



HOROZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR. | YIL 4 | TEMMUZ 2013 | SAYI 15

pencere

Gabon'un 'Özgürköy'ü

Libreville

BENGÜ: "KAZADAN SONRA İÇİM DAHA ÇOK OLGUNLAŞTI"

OYA EREN: "YARIŞMAK ÇOK KÜÇÜK YAŞLARDAN İTİBAREN HAYALİMDİ"

SDV HOROZ GENEL MERKEZİ'NDE KENYA RÜZGÂRI ESTİ



Her şey düşünceyle başlar.

Ormanlarımıza ve doğaya olan duyarlılığımızı hep birlikte gösterelim.
"Meşeler Yuva Arıyor Kampanyası"na 10 TL ile katkıda bulunmak için
"TEMA" yazıp 3464'e kısa mesaj atalım.



fidan@tema.org.tr



tema.org.tr



Hakan YAMAN
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

Batılı Gözler Altında

2 010 yılında yayın hayatına başlayan dergimiz 15. sayısına ulaştı. Son günlerde ülkemizde yaşananlardan sonra geriye dönüp, on beş sayıda yazdıklarıma baktım. "Dönüşüm" başlıklı yazımda, doğayı nasıl tahrip ettiğimizden söz etmiş, uygarlaştıkça canavarlaşan insanlığın, tehlikeli dönüşümünü anlatmaya çalışmışım. Sonunda zararsız bir böceğe dönüşmemize bile razı olmuşum. İnsanoğlunun geleceğine kaygıyla bakan bir yazı olmuş.

Başka bir sayıda yeşilin tükenişine, renk değiştirişine yer vermişim. Ağaçsız bir dünyanın neye benzeyeceğini anlatmaya çalışmışım. Yeşili tablolarla, kitaplarda, ağaç müzelerinde görmemek için ağaç dikin demişim; bunu derken de çevreyi katlederek oluşturulan yerleşim alanlarına sonradan eğreti dikilen cılız fidanların, mutsuz çiçeklerin fazla bir faydası olmayacağını altını çizmişim. Can Yücel'in bir şiirinden alıntıyla yazının başlığını, "Yemyeşil bir metafor" koymuşum.

"Zamansız Düşler Diyarı" başlıklı yazımda iletişim sorunumuzu ele almışım. Yirmi birinci yüzyılda, iletişim teknolojileri dev adımlarla gelişedursun, hâlâ ne yazılı ne de sözlü anlaşılmadığımızı yazmışım. Dinler, aşiretler, mezhepler, tarikatlar, etnik kökenler, ümmetler, uluslar ve ülkeler arası derin bir iletişimsizlik ve anlayışsızlık içinde olduğumuzdan bahsetmişim. Karamsar yazılar değil bunlar, hayır. Kehanet de değil. Geçen yılın popüler konularından, şu Maya kehanetinden esinlenerek yine çevresel sorunlara dikkat çeken bir yazı da yazmışım aslında, ama kahinlik benim işim değil...

Son günlerde yaşadıklarımız, boş yere karamsar bir tablo çizmediğimizin de ispatı oldu bir bakıma. Yanılmayı çok isterdim, demeyeceğim, çünkü yanılmayı sevmem. Zaten, yanılmayacağımdan emin yazmışım o yazıları. Geldiğimiz yer ortada. Her şey çevreye duyarlılıkla başladı, iletişimsizlikle sürdü ve sonunda, insanlığın geleceğine umutla bakışın, henüz zamansız bir düş olduğunu gösterdi bize.

Türkiye, son yılların en önemli demokrasi ve özgürlük sınavlarından birini verirken "Batılı Gözler" de üzerimizdeydi. Yazımın başlığını, Joseph Conrad'ın "Batılı Gözler Altında – Under Western Eyes" romanından aldım. Bu başlığı seçmemin nedeni batılı gözlerin gözlemlerini önemsiyor oluşumdan çok Conrad'ın bu romanda kahramanına yazdırdığı bir manifesto aslında. Conrad'ın, işpiyoncu kahramanı Razumov'un 1907 tarihli manifestosu, bazı parçaları çalışan, bazıları paslı, pahalı bir antika oyuncaya benzer. Kısım de olsa hâlâ iş gören mekanik bir oyuncak:

Teori yerine Tarih.
Enternasyonalizm yerine Yurtseverlik
Devrim yerine Evrim.
Yıkma yerine Yol Göstermek.
Bölünme yerine Birleşme.

Meraklısı için okuma önerileri:

- Joseph Conrad, Batılı Gözler Altında, çev. Ayşe Yunus – Mehmet Bakırcı, İletişim Yayınları, 2007
- Can Yücel, Çok Bi Çocuk, Doğan Kitap, 2001
- Nazım Hikmet, Şiirler – 1/8, Yapı Kredi Yayınları, 2002

4

Haberler

8

İş Ortakları

Horoz Lojistik ile bu yılın başında çalışmaya başlayan TUMOSAN, Türk çiftçisine, ucuz yedek parça ve 450'ye yakın servis ağıyla hizmet veriyor. TUMOSAN Satınalma Müdürü Bülent Bolat ile AR-GE konusunda yaptıkları çalışmaların yanı sıra Horoz Lojistik ile gerçekleştirdikleri iş birliği üzerine keyifli bir söyleşi yaptık.

12

Söyleşi

16 kişiden oluşan bir ekiple bin kişilik bir sisteme destek verdiklerini söyleyen Horoz Holding Bilgi Sistemleri Direktörü Uğur Duman ile bilgi işlem departmanlarının firmalar için önemini konuştuk.

16

Bizden

18

İş Ortakları

Horoz Lojistik'in diğer bir iş ortağı da Lila Kağıt. İki firma arasındaki ortaklık, bu yıl üçüncü yılında. Bu konuyla ilgili, "İlişkiler pozitif bir eğri içindeki ortaklık devam ediyor" yorumunu yapan Marmara Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Ögücü'ye kurumsal sosyal sorumluluk projelerinin ve lojistiğin firmaları için ne ifade ettiğini sorduk.

24

Bölge Raporu

Dergimizin yeni sayısında Azerbaycan Bölgesi'ni ve bölgenin önemini ele aldık.

28

Vizyon

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

30

Ekonomi

Marka, Türkiye iş dünyasının en çok telaffuz ettiği kavramlardan biri... Şimdilerde de herkesin dilinde... Biz de dillerden düşmeyen marka kavramını Türkiye'nin ilk Marka Danışmanı Güven Borça ile masaya yatırdık.

32

Gündem

Lojistik sektöründeki gelişmeler bu sayfalarda...

34

Gezi

Bu sayımızda sizi, Afrika'nın huzurlu ve sorunsuz nadir ülkelerinden biri olan Gabon'un başkenti Libreville'e götürüyoruz. Freetown'dan esinlenerek, "Özgürköy" adını alan şehri, siz de tanıyın istedik.

38

Network

Afrika'da SDV HOROZ'un da dahil olduğu dev bir ağa sahip olan Bolloré Group, sorumluluk alanındaki bölgelerde altyapı, genişletme ve yenileme çalışmaları için yılda 300 milyon euroluk yatırım gerçekleştiriyor.

40

Keyif

Konser dönüşü yaşadığı trafik kazasıyla herkesi üzüntüye boğan Bengü, kazadan sonra yaralarını sardı ve geçen yılın sonunda çıkardığı "Anlatacaklarım Var" adlı albümüyle aramıza döndü. Bengü ile geçirdiği kazadan sonra hızla toparlanıp, aramıza yeni albümü ile dönen "cesur kıızı" ve albümünü konuştuk.



44

Spor

2012 Türkiye Otokros Şampiyonası'ndaki toplam altı ayak ve 12 ulusal yarışın tamamında bitiş çizgisini gören tek pilot ve aynı zamanda TRT Türk'ün spor spikeri olan Oya Eren'e Türkiye'de otomobil yarışlarına ilginin nasıl olduğunu ve bu ilgiyi artırmak için yapılması gerekenleri sorduk.

48

Keşif

Hititlere başkentlik yapan kent: Hattuşaş

52

Kültür-Sanat

Sinema, organizasyon ve kitap dünyasından en son haberler

56

Müzik

Horoz Lojistik Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı'nda Satış Yönetmeni olarak görev yapan Gencay Burnaz ile bu ay çıkan "A Bridge Between Cultures" adlı enstrümantal albümünü ve iş yaşamını konuştuk.

60

Bir Yazar Bir Kitap

Canan Tan'la son çıkan kitabı Hasret üzerine okumaya değer bir söyleşi yaptık.

62

Sağlık

Prof. Dr.

Necmettin Sökücü mide kanserinin tanı ve tedavi yöntemlerini dergimiz okuyucuları için anlattı.



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
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 Genel Merkezi'nde Kenya rüzgârı esti

Kenya'nın kamu ve özel sektör temsilcilerinden oluşan 15 kişilik bir heyet, İstanbul'daki SDV HOROZ Genel Merkezi'ni ziyaret etti.

Haber: Mutlu Maruflu

Petrol ve enerjiden bankacılığa, tekstil ve ayakkabıcılıktan gayrimenkule, kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren kurum ve şirket temsilcilerinden oluşan Kenya delegasyonu, SDV Bolloré Group'un Afrika'daki lojistik hizmetleri hakkında bilgi aldı.

SDV HOROZ Türkiye ve SDV Kenya ülke ofisi ile iş birliği imkânlarının görüldüğü ziyarette konuşan kamu sektörü temsilcisi Ahmed Jibril Mohamed, "Türkiye ile ticari ilişkilerdeki gelişmeye paralel olarak, İstanbul'da çeşitli temaslarda bulunmak üzere bu ziyareti gerçekleştirdik. SDV'nin Afrika'daki gücünü biliyoruz. SDV HOROZ'la da hem SDV'nin Türkiye kolu hem de ülkenin en köklü lojistik firması olması bakımından bu görüşmeyi gerçekleştirmek istedik" dedi. SDV HOROZ'un Afrika'da lojistik alanındaki hizmetlerinden ve Kenya hakkındaki bilgi ve tecrübelerinden çok



etkilendiklerini belirten Mohamed, "Delegasyonumuza gösterdikleri ilgi için SDV HOROZ çalışanlarına çok teşekkür ederiz" diye konuştu.

SDV Kenya lojistik ağı ve hizmetleri konusunda bilgi veren SDV HOROZ Satış ve Pazarlama Direktörü Hakan

Yaman da, "Kenyalı dostlarımızla, karşılıklı iş birliğini geliştirmek konusunda karar aldık. Önümüzdeki aylarda Kenya, Uganda ve Tanzanya gibi ülkeleri kapsayan Doğu Afrika seyahatimizde kendileriyle tekrar bir araya geleceğiz" dedi.

SDV HOROZ Proje, Aksa Enerji yüklemelerini yapmayı sürdürüyor

Haber: Fikret Tuzcu

SDV Horoz Proje, Aksa Enerji yüklemelerini üstlenmeye devam ediyor. Son olarak, 72 ton ağırlığındaki bir alternatör, aksesuarlarıyla beraber Samsun santralde motor ile birlikte krikoyla kaldırıldı ve motor, takoz üzerine alındı. Alternatör, gantry lift ile araç üzerine yüklendi. Motor, takozlar üzerinde bırakıldıktan sonra alternatörün, Samsun'dan Kalecik, KKTC'ye nakliyesi (Mersin'den Gazi Mağusa'ya Ro-Ro geçişi) yapıldı. Kalecik santralde, mevcut motor ile birlikte alternatörün krika ile kaldırılıp motorun takoz üzerine alınması gerçekleştirildi. Mevcut alternatörün



gantry ile alınarak sahada uygun bir yere indirilmesi yapıldı. Samsun'dan gelen alternatörün gantry ile montajıyla (coupling) motor ve alternatörün krika ile indi-

rilmesi işi ilk aşamada üstlenildi. İkinci aşamada da, Kalecik'te sökülen mevcut alternatörün tamir için ABB İzmir'e yüklenmesi işi gerçekleştirildi.



Ünlülerin tasarladığı Mickey'ler, SDV HOROZ'un organizasyonu ile Türkiye'ye getirildi

Mickey'nin Hayal Gücü Atölyesi isimli sosyal sorumluluk projesi kapsamında, ünlüler tarafından tasarlanan 100'den fazla Mickey heykelciği, hayati tehlike taşıyan bir hastalıkla mücadele eden çocukların dileklerini gerçekleştirmek üzere, renkli ve eğlenceli kişiliklere büründü. Mickey Mouse heykelciklerinin Şanghay ve Manila'dan hava yoluyla getirilmesini SDV HOROZ organize etti.

Haber: Yeşim Örnekler



Dünya çocuklarının en sevdiği çizgi film karakteri Mickey Mouse, Forum İstanbul, Disney Türkiye ve Bir Dilek Tut Derneği, Make-A-Wish Türkiye iş birliğiyle gerçekleşen "Mickey'nin Hayal Gücü Atölyesi Projesi" kapsamında çok renkli ve eğlenceli kişiliklere büründü.

Aralarında Ajda Pekkan, Ayşe Arman, Engin Altan Düzyatan, Ertuğrul Özkök, Nebahat Çehre, Rüştü Reçber, Saba Tümer, Sunay Akın, Şahan Gökbakar ve Tuba Ünsal'ın da bulunduğu sanat, spor, medya ve cemiyet dünyasından ünlü isimler tarafından tasarlanan Mickey heykelcikleri, 13 Nisan'da Four Seasons Bosphorus Otel'de düzenlenen özel bir davette beğeniye sunuldu. Mickey Mouse heykelciklerinin Şanghay ve Manila'dan hava yoluyla getirilmesini SDV HOROZ organize etti.

Horoz Lojistik Tedarikçiler Günü kutlamaları Konya'da yapıldı

Haber: Hasan Ali Kuru

Horoz Lojistik 2. Filo/Tedarikçiler Günü kutlamaları Konya'daki tedarikçilerin ev sahipliğinde, 8 Haziran'da yapıldı. Kutlamalara, Araç İşletme Direktörü Mehmet Işıktekiner, İç Anadolu Bölge Müdürü Hasan Ali Kuru, Konya Şube Yönetimi ve merkez filoda görev alan çalışanlarla birlikte Konya'da yerleşik olarak faaliyet gösteren 33 firma temsilcisi katıldı.



Horoz Lojistik, Manisa'da lojistiği anlattı



Horoz Lojistik Yurtiçi Dağıtım Operasyonları Direktörü İlker Özkocacık, 7-8 Mayıs 2013 tarihlerinde, Manisa Celal Bayar Üniversitesi'nde düzenlenen "Dünya Devleri Manisa'da Buluşuyor" başlıklı etkinlikte, günümüzdeki lojistik anlayışına ilişkin bir sunum yaptı. Manisa Genç İşadamları Derneği tarafından organize edilen konferansa, Manisa'da üretim yapan Vestel, Bosch, Indesit, İnci Holding ve Ülker gibi kuruluşların yanı sıra Horoz Lojistik de katıldı.

Horoz'dan kısa haberler

Petkim, Aliağa'dan sonra Mersin'de de Horoz ile çalışmaya başladı



SDV HOROZ, Petkim'e, Aliağa tesislerinden denizyolu ihracat taşımalarında, Horoz Lojistik de, Mersin çıkışlı yurt içi taşımalarında hizmet veriyor.

Tarfaş'ın yem taşımalarını Horoz Lojistik yapıyor

Sütaş Grubu'na bağlı olarak faaliyet gösteren Tarfaş'ın, Karacabey çıkışlı yem sevkiyatlarını Horoz Lojistik üstleniyor.

Horoz Lojistik, Kahramanmaraş'ta da taşıma hizmeti veriyor

Güneydoğu Bölgesi'nde başta Gaziantep olmak üzere faaliyetlerini artıran Horoz Lojistik, Kahramanmaraş'ta da İskur, Zirve Tekstil ve Marpi Plastik gibi firmalara yurt içi komple taşıma hizmeti vermeye başladı.

Bakü'de gerçekleşen iki fuara SDV HOROZ Azerbaycan da katıldı

SDV HOROZ Azerbaycan, Bakü'de, 4-7 Haziran 2013 tarihleri arasında yapılan, Caspian Oil & Gas ile 13-15 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirilen Transcaspian Transport, Transit and Logistics fuarlarına katıldı. Fuarlarda, SDV HOROZ'u Azerbaycan Ülke Direktörü Şükrü Balcı, SDV HOROZ Satış ve Pazarlama Direktörü Hakan Yaman ile Proje Kargo Direktörü Fikret Tuzcu temsil etti.

Mersin Horoz Lojistik Merkezi yeni yerine taşındı

Horoz Lojistik'in Mersin'de bulunan lojistik merkezi yeni yerine taşındı. Hizmet kalitesini artırmak için sürekli yeni yatırımlar yapan Horoz Lojistik, Mersin'de 3 bin metrekaRELİK yeni lojistik merkeziyle, il ve civarına dağıtım hizmeti vermeye sürdürecektir.

SDV HOROZ'un bu yılki 2. Yönetim Kurulu Toplantısı, 17 Nisan'da Paris'te yapıldı

Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz başkanlığında, 17 Nisan'da Paris'te yapılan SDV HOROZ'un bu yılki 2. Yönetim Kurulu Toplantısı'na, yönetim kurulu üyeleri Herbert de Saint Simon, Bertrand Janin, Oğuz Güleç, Oktay Kurumlu ve Hakan Yaman katıldı. Toplantıda, SDV Global İş Geliştirme Direktörü Luc Fourcade ile SDV HOROZ Proje Kargo Direktörü Fikret Tuzcu da hazır bulundu.

Horoz Lojistik, Geodis ile iş birliği yapacak

Horoz Lojistik, Fransa ve Avrupa'nın önde gelen lojistik şirketlerinden Geodis ile uluslararası kara yolu taşımacılığı alanında iş birliği yapacak. Bu sayede Fransa hattını daha da güçlendirecek olan Horoz Lojistik, bu ülkeyle Türkiye arasındaki uluslararası kara yolu taşımalarında, müşterilerine daha yüksek hizmet kalitesiyle servis vermeye amaçlıyor.



Vestel, TSK için geliştirdiği Karayel ve Bora'yı IDEF 2013'te sergiledi

Vestel Savunma, 2009 yılında test uçuşlarını başarıyla tamamlayan ilk yerli taktik insansız hava aracı Karayel ile eğitim uçağı Bora'nın Türk Silahlı Kuvvetleri'ne (TSK) teslim edilmeden önceki son halini, Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı IDEF 2013'te görücüye çıkardı. Şirket, Karayel ve Bora'yı bu yıl içinde TSK'ya teslim etmeyi planlıyor.

Zorlu Grubu, Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı IDEF 2013'e savunma sektöründeki şirketleri, Vestel Savunma ve Ayesaş ile katıldı. Vestel Savunma, 2009 yılında test uçuşlarını başarıyla tamamlayan NATO'nun uçuşa elverişlilik standardı Stanag 4671'e sahip ilk yerli taktik insansız hava aracı Karayel'in TSK'ya teslim edilmeden önceki son halini, ilk kez fuarda sergiledi. Vestel Savunma'nın standında ilk kez görücüye çıkan uçaklar arasında Karayel'le birlikte geliştirilen, aviyonik testler ve pilotaj eğitimlerinde kullanılacak insansız hava aracı Bora da yer aldı. Bu yıl içinde TSK'ya teslim edilecek Karayel'in mühimmat değil, gözlem uçağı olduğunu belirten Zorlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Zorlu, "Önümüzdeki yıllarda gözlem amaçlı insansız hava araçlarının sivil havacılık-taki kullanımları hızla artacak. Bu gelişmelerin Vestel Savunma'nın ihracatına da olumlu yansımaları bekliyoruz" diye konuştu.

Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nın, savunma ve havacılık sanayisinin yerli ve uluslararası lider firmalarını bir araya getiren en önemli bölgesel platform olduğuna dikkat çeken Ahmet Zorlu, "Vestel olarak bugüne kadar savunma sanayisine 25 milyon dolarlık yatırım yaptık. Şimdi bu yatırımın meyvelerini böyle büyük ve kapsamlı bir fuarda sektör ve kamuoyuyla paylaşıyoruz. Herkesin merakla beklediği tamamen yerli tasarım ve üretim eseri ilk taktik insansız hava aracı Karayel'i, TSK teslimatından önce ilk kez burada tanıtmaktan gurur duyuyoruz. Teslimatını da söz verdiğimiz gibi zamanında gerçekleştireceğiz" dedi.



Karayel sivil kullanıma uygun

İnsansız hava araçlarının (İHA) sivil havacılıktaki kullanımlarının 10-15 yıl içinde askeri kullanımın önüne geçeceğini belirten Vestel Savunma ve Ayesaş Genel Müdürü Aziz Sipahi, bunun için öncelikle İHA'ların sivil alanlardaki kullanımıyla ilgili düzenlemelerin tamamlanmasının gerektiğini söyledi. Bu düzenlemelerde ilk adımın İHA'ların NATO uçuşa elverişlilik standardına uygun üretilmesi olduğunu belirten Sipahi, "NATO'nun uçuşa elverişlilik standardı Stanag 4671'e uygun geliştirilen ve üretilen Karayel, bu anlamda en önemli kriteri karşılıyor. Bu, Karayel'in gelecekte sivil havacılıkta da kullanılabilmesi için çok önemli bir artı özellik" diye konuştu. Vestel Savunma'nın İHA'lar konusunda sadece Türkiye'de değil, bölgede de önde gelen İHA şirketlerinden biri olmayı hedeflediğini vurgulayan Sipahi, Karayel'i yurt dışında da tanıttıklarını, gelen talepleri değerlendirdiklerini ancak önceliklerinin TSK olduğunu söyledi. Bölge ülkelerinden gelen taleplere TSK'nın ihtiyaçlarını eksiksiz bir şekilde karşıladıktan son-

ra cevap vereceklerine dikkat çeken Sipahi, TSK referansı ile önümüzdeki dönemde ihracata yönelik çalışmalarını hızlandırmayı planladıklarını ifade etti.

Karayel'in yavrusu Bora, TSK pilotlarının eğitimi için kullanılacak

Taktik insansız hava aracı Karayel'in öncelikle TSK'nın ihtiyaçları göz önüne alınarak geliştirildiğini sözlerine ekleyen Sipahi, bu çalışmalar sırasında üretilen Bora hakkında da şunları söyledi: "Bora, aviyonik testler ve pilotaj eğitimlerinde kullanılmak üzere tasarlanmış bir İHA. TSK'nın bizden böyle bir talebi olmasına rağmen bu aracımızı da eğitim uçuşları için TSK'nın kullanımına tahsis edeceğiz. Bora'yı Karayel ailesinin eğitime yönelik bir üyesi olarak değerlendiriyoruz." Teslimattan sonra, 50 personele dört aylık eğitim ve sahada teknik destek verileceğini ifade eden Sipahi, "Karayel'in ve Bora'nın uçuş testlerini takiben Vestel Savunma olarak taktik İHA'ların kullanımına ilişkin vereceğimiz teorik ve pratik eğitimlerle de, TSK ile iş birliğimizi sürdüreceğiz" dedi.

“Yaptığımız AR-GE çalışmalarıyla TÜMOSAN’ı geleceğe hazırlıyoruz”



“İstanbul Teknik Üniversitesi Teknokent’teki AR-GE merkezimizde dizel motor, transmisyon, traktör ve tarım makinalarının tüm mühendislik ve tasarım çalışmalarını sürdürüyoruz. AR-GE faaliyetleriyle ürün yelpazemizi genişlettik, model sayımızı 120’den 170’e çıkarttık. Ürünler üzerinde bayi ve çiftçiler tarafından istenilen pek çok iyileştirme ve geliştirme yaptık. Gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla TÜMOSAN’ı özgün bir tasarımla geleceğe hazırlıyoruz.”

bugün 10 bin âdete çıktı. 2012 yılında 7 bin civarında traktör üretimi ve satışı gerçekleştirdiklerini açıklayan TÜMOSAN Satınalma Müdürü Bülent Bolat, “2013 yılında müşterilerimize beklentilerini karşılayacak şekilde, 24 ileri ve 24 geri vites özelliklerine sahip 115 ve 125 HP yeni model traktörlerle, mevcut 12 ileri ve 12 geri özelliklerine sahip traktörlerin 16 ileri ve 16 geri vites uygulama seçeneğini sunacağız. Ayrıca 2013 yılı son çeyreğinde müşterilerimiz, ‘Full Power Shift’ seçeneğine de kavuşmuş olacak” dedi. Türk çiftçisine, ucuz yedek parça ve 450’ye yakın servis ağlarıyla hizmet verdiklerini belirten Bülent Bolat ile AR-GE konusunda yaptıkları çalışmaların

Kamu İktisadi Teşebbüsü (KİT) olarak 1975 yılında kurulan Türk Motor Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi (TÜMOSAN), 2004 yılında

Albayrak Holding kuruluşu olan Alçelik tarafından satın alındı. Yıllık 45 bin adet traktör ve 75 bin adet motor üretim kapasitesi bulunan şirketin, özelleştirme öncesi yıllık 300-500 adet olan üretimi



yanı sıra Horoz Lojistik ile gerçekleştirdikleri iş birliği üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

TÜMOSAN'ın kuruluş hikâyesinden bahsedip, gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'nin ilk dizel motor üreticisi olan Türk Motor Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi (TÜMOSAN), 1975 yılında kuruldu. Kendi traktörü üzerinde kendi motorunu kullanan ve Avrupa Birliği normlarına başarıyla uyum sağlayan sayılı üreticilerden biri olan TÜMOSAN, Konya'da 82 bin metrekaresi kapalı olmak üzere 1 milyon 600 bin metrekare alanda faaliyet gösteriyor. TÜMOSAN, 2004 yılındaki özelleştirme sonrası Alçelik Holding kuruluşu olan Alçelik tarafından satın alındı. Yıllık 45 bin adet traktör ve 75 bin adet motor üretim kapasitesi bulunan şirketimizin özelleştirme öncesi 300-500 adet/yıl olan üretim adetleri 10 binler seviyesine yükseldi. Aralık 2012'de başarılı bir halka arz gerçekleştiren TÜMOSAN'ın sermayesinin yüzde 26'sı Borsa İstanbul'da işlem görüyor.

