



HORUZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR. | YIL 5 | TEMMUZ 2014 | SAYI 19

pençere

SDV HORUZ
yenilenebilir enerji
projelerine tüm hızıyla
devam ediyor

**GÜNERİ CİVAOĞLU: GAZETECİLİKLE İLGİLİ NE ÖĞRENDİYSEM
METİN TOKER'DEN ÖĞRENDİM**

BRAZZAVILLE: KONGO NEHRİ'NİN KIYISINA KURULAN KENT

BOLLORE, AFRIKA DEMİR YOLLARINDA HAKİMİYETİNİ GÜÇLENDİRİYOR



Benim oyun arkadaşımsın. **SEN BENİM BABAMSIN**

Seninle oyun oynarken ne kadar çok şey keşfettiğimi, ne kadar çok şey öğrendiğimi biliyor musun baba? Bunun için lütfen bana vakit ayır. İkimizin de oynamaktan zevk alacağı oyunlar oynayalım. Hem birlikte harika vakit geçirebiliriz hem de bu oyunlarla

hayal gücümü geliştirip daha yaratıcı düşünmeme yardımcı olabilirsin. Oyun oynarken kurallara uymayı ve problemleri çözmeyi de daha iyi öğreneceğim. Ve tüm bu öğrendiklerim hayatım boyunca bana yardımcı olacak.

ACEV'ın Baba Eğitimleri ile ilgili
daha fazla bilgi için:
www.acev.org / 0212 213 42 20

A C E V
ANNE ÇOCUK EĞİTİM VAKFI



Hakan YAMAN
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

Kömürün Sesi

Soma'da yaşamını kaybeden emekçilerin anısına...

“Monsieur Gregoire, açlıktan yürek sızlatan şekilde çirkinleşmiş, kanı çekilmiş, sarı saçlı, mum gibi yüzlü bu acınacak haldeki çocuklarla, annelerine dalgın dalgın bakıyordu. Yeniden sessizlik oldu. Artık sadece sobada yanan kömürün sesi duyuluyordu. Nemli odada, evin dört yanına sinen o ağır kentsoylu mutluluğu havası vardı.”(1)

Yukarıdaki alıntı edebiyatta Natüralizm akımının önde gelen romancısı Emile Zola'nın, 19. yüzyılda, Kuzey Fransa'nın Montsou kasabasında bulunan bir kömür madenini ve buradaki işçilerin kötü çalışma koşullarıyla çektikleri sefaleti çarpıcı bir dille anlattığı *Germinal* romanından...

Bir maden işçisinin eşi ve çocukları yiyecek bulamadıkları için yardım istemek üzere madenin sahibi Mösyö Gregoire'in evine geliyorlar. Aslında giysi ve yakacakları kömür dışında onlara fazla bir yardımda bulunmayan maden sahibi, günümüzden farklı olarak, yine de insanların isteklerini dinleme nezaketi gösteren bir burjuva. Yıllar önce *Tohum Yeşerince* adıyla okuduğum bu romanı Soma'daki maden kazası sonrası yeniden okudum. Klasikleri genç yaşlarda okuyup tüketmemiz ve sonrasında ikinci okumalara gerek görmeyişimiz büyük kayıp, ancak yazımızın asıl konusu kuşkusuz bu değil.

Zola, bazı eleştirmenlerce klasik Fransız edebiyatının en büyük on romanı arasında gösterilen *Germinal* romanında maden işçilerini yerin altındaki tohumlara benzetir; onların gün gelince yeşerip yeryüzünde meyveler vereceklerini düşünür.

“Toprağın altından bir ordu bitiyordu, tohumlar yeşeriyordu artık, bol güneşli bir günde toprağı delip fıskıracaktı.”(2)

Geleceğe umut sıçratan bu bakış bile *Germinal*'in ne kadar önemli bir roman olduğunu anlamamıza yeterlidir aslında. *Germinal* romanı bugüne kadar işçilerin yaşantıları üzerine yazılmış en güzel romanlardan biridir. Emile Zola için de, bir kömür madenini anlatısının orta yerine koyup, bu kara, cehennemi dünyayı adeta romanın kahramanına dönüştürebilme başarısını göstermiş yegâne romancıdır dersek, sanırım yanlış olmaz. Romanda maden işçilerinin zor yaşamları, aileleriyle, çocuk çocuk yaşadıkları sefalet çok çarpıcı ve gerçekçi bir dille anlatılır. Bu romanda anlatılan öylesine derin bir sefalettir ki, ancak Dickens'in ya da Hugo'nun yazdıkları onunla yarışabilir. *Germinal*'i bu kadar gerçekçi yapan şeyi sadece Zola'nın üslubunda aramamak gerekiyor, fark bu romanı yazmadan önce yaptığı kişisel gözlemlerde yatıyor. Zola o dönem Fransa'daki bazı maden ocaklarını gezmiş, o kömür karası kasabalardaki yaşantıyı yakından gözlemlemiş, maden işçileriyle, işçi liderleriyle görüşmüş.

Evlerinde bir dilim ekmek, bir kaşık çorba dahi bulamayan, bir gün öncesinden kalan kahvenin dibindeki tortuya su ekleyip, onu içerek güne başlayan insanların, bir kuru ekmek için bakkala bedenlerini satan madenci eşlerinin romanı *Germinal*. Romanın başkahramanı ise Montsou madeni. İçinde yedi yüz işçi çalışan, beş yüz kırk metre derinliğinde, bazı galerileri yıllardır için için yanan açgözlü bir kuyu bu maden.

Sonra diğer karakterler geliyor romanda. En öne çıkan Etienne... Maden kasabasının ezilen insanlarını bu zulümden kurtarmak için örgütleyen, devrimci düşünceleriyle ilk kıvılcımı yakan, sonunda grevi başlatan kişi. Fakat bir süre sonra grev kırılıyor ve işçiler yeniden çalışmaya başlıyorlar. Romanın en çarpıcı maden betimlemeleri ve yaşanan göçük felaketinin etkili anlatımı da bundan sonra başlıyor zaten. O dönem pek çok kadın gibi madende işçi olarak çalışan Catherine'le Etienne'in aşkı ise bu karanlık romanın belki de tek rengi.

Germinal'i okumayanlara tavsiye ediyorum. Roman okumayı sevmeyenlereyse, aynı tadı vermese de, başrolünde Gerard Depardieu'nün oynadığı sinema uyarlamasını izleyebilirler. Sanayileşme sancıları içindeki Fransa'nın zor koşullarında, adeta kentsoylu mutluluğunun bir simgesi olarak sobalarda yanan o kömürün ne zor koşullarda çıkarıldığını, madencilerin boğaz tokluğuna yaşamlarını tehlikeye atarak her gün toprağın kilometrelerce altında verdikleri mücadeleyi okudukça madencilerin alın terine saygınız daha da artacak, kayıplarına duyduğunuz üzüntü de öyle...

1860'ların acısının bir benzerini, kısa süre önce Soma'da halen benzer koşullarda çalışan bir madende yaşadık. Ümit edelim, bu son olsun; umalım, bu kıştan başlayarak sobalarda yanan kömürün sesi bize hep maden emekçilerini hatırlatsın.

Meraklısı için okuma önerisi:

- Emile Zola, *Germinal*, çev. Volkan Yalçın Toklu, Can Yayınları, 2011.

(1) *Germinal*, Emile Zola, çev. Asuman Yüzgüleş, Karınca Kitabevi, İstanbul, s. 118.

(2) a.g.e. s.332

4 Haberler

12 İş Ortakları

1965 yılında Türkiye'nin en eski yatak üretici firmalarından biri olarak kurulan Konfor, bugün Konfor Dayanıklı Tüketim Malları Anonim Şirketi adıyla faaliyetine devam ediyor. Konfor Mobilya ile Horoz Lojistik arasındaki iş birliğinin üç ay önce başladığını, şu anki hizmet ve kalite anlayışının aynı ölçüde sürdüğü takdirde bu birlikteliğin daha uzun yıllar devam edeceğini söyleyen Konfor Mobilya Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı **Nuri Gedik** ile lojistiğin firmaları açısından önemini konuştuk.

16 Söyleşi

Üniversiteyi bitirir bitirmez girdiği Horoz Lojistik'te yaklaşık olarak 16 yıldır çalışan **İlker Özkocacık**, söz konusu süreçte şirkette birçok pozisyonda görev almış. Şu anda Horoz Lojistik Yurtiçi Parsiyel Taşımacılık Departmanı'nın Operasyon ve Müşteri Hizmetleri Direktörlüğü görevini yürüten Özkocacık'tan başında bulunduğu departmanın faaliyetleri hakkında bilgi aldık.

20 Bizden

22 Bölge Raporu

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

26 Vizyon

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

28 Ekonomi

Türkiye, 2014 yılına ekonomik açıdan nasıl bir giriş yaptı ve ekonomik hedefler ne yönde? Okan Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. **Özer Ertuna**, ekonomide yaşanan gelişmelere ilişkin öngörülerini Pencere okurlarıyla paylaştı.

30 Gündem

Lojistik sektöründeki gelişmeler bu sayfalarda...

32 Kadınca

İş dünyasındaki başarısı ve düzenlediği sosyal sorumluluk projeleri ile adından söz ettiren, cemiyet hayatının seçkin isimlerinden **Şirin Yalçın**, "Sirmaison" markasının oluşumunda çalışmasının yanı sıra, kurucusu olduğu Aralık Derneği'nin, gerek seminer organizasyonlarında gerekse sosyal sorumluluk projelerinde görev alıyor. Yalçın ile Aralık Derneği, ortağı olduğu "Sirmaison" markası ve ailesi hakkında keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

34 Gezi

Brazzaville, Afrika kıtasının orta batı bölümünde bulunan Kongo Cumhuriyeti'nin hem başkenti hem de en büyük şehri konumunda olan 12 idari bölgesinden biri. Kongo Nehri kıyısında kurulan kente ismi, Fransız kaşif Savorgnan Brazza'dan esinlenerek verilmiş.

38 Network

SDV HOROZ'un da üyesi olduğu Bolloré Group'un 2009 yılında 27 yıllığına işletim hakkını kazandığı Kongo Pointe-Noire Limanı'nda genişletme ve modernizasyon çalışmaları hızla devam ediyor.

40 Keyif

Meslek hayatında, hakkında hemen her konuda bir şehir efsanesine rastlayabileceğiniz duayen gazeteci **Güneri Cıvaoğlu** ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.



44 Spor

Doğanın korunmasını önemseyen, ebeveynlik deneyiminde yeniliklere açık, doğa sporları ve tabiatla vakit geçirme konusunda takıntı derecesinde heyecanlı, fotoğraf sanatının sürekli öğrencisi olan bir çift **İnci ve Soner Sarıhan**. Yeni rotalarının Berlin'den başlayacağını ve sponsorlara bağlı olarak şekilleneceğini söyleyen Sarıhan çiftiyle bisikletle seyahat tutkularının yanı sıra, Türkiye'de bisiklet sporuna olan ilgiyi konuştuk.

48 Keşif

Likya şehirlerinden biri olan ve bir dönem Likya medeniyetinin başkentliğini de yapan Limyra, 1216 metre yüksekliğindeki bir tepenin eteğine kurulmuş. Limyra'da İlk Çağ'dan Önce 5. yüzyıldan itibaren yerleşim olduğu görülüyor. Kent, 1970 yılından bu yana da Avusturyalı arkeologlarca kazılıyor. Değişik dönemlere ait buluntular, hem bölge tarihini aydınlatıyor hem de Antalya Müzesi'ne çok önemli kazanımlar sağlıyor.

52 Bir Yazar Bir Kitap

Hakan Yaman, dördüncü kitabı olan Romancı ile yine farklı bir hikâyeye, anlatıma ve başarılı bir romana imza atıyor. Romanda yazarın, gerçek bir katile dönüşümüne adım adım tanık oluyoruz. Romanın, bir romancının başından geçen maceraları anlatıyor gibi görünse de aslında bir veda mektubu olduğunu söyleyen Hakan Yaman ile okumaya değer bir söyleşi gerçekleştirdik.

58 Kültür-Sanat

Müzik, sinema, organizasyon ve kitap dünyasından en son haberler

62 Sağlık

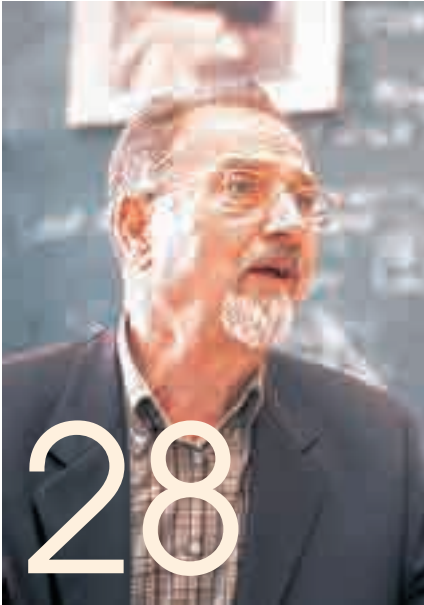
Prof. Dr. **Necmettin Sökücü**, vücudun değişik kesimlerinde görülsede en çok anal kanal adını verdiğimiz bağırsağın son kısmının dışarıya açıldığı bölgede yerleşen ve çatlak şeklinde bir yara olan Fissür'ün kendiliğinden ya da ilaçlarla iyileşmediği takdirde cerrahi yöntemlerle tedavi edildiğini anlatıyor.



44



48



28



52

pencere

İmtiyaz Sahibi

Horoz Holding AŞ'yi temsilen
Hakan YAMAN

Genel Yayın Yönetmeni

Hakan YAMAN

Yayın Kurulu

Anıl Haşımoğlu
Duygu Şafak
Fikret Tuzcu
İlker Özkocak
Utku Uymaz

Katkıda Bulunanlar

Atilla Yıldıztekin, Ceyda Şen,
Gencay Burnaz, Mutlu Maruflu,
Prof. Dr. Necmettin Sökücü, Özgür Özkan

Adres

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

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



Yayına hazırlık

Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Genel Yönetmen Yardımcısı
Eser SOYGÜDER YILDIZ

Görsel Yönetmen
Hakan KAHVECİ

Editör
Betül TOPAKLI

Grafik&Tasarım
Tijen KIZILAR

Fotoğraflar
Eren AKTAŞ

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

Baskı
Dünya Yayıncılık AŞ
Globus Dünya Basınevi
100. Yıl Mahallesi 34440 Bağcılar / İstanbul
Tel: 0212 440 24 24

SDV HOROZ Proje Kargo

farklı proje kargo taşımalarında hizmet vermeye devam ediyor

Haber: Özgür Özkan

SDV HOROZ Proje Kargo Departmanı, Mayıs ayında Arıtaş firması tarafından üretilip ihraç edilen, beher ağırlığı 64 ton ve uzunluğu 35 metre olan üç adet basınçlı tank ve aksesuarlarının Derince Limanı'ndan Shuaiba (Kuwait) Limanı'na açık yük taşıma işini üstle-

nerek, başarıyla tamamladı. Çift gemi vinciyle yapılan tandem yükleme operasyonu, ambar üstü istiflemeye bağlı ek önlemler alınarak yapılan yük sabitleme işi, geminin 18 gün süren Kuwait'e seferi ve yükün aynı metotla tahliyesi sorunsuz bir şekilde gerçekleştirildi.



SDV HOROZ Proje Kargo yenilenebilir enerji projelerinde müşterilerine hizmet vermeyi sürdürüyor

Haber: Ceyda Şen

S DV HOROZ Proje Kargo, Haziran ayında Baykal Enerji firmasının Kore'den ithal ettiği, dört set rüzgar türbininin (maksimum parça ağırlık 41 ton ve maksimum uzunluk 28,5 metre) Kore Kunsan/Sacheon'dan İskenderun Limanı'na açık yük gemi organizasyonu ve tahliye sonrası İskenderun ve İzmir'e kara yolu ile taşıma işini üstlendi. Kapıdan

kapıya tüm taşıma organizasyonu, SDV HOROZ Proje Kargo tarafından gerçekleştirilen projede, her iki uçta kara taşıması, liman elleçleme operasyonu ve gemi/araç yük sabitleme işlemleri titizlikle planlandı.

SDV HOROZ Proje Kargo, üstlendiği bu projeye, yenilenebilir enerji alanındaki bilgi ve tecrübesini bir kez daha gösterdi.



Horoz'dan kısa haberler

Haber: Gencay Burnaz

Horoz Lojistik'i tercih edenlerin sayısı gün geçtikçe artıyor

İLİYA ANCEL

İstanbul Beylikdüzü'nde bulunan deposundan züccaciye ürünleri sevkiyatı yapan, sektörün köklü isimlerinden İLİYA ANCEL, Türkiye geneli komple araç taşımaları ve parsiyel sevkiyatları konusunda Horoz Lojistik'i tercih etti.

MERCANSOY

Beyaz eşya ve elektrikli küçük ev aletleri sektörünün büyüyen firması MERCANSOY, ürünlerinin Türkiye geneli dağıtımını için Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

OLMUKSAN INTERNATIONAL PAPER

Oluklu mukavva ambalajı endüstrisinin önemli bir bölümüne hitap eden OLMUKSAN INTERNATIONAL PAPER, Adana tesis çıkışlı sevkiyatları için, önümüzdeki üç yıl boyunca Türkiye geneli komple taşıma alanındaki hizmet alımını tercihini Horoz Lojistik'ten yana kullandı.

DÜNYA GIDA

Plastik kullan-at bardak ve tabak ile çöp poşeti ve ambalaj malzemeleri sektörünün önemli tedarikçilerinden biri olan DÜNYA GIDA firmasının, İstanbul Beylikdüzü çıkışlı Türkiye geneli parsiyel dağıtımlarını Horoz Lojistik üstlendi.

SEM PLASTİK

Plastik gıda kapları ve kullan-at plastik malzemeler alanında faaliyet gösteren ve sektörün önemli aktörlerinden olan SEM PLASTİK firması, İstanbul Silivri'de bulunan tesisinden yapacağı parsiyel dağıtım ve komple araç bazlı sevkiyatları konusunda Horoz Lojistik ile masaya oturdu.

NEXT ELEKTRONİK

İstanbul Sultanbeyli'de bulunan tesislerinde elektrikli küçük ev aletleri ve uydu alıcıları konusunda üretim yapan NEXT ELEKTRONİK, Türkiye geneli parsiyel taşımaları konusunda Horoz Lojistik ile anlaştı.

BİMEKS

Tüketici elektroniği konusunda sektörün önemli firmalarından olan BİMEKS, mağaza ve ev teslimatları ile depolama hizmetleri konusunda Horoz Lojistik ile sözleşme imzaladı.

SİMFER

Fırın, ocak ve buzdolabı gibi elektrikli mutfak ürünleri konusunda faaliyet gösteren SİMFER firmasının, Kayseri'deki tesislerinden yapacağı parsiyel ve komple araç sevkiyatları, Horoz Lojistik'in dağıtım ağı üzerinden gerçekleşecek.

GEORG FISCHER HAKAN PLASTİK

Altyapı ve üstyapı plastik boru sektöründe tercih edilen bir firma olan GEORG FISCHER HAKAN PLASTİK, Tekirdağ Çorlu'daki üretim tesisinden yapacağı komple sevkiyatları konusunda Horoz Lojistik ile masaya oturdu.

İTER MUTFAK

Tantitoni markasıyla İstanbul Altınşehir'de bulunan deposundan mutfak eşyaları ve züccaciye ürünleri sevkiyatı yapan İTER MUTFAK, Türkiye genelindeki mağazalarına yapacağı parsiyel dağıtımları için Horoz Lojistik ile anlaşma yaptı.

WATSONS

Kişisel temizlik ve kozmetik ürünleri alanında perakende sektörünün lideri konumunda olan WATSONS, depolama ve Türkiye geneli dağıtımları için Horoz Lojistik'i tercih etti.

OYAK TEKNOLOJİ (OYTEK)

Güvenlik çözümleri ve network sistemleri konusunda kurumsal anlamda hizmet veren sektörün önemli oyuncularından OYAK TEKNOLOJİ'nin İstanbul Tuzla tesis çıkışlı komple ve parsiyel sevkiyatlarını Horoz Lojistik üstlendi.

