



HOROZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR. | YIL 5 | OCAK 2014 | SAYI 17

pencere

HLM
yılı yüzde 95
doluluk oranıyla
kapattı



CAN GÜRZAP: "TÜRKİYE'DE 'TİYATRO' İNŞALLAH BİTMEZ"

ACCRA: GANA'NIN DÜNYAYA AÇILAN KAPISI

HOROZ'UN YENİ LOJİSTİK ÜSSÜ HADIMKÖY'DE HİZMETE GİRDİ

iyiliğiniz için iyi şeyler dükkanı

LSV Dükkan'ı duydunuz mu?

Burası gerçekten "iyi" bir dükkân. İçinde yüzlerce "iyi" ürün var. Her biri sağlığa zarar vermeyen iyi malzemelerle, iyiliksever insanlarca üretilir.

Siz de kendinize ve sevdiklerinize iyi bir şeyler arıyorsanız 2014 kataloğumuza bir göz atın. LSV Dükkan'ı ziyaret edin ya da www.lsvdukkan.com'u tıklayın.

İyilikle kalın.



iyi şeyler dükkanı

www.lsvdukkan.com

LSV DÜKKAN bir LÖSEV kuruluşudur.



Hakan YAMAN
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

Ejderhanı nasıl eğitirsin?

Geçen sayıda sayfam yettiğinde, Mark Twain'den bir alıntıyla insanoğlunun onulmaz halini anlatmaya çalışmışım. Bu yazımda yine dev bir yazardan başka bir alıntıyla kalan eksikleri gidermek istiyorum. Victor Hugo'nun ünlü romanı "Sefiller"i pek çoğunuz okumuştur. Ancak bu roman, iki ciltlik orijinal halinden değil de, çocuklar için kısaltılmış baskısından ve daha çok genç yaşlarda okunduğundan içindeki önemli ayrıntılar ıskalanır hep.

Victor Hugo, pek çok klasik romanla aynı talihsizliği yaşayan bu dev romanında, tıpkı Twain gibi, insanoğlunun analizini ne kadar iyi yapmış olduğunu gösterir bize. Zaten iyi yazarlık insanın ruhsal anatomisini iyice kavramış olmaktan geçer. "Sefiller"ın ikinci cildinde "Barikatın Üzerinden Görülen Ufuk" başlıklı bir bölüm vardır. Hugo, bu bölümde kahramanı Enjolras üzerinden önemli mesajlar verir. Romanda adı geçen ABC Dostları Derneği, düzene başkaldıran bir öğrenci hareketidir; bu hareketin yakışıklı lideri Enjolras'ın söylevine kulak verelim şimdi:

"Deniz ejderini yendik, şimdi onun adı "gemi"dir; karalarda ateş saçan ejderhayı da yendik; onun da adı "lokomotif"tir. Şimdi de yarı kaplan yarı kartal olan Anka'yı yenmek üzereyiz; yakaladık bile, onun adı da "balon"dur. Bu Prometheos'a lâyık eser tamamlanıp da insanoğlu mitolojinin üç ejderini – deniz ejderini, kara ejderini ve yarı kartal yarı kaplan hava ejderini - kesin olarak buyruğu altına aldığı gün, suya, ateşe, havaya hâkim olacaktır; vaktiyle eski tanrılar kendisi için neyse, o da canlı yaratıklar için o değerinde olacaktır." ⁽¹⁾

İnsanoğlu bu ejderhaların hepsini yendi, doğru; ancak kara, hava ve denizdeki bu mutlak hâkimiyet bu defa bizi ejderhalaştırdı; Hugo'nun kahramanı Enjolras'ın dediği gibi yücelmek bir yana, aksine canavarlaştık. Enjolras bu sözlerle de yetinmez, geleceğe bir umut balonu gibi yolladığı devrimci söylevini şöyle sürdürür:

"Yurttaşlar! XIX. yüzyıl yücedir ama XX. yüzyıl mutlu olacaktır. O zaman eski tarihe benzer hiçbir şey bulunmayacak. Bugün olduğu gibi, artık korkulacak bir fütühat, bir istilâ, bir zorla alma, milletler arasında silahlı rekabet, kralların evlenmesi yüzünden medeniyete ara verme, babadan oğula geçen istibdatlarda doğumlar, kongrelerle bölünen milletler, hanedan yıkılmasıyla meydana gelen parçalanmalar, bölüşmeler, sonsuzluğun köprüsü üzerinde karşılaşan iki keçi gibi karşı karşıya gelen iki dinin savaşı kalmayacak. Artık kıtlıktan, sömürülme, yoksulluk sonucu fuhuştan, işsizlik sonucu sefaletten, darağacından, hançerden, savaştan, olaylar ormanındaki gelişigüzel eşkıyalıktan korkulmayacak. Hiçbir olay olmayacak denilebilir. İnsanlar mutlu olacak." ⁽²⁾

Bunun üzerine fazladan söz eklemek yersiz; iyi ki Hugo bu günleri görememiş demekle yetinelim. Herkesin, yeni yılın tüm insanlığa sağlık, barış ve huzur getirmesini temenni ettiği bir dönemde şu yazım size yine karamsar gelebilir, ancak boş vaatler, gerçekleşmeyeceğini bildiğimiz politik temenniler yerine biraz farkındalık yaratacağına inandığım bir yazı yazmak bana daha umutlu geldi. Yeni yılda içimizdeki ejderhayı yine yenemeyeceğiz ama en azından onu eğitmek ümidi de bizim yeni yıl dileğimiz olsun. Mutlu yıllar!

Meraklısı için okuma önerisi:

- Victor Hugo, Sefiller, çev. Cenap Karakaya, İletişim Yayınları, 2013

⁽¹⁾ Sefiller II, Victor Hugo, çev. Nesrin Altınova, Hayat Neşriyat, İstanbul, 1969, s. 1016.

⁽²⁾ A.g.e. s. 1017

4

Haberler

10

İş Ortakları

İnşaat, gayrimenkul yatırım ve enerji üretim faaliyetlerine odaklanan Rönesans Holding, Horoz Lojistik ile hem lojistik hem de depolama anlamında uzun yıllardır çalışıyor ve daha da uzun yıllar çalışmayı planlıyor. Rönesans Holding'in, Satınalma ve Lojistik Müdürü Deniz Atmaca ile firma faaliyetlerinin yanı sıra, lojistiğin firmaları için önemini konuştuk.

16

Söyleşi

Horoz Holding'de Bütçe Kontrol ve Sigorta Direktörlüğü yapmanın yanı sıra, Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı'nın (HOREV) Yönetim Kurulu Üyeliği ve Genel Müdürlüğü görevini üstlenen Cengiz Atabay ile, başında bulunduğu departmanların Horoz Lojistik için önemini konuştuk.

20

Bizden

22

Bölge Raporu

Dergimizin yeni sayısında Mersin Bölge'yi ve bölgenin önemini ele aldık.

26

Vizyon

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

28

Ekonomi

Dünya ekonomisinde son durum ne? 'Durgun Avrupa' ne zaman ayağa kalkacak? ALB Menkul Araştırma Uzmanı Arda Coşar, küresel ekonomiye ilişkin öngörülerini paylaşırken; eğitim, danışmanlık ve koçluk firması Şapka'nın kurucusu Müge Çevik, şirketlerin sağlam temeller üzerine kurulması için neler yapılması ve nasıl bir strateji izlenmesi gerektiğini Pencere okuyucuları için anlattı.



30

Gündem

Lojistik sektöründeki gelişmeler bu sayfalarda...

32

Kadınca

İş hayatındaki başarısıyla son yıllarda isminden sıkça söz ettiren, VIP Turizm'de görev almasının yanı sıra, Jazeebe isminde bir organizasyon firmasını yöneten Zuhal Piriñçioğlu ile gelecek günlerdeki yeni projelerini ve Türkiye'de kadının iş hayatındaki yeri üzerine bir söyleşi yaptık.

36

Gezi

Bu sayımızda sizi, Gana'nın dünyaya açılan kapısı başkent Accra'ya götürüyoruz. Afrika'nın en modern şehirlerinden biri olan 4 milyon nüfuslu Accra, aynı zamanda Gana'nın ticaret, sanayi ve kültür merkezi.

40

Network

Afrika'nın son yıllarda yıldızı parlayan ülkelerinden Gana'daki iki büyük limandan biri olan Tema'da, ülke konteyner trafiğinin yüzde 90'ı gerçekleşiyor.

42

Keyif

Sinema, tiyatro ve dizi oyuncusu, yazar aynı zamanda eğitmen olan Can Gürzap'la Türkiye'de ve dünyada tiyatronun geldiği noktayı konuştuk.



46

Spor

Yeşil sahadaki liderliği ve sportmen kişiliğiyle, dünya futbolunun yaşayan efsaneleri arasına giren Roberto Carlos ile Sivasspor'a gelme macerasının yanı sıra, spor gündemine dair keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

50

Keşif

Doğu'nun Paris'i diye anılan Gaziantep, camileri, kaleleri, antik kentleri, Bakırcılar Çarşısı, Tahmis Kahvesi ve Zeugma Mozaik Müzesi'nin yanı sıra, leziz yemekleri, adını verdiği baklavası ve fıstığıyla da mutlaka görülmesi gereken şehirlerden biri...

54

Teknoloji

56

Kültür-Sanat

Müzik, sinema, organizasyon ve kitap dünyasından en son haberler

60

Bir Yazar Bir Kitap

Denemeci, eleştirmen ve yazar Doğan Hızlan ile keyifli bir söyleşi yaptık.

62

Sağlık

Prof. Dr. Necmettin Sökücü, kalın bağırsak kanserinin, ciddi bir sağlık sorunu oluşturmakla birlikte, önlenebilir kanserler grubuna girdiğini 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
Defne Başoçakçı, Yeşim Örnekler
Mithat Samurkaş

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

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



Yayına hazırlık

Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Genel Yönetmen Yardımcısı
Eser SOYGÜDER YILDIZ

Görsel Yönetmen
Yavuz KARAKAŞ

Editör
Betül TOPAKLI

Grafik&Tasarım
Yasemin CAN

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

Horoz Lojistik'in yeni lojistik üssü Hadımköy'de hizmete girdi

Horoz Lojistik, müşterilerine daha iyi, çağdaş ve kaliteli hizmet üretmek amacıyla açtığı lojistik merkezlere bir yenisini daha ekledi.

Haber: İlker Özkocacık

Hadımköy'de 1 Kasım 2013'te hizmete giren yeni depodan, İstanbul Avrupa yakasındaki tüm dağıtımlarla Türkiye geneline ürün sevkiyatları yapılacak. Horoz Lojistik'in Hadımköy'de 35 bin 500 metrekare kullanım

alanına sahip yeni lojistik merkezi, toplamda 33 adet rampadan hizmet veriyor. Yakın bir gelecekte otomatik konveyör sistemlerle desteklenecek olan Hadımköy Lojistik Merkezi, böylece çok daha hızlı ve hasarsız sevkiyatlar yapabilecek.

Horoz'dan kısa haberler

Haber: Gencay Burnaz

Koçal Kağıt, Endeks Kimya, Fanset Elektrikli Ev Aletleri, Plaş Plastik ve İpek Plastik'in tercihi Horoz Lojistik oldu.



Koçal Kağıt

Sakarya Hendek'te bulunan tesislerinde endüstriyel temizlik kağıtları alanında üretim yapan Koçal Kağıt, Türkiye geneli komple araç taşımaları için Horoz Lojistik'i tercih etti.



Endeks Kimya

Endüstriyel ve kişisel temizlik ürünleri konusunda sektörün büyüyen firması Endeks Kimya, İstanbul Beylikdüzü çıkışlı ürünlerinin Türkiye geneli komple araç sevkiyatları için Horoz Lojistik ile el sıkıştı.



Fanset Elektrikli Ev Aletleri

Fantom markasıyla elektrikli ev aletleri sektörünün önemli bir bölümüne hitap eden Fanset Elektrikli Ev Aletleri, 2014 yılı boyunca Türkiye geneli parsiyel dağı-

tım alanındaki tercihini Horoz Lojistik'ten yana kullandı. Fanset'in İstanbul Halkalı'daki tesisinden sevk edilecek ürünlerin taşınması Horoz Lojistik'in dağıtım ağı ile gerçekleştirilecek.



Plaş Plastik

Gıda, kozmetik, ilaç ve temizlik sanayinin ihtiyacı olan ambalaj üretiminde sektör lideri olan Plaş Plastik firmasının Gebze Tesis çıkışlı komple araç sevkiyatlarını Horoz Lojistik üstlendi.



İpek Plastik

Bebek bezi, hasta bezi ve kadın bağı gibi hijyenik ürünler konusunda sektörün önemli aktörlerinden olan İpek Plastik, İstanbul Beylikdüzü'ndeki üretim tesisinden yapılan komple araç sevkiyatları konusunda Horoz Lojistik ile masaya oturdu.

SDV HOROZ Proje Kargo

enerji sektörüne hizmet vermeye devam ediyor

SDV HOROZ Proje Kargo, enerji sektöründe artan iş hacmine paralel olarak, enerji şirketlerinin proje kargo lojistiği ihtiyaçları için özellikli operasyonel çözümler üreterek, müşteri beklentilerini karşılamaya devam ediyor.

Haber: Fikret Tuzcu

SDV HOROZ Proje Kargo son olarak, Kalecik KKTC santrali için bir adet 275 tonluk Wartsila motorun Tekkeköy Samsun santralinde “gantry lift” marifetiyle temelden araç üzerine alınması, santralden Yeşilyurt Limanı'na 16 akslı hidrolik treyler ile iç nakliyesi, diğer tüm aksesuarların sant-

ralden yüklenip Yeşilyurt Limanı'na iç nakliyesi, gemi vinci ile yükleme operasyonu yapılacak şekilde Yeşilyurt Limanı'ndan Gazi Mağusa Limanı'na deniz yolu taşımalarını gerçekleştirdi. Motorun Gazi Mağusa Limanı'ndan Kalecik santraline Türkiye'den Ro-Ro ile önceden pozisyonlanan hidrolik treyler ile iç

nakliyesi, Kalecik santralde önceden pozisyonlanan “gantry lift” marifetiyle motorun açık sahadan alınarak, temele getirilen alternatörüyle askıda “coupling”i sonrası krikolarla yaylar üzerine temele yerleştirilmesi ve diğer tüm aksesuarların da açık alanda araç üzerinden zemine tahliyesi işini üstlendi.



SDV Horoz Mersin büyümesini sürdürececek



Haber: Ömügen Demirasal

SDV Horoz Mersin Bölge Müdürlüğü, ekim ayında kontratı imzalanan GIZ Germany firmasının Suriye devletine hibe usulü olarak verdiği, toplamda 58 adet aracın transit olarak Suriye tampon bölgelerine taşınması ihalesi kapsamında bulunan, 12 adet Toyota marka ambulansın ve altı adet

Ford Kuga aracın Kilis Öncüpınar ve Şanlıurfa Akçakale'ye teslimatlarını başarıyla gerçekleştirdi. Projenin, 2014 yılı Ocak ayı içinde 18 adet Mercedes marka çöp kamyonu, 16 adet kepçe ve altı adet Volvo marka çöp kamyonu taşımalarının gerçekleştirilmesiyle tamamlanması hedefleniyor.



Marmara Şirketler Grubu

Çorlu'da modern bir okul yaptırdı

Marmara Şirketler Grubu'nun sahibi olan Öğücü Ailesi, Çorlu'da modern bir okul yaptırdı. Anne ve babalarının isimlerini verdikleri Gönüllü Hizmet Vakfı Aysel-Abdullah Öğücü Ortaokulu'nun açılışı, geniş bir katılımıla 20 Kasım 2013'te Tekirdağ Valisi Mehmet Ali Yerlikaya tarafından yapıldı.

Gönüllü Hizmet Vakfı Aysel-Abdullah Öğücü Ortaokulu, 7 bin 660 metrekare alana kurulu alanda, 35 derslik, iki atölye, bir görsel sanatlar sınıfı, bir müzik sınıfı, iki fen laboratuvarı, iki bilgisayar odası ve bir kütüphaneyle öğrencilerine hizmet veriyor. Gaziantepli Öğücü Ailesi, sanayi yatırımlarının tümünü Çorlu'da yapıyor. Tekstille başladıkları iş yaşamlarını, enerji ve temizlik kağıtları sektörleriyle çeşitlendiren Öğücü Ailesi, Marmara Pamuklu, Marmara Elektrik Üretim, Lila Kağıt ve Onur Entegre AŞ kuruluşlarıyla üretimlerine devam ediyor.

Toplumdan kazandığının bir kısmını, topluma geri kazandırma sorumluluğu olduğuna inanan Öğücü Ailesi, bunu

yapmanın en kalıcı ve değerli yolu olarak eğitimi görüyor. Aile, Gönüllü Hizmet Vakfı Aysel-Abdullah Öğücü adını verdikleri ortaokulla, vakfın bugüne kadar eğitime verdiği desteklere bir yenisini daha ekledi. Gönüllü Hizmet Vakfı, 2010 yılında Aydınoglu ve Öğücü aileleri ile ailelerin yakın dostu ve ağabeyi olan Mustafa Saffet Cigerci'nin önderliğinde kuruldu. Vakfın hedefi, kamu kurumları ile birlikte çalışarak yerel ihtiyaçları belirlemek ve Gönüllü Hizmet Vakfı'nın öncülüğünde yaptırdığı eğitim, kültür ve sağlık tesislerini kamuya bağışlamak.

Vakfın kurucusu olan Öğücü Ailesi, 2002 yılında Kadıköy'de 300 yataklı Aysel-Abdullah Öğücü Kız Öğrenci

Yurdu'nu, Mustafa Saffet Cigerci de Kadıköy Mustafa Saffet Anadolu Lisesi'ni inşa ederek, Milli Eğitim Bakanlığı'na bağışladı. Aile, kurduğu Gönüllü Hizmet Vakfı ile yapılan kalıcı hizmetlere kurumsal bir yapı oluşturarak sürekli ilgi göstermeyi, insana ve insanlığa daha iyi hizmet vermeyi amaçlıyor.

Gönüllü Hizmet Vakfı'nın kuruluşundan bugüne hizmetleri şöyle: Pendik Mustafa Saffet Fen Lisesi (Ekim 2013'te hizmete açıldı), Çorlu Aysel- Abdullah Öğücü Ortaokulu (Kasım 2013'te hizmete açıldı), Ataşehir Mustafa Saffet Kültür Merkezi (dış cephesi bitti, iç donanımları sürüyor, 2014 yılı içinde hizmete açılacak), Gaziantep İnal Aydınoglu İlköğretim Okulu (inşaatı devam ediyor).



Horoz Lojistik Depolar Direktörü Anıl Haşımoğlu:

“HLM Depo, 2013 yılını yüzde 95 doluluk oranına ulaşılarak kapattı”

“HLM Depo (Horoz Lojistik Merkezi), satılabilir kapasitesini yıl genelinde yüzde 95 seviyesinin üzerinde dolu olarak geçirdi. Bu seviyenin üzerinde kalan hacim, mevcut hizmet alan müşterilerin organik büyümelerine bağlı günlük dalgalanmalarını karşılamak için gerekli bir kapasitedir.”

HLM Depo'yu, Horoz Lojistik'in diğer depolarından ayıran başlıca özelliğin dört operasyon noktasını bünyesinde barındırması olduğunu belirten Horoz Lojistik Depolar Direktörü Anıl Haşımoğlu, “Depo, bugün itibarıyla bünyesinde milli depo, cross-dock çıkış noktası ve aktarma merkezi bulunduruyor. Yakın zamanda Erenköy Gümrük Müdürlüğü'ne bağlı antrepomuz da devreye girecek. Bünyemizde sadece antrepo ya da dağıtım merkezi bulunduran depolarımız bulunuyor. Ancak HLM Depo'nun bu dörtlü kombinasyona sahip olması, tasarımı ve kullanılan akıllı sistemler, HLM Depo'yu diğer depolarımızdan ayıran temel özellikleridir” diyor. Anıl Haşımoğlu'na, HLM Depo'nun 2014 yılı hedeflerini sorduk.

Kısaca kendinizden bahseder misiniz? Kaç yıldır Horoz Lojistik'te çalışıyorsunuz?

Horoz Lojistik'te dokuz yıldır çalışıyorum. Sürekli gelişime inanan biri olarak, usta kelimesini çok sevmem bulmasam da, kalfalık ve ustalık dönemlerimi Horoz Lojistik ailesinin bir bireyi olarak geçirdiğimi söyleyebilirim. Endüstri Mühendisliği kökenliyim, yükseköğrenimimi Lojistik Sistem Yönetimi ve Sistem Mühendisliği bölümünü bitirerek tamamladım. Horoz ailesine katılmadan önce yine aynı sektörde fakat daha küçük ölçekte firmalarda çalıştım. Ancak benim için en değerli

iş akademisinin Horoz Lojistik olduğu gerçeği hiç değişmeyecek. Bunu, depolama departmanının büyüme sürecinde gördüklerime, yaşadıklarım ve ekip arkadaşlarımla başardıklarımıza dayanarak söylüyorum. Kariyer hayatım bana ne getirirse getirsin bu durumun değişmeyeceği görüşündeyim. Şirketteki görevime İş Geliştirme Lojistik Uzmanı olarak başladım. Horoz Lojistik çatısı altında sırasıyla Lojistik Hizmetler Yönetmeni, Yurtiçi Dağıtım Satış Direktörü, Entegre Lojistik Satış ve Operasyon Direktörü gibi görevleri üstlendim. Halen Horoz Lojistik Depolar Direktörü olarak görevime devam ediyorum.

2012 yılının Nisan ayında faaliyete geçen HLM Depo'nun önemi hakkında neler söylemek istersiniz?

HLM Depo'nun Horoz Lojistik'in diğer depolarına göre en büyük farkı, dört operasyon noktasını bünyesinde barındıracak olmasıdır. Depo, bugün itibarıyla bünyesinde milli depo, cross-dock çıkış noktası ve aktarma merkezi bulunduruyor. Yakın zamanda Erenköy Gümrük Müdürlüğü'ne bağlı antrepomuz da devreye girecek. Bünyemizde sadece antrepo ya da dağıtım merkezi bulunduran depolarımız bulunuyor. Ancak HLM Depo'nun bu dörtlü kombinasyona sahip olması, tasarımı ve kullanılan akıllı sistemler, HLM Depo'yu diğer depolarımızdan ayıran temel özellikleridir.



HLM Depo'nun fiziki özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

HLM Depo'nun 66 bin euro paletlik raf lokasyonu, 11 bin metrekairelik rafsız kapalı operasyon alanı, dört bağımsız tesis giriş kapısı ve 57 adet de rampası bulunuyor. HLM'nin makine parkında, 11 adet turret truck, dokuz adet reach truck, beş adet forklift ve 33 adet de platformlu akülü trans palet yer alıyor. Horoz Lojistik Yönetimi'nde, 70 bin metrekaire çok mudilli lojistik depo, 103 bin metrekaire müşteri deposu var. Türkiye genelinde ise, 50 bin metrekaire aktarma faaliyetlerimizin yürütüldüğü bölge depolarımız bulunuyor.

Bünyenizde kaç kişi görev yapıyor?

Sorumlu olduğum direktörlük, yaklaşık 400 kişilik bir ekiple İstanbul ağırlıklı olarak Türkiye'nin farklı bölgelerinde konuşlanıyor. Yüzde 15'i yönetici ve diğer

beyaz yaka kadrolardan oluşan ekibimiz, depo satış ve depo operasyon faaliyetlerini ifa ediyor.

HLM Depo olarak 2013 yılını nasıl geçirdiniz?

HLM Depo'nun, en hızlı dolum seviyesine ulaşan ve doluluğunu koruyan depomuz olduğunu söyleyebiliriz. Depo, satılabilir kapasitesini yıl genelinde yüzde 95 seviyesinin üzerinde dolu olarak geçirdi. Bu seviyenin üzerinde kalan hacim, mevcut hizmet alan müşterilerin organik büyümelerine bağlı günlük dalgalanmalarını karşılamak için gerekli bir kapasitedir.

2014 yılı hedefleriniz neler? Geleceğe ilişkin planlarınızı açıklar mısınız?

HLM Depo'yu 2014 yılında bekleyen en büyük yenilik, Erenköy Gümrük Müdürlüğü'ne bağlı antreponun hayata geçecek olmasıdır. Antrepo faaliyetinin

de hayata geçmesiyle dörtlü hizmet kombinasyonu tamamlanacak ve HLM Depo hedeflenen entegre lojistik merkezi kabiliyetlerine kavuşacaktır. Bu konuya ek olarak planlı büyümenin sürekli eğitim ve gelişimden geçtiğine inanıyoruz. Özellikle 2014, HLM Depo'da eğitim yılı olacak. Her yıl iş planlarımız kapsamında gerçekleştirdiğimiz şirket içi ve şirket dışı eğitimleri, 2014 yılında da büyük oranda artırmayı hedeflerimiz arasına koyduk ve bu planda uygulamalarımız başladı. Hedefimiz, kontrollü planlanmış adımlarla, kilometre taşlarını doğru zamanda doğru yerlere koyarak, pazar payımızı büyütme. Böylece her zaman ön planda olan müşteri memnuniyetimizi artırmayı planlıyoruz.

Horoz Lojistik, HLM Depo ile hangi sektörlerde hizmet veriyor?

HLM Depo, depoculuk bünyesinde ev geliştirme perakendeciliği, küçük ev aletleri ve beyaz eşya sektörlerinin lider firmalarına hizmet veriyor. HLM çatısı altında faaliyetlerini ifa eden Anadolu Yakası Aktarma Merkezi ise, yanıcı ve parlayıcı ürünler ve canlı hayvan dışında farklı sektörlerden yüzlerce firmaya parsiyel dağıtım hizmeti veriyor.

Gebze'deki depo, Horoz Lojistik ve müşterilerine ne tür katkılar sağlıyor?

