenginlik göstergesi ve bir ticaret aracı olarak görülmüştür. En büyük depo, en dolu depo, en fazla mal saklayan depo, en zengin olarak nitelendirilmiştir.

Depolar bugün, tarihte kullanıldığı amacın ötesinde de hizmet vermektedir. 19 ve 20. yüzyıllarda modern taşımacılık geliştikçe depolar, taşıma ekonomisinin sağlanmasında kullanılmaya başlanmıştır. Taşımacılıkta ekonomi sağlayan iki temel kavram, yük konsolidasyonu ve dağıtımdır. Her ikisi de nakliye giderini azaltıcı uygulamalardır. Her iki durumda da küçük yükler yerine, daha büyük miktarda yük taşınması sağlanarak, nakliye maliyetlerinin azalması öngörülmüştür. Depolar bu amaçla, lojistik hizmetlerin tam ortasında, toplama ve dağıtım noktasında yer almaktadırlar.

Konsolidasyon yani yük birleştirilmesinde, aynı yere gidecek olan yüklerin biriktirilerek büyük bir yük haline gelmesi söz konusudur. Konsolidasyon yapılacak olan depo, çıkış noktasına yakın, yani varış noktasına uzak olmak zorundadır. Böylece uzun yol nakliyesi daha ekonomik yapılarak lojistik giderleri azaltılabilecektir. Dağıtım ise, maliyetleri düşürmenin yanında müşteri hizmet kalitesini artırmak amacıyla da kullanılmaktadır. Dağıtım amaçlı depolama ürünün çıkış noktasına uzak, yani tüketim noktasına yakın olmalıdır. Dağıtımda da ürünün biriktirilmesi değil, tüketicinin talebine göre, bir ulaşım ile siparişlerin teslimi amaçlanmaktadır. Dağıtım amaçlı depoların müşterilere yakın olması, ürünlerin müşteriye ulaşım hızını artırır, bekleme süresini azaltır. Böylece müşteriye daha iyi hizmet verilmiş olur.

Çağımızda hava nakliyesinin hızlanması, üretim sürelerinin kısalması, müşteri taleplerinin planlanabilmesi, gece nakliyelerinin yaygınlaşması ile dağıtım amaçlı depo kullanımı, etkisini geçtiğimiz yüzyıla göre kaybetmiştir.

Gelecekte de depolar daha fazla konsolidasyon veya artı değer yaratıcı işlemler için kullanılacaktır. Her tür nakliye aracında taşıma kapasitelerinin artması daha fazla konsolidasyona olanak vermektedir. Böylece büyük miktarda malzeme, bir seferde elleçlenmekte ve depolarda kısa süreli de olsa bekletilmektedir. Bu bekleme sırasında ekonomi yaratmak için, daha önce üretim tesisinde yapılabilecek birtakım operasyonlar depolama sırasında yapılabilmektedir. Bunu katma değer yaratıcı işlemler olarak tanımlıyoruz. Bunları şu şekilde örnekleylebiliriz:

Palet açma veya paletleme, sevk kolisi hazırlama, koruyucu bakım uygulaması ve ambalajlama, etiketleme, bandrolleme, barkod uygulaması ve kılavuz ilavesi, pil veya aksesuar ilavesi, ön montajlar, birleştirip takım yapma, sipariş fişi veya fatura basma işlemleri depolarda yapılmaktadır. Depolarda yapılan işlemler sadece bunlarla sınırlı değil. Sevk öncesi kalite kontrol ve ön çalıştırma, stok kontrolü, raf ömrü takibi gibi üretim alanında zaman kaybına, tedarik zinciri hızının düşmesine, yer kaybedilmesine ve ilave insan gücüne gereksinme gösteren işlemler de depolarda yapılır. Bu işlemler depo verimliliğini artırır. Her üretici fabrikasının metrekaresi başına üretim maliyetini çıkartmalıdır. Bu maliyet, oldukça yüksek bir rakam olacaktır. Oysa depolarda metrekaresi maliyetleri düşüktür. Bu nedenle fabrikalarda metrekaresi maliyetini karşılamayan işlemlerin daha düşük maliyetle bu işi yapabilecek yerlere, depolara yani lojistik hizmet sağlayan kuruluşlara bırakılması bir ekonomi sağlayacaktır. Unutmayalım ki fabrikalar, üretim yapan alanlardır. Fabrikaların bir bölümünü depo gibi kullanmak, üretime katkısı olmayan işlemler için yer ve zaman kaybetmek, gereksiz bir maliyet yaratmaktadır.

Günümüzde “depo” kelimesi lojistik sektöründe kullanılmamaktadır. Tedarik zinciri optimizasyonunda amaç, ham maddeden tüketime kadar olan hareke-



ATILLA YILDIZTEKİN
Lojistik Yönetim Danışmanı
atilla@yildiztekin.com

tin kesintisiz ve duraksamadan sürdürülmesidir. Bu nedenle depo adını verdiğimiz yerlere ihtiyacımız yoktur. Yaptığımız işler bir dağıtım veya toplama işleminin hazırlıklarının yapılmasıdır. Bundan dolayı ülkemizde de “depo” veya “ambar” yerine “Dağıtım Merkezi” veya “Aktarma Merkezi” tanımlarını kullanmaktayız. Her iki tanım da içine malzemeyi koyup unuttacağımız anlamı yerine, bir hareketi, bir operasyonu, bir katma değeri ve artı değeri ifade etmektedir.

Yaptığımız işleri tekrar gözden geçirelim. Birçok işi sırf şimdiye kadar yaptığımız için devam ettirmeye mecbur kalmayalım. Her gün değişen bir dünyada yaşıyoruz, işlerimizi farklı yapmamız bekleniyor bizden. Buna benzer şekilde, birçok kuruluş da bizim için ekonomik olmayan işleri, bizim yerimize daha ekonomik, daha verimli ve daha kaliteli yapmak için örgütleniyor. Kapılarımızı outsourcing tekliflerine açalım. Aynı kalite, aynı maliyetle de olsa yaptığımız bazı işleri dışarıya verdiğimiz zaman biz kazançlı olacağız. Risklerimiz küçülmüş, o iş için yönetici olarak harcaacağımız zaman azalmış ve de birçok kuruluşa yeni iş vererek onların işlerinde kapasite artışı, verimlilik ve ekonomi yaratmalarına yardımcı olmuş olacağız. İleride bunun dolaylı olarak yararı hepimize geri dönecektir. Gelecek yıl yapacağımız pazarlıkta, daha uygun şartlarla aynı hizmeti alma şansını bulacağımıza eminim.

Girişimcilere sadece para değil akıllı para da sağlayacağız



İş hayatında edindiği tecrübe ve birikimi gençlere aktarmak için 2013 yılı başında “melek yatırımcı” olan BIC Angel Investments Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Joachim Behrendt, “Girişimcilerin ihtiyacı sadece para değil. Akıllı para olarak tabir edilen, aynı zamanda yatırımcının tecrübesini ve network’ünü içeren pakete de ihtiyaçları var. Biz de melek yatırımcı olarak sadece para değil, akıllı para da sağlayacağız. Yani girişimciye tecrübemizi ve network’ümüzü de sunacağız” diyor.

Organik tarım ve turizm gelecek vad ediyor

Gelecek dönemin gözde sektörleri nedir diye sorarsak nasıl bir sıralama yaparsınız?

Türkiye’nin hem nitelikli iş gücü hem de tüketim açısından gelecek vadettiğine inanıyorum. Çok iyi bilgisayar mühendisleri, tasarımcılar, sosyal medya alanında uzman nitelikli kişiler yetişiyor. Aynı zamanda, teknolojinin kullanımı da yüksek seviyeye ulaştı. Sosyal medya, mobil cihazlar ve akıllı telefonlar yani mobil uygulamalar çok yaygın. Bunlar Türkiye açısından çok olumlu göstergeler ve teknolojiyle ilgili bu alanın gelecek vadettiğine inanıyorum. Sektörlere göre bir sıralama yaparsak, tarım ve özelinde organik tarım, gelecek vad ediyor. Hizmet sektörü ve bunun da özelinde turizm, geleceği olan sektörlerden. Turizm dediğimizde de Türkiye’nin o güzel sahil şeridindeki turizmden bahsetmiyorum. Bu coğrafyada yapılabilecek daha birçok turistik aktivite var. Rafting, motosiklet turları ya da kişiye özel paketler geliştirilebilir, yaratıcı şeyler sunulabilir. Bunun yanında, sağlık turizmi de gelecek vadeden sektörlerden. Bu günümüzde de gözlemlenebiliyor. Avrupa’dan Arap Yarımadası’ndan gelen turistler hem Türkiye’yi ziyaret ediyor hem de ihtiyaçları olan sağlık hizmetini alıyorlar. Bu alanda da gelişmenin hızla devam edeceğine inanıyorum.

şirketi Nexum ile önemli başarılarla imza attı. Girişimcilere ilk uyarısı, kuracakları şirket için banka kredisine bel bağlamaları olan Behrendt ile Türkiye ekonomisinin potansiyeli ve KOBİ’ler üzerine konuştuk.

Öncelikle Türkiye ile ilgili bir değerlendirme yaparsak, 23 yıl önce geldiğiniz Türkiye ile bugünkü Türkiye arasında nasıl bir fark var?

Almanya’dan Türkiye’ye 23 yıl önce arabayla geldim. İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlerin yanı sıra Gaziantep, Diyarbakır, Van hatta tüm sınır bölgesini görme şansım oldu. Üç yıl sonra da Marmara Üniversitesi Almanca İşletme Bölümü’nde yardımcı doçent olarak görev yapmaya başladım. O zamanlar Türkiye kapalı bir ekonomiydi. Turgut Özal döneminde ekonomik açılım gerçekleşmişti ama kapalı ekonominin etkileri hâlâ devam ediyordu. Hayatımda ilk defa, kısmen Avrupa’ya benzemesine rağmen kendimi farklı bir yerde hissettim. Genel olarak baktığınızda Türkiye’nin çok ciddi bir potansiyelinin olduğunu fark ettim. Ancak kapalı ekonomi nedeniyle hayata geçirilemiyordu. Eğer yeterli birikimim olsaydı o zaman Türkiye’ye yatırım yapardım. Çünkü uzun vadede bunun çok iyi sonuçlarının alınabileceğini hissetmişim. Ama yeni mezun doktora öğrencisiydim ve yeterli birikimim yoktu. 20 yıl sonra baktığımda, olabilecek en güzel şeyin meydana geldiğini görüyorum. Türkiye sınırlarını aştı, dünya ile entegre oldu. Bugün Türkiye’de, diğer ülkelerde bulabildiğiniz bütün ürünlerle ulaşma şansınız var. Diğer taraftan baktığımda da, özünü koruyan bir ülke görüyorum. Kendimi kimi zaman Amerika’da, kimi zaman Avrupa’nın ortasında, kimi zaman da Orta Doğu’nun bir parçası gibi hissedebiliyorum. Bu önemli bir avantajdır. Türkiye, Avrupa ile Asya arasında bir köprü olarak kendini konumlandırabilir.

Melek yatırımcı olarak e-ticaret, mobil çözümler ve sosyal medya gibi alanlarda yatırım yapacaklara finansal ve danışmanlık desteği sağlayacaksınız. Hedefleriniz neler? Türkiye’nin melek yatırımcılar açısından potansiyeli nedir?

20 yıldan fazla yönetim danışmanlığı yaptım. Türkiye, büyüyen ve gelişen bir pazar... Yeni gelişmeye başlayan alanlar var. Orta ve küçük ölçekli işletmeler bunların başında geliyor. Ve biz, bu işletmeler arasında, en cazip ve potansiyeli yüksek olanları tespit ederek, uluslararası oyuncular haline getirmeyi hedefliyoruz. Türkiye’de çok cazip sektörler olmakla beraber, uzmanlık alanımız teknoloji odaklı olduğu için, sadece belli bir kısma destek verebiliyoruz. Bunlar daha çok e-ticaret, sosyal ağlar ve mobil uygulamalar. Aslında bizim de bu konuda bir başarı hikâyemiz var. Nexum, benim kurduğum bir firma. 100’e yakın

çalışanı bulunuyor ve uluslararası müşterisi mevcut. Türkiye’deki yazılım şirketleri arasında, yazılım ihracatı üreten en büyük 10 şirket arasında yer alıyor. Son dört yıldır bu böyle. Deloitte’e göre de, en hızlı büyüyen teknoloji şirketi. Böyle bir know-how’ı var. Biz de tecrübelerimizi yeni girişimcilerle paylaşmak istiyoruz. Başvuru sayısına gelecek olursak da haftada beş ile 10 başvuru alıyoruz ve en az dört tanesiyle bir araya geliyoruz. Girişimcilerin ihtiyacı sadece para değil. Akıllı para olarak tabir edilen, aynı zamanda yatırımcının tecrübesini ve network’ünü içeren pakete de ihtiyaçları var.

Peki, Türk girişimcilerinin ortak özellikleri, eksiklikleri ya da iş yapma biçimleri nedir?

Start up’lar öncelikle fikre odaklanıyorlar fakat pazar araştırmasını yeterince yapmıyorlar. Müşterilere gidip onlardan feedback (geri bildirim) toplamıyorlar. Güzel bir teknoloji olsa da proje geliştirmede pazarda talep göremeyebiliyor. O yüzden mümkün olduğunca erken aşamada pazardan feedback toplamalarını öneriyoruz. Bir de sadece yurt içindeki pazara odaklanıyorlar. Ama günümüzde teknolojinin de ilerlemesiyle, tüm dünyaya hitap eden ürünler geliştirmek hem kolaylaştı hem de çok daha mantıklı hale geldi. Bunlar sadece Türk girişimcilerinin değil, dünyadaki tüm girişimcilerin geliştirmesi gereken yönler. Heyecanları var ama altyapıları yok. İstekli fakat tecrübeleri olmadığı için uygulama eksikleri söz konusu. Biz tam bu noktada devreye giriyoruz ve teknoloji, pazarlama, finansman, muhasebe, yönetim danışmanlığı gibi alanlarda gerekli altyapıyı sağlıyoruz. Diğer önemli nokta da, günümüzde işletmelerin finansal yapılarının güçlü olması şart. Yeni kurulacak bir şirketin sermayesinin, bankadan alınacak krediye bağlanması gerektiğini düşünüyorum. Finansal yönünü güçlendirmek için melek yatırımcı, girişim sermayesi ya da kuluçka merkezi gibi organizasyonları hayata geçiriyor zaten. Çünkü istatistiklere baktığımız zaman firmalar ilk iki sene zarar ediyor, ikinci iki yıllık periyotta da başa baş seviyede gidiyor. Dördüncü seneden sonra gerçek anlamda kâra geçmeye başlıyorlar. Şirketin finansal yapısı, kuruluş aşamasında bu durum göz önüne alınarak hazırlanmalı.



Yabancı yatırımcıların Türkiye’ye ilgisi nasıl peki?

Kendi ilgi alanımızdan örnek verirse, uluslararası girişim sermayesinin Türkiye’ye özel ilgisi söz konusu. Geçtiğimiz haftalarda Antalya’da “Start Up Turkey” isimli büyük bir zirve gerçekleştirildi. Zirveye, 800 girişimci ve yatırımcı katıldı. Bunların 100’ü yurt dışından gelen ve uluslararası girişim sermayesini temsil eden kişilerdi. Bu yatırımcılar, Türkiye’ye geldikleri zaman kısa vadeli kalmıyorlar. En az dört beş senelik yatırımlar yapıyorlar. Ondan sonra yatırımın dönüşünü alıyorlar. Aslında bu tip yatırımların arttığının en somut göstergelerinden biri, bu organizasyon. Bu da Türkiye’nin uluslararası sermayeyi uzun vadeli içine çeken bir ülke haline geldiğini gösteriyor.

Türkiye nitelikli fasoncu olmanın ötesine geçemedi. KOBİ’ler girişimcilik, kaliteli üretim, yeni pazarlar bulma konusunda, şartlar göz önüne alındığında oldukça başarılı. Ancak marka yaratma konusunda aynı başarıyı gösteremiyor. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Uluslararası marka haline gelmek zaman, sabır ve ciddi finansal yatırım gerektiriyor. Start up’lar açısından baktığımızda, baştan söylemek gerekirse hedeflerimiz arasında markalaşma yok. Çünkü bu multi milyon dolarlık yatırım gerektiriyor. Kendi alanımızdan örnek verirse, Türkiye’de büyük online girişimler var. Markafoni, Yemeksepeti ve Gittigidiyor gibi... Ama henüz onlar bile yurt dışında tanınan başarılı marka olamadılar. Çünkü çok büyük yatırım gerektiriyor. Almanya kökenli olduğum için bu ülkeden örnekler verebilirim. Siemens, VW, Mercedes ve Porsche gibi markalara baktığımızda hem yılların getirdiği birikimi hem de yaptıkları yatırımları görüyoruz. Ama yine de Türkiye başarıyla devam ediyor. Bunun için zamana ve paraya ihtiyacı var. Şu anda bile bazı başarılı örneklerin çıktığını görüyoruz. Mavi Jeans ve Pegasus gibi...

TCDD Taşımacılık AŞ kuruluyor

TBMM Bayındırlık Komisyonu'nda, Türkiye Demiryolu Ulaştırmasının Serbestleşmesi hakkındaki kanun tasarısı kabul edildi.



TBMM Bayındırlık, İmar, Ulaştırma ve Turizm Komisyonu'nda, TCDD Taşımacılık AŞ'nin kurulmasını öngören Türkiye Demiryolu Ulaştırmasının Serbestleşmesi hakkındaki kanun tasarısı kabul edildi. Tasarıyla, TCDD, demiryolu altyapı işletmecisi olarak yeniden yapılandırılıyor, tren işletmesiyle ilgili birimleri ise ayrılarak TCDD Taşımacılık AŞ kuruluyor. Tasarıya göre, kamu tüzel kişileri ve şirketler; kendilerine ait demiryolu altyapısı inşa etmek, ulusal demiryolu altyapı ağı üzerinde tren işletmecisi olmak üzere Bakanlıkça yetkilendirilebilecek. Demiryolu altyapısına komşu parsellerde, inşaat yaklaşma mesafesine uygun olmayan yapılar yıkılacak.