DORUK EV GEREÇLERİ

Candy Hoover markası ile elektrikli süpürge, beyaz eşya ve ankastre sektörünün aranan isimlerinden DORUK EV GEREÇLERİ, Eskişehir çıkışlı parsiyel, komple sevkiyatları ile depolama hizmetleri konusunda Horoz Lojistik ile el sıkıştı.



Bolloré, Afrika demir yollarında hakimiyetini güçlendiriyor

Bolloré Group, Fildişi Sahili'nin başkenti Abidjan'dan başlayarak Burkina Faso'nun Kaya şehrinde son bulan 1260 kilometrelik demir yolu hattını yeniliyor.



Haber: Osman Mutlu Maruflu

Afrika'nın en önemli 16 limanının yanı sıra kıtanın en önemli demir yollarının da işletmesini sürdüren Bolloré Group, Batı Afrika limanlarından iç bölgelere ulaşımı sağlayan en önemli demir yolu kabul edilen Sitarail'de alt yapı iyileştirme çalışmalarına başladı. Fildişi Sahili'nin başkenti Abidjan'dan başlayarak Burkina Faso'nun Kaya şehrinde son bulan 1260 kilometrelik de-

mir yolu hattı Sitarail'de ilk etapta 400 milyon Euro'luk bir yatırım planlayan Bolloré Group, Afrika kıtasında Starail'in yanı sıra Kamerun'daki Camrail'in de işletim hakkına sahip. Özel anlaşmalarla Afrika'daki diğer demir yollarında da önemli düzeyde söz sahibi olan Bolloré Group, yatırım kapsamında lokomotif filosunu da yenileyerek, kademeli olarak büyütecek. Mevcut donanımına yeni yük

ve yolcu vagonlarını eklemenin yanı sıra, üç yıl içinde hat boyunca sinyalizasyon sistemini de tamamen yenileyecek olan Bolloré Group, güvenlik unsurlarında da önemli düzeyde iyileştirmeye gidecek. Bolloré'nin ana hedefinde ise, Abidjan-Ouagadougou ile Niamey-Cotonou demir yolu hatlarını birleştirerek, Batı Afrika bölgesinde kesintisiz bir demir yolu link-hattının oluşturulması yer alıyor.



“Horoz Lojistik lojistikte bir marka”

“Horoz Lojistik, lojistikte bir marka. Ürünlerimizi Horoz Lojistik ile gönderiyor olmamız bizim için prestij ve güven anlamına geliyor. Konfor Mobilya ile Horoz Lojistik arasındaki iş birliği üç ay önce başladı. Şu anki hizmet ve kalite aynı ölçüde sürerse, bu birliktelik daha uzun yıllar devam eder.”

1 965 yılında Türkiye'nin en eski yatak üretici firmalarından biri olarak kurulan Konfor, bugün Konfor Dayanıklı Tüketim Malları Anonim Şirketi'nin markası olarak faaliyetine devam ediyor. İstanbul ve Ankara'da bölge müdürlükleri bulunan firmanın merkezi ve fabrikaları ise İzmir'de yer alıyor. Konfor Mobilya olarak 2013 yılını iyi geçirdiklerini söyleyen Konfor Mobilya Genel Müdür Yardımcısı Nuri Gedik, 2014 yılına da iyi bir başlangıç yaptıklarını dile getirdi. Lojistiğin sadece Konfor Mobilya için değil, bütün mobilya sektörü için çok önemli olduğuna değinen Nuri Gedik ile lojistiğin Konfor Mobilya için önemini konuştuk.

Konfor Mobilya'nın kuruluş hikâyesinden bahsedip, gelişim süreci hakkında bilgi ver misiniz?

Konfor, 1965 yılında kurulmuş Türkiye'nin en eski yatak üretici firmalarından biriydi. Ancak firma geçmiş dönemlerde yaşadığı ekonomik sıkıntılar nedeniyle birkaç el değiştirdi. Yönetim Kurulu Başkanımız Feyzullah Çetmen ve ortakları Konfor markasını 1998 yılında satın aldı. 2003 yılında bu ortaklık yapısı dağıldı. Söz konusu tarihten bu yana da Konfor markası, markanın adıyla kurulan bizim şu andaki Konfor Dayanıklı Tüketim Malları Anonim Şirketi'nin markası olarak ve Sayın Feyzullah Çetmen'in Yönetim Kurulu Başkanlığı'nda faaliyetine devam ediyor. 1965 yılında hayata geçen Konfor markası, 2003 yılından itibaren son tüzel kişiliğin elinde olgunlaşıyor. İstanbul ve Ankara'da



bölge müdürlüklerimiz, İzmir'de ise merkezimiz ve fabrikalarımız yer alıyor. Türkiye genelinde 500'ün üzerinde satış noktamız ve 18 konfor showroomumuzla faaliyetimize devam ediyoruz. Bu showroom sayısını bu yıl sonunda 30'un üzerine çıkarmayı hedefliyoruz.

Sizin firmadaki görev ve sorumluluk alanlarınız nedir?

Konfor Mobilya Genel Müdür Yardımcısıyım. Ana görev alanımı, satış ve pazarlama oluşturuyor. Şirketin bütün satış ve pazarlama, sevkiyat ve satış sonrası hizmet birimleri direkt olarak bana bağlı bulunuyor.

Konfor Mobilya için 2013 yılı nasıl geçti?

Konfor Mobilya olarak 2013 yılını iyi geçirdiğimizi söyleyebilirim. 2003 yılında bir yapılanma sürecine girdik. 2003 ila 2006 yılları arasında da altyapımızı tamamladık. 2011 yılından sonra ise, markamızı, ürün grubumuzu ve tesislerimizi olgunlaştırdık. Dolayısıyla 2012 ve 2013 yılları bizim kendi içimizde sıçrama yıllarımız oldu. Bu sıçramayı öngörerek, kendimize yüksek büyüme hedefleri koyduk. Ancak o yüksek büyüme hedeflerinin 2013 yılında bir miktar altında kaldık. Yine de piyasa ortalamalarının çok üzerinde büyüyecek, başarılı bir yıl geçirdiğimizi söyle-



yebilirim. Bugün sektörün önde gelen firmaları arasındayız.

2014 yılı hedefleriniz neler?

2013 yılı Haziran ayından itibaren Türkiye'de ekonomik anlamda bir geri çekilme oldu. Piyasalar tedirginleşti. Bu durum bizim işlerimizi etkilemesine rağmen geçen yılı iyi bir şekilde kapattık. 2014 yılında yerel seçim beklentisiyle piyasalar yine tedirgindi. Ancak biz yine de yıla iyi bir başlangıç yaptık. Özellikle yerel seçimlerden sonra başlangıçtaki hızın aynı oranda devam etmediğini söyleyebilirim. 2014 yılında 2013 sonunda koyduğumuz hedeflere göre bir miktar geriden geliyoruz. Altı ayın sonunda da 2014 yılının beklediğimiz gibi bir yıl olmayacağını gördük. Sektörümüz açısından da 2014 yılı, beklenen artışların gerçekleşmediği bir yıl olacak gibi görünüyor. Ama yine de yılın ikinci yarısında işlerdeki açılımla yılı büyümeyle kapatacağımızı düşünüyorum. Ancak yıl başında koyduğumuz hedeflerin biraz gerisinde kalmamız da ihtimal dahilindedir.

Mobilya sektörünün Türkiye'deki gelişimi için neler söylemek istersiniz?

Mobilya sektörü, Türkiye'deki en dinamik sektörlerden biri. İhracattaki payı da her geçen gün artıyor. Ancak devlet desteğine ihtiyacı var. Çünkü cari açık üreten bir sektör değil, cari açık daraltan bir sektör. Özellikle döşemeli ürünler anlamında emek yoğun bir işletme yapısına sahip olan mobilya sektörü, büyüdüğü oranda da istihdam yaratan ve işsizlik sorununa çözüm üreten bir konumda bulunuyor. Şunu sevinerek söyleyebilirim ki, son altı-yedi yıldır dünya mobilya piyasalarında



Türk mobilyasından söz edilmeye başlandı. Sektördeki dışarıya açılma, küçük büyük pek çok mobilya firmasına hem kendi AR-GE'lerini geliştirmeleri hem kurumsal yapılarını gözden geçirmeleri hem de model ve çeşitlilik anlamında önemli artılar getirdi. Bu da Türk mobilyasına hem kalite hem çizgi hem de tasarım anlamında son beş yılda sıçrama yaşattı. Bu manada dünyada mobilyayı ve modasını belirleme noktasında hâlâ çok yeterli olmayan ancak moda belirleyen ülkelere giderek yaklaşan ve aradaki mesafeyi kapatan, dinamik ve yükselen bir sektör olduğunu söyleyebilirim. Tabii bazı yapısal sorunlar var. Sektörün hâlâ tam anlamıyla sektör olarak ölçülebilir olmasına çaba harcıyoruz. Mobilya sektörü uzun yıllar devlet tarafından ağaç işleri ve orman ürünleri kategorisinde değerlendirildi. Ancak mobilya sektörü bugün, bağımsız bir sektör olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Mobilya sektörünün geçmişinden gelen yapısal bir sorun var. Kayıt dışı sektörümüzde ciddi bir problem olarak karşımıza çıkıyor. Gerek devletin bu konudaki titizliği gerekse Türk ekonomisinin değişen yapısının mobilya sektöründeki kayıt dışı sorununu hızla çözeceğini öngörüyorum.

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

Lojistik, sadece Konfor Mobilya için

değil, bütün mobilya sektörü için çok önemli. Çünkü mobilya sektörü şu anda lojistiğini büyük ölçüde kendisi çözen bir sektör. Firmalar kendi araçlarını kendileri alıp, kendi servis sevkiyat teşkilatlarını kuruyorlar. Bu durum firmaların mobilya sektörünün gerçeklerine uygun lojistik hizmet alamamalarından kaynaklanıyor. Mobilya, hassas bir ürün. Bu nedenle taşınırken çok dikkat edilmesi gerekiyor. Bazen bir TIR'a üç bayının ürünü yükleniyor. Lojistik şirketine ürün emanet edildikten sonra, o ürünün indirilmesi, kalan ürünün aracın arkasında düzgün bir şekilde istiflenmesi ve yeni noktaya kadar sağlıklı bir şekilde taşınması gerekiyor. Mobilya firmalarının isteği bu aslında. Doğrusu ne peki, mobilya üreticisinin mobilya üreticiliği, lojistikçinin de lojistik yapması. Ancak İnegöl'de yerel olarak kurulmuş birkaç lojistik firması dışında mobilya sektörünün gerçeklerine uygun lojistik yapan firma yok. Lojistikçilerin mobilya sektörünün gerçeklerini dikkate alıp, bizlere çözüm üretmelerinin kendileri için de önemli bir iş alanı olabileceğini düşünüyorum. Çünkü bütün mobilya üreticilerinin en önemli sorununu bu durum oluşturuyor.

Sizce başarılı bir lojistik hizmeti nasıl olmalı?

Lojistik firmasına ürünü teslim ettikten sonra, ürünün ulaşmasını istediğimiz noktaya bizim ulaşmasını istediğimiz vasıfarda götürülebilmesi bizim için büyük önem arz ediyor. Tabii bu durum aşırı maliyetler yüklenmeden yapılmalı.

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

Horoz Lojistik, lojistikte bir marka. Ürünlerimizi Horoz Lojistik ile gönderiyor olmamız bizim için prestij ve güven anlamına geliyor. Konfor Mobilya ile Horoz Lojistik arasındaki iş birliği üç ay önce başladı. Şu anki hizmet ve kalite sürerse bu birliktelik uzun yıllar devam eder.

Horoz Lojistik'ten aldığınız hizmetlerden memnun musunuz?

Aldığımız hizmetlerden memnunuz. İsteddiğimiz zaman araçlar geliyor ve son derece güvenle ürünlerimiz taşınıyor. Ürünlerimizin taşındığı aracı yoldan izleyebiliyoruz.

SİZ DE EVİNİZİ KONFORLA YENİLEYİN

EVİN SENİN

Kimliğin

www.konfor.com.tr



Anjelik Köşe Takımı

KONFOR



Merkez:

Çamlık Cad. No: 46 35414 Sarnıç - Gaziemir - İZMİR
Tel: 0232 281 23 23 (pbx) • Faks: 0232 281 40 23

İstanbul Bölge Müdürlüğü:

Ziya Gökalp mah. 5. cad. no: 44 giriş kat
Başakşehir - İSTANBUL
Tel: 0212 675 20 93 - 675 20 94 • Faks: 0212 675 20 95

Ege Bölge Müdürlüğü:

Çamlık Cad. No: 46 35414 Sarnıç - Gaziemir - İZMİR
Tel: 0232 281 23 23 (pbx) • Faks: 0232 281 40 23

Ankara Bölge Müdürlüğü:

Koçak Sokak No: 91 Siteler - ANKARA
Tel: 0312 353 45 10 • Faks: 0312 353 45 61



söyleşi

İLKER ÖZKOCAÇIK



“Lojistik sektörü eşittir hayat benim için”

“Lojistik sektörü çalışma şartları ağır olan zor bir iş alanı... Düşünsenize, insanlar uyurken, bekledikleri ürünler durmadan hareket ediyor ve gözlerini yeni güne açtıklarında kendilerine ulaşıyor. Yani sektör, 24 saat çalışıyor. Evet zor ama müthiş zevkli bir iş... Bir kere bu sektöre girdiniz mi çıkmanız neredeyse imkânsız... Artık sizin hayat tarzınız, alışkanlıklarınız ve aile yaşıntınız tamamen bu sektörün kurallarına göre şekilleniyor. Benim de şu anda hayatım bu kurallara göre şekillenmiş durumda. Anlayacağınız, lojistik sektörü eşittir hayat benim için.”

Ilker Özkocacık, üniversiteyi bitirir bitirmez girdiği Horoz Lojistik'te yaklaşık olarak 16 yıldır çalışıyor. Söz konusu süreçte şirkette birçok pozisyonda görev almış. Şu anda Horoz Lojistik Yurtiçi Parsiyel Taşımacılık Departmanı'nın Operasyon ve Müşteri Hizmetleri Direktörlüğünü yapıyor. Yani şirketin parsiyel dağıtım ağını yönetiyor. Yurtiçi Parsiyel Taşıma Departmanı, aylık ortalama 50 milyon desi ürün taşıyor. Her gün yaklaşık 7 bin 500 adrese 9 bin civarı ürün teslim ediyor. Departman olarak 2013 yılında, hacimsel hedeflerinin tamamını tutturduklarını söyleyen İlker Özkocacık, 2014 yılına ise üst yönetim tarafından farklı bir organizasyon yapısıyla girilmesinin planlandığını dile getiriyor. Departmanda, 7 gün 24 saat süren yoğun bir çalışma olduğunu ve bu işlerin tek başına veya küçük bir ekiple yapılmasının olanaksız olduğuna dikkat çeken Özkocacık, “Bu nedenle hem merkezde hem de Türkiye geneline yayılmış olan tüm birimlerimizde işini çok iyi bilen ekipler topluluğuyla çalışıyoruz. Temelde bizim görevimiz bu ekibi, bir orkestra şefi edası ile senkronize etmek ve yol göstermektir” diyor. İlker Özkocacık ile, başında bulunduğu departmanın Horoz Lojistik için önemini konuştuk.

Kısaca kendinizden bahsedir misiniz?

1976 yılında Sakarya'da doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Sakarya ilinde tamamladım. 1998 yılında Ankara Gazi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun oldum. Akabinde İstanbul Maltepe Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisansı yaptım. 2006 yılının son çeyreğinde evlendim. Beş yaşında bir kız çocuğu sahibiyim.

Kaç yıldır Horoz Holding'te çalışıyorsunuz?

Üniversiteyi bitirdiğim yılın yaz aylarında tanıştığım Horoz Lojistik'te yaklaşık olarak 16 yıldır çalışıyorum. Bu süreç içinde, şirketin en alt kademelerinde başlayan iş hayatım, birçok pozisyonu doldurarak bugüne kadar ulaştı. Şu anda Yurtiçi Parsiyel Taşımacılık bölümünün Operasyon ve Müşteri Hizmetleri Direktörlüğü görevini ifa ediyorum.

Horoz Lojistik Yurtiçi Parsiyel Taşıma faaliyetlerinden bahsedir misiniz? Departmanın firmadaki sorumluluk alanlarını açıklar mısınız?

Yurtiçi Parsiyel Taşıma Direktörlüğü, adından da anlaşılacağı üzere, firmanın parsiyel dağıtım ağını yönetiyor. Bu işlemleri de klasik kargo firmaları gibi değil, kontrat lojistiği kapsamında sadece ku-

rumsal firmalara hizmet verecek şekilde yürütüyor. Türkiye genelinde, gayri safi milli hasıladan en yüksek payı almış ve stratejik noktalarda yer alan 28 ilde lojistik merkezlerimiz bulunuyor. Lojistik merkezlerimizin en küçüğü 500, en büyüğü 10 bin metrekare arasında değişiyor. Bu lojistik merkezlerinden 81 il merkezi ve tüm ilçelere ürün teslimatı yapıyoruz. Hizmetlerimizi şirketimiz yazılım ekiplerinin geliştirdiği bir bilgisayar programıyla ve her süreçte kayıt oluşturarak gerçekleştiriyor, izleyip izlettiriyoruz.

Birimlerimizle, her gün İstanbul ve İzmir bölgelerinde müşterilerimizden günlük ürün topluyor, yine bu illerden 28 lojistik merkezine her gün tarifeli araçlar gönderiyoruz. Yaklaşık olarak her gün 7 bin 500 adrese teslimat gerçekleştiriyoruz. Bu teslimatların hatırı sayılır miktarını, eve teslim operasyonları kapsamında son kullanıcıların evlerinin içinde, gösterdikleri noktaya kadar ulaştırıyoruz. Düşünsenize, bir buzdolabı alıyorsunuz ve biz bunu sizin mutfağınıza kadar getirip yerleştiriyoruz.

Bünyenizde kaç personel bulunuyor? Açıklar mısınız?

İş ortaklarımızı ve kendi personellerimizi topladığımızda birimizde, yaklaşık



1000 kişi çalışıyor. Tüm paydaşlarımızı bir araya getirdiğimizde bu rakamların çok üzerinde bir personel sayısı ile çalıştığımızı ifade etmemiz yerinde olacaktır. Merkezimizde bu işlemler için yaklaşık 50 personel çalışıyor. Biz büyük bir aileyiz.

Departman olarak 2013 yılını nasıl geçirdiniz? Hedefler tutturuldu mu?

Departman olarak 2013 yılında, hacimsel hedeflerimizin tamamını tutturduğumuzu söylemek doğru olacaktır. Ancak, sadece iş hacmini ele almak maalesef yeterli olmuyor. Kârlılık olarak da hedeflerimizi tutturmak ve daha iyi seviyeye gelmemiz gerekiyor. İşe bu yönü ile baktığımızda, 2013 yılında hedeflerimizin bir miktar altında kaldığımızı ifade etmemiz gerekiyor.

2014 yılına nasıl bir giriş yaptınız? Orta vadeli ve yıl sonu hedefleriniz neler? Açıklar mısınız?

2014 yılına farklı bir organizasyon yapısı ile girilmesi üst yönetim tarafından planlandı. Süreçler tekrar ele alınarak, "Yurtiçi Kara Nakliyesi" ile ilgili ana fonksiyonlar aynı grup altında toplandı. Sürecin devamı olarak da müşteri hizmetleri ve operasyon birimleri de alt fonksiyonlar olarak birleştirildi. Biz de bu yeni organizasyon yapısına göre tekrar görev dağılımlarımızı gerçekleştirip, yeni hedefler belirledik. 2014 yılının ilk çeyreğine bakıldığında bu hedeflerimizden daha iyi noktada olduğumuzu söylememiz doğru olacaktır. Ancak, özellikle ilk çeyrekte ülkemizin içinden geçtiği siyasi atmosferinde işlerimizi hacimsel olarak olumsuz etkilediğini de belirtmek isterim.