Şirketinizin ürün yelpazesi ve pazar-daki payı hakkında neler söylemek istersiniz?

Özelleştirme öncesi sadece 74 ve 82 HP motor gücünde sekiz tip traktör üreten TÜMOSAN, 50-115 HP aralığında 3 ve 4 silindirli motorlarıyla yine aynı güç kategorisinde tarla ve bağ bahçe, 2WD-4WD çekiş özellikli, kabinli ve tenteli olmak üzere 10 seride 170 farklı model traktör üretiyor. Ayrıca jeneratör motoru ve endüstriyel tip olmak üzere dizel motor üretim ve satışı da yapan TÜMOSAN, traktör pazarında ikinci sırada yer alıyor. Hedefimiz, gerek bayi ağı gerekse marka bilinirliğini daha da artırıp, kısa vadede açık ara pazardaki ikinciliğimizi devam ettirmek. Uzun vadede ise, yüzde 30 pazar payına ulaşmayı planlıyoruz.

TÜMOSAN'ın 2012 yılında iş hacmi, büyüme, ihracat ve kârlılık rakamları ne oldu? Hedefler tutturuldu mu?

2012 yılında 7 bin civarında traktör üretim ve satışı gerçekleştirdik. Yurt içi pazardaki başarımıza paralel olarak yurt dışı pazarlarda da bilinirliğimizi artırdık. Bu doğrultuda, İrlanda, Fas, Irak, Cezayir ve Filistin'e ihracat gerçekleştirdik.

Yurt dışı bayi ağımıza Romanya ve Makedonya'yı da ekledik.

Şirketinizin 2013 yılına ait orta ve uzun vadedeki hedefleri neler? Açıklar mısınız?

Traktör satışları açısından 2013 yılına iyi bir giriş yaptık. Bu yıl Ziraat Bankası ve özel bankaların kredi koşulları geçen yıldan daha iyi oldu. TÜMOSAN olarak 2013 yılının ilk çeyreğinde 2 bin adet civarında traktör üretimi ve satışı gerçekleştirdik. Tabii ki traktör pazarındaki satışların yılın son çeyreğinde çok yoğun olduğunu unutmamak gerekiyor. Mevcut koşullar altında 2013 yılındaki toplam traktör pazarının, 2012 yılına paralel olarak, 50 bin âdete yakın gerçekleşeceğini söyleyebiliriz. Zaten, Türkiye'de 1 milyon 500 bin adet olan traktör parkının kendini yenileyebilmesi için teorik olarak yılda 50 bin adet traktör satılması gerekiyor. TÜMOSAN olarak hedefimiz, mevcut ürünler üzerindeki iyileştirme ve geliştirmelerle birlikte ürün çeşitliliğimizi artırarak pazar payımızı daha üst seviyelere taşımak.

AR-GE konusundaki çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz? Bugüne kadar sektöre kazandırdığınız yeniliklerden bahsedebilir misiniz?

İstanbul Teknik Üniversitesi Teknokent'teki AR-GE merkezimizde dizel

motor, transmisyon, traktör ve tarım makinalarının tüm mühendislik ve tasarım çalışmalarını sürdürüyoruz. Tasarım çalışmaları yanında prototip, test ve analiz çalışmaları da bu merkez kontrolünde İstanbul ve Konya'da bulunan tesislerde gerçekleştiriliyor. Ulusaldan evrensel bir marka yaratmayı hedefleyen bir kuruluş olarak AR-GE yatırımları bizim açımızdan büyük önem taşıyor. Bu anlamda da 2004 yılından bu yana TÜBİTAK'ın desteği ve İTÜ'nün danışmanlığında AR-GE çalışmaları yürütüyoruz. TÜMOSAN olarak AR-GE stratejimiz, sektörde kritik alt sistem olarak kabul edilen dizel motor ve transmisyon çalışmalarına öncelik verilmesi olarak belirlendi. Ayrıca dizel motor geliştirilmesinde çok maksatlı kullanımı hedefliyoruz.

AR-GE çalışmalarıyla aynı zamanda TÜMOSAN'ı yurt içi kaynakları kullanarak ve özgün bir tasarımla geleceğe hazırlamak istiyoruz. TÜMOSAN AR-GE merkezinin, İTÜ Teknokent'te, otomotiv alanında faaliyet gösteren ilk uygulama olduğunu vurgulamak isterim. AR-GE faaliyetleriyle ürün yelpazemizi genişlettik, model sayımızı 120'den 170'e çıkarttık. Ürünler üzerinde bayi ve çiftçiler tarafından istenilen pek çok iyileştirme ve geliştirmeler yaptık. 100 HP üzeri 8105 modelimiz, 8000 klasik serimize 12/12 levyeli vites uygulaması, 7100 serisi 3 silindirli 75 ve 85 HP modellerimiz 2012





KENDİNİZE AYIRDIĞINIZ İŞ DIŞI ZAMANLARDA VAKTİNİZİ NASIL DEĞERLENDİRİRSİNİZ? ÖZEL İLGİ ALANLARINIZ NELERDİR?

Çok boş vaktimin olduğunu söyleyemem. Ama futbol benim ilgi alanıma giriyor. İyi bir Fenerbahçe taraftarıyım. Fırsat buldukça maçlara giderim. Gidemezsem muhakkak televizyondan izlerim.

yılı içinde yapılan yeniliklerden bazılarını oluşturuyor. Çiftçilerimiz, yeni ürünleri ve yapılan yenilikleri beğeniyle karşıladı. TUMOSAN traktörleri, düşük yakıt tüketimi, yüksek çeki, kuyruk mili performansı ve sağlamlık gibi klasik TUMOSAN özellikleriyle çiftçilerimizin takdirini toplama-ya devam ediyor.

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

Türk çiftçisine, fiyatımız, ucuz yedek parçalarımız ve 450'ye yakın servis ağımla hizmet veriyoruz. Ayrıca çağrı merkezimiz 7 gün 24 saat açık... 2013 yılında müşterilerimize beklentilerini karşılayacak şekilde, 24 ileri ve 24 geri vites özelliklerine sahip 115 ve 125 HP yeni model traktörlerle, mevcut 12 ileri ve 12 geri özelliklerine sahip traktörlerin 16 ile-

ri ve 16 geri vites uygulama seçeneğini sunacağız. Ayrıca 2013 yılı son çeyreğinde müşterilerimiz, "Full Power Shift" seçeneğine de kavuşmuş olacak.

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

Günümüzde stok maliyetinin ön plana çıktığı bir gerçek... Tüm büyük işletmelerde olduğu gibi firmamız da, Malzeme İhtiyaç Planlaması (MRP), Kazien (Sürekli İyileştirme) ve Kanban (Tam Zamanında Üretim) uygulamalarıyla işlerini minimum stoklarla yürütmeyi hedefliyor. Özellikle otomotiv sektörünün kullandığı JİT (Just In Time) sistemini gelecek dönemde firmamızda da kullanmayı planlıyoruz. TUMOSAN'da üretim, yürüyen bantlar sayesinde yapıldığı için en küçük bir parçanın dahi zamanında montaj hatında olması gerekiyor. Bir civata olmadığında hattın durması söz konusu olabiliyor. Klasik ambar taşımacılığıyla bunu gerçekleştirmek mümkün olmuyor. Bu durumu ancak ya bir lojistik firmasıyla ya

da Midland uygulamasıyla gerçekleştirmeyi uygun görüyoruz.

TUMOSAN ile Horoz Lojistik arasında olan iş birliğinden bahsedermisiniz? İki kurum arasında olan iş birliğinin daha ileri boyutlara taşınması için neler yapılmalıdır?

Firmamız, gerçekleştirdiği atılım ve büyümenin sonucu olarak taşıma işlerini daha profesyonel bir lojistik firmasına yaptırma kararı aldı. Bu doğrultuda Horoz Lojistik ile anlaştı. Horoz Lojistik ile 2013 yılının Şubat ayından itibaren birlikte çalışıyoruz. Firma olarak, kendi düşüncelerimizin yanında konularında bizden daha profesyonel olan kuruluşların öneri ve tavsiyelerini de değerlendiririz. Firmamızın çıkarı olacaksa uygulamaktan çekinmeyiz.

Horoz Lojistik'ten aldığınız hizmetlerden memnun musunuz?

Horoz Lojistik ile çalışmaya başlayalı çok uzun zaman olmadı fakat şu ana kadar istediğimiz performansı aldığımızı söyleyebilirim.

TÜRKİYE TARIMININ YILDIZI



TÜMOSAN
MOTOR ve TRAKTÖR



Türkiye tarımının yıldızı Tümosan Motor ve Traktör, Türkiye'nin %100 yerli sermayeli traktör üreticisi ve dizel motor üreten tek kuruluşu... Yılda 45.000 adet traktör, 75.000 adet motor üretim kapasitesiyle de Türkiye'nin en büyüğü...

www.tumosan.com.tr

“Diğer kurumlardan farklı olarak daha fazla operasyonun içinde yer alıyoruz. Her yeni müşteriyle birlikte nakliye dışında IT desteği de söz konusu oluyor. Veri entegrasyonunun yanı sıra, müşterilerin birtakım özel istekleri bulunuyor. Bunun için elektronik birtakım araçları kullanarak işin içine giriyoruz. Yani müşterilerimize lojistiğin yanı sıra bilgi işlem de satıyoruz.”



Uğur Duman
Horoz Holding
Bilgi Sistemleri Direktörü

“Müşterilerimize lojistiğin yanı sıra **bilgi işlem** de satıyoruz”



Horoz Lojistik'in Bilgi İşlem Departmanı, bir direktör, iki admin, iki takım yazılım takım lideri, altı yazılım uzmanı, bir SAP uzmanı, bir sistem destek uzmanı, üç sistem destek elemanı ile beraber toplam 16 kişiden oluşuyor. Ancak 16 kişilik bu ekip, taşeronlarla birlikte bin kişiyi içine alan bir sisteme destek veriyor. Horoz Lojistik'e 12 yıl önce katılan Horoz Holding Bilgi Sistemleri Direktörü Uğur Duman'a göre, takım olmak önemli... Yaptıkları çalışmalarda kurum içinde tamamlayıcı unsur oldukları bilinciyle hareket ettiklerini söyleyen Duman, ekiplerine kattıkları her arkadaşlarına bu bilinci vermeye çalıştıklarını dile getirdi. Geçen yıl Doküman Yönetim Sistemi (DYS) projesini tamamlayarak, arşivi elektronikleştirdiklerini aktaran Duman, bu yılki hedeflerinin konsolidasyon olduğunu açıkladı. Uğur Duman ile bilgi işlem departmanının firmalar için önemini konuştuk.

Kısaca kendinizden bahsedermisiniz? Kaç yıldır Horoz Holding'de çalışıyorsunuz?

1967 yılında Trabzon'da doğdum. Evliyim ve biri beş yaşında, diğeri 10 aylık iki kızım var. 1987 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı Bölümü'nü bitirdim.

Horoz Grubu'na dahil olmadan önce İzmir'de çeşitli firmalarda sektörel yazılımlar geliştirdim. 2000 yılının Kasım ayında Horoz Grubu'nda çalışmaya başladım. 2003 yılında Yazılım Müdürü olarak atandım. 2004 yılında ise Bilgi İşlem Direktörlüğü'ne terfi ettim. Bilgi İşlem Departmanı olarak geride bıraktığımız 12 yılda kurumumuz içinde hemen her alanda projeler yaptık. Gerekliğinde Irak'a da gittik Almanya'ya da. Yurt içinde neredeyse geemediğimiz lokasyon kalmadı.

Bilgi İşlem Departmanı olarak yürüttüğünüz faaliyetler neler?

Diğer kurumlardan farklı olarak daha fazla operasyonun içinde yer alıyoruz. Her yeni müşteriyle birlikte nakliye dışında IT desteği de söz konusu oluyor. Veri entegrasyonunun yanı sıra, müşterilerin birtakım özel istekleri bulunuyor. Bunun için elektronik birtakım araçları kullanarak işin içine giriyoruz. Yeri geliyor söz konusu yere bilgi işlemden bir ekip gidiyor. Yani müşterilerimize lojistiğin yanı sıra bilgi işlem de satıyoruz.

Sunduğunuz hizmetler ve geliştirdiğiniz başlıca yazılımlar neler? Anlatırmısınız?

Yazılım ekibi olarak, YID Dağıtım Sistemi, YIKT Sevki/Bakiye Sistemi, Uluslararası Karayolu Taşıma Sistemi, Doküman Yönetim Sistemi, CRM, OPET Kart Takibi, Personel Değerlendirme Sistemi ve SAP Ödeme Sistemi gibi yazılımlar geliştirdik. Tüm bunların dışında müşterilerle yapılan veri alışverişleri için de hazır sistemler tasarlıyoruz. Gerekliğinde müşterilere özel uygulamalar da sunuyoruz. Fakat tüm destek birimlerinde olduğu gibi arka planda yapılan işler hiç bir zaman görünmez. Bir şey aksadığı zaman varlığımız ortaya çıkar. Genelde yaptıklarımızdan ziyade yapmadıklarımızla değerlendiriliriz. Her şirketin idari olarak kullandığı birtakım yazılımlar vardır. Biz daha çok operasyonel yazılımlarda konumlanıyoruz. HONEST adlı bir yazılım kullanıyoruz. Bu tamamen içeride geliştirilmiş bir yazılımdır. Yaklaşık 10 yıldır da geliştirmeye devam ediyoruz. Çünkü şirket dinamik ve sürekli gelişim gösteriyor. Operasyonel kısmından kastımız, malın dağıtılması, depolanması, müşteriye bunun web'den izletilmesi, entegrasyonları ve içerideki idari işler...

Horoz Lojistik Bilgi İşlem Departmanı 2012 yılını nasıl geçirdi?

Bilgi İşlem olarak yorucu bir dönem geçirdiğimizi söyleyebilirim. Müşterilerle

yaptığımız entegrasyonlar geçtiğimiz yıl iş yükümüzün önemli bir parçasını oluşturdu. Bu yıl içinde başlayan Fırsatları Artırma ve Teknolojiyi İyileştirme Hareketi Projesi (FATİH) için çok enerji harcadık. Kurumumuzda DYS projesini tamamladık. DYS ile arşivi elektronikleştirdik. Bizim için değerli olan bütün evrakımızı taratıyoruz. Bunları istediğimiz her zaman ulaşabileceğimiz elektronik ortama aktarıyoruz. Sahada bir ürün teslim olduğu zaman evrakı olduğu yerde taratıp, müşterimize hemen gösterebiliyoruz. Bir ürün teslim edildiğinde müşteri web sitemizden girip, onu kimin aldığını, imzasını ve evrakın orijinal halini görebiliyor. Tabii bunun dışında sözleşmeler, toplantı notları, lisans belgeleri, hukuksal birtakım işlemler hepsi taranmış bir şekilde saklanıyor.

Departman olarak 2013 yılına nasıl bir giriş yaptınız? Orta ve yıl sonu hedef ve planlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Yılın neredeyse yarısına geldik. İlk yarıda kurumsal web arayüzümüzü yeniledik. Entegrasyon altyapımızı ise değiştiriyoruz. Bu yılın hedefi bizim için konsolidasyon. Yani farklı birimlerde parça parça kullanılan yazılımlarımızı bir araya toplayacağız. Topladığımız yazılımları yeni teknolojiye adapte edeceğiz. Mobil uygulamaları devreye alıp onlarla bu işi yapmayı hedefliyoruz. Gerek yazılım gerekse sistem olarak konsolidasyona ağırlık vereceğiz.

Çalışan sayınız hakkında bilgi verir misiniz?

Bilgi işlem departmanı olarak, iki adimin, iki takım yazılım takım lideri, altı yazılım uzmanı, bir SAP uzmanı, bir sistem destek uzmanı, üç sistem destek elemanı ile beraber toplamda 16 kişiyiz. Taşeronlarımızla birlikte bin kişiden oluşan bir sisteme destek veriyoruz. Günlük ortalama 2 bin civarında kişi web sitemize girip programları kullanıyor. Bu yapı içinde grup şirketleri olduğu gibi, ilave olarak sistemimize web üzerinden erişen müşterilerimize de destek oluyoruz. Merkezimizde 50 fiziksel, 40 adet de sanal sunucu barındırıyoruz. Depo ve sevk noktalarında ilave olarak 16 sunucu daha yer alıyor.

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

Bizim iki grup müşterimiz var. Kurumumuzun müşterileri ve iç müşteriler yani



kurumumuz çalışanları. Bu yapıda önceliğimiz hep dış müşteriler oluyor. İnsanları memnun etmek için istediklerini yapmak doğru bir yaklaşım olmayabiliyor. Bazen de biz onları doğru anlamamış olabiliyoruz. Aceleyle yapılan her işte, hızlı iş yapılırken istenilen sonucun alınamadığı durumlar da yaşadık. Bu bıçaksırtı bir konu aslında... Daha fazla dinlemek, daha fazla beraber çalışmak gerekiyor.

Bir firma için bilgi işlem bölümünün önemi nedir?

Günümüz koşullarında bilgi işlem, kurum içi iletişimi sağlar ve kurumsal hafızanın gelişmesine önyak olur. Asli görevlerimizden biri bilginin korunmasıdır. Bunu salt yedekleme olarak düşünmek çok yüzeysel olur. Verinin kurumsal hafızaya dönüşmesi için tutarlı olmasını sağlamak da bizim görevlerimiz arasında yer alıyor. Geçmişte öcü gibi görülen ve insanların işlerini kaybetmelerine yol açacağı düşünülen bilgisayarlar bugün, her kurumda, her birimde kullanılır oldu. PC'den başlayan yolculuk bugün telefonlara kadar geldi. Bu da bizim sorumluluk alanımızı iyice genişletti. Hızlı iletişim, veriye hemen ulaşma isteği artarak devam edecek. Bilgi işlem de bunun merkezinde yer alıyor.

Lojistik sektörünün gelişimini nasıl görüyorsunuz?

Sektörde taşların yerine oturmadığını düşünüyorum. Hâlâ "nakliyecisi" ile "lojistik" firması arasındaki farkın yeterince belirginleşmediğini görüyorum. Geçmişe göre ilerleme olduğu aşikâr. Ama hâlâ önümüzde birkaç yıl daha var. Lojistik tek başına nakliye değildir. Sektördeki en büyük sorunun da bu olduğunu düşün-

nüyorum. Hizmet alanlar, genelde daha önce kendi yaptıkları işi bir lojistik servisi sağlayıcısından alırken mevcut modellerinin aynı şekilde olmasını istiyor. Halbuki lojistik, konsolidasyon yapabildiği sürece tasarruf getirir.

Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Takım olmak büyük önem arz ediyor. Takım olmak için bir arada çalışmak, beraber ter akıtmak gerekiyor. Adil olmanız lazım. Konuşabilmek çok önemli... Tabii bir de istikrar... Ortak hedefleriniz olmalı. Hataları da kabul edebilmelisiniz. "Biz olmak" için biz demeyi de becermelisiniz. Tüm bunlar bir Hırvat atasözünde söylendiği üzere "Söylemesi kolay, yapması zordur". Takım, kendi içinde iyi olabilir. Ama içinde bulunduğu camiadan kopuk olursa da başarının gelmesi zordur. Biz bu zamana kadarki çalışmalarımızda kurumumuz içinde tamamlayıcı unsur olduğumuzun bilinciyle hareket ettik. Ekibimize katılan her arkadaşına bu bilinci vermeye çalıştık. Yıllar içinde yollarını ayıran arkadaşlarımız da oldu. Onların da aynı düşünceyle devam ettiklerini memnuniyetle takip ediyoruz.

Çalışma arkadaşlarınız sizi nasıl tanımlar? Öne çıkan özelliğiniz nedir?

Sanırım herkes sabırlı ve sakin olduğumu düşünüyor. Genelde soğukkanlıyım. Mizaç olarak kolay sinirlenmem. Ama bu hiç sinirlenmem anlamına da gelmiyor.

Boş vakitlerinizde neler yaparsınız?

Özel bir ilgi alanınız var mı?

Uzun süredir hobilerden uzak kaldığımı söyleyebilirim. Şu an tüm boş zamanımı kızlarıma ayırıyorum.

A fashion advertisement featuring three models in a poolside setting. The model on the left is a woman with long dark hair wearing a white dress with a yellow floral pattern and a large, colorful, abstract print bag. The model in the center is a blonde woman wearing a green and blue floral crop top and shorts, sitting on a white stool. The model on the right is a woman with long dark hair wearing a yellow and white patterned crop top and white shorts. All three are wearing bright, colorful wedge sandals. The background shows a swimming pool, palm trees, and a clear blue sky.

Nine & the Gang

NINE WEST

ARAMIZA KATILANLAR



Ömügen Demirasal (18.04.2013)



SDV HOROZ Taşımacılık ve Ticaret AŞ Mersin Ofisi'nde Bölge Yönetmeni olarak aramıza katılan Ömügen Demirasal, Başkent Üniversitesi'nde Turizm İşletmeciliği Bölümü'nde lisans öğrenimini tamamladı. 2001-2003 yılları arasında Birikim Konteyner Taşımacılık'ta Satış Temsilcisi, 2003-2004 yılları arasında DHL

Danzas Air&Ocean'da Operasyon ve İthalat Satış Sorumlusu, 2004-2008 yılları arasında da Setrans Uluslararası Taşımacılık'ta Mersin Ofis Müdürü olarak çalıştı. 2008-2010 yılları arasında Rotamer Konteyner Taşımacılık'ta Şirket Müdürlüğü yapan Demirasal, 2010-2013 yılları arasında da Agility Logistics'te İş Geliştirme Müdürü olarak görev aldı.

Mehmet Atilla Sarıkaya (17.06.2013)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ'de HLM Şekerpınar lokasyonunda Depo Yönetmeni olarak aramıza

katılan Mehmet Atilla Sarıkaya, 1978 yılında Öğretmen Lisesi'nden mezun oldu. UPS'de 1988-2007 yılları arasında Türkiye Operasyonları Müdürü, 2007-2011 yılları arasında Uluslararası Kara Nakliye Müdürü, 2011-2013 yılları arasında ise Hat Planlama ve Dağıtım Müdürü görevlerini üstlendi.

Harun Çelik (07.06.2013)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ'de Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Harun Çelik, 2007 yılında İstanbul Bilgi Üniversitesi Uluslararası İşletme Bölümü'nde lisans eğitimi aldı. Daha sonra Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nde öğrenimine devam etti ve aldığı eğitimi 2012 yılında tamamladı. 2009-2010 yılları arasında UPS'de Key Account, 2010-2012 yılları arasında Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ'de Satış Yönetmeni olarak görev aldı. Vatani görevini tamamladıktan sonra yeniden aramıza katıldı.



Horoz Lojistik, iç kaynaklı verdiği eğitimlere hızla devam ediyor



Horoz Lojistik Yurtiçi Dağıtım Operasyon ekibi, gerek iş süreçlerini geliştirmek gerekse işleyen süreçlerde verimliliği artırmak amacıyla YİD Kariyer adı

altında, 5S ve Ofis Uygulamaları, Kaizen ve Lojistik Uygulamaları, Problem Çözme Teknikleri, Kanban ve Sektörel Uygulamaları, Ergonomi ve Ofis Ergo-

nomisi Uygulamaları, Yeşil Lojistik ve Uygulamaları konularında iki ay önce başlattığı iç kaynaklı eğitimlere hızla devam ediyor. İkişerli ekipler halinde şu ana kadar altı eğitim verildi. Bu eğitimler sırasında, edinilen bilgilerin hayata geçirilmesiyle, kanban ile barkod sistemi karşılaştırılarak, eksik ve fazlalıklar görüldü. 5S ile ofiste uygulama yapılarak, problem çözme tekniklerinden defli tekniği kullanıldı. Çalışırken yapılan yanlışlıkların duruşlardan kaynaklanan performans kayıpları minimize edildi.

Hasar süreci de önem taşıyor

Ayrıca hasar sürecine ayrı bir önem veren Yurtiçi Dağıtım Operasyon ekibi, hasar sürecini de farklı fikirlerle değerlendirdi. Elleçleme elemanları, kurye ve şoförler olmak üzere 205 kişiye, aktarmalar için hasar eğitimi verildi. Bu konudaki eğitimlerine hızla devam eden ekip, böylece hasar oranlarını en aza indirmeyi hedefliyor.



Horoz Ailesi, "yaza merhaba" etkinliğinde bir araya geldi

Horoz çalışanları, Sofra Yemek'in lezzetli ikramları ve eşsiz sunumuyla "yaza merhaba" etkinliğinde bir araya geldi. Müzik eşliğinde güzel havanın tadını çıkaran Horoz Ailesi, gelenekselleşen bir bahar şenliğini daha geride bıraktı.

36 ilan için 9 bin başvuru

Türkiye'nin dört bir yanından iş başvurusu alan Horoz Holding, 2013 yılının ilk yarısından itibaren yayımladığı 36 ilan için aldığı binlerce başvuruya aday havuzunu genişletmeye devam ediyor. Sene başından itibaren Kariyer.net'ten 9 bin başvuru alan şirket, 14 pozisyonda bulunan boşluğu Kariyer.net aracılığıyla kapattı. Ayrıca yenibiris.com'dan da binlerce başvuru alan Horoz Holding'de işe başlamak isteyen 3 bin kişi de, www.horoz.com.tr adresi üzerinden başvuru formu doldurdu.

Horoz Grup'ta, bilgi güvenliği yönetim sistemi çalışmaları başladı

Horoz Holding AŞ, Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ, SDV HOROZ Taşımacılık ve Ticaret AŞ; Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü kazanmak için zorunlu olan ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi (BGYS) sertifikası sahibi olma gereksinimiyle, bilgi güvenliği yönetim sistemi çalışmalarına başladı.