HLM Depo, tek noktadan dört farklı hizmet dediğimiz antrepoculuk, milli depolama, parsiyel dağıtım merkezi ve cross-dock aktarma noktası ile Horoz Lojistik'in hizmet seviyesini yükseltirken, hizmet verdiği müşterilerin de memnu-

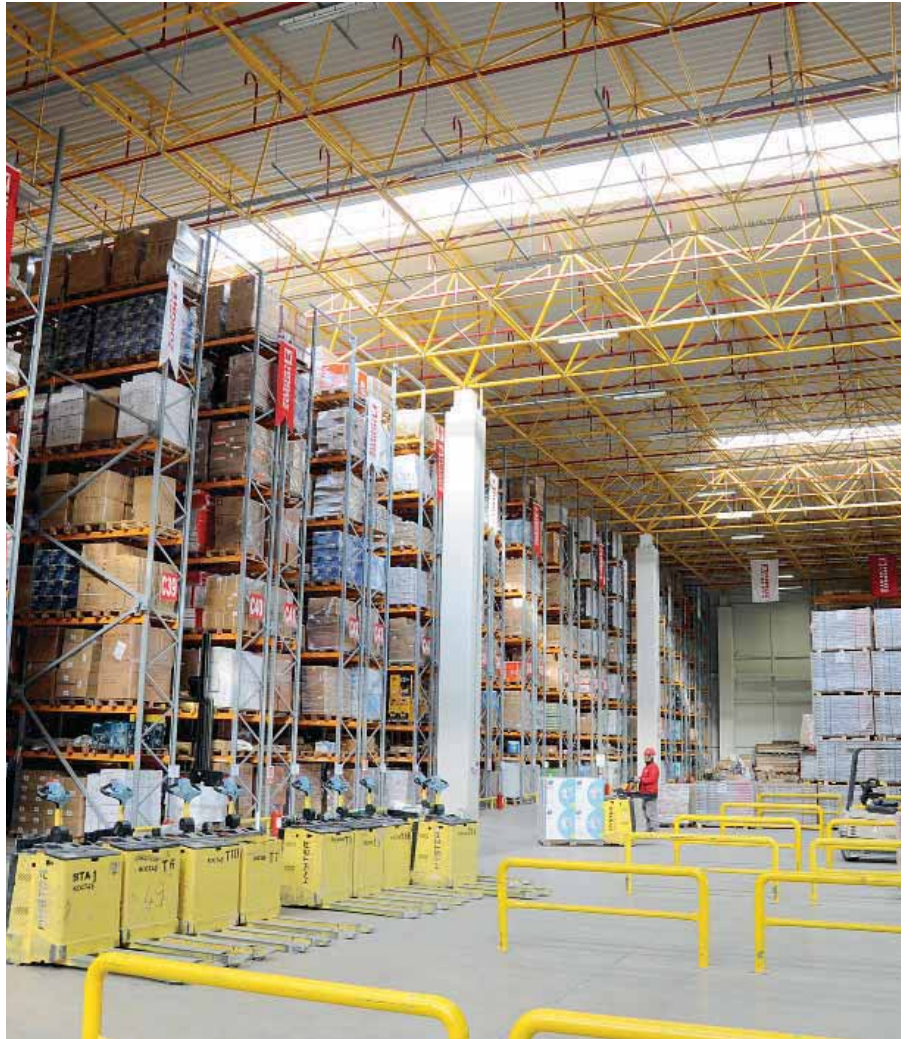




niyet seviyesini artırıyor. Bu çatı altında hizmet verdiğimiz müşterilerimizin yurt dışı kökenli ürünleri ilk olarak antrepoya giriş yapacak, millileşmesini takiben aynı çatı altında bulunan gümrüksüz depo lokasyonlarına çekilebilecek. Çıkış aşamasında ise, tarafımıza ulaşan parsiyel siparişleri toplanıp, aynı çatı altında konuşlanmış Horoz Anadolu Yakası Aktarma Merkezi'ne teslim ediliyor. Cross-dock modelinde tarafımıza gönderilmiş ürünler de milli depo lokasyonlarından toplanmış ürünlerle konsolide edilip, komple (FTL) planlanmış araçlarla gönderi adreslerine iletiliyor. Tek noktada üretilen bu hizmetlerin yarattığı sinerji, kazan-kazan ilkesiyle tüm taraflara pozitif katkı sağlıyor.

Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz?

Sürekli gelişime inanıyoruz. Bunu yeni depolar, yeni organizasyon yapılanmaları ve yeni iş modelleriyle yapıyoruz. Mevcut operasyonlarımızı daha yüksek hizmet seviyelerine çıkarmak ve pazar payımızı planlı biçimde artırmak için, daima yenilik ve verimlilik artırıcı modeller peşindeyiz. Bu sebeple haritalanmış operasyon süreçlerimizi sürekli değerlendiriyor ve gerekli noktaları revize ediyoruz. Müşteri memnuniyetini departman dışı bağımsız yapılanmalarda ölçüyor, geri dönüşleri ekip olarak değerlendiriyor ve düzeltici aksiyonlar alıyoruz. Müşteri memnuniyetinin ancak etkin verimlilik çitası ve proaktif yaklaşım ile sağlanabileceğine inanıyor, ekip olarak bu paralelde hedeflerimize yürüyoruz.





“2013 yılında 3 binin üzerinde sevkiyatla yıl sonunda yaklaşık 130 milyon dolarlık ihracat ve transit ticaret gerçekleştirdik. 2014 yılındaki hedefimiz ise, bu rakamı 175 milyon doların üzerine çıkarmak.”



“2014 yılında 175 milyon doların üzerinde ihracat hedefliyoruz”

Rusya'nın St. Petersburg kentinde 1993 yılında kurulan Rönesans İnşaat, 2006 yılından bu yana her yıl ENR Top 250 Uluslararası Müteahhitler Listesi'ne giriyor. 2013 yılında yayımlanan listede Türkiye'nin birinci, dünyanın ise 64'üncü en büyük uluslararası müteahhitlik firması olarak yer alan şirketin genel merkezi Ankara'da bulunuyor. 30'u aşkın bölgede daimi taşeronlarla birlikte 35 binden fazla çalışanı bulunan Rönesans Holding'in, Satınalma ve Lojistik Müdürü Deniz Atmaca ile firma faaliyetlerinin yanı sıra, lojistiğin firmaları için önemini konuştuk.

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

İnşaat, gayrimenkul yatırım ve enerji üretim faaliyetlerine odaklanan Rönesans

Holding; Türkiye, Bağımsız Devletler Topluluğu ve MENA Bölgesi'ni içeren coğrafyada çalışmalarını sürdüren bir şirketler topluluğudur. Rönesans'ın temelleri 1993 yılında Erman Ilıcak tarafından kurulan ve bugün Rönesans Grubu'nun lokomotif şirketi olan Rönesans İnşaat ile atıldı. Rusya'nın St. Petersburg kentinde kurulan Rönesans İnşaat, etkin yönetim anlayışı ve doğru stratejilerle kısa zamanda yeni pazarlara açılmayı başardı ve uluslararası bir müteahhitlik firması niteliği kazandı.

Yönetim Kurulu Başkanımız Erman Ilıcak'ın sürekli gelişime inanarak, kaliteden ödün vermeksizin yarattığı üstün başarı öyküsünün simgesi olan Rönesans Holding, bugün ana müteahhit ve yatırımcı olarak, Türkiye, Rusya, Türkmenistan, Ukrayna, Belarus, Avusturya, Azerbaycan, Libya, Suudi Arabistan, Gabon, Irak ve Katar'da alışveriş merkezleri, ofisler, oteller, konutlar, karma yapılar, ağır sanayi tesisleri (çimento fabrikaları ve petrokimya tesisleri), altyapı tesisleri (havaalanları ve marinalar), hafif üretim tesisleri, kimyasal ve ilaç üretim tesisleri, yiyecek ve içecek işleme tesisleri, araba ve makine fabrikaları, devlet binaları ve enerji santralleri inşa ediyor.

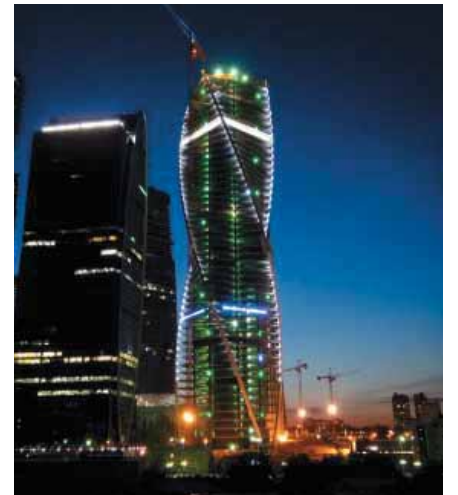
2006 yılından bu yana her yıl ENR Top 250 Uluslararası Müteahhitler Listesi'ne giren Rönesans İnşaat, 2013 yılında yayımlanan listede Türkiye'nin birinci, dünyanın ise 64'üncü en büyük uluslararası müteahhitlik firması olarak yer aldı. Genel merkezi Ankara'da bulunan Rönesans Holding'in 30'u aşkın bölgede daimi taşeronlarla birlikte 35 binden fazla çalışanı bulunuyor.

Sizin firmadaki görev ve sorumluluk alanlarınız nedir?

19 yıldır Rönesans bünyesinde çalışıyorum. Rönesans Holding, iştirakleriyle geniş yelpazeli birçok sektörde faaliyet gösteren bir kuruluştur. Holding merkezinde satınalma ve lojistik müdürü olarak görev alıyorum. Baltık Dış Ticaret A.Ş. ve Volga Dış Ticaret A.Ş. aracılığı ile Rönesans'ın yurt içi ve yurt dışı proje ve şantiyelerine, satınalma, lojistik ve dış ticaret konularında hizmet sağlıyoruz.

Rönesans İnşaat için 2013 yılı nasıl geçti? 2014 yılı hedefleriniz nelerdir?

Rönesans Holding'e bağlı satın alma ve dış ticaret firmalarımız Volga ve Baltık açısından 2013 yılı oldukça verimli geçti. 2013 yılında ortalama 3 binin üzerinde sevkiyat ile yıl sonunda yaklaşık 130 milyon dolarlık ihracat ve transit ticaret gerçekleştirmiş olacağız. 2014 yılındaki hedefimiz ise, bu rakamı 175 milyon doların üzerine çıkarmak.





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

Lojistik, bir projenin doğrudan maliyeti ni ve iş programını etkiler. Özellikle yurt dışında faaliyet gösteren tüm müteahhitlik ve inşaat sektöründe iş yapan firmalarda olduğu gibi Röneseans için de lojistik, en önemli ve temel işlevlerden biridir. Projelerin maliyeti, devamlılığı ve zamanında tamamlanabilmesi proje, planlama, satınalma, tedarik sürecinin, lojistik ile olan doğru planlama, hız ve uyumu sayesinde gerçekleşir. Bu nedenle, lojistik hizmetini alacağımız firmaları seçerken sonuca en hızlı, verimli ve güvenle ulaştıracak firmaları seçmeye özen gösteriyoruz.

Sizce başarılı bir lojistik hizmeti nasıl olmalı?

Ben bu soruyu, biraz daha açacağım. Buna, "başarılı bir lojistik firması nasıl olmalı?" da ekleyerek sorunuza cevap vereceğim. Öncelikle, sektörü ve müşterileri

güncel ve iyi takip edebilmeli. Yeniliklere ve teknolojiye açık olmalı. Müşterilerin ihtiyaçlarına cevap verebilmeli. Tecrübeden feragat etmemeli, ezbere çalışmamalı. Lojistik hizmetini sadece, bir noktadan diğer bir noktaya taşıma işlemi olarak görmemeli. Her yapılan işi, başından sonuna takip edebilmeli. Dokümantasyondan sertifikalandırmalara, planlamadan gözetim ve güncel sevk bilgilerini vermeye kadar tüm konulara hâkim olmalı ve kontrol etmeli. Tüm bu konularda zamanında müşteriye bilgi verebilmeli. Yükleme ve boşaltmalarda raporlama yaptırabilmeli. Yurt dışı taşımalarda mutlaka ilgili ülke kurallarını ve sıkıntılarını çok iyi bilmeli. Müşteriyi zamanında uyurabilmeli. Riskleri baştan ve eksiksiz şekilde belirtebilmeli. Masraf kalemlerine iyi çalışmalı, sonradan ek masraf oluşmasına fırsat vermemeli. Taşere ettiği yüklemelerde, tam anlamıyla hâkim olmadığı taşeron firmalara asla iş vermemeli, mutlaka şeffaf ve çözüm odaklı olmalıdır.

Röneseans İnşaat ile Horoz Lojistik arasındaki iş birliğinden bahsedermisiniz? Bu iş birliğinin daha ileri boyutlara taşınması için neler yapılmalıdır?

Horoz Lojistik ile hem lojistik hem de depolama anlamında uzun yıllardır çalışıyoruz ve daha da uzun yıllar çalışacağımıza inanıyoruz. Röneseans, hızlı gelişen, büyüyen ve takip edilmesi oldukça zor bir kuruluştur. Mevcut çalıştığı ülkelerle beraber her an yeni ülkelerde, yeni ve farklı işler yapma konusunda sürpriz yapmayı da sever. Dolayısı ile Horoz Lojistik Röneseans'ı, daha yakından ve hızlı takip etmelidir. Gerisi kendiliğinden gelir zaten.

Horoz Lojistik'ten aldığınız hizmetlerden memnun musunuz?

Horoz Lojistik ile olan çalışmalarımızda, verdikleri hizmetten, personelinin yaklaşım ve davranışlarından, ufak veya büyük iş demeden gösterdikleri ciddiyetten, iş yapmak için verdikleri gayretten ve de en önemlisi verilen sözleri asla unutmamalarından dolayı daima memnun kaldık. Bize güven veren, Türkiye'deki nadide ve sektöründeki en eski kuruluşlardan biri. Lojistik sektörünün öncü ve duayenlerinden diyebiliriz. Kısaca biz memnunuz ve daima bu şekilde daima devam etmesini diliyoruz.

İş dışı zamanlarda vaktinizi nasıl değerlendirirsiniz? Özel ilgi alanlarınız nelerdir?

İş harici, maalesef çok fazla vaktim olmuyor. Ancak her fırsatta seyahat etmek, özellikle ailemle birlikte seyahat etmek ve vakit geçirmek bana büyük zevk veriyor. Ayrıca bilgisayar yazılımı ve programlama yapmak hobimdir. Sinema ve tiyatroya da fırsat buldukça gitmeye gayret ediyorum.

ENR

THE TOP 250 INTERNATIONAL CONTRACTORS

#64

RENAISSANCE CONSTRUCTION of Turkey is the largest of 38 Turkish contractors on the Top 250 International Contractors list this year.

RANK 2013	RANK 2012	FIRM	2012 REVENUE \$ MIL.		2012 NEW INT'L CONTRACTS \$ MIL.	GENERAL BUILDING	MANUFACTURING	POWER	WATER SUPPLY	SEWER / WASTE	INDUS. / PETROLEUM	TRANSPORTATION	HAZARDOUS WASTE	TELECOM
			INT'L	TOTAL										
61	64	SEPCO ELECTRIC POWER CONSTRUCTION CORP., Jinan City, China	1,879.6	3,056.0	878.3	0	0	100	0	0	0	0	0	0
62	59	ASTALDI SPA, Rome, Italy	1,848.1	3,028.2	1,826.1	2	0	5	0	0	4	89	0	0
63	78	BESIX SA, Brussels, Belgium	1,793.9	2,750.2	879.3	57	0	0	0	1	0	41	0	0
64	81	RENAISSANCE CONSTRUCTION, Ankara, Turkey	1,757.9	2,007.2	2,341.8	64	3	0	0	0	27	6	0	0
65	89	CHIYODA CORP., Yokohama, Kanagawa Pref., Japan	1,729.0	2,883.0	2,071.0	0	0	0	0	0	97	0	0	0
66	76	CONSTRUTORA ANDRADE GUTIERREZ SA, Belo Horizonte, MG, Brazil	1,690.0	4,062.5	3,099.7	1	0	4	11	0	13	68	0	0
67	80	SHIMIZU CORP., Tokyo, Japan	1,500.9	13,507.4	1,536.3	32	47	0	2	1	15	2	0	0
68	75	ARABIAN CONSTRUCTION CO. SAL, Beirut, Lebanon	1,480.7	1,535.0	1,110.9	89	0	0	5	0	0	0	0	0

Renaissance Construction

En Büyük Uluslararası 250 Müteahhit listesinde 2012 yılına göre 17 sıra atlayarak 64. sıraya yükseldi.

Şirketimizin listeye girmeyi başaran 38 Türk şirketi arasında en üst sırada yer alan Türk şirketi olmasının haklı gururunu yaşıyoruz.

20. Yılımızı kutlarken bu başarı bizlere en büyük hediye oldu.
Güvenen, emek veren her arkadaşımıza teşekkür ediyorum.

Erman Ilıcak

Rönesans Holding Yönetim Kurulu Başkanı

20 yıl

DEĞİŞİMİN LİDERİ
GELECEĞİN MİMARİ

RÖNESANS HOLDİNG

www.ronesans.com



facebook.com/holdingronesans



twitter.com/holdingronesans



instagram.com/holdingronesans



“Bütçeleme

şirketler için olmazsa olmaz
bir süreci ifade eder,”

“Horoz Holding’de bütçe süreci ekim ayında başlar. Süreç, cari yılın gerçekleşmeleri dikkate alınarak enflasyon, büyüme, faiz ve kur öngörülerıyla gelecek yılın, şirket ve faaliyet bazında gerek ciro gerekse masraf yerleri temelinde ayrıntılı maliyet ve gider bütçeleri yapılarak gerçekleşir. Yoğun çalışma ve müzakereler sonucu onaylanır. Fiili sonuçlarıyla sapmaların tespiti, sürecin devamını ifade eder. Bütçe disiplinine uyumun göstergesi olan bu sapmaların asgari düzeyde olması istenir. Yani bütçeleme, şirketler için olmazsa olmaz bir süreci ifade eder.”

Horoz Holding’de 22 yılını dolduran Cengiz Atabay, şu anda şirkette Bütçe Kontrol ve Sigorta Direktörlüğü yapmanın yanı sıra, Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı’nın (HOREV) Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürlüğü görevini üstleniyor. Atabay, Horoz Grubu Bütçe ve Sigorta Direktörlüğü’nde iki farklı faaliyet icra ediyor. Bütçe bölümünde, Grubun bütçelerinin hazırlanması, kontrolü ve uygulaması konusunda gerekli aksiyonları alıyor ve takip ediyor. Sigorta bölümünde ise, Horoz Grubu faaliyetlerinde öngörülen tüm risklerin sigortalanmasını sağlıyor. HOREV’de, grubun sosyal sorumluluk projelerini gerçekleştirme gibi vakıf faaliyetlerinde bulunan Cengiz Atabay ile, başında bulunduğu de-

partmanların Horoz Lojistik için önemini konuştuk.

Kısaca kendinizden bahseder misiniz? Kaç yıldır Horoz Holding’de çalışıyorsunuz?

1963 yılında Artvin Borçka’da doğdum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Borçka’da tamamladım. Evliyim ve 16 yaşında Can ve 8 yaşında Efe adında iki oğlum var. Önce Fırat Üniversitesi Edebiyat Fakültesi’ni, sonra da İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi’ni bitirdim. İktisatçılıkla birlikte Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ruhsatına sahibim. Özellikle mali mevzuatı yakından takip ediyorum. 22 yıldır Horoz Holding’de çalışıyorum. Grupta, Muhasebe Müdürlüğü’nden başlayarak Denetim ve Mali İşler Direktörlüğü gibi görevlerde bulundum. Şu anda Ho-

roz Holding'in Bütçe Kontrol ve Sigorta Direktörlüğü'nü yapıyorum. Bunların yanı sıra, Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı'nın (HOREV) Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü pozisyonunda bulunuyorum.

Horoz Grubu'nun bütçe planlamasını yapıyorsunuz. Bu görevinizden biraz bahseder misiniz?

Horoz Grubu'nun ana faaliyet konularını; yurt içi taşımacılık, yurt içi dağıtım, filo, uluslararası taşımacılık, depoculuk ve holding hizmetleri oluşturuyor. Bu faaliyetlerin merkez dışında, ülkenin farklı illerinde konumlanmış birimleri mevcut. Mali literatürde masraf merkezi olarak

tabir ettiğimiz gerek aktarma merkezleri gerek depolar gerekse de nakliye şubeleri şeklinde organize olan faaliyetlerin bu birimler bazında detaylı bütçeleri yapılıyor. Önce faaliyetleri bazında ayrı ayrı değerlendirilen bütçeler, tarafımdan konsolide ediliyor. Dolayısıyla bunların organize edilmesi, bütçe tekniğine uygun olarak bütçelerinin yapılması, varsayımlarının tespit edilmesi ve ona göre fiili durumların mukayese edilmesi, takip gerektirecek bir süreci beraberinde getiriyor. Söz konusu süreci, SAP destekli uzman muhasebe ekip ve organizasyonu, hem SAP bazlı BPC bütçe programı gibi bilgi işlem altyapısından faydalanarak hem de bilgi ve tecrübelerimizle yönetiyoruz. Yıllarca bu işleri yapıyor olmam bana bu konuda avantaj sağlıyor. Yoğun geçen bir süreç sonrasında yönetsel anlamda önemli sonuçlar elde ediyoruz.

Bir şirketin bütçesini hazırlamak ve kontrol etmek nasıl bir duygu? Zorlanıyor musunuz?

Yapılan işlemlerin büyük çoğunluğu bilgi işlem altyapısı gerektiriyor. Bunun yanı sıra, SAP destekli uzman ekip ve organizasyonu muhasebenin önemli bir desteği var. Söz konusu bilgi işlem altyapısı ve muhasebe desteğiyle zorluklar olsa da bir şekilde kolaylaşıyor. Daha önceleri manuel müdahaleler yapılırken, şimdi bilgi işlem altyapısı sayesinde veri akışı sağlanıyor. Biz, değerlendirme ve bazı konularda müdahale ederek, sağlıklı bir şekilde yönetime sunulmasına katkıda bulunuyoruz. Bir bakıma, süreci takip etmek, doğru analiz etmek ve yönlendirmelerde bulunmak için fonksiyonel anlamda bilgilendirici unsur oluyoruz. Bu sonuçlara bakılarak firmalar pozisyonlarını alıyor ve sektördeki yerlerini belirlemeye çalışıyor. Dolayısıyla sıkıntılı bir süreç yaşamıyorum. Mesleğini seven biri olarak, gereğini de yapmaya çalışıyorum. Bütçe yapma işi, faaliyetlerin sorumluluğunda bulunuyor. Şirketler ve faaliyetler diye tabir ettiğimiz birimler bütçeyi yapıyor. Biz, sadece yönlendirici oluyoruz. Yapılması gereken asgari standartları, varsayım ve parametreleri yayınlıyoruz. Bütçe süreçleri için yapılması gereken ne varsa onları belirliyoruz. Bunların dışında süreci kendileri tamamlıyor.

Bütçe Departmanı'nın Horoz Lojistik açısından önemi nedir?

Horoz Holding'de bütçe süreci ekim ayında başlar. Süreç, cari yılın gerçekleş-

meleri dikkate alınarak, enflasyon, büyüme, faiz ve kur öngörülerini ile gelecek yılın şirket ve faaliyet bazında gerek ciro gerekse masraf yerleri temelinde ayrıntılı maliyet ve gider bütçeleri yapılarak başlar. Yoğun çalışma ve müzakereler sonucu onaylanır. Fiili sonuçları ile sapmaların tespiti sürecin devamını ifade eder. Bütçe disiplinine uyumun göstergesi olan bu sapmaların asgari düzeyde olması istenir. Dediğim gibi, her ne kadar benim nazarımda somutlaşıyorsa da bütçeler geniş bir ekip çalışması ve organizasyonun sonucu oluşmaktadır.

Horoz Holding, 2013 yılında bütçe sürecini nasıl geçirdi?

Bütçe sürecini 2013 yılında, önceki yıllardan farklı olarak daha yoğun geçirmiş bulunmaktayız. Gerek bütçe hedeflerine ulaşmada gerekse şirket merkezinin taşınmasından doğan önemli veri değişiklikleri, yılın ikinci yarısında bütçe revizyonunu zorunlu kıldı. Bu nedenle bu yıl bütçeleme sürecini ikinci kez yaşamış olduk. 2013 yılını, söz konusu revize edilmiş bütçelerimize paralel olarak kapatmış olacağız.

Peki, Horoz Grubu'nun 2014 yılı bütçesi hazırlandı mı?

2014 yılı bütçesini hazırlarken 2013 yılında olduğu gibi revizyona gerek duyulmayacak şekilde tedbirler aldık. Bütçe sürecini de ona göre gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Ancak uluslararası ekonomik ve siyasi gelişmeler yanında özellikle ülkemizin neredeyse anlık ve köklü gündem değişiklikleri sonucu etkilenen ekonomik göstergeler, süreçte değişiklikleri kaçınılmaz kılıyor. Örneğin, iki kez kur ve faiz oranı tahminlerimizi revize etmişken, bugün itibarıyla üçüncü değişikliği zorunlu kılmaktadır. Bu durum da, uzun ve detaylı ekip çalışmasının tekrarını getiriyor.

Bütçeyi, 2014 yılında uygulamaya geçecek bir aşamaya getirmiş bulunuyoruz. Mevcut müşterilerin hâlihazırda satış hacimleri ve organik büyümeleri dikkate alınarak, satış bütçelerine yeni müşterilerden gelecek satış öngörülerini eklenerek, toplam satış bütçeleri oluşturuldu. 2013 yılında yaklaşık 620 milyon TL olan net satışlar, 2014 yılı için 680 milyon TL olarak öngörüldü. Bu da TL olarak yaklaşık yüzde 10'luk değişimi getirmekte olup, büyümeden ziyade 2014 yılı için daha çok maliyet ve kâr odaklı bir bütçe öngörüsünü yansıtır.





Sigorta bölümündeki faaliyetlerinizden bahseder misiniz?

Lojistik sektörü, yapısı itibarıyla önemli riskleri bünyesinde barındıran bir sektördür. Risklerin olduğu yerde sigorta da kaçınılmaz oluyor. Yıllık asgari olarak 200 milyon TL'lik teminat hacmi ve 2 milyon TL üzeri prim ödemesi gerçekleşiyor. Mümkün olduğunca risk doğuran işlemlerin sigorta kapsamına alınması konusunda departmanın faaliyetlerini Sigorta Şefi Esin Bayar ile birlikte yürütmeye çalışıyoruz.

HOREV'deki sorumluluk alanlarınız nedir?

Horoz Grubu'nun sosyal sorumluluk projelerinin tezahürü olan Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı (HOREV), 1997 yılında özellikle sektörel eğitim faaliyetlerini desteklemek amacıyla kuruldu. Faaliyetleri, Vakfın Kurucu ve halen Mütevelli Heyet Başkanlığını yapan Mehmet Nurettin Horoz ve Genel Sekreter Nilgün Dandin ile birlikte yürütüyoruz. Vakfın birincil hedefi, üniversite öğrencilerine burs vermek. Özellikle sektöre yönelik eğitim gören üniversite öğrencilerine burs veriliyor. Bunun dışında lojistik meslek liseleri yaptırıp, Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlıyoruz. Bunlar da sektöre yönelik okullar oluyor. 2005 yılında Avcılar Mehmet Emin Horoz Anadolu Lojistik Meslek Lisesi'ni yapıp, Milli Eğitim Bakanlığı'na bağışladık. Okul, şu anda büyük rağbet görüyor. 2012 yılında da Gaziantep'te şu anda Başkanımız Mehmet Nurettin Horoz'un adını taşıyan bir okul yapıp, milli eğitime bağışladık. Vakfın gelirlerinin büyük kısmı bağışlardan oluşuyor. Bu bağışların büyük kısmı, yönetim kurulu başta olmak üzere şirket



personelinin yaptığı bağışlardan geliyor. Bunun dışında, ülke çapındaki kamyon sevk noktalarımızda yük verdiğimiz nakliyecilerden alınan 3 TL'lik bağışlar, vakfın gelir bütçesini oluşturuyor.