2013 yılının sonunda İstanbul'un Avrupa yakasında hizmet veren lojistik merkezimizi, Hadımköy bölgesinde bulunan

yeni ve modern tesisimize taşıdık. Şimdi bu birimde, ürünleri otomatik olarak araçlardan indirip, ölçüm tartım yapıp, gideceği istikamete ait araçlara yükleyecek konveyör sistemler üzerinde çalışıyoruz. Böylece çok daha hızlı, hasar üretmeyen ve müşterilerimize en doğru verileri iletecek bir altyapıya sahip olacağız. Bu sistemleri, orta vadede en az üç-dört tesisimizde daha devreye almak üzere planlar yapmış bulunuyoruz. Hepsi hayata geçirildiğinde, hem kargo işleme kapasitemiz artmış olacak hem de maliyetlerimizi düşürmüş olacağız. Tüm bu işlemlerde, hedeflerimize orta vadede ve daha hızlı erişmemize olanak sağlayacak.

Taşıma miktarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Yurtiçi Parsiyel Taşıma birimi olarak, aylık ortalama 50 milyon desi ürün taşıyoruz. Metreküp olarak ifade edersek bu yaklaşık, 150 bin metreküpe tekabül ediyor. Daha anlaşılır belirtmek gerekirse, aylık 2 bin 240 TIR, 6 bin 650 kamyonetlik ürünü nihai tüketicilere ulaştırıyoruz. Yukarıda da ifade ettiğim gibi, her gün yaklaşık 7 bin 500 adrese 9 bin civarı ürün teslim ediyoruz. Bu ürünleri en az dört kez araçlardan indirip, başka araçlara yükleyerek adreslerine ulaştırıyoruz. Bu işlemleri çok genç, dinamik ve işine aşk ile bağlı bir ekiple gerçekleştiriyoruz.

Hizmet verdiğiniz firmalar hangileri?

Beyaz eşya, ankastre ürün, tekstil, mobilya, otomotiv, züccaciye, mağazacılık ve internet satışı gibi çok çeşitli sektörlerde yer alan yaklaşık 140 müşterimize hizmet veriyoruz. Çalıştığımız firmaların çoğunluğu çok uluslu ve ulusal firmalardır.

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

Müşteri memnuniyeti, bizim gibi hizmet üreten firmalar için çok önemli bir olgu. Bilindiği üzere, mamul üreten firmalar, kalite kontrol departmanlarıyla, ayıplı ürünü hemen tespit etmekte ve pazara girmeden bunları devre dışı bırakabilmektedir. Ancak bizim gibi hizmet üreten firmalar, üretildiği anda tüketilen bir işlemi gerçekleştirdikleri için ayıplı ürünü ayıramamaktadır. Ayıplı hizmet, müşterimizin önünde gerçekleşmekte ve mutsuz bir müşteriyle kötü performansa neden olmaktadır. Biz bunun bilincinde olarak, hizmetimizin daha iyi olması için sürekli olarak çalışıyor, ayıplı hizmet üretmemek için önleyici tedbirler alıyor ve müşterilerimizin memnuniyeti için özel çaba sarf ediyoruz.

Yukarıda müşterilerimizin bazılarının isimlerini sizlere saymıştım. 140 adet civarında da müşterimiz olduğunu ifade etmiştim. Bizim için her bir müşteri çok özel ve yaptığı cirolardan bağımsız olarak eşittir. Ekibimiz, her müşterimize eşit davranır, büyük küçük müşteri ayrımı kesinlikle yapmaz. Departmanımızda, her müşteriye özel olarak hizmet eden müşteri temsilcisi bulunuyor. Arkadaşlarımız, ilgilendikleri müşterilerle sürekli olarak diyalog içinde olur, rutin toplantılar düzenler,



aksayan yanları tespit eder ve bu tespitlerin çözümü için operasyonel birimlerle ortak çalışma yürütür. Ayrıca sonuçları müşterilerimizle anlık olarak paylaşır.

Yapımız, sürekli müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla şeffaf hale getirilmiştir. Tüm süreçlerimizi, müşterilerimize, sunduğumuz web tabanlı programlarla anlık olarak izlettirmekte ve sürece müdahale etme imkânı vermekteyiz. Biz biliyoruz ki, aynı kara yolunu, aynı tip araçları kullanan lojistik hizmet sağlayıcıları, farkı ancak sürekli müşteri memnuniyetiyle yaratabilirler.

Lojistik sektöründe olmak sizin için ne ifade ediyor?

Lojistik sektöründe olmak... Açıkça belirtmem gerekirse, lojistik sektörü çalışma şartları ağır olan zor bir iş alanı... Düşünsenize, insanlar uyurken, bekledikleri ürünler durmadan hareket ediyor ve gözlerini yeni güne açtıklarında kendilerine ulaşıyor. Yani sektör, 24 saat çalışıyor. Evet zor ama müthiş zevkli bir iş... Bir kere bu sektöre girdiniz mi çıkmanız neredeyse imkânsız... Artık sizin hayat tarzınız, alışkanlıklarınız ve aile yaşantınız tamamen bu sektörün kurallarına göre şekilleniyor. Benim de şu anda hayatım bu kurallara göre şekillenmiş durumda. Anlayacağınız, lojistik sektörü eşittir hayat benim için.

Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Röportajın birçok yerinde ifade etmeye çalıştığım gibi, büyük bir ürün hareketi ve 7 gün 24 saat süren bir çalışma var departmanımızda. Bu işlerin tek başına veya küçük bir ekiple yapılması gerçekten olanaksız. Bu nedenle hem merkezde hem de Türkiye geneline yayılmış olan tüm birimlerimizde işini çok iyi bilen bir ekipler topluluğuyla çalışıyoruz. Temelde bizim görevimiz, bu ekibi, bir orkestra şefi edasıyla senkronize etmek ve yol göstermektir. Kararlarımızın neredeyse tamamını bir araya gelerek alıyor, ekipte bulunan tüm arkadaşlarımızın fikirlerini mutlaka değerlendiriyoruz. Ekip olarak, hem gençiz hem de başarılıyız. Ve ben bu ekibin bir parçası olmaktan dolayı gurur duyuyorum.

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

Çalışma arkadaşlarım sanıyorum beni, öncelikle bir arkadaş, ağabey ve kardeş olarak tanımlar. Çoğunlukla, ast üst ilişkisinden ziyade, sonuç odaklı yaklaşım



içinde olduğumu belirteceklerini düşünüyorum. Arada sırada, görevlerimiz çerçevesinde de biraz disiplinli olduğumu belirtmem yanlış olmayacaktır. Ben, bir iş sonuçlanana kadar peşinde koşarım. Ekip arkadaşlarım da beni bu konuda hiç yalnız bırakmadılar. Hazır böyle bir fırsat bulmuşken buradan kendilerine de teşekkür edeyim. Sağ olsunlar.

Boş vakitlerinizde neler yaparsınız? Özel ilgi alanınız var mı?

Çok fazla boş vaktim olmuyor maalesef. Ancak boş vakit bulabildiğimde seyahat etmeyi, görmediğim yerleri görmeyi ve yöresel yemekleri tatmayı çok seviyorum. Son dönemde kızım ve eşimle birlikte müzeleri gezmekten büyük haz duyuyorum. Bir dönem zıpkınla balık avı ve serbest dalış etkinliklerinde de bulundum. Kendi



mi mutlu edecek kadar yapmaya çalıştım. Ancak uzun süredir dalış aktivitesinden uzak olduğumu belirtmek isterim.





Horoz Lojistik Konya Şube Yönetmeni Hikmet Arda:

“Konya Şube olarak araç tedarikinde tekiz”

“Konya Şube olarak Konya, Aksaray ve Karaman ilinde bulunan müşterilerimize hizmet veriyoruz. Horoz Lojistik filosuna araç tedariki konusunda başı çekiyoruz. Ayrıca İç Anadolu Bölgesi’nin güneyine hitap etmemiz ve Türkiye’nin orta noktasında olmamız nedeniyle de önemli bir konumda bulunuyoruz.”

Her sayıda Horoz Holding faaliyet bölge ve şubelerinden birini konuk ettiğimiz bu bölümümüzde, dergimizin yeni sayısının konuğu, Horoz Lojistik Konya Şube Yönetmeni Hikmet Arda oldu. Arda, şubenin önemi hakkında şunları söyledi:

Kaç yıldır Konya Şube’de çalışıyorsunuz? Sorumluluk alanlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Horoz Lojistik Konya Şube’deki görevime 6 Nisan 2011 tarihinde başladım. Şube olarak Konya, Aksaray ve Karaman ilinde bulunan müşterilerimize hizmet veriyoruz. Konya, 1, 2 ve 3. Organize Sanayi Bölgesi, 1, 2 ve 3. Büsan Organize Sanayi Bölgesi, Karatay Sanayi, Marangozlar Sanayi, Mobilyacılar, Meram, Kunduracılar, Konsan, Ağaç İşleri, Eski Sanayi, Anadolu, Zafer Sanayi ve daha birçok sanayi siteleriyle Türkiye’de fason ve direkt endüstriyel par-

ça üretimi yapan firmalarla Türkiye’nin bir numaralı ili konumunda bulunuyor. Karaman Organize Sanayi, gıda ağırlıklı çalışmakta olup, burada özellikle bisküvi alanında büyük firmalar yer alıyor. Türkiye’nin önde gelen firmalarından Bifa, Bumaş, Ülker, Saray ve Golda Makarna gibi firmaları bunların başlıcalarıdır.

Aksaray Organize de bünyesinde bulunan irili ufaklı firmalarla büyümekte olan iller arasında yer alıyor. Burada bulunan Sütaş, Mercedes-Benz fabrikası, Balküppü Şeker fabrikası, Doğuş Çay fabrikası da Aksaray’ın ekonomisine önemli bir katkıda bulunuyor.

Konya Şube’nin önemi için neler söylemek istersiniz?

Konya Şube, Horoz Lojistik filosuna araç tedariki konusunda başı çekiyor. Ayrıca İç Anadolu Bölgesi’nin güneyine hitap etmemiz ve Türkiye’nin orta noktasında

olmamız nedeniyle önemli bir konumda bulunuyoruz. Özellikle organize sanayi şehri olan Konya’da bu pastadan pay almak isteyen irili ufaklı birçok nakliyecisi bulunuyor. Bu nedenle Horoz Lojistik olarak üzerimize düşen görevi, en iyi şekilde yapmak ve müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak amacıyla Türkiye’de önemli bir yer teşkil ediyoruz.

Bünyenizde kaç araç ve personel bulunuyor? Büyüme oranınız nedir?

Horoz Lojistik merkeze, filo tarafından yönlendirmesi yapılan ve bünyemizde sözleşmeli olarak çalışan 84 kiralık aracımızla destek veriyoruz. Konya ofiste iki kişi, Garaj şubemizde bir kişi, Aksaray ve Konya müşterilerinde oluşturulan birimlerde üç kişi ve Toros Gübre’de hizmet veren bir kişi olmak üzere toplamda yedi personelimiz bulunuyor. Büyüme oranımız yüzde 15 civarındadır.

**Hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz?**

Konya'da ağırlıklı olarak gıda, tarım ve otomotiv yan sanayii sektörleri bulunuyor. Bizim müşterilerimiz Konya, Aksaray ve Karaman'da gıda sektörüne yöneliktir. Otomotiv sektöründe geçen yıl Tümosan Otomotiv ile çalıştık. Bu yıl ihaleyi fiyat nedeniyle kaybettik. Ancak 2015 yılı hedeflerimiz içinde bu firmayı tekrar kazanmak var. Otomotiv yan sanayii sektörüne ise, gönderilerinin parça ve parsiyel ürünler olması nedeniyle hitap edemiyoruz.

Konya Şube olarak 2013 yılını nasıl geçirdiniz? Hedefler tutturuldu mu?

Konya Şube olarak 2013 yılını, verimli geçirdiğimizi söyleyebilirim. Bağlı bulunduğumuz İç Anadolu Bölgesi ve Konya Şube olarak hedeflerimizi başarıyla tutturmanın onur ve gururunu yaşıyoruz. 2012 yılının Eylül ayında Aksaray'da bulunan Balküpü Şeker firması ile sözleşme imzaladık. Söz konusu sözleşmemiz hâlâ devam ediyor. 2014 yılının ilk yarısının sonunda Selva Gıda Sanayi AŞ ile çalışmaya başladık. Bunun dışında Konya'da bulunan Meysan, Pakpen Plastik, Biskod,

Saray Bisküvi, Konya Şeker ve Torku Şeker firmalarına spot araç temin ederek hizmet veriyoruz.

2014 yılına nasıl bir giriş yaptınız? Orta ve yıl sonu hedefleriniz neler?

2014 yılına, ülke ve Konya Şube olarak çok iyi bir giriş yaptığımız söylenemez. Türkiye ekonomisindeki durgunluk kendisini, Konya'da da yoğun bir şekilde hissettirdi. Ancak, yılın ikinci yarısında kazanılan müşterimizle birlikte hedefimizi tutturmuş olacağız. Yıl sonunda da daha fazla müşteriyi firmamıza kazandırmayı hedefliyoruz. Böylece Konya'daki gücümüzü artırarak devam ettirmeyi amaçlıyoruz.

Konya Şube'yi diğer şubelerle karşılaştırır mısınız? Hangi bölgesel avantajlara sahipsiniz?

Her birimin kendi içinde lokasyon olarak farklılıklar içermesi nedeniyle böyle bir karşılaştırma yapmak benim için çok zor. Aslında bölgesel olarak avantajdan çok dezavantaja sahip bir şube konumunda bulunuyoruz. Sebebi ise, nakliye sektöründe irili ufaklı birçok firmanın Konya'da fa-

aliyet göstermesidir. Bu durum da şirketimiz adına kazanım açısından bizi zorluyor.

Horoz Lojistik'i diğer lojistik firmalarından ayıran özellikler nelerdir?

Özellikle Konya'da Horoz Lojistik'ten başka bir lojistik firmasının şubesi bulunmuyor. Bu nedenle birebir diyalog ve samimi yaklaşımlarımız, her alanda kaliteli ve müşterilerimizin tüm isteklerini karşılayabileceğimiz toplu taşıma, dağıtım, hava, kara yolu, deniz, demir yolu ve depolama hizmetlerimiz ve başarılarımız bizi rakiplerimizden farklı ve tercih edilir kılıyor.

Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz?

Bunun için aslında çok fazla bir şey söylemeye gerek yok. Çünkü işi, ilk seferinde ve doğru olarak yapmak ve bunu müşteriye sunmak yeterli. Herkes, kendi içinde zaten bir müşteridir bizim için.

Kendinizi bir firmanın müşterisi olarak görün ve bu durumda nasıl mutlu olurum diye düşünün. Yani empati yapıldığında sorunun cevabı ortaya çıkacaktır zaten.

**HİKMET ARDA KİMDİR?**

1970 yılında Konya'da doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Konya'da tamamladım. 1989 yılında Afyon Anadolu Üniversitesi İnşaat Teknikerliği bölümünü kazandım ve 1992 yılında da mezun oldum. Askerlik görevimi tamamladıktan sonra, 1995 yılının ilk altı ayında özel bir firmanın şantiyesinde şantiye şefi olarak çalıştım. Aynı yıl Konya'da bölge müdürlüğü açılacak olan Yurtiçi Kargo firmasına başvurduğum ve Konya Bölge Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başladım. Stajyer Müdür Yardımcısı olarak görev yaparken, Yurtiçi Kargo Afyon Şube Personeli olan eşimle tanışarak, evlilikle sonuçlanan bir birlikteliğe ilk adımımızı attık. Başarılı iş hayatımda eşimin payı yüksektir. Bu birliktelikten, şu an Anadolu lisesi 11. sınıfta okuyan 17 yaşındaki oğlum Berk ve orta ikinci sınıfa geçen 12 yaşındaki oğlum Kaan dünyaya geldi.

Yurtiçi Kargo firmasında çalıştığım süre içerisinde birçok eğitim ve branşlarda görev alma imkânına sa-



hip oldum. Aldığım başlıca sertifikalı eğitimleri ise, Sinerji Eğitimi, Fish Felsefesi, Kalite Yönetim Sistemleri, İç

Kalite ve Tetkik Eğitimi, Kalibrasyon Eğitimi, ISO 9001 ve 2000 Eğitimleri, Bilgisayar Kullanımı Eğitimleri, Kargo Sektöründe Trendler ve Yönetim Becerileri, Metroloji ve Kalibrasyon oluşturuyor. Ayrıca operasyon, mali işler, insan kaynakları, satış pazarlama, halkla ilişkiler ve idari işler bölümleri üzerine kurum içi eğitim alarak, bu bölümlerde birebir görev yaptım. Bu süreçte 42 şube ve 420 personelin yöneticiliğini yaparak, şube denetimlerinde ve şirket içi eğitimlerle personellerin daha başarılı, kaliteli ve şirket standartlarına uygun hareket etmeleri yönünde gerekli yönetim faaliyetlerini sürdürdüm. 2009 yılının 11. ayında Yurtiçi Kargo firmasından ayrıldım. 2011 yılının dördüncü ayında Horoz Lojistik firmasında Konya Yönetmeni olarak çalışmaya başladım. Üç yıldır Horoz Lojistik firmasında çalışıyorum. Ekibimle birlikte kaliteden ödün vermeden başarılı bir şekilde çalışmalarına devam etmek istiyorum.



Bu nedenle ben de, müşterilerimin benden ve firmamdan beklentilerini, önceden değerlendirerek ve bu doğrultuda hareket ederek çözüyorum. İnsan, yaptığı işten zevk alırsa, karşısındaki müşterisine de o derece doğru ve iyi bir hizmet sunabilir diye düşünüyorum. Gösterilen güler yüz, saygı, sevgi ve kaliteli hizmet, müşteri memnuniyetini artırır. Bundan dolayı ben ve ekibim yaptığımız işi severek ve isteyerek yapıyoruz.

Şube olarak başarılarınızın altında yatan unsurlar nelerdir?

Başarılarımızın altında yatan unsurları, Horoz Lojistik'in gücü ve deneyimi, insanlarla olan samimi ortam ve şirket disiplinine bağlılığımız, çalışan personelimizin de aynı doğrultuda hareket etmesi ve de sağladığımız ekip ruhumuz oluşturuyor.

Horoz Lojistik için neler söylemek istersiniz?

Horoz Lojistik, ülke ekonomisine 72 yıl-

dan bu yana katkı sağlayan ve sağlamaya da devam edeceğine inandığım, başarılarına her geçen gün yenilerini ekleyen ve sürekli olarak büyümeyi hedefleyen bir firmadır.

2013 yılı lojistik sektörü için nasıl geçti?

2013 yılı, lojistik firmaları açısından verimli ve başarılı geçti. Konya'nın yanı sıra birçok ilde lojistik üstleri kurulmaya başlandı. Biz de bu oluşumun içerisinde olmak için adımızı listeye yazdırdık.

2014'ün sektör için nasıl bir yıl olmasını bekliyorsunuz?

Ekonomideki daralma ve oluşan doğal afetler nedeniyle çok verimli bir yıl olmadığını ve bu doğrultuda 2014 yılını kapatacağımızı düşünüyorum.

Lojistik sektöründe çalışmaya nasıl karar verdiniz?

15 yıl bir kargo firmasında üst düzey yönetici olarak çalıştım. Buradaki bilgi ve becerilerimi, almış olduğum eğitim ve yöneticilik vasıflarımı, kargo sektörünün

öncüsü olan bir lojistik firmasında daha da geliştirmek için seçtim.

Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Başarılı olmak birlik, beraberlik ve birliçle olur. Bu nedenle ekip ruhunu yükseltmek, başarılı olmak için çok önemlidir. Birlikte görev aldığım personellerimi de bu konuda yetiştirerek, başarılarımızın devamlılığını sağlamayı hedefliyorum.

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

Kendime vakit ayırabildiğimi söyleyemem. Ancak fırsat bulduğum boşlukları da ailemle vakit geçirerek değerlendirmeye çalışıyorum. İlgi alanlarımı, gazete okumak ve maç izlemek oluşturuyor.

Bunun dışında amatör olarak, masa tenisi ve bilardo oynamayı seviyorum. Ayrıca balık tutmak ve beslemekten de büyük keyif alıyorum.

Taşımacılığın az bilinen sayfası

“Proje Lojistiği”

İş hayatında başarılı olmak için rekabetin yoğun olduğu sektörlerden uzaklaşıp, bilinmeyen, hızlı gelişen, bilgi ve tecrübe gerektiren iş alanlarına geçmek gerekiyor. Zor girilen rekabetin fiyata dayanmadığı, riskleri yüksek ancak yönetilebilen sektörler cazip olanlar.