TCDD, ulusal demiryolu altyapı ağı içinde yer alan ve devletin tasarrufundaki demiryolu altyapısının kendisine devredilen kısmı üzerinde demiryolu altyapı işletmecisi olarak görev yapacak. TCDD'nin; yüksek hızlı ve hızlı tren taşımacılığı için yaptığı demiryolu altyapı yatırımları, hatların çift veya çoklu hat haline getirilmesi ile demiryolu altyapısının yenilenmesine ve iyileştirilmesine ilişkin yatırımları için

gerekli ödenek Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'na öngörülecek. İltisak hattı yapımı talep edilmesi halinde; yapılacak iltisak hattının gerektirdiği taşınmazlar, kamulaştırma bedeli talep edenden tahsil edilerek TCDD tarafından kamulaştırılacak ve 49 yılı geçmemek üzere talep edenin lehine bedelsiz olarak irtifak hakkı tesis edilecek. Kullanım süresinin sonunda söz konusu taşınmazlar üzerinde inşa edilen bütün varlıklar başka bir işleme gerek kalmaksızın TCDD'nin mülkiyetine geçmiş sayılacak. Bu varlıklar için TCDD tarafından herhangi bir bedel veya tazminat ödenmeyecek.

Taşınmazlar Bakanlıkça kamulaştırılacak

Şirketlerin, demiryolu altyapısı inşa etmek istemeleri halinde; yapacakları demiryolu altyapısının gerektirdiği taşınmazlar, kamulaştırma bedeli ilgili şirketten tahsil edilerek, Bakanlık tarafından kamulaştırılacak ve belirtilen amaçla ilgili şirket lehine 49 yılı geçmemek üzere bedelsiz olarak irtifak hakkı tesis edilecek.

Kullanım süresinin sonunda söz konusu taşınmazlar üzerinde inşa edilmiş bütün varlıklar başka bir işleme gerek kalmaksızın Hazinesinin mülkiyetine geçmiş sayılacak. Bu varlıklar için hazine tarafından herhangi bir bedel veya tazminat ödenmeyecek.

Hazinesinin özel mülkiyetinde bulunan ve TCDD'ye tahsis edilen veya kullanımına bırakılan taşınmazlardan Maliye Bakanlığı'nca uygun görülenler, üzerindeki yapı ve tesislerle birlikte, TCDD'nin görev ve faaliyetlerinde kullanılmak üzere TCDD'ye devredilebilecek. Ormanlar hariç olmak üzere; devletin hüküm ve tasarrufu altında bulunan taşınmazlardan TCDD'nin görev ve faaliyetlerinde kullanılmakta olup Maliye Bakanlığı'nca uygun görülenler, Maliye Bakanlığı'nca hazine adına tescil edildikten sonra üzerindeki yapı ve tesislerle birlikte TCDD'ye devredilebilecek. Bu düzenleme kapsamındaki taşınmazlardan, Milli Savunma Bakanlığı'na tahsisli olanlar ile Türk Silahlı Kuvvetleri envanterinde olup TCDD ile ortak kullanılan taşınmazlar kapsam dışı olacak.

Nakliye sektörü, uluslararası taşımalarda rekabette zorlanıyor

Yabancı plakalı araçların pazarda ağırlığını artırması nedeniyle nakliye sektörü uluslararası taşımalarda rekabette zorlanıyor.

Türkiye taşımalarında yabancı araçların pazar payını giderek artırması nedeniyle rekabette zorlanan nakliye sektörü, karayolu taşımalarında birçok engelle karşı karşıya kalıyor. İhraç yükünü taşıyan Türk araçları özellikle UBAK izin belgeleri ile yaptıkları taşımalarda Avrupa genelinde birçok ülkede yoğun kontrollere tabi tutuluyor. Herhangi bir evrak yanlışlığı ya da eksikliğinde taşımacılara ülkelere göre değişen oranlarda olmak üzere 5 bin euroya varan cezalar uygulanıyor. Türkiye girişinde ya da yol kenarı kontrollerinde söz konusu kontroller yapılmıyor veya trafik kanunundaki eksikliklerden dolayı yapılan kontroller neticesinde yabancı plakalı araçlara caydırıcı herhangi bir ceza uygulanmıyor. Bu da yabancı araçların sayısının her geçen gün artmasına neden oluyor. Bunu rakamlarla da görmek mümkün. 2008 yılında batı kapılarındaki Türk araçlarının pazar payı yüzde 77 iken yabancıların payı ise yüzde 23 olarak gerçekleşmişti. 2012 yılına baktığımızda ise bu oran Türk araçlarında yüzde 65'e düşerken, yabancı araçların pazar payı yüzde 35'e kadar çıktı. Son beş yılda yabancıların taşıma sefer sayısı yüzde 66 oranında arttı. Yabancı taşıtların batı kapılarından yaptığı ihraç taşımaları da yine aynı dönemde yüzde 46 artarken, Türk taşımacıların taşıma sayısı yüzde 16 oranında azaldı. Avrupa'ya Türkiye'nin ihracatı düştüğü halde, yabancıların sefer sayıları ve pazar payları artmaya devam ediyor.

Önceden ikili karayolu anlaşmaları ile yabancı taşıtların Türkiye'ye boş gi-



rişi engelleniyordu. Böylece karayolu taşımacılığı, ihraç taşıma pazarında Türk araçlarının pazar payı istikrarlı bir şekilde korunuyordu. Ancak son yıllarda, Türk taşıtlarının Avrupa ülkelerinde ağır ekonomik cezalar almaları ve Türkiye'de bu konuda kontrol mekanizmasının yetersizliği sonucu yabancı taşıtların pazar payı yükselmeye başladı. Bu konuda gereken denetimler de sağlanabilmiş değil. Dolayısıyla sektörde haksız rekabet büyüyor. Konuyla ilgili gereken önlemler alınmazsa önümüzdeki dönemde taşımacılıkta yabancı ilgisinin artarak devam edeceği tahmin ediliyor.

Sektör, belgelerin daha etkin kontrol edilmesini istiyor

Türk araçları 2007 yılında batı kapılarından 375 bin 459 adet ihraç taşıması gerçekleştirerek pazarın yüzde 79'una hâkimdi. Bu oran 2008'de yüzde 77'ye, 2009'da yüzde 71'e geriledi.

2011 yılında ise 324 bin 327 taşıma yapan Türk araçlarının pazar payı yüzde 67'ye düştü. 2012'de bu pay değişmedi. Türk nakliyecilerine uygulanan geçiş belgesi kotaları nedeniyle ihraç taşımalarında pazar kaybeden Türk taşımacılarının alternatif güzergâhlara yönelmesi, en etkili çözüm olarak görülüyor.

Yabancı plakalı araçlara baktığımızda ise, yıllar itibarıyla sürekli bir artışın yaşandığı dikkat çekiyor. 2011 yılında batı kapılarından 162 bin 945 adet, 2012 yılında ise 169 bin 409 adet ihraç taşıması gerçekleştiren yabancı plakalı araçlar, geçen yıl batı kapılarında yaptıkları taşımaları yüzde 4 oranında artırmış oldu. İhraç taşımalarında pazar payı en yoğun olan ülkeler arasında Bulgaristan, İran, Romanya, Irak, Moldova, Makedonya, Gürcistan, Suriye, Polonya ve Rusya yer alıyor. Yabancı araçlar, Türkiye girişlerinde ağırlıklı olarak Hamzabeyli, Kapıkule, İpsala ve Ro-Ro çıkışlarını kullanıyor.



Gülnur Değer, dünyanın 49 ülkesinde 1500'den fazla ofisle KOBİ'lere koçluk hizmeti veren ActionCOACH'ı Türkiye'ye getiren üç girişimci kadından biri. İş adamlığının Türkiye'de deneme yanılma yöntemiyle öğrenilen bir meslek olduğunu söyleyen Gülnur Değer, "Bu yöntem zaman ve para kaybı demek. Buna gerek yok. KOBİ koçlarıyla çalışın ki kayıplarınız yerine başarı oranınız yükselsin" diyor.

“Hayranlık duyduğum insanların başarısına katkıda bulunmak istiyorum”

Türk ekonomisinin itici gücü KOBİ'lere “koç” desteği üç kadından geldi. ActionCOACH'ı

Türkiye'ye getiren girişimci kadınlardan biri olan ActionCOACH Türkiye Kurucu Ortağı Gülnur Değer, 20 yıllık bankacılık deneyiminin ardından kurdukları bu iş birliği ile Türkiye'de “KOBİ koçluğu” hizmeti alanında yeni bir sayfa açmayı amaçlıyor. “Firmaları ve patronları çok seviyorum” diyen Değer, şöyle devam ediyor: “Çünkü onlar korkusuzca emeklerini, paralarını, zamanlarını harcıyorlar ve getirisini bilmedikleri bir işe atılıyorlar. Çoğumuz oturup çalışmayı tercih ederken, onlar ceplerindeki parayı ortaya koyuyorlar. Buna hep hayranlık duydum. Şimdi o

hayranlık duyduğum insanların hakikaten daha başarılı olmasına katkıda bulunmak istiyorum.”

ActionCOACH'un vizyonunu “KOBİ patronları ve KOBİ çalışanlarını eğiterek dünya refahına katkıda bulunmak” olarak açıklayan Değer, Türkiye'deki hedeflerinin yeni kurulan, küçük işletme iken orta ölçekli olmak isteyen, başarılı olmasına rağmen ligini değiştirmek isteyen KOBİ'lere koçluk hizmeti vermek olduğunu belirtiyor. Bunun için de 2013'te 10'a yakın KOBİ koçu yaratmayı, ilk beş senede de en az 10 bölge müdürlüğü açmayı planladıklarını söyleyen Değer ile Türkiye'deki KOBİ'ler, KOBİ koçluğu ve hedefleri üzerine sohbet ettik.

“Firmaları ve patronları çok seviyorum”





Sonuçları değiştirmek için, yaptıklarını değiştir!

Son dönemde Türk girişimcilerin sayısı artıyor ve artması için de çok sayıda destek sağlanıyor. Siz nasıl değerlendiriyorsunuz Türk girişimcilerini?

Türkiye'deki KOBİ'ler çok girişimci... Girişimci ama plansız ve programsız işe atılıyorlar. Türkiye'de her yıl 128 bin yeni iş yeri açılıyor ve bunun yüzde 20'si ilk yıl, yüzde 50'si beş yıl içinde kapanıyor. Kapanmayanlar iyi planlama yapan, doğru hedefler belirleyen, planları doğrultusunda aksiyonu olan firmalardan oluşuyor. Ama azınlıkta kalıyorlar. Onun için diyoruz ki, "İşinizi kurarken de KOBİ koçları ile çalışın ki başarı oranını yükseltelim." Kanıtlanmış bir sistem var. ActionCOACH, bu işi 20 senedir 49 ülkede, 1500'den fazla ofisle yapıyor ve yüzde 90'ı aşan başarı oranına sahip. Amerika'yı yeniden keşfetmek gerekmiyor. Sistemi alıp getirdik, gelin bunu kullanın. Uygulaması son derece kolay yöntemlerimiz var. Odaklan, kendini ada, zamanını harca, değişime açık ol! Yani sonuçları değiştirmek için, yaptıklarını değiştir.

Koçluk kavramı Türkiye'de artık çok yaygın olarak kullanılıyor ve farklı uygulama alanları var. "KOBİ koçluğu" denilince neyi anlamalıyız? KOBİ'lerimiz birçok şeyi yoktan var ettikleri için özgüvenleri çok yüksek. Bu durum KOBİ koçluğuna yaklaşımlarını etkiliyor mu?

ActionCOACH'ta bununla ilgili bir tanım var. Ben de KOBİ'lerle konuşurken çok dile getiriyorum. Avukat, doktor olmak için üniversiteye gidiyor ve eğitimini alıyorsunuz. İş adamı olmak içinse hiç-bir yere gitmiyorsunuz. KOBİ sahiplerine "Peki, nasıl öğreniyorsunuz iş adamlığını" diyorum. "Deneyip, yanılarak" diyorlar. "Peki, deneyip yanıldığınızda hata yapıyor musunuz?" sorusunu yöneltiyorum. "Ohoooo, bir sürü" diyorlar. "Peki, bu hatalar neye mal oluyor" diye sorduğumda, "Paraya ve zamana mal oluyor" yanıtını veriyorlar. Aslında bu hataların olmasına gerek yok. KOBİ'ler zaten girişimci olarak hem cesur, hem de teknik olarak yaptıkları işi çok iyi biliyorlar. Biz de yaptıkları işi ticari bir değer haline getirmeyi çok iyi biliyoruz. Bu iki uzmanlığın birleşmesi durumunda sonuçlar gerçekten çok çarpıcı oluyor.

Bu anlamda size açık davranıyorlar mı?

Belki eskiden değillerdi ama şimdi birçok konuda açıklar. Çünkü ekonomi daha global ve daha hızlı değişiyor. Onlar da değişen ekonomiye ayak uydurmak zorundalar. Değişmeleri gerektiğini fark ediyorlar. Artık eskisi gibi "Ben her şeyi bilirim" demiyorlar. Ama şunu sorguluyorlar: "Ben her şeyi bilemeyebilirim. Ama bilmediğim konuların çözümü için siz doğru aday mısınız?" Bunu sorguluyorlar ve bu da çok normal.

KOBİ koçluğu sürecinde neler yer alıyor?

Bu süreçte yaptığımız işte eğitmenlik var, deneyimletmek var, uygulatmak var ve o kişinin, ki genelde bu patron oluyor, o patronun artık o işi yapıyor olmasını sağlamak, refleksi haline getirmek var. O patronun, geliştirmesi gereken beceri neyse onları artıya çevirip, bizsiz de uygulayacak hale getirmeyi sağlamak var. Ama bu öyle parmak şaklatmak kadar kısa bir sürede olmuyor. Burada bizim yetkinliğimiz, kullandığımız sistem önemli ama KOBİ patronunun da bu işe kendini ne kadar adanmış, inandığı, ne kadar zaman ve emek harcadığı da çok önemli. KOBİ koçluğu

uzun bir süreçtir. Yurt dışında bu en az 12 aydır ama biz Türkiye'deki KOBİ'lerin bir KOBİ koçuyla çalışmayı deneyimlemeleri amacıyla üç aydan başlıyoruz. Şunu da belirtmeliyim, üç ay diye başladığımız hiçbir iş üç ayda bitmedi. Ayrıca KOBİ'ler de sonuçları görünce bu sürecin devam etmesini istiyor.

KOBİ'lerden neler bekliyorsunuz?

Bizim için KOBİ'nin hantal olmaması önemli. Çalışıyor, hareket ediyor ve yükselmek istiyor olmalı. Çünkü çalışmalar biz değil, KOBİ patronları yapacak. Benden satış ekibini yeni baştan yaratmamı isteyebilir. Ama bunun anlamı olmaz, çünkü satış ekibinin başında iyi bir liderin bulunması lazım. O lider ekibi motive edemez, vizyonu veremez, hedefi koyamaz, takibi yapamazsa olmaz.

Peki, KOBİ'ler mi size geliyor, yoksa siz mi KOBİ'lere gidiyorsunuz?

Her ikisi de oluyor. Firmalar bizi daha çok merak edip arıyorlar. Basında yer aldığımızdan, internetten bulup ulaşıyorlar.

Yatırıma başlamadan önce gelip danışan girişimciler var mı?

Evet, var. Kuluçka merkezleri, bankaların yeni girişimcileri desteklemeleri, KOSGEB'in çabaları etkiliyor. Oralardan destek alanlar KOBİ koçluğu gibi konulara daha açık oluyor.

20 yıllık bankacılık deneyiminiz göz önüne alındığında KOBİ'lerin değişimini daha iyi tahlil edebilirsiniz. Mesleğe ilk başladığınız yıllar ile bugünü karşılaştırdığınızda, KOBİ'lerde en belirgin fark ne?

Bir kere ikinci ve üçüncü nesil var artık çoğunda. ActionCOACH'un üzerinde çok çalıştığı bir konu nesiller arasındaki diyalog sorunları. Diyalogun tıkandığı noktada devreye giriyoruz. KOBİ'lerde de aile şirketi kavramı çok yaygın. Baba ya da dede kurmuş şirketi, oğul ya da torunlar devam ettiriyor. İki, bazen üç nesil bile aynı çatı altında olabiliyor. Birbirinden farklı konuların nesilleri bir araya getiriyoruz. Bunda da çok başarılıyız. Yeni nesil, "Ben her şeyi biliyorum" diyor. Eski nesil işten bıkmış ama "Bu şirketi ben yoktan var ettim" diyor. Bağları kopma noktasına gelen KOBİ'ler olduğunu biliyoruz. Ya da ikinci nesil kardeşler birbirleriyle anlaşamıyor. O noktada da devreye giriyor ve sorunları çözüyoruz.

Kriterleriniz neler?

KOBİ patronlarına yapacağı çalışmalar sonunda kârı ya da getiriye gösterdiğinizde, o aslında canının nerede acıdığını biliyor. O acıdan kurtulmak için "Bunu yapmam lazım" dediğinde iş bitiyor aslında. Bu lafı duymadığımız patronla çalışmıyoruz. Çünkü bu söz söylenmeden işe başlarsak boşa kürek çekerek. Üçümüz de bankacı kökenliyiz, sistemli ve sonuç odaklıyız. Bizim ve ActionCOACH'un hedefleri var. ActionCOACH, KOBİ koçu çalışmasının sonucunda firmada ölçülebilir gelişme görmek istiyor. Satış, kâr ve bayi artışı ya da iç çatışmaların yok olması olabilir. Ama mutlaka elle tutulabilir somut sonuçlar olmalı.

Birçok konuda koçluk hizmeti veriyorsunuz. Ağırlıklı olarak geliştirilmesi gereken konular hangi alanlarda?

Şu anda 20 firmayla çalışıyoruz. Bu sayı arttıkça daha çok rakamsal sonuç verilebilir belki ama satış pazarlama, insan kaynakları ve finansman konularında ağırlıklı olarak çalışıyoruz. Yeni kurulan, küçük işletme iken orta ölçekli olmak isteyen ve başarılı ancak ligini değiştirmek isteyen gibi birçok farklı gelişme sürecindeki KOBİ'ye koçluk yapıyoruz. Her bir KOBİ için farklı bir yöntem uyguluyoruz. Firma bir bütün ama önceliğimiz patron. Onun ötesinde yönetim kadrolarıyla, zaman zaman altındaki kadrolarla görüştüğümüz oluyor. Eğitimlerle ya da grup koçluğu yaptığımız takımlarla da çalışıyoruz. Ne ihtiyaç varsa onu belirliyor ve kullanıyoruz. Bir terzi gibi ne gerekirse onu biçiyoruz.

ActionCOACH'u konuşalım. Firma içindeki hedefiniz neler?