ISO 27001 BGYS'nin kurulmasıyla, lojistik hizmetlerin gerçekleştirilmesinde kullanılan tüm fiziksel ve elektronik bilgi varlıklarının gizlilik, bütünlük ve erişilebilirliklerinin sağlanması, şirketin bilgi güvenliği risklerini sistematik bir yaklaşımla yönetebilmesi, müşterilerine sunulan tüm iş faaliyetlerinin en az kesinti ile devam etmesi hedefleniyor. Horoz Grup şirketleri, ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi tecrübesini de değerlendirerek, BGYS'yi olgunlaştırmayı, sürekliliğini ve etkinliğini



sağlayarak, sistemlerini entegre bir yapı içinde yönetmeyi planlıyor. ISO 27001 uygulama standartlarının belirlenmesi, bilgilendirme ve eğitimlerle bu konudaki farkındalığın tüm şirket çalışanlarında oluşturulması ile ilgili çalışmalar devam ediyor.

Çalışma hayatında sağlıklı ve güvenli ortam şart

Türkiye'de iş sağlığı ve güvenliği bilinci, yeni yeni yerleşmeye başladı. Horoz Holding Grubu'na bağlı şirketlerde bu bilincin kalıcı olarak yerleşmesi için, Yönetim Geliştirme Departmanı tarafından gerekli çalışmalar yapılıyor. Bunlardan ilki, sağlıklı ve güvenli bir çalışma ortamı tahsis

etmek. Bunun için Genel Müdür-lük ve depolarda tüm çalışanlara yönelik eğitimler veriliyor. Bu konuda temel iş güvenliği eğitimleri tamamlanarak, ilk basamak eğitimleri sağlandı. Katılan ve iyileştirmeler için görüşlerini sunan bütün değerli çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

Kaliteden taviz vermiyor

Horoz Holding'de, ISO 9001:2008 standardına bağlı kalite belgelerini yenilemek amacıyla bu yılın şubat ayında dış denetim gerçekleştirildi. Denetim sonucunda şirket, kalite evraklarını aldı.





“Geçen yılı başarılı bir şekilde kapattık. 2013 yılında da belirlediğimiz hedeflerimiz doğrultusunda hızla ilerliyoruz. Ana iş kollarımızda sağladığımız katma değer, büyüme performansı ve yenilikçiliğimizle; çalışanlarımız, tedarikçilerimiz, müşterilerimiz ve iş çevreleri arasında tercih edilen ilk 100 sanayi şirketinden biri olma vizyonu ile hareket ediyoruz. Bu doğrultuda, 2015 yılında, Türkiye’nin ‘Yerli Hızlı Tüketim Ürünleri Tedarikçileri’ içinde ilk beş arasında yer almayı hedefliyoruz.”

“Türkiye’de hızlı tüketim ürünleri tedarikinde ilk beşi hedefliyoruz”

Dünya standartlarında temizlik kağıtları üretme amacıyla 2007’de faaliyete geçen Lila Kağıt, yüzde 100 selülozdan geri dönüşümsüz olarak ürettiği Sofia, Maylo ve Berrak markalı tuvalet kağıdı, kağıt havlu, peçete ve mendil ürünleriyle tüketici beklentilerini son teknolojiyle karşılıyor. Bunun yanı sıra, ev dışı kanalda da Nua Professional markasıyla hizmet veriyor. 1 milyar TL’yi aşan Türkiye ev içi ve dışı temizlik kağıtları tüketim pazarları toplamında yüzde 15 pazar payına ulaşan Lila Kağıt, tüketici ihtiyaçlarını ön planda tutarak geliştirdiği yenilikçi ürünlerle markalarını, bulundukları segmentlerde lider konuma getirmeyi amaçlıyor. 100 bin metrekarelik alan üzerinde kurulu Lila Kağıt’ın, geçen yıl tamamlanan yeni yatırımlarıyla yılda 150 bin ton üretim kapasitesine ulaştığını açıklayan Marmara Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Ögücü, firmalarının bobin ve yarı mamul kağıt satışında yurt içi

ve yakın coğrafyada lider konumda olduğunu dile getirdi. Lila Kağıt’ın bugün 28 ülkeye ihracat yaptığını söyleyen Orhan Ögücü ile kurumsal sosyal sorumluluk projeleri ve lojistiğin firmaları için önemi ni konuştuk.

Lila Kağıt’ın kuruluş hikâyesinden bahsedip, gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz?

Kökleri 100 yıl öncesine kadar uzanan ve nesilden nesle aktarılan tecrübeyle sürekli büyüyen Marmara Şirketler Grubu’nun temelleri ilk olarak Hasan Ögücü ve oğulları tarafından 1930 yılında kurulan “Çırçır ve Dokumacılık” şirketi ile atıldı. Türkiye’de 1950’den itibaren başlayan sanayileşme hareketine paralel olarak gelişim ve ilerleme amaçları doğrultusunda, 1966 yılında Abdullah Ögücü önderliğinde “Güneydoğu İplik Sanayi” şirketi kuruldu.

1984 yılında yine Abdullah Ögücü önderliğinde “Marmara Pamuklu Men-

sucat faaliyete geçti. 2005 yılında enerji sektörüne giren Marmara Şirketler Grubu, yine aynı yıl hızla gelişen Türkiye’nin hijyenik kağıt pazarındaki ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yüzde 100 Türk sermayeli olarak Lila Kağıt AŞ’yi kurdu. Lila Kağıt, “dünya standartlarında temizlik kağıtları üretme” vizyonu ile Kasım 2007’de faaliyetine başladı. 2007 yılında başladığı bobin kağıt üretiminden sonra, 2008 yılında entegre olarak ambalajlı ürün üretmek amacıyla converting tesisini de devreye aldı. Böylece Sofia, Maylo, Berrak ve Nua Professional markalı ürünlerin üretimine geçti.

Sizin şirketteki görev tanımınız ve sorumluluk alanlarınız neler?

1955 yılında Gaziantep’te dünyaya geldim. Üniversite öncesi tüm eğitimimi Gaziantep’te tamamladım. Daha sonra üniversite eğitimi için İngiltere’ye gittim. Türkiye’ye makine mühendisi olarak döndüm. Dönüşüm sonrasında iki yıl



Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak çalıştım. Daha sonra, profesyonel olarak iş hayatına atıldım. İlk olarak 1984 yılında Çorlu'da Marmara Pamuklu Mensucat'ın kuruluşunda ve yönetiminde çalıştım. Şu anda Marmara Şirketler Grubu'nun yönetim kurulu başkanı olarak görevime devam ediyorum.

Lila Kağıt'ın ürün yelpazesi ve pazardaki payı hakkında neler söylemek istersiniz?

Lila Kağıt, yüzde 100 selülozdan geri dönüşümsüz olarak ürettiği Sofia, Maylo ve Berrak markalı tuvalet kağıdı, kağıt havlu, peçete ve mendil ürünleriyle tüketicinin beklentilerini karşılıyor. Bunun yanı sıra, ev dışı kanalda Nua Professional markasıyla hizmet veriyor. Lila Kağıt bugün, 1 milyar TL'yi aşan Türkiye ev içi ve dışı temizlik kağıtları tüketim pazarları toplamında yüzde 15 pazar payına ulaştı. Tüketici beklentilerini son teknolojiyle karşılayan Lila Kağıt, tüketici ihtiyaçlarını ön planda tutarak geliştirdiği yenilikçi ürünlerle markalarını, bulundukları segmentlerde lider konuma getirmeyi hedefliyor.

2012'de iş hacmi, büyüme, ihracat ve kârlılık rakamlarınız ne oldu?

100 bin metrekarelik alanda kurulu Lila Kağıt, 2012'nin Ocak ayında

tamamlanan yeni yatırımlarıyla yılda 150 bin ton üretim kapasitesine ulaştı. Böylece, sadece Türkiye'nin değil, Doğu Avrupa, Orta Doğu, Kafkaslar ve Afrika'nın tek kampüsteki en büyük kağıt üretim tesisi oldu. Lila Kağıt, 200'ü aşkın satış personeli, 100'ü aşkın yurt içi ve dışı distribütör ve dağıtımçılarından kurulu organizasyonu ile faaliyet gösteriyor. Her ay binden fazla araçla Türkiye çapında ulusal, bölgesel ve yerel müşterilere ait 30 bin perakende noktasına ulaşıyor. Bobin ve yarı mamul kağıt satışında yurt içi ve yakın coğrafyada lider konumda olan Lila Kağıt, tam 28 ülkeye ihracat yapıyor. Bugüne kadar gerçekleştirdiği 100 milyon doları aşan ihracatıyla kağıt, karton, ambalaj ve kırtasiye sektörlerinde İstanbul İhracatçı Birlikleri üyeleri arasında kurulduğu yıldan bugüne ilk 10'da yer aldı. 2012 yılında hedeflerini başarıyla gerçekleştiren Lila Kağıt, uzun vadedeki hedeflerine de emin adımlarla ilerliyor.

Lila Kağıt, 2013 yılına nasıl bir giriş yaptı? Firmanın orta ve uzun vadedeki hedefleri neler?

Başarılı bir şekilde kapadığı 2012 yılından sonra 2013 yılında da hedefleri doğrultusunda hızla ilerleyen Lila Kağıt, 2015 yılında Türkiye'nin "Yerli Hızlı Tüketim Ürünleri Tedarikçileri" içinde ilk beş arasında yer almayı hedefliyor. Bugün bin kişiye istihdam sağlayan, 100 milyon dolar ihracat ve toplamda 300 milyon dolar ciro hedefleyen Marmara Şirketler Grubu, vizyonunu, "ana iş kollarında sağladığı katma değer, büyüme performansı ve yenilikçiliğiyle; çalışanları, tedarikçileri, müşterileri ve iş çevreleri arasında tercih edilen ilk 100 sanayi şirketinden biri olmak" şeklinde belirledi.

Kurumsal sosyal sorumluluk anlamında gerçekleştirdiğiniz projeler hakkında bilgi verir misiniz?

Marmara Şirketler Grubu olarak, kız öğrenciler için yatakhane yapımı ve burs fonlarının oluşturulması, eğitim desteği gereken bölgelerde, okul ve kültür merkezleri açılması konusundaki çalışmalarımıza devam ediyoruz. Ayrıca Lila Kağıt, 2010 yılının Kasım ayından beri Maylo markalı ürünlerinin satışından elde edilen gelirin bir kısmını Türkiye Eğitim Gönülleri Vakfı'na (TEGV) aktararak, çocukların eğitimine katkı sağlıyor. Söz konusu projeyi 2012 yılında "Bazen en



sağlam köprüler kağıttan yapılır” söylemiyle destekleyen Maylo, kağıt gibi çabuk yırtılabilen bir ürünün, doğru sebeplerle, doğru hedefler için kullanıldığında, çok güçlü amaçları yerine getirebilecek güçte olabildiğinin mesajını veriyor. Bunun dışında 2011 yılında gerçekleştirilen “Uzaktan Yakından” adlı sergi ile 460 çocuğun eğitime katkı sağladık. Bu yıl da “2 Yaka 1 Şehir” adlı sergiyle bu rakamı 620’ye taşımayı ve TEGV’ye katkı sağlamayı başardık.

AR-GE konusundaki çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz? Bugüne kadar sektöre kazandırdığınız yenilikler neler?

Türkiye’de temizlik kağıdı sektörü, rekabetin çok yoğun, marka sadakatının düşük ve fiyat hassasiyetinin yüksek olduğu bir pazar... Tüketicilerin farklı alım güçlerine göre farklı kategorilerde ürünler sunmak ve her türlü beklentiyi karşılayabilmek önem arz ediyor. Lila Kağıt olarak, pazara ve tüketici beklentilerine cevap veren yenilikçi ürünler sunmanın yanı sıra markalarımıza değer katmayı amaçlıyoruz. 2012 yılının Ağustos ayında relansmanını yaptığımız Sofia markamızla kullanım alanlarına göre farklı ürünler geliştirdik. Türkiye’de ilk ve tek dört katlı kağıt havlu, Sofia markasıyla üretildi. Bunun yanı sıra, Türkiye’deki ilk ve tek doğal sabun kokulu tuvalet kağıdıyla Sofia, kalıcı kokusu, açık mavi deseniyle tüketicilerin tuvalet kağıdı beklentilerini yükseltti.

Faaliyet gösterdiğiniz sektör, 2012 yılında nasıl bir performans ortaya koydu, 2013 yılından neler bekliyorsunuz?

Temizlik kağıtları pazarı, gelişmeye açık bir sektör... Dünyada kişi başı temizlik kağıdı kullanımı incelendiğinde, kişi başı tüketim ABD’de 24, Almanya’da 16 kilogram olurken, Türkiye’de bu rakamın 3,5 kilogram olarak gerçekleştiği görülüyor. Ancak temizlik kağıdı pazarı her yıl büyüyor. Temizlik kağıdı pazarı 2012 yılında, bir önceki yıla oranla yüzde 13 büyümeye gösterdi. 2013 yılında da yaklaşık aynı oranda bir büyümeye bekleniyor.

Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz?

Müşteri memnuniyeti için düzenli olarak, memnuniyet araştırmaları yapı-

yor. Gerekli görülen iyileştirici faaliyetler zaman kaybetmeden uygulanıyor. Ayrıca tüm Lila çalışanlarıyla birlikte sürdürdüğümüz, “Kalitemizin Bekçisiyiz” isimli bir projemiz var. Bu projeye, Türkiye’nin dört bir yanında ürünlerimizin kalitesi kontrol ediliyor. Herhangi bir sorun olduğu takdirde hemen müdahale edilebiliyor.

Lila Kağıt için lojistik ne kadar önemli? Lojistik hizmet, firmanız ne tür avantajlar sağlıyor?

Lila Kağıt için lojistik büyük önem arz ediyor. Çünkü ürünlerimizin yapısı gereği bedellerinin hacimlerine oranla daha düşük olması hem iç lojistik (iç transfer, depolama ve hazırlama vb.) hem de dış lojistik (depolar arası transfer ve yurt içi nakliye vb.) maliyetlerinin toplam maliyet içinde önemli bir yer almasına neden oluyor. Maliyet odaklı bir ortamda var olabilmek için, klasik tabirle “en iyi hizmeti en ucuza” yaparak farklılık yaratmadaki en önemli araçların başında lojistik geliyor.

Lila Kağıt olarak, lojistiğe bakışımız sadece ürünlerimizin bir yerden bir yere taşınması değil... Başta müşteri memnuniyeti odaklı olmakla birlikte girdiden çıktıya tüm süreçlerde optimizasyonu sağlayan ve operasyonda bize farklılık yaratan bir olgu... Lojistik hizmet size ne tür avantajlar sağlıyor sorusuna, bunun alınan hizmet kalitesiyle doğru orantılı olduğu yanıtını verebiliriz. Bu hizmet kalitesi, o hizmeti en ucuza almakla bitmeyip, pazarda bize avantaj sağlayacak, hizmeti alana da farklılık yaratacak şekilde olmalıdır. Söz konusu şekilde hizmet aldığımız takdirde doğal olarak rakiplerimize karşı avantaj sağlamış oluruz. Bu avantajlar da, başta müşteri aidiyeti, kârlılık artışı, süreklilik ve tercih edilebilirlik şeklinde olur.

Başarılı bir lojistik hizmeti nasıl olmalı?

Başarılı bir lojistik hizmeti, başta, ortaklığın her iki ayağına da fayda sağlayacak şekilde kurgulanmalı... Ayrıca iş birliğinde süreklilik ön planda olmalıdır. Bu şekilde organize edilen iş birliği arkasından başarıyı getirir.

Lila Kağıt ile Horoz Lojistik arasında olan iş birliğinden bahsedebilir misiniz?

Lila Kağıt, Horoz ile olan iş birliğinde



LİLA KAĞIT, EĞİTİME DESTEK VERMEYE DEVAM EDİYOR

Lila Kağıt sponsorluğunda ikincisi gerçekleştirilen “2 Yaka 1 Şehir” konulu fotoğraf sergisi, 6-14 Mayıs 2013 tarihleri arasında Caddebostan Kültür Merkezi’nde fotoğrafseverlerle buluştu. Sergiden elde edilen gelir, bu yıl da, Türkiye Eğitim Gönülleri Vakfı’na bağışlanarak, vakfın bu yıl başlattığı “Elli Bin Çocuğa Eğitim” fonuna aktarıldı. Sergide yer alan fotoğraflar Cengiz Solakoğlu, Orhan Ögücü, Mehmet Gürsoy ve Yılmaz Bulut olmak üzere dört profesyonele ait... 40 fotoğrafın yer aldığı sergide, fotoğrafçıları, “2 Yaka 1 Şehir” sergisinde objektiflerini, yaşadıkları şehrin iki yakasına çevirdi.



iki yılı bitirip, üçüncü yılına başladı. Bu durum, iki şirket arasındaki ilişkilerin pozitif bir eğri içinde olduğunu gösteriyor. Mevcut ilişki şu anda pozitif yönde ilerlese de her iki şirketin karşılıklı olarak birbirini geliştireceği çok şey olduğunu düşünüyorum. Son iki yılın değerlendirmesini yapıldığında bugün, çok büyük gelişmeler yaşadığımız kaçınılmazdır. Eminim ki aynı anlayış ve bakış açısıyla hareket edildiği takdirde ivme daha da yukarıya çıkacak. Şu an için yurt içi kara nakliye taşımacılığı konusunda alınan hizmet, her iki firmanın da gelişimi yönünde farklı kulvarlarda atılacak adımlarda önayak olacak olgunluğa ulaştı. Lila Kağıt olarak, ahde vefaya önem veren bir anlayışımız olduğu için iyi ve zor günlerimizde yanımızda olan ve halen bu iş birliğini sürdüren çözüm ortaklarımızdan biri olan Horoz ile elbette iş birliğimizi ileriye boyutlara taşımak isteriz. Yeter ki bu boyut her iki tarafa da faydalı olsun.

Horoz Lojistik'ten aldığınız hizmetlerden memnun musunuz?

Genel anlamda ve son zamanlarda

Horoz Lojistik'ten aldığımız tüm hizmetlerden memnunuz...

Kendinize ayırdığınız iş dışı zamanlarda vaktinizi nasıl değerlendiriyorsunuz? Özel ilgi alanlarınız var mı?

Çok yakın zamanda eski merakım olan fotoğrafçılığa zaman ayırmaya başladım. Her birimiz, kariyerimizi ve hayatımızı sürdürebilmemiz için farklı bakış açılarına ihtiyaç duyarız. Fotoğraf, bana bakmayı, bakarken görmeyi tekrar öğretiyor. Fotoğrafın, güzellikleri görmekte, bir konuya odaklanmakta ve farklı bakış açıları geliştirmekte iyi bir araç olduğunu düşünüyorum. Bu anlamda 2011 yılında "Uzaktan Yakından" ve 2013 yılında "2 Yaka 1 Şehir" adlı fotoğraf sergilerimle bu hobimi dostlarımla paylaşmaya başladım.

Bunun dışında ailemle beraber mümkün olduğunca kaliteli zaman geçirmeye dikkat ediyorum. Özellikle hobim olan sporlar, eşimin de zevk aldığı sporlar olduğu için bu konuda şanslı olduğumu söyleyebilirim. Yaz aylarında eşimle beraber yüzüyor, dalıyor ve yelkenliyle aç-



lıyoruz. Kış aylarında ise, kayak yapmak en sevdiğimiz sporların başında geliyor. Bu aktiviteler bize keyifli vakit geçirmeyi sağladığı için mutluluk veriyor. Bir de nisan ayında ailemize dünyalar güzeli torunum "Bade" katıldı. O da ayrı bir neşe kaynağı benim için...

Sofia

Son sözü Sofia söyler

YENİ



4 KATLI
ÇİÇEK KOKULU
BANYO HAVLUSU

4 KATLI - EMİCİ

4 KATLI-EMİCİ
MUTFAK HAVLUSU

Türkiye'nin
4 KATLI-EMİCİ kağıt havlusu **Sofia** ile
siz de son sözü söyleyin!



www.sofia.com.tr
www.sonsozusofiasoyler.com



SDV HOROZ Logistics MMC Bölge Direktörü Şükrü Balcı:

“SDV HOROZ, CIS bölgesine ilk adımı Azerbaycan’la attı”

SDV HOROZ, CIS bölgesinde ilk adım olarak Azerbaycan’da var olma kararı aldı. Gelecek dönem içinde Gürcistan, Kazakistan ve Türkmenistan’da da faaliyetlerini devam ettirecek şekilde planlamalar yapan SDV HOROZ, kısa dönem içinde proje, uluslararası nakliye, depolama ve gümrükleme gibi lojistik faaliyetlerinin tümünü CIS ülkelerinde hayata geçirecek. Böylece global forwarder ve lojistik çözüm ortağı olarak en üstteki yerini almaya devam edecek.





**ŞÜKRÜ BALCI KİMDİR?**

11 Ocak 1975 tarihinde doğdum. Uluslararası nakliye ve lojistik sektöründe çalışmaya 1995 yılında Efor Uluslararası Nakliyat firmasında başladım. Söz konusu dönemde Meyer&Meyer ve Johann Birkart firmalarının kara yolu işlerini organize ettim. Daha sonra piyasada var olan global firmalarda operasyon, satış müdürlüğü, şube ve bölge müdürlüğü görevlerini üstlendim. 2012 yılının Mart ayında SDV HOROZ İzmir'de İş Geliştirme Yönetmenliği yaptım. Aynı yılın temmuz ayında ise, Azerbaycan SDV HOROZ Logistics MMC Bölge Direktörlüğü pozisyonuna atandım. Şu anda da Azerbaycan'da kurulu olan şirketin temsil ve yönetiminde faaliyet gösteriyorum. Amacım, şirketin Azerbaycan dahilinde ve haricinde işlerini geliştirmenin yanı sıra, yakın zamanda da CIS bölge ülkelerindeki faaliyetlerin en üst seviyeye ulaşmasını sağlamak.

Her sayıda Horoz Holding faaliyet bölgelerinden birini konuk ettiğimiz bu bölümümüzde, dergimizin yeni sayısını konuğu, Azerbaycan SDV HOROZ Logistics MMC Bölge Direktörü Şükrü Balcı oldu. Balcı, Türkiye-Azerbaycan ilişkileri açısından bölgenin geleceğine ilişkin sorularımızı yanıtladı.

SDV HOROZ Azerbaycan ne zaman kuruldu, bölgede ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

SDV HOROZ Azerbaycan, 22 Şubat 2013'te kuruldu. Azerbaycan'da dahili taşıma, gümrükleme, taşıma, uluslararası kara, deniz ve hava taşımacılığı ile depolama ve dağıtım hizmetleri veriyoruz. Aynı zamanda nihai varışı Bakü olan ve İran Bandar Abbas ve Poti varışlı konteynerlerin Bakü'ye nakliye işlemlerini gerçekleştiriyoruz.

Türkiye-Azerbaycan ilişkilerine baktığınızda bölgenin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Azerbaycan-Türkiye ilişkileri, Tür-

kiye Cumhuriyeti ile Azerbaycan Cumhuriyeti'nin süregelen uluslararası politikalarını içeriyor. Ortak tarihi ve geçmişi olan Türkiye ve Azerbaycan arasındaki ilişkiler, her zaman dostane olarak gerçekleşti. Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin (SSCB) dağılmasından sonra bağımsızlığını ilan eden birçok ülkeden biri olan Azerbaycan'ın bağımsızlığını tanıyan ilk ülke de Türkiye oldu. İki ülke arasındaki ilişkiler, ekonomik ve sosyal açıdan büyük önem taşıyor. Bağımsızlığını yeni kazandığı dönemlerde Azerbaycan, yeni ve genç bir ülke olarak karşısına çıkacak güçlükleri aşabilmek için Türkiye'nin desteğine ihtiyaç duydu. Çünkü iki halk ve devletler birbirlerini kardeş ve iyi bir dost olarak görüyordu.

Enerji bakımından zengin yer altı kaynaklarına sahip olan Azerbaycan ile Türkiye arasında enerji ticaretinde büyük yollar katedileceği Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) Petrol Boru Hattı'nın bitirilmesiyle gösterildi. Azerbaycan'da tarım, havacılık, sanayi, inşaat ve otomotiv gibi başlıca sektörlerde gelişme görülmeye-



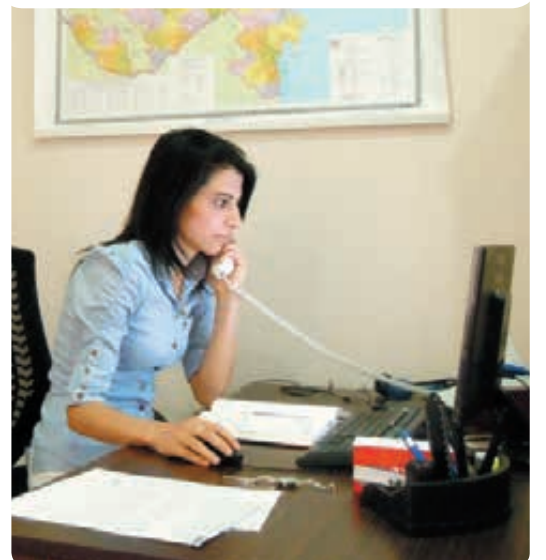
mektedir. Bu nedenle büyük oranda dışa bağımlı olan ülke, ihtiyaç duyduğu ürünlerin büyük kısmını Rusya, Türkiye ve Avrupa'dan karşılamaktadır.

Türkiye ile Azerbaycan arasında yapılan bazı anlaşmalarla ticari ve ekonomik iş birliği her zaman ön planda tutuldu. Türkiye ile Azerbaycan Ticari ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması, 2 Ocak 1992 yılında yapıldı. 24 Ocak 1992 yılında Türkiye Cumhuriyeti ve Azerbaycan Cumhuriyeti arasında Dostluk, İşbirliği ve İyi Komşuluk Anlaşması gerçekleştirilen, iki ülke arasındaki Karadeniz Ekonomik İşbirliği Eğitim, Kültür ve Haberleşme Anlaşması'na ise 6 Mart 1993 tarihinde imza atıldı. Bugün olduğu gibi gelecekte de Türkiye, Azerbaycan için en büyük destekçi, ticari ve ekonomik açıdan alım yaptığı en büyük pazar olma konumunu devam ettirecektir.