Proje lojistiği de lojistik hizmetler içinde fazla göze batmayan, her kuruluş tarafından yapılmayan ancak gelişme hızı en yüksek olan iş kollarından biridir. Tanım olarak proje lojistiği, “Temel işi taşıma olan, başlangıcı ve bitişi belli, bu süre sonunda tekrar etmeyecek, özel ekipmanlar gerektiren lojistik hizmetler” demektir. Bir inşaat projesinin makine, teçhizat ve sarf malzemelerinin taşınması, stoklanması ve kullanım süresince takibi, bir fabrika için büyük ebatlı ve ağır malzemelerin taşınması, doğal afet sonrası destek malzemelerinin taşınması ve dağıtımı proje lojistiği kapsamına giren işlerden bazılarıdır.

Ülkemizde proje lojistiği konusunda çalışan firmalar, ellerinde ağır ve büyük malzemelerin taşınması için hidrolik aks filoları, lowbed veya kırkayak tipi özel taşıma araçları, bu yüklerin indirme ve bindirmesi için ağır tonajlı yüzer, sabit veya tekerlekli vinçler bulunan kuruluşlardır. Çoğu İstanbul’da faaliyet gösteren bu kuruluşların, projeleri yurt dışında başlaması nedeniyle yurt dışında da şube veya büroları bulunmaktadır. Yaygın bir şube ağına gereksinimleri yoktur. Hizmetler, merkezi olarak yönetilmektedir.

Proje lojistiğinin bazı özellikleri onun standart taşıma hizmetlerinden ayırmaktadır. Her şeyden önce standart araçlarla taşınamayan, bu iş için özel dizayn edilmiş ve üretilmiş araçlar proje lojistiğinde kullanılmaktadır. Ağırlıklı olarak veya standart araçlara sığmayan, “gabari dışı ölçülere sahip” adını verdiğimiz ölçülerdeki malzemelerin taşınması söz konusudur. “Terzi içi” adını verdiğimiz her proje için ayrı dizayn edilmesi ve önceden planlanması gereken bir taşıma şeklidir. Taşımanın önemi, ürünün pahalı olması ve yedeğinin bulunmaması gibi nedenlerden dolayı, taşımada risk yönetimi ve



ATILLA YILDIZTEKİN
Lojistik Yönetim Danışmanı
atilla@yildiztekin.com

sigorta kaçınılmaz faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Genellikle taşıma araçlarına özel bağlama sistemleri ile yükleme yapılmaktadır. Özel ekipmanlar hatta zaman zaman özel yolların hatta köprülerin inşaa edilmesi de gerekmektedir. Taşımanın trafiğin kontrol edilerek, etrafa zarar vermeyecek durumda ve hızla yapılması da bir zorunluluktur. Proje lojistiğinde HSE (Health, Safety, Enviroment) adını verdiğimiz sağlığı etkilemeden, emniyet tedbirleri alınarak ve çevreyi rahatsız etmeden taşınması da önem kazanmaktadır. Sürücüler bile özel eğitim almış kişilerden oluşmalı ve zaman zaman eğitimleri yenilenmelidir. Kara taşımada, taşıma aracının önünde ve arkasında yol gösterici araçların olması, taşıma araçlarının ışıklı uyarı sistemi ile taşınması, özel, renkli ikaz ekipmanları takılması da kanuni bir zorunluluktur. Eskort araçları gidiş gelişli yollarda 50 metre mesafede çift şeritli yollarda 30 metre mesafe ile görev yapmalıdır. Araçlarda gabari dışı yük olduğunu belirten, “dikkat uzun ve geniş araç” tabelaları olmalıdır. Köprülere girişte araçların durması ve köprülerde gereken tedbirlerin alınmasından sonra saatte 5 kilometre hızla geçilmesi de bir gereksinimdir. Araçlar köprü üzerindeyken, başka ara-

cın köprüden aynı anda geçmesi de engellenmelidir. 150 ton ve üzeri ünitelerin taşınması ağır proje taşımaya girmekte, çok özel araçlar ve indirme bindirme için özel vinçler kullanılmaktadır.

Proje lojistiğinin her biri tekrar etmeyecek iş süreci olarak düşünülmelidir. Hiçbir proje taşınması bir diğerine benzemeyecektir. Taşınacak malzemelerin önceden belirlenmesi, her tür özelliğinin nazarı dikkate alınması, çoğu zaman ambalajlanmadan taşınacağı için malzemenin çevre etkilerine karşı korumaya alınması unutulmamalıdır. Her proje lojistiği için kara yolları ile temasa geçilmesi önceden izinlerin alınması da gereken bir işlemdir. Tünel geçişlerinde tünelin yüksekliğine göre, küçük tekerli araçlarla (low bed) kullanımı da proje lojistiğinin bir özelliğidir.

Proje lojistiği yapan taşıma şirketlerinin araçları, kara yollarımız üzerinde 30 kilometrelik hız limitini aşamazlar. Taşımanın gündüz yapılması zorunluluğu da söz konusudur ve araçlar hava karardıkdan sonra uygun park alanlarında sabahı beklemelidir.

Proje lojistiği kapsamına giren işlerin yapılması için özel bir tecrübe birikimi, iletişim, profesyonel iş yapma şekli, özel ekipman parkı ve hepsinden önemlisi planlama gerekmektedir. Projelerin genellikle birbirinden farklı olmaları nedeniyle tecrübenin yaratıcılıkla, teknik ve akademik bilgiyle desteklenmesinde zorunluluk vardır.

Lojistiğin temeli olan taşıma işleri için proje lojistiğinde özel ekipmanlar gerekmektedir. Ağır ve ölçüleri büyük malzemeler için en iyi taşıma metodu deniz taşımasıdır. Alan, hacim ve ağırlık kısıtlaması olmadan, deniz bağlantısı veya nehir yolu ile malzemeler kolaylıkla taşınabilmekte ve limanlarda bulunan yüksek kapasiteli vinçlerle veya limanlara taşınabilen mobil vinçlerle elleçlemeleri yapılabilmektedir. Projeye başlanmadan önce yükleme ve boşaltma limanlarında incelemenin yapılması, kullanılacak araçların önceden belirlenmesi şarttır.

Limanda elleçlenen malzemeler çok



sayıda hidrolik akslı treylerle özel emniyet tedbirlerinin tüm taşıma süresi boyunca alınması koşulu ile kara yolu ile ulaşacağı noktaya iletilir. Bu amaçla taşımanın yapılacağı yolun, yükün ağırlık ve ölçülerine göre belirlenmesi gerekir. Yol üzerinde bulunan tünel, köprü, geçit, kavşak, yol eğimi ve yolun durumu önceden etüt edilmesi, road survey raporu hazırlanmalı ve ondan sonra projenin teklifi verilmelidir. Proje taşınmasında hız, ikinci hatta üçüncü sıraya atılan bir unsurdur. Bu nedenle uzun taşıma süresi boyunca yakıt ikmalinin planlanması, teknik destek ekibi, personel takası, emniyetli konaklama olanaklarının yaratılması gibi hususlar gözden kaçırılmamalıdır. Bazı proje taşımalarında ilave köprü yapılması ve yan emniyet yolu açılması gibi hizmetlerin de yerine getirilmesi gerekmektedir.

Hava taşımacılığı da proje lojistiğinde kullanılan sistemlerden biridir. Dev Antonov veya Hercules uçakları da kara yolu ile taşınamayacak kadar ağır malzemelerin uzak mesafelere taşınmasında ekonomik olabilmektedir. Bu sistemle taşınacak malzemeler için montaj ve demontaj çalışmalarının önceden yapılması ve taşıma kapasitesine uygun modüler ekipmanlar kullanılmalıdır.

Tüm proje lojistik hizmetleri bir fizibilite çalışmasına bağlanmak durumundadır. Lokal engellemeler, teknik limitler önceden bilinmeli ve gereken mühendislik çalışmaları yapılmalıdır. Projeler yapılırken lojistiğin artı değer yaratıcı fonksiyonu ikinci plana atılmalıdır. Proje lojistiğinin

temel felsefesi sırayla yapılabilirlik, emniyet ve ekonomi olarak düşünülmelidir. Yapılabilirliğin içine başta teknik limitasyonlar, daha sonra ülkelerin kanun ve uygulamaları girmektedir. Taşınacak yardımcı malzemelerin konteynere sığacak ölçü ve ağırlık sınırları içinde hazırlanması ve proje kapsamındaki ürünlerle birlikte taşınması da büyük zaman kazandıracak ve ekonomi sağlayacaktır. Bu nedenle taşınacak malzemelerin üretimi başlamadan önce lojistik mühendislerle bir görüşme yapılması büyük kolaylık sağlayacaktır. Boru hatları için yapılacak taşımalarda kaynak maliyetlerinden kaçmak için uzun boyda üretilen borular yerine kısa ama kolay taşınabilecek boruların üretilip, bunun yerine kaynakların fazla yapılması bazı projelerde avantaj yaratabilmektedir. Hassas boruların 6 metre yerine iç ölçüsü 6 metreden kısa olan konteynerlere sığabilecek şekilde birkaç santimetre kısa yapılması bile proje taşımalarında avantaj yaratabilmektedir.

Proje lojistiği, bir ekip çalışmasıdır. Ekibin her an iletişimde olması, projenin planlanmasının yapılması, uygulamasının raporlanması gerekmektedir. Projenin bir sorumlusu olmalı ve tek elden yönetilmelidir. Proje sorumlusu, projenin her adımında işin başında olmalı ve gerektiğinde müdahale etmelidir. Taşımanın, yüklemenin ve indirmenin önceden ilgili resmi kuruluşlara bildirilmesi ve alınan tedbirlerin onaylatılması, tehlikeli işler gerçekleştirirken, sağlık ekibinin yakında tutulması da unutulmaması gereken noktalardan biridir.

Lojistik hizmetler mevcut bir iş sürecinin yeniden düzenlenerek, kullanılan kaynakların optimizasyonu ile artı değer yaratmayı temel almaktadır. Buna karşılık proje lojistiği ise ortada henüz olmayan bir sürecin planlanmasını, yerine getirilmesi için teknik sorunların çözülmesini, emniyetli bir şekilde işin gerçekleştirilmesini öne çıkartmaktadır. Yapısı itibarıyla maliyeti yüksek, riski fazla ve verimi düşük bir hizmettir. Dolayısıyla fiyatı yüksek ve kâr marjı fazladır. Proje lojistik hizmetlerinde, fiyat, müşterinin karar vermesinde en son sırada değerlendirilecek faktördür. Pazarlıkların işin, daha teknik ve tedbirli şekilde yapılması konusunda yapılması önem kazanmaktadır.

Proje lojistiği için pazar büyüklüğü belli değildir. Her yıl proje lojistiği yapan kuruluşların araç parkları artmakta ve ekipman kapasiteleri büyümektedir. Ekonomik krizlerde yatırımların durması nedeniyle etkilenmekte, ekipmanları boşa çıkmakta buna karşılık ekonominin büyüdüğü, yatırımların arttığı dönemlerde de, ekipman sıkıntısı çekildiği görülmektedir.

Ülkemizde proje lojistiği hizmeti veren kuruluşların bu taşımanın yurt dışı ayaklarında stratejik ortaklarının olması gerekmektedir. Ülke sınırları içinde kendi araçları ve ekipmanları ile hizmet sunmalarında ileriye dönük ulusal çıkarımız ve firma hedeflerinin sürekliliği açısından bir zorunluluk vardır. İş yapabilecek araç ve ekipmanları ve de tecrübeleri, ayakta kalmaları için kullanacakları destek olacaktır.



“Temel hedef; Borçlanmayan, borç ödeyen bir ekonomiye kavuşmak olmalı”



“Bence Türkiye’nin temel ekonomik hedefi; borçlanmayan ve borç ödeyen bir ekonomiye kavuşmak olmalı. Türk parasının aşırı değerlenmesine zemin hazırlayıp ithalatı teşvik edip, ihracatı zorlaştırarak bu hedefe ulaşamaz. Faizleri enflasyonun altına çekerek bu hedefe ulaşamaz. Kurlar ve enflasyon arasında denge kurmadan bu hedefe ulaşamaz. Piyasa ekonomisi kurallarını uyguluyorsak, kurlar, enflasyon ve faizler arasındaki dengeleri çok iyi kurmamız gerekir. Bunu yapmazsak zor bir yıl yaşarız.”

Boğaziçi Üniversitesi Emekli Öğretim Üyesi Özer Ertuna, ekonomide yaşanan gelişmelere ilişkin öngörülerini Pence-re okurlarıyla paylaştı:

Türkiye’nin 2014 yılına ekonomik açıdan nasıl bir giriş yaptığını değerlendirebilmek için, 2014 yılı ekonomik hedeflere tekrar bir bakmamız gerekir. Türkiye 2014 yılı hedeflerini, 10. Beş Yıllık Planı ve yılın özellikleri çerçevesinde saptamıştı. 2014 yılının yoğun siyasi beklentileri çerçevesinde Türkiye, 2014 yılı için kendisine iddialı ekonomik hedefler koymamıştı. 10. Beş Yıllık Plan’ın ortalama yıllık büyüme beklentisi yüzde 5,5 iken, 2014 yılı program hedefi, sadece yüzde 4 olarak saptanmıştı. Yine de bu hedef, 2012 yılında yüzde 2,2, 2013 yılında yüzde 3,8 olan büyüme hızlarından ve yüzde 2,8 olan dünya ortalamasından yüksektir. Fakat Çin ve Hindistan gibi hızlı kalkınan Asya ülkelerin, ortalama yüzde 6,5 olan kalkınma beklentilerinin ise altındadır.

Üzülerek belirtmek gerekir ki enflasyon, dünya üzerinde bir sorun olmaktan çıkmış olmasına rağmen Türkiye, enflasyonu kontrol altına alamamaktadır. 2013 yılında Türkiye, yüzde 7,6 olan enflasyonuyla dünya sıralamasında 192’nci ülke-

dir. 191 ülkede enflasyon Türkiye’dekinin altındadır. Buna rağmen 2014 yılı enflasyon hedefi yüzde 5,3’tür.

Türkiye’nin çok önemli bir sorunu cari açıkları ve bu cari açıkların sıcak para ile kapatılması sorunudur. Türkiye’nin 2014 cari açık hedefi, 55,5 milyar dolar olarak saptanmıştır. Türkiye, ekonomisini cari açıklardan kurtarması gereken bir ülkedir. Cari açıklar ve bunların kapatılış şekli Türkiye ekonomisine çok büyük zararlar vermektedir.

Bu ihtiyatlı hedefler çerçevesinde dahi Türkiye ekonomisi, 2014 yılına potansiyeline uyan bir giriş yapamadı. Türk lirası uzun bir dönemdir aşırı değerli olduğu için, 2013 Mayıs ayından bu yana döviz kurlarındaki artış 2014 yılı Ocak ayı sonuna kadar devam ederek, örneğin dolar kuru 2.31 TL/dolar düzeylerine ulaştı. Türkiye’de pek çok dalda üretim ithal bağımlı olduğundan, kur artışları bir yandan ihracatı desteklerken, öbür yandan girdi maliyetlerini artırması nedeniyle, enflasyonu körükledi. Kurların tekrar haziran başına kadar düşüşe geçmesi bir bakıma sıcak paraya müsait bir zemin hazırlarken, bir taraftan da Türk malları ve işçisini döviz açısından pahalılaştırdı. Bu da yerli

üretimin cazibesini azalttı. Enflasyonun artma eğilimine girmesi, faizler üzerinde de yukarı doğru bir baskı yarattı.

2013 yılı Türkiye ekonomisi açısından iyi bir yıl değildi. Türkiye, potansiyelinin çok altında bir başarı göstermişti. 2014 yılı, hem dünya ortalamaları hem de Türkiye’nin kendi bünyesinden kaynaklanan bazı sorunlar nedeniyle, daha zor bir yıl olabilir. Bugüne kadar ki gelişmeler de bunu gösteriyor. Fakat Türkiye 2014 yılında çok daha başarılı da olabilir. Kalkınmakta olan ülkeler için beklentiler de bu yönde. IMF (Uluslararası Para Fonu) yükselen ekonomilerin 2014’te yüzde 5,1; gelişen Asya ülkelerinin ise yüzde 6,5 büyüyeceğini tahmin ediyor. Avrupa Birliği’nin ise sadece yüzde 1,3 büyüyeceği düşünülüyor. Türkiye’nin yapması gereken iyi bir hedefe yönelmesi ve bu hedefe uygun kurlar, faizler ve enflasyon arasındaki dengeleri kurması.

Bence Türkiye’nin temel ekonomik hedefi: Borçlanmayan ve borç ödeyen bir ekonomiye kavuşmak olmalı. Türk parasının aşırı değerlenmesine zemin hazırlayıp ithalatı teşvik, ihracatı zorlaştırarak bu hedefe ulaşamaz. Faizleri enflasyonun altına çekerek bu hedefe ulaşamaz. Kurlar



ve enflasyon arasında denge kurmadan bu hedefe ulaşamaz. Piyasa ekonomisi kurallarını uyguluyorsak, kurlar, enflasyon ve faizler arasındaki dengeleri çok iyi kurmamız gerekir. Bunu yapamazsak zor bir yıl yaşarız.

İşsizlik, sadece Türkiye'nin sorunu değil

İşsizlik, sadece Türkiye'nin sorunu değil. Tüm dünyanın karşı karşıya olduğu bir sorun. Teknoloji geliştikçe insanın yaptığı pek çok şeyi makine ve robotlar yapıyor. Hem de daha standart, daha iyi bir şekilde. Bu nedenle de toplu işten çıkarmalar yaygın. İnsanların yeni iş alanlarına kaymaları, yeni iş alanları yaratmaları gerekiyor. Bu gelişmeler de hizmet sektöründe, sanat kültür konularında ve yeni teknolojik gelişmelerin uygulandığı alanlarda olacaktır. Türkiye için bu bir fırsat da yaratıyor. Türkiye nüfusunun sadece yüzde 48,4'ü hizmet sektöründe istihdam ediliyor. Örneğin, Avrupa Topluluğunda bu oran yüzde 72,2 düzeyinde. Türkiye'nin önünde çok imkân var. Fakat bu potansiyeli devreye sokabilmek için tüm eğitim sistemimizi yeniden yapılandırmamız gerekir. Ezbere dayalı eğitimden, insanları tek tip bir kalıba sokmaya çalışan standartlaştırılmış eğitimden kaçmamız; her bireyin içinde olan cevheri çıkarmaya yönelik, gençlere girişimcilik ruhu aşılayan, onların yaratıcılık ve yapıcılık melekelerini artıran bir eğitim düzenine geçmemiz gerekir. İnsanlığın yücelmesi de böyle olacaktır.

"Mercimeği, pirinci, ayçiçeğini ithal eder olduk"

Yukarıda değindiğim gibi, Türkiye'nin temel ekonomik sorunu cari açıklar. Ancak cari açıklar bir neden değil, bir sonuç. Türkiye'de yaşanan tüm enflasyona rağmen döviz kurlarının bazı düzeylerde sabit kalması Türk mallarını ve işçisini yabancı mallar ve işçiler açısından pahalı hale getirdi. Mercimeği, pirinci, ayçiçeğini ithal eder olduk. Pek çok sanayicimiz mallarını yurt dışından imal ettirir oldu. Bu durum, işsizliği körükledi, cari açıkları azdırdı. Cari açıkları da ancak varlıklarımızı satarak, borç alarak, ya da sıcak paraya yüksek bedeller ödeyerek kapatabildik. Türkiye'nin borçlarının artması politik gücünü de zayıflatmaktadır.

Ama cari açıklar temel ekonomik sorun, Türkiye'nin tek sorunu değil. Artık dünya üzerinde başarı sadece milli gelirle ölçülüyor. Çok çeşitli kıstaslar kullanılıyor. Başarı ölçülerinden en yaygını UNDP'nin (Bileşmiş Milletler Kalkınma Programı) hazırladığı, "İnsani Gelişmişlik Endeksi". Bu endeks, milli gelir kadar sağlık ve eğitim konusundaki başarıları da hesaba katıyor. 2012 yılında Türkiye, insan gelişmişlik endeksi bakımından dünya üzerinde, 187 ülke arasında 90'ıncı sıradaydı. Türkiye, kişi başına gelir açısından 90'ıncı, sağlık açısından 80'inci, eğitim açısından ise 118'inci ülkedeydi. Yani 89 ülkede insanlar, Türkiye'dekinden daha gelişmiş durumdaydı. 2013 yılında Türkiye sadece 90'ıncı sırasını koruyabildi. 2014 yılında da koruyabilmekle kalacağı

benziyor. Dünyanın 17'nci büyük ülkesi olan Türkiye'nin bu derece geri sıralarda kalması kabullenilebilecek bir şey değil. Türkiye, 21'inci yüzyılın rekabet ortamında başarılı ve saygın bir ülke olacaksa, insanına yaptığı yatırımları artırması ve bu yatırımlara öncelik tanınması gerekiyor.