Bu arada, belki fazla öne çıkaramadığımız bir konuyu müsaadenizle vurgulamak istiyorum. Vakfımızın kısa zamanda önemli ve kalıcı büyük projelere imza attığını düşünüyorum. Yaklaşık 25'er derslikli iki lojistik meslek lisesi yaptırıp bağışlamak önemli bir katkıdır.

Yeri gelmişken söylemek isterim ki, bu tür hayır işlerine aracılık ederken şahit olduğum, özellikle de bağışladığımız okulların yarattığı katkı ve gördüğü rağbet bizleri ziyadesiyle memnun ediyor. Gurur duyuyorum. Bunun için gerek bağışta bulunarak gerekse sevk noktalarında nakliyecilerden bağış alma konusunda, bizlere aracılık yaparak katkı sağlayan personelimize özellikle teşekkür ederek şükranlarımı sunuyorum.

Yeni bir okul yapma planı var mı?

Şimdilik somut bir projemiz yok ancak gelir bütçemizin artması durumunda devreye gireceği kuşkusuz. Düşüncemiz, Vakfın sadece bağışlarla yaşaması değil, kendi bütçesini yaratarak sürekli gelir getirecek yapıya kavuşmasını sağlamak. Daha doğrusu gayrimenkul edinimi ve bu gayrimenkulden elde edilecek gelirle, Vakfın kendi hayatını devam ettirmesini istiyoruz. Bu konuda başlangıcımızı yaptık. İnşallah devamını getiririz diye düşünüyoruz.

Lojistik sektöründe olmak sizin için ne ifade ediyor?

Lojistik deyince aklıma ilk olarak, dinamik sektör olduğu geliyor. Mali işlerci

gözüyle lojistik sektörüne baktığımızda, hizmet verdiğimiz müşterilerimizin sektörün en organize olmuş grupları olduğunu görüyoruz. Ancak hizmet aldıklarımızın ise, bu yapıdan oldukça uzak oldukları, dolayısıyla her iki grupla muhatap olan lojistikçiler olarak yaşanan sıkıntıları ortadan kaldırmamızı gerekli kılıyor. Lojistik, esneklik ve dinamik bir yapı gerektiren bir sektördür. Bunun dışında da hacimler yükseken, kârlılık oranlarının bu hacimlere göre daha düşük ancak emeğin oldukça yoğun olduğu bir sektördür.

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

Genelde ciddi ve disiplinli biri olarak tabir edilirim. Kurallara uyarım. Etrafımdaki kişilerin de uymasını beklerim. İstikrar ve devamlılığı hayatımın anlamı olarak görüyorum.

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

Edebiyat Fakültesi geçmişimden dolayı edebiyata yatkınlığım var. Kitaplar, benim için çok önemli unsurlardır. Özellikle tarih ve edebiyata yatkınlığım bulunuyor. Onun dışında doğa yürüyüşleri yapmayı severim. Hafta sonları, arkadaş grubumuzun düzenlediği organizasyonlarda yer alırım. Bitirdiğim fakültenin mezunlar cemiyetinin yürüyüşleri var. Onlara katılırım. İyi bir Galatasaray taraftarıyım. Maçlarını mümkün olduğu sürece takip ederim. Her ne kadar maça gidemesem de, maçların sonucunu merak edip, öğrenirim. Mesleğim ile ilgili yayınları takip ediyorum. Bunun dışında arkadaşlarım ve ailemle vakit geçirmeyi severim.



Hazırlayan: Defne Başoçakçı / Horoz Holding İnsan Kaynakları Direktörü

ARAMIZA KATILANLAR



Bihter Aparan (04.11.2013)



Bihter Aparan, Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ'de Satış Yönetmeni olarak aramıza katıldı. 1996 yılında Ahi Evran Ticaret Meslek Lisesi'nde eğitimini tamamlayan Bihter Aparan, 1999-2005 yılları arasında Halk Yatırım Menkul Değerler AŞ'de Dealer, 2005-2009 yılları arasında Sertrans Lojistik'te Saha Satış Sorumlusu, 2009-2013 yılları arasında Mars Lojistik'te Saha Satış Sorumlusu olarak görev almıştır.

Şükrü Feyzioğlu (18.11.2013)



Horoz Denizcilik AŞ'de Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Şükrü Feyzioğlu, 1995 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Deniz İşletmeciliği Fakültesi'nde lisans öğrenimini tamamladı. Şükrü Feyzioğlu, 1996-1997 yılları arasında Bosfor Deniz Taşımacılığı'nda Pazarlama Asistanı, 1997-2011 yılları arasında Turkon Line'da Satış Pazarlama Yöneticisi, 2011-2013 yılları arasında Seago Line'da Satış Yönetmeni olarak görev almıştır.

Selin Parmaksızoğlu (02.12.2013)



Horoz Holding AŞ'de İcra Kurulu Asistanı olarak aramıza katılan Zehra Selin Parmaksızoğlu, 1993 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi'nde İşletme Lisans öğrenimini tamamladı. Mayne Logistics Avustralya'da Süreç İyileştirme Koordinatörü, SAP Projesi Takım Lideri, Fedex Express Kargo'da Proje Geliştirme Koordinatörü, Bimsa AŞ'de Kurumsal Müşteriler Yöneticisi olarak görev yapan Selin Parmaksızoğlu, NSW Right To Life Association Inc-Avustralya'da CEO Asistanı, Heidelbergcement Trading Bv'de Üst Düzey Yönetici Asistanı, Bosphorus Gaz AŞ'de Ceo Asistanı olarak görev almıştır.

Horoz Lojistik, Sedex sistemine üye oldu

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ'nin merkezi, Sedex sistem üyeliği için akredite denetçi kuruluş İntertek tarafından gerçekleştirilen denetimden başarıyla geçti.

Sedex, tedarik zincirlerini oluşturan firmaların etik ve uluslararası alanda sosyal sorumluluk konularında sürekli gelişimini ve etkinliğini hedefleyen, alıcıların oluşturduğu bir topluluktur. Sedex sistemine yüklenen raporların büyük bir kısmı, ETI (Ethical Trading Initiative-Ahlaki Ticari Girişim) prensiplerini temel alarak yapılan denetimlere ait raporlardır.

İntertek'in yaptığı SMETA (Sedex Members Ethical Trade Audit) Etik/Sosyal Uygunluk denetimlerine giren şirketimiz, Sedex sistemine de üye olarak, geçirdiği denetim raporlarını sisteme yükleyecektir. Böylelikle denetim sonuçlarının, yetki verdiğimiz birden çok Sedex üyesi müşterimiz tarafından görülebilmesi de sağlanacaktır.

Müşterilerine sunduğu hizmette dokuz yıldır ISO 9001 temel kalite ilkeleri çerçevesinde sistem şartlarını sağlayan şirketimiz, 2013 içinde bu çalışmalarına Bilgi Güvenliği standartlarını da ekledi. Yıl sonunda ise, Sedex ile müşterilerine sunduğu hizmet kalitesi ve güvenilirliğiyle ilgili önemli bir adım daha attı.



PROFESYONEL GRUPTA DEV ADIM !

Kurulduğu günden bugüne kadar daima yenilikçi ve atılcı olmayı ilke edinen Fanset, sektöründe lider markası Fantom'dan sonra, profesyonel ürün grubu tüketicileri için **Fantom Professional**'ı yarattı.



Fantom Professional markalı yeni ürün kategorisinin, dünyaca önemli ve ses getiren fuarlarda yer alışı, siz değerli tüketicilerimizle paylaşmaktan onur duyacağız.

ANFAŞ Hotel Equipment ANTALYA 22-25 OCAK 2014
TUSSID HOSTECH İSTANBUL 12-16 MART 2014
ISSA-INTERCLEAN AMSTERDAM 6-9 MAYIS 2014

Fantom
PROFESSIONAL





SDV Horoz ve Horoz Lojistik Çukurova Bölge Yönetmeni Ömügen Demirasal:

“Mersin Limanı”

dört büyük sanayi kentinin kalbi konumunda bulunuyor

“Mersin, taşımacılık konusunda büyük bir potansiyele sahip. Mersin Bölge olarak biz de Gaziantep, Kayseri, Konya ve Adana gibi sanayisi çok büyük ve büyümeye devam eden kentlere taşımacılığın yanı sıra, depolama, kara ve dahili nakliye alanlarında hizmet veriyoruz. Bu yüzden Mersin Limanı bu kentlerin kalbi konumunda bulunuyor.”

Bölge Raporu bölümünün bu sayıdaki konusu, SDV Horoz ve Horoz Lojistik Çukurova Bölge Yönetmeni Ömügen Demirasal, bölgenin özelliklerini ve Horoz Lojistik ayrıcalıklarını Pencere Dergisi okurları için anlattı:

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

Mersin Bölge Horoz Lojistik’te yeni sayılırım. Yedi aydır firmada çalışıyorum. Türkiye’deki diğer bölgelerden farklı olarak, SDV Horoz ve Horoz Lojistik Çukurova Bölge Müdürü olarak görev yapıyorum. Genelde diğer bölgelerde SDV Horoz ve Horoz Lojistik’in ayrı bölge müdürleri oluyor. Bölgemdeki tüm idari işler bana bağlı olmakla beraber biraz farklı bir yapısı da var. Satış departmanımız, Türkiye satışına bağlı ekibe destek veriyor, operasyon ekibimiz de Türkiye operasyonuna yani İstanbul’a bağlı. Ancak genel olarak bölgenin tüm işlerinden ben sorumluyum diyebilirim.

Mersin Bölge’nin önemi için neler söylemek istersiniz?

Mersin Limanı; Gaziantep, Kayseri, Konya ve Adana gibi sanayisi çok büyük ve büyümeye devam eden kentlerin kalbi konumunda. Dolayısıyla, biz de Mersin Bölge olarak taşımacılık konusunda bü-

tün bu kentlere hizmet veriyoruz. Bunu, söz konusu şehirlere giderek ve müşteri ziyaretleri gerçekleştirerek yapıyoruz. Taşımacılık konusunda illerde bulunan firmalara hizmet vermenin yanı sıra, depolama, kara ve dahili nakliye hizmetleri veriyoruz. Mersin, taşımacılık konusunda büyük bir potansiyele sahip. Bunun dışında Mersin’in bir potansiyeli bulunmuyor. Tabii ki Mersin’in kendi sanayisi de var ancak söz konusu şehirlere göre daha küçük boyutta kalıyor. O yüzden geriye sadece liman kalıyor. Bu nedenle Mersin’i liman kenti olarak adlandırıyoruz.

Bünyenizde kaç araç ve personel bulunuyor? Büyüme oranınız nedir?

Mersin Bölge’de SDV Horoz olarak bünyemizde beş öz mal aracımız var. Şu anda İzmir’de büyük bir proje olduğu için bu araçları belli bir süreliğine söz konusu şehre kaydirdik. Ancak belli bir süre sonra geri çekeceğiz. Burada alt tedarikçilerimiz var. Onlarla müşterilerimize her türlü hizmeti sağlıyoruz. SDV Horoz olarak, Mersin ofisimizde benimle beraber altı kişi çalışıyor. Horoz Lojistik kısmında ise bana bağlı olarak çalışan toplam 14 personel görev alıyor.

Hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz? Şubeleriniz var mı?

Biz, uluslararası hava, deniz ve kara taşımacılığının yanı sıra, yurt içi kara taşıma-

cılığı da yaptığımız için sektör veya müşteri seçme gibi bir lüksümüz yok. Maden sektöründen tutun da gıdaya kadar her türlü sektöre hizmet veriyoruz. Bir tek petrol taşımacılığı yapmıyoruz. Horoz Lojistik olarak, Mersin Toros Gübre fabrikasının içinde bir ofisimiz, nakliyeciler sitesinde bir ofisimiz ve çeşitli müşterilerimizin binalarının içinde ofislerimiz bulunuyor. Çukurova Bölge olarak, Mersin-Adana Karayolu üzerinde büyük bir aktarmamız var. Gelen ürünler, burada depolanıyor. Ondan sonra küçük araçlarla bayiye teslim ediliyor. Aynı şekilde Adana’da da bir aktarmamız var.

Mersin Bölge olarak 2013 yılını nasıl geçirdiniz? Hedefler tutturuldu mu?

2013 yılında 2012 yılına göre yüzde 50-60 büyüme olduğunu söyleyebilirim.



ÖMÜGEN DEMİRASAL KİMDİR?

1976 yılında Mersin’de doğdum. İlkokul, ortaokul ve lise öğrenimimi Mersin’de bulunan Toros Koleji’nde, üniversite öğrenimimi ise Ankara Başkent Üniversitesi İktisadi ve İdari Bölümler Fakültesi Turizm İşletmeciliği Bölümü’nde tamamladım. Evliyim ve üç buçuk yaşında bir oğlum var.

Mersin Bölge, SDV Horoz bakımından yeni yapılandırılmaya başlandı. 2013'ün başlangıcı itibarıyla tam olarak bu bölgeye ağırlık verildi. Şu anda SDV olarak, Mersin Bölge hedeflerimizi tutturduk. 2014'te daha yüksek hedefler bekliyoruz ve yeni hedefleri tutturmayı amaçlıyoruz. Hedefimiz, yüksek potansiyele sahip olan bu bölgeden, daha çok yer kapmak.

2014 yılı hedefleriniz için neler söylemek istersiniz?

2014 yılı zorlu bir yıl olacak. Özellikle taşımacılık sektörü çok etkilenecek diye düşünüyorum. Fakat biz tüm hedeflerimize ulaşmak hatta geçmek için çok çalışacağız. Sorumluluğumuzun bilincindeyiz ve başarmak için tüm gayretimizi sarf edeceğiz.

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

Mersin Bölge, bir İstanbul değil. Biz, Gaziantep, Kayseri ve Konya gibi sanayisi çok büyük şehirlere hizmet veriyoruz. İstanbul Kapalıçarşı'da bir esnaf, belki buradaki orta ölçekli bir fabrikadan daha büyük paralar kazanabiliyor. Fakat Mersin Bölge olarak, sanayi şehirlerine yakınlığımızla İzmir'e göre çok daha avantajlı durumda bulunuyoruz. Tabii dezavantajları da olmuyor değil. Şöyle ki Mersin, konumundan dolayı büyük bir öneme sahip. Bu nedenle yurt dışından ve İstanbul'dan gelen büyük nakliye firmaları, burada şube açıyor. Bir de işin içinde personel olarak çalışmış ve belli bir tecrübeye sahip olduktan sonra kendi ofisini açmış yerel firmalar da bulu-



nuyor. Onları da sayarsak ortadaki pasta'nın ne kadar küçüldüğünü daha iyi görebiliriz. Bir örnek vermek gerekirse, bundan çok değil yedi sekiz yıl öncesinde randevu bile almadan direkt Gaziantep'e gider, firmalarla görüşürdük. Şu anda bu firmaları, çok fazla sayıda taşımacılık firması arıyor ve ziyaret ediyor. Sanırım onlarda da bir bıkınlık oluşmuş durumda. Bu nedenle bazen randevu vermeye bile çekiniyorlar.

Mersin'de havaalanı olmaması da bölge için büyük bir dezavantaj oluşturuyor. Bu durumun kentin ticaretine büyük darbe vurduğunu söyleyebilirim. Ancak inşaatı başladı. Havaalanı, üç yıla kadar tamamlanacak.

Horoz Lojistik'i diğer lojistik firmalarından ayıran özellikler nelerdir?

Horoz Lojistik, Türkiye'de 70 yılını geride bırakmış, "lojistik" kelimesini de isminin içinde kullanan ilk firma. SDV Horoz'un uluslararası deniz ve hava taşıması yapması, Horoz Lojistik'in yurt içi ve yurt dışı kara nakliyesi yapmasının yanı sıra, depolama ve aktarma gibi departmanlarla hizmet vermesi, müşterilerine komple lojistik hizmetler vermemizi sağlıyor. Son yıllarda literatürümüze giren "Entegre Lojistik Çözümler" kavramını Türkiye'de en iyi uygulayan firmaların içinde ilk sıralarda yer alıyoruz. Örneğin, Gaziantep'ten teslim aldığımız bir yükü, Mersin'e getirip gerekirse depoladıktan sonra, gemiyle Afrika'ya gönderiyoruz. Oradan da demir yoluyla iç taşıma yaparak, son noktaya teslim edebiliyoruz. Tabii ki bu örnek, çeşitli taşıma şekilleri ve lojistik hizmetlerle çeşitlendirilebilir.

Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz?

Müşteri memnuniyeti bizim olmazsa olmazımızdır. Çünkü biz hizmet sektörün-

deyiz ve elle tutulur bir şey satmıyoruz. Bu yüzden müşteri memnuniyetini her zaman en üstte tutmalıyız. Bu kadar yoğun rekabetin olduğu bir ortamda bunu sağlayamazsak zaten müşteri de bizimle çalışmaz. Memnuniyeti artırmak için müşterinin isteklerini her zaman sonuna kadar dinliyoruz. Olabilecek ölçülerde kendilerine her türlü çözüm yolunu gösteriyoruz. Bu şekilde onların seçtiği veya bizim gösterdiğimiz yoldan kusursuz bir şekilde yürümeye çalışıyoruz. SDV olarak operasyonlarımız İstanbul'dan yürürken, satışın olduğu yerden operasyonun yürütülmesine karar verdik. Yeni bir arkadaşımızı müşteri departmanına ilave ederek artık operasyonlarımızı buradan yürüteceğiz. Bu da mutlaka müşteri üzerinde daha fazla memnuniyet sağlayacaktır.

Bölge olarak başarınızın altında yatan unsurlar neler?

Başarının zamana yayılan bir süreç olduğunu ve sonu olmadığını düşünüyorum. Belli bir başarıyı yakalayıp durmak da olmaz. Hep daha iyisini istiyoruz ve sürekli daha fazlasını yapabilmek için çok çalışıyoruz. Şu andaki başarılarımızın altında yatan en önemli unsurların başında, birbirlerini dinleyen, sürekli yeni bir şeyler planlayan ve her konuda fikirlerini açıkça söyleyebilen bir ekibimiz var. Bu da başarı için çok önemli elbette.

Horoz Lojistik için neler söylemek istersiniz?

Klişeleşmiş bir laf vardır. Şirketler ya da takımlar hep "Biz bir aileyiz" der. Bu durum, Horoz Lojistik için gerçekten geçerli bir durum. Horoz Lojistik'in üst yönetiminde yer alan kişiler içinde en yenisi 10 senedir bu görevde. Bu da gerçekten aile ortamında çalıştığımızın en büyük kanıtıdır bence.





2013 yılı lojistik sektörü için nasıl geçti?

2013 yılı, sektör için çok iyi geçmedi. Günden güne çığ gibi büyüyen rekabet tabii ki sektörü çok etkiliyor. Her şeye sürekli zam gelirken, bizim taşıma fiyatlarımız sürekli geriliyor ya da aynı kalıyor. Bu durum sektördeki oyuncuları zor duruma sokuyor. Ayakta kalabilmek de günden güne zorlaşıyor.

2014'ün sektör için nasıl bir yıl olmasını bekliyorsunuz?

2014 yılının daha zorlu ve çetin geçeceğini öngörüyorum. Halk arasında yeni bir krizin olacağı söyleniyor. Bu durum gerçekleşirse, faaliyet gösterdiğimiz sektör için büyük darbe olur. Çünkü ticaret olmazsa, biz de taşıyacak bir ürün bulamayız. Her şey yolunda gittiği ortamda bile sürekli artan rekabetten dolayı sektörde yer almak

günden güne zorlaşıyor. Fakat Horoz Lojistik olarak, her zaman buradayız ve müşterilerimize mükemmel hizmeti sağlayabilmek amacıyla çalışıyoruz.

Lojistik sektöründe çalışmaya nasıl karar verdiniz?

Turizm işletmeciliği bölümünden 2000 yılında mezun oldum. Mezun olduğumda temmuz ayıydı. Yani turizm sezonunu artık kaçırmıştım. Bir süre aile işinde çalıştıktan sonra, kariyer yapmaya karar verdim. Turizm ve lojistik sektörlerinde iş aramaya başladım. Öncelikle lojistik sektörü için yaptığım başvuruya yanıt geldi. Ben de hemen işe başladım. Başladıktan birkaç gün sonra, turizm sektörü için yaptığım iş başvurusuna da dönüş yaptılar. Yani orada da işe alınmışım. Ama birkaç günde olsa bile lojistik sektörü beni o kadar içine çekmiş ki turizm sektörüne hayır cevabını vere-

rek lojistik sektöründe kaldım. O günden beridir de aynı sektörde çalışmaya devam ediyorum.

Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Messi ya da Ronaldo gibi büyük isimleri, 3. ligde oynayan bir takıma koyarsanız başarılı olamadıklarını görürsünüz. Bizim sektörümüzde de iyi ekip büyük önem arz ediyor. Bu nedenle işini severek yapan ve yaptığı işten zevk alan insanlarla çalışmak gerekiyor. Sektörümüz çok stresli ve bu stresi keyfe dönüştürebilmek gerekiyor. Bu da ekip ruhu ve çalışmasından geçiyor. Herkes ne kadar işine ve birbirine bağlı olursa, bizim de başarımız o oranda artacaktır.

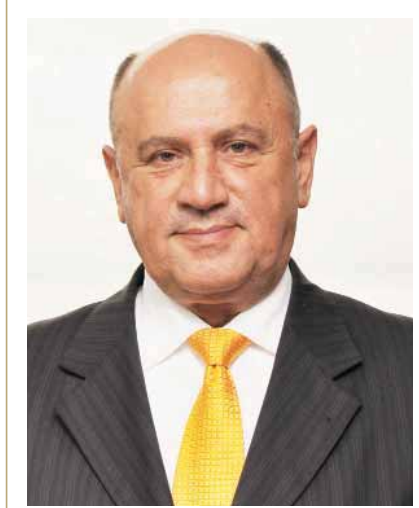
Yoğun temponuz için de kendinize ayırdığınız vakti nasıl değerlendiriyorsunuz? Özel bir ilgi alanınız var mı?

Aslında kendime pek vakit ayıramıyorum. En büyük sıkıntım da bu zaten. Özel bir ilgi alanım maalesef olamıyor. Fotoğrafçılığa ilgi duyuyorum. Makine aldım fakat bir türlü fotoğraf çekmeye vaktim yok. Bir oğlum var. İşten sonra geriye kalan birkaç saatte de onunla ilgileniyorum. Şu anda bütün ilgimi ona veriyorum. Oğlumdan kalan zamanımda klasik olacak ama kitap okumayı çok seviyorum. Sinemaya gitmek bana büyük keyif veriyor. Bu nedenle vizyon filmlerini takip ediyorum. Bunun yanı sıra, çok önemli bir şey olmadığı sürece Fenerbahçe maçları benim için vazgeçilmezdir. 90 dakika boyunca tüm dünyayı unutuyorum.

Lojistik sektöründe **risk** ve **kriz yönetimi**

Çalışan her sistem varlığını devam ettirmek için üretmek zorundadır. Kurumların da varlıkları uzun dönem performanslarını korumak hatta geliştirmek için kullanılır. Ölçülebilir performansların başında da elde edilen ticari kazanç yani kâr gelmektedir. Yoğun bir rekabet ortamında çalışmaktayız ve pazarın baskısıyla kâr etmek gün geçtikçe zorlaşmaktadır.

Şirketlerin kâr miktarları, iş hacimleri ile kâr marjlarının doğrudan fonksiyonu olarak ortaya çıkmaktadır. İş hacmini artırmak da yeni yatırımı yani bu yatırımı finanse edecek kâr miktarını gerektirmektedir. Bu miktarın artması ancak kâr marjının yükselmesi ile sağlanabilmektedir. Bu marjın büyüklüğü de göze alınan risk ile doğru orantılıdır. Risk oranı arttıkça kâr marjı yükselir ancak riskler de iyi yönetilmediği takdirde, iki tarafı keskin bir bıçak gibi şirketleri zora sokmakta hatta işten çekilmelerine yol açabilmektedir. Bu nedenle risklerin yönetimi işletmelerde beklenen kârı garantilemeye, daha ötesi geleceklerinin sigortası olma-ya olanak sağlamaktadır.



ATILLA YILDIZTEKİN
Lojistik Yönetim Danışmanı
atilla@yildiztekin.com

Türkiye, sürekli krizlerle ve bunların yarattığı risklerle birlikte yaşadığımız bir ülkedir. Bu nedenle her kurumun ileride karşılaşacağı krizleri bilmesi, bunlara tedbir alması ve riskleri mini-

mize etmesi hatta krizlerden bir fırsat yaratması gerekmektedir. Kriz yönetimi "iş yapma süreçlerimizde oluşacak beklenmedik değişikliklerin meydana gelmesini önlemek, geciktirmek ve kaçınılmaz durumlarda etkisini azaltmak" olarak tanımlanmaktadır.

Krizi yaratan faktörler söz konusudur. Bunları değişime kapalı olmak, tutuculuk, gelişime direnç, dar çerçevede düşünmek, hazırlık yapılmaması, tedbirsizlik, senaryo eksikliği, tecrübe eksikliği, tarihçenin olmaması, danışman kullanılmaması, eleman hataları, altyapı eksikliği, dar olanaklar, destek eksikliği, ölçeklerin küçük veya büyük olması, tek işe odaklanmak, bölgesellik ve değişime ayak uyduramamak gibi sıralayabiliriz.

Krizleri de,

- Ekonomik krizler,
- Ham madde ve ürün krizleri,
- Enerji krizleri,
- Çalışanlardan oluşan krizler,
- Tabii afetler ve kazalar,
- Haksız rekabet,
- Politik krizler olarak gruplamak mümkündür.





Kriz yönetiminin ilk şartı, şemsiyele-
rimizi yağmur yağmadan almak olarak
tanımladığımız önceden hazırlık yap-
maktır. Bu da ancak krizin olmadığı
dönemlerde alınacak olan tedbirlerle
sağlanır. Krizin hazırlıksız yakaladığı sis-
temler, krizden en kötü oranda etkilene-
cek yapılardır.

Krizlere ne kadar hazırlık yaparsak
yapalım bir gün karşılaşacağımız kesin-
dir. Önemli olan krizin başladığı dönemi
anlayabilmek ve krizlerin etkisi işletmeyi
etkilemeden, önceden belirlenen tedbir-
leri ve uygulamaları yürürlüğe koymaktır.
Kriz başlamadan önce gizli kriz dönemi
yaşanmaktadır. Bu dönem içinde etkiler
hissedilmeye, uzun dönem beklentiler
değişmeye başlar. Kurumlar, yavaş ya-
vaş savunma mekanizmalarının artık ça-
lışmadığını hissetmeye başlarlar.

Krizlerin ikinci dönemi kontrol altına
alınabilen dönemlerdir. Bu süre zarfında
erken uyarı sistemleri çalışmaya başlar.
İşler zorlaşır, basında veya görüşmeler-
de krizden söz edilir. Kurumların yedek-
leri kullanılmaya başlanır ve performans-
larda düşüş gözlenir. Satışlar azalırken
tahsilatlar zorlaşmaya, kredi temininde
zorluklar yaşanmaya başlar. Bu dönem
yayıma dönemidir. İş birliği yapılan ku-
rumlar da bu durumdan etkilenir.