ActionCOACH, uluslararası bir firma ve bunun bizim için çok avantajı var. Bu işi kendi başımıza da yapabiliirdik ancak kanıtlanmış bir sistem varken bunu Türkiye'ye getirmeyi uygun bulduk. İki ana hedefimiz var Türkiye'de. Hizmet verdiğimiz KOBİ'lerin ve KOBİ koçlarının sayısını artırmak. Farklı bölgelere franchise ile ActionCOACH ofisleri kuracağız. 2013'te 10'a yakın KOBİ koçu yaratmayı, ilk beş senede de en az 10 bölge müdürlüğü açmayı hedefliyoruz. Bursa, Ankara, Antalya, İzmir, Kayseri, Gaziantep başta olmak üzere taleplere göre beş yıl içinde 100'e yakın ofisimizin olmasını planlıyoruz. Bunun yanı sıra, ilk yılımız

için bire bir ve grup koçluk çalışmaları, seminerler ve workshop'larla bine yakın insana dokunmayı hedefliyoruz.

Yeni KOBİ koçları için kriterleriniz nedir?

Önemli bir bölümünü yönetici olarak geçirmiş olmak üzere en az 15 yıllık iş tecrübesi gerekiyor. İlk bir iki yıl için, çok iyi İngilizce bilme şartı arıyoruz. Bunun nedeni de, şu anda 49 ülkenin kullandığı sisteme bağlıyız ve bu sistem İngilizce. Bu arada sürekli çeviriler yapıyoruz. Tüm dokümanları çevirmemiz en az iki yıl gibi bir süre alacak. İki yıldan sonra çok iyi İngilizce bilme şartını yumuşatabiliriz. KOBİ koçlarımız eğitimlerini Las Vegas'ta alıyor. Dünyada ilk 50'de yer alan koçlar tarafından 10 günlük çok yoğun bir eğitim veriliyor.

Niye ActionCOACH'u seçtiniz?

Bütün şirketlerin internet sitelerinde vizyon ve misyon laflarını görürsünüz. Onlar bana her zaman altı doldurulmuş gelirdi. Ayağı yere basmayan laflar, büyük büyük konuşulmuş olduğunu düşünürdüm. ActionCOACH'un da vizyon cümlesi: "KOBİ patronları ve KOBİ çalışanlarını eğiterek dünya refahına katkıda bulunmak." İlk duyduğum zaman bu ifadeyi çok büyük buldum ve sevmedim açıkçası. 10 günlük eğitimin ardından şu anda en sevdiğim ve en çok kullandığım cümle haline geldi, bunun finansal olarak mantığını da anlatacağım size. Türkiye'de yaklaşık 3 milyon üzerinde KOBİ var ve bu toplam şirket sayısının yüzde 99'u, toplam istihdamın yüzde 78'i, Türkiye ekonomisinin de yüzde 55'ine denk düşüyor. Şimdi düşünelim, ben KOBİ'lerle çalışarak, verimliliğini, satışını, kârlılığını yüzde 10 artırırsam Türkiye'nin refahına, verimliliğine, istihdamına müthiş bir katkı olmayacak mı? Bunu katiyen laf olsun torba dolsun diye söylemiyorum. Çok inanarak söylüyorum. Bu bana müthiş keyif veren bir gelişme olurdu. Firmaları patronları çok seviyorum. Çünkü korkusuzca emeklerini, paralarını, zamanlarını harcıyorlar ve getirisini bilmedikleri bir işe atılıyorlar. Çoğumuz oturup çalışmayı tercih ederken, onlar ceplerindeki parayı ortaya koyuyorlar. Buna hep hayranlık duydum. Şimdi o hayranlık duyduğum insanların hakikaten daha başarılı olmasına katkıda bulunmak istiyorum.

"KOBİ'lerin ortamına adapte olmazsam içlerine almazlar"

Peki, ActionCOACH'un ortakları olan üç girişimci kadının uzmanlık alanları nedir? İş paylaşımını nasıl yapıyorsunuz?

Özge Toraman'ın müthiş bir network'ü var ve satış organizasyonu konusunda çok başarılı. Aysegül Akşak ise, pazarlama konusunda iyidir. Ben de kendimi finansman ve sistemler konusunda başarılı bulurum. İş paylaşımımızı da uzmanlık alanlarımıza göre yapıyoruz. Hepimiz KOBİ koçluğu yapıyoruz ama sonuçta burası bir şirket. Şirketin de farklı kolları var. Onlarda da birbirimizin üzerine basmamamız gerekiyor. Hepimiz aynı işi yaparsak yine efektif olmaz. Dolayısıyla iş paylaşımı yaptık. Bunu yaparken de kişisel özelliklerimizin ne olduğuna bakıp, ondan sonra el sıkıştık. İyi bir ekibiz. Birbirimizi çok iyi tamamlıyoruz. Kiskançlık denen şey bizim aramızda yok. Onun için de birbirimizin iyi taraflarını çok rahat ortaya çıkardık. Burada da paylaşımı çok net yaptık. Kararları ortak alıyoruz. Spesifik olarak o konu kimdeyse, karar aşamasına kadar o götürür. Sonrasında bir araya geliriz. Ne olduğuna karar veririz.

Kadın girişimci olmak zor mu?

Kadın girişimci olmaktan öte girişimci olmak zor bence. Gerçekten kadın erkek benim için çok farklı değil. Karşımdaki insan için farklı olabilir, onu fark etmiyorum. Çalıştığım zaman girişimci olmak tabii ki çok zor. Ama kadınla erkeğin eşit olduğunu düşünüyorum. Benim için bu, tabii değil. KOBİ'ye gitmek benim için zor değil. Fabrika diye, fabrika demeye bin şahit isteyen yerlere gidiyorsunuz. Belki dışarıdan sizin hiç hoşunuza gitmeyecek bir ortama giriyorsunuz. Beklentim böyle olduğu için şaşırmıyorum. KOBİ koçluğu yaparken Koç Holding'e gitmeyeceğimi biliyorum. Fabrika dediğiniz yer, çok büyük olmadığı sürece pistir bir kere. Ben, başka bir iş yapıyor olsaydım belki farklı gelebilirdi. Ancak üretimin kokusunu bile severim. Üretim, ticaretten bile güzel gelir bana. Üretim yerine girdiğim zaman ne koku ne de pislik aklıma gelir. Burada empati yeteneğinin yüksek olması gerektiğini düşünüyorum. Aynı şekilde düşünüp, aynı şekilde davranıyor olmanız lazım. Aynı tabaktan, aynı şekilde yemek yemek lazım. Biz, bu uyumu yakaladık. O yüzden yadırganarak karşılanmıyoruz. Ama tabii ki ben de mini etekle gitmiyorum. Daha az frapan oluyorum. Onların ortamına adapte oluyorum. Adapte olmazsam içlerine almazlar. Onlardan biri oluyorum.



Brugge

Çikolata kokulu masal şehri

Belçika'nın masalsı ve büyüleyici şehri, Kuzeyin Venedik'i Brugge, görenleri kendine hayran bırakıyor. Kentin her yanını saran çikolata kokusu, birbirinden inanılmaz binaları, parke taşlı sokakları ve kanallarıyla Brugge'da kendinizi zamanın durduğu Orta Çağ'da bir masal kahramanı gibi hissediyorsunuz. Gelin, zamanın tanığı mistik Brugge'u tanıyalım.

Belçika'nın bu masalsı kentinde gezinirken hangi köşeyi dönseniz, Hansel ve Gretel'i, Kırmızı Başlıklı Kız'ı, Külkedisi'ni görecekmüş, kulelere baktığınızda kendisini kurtaracak prence saçlarını sarkıtan Rapunzel'le göz göze gelecekmisiniz hissine kapılabilirsiniz. Bir gün gibi kısa sürede gezebileceğiniz kent; çatıları, kanalları, bira ve çikolatasıyla ünlü. 2000 yılından bu yana UNESCO koruması altında dünya mirası kabul edilen kentte, Romalılar, Vikingler, İskandinavlar, Flamanlar, Normandiler ve İngilizlerin egemenliğinin etkilerini görmek mümkün. Kanal-

“Masal” dediğinizde, belli bir yaşın üstündekilerin aklına -zamane çocuklarından farklı olarak- prenses ile prensin başına gelenler ya da şatolarda, kalelerde geçen olaylar gelir. Yani masal, şato, kale ve saraylarla Orta Çağ'ın hikâyesidir birçoğu için. İşte şimdi, geçmişin masalsı diyarına yolculuk yapmak isteyenlere bir adres vereceğiz: Brugge...





larla çevrili olduğu için Kuzeyin Venedik'i olarak adlandırılan Brugge'un sadece sokaklarında gezinmek bile huzurla dolmak için yeterli.

Çikolata ve bira...

Brugge'un gözden kaçırılmaması gereken bir özelliği de dünyanın en güzel çikolatalarının ve 300'e yakın bira çeşidinin burada üretiliyor olması. Koskoca bir kentin çikolata kokması gezi sırasında sizi mest ediyor. Her sokakta bir çikolata dükkanı bulmak mümkün. Fabrikaların

yanı sıra, evlerde de çikolata imal ediliyor. İnanılmaz lezzet ve şekillerdeki bu çikolataları tatmadan Brugge'dan sakın ayrılmayın. Çikolata dükkanlarında özellikle Noel zamanı tam bir görsel şölen sunuluyor. Çikolatadan yapılan heykeller ve anıtlara bakmaya doyamıyorsunuz. Kentin bir diğer tadı da bira... Brugge'da 300'e yakın bira çeşidi bulunuyor.

Zarif danteller

Brugge, Türk kadınlarının "rahibe işi" olarak bildikleri dantellerinin de yapıldığı

yer aynı zamanda. Ekonominin kötü olduğu dönemlerde kadınların evde örmeye başladığı danteller yeni bir endüstri doğurmuş. Bizim bildiğimizden farklı olarak danteller tıgla değil de, tahta üzerine çakılı çivilere sarılarak örülüyor. Bu farklı örgü biçimini izlemek bile inanılmaz keyifli. Ortaya çıkan örtüler ise, hayli şık ve zarif.

Denizi yok ama liman kenti

11. yüzyılda liman kenti olan Brugge büyük bir coğrafi değişim geçirmiş, bugün

sadece kanallarla denize bağlanıyor. Ama nedense hâlâ liman kenti olarak anılan kentte, Rozenkadai, Gronerei, Djiver, Beguinage başta olmak üzere çok sayıda kanal var. Kanalların hemen yanında kurulu evler suyun üzerindeymiş hissi veriyor. Bu kanallar nedeniyle Brugge, Kuzeyin Venedik'i olarak adlandırılıyor. Âşıklar içinse, daracık sokaklar, üçgen çatılı evler, gotik binalar ve fayton tıngırtıları ile romantizmi doyasıya yaşayabilecekleri bir kent Brugge.

Gezilecek yerler:

Çan Kulesi, kentin sembolü

Şehrin sembollerinden, 1240 yılında yapılan 83 metre yüksekliğindeki Çan Kulesi'nde, ağırlığı geçmişte 48, bugün ise 27 ton olan 47 çan bulunuyor. Yangın, yıldırım düşmesi gibi birçok badire atlatan Çan Kulesi, uzun yıllar yangın gözetleme, çalışma saatleri, sosyal, politik ve dini olayların zamanının belirlenmesi amacıyla kullanıldı. Üzerine daha sonra saat mekanizması eklenen kuleye çıkmak için 366 basamaklı merdiveni tırmanmak gerekiyor.

Kentin kalbi Markt Meydanı

Kentin en göz alıcı mekânı olan kare şeklindeki Markt Meydanı'nın çevresinde çok sayıda kafe bulmak mümkün. Meydanın ortasında ise, 14. yüzyılda Fransa'ya karşı verilen Altın Spurs savaşında ölen Flaman kahramanlar Yan Redil ve Peter De Caning'in heykelleri var. Turistlerin zamanının çoğunu geçirdiği meydan, şehirde yaşayanların ise buluşma noktası.

Lezzetli müzeler

Kenti farklı kılan özelliklerinden biri de müzeleri. Çikolata ve patates müzelerinde bu iki vazgeçilmez lezzetin tarihini, nasıl yapıldığını, insan sağlığına katkılarını öğrenebilirsiniz. Tadabileceğiniz ürünler de cabası. Özellikle patates müzesinin bulunduğu, 1399 yılında inşa edilen binanın dünyada bir benzeri bulunmuyor. Uğramadan dönmeyin.

Dantel ve elmas müzeleri de var

Brugge'da çikolata ve patates müzelerinin yanı sıra, göz zevkinize hitap eden müzelerin sayısı da oldukça fazla. Flaman ve Belçikalı sanatçıların resimlerinin yer aldığı Groeningge Müzesi'ni, kentin simgelerinden olan dantellerin nasıl yapıldığını anlatan ve birbirinden güzel dantellerin sergilendiği Dantel Müzesi'ni, aydınlatma araçlarıyla geçmişten günümüze bir yolculuğa çıkabileceğiniz Lumine Domestica Müzesi'ni ve eskiden Avrupa'nın elmas merkezlerinden biri olması nedeniyle elmas hakkında tüm bilgilerin yer aldığı Elmas Müzesi'ni gezmenizi öneririz.

Kiliseler unutulmamalı

Şehrin silüetindeki en etkileyici yapılardan biri olan Meryem Kilisesi'nde Hz. İsa ve Meryem resimlerinin yanı sıra, özellikle Michelangelo tarafından yapılan heykeller dikkat çekiyor. Kilisenin 122 metrelik kuleleri, aynı zamanda dünyanın en uzun tuğla kuleleri. Bir diğer önemli yapı ise Holly Blood (Kutsal Kan) Bazilikası... Bu küçük Roma Katolik kilisesi, 12. yüzyılda alt ve üst şapel olarak inşa edilmiş ve alt şapel günümüze kadar



hemen hemen hiç değişmeden kalabilmiş. Üst yapı ise 19. yüzyılda tekrar yenilenmek zorunda kalmış. Kilise adını, bazilikanın deposunda bulunan kanlı bez parçasından alıyor. Bu kanlı bez parçasının Hz. İsa'ya ait olduğu ve 12. yüzyılda, İkinci Haçlı Seferi sırasında Kudüs'ten alınarak, AlsaceThierry tarafından buraya getirildiği belirtiliyor. Bizans dönemine ait bir parfüm şişesinde saklanan ve o tarihten bu yana hiç açılmayan bu kutsal emanet, her yıl bir gün kentin sokaklarında gezdiriliyor. Kentin ana kilisesi olan St. Salvador Katedrali ise, yapıldığı 10. yüzyıldan bu yana sayısız saldırıya uğramasına karşın hâlâ sapasağlam ayakta.

Nasıl gidilir?

Belçika'nın başkenti Brüksel'den Brugge'a, saat başı kalkan trenlerle ulaşmak mümkün. Gent ve Sen Pieters'i geçip Brugge'a vardığınızda ise, kenti yürüyerek gezebilme ayrıcalığına sahipsiniz. Bu avantajıyla Brugge, Brüksel ziyareti sırasında günübirlik gezilebilecek yerlerden biri.



İlham kaynağımız: Karagöz oyunları



“Teknik olarak kolay taşınabilir, kolay kurulup kaldırılabilir, iki kişilik oyunlar yapmak istiyorduk. Bu amaçla Tiyatrotem'i 2001 yılında kurduk. İçinde gölge oyunu ve anlatı da olan bir oyun yapma çabasına giriştik. Biz, Karagöz oyunları yapmıyoruz ya da daha doğru bir deyişle Karagöz oynatmıyoruz. Ancak Karagöz oyunları birçok açıdan bizim ilham kaynağımızı oluşturuyor.”

Tiyatro aşığı bu çifti oynadıkları dizilerden de tanıyoruz. Ayşe Selen en son Leyla ile Mecnun dizisinde Leyla'nın annesi rolüyle çıktı karşımıza. Şehsuvar Aktaş ise, TRT 1'de yayınlanan Avrupa Avrupa adlı dizide oynamaya devam ediyor. Ancak dizilerle değil, tiyatroyla bilinmek isteyen çiftten Şehsuvar Aktaş'ın tiyatroya ilgisi lise yıllarında başlamış. Ayşe Selen ise, “Bu tutku, ben de kendimi bildim bileli var” diyor. Sonra da bir daha çıkmamış hayatlarından tiyatro. Oyunculuk, yönetmenlik, çeviri ve uyarlama, kısacası tiyatronun her alanında yer almışlar. Geleneksel türlerden beslenerek iş yapmak için Tiyatrotem'i 2001 yılında kuran Ayşe Selen ve Şehsuvar Aktaş, içinde gölge oyunu ve anlatı da olan oyunlar sergiliyor.

Tiyatrotem'in hikâye anlatma ve gölge oyunu tekniklerini iç içe geçirerek kullandığı yeni oyununun adı Gündüz Niyetine. Bizzat oyunu izlemiş biri olarak yorum yapacak olursam tek kelimeyle “mükemmel” olduğunu söyleyebilirim. Gündüz Niyetine, iki “hayalbazın”, sözüm ona topluca kötü bir rüya görmüş olan seyircilerine, Alfred Jarry'nin Zincire Vurulmuş Übü oyunundan sahneler aktararak, bu rüyayı hayra yorma gayreti üzerine kurulmuş. Alfred Jarry'nin Zincire Vurulmuş Übü'süne gelince, Polonya tahtını ele geçirip kanlı bir iktidar sürmüş olan Übü Baba ve Übü Ana, sonunda tahttan indirilmiş ve bu ülkeden kovulup ülkeleri Fransa'ya geri dönmüştür. Oyun, bundan böyle efendi değil de, köle olmaya karar veren Übü Baba ile bu yolda kocasına destek

veren Übü Ana'nın hikâyesini konu alıyor. Keskin, ayrıksı bir mizah anlayışını ortaya koyan oyun, insanlığın en grotesk, en kıyıcı yanını bugün için bile alışılmadık bir biçimde gözler önüne seriyor. Alfred Jarry, bu metninde, zalimlik, tiranlık, özgürlük ve kölelik gibi kavramların nasıl iç içe geçtiğini, bu kavramların içlerinin nasıl farklı doldurulabileceğini ve sonuçta nasıl saçma olana indirgenebileceğini ortaya koyuyor. Biz de oyuna hayat veren Ayşe Selen ve Şehsuvar Aktaş'la yeni oyunları Gündüz Niyetine'den içlerindeki tiyatro sevgisinin nasıl filizlendiğine kadar birçok konuda konuştuk. Keyifli okumalar...

Tiyatroya nasıl başladınız? Bu konuda bir eğitiminiz var mı?

Ş.A.: Tiyatroyla lise yıllarında ilgilenmeye başladım. Sonunda kesin olarak kararımı verdim ve 1984 yılında Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Tiyatro Bölümü'ne girdim.

A.S.: Kendimi bildim bileli hep “tiyatrocu” olacağım dedim. Nedenini sormayın çünkü ben de bilmiyorum. Hayatımın hiçbir döneminde başka bir meslekle uğraşmayı istemedim hatta düşünmedim bile. Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Tiyatro Bölümü'ne 1978 yılında girdim. 1982 yılında da mezun oldum. Aynı bölümde yüksek lisansın yanı sıra doktora yaptım.