17 Aralık 2013 tarihinde yaşanan olaylar ise, ekonomik değil hukuki olaylardır. Bu olaylarla ilgili belirsizlik ortamı ekonomiyi de tedirgin ediyor. Bu olayların adil bir yargılamayla, hukuki sonuçlara kavuşması ekonomiyi rahatlatacaktır.

Dünya üzerinde ekonomik, sosyal ve politik ağırlık Doğu'ya doğru kayıyor

Herkesin hemfikir olduğu bir nokta var. Dünya üzerinde ekonomik, sosyal ve politik ağırlık Doğu'ya doğru kayıyor. UNDP tahminlerine göre bugün, dünya üretiminin yüzde 10'unu üreten Brezilya, Çin ve Hindistan, 2050 yılında yüzde 40'ını üretecek. 1940 yılında dünya üretiminin yüzde 50'sinden fazlasını üreten Kanada, Fransa, Almanya, İtalya ve İngiltere ise sadece yüzde 20'sini üretebilecek. Türkiye, bu trendleri göz önünde tutarak hesaplarını yapmak zorunda. Ama bir nokta var. Avrupa kendisini yenileyebilir. Avrupa, Türkiye konusundaki yaklaşımından vazgeçip, yaşlanmış nüfusunu Türkiye'nin genç nüfusuyla destekler ve Türkiye'nin stratejik konumundan yararlanarak pazarlarını genişletirse, trendleri olumluya çevirebilir. Ama Avrupa'daki son siyasi gelişmeler bu konuda umutlandıracı değil.

Kuzey Irak'a ihracatta yavaşlama var

Kuzey Irak'ta yaşanan kaos ortamına bağlı olarak Türkiye'nin bu bölgeye yaptığı ihracatta yavaşlama meydana geldi.

Irak'ta yaşanan kaos nedeniyle Türkiye'den yapılan ihracatta aksama olmasa da yavaşlama yaşanıyor. Türkiye'den Irak'a 12 milyar dolarlık ihracat yapılıyor. Ekonomik olarak Kuzey Irak Türkiye'nin ikinci ihracat pazarı konumunda bulunuyor. 12 milyar dolar kayıtlı ihracat olsa da kayıt dışının da yoğun bir şekilde ticarete söz konusu olduğu belirtiliyor. Bu 12 milyar dolarlık ihracatın içinde Türkiye, yumurta ihracatının yüzde 90'ını, beyaz et ihracatının yüzde 70'ini, demir çelik ihracatının yüzde 15'ini, çimento ihracatının yüzde 20'sini Kuzey Irak'a gerçekleştiriyor. Bu yavaşlama sorunu çözmek için Ekonomi Bakanlığı tarafından çalışmalar yapılıyor. Buna bağlı olarak Kuzey Irak'taki sıkıntının en kısa sürede çözüme kavuşturulması ve itha-



lat probleminin çözülmesi hedefleniyor. Bunların yanı sıra Irak'taki kargaşa ortamı sebebiyle hiçbir Türk TIR'ının geri dönemediği belirtiliyor. Şu anda Türk TIR'larının ihracat ürünleri, Zaho'da Irak

TIR'larına sevk ediliyor. Yani Türkiye'nin bütün ihracatı Habur'dan gönderilerek 20 kilometre güneydeki Zaho'ya, Kürt yönetimi bölgesinde o bölgenin Irak TIR'larına aktarılıyor.

İstanbul'da temeli atılan 3. havalimanı 2017'de açılacak

Yap-işlet-devret modeliyle ihalesi gerçekleştirilen ve İstanbul'da geçtiğimiz günlerde temeli atılan 3. havalimanının, 29 Ekim 2017'de birinci etabının açılışının gerçekleştirilmesi planlanıyor.



Toplam 76,5 milyon metrekarelik bir alan üzerine inşa edilecek olan 3. havalimanının 1 milyon 471 bin metrekare genişliğinde kapalı alanı bulunacak. Havalimanının, altı bağımsız pistiyle, 500 uçak kapasitesiyle, 70 bin araçlık açık ve kapalı otoparkıyla, özellikle de yıllık 150 milyon yolcu kapasitesiyle dünyanın en büyüğü olacağı belirtiliyor. İstanbul'da temeli atılan 3. havalimanının yılda 70 ila 90 milyon yolcuya hizmet verebilecek ilk etabının ise, 29 Ekim 2017'de açılması bekleniyor. İnşaatı için 80 bin kişi istihdam edilecek olan havalimanı hizmete girdiğinde ise, yıllık ortalama 120 bin kişi istihdam sağla-

yacağı öngörülüyor. Havalimanında hastane, otel, ibadethane ve kongre merkezi bulunacak. Her türlü konforun yanında havalimanı, kendi enerjisini üreten, çevreci, engelsiz ve yeşil bir havalimanı olarak inşa edilerek hizmet verecek. Söz konusu havalimanı tamamlandığında Doğu ile Batı, Kuzey ile Güney arasında çok önemli merkez haline gelmesi bekleniyor. Böylece Türkiye'nin ticareti daha da canlanacak, ekonomisi daha da büyüyecek. Havalimanının inşaatı yap-işlet-devret modeliyle özel sektör tarafından gerçekleştiriliyor. 25 yıl, havalimanının işletmesini yapacak olan firmalar, ayrıca devlete de bunun karşılığında kira ödeyecek.

Limancılık sektörü büyüyor

Özel sektörün de devreye girmesiyle hızlı bir büyüme sürecine giren limanlarda, son 10 yılda elleçlenen yük miktarı ikiye katladı. Yeni liman projelerinin yanı sıra birçok liman kapasite artırıyor.

Türkiye'de 2003-2012 yılları arasında faaliyet gösteren limanlarda yük trafiği ortalama yüzde 7.4 oranında büyüdü. 2013 yılında 385 milyon ton olarak gerçekleşti. Türkiye Liman İşletmecileri Derneği'ne (TÜRK LIM) göre, kurulu kapasite 2023 yılında iki katına çıkacak. Bakanlığın gündeminde olan İzmir Çandarlı, Mersin Konteyner ve Filyos Limanı gibi dev projelerin yanı sıra, mevcut özel limanlar da kapasite artıracak. Mevcut altyapı ve kapasite ile en fazla 366 metre uzunluğundaki 14 bin TEU'luk gemileri ağırlayan limanlarımız artık en son jenerasyon, yaklaşık 400 metre boyundaki 18 bin TEU'luk gemileri ağırlayabilecek. Buna yönelik yatırımlar yapılıyor.

Birçok limanda kapasite artışı

Yeni liman projelerinin yanı sıra, birçok liman kapasite artışına gidiyor. 2013 yılı itibarıyla yıllık konteyner elleçleme kapasitesi 1.9 milyon TEU olan Ambarlı'da kurulu Marport, bünyesine bu yıl dahil olan Limaş terminali ile birlikte konteyner elleçleme kapasitesini 500 bin TEU artıracak. Mersin Uluslararası Limanı (MIP) 1,5 yıl gibi kısa bir sürede 1,8 milyon TEU olan konteyner elleçleme kapasitesini 2,6 milyon TEU'ya taşımayı hedefliyor. 160 milyon dolarlık Mersin Limanı Genişleme Projesi'ni hayata geçiren şirket, proje tamamlandığında dünyanın en büyük konteyner gemileri olan 400 metre uzunluğunda, 16 metre drafta sahip gemilerin limana uğraması için gerekli altyapıyı sağlamış olacak. Elleçlediği yük miktarında 1 milyon TEU'ya ulaşan İzmir Nempot Limanı, yeni yatırımlarla yıl sonunda yüzde 20 büyüme hedefliyor. Konteyner elleçme miktarını 3 milyon TEU'ya çıkarmak için yatırımlarını sürdüren İskenderun Limakport, tüm yatırım fazlarını tamamladığında Doğu Akdeniz'in en önemli konteyner limanlarından biri olmayı hedefliyor. Yılport 2.5 milyon TEU konteyner elleçleme, 4 milyon ton genel kargo ve 1



milyon ton sıvı yük elleçleme kapasitesi-ne ulaşmayı, Evyap ise 1.2 milyon TEU kapasiteye ulaşmayı hedefliyor. Borusan, Asyaport, Mardaş, Petkim, Gempot, Ege Port, Samsunport gibi limanlar da kapasite artırmaya yönelik yatırımlarını tüm hızıyla sürdürüyor.

Türk limanları Avrupa'da ilk 5'te

Avrupa Birliği resmi istatistik sitesi Eurostat'ın son açıklanan verilerine göre Türkiye, Avrupa ülkeleri içinde İngiltere, İtalya, Hollanda ve İspanya'dan sonra en fazla yük elleçleyen 5. ülke konumunda. Türkiye'yi sırasıyla Fransa, Almanya, Belçika ve Norveç takip ediyor. Dünya genelinde ise en fazla yük elleçlemesi yapan ülke açık ara farkla Çin.

Limn yatırımları artıyor

Türk liman işletmecilerinin yurt dışındaki yatırımları da hızla artıyor. Türkiye

genelinde 4 limanı bulunan ve limancılıkta 2 milyar dolar büyüklüğe ulaşan Yıldırım Holding, yurt dışında liman yatırımlarını sürdürüyor. Yıldırım, Malta Freeport'un yüzde 50'sinin satın alınmasından sonra, Latin Amerika ve Afrika başta olmak üzere yurt dışında liman yatırımları için görüşmeler yapıyor. Yurt dışı liman yatırımlarıyla dikkat çeken Global Liman İşletmecisi de "dünyanın en büyük cruise liman işletmecisi" olmayı hedefliyor. Karadağ, İspanya ve Portekiz'de büyük liman yatırımlarına imza atan şirket, özelleştirilen Yunan limanlarını da takibe aldı, görüşmelere başladı. Yolcu taşımacılığının yanı sıra yük taşımacılığı alanında da liman yatırımlarına devam eden Global Holding, Türkiye'nin ticari ilişkilerinin güçlü olduğu komşu ülkelerde pazar araştırması yapıyor. Limak Holding de limancılıkta yurt dışındaki yatırım fırsatlarını değerlendiren Türk şirketleri arasında.

“Önce çocuklarım ve ailem daha sonra işim ve uğraşlarım”

“Planlı düşünmek ve programlı yaşamak benim için önemli. Her zaman önceliklerimi bilerek adım atıyorum. Anne olmak bir kadının yaşam anlayışını tümüyle değiştiriyor. İnsanlara sevgi ile yaklaşmayı, sabırlı olmayı bundan daha iyi öğretecek bir okul olamaz. Ben de önce çocuklarım ve ailem, daha sonra işim ve uğraşlarım diyorum.”



İş dünyasındaki başarısı ve düzenlediği sosyal sorumluluk projeleri ile adından söz ettiren, cemiyet hayatının seçkin isimlerinden Şirin Yalçın, “Sirmaison” markasının oluşumunda çalışmasının yanı sıra, kurucusu olduğu Aralık Derneği’nin, gerek seminer organizasyonlarında gerekse sosyal sorumluluk projelerinde severek görev alıyor. Yaşam felsefesinin “paylaşmak” olduğunu söyleyen Yalçın, “Zevki, estetiği, maneviyatı kısacası sahip olduğumu düşündüğüm her şeyi paylaşmak. Aralık Derneği’ndeki tüm çalışmalarım bana paylaşma zevkini doyusya yaşattı” diyor. Şirin Yalçın ile Aralık Derneği, ortağı olduğu “Sirmaison” markası ve ailesi hakkında keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Şirin Hanım, sizi iş dünyasındaki başarılarınız ve sosyal sorumluluk projelerinizle tanıyoruz. Bize kendinizi anlatır mısınız?

İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü’nden mezun olduktan sonra bir süre menkul kıymetler şirketinde staj yaptım. Ancak, doğruyu söylemek gerekirse finans sektöründe çalışmak beni çok da mutlu etmedi. Newport Üniversitesi Davranış Bilimleri yüksek lisansına başladım ve aynı zamanda sosyal sorumluluk projelerinde yer aldım. Çağdaş Eğitim Vakfı’na (ÇEV) bağlı Hasdal İlköğretim Okulu’nda İngilizce öğretmenliği, Saadet İlköğretim Okulu’nda özel eğitilebilir çocuklara etüt ablalığı çalışmaları yaptım. 2004 yılında ise ablam Elif Dürüst ve birkaç psikolog arkadaşımızla birlikte Aralık Derneği’ni kurduk. Aralık Derneği’nde, gerek semi-



ner organizasyonlarında gerekse sosyal sorumluluk projelerinde severek çalışıyorum. Şimdi de "Sirmaison" oluşumunda çalışmak ve markayı büyütmek hedefindeyiz.

İşinizde ve özel yaşamınızda vazgeçemediğiniz prensiplerinizi nelerdir?

Yaşam felsefem, "paylaşmak" diyebilirim. Zevki, estetiği, maneviyatı kısacası sahip olduğumu düşündüğüm her şeyi paylaşmak. Aralık Derneği'ndeki tüm çalışmalarım bana paylaşma zevkini doyusya yaşattı.

Yeni mağazanız Sirmaison hayırlı olsun. Bu işe atılmaya nasıl karar verdiniz sizden dinleyebilir miyiz?

Sirmaison, 1995 yılında Nişantaşı'nda faaliyete geçti. Müşterilerimize ilk etapta, Fransız gümüş markası Ercuis, Raynaud-Limoges, J.L. Coquet Porselen, İtalyan Griffe ve Colle Kristal ile hitap etmeye başladık. Son dönemde ise mağazaya yeni markalar ve yepyeni bir görüntü kazandırmak için harekete geçtik. Özellikle yeni evlenen çiftlere, evlilik listelerini hazırlarken tüm ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlayacak, geniş ve kaliteli bir ürün yelpazesi sunuyoruz.

Yaptığınız işe bakacak olursak dekorasyona meraklısınız. Evinizi dekore ederken profesyonel yardım aldınız mı yoksa kendi zevkinizi mi ön planda tuttunuz?

Evimizde belli bir tarzın disiplini de olmayı tercih etmedik. Eşim Neşet de ben de dekoratif objelere ve sanat eserlerine meraklıyız. Sürekli aldığımız ve seçtiğimiz parçaları ilave edebileceğimiz, eklettik bir tarzı tercih ediyoruz. Bu da bize dinamik bir dekorasyona sahip olmayı sağlıyor. Evimizde 17. yüzyıla ait Floransa resimlerini, Osmanlı dönemi tablolarını ve çağdaş sanat eserlerini bulabilirsiniz.

Eşiniz Neşet Yalçın ile ne zaman, nasıl tanıştınız?

Neşet ile ben ilkokul yıllarımdan beri tanışıyoruz.

Sizce mutlu evliliğin sırrı nedir?

Karşılıklı saygı, sevgi ve güven...

Başarılı ve genç bir anne olmak zor mu? Çocuklarınıza vakit ayırabiliyor musunuz?

Çocukların bebeklik döneminde, tüm gü-



nümü onlarla geçirmiş olduğum için çok mutluyum. Yaşları büyüdükçe, zamanımı sosyal sorumluluk projelerinde yer alarak ve kendi gelişimim üzerine çalışarak değerlendirdim. Aralık Derneği'nin kurulması ve dokuz yıldır orada çalışmam hem kendimi daha iyi tanımama hem de çalışma hayatı ile ilgili de tecrübe kazanmama yardımcı oldu. Kendimi daha iyi tanımak, iyi planlar yapmamı sağladı. Ve zannederim Sirmaison da bu dönemin bir neticesi... Planlı düşünmek ve programlı yaşamak benim için önemli. Her zaman önceliklerimi bilerek adım atıyorum. Anne olmak bir kadının yaşam anlayışını tümüyle değiştiriyor. İnsanlara sevgi ile yaklaşmayı, sabırlı olmayı bundan daha iyi öğretecek bir okul olamaz. Ben de önce çocuklarım ve ailem, daha sonra işim ve uğraşlarım diyorum.

Kurucuları arasında olduğunuz Aralık Derneği'ne bu yoğunlukta zaman ayırabiliyor musunuz? Dernekte yeni projeleriniz var mı?

Derneğimizi; eğitim ve öğrenmenin okul-



Şirin Yalçın Aralık Derneği'ni, 2004 yılında ablası Elif Dürüst ve birkaç psikolog arkadaşıyla birlikte kurdu.

lar ve öğretim hayatıyla sınırlı olmadığını, bunun hayat boyu devam eden bir süreç olduğunu vurgulamak ve insanlara gündelik hayatlarında "Aralık" açmak amacıyla, değişik kurs ve seminerlerle öğrenme ve düşünme ortamları sağlamak için kurduk. Dolayısıyla sanat tarihi, müzik, felsefe ve edebiyat gibi birçok konuda seminerler düzenlemeye devam ediyoruz. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz sosyal sorumluluk projeleri ile birçok çocuk, genç ve kadının eğitim ve öğrenimine katkı sağlamaya çalıştık. Şimdi de yine ihtiyacı olan bölgelerimizde küçük çocuklarımız için ana okulları açmayı hedefliyoruz.

Alışveriş her kadın için vazgeçilmezdir. Moda ve alışveriş sizin için ne ifade ediyor?

Moda, insanın kendi içinde bulunduğu ruh halini dışarıya yansıtmaları bence... Modayı, herkesin küçük günlük sanatı diye de tanımlayabiliriz. Tabii işin endüstri kısmı da insanlardaki bu ihtiyacı kullanıyor ve sektör kendini yenilemek için moda konseptleri ortaya koyuyor.

Gelecek için planlarınız nelerdir?

Beklentiler birçok yönde olabilir. Kişinin kendisi, başkası, işi ve ülkesiyle ilgili beklentileri vardır. Ben de kendi adıma insanların doğallaştığı, anlayışın, birlik ve beraberlik duygusunun hâkim olduğu ortamlarda ailem ve sevdiklerimle, huzur ve sağlıklı yaşamak istiyorum. Ayrıca yeni kurduğumuz Sirmaison markasının başarıyla devam etmesi ve büyümesini arzuluyorum. Tabii Aralık Derneği'nde de projelere en doğru şekilde yer vermeyi amaçlıyorum.





Kongo Nehri'nin kıyısına kurulan kent

Brazzaville

Brazzaville, Afrika kıtasının orta batı bölümünde bulunan Kongo Cumhuriyeti'nin hem başkenti hem de en büyük şehri konumunda olan 12 idari bölgesinden biri. Kongo Nehri kıyısında kurulan kente ismi, Fransız kaşif Savorgnan Brazza'dan esinlenerek verilmiş. Brazzaville, 100 kilometrelik yüz ölçümüyle Kongo Cumhuriyeti'nin en küçük ikinci idari merkezi olmasına karşın, 1.4 milyonu aşan nüfusuyla aynı zamanda en kalabalık kenti. Yılın her mevsimi sıcak, nemli ve yağışlı olan Brazzaville'yi ziyaret etmek için yağışsız dönem olan haziran, temmuz ve ağustos aylarını tercih edebilirsiniz.



Afrika kıtasının orta batı bölümünde yer alan Kongo Cumhuriyeti, Kongo-Brazzaville olarak da adlandırılıyor. 1969 ile 1991 yılları arasında Kongo Halk Cumhuriyeti olarak varlığını sürdüren ülkenin sınır komşularını Kamerun, Orta Afrika Cumhuriyeti, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Angola'ya bağlı olan ancak kara ile fiziki bağlantısı bulunmayan Cabinda bölgesi, Gabon ve Atlas Okyanusu oluşturuyor.

Bağımsızlığını 1960 yılında ilan eden Kongo Cumhuriyeti, eski bir Fransız sömürgesi. Bağımsızlığını kazanmasıyla önemli gelişmeler yaşanmasına karşın yaşanan iç karışıklıklar ve 1997 yılındaki iç savaş nedeniyle gelişmeler kısa süreli olmuş. Komşusu Demokratik Kongo Cumhuriyeti (eski adı Zaire) ile isim benzerliği

olmasından dolayı, bu iki ülkede başkentleri ile birlikte yani Demokratik Kongo Cumhuriyeti Kongo-Kinshasa olarak, Kongo Cumhuriyeti ise Kongo-Brazzaville olarak anılıyor.