Üçüncü dönem, krizin işletmeyi
çerçevelediği, kontrol dışına çıkış peri-
yodudur. Bu noktada değişim planları
yapılmaya başlanır, bazı kişiler veya
departmanlar sorumluluk alırken, bazı
bölümlerde de kaçma ve saklanma dö-
nemi başlamıştır artık. Üst yönetim, kriz
önleme planları yapar veya yapılmasını
önerir. Bazı yöneticiler kurtarıcı olarak
ortaya çıkmaya ve yükü omuzlamaya ka-
rar verirler. Kimi yöneticiler de bekleye-
lim nasıl olsa bir gün geçer düşüncesini
savunurlar. Verim iyice düşer ve gerile-
me belirtileri görünür. Nakit temininde

zorluklarla karşılaşılır ve ödemeler askı-
ya alınır. Genelgeler yayınlanır ve kontrol
mekanizması sıklaşır.

Son dönem çöküş dönemidir. Bura-
da geçmişe dönük suçlamalar, istifalar
ve kaçış başlamıştır artık. İşletme gücü-
nü yitirmiş ve günü kurtarmak çabası-
dadır. Kriz, uzun sürdüğü takdirde ufal-
ma hatta kapanma söz konusudur.

Krizlerin yarattığı risklere karşı alına-
cak ilk tedbir, kriz sinyallerini algılama
sisteminin kurulmasıdır. Yöneticilerin
kararlarını, ortaya çıkan bir olay karşı-
sında, bir reaksiyon olarak vermesi yeri-
ne, henüz algılanmamış beklentiler için
proaktif tedbir önerilerinin belirlenmesi
şarttır. Beklentilerin önceden ikazlar ha-
linde hazırlanması, sık sık senaryoların
gözden geçirilmesi, olumlu yazılar ve
talimatlarla motivasyonun yükseltilmesi
önemlidir.

Kriz kontrol ekiplerinin oluşturulma-
sı, etkilenme haritalarının çizilmesi, alter-
natif senaryoların hazırlanması, uyum ve
kaynaşma sağlanması, krizlerin bir fırsat-
ta dönüşümü için varsayımların belirlen-
mesi, başarı hikâyelerinin ve geçmiş tec-
rübelerin yazılı hale getirilmesi
önemlidir.

Krizler sonunda bitecektir. Olum-
lu veya olumsuz etkileri yaşanacak ve
çalışanları etkileyecektir. Her krizin bir
tecrübe olacağı, ikinci sefer daha kolay
atlatılması için bir aşısı olacağı unutulma-
malıdır. Krizler geleceğimize yatırım ya-
parken, bizlerle birlikte olacak elemanla-
rımızın seçimi için de bir değerlendirme
kriteri olmaktadır.

Unutulmamalıdır ki kurumlar kâr et-
tikleri sürece yaşarlar. Kâr, göze alınan
risk ile doğru orantılıdır. Risksiz ticaret
söz konusu değildir. Krizler de risk al-
manın ayrılmaz bir parçasıdır. Kriz ris-
kiyle birlikte yaşamak, öğrenebilen bir
süreçtir.



ABD'den gelen sinyaller toparlanmaya işaret ediyor

Dünya ekonomisinde son durum ne? 'Durgun Avrupa' ne zaman ayağa kalkacak? Dünyanın en büyük ekonomisi ABD'de gelişmeler ne yönde? Küresel ekonomide toparlanma başladı mı? ALB Menkul Araştırma Uzmanı Arda Coşar, küresel ekonomiye ilişkin öngörülerini Pencere okuyucularıyla paylaştı:

ABD'deki ekonomik toparlanma ile ilgili olarak neler söylemek istersiniz?

ABD'nin son dönem ekonomik verileri, genelde beklentilerin aşağısında kalmakla beraber, var olan kademeli ekonomik toparlanmanın devamını teyit ediyor. Yani ABD'de de ekonomik toparlanma devam ediyor. Tabii FED'in mayıs ve haziran aylarında QE'den çıkış sinyallerinin piyasa faizlerinin yükselmesi yoluyla ekonomiye verdiği zarar ve geçtiğimiz dönemde hükümetin 17 gün kapalı kalmasının kamu hizmetleri yoluyla verdiği zarar, verilerde gözleniyor ancak telafi edilebilir boyutta. ABD'de de mevcut durumda ekonominin ana gündem maddesi FED, dolayısıyla işsizlik ve enflasyon. ABD istihdam piyasasında düzelleme devam etmekle beraber enflasyon yüzde 2,5 hedefinden hem uzak hem de yakalaması zor. Bir yandan hükümetin 17 gün kapalı kalmasının verdiği hasarın da katkısıyla toparlanmanın kısmen ivme kaybettiğini görüyoruz. Mevcut ekonomik görünüm yanında FED'in mayıs ve haziran aylarında QE dediğimiz varlık alım programından çıkış sinyallerinin piyasa faizlerini yükselttiğini gördük.

Peki, bu şartlar altında FED 2014'e kadar varlık alım programında bir değişikliğe gidecek mi?

Bu durum pek olası görünmüyor. Her şeyden önce varlık alım programının azaltılması, ABD'de piyasa faizlerini artırıyor. Bu durum da başta konut piyasası olmak üzere çeşitli kanallarla ekonomik toparlanmayı yavaşlatıyor. Bu yüzden FED'in para politikası değişikliğine gitmesi için 2014 yılını bekleyeceğini düşünmek makul.



"ABD'nin son dönem ekonomik verileri, genelde beklentilerin aşağısında kalmakla beraber, var olan kademeli ekonomik toparlanmanın devamını teyit ediyor. Yani ABD'de ekonomik toparlanma devam ediyor."

Avrupa'da durum nasıl?

Atlantik'in diğer yakası Avrupa'da ise ilginç gelişmeler oluyor. Sürpriz bir şekilde ekonomik toparlanması hızlanan İngiltere'nin yanı sıra, Euro Bölgesi'nde de yavaş bir ekonomik toparlanmanın devamı gözlemleniyor.

Euro Bölgesi ekonomisi resesyondan çıkıp artıya geçti. Euro Bölgesi'nde ekonomik büyüme Avrupa Merkez Bankası (ECB) Başkanı Mario Draghi'nin de işaret ettiği gibi Euro Bölgesi kredi hacminin hâlâ azalmasından dolayı kırılgan ancak bu sorunun da çözülmesiyle beraber Euro Bölgesi daha güçlü bir ekonomiye kavuşabilir. ECB'ye gelince para politikasında şu an için zaten sıkılaşma ihtimali olmayan banka, mevcut durumda yeni parasal genişlemeye ihtiyaç duymayacaktır. Mevcut parasal politikaya daha uzun süre devam etmesi en makul ihtimal.

Asya ve gelişmekte olan ülke ekonomileri için ne öngörüyorsunuz?

Asya ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde ise Japonya'nın Abeconomics'inin şimdilik çalıştığını görüyoruz. Yani ekonomik toparlanma devam ediyor. Japonya'da mali ve parasal genişlemeler yoluyla ekonomik canlanmanın devamının yanı sıra, Çin ekonomisinde daha önce dillendirildiği gibi bir ekonomik yavaşlamanın olduğunu görmüyoruz. Çin bu sene yüksek ihtimalle, yüzde 7,5 büyüme rakamını yakalayacak. Bu sene ikinci yarıda özellikle FED çıkış stratejileri sinyali ile en çok etkilenen ülkeler, gelişmekte olan ülkeler oldu. Gelişmekte olan ülkeler bir yandan FED'in verdiği sinyallerle para birimlerinde görülen oynaklıklarla mücadele ederken, bir yandan da sermaye çıkışlarının getireceği etkileri bertaraf etmeye çalışıyor. 2013 yılı içinde varlık alım programında bir değişiklik yapılmayacağı beklentisinin oluşmasıyla rahat nefes alan Türkiye ve gelişmekte olan ülkeler, 2014 FED çıkış stratejilerinin getireceği başta döviz kurlarında ve faizlerde görülmesi muhtemel oynaklıklarla karşı karşıya kalacak. 2014 yılı gelişmiş ülkeler için ekonomik toparlanmanın devamını işaret ederken, gelişmekte olan ülkeler de dalgalanmalara açık görünüyor.



“Sağlam bir altyapı üzerine kurulan şirketler başarılı olur”

Şirketlerde altyapı ve üstyapı dengesinin kurulamaması yani altyapı hazır olmadan üstyapının hızına yetişme çabası ciddi sorunlara neden oluyor. İnsanların hayatlarında da altyapılarının ne kadar yükselmeye müsait olduğu anlaşılmadan belli girişimlerde bulunmasının o kişinin yükselmesine değil, devrilmesine yol açtığını söyleyen eğitim, danışmanlık ve koçluk firması Şapka'nın kurucusu Müge Çevik, alt ve üstyapı dengesinin danışmanlık ve koçluk desteği alınarak kurulabileceğini dile getiriyor.

Şirketler için altyapının önemi nedir?

Bir bina için temelin önemi ne ise, şirketler için de altyapı bu demektir. Nasıl ki binanın dayanıklılığı için temelin güçlü olmasına, binanın sorun çıkarmaması için ise tüm tesisatın kusursuz olmasına ihtiyaç varsa, organizasyonlarda da, hem temel hem de iç organizasyon sorunsuz olmalıdır. Aksi takdirde, her gün bir başka konuda aksama, sorun, verimsizlik ortaya çıkacak, işi yavaşlatacak ya da bazen çalışamaz hale getirecektir.

Bir şirketin sağlam bir temel üzerine kurulması için neler yapılmalı, nasıl bir strateji izlenmeli?

Şirketlerde sağlam temel, farklı bacaklardan oluşur. Bunlardan ilki tabii ki finansal bir zemindir. Şirketin sağlam olabilmesi, sağlam bir finansal zeminden geçer. Bir diğer bacak, yapılanmadır. Yani, temel ne kadar sağlam olursa olsun, kat çıkarken binanın neresine hangi taşıyıcı kolon konulacağı, doğru ışık ve havalandırma için nasıl bir sistem kurulacağı, büyük önem taşır. Şirketlerde de görev ve yetkilerin belirgin olması, her bir pozisyonun net tanımlanmış olması ve beklentilerin herkesçe netleşmiş olması önemlidir. Bir diğer altyapı unsuru da, şirketin üzerine inşa edildiği temel prensiplerdir. Bir şirket dürüstlük ve güven gibi temel prensipleri zeminine veya organizasyonun ruhuna katmadığı sürece, üstyapı olarak ortaya



“Şirketler üstyapılarını, hem sağlam ama esnek hem de kuvvetli ama bir o kadar kontrollü bir altyapının üstüne kurduğunda başarı odaklı sonuçlar elde edebiliyor.”

koyabileceği hiçbir hizmette bu unsurlar bulunamaz.

Şirketlerde altyapı ile üstyapı nasıl dengede tutulur?

Finansal, organizasyonel ve kültürel olarak sağlam bir altyapısı olan bir şirketin, üstyapısındaki sorunlar zaten gelip geçici olacaktır. Hizmetleri, ürünleri hep gelişiyor ve büyüyor olacaktır. Değişen koşullara uyumu ve esnekliği onu dengede tutacaktır. Genelde dengesizlik altyapıdaki eksiklikten ya da zaman içinde oluşan zayıflamadan, yıpranmadan, eskimeden ya da değişen koşullara cevap verememekten doğar.

Altyapı ve üstyapı dengesinin kurulması açısından şirketinizin sunduğu hizmetler neler?

Bunun için verdiğimiz en temel hizmet danışmanlık. Ancak bu sürecin içinde farklı teknik ve araçlar kullanıyoruz. Her durumda öncelikle durum analizi yapıyor ve dengesizliklerin nedenini ya da yeni kurulacak dengelerin ihtiyaçlarını belirliyoruz. Sonra bunun stratejik planını yapıyor ve bu planın gerçekleşmesi aşamasında eğitim ve koçluk desteği veriyoruz. Mutlaka takip sürecinde bulunuyoruz. Sistemin en mükemmel halinde işlediğinden emin olup bırakmak istiyoruz. Bu nedenle de uzun soluklu iş birlikleri yapıyoruz.

Freelog, 'akıllı taşımacılık' projesini başlattı



Yurt içi taşımacılığındaki karmaşaya son vermek ve maliyetleri minimuma indirmek amacıyla kurulan Freelog, yoğun AR-GE çalışmaları sonucunda Akıllı Taşımacılık projesini hayata geçirdi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Sanayi Tezleri Programı (SAN-TEZ) kapsamında desteklediği, Çankaya Üniversitesi iş birliğinde hayata geçirilen projeye, taşınacak yükün, en uygun ve en yakın araca yönlendirilmesini sağlayacak bir sistem oluşturuldu. Freelog çağrı ve araç takip merkezlerinde yönetilecek olan sistem, sektördeki plansız taşımayı düzenlemeyi ve kurumsal kaynak planlamasını gerçekleştirmeyi amaçlıyor. Firmaların lojistik maliyetlerini önemli ölçüde azaltacak sisteme, hem yük sahipleri hem de yükü taşıyan firma ücretsiz üye olabilecek.

Avea, Denizbank, Petrol Ofisi ve Groupama projenin destekçileri arasında yer alıyor. Sistem, şöyle işliyor: Sisteme dahil olan araç sahiplerinin araçlarına bir adet tablet monte ediliyor. Tablet üzerindeki program ve Avea tarafından sağlanan GSM hatlarla Freelog, taşımacıya

Türkiye'nin neresinde olursa olsun yük bulacak ve dönüşlerini organize edecek. Üstelik taşıma fiyatı konusunda kamyon işleticisine bir fiyat baskısı olmayacak. Sistem, yükü bazen en uygun fiyat veren taşımacı ile taşıırken, bazen Freelog'daki en iyi performans gösteren kamyon işleticisine verebilecek. Taşımacı, navlununu her zaman olduğu gibi yine, doğrudan yük sahibi ile yapmış olduğu anlaşma sayesinde bizzat kendisi tahsil edecek. Bu sistem sayesinde yük sahipleri, yükleri için güvenilir bir nakliyeciyi çalışacak, hızlı ve uygun fiyat teklifi alacak. Yük sahipleri ödeyecekleri navlun ücreti dışında Freelog'a üyelik ya da herhangi başka bir ücret ödemeyecek. Sistemin yük sahiplerine sunduğu bir diğer avantaj ise taşınan her yükün Groupama tarafından navlun sigortası yapılarak taşınıyor olması. Freelog sistemine giren tüm kamyon işletmecileri, Denizbank ticaret kartına da sahip olacak ve Petrol Ofisi'nden yüzde 7 indirimli, 90 gün vadeli indirim temin edebilecek.

Öncelikle yurt içi taşımacılık için oluşturulan sistem, yakın dönemde uluslara-

rası yük taşımacılığında geçerli olabilecek. Günümüzde ticari hayatın tamamen bilişim sektörü ile bağıntılı hale gelirken, bilişimden uzak kalan ticari yapılar kan kaybediyor. Bu noktada lojistikte yeni bir atılım yaratmak için oluşturulmuş olan Freelog, uzman kadrosuyla lojistik sektörünün ihtiyacı olan yazılım ve donanımı geliştirdi. Sistem, hem yük sağlayıcısına hem de yükü taşıyana büyük avantajlar sunuyor. Sistem sayesinde araçların verimliliğinin de artması bekleniyor. Araçların çevreye verdiği zararın da en aza indirilmesi hedefleniyor.

Akıllı taşımacılığın sektöre faydaları:

- Sektörde ölçülmemiş verileri toplayarak bilgi havuzu oluşturulacak,
- Taşımacılık tamamen kayıt altına alınacak,
- Yasa dışı taşımaların önüne geçilecek,
- Atıl durumdaki araç sayısında düşüş olacak,
- Rekabet koşulları iyileştirilerek, sektörün büyümesine hız katacak,
- Çevreye verilen zarar azaltılacak.

Hava kargo taşımacılığında elektronik konşimento dönemi başlıyor

Hava kargo taşımacılığında verimlilik ve hız artışı yaratacak E-AWB uygulamasına geçilmesi sürecinde yürütülen çalışmalar hız kazandı.

Hava kargo taşımacıları, taşımacılıkta verimlilik ve hız yaratacak elektronik hava konşimentosu (E-AWB) uygulamasına geçiyor. 2015'te tüm dünyada uygulamaya alınması planlanan E-AWB'nin Türkiye'de yaygınlaştırılmasına yönelik çalışmalar da hızlandı. E-AWB uygulaması sayesinde doküman işleme süresi kısalıyor, doküman kayıplarına bağlı handling gecikmelerinin önüne geçiliyor. Sistemle, hava kargo acentelerinin operasyon ve dokümantasyon sürecine verimlilik ve hız katması bekleniyor. Tüm lojistik süreçlerde olduğu gibi, hava yolu kargo taşımacılığında da sevkiyat ile ilgili dataların ortak bir elektronik platform üzerinden gerek hava yolu taşıyıcısı, gerek gümrük gerekse de gönderici



ve alıcılar arasında paylaşımı, tedarik zincirinde mal hareketlerinin hızlanması, maliyetlerin azalması, bilginin güvenilirliği ve lojistik hareketlerin takip edilebilirliği açısından büyük önem taşıyor. FIATA ve

IATA'nın ortaklaşa çalışması ile tüm dünyada ivme kazanan E-AWB uygulaması, THY'nin önderliğinde ve ev sahipliğinde IATA ve UTİKAD'ın katkılarıyla Türkiye'de gerçekleşiyor.

Kış lastiğinizi **takmayı unutmayın!**



Ulaştırma Bakanlığı Kara Yolları Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün 27 Kasım 2012 tarihli genelgesi uyarınca kamyon, çekici, tanker, otobüs, minibüs ve kamyonet türü araçlar ile yine Kara Yolları Taşıma Yönetmeliği uyarınca "A" türü yetki belgelerine kayıtlı otomobiller için 1 Aralık'tan itibaren takip eden yılın 1 Nisan tarihine kadar kış lastiği kullanılması zorunlu hale geldi.

Kış lastiği seçimlerinde sertifikalı ürünlerin tercih edilmesi büyük önem arz ediyor. Söz konusu yönetmelik gereği alınacak kış lastikleri üzerinde mutlaka m+s işareti bulunmak zorunda. Bu sebeple olası idari para cezalarına maruz kalmamanın yanı sıra, can ve mal güvenliği açısından konuya azami hassasiyet gösterilmesi önem taşıyor. Bu bakımdan, kış mevsiminin yavaş yavaş kendisini göstermeye başladığı şu günlerde, kış lastiği taktırmayı, kış bakımını yaptırmayı ve özellikle araçlara antifriz koydurmayı unutmayın.





Kadın olmak

her zaman iki kat fazla çalışmak demektir

“Kadın olmak, her zaman koşmaya geriden başlamaktır. Her zaman iki kat fazla çalışmaktır. Kadının en önemli özelliği, çalışkanlığı, vefası ve aile birliğine olan inancıdır. Günümüz kadını birçok şeyi karşısına alarak var olamayacağının bilincinde. Bu nedenle yeni oluşan dünya ve değerlerle birlikte Türk kadını da değişiyor.”

İş hayatındaki başarısıyla son yıllarda isminden sıkça söz ettiren Zuhall Pirinçcioğlu, VIP Turizm’de görev almasının yanı sıra, Jazeebe isminde bir organizasyon firmasını yönetiyor.

VIP’in seyahat ve etkinlik yönetimindeki hizmetleri, bireyden kurumlara uzanan bir skalada gerçekleştirdiğini aktaran Pirinçcioğlu, Jazeebe ile de birbirinden görkemli organizasyonlara imza attıklarını dile getiriyor. İş yaşamında başarıyla ilerlediğini ancak doğumuyla birlikte hayatındaki önceliğinin oğlu Fırat olduğunu belirten Pirinçcioğlu, “Ailem, her zaman birinci sırada gelir. Özellikle 0-3 yaş bir bebeğin annesiyle büyümesi gerektiğine inanan bir anne olarak işimi, seyahatlerimi ve sosyal yaşamımı Fırat’a göre planlar oldum. Eşim de bu konuda benimle aynı fikirde ve beni çok destekliyor” diyor. Günümüz modern Türkiye’inde maalesef halen kadın erkek eşitsizliğinin gözleendiğine dikkat çeken Zuhall Pirinçcioğlu ile, gelecek günlerdeki yeni projelerini ve Türkiye’de kadının iş hayatındaki yerini konuştuk.

Zuhall Hanım, sizi birbirinden başarılı işlerinizle tanıyor. Bize kendinizi anlatır mısınız?

İstanbul’da doğdum. Kuyumculukla uğraşan bir ailenin kızıyım. Babam, aile işinde olmamı istediğinden belli bir süre Kapalıçarşı’da ve kuyumcu mağazamızda, altın ve tasarım üzerine eğitim aldım. Fakat sonra kendi başıma çalışmak istediğime karar verip, bir süre bankacılık yaptım, ardından büyük bir lojistik firmasında çalıştım. Daha sonra, bir tanıdığım ile birlikte catering işine girdik ve şirket kurduk. Tam o dönemlerde Ceylan Bey ile tanıştım. Gerek VIP Turizm ile birlikte

gerekse kendimiz, çok başarılı organizasyonlar, davetler yaptık. Evlendiğim yıldan bu yana hem VIP Turizm’de hem de kendi kurduğum Jazeebe Davet Organizasyon şirketinde çalışıyorum.

Fırat’ın doğumuyla hayatımdaki öncelik oğlum oldu tabii. Ailem, her zaman birinci sırada gelir. Özellikle 0-3 yaş bir bebeğin annesiyle büyümesi gerektiğine inanan bir anne olarak işimi, seyahatlerimi ve sosyal yaşamımı Fırat’a göre planlar oldum. Eşim de bu konuda benimle aynı fikirde ve beni çok destekliyor. İşim gereği organize biriyim. İşimi, etkin ve verimli profesyonellerle yürütüyorum. Ancak takip ve zaman zaman yönlendirme yapıyorum. Kişilik olarak da pratik ve hızlı hareket ederim. Ayrıca herkesle sohbet etmeyi, yeni insanlarla tanışmayı ve değişik ortamlara girmeyi severim. Ancak belli bir mesafem ve ölçülü yakınlığım vardır. Seyahat, spor, müzik, dalış, kayak, moda ve gourmet ilgi alanlarım arasında yer alır.

Eşiniz Ceylan Bey ile nasıl tanıştınız? Şu anda da birlikte çalışıyorsunuz. Bu nasıl bir duygu?

Bodrum’da tanıştık. Ben, o sıra catering şirketimi açmak üzereydim. İşlerim yoğunlaşmadan, her sene yaptığım gibi bir kız arkadaşım ile ailemin yazlığına gittik. Ortak arkadaşımızın tanışması üzerine denizde uzun bir sohbetle birbirimizi tanımaya başladık. Hâlâ birlikte yüzerek, uzun uzun sohbet ederiz (gülüyor).

İlk başta eşlerin aynı iş yerinde olmaları ne kadar sağlıklı olur diye düşündüm ama kaygılarım yersizmiş. Birlikte çalışmak, görevdeşlik yaratmak ve başarılı geçen projelerin hazzını birlikte yaşamak çok keyifli. Huzurlu bir çalışma ve iş birliği içindeyiz. Birbirimizi daha iyi anlıyor, pay-

laşım ve fikir alışverişinde bulunuyoruz. İş yerinde, toplantı ya da kalabalık ortamlarda birbirimize, “hanım ve bey” diye hitap ediyoruz. Kim stresliyse diğer taraf alttan alıyor. Kısacası işte işi, evde evimizi yaşamaya özen gösteriyoruz.

VIP Turizm hakkında bilgi alabilir miyim sizden?

VIP Turizm, seyahat ve etkinlik yönetimi alanında 45 yıldır faaliyet gösteren öncü bir şirket. Tüm çalışmalarına değer katarken, bütünlük ve yüksek performansı, en son trendleri ve teknolojik gelişmeleri hizmetlerine entegre eden VIP, kaliteli hizmet sunmak üzere profesyonel bir ekiple çalışıyor. Yola çıkarken edindiği misyon, “Türk misafirperverliğini profesyonel anlamda uygulamak ve dünyaya tanıtmak” olmuştur. Bu amaçla Türkiye’nin turizm alanında uluslararası platformlarda tanınması için durmadan çalışıyor.

Seyahat ve etkinlik yönetimindeki hizmetleri, bireyden kurumlara uzanan bir skalada gerçekleştiriyor. Dünyanın her yerine seyahat ve etkinlikler düzenlerken, yedi kıtaya yayılan bir hizmet ağı ve Kuoni-GTS gibi uluslararası iş ortakları ile birlikte hareket ediyor.

VIP markası altında, VIP Turizm, VIP Kongre, VIP Event ve VIP DMC markaları bulunuyor. 150 kişilik kadrosuyla İstanbul, Ankara ve Avrupa ofisleri ve uluslararası çözüm ortaklarıyla dünya markası olma yolunda ilerliyor. Kardeş şirketimiz olan Jazeebe’de ise, etkinlik organizasyonları yapıyoruz. Çok genç, dinamik ve yaratıcı bir ekibimiz var. Temalı düğünler, açılışlar, partiler ve davetler organize ediyoruz. Bir etkinliği A’dan Z’ye yürütüyoruz. Misafirlerimize sadece dostlarıyla hoşça vakit geçirmeleri kalıyor.

Gelecek günlerde ne gibi projeleriniz olacak?

VIP'in deneyimlerini birleştirdiği "Jazeebe" adında ve benim yönetimimde bir organizasyon şirketi var. Önümüzdeki sezon için yeni tasarımlarla, çok eğlenceli, cazibeli, capcanlı kış düğünleri, davetler ve açılışlar yapma projelerimiz bulunuyor. Sanal ortamda hizmet verdiğimiz birçok renkli site çalışmalarımız mevcut. Yine yeni bir oluşum içindeyiz. "Odanhazir.com" adında seyyahlarımızın çok rahat ve kolaylıkla istedikleri destinasyonlarda, kendilerine ve zevklerine uygun 210 bine yakın konaklama alternatifleri sunan bir site olacak. Şu an beni çok heyecanlandıran en genç projemiz bu. "Uzaya Yolculuk" projemize de katkıda bulunuyorum. Yurt içi kültürel gezilerimiz, ehli keyif turlarımız, keyifli otellerde tatil olanaklarında VIP farkını yaşatma ve

gemi seyahatlerimiz hep çalışmalarımız içinde yer alıyor. Önümüzde, uzun ve değerlendirilmesi gereken bir kış dönemi, sömestir tatili ve Sevgililer Günü var. Dünyanın çeşitli yerlerine turlarımız mevcut. Erken rezervasyon dönemi başladı ve yüzde 45'e varan indirimler sunuyoruz. THY ile Miles&Smiles Programı kapsamında VIP Turizm'le seyahat edenlere hediye miller sunduğumuz programımız devam ediyor.