Sanatla ilgilenen bir çevreniz var mıydı?

Ş.A.: Babam resme çok düşkündür.

A.S.: İyi birer seyirci ve takipçi olan ailemin dışında, doğrudan sanat icra eden kimse yoktu.

Profesyonel oyunculuğa hangi oyunla başladınız?

Ş.A.: 1983 yılında pantomim sanatçısı Erdinç Dinçer'in, Ankara Fransız Kültür Merkezi'nde gerçekleştirdiği “Erdinç Dinçer'le Bir Kabare Akşamı” gösterisinde oynadım. İlk yevmiyemi bu gösteriden aldım. Çok heyecanlanmıştım, hiç unutmuyorum.

A.S.: 1982-1983 tiyatro sezonunda Deveduşu Kabare Tiyatrosu'nda “İnsanlığın Lüzumu Yok” oyunuyla profesyonel oyunculuğa adım attım. O gün heyecandan ölmedim ya, bir daha ölmem sanırım. O yıl, Deveduşu Kabare'nin, Sıraselviler Caddesi'nde bulunan küçük kabare salonundaki son yılıydı. Söz konusu salon, seyircinin masalarda oturduğu, artık alkol servisi olmasa da oyun sırasında meşrubat içtiği ve sigara tellendirdiği bir salondur. Ben, oyundan ayrılan bir arkadaşın yerine sahne aldım. Tabiri caizse “Deveduşu Kabare” benim ikinci üniversitem oldu.

Hangi oyunlarda oynadınız?

Ş.A.: Tek tek oyunları sayamayacağım ama yirmiyi geçmiştir. Tiyatrotem çatısı altında ise Ayşe'yle birlikte dokuz oyun sahneledik. Bunlar sırasıyla; Lahana Sarma, Böyle Devam Edemeyiz, Alem Buysa Kral Übü, Üçüncü Riçird Faciası, Tartüf Bey, Nasıl Anlatsak Şunu, Hakiki Gala, Beraber ve Solo Şarkılar. Bu yıl bunlara Gündüz Niyetine adlı oyun eklendi.

A.S.: Oyunları tek tek saymak yerine, yaklaşık 30 oyunda oynadım diyebilirim. Ama oynadığım toplulukları sayabilirim:



Devekuşu Kabare, Bülent Kayabaş-Ercan Yazgan Tiyatrosu, Yeditepe Oyuncuları, Tiyatrohane, Ankara Sanat Tiyatrosu, Tiyatro Oyunevi, 5. Sokak Tiyatrosu, Bilsak Tiyatro Atölyesi.

Tiyatrotem'i ne zaman kurdunuz?

Ş.A.: 2001 yılında kurduk.

Kukla ve gölge oyunları sunmaya ne zaman başladınız? Nasıl bir fikirle yola çıktınız?

Ş.A.: İsterseniz kukla ve gölge oyunu sunmak değil de, içinde kukla ve gölge oyunu gibi türlerin kullanıldığı oyunlar yapmak istiyorduk. Bunun ötesinde sahne ile seyir yeri ilişkisinin, seyirci dramaturjisinin yeniden gözden geçirilmesi üzerine araştırma yapabileceğimiz bir tiyatro yapmayı arzuluyorduk. Bu amaca giden yolda, içinde gölge oyunu ve anlatı da olan bir oyun yapma çabasına giriştik. Bunun için bir arkadaşımın çocuğunun anekdotundan yola çıkarak, bir metin kaleme aldım. 1996 yılında da onun üzerine çalışmaya başladık. Söz konusu oyun, gölge oyununu da içeriyordu. Bu çalışmayı geliştirerek, Tiyatro Oyunevi'nde "Bir Avuç Hayvan Mayvan" adlı oyunla seyirci karşısına çıktık. Bu oyunun bir çeşitlemesini "Bir Avuç İnsan Minsan" başlığıyla 2000 yılında İstanbul Şehir Tiyatroları'nda dışardan bir proje olarak gerçekleştirdik. Ardından da Tiyatrotem ve ilk oyunumuz olan "Lahana Sarma" geldi.

Ş.A.: Teknik olarak kolay taşınabilir, kolay kurulup kaldırılabilir, iki kişilik oyunlar yapmak istiyorduk. Bunun ötesinde sahne ile seyir yeri ilişkisinin, seyirci dramaturjisinin yeniden gözden geçirilmesi üzerine araştırma yapabileceğimiz bir tiyatro yapmayı arzuluyorduk. Bu amaca giden yolda, içinde gölge oyunu ve anlatı da olan bir oyun yapma çabasına giriştik. Bunun için bir arkadaşımın çocuğunun anekdotundan yola çıkarak, bir metin kaleme aldım. 1996 yılında da onun üzerine çalışmaya başladık. Söz konusu oyun, gölge oyununu da içeriyordu. Bu çalışmayı geliştirerek, Tiyatro Oyunevi'nde "Bir Avuç Hayvan Mayvan" adlı oyunla seyirci karşısına çıktık. Bu oyunun bir çeşitlemesini "Bir Avuç İnsan Minsan" başlığıyla 2000 yılında İstanbul Şehir Tiyatroları'nda dışardan bir proje olarak gerçekleştirdik. Ardından da Tiyatrotem ve ilk oyunumuz olan "Lahana Sarma" geldi.

Gölge oyunu denilince akla hemen

Hacivat ile Karagöz geliyor. Siz de bu tarz oyunlar hazırlıyor musunuz?

Ş.A.: Affınıza sığınarak bir düzeltme yapayım çünkü bu sıklıkla öyle dile geliyor. Türk gölge oyununun adı Karagöz'dür. Hacivat ve Karagöz ise, bu türün iki başat figürü. Biz, Karagöz oyunları yapmıyoruz ya da daha doğru bir deyişle Karagöz oynatmıyoruz. Ancak Karagöz oyunları birçok açıdan bizim ilham kaynağımızı oluşturuyor.

Kukla oyununa büyüklerin ilgisi nasıl?

Ş.A.: Büyüklerin ilgisi az. Zaten yetişkinlere yönelik kukla oyunu da pek yapılmıyor. Tıpkı gölge oyununda olduğu gibi, daha çok çocuklara yönelik olduğu düşünülüyor.

A.S.: Yetişkinlere de seslenen kuklalı ve gölgeli oyunlar, seyircinin pek alışık olmadığı türden oyunlar gibi geliyor. Niye öyle? Bunun cevabını kimse bilmiyor. Yetişkin seyirci önce şaşırır da, bu tür oyunları kendine yakın buluyor. Kendini seyir zevkine bırakırsa haz duyuyor. Biz, seyircinin yalancısıyız (Gülüyor).

Tiyatrotem'i diğer oyun gruplarından ayıran özellik nedir?

Ş.A.: Bizim ayırıcı özelliğimiz şu ya da budur demek bana biraz iddialı geliyor. Ama şunu söyleyebilirim: Biz, geleneksel türlerden, halk tiyatrosu geleneklerinden etkilendik. Erişebildiğimiz kaynaklardan yola çıkarak, günümüz ortamında bunun karşılığını bulmaya çalışıyoruz.

A.S.: Ayırıcı özellik olup olmadığını bilmiyorum. Biz, bir yöntem ve üslup oluşturma konusunda ısrarcı ve istikrarlı olmaya çalışıyoruz. Tiyatronun tiyatrosunu yapmayı arzulayan, bunu araştıran bir "Anlatı Tiyatrosu" olduğumuz söylenebilir.

Tiyatrotem'de bu yıl hangi oyunları izleyecek tiyatroseverler?

Ş.A.: Bu sezon, Alfred Jarry'nin Zincire Vurulmuş Übü oyunundan hareketle yaptığımız "Gündüz Niyetine" adlı oyunu oynayacağız. Sergileyeceğimiz oyunla, 8 Mart Cuma günü dışında nisan ayı sonuna kadar her cuma günü Taksim'deki Maya Cüneyt Türel Sahnesi'nde olacağız.

A.S.: "Lahana Sarma" adlı oyun ile Lüleburgaz turnemiz olacak. "Böyle Devam Edemeyiz" ile olası Polonya ve Sırbistan turnelerimiz var. Ağustos ayında "Acayip-name" adlı yeni oyunumuzu çalışmaya başlayacağız. Bu arada Almanya'da bağımsız bir tiyatro ile ortak bir projemiz olacak. Onun üzerinde çalışacağız.

Tiyatronun her alanında (oyunculuk, çeviri ve uyarılma) yer aldınız. Hayatınızın tiyatroyla bu kadar dolu olması nasıl bir duygu?

Ş.A.: Öncelikle maddi nedenlerle oldu. **A.S.:** Öyle kesin tarihlerle ya da sınırlarla belirlenmiş bir geçişten çok, doğal bir akış olduğunu söyleyebilirim. Dizi oyuncululuğu, mesleğimizi icra ederek para kazandığımız bir mecra.

Hangi TV dizilerinde oynadınız?

Ş.A.: Televizyon dizilerinde oynamaya 1989 yılında "İstasyondaki Pastane" ile başladım. Sonra 1995 yılına kadar birçok yapımda yer aldım. Bir süre ara verdim. 2003 yılından bu yana oynadığım diziler ise, "Arap Saçı", "Haziran Gecesi", "İlk Aşkım", "En Son Babalar Duyar", "Bıçak Sırtı", "Benim Annem Bir Melek". Şu an TRT 1'de yayınlanan Avrupa Avrupa adlı dizide oynuyorum.

A.S.: Kavak Yelleri, dizi adı olarak satılanın aksine yeni değil, oldukça eskidir. 1988'de Kavak Yelleri diye kısa bölümler

den oluşan bir gençlik dizisiyle başladık. Kendimiz yazıp, oynuyorduk. 1989'da başlayan İstasyondaki Pastane de öyleydi, biz yazıyor ve oynuyorduk. Türkiye'nin ilk sitcom dizisi olmasının yanı sıra ilk gençlik dizisidir. A'dan Z'ye bize ait bir üretilimdir. Ondan sonra, şimdi sayamayacağım birçok dizide oynadım. En son Leyla ile Mecnun'da oynuyordum, kendi isteğimle ayrıldım.

Şehsuvar Bey, bir söyleşinizde "Dizilerle değil, tiyatroyla bilinmek isterdim" demişsiniz. Bu konuyu biraz açar mısınız?

Ş.A.: Doğru, isterdim. Çünkü oyuncu olarak gözümü tiyatrodan açtım.

Tiyatronun her alanında (oyunculuk, çeviri ve uyarılma) yer aldınız. Hayatınızın tiyatroyla bu kadar dolu olması nasıl bir duygu?

Ş.A.: Yaptığımız işi sahiplenmek adına çok güzel bir duygu ama sorumluluğu ağır oluyor.

A.S.: Hem çok yorucu hem de vazgeçilmez. Yerine başka bir şey konamaz bir durum benim için. Oyun seçimi, çevirisi, sahne tasarımı, kostüm tasarımı, oyunculuk, kukla ve tasvir yapımı gibi her şey size ait olunca, bütünlüklü bir tatmin duygusu oluşuyor. Hem her şeye sahip çıkabiliyorsun hem de her şeyin hesabını vermek durumunda kalıyorsun. İyi oluyor kısacası. (Gülüyor)

Mesleğinizde örnek aldığınız isimler var mı?

Ş.A.: Bir rol modeli gibi örnek aldığım kimse olmadı. Beni fikren, rahmetli hocam Metin And yönlendirdi. Ferhan Şensoy "Ortaoyuncular" topluluğundan çok

etkilendim. "Şahları da Vururlar" oyununu seyrettiğimde duyduğum heyecanı unutamam.

A.S.: Şehsuvar'ın söylediklerine katılıyorum. Bunun dışında, Karagöz metinleri bizi heyecanlandırdı, tetikledi ve besledi. Sıklıkla açıp okuyoruz. Önümüze yepyeni ve aydınlık ufuklar açılıyor.

Peki, hangi sinema filmlerinde rol aldınız?

Ş.A.: "İnşaat", "Hiçbir Yerde", "Yazgı", "Kara Bulut", "Kabadayı" ve "Eyvah Eyvah 1 ve 2" sinema filmlerinde oynadım.

A.S.: Benim oynadığım sinema filmleri "Faize Hücum", "Böcek" ve "Usta".

Kendinizi Türk tiyatrosunda nerede görüyorsunuz?

Ş.A.: İçinde olmaya çalışıyoruz. Bir kenardan tutmaya çalışıyoruz.

A.S.: Akıp giden bir nehrin bir kıyısında, biz de yüzmeye çalışıyoruz. Genç insanların yaptığı işleri izlemeye çalışıyoruz ve çok heyecan duyuyoruz. Onların gelip bizim işlerimizi izlemeleri bizi kıvançlandırıyor.

Sizce Türk tiyatrosunun en büyük sorunu nedir? Dünyadaki yeri için neler söylemek istersiniz?

Ş.A.: Türk tiyatrosunun dünyadaki yeri konusunda bir tespitte bulunabilecek konumda değilim. Bence en büyük sorun, işin uygulamasında yer alan bizlerin; teoriyle, bu alanda araştırma yapan kuramcılarla, dramaturglarla organik bir bağ kuramamamızda.

A.S.: Yaptığımız bir oyun üzerine, akademisyen ya da kuramcı inceleme yazısı yazdığında, ne yaptığımızı, ne yapmadı-

ğımızı ya da ne yapamadığımızı sistemli bir izlek üzerinden öğrenme ve anlama şansımız oluyor. Bu çok kıymetli bir şey. Bu bağlamda akademiyle, kuramla uygulama arasında organik bir bağ olmasında büyük yarar var. Her iki taraf da bu bağın kurulmasına direnmeseydi, birbirini yok saymasa ne yararlı olur diye düşünüyorum.

Türk sineması için neler söylemek istersiniz?

Ş.A.: Bir seyirci olarak konuşmak isterim. Son 15 yıla baktığımda çok şaşırtıcı bir yükselişe geçtiğini söyleyebilirim.

A.S.: İyi bir seyirci olmaya çalışıyorum.

Tiyatro, tutkalımız oldu

Nasıl tanıştınız?

Ş.A.: 1986 yılında tanıştık.

A.S.: Üniversitede tanıştık. Hayat ortaklığına dönüşen dostluğumuz, 1986 yılında filizlendi. Bir arkadaşımın yüksek lisans projesi kapsamında ilk kez 1987 yılında bir oyunda birlikte oynadık.

Hem iş hem hayat arkadaşı-sınız. Evliliğinizin sürmesini neye bağlıyorsunuz?

Ş.A.: 24 yılı geçkin bir süredir beraberiz. Bizi tiyatro bir arada tuttu. Tiyatrotem'den önce de birçok işte birlikte çalıştık. Ayşe'nin bana karşı olan sabrını ve tahammülünü de hiç yabana atmamak gerekiyor.

A.S.: Şehsuvar çok şefkatli bir insan. Şefkati her şeye yetiyor, her şeyi sarıp sarmalıyor. Evet, tiyatro, tutkalımız oldu sanırım.

“Bir şirket nasıl yönetiliyorsa futbol kulüpleri de o sorumlulukla yönetilmeli”

Mahalle takımında 10 yaşında başladığı futbol macerasını, Türkiye liglerinde kazandığı yedi gol krallığıyla, Avrupa’da aldığı altın, gümüş ve bronz ayakkabılarla zirveye taşıyan Tanju Çolak, Türkiye’deki futbol kulüplerinin borç sarmalından ancak bir şirket ciddiyetiyle yönetilerek kurtulabileceğini savunuyor. “İş adamları, kulüpleri kendi şirketleri gibi yönetmeli” çağrısında bulunan Çolak’a göre, Türk futbolunun mevcut yönetim anlayışı ve bütçe planlamasıyla istenilen atılımı yapabilmesi mümkün değil.

Futbol kariyeri boyunca Türkiye liglerinde oynadığı 296 maçta 257 gol atarak, maç başına en yüksek gol ortalamasında Metin Oktay’dan sonra ikinci sırada bulunan Tanju Çolak bugün, kendi adıyla kurduğu akademide geleceğin gol krallarını yetiştiriyor. Mali şeffaflıkta Avrupa’nın çok gerisinde kalan kulüplerin içinde bulundukları borç sarmalından, bütçelerini denetleyerek kurtulabileceğini söyleyen Çolak’a göre, futbolumuzun sağlıklı bir yapıya kavuşması için, futboldan gelen, yeşil sahalarda ter akıtmış insanların kulüplerin yönetiminde olması büyük önem taşıyor. Türkiye liglerinde kazandığı yedi gol krallığı ve UEFA altın, gümüş, bronz ayakkabı ödülleriyle her futbolcuya nasip olmayacak birçok başarıya imza atan “Gol Kralı” Tanju Çolak ile Türk futbolunun yaşadığı sıkıntıların nedenlerini konuştuk.

Türk futbolunda çok önemli başarılarla imza atan Tanju Çolak’ın futbol hayatı nasıl başladı?

Futbola 10 yaşında Samsun’daki bir mahalle takımı olan Yeni Çiftlikspor’da tesadüf eseri başladım. Tesadüf diyorum çünkü top koşturmak bizim için ilk etapta bir sokak oyunuydu. Mahalle takımları arasında amatörce maçlar yapıyorduk. Bir gün sahası, antrenörü, idmanı olan Samsun bölge takımı ile maç yapılacağı haberi geldi. Beni de çağırdılar. Maçı bizim takım 6-1 kaybetti. O maçtaki tek golü ben attım. 1974 yılında attığım bu gol kariyerimin bir anlamda dönüm nok-

tası oldu. Maç bitiminde rakip takımın antrenörü Cumhur Dilek bana “Bizimle oynamak ister misin?” teklifinde bulundu. O zaman 11 yaşındaydım. Annemin ve babamın desteğiyle hemen prosedürleri tamamladım ve takımın kadrosuna girdim. Zaten ailemin desteğini de tüm futbol hayatım boyunca gördüm. Samsun bölgesi minik takımından sonra yıldızlar takımına geçtim. 1976 yılında Türkiye penaltı şampiyonasına katılarak, Türkiye ikincisi oldum. Bu, futbol hayatımdaki ilk önemli başarı oldu benim için. Bu başarı da, benim bu yolda yürümeme itici güç oldu bir anlamda. 16 yaşında, ilk lisanslı kulübüm Samsun Yolspor’a meyve suyu ve bir dilim yaş pasta karşılığında transfer oldum. Bu takımda oynarken gösterdiğim performansın da etkisiyle genç milli takımına çağrılmaya başladım. Bu süreç benim sivrilme dönemimdi diyebilirim. Daha yaşım 18 olmadan Fenerbahçe, Galatasaray, Trabzonspor ve Samsunspor gibi büyük takımların genç kadrolarından teklifler gelmeye başladı.