Kongo Cumhuriyeti'nin başkenti ve ticari merkezi ise Brazzaville'dir. Ülke nüfusunun büyük çoğunluğu başkent Brazzaville'de yaşıyor. 100 kilometrelik yüz ölçümüyle Kongo Cumhuriyeti'nin en küçük ikinci idari merkezi olmasına karşın, 1 milyon 400 bini aşan nüfusuyla aynı zamanda en kalabalık kenti. Kente ismi Fransız kaşif Savorgnan Brazza'dan esinlenerek verilmiş. İkinci Dünya Savaşı sırasında Afrika'daki Hür Fransız Kuvvetleri'nin üssü ve merkezi olarak kullanılan kentin nüfusu 1,4 milyon civarında bulunuyor.

Brazzaville'ye gidip, şehirde gezmek isterseniz bunu yeşil taksileri kullanarak yapabilirsiniz. Taksiler, konforlu seyahat açısından çok iyi durumda olmamasına karşın

ulaşım oldukça ucuz. Kentin en hareketli bölgesi ise nehir kenarı. Şehri tepeden görebilmek için ise 106 metre yüksekliğindeki Tour Nabemba Kulesi'ne çıkabilirsiniz. Ayrıca 1901'de inşa edilen Başkanlık Sarayını, dünyanın en modern kiliselerinden biri olan 1949'da yapılmış olan Sainte-Anne Bazilikasını, Sacre Coeur Katedralini, Pierre Savorgnan de Brazza Anıtını da gezebilirsiniz. Brazzaville'nin doğa parkları da görülmeye değer yerlerdendir. Kentte çok sayıda tenis kortu, golf sahası ve yüzme havuzu bulunur.

Alışveriş yapmak için ise şehirde kurulan yerel pazarlar oldukça renkli ve hareketlidir. Sepetler, maskeler, ahşap işleri ve seramik eşyalar şehrin en önemli ürünlerindendir. En önemli pazarı Poto Poto'dur. Burada Batı Afrika'dan getirilmiş çok sayı-



da ürünü de bulabilirsiniz. Diğer pazarlar ise, Moungali ve Bacongo'dur. Brazzaville çok pahalı bir şehirdir. Bir kutu Coca-Cola yaklaşık 5 TL civarındadır. Bu nedenle zorunlu ihtiyaçlarınızı (dış fırçası ve macunu gibi) mutlaka yanınızda bulundurun! Çünkü bu tarz kişisel bakım ürünleri de bir hayli pahalıdır. Katedral'e yakın konumda yer alan pazar, çok geniş ve birçok ürünü bir arada bulabileceğiniz bir mekândır.

Şehirde çok çeşitli bar ve gece kulübü de bulunuyor. İngilizce ve Fransızca müzik çalan mekânlar dışında, yerel mekânlar da oldukça hareketlidir. Giriş için her mekânda giriş ücreti ödemek gereklidir. Ram Dam, Boom Boom Afrique, Diplomat, Chateau Rouge, 3D Bar, Les Rapides, La Maison Blanche ve No Stress tercih edebileceğiniz eğlence mekânlarından sadece bir kaçıdır. Kentte bira da oldukça fazla tüketilmektedir. Özellikle Primus, N'Gok ve Mutzig markalı biraları denemenizi öneririz.

Kentte çok sayıda restoran bulunuyor

Ülke mutfağında olduğu gibi Brazzaville'de de tavuk eti ve deniz ürünleri ön plana çıkıyor. Şehirde çeşitli dünya mutfakları sunan çok sayıda restoran bulunuyor. Kentteki Müslümanlar genelde Lübnan restoranlarını tercih ediyor. Bunlar arasında en popüler olanı La Mandarine'dir. Diğer Lübnan yemekleri sunan restoranlar ise; Noura I and II, La Pyramide'dir. Lüks restoranlar genellikle nehir kıyısında sıralanır. Tercih edebileceğiniz restoranlardan bazıları ise şunlardır: Le Jardin (Fransız), Etoiles de Jade (Fas), Mami Wata (Dünya), L'orchidee (Fransız), Le Bambino (Kongo ve Fransız) ve L'Sympathique (Fransız). Bu restoranlar arasında en güzel manzaraya sahip olanı Mami Wata'dır. Brazzaville'de sokak satıcılarından yemek yemek de sık rastlanılır bir durumdur. Şişte et, yumurtalı sandviç, salamlı sandviç ve avakado bu satıcılarda bulabileceğiniz önemli lezzetlerdir.

Nasıl gidilir?

Türkiye'den Brazzaville'ye direkt uçuş bulunmuyor. KLM ile Amsterdam, Air France ile Paris, Ethiopian Airlines ile Addis Ababa, Royal Air Maroc ile Kazablanka Air Ways ile Nairobi aktarmalı olarak uçabilirsiniz.

Ne zaman gidilir?

Brazzaville, ekvatorial bir iklime sahiptir. Yılın her mevsimi yağışlı geçer ve sıcaklık ortalaması 21 ile 27 derece arasında değişir. Hatta temmuz ve ağustos ayları hiç yağış almaz. En yoğun yağış ise, kasım ve aralık aylarında görülür. Yılın her mevsimi sıcak, nemli ve yağışlıdır. Brazzaville'yi ziyaret etmek için yağışsız dönem olan haziran, temmuz ve ağustos aylarını tercih etmenizi öneririz.

Nerede kalınır?

- Hotel Olympic Palace (* 4)
- L'hotel Potal (* 4)
- Villa Lys Hotel (* 3)
- Hotel Saphir,
- Laico Maya Maya Hotel,
- Villa Monama,
- Hotel Hippocampe,
- Hotel Bikomou,
- Hotel Mpama,
- Hotel Marina,
- Hotel Belle Ville,
- Hotel Des Ambassadeurs,
- Hotel Du Boulevard,
- Hotel Etoile.

Gezilecek yerler:

- Başkanlık Sarayı (Palais du Peuple),
- Sainte- Anne Bazilikası,
- Sacre Coeur Katedrali,
- Pierre Savorgnan de Brazza Anıtı,
- Kongre Sarayı,
- Poto Poto Resim Okulu,
- Hayvanat Bahçesi,
- Moungali Pazarı,
- Poto-Poto Pazarı,
- Bacongo Pazarı ve
- Tour Nabemba Kulesi.



Bolloré Group'un 2009 yılında 27 yıllığına işletim hakkını aldığı Kongo Pointe Noire Limanı, Orta Afrika'ya yönelik en önemli aktarma noktası ve Kongo Nehri havzasına açılan en önemli kapı konumunda.

Bolloré'den **Pointe-Noire** Limanı'na rekor yatırım

Haber: Osman Mutlu Maruflu

SDV HOROZ'un da üyesi olduğu Bolloré Group'un 2009 yılında 27 yıllığına işletim hakkını kazandığı Kongo Pointe-Noire Limanı'nda genişletme ve modernizasyon çalışmaları hızla devam ediyor.

Limanın işletimini almasıyla birlikte Pointe-Noire'ye yönelik, 370 milyon Euro'luk rekor bir yatırım planı açıklayan Bolloré Group, geçen

dört yıl içinde limana 187 milyon Euro'luk yatırım gerçekleştirdi. Bu yatırım kapsamında ilk etapta, 270 metre uzunluğunda ve 15 metre drafta sahip yeni bir rıhtımın yapı-

minin yanı sıra, enformasyon sistemlerinin yenilenmesi, açık depolama alanlarının renovasyonu ve yeni uzman personelin alımı yer alıyor.



Geçtiğimiz yıllarda elleçlenen konteyner miktarında önemli bir artış kaydedilen Po-
inte Noire'de son yatırımlarla birlikte ka-
pasitenin gelecek yıllara yönelik kademeli
olarak artırılması hedefleniyor.

Afrika'nın hemen hemen bütün ülkele-
rinde ve önemli şehirlerinde olduğu gibi
Kongo'da da, başkent Brazzaville ve Po-
inte Noire'de merkez ofisleri bulunuyor.
Kongo'da kendi TIR filosuna sahip olan
SDV/Bolloré Grubu aynı zamanda liman-
daki konteyner terminalini işletiyor. Petrol
ve doğalgaz projelerine yönelik 18 bin
metrekarelik bir lojistik merkezi bulunan
grubun, ülke genelinde toplam 200 bin
metrekarenin üzerinde açık-kapalı depola-
ma alanı bulunuyor.

Pointe Noire Kongo Terminali'nin Özellikleri

Yıllık hacim: 510 bin teu

Mevcut rıhtım uzunluğu: 530 metre

Yapımı süren rıhtım uzunluğu: 270 metre

Derinlik: 15 metre

Konteyner sahası: 17 hektar

Terminal işletim sistemi: Oscar

Diğer özellikler: 15 bin ton kapasiteli tahıl
siloları-550 konteyner kapasiteli özel reefer
alanı ve özel ekipmanlar



Gazetecilikle
ilgili ne öğrendiysem
Metin Toker'den öğrendim



“Avukatım aslında. Ancak avukatlık sadece duvarda asılı bir ruhsat. Gazeteciliğin ise bilinçli bir tercih olduğunu söyleyebilirim. Aslında benim tercihim gazeteci olmak değil, Akis’te yazmaktı. Akis’le çok önemli duygusal bir bağım vardı. Zaten, gazetecilikle ilgili ne öğrendiysem Metin Toker’den öğrendim.”



kis dergisi ve Yeni İstanbul gazetesinde muhabir olarak çalışan Güneri Cıvaoglu, TRT’nin kuruluşunda sabah haberlerini hazırlayan ekibin başında yer aldı. Tercüman gazetesinde ve Show TV’de genel yayın yönetmenliği yaptı. Sabah gazetesinde köşesi vardı. Kanal D’de sekiz yıl siyasi olayları yorumladı. Durum adli programı hazırladı ve sundu. Güneş gazetesini kurdu. 1996’dan bu yana Milliyet gazetesinin başyazarı. Şu anda da Şeffaf Oda programını hazırlayıp sunmaya devam ediyor. Meslek hayatında, hakkında hemen her konuda bir şehir efsanesine rastlayabileceğiniz duayen gazeteci Güneri Cıvaoglu ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Güneri Cıvaoglu’nun gazeteci olduğunu bilmeyen yoktur sanırım. Peki, bilmediğimiz yönleriniz neler?

Bilinmeyen pek bir şeyim yok. Normal, her şeyi bilinen bir adamım aslında. Aşağı yukarı 50 yıldır gazeteciyim. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi’nde okurken aynı zamanda gazetecilik de yapıyordum. Bunun yanı sıra, TRT’de de sabah bültenlerini hazırlardım. Ardından Avrupa Konseyi nezdinde, TRT temsilcisi olarak çalıştım. Askerlikten sonra Tercüman gazetesinin dış haberler sekreterliğinden genel yayın yönetmenliğine kadar yükseldim. Oradan ayrıldıktan sonra Güneş gazetesinin üç ortağından biri ve genel yayın yönetmeni oldum. Sabah gazetesinde köşe yazarlığı yaptım. ATV’de sabah haberlerini sundum. Ardından Kırmızı Dosya programını hazırladım. Daha sonra Show TV kurucusu ve yönetim kurulu üyesi olarak devam ettim. 1996’dan bu yana da Milliyet gazetesindeyim. On yıldır da Şeffaf Oda’yı sunuyorum. Aynı zamanda, Milliyet’te durum programı ve Milliyet’in internet televizyonunda da akşamları yorumlar yapıyorum. Evliyim, çocuğum yok, köpeklerim var.

Avukatsınız aslında. Hayaliniz gazeteci olmak mıydı?

Avukatlık sadece duvarda asılı bir ruhsat. Gazeteciliğin bilinçli bir tercih olduğunu söyleyebilirim. Aslında benim tercihim gazeteci olmak değil, Akis’te yazmaktı. Akis’le çok önemli duygusal bir bağım vardı. Zaten, gazetecilikle ilgili ne öğrendiysem Metin Toker’den öğrendim.

Uzun yıllar çok istikrarlı ve başarılı bir kariyeriniz oldu. Gazetecilik standartlarında bir çıkış açtığınızdan da bahsedilir. Ertuğrul Özkök’ün, “O bizim sendikamızdır” diye bir cümlesi de vardır. Bunu nasıl sağladınız?

Mehmet Yılmaz da der bunu. Ben gazeteciliğe başladığımda, yüksek tahsil gören çok az insan vardı. Çetin Altan ve bir iki kişi daha... Gazeteciye kız verilmez gibi laflar dolaşırdı. Gazeteci, çok sigara ve içki içer gibi sevmediğim birtakım yakıştırmalar yapılırdı. Ben, gazeteye girdiğim andan itibaren çok iyi paralar kazanmaya başladım, bir sıkıntıım olmadı. Bir banka müdüründen çok daha fazla para kazanıyordum. Parayı harcayacak yer bulamazdım. Saat 10.00’da uyurdum. 22 yaşında Çankaya’da bir apartman dairem vardı. Fakat genel bir tanımlama olduğu için bu, eğer bir gün gazete sahibi olursam gazeteciler için sadece davetli olarak bulunmadıkları, davet ettikleri de bir ortam olmasını istedim. Yani sizi bir politikacı ya da



Jack Nicholson’a benzetilmemle ilgili çok hikâyem var



bir iş adamı bir yere götürüyorsa, siz de onu alıp aynı ayarda ya da daha iyi bir yere götürebilmelisiniz ve bu sizi hiçbir şekilde rahatsız etmemeli.

Gayet iyi hatırlıyorum. Rahmetli Abdi İpekçi, benim de çok iyi dostumdu, o da beni severdi. İkimiz aynı zamanda genel yayın yönetmenliği yapıyorduk. Bana gerçekten ağabeylik yapmıştır, nur içinde yatsın. Abdi Bey, Ajda Pekkan'ın da aralarında bulunduğu bir grupla Alaturka'ya gitmiş. O zamanın parasıyla ne kadardı tam hatırlamıyorum ama ben galiba 125 bin liranın yanı sıra, 20-25 bin lira temsil gideri alıyordum. Yani o zamanın parasıyla Boğaz'da bir yalıda oturabiliyordum. Abdi Bey, o zaman 70 bin alıyordu ve o gece gelen faturaya imza attığı için parayı maaşından taksitle kesmişlerdi. Çok gururlu bir adam olduğu için bu durumu hiç mesele yapmamıştı. Bu yüzden, ben Güneş gazetesini kurarken, ortaklarım Ömer Çavuşoğlu ve Ahmet Kozanoğlu, para konusunda son derece anlayışlı ve olaya güzel bakan insanlar olarak yanımda yer aldılar. Parayı onlar koyuyorlardı, ben yüzde 35 ortakım. Ben onları alırken, daha doğrusu kazanırken demeliyim, arkadaşlarımızın her biri Türkiye'deki en başarılı ilk üç gazeteciden biriydi. Gazete daha çıkmamıştı ve bu adamların hayatlarını devam ettirmeleri lazımdı. Çünkü gazete çıkmazsa, hemen eski aynı pozisyonlarına geri dönemezlerdi. Bundan dolayı, herhangi bir şekilde bu gazete bir kazaya kurban giderse diye

onlara, aldıkları ücret için, bankaya peşin para yatırırdım. O paranın faizi, onun o sırada aldığı maaşı karşılayacak kadar olurdu. Böylece aslında bu para, transfer gibi görünürdü ama öyle keyfi yapılan bir şey değildi. Bu şekilde hepsinin maddi durumu giderek iyileşti. Daha güvenli oldu ama dediğim gibi keyfi dağıtılmış bir para değildi, bir ölçütü vardı. İşte sendika dedikleri de bu oldu.

Hepsinin maaşları çok yükseğe, neredeyse birkaç misline çıktı. Bize gelmeyenlere, bize teklif yapmayan kişilere, kalmaları için veya maaşlar arasında uçurum olmaması için diğer patronlar çalışanlarına önemli zamlar yapmışlardı. Mesela Mehmet Yılmaz'ın durup dururken, "Bir sürü zam aldım!" demesi, arkadaşlar tarafından hiç unutulmadı. Biz, gazete daha çıkar çıkmaz birinci olduk ve böylelikle ne kadar isabetli kişilerle çalıştığım ortaya çıktı. Aslında hepsi dostum olur.

Özlüyor musunuz o günleri?

Benim Babiali anılarım pek kötü değildir. Hep çok kötü bahsedilir ama ben gittikçe daha çok özlüyorum. Herkes, "Ah bizim zamanımız, ah eski bayramlar..." der ama öyle değil. Medya şimdi çok farklı. Mesela Kemal Ilıcak'ın Boğaz'a nazır evinde, gazetecilere yemekler verilirdi. Rahmetli Yılmaz Çetiner, Feyyaz Toker olurdu o yemeklerde. O muhitte gazetelerin birbirleriyle rekabetleri vardı ama o kadar güzel geceler geçerdi ki hikâyeler, gezi öyküleri anlatılır,

espriler yapılır, kahkahalar hiç eksik olmazdı. Birinin kâğıdı biter, öteki gazete patronuna telefon ederdi. Kim ne kadar satarsa, diğerinin aleyhine olacağını bildiği halde kendi kâğıt stoklarından birbirlerine kâğıt gönderirlerdi. Çok genç yaşta bu görgüyle yetiştik. Bunların hepsi etkilidir. Bir de, hayatımda Uğur Dünder kadar kolay istifa edebilen bir adam daha görmedim. Her şeye hemen istifa eder.

Geleneksel medyada müthiş bir kariyeriniz var. Peki ya sosyal medya ile aranız nasıl?

Sosyal medyayı pek fazla kullanmıyorum ama dediğim gibi akşamları Milliyet'in internet televizyonunda yorum yapıyorum.

"Medya baskısı" hakkında ne düşünüyorsunuz?

Bana hiç baskı olmadı. Yalnız ben hukuk kökenli olmam sebebiyle hayatım boyunca iki kere mahkemeye girdim. Birinin sonunda siyasetçinin biri İsa'yım falan dedi, diğeriyse eski ulaştırma bakanıyla ilgili bir konuydu, onun da mahkemesi düştü. Hiç tekzip almadım, sadece birkaç düzeltme aldım, onları da bir ilke olarak yayımlarım her zaman. Yani mahkemeye düşecek hata yapmamaya gayret ederim ve kim senin ailesine, kendisine hakaret etmem ama fikrimi olduğu gibi yazarım. Her zaman, yazdığım şahsın evine gittiğimde kapısını, eşinin veya çocuğunun açacağını ve onların yüzüne bakmak zorunda oldu-



ğumu düşünürüm. Daha fazla şöhret kazanayım gibi bir hırsım yok. Böyle bir şeye de ihtiyaç hissetmiyorum, kendi kendime aynada bakabileyim o bana yeter. Her kişi gazetesine girdiğinde, o gazetenin politikasıyla manevi bir mukavele yapmış demektir. Bu, Batı konseptinde de böyledir. Fikirlerimi, bir şeye dayalı olması koşuluyla, medeni bir şekilde söylerim. Boşu boşuna birine kızdım diye ona karşı kompleksim var diye yazı yazmam.

Gazetedeki yazılarınız ve televizyon programlarınız dışında bir gününüz nasıl geçiyor?

Sabah uyandığımda ilk olarak, kısa bir spor yaparım. Sporu genellikle evde, yürüyüş bandında yapıyorum. Bu sırada gazetelerim gelir, kahvaltı ederken gazetelerimi okurum. Yerli ve yabancı bütün gazetelere bakarım, haberleri izlerim. Zaman zaman televizyon programlarına bakarım. Spor salonuna gidersem, yürüyüş bantlarında yer alan küçük televizyonlardan internete girip yazıları okurum ve ardından da yüzerim. Öğlenleri genelde randevum olur, ona giderim. Öğleden sonraları ise her gün gazetede olurum. Gazeteciliğe başladığım-

dan beri buranın havasını hissetmeden, solumadan olmuyor. Mutlaka aşağıya, yazı işlerine inerim. Arkadaşlarla sohbet edip, onların havasını da teneffüs eder, yazıya geçerim. Yazıdan sonra da eğer bir etkinlik varsa ona giderim. Bunun haricinde evde eşimle vakit geçiririm, kitaplarımı okurum, gece saat 12.00 veya 01.00 gibi de yatarım.