İleriki zamanlarda da yine ailemle de bol bol seyahat edip, dünyayı gezmek istiyorum. Galapagos'ta oğlumu dev kaplumbağa üstünde, Avustralya'da kanguruların peşinden sıçrarken, kokulu kolanın ona sarıldığını, safari yaparken aslanlarla birlikte görmek ve görüntülemek isterim. Bunun yanı sıra, Maldivler'de sular altındaki renkli dünyada vakit geçirmeyi arzularım. Uzay yolculuğu da hemen sonrasında geliyor. Oradan dünyaya bakmak, insanın bakış açısını değiştirecek bir tecrübe olacak diye düşünüyorum. Dergilere seyahat yazıları yazmayı da seviyorum.

Her zaman bakımlı ve güzel görürsünüz sizi. Özel bakım sırlarınız var mı?

Öncelikle teşekkür ederim. Beslenme ve doğallığa inanan, her zaman da en iyi şekilde uygulamaya çalışan biriyim. Dengeli ve bilinçli beslenmeyle vücudunuzda birçok şeyi halledebilirsiniz. Cildim için saf bitkisel yağ karışımlarım var, onları kullanırım. Mesela yüzüme kullandığım tonik doğal bir gülsuyu. Gül suyu ile cildi nemlendirmek yeterli. Düzenli olarak da çörekotu yağı içerim. Hem sağlığa hem de cilde çok faydalı. Estetiğe inanırım ama bana göre gerçekten gerekliyse yapılmalı, keyif için değil. Aksi takdirde güzelleşmek için doğallıktan çok uzaklaşıyor. Ben, estetik değil, sebze ve çiğ beslenmeyle, kimyasal içermeyen ürünlerle ve homeopatik olarak bakımımı sağlıyorum. Haftada iki gün pilates yapıyorum. Günlük yaşamımda da sade ve doğal yaşamayı seviyorum. Abartı olan her şeyden uzağım kısacası.

Kıyafetlerinizi seçerken nelere dikkat ediyorsunuz?

Her zaman kendime yakışanı tercih ederim. Çok ısrarcı olduğum bir marka yoktur. Gündüzleri, çoğunlukla sade ve rahat, gece abartısız şık olmayı tercih ederim. Uyumsuzluktan bir uyum yaratmayı, renkli bir pantolonla beyaz bir gömleği kombinlemeyi severim. Bana göre, yapılan seçimler, pozitif enerji vermeli, yaratıcılığı ve kişiyi ön plana çıkarmalı. Ayakkabıda ise, hem şıklık hem de rahatlık olmalı.

Türkiye'de tatil yapmaktan en çok keyif aldığınız yer neresi?

Türkiye'nin her şehri ayrı güzelliği bünyesinde barındırıyor. Ben de ülkesine âşık biriyim. Çok şanslıyız ki kültürel olarak zengin bir ülkede yaşıyoruz. Dört mevsim gelecek yörelerimiz var. Yaz aylarında kendi sahillerimizde tatil yapmayı seviyoruz. Yaz mevsiminde Bodrum'da yaşıyoruz. Orada bir evimiz var. Aralarda Çeşme, Dikili ve Antalya'ya gidiyoruz. Bahar aylarında Karadeniz ve Güneydoğu'ya muhakkak gideriz. Mesela, Gaziantep'teki Zeugma Müzesi'ne açıldığından beri birçok kez gittim. Mutlaka tavsiye ederim. Bunun yanı sıra, Hasankeyf, Göbeklitepe, Mardin, Diyarbakır ve Şanlıurfa hepsi ayrı keyif veriyor insana. Oğlumuzun adını da böyle bir gezi sonrası, "Fırat" koymaya karar verdik. Önümüzdeki haftalarda da kayak için Kartalkaya ve Erzurum'a gideceğiz. Kısacası, ülkem her şehri, insanıyla, yemekleri ve kültürüyle ayrı bir keyif veriyor bana.

Türk insanının tatile bakış açısı nasıl?

Ülkemizde "tatil" kavramı, uzun zamandan bu yana, özellikle aile bireyleri ile geçirilecek zaman ve aile ziyaretleri başta olmak üzere ülke için seyahat anlamına geliyordu. Artık bu anlayış değişmeye başladı. Gerek yurt içi turları gerekse yurt dışı turları alternatiflerini göz önünde bulundurduğumuzda, Türk tüketicisi olarak daha fazla yurt içinde tatile çıkıyoruz. Türk seyyahlar için tatil denince, deniz-kum-güneş hâlâ ilk sıradaki yerini koruyor. Ancak son yıllarda tatilseverler, deniz-kum-güneş tatiline alternatif olan, "deneyimsel turizm"e yöneldi. Bu turizme talep de giderek artıyor. Diğer taraftan 10 yıldan bu yana da ülkemizdeki seyyahlar, yurt dışında seyahat etme kültürü kazanmaya başladı. Yurt dışı seyahatler belli bir grubun alışkanlığı olmaktan çıktı. Hatta şu anki aşamada seyyahlar, yurt dışında deneyim dolu tatil anlayışına girdi. Örneğin, kruvaziyer turlarını üst gelir grubu değil,





orta ve ortanın altı gelir grubundaki Türk turistleri tercih etmeye başladı. Özetle, tatil anlayışımız yemek, içmek ve güneşlenmenin ötesine geçiyor. Doğa, spor ve kültürel içerikli her tür tatile duyulan ilgi, yıllar içinde giderek artış gösteriyor.

Sosyal sorumluluk projelerinizden bahsedermisiniz?

Günümüzde çok fazla vakıf ve dernek var. Hepsisi de gayet başarılı projeler yapıyor. Birkaç sene evvel tek bir derneğe bağlı çalışmayı bıraktım. Belli başlılarına dışarıdan, gerek VIP Turizm ve Jazeebe Davet şirketlerimizle olsun gerekse bireysel anlamda destek veriyoruz. Örneğin, hanımlar için Gaziantep'te bir Zeugma Müzesi turu düzenledim. Geliriyle Türkiye Engelliler Spor Yardım ve Eğitim Vakfı (TESYEV) olarak engelli vatandaşlara tekerlekli sandalye alınıp, burs olanağı sağlandı. Onun dışında dernek ve vakıflardan bağımsız kendi yaptığım sosyal sorumluluklarım var. Bence maddi manevi imkânı olan her vatandaş bu konuda bilinçli olup, gereğini yapmalı.

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

İş seyahatlerimiz yoğun. Mesailerimiz bazen günlerce 24 saat sürebiliyor. Tabii annelik mesaim de aynı şekilde. Her fırsatta ama özellikle boş zamanlarımda, oğlumla ve eşimle çok keyifli zaman geçiriyoruz. Fırat, 3 yaşında ve onunla birlikte sürekli yeni ilgi alanları oluşturuyoruz kendimize. Fırat ile birlikte bizimde öğrendiğimiz şeyler oluyor. Çocuklar, değişik pencereler açıyorlar insana. Fırat'ın doğumundan sonra "Anne Bebek Beslenmesi" konularına yöneldim. Homeopatik ve bitkisel yöntemler hakkında çok fazla araştırma yaptım. Fırsat buldukça da araştırmaya devam ediyorum. İleriki zamanlarda tüm bilgileri derleyip bir kitap yazmayı düşünüyorum. Eşimle dalış yapmayı seviyoruz. Bana göre denizlerde, yeryüzünden daha fazla keşfedecek şey var. İnanılmaz bir dünyaya dalıyorsunuz. Yeryüzünde olmayan renkleri görme imkânınız oluyor. Dalma, stres atmanın da çok güzel ve keyifli bir yolu. Ayrıca adrenalini yüksek seyahatler yapmayı da severiz. Pirana ve timsah avına çıkmak, balta girmemiş ormanlarda yürüyüş ve şelalelerde yüzmek gibi...

Kadını iş hayatına kattığınızda neler değişir Türkiye'de?

Günümüz modern Türkiye'sinde maalesef halen kadın erkek eşitsizliği gözleniyor. Bölgeler arasındaki eşitsizlik de



ülkemizde sorun olmaya devam ediyor. Bu eşitsizliğin giderilmesi için o bölgede yaşayan insan gücüne ve girişimciliğin geliştirilmesine ihtiyaç var. Türkiye'nin önemli güçlerinden biri de kadın girişimcilerdir. Devletin kadın girişimcileri daha fazla desteklemesi gerekiyor. Çalışan kadın sayısının artması, iş hayatına renk getiriyor, farklı bir bakış açısı kazandırıyor ve ekonomiye büyük katkı sağlıyor. Bu yüzden kadınların iş hayatında desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum.

Türkiye'de kadın girişimci olmak zor mu? Kadın girişimcilere önerileriniz neler?

Kadın olmak, bütün dünyada çok zor bir durum. Kısaca kadın olmak, her zaman koşmaya geriden başlamaktır. Her zaman iki kat fazla çalışmak demektir. Kadının en önemli özelliği, çalışkanlığı, vefası ve aile birliğine olan inancıdır. Günümüz kadını birçok şeyi karşısına alarak var olamayacağını bilincinde. Bu nedenle yeni oluşan dünya ve değerler ile birlikte Türk kadını da değişiyor. Bilgisini ve birikimini paraya çevirmeye başladı. Yeni girişimlerde bulunmak için düzenli bir şekilde araştırma yapmak, açık fikirli olmak ve piyasanın ihtiyaçlarını takip etmek gerekir. Kadın girişimciler de sürekli olarak kendini yenilemeli. Modern çağın iletişim platformu olan internet üzerinden yeni teknolojiler, doğru şekilde takip edilmeli. Bir de fırsat buldukça farklı ülkelere seyahat edip farklı kültürleri görmeli, dünyayı tanımalı. Öncelikli vereceğim tavsiyeler bunlar olabilir.



Kadınlar toplumda belli bir noktaya gelmek için mücadele halinde. Henüz tam olması gereken noktaya da ulaşamadı. Kadının toplumda hak ettiği noktaya gelmesi için neler yapılmalı?

Şu bir gerçektir ki kadın erkekten farklı bir bakış açısına sahip. Gerek çevresiyle ilişkilerinde gerekse doğası gereği, aile ve iş yaşantısını dengede tutabilmesiyle birçok alanda erkeklerden daha başarılı. Dolayısıyla kadına daha fazla iş imkânı yaratılmalı. Eğitimlerine önem verilmeli ve toplum içindeki statüleri yükseltilmeli. Türkiye'de hatırı sayılır düzeyde kadın nüfusu var. Burada erkeklere de iş düşüyor. Öncelikle bir kadının hayatında bulunan eş kadınına, baba kızına ve erkek kardeş kız kardeşine değer verip, saygı duyacak ve yüceltecek. Ondan sonra kadının toplumda sağlam bir yeri olur. Eğer kadın ekonomik özgürlüğüne sahipse, söz konusu durumlar sağlandığı takdirde hak ettiği noktaya gelir.

Gana'nın dünyaya açılan kapısı

ACCRA

Gana'nın başkenti Accra, ülkenin dünyaya açılan kapısı konumunda. Afrika'nın en modern şehirlerinden biri olan 4 milyon nüfuslu Accra, aynı zamanda Gana'nın ticaret, sanayi ve kültür merkezi. "Accra" kelimesi "karıncalar" anlamına gelen "Nkran"dan türetilmiş. Accra bu ismi, çevresinde bulunan çok sayıda tümsek şeklindeki karınca yuvasından alıyor.





Afrika kıtasının batısındaki Gana ya da resmi adı ile Gana Cumhuriyeti'nin başkenti Accra'dır. Ülkenin komşularını Fildişi Sahili, Burkina Faso ve Togo oluştururken, güneyinde Gine Körfezi (Atlas Okyanusu) bulunur. Ülke sınırları içinde yer alan zengin maden yataklarının en önemli parçasını oluşturan altın nedeniyle eski koloni sahibi, Birleşik Krallık ülkeye koloni döneminde "Altın Sahili" ismini vermiştir. Ülkenin başkenti olmasının yanı sıra, en büyük şehri de olan Accra, Gana'nın dünyaya açılan kapısı konumundadır. Aynı zamanda Afrika'nın en modern şehirlerinden olan Accra, ülkenin ticaret, sanayi ve kültür merkezidir. "Accra" kelimesi, "karıncalar" anlamına gelen "nkran"dan türetilmiştir. Accra bu ismi, çevresinde bulunan çok sayıda tümsek şeklindeki karınca yuvasından alır.

Gana'nın iklim koşullarını kuzeydoğuda Sahra üzerinden gelen sıcak, kuru ve toz yüklü hava kütlesi ile güneybatı Atlas Okyanusu'nun güney kesimi üzerinden

gelen tropik hava kütlesi belirliyor. Tropikal iklimin hâkim olduğu Gana'da sıcaklık yıl içinde 26 ve 32 derece arasında seyrediyor. Gana'da, ıslak ve kuru olmak üzere iki mevsim yaşanıyor. Savannah bölgesinde yer alan Accra'da ise tropikal iklim hâkim. Yıllık ortalama sıcaklık 26.8 derece iken, en sıcak ay 28 derece ile mart, en serin ay ise 24 derece ile ağustostur. Serin dönemlerde nem oranı, sıcak dönemlere göre daha yüksektir. Accra'nın yağmurlu sezonları ise, mayıstemmuz ortası ve ağustos ortası-ekim aylarıdır. Şehre bu aylar dışında her dönem gidilebilir. Eğer bazı park alanlarına girmemeyi göze alıyorsanız, şehre yağmur dönemlerinde de gidebilirsiniz.

Kenti gezmek için Trotos denilen aracı kullanabilirsiniz

Accra'yı gezmek isterseniz bunu Trotos denilen toplu ulaşım araçlarına binerek yapabilirsiniz. Ancak bu araçlarda farklı bir işaret dili mevcut. Aracı kullanan kişi tarafından başparmak yukarı kaldırılırsa araç Accra'nın merkezine, aşağı doğru yöneltirse Kwame Nkru-



mah (Akra'nın çevresi) bölgesine gidiyor demektir. Şehirde gezmeye Bağımsızlık Meydanı ya da Oxford caddesinden başlayabilirsiniz. Devamında Ulusal Kültür Merkezi'ni dolaşabilir, burada yer alan el işçiliği tablolar, ağaç oymaları ve işlemleri izleyebilirsiniz. Ayrıca Le Pleasue Beach'e gidip güneşlenebilir ve denizin

tadını çıkarabilirsiniz. Ancak göl ve nehirlerde yüzmek kesinlikle sakıncalıdır.

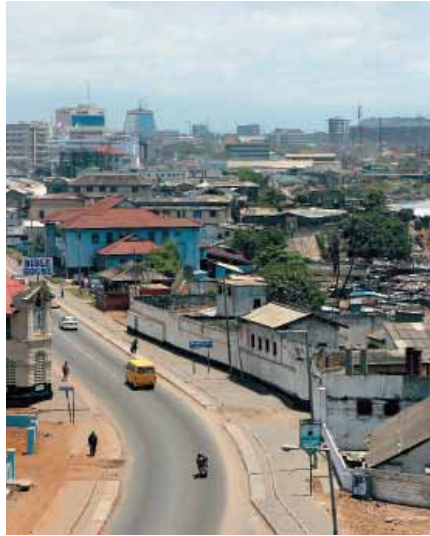
Gana'nın nüfusu 24 milyon iken, başkent Accra'da 4 milyon kişi yaşıyor. Accra'nın refah düzeyi en iyi olan bölgeleri Hatso, Adenta, Taifa ve Malam. Başkentten dışına çıkıldıkça kırsal alanda 30 kişiye bir tuvalet, 48 kişiye bir mutfak ve 22 kişiye bir banyo düşüyor. Bu arada ülkeye gidip birileriyle tanışmak için elinizi uzattığınızda bunu sol elinizle yapmanızı öneririz. Çünkü kentte sol el ile tokalaşmak özellikle erkekler arasında en çok kullanılan selamlaşma türü. Gece hayatı ise çok hareketli. Ayrıca size vereceğimiz güzel bir haber var. Çünkü burada gece kulüplerinin çoğu ücretsiz. Hiphop, R&B tarzı müzik dinleyebilir, dans edebilirsiniz. Gece gidebileceğiniz en popüler mekânların başında ise, Bass Line, Bywel Bar, Champs Sports Bar, Duncan's Bar, Indigo, Jazz Tone, Macumba, Osekan ve Ryan's Irish Pub geliyor.



Festivaller ve kutlamalar

Gana kültürünün bir parçası

Kentten alabileceğiniz en güzel hediyelik eşyalar, el işçiliği ağaç oymalar, renkli tablolar, yerel kıyafet olan kenteler ve Afrika bebekleri. Aid to Artisans Ghana, Loom ve Woodi Boutique alışveriş yapabileceğiniz başlıca merkezler. Mokolahem ise, hem her şeyi bulabileceğiniz güzel bir pazar hem de fotoğraf çekmek ve yerel halkla kaynaşmak için ideal bir mekân. Festivaller ve kutlamalar da Gana kültürünün bir parçasını oluşturuyor. Birçok etnik gruba ev sahipliği yapan Accra'da hemen her topluluğun bir festivali var. Homowo, Odwira, Aboakyer, Dodoleglim, Hogbet-sotso, Tedudu, Deza ve Sandema bunlardan bazıları. Bunun yanı sıra, doğum, ergenliğe geçiş, evlilik ve ölüm de çeşitli ritüellerle kutlanıyor. Her bir kutlama ayrı bir festival gibi. Accra'daki en önemli festival ise, ağustos ve eylül aylarında yapılan Homowo Festivali.



Nerede kalınır?

Accra'da 5 yıldızlı otellerden ziyade konukevleri ve ekonomik oteller yaygın. İşte konaklayabileceğiniz yerler:

Aplaku Guesthouse, Wolton Guesthouse, Crystal Hostel, Sikasso Beach Hostel, Pink Hostel International.

Ekonomik oteller: Alisa Hotel 3 yıldızlı, Mensvic Palace Hotel 3 yıldızlı.

Lüks oteller: Labadi Beach Hotel 5 yıldızlı, La Palm Royal Beach Hotel 5 yıldızlı, Golden Tulip Hotel 5 yıldızlı, Novotel Hotel 5 yıldızlı.

Ne yenir ne içilir?

Fufui Kenkey, Banku, Ampesi, Garito ve Tsintsinga (Gana kebabı) şehrin en meşhur yöresel yemekleri. Atıştırma olarak ise, Kelewele ve Tatale çok tüketiliyor. Şehirde yerel alkol üretimi de mevcut. Yüzde 40 alkol içeren Akpeteshie cin, Palm şarabı ve Pito dedikleri darı şarabı denenebilir. Yine kendi üretimleri olan alkolsüz şaraplar da öneriliyor. Asaana mısırdan, Lamujii ise zencefilden üretiliyor. Yöresel yemek yiyebileceğiniz restorana gitmek isterseniz Dynasty ve Ragal sizin için iyi bir alternatif olabilir. Bunun dışında şehirde, The Office, Fusion, Vibe Cafe, Jokers, Don's Place ve Afrikiko gibi çok sayıda kafe ve bar bulunuyor.

Kentin önemli mekânları

Le Pleasure Beach, Deniz Feneri, Ulusal Müze, Timber Market (Burada içi doldurulmuş hayvan postuna kadar her şey var), Mokola Market, Christianborg (Oso) Kalesi, Kwame Nkrumah Anıt Parkı, Ulusal Kültür Merkezi, Bağımsızlık Meydanı, Kokrobite Beach (Accra'ya 25 kilometre mesafede), Ulusal Tiyatro Binası, Ohene Djan Stadyumu, Afrika Müzik ve Sanat Akademisi.





Bollore Africa Logistics'den Tema Limanı'na 15 milyon dolarlık yatırım

Bollore liman yatırımlarında aslan payı Tema'ya

Tema Limanı, 2007 yılından bu yana Gana'nın limanlardan sorumlu resmi birimi Ghana Ports and Harbours Authority (GPHA) ile Bollore Group ortaklığıyla kurulan Meridian Port Services (MPS) tarafından işletiliyor.

Haber: Mutlu Maruflu

SSDV'nin de bağlı bulunduğu Bollore Group, Afrika limanlarına yönelik altyapı yatırımlarında aslan payını, son yıllarda artan trafiğiyle dikkat çeken Tema Limanı'na ayırdı.

Gana'daki Tema Limanı'nı işletmeye başladığı 2007 yılından bu yana, limanın

yenileme ve genişletme çalışmaları için 100 milyon euro yatırım yapan Bollore Group, 15 milyon euroluk bu yeni yatırım kapsamında, Tema Limanı'na yeni vinç ve ekipmanın alımını gerçekleştirecek. Afrika'da 50 yıldan uzun bir süredir faaliyet gösteren ve kıta genelinde kara ve demir yolları, liman ve lojistik altyapısına

yılda 300 milyon euro yatırım yapan Bollore Group, Afrika'da Tema Limanı'nın yanı sıra, stratejik öneme sahip 16 limanı daha işletiyor. Gana'daki iki büyük limandan biri olan ve ülkedeki konteyner trafiğinin yüzde 90'ının gerçekleştirildiği Tema Limanı, özellikle son yıllarda artan yük hacmiyle dikkat çekiyor.



Gana'nın kuzeyinde yer alan ve denize kıyısı olmayan Burkina Faso, Mali ve Nijer gibi ülkelerin yüklerinin de katkısıyla zaman zaman yoğunluğun daha da arttığı Tema Limanı'nda elleçlenen konteyner sayısının, bir önceki yıla göre 75 bin konteyner artarak, bu yıl 800 bin konteynere ulaşması bekleniyor. Gana'nın başkenti Accra yakınlarında, ülkenin endüstriyel bölgesine komşu 3.9 milyon metrekarelik alan üzerine kurulu Tema Limanı'na büyük yoğunluğu konteyner gemileri olmak üzere yılda 1650 gemi yanaşıyor.



Afrika'nın son yıllarda yıldızı parlayan ülkelerinden Gana'daki iki büyük limandan biri olan Tema'da, ülke konteyner trafiğinin yüzde 90'ı gerçekleşiyor.



Türkiye'de “TİYATRO” inşallah bitmez

“Dünyada tiyatro çok iyi durumda. Oyun sıkıntısı var eski oyunları oynuyorlar ancak başka formüller de buluyorlar. Yani dünyada ‘tiyatro’ bitmez. Türkiye’de ise inşallah bitmez. Sanatlar, bir toplumun beyninin vitaminidir. Vitaminsiz bir vücut, beyin çalışmaz. Sanatlar, beynin gelişmesi için var olmuş kültürel konulardır. Bir çiçeği sulamazsanız kurur. Sanatlar da, daha iyiye gitmek için sulanmak ister.”

Yılların eskitemediği Can Gürzap, aileden tiyatrocu. Babası Reşit Gürzap, tiyatroyla direkt ilgiliyken, dedesi yarı amatör olarak ilgilenmiş. Oyunculuk dışında, yönetmenlik, çevirmenlik, eğitimlik ve yazarlık da yapan usta oyuncu, Devlet Tiyatroları'na kırk beş yılını vermiş. Ancak şu anda çok istemesine rağmen tiyatro yapamadığından yakınıyor. Nedenini sorduğumda, “Pek çok nedenden dolayı. Bir kere salon yok (tiyatronun mutlaka bir salonu olması gerekiyor). Yeteri kadar oyun yok. Yabancı oyun da bulunmuyor. Araştırmalarıma dayanarak söylüyorum. Oyuncu bulmak oldukça zor. Bir de yeterli imkân sağlanmıyor. Tiyatro pahalı bir iştir. Bir roman, şiir yazmak ya da piyano çalmak



İlk tiyatro eğitiminizi babanızdan aldığınızı biliyorum. Babanız sizi nasıl yönlendirdi?

Buna tiyatro eğitimi demeyelim de görgü diyelim. Çünkü eğitimi okulda aldım. Sonradan anladım ki ben başka bir iş yapamazmışım. Masabaşı bir iş bana göre değil. Zaten fen konusunda pek yeterli değildim. Daha ziyade edebiyata yatkınlığım vardı. Bu durumun babadan geldiğini söyleyebiliriz. Babam, tiyatroyla direkt ilgiliydi. Babamın babasıysa yarı amatör olarak ilgilenmiş. Aslında ben sinema rejisörü olmak istiyordum. Fakat babam, "Bunun mektebini okuyacaksın, okumadan olmaz" dedi. O zamanlar Türkiye'de sinemanın mektebi yoktu, yurt dışında vardı. Maddi açıdan da yurt dışında kalmak ve okumak zordu. Ben de tiyatroya girip, oyuncu ve yönetmen olmaya karar verdim. Ancak önde gelen arzum, yönetmenlik yapmaktı. Ancak okullarımı bitirdikten sonra, hem oyunculuk hem de yönetmenlik yaptım.

Bir daha dünyaya gelsem aynı işi yapardım diyor musunuz?

Diyorum. Ben, bir daha dünyaya gelsem, öyle bir imkân olsa ki öyle bir

Türkiye'de tiyatroya ilgiyi nasıl görüyorsunuz?

Giderek ilgi de azalıyor. Nasıl ilgi beklersiniz ki. Tiyatro salonunuz yok. Gidiyorsunuz herhangi bir tiyatro salonunda oynuyorsunuz. Bazı bölge belediyelerinin çok iyi tiyatro salonları var. Örneğin, Caddebostan'da bir oyun oynuyorsunuz. Oyun beğeniliyor. Tiyatroda kulaktan kulağa önemlidir. Seyredenler eşine dostuna tavsiye ediyor. Onlar da bilet almak istiyor. Tiyatrodaki gişeci, "Bitti, bir oyundu" diyor. Söz konusu tiyatro oyununu izlemek isteyenler, "Peki, ne zaman oynanacak" diyor. "Bilmiyoruz" cevabını alıyor. Şimdi o insan o oyunu nasıl takip edecek. Edemez ki. Bunun yanı sıra, gençlerin yaptığı tiyatrolar var. Apartman dairelerinde, kafelerde, buldukları herhangi küçük mekânlarda, 40-50 ya da en fazla 60 kişilik salonlarda tiyatro yapıyorlar. Hâlbuki tiyatronun asgari bir gereği vardır. O gerekleri yerine getirmeniz gerekiyor. Bu da başta da söylediğim gibi salondur. Gençlerin yaptığı bana göre kahramanlıktır. Karın tokluğuna çalışıyorlar.

gibi değil. Çok komplike bir iş olmasından dolayı pahalıdır. En ucuzunu yapmaya kalkarsanız, o zaman da kaliteden ödün verirsiniz. Ben de ondan hoşlanmam" cevabını alıyorum. Can Gürzap'la Türkiye'de ve dünyada tiyatronun durumunu konuştuk.

Türkiye'de ve dünyada tiyatro nereye gidiyor?