Kimi tercih ettiniz peki?

İlk etapta kendi bölge takımım Samsunspor’a gitmek istedim. İstanbul ve büyük takımlar beni korkuttu o yıllarda. Attığım imzayla Samsunspor’da altı yıl top koşturdum, bunun dört yılında kapitanlık yaptım. Samsunspor’da iki defa 1.Lig’de, iki defa da Süper Lig’de olmak üzere dört kez üst üste gol kralı oldum. Bu da yeni tekliflerin gelmeye başlamasına yol açtı. Hiç istememe rağmen Galatasaray’a “Evet” dedim.

Bu önemli bir teklif değil miydi sizin için? Neden gitmek istemediniz Galatasaray’a?

Yaşım 24’tü ve İstanbul’a gelmekten korkuyordum. Galatasaraylıyım ama “Büyük şehirde ben ne yaparım” endişesi yaşıyordum. O dönemin Samsunspor Başkanı Hasbi Menteşoğlu’nun yanına iki kere giderek, “Samsunspor’da kalmak istiyorum, beni göndermeyin” dedim. Her ikisinde de beni ağlatarak geri gönderdi ve “Sen artık burayı aştın, burada kalamazsın” dedi. 1987-1988 sezonunda Galatasaray Spor Kulübü’ne transfer oldum. Böylece Galatasaray maceram başlamış oldu.

O yıllar kariyerinizin en parlak dönemiydi. Nasıl geçti Galatasaray’daki yıllarınız?

Galatasaray’daki dört yılda üst üste birçok başarı elde ettim. Galatasaray formasıyla ilk sezonumda 39 gol atarak kariyerimde beşinci, Süper Lig’te üçüncü defa gol krallığına imza attım. Hem Metin Oktay’a ait bir sezonda en çok gol atma rekoru kırdım hem de Avrupa liglerinde o sezon en çok gol atan futbolcu unvanını kazandım. Türkiye 1. Lig’inde tüm zamanların en çok gol atan oyuncusu unvanını Metin Oktay’ın elinden aldım. 240 golle halen bu rekorun sahibiyim. 1985-1986 sezonunda Samsunspor’da iken 33 golle Avrupa’da en çok gol atan üçüncü futbolcu oldum ve UEFA Bronz Ayakkabı Ödülü’nü aldım. 1987-1988 sezonunda ise, Galatasaray formasıyla attığım 39 gol sayesinde Avrupa’da en çok gol





Hem Avrupa liglerinde hem Türkiye’de en çok gol atan futbolcu unvanını kazandınız. Türkiye’de en beğendiğiniz golcüler kimler?

Alex vardı, o da gitti. İyi bir golcü, gelen üç toptan ikisini gole çevirmeli. Ayrıca maça hazır olması, çok çalışması gerekiyor. Yıldız olmanın temelinde vuruş ve pozisyonları ezberlemek yatıyor. Gözü kapalı topa kafa atabilmeli, sadece ayak çalımını yetmiyor. Avrupa’da Ronaldo, Messi ve David Villa gibi muhteşem golcüler var.

Türkiye’de futbol takımlarının altyapıya yeterince yatırım yaptığını düşünüyor musunuz?

Kesinlikle hayır. Altyapı konusunda çok ciddi eksiklik var. Milan takımının 48 ülkede 8-16 yaş arası çocuklara yönelik yaptığı bir Milan Junior Camp adıyla bir organizasyonu var. Türkiye’de bu organizasyonu yapmak için İstanbul’da yan yana iki futbol sahası olan mekân aradım. Sadece Riva’da bulabildim, onu da son anda çıkan aksilikler yüzünden kullanamadık. Organizasyonu yapmak için İstanbul’da iki farklı semtte saha buldum. Yapılan seçimlerde üç çocuk seçildi. Bu çocuklarımız Milano’da 25 sahanın yan yana bulunduğu küçük bir köyde, diğer 48 ülkeden gelen 350 çocukla bir araya geldi. Oraya gittiğimizde gördüğümüz bu tablo çok enteresandı. Türkiye’nin altyapıya verdiği önemin ne kadar yetersiz olduğunu bu şekilde bir kez daha anlamış oldum.

Bu nedenle mi Tanju Çolak Futbol Akademisi’ni kurdunuz?

Yatırımı bu eksikliği görerek yaptım diyebilirim. Tanju Çolak Futbol Akademisi’nde 6-16 yaş grubu çocuklarımızın futbol alanında eğitimini hedefliyoruz. Futbol eğlenmeden öğrenilemeyecek bir spor ve program içeriklerimiz bu yönde hazırlandı. Tüm sporcularımızın bu oyuna katılmasını sağlıyoruz. Cinsiyet gözetilmeden, kız/erkek her isteyen akademimizde eğitim alabiliyor. Aslanan, çocuklarımızın sporcu ruhuyla fiziksel ve ruhsal gelişimine destek vermek. Şu anda futbol okulumuz sekiz şehirde eğitimlerini sürdürüyor. Şimdi Bursa’da da açıyoruz. Talep oldukça fazla. Bu sezon boyunca okul sayısını 10’a çıkarmayı hedefliyoruz. Futbolu çocuklara sevdirmenin yanı sıra, doğru bir eğitimden geçmeleri de büyük önem taşıyor. Çocukları

küçük yaşta eğitmek çok önemli. Benim zamanımda böyle imkânlar yoktu.

Yabancı futbolcu transferinde birinciliği kimseye kaptırmayan Türk takımları yurt dışına oyuncu satışı konusunda neden aynı başarıyı gösteremiyor?

Türkiye transferden 30 milyon euro satış geliri elde ederken, transferlere 112 milyon euro ödedi. Bu inanılmaz bir fark. Aslında teknik olarak Avrupa’dan çok daha iyi durumda olmamıza rağmen, alt yapı ve disiplin konusunda çok eksiklerimiz var. Öyle ki çocuklara eğitimin yanı sıra beslenme eğitimi konusunda bile yeterince imkân sunulmuyor. Gençlerimiz 18-20 yaşına kadar Avrupa ile başa baş rekabet edebiliyor. En büyük sorun 20 yaşından sonra yaşanıyor. Yurt dışında ise çalışma sistemi, eğitim, beslenme düzeni ve sıkı disiplin var. Gençler bizimkilerden çok farklı şartlarda futbola hazırlanıyor. Bu da Türk takımlarının sürekli yurt dışından futbolcu transfer etmesine neden oluyor. Ama aynı başarıyı biz gösteremiyoruz. Bu durum sadece bonservis bedelleri değil, aynı zamanda oyunculara ödenen paralar konusunda da kulüplere sıkıntı yaratıyor.

Türkiye’de spor kulüplerinin bütçelerini doğru ve verimli kullandıklarını düşünüyor musunuz?

Türkiye’de futbol ekonomisi çok büyüdü. Benim futbola başladığım yıllarla şimdi geline nokta arasında inanılmaz fark var. Biz o yıllarda transfer ücreti olarak 600-700 bin dolar alırdık, şimdi futbolcularla 3-3,5 milyon euro üzerinden anlaşmalar yapılıyor. Parayı iyi değerlendirmek lazım. Türkiye’deki birçok büyük takım zarar yazıyor yıllardır. Dünya takımları arasında futbolcuya en çok para veren ülkelerin başındayız. Bu kadar ödemenin karşılığını ise ne yazık ki alamıyoruz. Transfere çok büyük bütçeler ayırıp, yurt dışına futbolcu gönderemeyen bir ülke durumundayız. Arda Turan, Emre Belözoğlu bizi iyi temsil ediyor. Bu sayının daha da artması gerekiyor.

Mali tabloya baktığımızda 2011 yılında dört büyüklere yılın golünü dolar attı. Dört büyükler 2011 yılında 55 milyon lira kur zararı yazdı. Kulüpler kur yönetimi konusunda oldukça başarısız. Bu noktada ne tavsiye edersiniz?

Futbolu oynamış, terini akıtmış insan-

ların takımları yönetmesinin önemi burada ortaya çıkıyor. Futbolun içinden gelmiş insanların kulüplerin başına geçmesi Türkiye’de neredeyse imkânsız. O halde, mademki iş adamları futbol takımlarını yönetiyor, kendi şirketleri gibi yönetsinler takımları da. Büyük kulüplerin yönetimleri aynı zamanda ithalatı, ihracatı, üretimi olan büyük iş adamlarından oluşuyor. Yönetime ilk geldikleri yıllardaki borç toplamına bakıyorsanız, bir de birkaç yıl sonraki borca. Aradan geçen zamanda borç, iki üç kat artmış. Böyle durumlarda, bu kulüp yöneticilerine, “Siz kendi şirketlerinizi böyle mi yönetiyorsunuz?” diye soruyorum. Kendi şirketini böyle yönetse iflas eder. İşte buradan yola çıkarak, bir şirket nasıl yönetiliyorsa o özen, ciddiyet ve sorumlulukla yönetilmeli futbol kulüpleri de. Kulüp yöneticileri, kısa vadeli ve günü kurtarmaya yönelik kararlar yerine, uzun vadeli kalıcı plan ve stratejiler hayata geçirilmeli. Nasıl şirketlerindeki riskleri ortadan kaldıracak sistemler geliştiriyorlarsa, yönettikleri takımlar için de bu sistemleri uygulamalıdır. Eğer böyle olursa Türk futbolu çok daha hızlı gelişebilir. Kulüpler çok daha büyük başarıları imza atar, yurt dışında takip edilen bir seviyeye gelir. Ancak, Türk futbolunun mevcut yönetim anlayışı ve bütçe planlamasıyla önemli bir atılım yapabileceğine inanmıyorum.

Türk futbolu 2013’te devreye girecek UEFA kriterleri nedeniyle daha da büyük sorunlar yaşayacak. Bundan böyle geliri kadar transfer harcaması yapabilecek olan kulüplere yöneticilerden de maddi katkı yapılamayacak. Bunun etkileri ne olur?

Avrupa kulüp futbolunun uzun vadede kalıcılığını korumak, transfer ücretleri ve maaşlar üzerindeki baskıyı azaltmak ve enflasyonist etkiyi sınırlamak için UEFA İcra Kurulu tarafından 2009’da kabul edilen Finansal Fair Play, kulüplere uyulması gereken birtakım kurallar getiriyor. Finansal Fair Play kriterlerine 2014-2015 sezonunda uymayan kulüpler, UEFA organizasyonlarından mahrum kalacakları gibi, çeşitli cezalar da alacak. Buna göre, yöneticiler kulüp için ceplerinden harcama yapamayacak, kulübün toplam borcu, toplam gelirinin yüzde yüzünü geçemeyecek, yöneticiler borçları 2012-13 sezonuna kadar ödemek durumunda kalacak. Bu kurallara uyma-



yan kulüplere UEFA organizasyonlarına katılmadan para cezasına kadar, birçok yaptırım uygulanacak. Bu açıdan, mali şeffaflık anlamında Avrupa’nın gerisinde olan Türk futbolundaki birçok büyük takımın, bütçelerini denetleyerek, sağlıklı bir yapıya kavuşması gerekiyor. UEFA kriterlerinin Türk futboluna adapte edilmesi artık kaçınılmaz bir hâl aldı. Hesap sorma mekanizmasını Türk futbolunda geliştiremediğimiz sürece düzlüğe çıkmamız mümkün değil. Astronomik rakamlar artık telaffuz edilmemeli. Futbolcu alırken yöneticilerin çok iyi düşünmesi, günü kurtarma kaygısını bir kenara bırakıp akıllı hareket etmeleri gerekiyor. Kaliteli, ahlaklı, yarını düşünen yönetimlere ihtiyaç var.

Göbeklitepe

Tarihin sıfır noktası



Dünyanın en eski tapınak merkezi kabul edilen ve bu yönüyle “Tarihin sıfır noktası” olarak da nitelendirilen Göbeklitepe’nin önemi, tarlasını karasabanla sürerken bulduğu oymalı taşı müzeye götüren bir çiftçi sayesinde anlaşıldı. Bu kaya parçası bilim dünyasını hayrete düşüren bir dizi keşfe yol açtı. Yapılan kazılarda, 11 bin yıl önce toprağa gömülen tapınak ve dev taş anıtlar bulundu.



Şanlıurfa'daki Göbeklitepe Höyüğü'nde yapılan kazı çalışmalarında şimdiye kadar, Neolitik döneme ait yabani hayvan figürlü "T" biçimli dikili taşlar, dünyanın en eski tapınağının 8-30 metre çapında dairesel ve dikdörtgen şekilli kalıntıları, üzerlerinde yabani hayvan figürü olan kabartmalar ve yaklaşık 11 bin yıl öncesine ait 65 santimetrelilik bir insan heykeli bulundu.



Mezopotamya; medeniyetlerin beşiği olduğu tartışmasız kabul edilen, ilk anayasının, başta tarım olmak üzere insanlık tarihin en önemli buluşlarının hayata geçirildiği kutsal ve özel toprakların mekânı... Bu yazıların belki de en önemli kanıtı, Göbeklitepe antik tapınağı. Antik çağların bugüne kadar keşfedilmiş en eski ve en büyük tapınağı olan Göbeklitepe, Şanlıurfa sınırları içinde "Medeniyet burada" diye sesleniyor bize...

Şanlıurfa'ya 20 kilometre uzaklıktaki Örencik köyünde, bir tepe üzerine kurulu olan dünyanın bilinen en eski dini yapılar topluluğu Göbeklitepe Höyüğü, 1963 yılında keşfedildi. Cilalı Taş Devri'nden ka-

Dünyanın en eski tapınağına ev sahipliği yapan Göbeklitepe Höyüğü, bir süre önce UNESCO Dünya Mirası Geçici Listesi'ne alındı.

lan 9 hektarlık kazı bölgesinin önemi ise, tarlasını karasabanla sürerken bulduğu oymalı taşı müzeye götüren çiftçi Mahmut Kılıç sayesinde anlaşıldı. Bölgedeki ilk kazı çalışmalarına 1995 yılında Alman Arkeoloji Enstitüsü ve Şanlıurfa Müzesi iş birliğiyle başlandı. Kazılar, Alman arkeolog Doç. Dr. Klaus Schmidt'in başkanlığında yürütülüyor ve her yıl eylül ile ekim aylarında 10 hafta süreyle yapılıyor.

Göbeklitepe'nin tarihi MÖ 11 bin yıllarına kadar uzanıyor. Mısır Piramitleri'nin 4 bin 500 yaşında ve İngiltere'deki Stonehenge'in 6 bin yaşında olduğu düşünülürse, bu kazının dünyanın gelmiş geçmiş en önemli arkeolojik kazısı olduğunu düşünmek ve tüm dünya tarafından böyle bilindiğini kabul etmek gerekiyor. Bölgede yapılan çalışmalarda tapınma amaçlı törensel alanlara ait mimari kalıntılar, dikili taşlar ve üzerinde yabani hayvan ve bitki figürlerinin bulunduğu taş kabartmalar gün yüzüne çıkarıldı.

Göbeklitepe'deki kazılarda elde edilen bulgular, dünyanın bilinen en eski tapınaklarından birinin bu bölgede olduğunu ortaya çıkardı. Ancak uzmanlar, yaptıkları son kazı çalışmalarıyla bu tapınağın dünyanın en eski ve en büyük

mabedi olduğunu tespit etti. Yapılan araştırmalarda, yabani sığır, akrep, tilki, yılan, aslan, yaban eşiği, yaban ördeği ve yabani bitki kabartmaları büyük dikkat çekiyor. Dikili taşların (stel) üzerindeki resim ve kabartmalar, Cilalı Taş Devri sanatı hakkında fikir sahibi olmamızı sağlıyor.

Tarımın da ana vatani

Göbeklitepe, arkeoloji dünyasının en büyük keşiflerinden biri. Çünkü daha şehir hayatına geçmemiş olduğu düşünülen avcı-toplayıcı toplumların tapınak inşa etmiş olduğunu gösteren ilk örnek. Bu da şehirleşme yani medeniyet tarihinde, devrim niteliğinde bir keşif. Kazıyı yapan Dr. Klaus Schmidt, "Önce tapınak yapıldı, şehir sonradan geldi" demiş ve bu sözleriyle erken medeniyet tarihine yeni bir açılım getirmişti. Göbeklitepe'nin bir diğer önemi ise, tarımın da ana vatani olması. BBC'deki "How Art Made The World 2" belgeselinde de belirtildiği üzere, tarihin bilinen ilk buğday ekimi Göbeklitepe'de yapılmış.

Günümüze ulaşan kazılarda elde edilen bulgular çerçevesinde uzmanlar, Cilalı Taş Devri insanının henüz çevresindeki hayvanları evcilleştiremediği sonucuna

varıyor. Bu döneme ait Göbeklitepe tapınağının önemi tam da burada ortaya çıkıyor. Arkeolojik olarak Çanak Çömlek Öncesi Neolitik A Dönemi'ne tarihlenen Göbeklitepe'de, bir tepe üzerine inşa edilmiş çok sayıda yuvarlak biçimli yapı bulundu. Arkeolog Prof. Klaus Schmidt tarafından Alman Arkeoloji Enstitüsü'nün desteğiyle 1995'te başlatılan kazılar sonucu elde edilen verilere göre, bu yapılar yerleşim amaçlı kullanılmamış. Göbeklitepe'de bulunan yapılardan henüz sadece altı tanesi gün ışığına çıkarılmış. Toplam 20 adet olduğu belirlenen bu üzeri açık yapıların dini amaçlı yapılmış olduğu biliniyor, yani bu yapılar dünyanın ilk tapınakları. Taş devrinden kalma bu tapınakların yapılış biçiminde ortak bir özellik göze çarpıyor. T biçiminde sütunlar ile çevrilmiş bu tapınakların merkezinde iki T biçiminde sütun karşılıklı olarak yer alıyor.

T biçimindeki sütunlar stilize edilmiş insanları tasvir ediyor

Stilize edilmiş insanları tasvir eden T biçimindeki sütunların ağırlıkları 40 ile 60 ton arasında değişiyor. İkel el aletlerinden başka bir aletin olmadığı bu dönemde, sütunların nasıl taşındığı ve

dikildiği arkeologlar tarafından henüz çözülmedi. İnsanlığın avcı-toplayıcı döneminde yerleşim ve tarım kavramlarından çok uzak olduğu 11 bin yıl öncesinde bu yapıların nasıl tasarlandığı sorusu da henüz cevaplanmadı. Belki tüm bu sorular cevap bulduğunda insanlık tarihi yeniden yazılacak. Birçok Antik Çağ araştırmacısının kutsal kitaplarda adı geçen "Eden Bahçesi" olduğu inandıkları Göbeklitepe, bu yönüyle de ayrı bir araştırma konusu. Adem ile Havva'nın yaşadığına inanılan Eden Bahçesi'nin Mezopotamya cennetlerinden birinde olması aslında şaşılabilecek bir olay değil. Çünkü Mezopotamya, medeniyetlerin beşiği...