Sizin gezmeyi, görmeyi, yeni tatlar keşfetmeyi çok sevdiğiniz hatta gurme olduğunuz da söyleniyor. İstanbul'da tavsiye edebileceğiniz favori mekânlar hangileri?

Neresi olursa olsun, Rasim Bey'in dükkanları benim hiç şaşmazlarımdır. Rasim Özkanca'nın imzası olan yeri ve onun titizliğini bilirim. Herkes onun borsasının et olduğunu düşünür ama lüferi de bir harika. Bunun dışında, başka sevdiğim bir sürü yer var. Kıyı'da balık yemeyi severim. Ayrıca pastırmalı kuru fasulyeyi ve ispir fasulyesini Laz'ın Yeri vardır, orada yerim. Asmalı Mescit'in girişinde sağ tarafta Ece Hanım'ın ve Mama Shelter'in köftesini, Marie Antoinette'in Nişantaşı'nda el yapımı çikolatalarını ve sakızlı dondurasını,

Günaydın'ın etlerini, sucuklarını, Beyti'nin etlerini, dönerini severim. Öyle bir iki tane değil, sevdiğim çok yer var.

Giyim tarzınız da oldukça renkli ve canlı. Bir stil danışmanınız var mı?

Yok. Gardırobumdaki bütün giysileri ben seçiyorum, öyle çok da uzun uğraşmam açıkçası kıyafet seçerken. Façonnable benim sponsorumdur. Bir ara oradan giyiniyordum, o kadar. Hayat renkli ve güzel, kıyafetlere de yansıtmak lazım diye düşünüyorum.

Yıllar geçiyor ve hâlâ aynısınız? Bunun bir sırrı var mı?

İşte en kötü soru bu. Sen yaşlısın demenin bir başka yolu... Bir zamandan sonra da, "Maşallah, sizi iyi gördüm" denir. Ona döndü bu hesap.

Peki ya "Jack Nicholson" efsanesi?

Çok benzetilme hikâyem var gerçekten. Yurt dışında da yolda çevirip sordukları olmuştur. Aman, Allah adama uzun ömürler versin, bizim karizma çizilir, ona bir şey olursa. Son zamanlarda çok şişmanladı ama dünya matrağı bir herif kendisi.



“Bisiklete
ve onun hissettirdiklerine büyük bir
tutkuyla bağlıyız”



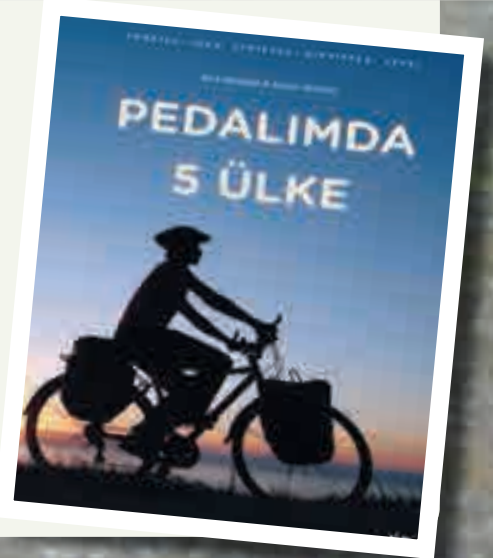
“Bisiklet, dünyadaki ulaşım araçlarının en masumu, en günahsız. Biz, bisiklete ve onun hissettirdiklerine büyük bir tutkuyla bağlıyız. Aslında bisiklet, icat edildiği günden bu yana temel manada çok değişmedi. O kadar mükemmel bir şey ki, daha iyi hale getirmek belki de mümkün değil artık.”

Doğanın korunmasını önemseyen, ebeveynlik deneyiminde yeniliklere açık, doğa sporları ve tabiatıta vakit geçirme konusunda takıntı derecesinde heyecanlı, fotoğraf sanatının sürekli öğrencisi ve yavaş yavaş 40'lı yaşlarına doğru yol alan bir çift İnci ve Soner Sarıhan. 1994 yılındaki tanışmalarından bu yana birlikteler. 2005 yılında Akdeniz sahilini bisikletle keşfetmişler. 2006 yılında Karadeniz turu yapmışlar. Sonra İran, Pakistan ve Hindistan yollarına düşmüşler. Bu coğrafyayı, Almanya, Hollanda,

Belçika, Fransa, İsviçre, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Macaristan, Hırvatistan, Bulgaristan, Danimarka ve son olarak İsveç takip etmiş. Yeni rotalarının Berlin'den başlayacağını ve sponsorlara bağlı olarak şekilleneceğini söyleyen Sarıhan çiftiyle bisikletle seyahat tutkularının yanı sıra, Türkiye'de bisiklet sporuna olan ilgiyi konuştuk.

Bisikletle gezme tutkunuz ne zaman başladı?

Doğada olmak, şehirden kaçmak, kalabalıklardan uzaklaşmak türlü hallerde hep vardı yaşamımızda.





Kamlara gidiyor, dağlara tırmanıyorduk. Bisikletin bu hayat tarzını devam ettirmemizin en ekonomik, çevreye en duyarlı ve en eğlenceli hali olduğunu keşfettikten sonra, bisiklet de ailemizin bir parçası haline geldi. 2005 yılında Akdeniz sahilini bisikletle keşfettik. 2006 yılında Karadeniz turu yaptık. Sonra İran, Pakistan ve Hindistan yollarına düştük. Ruhumuza dokunan bir yolculuktu. Bu yolculukta yaşadığımız maceralar Optimist Yayınları'ndan "Pedalimde 5 Ülke" adıyla yayımlandı. Biz buna "bisiklet virüsü" diyoruz. Umarız herkese bulaşır ve tedavisi de hiç bulunmaz.

Neden bisikleti tercih ettiniz?

Bu, bir kitap olabilecek kadar uzun bir soru. Bisikletin ilk bakışta dezavantajları varmış gibi görünüyor. Bu durum odun ateşinde ekmek pişirmek gibi düşünülebilir. Evet, daha zor ama lezzeti bambaşka. Bisiklet, dünyadaki ulaşım araçlarının en masumu, en günahsız. Biz, bisiklete ve onun hissettirdiklerine büyük bir tutkuyla bağlıyız. Aslında bisiklet, icat edildiği günden bu yana temel manada çok değişmedi. O kadar mükemmel bir şey ki, daha iyi hale getirmek belki de mümkün değil artık. Dengesi bozulan ve sürülmesi imkânsız bisikletler yapmaya çalışan bilim adamları dahi var. Fakat bunu bir türlü başaramıyorlar. Tibet Çınar iki yaşındayken, pedalsız alıştırma bisikletine biniyordu. Üç yaşında pedal çevirmeye başladı. Bir çocuğun bile kullanabileceği başka hangi insan icadı alet var ki. Ayakkabısını bağlamayan, kendini birkaç kelimeden fazlası ile anlatamayan hatta tuvaletini dahi tutamayan bir bebek bile bisiklet üzerinde çok eğlenir ve aslında doğuştan getirdiği denge duygusunu geliştirebilir.

Bisiklet, çok ekonomik bir araç. İlk ödemesinden sonra bakım masrafları çok az. Bir

bisiklet çok cüzi bir bakımla bile en az 10 yıl kullanılabilir. 20 yıllık bir bisiklet gördüğümüzde çok şaşırılmazsınız. Hangi eşyamızı bu kadar uzun süre kullanırız ki. Bu durum bisikletiniz ile aranızda bir bağ kurulmasına yol açar. İlk bisikletini çoğu kişi hatırlar. Bisiklet ucuzdur, hafiftir, kolay taşınabilir ve park derdi yoktur. Sağlık açısından faydalarını saymaya gerek yok. Bunu özetleyen çarpıcı ve güzel bir slogan var: Arabalar paranızı yakar yağlarınızı korur, bisiklet yağlarınızı yakar, paranızı korur.

Kaç ülkeye gittiniz?

Bugüne kadar 17 ülkede pedal çevirdik. Daha 180 kadar ülke bizi bekliyor.

İlk yurt dışı turunuzu İran, Pakistan ve Hindistan'a yaptığınızı biliyorum. Peki, bu ülkelere sırayla hangilerini eklediniz?

Almanya, Hollanda, Belçika, Fransa, İsviçre, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Macaristan, Hırvatistan, Bulgaristan, Danimarka ve son olarak İsveç'i bisikletle tanıma ve Türk kültürünü bu ülkelerde duyurma şansı bulduk.

Gittiğiniz yerleri neye göre seçiyorsunuz?

İlk yurt dışı seyahatimizi, hayallerimizi süsleyen, masalsı ülkelere, Doğu'nun gizemine doğru yapmıştık. Sonra iki kutbu karşılaştırmak, kıyaslamak için batı ülkelerini, Avrupa ülkelerini dolaştık. Tibet Çınar bize katıldığında henüz iki yaşında bile değildi. Önümüzdeki birkaç yıl daha Avrupa'da kalan son birkaç ülkeyi dolaşip, sonra Kuzey Amerika'ya doğru çevireceğimiz rotamızı. Sonra Güney Amerika var sırada.

Bugüne kadar en keyif aldığınız gezi hangisi oldu?

Aralarında ayırım yapmak hakikaten kolay

değil. Yine de Doğu'ya yaptığımız yolculuk ruhumuza, Batı'da yaptığımız turlar zihin dünyamıza iyi geldi diyebiliriz. Dünyanın her yerinde yerel kültürler çok etkileyici ve kırsalda yaşayan insanların ön yargıları çok az, yardımseverlikleri ise çok üst düzeyde.

Bisikletle yolculuk yapmak çok kolay değil. Zor koşullar karşısında neler yapıyorsunuz?

Biz, çok çıtkırıldım tipler değiliz. Konformist asla değiliz. Hayatımız boyunca yediğimiz yemeği, yattığımız yastığı beğenmeyen insanlar olmadık. Teknik ekipmanlarımızın kaliteli olması, hobilerimizi yapacak ve yaşamı sürdürececek kaynakların dışında hayattan bir lüks beklentimiz, maddi hedeflerimiz yok. Bu felsefeden gelen bir düşünce dünyamız var elbette. Soner'in ayağı kırıldığında, Pakistan'da arkamızda canlı bomba saldırısında 14 kişi öldüğünde bile kahreden, isyan eden kişiler olmadık. Bisiklet yolculukları egomuzu törpülüyor. Dünyanın büyüklüğünü pedal çevirmeden, evrenin sonsuzluğunu ise üzerinizde bir çatı yokken uyumadan anlamak zor.

Lafı dolandırıyoruz ama mesele şu: "Zor nedir ?" Elbette bisiklet yolculuğu zor ve bunu yapabilecek kişi sayısı, hele ki bu kadar uzun süre ve bu kadar küçük bir çocukla yapılması açısından çok fazla değil. Bu her zaman egomuzu okşayan bir şey olarak bir kenarda duracak. Fakat bir yüzyıl öncesinde elimizde olmayan her şey için ömür boyu çaba harcayarak yaşıyoruz şu anda. 100 sene öncesinin krallarından uzun yaşıyor, istediğimiz an müziğe, kış ortasında domateslere, bin çeşit ilaca, uçağa, iletişime bir kol mesafesinde yaşıyoruz. Bu imkânlarla rağmen insanlığın geneli çok mutlu değil. Dünya özellikle çocuklar için, tabiat için, hayvanlar için ve okyanus-



lardaki balinalar için daha güzel bir yer değil. Zorlukları birer ibret vesikası, yolun kendisini bir öğretmen olarak görüyoruz.

Hangi ülke insanı daha sıcak ve yardımsever? Sizi nasıl karşılıyorlar?

Bisiklet, dünyanın her yerinde insanların sempati duyduğu bir araç. Bu açıdan bisikletli bir seyyah neredeyse her yerde olumlu karşılanıyor. Biz, yanımızda Tibet Çınar da olduğu için insanlarla iletişim konusunda hiç sıkıntı çekmiyoruz.

Küçük oğlunuzla beraber geziyorsunuz. Bu durum sizi zorluyor mu?

Tibet Çınar anne karnındayken de geziniyordu. Onu bu hayat tarzına alıştırmak için ekstra gayret sarf etmedik. Dil öğrenmek ya da Çinli bebeklerin çubukla yemek yemeyi öğrenmesi gibi düşünün. Dışarıdan bakınca çok zor gibi fakat doğal süreci içinde kolay ve rahat bir süreç aslında. Tibet Çınar oturmaya başladıktan sonra, yaklaşık sekiz aylıkken bebek römorkunda günlük turlara başlamıştı. Sonra bisikletin arkasına takılan bebek koltuğuna terfi etti. İkisine de bayılıyor ve kahkahalar atıyordu. Bisiklete bağladığımız römork ve bebek koltuğu Avrupa'da yaygın kullanılan aparatlar. Römorkumuz UV filtresi olan, yağmur geçirmeyen bir araç. Doğa ile hemhal olduğumuz için hava şartlarına uygun ekipmanlarımız yanımızda oluyor. Çadır, uyku tulumu, ayakkabılar, kıyafetler ve çantalar buna uygun olarak seçiliyor. İklim olayları insanları düşünerek gerçekleşmez. Hatta insanlar doğanın umurunda bile değildir. Doğaya uyum sağlaması gereken bizleriz. Fakat insansı bir ukalalık ile doğayı dönüştürmeye çalışıyoruz. Tek bir güneş patlaması ile sıfırlanması olasılığı yüksek ve 1 kilometre çapında bir göktaşı ile tamamen yok olabilecek bir teknolojik medeniyetin sahibi olarak kendimizi, dünyanın kralları olarak görüyoruz. Kar, yağmur, dolu bizi etkiledi mi? Evet etkiledi, etkilesin zaten. Dünyanın kendi çevremizde dönmediğini hatırlayalım. Hava kapalı, yağmurlu ve güneşsiz olduğunda, «havanın berbat olduğunu» düşünmek çılgınlığından kurtulup, bunun doğal ve gerekli bir süreç olduğunu ve aslında havanın bizim keyfimize göre şekillenmesini beklemenin yanlış olduğunu idrak etmemiz gerekiyor.

lojik medeniyetin sahibi olarak kendimizi, dünyanın kralları olarak görüyoruz. Kar, yağmur, dolu bizi etkiledi mi? Evet etkiledi, etkilesin zaten. Dünyanın kendi çevremizde dönmediğini hatırlayalım. Hava kapalı, yağmurlu ve güneşsiz olduğunda, «havanın berbat olduğunu» düşünmek çılgınlığından kurtulup, bunun doğal ve gerekli bir süreç olduğunu ve aslında havanın bizim keyfimize göre şekillenmesini beklemenin yanlış olduğunu idrak etmemiz gerekiyor.

Türkiye'de bisiklet sporuna ilgiyi nasıl görüyorsunuz? İlgii artırmak için neler yapılmalı?

Giderek artan bir çizgide insanlar bisikletli yaşama geçiyor. Emekleme aşamasını geçtiğimizi söyleyebiliriz. Artık hiçbir zaman ibre eksiye dönmeyecektir. Biz şahsen bisikletin yazılı kültürünün artması gerektiğini düşünüyoruz. Kitaplar yazalım, belgesel yapalım, medyada bisikleti görünür kılalım diye çabalamamızın sebebi bu. İnsanların bisiklet kültürüne hayran kaldığı Hollanda ve Danimarka gibi kuzey ülkelerinde de 30 yıl önce bisiklet kültürü bu düzeyde değilmiş. Büyük mücadeleler ve bugün de devam eden azimkâr çabalar sonucunda gelişmiş, gelişmeye devam ediyor. Bisikletin medyası, yazılı kültürü, trafik kanunlarındaki yeri, ülke içi üretimi, markalaşması bunlar hepsi atbaşı giden şeyler. Öncelikle bisiklet kullanıcısının bisiklet kültürüne sahip çıkması gerekiyor. Yerli üreticilerin desteklenmesi ve televizyondaki bisiklet programlarının devaamının sağlanması gibi. Bisikletçiler muhakkak sosyal bir organizasyon içinde yer almalı ve topluluk olmaktan gelen gücünü kullanmalı. Fakat "İnsan insanın kurdudur" anlayışı henüz

küçük bir grup olan bisiklet camiasında görülmüyor demek safdillik olur. Tersinden bakarsak, araç sürücülerinin bisiklet kullanıcılarına pozitif ayrımcılık yapması gerektiğini düşünüyoruz. Fakat genele baktığımızda tablonun iç açıcı olduğunu söylemek çok mümkün gözüküyor.

Yeni rota, yeni planlar var mı?

Yeni rotamız Berlin'den başlayacak. Ana sponsorumuz olursa onlarla beraber rotamızı daha detaylı şekillendirmek istiyoruz. Ramazan ayına denk gelen bir tur yapacağız. Her akşam bir evin kapısını çalıp, misafir olmayı planlıyoruz. İlk yurt dışı seyahatimizi anlattığımız "Pedalımda 5 Ülke" kitabı, gezginler, maceraperestler ve bisiklet düşkünleri arasında büyük ilgi gördü. İkinci baskıya girecek inşallah. Tibet Çınar ile olan yolculuklarımızı anlattığımız başka bir kitabımız da hazır. Şu anda yayınevinde ilk okuması yapılıyor.

Çok detaylı kaydettiğimiz yolculuklarımızla ilgili bir belgesel çalışması şu anda devam ediyor. Fotoğraf sergileri açmaya, sunumlar yapmaya ve imza günleri düzenlemeye devam ediyoruz. Yeni tura kadar bisiklet her zaman hayatımızın içinde olacak. Günlük yaşamımızda da bisiklet sürmeye, hafta sonları kampli turlara gitmeye, doğada olmaya, Tibet Çınar ile kaliteli vakit geçirmeye, tabiatın huzurlu kollarına kaçmaya devam edeceğiz. Bisiklet virüsünün yayılması için elimizden geleni yapacağız.



Likya medeniyetine başkentlik y Limy

Kıy yapan kent

Limyra

Likya şehirlerinden biri olan ve bir dönem Likya medeniyetinin başkentliğini de yapan Limyra, 1216 metre yüksekliğindeki bir tepenin eteğine kurulmuş. Limyra'da İlk Çağ'dan Önce 5. yüzyıldan itibaren yerleşim olduğu görülüyor. Kent, 1970 yılından bu yana da Avusturyalı arkeologlarca kazılıyor. Değişik dönemlere ait buluntular, hem bölge tarihini aydınlatıyor hem de Antalya Müzesi'ne çok önemli eserler kazandırıyor.



Antalya ili Finike ilçesi Turunçova beldesi Yuvalılar köyü sınırları içinde yer alan Limyra, Likçe yazıtlarda “Zemuri” olarak geçiyor. Bu da bize şehrin en azından İlk Çağ’dan Önce 5. yüzyıldan itibaren yerleşim gördüğünü gösteriyor. Ancak şehrin en aktif dönemi, İlk Çağ’dan Önce 4. yüzyılın ilk yarısında Likya Kralı Perikles zamanıdır ki bu dönemde Limyra, Likya’nın başkenti durumundadır. Bölge ile ilgili tarihi kayıtlardan, Perikles’in Likya Birliği’ni oluşturmak ve egemenlik sahasını genişletmek için uğraştığı yıllarda, Pers hâkimiyetinin söz konusu olduğu ancak bu hâkimiyetin sadece sözde kalarak, diğer şehirler gibi Limyra’nın da büyük bir serbest içinde kaldığı anlaşılı-

yor. Perikles döneminden sonraki parlak devrini İlk Çağ’dan Sonra 2. ve 3. yüzyıllarda yeniden yaşayan Limyra, zaman zaman depremler yüzünden zarar görse de yeniden inşa edilmiş. Bizans egemenliği sırasında piskoposluk merkezi olan kent, 8. ve 9. yüzyıllarda Arap akınları sonrasında terk edilmiş.