Dünyada tiyatro çok iyi durumda bulunuyor. Oyun sıkıntısı var eski oyunları oynuyorlar ancak başka formüller de buluyorlar. Batı'yı tabii buna örnek alabiliriz. Batı'da tiyatrolar doluyor. Paris'te ve Londra'da bir gecede 200'den fazla tiyatro perde açıyor. Belki de daha fazla. Bu durum Yunanistan, Macaristan, İtalya ve İspanya'da da böyle. Bizde kültür ve sanata önem verilmiyor.

Peki, bu söylediklerinizin üzerine tiyatro Türkiye'de bitiyor ancak dünya da iyi gidiyor diyebilir miyiz?

Tiyatro dünyada bitmez. Türkiye'de ise inşallah bitmez. Bir çiçeği sulamazsanız kurur. Sanatlar, daha iyiye gitmek için sulanmak ister. Sanatlar, bir toplumun beyninin vitaminidir. Vitaminsiz bir vücut, beyin çalışmaz. Sanatlar, beyin gelişmesi için var olmuş kültürel konulardır. Gençlerin özellikle çocukluktan başlayarak sanatla ve tiyatroyla çok yakın olmaları gerekiyor. Konserlerle, bale ve operayla iç içe yaşamalılar. Bu saydıklarım aynı zamanda birer okuldur. İnsanın beynini hayata bakışını geliştiren, bir toplumda olması gereken en önemli kurumlardır.

Tiyatrocunun en büyük sorunu nedir?

Oyun oynayamamasıdır. İşini çok seviyorsa, çok acı bir şey.

Türkiye'deki tiyatro eğitimi için neler söylemek istersiniz?

İyi bir eğitim olduğunu düşünmüyorum. Bütün eğitimlerimiz sorunlu. Verilen tiyatro eğitiminin yeniden gözden geçirilmesi gerekiyor. Nasıl olur bilmiyorum tabii. Biliyorum da, nasıl yapılır onu bilmiyorum.



imkân yok, bir olasılık üzerine konuşuyoruz. Tiyatro yapacağınız yer önemli. Maalesef bu ülkede tiyatro çok zor yapılıyor. Ben, bir daha dünyaya gelsem bilmem kaç sene sonra, acaba tiyatro ne durumda olacak? Şu anda çok istememe rağmen tiyatro yapamıyorum.

Neden?

Pek çok nedenden dolayı. Bir kere salon yok (tiyatronun mutlaka bir salonu olması gerekiyor). Yeteri kadar oyun yok. Yabancı oyun da bulunmuyor. Araştırmalarıma dayanarak söylüyorum. Oyuncu bulmak da oldukça zor. Bir de yeterli imkân sağlanmıyor. Tiyatro pahalı bir iştir. Bir roman, şiir yazmak ya da piyano çalmak gibi değil. Çok komplike bir iş olmasından dolayı pahalıdır. En ucuzunu yapmaya kalkarsanız, o zaman da kaliteden ödün verirsiniz. Ben de ondan hoşlanmam. O bakımdan şu anda mutsuzum. Bunca yıl, bu ülke toprakları üzerinde bu sanata ve kültüre hizmet verdim. Sinema, televizyon, tiyatro ve tiyatronun pek çok



dalında yönetici, yönetmen, çevirmen, oyuncu ve hoca olarak görev yaptım. Yapmam gerekenden daha fazlasını bir ömre sığdırmaya çalıştım, sığdırdım da. Kötü işler de yapmış olabilirim ama yanlış işler yapmamaya çalıştım.

Şu anda yok ama ileride olabileceğini düşünüyor musunuz?

Hayır, olabileceğini düşünmüyorum.

Ama tiyatroyu bırakmadınız?

Tiyatroyu bıraktım sayılır. Ben emekliyim. Son olarak, İstanbul Devlet Tiyatrosu'nda bir oyunda çalışıyordum. Uzun süre provası yapıldı. Durdu, tekrar



prova yapıldı ancak tekrar durdu. Sonra da yöneticiler, "Oyun çok kalabalık ve tiyatronun bütçesi yok" dediler. Ben, 40 yıldan fazla Devlet Tiyatrosu'nda çalıştım. Bütçe olmadığı için oyunun ilan edildikten sonra kalktığını hiç duymadım. 35 kişilik bir oyundu. Biz, 20. yüzyılda yazılmış en güzel oyunlardan biri olan "Yaşlı Hanımın Ziyareti" adında bir oyun hazırlıyorduk. Bizim oyunun başlayacağı sırada başka bir 35 kişilik oyun olan "Aşkımız Aksaray'ın En Büyükle Yangını" oynandı ancak bizim oyun kaldırıldı. Bir gerekçe de gösterilmedi. 40 küsur yıl hizmet verdiğim İstanbul Devlet Tiyatrosu'nun bana yaptığı bir ayıptır bu.

Yönetmenlik yaptınız. Bunun yanı sıra, tiyatro, dizi ve sinema filmlerinde rol alıyorsunuz. Siz bunlardan en çok hangisinde oynamayı tercih edersiniz?

İyi olan hepsinde oynamayı tercih ederim.

"Söz Söyleme ve Diksiyon" ile "Konuşan İnsan" adlarında iki kitap çıkardınız. Yeni bir kitap yayımlama düşünceniz var mı?

Evet, şu anda yeni kitabım üzerine çalışıyorum. Yaşamımla demeyeyim de görüp geçirdiklerimle ilgili bir anı roman yazıyorum. Benim enteresan bir yaşamım oldu. Ailem, çok değişik yerlerden gelmiş. Kadıköy'de tesadüfen bir araya gelmişler. Kitap, benim doğumumla başlıyor. Giriş kısmındaki kişiler ve olaylar tamamen gerçek. Tabii, roman haline getirirken hayal gücünüzü de kullanıyorsunuz. İlk 50 sayfasının benim için çok zor olacağını biliyordum. Şu anda kitap, 120 sayfa oldu ama daha annem bir yaşında. Böyle bir geçmiş var yani. Belki iki cilt olabilir. Fotoğraflar da yer alacak. Türkiye'yi de anlatıyorum. Yaşadıklarınız bir memlekette geçiyorsa, haliyle o memleketi de anlatacaksınız. Tarihi bilgi ve olaylar da yer alacak. Kitap, 1880'lerde başlıyor, bugüne kadar gelecek.





Uzun bir süre Kurtlar Vadisi'nde rol aldınız. Şimdi ekranlarda Medcezir'le görüyoruz sizi. Seçici olduğunuzu biliyorum. Sizi Medcezir'e çeken ne oldu?

Medcezir, Türkiye'nin en iyi şirketlerinden biri olan Ay Yapım tarafından yapılıyor. Dizinin içeriğini öğrendim ve bana cazip geldi. Gerçekten doğru bir iş yaptığını ise çekimler sırasında anladım. Çok iyi bir kadroyla çalışıyorum. Yönetmenimiz Ali Bilgin çok genç bir arkadaş ve bu işte yetenekli. Ben, çok zevk alıyorum.

Dizide oynuyor, kitap yazıyor aynı zamanda öğretmenlik yapıyorsunuz. Bu yoğunluk arasında kendinize vakit ayırabiliyor musunuz?

Sapanca'da bir evim var. İçinde tavuklarım, ördeklerim, kedilerim ve köpeklerim bulunuyor. Orada rahat çalışabiliyorum. Yakın olduğu için fırsat buldukça Sapanca'ya kaçıyorum. Ancak fazla kalamıyorum, dersim ya da çekimim oluyor. Kendime zaman ayırdığımda bile çalışırım ben. Çalışmadan duramam. Ya okurum ya çizerim ya da yazarım. Ya da oyun ararım.

Birçok karakter canlandırdınız çok isteyip de canlandıramadığınız bir karakter oldu mu?

Ben, şanslı bir aktörüm. Tiyatroda hep sevdiğim rolleri oynadım. İyi oyunlarla karşılaştım. Tabii sevmediğim ve beğenmediğim oyunlar oldu. Gençlikte Devlet Tiyatrosu'nda size veriyorlar. "Ben, bunu oynamam" demezdim, o rolü sevmeye çalışırdım. Mutlu bir tiyatro hayatım oldu. İyi rejisörler ve aktörlerle çalıştım. Dizilerde de öyle çok sevmeden oynadığım belki bir iki rol olmuştur. Ama geri kalanını severek oynadım.

Dialog Anlatım İletişim hakkında bilgi verir misiniz?

Dialog'u 23 yıl önce kurdum. Şimdiki Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi o zaman İstanbul Devlet Konservatuarı'ydı. Üniversitenin tiyatro



bölümünü 1978 yılında ben kurdum. Fakat oradan bizi çeşitli nedenlerle ayırdılar. Ancak hep bir tiyatro okulu kurmak istiyordum. Bugün de zor ama o zamanın şartlarına göre bu daha da zordu. Onun yerine tiyatronun temel taşı olan konuşma üzerine bir şey yapmak istediğimi söyledim çevremdekilere. Bana, "Bunu nereden çıkardın, sana gelecek insanlar da konuşma bilmeyecek mi dediler?" Söylenenlere rağmen beş altı dostumla beraber Dialog'u kurdum. Tabii iş gelişti, büyüdük. Bugüne kadar yaklaşık 2 bin 500 kişiye mesleki eğitim, 4 bin kişiye kişisel gelişim eğitimi; 350'nin üstünde kuruma, bu kurumların 20 binden fazla yönetici ve çalışanına etkili konuşma, hitabet, sunum ve iletişim başlıkları altında eğitimler verdik. Ekranlarda başarı kazanmış spiker-sunucular, oyuncular, dublaj sanatçıları yetiştirdik. Onlarla her zaman gurur duyduk ve destekledik.

Ne tür eğitimler veriyorsunuz?

Türkiye'de "Etkili Konuşma", "Spikerlik", "Spor Spikerliği" gibi alanlar

da eğitim vermeye başlayan ilk özel kurumuz. Oyunculuk, yaratıcı drama, spikerlik-sunuculuk, dublaj - seslendirmenin yanı sıra, kurumsal eğitimler de veriyoruz.

Etkili konuşma eğitimi almak kişiye hangi özellikleri kazandırır?

Kendimizi konuşarak ifade ediyoruz. Eğer konuşma yeteneği olmasaydı bugün uygarlık adına taş taş üstünde kalmazdı. Konuşmak, öğrenebilmek ve eğitebilmek yeteneğidir insanı hayvandan ayıran en büyük özellik. Tabii, bir de akıl. Karşınızdaki sizi niye dinler? Anlamak için. Anlamak için de anlatmak gerekiyor. Kuru kuruya konuşmak değil, anlatmak. Meseleyi anlatmak için sizin iyi bilmeniz gerekiyor. Hangi meslekte olursa olsun iyi bir konuşmacı tabii ki makbuldür.

Liderlik vasıflarını nasıl etkiler bu durum?

Liderler, lider oldukları için iyi konuşmazlar. İyi konuştukları için lider olurlar. Her konuda liderlik, kendini doğru ifade etmekten geçer. İnsanları ikna edip, inandırmak gerekir.

Kişi belirli kuralları öğrendiği zaman, konuşma kabiliyeti olmasa bile zamanla bunu kazanabilir mi?

İnsanda, doğanın verdiği konuşma yeteneği olabilir. Ama olmasa da çalışarak ve eğitimle geliştirir kendini. Kişiyi bağlıdır yani.



“Türkiye’de taraftarın futbol tutkusu inanılmaz” **ROBERTO CARLOS**

“Türkiye’de hayat standartları yüksek. Eskiden, ‘Futbolcu Rusya’ya veya Türkiye’ye kariyerinin sonunda gider’ şeklinde bir anlayış vardı. Bizler belki de bu mantalitenin değişmesinde pay sahibi olduk. Söz konusu isimler, sahaya girip ellerinden geleni yapıyor. Taraftarlar da bunu görüyor. Türkiye’de taraftarların futbol tutkusu inanılmaz. Bu faktör de yıldız isimleri Türkiye’ye çeken sebeplerden biri bence.”



Futbola ilk adımını 1993'te Sao Paulo bölgesi takımlarından Palmeiras'ta atan Roberto Carlos, takımda yıldızı parladıktan sonra millî takıma çağırıldı. Burada adının duyulmasının ardından da önce Inter Milan'a, daha sonra Real Madrid'e transfer oldu. Brezilyalı futbolcunun Türkiye macerası ise Fenerbahçe formasını giymesiyle başladı. Fenerbahçe'de iki buçuk yıl geçiren Roberto Carlos, hem Türkiye Kupası'nda hem de ligde şampiyonluk gördü. Sonraki yıllarda da birçok kulüpte top koşturan yıldız futbolcu, 2011-2012 sezon ortasında futbolu bırakma kararı aldı ve Rus kulübü Anzhi'nin sportif direktörü olarak çalışmaya başladı. 2013-2014 sezonu için Sivasspor ile anlaşılan dünya futbolunun en değerli simalarından Roberto Carlos ile, keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

2013-2014 sezonu için Sivasspor ile anlaşma imzaladınız. Sivasspor'u tercih etme sebepleriniz nelerdi?

Her şey başkanla direkt diyalog kurarak başladı. Bana buraya gelme

imkânını sundu. Takımı üst sıralara taşımanın, gelecek planları arasında var olduğunu söyledi. Türkiye'de başarılı olacak bir takım oluşturma düşüncesindeydi. Bu planlama da benim çok hoşuma gitti ve buraya geldim.

Kulüp ve şehir, genel anlamda beklentilerinizi karşıladı mı?

Şu anda her yönüyle mutlu olmuştum. Şehirden, takımdan, tesislerden, yönetimden, başkandan kısacası hepsinden her anlamda memnunum.

Peki, Sivasspor'da orta ve uzun vadedeki hedefleriniz neler?

İlk olarak iyi futbol oynayan, iyi bir takım oluşturmak istiyorum. Uzun vadede ise Spor Toto Süper Lig'de ilk dörde girip UEFA Avrupa Ligi biletini almaya çalışacağız.

Türk futbolu için neler söylemek istersiniz?

Bence 2007 yılından bu yana Türk futbolunda hızlı bir gelişim var. Önceden hem basın hem de taraftarlar, sadece Fenerbahçe, Beşiktaş ve Galatasaray üzerine yoğunlaşıyorlardı ama artık Trabzonspor'un yanı sıra, Bursaspor ve Sivasspor da var. Bunlar çıkış yakalayan takımlar. İngiltere Premier Ligi'nde de bunun örnek-

lerini görüyoruz. Birçok takım üst sıraları zorluyor. Aradaki fark azaldığı zaman ligin kalitesi de paralel olarak artıyor.

Avrupa ligleriyle kıyaslarsanız Türkiye ligini hangi seviyede görüyorsunuz?

Burada önemli olan kaliteli iyi yabancı oyuncular Türkiye'ye getirmek. Bu şekilde kaliteyi bir üste taşıyorsunuz ve Avrupa'da sahne almaya başlıyorsunuz. Federasyon bunu bloke etmiş durumda şu an. Fakat yarıştığımız Avrupa kulüplerine biraz daha yaklaşmak adına, gerekli olduğunu düşünüyorum. Yabancı oyuncu sınırlamasını biraz daha esnetebilirler.

Bu durum millî takım bazında ülke futboluna zarar vermez mi?

Ben buna inanmıyorum. O zaman İspanya, İtalya ve İngiltere gibi ülkelerin millî takımlarında da bu anlamda problemlerin olması gerekiyordu. Ancak böyle bir şey söz konusu değil.

Son yıllarda Nicolas Anelka, Ariel Ortega, Mario Jardel, Taffarel, Didier Drogba ve Wesley Sneijder gibi dünyaca ünlü futbolcular Türkiye'de forma giydi. Bu isimlere her yıl bir başkası ekleniyor. Dünya futboluna yön veren isimlerin Türkiye'yi tercih etme sebepleri neler olabilir?

Bana göre, Türkiye'de hayat standartları yüksek. Eskiden, "Futbolcu Rusya'ya veya Türkiye'ye kariyerinin sonunda gider" şeklinde bir anlayış vardı. Bizler belki de bu mantalitenin değişmesinde pay sahibi olduk. Söz konusu isimler, sahaya girip ellerinden geleni yapıyor. Taraftarlar da bunu görüyor. Türkiye'de taraftarların futbol tutkusu inanılmaz. Bu

Real Madrid'de forma giyeceğiniz aklınıza gelir miydi?

Hayır, gelmezdi ama oynadım. Fenerbahçe ve Inter'de de aynı şekilde. O yüzden hayatta her şey olabilir.

Tahmin edemiyorsunuz. İki yıl Sivas'tayım. Şu an tek düşüncem burada kazanacağım başarılar. Ben tek başıma hiçbir şey yapamam. Bunu biz yapacağız. Şu anda hayatımın 24 saati Sivasspor. Fakat ileride ne olur bilemem.





faktör de yıldız isimleri Türkiye'ye çeken sebeplerden biri bence.

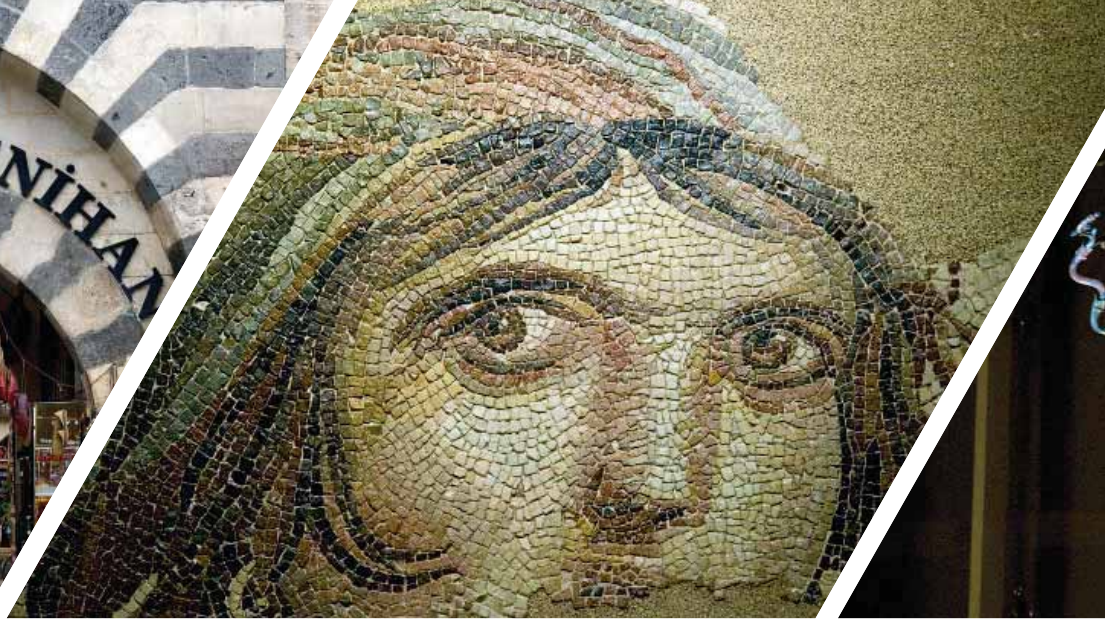
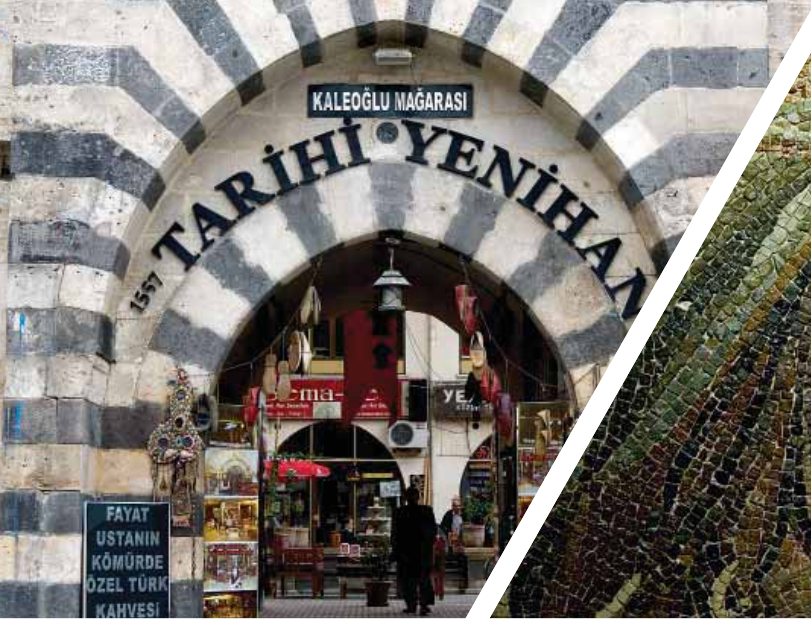
Futbolculuk döneminizde dünya futbolu için âdeta bir markaydınız. Böylesine büyük ve önemli bir kariyerde sizi neler bekliyor?

Benim tek endişem, bütün hafta çalışıp hafta sonu o maçı kaybetmek olur. Ben adım adım ilerlemeyi seven bir insanım. Dolayısıyla şu an kafamdaki tek şey, antrenmanlarımıza konsantre olmak ve bunu tam anlamıyla uygulamak. Özellikle kaybedilen bir maçtan sonra, sorumluluk bendedir. Oyuncularımın arkasında dururum ve onları korurum.

Türkiye maceranız Fenerbahçe formasını giymenizle başladı. Sarı-lacivertli kulüpteki yıllarınızı nasıl değerlendirirsiniz?

Fenerbahçe'de iki buçuk yıl geçirdim. Hem Türkiye Kupası'nda hem de ligde şampiyon olduk. Şampiyonlar Ligi'nde başarılı bir dönem geçirmiştik. Bazen durup düşündüğümde "Acaba bir sene daha kalsa mıydım?" diye soruyorum kendime ancak kader bir şekilde yollarımızı ayırdı.







Tarih ve kültür şehri

Gaziantep

Gaziantep, halk arasındaki eski adıyla Ayıntap, Türkiye'nin hatta dünyanın hâlâ yaşanılan en eski kentlerinden biri. Tarihi, kültürü ve gelişen ekonomisiyle Doğu'nun Paris'i diye anılan kenti; camileri, kaleleri, antik kentleri, Bakırcılar Çarşısı, Tahmis Kahvesi, Zeugma Mozaik Müzesi, hanları ve hamamlarının yanı sıra leziz yemekleri, adını verdiği baklavası ve fıstığıyla yakından tanımak için mutlaka görüp gezmelisiniz.

M

Ö 4000 yıllarına kadar uzanan ve ilk uygarlıkların doğduğu, Mezopotamya ve Akdeniz arasında, tarihi İpek Yolu üzerinde konumlanan Gaziantep, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en eski kültür merkezlerinden biri konumunda bulunuyor. Anadolu'nun ilk yerleşim alanlarından biri olan, Kalkolitik, Paleolitik, Neolitik, Hitit, Mitani, Asur ve Pers'in yanı sıra Büyük İskender, Selevkoslar, Roma, Bizans, İslam, Türk-İslam, Osmanlı dönemlerini yaşayan Gaziantep, bu dönemlere ait eserleri de günümüze kadar getirip, buram buram tarih kokan bir şehir olma özelliğini hakkıyla taşıyor.

Gaziantep, halk arasındaki eski adıyla Ayıntap, Güneydoğu'nun en kalabalık şehri. Nüfus bakımından Türkiye'nin altıncı büyük kenti olan il, sanayi ve gelişmişlik bakımından da birinci sırada yer alıyor. Gaziantep, Türkiye'nin hatta dünyanın hâlâ yaşanılan en eski kentlerinden biri. Bunların yanında kent, Türkiye sanayisi ve ticaretinde de çok önemli bir yer tutuyor. Bunun sebepleri arasın-

da, Gaziantep'in Anadolu ile Orta Doğu arasında yer alması ve liman kentlerine yakınlığı sayılabilir.

Kentin simgelerinin başında ise, Gaziantep Kalesi, baklava, Antep fıstığı, Zeugma Mozaik Müzesi ve bakırcılık geliyor. Gaziantep, kültür ve tarih zenginliği kadar doğal güzellikleri, coğrafyası, zengin mutfağı ve alışveriş imkânlarıyla da tam bir turizm cenneti.

Şehir, 8 Şubat 1921 tarihinde "Gazi" unvanını aldı

Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra İngilizler ve Fransızlar tarafından işgal edilen Gaziantep ve yöresi, akıllara durgunluk veren savunması ve eşsiz kahramanlığıyla bütün dünyada hayranlık uyandırdı. TBMM, Antep'e bu başarısından dolayı 8 Şubat 1921 tarihinde "Gazi"lik unvanı verdi. Gaziantep'te bu dönemin izlerini görmek hâlâ mümkün.

Coğrafi yönden GAP'ın giriş kapısı, sanayisi ve ticari hacmi ile GAP'ın merkezi olan Gaziantep, ekonomik yönden çevresindeki birçok ili etkisi altında tutuyor. Dörtte biri tarıma elverişli ovalardan

oluşan ve bir bölümü Fırat Nehri'nin suları ile sulanan Gaziantep; Antep fıstığı, zeytin, pamuk, üzüm, kırmızıbiber ve keten gibi ekonomik değeri yüksek sanayi bitkileri; mercimek, buğday ve arpa gibi hububat ürünleriyle zengin bir tarım yöresi olma özelliğini koruyor. Hatta ilde gezerken yolda dalından koparılmış zeytinleri satan kişileri görürseniz hiç şaşmayın. Satılanın ilk başta zeytin olduğunu anlamayabilirsiniz. Ama satıcının başında gördüğünüz kalabalıktan birine satılan ürünün ne olduğunu sorarsanız hemen cevabı öğrenebilirsiniz. Tüm dünya mutfakları arasında ayrıcalıklı bir yere sahip olan, seneler boyunca geleneklerinin ve yöresel özel damak lez-

zetinin zenginliğini koruyan Gaziantep mutfağı da, şehrin turizminde önemli bir yere sahip.

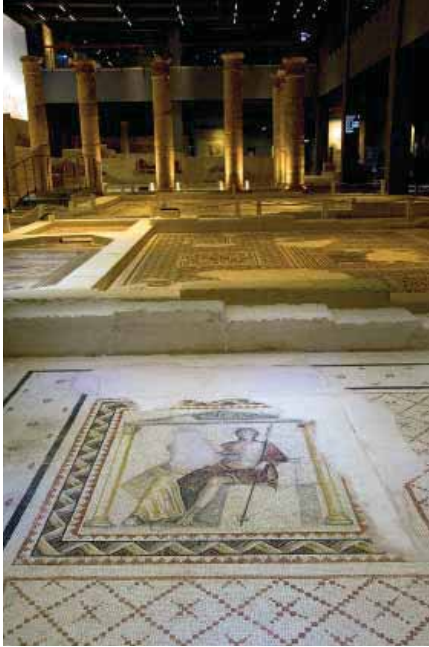
Gaziantep, Kurtuluş Savaşı hatıraları, zengin tarihi ve kültürel çevresi, hizmete giren otoyolu, bölgenin ihtiyacı olan uluslararası havaalanı, GAP'ın kapısı durumundaki konumu ve hâlâ önemini yitirmeyen tren garyıyla önemli merkezlerden biri konumunda bulunuyor. Ayrıca, leziz yemekleri, zengin el sanatları, mozaikleri, camileri, kaleleri, antik kentleri, ören yerleri, hanları, hamamları, kастelleri, türbeleriyle çeşitli zenginliklere sahip olan kent, kiliseleri, yaylaları, ovaları, gezi ve mesire yerleri, adını verdiği baklavası ve fıstığı, sanayi tesisleri, ticari canlılığı ve diğer yönleri ile tu-

rizm bakımından da son yıllarda adından çokça söz ettiriyor. İl, bu zenginliği görmeyen için âdetâ sizi çağırıyor.