Göbeklitepe'nin tarihin en eski ve en büyük tapınağı olduğunu kanıtlayan en önemli

bulgu ise, 11 bin yıllık bir tanrı heykeli. Heykelin ellerinin eski çağlarda bereketi simgeleyen erkek cinsel organını tutması, boyun bölgesindeki ok işareti ve alfabenin ilk harfi «A» simgesi, heykelin Bereket Tanrısı olarak betimlendiğinin de ispatı olarak kabul ediliyor. Çünkü bu üç işaret, antik toplumların «bereket» ve «güç» simgeleri olarak biliniyor.

Göbeklitepe'de ölümler güneşe gömülüyordu

Bugüne kadar yapılan kazılardan elde edilen sonuçlara göre, Göbeklitepe'de ölü gömme kültürünün, daha doğrusu bir mezar geleneğinin olmadığı görülüyor.

Bu yargıya, akbaba gibi yırtıcı kuşların ölümleri yemesini tasvir eden taş kabartmalardan varılıyor. Çatalhöyük'te olduğu gibi, güneşe gömme geleneği var Neolitik Çağ'da da. Bu dönemde ölümler açık havaya bırakılıyor, yırtıcı kuşlar da gelip cesetleri yiyordu.



İnce, hafif ve dokunmatik

Acer Aspire V5 Serisi, çoklu hareket özelliğine sahip içerik tüketimini iyileştirmek ve Windows 8 tarafından sunulan avantajlardan yararlanmak için, 10 noktalı dokunmatik bir ekran ve daha geniş bir izleme paneliyle kullanımı kolaylığı sunuyor. V5 Serisi dizüstü bilgisayarların tümü, aynı sınıftaki diğer tasarımlardan yüzde 30 daha ince. Bu nedenle bilgisayarların mobil kullanımları son derece kolay. 14 inç modeli bile optik sürücü içermesine rağmen 21 milimetreden ince ve yaklaşık 3 kilogram ağırlığında. Intel Core ailesi işlemciler ve Nvidia Ge Force GT Serisi grafikler, etkileyici günlük çoklu görevler ve içerik oluşturma için mükemmel performans sağlarken, HD uyumlu 10 noktalı dokunmatik ekran, multimedya kullanımı ve dokunma deneyimi sunuyor. Akıllı bir güç yönetimi ve bileşen düzeni performanstan ödün vermeden akustik ve termal konforunu optimize ediyor. Energystar belgeli V5 Serisi, çevre dostu olmanız için de güç tasarrufunda bulunuyor. Kolayca mobil olarak kullanılabilen V5 Serisi, en çok ziyaret edilen erişim noktalarını otomatik olarak tarayan ve kaydeden Acer Instant Connect özelliğine sahip. Kullanıcılar internete geleneksel yöntemlerden dört kat daha hızlı, yani yalnızca 2.5 saniyede bağlanıyor.



Next&NextStar'dan taşınabilir şarj aleti

Sunduğu ürünlerle daima yeniliği ve farklılığı arayan Next&NextStar, Türk ve Koreli mühendisleri tarafından son teknolojiyle üretilen Next Newwave Rock 6000'i, kullanıcılarının beğenisine sunuyor. Newwave Rock 6000 taşınabilir şarj aleti, akıllı telefonlara, taşınabilir müzik dinleme cihazlarına ve diğer birçok USB girişiyle şarj edilebilir mobil alete yedek enerjiyi sağlıyor. Next&NextStar'ın ürün gamı içinde yer alan Newwave Rock 6000, enerjiye ihtiyaç duyduğunuz her an yanınızda. USB girişiyle şarj edilebilen cihazınızı USB kablonuzla Newwave Rock 6000 taşınabilir şarj aletine bağlayıp, dışarıdayken de kullanabiliyorsunuz. Portatif taşınabilir şarj aleti Newwave Rock 6000, şarj sorunuyla iletişim kopukluğu yaşayan herkesin tercihi haline geliyor. Newwave Rock 6000 portatif şarj aletinin, beyaz, pembe ve yeşil renk seçenekleri bulunuyor.



ZyXEL NSA325, yüksek performans ve kesintisiz eğlenceyi bir arada sunuyor

ZyXEL, iddialı donanım özellikleriyle dikkat çeken ZyXEL NSA300 serisinin güçlü üyesi NSA325 ile yüksek depolama kapasitesi ve yüksek performanslı HD video izleme keyfi sunuyor. Ev ve ofislerde yüksek performanslı, çok fonksiyonlu medya sunucu serisi isteyenler için ideal bir çözüm olan NSA325, zengin özellikleriyle, mekânları eğlence merkezine dönüştürüyor. NSA325, ayrıca akıllı telefon ve tablet PC gibi mobil cihazlardan torrent dosyası gönderen Dropbox ile de uyumlu çalışıyor. Üründeki verilere tablet, bilgisayar veya akıllı telefonlar ile Wi-Fi bağlantısı üzerinden ulaşılabilir. Bunlara ek olarak, USB bağlantısı ile film, video ve fotoğraf aktarımı gerçekleştirilebilir. Sistem yedeklemek ve dosya depolamak için yeterli alana sahip NSA325, YouTube ve Flickr gibi ortamlar için otomatik yüklemeleri de destekliyor. Bunun için oturma odasından sonra ürün üzerindeki ilgili klasöre yüklemek istenilen dosyaları sürükleyip bırakmak yeterli. ZyXEL NSA325, otomatik olarak yükleme işlemini gerçekleştiriyor.



Intel'in yeni akıllı telefonu Yolo, saniyede yedi fotoğraf çekiyor

Intel Atom Z2420 işlemci üzerinde çalışan Yolo akıllı telefon, kompakt tasarımının yanı sıra, 3.5 inç dokunmatik ekrana sahip. Ayrıca telefon, FM radyo desteği, genişletilebilir hafıza, uluslararası dolaşım için Intel'in XMM 6265 modemi ve HSPA+ modem desteği ile dikkat çekiyor. Cihazda kullanılabilen McAfee mobil güvenlik yazılımı, kullanıcılara gelişmiş korumanın yanı sıra veri yedekleme ve depolama özellikleri de sunuyor. 1.2 GHz hızı kadar çıkabilen Hyper-Threading teknolojisi sayesinde kullanıcılar, rahat ve hızlı bir kullanıcı deneyimine, 1080p HD video yakalama desteğine, gelişmiş görüntüleme özelliklerine sahip oluyor. En önemlisi de telefon, saniyede 5 megapiksel kalitede yedi fotoğraf çekebilen bir kamerayı bünyesinde barındırıyor.



Kulaklıkta rahatlık ve hafiflik şık tasarımla birleşiyor

Cep telefonu, mobil cihaz ve bilgisayar aksesuarlarında sürekli gelişen bir ürün çeşitliliğine sahip olan Ttec, bu zengin ürün yelpazesine Freestyle ve Comfort Bluetooth kulaklıkları olmak üzere iki yeni model daha kattı. Bu iki yeni bluetooth kulaklıkla birlikte Ttec, şık tasarımı ve yüksek kaliteyi en uygun fiyatla kullanıcılarına sunmayı sürdürüyor. Freestyle ve Comfort ile akıllı telefon kullanıcıları, hem müzik dinleyebilme hem de konuşabilme olanağını yakalıyor. Freestyle ve Comfort Bluetooth kulaklıkları, müziğin kulaklarına en duru ve en kaliteli haliyle ulaşmasını isteyenler için A2DP stereo ses özelliğiyle, yüksek kalitede müzik dinleme imkânı sağlıyor. Kulaklıkların özelliği sadece müzik dinlemeyle sınırlı da değil. Freestyle ve Comfort modellerindeki, sesin duyulmasını netleştirip karşıya daha berrak bir şekilde iletilmesini sağlayan dijital ses işleme teknolojisiyle konuşma kalitesi en üst seviyeye çıkıyor. Freestyle ve Comfort Bluetooth kulaklıkları, 7 saate kadar konuşma ve 240 saate kadar bekleme süresiyle kullanıcılarına büyük rahatlık sağlıyor.

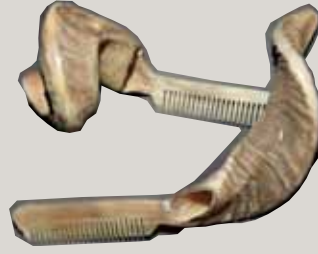


Düşük ışıkta bile en iyi fotoğrafı çekin

Samsung Electronics EX2F Smart fotoğraf makinesi, profesyonel kullanıcıların, her zaman yanlarında taşımak isteyeceği bir fotoğraf makinesi olma niteliği taşıyor. En karanlık ortamlarda bile flaşsız çekime olanak tanıyan EX2F'nin F1.4 diyaframı sayesinde, çocuğunuz uyurken de onu rahatsız etmeden maksimum kalitede ve aydınlık fotoğraflar çekmenin tadını çıkarabilirsiniz. EX2F, yüksek görüntü ve video kalitesinin yanı sıra, Wi-Fi özelliği sayesinde uzaktan görüntü kaydetme ve paylaşma avantajı sunuyor. Sağlam, ancak hafif gövdesi ve tam manuel kontrol moduyla EX2F, spontane ve zarif fotoğraflar çekmek için daha kolay taşınabilen bir cihaz arayan DSLR sahiplerinin yanı sıra, kompakt fotoğraf makinelerinin kalitesini de artırıyor. Makine, kullanım ve taşıma kolaylığından taviz vermek istemeyen fotoğrafçılar için de ideal bir ürün olma özelliği taşıyor.



Organik saç bakım ürünü: Sivas boynuz tarağı



Sivas'ın en önemli el sanatlarından olan ve boynuzdan yapılan kemik taraklar, Anadolu kadınının çeyiz sandığının vazgeçilmez aksesuarıydı. Ancak boynuz tarak imalatı da, birçok el sanatı gibi, teknolojiye yenik düştü. Yine de bu organik tarakları kullanmak için pek çok sebep var. Sivas boynuz tarakları, dökülmeden tutun da elektriklenmeye, hatta kepeğe kadar her türlü saç sorununa iyi geliyor.

Bir zamanlar gelinlik kızların çeyiz sandıklarını süsleyen boynuz taraklar unutulmaya yüz tuttu. Sivas'ta yaklaşık 150 yıllık geçmişe sahip boynuz tarak imalatı, yeni ustaların yetişmemesi nedeniyle durma noktasına geldi. El emeği göz nuru boynuz tarakların yerini, düşük maliyetli plastik taraklar aldı. Oysa boynuz taraklar, saç dökülmesinden kepeğe kadar hemen her konuda etkili. İnsan derisine yakın bir maddeden üretilen Sivas boynuz taraklarının plastik ürünler gibi alerji yapmadığını belirten dermatologlar, saç bakımı için bu organik tarakların kullanılmasını öneriyor.

Koç, manda ve öküz boynuzundan yapılıyor

Sivas kemik tarağının ham maddesi koç, manda ve öküz boynuzu. Boynuzlar bir süre bekletilip kurutulduktan sonra en ince ayrıntısına kadar temizlenip ateş ocağına konuluyor. Ocakta ısıtılan boynuz düzleştirildikten sonra, tarağın şekline göre kaba olarak kesiliyor. Daha sonra tesviyesi yapılan boynuz, yeniden ateş ocağında ısıtılarak ikinci kez düzeltme işlemine tabi tutuluyor. Düzeltile boynuz zımparada son şekli verilerek diş açılıyor. Kemik tarak, parlatıldıktan sonra kullanıma hazır hale geliyor.

Sivas boynuz tarağının; oymalı tarak, bayan tarağı, erkek tarağı, sakal tarağı ve çanta tarağı olmak üzere birçok çeşidi var. Son zamanlarda boynuzdan, tarağın yanı sıra toka, zarf açacağı, yemek kaşığı, çay tabağı ve kolye ucu da üretiliyor.

Faydaları saymakla bitmiyor

Kemik tarakların, yaygın şekilde kullanılan plastik taraklarla karşılaştırıldığında önemli artıları var. Saç dökülmesini ve kepeği önleyen, saçta statik elektrik oluşturmeyen kemik taraklar, kırılmaları da azaltıyor. Saçtaki fazla yağı tutan ve saçın daha kolay taranmasını sağlayan taraklar, saçta ve saç derisine sağlık veriyor. Dermatologlar, boynuz tarağın doğal ve insan derisine yakın bir maddeden yapıldığını, bu nedenle de plastik taraklar gibi alerji yapmadığını belirtiyor.



Boynuz tarak işçiliğini Sivas'ta yaklaşık yüz yıldır sürdüren Kutluca ailesinden Zeki Kutluca.

"Kemik taraklar yerini, maliyeti düşük plastik taraklara bıraktı"

Neredeyse durma noktasına gelen boynuz tarak imalatının son kuşak mirasçısı ise, tarak ustası Mustafa Kutluca'nın büyük oğlu Zeki Kutluca. Sivas'ta bu sanatı yaşatmaya çalışan Zeki Kutluca, koç, manda ve öküz boynuzlarından, tarak dışında bıçaklara sap da yapıldığını söylüyor. Boynuzdan çıkan tozdan tutkal yapıldığını, tozun gübre olarak da kullanıldığını belirten Kutluca, bu geleneksel el sanatında geline noktayı "Boynuz tarak üretiminin tarihi kesin olarak bilinmiyor. Rivayetlere göre, yaklaşık yüz elli yıllık bir geçmişe sahip. Gelişen teknolojiyle birlikte kemik tarakların yerini, maliyeti düşük, yapımı kolay ve seri üretime elverişli polyester ve plastik malzemelerden yapılan taraklar aldı. İnsan sağlığına zararlı olan bu taraklarla günümüzde artık rekabet etmek çok zor" diye yorumluyor.

Pierre Cardin'den erkeklere özel "sportmen" tasarımlar



Erkek modasının öncü firması Pierre Cardin, bahara renkli tasarımlarla giriş yapıyor. Pierre Cardin koleksiyonlarında hâkim olan turkuaz, yeşil, kırmızı, lacivert ve beyaz renklerden oluşan sweatshirt'ler erkeklere sportmen bir görünüm kazandırıyor. Mavi-nin tonlarından oluşan chino pantolonlar şehirli erkeklerin casual şıklığını tamamlarken, ekose ve çizgili ürünlerle kombinlenen ayak-kabılar rahatına düşkün erkekler için ideal... Pierre Cardin'in Afrika esintileri taşıyan ilkbahar sezon tasarımları; ilik düğme detaylarına kadar özel tasarlanan renkli gömlekler, kırışıklıktan hoşlanmayan erkekler için hazırlanan keten pantolonlar ve rahat ceketlerden oluşuyor.

Feminen, doğal ve rahat

Silk&Cashmere, siyah beyaz koleksiyonuyla göz dolduruyor. 1980'lerin şıklığını günümüze taşıyan ve İngiliz stilini yansıtan tasarımlar, hırkalarla ön plana çıkıyor. Sezon trendi dar paça, yüksek bel pantolonların üzerine kendinden desenli intarsia hırkalar ya da beyaz biyeli takımlar Silk&Cashmere farkını vurguluyor. Çalışan kadınların en büyük yardımcısı olan Silk&Cashmere koleksiyonları günlük kullanım için de ideal. Intarsia takımların şal, atkı ve eldivenleri de bulunuyor.



Jack&Jones, beş ayrı tarzla fark yaratıyor

Jack&Jones 2013 ilkbahar/Yaz Koleksiyonu, Tech, Core, Originals, Premium ve Vintage segmentleriyle tarzında farkını ortaya koyan erkeklerin tercihi oluyor. Tech, sezon koleksiyonu dayanıklılık, performans ve işlevi modayla birleştiriyor. Kökleri sıkı sıkıya iş giyimine bağlı olan Core koleksiyonunun omurgasını bu yıl denim oluşturuyor. 1950'ler Amerika'sındaki tasarsız, liman kıyısı yaşam tarzı ve subtropikal yolculuklar, Originals ilkbahar yaz koleksiyonunun moda öncüsü stillerine ilham veriyor. Modern duyarlılıkla, resmi zarafete dönüşü simgeleyen Premium erkeği, bu sezon kendini şık bir hafta sonu kaçamağına hazırlıyor. Vintage koleksiyonu bu mirasa, zamansız, çetin, zaman testine dayanan ve son yenilikleri kullanarak üretilen Amerikan klasikleri ile devam ediyor.



Abdullah Kiğılı, iyi giyinmeyi seven erkeklerin tercihi olmaya devam ediyor

Abdullah Kiğılı, hassas dokulu, yumuşak ve pürüzsüz kumaşlarla üretilen ceketlerini müdavimlerine sunuyor. Rahat olduğu kadar kalitesiyle de en çok tercih edilen marka Abdullah Kiğılı, yün, angora ve cashgora karışımıyla kullanıcılarını kaliteli bir moda yolculuğuna çıkarıyor. Dünyanın en önemli kumaş firmalarından özenle seçilen kumaşlarla üretilen ceketler, iyi giyinmeyi seven erkeklerin tercihi olmaya devam ediyor. Yüzde 80 yün, yüzde 18 angora, yüzde 2 cashgora karışımıyla üretilen ceketler, cashgora kaşmir keçisi ve angora tavşanının tüyünün bileşimiyle erkeklerin kendilerini çok daha şık, rahat ve hafiflemiş hissetmesini sağlayacak.

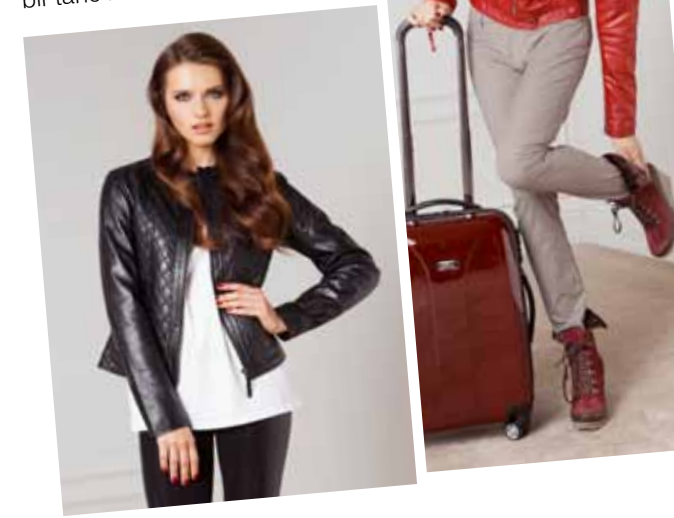


Ramsey'de hareket, eğlence ve özgürlükçü ruh bir arada

Yalın, dinamik, özgün tasarımları ve erkeğe değer katan yenilikçi ürünleriyle Ramsey 2013 ilkbahar-Yaz Koleksiyonu; günümüzün modern erkeğine fit ve şık bir görünüm kazandırıyor. Ramsey, Sartoria, Sport ve OnyxRamsey olmak üzere dört farklı çeşitten oluşan koleksiyon, yenilikçi ve özgün tasarımlarının yanı sıra, fit ve şık kalıplarıyla erkeklere ayrıcalık kazandırıyor. Ramsey ve Sartoria, ilhamını bir dönem filmi olan Muhteşem Gatsby'den alıyor. Ramsey Sport, Hawaii adalarının tropik etkisini tasarımlarına yansıtırken, Coachella Müzik Festivali'nin izlerini koleksiyonunda hissettiren OnyxRamsey ile de bu yaz erkekler her zamankinden şık, trendy ve fit görünecek.