SDV HOROZ'un özellikle CIS bölgesi özelinde bundan sonraki planları nelerdir?

SDV HOROZ, CIS bölgesinde ilk

adım olarak Azerbaycan'da var olma kararı aldı. Önümüzdeki dönem içinde Gürcistan, Kazakistan ve Türkmenistan'da da faaliyetlerini devam ettirecek şekilde planlamalar yapıyor. SSCB'nin dağılmasından sonra çok hızlı şekilde gelişme gösteren bölgede, özellikle Türkiye ve Türk iş adamlarının bölgedeki faaliyetleri destekleniyor. İnşaat sektörü çok hızlı gelişme kaydederken, diğer sektörler de bunu izlemektedir. Bunlar göz önüne alındığında dünyada en canlı pazarların Çin'den sonra Afrika ve CIS olduğu yadsınamaz bir gerçek. Bu sebeple SDV HOROZ, kısa dönem içinde proje, uluslararası nakliye, depolama ve gümrükleme gibi lojistik faaliyetlerinin tümünü CIS ülkelerinde hayata geçirecek. Böylece global forwarder ve lojistik çözüm ortağı olarak en üstteki yerini almaya devam edecek.



Beyaz eşya lojistiği

Ülkelerin ekonomik gelişmeleri belli faktörlerle değerlendirilmektedir. Kişi başına düşen elektrik tüketimi, tüketim mallarındaki artış, otomobil ve televizyon sayısı, buzdolabı, çamaşır ve bulaşık makinesi ile fırın gibi ürünler bu göstergelerin bazılarıdır. Aile başına, hatta kişi başına kullanılan beyaz eşya adedi de önemli faktörlerden biridir. Ülkelerin gayrisafi milli hasılatları arttıkça, fert başı milli gelir yükseldikçe ve refah seviyesi geliştikçe belli göstergelerde yükselme izliyoruz. Yukarıda saydığımız kalemlerin her biri gelişmiş ülkelerde, gelişmekte olan ülkelere göre birkaç misli fazla olmaktadır. Gelişmenin bir göstergesi oldukları gibi, bunların kullanımı da gelişmenin bir nedeni haline gelmektedir.

Beyaz eşya tüketimi günümüzde, gelişmiş ülkelerde bir standart haline gelmiştir. Evler, inşa edilip satılırken veya kiralanırken içinde beyaz eşyasıyla el değiştirmektedir. Bir evde bulunan termosifon, gömme dolap ve küvet gibi ürünler evlerin demirbaşı sayılmaktadır. Taşınanlar, kullandıkları beyaz eşyaları yanlarında taşımayıp, eski yerinde bırakmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde ise, beyaz eşyalar hâlâ bir çeyiz muamelesi görmektedir. Kız tarafı çamaşır makinesini alırken, erkek tarafı da buzdolabını almaktadır. Bulaşık makineleri, evliliğin başlangıcından sonra alınan lüks grubuna girmektedir. İleride bu ürünün de temel ihtiyaç olarak görüleceği ve evliliklerin başında satın alınacağı kesindir.

Ülkemizde 1985 yılında hane başına düşen kişi sayısı 5.2 iken, 2003 yılında bu sayı 4.2'ye düşmüş, 2012 yılında da 3.7'ye ulaşmıştır. Yani aileler küçüldükçe artan nüfusun da etkisiyle yeni açılan ev sayıları artmaktadır. Yeni hanelerde yeni beyaz eşya talebi ortaya çıkmıştır. 2012 TÜİK verilerine göre, yıllık 600 bin evlilik gerçekleşmektedir. Bu olgu, yıllık tüketime yüzde 3'lük ilave bir talep daha eklemektedir. Yeni modellerin çıkışı, yazlık evlerin yaygınlaşması, boşanmaların artması, kredi maliyetlerindeki düşmeyle uzun vadeli satın alma olanakları ve ihracatta meydana gelen artış, beyaz eşya sektörünü, ülkemizin otomotiv ve



ATILLA YILDIZTEKİN
Lojistik Yönetim Danışmanı
atilla@yildiztekin.com

tekstil gibi lider sektörlerinin arasına sokmuştur.

1993 yılında 3 milyar dolar olan beyaz eşya üretimi, 2008 yılında 9 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Yine aynı dönemde 3 milyar doların biraz üzerinde olan üretim, ihracatın patlamasıyla 9 milyar dolara ulaşmıştır. Yaklaşık 6 milyar dolarlık bir ihracat patlaması söz konusu olmuştur. Türkiye bugün, beyaz eşya ihracatçısı ülke konumuna gelmiştir.

Beyaz eşyalar, üretimi zor olduğu için yatırımın büyük olması gereken eşya grubuna girer. Büyük ölçekte yapmadığınız, otomasyon uygulamadığınız, fason malzeme yaptırmadığınız, yan sayınizi ölmeyecek kadar beslemediğiniz ve satacak teşkilatı kurmadığınız takdirde başarılı olmak söz konusu değildir. Ürünü ucuza yapmanız yeterli değildir. Rakiplerinizden daha farklı özelliklerde üretmeniz veya bunu reklam aracı olarak kullanmanız şarttır. Piyasadaki beyaz eşyalar az çok benzer fonksiyonlara sahiptir. Birkaç ilave aksesuar veya özellik, bir eşyanın daha pahalı olarak satılabilmesine olanak sağlayabilmektedir.

Satış, reklamlarla destekli müşteri memnuniyetine dayanmaktadır. Siparişi veren müşteri satın alma kararı için günlerce beklemiş bile olsa, ürünün bedelini ödediği veya borçlanmasını yaptığı an eşyasını hazır istemektedir. Geçmişte

deposunu satış mağazasının arkasında çalıştıran satıcı şekli değişmektedir. Müşteri, dükkânda elini dokunarak aldığı ürünü kapı önünde bekleyen kamyonete koyup götürmekte iken, günümüzde satış mağazaları sadece teşhir salonları gibi kullanılmaktadır. Amaç, temiz bir ofis ortamında müşteriye mal beğendirmektir. Daha sonra alınan sipariş, depodan, şirketin araçları ve servis elemanları tarafından yerine götürülüp monte edilmektedir. Bu sistem, teşhir salonlarını büyütüp daha fazla ürünü müşteriye beğendirmeye yönelirken, depoları büyüttmüş, şehir dışına yani uzağa çıkartmış ve montaj nakliye servis işlerini yapan elemanların zaman zaman boşta kalmalarına neden olmuştur.

Sevkiyat sırasında usulüne uygun taşınmayan, kamyonlara gelişigüzel yüklenen ürünler de hasarlara, iş kaybına ve maliyet artışına neden olmaktadır. Farklı satıcılarda, farklı ürünlerin depolanması da stok yükünü artırmakta, dolayısıyla satıcı kârını azaltmakta ya da bazı ürünlerin bölgesel stok fazlalığına ve de stok eksikliğine neden olmaktadır. Bu da bir maliyet kalemi olarak ürün fiyatının yükselmesine yol açmaktadır.

Lojistik, bütün bu sorunların çözüm yoludur. Müşterilerini her şeyden önce ürünlerinin bulunabilirliği, daha sonra uygun koşullarda temin edilebilirliği, sorunsuz kullanıma sokulabileceği, kullanım süresinde ortaya çıkacak olan problemlerin hızlı ve pratik çözümleri, rakiplerine göre fiyatı konusunda mutlu etmek kararını veren kuruluşların; bu hizmetleri vermek için pazarda bulunan lojistik hizmet sağlayıcılarla yani Üçüncü Parti Lojistik'lerle (3PL) "3PL'ler" birlikte çalışmaları gerekmektedir.

Yapılacak iş, beyaz eşya üretici firmalarının lojistik hizmetlerini outsource (dış kaynak) etmesidir. Lojistik kuruluş veya kuruluşlar bu ürünlerin üretilmesi için gereken ham madde ve servis hizmetlerini verecekler, üretici kuruluşlar pazardan gelen talebe göre üretim yapacaklar, ürettikleri ürünler büyük kapasiteli kamyon, tren veya konteynerlerle tüketim merkezlerine yakın dağıtım yerlerine taşınacaktır. Bu merkezlerde her bayi veya satıcı için ortak stok tutulmalıdır.

Kime lazımsa o an yollanmalı, diğer alıcılar da burada yoksa ne zaman geleceğini bilmeli ve beklemelidir. Tüm sistem üzerinde üretim planı, mamul stokları, sevkiyatta bulunan miktar, depolarda saklanan ve hatta satış noktasındaki teşhir ürünleri bile görünür olmalıdır. Bunu sağlamanın tek yolu lojistik sürecin üretici tarafından outsource edilmesi demektir. Tek elden, tek merkezden yönetilen talep artışı üretim planıyla bağdaşmalı, dolayısıyla ham madde veya yarı mamul siparişleri verilmelidir. Ürünler, sistemdeki her kişinin hatta müşterilerin bile göreceği açıklıkla satılmalıdır. Bunun yanı sıra teşhir edilerek, kullanıma açılabilmelidir.

Fiyatlama, ürün başına bölgesel yapılmalıdır. Asgari garantilerde veya planlananın ötesine çıkışlarda ödül sistemi çalışmalıdır. Böylece müşteri ilişkileri sorunsuz gelişebilecektir. Üreticilerin parça başı maliyetlerini bilmeleri, satış

kampanyalarında satış koşullarının belirlenmesinde büyük kolaylık getirecektir. Sabit maliyetleri değişken maliyet haline gelecek ve ürünlerin üzerindeki lojistik maliyetleri sabit tutulacak ve bilinecektir.

Beyaz eşya üreticileri, büyük oranda ithalat yapan ve aynı kanal içinde gerek yurt içi gerek yurt dışı fason üretim yapan ve yaptıran kuruluşlardır. Geniş bir bayi ağı ile çalışmaktadırlar. Lojistik giderleri büyüktür. Binlerce ürünün dağıtımı söz konusudur. Bayilerin ödemeleri sorunludur, sözleşme de yapılırsa gününde ödeme alışkanlıkları yoktur. Vadeli bayi çekleri ile çalışırlar. Bu nedenle geri dönüşleri fazladır. Mevsimsel sapmaları çoktur. Yazın başında buzdolapları kapışılırken, kışın başında işler minimuma inmektedir. Bu nedenle zaman zaman taşımada kullanılacak araç bulamazken, zaman zaman da araçlar boşa kalmakta ve maliyet unsuru olmaktadır.

Bu sorunlar nedeniyle beyaz eşya

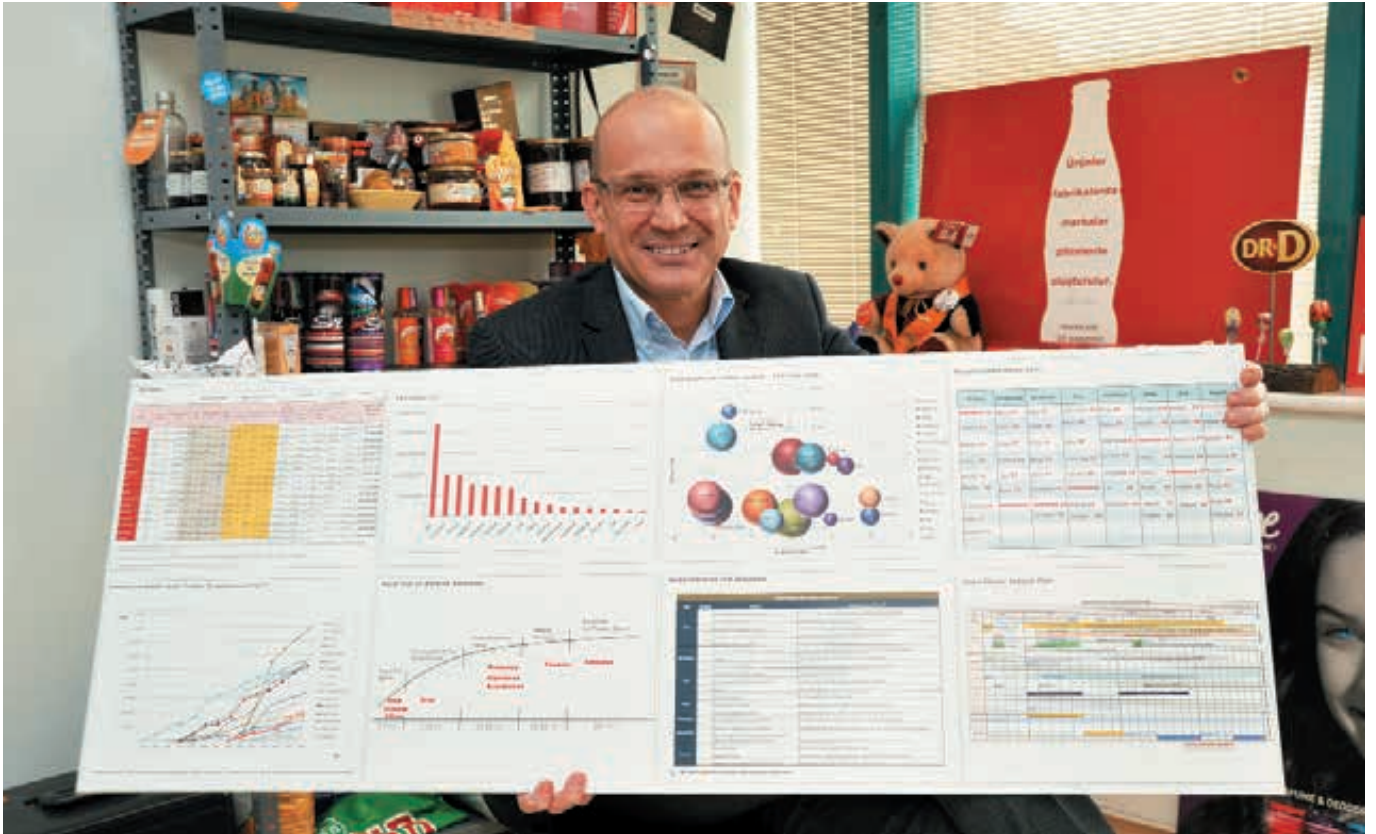
sektörü kendilesine finansman kolaylığı sağlayacak büyük kuruluşlarla çalışmakta, bu kuruluşlar da nakliyelerini ya kapıdaki kooperatifle iş birliği yaparak veya küçük taşeronlardan araç kiralayarak sağlamak durumunda kalmaktadır.

Beyaz eşya lojistiğinin ürünün son fiyatında bir avantaj yaratması, hizmet kalitesinin dolayısıyla müşteri memnuniyetinin artırılması, hasarların minimize edilmesi amaçlarıyla lojistik kuruluşlara outsource edilmesi ve lojistik süreçlerin iki kuruluş tarafından her iki organizasyonunun artılarını kullanarak yeniden planlanması önerilmektedir. Bu sayede elde edilecek artı değer bir yandan ürün fiyatında indirim ve pazar payının artışına giderken, diğer yandan lojistik firmaları için iş iyileştirmelerinde kullanılacak bir fon da olacaktır.

Lojistik, üretici firma ile lojistik firmasının stratejik iş birliğine bağlıdır. Birbirleri ile eşit şartlarda, aynı anlayış altında yapılmayan iş birliklerinden sonuç alınması mümkün değildir. Bu nedenle, beyaz eşya kuruluşlarının lojistik kuruluşlara, derneklere, konferanslara yakınlaşmalarını ve sorunlarını, başarı öykülerini paylaşmalarını bekliyoruz. Lojistik kuruluşlarının kapısı bu tip talepler için her an açıktır.



Marka yaratmak isteyenler tek bir ürüne odaklı çalışmalı



“Ülke olarak siyasette ön plana çıktık ancak markalaşma konusunda bu yeterli değil. Sanayicilerin, kamunun markalaşmaya profesyonelce yaklaşması lazım. Marka yaratmak isteyenlerin tek bir ürüne odaklı çalışması önem arz ediyor.”

Marka kavramı Türkiye iş dünyasının en çok telaffuz ettiği kavramlardan biri... Küçük atölye, devasa fabrika sahibi kim olursa olsun markaya vurgu yapıyor. Herkesin dilinde, herkesin hayalinde marka yaratmak var ama söylenildiği kadar uygulanabiliyor mu? Bugüne kadar marka adına neler yapıldı ya da yapılıyor? İşte bu soruların cevabını Marka Danışmanı Güven Borça ile konuştuk.

Türkiye’de marka kavramı son zamanlarda herkesin dilinde. Bu kadar çok söylenmesi kavramın içini mi boşaltıyor yoksa sürekli gündemde kalmasının yolunu mu açıyor?

İkisi de doğru. Çok söylendiği için gündemde kalmasının yolu açılıyor. Buna bir itirazım yok. Bu kadar konuşulmasına karşın, gerçekten yapılanlar biraz doğru yolda olsa daha iyi olacak. Bu anlamda, evet çok

konuşuluyor ama boş konuşuluyor. Özellikle kamu tarafı çok boş konuşuyor. Başta belediyeler. Türkiye’de bilimsel, gerçekçi bir marka kent çalışması yapan tek il var. Uzman kuruluşlardan yardım alarak marka kenti yaratmak isteyen sadece “Antalya” oldu. Denemeler var ama marka adına yapılan işler daha çok yerel ürünlerin parlatılması, folklor gösterileri, kentle ilgili tanıtım yapılması olarak kendini gösteriyor.

Markanın nasıl konuşulmaması gerektiğine değindik. Peki, aslında marka nasıl konuşulmalı?

Marka işini, öncelikle bilene teslim etmek lazım. Türkiye’de bu işi bilen az, ama var. Tabii ki bunun için bir bedel ödemeyi de göze almak lazım. Sonuçta bu işi yapan bizler, belli kariyeri olan insanlarız. Bunu, ücretsiz yapma şansımız yok. Ama baktığınızda yine futbol üzerinden örnek vereceğim. Bir kulüp, riskli ne olacağı belirsiz bir



transfere 5 milyon euro verebiliyor. Ama bunun yüzde 1'i gibi bir rakama mal olacak marka çalışmasını yaptırmıyor. Yani 50 bin euroya, çok kral stratejik bir çalışma yapabilirsiniz. En iyisini yapalım dersiniz bu rakam, en fazla iki katına çıkar. Bir marka çalışması yapalım, araştırma yapalım, bir tasarımcıyla çalışalım ve web sitemizi iyi biri yapsın gibi bir gayreti görmiyorsunuz.

Anlaşılan o ki sadece maliyet marka yaratmada belirleyici değil. Firmalar açısından baktığınızda nasıl bir değerlendirme yapmak mümkün?

Firmalar açısından bir değerlendirme ve sıralama yaparsak iki kriter alıyorum ben. Birincisi iller, ikincisi sektörler bazında. İller bazında baktığımda tabii ki merkez İstanbul. İstanbul'da bu iş çok gelişmiş, oturmuş durumda. İstanbul birçok alanda olduğu gibi markalaşma kültürü açısından da Türkiye'nin lider ili. Bunu bence Bursa takip ediyor. Ardından Ankara ve İzmir geliyor. İzmir son yıllarda gerilediği için böyle oldu ama eskiden, markalaşmada İstanbul'dan sonra İzmir gelirmiş. Ardından bence Eskişehir ve Ankara geliyor. Bu değerlendirmeyi sadece markalaşma açısından yapıyorum. Kayseri ve Antep'i arka sıralara koydum. Onlar bana kızıyorlar ama.

Türkiye'de birçok firma eski alışkanlıklar ya da riski dağıtma adına birden farklı alanlarda üretim yapma gibi bir çaba içinde. OEM'lere yedek parça üretirken bir yandan tekstil işine girme çabası içinde olan firmaların bu kadar çok çeşitlilikle marka yaratması mümkün müdür?

Çok zor. Eforlarını bölüyorlar. Burada bence Koç, Sabancı gibi holdingler kötü örnek oldu Anadolu sanayicisine. Zamanında yani 1960'larda o günün gerçeğine göre Koç ve Sabancı bulabildiği her alana girdi ve başarılı oldu. Bu doğru bir yaklaşımdı. Ama 2000'lerde hepsi anladı ki her alanda her şey olamıyorlar. Koç Holding çok net bir şekilde dört sektöre odaklandı. Sabancı da ilgisiz alanlardaki yatırımlardan çıktı. Fakat onlara öykünerek yetişen Anadolu sanayicisi, bu her şeye yatırım yapmayı geçerli model olarak benimsedi. Çoğu da bundan vazgeçmedi. Anadolu'ya gidiyorsunuz zaten şirket unvanlarından belli oluyor. Tekstil, inşaat ve yayıncılık gibi diyerek gidiyor şirket unvanı. Bu açıdan bakıldığında çok

dağılıyorlar. Mesela çoğu sanayicilikten fazla kâr edemediği için hemen hepsi inşaat işine girmiş durumda. Sanayicilikte ise birçoğu nitelikli fasoncu oldukları için katma değer üretemiyorlar ve bu nedenle kâr edecekleri inşaatçılığa ya da benzin istasyonu işletmeciliğine soyunuyorlar. Bunun yanı sıra tabii Koç ve Sabancı'dan yola çıkarak yaşadıkları kentin her şeyi olmak istiyorlar. Bu iki durum bir araya gelince, tek bir alana odaklanıp dünya lideri ya da markası olmak yerine küçük küçük şehir holdingleri oluyorlar.

Lüks tüketimin getirisi nedeniyle birçok firma "Biz niş pazarlara yönelik çalışıyoruz" kavramına vurgu yapıyor. Marka olma açısından böylesi bir yaklaşım doğru mudur?

"Başka Akmerkez Yok" kitabımın ana konusu bu. Yani üst gruplara hitap etmek daha kârlı. Restoran A'ya hitap ettiği zaman çok para kazanıyorsunuz. Ama ömrü kısa oluyor, çünkü sürekli konsept değiştirmek gerekiyor A grubunu çekmek için. İlk Akmerkez yapıldı A grubu için alışveriş merkezi olarak, ardından Kanyon ve İstinyePark geldi. Akmerkez birden boşaldı. Neden? Çünkü A grubu az. Tamam, A çok kârlı da herkes A'ya giderse ne olacak. Türkiye'de tüketim orta sınıftan büyüyor. Bizim iş dünyası, pazarlama, reklam dünyası C ve D'yi tanımıyor. Halbuki tüketim alttan büyüyor. Kitlesel marka yaratmamız lazım. Konutta örneğin herkes lüks konutlar yaptı. Ortada lüks konut dolu ama esas ihtiyaç halkın alacağı konutlar, onlar yok. İş orada tıkandı. Kolaycılık var. Haklılar, lüks konut, lüks marka, lüks restoran daha kârlı. Ama sadece isim oluyor ve mekânların ömrü beş yılı geçmiyor. Ama bakın Simit Sarayı'na 1 liraya insanları ağırlıyor ve bugün 180 şubeye ulaştı. Güçlü, verimli ve kârlı bir marka haline geldi. Kalıcı oldu.

Türkiye son dönemde dünya siyasetinde adından sıkça bahsedilen ülke konumuna geldi. Bu gelişme topraklarımızdan dünya markası çıkarmaya katkı sağlar mı?

Sağlıyor tabii. Daha aktif, daha bilinen, daha popüler olması, ülke markaları için iyi bir şey. Az gelişmiş ülke olarak gördükleri ülkeye biraz daha iyi bakıyorlar. Bu olumlu bir durum. Türk malı diye olumsuz bir algı yok dünyanın hiçbir yerinde. O açıdan ülkenin daha popüler ol-



ması iyi bir şey. Ancak Türkiye, bir tasarım ülkesi olarak gözüküyor. İyi mal yapan, makul bir ülke gibi. Tasarım marka satmak için daha fazlası gerekli. Siyasette öne çıkmamız yetmiyor. Güçlü bir ülkeyiz ama üretim anlamında Polonya seviyelerindeyiz. Çin'den iyiyiz ama bir İtalya, Fransa değiliz. Türkiye hangi alanda uluslararası alanda organizasyon yapabiliyor baktığınızda öyle şeyler yok. Uluslararası yarışmalar yok. Örneğin, Kristal Elma, Altın Portakal neden uluslararası bir organizasyon olmasın.

Markalaşma çalışması yapanlara devlet destek sağlıyor mu? Turquality projesi hayata geçirildi, bunu başarılı buluyor musunuz?

Devletin sağladığı bazı destekler var ama daha çok eğitim ağırlıklı işlere destek veriyor. Bir de bizim işimizin ölçüsü yok. İhaleyle yapılacak bir iş değil. Şimdi bir resim alacaksınız, yoldan 20 liraya da alabilirsiniz, Van Gogh tablosunu 20 milyon liraya da alabilirsiniz. Baktığınızda ikisi de resim sonuçta. Bunun gibi... Bu nedenle bizim işimize ihale kavramını sokmak çok mantıklı değil. O yüzden kamuda çok zorlanıyoruz. Turquality, projesine gelince, başarılı bir girişim, iyi niyetli ve devam etmeli. Ancak çok fazla firma projede yer alıyor. Sanırım biraz birbirini kıramama, laf olmasın endişeleri nedeniyle firma sayısı yükseldi. Ancak ben olsam, böyle bir projede kafadan yarısını çıkartırdım. Çünkü birçoğu markalaşma için çalışma yapmıyor. Bu biliniyor. Daha az firmaya daha sağlam destek verilse çok daha başarılı olur.

Akaryakıtta gelen zamlar sektörün belini büküyor

Nakliye sektörünün en temel ihtiyacı olan akaryakıtta yapılan zamlar firmaların maliyetlerini artırıyor. Kâr etmekte zorlanan sektörün, 10 numara yağ kullanımı ve uluslararası taşımada sınırda verilen 550 litre yakıt miktarı sebebiyle sıkıntısı daha da büyüyor.