Gaziantep, yemek çeşidi bakımından Türkiye'de birinci sırada yer alıyor

Çok zengin bir mutfağa sahip olan Gaziantep, 300'e yakın tarifiyle yemek çeşidi bakımından Türkiye'de birinci sırada yer alıyor. Kentin mutfağı seneler boyunca çeşitli geleneklerin harmanlanmasıyla zenginleşirken, Antep mutfağı özellikle kebab ve et yemekleri ile meşhur. Alaca çorba, altı ezmeli kebab, Arap köftesi, baklava, beyti, börek aşı, çağla aşı, çağırtlak kebab, doğrama, ekşili taraklı kebab, erik tavası, fırık pilavı, kavurma, kuşbaşı kebab, küşleme, lahmacun, patlıcan kebabı, sarımsak kebabı, simit kebabı, soğan kebabı, şiveydz, yuvarlama ve yeni dünya kebabı, Gaziantep mutfağına özgü yemeklerin sadece bir kısmını oluşturuyor.

Gaziantep'e giderseniz "küşlemesi" ile ün yapan Halil Kör'ün, namı diğer Halil Usta'nın dükkânına uğramadan dönmeyin. Bu meşhur dükkân, Gaziantep'in Karşıyaka semtinde. Halil Usta, beyaz önlüğüyle dükkânda kasanın başında. Halil Usta'nın yetiştirdiği kendi ustaları ise ateşin başında. Dükkân görünümlü lokanta, dışarıdan pek algılanmasa da epey bir yatay derinliğe sahip. Derinlik demişken, Halil Usta kebablarını bakır ve çukur kaplarda servis ediyor. Burada sebzeli kebab, simit kebabı ve küşleme gibi çeşitli kebab çeşitlerini bulmanız mümkün.



Gaziantep'te kebabın her çeşidini yiyebileceğiniz diğer bir adres: İmam Çağdaş. Kebabın yanı sıra burada baklava da var. Aslında Gaziantep'te çok sayıda kebabçı, baklavacı bulunuyor. İmam Çağdaş bunların en eskilerinden ve en tanınmışlarından biri. Kuruluşu 1887 yılına uzanıyor. Ali nazik, soğan kebabı, patlıcan kebabı, küşleme kebabı çeşitlerinin hepsinde erkek koyun eti kullanılıyor ve de et "zırh" denilen büyük bıçaklarla kıyılıyor. Koyunun kaburgası civarındaki yağ da kebablarda kullanılıyor. Lahmacunlarında ise, soğan yerine sarımsak var. Baklava olarak istediğiniz çeşidi bulmanız mümkün. "Ben, bu leziz baklavanın tadına baktım, sevdiklerime de alayım" dersiniz, lokantadan çıkarken kapının yanında tatlıların satıldığı tezgâhın önündeki kuyruğa girmeniz şart.

Gaziantep'te yemek yediniz ama bunun üzerine bir de kahve içeyim dersanız, size önerebileceğim adres: Tahmis Kahvesi. Çayların nargile eşliğinde içildiği Tahmis Kahvesi'nin en büyük özelliği, kenti ziyaret edenlerin büyük çoğunluğunun burada oturup, bir yorgunluk kahvesi içmesi. Sabahın ilk ışıklarıyla kapısını açan Tahmis Kahvesi, nargile sevenlere ev sahipliği yapıyor.

Gaziantep Kalesi, ayakta kalabilen en güzel örneklerden

Kentin tam merkezinde tarihi Gaziantep Kalesi yer alıyor. Gaziantep Kalesi, Türkiye'de ayakta kalabilen kalelerin en güzel örneklerinden biri... Gerek



ihtişamı ve heybeti gerekse bir sır gibi gizlediği tarihiyle şehir merkezinde, Alleben Deresi'nin güney kenarında, yaklaşık 25-30 metre yükseklikte ve hemen herkesin dikkatini çeken bir tepe üzerinde bulunuyor. Şehirdeki ünlü Gaziantep Kalesi'nin ne zaman ve kimler tarafından yapıldığına ilişkin kesin bir bilgi yok. Ancak tarihi günümüzden 6 bin yıl öncesine, Kalkolitik döneme kadar giden bir höyük üzerinde kurulduğu, MS 2-3. yüzyıllarda ise kale ve çevresinde "Theban" isimli küçük bir kentin olduğu biliniliyor.

Zeugma Mozaik Müzesi'nin dünyada eşi yok

Gaziantep ili ve çevresinde bulunan arkeolojik eserler Gaziantep Arkeoloji Müzesi'nde bulunuyor. Gaziantep Arkeoloji Müzesi'nin yanı başındaki Zeugma Mozaik Müzesi, Temmuz 2005'te açıldı. Türkiye'nin en büyük mozaik müzesi, özgün teşhiriyle dünyanın yegâne müzesi haline geldi. Eski ve yeni müze binaları bir galeriyle birbirine bağlanırken, Eski Müze, Gaziantep ve çevresindeki taşınabilir kültür varlıklarının kronolojik sırayla sergilendiği, "kronolojik müze" olarak düzenlendi. Zeugma Mozaik Müzesi iki katlı olup, 16 adet teşhir salonunu barındırıyor. Zeugma antik kentinden çıkarılan "Çingene Kızı" mozaığı, halen Gaziantep Arkeoloji Müzesi'nde sergileniyor. Gaziantep Arkeoloji Müzesi 2011 yılında, 1700 metrekarelik mozaik ile dünyanın en büyük mozaik müzesi olma özelliğini taşıyan Zeugma Mozaik Müzesi'ne taşındı.

Bakırcılar Çarşısı'nda yüzlerce çeşit bakır eşya bulmak mümkün

Bakırcılar Çarşısı, Gaziantep'in eski yerleşim bölgesinde bulunuyor. Çevresinde eski hanlar ve diğer mesleklerle ilgili çarşılar sıralanıyor. Çarşı, sıra sıra küçük dükkânlardan oluşuyor. Çarşıya girince, bu dükkânlardan taşan kepenklere asılı yüzlerce bakır eşyayı görünce insan kendini kaybediyor. Gündelik kullanım için, turistik ve süs eşyası olarak bütün bakır eşyalar ustaların el emeği, göz nuru adeta. Gaziantep bakırcılığının özelliği ise, alışılmışın aksine lehim kullanılmaksızın tek parça olarak yapılması. Genellikle babadan çocuğa geçen bu el sanatı Gaziantep için önemli bir gelir kaynağı.

Camiler, kentin vazgeçilmezi

Tarihi Gaziantep camileri, kentin siyasetine sağladığı görsel ve sosyal katkının yanı sıra kent içindeki konumları ve yapım tarihleriyle kentin vazgeçilmez mimari değerleri arasında yer alıyor. Hemen hemen hepsinin yapımında kesme taş kullanılan tarihi Gaziantep camileri, plan ve süsleme bakımından birbirinden farklı. Ancak camilerin plan oluşumlarında ve minarelerinde Arap mimarisinin etkisi görülüyor. Bu tip yapıların en eski örneği Ahmet Çelebi Camisi. Hacı Nasır Camisi'nin burmalı minaresi, Handaniye, Eyüpoğlu ve Esenbek camilerinin portal süslemeleri hayranlık uyandırıyor. Handaniye Camisi minaresinin şerefesi altında 16. yüzyıl İznik çinileri bulunuyor. Boyacı Camisi ise, minberindeki ahşap işçiliğinin, Gaziantep'in en eski örneği olması bakımından önem arz ediyor.



Yeni HTC One Max ile hayatı “maksimum” yaşayın

HTC One ailesinin bir klasiği haline gelen alüminyum tasarımlı ve şık gövdeli HTC One Max, içeriğin keyfini sürmek ve hareket halindeyken bile üretken olmak için ihtiyaç duyulan hız ve gücü kullanıcılara sunuyor. HTC One Max, evin her işini en küçük ayrıntısına kadar yönetmekle meşgul annelerden, hareket halindeyken en son filmleri izlemeyi isteyen gençlere kadar, günlerini en verimli şekilde değerlendirmeyi arzulayanlar için ideal bir yol arkadaşı. Gittiğiniz her yerde içeriklerin tadını çıkarmayı olağanüstü bir mobil deneyim haline getiren HTC One Max, fotoğraflara, videolara ve oyunlara hayat veren parlak bir 5,9 inç 1080p Full HD ekrana sahip. HTC Boom-Sound™ ile çift ön stereo hoparlör, gücünü çarpıcı görsellere eşlik eden muhteşem ses performansı sağlayan amplifikatörlerden alıyor. Daha güvenli bir kullanım için, HTC One Max'ın arkasında bulunan dahili parmak izi tarama özelliği sayesinde, kullanıcıların ekranı kilitlemesini veya kilidi açmasını sağlamanın yanı sıra, en sevilen uygulamalardan üçü için ayrı parmaklar tanımlanması ve bunların hızlıca açılması da mümkün.



Fermuarını çek müziğini dinle!

Teknolojik aksesuarlarla göz dolduran elmaspeti.com, işlevselliği eşsiz tasarımıyla ön plana çıkaran Muvit Muzip kulaklığı, tüketicilerin beğenisine sunuyor. Müzikseverlerin vazgeçilmezi olan kulaklıklar, özellikle uzun yolculuklarda ve gürültülü ortamlarda kurtarıcı oluyor. Cepte ya da çantada taşınan kulaklıkların kablosunun dolanması âdeta önlenebilir bir durum. Böyle durumlarda dakikalarca kablo karmaşası ile uğraşmak bazen kâbus haline geliyor, müzik keyfinize engel olabiliyor. Aksesuar üreticisi Muvit tarafından geliştirilen “Muzip” ise, bu soruna şık ve işlevsel bir çözüm getiriyor. Kablosunun üzeri özel bir yöntemle fermuar ile kaplanan Muzip, böylece gerektiğinde tıpkı kıyafetlerde olduğu gibi fermuar kapatılarak tek bir bütün haline gelebiliyor. Aynı zamanda kablonun fazla kıvrılmasını da engelleyen bu fermuar yapısı, kulaklık kablosunun dolanmasını da önüyor. Hemen hemen her telefonla uyumlu olan Muvit Muzip, aynı zamanda mikrofon ve kablo üstü kumanda gibi işlevsel özellikler de sunuyor.

Canon bulut dostu yeni yazıcıları piyasada

Canon, yenilenen Pixma ev serisine öncülük eden üç yeni web bağlantılı hepsi bir arada mürekkep püskürtmeli yazıcısını piyasaya sundu. Pixma MG5550, Pixma MG6450 ve Pixma MG7150 modelleri, bulut tabanlı hizmetlere ve sosyal ağ sitelerine doğrudan erişim sunarak fotoğraf ve belge baskısını hiç olmadığı kadar kolaylaştırıyor. Böylece evden baskı alma işlemine yepyeni bir bağlantı işlevselliği kazandırıyor. Hepsinde wi-fi özelliği bulunan bu üç yeni model ile kullanıcılar, Pixma bulut bağlantısı aracılığıyla internet tabanlı hizmetlere bağlanabiliyor. Buna ek olarak, yeni Pixma baskı çözümleri uygulaması yepyeni baskı seçenekleri sunuyor. Yeni ve geliştirilmiş Pixma bulut bağlantısı hizmeti, kullanıcıların sosyal ağa, fotoğraf paylaşımına ve buluta depolamaya, internet sitelerine bilgisayar veya başka bir cihaz kullanmaya gerek kalmadan, doğrudan yazıcının TFT ekranından kolayca erişmelerine imkân tanıyor.



Toshiba Camileo X-Sports kamerayla yaşamınızı hareketlendirin

Kara ve darbelere ve 60 metreye kadar da etkin suya dayanıklı gövdeye sahip Toshiba Camileo X-Sports, bisiklet, yüzme, kayak ve snowboard gibi sporlarda sudan ıslanma endişesi olmadan kullanım kolaylığı sağlıyor. Kamera, su geçirmez kasası olmadan 1,5 metreye kadar düşmelere karşı dayanıklılık gösteriyor. Bu bakımdan kullanıcılar cihazın kolayca düşebileceği veya darbe alabileceği spor veya etkinliklerde kullanım keyfi yaşıyor. Kola takılan uzaktan kumanda ile kullanıcılar, kamerayı elde tutmaya gerek kalmadan veya gözlerini sahadan, dalgalardan veya tırmanılan kayadan ayırmadan cihaz üzerinde istediği kontrolü sağlayabiliyor. Uzaktan kumandanın LED ara yüzü Camileo X-Sports kameranın durumunu farklı ışık kombinasyonları ile gösteriyor ve kullanıcıların fotoğraf ve video modları arasında anında geçiş yapabilmelerine imkân tanıyor. Üç metreye kadar su geçirmezlik, 1,5 metreye kadar darbeye dayanıklılık ve beş saate kadar pil ömrü ile bu sağlam ve kullanışlı kumanda her an elinizin altında ve aksiyon için hazır.



Tunçmatik'in mobil şarj cihazlarını yanınızdan ayıramayacaksınız

Tunçmatik, bu kez de Slim Powerbox 3800 ve Powertube 2600 ürünleriyle neredeyse her gün yaşadığınız şarj sorununu ortadan kaldırıyor. Tunçmatik, Powerbox ve Powertube ile, depolanmış enerjiyi kullanarak mobil cihazlarınızı dilediğiniz zaman, dilediğiniz yerde şarj edebilmenin ayrıcalığını sunuyor. Dört ile altı saat arasında şarj olabilen Slim Powerbox, 3800mAh kapasiteye sahip. Ultra Slim tasarımı, pil şarj durumunu gösteren dört adet LED, kısa devre, aşırı şarj-deşarj ve yüksek ısı koruma özelliğini bünyesinde barındırıyor. Aynı zamanda ürünün üzerinde bulunan LED ışıktan yapılmış el feneri de ayrı bir şıklık katıyor. 2600mAh kapasiteye sahip Powertube 2600 ise özellikle renkli tasarımlarıyla dikkat çekiyor. Beş farklı renk seçeneği bulunan Powertube'in, aşırı şarj-deşarj, yüksek ısı ve kısa devre koruma özellikleri de bulunuyor.

Çanta ve cepte rahatlıkla taşınabilen yepyeni Tunçmatik mobil şarj cihazları ile, priz arama derdiniz de son buluyor.



Lenovo'dan her zevke uygun tablet

Lenovo, her tür tüketiciye dokunabilecek yeni tablet serisini Türkiye pazarına sundu. Lenovo'nun ultra taşınabilir, yüksek performans ve uzun pil ömrüne sahip, şık tasarımlı ürünler ailesine katılan bu yeni tablet modelleri arasında her zevke, talebe ve bütçeye uygun bir model bulmak mümkün. "Küçük ekran severim ve müzik dinlemek en büyük hobim" diyenler "A1000L" tam size göre. Sadece 10,7 milimetre inceliği ve 345 gram hafifliği ile IdeaTab A1000L, okumak, müzik dinlemek ve internette gezinmek için mükemmel bir seçim olduğu gibi, kullanmadığınız zamanlarda da cebinize kolayca sığıyor. 3G'siz olmaz, çok oyun oynayım bana performans gerek, beyaz da olursa daha ne isterim diyenlerinse Lenovo'nun A3000 modeline göz atmasında fayda var. Tablette büyük ek-

randan vazgeçemeyenler için S6000'in 10,1 inç HD IPS çoklu dokunmatik ekranı, 178 derece görüş açısına sahip parlak ve canlı görüntüleme deneyimi vadediyor. "Bilgisayarımdan farkı olmasın, hem klavyesi, hem ofis programı hem de Intel işlemcisi olsun" diyen profesyonellere ise "Miix"i öneririz.





Direniş Günlerinde Aşk

Yönetmen: Olivier Assayas

Oyuncular: Dolores Chaplin, Martin Loizillon, André Marcon

1968 Mayıs'ı, etkilerini günden güne ivmelenen bir güçle sürdürmektedir. Dönemin özgürlükçü ve aktivist gençliği hayallerini gerçekleştirme hedefiyle ilerlerken, uzakta görünen "devrim" anbean yaklaşmaktadır. Gilles, Christine ve Alain arasındaki ilişki de dönemin ruhuyla eşzamanlı olarak ilerler. Devrime giden yolun heyecan ve telaşını yaşayan üç genç, bu süreçte yaşadıklarını sanat üzerinden dışa vurmaya çalışır. Aralarındaki yaşanan aşk üçgeni de dönemin kendisi kadar karışık ve zorludur.



Düzenbaz

Yönetmen: David O. Russell

Oyuncular: Christian Bale, Robert De Niro, Bradley Cooper, Amy Adams

Dolandırıcı Irving Rosenfeld (Christian Bale) ve İngiliz ortağı Sydney Prosser (Amy Adams), çılgın FBI ajanı Richie Dimaso (Bradley Cooper) tarafından yakalanınca onun için çalışmak zorunda kalırlar. Dimaso ve FBI departmanını yöneten beyinler, başka dolandırıcıları yakalamak için birlikte bir Arap şeyhinin yönettiği Atlantic City'de düzenlenecek yüksek profilli kumarbazların katılacağı zekice bir oyun kurarlar. Düzenbaz, New York'un tehlikeli bölgelerinde geçen inanılmaz komik ve akla sığmayan gerçek bir operasyonun hikâyesini konu alıyor.



Paranormal Activity: İşaretliler

Yönetmen: Christopher Landon

Oyuncular: Molly Ephraim, Kimberly Ables Jindra, Eddie J. Fernandez

Paranormal Aktivite döngüsü devam ediyor. Jesse, fark edildikten sonra gizemli güçler tarafından lanetlenmeye başlar ve hayatı cehenneme dönüşür. Ailesi onu kurtarmak için elinden gelen her şeyi yapar. Fakat bu hiç de kolay olmayacaktır. İyi ve kötü arasında gerçek bir savaş başlayacaktır. Kimin kazanacağı ise belli değildir.



Her k ü l : Efsane Başlıyor

Yönetmen: Renny Harlin

Oyuncular: Kellan Lutz, Scott Adkins, Liam McIntyre

M.Ö. 1200'de Antik Yunan'da bir kraliçe, Kralın gaddar yönetiminin devrilmesi ve yoksulluk içindeki halkın barışa kavuşması vaadiyle Tanrı Zeus'un şehvetine yenik düşer ve sonrasında hamile kalır. Bu birliktelikle dünyaya gelen Herkül, kendi kaderinden ve gerçek kimliğinden bihaberdir. Onun hayatını adayacağı tek tutkusu, sevgilisi Girit Prensesi Hebe'dir. Fakat Hebe, Herkül'ün kardeşi ile evlendirilecektir. Yarı tanrı Herkül, gerçek kimliğini ve asıl amacını öğrenince bir seçim yapmak zorunda kalır: Ya gerçek aşkını da alıp kaçacaktır ya da kaderinin gereğini yaşayıp, gerçek bir kahraman olacaktır.





Andrea Bocelli, İstanbul'a geliyor

Tarih: 22 Şubat 2014

Yer: Ülker Sports Arena

Bugüne kadar dört Amerikan başkanı, iki papa ve Kraliyet Ailesi'nin yanı sıra, Olimpiyat Oyunları ve Dünya Kupası açılış törenlerinde performans sergileyen Andrea Bocelli'nin İstanbullularla buluşmasına sayılı günler kaldı. Maestro Bocelli, İstanbul konserinde İtalyan ve dünya operalarının klasik ariyalarının yanı sıra, uluslararası başarıya ulaşan son albümü "Love in Portofino"dan da şarkılar seslendirecek. Sanatçı, ayrıca hoş sürprizlerle seyircilerine unutulmayacak bir konser gecesi yaşatacak. Andrea Bocelli, bugün sadece dünyaca ünlü bir pop yıldızı değil, aynı zamanda "bel canto"da verismo olabilecek rahatlıkta, rafine ve çok yönlü bir opera sanatçısı. Bir imza gibi tanınabilen sesinin yumuşak ama güçlü tınısı sanatçıya, 80 milyon albüm satma başarısı getirdi. TEMA Vakfı'nın 20'nci kuruluş yılının kutlanacağı konser, Most Production tarafından, 22 Şubat 2014 Cumartesi günü, saat 20.30'da Ülker Sports Arena'da gerçekleştirilecek.

Justin Timberlake, Türkiye'de ilk kez sahne alacak

Tarih: 26 Mayıs 2014

Yer: İTÜ Stadyumu

Justin Timberlake, "Dünya Turnesi" kapsamında İstanbul'da konser verecek. Konser, Justin Timberlake'in Türkiye'deki ilk solo performansı olacak. Dünya çapında 2013 yılının listelerinde yer alan The 20/20 Experience World Tour ve The 20/20 Experience 2 of 2 tüm dünyada müzik marketlerde satılıyor. Şarkıcı, şimdi bu heyecan verici canlı şovunu, dünya çapında bir turne ile fanlarıyla buluşturuyor. En son Amerikan Müzik Ödülleri gecesinde kazandığı favori pop erkek rock sanatçısı ödülleri dahil üç ödülle evine dönen Timberlake, ayrıca GQ tarafından "yılın erkeği" seçildi. 20/20 Experience turnesinin aynı adı taşıyan 4 milyonluk albümü, bu yılın en çok satılanı oldu. Albüm, son beş yılın en iyi çıkış yapan erkek sanatçısı, hatta son beş yılın Amerika tarihindeki en iyi dijital çıkışı olarak kabul ediliyor.



Tolga Çevik, dükkanı açıyor

Tarih: 16 Ocak 2014

Yer: Beşiktaş Kültür Merkezi, İstanbul

Komedi Dükkanı, her zamanki gibi sıra dışı ve beklenmedik hikâyelere bu kez bir de sürpriz ekleyerek geliyor. Tolga Çevik, 10. sezona başlarken, "Tekrar bir arada olup gülmeye eğlenmeye hazırız. Eğer siz de hazırsanız, 'Arkadaşım Hoş Geldin...'" diyor.



Aile Çay Bahçesi

Yazar: Yekta Kopan

Yayınevi: Can Yayınları

Yekta Kopan'ın yeni romanı Aile Çay Bahçesi'nin, çoğu kadının kendinden izler bulacağı unutulmaz bir kahramanı var: Müzeyyen... Aile yaşamının gizli şiddetine başkaldıran, kardeşinin doğumuyla kendi varlığının silinmeye başladığını hisseden bir kadın... Kopan'ın romanı güçlü, okuru kısıp alan bir anlatımla sarsıcı bir finale uzanıyor. Çoğu roman kolayca tarif edilebilir, el yordamıyla birtakım kalıplardan faydalanarak romana referans yaratmayı başarabilirsiniz. Ancak bu, Aile Çay Bahçesi için mümkün değil! Çünkü roman, okuyanın hayatına sinerek, herkes için başka bir hikâyeye bürünüyor. Herkesin kendi gerçeğine...



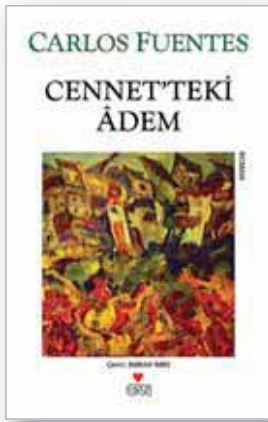
Cennet'teki Âdem

Yazar: Carlos Fuentes

Yayınevi: Can Yayınları

Gecekondulu mahalleleri, favelalar ve Gorozpeköyler... Özünde hepsi aynı. Orada yaşamıyorsan oranın varlığının sebeplerindensin. Meteliksiz bir gençken kapağı varlıklı bir aileye atıp Meksika'nın en güçlü adamlarından biri haline gelen Adán Gorozpe bunu çok iyi biliyor. Çünkü çöplüğün horozu olmaya, düzenin çarklarını dilediği gibi döndürerek yaşamı kendisi için cennete çevirmeye alışkın. Ancak adaşı eski polis, yeni bakan Adán Góngora ortaya çıkınca Meksika iki Adán'a, cennet iki Âdem'e dar gelmeye başlıyor.

Carlos Fuentes'in çağdaş Meksika toplumunu siyasetten sosyete, sinemadan dine, pembe dizilerden postmodern edebiyata, birçok yönden hicvettiği Cennet'teki Âdem, yazarın tabiriyle tam bir "Meksikomedya".

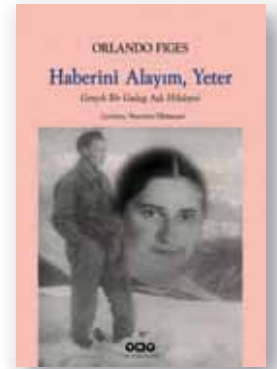


Haberini Alayım, Yeter

Yazar: Orlando Figes

Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

Haberini Alayım, Yeter, Stalin Rusya'sının kuzey ucundaki çalışma kamplarından birinde, Peçora'da Gulag hükümlüsü olarak bulunan Lev Mişçenko ile Moskova'daki kız arkadaşı Svetlana İvanova'nın birbirlerine 1946 ile 1954 yılları arasında gönderdikleri mektuplara dayanarak yazılmış gerçek bir aşk ve hayatta kalma hikâyesi. Gulag sansüründen geçmeden çalışma kampına gizlice girip çıkan bu mektuplar, Stalin dönemi dehşetinin iki sıradan Rus'un hayatını nasıl etkilediğine ve birbirlerine olan aşklarının onları nasıl ayakta tuttuğuna ilişkin benzersiz bir kayıt oluşturuyor.



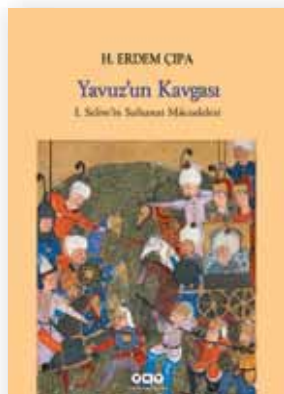
Yavuz'un Kavgası

Yazar: H. Erdem Çıpa

Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

Yavuz'un Kavgası, tarihimizde "Yavuz" lakabıyla anılagelmiş olan I. Selim'in padişahlığıyla sonuçlanan tartışmalı saltanat mücadelesini incelerken, bu asi şehzadeye taht kavgasını kazandıran birincil askeri ve siyasi gücün "merkezdeki" (İstanbul) yeniçerilerden ziyade, "taşradaki" (Rumeli) beyler ve idari amirlerden müteşekkil olduğunu vurguluyor.