Deri ceket edinmenin tam zamanı

Klasik, vintage görünümlü, motorcu ya da pilot ceket; deri giyimde hangi ceket stilini tercih ederseniz edin, Matraş'ın el yapımı deri ceket koleksiyonunda sizin de gönlünüzü çecek bir tane bulunuyor.



Ngstyle'den rahat ve sıra dışı çizgiler

Ngstyle 2013 ilkbahar-Yaz Koleksiyonu; Activated City, Garden Party, Scarlet Letter, Geometry Class ve Paradise Beach temalarından oluşuyor. Rahat ve sıra dışı çizgileri sadelikle buluşturan Ngstyle, stil sahibi ve şık giyinmeyi tercih eden şehirli kadınlarını, ilkbahar-yaz koleksiyonuyla buluşturuyor. Yazın dinamizmini ve canlılığını yansıtan, turuncu, ekru, yeşil, lacivert, parlament, saks, mavi ve pudra gibi renk skalasına sahip Ngstyle koleksiyonu; dökümlü tulumlar, gömlek elbiseler, peplum ceket ve bluzlar, çan formlar, trikolarla hayat buluyor.





Jimmy Choo'dan elmas parlaklığında bir parfüm

Jimmy Choo'nun yeni parfümü, çığır bir geceye hazırlanırken duyulan heyecanı yansıtıyor. Jimmy Choo'nun sanat yönetmenleri Sandra Choi ve Simon Holloway, Flash'ı tasarlarlarken duygulardan yola çıktıklarını belirtiyor. Jimmy Choo'nun ikinci parfümü olan Flash, kadınların ayağına seksi bir çift ayakkabı giydiğinde hissettiği haz ve adrenalin duygusunu somutlaştırıyor. Parfüm tamamen çiçeklerden ilham alıyor ve beyaz

çiçeklerin etrafında yaratılan çiçeksi bir koku olarak öne çıkıyor. Hem duygusal hem de ilham verici olan koku, odadaki en

güzel kadın olmanın getirdiği

kendine güven ve adrenalin duygusunun verdiği saf hedonizm anını yakalıyor. Lüks şişesi içinde parlayan parfüm, paparazzilerin patlayan flaşları arasındaki kentli ve çekici kadını hedefliyor.



Flormar'ın Caviar Oje serisiyle siz de tanışın

Dünya starları tarafından kullanılan caviar oje, Flormar ile sezon modasını tırnaklarınıza taşıyor. Flormar'ın Caviar Oje serisiyle tırnaklar taşlarla ve çeşitli aksesuarlarla zenginleşiyor. Siyah, gri ve karışık gökkuşağı renklerinde taneciklerden oluşan ve tırnaklara sıra dışı görünüm sunan caviar ojeler, uygun renkteki oje bazının üzerine minik pırıltılı taneciklerin uygulanmasıyla elde ediliyor. Havyar taneciklerine benzemesi nedeniyle Flormar'ın Caviar Oje serisi olarak adlandırılan bu yeni seri, tırnaklarında modanın izlerini taşımak, farklı manikürüyle dikkat çekmek isteyenlerin beğenisine sunuluyor.

Farklı tasarım, kusursuz şıklık

Bileklerinde farklı tasarıma sahip ve göz alıcı bir aksesuar taşımak, bunu yaparken de naif detaylarla şıklığı yakalamak isteyen kadınlar için Balezza, yepyeni saatlerini gözler önüne seriyor. Modanın izinden gidenlerin ilk tercihi olan saatler, en özel anlarda kadınlara eşlik ediyor. Balezza, klasik seven kadınların vazgeçilmezi siyah ve gümüşü, teniyle renk uyumunu yakalamak isteyen kadınlar için ise, bronz rengi saatlerine taşıyor. Birbirine geçmiş halkalardan oluşan kayış, küçük taşların sıra sıra işlenmesiyle bileklere ışıltı katıyor. Kare formda tasarlanmış kadran ise, sadeliğiyle kayışı na zıtlık oluşturarak, saate ayrı bir hava katıyor. Modern görünümüyle öne çıkan Balezza, kadınların kollarında başka bir aksesuara ihtiyaç duymadan şıklıklarını tamamlıyor. Özellikle de şık bir gece ya da özel bir davette Balezza'nın zarafetini eşlik etmesine izin verin, çarpıcı detaylarla tüm bakışları üzerinize çekin.



Dermokil duş jeliyle gün boyu zinde kalın

Dermokil Xtra Flowery duş jeli, cildin ihtiyaç duyduğu hijyeni sağlarken, aynı zamanda cilde günlük bakımını da yapıyor. Duş jelinin içinde yer alan gliserin, nemlendirici etkisiyle sağlıklı ve canlı bir cilde sahip olmanızı sağlıyor. Dermokil Xtra Flowery duş jeli, çiçek kokusu ile banyoda rahatlatıcı terapi etkisi yaratıyor. Bu sayede vücudunuz zinde kalıyor. Kullanımdan sonra çiçek aromasının vücutta bıraktığı hoş koku, sizi gün boyu etkisi altına alıyor. Dermokil Xtra Flowery duş jeli, içeriğindeki doğal özler ve kil mineraleriyle, tüm cilt tiplerinde güvenle kullanılabilir.

Kenzo çiçek açtı



Modanın öncülerinden Kenzo, 2013 güneş gözlüğü koleksiyonunda özel olarak hazırlanmış çiçek tasarımlarından yine vazgeçmiyor. Geniş çerçeveler daha kare ve yuvarlak hatlarla ön plana çıkarken, koleksiyonda çiçek desenli abiye gözlükler dikkat çekiyor. Taşlı çizgilerin şaşırtıcı bir ışıltıyla yorumlandığı Kenzo koleksiyonunda, yekpare gözlüklerin hâkimiyeti sürüyor. Ayrıca koleksiyonda, metal çerçeveli modeller klasik bir anlayışla harmanlanmış. Gece güneş gözlüğü kullanma duygusu uyandıran frapan gözlükler ise, Kenzo tarzını benimsemiş olanlar için ideal bir seçim oluşturuyor. Parlak taşlar ve küçük metallerle tasarlanan bazı modellerinde bu detaylara rağmen sadelik dikkat çekiyor. Yalnızca gözlük saplarında küçük ayrıntılar olarak kullanılan parlak taşlar ve metal süslemeler, 1970'lerin geniş çerçeveleri ile uyum sağlıyor.

Metal.CH, rahatlık ve lüksü bir arada sunuyor

Saat modasına yön veren İsviçre'nin ünlü markası Metal.CH, ultra hafiflik felsefesiyle tasarladığı büyük kasalıyla, metropol erkekğine rahatlığı ve lüksü bir arada sunuyor. Büyük boy kasalı saatler, antialerjik kayışlarıyla da dikkat çekiyor. Bileğin çevresini kavrama niteliğine sahip her özel parça, nar kırmızısı, kömür siyahı ve mürekkep mavisi renkleriyle erkeklerin vazgeçilmez aksesuarı oluyor.



Myras, sezonun kafes etkisini tarihle birleştirdi

Mücevherde farklı tasarımları ve ince detaylarıyla stil sahibi kadınlar için sadece takı değil sanat eseri üreten Myras, Mimar Sinan'ın izinden gittiği son koleksiyonunda, Selimiye Camisi'nin izlerini markanın ikonik parçalarından kelepçeli bileziklerinde yeniden yorumladı. Osmanlı-Türk mimarlığının özgün dilini ortaya koyan bu başyapıtın korkuluk levhası motifleri, Myras kelepçe bileziklere ilham verdi. Yılın trendlerine damgasını vuran kelepçe formu tasarımlar, Atasay Myras'ın son koleksiyonunda bir sanat eserine dönüştü. Geometrik desenlerin baskın olduğu tasarımda, sezonda yükselen kafes etkisiyle birlikte ince detaylara vurgu yapılıyor. Tarzın sonsuz, modanın geçici olduğunu benzersiz el işçiliğiyle sunan Myras kelepçe bilezikler, yazın bilekteki aksesuar trendlerini yeniden belirleyecek. Myras kelepçe bileziklerde rose gold ve pembe altının yumuşak etkisi, altıgen formlarda zarif bir tasarımla işlendi. Tasarımında alexandrit taş ve rose gold kullanılan kelepçe bileziğin farklı beğeniler için hazırlanmış, farklı renk altınla işlenmiş onyx ve smoky taş alternatifleri de var.



Balmain'den sıra dışı modeller

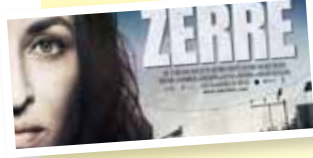


Balmain, 2013 gözlük koleksiyonunda, erkekler tarafından rahatça kullanılacak geniş ürün seçenekleri sunuyor. Koleksiyon, yenilikçi tasarımlarıyla detaylara önem vererek, maskülen stilleri ortaya çıkartıyor. Vintage ruhu taşıyan modern tasarımların yorumlandığı koleksiyon, sezonun trendlerini çerçeve ve camlarına yansıtıyor. Koleksiyonda yer alan kemik çerçevelerde ikili yıldız logo farklılığını ortaya koyarken, şık tasarımlarıyla göz alıcı bir aksesuar olarak öne çıkıyor. Koleksiyonda; siyah, gri ve tarçın olmak üzere üç ana renk yer alıyor.



Zerre

Yönetmen: Erdem Tepegöz
Oyuncular: Jale Arkan, Suat Oktay Şenocak, Ali Beyat



Zeynep, küçük kızı ve annesiyle büyük şehirde kendi ayakları üzerinde durmaya çalışan bir kadındır. Büyük şehirdeki pek çok insan gibi işsizlikle mücadele eden Zeynep'i bir yandan da borçları biriken ev sahibi köşeye sıkıştırır. Bu kısır döngü içinde Zeynep şehir dışından gelen bir iş teklifini mecburen kabul eder ve yollara düşer. Senaristliğini ve yönetmenliğini kısa filmleriyle tanınan Erdem Tepegöz üstlenirken, başrolde Jale Arkan yer alıyor. Arkan'a kadroda Rüçhan Çalışkur, Ergun Kuyucu, Özay Fecht gibi isimler eşlik ediyor.

Suç Ortağı

Yönetmen: Simon West
Oyuncular: Nicolas Cage, Josh Lucas, Danny Huston



Film, bir banka soygunu sırasında ihanete uğrayıp, sekiz yıl hapis yatan usta bir soyguncu olan Will Montgomery'nin (Nicholas Cage) hikayesiyle başlıyor. Will Montgomery, hapisten yeni çıkmıştır ve artık sabıkalı geçmişini geride bırakıp uzun süredir görmediği kızı Alison Loeb (Sami Gayle) ile ilişkisini düzeltmeye hazırdır. Bu arada Will Montgomery'nin 10 milyon dolarlık fidyeyi ulaştırabilmesi için yalnızca bir günü vardır. Hem FBI hem de Vincent'in (Josh Lucas) inanmamasına rağmen para aslında onda değildir. Montgomery için bu durumda tek bir seçenek kalmıştır. İç güdülerine güvenip eski suç ortağı güzel, seksi ve akıllı Riley Jeffers (Malin Akerman) ile tekrar bir araya gelip, bir soygun daha yapmak ve çok geç olmadan kızını kurtarmak.

Koleksiyoncu 2

Yönetmen: Marcus Dunstan
Oyuncular: Josh Stewart, Christopher McDonald, Navi Rawat,

Elena, gizli bir depoda yapılan partiye gitmek için arkadaşları tarafından ikna edilir ve bu partide kendisini, içerde eğlenenlerin biçilip, kesilip, ezildikleri kâbus gibi tuzakların içinde bulur. Bu dehşet verici cinayetler bittiğinde, Elena hayatta kalan tek kişidir. Oradan kaçmayı başaramadan bir sandığın içinde bilinmeyen bir yere götürülür.

Kollarımda Kal

Yönetmen: Marion Laine
Oyuncular: Juliette Binoche, Edgar Ramirez, Aurelia Petit



Tanınmış ve kendilerini işlerine adanmış iki cerrah olan Mila ve Javier, 10 yıldan uzun bir süredir birbirlerine delicesine aşıktır. Birbirlerine duydukları sıra dışı aşkı korumak için her zaman büyük özen göstermiş, günlük hayatın sıradanlığına boyun eğmeyi reddetmişlerdir. Ne var ki, Mila'nın beklenmedik hamileliği ve hastanedeki iş stresinin giderek artması karşısında, Javier çareyi daha çok içki tüketmekte bulur, bu yüzden de işinden uzaklaştırılır. İçindeki karanlık düşüncelere teslim olan Javier, eşi Mila'dan giderek uzaklaşır. Bununla birlikte, ilişkileri tehlikeye girince, Javier eşi Mila'yı geri kazanmak için ne gerekiyorsa yapmaya hazırdır.

Oblivion

Yönetmen: Joseph Kosinski
Oyuncular: Tom Cruise, Olga Kurylenko, Andrea Riseborough



Sinemaseverler tarafından merakla beklenen Oblivion, 12 Nisan'da gösterime giriyor. Tron filmiyle isminden söz ettiren Joseph Kosinski'nin yönetmen koltuğunda yer aldığı ve kendi çizgi romanı olan romandan uyarladığı filmin kadrosunda Tom Cruise, Olga Kurylenko, Andrea Riseborough, Nicolaj Coster-Waldau, Melissa Leo ve Morgan Freeman gibi sinema dünyasının usta isimleri yer alıyor. Filmde askeri bir yönetimin eseri olan bir grup, güvendikleri ve askeri konuda deneyimli olan Jack isimli bir askeri, bir zamanlar insanların yaşadığı "Dünya" isimli gezegene keşif için yollar. İnsanların yok olmadan önce "Dünya" gezegeninde nasıl yaşadıklarını tespit için gönderilen Jack'in karşısına hiç beklemediği sürprizler çıkacaktır.



MÜZİK



Hazırlayan: Gencay Burnaz / Horoz Lojistik Yurt İçi Komple Taşıma Satış Yönetmeni

Yeni sayımızda, yine sıra dışı eserleri ve farklı sound'ları bünyesinde barındıran albümleri, müzik zevkinize alternatif teşkil etmesi adına beğeninize sunuyorum, umarım hoşunuza gider. Bol müzikli günler dileğiyle...



YABANCI ALBÜM

YERLİ ALBÜM

BIFFY CLYRO / Opposites

İngiltere'nin en başarılı müzik gruplarından Biffy Clyro, 2009'da çıkardığı "Only Revolutions" albümüyle yakaladığı başarıyı, "Opposites" ile ikiye katlıyor. 12 parçadan oluşan albüm, uzun bir süre İngiltere listelerinin üst sıralarında kalacağına benziyor.



PAROV STELAR / The Princess



Dünyaca ünlü nu jazz ve elektro swing müzik grubu Parov Stelar, yeni albümü "The Princess" ile tekrar müzik marketlerdeki yerini aldı. İki CD'lik muhte-

şem bir müzik şöleni sunan albüm, daha şimdiden bu türü seven dinleyicilerin best-of'ları arasına girmeyi başardı.

CHRISTOPHE GOZE / Ti Voglio Bene

World-ambient müziğin önderlerinden Christophe Goze, yepyeni çalışması "Ti Voglio Bene" ile yeniden adından söz ettirmeyi başarıyor. Gerek enstrüman seçimi gerekse kayıt teknikleriyle her zaman sıra dışı bir sound yakalayan sanatçı, yeni albümünde işlediği melodilerle oryantal jazz nağmelerini ustalıklı parçalara entegre etmeyi başarıyor.



NİLÜFER / 13 Düet

Türk pop müziğinin önemli isimlerinden biri olan Nilüfer, şarkılarını ünlü rock müzisyenleriyle birlikte yorumladığı ve ilki büyük ilgi gören "12 Düet" albümünün ikincisi olan "13 Düet"i sevenlerinin beğenisine sundu. Dokuz ay süren titiz bir çalışmanın ürünü olan albümde sanatçıya; Gripin, Emre Aydın, Bulutsuzluk Özlemi, Feridun Düzağaç, Kargo, Mor ve Ötesi, Vega, Manga ve Pinhani gibi ünlü rock müzik grupları eşlik etti. Albüm, şimdiden en beğenilen çalışmalar arasındaki yerini aldı.



GECE YOLCULARI / Neden

Türk pop-rock müziği kulvarındaki güçlü gruplardan biri olan Gece Yolcuları, uzun bir aradan sonra yeni albümüyle sevenlerinin karşısına çıkıyor. Albümde, en basit haliyle karşımızda duran "Aşk", saf haliyle yaşamaktan neden uzaklaştığımızı sorgulayan bir tema göze çarpıyor. Birbirinden güzel toplam dokuz şarkıya imza atan grup, müzikseverlerden tam not almış gibi görünüyor.



CEM ADRIAN / Siyah Bir Veda Öpücüğü

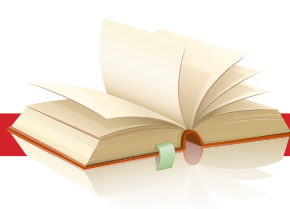
Etkileyici sözleri ve geniş oktav ses aralığıyla müzik dünyasında çok farklı bir yer edinen Cem Adrian, son albümü "Siyah Bir Veda Öpücüğü" ile yine sevenlerini farklı diyarlara götürmeyi başarıyor. Birbirinden renkli toplam 12 parçadan oluşan albüm, piyasaya çıktığı günden itibaren yarattığı ilgili hâlâ koruyor.