Kara yolu nakliyecisinin en büyük gider kalemi şüphesiz akaryakıt. Son dönemdeki zamlarla akaryakıt fiyatlarının tavan yapması nedeniyle nakliyeciler kâr etmekte zorlanıyor. Buna bir de akaryakıt fiyatlarındaki artışın navlun fiyatlarına yansıtılamaması eklenince sıkıntılar katlanıyor. Çünkü navlun ücretlerinin bir kısmı akaryakıtta gidiyor. Bununla birlikte uluslararası taşımacılık

yapan taşıtlara sınırda verilen 550 litre yakıt miktarı kısıtlaması da sektörde sıkıntı yaratan bir diğer konu. Türk nakliye sektörü, standart depoların üç katı büyüklüğündeki depolarla giriş çıkış yapabilen yabancı plakalı araçlarla rekabet etmekte zorlanıyor. Bu nedenle 550 litrelik standart depo miktarının artırılarak, orijinal yakıt depoları kadar olmasa da, en azından 1000 litreye çıkarılması bekleniyor. Yine

sektörde haksız rekabete neden olan 10 numara yağ adı altındaki sahte yağ ticareti sorununun da önüne geçilemiyor. Alınan tüm tedbirlere rağmen, 10 numara yağ kullanımındaki artışın sürmesi, piyasadaki navlun ücretlerinde istikrarsızlığa ve müşteri kaybına yol açıyor. Bu durum, insan hayatını tehlikeye attığı gibi vergi kaybına yol açması yüzünden ülke ekonomisine de zarar veriyor.

Çözüm süreci, Doğu ve Güneydoğu yönlü taşımaları artırdı

Teşvik ve çözüm süreciyle iç ticaret hareketlenince Doğu ve Güneydoğu yönlü taşımalarda da yükselme görüldü. Zeytinburnu Nakliyeciler Sitesi ambarından çıkan araç sayısı Nisan 2012’de 5 bin 200 iken, bu sayı Nisan 2013’te 16 bin 200 olarak gerçekleşti.

Yeni Teşvik Yasası’nın sağladığı imkânlar yatırımları hareketlendiren, çözüm süreci ile birlikte yatırımcı iştahı kadar tüketici iştahı da kabardı. Bu gelişmelerin somut sonucu olarak, Doğu ve Güneydoğu yönlü taşımalar artmaya başladı. Gıda ve konfeksiyon ürünlerinin yanı sıra, bölgeden gelen sanayi ürünü siparişleri de hız kazandı. Bu yöne taşıma yapan lojistik firma temsilcileri, “Özellikle son bir ayda Urfa, Mardin, Diyarbakır, Bingöl ve Van gibi illere taşımalarımız yaklaşık yüzde 30 arttı, artış mayıs ayında da devam ediyor. Eskiden bu illere bir firma günlük bir iki araba gönderirken son günlerde bu rakam dört araca kadar çıktı” diyor. Firma sahipleri yüzde 30’luk bu artışın sezondan kaynaklanmadığını, ilk kez nisan ayında bu kadar fazla taşıma yaptıklarını vurguluyor. Yurt içi taşımacılarının İstanbul’daki ana merkezi konumundaki Zeytinburnu Nakliyeciler Sitesi ambarından çıkan araç sayısı 2012’nin Nisan ayında 5 bin 200 iken, bu sayı Nisan 2013’te 16 bin 200 olarak gerçekleşti.



Lojistikçiler, 2013'te de yatırımda hız kesmiyor

Depolama alanında 2012'yi yatırım yılı ilan eden lojistik firmaları, 2013'te de hız kesmeden yatırımlarına devam ediyor. Depolarda modern sistemlere geçiliyor, hız ve verimlilik artırılıyor. Firmaların Türkiye'deki depo alanları 8 milyon metrekareyi aşıyor.



Türkiye tüm sektörleriyle 2023'e hazırlanırken, 500 milyar dolarlık ihracat hedefini taşıyacak olan lojistikçiler de yatırım atağına kalktı. Depolama alanındaki yatırımlarına da hız katan firmalar, yeni depolar kuruyor, mevcut depolarında hız ve verimliliği artıracak modern sistemlere geçiyor. Türk lojistik firmalarının yalnızca yurt içindeki depo alanları 8 milyon metrekareye yaklaşıyor. Türkiye'deki mevcut depolama alanının yaklaşık yüzde 60'ı sanayi ve üretim tesislerinin yoğunlaştığı İstanbul ve İzmit'in Gebze ilçesinde yer alıyor. Ülke genelindeki tüm depoların yaklaşık yüzde 50'sini kiracılar kullanırken, geri kalan kısmı depo maliyeti kendilerine ait olan firmalar tarafından işletiliyor. Uluslararası alanda da hızla büyüyen lojistik firmaları, yurt dışında yüksek standartlı depo yatırımlarına imza atıyor, dünya devleriyle rekabet ediyor.

Mısır ile ikili ve transit taşımacılar serbest ve belgesiz olacak

Türkiye ile Mısır arasında 11 Haziran 2013'te yapılan ulaştırma anlaşmasıyla, ikili ve transit taşımacılar serbestleşip, belgesiz olacak. Anlaşmanın, Mısır'a ve Mısır üzerinden Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerine yönelik kara yolu taşımacılarına büyük kolaylık sağlaması bekleniyor.



Türkiye-Mısır Kara Yolu Taşımacılığı Anlaşması, demir yolu, deniz yolu ve kara yolu alanlarında 11 Haziran 2013 tarihinde Ankara'da imzalandı. Anlaşmayla, iki ülke arasında gelişmekte olan ilişkilerin özellikle ulaştırma alanında büyük ivme kazanması beklenirken, ekonomik iş birliğinin güçlendirilmesi için gerekli hukuki zemin daha da güçlenecek. Anlaşmaya göre, Mısır ve Türkiye arasındaki ikili taşımacılar ile transit taşımacılar serbestleşecek. Yani bu tip taşımacılar

artık belgesiz yapılacak, herhangi bir sınırlandırmaya tabi olmayacak. Her iki ülkeye boş giriş ve üçüncü ülke taşımacılarında ise belge sistemi devam edecek. Bu anlaşmayla, gerek Mısır'da gerekse Mısır üzerinden Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerine yapılacak taşımacılarda önemli bir artış olması bekleniyor. Anlaşma, bir süredir Türkiye ile Mısır arasında devam eden deniz ve Ro-Ro taşımacılığına da ciddi katkı sağlayacak.

Mısır ile yapılacak "Denizcilik Anlaş-

ması" ile de denizcilik ve liman faaliyetleri geliştirilecek ve taşımacılık işlemleri kolaylaştırılacak. İki ülke arasında demir yolları konusunda iş birliğini içeren mutabakat zaptı imzalandı. Demir yolları konusundaki iş birliği; altyapı ve üstyapının müştereken yapılması, demir yolu araçlarının temin edilmesi, bu alanda karşılıklı tecrübe paylaşımı ve eğitim programları düzenlenmesi gibi konuları içeriyor.

Gabon'un 'Özgürköy'ü

Afrika'nın huzurlu ve sorunsuz nadir ülkelerinden Gabon, küçük nüfusu, zengin doğal kaynakları ve çektiği yabancı yatırımlarla bölgenin en zengin ülkelerinden biri olması dolayısıyla "Afrika'nın Paris'i" diye adlandırılıyor. Gabon'un başkenti ise, Libreville... Ülkenin en büyük şehri olan Libreville, Fransız egemenliği döneminde teknelerle alınıp dünyaya pazarlanmayı bekleyen kölelerin satıldığı bir pazar durumuna getirilmiş. Serbest bırakılan köleler de gemilerle buraya getirildiği için şehir, Freetown'dan esinlenerek, "Özgürköy" adını almış.

Batıda Atlas Okyanusu, kuzeyde Ekvator Ginesi ve Kamerun, doğuda ise Kongo ile çevrili olan Gabon'un resmi adı Gabon Cumhuriyeti. 15. yüzyılda Portekizliler tarafından keşfedilen Gabon, 1800'lerin sonunda ise Fransız sömürgesi haline geldi. Ülkenin tam olarak bağımsızlığına kavuşması ise 1960 yılında

gerçekleşti. Sahip olduğu düşük nüfus ve zengin doğal kaynaklarından dolayı kara kıtanın en zengin ve sorunsuz ülkesi olan Gabon, kişi başına düşen gelir seviyesiyle de Afrika'da ilk sıralarda yer alıyor.

LIBREVILLE







Gabon Cumhuriyeti'nin başkenti ise Libreville... Fransız egemenliği döneminde Libreville, teknelerle alınıp dünyaya pazarlanmayı bekleyen kölelerin satıldığı bir pazar durumuna getirilmiş. Serbest bırakılan köleler de gemilerle buraya getiriliyormuş. Bu nedenle şehir, Freetown'dan esinlenerek, "Özgürköy" adını almış.

Libreville, Gabon'un en büyük şehri... Şehir, denize yakın bir noktada Komo Nehri kıyısında bulunuyor. Ülke nüfusunun yaklaşık yarısı bu şehirde yaşıyor. Gabon'a gittiğinizde başkentte gezerken yapım aşamasında olan birçok inşaatla karşılaşabilirsiniz. Böylece siz de şehrin sürekli yenilendiğine tanık olmanın yanı sıra, yakın zamanda çevresini değiştirecek bir yapıya büründüğünü de görebilirsiniz.

Nüfusu 1 milyon 253 bin olan Gabon'un halkı, Kongo kıyılarına yakın bölgede yaşayan ve bugün sayıları çok azalan Pigmelerin dışında, daha çok Bantu asıllı 40 kadar kabileyle, kuzeyde ve Ogoue kıyılarında yerleşen Fonglar'dan meydana geliyor. Etnik gruplar arasında ise sosyal ve kültürel ilişkiler yok denecek kadar zayıf. Gabon'da nüfusun büyük bölümü köylerde yaşıyor. Şehirlerde yaşayanların toplam nüfusa oranı yüzde 32 gibi düşük bir seviyede bulunuyor.

Gabon'a gittiğinizde şehir merkezinin yanı sıra doğal güzellikleri görmek isterseniz köylere gidebilirsiniz. Köylere, bir tekne kiralayıp nehir yolculuğuna çıkarak ulaşabilirsiniz. Gabon halkı birbirine yakın, küçük köylerde oturuyor. Çiftçilik, kıyı bölgelerinde ise hayvancılık, halkın başlıca geçim kaynağını oluşturuyor. Eğer balık, muz, pirinç ve eti seviyorsanız şanslısınız, çünkü ülkedeki halkın da başlıca besin kaynakları bu maddeler... Oymacılık, ülkedeki en gelişmiş el sanatı. Gabon'dan dönerken sevdiklerime ne götürüyüm der-



seniz, oyma sanatıyla yapılmış hediyeelik eşyalar sizin için iyi bir hediye alternatifi olabilir.

Uzun süre Fransız sömürgesi olarak kalan Gabon'un resmi dili Fransızca. İnsan hak ve hürriyeti maskesi altında Fransızlar yıllarca ülkeyi sömürmüş, kendi kültürlerini yerleştirmişler, buradaki insanlara da köle muamelesi yapmışlar. (Gabon'a gittiğinizde sizi Fransız sanabilirler. O yüzden Türkiye'den geldiğinizi her fırsatta söylemeniz sizin için avantaj olacaktır) Ülkede ayrıca, Fanglar'ın Fang dilleri ile Bantu lehçeleri de konuşuluyor.

Düz bir yapıya sahip olan ülkede bulunan büyüklü küçüklü birçok ırmak, ülkenin batı kıyılarını yararak Atlas Okyanusu'na ulaşıyor. Bunlardan en önemlileri, kuzeyde ülkeye adını veren Gabon Körfezi'ni meydana getiren Gabon Irmağı ve daha güneydeki Port-Gentil Körfezi'nden Atlas Okyanusu'na dökülen Ogoue Irmağı. 1200 kilometre uzunluğuyla ülkenin en büyük nehri olan Ogoue, Kongo'da doğar, Gabon sınırları içinde ilerler ve Atlas Okyanusu'na dökülür. Ülke, Ekvator Bölgesi'nde yer almasından dolayı bol yağış alır. Nehrin suyunun bulanık olmasının



Zirvesi'nden sonra bir canlanma eğilimi görüldü. Türkiye Cumhuriyeti'nin son yıllarda büyükelçilik açtığı nadir ülkelerden biri de Gabon. Türkiye, zengin doğal kaynakları, denize çıkışı, siyasal ve ekonomik istikrarı, yüksek kişi başı geliri ve bölge ülkelerine göre gelişmiş ulaşım ve iletişim altyapısını göz önünde bulundurarak, Gabon ile ilişkilerin geliştirilmesine büyük önem veriyor. Gabon ile Türkiye'nin siyasi ilişkileri artarken ticaret ve eğitim alanlarında da çok güzel gelişmeler yaşanıyor.

Gabon, Türk iş adamları için birçok fırsat sunuyor

Gabon'da Türk şirketlerinin yatırım yapması ve iş kurması için birçok imkân bulunuyor. Gabon Cumhurbaşkanı Ali Bongo Ondimba, ülkede Fransa'ya bağlı kalmak zorunda kalmayan daha liberal bir ekonominin gelişmesini istiyor. Bu da onun Türkiye, Hindistan, Japonya ve dünyanın her yerinden yatırımcıya kapıları açmak istediği anlamına geliyor. Bu arada hükümet yetkilileri, Türk ürünlerinin ve Türk şirketlerinin tüm dünyada tanındığını biliyor. Özellikle Avrupa'da başarılı olan Türk şirketlerinin Afrika'da da başarılı olabileceklerinden emin olan hükümet yetkilileri, Afrika'da iş yapmanın Avrupa, Hindistan, Japonya veya Asya'da iş yapmaktan çok daha kolay olduğu düşüncesinde birleşiyor. Ayrıca Gabon'da Türk insanı çok sevilir ve takdir görüyor. Bu da onların Gabon'da en önemli sermaye sayılan "güven"e sahip oldukları anlamına geliyor.

Gabon'da halen özellikle yol yapımı, altyapı, liman ve havaalanı inşaatında birçok yapı-şlet-devret projesi yürütülüyor. Hükümetin her yıl en az 20 bin ev inşa etmeyi planladığı Gabon, özellikle inşaat sektöründe Türk şirketlerine büyük fırsatlar sunuyor.

nedeni de budur. Nehirde akıntı da kendisini net bir şekilde hissettirir.

Gabon'da çok miktarda tatlı su kaynağı bulunuyor. Bu nedenle ülkede hiç su sıkıntısı çekilmiyor. Ogoe Nehri'nin çevresi de tamamen yağmur ormanlarıyla çevrili. Klasik Afrika manzaralarına inat her yer yemyeşil burada. Geniş nehrin her iki yakasında da dev ormanlar var. Burada muhteşem manzaralara tanık olabilirsiniz. Yağmur ormanlarında çok farklı türde meyveye rastlamanız mümkün (eğer ormanlara gidecek vaktiniz yoksa halkın ormandan toplayıp getirdiği meyveleri yol

kenarlarında görebilirsiniz). Ayrıca bölgede timsah ve su aygırı gibi hayvanlarla da karşılaşabilirsiniz. Ogoe üzerindeki köprü de Gabon'un en uzun köprüsü. Siz de Gabon'a gittiğinizde köprü manzarasının ne kadar harika olduğunu göreceksiniz.

Türkiye'nin Gabon'da büyükelçiliği var

Daha yakın zamana kadar iki ülke arasındaki ilişkiler neredeyse hiç yokken bugün Türkiye ve Gabon birbirlerini tanımaya adına çok güzel adımlar atıyor. İkili ilişkilerde özellikle Türkiye-Afrika İşbirliği



Afrika'da SDV HOROZ'un da dahil olduğu dev bir ağa sahip olan Bolloré Group, sorumluluk alanındaki bölgelerde altyapı, genişletme ve yenileme çalışmaları için yılda 300 milyon euroluk yatırım gerçekleştiriyor.

SDV, Libreville limanındaki yatırımlarını sürdürüyor

Liman işletmeciliği sektöründe dünya liderleri arasında yer alan Bolloré Group'un lojistik alanındaki amiral gemisi SDV, Gabon'da bulunan Libreville limanına yönelik yatırımlarını sürdürüyor. 2008 yılında 25 yıllığına limanın işletim hakkını alan SDV, Gabon'un artan yük trafiğine bağlı olarak limandaki ekipman sayısını artırmayı ve mevcut ekipman yenilemeyi planlıyor. Ülkenin tamamında kendi araçlarıyla konteyner dahili ve demir yolu taşıma hizmetleri veren SDV, Gabon'da deniz forwarding

hizmetlerinde de lider konumunda bulunuyor.

7 gün 24 saat hizmet veriyor

SDV, Gabon'un başkenti Libreville'deki Owendo Terminali'nin yanı sıra, ülkenin ikinci büyük şehri Franceville'deki kara limanında da yılda 4 bin TEU'nun üzerinde operasyon gerçekleştiriyor. Yılda 115 bin TEU'luk bir hacme sahip olan Owendo Terminali'nde, toplam 475 metre uzunluğunda, ortalama 11 metre derinliğinde üç rhtım bu-

lunuyor. Limanda ayrıca 4 bin TEU'luk dolu, 2 bin 500 TEU'luk da boş konteyner depolama alanı yer alıyor. Gemiler, haftanın 7 günü ve 24 saat limana yanaşarak, yükleme ve boşaltma yapabiliyor. Bunun yanı sıra, her türlü stevedoring hizmeti de limanda 7 gün 24 saat kesintisiz olarak veriliyor.

Gabon'da önemli yatırımlar planlanıyor

Kişi başına düşen milli geliri 15 bin



OWENDO TERMİNALİ'NİN TEKNİK ÖZELLİKLERİ:

Yıllık hacim: 115.000 TEU
Toplam rıhtım uzunluğu: 475 metre
Rıhtım sayısı: 3
Maksimum derinlik: 11 metre
Konteyner alanı: 15 hektarın üzerinde
Konteyner depolama kapasitesi: 4000 TEU dolu, 2500 TEU boş
Rıhtım çalışma saatleri: 7 gün 24 saat
Stevedoring hizmetleri: 7 gün 24 saat



dolar seviyelerine ulaşan ve Afrika'nın en zengin ülkelerinden biri olan Gabon'da, önümüzdeki beş yıl içinde önemli yatırımlar planlanıyor. Gabon Devlet Başkanı Ali Bongo Ondimba tarafından açıklanan yatırımlar kapsamında, Türk inşaat firmalarının öncülüğünde, yaşam alanlarıyla birlikte 15 bin civarında konutun yapımı da yer alıyor. Projenin ilk etabını oluşturan 5 bin konutun yapımına 2012 yılında başlandı.

Gabon, maden kaynakları açısından çok zengin bir ülke... Ülkenin Chaillu Dağları'nda altın ve elmas, ülkenin doğusundaki Franceville'de manganez, kuzeydeki Çibanga'da demir, Port Gentil yakınlarında petrol ve Munana'da uranyum yatakları bulunuyor. Topraklarının yüzde 75'e yakını sık ormanlarla kaplı olan Gabon'da, kereste de başlıca zenginlik kaynakları arasında yer alıyor.

Kazadan sonra içim daha çok olgunlaştı

“Hiç ölmeyecek, hiç kaza yapmayacak, başımıza hiç böyle şeyler gelmeyecek gibi yaşıyoruz. Kendimizi hayatın akışına kaptırıp gidiyoruz. Bir yerde öyle bir frene basılıyor ki, bütün dünya değişiyor. Ölüme çok yaklaştım. Kazadan sonra içim daha çok olgunlaştı. Artık kendim için yaşıyorum.”



esi ve yorumunun yanı sıra güzelliğiyle de kendisine geniş bir hayran kitlesi oluşturan Bengü, geçen yılın haziran ayında konser dönüşü yaşadığı trafik kazasıyla herkesi üzüntüye boğmuştu. Kazada Bengü'nün koruması Ümit Özer de yaşamını yitirmişti. Yaşadığı acının hep içinde kalacağını söyleyen Bengü, "Geçirdiğim kaza, o talihsiz olay, bana başka bir güç verdi. Çok cesur bir kadın çıktığı içimden. Şimdi kendime çok daha fazla kıymet veriyorum. Hayata bakışım değişti. 'Bir sonraki albümde yaparım' veya 'Yarın sabah yaparım' dediğim şeyleri artık hemen yapmak istiyorum. Artık hiçbir şeyi ertelemiyorum" diyor.

Kazadan sonra hızlı bir şekilde yaralarını saran ve "güçlü bir kız" olarak aramıza dönen Bengü, 2012 yılının bitimine yakın kariyerinin sekizinci albümü "Anlatacaklarım Var"ı çıkardı. Albümüyle de müzik listelerinde hızla yükseliyor. Avrupa Müzik'ten ayrılıp kendi markasını temsil eden BNG Müzik'i kuran Bengü, son albümünün prodüktörlüğünü de üstlendi. BNG Müzik sayesinde yeni isimlerle de çalışmak isteyen Bengü'nün en büyük hayallerinden biri yeni isimleri müzik dünyasına kazandırmak.

Son albümünün ilk klibini Nihat Oda-başı yönetmenliğinde çeken güzel şarkıcı, klip için üç dört hafta dans ve duruş eğitimi aldığını belirtti. Bengü, internette dinlenme rekoru kıran albümdeki "Yaralı" şarkısının klibi için de Murat Küçük'ün kamerasının karşısına geçti. Klip için ras-ta yaptırdığı saçlarıyla ilgi toplayan Bengü, sesi ile olduğu kadar görüntüsüyle de izleyenlerini ekran başına bağlıyor. Biz de Bengü ile, geçirdiği kazadan sonra hızla toparlanıp, aramıza yeni albümü ile dönen "cesur kızı" ve albümünü ko-nuştuk.

Geçen yıl haziran ayında büyük bir trafik kazası atlattınız. Bu durum hayata bakışınızı değiştirdi mi?

Evet, o kaza, o talihsiz olay, bana başka bir güç verdi. Çok cesur bir kadın



çıktı içimden. Şimdi kendime çok daha fazla kıymet veriyorum. Hayata bakışım değişti. “Bir sonraki albümde yaparım” veya “Yarın sabah yaparım” dediğim şeyleri artık hemen yapmak istiyorum. Artık hiçbir şeyi ertelemiyorum.

Kaza anını hatırlıyor musunuz?

O anda büyük bir şok yaşıyorsunuz. Kendime geldiğimde otomobilin içinde oturdum. “Bana yardım edin. Ben daha ölmedim” demişim. Her şey çabucak geliyor. Hatırlamıyorum ama hep, “İyiyim, iyi olmalıyım” cümleleri çıkmış ağzımdan. Otomobil paramparçaydı. Ve benim oturduğum koltuk, sanki sihirli bir el değmiş gibi, içinde savrulmama rağmen temiz duruyordu. Bunda bir hikmet var. Belki şu ana kadar yaptığım iyilikler, hâlâ burada oturmamı sağlıyor. Hastaneden çıktığım gün, her gün geçtiğim yerlere aşık gibi baktım.

Şu an ne değişti hayatınızda?

Çok şey! Hiç ölmeyecek, hiç kaza yapmayacak, başımıza hiç böyle şeyler gelmeyecek gibi yaşıyoruz. Kendimizi hayatın akışına kaptırıp gidiyoruz. Bir yerde öyle bir frene basılıyor ki, bütün dünya değişiyor. Ölümüne çok yaklaştım. Kazadan sonra içim daha çok olgunlaştı. Artık kendim için yaşıyorum. Anladım

ki “hep başka insanlar için” yaşamışım. “Aman kimse üzülmesin” diye çok düşünmüşüm. Bu süreçte çok insan tanıdım. Birçoğunu da çıkardım hayatımdan. Çok fazla eyvallahım yok artık.

Kazada, korumanız Ümit Özer hayatını kaybetti. Bu olay üzerinizde bir fobi yarattı mı?

Oraları çok kurcalamadım. “Bu bir travma değil. Ben bundan iyi bir ders çıkarmalıyım” diye baktım. Vücudumdaki yaralar da kendime sarılışımla çabucak geçti. Elimde ufak tefek izler var ama onları çok seviyorum. Ancak derin bir acı var içimde. Birlikte çalıştığım, çok sevdiğim arkadaşım Ümit Özer’in hayatını kaybetmesi beni çok üzdü.

Şimdi de güzel şeylerden bahsedelim. Son albümünüz olan “Anlatacaklarım Var”ı geçen kasım ayında çıkardınız. Yeni albümünüzle ilgili neler söylemek istersiniz?

Beş ay önce Zeki Güner ile bir araya geldik. Sevdiğim şarkıları vardı. Yeni şarkılarını dinledim ve hemen hazırlıklara başladım. 2012 yılının son aylarına doğru sekizinci albümüm aynı zamanda ikinci single’ım olan “Anlatacaklarım Var”ı piyasaya çıkardım. Avrupa Müzik’ten ayrılıp kendi markamı temsil edecek

olan BNG Müziği kurdum. Aynı zamanda DMC ile anlaştım. Single’da sözü ve müziği Zeki Güner’e ait olan “Haberin Olsun” ve “Yaralı” şarkılarına yer verdim. Versiyonlarla birlikte toplam yedi şarkının bulunduğu albümün aranjörlüğünü Mustafa Ceceli üstlendi. İlk klibimi “Haberin Olsun” a Nihat Odabaşı yönetmenliğinde çektim. İnternette dinlenme rekoru kıran albümdeki “Yaralı” şarkısının klibi için de Murat Küçük’ün kamerasının karşısına geçtim.

Albümün prodüktörü de sizsiniz...

Evet. Prodüktörlük çok büyük bir sorumluluk istiyor. Önceki albümlerde bir elim yağda, bir elim baldaymış meğer...

Sizi prodüktörlük koltuğuna oturtan sebep neydi?

Aslında çalıştığım prodüktörlerin hakkını yiyemem. Fikirlerim hep sorulurdu. Ama artık zamanı gelmişti. Belki biraz daha özgür olmak istedim.

Yeni isimleri müzik dünyasına kazandırma gibi bir hayaliniz var mı?

Evet, yeni isimlerle de çalışmak istiyorum. Ben de öyle bir yoldan geldim. Bu konuda düşündüğüm iki üç aday var. Başarabilirsem, yeni isimleri müzik dünyasına kazandırma gibi bir hayalim var.