Gerek siyasi bir aktör olarak Yavuz Sultan Selim'in sosyal, siyasi ve askeri şahıs ve toplulukları harekete geçirmek için uyguladığı stratejiler, gerekse kendisine destek olanların toplumsal bileşiminin irdelendiği bu çalışmada, 15 ve 16. yüzyıllarda İslami ilke ve söylemlere dayalı bir siyasi oluşum olan Osmanlı Devleti'nde bir hükümdarın saltanatının nasıl oluştuğuyla ilgili önemli ipuçları sunuluyor.





Yepyeni bir sayıda ve yine yepyeni yerli ve yabancı yapımlarla, sizlerin de dinlemekten keyif alacağınızı ümit ettiğim CD seçeneklerini beğeninize sunuyorum. Ayrıca yeni yılınızı en içten dileklerle kutluyor, 2014 yılının hepinize sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini temenni ediyorum. Bol müzikli günler dilediğiyle...



YERLİ ALBÜM

ZÜLFÜ LİVANELİ / Gökkuşuğu Gönder Bana

Kent ozanı kimliğiyle, yıllardır dillerden düşmeyen bestelere imza atan Zülfü Livaneli, dokuz yıl aradan sonra hazırladığı "Gökkuşuğu Gönder Bana" isimli 27'nci albümünü müzikseverlerin beğenisine sundu. Kendine has tarzıyla notalara döktüğü birbirinden güzel 10 parçadan oluşan albüm, Livaneli'nin en beğenilen albümleri arasındaki yerini şimdiden aldı.



YABANCI ALBÜM

LENNY KRAVITZ / Are You Gonna Go My Way

20 yıllık müzik kariyeri boyunca birçok başarılı albüme imza atan Lenny Kravitz, 1993 yılında piyasaya sunduğu "Are You Gonna Go My Way" isimli albümünü tekrar yorumlayarak, yeni versiyonuyla sevenlerinin beğenisine sundu. Toplam 10 parçadan oluşan albüm, 20 yıl önceki başarısını devam ettirerek, sanatçıya gönül vermiş dinleyicilerin best-of'ları arasına girmeyi başaracak



KARGO / Gelecek Randevum Var

Türk rock müziğinde 20'nci yılını kutlayan Kargo, uzun bir aranın ardından yeni şarkılarını "Gelecek Randevum Var" isimli albümünde bir araya getirdi. Yeni solist olarak Ozan Anlaş'ın ekibe katılmasıyla taze kana kavuşan grup, toplam dokuz parçalık albümüyle müzikseverlerden tam not almış gibi görünüyor.



MOBY / Innocents

Elektronik müziğin efsane isimlerinden Moby, yeni çalışması "Innocents" ile bu tarzı beğenen müzikseverlere önceki albümlerini aratmayacak kalitede bir sound sunuyor.

Bu yeni çalışmasıyla 11'inci albümüne imza atan Moby, albümde yer alan 12 parçası ile hayranlarını fazlasıyla tatmin etmeyi başarıyor.



FUAT GÜNER / Dinleyene Aşk Olsun

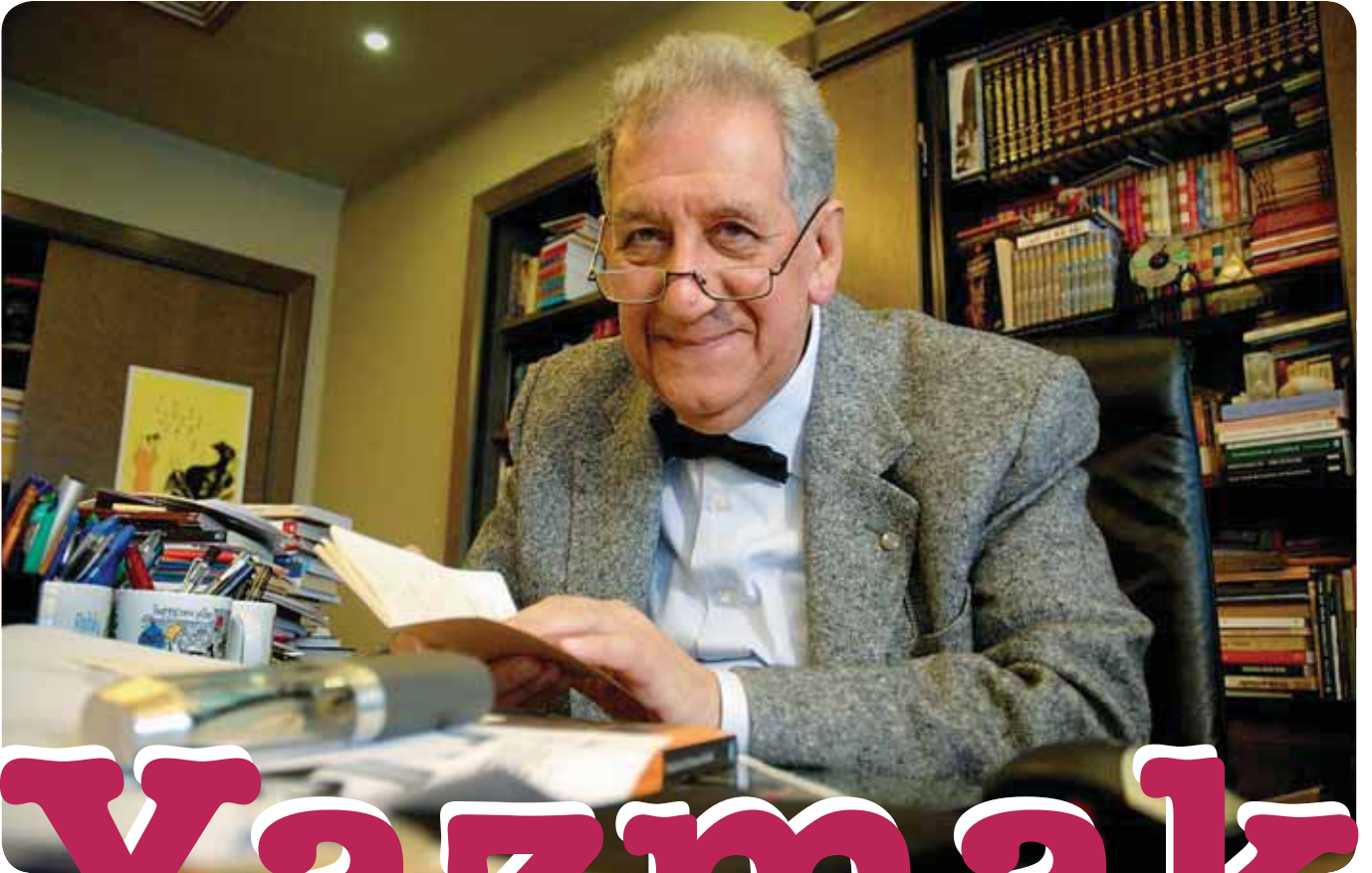
Türk pop müziğinin duayen isimlerinden Fuat Güner, yeni solo albümü "Dinleyene Aşk Olsun" ile hayranlarıyla buluştu. Güner'in müzikal çizgisini yansıtan toplam sekiz şarkılık albüm, dinleyicilerine tam bir müzik ziyafeti sunuyor.



DIDO / THA Next Day Extra

Dört albümüyle toplamda 300 milyonu aşan satışa ulaşan İngiltere'nin en başarılı kadın vokallerinden Dido, en beğenilen şarkılarının bir araya getirilmesiyle oluşturulan yepyeni çalışması "Greatest Hits" ile yeniden adından söz ettirmeyi başarıyor. Toplam iki CD ve 31 parçanın yer aldığı çalışma, piyasaya çıktığı günden itibaren yarattığı ilgiyi hâlâ üzerinde barındırıyor.





“Yazmak alçak gönüllü bir iştir”

Pertevniyal Lisesi’ni bitiren Doğan Hızlan, hukuk öğrenimine başladı ancak yarıda bıraktı. İlk yazısı 1954 yılında yayımlandı. O günden bu yana yazı yazmaktan başka bir işle uğraşmadı. Ama bugün bazıları, yazmadıklarının yazdıklarından daha önemli olduğunu söylüyor. Kimilerine göre, yaşayan edebiyat tarihi, kimilerine göre bir kültür eleştirmeni, kimilerine göre ise bir estet. Yol boyu ona “sanat mafyası” diyenler de oldu, onu bir sığınak olarak değerlendirenler de. Adına üç tane kütüphane kurulan ve eserleriyle Türk edebiyatının gelişmesine katkılarını sürdüren denemeci, eleştirmen ve yazar Doğan Hızlan ile, keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

İstanbul’da bir ailede yetişmenin edebiyat dünyasına kolayca kabul

edilmenizdeki rolü olmuş olabilir mi? En azından bazı şeyleri kolaylaştırdığı, bazı uzun süreçleri kısalttığı gibi...

Bu soruyu kendim zor yanıtlayabiliyim. Ama kitaba ve bilgiye ulaşmada, büyükşehirde yaşamının nimetlerini unutmamak gerekir. Üstelik ailem benim öğrenmem ve okumam için istediğim kitapları aldı. İstedikim plaklara ve notalara sormadan para ödedi. Ayrıca benim bütün ailem müzikle ilgiliydi ve hepsi bir enstrüman çalardı. Kolaylık sözü kullanılabilir.

Türkiye’de iyi şiir, öykü ve roman yazamayan insanların eleştirmenliğe soyunduğu söylenir. Siz ise ilk yazınızdan itibaren eleştiri yazıları yazıyorsunuz. Galiba bu yargıyı boşa çıkarıyorsunuz?

Yerleşik bir kanıdır bu. Ayrıca bir kişi şiir yazmakla edebiyata başlar, öykü de

yazar, sonra da eleştiride karar kılar. Bu diğerlerinde başarısız olduğunu göstermez. Ya da onlarda başarılı olmadığı için, eleştiriyi seçtiği iddiası benim için havada kalıyor. Ben, ne şiir yazdım, ne öykü ne de roman.

İçinizden hiç, “Bir roman, öykü ya da şiir yazayım da nasıl yazılırmış görünler” diye geçirmediniz mi? Bu saatten sonra yazmak risk mi olur?

Ben, yazılanları eleştirdim. Onlara işte roman böyle olur, öykü böyle yazılır, şiir dediğin böyledir gibi bir iddia ile yaklaşmadım. Bir türün kuramını bilenlerin, onu metinlere uygulayanların, o örneklerin iyisini vereceklerini sanmıyorum, aksine tersi oluyor. Divan edebiyatını çok iyi bilen bir uzmanın, bu alandaki bir otoritenin yazdığı gazelleri okudum, çok başarısızdı. Eleştirmenlerin başına

bu gelebilir. Risk sözü büyük oranda var. “Bizi eleştirdi, yazdıkları nasıl, bir bakın” derler. Ben, canım isteseydi bu riski göze alabilirdim, istemedim. Her yazı aslında bir risktir, her gün yazan biri için.

Türk edebiyatı şu anda ne durumda?

Türk edebiyatını şu anda dünya ölçeğinde görüyorum.

Siz de Türk edebiyatının gelişmesine katkıda bulunmayı sürdürüyorsunuz.

Türk edebiyatının gelişmesine herkes katkıda bulunuyor. Sadece benim değil her yazarın, her okuyanın ve her konuşanın katkısı var. Hiç kimse buna öncelik ve önderlik tanımamalı. Küçük küçük adalar birleşir büyük bir kıta olur. Ben, böyle düşünüyorum. Edebiyat alçak gönüllü bir iştir.

2012’de Antalya Atatürk Kültür Parkı’nda sizin adınıza bir kütüphane açıldı. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Bazı kitaplarımı oraya bağışlamıştım, onlar da benim adıma kütüphane kurdular.

Kaç tane kütüphaneniz var?

Biri Fatih’te, orada olmazsa olmaz kitaplarım var. Diğeri Mimar Sinan Güzel Sanatlar’da, sonuncusu da Antalya’da bulunuyor. Öyle kitaplar geliyor ki okur için önem ve değer taşıyor. Ama benim alanımda bakıp gözden geçireceğim ya da bakmayacağım kitaplar bunlar. Onları bu tür kütüphanelere bağışlıyorum. Başkaları okuyor.

Asla veremeyeceğim dediğiniz kitaplarınız hangileri?

Çok var. İmzalı kitaplarım ve her zaman açıp baktığım kitaplarım. Onlar Fatih’te bulunuyor.

Hangi kitaplar onlar?

Söyleyemem, çalınabilir sonra!

Sizce kitap çalarlar mı?

Fatih’teki kütüphaneye hırsız girmiş. Hemen gidip baktık. Orada ödül törenlerinde bana verilen sarı renkli plakalar vardı. Ayrıca antika iki gramofon ve bilgisayar bulunuyordu. Hırsız, onları altın zannetmiş, hepsini almış. Zaten kitap çalındıysa Türkiye şu anda bambaşka bir yerde olurdu.

“Yazmaya, kendi kendime edindiğim bir merakla başladım. Çünkü yazarlık, teşvikle ve seçmeyle olacak bir şey değil. Edebiyat ve yazmak alçak gönüllü bir iştir. Ailem, bu ilgimi maddi ve manevi olarak çok destekledi. Yani aile konusunda çok şanslıydım. Çünkü bana istediklerimi yapabilme imkânı verdiler.”

Türkiye’de yeteri kadar kitap okunuyor mu?

Okunuyor aslında. Kitap okumayanlar, “Kitap okunmuyor” diyor. Polisiye, bilim kurgu ve fantastik gibi yeni türler çıkıyor her geçen gün. Bugün çok sayıda kitap ve yayınevi var.

Alınıyor ama okunuyor mu?

O bize ait bir şey değil. Bana göre, kitabı alsın, yazara hayrı dokunsun da, okusun okumasın o kendinin bileceği iş. Elbette evde duran dilsiz kitap bir gün dile gelip okunacaktır diye düşünüyorum. İyimserim yani bu konuda.

Şu anda gündeminizde yeni bir kitap yazma düşüncesi var mı?

Çok var. Eleştiri ve deneme tarzında kitaplar yazmayı düşünüyorum.

Kitap okumak kişiye neler kazandırır?

Olumlu yandan mı baksam olumsuz yandan mı?

Olumsuz yanları var mıdır?

İnsan akıllanır ve düşünmeye başlar. Bu durum da etrafı rahatsız eder. Yani düzeni bozar. Her şeyi eleştirir. Düşünmenin insana yararı, başkasına zararı vardır. Her kitap okuyanın başkasına zararı olur. Çünkü kitap okudukça, başkasının cehaletini görürsün. Tabii kendi cehaletinin de farkına varırsın. Bir de cehaletini görüp, itiraf etmeyenler var. Ama ben gördüğümde cehaletimi itiraf ederim. Karşı taraf cehaletini görmeye başlar. Bunların hepsi aynaya gibi olur. Aynaya tahammül edemez bazı insan. Aynaya bakmak istemez. Bir de bizde bildikleriyle yetinenler var. Çıkarlar, “Burada edebiyat bitti” derler.

Yıllardır edebiyat dünyasının en güçlü isimlerinden birisiniz, belki de en güçlüsü. Gücünüzü iktidara dönüştürmemeyi nasıl başarıyorsunuz?

İltifatınıza teşekkür ederim. Elli yılı aşkın süredir yazan biri, elbet bir okur ve edebiyat alanı kazanır. Edebiyatta iktidar olmaz, yapay girişimlerdir bunlar. Edebiyat ve yazmak alçak gönüllü bir iştir. Şişinmelere ve böbürlenmelere müsaade etmez.

Size bunun için mi “Edebiyatın Cumhurbaşkanı” diyorlar?

Çok sevgili rahmetli, bizim 1950 kuşağından yayıncı, öykücü ve romancı arkadaşım Erdal Öz, yazarlığımın ellinci yılında yaptığı bir konuşmada bana bu unvanı verdi. Allah’ın güzellikleri üzerinde olsun, diğer dostlarım da bunu benimsedi.

Kalın bağırsak (kolon) kanseri önemli bir hastalıktır

Dünya Sağlık Örgütü (WHO) verilerine göre, her yıl dünyada bir milyondan fazla kişi kalın bağırsak kanserine yakalanıyor ve ortalama 500 bin kişi bu hastalık nedeniyle ölüyor. Her 20 kişiden biri yaşam süresince kalın bağırsak kanseri adayı. Kalın bağırsak kanseri, ciddi bir sağlık sorunu oluşturmakla birlikte, önlenabilir kanserler grubuna giriyor.



Kalın bağırsak (kolon) kanseri, hem görülüş sıklığında hem de ölüme yol açan kanserler arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Gelişmiş ülkelerde kadınlarda meme ve akciğer, erkeklerde prostat ve akciğer kanserinden sonra en sık görülen kanserdir. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) verilerine göre, her yıl dünyada bir milyondan fazla kişi bu hastalığa yakalanmakta ve ortalama 500 bin kişi yaşamını yitirmektedir. Her 20 kişiden biri yaşam süresince kalın bağırsak kanseri adaydır. Bu risk yaşla birlikte artmakta ve vakaların yüzde 50'den fazlası 50 yaşından sonra görülmektedir. Kadın erkek arasında görülüş sıklığı açısından bugüne kadar bir fark bulunabilmiş değildir. Bu ön bilgilerden anlaşılabilceği gibi, kalın bağırsak kanseri, ciddi bir sağlık sorunu oluşturmaktadır. Öte yandan bu hastalık önlenabilir kanserler grubuna girmektedir. Kolon kanserinden korunma yollarına geçmeden önce hastalık oluşumunda rol oynayan etkenleri bilmemiz gerekir.

Kalın bağırsak kanseri, sosyoekonomik düzeyi yüksek ülkelerde sık görülür. Bu ülkelerde kişiler genelde, hayvansal,



PROF. DR. NECMETTİN SÖKÜCÜ

katı yağ ve kırmızı etten zengin, lifli gıdalardan fakir, yüksek kalorili diyetle beslenir. Bu tür yağların kalın bağırsak mukozasında kanserojen maddeler oluşmasına yol açtığı deneysel çalışmalarla kanıtlanmıştır. Aşırı tüketilen kırmızı etin de benzeri etki yaptığına inanılmaktadır. Keza aşırı yağlı beslenme sonucu karaciğer gereğinden fazla kolesterol ve yağ asidi oluşturmakta, bunların kalın bağırsaktaki bakteriler tarafından parçalanmasıyla kanserojen maddeler ortaya çıkmaktadır. Zeytinyağı gibi doymamış yağ asitleri içeren sıvı yağların dengeli kullanımı, bu riski büyük ölçüde ortadan kaldırmaktadır. Lifli sebze ve meyvelerin sık tüketilmesi ise kolon kanseri riskini belirgin olarak azaltır. Gıdalardaki A, C, E vitaminleri ile kalsiyum ve selenyum

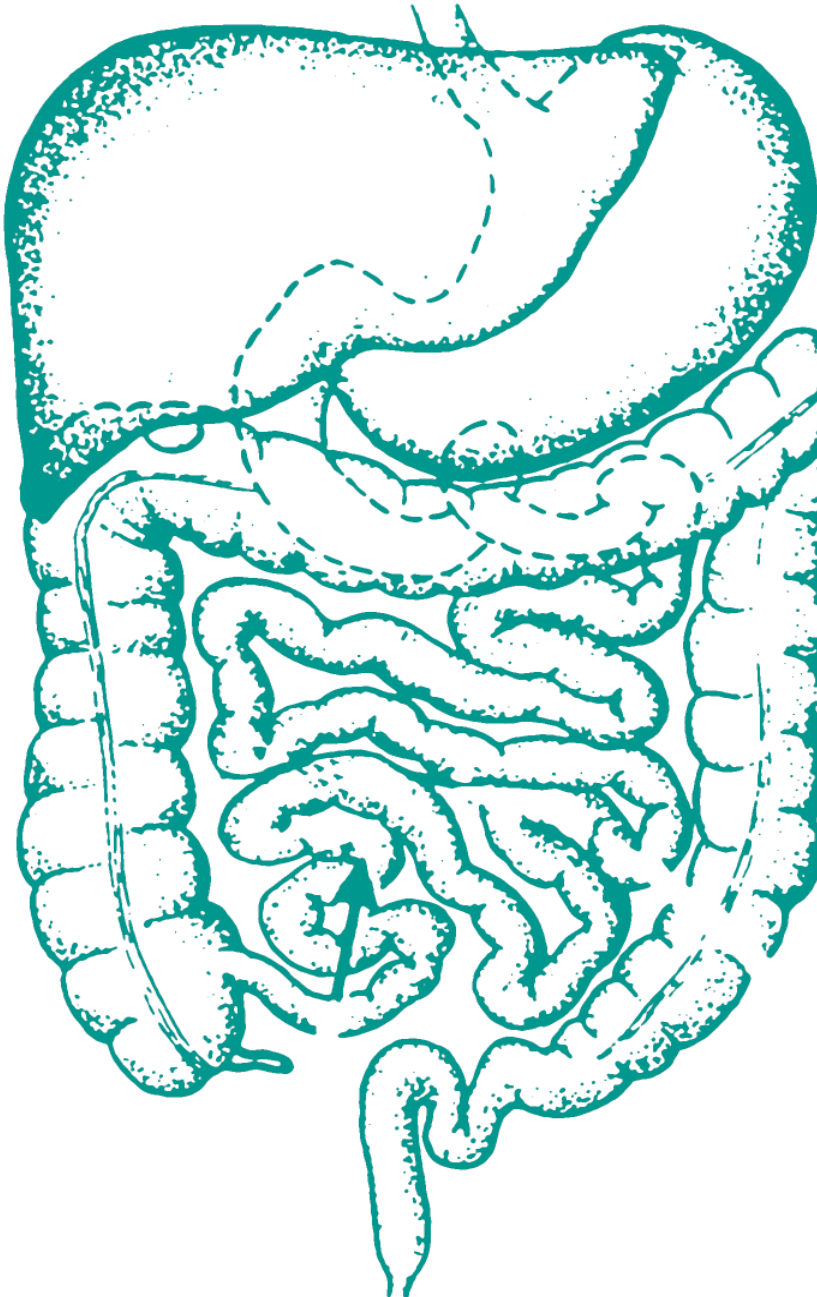
gibi minerallerin kalın bağırsak kanserini önlemedeki rolleri değişik araştırmalarla kanıtlanmıştır. Zaman zaman medyada yer alan “yoğurt kalın bağırsak kanserini önüyor” haberleri, süt ve süt ürünlerindeki kalsiyumun etkisini vurgulamaya yöneliktir. Sürekli sigara ve alkol kullanımının riski artırdığına inanılmaktadır. Sonuç olarak, kalın bağırsak kanserinden korunmanın ilk şartı, hayvansal yağ ve kırmızı etten fakir, lifli gıdalar, kepekli ekmek, taze meyve ve sebzelerin, süt ürünlerinin bol tüketildiği bir beslenme alışkanlığı olmalıdır.

Kolon kanserini önlemenin bir diğer ve daha pratik yolu, kanser oluşum sürecini durdurma yöntemidir. Kolon kanserlerinin yüzde 90'ından fazlası bağırsak içinde oluşan “polip”lerden kaynaklanır.

Polip diğer içi boş organlarda olduğu gibi, bağırsak lumenine doğru büyüyen bir oluşumdur. Özel durumlar dışında 50 yaşından önce seyrek görülür. Bu yaştan sonra hem görülüş sıklığı hem de sayı ve büyüklükleri giderek artar. Poliplerden kanser gelişimiyle polip sayısı ve çapı arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Poliplerin tümü kanserojen yapıda değildir. Ancak buna karar vermek için çıkarılması ve mikroskop altında incelenmesi gerekir. Polipler, bazen hiçbir yakınmaya yol açmazken, özellikle kansere dönüşüm potansiyeli olanlar, bazen kanama ve diyareye (ishal) neden olur. Sağlıklı bir bağırsak duvarından polip oluşması ve bunun kansere dönüşmesi için ortalama 10 yıl geçmesi gerekir. Bu periyotta tanı konularak polipe yönelik tedaviler uygulanması, kişiyi olası bir kolon kanserinden koruyacaktır.

Kolonoskopi, makattan gönderilen ışıklı bir alet yardımıyla tüm kalın bağırsağın içini görerek inceleme yöntemidir. İlk kolonoskopi için önerilen başlangıç yaşı 50'dir. Bu ilk kolonoskopide bağırsak sağlıklı görünümünde ise, kişiye en az beş yıl yeni bir kolonoskopi gerekmez. Kolonoskopi sırasında görülen tüm polipler işlem sırasında çıkarılır. Çıkarılan bir iki adet polipe, mikroskopik inceleme sonucunda iyi huylu oluşum tanısı konulursa, ikinci kolonoskopi beş yıl sonra yapılır. Çıkarılan poliplerde kanser saptanmasa da sayılarının üç ya da daha fazla olması durumunda kolonoskopi bir-üç yıl içinde tekrarlanmalıdır. Bir polipte kanser saptansa bile bu kanser erken evrede ise yapılan polipektomi (polipin çıkarılması) işlemi tedavi için yeterli olabilir. Kimlere ne zaman, ne sıklıkta kolonoskopi yapılması gerektiğine, dergimizin sonraki sayılarının birinde ayrıntılı olarak yer verilecektir.

50 yaşında yapılacak bir kolonoskopi ve bunun belirli aralıklarla yinelenmesi, kişileri olası bir kalın bağırsak kanserinden korur. Basit ve deneyimli ellerde son derece güvenli şekilde uygulanan bu incelemeyi herkesin yaptırması gerekmektedir. Kolonoskopi olmak istemeyen ya da değişik nedenlerle kolonoskopiye uygun olamayan kişilerdeki diğer görüntüleme seçeneklerinin değeri özellikle biyopsi ya da çıkarma olanağı vermedikleri için kısıtlıdır.





prekons

Building today, for the standards of tomorrow



ISO - 9001: 2000



ISO - 14001: 2004



Registration Certificate
from Russian Federal Service



American Institute
of Steel Construction Standard



Our production facilities
consists of 4 enclosed
production halls covering
42.000m² for the production
of 5 different products



ISO - 18001: 2007



ISO - 13485: 2003 + AC : 2007



GOST - R



TÜV - CERT ISO 3834 - 2



Blast Proof Units



Rig Camps



Men Camps



Meeting the needs of the Oil & Gas sector since 1990 with a wide range of solutions



Units / Shelters



Prefabricated
Buildings



Pre-engineered
Steel Buildings and
Steel Structures



Light Gauge Steel
Frame Buildings



Modular Ready
Buildings

Headquarters

Turan Güneş Bulvarı
Yıldız 06550 ANKARA
TURKEY
Phone : +90 312 409 96 60
Fax : +90 312 409 96 70

Plant

Ankara- Konya Karayolu 30.km
Göbaşı 06830 ANKARA
TURKEY
Phone : +90 312 615 52 80
Fax : +90 312 615 51 64

Prekons Construction LLC

PO Box: 74863
Abu Dhabi
UAE
Phone : +971 4 325 58 00
Fax : +971 4 325 59 00

Qatar Office

Al Wahda Street
Al Reem Tower 13th floor
West BAY, DOHA
QATAR
Phone : +974 55 99 61 74



prekons

www.prekons.com

prekonsuae@prekons.com

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!



www.horoz.com.tr