HALİL SEZAI / Ey Aşk

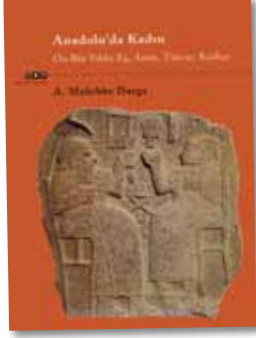
Çarpıcı sözleri ve başka diyarlara sürükleyen müzikleriyle geçtiğimiz yıla damgasını vuran Halil Sezai, yeni albümü "Ey Aşk" ile ilk albümündeki başarısını devam ettiriyor. Birbirinden güzel 14 şarkıdan oluşan albüm, müzikseverlerin beklentilerini fazlasıyla karşılıyor.





Anadolu'da Kadın

On Bin Yıldır Eş, Anne, Tüccar, Kraliçe



Yazar: A. Muhibbe Darga
Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

Tamamen bilimsel veriler ışığında kadını anlamaya çalışan Anadolu'da Kadın-On Bin Yıldır Eş, Anne, Tüccar, Kraliçe, ülkemizde bu alanda ilk çalışmayı yapan ünlü arkeolog, Hititolog ve dilbilimci Prof. A. Muhibbe Darga'nın kaynak eseri Eski Anadolu'da Kadın'ın genişletilmiş bir baskısı. Yeni keşiflerle ve konuk yazarlarla genişletilen bu eser, tarih öncesi

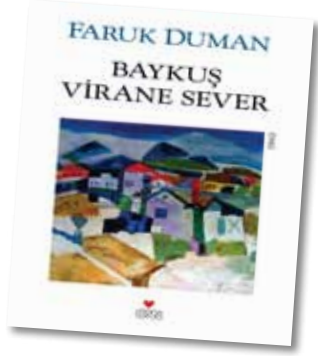
dönemden Erken Bizans'a Koloni Çağı, Hitit, Urartu, Likya, Lidya, Helen ve Roma kadınlarının geçirdiği değişimleri gösterirken, bu toprakların kadına bakış açısını anlamamızı da sağlıyor. Bu kitap, birbirinden ilginç mektupları, takıları, giyim kuşamları, banyo ve yemek kapları, gelenekleri, âdetleriyle bu topraklarda binlerce yıl yaşamış, gizemler yüklenmiş, gücüne güvenilmiş, erkeğin yanında mührünü basmış, sosyal faaliyetleriyle topluma kendini kabul ettirmiş bütün kadınlara bir armağan niteliğinde.

Baykuş Virane Sever

Yazar: Faruk Duman
Yayınevi: Can Yayınları

Sencer ile Yusufçuk kitabından dört yıl sonra Faruk Duman, yeni öykülerini Baykuş Virane Sever adlı kitabında bir araya getirdi. Yunus Emre'nin bir dizesinden alınan bu başlıkta toplanan sekiz öykü, baykuşun uğursuzluğu dolayısıyla kötü niyetli kimselerin yıkımdan, yok oluştan hoşlandıklarını ve medet umduklarını anlatıyor. Günümüz edebiyatının

niteliğini yükselten dil ve biçim arayışıyla en özgün yazarlarımızdan biri olan Duman, Baykuş Virane Sever'deki öykülerin çoğunu ortak karakterler aracılığıyla birbirine bağlıyor. İç içe geçen gerçek, rüya ve kâbus gibi, yaşanan her şey bir kişi etrafında devinerek tahmin edilemeyen yeni biçimlere kavuşuyor. "Faruk Duman öykülerini özlemek nedir ve nedendir?" diye sorulacak olursa, cevap Baykuş Virane Sever'in sayfalarında saklı.



Nisyan

Yazar: Murat Gülsoy
Yayınevi: Can Yayınları

Murat Gülsoy'un yeni romanı Nisyan, birer paragraflık kısa bölümlerden oluşuyor. Can Yayınları'ndan çıkan romanın kahramanı ve anlatıcısı, ölüm döşeğindeki bir yazar. Bilinci gidip

geldiği için anlattıkları, anımsadıkları da belli bir mantık içermiyor. Gülsoy, ölmek üzere olan anlatıcısının zihninden geçenleri kullanıp çoğaltıyor, güçlü metaforlarıyla okuyanın aklını yarım sayfalık metinlere gömüyor. Murat Gülsoy Nisyan'da, ölümü ölümsüzleştiriyor. Alışılmadık bir Gülsoy kitabı olan Nisyan, okuyucuyu sarsıyor. Anbean karanlık denizin sularına batan, giderek parçalanarak bir aklın girdaplarını ve karanlık denizi dalgalandıran sonu, edebî bir şiddet olarak gözler önüne seriyor.

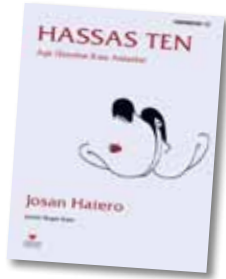
Hassas Ten

Yazar: Josan Hatero
Yayınevi: Can Yayınları

"Bir yazarın kendi eserini açıklamasından daha sıkıcı ve daha saçma bir şey olamaz. Bu yüzden, istersen bu bölümü atlayıp bir sonraki bölüme geçebilirsiniz. Ama bu bölümü merak ediyorsanız okuyacak enerjiyi kendinde buluyorsanız, elinde tutmakta olduğun bu kitabın üç eserin buluşmasından doğduğunu anlatmama izin ver: Birincisi Italo Calvino'nun Görünmez Kentler adlı kitabı, ikincisi Jorge Luis Borges'in Düşsel Varlıklar Kitabı, üçüncüsü de Edgar Lee Masters'ın Spoon River Antolojisi. Bu eserlerin bana verdiği esinle kendi kendime şöyle sordum: Dünyada kaç çeşit âşık vardır acaba? Özellikleri nelerdir? Bildiğim kadarıyla şimdiye kadar hiç kimse bunu tanımlayacak bir şey yazmamış. Ben de

elimden geldiği kadar bu boşluğu doldurmaya karar verdim. Tekdüzeliliği kırmak ve kitaba belli bir tempo kazandırmak amacıyla metinde zaman zaman, sevgilisi veya eşi olmayan bazı gerçek kişilerin tanıklıklarına yer verdim. Bu kişilerle yapılan röportajları, hiçbir ekleme yapmadan, birinci kişinin ağzından aktardım. Umarım, benim bu kitabı yazarken aldığım keyfi sen de okurken alırsın."

Josan Hatero, kitabında okuyucuyu birbirinden farklı âşık türlerini keşfetmeye çağırıyor. Kimi âşıkların birinci ağızdan deneyimleri, Borges ve Calvino izleri taşıyan bu kılavuzu, mahrem ve tutkulu benzersiz bir yolculuğa dönüştürüyor.



David Guetta, 4 Mayıs'ta İstanbullu müzikseverlerle buluşacak

Tarih: 4 Mayıs 2013
Yer: Küçükçiftlik Park



Dünya çapında on beş milyon albüm satışıyla dans müziğinin fenomenleri arasında ilk sıralarda yer alan Fransız DJ & prodüktör David Guetta, 4 Mayıs Cumartesi akşamı Unilife organizasyonu ile Küçükçiftlik Park'ta İstanbullu müzikseverlerle buluşmaya hazırlanıyor. Chris Willis, Fergie ve LMFAO ile "Gettin Over You", Nicki Minaj ile "Turn Me On", Sia ile gerçekleştirdiği "Titanium" ve "She Wolf" gibi hitleri ile milyonlarca müzikseverin kalbini fetheden David Guetta, Amerika ve İngiltere müzik listelerinde bir numaraya yükseldi. Guetta'nın Küçükçiftlik Park'ta sergileyeceği performans öncesi DJ & prodüktör Suat Ateşdağlı ve Türkiye'nin yükselen DJ'lerinden Emrah İş sahne alacak.



Perili Köşk, "Anima" sergisine ev sahipliği yapıyor

Tarih: 2 Şubat-14 Nisan 2013
Yer: Perili Köşk

Borusan Contemporary, sıra dışı mekanik eserler yaratan Koreli sanatçı Choe U-Ram'ın kinetik heykellerini Perili Köşk'te düzenlenen "Anima" sergisinde sanatseverlerle buluşturuyor. 2 Şubat-14 Nisan 2013 tarihleri arasında ziyaret edilebilecek olan "Anima"da, sanatçının kinetik heykel olarak tanımlanan eserleri yer alıyor. U-Ram, kinetik heykellerinde metal, reçine, ahşap, kristal, 24 ayar altın varak, plastik torba, pervane, motor ve işlemci gibi malzemeler kullanıyor. Perili Köşk'teki sergi, sanatseverlere çağdaş sanatın ilgi çekici örneklerinden birine tanıklık etme imkânı sunuyor. Küratörlüğünü, Choi Doo Eun'un yaptığı "Anima", hareketten akışa, tarihten mirasa, bireyselden ilişkisele, yaratılmış makinelerden özel anlara uzanan kavramlara dokunuyor. Sergi, sanatseverleri, canlı makinelerden Anima'ya giden yolda, parçaların toplamından daha büyük bir bütünü deneyimlemeye ve yaşamın sınırsızlığını keşfe davet ediyor.



Itzhak Perlman, 20 milyon dolarlık kemanıyla Türkiye'ye geliyor

Tarih: 28 Mayıs 2013
Yer: İstanbul Kongre Merkezi

Dünyanın en önemli müzik otoritelerince 20 ve 21. yüzyılın en üstün keman virtüözü kabul edilen Itzhak Perlman, Yapı Kredi Private Banking ana sponsorluğunda 28 Mayıs 2013 tarihinde İstanbul Kongre Merkezi'nde vereceği konser için Türkiye'ye geliyor. Yapı Kredi Private Banking ana sponsorluğunun yanı sıra Kültür ve Turizm Bakanlığı ile İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin desteklediği konsere, Perlman geçmişte Yehudi Menuhin'e ait, Stradivari'nin altın çağında yapılmış en iyi kemanı olduğu düşünülen 1714 yapımı antik Soil Stradivarius ile katılacak. Perlman'ın kullandığı enstrümanın değerinin yaklaşık 20 milyon dolar olduğu tahmin ediliyor. "En İyi Oda Müziği" ve "En İyi Enstrümantal Solocu Performansı" gibi toplamda beş ayrı dalda Grammy Ödülü'ne sahip olan Perlman'ın, Harvard, Yale, Brandeis, Roosevelt, Yeshiva ve Hebrew üniversitelerinde fahri ve onursal doktoraları bulunuyor.

2. İstanbul Uluslararası Dans Festivali

Tarih: 4-7 Nisan 2013
Yer: Green Park Pendik Hotel

Amerika'dan Çin'e, Avrupa'dan Asya'ya dünyanın dört bir tarafından 5 bin dans severin katılacağı, ABD, Rusya, Kanada, Meksika,



Brezilya, Venezuela, Japonya, Almanya, İtalya, Fransa, İspanya, İngiltere, Ukrayna, Kuzey Kıbrıs ve Türkiye gibi ülkelerden en popüler 80 dans grubunun yer alacağı 2. İstanbul Uluslararası Dans Festivali, 4-7 Nisan 2013 tarihleri arasında Green Park Pendik Hotel'de gerçekleştirilecek.



Kırmızı renkli makat kanaması önemlidir!

Kırmızı renkli taze kanama, kalın bağırsağın son kesimi ile bunu izleyen rektum (makat) hastalıklarının en sık rastlanan belirtisidir.

Rektal kanama, çoğu kez kökenini, başta hemoroit hastalığı olmak üzere iyi huylu, yani kanser dışı hastalıklardan alır. Ancak ileri yaş grubunda, kanama nedeninin rektum kanseri olabileceği düşünülerek, bu yönde araştırma yapılmalıdır. Tıp alanında verilen eğitimin ana kurallarından biri de

bu konudur. Yani, “Özellikle 40 yaşın üstündeki kırmızı renkli makat kanamalarında, aksi kanıtlarıncaya kadar

ön tanı, rektum kanseri olmalıdır.” Gerçekten de rektum kanserli hastaları hekime getiren ilk ve ana neden, kırmızı

Herhangi bir yaş grubunda, zaman zaman bir iki kez kırmızı kanama olması beklenen bir olgudur. Bu tür kanamaların nedeni çoğu kez hemoroit hastalığıdır. Kişilerin en az yüzde 50’si yaşamlarının bir döneminde, hemoroit hastalığı atağı geçirir ve bu dönemde kanamayla karşılaşır.

renkli taze kanama olup, yukarıdaki kural akılda tutulduğunda nispeten erken tanı konulabilmektedir.

Makattan gelen kırmızı renkli kanama, dışkılamadan sonra temizlik sırasında parmaklara ya da tuvalet kağıdına bulaşma şeklinde görülür. Nadiren rastlanan fışkırır tarzda görülen kanama, daima ilerlemiş hemoroit hastalığının belirtisi olup, tanısı muayene ve makatın içini gösteren anoskop adlı alet yardımıyla kolayca konulur.

Herhangi bir yaş grubunda, zaman zaman bir iki kez kırmızı kanama olması beklenen bir olgudur. Bu tür kanamaların nedeni çoğu kez hemoroit hastalığıdır. Kişilerin en az yüzde 50’si yaşamlarının bir döneminde, hemoroit hastalığı atağı geçirir ve bu dönemde kanamayla karşılaşır. Ancak bu ataklar, iki üç gün içinde kendiliğinden ya da etkinlikleri tartışmalı olan ilaçların yardımıyla geçer ve kanama sona erer. Üzerinde durulması gereken kanamalar, süreklilik gösteren ya da ilaçların kesilmesi ile yinelenen kanamalardır. Böyle durumlarda, kanama nedeni daha ileri incelemelerle ortaya konulmalıdır. Yeri gelmişken, bu konudaki yanlış bir inancı dile getirmek gerekir. Sanılanın aksine çoğu kanserler gibi makat kanseri de ağrısız bir hastalıktır. Ağrı, tabloya, ancak ileri evrelerde eklenir. Bu nedenle kırmızı renkli kanamaya ağrı eşlik etmiyorsa, daha erken ve daha titiz inceleme yapılmalıdır. Kanamalı hastadan öğrenilen bazı bilgiler tanıya ışık tutar. Dışkılama alışkanlığının kabızlık yönünde değişiklik göstermesi, sürekli gaz-gaita çıkarma duygusu ve dışkılamanın ağrılı olması, makat kanseri şüphesini artırır.

Makattan kırmızı kan gelmesi yakınıması ile başvuran her hastanın makat çevresi, önce çıplak gözle muayene edilir. İlerlemiş hemoroit hastalığına “fissür” adı verilir. Hastalığa, makat giriş çevresinden başlayan anal kanserler gibi kanamaya neden olan bu basit muayene ile tanı konulabilir. Ancak kanamalı hastalarda yapılması zorunlu olan, “rektal tuşe” adını verdiğimiz parmakla muayenedir. Rektal tuşe, giyilen bir eldivenin işaret parmağı üzerine vazelin gibi kaydırıcı bir madde sürüldükten sonra makatın içine sokulmasıdır. Bu muayene her üç rektum kanserinin ikisine, diğer bir anlatımla kalın bağır-

sak kanserlerinin yüzde 30’una parmakla ulaşma olanağı sağlar. Parmak dokunduğu kitleden daha sonra rektoskop dediğimiz bir alet yardımıyla biyopsi yapılarak rektum kanseri tanısı konulur. Günümüzde bu basit muayenenin yapılmayarak kanama tedavisine başlanması, olası rektum kanserinin ilerlemesine ve tedavi şansının azalmasına yol açar.

“Rektal kanaması olan hastaya niçin tuşe yapılmıyor?” sorusunun nedenlerini birkaç başlık altında toplayabiliriz:

Rektum kanseri gibi ileri yaş hastalığı olan hemoroitleri gören hekim, kanamayı buna bağlayarak tuşe yapmaz.



PROF. DR. NECMETTİN SÖKÜCÜ

Oysa kanserle hemoroit hastalığı birlikteliği çok sıktır. Hemoroit memeleri görülse bile parmak muayenesi mutlaka yapılmalıdır.

Halkımızın utanma duygusu bazen bir engel oluşturur. Ancak hekim, birkaç dakikasını ayırarak, uygun bir yaklaşımla hastadan bu izni almalıdır.

Yanlış bir inanç da bu muayenenin, yalnızca cerrahi branş hekimleri tarafından yapılabileceğidir. Bu görüş, tümüyle geçersiz olup, her branştaki hekim ya da pratisyen hekim rektal tuşe yapabilir.

Sonuç olarak, kırmızı renkli taze makat kanaması olan her hasta dikkatli bir şekilde sorgulanmalı, tuşe (parmakla muayene) ve gerektiğinde rektoskopi muayenesi ile kanama nedeni ortaya konulduktan sonra tedaviye başlanmalıdır. Olası rektum kanserine erken tanı için geçerli tek yaklaşım şekli budur.

Makattan gelen kırmızı renkli kanama, dışkılamadan sonra temizlik sırasında parmaklara ya da tuvalet kağıdına bulaşma şeklinde görülür. Nadiren rastlanan fışkırır tarzda görülen kanama, daima ilerlemiş hemoroit hastalığının belirtisi olup, tanısı muayene ve makatın içini gösteren anoskop adlı alet yardımıyla kolayca konulur.

Oysa kanserle hemoroit hastalığı birlikteliği çok sıktır. Hemoroit memeleri görülse bile parmak muayenesi mutlaka yapılmalıdır.

Halkımızın utanma duygusu bazen bir engel oluşturur. Ancak hekim, birkaç dakikasını ayırarak, uygun bir yaklaşımla hastadan bu izni almalıdır.

Yanlış bir inanç da bu muayenenin, yalnızca cerrahi branş hekimleri tarafından yapılabileceğidir. Bu görüş, tümüyle geçersiz olup, her branştaki hekim ya da pratisyen hekim rektal tuşe yapabilir.

Sonuç olarak, kırmızı renkli taze makat kanaması olan her hasta dikkatli bir şekilde sorgulanmalı, tuşe (parmakla muayene) ve gerektiğinde rektoskopi muayenesi ile kanama nedeni ortaya konulduktan sonra tedaviye başlanmalıdır. Olası rektum kanserine erken tanı için geçerli tek yaklaşım şekli budur.



PASTAVILLA®

*Lezzeti
kalbinde
saklı*



A woman with reddish-brown hair styled in an updo is smiling and posing against a light-colored stone wall. She is wearing a sleeveless, knee-length teal dress and a large, chunky necklace with orange and gold floral motifs. Her right hand is near her chin, and her left hand is at her side.

PARK'S

by PARKBRAVO

*Spring & Summer
2013*

Devir, Tasarruf Devri!



**Entegre Lojistik çözümlerimizden yararlanın,
tasarruf edin!**

5 kıtada, 96 ülkede ve 540 noktada ürettiğimiz Entegre Lojistik çözümlerimizle, gereksinimlerinizi en hızlı ve en uygun maliyetle karşılamak için hizmetinizdeyiz!



**HOROZ
LOJİSTİK**

www.horoz.com.tr