Albümün adı, “Anlatacaklarım Var”. Peki, neler anlatıyorsunuz albümde?

DJ Burak Yeter ile sohbet ederken ona, “Birçok şey yaşadım. Enteresan bir dönem geçirdim. Kendimi daha çok sevdim” diye hislerimi anlatıyordum. Burak bana, “Yani anlatacakların var” dedi. Evet, anlatacaklarım vardı. Bunun üzerine “Albümün adı ‘Anlatacaklarım Var’ olsun” dedi. Yani albümün isim babası Burak Yeter’dir. Şimdilik bir başlangıç. Dinleyicilerimin “Yaralı” ve “Haberin Olsun” adlı şarkılarımdan çok etkileneceklerini düşünüyorum. Benimle şimdi tanışacak insanlar -bu çok klasik olacak ama- yeni bir “Bengü” görecektir. Başka bir kız var bu işin içinde. O kız ben de yeni tanıdım.

İlk klibinizi Nihat Odabaşı yönetmenliğinde “Haberin Olsun” adlı parçanıza çektiniz. Klipte farklı bir Bengü gördük. Bunu sağlamak için özel bir çalışma yaptınız mı?

Oh be! Çok şükür. Bu sefer oldu. Bunda fotoğrafçı Nihat Odabaşı’nın da büyük emeği var. Ayrıca üç dört hafta dans ve duruş eğitimi aldım. Derslere devam ediyorum. Artık bel kıvrımımı daha iyi gösteriyor, bacaklarımı daha iyi kullanıyorum. İtiraf etmeliyim ki eskiden duruşumda ve görüntümde biraz zorlama vardı. Şimdiki halimi görünce -ayıptır söylemesi- ben de kendime hayran hayran bakıyorum. Klipteki striptiz direği Nihat Odabaşı’nın sürprizi oldu. Belki çekinirim diye saklamış. Çekim sırasında tepe ışığı yandı ve direk ortaya çıktı. Nihat, “Geç bakalım” dedi. İyi ki demiş, bayağı güzel iş çıkardım. Şimdi bunu sahneye de taşısak mı, diye düşünüyoruz.

Sizi 60 yaşınızda da sahnede yine fit ve dans ederken görebilecek miyiz?

Olur tabii. Ajda Pekkan’a bir bakın, yakışmıyor mu sahneye? Herkes büyük bir hayranlıkla izliyor. Beni de 60 yaşında sahnede yine fit ve dans ederken görebilirsiniz. Neden olmasın?

Sizinle aynı kulvardaki kadın vokalistlerin de şu sıralar albümleri çıkıyor. Bu süreçte polemikler ve yıldız savaşları oldu mu?

Yaptığım işten, şarkımdan, klibimden ve ekibimden eminim. Güzel olan her şeyi alkışlıyorum. Belli bir grubun içinde anılmak da çok güzel. Demet Akalın, Hande Yener, Gülşen ve adını saymadığım daha birçok kişi, kaza geçirdiğim zaman, hastane odasının kapısında beni bekledi. Gözümü açtığımda Demet Akalın ve Hande Yener’i gördüm. Demek ki güzel şeyler yaşamışız. Kendilerini benim yerime koyup, pijamalarıyla koşa koşa geldiler. Şimdi sağlıklı başarılarımızı kutlama vakti.

Müzik dünyasına yeni isimler kazandırmak istiyorum

Yeni isimleri müzik dünyasına kazandırma gibi bir hayaliniz var mı?

Evet, yeni isimlerle de çalışmak istiyorum. Ben de öyle bir yoldan geldim. Bu konuda düşündüğüm iki üç aday var. Başarabilirsem yeni isimleri müzik dünyasına kazandırma gibi bir hayalim var.

“Birçok şey yaşadım. Enteresan bir dönem geçirdim. Kendimi daha çok sevdim” diye hislerimi anlatıyordum. Burak bana, “Yani anlatacakların var” dedi. Evet, anlatacaklarım vardı. Bunun üzerine “Albümün adı ‘Anlatacaklarım Var’ olsun” dedi. Yani albümün isim babası Burak Yeter’dir.

Yarışmak çok küçük yaşlardan itibaren

hayalimdi

“Kendimi otomobil sporunun içinde bir nefer olarak görüyorum. Bugün yarışçı olarak, yarın belki başka bir görevde, fark etmez. Fakat hep içinde olacağımı biliyorum. Bundan sonraki hedefim, hep yarışmak, hep öğrenmek, çalışmak ve yeniden öğrenmek.”



Oya Eren, her ne kadar otomobil sporunda yolun başındayım dese de aslında o, aldığı ödülle otomobil yarışlarındaki başarısını tescilleyen genç bir kadın. 2012 Türkiye Otokros Şampiyonası'ndaki toplam altı ayak ve 12 ulusal yarışın tamamında bitiş çizgisini gören tek pilot. Aynı zamanda TRT Türk'ün spor spikeri olan Oya Eren, “Yarışmak çok küçük yaşlardan itibaren hayalimdi. İnanın bunun hayalini ilk ne zaman kurdum hatırlayamıyorum bile” diyor. Oya Eren'e “Pistte araba kullanmak mı daha tehlikeli yoksa şehir içinde mi” diye sordüğümüzda, “Kesinlikle trafik daha tehlikeli” cevabını alıyoruz. Türkiye'de otomobile ilginin büyük olduğunu ancak daha çok tanıtım ve aşinalık yaratmanın gerekliliğine değinen Oya Eren ile Türkiye'de otomobil yarışlarına ilginin nasıl olduğunu ve bu ilgiyi artırmak için yapılması gerekenleri konuştuk.

Araba kullanmaya ne zaman başladınız? İlk arabanız hızlı bir araba mıydı?

Otomobile olan tutkum çocuklukta başladı ve hiç bitmedi. Babam, bu tutkunun en büyük mimarı aslında. Çocukken yaptığımız yolculuklar ve onun rehberliği,

öncelikle yolları sevmemi sağladı. Bu sevgi, otomobil sevgisini doğurdu. Benim için otomobil, bir hedefe ulaşmanın sembolü oldu zamanla. Yüklendiğim anlam daha da derinleşti. Yaşım ilerledikçe, otomobil sevgisi yerini, otomobillerle ilgili başka hayallere bıraktı. Ancak ehliyetim olana kadar araba kullanma şansım olmadı. Babam çok prensipli bir insandır. Bana, “Ehliyetini almadan direksiyona oturmaya hayal bile etme” dedi ve yaptı da. Ben de onu üzecek bir şey yapmadım. Aklımdan geçmedi mi? Geçmedi dersem yalan söylemiş olurum. Murat 124, ilk otomobilimdi. Diğer adıyla “Hacı Murat”a üniversitede kavuştum. Aramızdaki bağ çok kuvvetliydi. İlk otomobilim aynı zamanda arkadaşım da oldu. Otomobil kullanmayı Murat 124 ile öğrendim. Hızlı değildi ama çok tecrübeliydi. İyi kötü, çok gün geçirdik onunla. Murat 124, benim için yıllardır yolları bilen, öğreten bir öğretmendi.

Rallikros pilotu olmaya nasıl karar verdiniz? Kaç yaşında başladınız?

Yarışmak çok küçük yaşlardan itibaren hayalimdi. İnanın bunun hayalini ilk ne zaman kurdum hatırlayamıyorum bile. Ama sanırım ilkokuldan bile önceydi. İlk ciddi kararımı ise, üniversite son sınıfta verdim.

Bununla ilgili ilk girişimi ise dört yıl önce yaptım ve Ankara Otomobil Sporları Kulübü'nün organize ettiği otokrosa katıldım.

Yarışmaya nasıl karar verdiniz? Kaç yıldır yarışıyorsunuz?

Yarışlara pilot olarak katılmadan önce de bu sporun içinde olmaya çalışıyordum. Ya ralli izlemeye giderdim ya da yarışan arkadaşlarımla vakit geçirirdim. Bunun dışında, yurt dışındaki pilotları da yakından takip ederdim. Yani otomobil sporları her zaman ilgi alanımdaydı. Ve bir gün, hayatta en çok yapmayı sevdiğim şey otomobil kullanmak olmasına rağmen neden yarışmak, ralli yapmak ve bu hayali gerçekleştirmek adına bir adım atmadığım için kendime kızdım. O gün yarışmak için kesin kararımı verdim. Dört yıl önceydi.

Otokros yarışlarından aldığınız ödüllere bahseder misiniz?

Geçtiğimiz sezon tüm yarışları kovaladık. Gerçekten zorlu ama çok da güzel bir sezon geçirdik. Pegasus Racing takımıyla, Atilla Gökçen ve Murat Altuntaş'la güzel bir ekip olduk. Ve benim için çok önemli bir başarıya imza attık. Katıldığımız toplam altı ayak ve 12 ulusal yarışın tamamında bitiş çizgisini gören tek pilot oldum. Sezonu da kategorimizde üçüncü olarak tamamladık. Benim için çok önemli tecrübelerle dolu, harika bir sezondur. Bu yarışlarda da pek çok kupa aldık ve bunlar çok güzel duygulardı. Ama en güzeli, sezon sonunda kaldırdığımız "Kategori 1 Üçüncülüğü Kupası"ydı. Bu, bir sezon boyunca; yağmur, çamur, sıcak demeden şehir şehir gezdiğimiz, üzüldüğümüz, sevindiğimiz, kazandığımız, kaybettiğimiz ve yorulduğumuz günlerin en büyük ödülüydü.

Sizce pistte araba kullanmak mı daha tehlikeli yoksa şehir içinde araba kullanmak mı?

Kesinlikle trafik daha tehlikeli. Bunu her zaman söylüyorum. Otomobil sporları tehlikeli bir branş olarak kabul ediliyor. Tabii ki bazı riskleri var. Fakat bu riskler alınan önlemlerle minimuma indiriliyor.

Yarışlara kaç kişilik bir ekiple gidiyorsunuz? Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Tüm spor dallarında olduğu gibi otomobil sporunda da en önemli unsur iyi bir ekip ve takım ruhunu yakalayabilmektir. Otomobil sporlarında pek çok branş var. Bu branşların hangisinde sporcu olduğunuza göre de ekibinizin kaç kişiden oluşacağı





değişir. Fakat söylediğim gibi başarı, direksiyon başındaki pilotun performansının yanı sıra, hareket ettiğiniz ekiple birlikte gelir.

Yarışmak için bir aracı teknik olarak da çok iyi bilmek gerekiyor mu? Yoksa çok iyi bilmeden de yarışçı olunur mu?

Tabii ki kullandığınız otomobili çok iyi tanımak sizi bir adım önde başlatacaktır. Bununla birlikte bir mekaniker kadar iyi tanımanız da mümkün değil. Bir haber olmamak lazım fakat pilot olarak sizin göreviniz başka. Dikkat, konsantrasyon ve doğru çizgi pilot olarak öncelikli göreviniz.

Rallikros pahalı bir spor mu?

Genel olarak otomobil sporları maliyetli. Ralli ve pist yarışlarına katılmanın maliyeti daha yüksek. Otokros ya da rallikros branşları bunlara göre biraz daha az maliyetli. Fakat her koşulda yarışlara katılmayı düşünen sporcu adaylarının ciddi bir çaba harcaması gerekiyor.

Türkiye’de bu spora sponsorların ilgisi nasıl?

Bu önemli bir konu. Amatör sporların desteklenmesi en büyük dileğimiz. Ben, bu sezon şanslıydım. Ankaralı bir iş adamı olan Sezgin Hacıömeroğlu, firması TCHealth ve Mobilitrust ile benden desteğini esirgemedi. Ona ve firmasına minnettarım. Otomobil sporlarının içinde olan Sezgin Hacıömeroğlu, geride kalan sezonda İtalya’da Luca Rossetti’nin copilotluğunu yaptı. Ve Türkiye’yi yurt dışında temsil ederek ikincilik kupasını ülkemize getirdi. Otomobil sporunun gelişmesi ve ilginin artması için sponsorluk anlaşmalarının önemi büyük... Aslında sponsorun olması için de ilginin olması gerekiyor. Yani biraz tavuk mu yumurtadan yumurta mı tavuktan çıkar hikâyesine geliyoruz. Önümüzdeki sezonla birlikte ilginin artacağına ve bu spordaki eksiklerin her geçen gün biraz daha giderilmesiyle sponsor sorununun da hallolacağına inanıyorum. Yani bu konuya iyimser bakıyorum.

Türkiye’de otomobil yarışlarına ilgi nasıl? İlgiyi artırmak için neler yapılmalı?

Türkiye’de otomobile ilgi büyük. Hepimizin bildiği gibi, biz yolları ve otomobil kullanmayı seven, otomobille arasında bağ kurabilen bir



“Kadınların otomobil sporlarına ilgisi büyük”

Kadınların otomobil sporlarına ilgisinin büyük olduğunu söyleyen Oya Eren, sözlerine şöyle devam etti: “Sadece nereden başlanır, onu bilmiyorlar. Ve tabii bir de cesaretli olmak gerekiyor. Çekingen davranılmasının bir sebebi de, erkeklerin ağırlıkta olduğu bir spor olması. Halbuki bu sporla uğraşanlar ve uzun yıllardır bu sporun içinde olanlar, yeni başlayan veya başlamak isteyenlere destek olmaya çalışıyor. Kadınlar da bu yönde destek görüyor. Kendi adıma yarıştığım hiçbir yerde, hiçbir zaman bu konuda sıkıntı çekmedim. Aksine çok güzel dostluklar edindiğim gibi, bu konuda tecrübeli olan insanlar da bana çok yardımcı oldu.”

toplumuz. Aslında motor ve otomobil sporlarına da ilgi yoğun. Medyanın ilgisi ise çok önemli. Bu spor, sporseverlere ne kadar çok ulaşırsa o kadar yaygınlaşacak ve o kadar keyifli hale gelecek. Örneğin, ralli izlemeye gelmekten korkmamalı insanlar. Bu sporun bir federasyonu var, bu çok önemli. Yıl içinde onlarca organizasyon, yarış yapılıyor. Bunların içinde pek çok branş var. Farklı farklı branşlar ve bunların hitap ettiği geniş bir izleyici yelpazesi bulunuyor. Tek eksiklerimiz ya da ihtiyacımız olan daha çok tanıtım ve aşinalık yaratabilmek.

Spor haberlerinde otomobil sporlarına yeterince yer verildiğini düşünüyor musunuz?

Bizim haberlerimizde böyle bir sıkıntı yok. Adı üzerinde; “Dünyanın Sporı”. Kanal ve TRT Türk spor birimi olarak tüm spor branşlarına yer veriyoruz. Otomobil sporlarını da hem Türkiye’den hem dünyadan haberlerle takip ediyor ve izleyicilere ulaştırıyoruz.

Yarışlarınız dolayısıyla Anadolu’nun farklı illerine de gidiyorsunuz. Gittiğiniz yerlerde otomobil yarışlarına karşı nasıl bir ilgiyle karşılaşıyorsunuz?

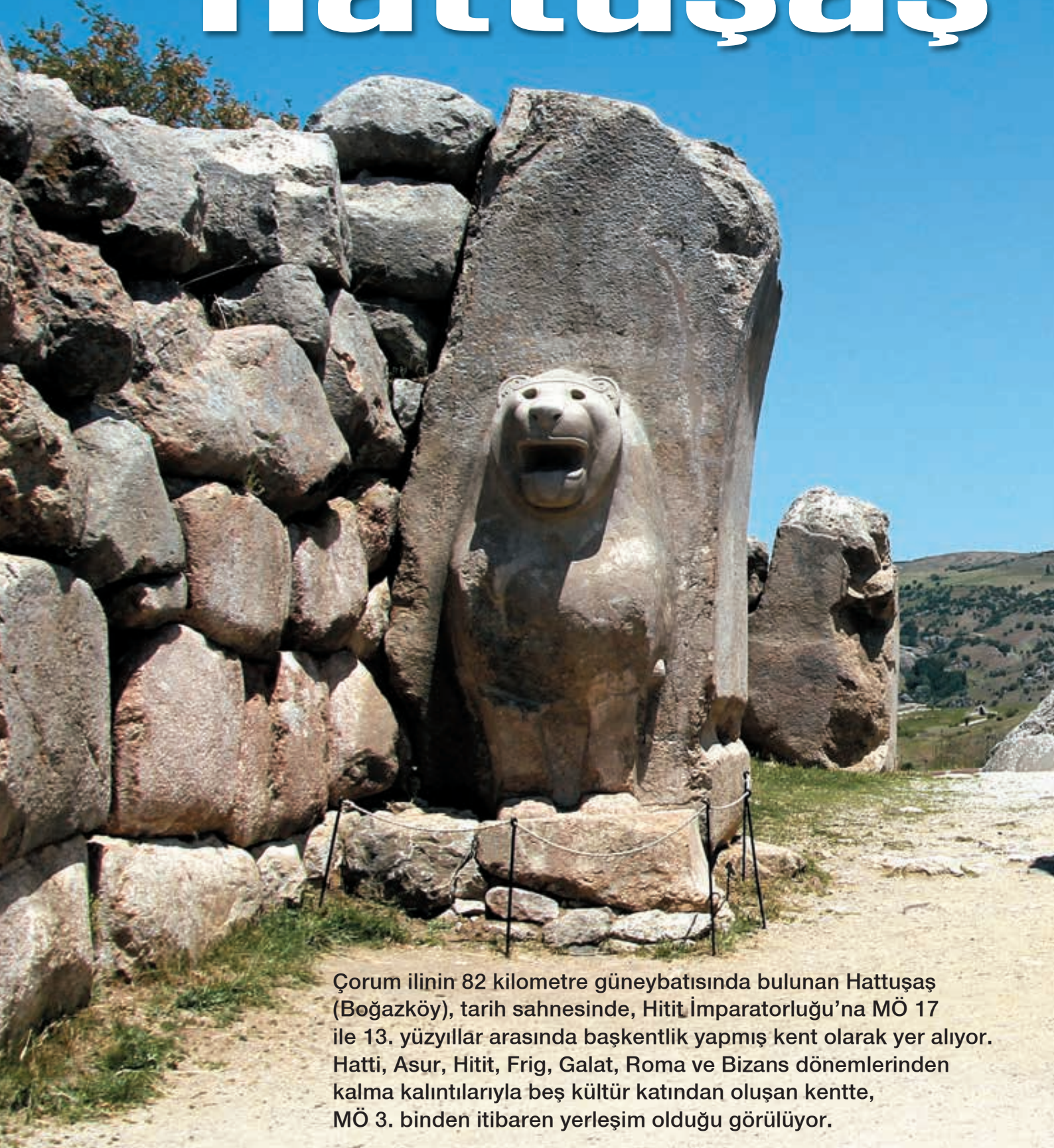
Farklı şehirlerde olmak ve oralarındaki havayı koklamak çok güzel. Tabii ki ilgi görmek, bu sporu bir kişiye daha sevdirebilmek çok farklı bir heyecan ve mutluluk. Gittiğimiz yerlerde de bunu yaşıyoruz. Kadın olarak yarışlarda pilot olarak yer almak tabii ki dikkatleri üzerinize çekiyor. Bu da başka bir sorumluluk getiriyor. Daha bilgili olmak, sorulan sorulara en doğru cevapları vermek ve başta kadınlar olmak üzere ilgilenenleri doğru yönlendirmek için maksimum gayreti gösteriyorum.

Bu sporda kendinizi nerede görüyorsunuz? Sonraki hedefleriniz neler?

Otomobil sporunda yolun başındayım. Kendimi bu sporun içinde bir nefer olarak görüyorum. Bugün yarışçı olarak, yarın belki başka bir görevde fark etmez. Fakat hep içinde olacağımı biliyorum. Bundan sonraki hedefim, hep yarışmak, hep öğrenmek, çalışmak ve yeniden öğrenmek.



Hattuşaş



Çorum ilinin 82 kilometre güneybatısında bulunan Hattuşaş (Boğazköy), tarih sahnesinde, Hitit İmparatorluğu'na MÖ 17 ile 13. yüzyıllar arasında başkentlik yapmış kent olarak yer alıyor. Hatti, Asur, Hitit, Frig, Galat, Roma ve Bizans dönemlerinden kalma kalıntılarıyla beş kültür katından oluşan kentte, MÖ 3. binden itibaren yerleşim olduğu görülüyor.

Hititlere başkentlik yapan kent



Sanat ve mimarlık alanında birçok zenginliğe sahip olan Hattuşaş'ta tapınakların yanı sıra kraliyet konutları ve surlar da bulunuyor.



Adını “Hattus” sözcüğünden yani “Hatti” insanların verdiği orijinal addan alan Hattuşaş, Çorum’un Boğazkale ilçesinde çok geniş bir alanda yer alıyor. Hitit İmparatorluğu’nun eski çekirdek bölgesinin merkezinde bulunan ve Hititlere başkentlik yapan Hattuşaş, sanat ve mimarlık alanında önemli gelişmelerle de adından söz ettiriyor. Budaközü Çayı Vadisi’nin güney ucunda, ovanın 300 metre yükseklikteki sayısız kaya kütlesinin ve dağ yamacının bölünmesiyle kuzey ve batıda derin yamaçlarla sınırlanmış kent, kuzeye doğru açık olup kuzey kısmı dışında diğer kısımları surla çevrili... Hattuşaş, beş kültür katından oluşuyor. Kentte yapılan kazılarda, Hatti, Asur, Hitit,

Frig, Galat, Roma ve Bizans dönemlerinden kalma kalıntılar bulunurken, kalıntılar Aşağı Kent, Yukarı Kent, Büyük Kale (Kral Kalesi) ve Yazılıkaya’da toplanıyor.

Hattuşaş’ın kuzeyde kalan kısmına “Aşağı Kent”, güneyde kalan kısmına “Yukarı Kent” deniliyor. Hattuşaş’taki kalıntıları ilk olarak Fransız arkeolog Charles Texier keşfetti. 1893-1894 yıllarında kazılar başlatıldı ve bu kazılardan sonra 1906’da Alman Hugo Winckler ile İstanbul Arkeoloji Müzesi’nden Theodor Makridi çivi yazısı ile yazılmış büyük bir Hitit arşivi buldu. Hattuşaş’ta MÖ 3. binden itibaren yerleşime rastlanıyor. Bu dönemdeki yerleşmeler genellikle Büyük Kale çevresinde oluşmuş. MÖ 19 ve 18. yüzyıllarda Aşağı Kent’te Asur Ticaret Kolonileri Çağı yer-

leşmeleri görülüyor. Şehrin adına da ilk kez bu çağa ait yazılı belgelerde rastlandı. Ortaya çıkan yazıtlardan Hattuşaş’ın MÖ 18. yüzyılda Kuşşara Kralı Anitta tarafından tahrip edildiği ortaya çıkıyor. Bu tarihten sonra MÖ 1700 yıllarında Hattuşaş yeniden yerleşime açıldı ve MÖ 1600’lerde Hitit Devleti’nin başkenti oldu.

Yukarı Kent’te yapılaşma üç evreden oluşuyor

Hattuşaş’ın “Yukarı Kent” denilen bölgesi, 1 kilometrelik alana yayılan ve eğimli bir arazi üzerinde kurulu. Genellikle tapınaklar ve kutsal alanlardan oluşan Yukarı Kent, güneyden çevrilen bir surla donatılmış. Bu sur üzerinde birden fazla kapı var. Kentin en yüksek noktasında bastion ile



Yukarı Kent'teki yapılaşma üç evreden oluşuyor. Birinci evre, ilk surların inşaatıyla çağdaş iken ikinci evre, surlarda görülen ilk tahribattan sonraki yeniden yapım ve tapınak kentinin son biçimini almış. Son evrede ise, dinsel amaçlar dışında yeni yapılaşma başladığı görülüyor.

"Sfenksli Kapı" bulunuyor. Diğer dört kapıdan güney surunun doğu ve batı ucunda karşılıklı "Kral Kapısı" ve "Aslanlı Kapı" yer alıyor.

Yukarı Kent'teki yapılaşma üç evreden oluşuyor. Birinci evre, ilk surların inşaatıyla çağdaş iken ikinci evre, surlarda görülen ilk tahribattan sonraki yeniden yapım ve tapınak kentinin son biçimini almış. Son evrede ise, dinsel amaçlar dışında yeni yapılaşma başladığı görülüyor. Yukarı Kent'te "Mabetler Mahallesi" olarak bilinen alan, Sfenksli Kapı'dan Nişantepe ve Sarıkale'ye kadar uzanıyor. Bu alanda, çeşitli evrelere ait birçok tapınak açığa çıkarılmış durumda. Tapınak planlarının genel karakteri, bir orta avludan girilen ve birer dar ön mekân ile derin ana mekânlardan oluşan kült odaları grubunun yapıyı biçimlendirmesinden oluşuyor. Tapınaklarda ele geçen malzemeler beş gruba ayrılıyor. Bunlar: Seramikler, aletler, silahlar, kült objeleri ve yazılı belgeler. Yukarı Kent'in girişinde, Büyük Kale'nin hemen önünde yer alan Nişantepe ve Güneykale'de Hitit sonrası yapılaşmalar dikkat çekici ve bu MÖ 7-6. yüzyıla tarihlenen bir Frig yerleşmesi... Hitit döneminde bu alan topoğrafyaya göre üç bölümde inceleniyor: Büyük Kale'nin güneyindeki geçit (viaduct), Yukarı Kent'e giden yolun iki tarafında ve Nişantepe'nin kuzeyinde önceden yerleşilen plato ile Güneykale'nin yerleşim alanı.

Yazılıkaya Tapınağı: Hitit mimarisinin başyapıtı

Hattuşaş ören yerinin 2 kilometre kuzeydoğusunda yer alan Yazılıkaya Ta-

pınağı, önünde Hitit mimarisinin özelliklerini yansıtan iki kaya odadan oluşuyor. Yazılıkaya Tapınağı'nın kayalığa yapılmış olan bu odaları "Büyük Galerî" (A Odası) ve "Küçük Galerî" (B Odası) adıyla anılıyor. Büyük Galerî'nin batı duvarı tanrı kabartmalarıyla, doğu duvarı ise tanrıça kabartmalarıyla bezeli; her iki duvardaki figürler, doğu ve batı duvarlarının kuzey duvarı ile birleştiği ana sahnenin yer aldığı kısma doğru yöneliyor. Sivri bir külah, belden kuşaklı kısa bir elbise, kalkık burunlu pabuçlar ve küpelerle betimlenen tanrılar çoğu zaman kıvrık bir kılıç ya da topuz taşıyor. Hepsini uzun etek giyen tanrıçaların ise başlarında silindirik biçimli bir başlık bulunuyor. Doğu ve batı duvarının birleştiği kuzey duvarında, ana sahneyi oluşturan baş tanrılar yer alıyor. Burada dağ tanrıları üzerinde duran Hava Tanrısı Teşup ve karısı Tanrıça Hepatu ile arkasında oğulları Şarruma ve çift başlı kartal yer alıyor. Kral IV. Tuthalia'nın kabartması ise doğu duvarında yer alırken, galerinin en büyük kabartmasını oluşturuyor. Ayrı bir girişi bulunan Küçük Galerî'yi girişin iki yanında bulunan aslan başlı, insan gövdeli kanatlı cinler koruyor. Küçük Galerî'nin batı duvarında sağa doğru sıralanan 12 tanrı, doğu duvarında ise Kılıç Tanrısı ile Tanrı Şarruma ve himayesindeki Kral IV. Tuthalia yer alıyor. Bu kısımda iyi korunmuş kabartmalar dışında kayaya oyulmuş üç adet niş bulunuyor. Bu nişlere birtakım hediyelerin veya Hitit kraliyet ailesinin ölü küllerinin saklandığı kapların konulduğu düşünülüyor.

Hattuşaş ören yerinde Büyük Kale'de yapılan kazılar MÖ 13 ve 14. yüzyıllarda Hitit krallarının saray yapılarını ve bunları

koruyan sur sisteminin özelliklerini gün ışığına çıkardı. Giriş kapısı güneybatıda olan kalenin surları, sandık duvar tekniğiyle inşa edilmiş. Büyük Kale'de bir bütün halinde saray yapısı görülüyor, kazılar sonucunda ortaya çıkan farklı boyutta ve türdeki yapılar, büyük iç mekânlar, avlular ve direkli galeriler yoluyla birbirine bağlanarak kale içindeki bütünü oluşturuyor. Kalede arşiv odaları, depo odaları, büyük kabul salonu, su kültü ile ilgili bina ve kutsal mekânlar yer alıyor. Hitit sonrasında ise, kalede Frig yapı kalıntılarına rastlandı.

Büyük Mabet, hem kutsal hem de ekonomik bir merkez olarak kullanılmış

Boğazköy'deki en önemli mimari alanlardan biri de Büyük Mabet. Hattuşaş'ta kuzey şehrin merkezini oluşturan Büyük Mabet, Hati'nin Fırtına Tanrısı ve Arinna Şehri Güneş Tanrıçası'nın evi olarak yapılmış. Tapınak iki aditönlü olup, tapınağın çevresinde kaldırım taşlı yollar, meydanlar ve bunların arkasında bu yollara açılan dört yönde depo odaları yer alıyor. Büyük Mabet, Aşağı Kent mahallelerinden bir temonos duvarı ile ayrılıyor. Taş bir teras üzerine kurulan Büyük Mabet'in, kutsal bir merkez olduğu kadar, ekonomik bir merkez olarak da kullanıldığı mağasınlerde açığa çıkarılan büyük küplerden anlaşılıyor. Yine mabedin doğu mağasınlerinde tabletlerin bulunması burada bir arşivin olduğunu da ortaya koyuyor. Büyük Mabet'in etrafı ikinci derecede önem taşıyan yapılarla çevrili... Bunlardan en önemlisi ise büyüklüğü, planı ve çok katlı oluşuyla dikkat çeken Yamaç Evi.



Maskeli Süvari

Yönetmen: Gore Verbinski

Oyuncular: Johnny Depp, Armie Hammer, William Fichtner



Maskeli Süvari, asıl adı John Reid olan Lone Ranger lakaplı bir kovboyun, Kızılderili ruhani yardımcısı Tonto ile haksızlıklara karşı verdiği mücadeleyi anlatan ünlü TV dizisinin sinema versiyonuyla beyaz perdeye aktarıldı. Yapımcılığını Jerry Bruckheimer ve yönetmenliğini Gore Verbinski'nin yaptığı filmin başrollerini ise Johnny

Depp, Armie Hammer ve Tom Wilkinson paylaşıyor.

Pasifik Savaşı

Yönetmen: Guillermo del Toro

Oyuncular: Charlie Hunnam, Ron Perlman, Idris Elba

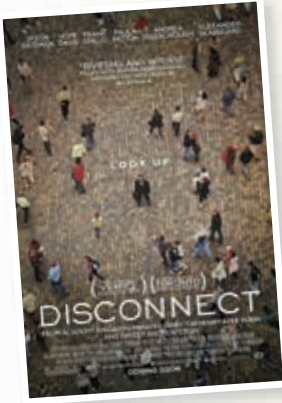


Denizden Kaiju adı verilen yaratıklar yükselmeye başlayınca, milyonlarca insanın canına mal olacak ve insan neslini tehdit edecek bir savaş başlar. Bu devasa Kaijular ile savaşabilmek için özel bir silah üretilir. Jaeger adı verilen büyük robotlar, akılları nöral bir köprüde kitlenmiş iki pilot tarafından beyin gücüyle yönetilir. Ama Jaegerlar bile acımasız Kaijuların karşısında yetersiz kalır. Yenilginin eşiğindeki insanoğlunun son çaresi eski pilot (Charlie Hunnam) ve deneyimsiz stajyerdir (Rinko Kikuchi). Kahramanlarımız, kıyamete karşı insanlığın son umudu olacaktır.

Sanal Hayatlar

Yönetmen: Henry Alex Rubin

Oyuncular: Paula Patton, Alexander Skarsgård, Jason Bateman



Sanal Hayatlar, ailesine vakit ayırmakta zorlanan işkolik bir avukat, sırları internet ortamına yayılan bir çift, bir sınıf arkadaşına internet üzerinden kabadayılık taslayan çocuğunu yola getirmeye çalışan emekli bir polis memuru ve kariyer peşinde koşan bir gazetecinin yetişkin sitelerindeki mücadelesini konu alıyor. Tüm bu karakterleri aynı noktada buluşturan tek şey ise, çağımızın buluşu internet. Modern iletişimin yeni adı olan internet tüm köşeli halleriyle masaya yatırılırken, birbirinden

farklı bir grup insanın hayatı üzerinde yaptığı benzer etki vurgulanıyor.

Komik Bir Aşk Hikayesi

Yönetmen: Cüneyt Yosulçay

Oyuncular: Selahattin Taşdoğan, Arzu Yanardağ, Seda Aktuğlu



10 yıl önce geçirdiği rahatsızlık sonucu görme duyusunu yavaş yavaş kaybederek kör kalan Atilla, giderek sıkıcı ve içinden çıkılmaz hale dönen hayatını renklendirmek için kendine bir bakıcı tutmaya karar verir. Ancak bakıcı adaylarını hiç tahmin etmedikleri bir sürpriz bekler. Atilla, bakıcı adayları evine gelmeye başladığı zaman onları, kör olarak değil, tekerlekli sandalyeye mahkûm bir kötürümmüş gibi davranarak karşılar. Gelen adayların hiçbirisi kendisini ikna edemeyince Atilla, derin yalnızlığına geri döner ve kısa süren bu eğlenceli oyuna son noktayı koyar. Ancak tam bu sırada onun hayatını değiştirecek olan güzeller güzeli Leyla, ansızın hayatına girer. İşte işler tam bu noktada arapsaçına dönecektir... Komik Bir Aşk Hikâyesi, eğlence ve dramın iç içe geçtiği keyifli bir romantik komedi.

Hayallerin Ötesinde



Yönetmen: Andrzej Jakimowski

Oyuncular: Alexandra Maria Lara, David Atrakchi, Edward Hogg

Görme yetisi olmayan Lan, Lizbon'da görme engelli insanlar için özel eğitim veren bir enstitüye eğitmen olarak atanır. Hayat dolu, idealist bir insan olan Lan, buradaki öğrencilerine günlük olarak alışılmışın dışında eğitimler vermeye başlar. Mesela, destek için baston kullanmayı reddeder, seslerin kendilerini yönlendirmesi gerektiğine ve sorunlarının sadece dışarıdaki dünyayı hayal etmekle hallolduğuna inanır. Kendisi de baston kullanmamasına rağmen, işlerini muazzam bir şekilde yürütür. Öyle ki gerçekten görme engelli olduğuna inanmakta güçlük çekenler vardır. Öğrencilerine de bu ilginç metotları aşılamaya başlar. Enstitüdeki öğrencilerden biri olan Eva da baston kullanmadan yürümeyi ister. Lan, öğrencisiyle birlikte sokaklara atılarak, genç kadını daha önce görmediği bu dünyanın içinde farklı bir keşfe çıkarır.

İstanbul Caz Festivali bu yıl 20'nci yaşını kutluyor

Tarih: 2-18 Temmuz 2013

Yer: 14 farklı mekânda gerçekleşecek



Bu yıl 20'nci yaşını kutlayacak olan İstanbul Caz Festivali, cazdan dünya müziğine, soul ve R&B'ye uzanan geniş yelpazedeki konserleri kapsıyor. Cazın yenilikçi örneklerini alışılmadık mekânlarda sunan "Caz İçin Tuhaf Bir Yer", festival içinde festival Tünel Şenliği, Avrupa ve Türkiye'den caz ustalarını buluşturan Avrupa Caz Kulübü gibi serilerle festival, müzikseverlere dopdolu bir program sunuyor. İstanbul Caz

Festivali, 14 farklı mekânda 400'ü aşkın yerli ve yabancı sanatçının katılımıyla gerçekleştirilecek 40'ı aşkın konserle, 2-18 Temmuz 2013 tarihleri arasında cazın yıldızlarını 20'nci kez müzikseverlerle buluşturmaya hazırlanıyor.



Belle and Sebastian, Türkiye'de ilk kez Küçükçiftlik Park'ta

Tarih: 24 Ağustos 2013

Yer: Küçükçiftlik Park

Indie müziğinin öncüsü Belle and Sebastian, sabırsızlıkla beklenen Türkiye'deki ilk konseriyle 24 Ağustos 2013 Cumartesi akşamı Küçükçiftlik Park'ta sizi bekliyor. "The Boy with the Arab Strap" ile "En İyi Yeni Grup" dalında Brit Ödülü'nü kazanan grup, "Dear Catastrophe Waitress", "Step Into My Office" ve "I'm a Cuckoo" hitleriyle dünya listelerini altüst ederek milyonları "indie" müziğinin peşinden sürüklüyor. Belle and Sebastian'ın başarı öyküsü, Stuart Murdoch'ın müzik endüstrisi üzerine hazırladığı bir yıl sonu projesi olarak başladı. Belle and Sebastian'ın miladı olan ödevin ardından, grubun ilk albümü "Tigermilk" Stow College, Electric Honey plak şirketi tarafından 1996 yılında yayımlandı. Belle and Sebastian, 1998 yılında çıkardığı "The Boy with the Arab Strap" albümüyle tüm dünyanın tanıdığı bir efsane oldu. Aynı yıl kendi özel festivalini gerçekleştiren topluluk, ilk üç albümü sonrasında efsane gruplar kategorisinde görülebilecek bir başarı kazanmıştı bile.



Datascape, Perili Köşk'te sanatseverleri bekliyor

Tarih: 27 Nisan -1 Eylül 2013

Yer: Perili Köşk

Küratörlüğünü Benjamin Weil'in yaptığı Datascape sergisi, Borusan Contemporary ev sahipliğinde sanatseveri ağırlıyor. Teknolojinin, gerçekliğin dönüşümüne yaptığı katkının sanata yansımaları ele alan sergi, Perili Köşk'te sanatseverleri bekliyor. Borusan Contemporary, yine ses getirecek ilginç bir sergiyi sanatseverlerle buluşturuyor. Küratörlüğünü Benjamin Weil'in yaptığı "Datascape" adlı sergide, teknolojinin, gerçekliği nasıl dönüştürdüğü, dünyaya ve manzaralara bakışımızı nasıl değiştirdiği sorgulanıyor. Çıplak gözle görebildiğimiz ötesindeki gerçeklikleri, olup bitenleri irdeleyen "Datascape" sergisinde; Burak Arıkan, Angela Bulloch, David Claerbout, Ryoji Ikeda, Michael Najjar, Enrique Radigales, Thomas Ruff, Karin Sander, Charles Sandison ve Pablo Valbuenadlı sanatçıların eserleri yer alıyor. Datascape sergisini 1 Eylül'e kadar ziyaret edebilirsiniz.

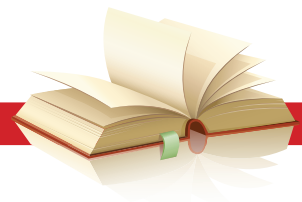
Kadir Can'ın objektifinden "Balık Ağ(a)lara Takıldı" sergisi Adalar Müzesi'nde

Tarih: 26 Mayıs-30 Ekim 2013

Yer: Adalar Müzesi Heybeliada İskele Açık Sergi Alanı

Marmara Denizi ve Karadeniz'de kontrolsüz avcılığın canlı yaşamı üzerinde yarattığı tahribat, foto muhabiri Kadir Can'ın objektifinden ve kaleminden sunuluyor. Balık neslinin nasıl yavaş yavaş yok olduğunu gösteren "Balık Ağ(a)lara Takıldı" sergisi, 26 Mayıs saat 15.00'te Heybeliada'da açıldı. Sergi, 30 Ekim 2013 tarihine kadar Heybeliada İskele Açık Sergi Alanı'nda ücretsiz ziyaret edilebilecek. Marmara Denizi ve Karadeniz'de deniz canlı yaşamının yok olma süreci "Balık Ağ(a)lara Takıldı" sergisinde tüm dünyaya yansıyor. Doğal yaşamın eski dengesine kavuşmasına dair bilinç oluşturmaya amaçlayan sergi, Adalar Müzesi Heybeliada İskele Açık Sergi Alanı'nda ziyaretçilerini bekliyor.





Cehennem



Yazar: Dan Brown
Yayınevi: Altın Kitaplar

Romanın kahramanı yine Harvard Üniversitesi öğretim üyesi ünlü simge bilimci Robert Langdon. Romanda, edebiyatın ölümsüz şaheserlerinden biri olan Dante'nin Cehennem

adlı eserinden esinlenen yazar, "Öğrenciyken Dante'nin Cehennem'ini okumuştum, ama kısa süre önce Floransa'da araştırmalar yaparken Dante'nin bu eserinin modern dünyada hâlâ etkisini sürdürdüğünü fark ettim" diyor. Yazar, romanla okuyucuları, şifreler, semboller ve gizli geçitlerden oluşan bambaşka bir dünyada yolculuğa çıkartıyor.

Sicilyalı Amcalar

Yazar: Leonardo Sciascia
Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

Sicilyalı Amcalar, dört hikâyeyi bir araya getiriyor: "Amerikancı Teyze", "Stalin'in Ölümü", "Kargaşalı Kırk Sekiz" ve "Antimon"...

Kitabın ilk hikâyesi "Amerikancı Teyze", tarihsel ve toplumsal bağlamında doğrudan doğruya öz yaşamsal öğeler içeriyor. "Stalin'in Ölümü", üçüncü kişi üzerinden anlatılıyor; anlatıcı olaylara dışarıdan bakan

yazar. "Kargaşalı Kırk Sekiz" hikâyesi, adada yüzyıllardır sürüp giden, taşlaşmış ekonomik-toplumsal sınıflara dayalı, zaman zaman patlak veren ayaklanmaların altüst edemediği baskı ve sömürü düzeninin ilk sarsıldığı 1848'i anıyor. "Antimon", iki başlı bir trajedi. Kardeşin kardeşi vurduğu bir iç savaş çerçevesinde Sicilyalıların ve İspanyolların yürek parçalayan öyküsü. Sicilyalı Amcalar, Leonardo Sciascia'nın okurunun önüne acı bir gülümsemeyle serdiği eşitsiz ve çaresiz bir dünya...



Her Aşk Gibi Yarım

Yazar: Doğan Yarıcı
Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

Her Aşk Gibi Yarım, Doğan Yarıcı'nın ince ince işlediği dilinden, gözlerine perde inenlerin gönül gözüyle gördüklerinde, hayallerde, umutlarda, korkularda Boğaz'ın kör kuytularına eğilen, sırtını unutulmaz eski filmlere dayayan bir

roman.

Güneş alçalıp gölgeler çekildiğinde gölgelerin birleşerek konuştuğu bir semte, Beykoz'a bir güzelleme.

"Niye şaşırıyordu ki buna? Neden şimdi yadırgıyordu? Ömrü böyle geçmemiş miydi? Kendini bildi bileli korkular aynı. Aynı şeyleri dinleyerek büyümüş, yaşamış, hep durmuştu. Daha önce böyle bir şeye ağlayıp ağlamadığını düşündü. İlkinde de ağlamış mıydı, dünyanın gördüğü ilk savaşta? Bazi ilkleri neden anımsamıyordu insan? İkinci yüzünden mi? Gökyüzünü gördüğü ilk günü örneğin? Bulutların kayışını. Güneşin batışını ilk ne zaman izlediğini? Kendi başına ilk çorbayı içtiği sabahı. Elinin kesildiği ilk öğleden sonrayı. İlk ağlayışını. Önce sağ, çok geçmeden sol gözünün yavaş yavaş perdelenişini, kapanışını, karanlığa gömülüşünü." Her son, belki de bir başlangıç. Her şey başladığı gibi bitiyor. Belki de son diye bir şey yok. Sadece korkularımız var.

Majesteleri Kral

Yazar: Thomas Mann
Yayınevi: Can Yayınları

Thomas Mann'ın ikinci romanı olan Majesteleri Kral, XX. yüzyılın başlarında Alman topraklarında bir yerlerde içine kapanmış, hayali bir grandükalığın hızla değişmekte olan dış dünyaya ayak uyduramayışını neredeyse Orta Çağ'a özgü bir masal diliyle betimliyor. Yerleştiği arka plan açısından ele

alındığında, açıkça Wilhelm Almanyası'ndan (1890-1918) izler taşıdığı görülen Majesteleri Kral, Thomas Mann okurlarının 1924 tarihli Büyülü Dağ'da karşılaşacağı düşünsel eğilimlerin mikrokozmetik habercisi olarak da yorumlanabilir.



CANAN TAN

Hasret



“HASRET mi, ÖLÜM mü
deseler kesinlikle ölümü seçerdi.
Tereddütsüz...
Hiç gözünü kırpmadan!
Ama ona soran olmamıştı ki...”



Albümümün bir benzerine Türkiye'de daha rastlamadım

"A Bridge Between Cultures" adlı albümümde 23 müzisyen, birden fazla enstrüman çaldı. Yaklaşık 30'a yakın müzik aleti icra edildi. Doğu ve Batı kültürlerinin ortak bir çatı altında toplandığı albüm, titizlikle kurgulandı. Ben, bu denli senfonik tabanlı etnik çalışmanın bir benzerini Türkiye'de daha duymadım. Belki vardır ama benim bilgim yok."



Dergimizin "Müzik" sayfasının bu sayısında yeni çıkan yabancı ve yerli albümlere yer veremeyeceğiz. Çünkü bu kez söz konusu sayfayı hazırlayan yani yeni çıkan yabancı ve yerli albümleri tanıtan Gencay Burnaz, bu ay içinde enstrümantal bir albüm çıkaracak. Burnaz'ı "A Bridge Between Cultures" adlı ilk albümüyle müzik sayfasına konuk etmek istedik. Gencay Burnaz, 2009 yılından bu yana Horoz Lojistik Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı'nda Satış Yönetmeni olarak görev yapıyor. Burnaz'ın müziğe olan ilgisi ise çocukluk yıllarına dayanıyor. Müzikle uğraşmaya eline tesadüfen geçen ufak bir orgla başlamış. O günden bu yana 300'den fazla beste yapmış. Bir süre sonra yaptığı besteleri sadece kendisinin dinlediğini fark etmiş. Ama sonra söz konusu eserleri, başka insanlarla paylaşarak, onların da fikirlerini almak ve bu parçaların tüm dünya tarafından duyulmasını sağlamak gibi bir düşünceye kapılmış. Albümde, hissettiği tüm duyguları olduğu gibi yansıttığını söyleyen Gencay Burnaz, "Üzerinde yıllarca çalıştım. Albümde kalabalık bir ekibin, büyük emeği var. Uzun uğraşlar sonucu ortaya çıkan bu çalışmanın, tüm dünyadaki müzikseverler tarafından

beğenilerek dinleneceğini umuyorum” diyor. Gencay Burnaz ile “A Bridge Between Cultures” adlı albümünün yanı sıra, iş yaşamını konuştuk.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1978 yılında İstanbul Kadıköy’de doğdum. 2002 yılında İstanbul Üniversitesi Orman Mühendisliği Bölümünden mezun oldum. UPS Kargo ve Yenisebat Lojistik firmalarında orta düzey yönetici pozisyonlarında çalıştım. 2009 yılından bu yana Horoz Lojistik Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı’nda Satış Yönetmeni pozisyonunda görev yapıyorum. Evliyim, Duru ve Doruk adlarında iki çocuğum var



Derginin “Müzik” sayfasına konuk olma nedeniniz bu ay içinde “A Bridge Between Cultures” adlı bir albüm çıkaracak olmanız. Albüm hakkında bilgi alabilir miyiz sizden?

Slow ve hareketli olmak üzere toplam 12 parçadan oluşan tamamen enstrümantal bir albüm hazırladım. Tarz olarak da hem Doğu hem de Batı kültürlerine ait melodi ve enstrümanlar içerdiği için tarzını world müzik olarak nitelendirebiliriz. Altyapıdaki davul, piyano, basgitar ve ritim gitarlar; jazz, funk ve blues gibi Batı müziğine ait akor ve harmonileri icra ediyor. Üst yapıda ise melodilerin, kanun, ud, ney, klarnet, tambur ve kabak kemane gibi Anadolu sazları tarafından çalındığını görüyoruz. Bu çelişki, albüm içindeki tüm parçalarda belirli oranlarda birbirlerine göre ağırlık kazanarak, dengeli bir şekilde işlendi. Sonuçta, albüm geneline bakıldığında bu farklı kültürlerin ortak bir noktada buluşarak, birbirlerini asla örtmeyecek şekilde sentez oluşturduğu göze çarpıyor.

Albüm yapmaya nasıl karar verdiniz?

Bugüne kadar yaklaşık olarak 300’den fazla beste yaptım. Bir süre sonra yaptığım besteleri sadece kendimin dinlediğini fark ettim. Sonra başka insanlarla bu eserleri paylaşarak, onların da fikirlerini almak ve bu parçaların tüm dünya tarafından duyulmasını sağlamak gibi bir düşünceye kapıldım. Yaklaşık bir buçuk sene önce bu düşünceden hareketle, albüm için gerekli araştırmaları yapmaya başladım. Her tanıştığım kişiden bu zorlu sürecin bir parçasını öğrendim.

Müziğe ilginiz nasıl başladı?

Müziğe ilginiz, 10 yaşında, elime tesadüfen geçen ufak bir orgu çalmamla başladı. O dönemin Türk sanat ve fantezi müziklerini org üzerinde

kulaktan duyduğum kadarıyla çalıyor ve her gün çaldıklarına yenilerini ekliyordum. Sonra gitar çalmaya ve melodiler çıkarmaya başladım. Gitarla birlikte, bilinen şarkıları çalmaktan öteye geçtiğimi ve aklıma gelen melodileri oluşturduğum bir sürece girdiğimi kısa zamanda fark ettim.

Herhangi bir eğitim aldınız mı?

Hayır, müzikle ilgili bir eğitim almadım. Tamamen hislerim ve doğal yeteneklerimle müzik yapıyorum.

Peki, kimlerle çalıştınız bu albümde?

Albüm aranjörlüğümü Emrah Yılmaz yapıyor. 300’ü aşkın bestemin içinden 12’sini titizlikle oluşturmamda bana çok destek oldu. Kendisi aynı zamanda çok usta bir ses mühendisi... Bu anlamda, işin matematiğini proje içine yerleştirmeyi de çok iyi başardı. Albümde, 23 farklı müzisyen enstrüman çaldı. Onların isimlerini buraya sığdırmam mümkün değil fakat gerçekten hepsi çok yetenekli arkadaşlar... Albüm kayıt teknişyeni, Bülent Kayran da, tüm bu enstrümanların Batı altyapıları üzerine kurgulanması konusunda yüksek bir performans sergiledi. Kayıtları büyük titizlikle yaptı. Albümün miks’leri büyük usta Alp Turaç tarafından, Babajim İstanbul stüdyolarında gerçekleştirildi. Albümün kalite olarak belli bir noktaya ulaşmasında kendisinin rolü çok büyük. Mastering ise, dünya starlarının albüm kayıtlarını gerçekleştiren İngiltere’deki Abbey Road Stüdyoları’nda yapıldı.

Sizi en çok etkileyen parçanız hangisi?

Projenin ilk aşamasından bu yana beni en çok, albümdeki ilk parça etkiledi. O yüzden onu en başa koydum.

Hangi enstrümanları çalıyorsunuz?

Biraz piyano, biraz da gitar... Bu enstrümanları, daha ziyade besteleri hazırlarken ve bilgisayar üzerine besteleri entegre ederken bana yardımcı olması bakımından kullanıyorum.

Siz kimleri dinlersiniz? Örnek aldığınız sanatçılar var mı?

Yabancı olarak; Bon Jovi, Oystein Sevag, Da Buzz ve 1980'lerin disko popunu, yerli olarak da; Kayahan, Suat Suna ve Yeni Türkü dinlerim. Görüldüğü üzere dinlediğim şarkıcılarla yaptığım müzik tarzı birbirine pek uyumlu değil. Fakat kişilik olarak örnek aldığım sanatçı Orhan Gencebay... Duruşu, karizması, efendiliği ve bilgeliliğiyle müzik camiasındaki birçok kişi gibi ben de kendisini örnek alıyorum. Onun gibi olmak isterdim. Ayrıca rahmetli Barış Manço da beğendiğim, müziğini ve tarzını sevdiğim sanatçılar arasında yer alıyor. Yaşarken şarkılarıyla milyonları büyüleyen, eserleri dillere yerleşen ve vefat ettikten sonra da yıllarca dinlenilecek şekilde ölümsüz eserler bırakan bir Barış Manço'nun milyonda biri olmayı çok isterdim.

Klip çekmeyi düşünüyor musunuz?

Evet, albümümdeki ilk parçaya klip çekeceğim.

Müzik dünyasında kendinize nasıl bir yer edinmeyi planlıyorsunuz?

Albüm çıkardım fakat müzik dünyasında kendime özellikle yer edineyim gibi bir gayret içinde değilim. Halen mü-



ziği bir hobi olarak görüyorum. Çünkü hâlihazırda bir işe sahibim. Bu yola çıkarken amacım, bestelerimi, dünyanın dört bir yanındaki insanların dinleyebileceği olmasıydı. Bunun fazlasıyla gerçekleşmesi beni yeterince tatmin ediyor.

Gelecek döneme dair planlarınız neler?

Bundan sonrası için benim müzik dünyasında yapabileceğim tek şey, ayda bir kez hafta sonları konser vermek olabilir. Bu sayede hem mevcut işimi yürütürüm hem de müzikten ve müziğimi beğenen hayranlarımdan kopmamış olurum.

Türkiye'de sizin tarzınızda müzik yapanları değerlendirmenizi istesem, bu konuda neler söylemek istersiniz?

Albümde 23 müzisyen, birden fazla enstrüman çalıyor. 30'a yakın müzik aleti icra ediliyor. Doğu ve Batı kültürlerinin ortak bir çatı altında toplandığı albüm, titizlikle kurgulandı. Bu denli senfonik ta-

banlı etnik çalışmanın bir benzerini ben daha duymadım. Belki vardır ama benim bilgim yok. Fahir Atakoğlu, Fazıl Say ve Ömer Faruk Tekbilek'i Türkiye'de enstrümantal olarak albüm yapan değerli isimler olarak görüyorum.

Nasıl bir iş ortamınız var? İş hayatınızda daha çok nelere dikkat eder ve birlikte çalıştığınız personellerinizden neler beklersiniz?

Departman olarak, şirket kârlılığını artırmak ve hedef ciroları tutturmak için canla başla çalışıyoruz. Bu süreçte, başarıları imza attığımız gibi zaman zaman da hayal kırıklıkları yaşıyoruz. Sonuç ne olursa olsun, asla varmamız gereken noktadan ve takip ettiğimiz çizgiden sapmayacak bir disiplinle ilerliyoruz. İş hayatında temelde üç konuya önem verir, çevremden ve arkadaşarımdan da bu üç konuda hassasiyet beklerim. İlki; karşımdakinin bana karşı dürüst olmasıdır. İşte ve sosyal hayatta, yalan söylenmesine karşıyım. İkincisi, hak ve adaletin sağlanmasına çok dikkat ederim. Arkadaşarımdan hak ve çıkarlarını koruma ve kollama konusunda daima gerekli hassasiyeti gösteririm. Sonuncusu ise; arkadaşarıma verdiğim bir işten sonra artık o işi unutup, belirtilen süreler kapsamında bitirileceğinden emin olmayı ve düzenli olarak, ben sormadan sürecin neresinde olduğumuzun bilgisinin verilmesini beklerim.

İş ve müzikten arta kalan zamanlarda ilgilendiğiniz uğraşlarınız var mı?

Radyo kontrollü model uçaklarla ilgileniyorum. Oturduğum semtte benim de üyesi olduğum bir kulübümüz var. Hafta sonları, hava güzel olduğunda hep birlikte model uçak uçurtuyoruz. Gerçekten çok keyifli bir hobi... Bu anlamda, üç tanesi elektrikli ve bir tanesi de benzinli olmak üzere toplam dört uçağım var. Tüm bunların yanında elbette ailemi de aksatmıyor, dünya tatlısı iki çocuğum ve eşim Duygu ile bolca vakit geçiriyorum.

Gencay Burnaz ile ilgili haber ve gelişmeleri takip etmek için www.gencayburnaz.com adresini ziyaret edebilirsiniz.



A BRIDGE BETWEEN CULTURES

GENCAY BURNAZ



“Kucaklaştığım kalabalıklar bana yazar olduğumu hissettiriyor”

“Hiçbir zaman yazar oldum demedim. Fakat insanlar, sürekli bana bunu söylüyordu. Ancak şimdi imza günlerinde kucaklaştığım kalabalıkları görünce yazar olduğumu hissediyorum.”

A nkara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi mezunu olmasına rağmen yazarlığı seçen Canan Tan, yazın hayatına mizah öyküleri ve çocuk kitaplarıyla giriş yaptı. Bugün mizah ve çocuk edebiyatının yanı sıra, öykü ve roman dallarında da eserler veren ünlü yazar, edebiyatın değişik türlerinde başarılı olduğunu her kitabında kanıtıyor. Birçok kitap yazan Canan Tan'ın son kitabının adı ise: Hasret. Hasret'in, bir mübadele hikâyesiyle aşkın yoğunlaşmasından oluştuğunu söyleyen Tan'a göre kitabın özeti; ömür boyu süren bir hasret. Yazım aşaması öncesinde uzun araştırmalar yaptığı Hasret'in, kendisi için diğer kitaplarından farklı olduğuna vurgu yapan Canan Tan'la okumaya değer bir söyleşi yaptık.

Son kitabınız Hasret'i bu yıl çıkardınız. Hasret hakkında biraz bilgi alabilir miyim sizden?

Hasret, Kurtuluş Savaşı döneminde, bir Türk ile bir Rum'un yaşadığı aşkı konu alıyor. Lozan Antlaşması ile birlikte göçe zorlanan insanlar arasında iki genç birbirine âşık olur. Biri Türk, diğeri Rum olmasına rağmen bu iki genç, birbirlerini sever ve hayatlarını birlikte geçirmeye karar verir. Fakat savaşın kötü yüzü onlara da yansır ve kader âşıkları ayırır. Ondan sonra ömür boyu süren bir hasret...

Sizi bu romanı yazmaya iten unsurlar neler oldu?

Bu öykü bende sekiz yıl yaşadı. Sekiz yıl önce, dönemin İzmir Valisi olan Oğuz Kağan Köksal'ın eşi Olcay Köksal, bana, sülale hikâyesi olduğunu ve bunu yazıp yazamayacağımı sordu. Hikâye, beni çok çekti. Ancak ilk anda yazmaya cesaret edemedim. Çünkü çok araştırma ve inceleme yapmam gerekiyordu. Kitabın üzerinde üç yıl çalıştım. Çok araştırma ve inceleme yaptım. Tarihçilerden bilgi aldım. Hatta bunları yapmak için Keskin ve Selanik'e gittim. O yüzden diğer kitaplarımdan farklı benim için... Lozan Mübadilleri Vakfı ile birlikte çalıştım. Mübadele köylerini gezdim, mübadillerle görüştüm. Kısacası, ne gerekiyorsa yaptım. Bir de bu yıl mübadelenin 90'ıncı yılı... Tesadüf oldu bu durum da.

Genelde aşk konulu romanlar yazıyorsunuz. İkili ilişkiler üzerine yoğunlaşma sebebiniz nedir?

Aslında bu konuda yanlış bir anlaşılma var. Elif Tanrıyar'ın Cumhuriyet'te çıkan son yazısında yer alan “Canan Tan, her kita-



bında farklı bir konuyu işliyor” cümlesi beni bire bir anlatıyor. Tabii ki aşk bir motiftir ve en güzel olgudur. Ama tam tema aşk değildir hiçbir zaman. Piraye, bir töre hikâyesi... Erolle Dans, madde bağımlılığını konu alıyor. En Son Yüreklere Ölür, organ naklini anlatıyor. İz, bir baba kızı işliyor. Hasret, bir hasret öyküsü... Yazdığım kitaplarda tabii ki aşka yer veriyorum. Ancak bire bir aşkı konu alan tek kitabım var, o da Yüreğim Seni Çok Sevd. Gerçekten çok güzel bir aşk öyküsü...

“Benim için milat Piraye’dir” demişsiniz. Nedir Piraye’yi milat yapan?

İlk birincilik kupamı, lise yıllarımda, Hisar dergisinin düzenlediği şiir yarışmasında aldım. Çok güzel şiirlerim olduğuna da inanıyorum. Ancak onları daha gün ışığına çıkarmadım. Bir senaryo birinciliğim oldu ve fotoroman olarak çekildi. Ondan sonra Aziz Nesin’in birinci ölüm yıl dönümünde düzenlenen mizah öyküleri yarışmasında derece aldım. Böylece ilk ve tek kadın mizah yazarı olarak lanse edildim. Arkasından Rifat Ilgaz birinciliğim oldu. Çocuk edebiyatıyla ilgili yazdıklarımın da hepsi ödüle layık görüldü. Altı yıl boyunca mizah öyküleri ve çocuk edebiyatıyla ilgilenen bir yazar oldum. 2002 yılında büyüklere yönelik Çikolata Kalpli Hüzünler adlı kitabımı çıkardım. Bir yıl sonra da Piraye’yi... Piraye’den sonra işin rengi değişti. Kitap, çok büyük ilgi gördü. Arkasından gelen romanlar onun izinden yürüdü. Onun için Piraye benim için önemlidir.

Asıl mesleğiniz eczacılık... Bunun yazın hayatınıza katkısı oldu mu?

Eczacılık mesleğini seçmem, benim yazım konusunda en aşağı 10 yıl gecikmeme neden oldu. Keza, 21 yaşında Diyarbakır’a gelin gitmem de öyle. Ama pişmanlık duymadım. Diyarbakır’a gitmesem Piraye kitabını çıkaramazdım. Eczacı olmasam, ne Erolle Dansı ne de En Son Yüreklere Ölür’ü yazabilirdim. Çünkü bu kitapları yazabilmek için tıbbi bilgilerin yeterli olması gerekiyor. Eczacılığın bana faydası da oldu, artık irdelenmemesi gereken bir gecikme nedeni de.

Kitaplarınız üniversitelerde tez konusu oldu. Kitaplarınızı tez konusu yapan unsurlar neler?

Kitaplarım, mezuniyet tezinin yanı sıra, yüksek lisans tezi de oldu. Bir de Canan Tan’ın kitapları neden bu kadar yaygın olarak okunuyor, diye inceleme yapıldı.

Sizce neden?

Aslında bunu düşündüm ancak işin içinden çıkamadım. Normal şartlarda bir kitap yayınlanır, altı ay listelerde kalır ve sonra listelerden çıkar. Piraye, neredeyse 10 yaşında bir kitap... Yani ihtiyaç kız. Ama hâlâ listelerde... Eğer bir kitap 10 yıl sonra aynı hızda satın alınıyorsa belki bu noktada küçük bir adım atmışım. Okurlarım, “Üç dört saat imza kuyruğunda bekliyor. Sonra buna değdi” diyor. Bir gün dayanamayıp sordum, “Bir resim çektirdiniz, bir imza aldınız. Ne oldu da değdi?” Şunu söylediler: “Kitaplarınızı okuduğumuz zaman muhakkak, o kitap veya karakterle özdeşleşiyoruz. Sonra öyle bir sıcaklık alıyoruz ki yanınıza geldiğimiz zaman sanki sizi tanıyormuş gibi oluyoruz. O andan itibaren sizinle samimiyetle konuşuyoruz.” Hasret için, “50 yıldan fazla bir süre geçmiş kimse kendinden bir şey bulamayacak” demiştim. Ancak hiç de öyle olmadı. Çünkü kitabın içinde hasret olgusu, aşk ve özlem var. Okuyan, yine kendinden bir şeyler buluyor.

Peki, siz ilk ne zaman “Yazar oldum” dediniz?

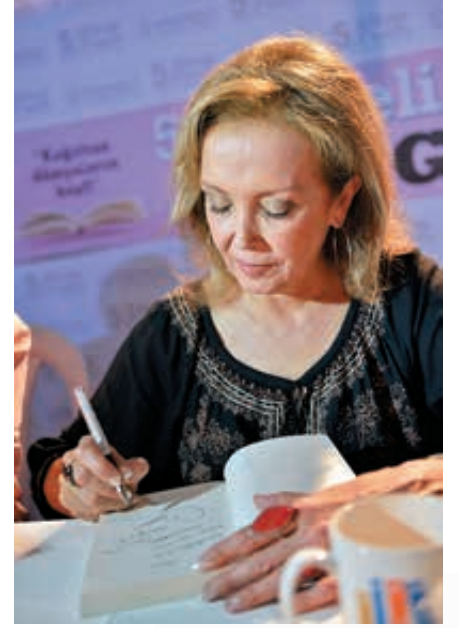
Hiçbir zaman yazar oldum demedim. Fakat insanlar, sürekli bana bunu söylüyordu. Ancak şimdi imza günlerinde kucaklaştığım kalabalıkları görünce yazar olduğumu hissediyorum.

Yazmak yetenek işi mi yoksa sonradan mı öğrenilir?

Ben de ilk zamanlar çok okuyan ve yazmayı seven insanların yazar olabileceğini düşünürdüm. Ancak öyle değil. Yazar olmak için birazcık yetenek ve edebi dil gerekiyor. Aklınızdan geçenleri kurgularsınız fakat anlatamazsınız. Bana gelip, yazmak için tavsiye isteyenler var. Tabii ki herkesin reçetesi kendine, fakat farklı bir şeylerin olması gerekiyor. “Bana, edebiyat fakültesi mezunu musunuz” diye soruyorlar. “Hayır” diyorum. Çünkü edebiyatçı olmanız için bırakın edebiyat fakültesine gitmeyi fakülte bile bitirmeniz gerekmiyor. Orhan Kemal, Yaşar Kemal ve Tarık Dursun K., üçü de ortaokuldan terk.

“Türkiye’de kitap okunmuyor” diye bir söylem var. Siz bu konuda neler söylemek istersiniz?

Bu söze katılmıyorum. Ben, çevremden görüyorum. Yalnız kendi okurlarım için konuşmuyorum. Ama gençlik çok büyük ölçüde okuyor. Bana genelde, sizin okurlarınız gençlik kesiminden mi diye soruyorlar. Bu yanlış bir algılama... Gençlik, kız



erkek fark etmez, hangi yöreden olursa olsun son derece güzel okuyor. Gençler, olgunluk yaşına ulaştığı zaman da yine okuyacak. Geriden gelen gençlik de onları takip edecek. Son derece umutluyum. Türkiye okuyor benim gözümde. Bir de sosyal medyadan görüyorum. Okudukları kitapları ve hoşlarına giden sözleri paylaşıyorlar. Birisi diyor ki, “Yarın benim doğum günüm, bana bir kitap hediye eden yok mu?” Ben gençlerden ve insanlarımdan umutluyum.

Türkiye’de kitap yayımlatmak zor mu?

Ben, bu konuda şanslıyım. Bir kere eczacıyım. Kolumun altına bir dosya sıkıştırıp hiçbir kitabevinin kapısını çalmadım. Aziz Nesin’in birinci ölüm yıl dönümünde düzenlenen mizah öyküleri yarışmasından derece almam bana, edebiyat dünyasındaki kapıları kendiliğinden açtı. Ondan sonrası yavaş yavaş geldi. Bu nedenle yayınevlerine gidip kitaplarımı yayımlar mısınız demedim. Ama insanlar ne kadar mükkemmel yazarlarsa yazsınlar buna mecbur... Ve yerine göre maalesef okunmadan çöpe giden dosyalar var. Onların da Allah yardımcısı olsun.





Mide kanserinin tanı ve tedavi yöntemleri

Türkiye’de yapılan araştırmalarda, mide kanserine en az Marmara ve Ege bölgelerinde rastlanırken, hastalığın Doğu Anadolu ve Güney Doğu Anadolu’nun doğusuna doğru gittikçe arttığı görülüyor.

Mide kanseri, 20. yüzyılın ikinci yarısına kadar en sık görülen iç organ kanseriydi. Günümüzde ise görülüş sıklığı giderek azaldı ve gelişmiş ülkelerde erkeklerde 5’inci., kadınlarda 7’nci sıraya indi. Ancak sosyoekonomik durumu iyi olmayan ülkelerde ve bu ülkelerin daha yoksul kesimlerinde beklenen oranda azalma olmadı. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada’da seyrek görülürken, aynı kıtada yer alan Kosta Rika, Şili ve Kolombiya

gibi ülkelerde görülüş sıklığı neredeyse aynı kaldı. Türkiye’de yapılan araştırmalarda, mide kanserine en az Marmara ve Ege bölgelerinde rastlanırken, hastalığın Doğu Anadolu ve Güney Doğu Anadolu’nun doğusuna gittikçe arttığı görülüyor. Öte yandan mide kanserinin dünyada en fazla Japonya’da görülmesi bu konuda bilinenlerle çelişiyor. Ülkeler arasındaki bu farklılığın olası nedenlerini birazdan irdedeleyeceğiz. Bu bilgilere dergimizin önceki sayılarında da değinmiş ve mide kanserinin klinik belirtileri,

tanı ve tedavi yöntemlerinin başka bir makalenin konusu olacağını yazmıştık.

Diğer kanserler gibi mide kanserinin de gerçek nedenlerini bilmiyoruz. Kan grubu A olan kişilerde, mide kanserli hastaların yakın akrabalarında ve seyrek görülen bir kansızlık hastalığı olan pernisiyöz anemili kişilerde mide kanseri daha sık görülüyor. Hastalık, sosyoekonomik durumla yakın ilişki içinde bulunuyor. Nişastadan zengin, taze meyve sebze ve proteinden yoksun beslenenlerde görülüş sıklığı yüksek. Taze meyve ve



sebzelerdeki C ve E vitaminleri mide kanserine karşı koruyucu rol oynuyor. Konserve edilmiş, işlenmiş, kurutulmuş et ve balıklarda kanserojen maddeler ortaya çıkıyor. Bu gıdaların sık tüketildiği ülkelerde hastalık daha sık görülüyor.

Mide kanseri oluşumundan sorumlu tutulan bir diğer etken de Helikobakter pilori isimli bakteri. 1989 yılına kadar midede mikrop bulunamayacağı inancı, Avustralyalı iki patoloğun midede bu bakterinin varlığını göstermeleriyle tümüyle değişmiştir. Günümüzde Helikobakter pilori'nin ülser, gastrit ve dolaylı yollardan mide kanserine yol açabildiği biliniyor. Tuzlu yeme alışkanlığı ile mide kanseri arasında paralellik olduğu görülmüştür. Uzun süre bozulmadan saklamak için aşırı tuz eklenen gıdalarda bol miktarda kanserojen madde saptanmıştır. Mide kanserinin giderek azalmasının olası nedeni 1950'lerden itibaren evlere buzdolabının girmesidir. Gıdaların buzdolabında saklanması aşırı tuz kullanımını kısıtlamış, bu da mide kanserinin giderek azalmasını sağlamıştır.

Günümüzde mide kanseri en sık Japonya'da görülüyor. Bu ülkede her 100 bin kişiden 70'i mide kanserine yakalanıyor. Konuya ilişkin tıbbi kaynaklara göre bunun nedeni, bu ülkede bol miktarda konserve balık ve et tüketimidir. Bu ürünlerde kanserojen maddeler olduğu gösterilmiştir. Ancak Japonya gerçeğinin bir diğer boyutu daha vardır. Bu ülke nüfusunun küçümsenemeyecek bir kesimi yaşama güçlüğü içinde bulunuyor. Özellikle dünyanın en pahalısı olduğu bilinen büyük şehirlerde birçok aile 35-40 metrekaare evlerde oturuyor. Bu nedenle de protein, taze meyve ve sebze temininde güçlük çekiyor. Sonuç olarak, Japonya'daki mide kanseri sıklığı ile yetersiz beslenme arasında bir ilişki olabileceği düşünülüyor.

Alkol ve sigara ile mide kanseri ilişkisi öteden beri araştırma konusu olmuştur. Günümüzdeki bilgilere göre, muhtemelen sigara kanser riskini artırmakta, yine muhtemelen alkolün etkisi olmamaktadır. Son olarak düzenli içilen aspirinin koruyucu rol oynadığına inanılmaktadır.

Mide kanserinin giderek azalmasına karşın tedavi sonuçları yüz güldürücü olmayıp neredeyse 1950'lerdeki rakamlara yakındır. Son dönemlerde tıbbın değişik alanlarındaki inanılmaz ilerleme-



PROF. DR. NECMETTİN SÖKÜCÜ

lere karşın günümüzde de mide kanserine geç tanı konulmakta, bu nedenle de tedavi sonuçları doyurucu olmamaktadır. Geç tanı konulmasının ana nedeni doğrudan kanseri düşündürecek özgün belirtilerin olmayışına bağlanmıştır. Gerçekten de karın ağrısı, iştahsızlık, bulantı ve şişkinlik gibi yakınmalar çoğu kez önemsenmemekte ve nedeni araştırılmadan ilaçlarla geçiştirilmeye çalışılmaktadır. Özellikle 40 yaşın üstündeki kişilerde bu yakınmaların mide kanserinden ileri gelebileceği düşünülerek yapılacak bir gastroskopi nispeten erken tanı olanağı sağlar. Bir grup mide kanserli hasta ise solukluk, halsizlik, çabuk yorulma yakınmaları ile başvurur ve bu kişilerin kan muayenelerinde demir eksikliğine bağlı kansızlık saptanır. Bu hastalarda da demir tedavisine başlamadan önce gastroskopi ile kansızlığın nedeninin mide kanseri olmadığı ortaya konulmalıdır. Mide kanserli hastalarda aşikâr kanama nadirdir. Ancak kanserin sürekli olarak hafifçe kanaması (gizli kanama) demir eksikliğinin ve bunun yol açtığı klinik belirtilerin nedenidir.

Mide kanserinin kesin tanısı gastroskopi ile konulur. İşlem sırasında kuşku alanlardan biyopsi yapılarak tanı kesinleştirilir. Bilgisayarlı tomografi, manyetik rezonans ve gerektiğinde tüm vücudu

tarayan PET isimli görüntülemelerle ameliyata uygun bulunan hastaların midelerinin tümü veya önemli bir bölümü, etraflarındaki lenf bezleri ile birlikte çıkarılır. Kesin şifa amacıyla ameliyat edilen hastaların oranı yüzde 30'un altındadır. Kemoterapi ve radyoterapinin tedaviye önemli katkıları olmamıştır. Ameliyat edilen hastaların ancak yüzde 20'si beş yıl ya da daha uzun süre yaşar. Erken dönemlerde ameliyat edilenlerde bu oran, yüzde 70'e kadar yükselmektedir. Erken evre mide kanseri oranı Batı ülkelerinde ve bizde yüzde 10-15'i geçmezken, Japonya'da hastaların yaklaşık yüzde 50'si erken mide kanseri tanısıyla ameliyat edilmektedir. Beklenildiği gibi bu ülkede ameliyattan sonraki yaşam süreleri belirgin olarak daha uzundur. Japonya'da tüm kanserlerin oldukça erken yakalanmasının nedeni, tarama programlarının kesintisiz uygulanmasıdır. Ancak hem Batı ülkelerinde hem de ülkemizde kanser tarama programları çok masraflı olduğundan ancak riskli gruplara uygulanabilmektedir. Gelecekte finansal sorunlar giderilerek, tarama programları yaygınlaştıkça, tüm kanserlerdeki gibi mide kanserinde de tedavi sonuçlarının kabul edilebilir düzeylere erişeceğini ümit etmekteyiz.

Sonuç olarak, özellikle yaşlılarda dispeptik yakınmalar adını verdiğimiz karın ağrısı, şişkinlik, iştahsızlığın ya da solukluk, halsizlik gibi yakınmaların mide kanserinden ileri gelebileceği düşünülmeli, tedaviye başlamadan önce gastroskopi ile mide kanseri olasılığı araştırılmalıdır.

Diğer kanserler gibi mide kanserinin de gerçek nedenlerini bilmiyoruz. Kan grubu A olan kişilerde, mide kanserli hastaların yakın akrabalarında ve seyrek görülen bir kansızlık hastalığı olan pernisiyöz anemili kişilerde mide kanseri daha sık görülüyor. Hastalık, sosyoekonomik durumla yakın ilişki içinde bulunuyor.

Mide kanserinin kesin tanısı gastroskopi ile konulur. İşlem sırasında kuşku alanlardan biyopsi yapılarak tanı kesinleştirilir. Bilgisayarlı tomografi, manyetik rezonans ve gerektiğinde tüm vücudu tarayan PET isimli görüntülemelerle ameliyata uygun bulunan hastaların midelerinin tümü veya önemli bir bölümü, etraflarındaki lenf bezleri ile birlikte çıkarılır.



TERMObİL

ARAÇ TAKİP SİSTEMLERİ



FİLONUZU SİZ YÖNETİN

Termobil ile aracınız daima gözünüzün önünde

Hırsızlığa karşı motor bloke sistemi

Ani hızlanma ve ani yavaşlama

Sıcaklık ve yakıt sensörü

Rolanti ve hız ihlalleri

**termobil araç takip cihazları
ile
kontrol sizde...**

www.termobil.com.tr

0 (312) 267 46 00



Büyüklük görecelidir!



Enerji santrali, petrol rafinerisi, baraj ya da büyük inşaat projeleri... SDV Horoz Proje Departmanı, ulusal ya da uluslararası platformda endüstriyel proje y k n z ne olursa olsun, 5 kıtada, 96 ülkede, 540 ofisiyle sahip olduğu uzmanlık ve özel donanımila, proje yükleme en uygun operasyonel     m hizmetini sunmaya hazır.

SDV  **HORUZ**
PROJE

"Büyük düřünenlerin tercihi!"

İstanbul, 0212 456 10 00 • www.sdvhoroz.com.tr • proje@horoz.com.tr

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