Antik kentte 400’ü aşkın kaya mezarı yer alıyor

Limyra, 1970 yılından bu yana Avusturyalı arkeologlarca kazılıyor. Değişik dönemlere ait buluntular, hem bölge tarihini aydınlatıyor hem de Antalya Müzesi’ne çok önemli eserler kazandırıyor. Limyra, Likya bölgesinin en çok kaya mezarına sahip kentlerinden biri. Antik kentte 400’ü aşkın kaya mezarı yer

alıyor ve çoğu mezar Likya dilinde yazılmış kitabeleriyle ismen biliniyor. Özellikle şehrin kuzeyindeki Toçak Dağı’nda gün ışığına çıkarılan İlk Çağ’dan Önce 4. yüzyıla ait Kral Perikles’in anıt mezarı mimarisinin Xanthos’taki Nereidler Anıtı’na benzemesi ve önemli parçalarının Antalya Müzesi’nde sergilenmesi ile ayrı bir önem arz ediyor. Günümüz köy yerleşimi ve kalıntılara ulaşan asfaltın hemen kenarında, İlk Çağ’dan Sonra 141 yılında büyük bir onarım geçiren tiyatro binası yer alıyor. Tiyatronun karşısındaki alanda ise, İmparator Augustus’un manevi oğlu Gaius Sezar’ın İlk Çağ’dan Sonra 4 yılında yapılmış anıtsal mezar yapısı bulunuyor. Bu anıt, Gaius Sezar’ın Kudüs’ten Roma’ya dönerken Limyra’da ölmesi nedeniyle inşa edilmiş. Cenaze veya içinde



küllerin bulunduğu Urne (yakılan cesetlerin küllerinin konulduğu vazo şeklindeki kül kabı) Roma'ya götürülmüş ve onun anısına içinde naaşı olmayan anıtsal mezar yapılmış. Mimarisinin yanında, anıtı çevreleyen mermer kabartmaları ile ünlü olan anıtsal mezar, sahip olduğu yüksek kabartmayla Augustus Dönemi realizmini sahnelemesi açısından mükemmel niteliktedir. Bunun dışında Ptolemaion adlı Hellenistik Dönem anıtsal mezarı ve ona ait Antalya Müzesi'nde sergilenen plastik eserler, Limyra kazılarının son yıllarda ele geçmiş önemli buluntulardır.

Antik kentin en kuzeyinde yer alan akropol, kuzeyde bir iç kale ile aşağı kaleden oluşuyor. Aşağı kalede, sur, sarnıçlar, Bizans kilisesi ve Perikle Heroo-

nu yer alıyor. Antik kentin en kuzeyinde yer alan akropol, kuzeyde bir iç kale ile aşağı kaleden oluşuyor. Akropolün düzlüğe ulaştığı yerde Turunçova-Kumluca kara yolunun hemen kenarında, orijinal Hellenistik döneme ait olan İlk Çağ'dan Sonra 141 yılında büyük bir onarım geçiren tiyatro binası yer alıyor. Kara yolunun güneyi, Limyros Çayı ile doğu ve batı olmak üzere bölünmüş iki ayrı ada halinde bulunuyor. Limyros'un batısındaki Erken Bizans dönemi suru içindeki alan, doğudakine göre daha eski kalıntılar içeriyor. Surun güney duvarı içinde, "Ptolemaion" adlı yapı ortaya çıkarılmış. Hellenistik dönemde yapılan bu anıt ve ona ait Antalya Müzesi'nde sergilenen plastik eserler, Limyra kazılarının son yıllarda ele geçmiş önemli buluntularını oluşturuyor.

“Dünyayı anlamlandırmada en önemli anahtarlardan biri edebiyat”

“Kitapta bir romancının başından geçenleri anlatırken, bir taraftan da gerçek hayatla kurgu arasındaki benzerlikleri, çelişkileri ve gerçek hayatı anlamak için aslında kurgunun çok da önemli bir anahtar olduğunu bir kez daha dile getirmeye çalıştım. Vurgular biraz da onu gösteriyor. Çünkü ben, bu dünyayı anlamlandırabilmek için hepimizin en önemli anahtarlarından birinin edebiyat olduğuna inanıyorum.”

Hakan Yaman, dördüncü kitabı olan Romancı ile yine farklı bir hikâyeye, anlatıma ve başarılı bir romana imza atıyor. Romanda yazarın, gerçek bir katile dönüşümüne adım adım tanık oluyoruz. Yazar, okuru romanın en başında uyarıyor: “Bu yazdıklarımı hem bir roman gibi okuyun hem de ateşin ortasında kalmış bir akrebin gerçek itirafları olarak.” Romancı, politika, din, sosyoloji, psikoloji, drama ve komedi gibi bütün unsurların hepsini içine alıyor. Hatta insana ait tüm duyguları ve renkleri de... Romanın, bir romancının başından geçen maceraları anlatıyor gibi görünse de aslında bir veda mektubu olduğunu söyleyen Hakan Yaman ile okumaya değer bir söyleşi gerçekleştirdik.

Son kitabınız Romancı'yı mart ayında çıkardınız. Kitap hakkında bilgi alabilir miyim sizden?

Üzerinde uzun süre düşündükten sonra

kitabı 2010 yılında yazmaya başladım. Roman, romancının iki cinayet işlediğini itiraf etmesiyle başlıyor. Yazarı o sürece götüren konuları roman içinde yaşıyoruz. Roman içinde başka izlekler de var. Seri bulmacalar, edebiyat ve felsefeye dair meseleler gibi... Ayrıca edebiyat dünyasından tutunda pek çok felsefi meseleye değinen noktalar bulunuyor. Roman, bir romancının başından geçen maceraları anlatıyor gibi görünse de aslında bir veda mektubu. Çok da fazla gizlisi saklısı yok. Yazdığım romanlarımın hepsinde bir sürpriz bırakırım. Bu durum Romancı için geçerli olmadı. Romancıyı İstanbul'un farklı mekanlarına savuran edebiyat içerikli bilmecelelerin sonunda çıkan cevap bazı okurlar için sürpriz, bazıları içinse hayal kırıklığı olabilir, ama bu, kesinlikle romana gizem katmak için yaptığım bir şey değildi; kurgunun gereği idi sadece. Romanı yazan kişinin yani romancının sonunda intihar edeceği biliniyor. Katil olduğunu da biliyoruz, katil de gizli değil. Bu romanda okur

en fazla kimleri öldürdüğünü ve onu intihara ve iki cinayet işlemeye iten nedenleri merak edebilir.

Peki sizi bu romanı yazmaya iten unsurlar neler oldu?

Bir tek nedeni yok, birikim diyebilirim. Bende genelde bir roman biterken, ondan sonra gelecek bir ya da iki romanı tetikler. 2011 yılında çıkan üçüncü romanım Güz Kokulu Günahlar'ı yazdığımda kafamda buna benzer bir kurgu vardı. Bir romanı yazarken yaptığınız araştırmalar ve birikimleriniz sizi belli noktalara götürüyor. Bunların hepsini o romana dökemeyebiliyorsunuz. Bazıları, sonraki romana kalıyor. Okumayı seviyorum. Uzun süredir aklımda bir romancının hayatını yazmak vardı. Ancak nasıl başlayacağımı bilmiyordum. Bir türlü ilk cümlesi gelmiyordu. 2010 yazında bir gece yarısı ilk cümle bir anda geldi. Ondaki sonrası ise çok hızlı oldu. Genellikle bir kitabı yazarken notlar alırım hatta belli bölümlerini yazırım. Bazen roman bitmeden



son bölümünü yazmış olabiliyorum. Yazmaya başladıktan sonra sonunu değiştirdiğim çok romanım yoktur. Genelde baştan sona kurgu bellidir. Bunda da aşağı yukarı sonunun nasıl olacağı belliydi. Ancak konuyu yan konularla zenginleştirmek için üzerinde bir süre çalışmam gerekti. Bir de yazacağım romancı bana benzemesin diye başka romancılarla görüştüm, romanıma yabancılaşmak için çaba harcadım. Sonuç nasıl oldu bilemem tabii, ama ben elimden geleni yaptığımı düşünüyorum.

Romancı, politika, din, sosyoloji, psikoloji, drama ve komedi gibi bütün unsurların hepsini içine alıyor. Hatta insana ait tüm duyguları ve renkleri de...

Okurlarımla zaman zaman görüşüyorum. Kitabı okuyup, beğendiklerini söylüyorlar. Ama kitapta herkesin ilgisini çeken yerler farklı. Kimisi romanı, romancı Zahide ilişkisi üzerinden okumuş, türbanlı bir kızla, ateist bir adamın ilişkisinden etkilenmiş. Kimisi romandaki bilmeceleeri sevmiş, sonuna kadar heyecanla beklemiş. Romanın içinden kendileri için bir okuma listesi çıkardıklarını söyleyen okurlar var. Romanın en etkileyici bölümlerinin romancının kız kardeşi Naz'la parkta geçirdiği anlar olduğunu söyleyenler var. Cinayetleri bekleyenler, bu kez katil kim yerine, kurban kim sorusuna cevap için romanı okuyanlar var. Romanda herkesin kendisine yakın bulacağı bir yön olduğunu duyduğum için memnunum. Her romanda değil, ama bu romanı yazarken bu etkiyi arzuladığımı anımsıyorum.



Anlatıcı, ısrarla bunun bir roman değil, kendi başından geçen gerçek olaylar silsilesi olduğunu belirtiyor. Yani meşhur hayatım roman efsanesini, bizzat roman yazarı olarak uygulamaya geçiyor. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Edebiyatın sürekli tartıştığı, biraz da felsefi temelli bir sorunsal var. Edebiyat yani kurgu ve gerçek yaşam ikilemi, çelişkisi, benzerliği artık ne dersenez. Çünkü kimi eleştirmenler ve yazarlar, aslında gerçek hayatı, romanlardaki kadar zengin, derin ve anlamlandırarak yaşamadığımızı, romanların gerçek hayatı bize soyutlayarak, farklı bir şekilde sunmasıyla etrafımızdaki her şeyin daha anlaşılır ve daha gerçek olabildiğini iddia ederler ki ben de bu gruba katılıyorum. Romanın hemen başındaki, Dostoyevski'den alıntı epigraftan hareketle, bir grup okur, bunun, sürekli bir itiraf ve veda yazısı olduğunu iddia eden romancıya inanmadıklarını söylediler. Tam tersi, romancının bu romanı okura ilginç

gelecek unsurlarla zenginleştirerek bir tür çok satan romana dönüştürme arzusuyla yazdığını düşündüklerini söyleyenler oldu. Böyle de okunabilir bu roman. Kim bilir, belki de böyledir. Kurgu veya gerçek, bu dünyayı anlamlandırmak için hepimizin en önemli anahtarlarından birinin edebiyat olduğuna inanıyorum.

Pek çok yazar kitap yazarken sağa sola savrulduğunu söyler. Bu durum sizin için de geçerli mi?

Ölçülü oranda savrulduğunuzda savrulma da güzeldir. Ama fazlası okuru yorar.

Romanlarınızda okurla güzel bir iletişim kuruyorsunuz. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Öncelikle yazmayı çok seviyorum. Hiçbir zaman ben yazar olayım, kitaplarım yayınlansın ve okunsun diye yola çıkmadım. Önce yıllarca kendim okudum, biriktirdiklerimden sonra yazmayı dedim. Kısa yazılarla başladım. Aslında benim

romancılığım yenidir, ilk romanım 2007 yılında çıkmıştı, ama yazarlığım çok eski. 1980'lerden bu yana yazıyorum. Demlen-dire demlendere bugünlere kadar geldim. Yazarken büyük zevk alıyorum. Emek veriyorum. Çok araştırarak yazıyorum. Bir sene de bitecek romanı, ben dört ya da beş sene de yazıyorum. Zamanımın yeterli olmayışından değil, zor konular seçiyorum. Araştırılmadan yapılacak işlerden zevk almıyorum.

Yazarken nasıl bir ruh halinde oluyorsunuz?

Hayatı, üç ruh halinde yaşıyorum. Biri, iş hayatım; ikincisi, özel hayatım; üçüncüsü de romancılık hayatım. Bunlar çok ayrı atmosferler. Çok ayrı dünyalar benim için. Birinin kıyafetiyle öbürünü yapmam mümkün değil. Dolayısıyla yazarlığa büründüğüm anda yani yazı yazacaksam, giydiğim kıyafet ve beni içine alan zırh bambaşka oluyor. Söz konusu durum olduğu sürece o ruh haliyle yazabiliyorum. O kıyafetleri ve



zırhı üzerimden çıkardığımda da başka bir Hakan Yaman olabiliyorum. Böyle baktığınızda kendimi kesinlikle bölüyorum. Ve her seferinde halden hale geçerken, bu durum zaman alıyor. İnsanın normal hayattan transa geçmesi gibi bir durum bu.

Bu durum sizi yormuyor mu?

Hayır, aksine dinlendiriyor. Benim için edebiyat, hem okuma hem de yazma anlamında her zaman son derece dinlendirici, hayatın önemli bir rengi ve anlamı olmuştur. Edebiyatsız yaşantımın çorak olacağını düşünüyorum. Edebiyat beni beslediği gibi dinlendiriyor da. Her anlamda hayata çok farklı bakmamı sağlıyor. Yaşantımın edebiyatla zenginleştiğini, yeşerdiğini düşünüyorum. Gerçek hayatın getirdiği yorgunlukları kurguyla atıyorum.

Genel bir kanı var, roman yazmak zordur. Öykü yazmak yoğun, zordur. Şiir ise en zordur. Siz bu görüşe katılıyor musunuz?

Katılıyorum. Şiir yazmak en zordur. Çok basit bir ifadeyle, dar ve kısa zamanda edebiyat yapmak zordur. Şiir böyle bir şey... Mısra, kıta ve dördükle anlatacağınızı anlatmanız gerekeni. O kadarlık bir alanınız var. Duyguyu karşıya geçirebilmek için, sözcükleri iyi seçmeli, iyi bir armoni ve ses yakalamalısınız. Bu noktada en dar alan şiir olduğu için, en zoru şairliktir. Hiç denemedim. Öykü yazmak ise, yine şiirden sonraki en zordur. Roman ise, çok uzun soluklu bir iş. Çok zamanınız var. Bir tarafta yapılan hatayı öbür tarafta düzeltebilirsiniz. Anlatmanız gerekeni, uzun zamana yayarak anlatabilirsiniz. Şansınız



çok. Ama romanın da diğer ikisine göre şöyle bir zorluğu var. Bu kalabalık içinde kaybolup kurguyu kaçıracabilirsiniz, yanlışlar yapabilirsiniz ve de hatalara düşebilirsiniz. En üstat romancılar bile bunu yapabilirler. Bazılarını editörler toparlar, bazıları gözden kaçır. Duyguyu geçirme anlamında en zoru şiir, öykü ondan sonra romandır diyebiliriz.

Yeni bir kitap projeniz var mı?

Yeni iki tane roman projem var. Birini seçip yeni romanımı yazmaya başlayacağım. Ancak bu ekimden önce olmaz. Bir süre dinleneceğim. Her romandan sonra ben de böyle bir dönem olur. Kışın yazmayı daha çok seviyorum. Kış beni daha çok besliyor.

Türkiye'deki edebiyat şu anda ne durumda?

Türkiye'de edebiyat nicelik olarak iyi durumda. Eskiye göre daha fazla roman, öykü, deneme yayımlanıyor. Ancak nitelik için aynı şeyleri söyleyemeyeceğim. Türk edebiyatının üretim dışında, okur, eleştirmen, yayıncı kısacası edebiyat dünyasını oluşturan diğer unsurlar tarafında da ciddi sıkıntıları var. Edebiyatımızda eleştirmen müessesesi çok zayıf mesela. Yazılan edebi eserlerin önemli bir bölümü eleştirilemiyor bile, çünkü yazarlara yetişecek kadar eleştirmen yok, yetişmiyor da. Kitap eleştirilmeli. Biz de sadece tanıtım yapıyor. Böyle olunca da hiç hak etmeyen kitaplar bile göklere çıkartılabilir. Haksız yere yerin dibine sokulanlar da yok değil tabii. Gerçek anlamda eleştiri yapılabilmesi için, bir yazarın birkaç eserinin irdelenip değerlendirilmesi lazım. Bizde tek roman üzerinden yapılan yarı eleştiri yarı tanıtıcı yazılar çoğunlukta. Okur tarafına baktığınızda ise, ciddi anlamda ne okuyacağını bilemeyen, kafası karışık bir okur kitlesi var. Bu noktadan baktığınızda, okur sayısı görece artsa da gerçek anlamda edebi eser okuyanların sayısı oldukça az. Türk edebiyatının dışarı açılmamak gibi bir problemi de var. Orhan Pamuk'un Nobel Edebiyat Ödülü almasıyla gözler Türk edebiyatına çevrilmişti, ancak Nobel rüzgârı çok kısa süreli oldu. Etkisi çabuk geçti. Romanlarımız, öykülerimiz, şiirlerimizin çok azı yabancı dillere çevrilebiliyor. Edebiyatımız Bulgaristan'dan öteye gidemiyor. En çok çevrildiğimiz dillerden biri Bulgarca...

HyperX'den "Cloud" oyuncu kulaklığı

HyperX'in yeni oyuncu kulaklığı HyperX Cloud, oyun esnasında maksimum düzeyde konfor sağlıyor. Üstün ses performansı ile oyuncuların yeni gözdesi olacak kulaklık, HyperX markasının yüksek standart kalitesini devam ettiriyor. HyperX Cloud, uzun oyun maratonlarında oyunculara üstün konfor ve ses performansı sunabilmek için son derece rahat kulak yastıkları ve daha büyük ses sürücülerine sahip. HyperX Cloud'da, hafızalı köpükten kulak yastıkları ve özel dikişlerle süslenmiş yumuşak deri kafa bandı ile gelişmiş konfor ve şıklık bir arada yer alıyor. Kulakları tamamen kapatan kulak üstü tasarımı, ortam gürültüsünün engellenmesine yardımcı olarak daha sürükleyici oyun deneyimi sunuyor. Değiştirilebilir kadife kulak yastıkları, oyuncuların çevreyi duymasını sağlarken 53 milimetrelilik geniş sürücüler; diyalogları, patlamaları, silah seslerini ve diğer ses efektlerini yüksek kalitede yansıtıyor. HyperX Cloud, ayrıca dayanıklı olması için alüminyumdan yapılmış çıkarılabilir mikrofona da sahip.



Ezcool, performansı ve zarafeti miniPAD C'de bir araya getirdi



Tablet kullanımının günden güne artış gösterdiği günümüzde, kullanıcılar performans ve şıklığı bir arada sunan ürünleri tercih ediyor. Ezcool'un duyurusunu yaptığı miniPAD C, çift çekirdekli işlemcisi ve 1 GB RAM'i ile tablet ile ilgili tüm beklentileri karşılıyor. Çift çekirdekli ekran kartıyla oyunları kusursuz bir şekilde 720p çözünürlüklü 7.9 inç IPS ekranına yansıtan ürün, süper ince ve ultra hafif yapısı sayesinde taşınabilir şıklığıyla dikkat çekiyor. Güçlü donanımıyla miniPAD C, Android'in en yeni sürümü olan Kitkat 4.4 ile birlikte, hızlı ve işlevsel bir tablet arayanlar için etkin bir çözüm sunuyor.

TomTom Bridge işletmelere hız katıyor

İşletmelerin verimlilik hedeflerine ulaşmaları için TomTom teknolojisi, uygulamalarla kesintisiz entegrasyon sağlayan TomTom Bridge'i sundu. İşletmeler ilk kez, TomTom navigasyon teknolojisi tarafından güçlendirilen ve tek bir cihazdan giriş yapılabilen uygulama geliştirebilecek. TomTom Bridge, araç filosu yöneten işletmelerin daha akıllı ve daha hızlı çalışmasına yardımcı olur. Geliştiriciler için TomTom platformu, kolayca TomTom navigasyon teknolojisi ile işletmelerin kendi uygulamalarını entegre etmelerini sağlar. İşletmeler, tek bir TomTom Bridge cihazıyla tüm uygulamalara erişim sağlayabilir ve verimi daha fazla artırabilir. Yolda geçirilen bir yaşam için yaratılmış TomTom Bridge, sağlam endüstriyel tasarıma, 7 inç ekrana, benzersiz arayüze ve güçlü Qualcomm Snapdragon işlemciye sahip. Cihaz, ömür boyu TomTom haritaları ve ödüllü TomTom trafiği içeriyor. Aynı zamanda yakın alan iletişimi, kamera, Wi-Fi ve 3G modem gibi yenilikçi özellikler sunuyor.





Suya, toza ve düşmelere karşı dayanıklı

Pentax Ricoh'ın yeni modelleri WG-20, WG4 ve WG4 GPS, toza ve düşmelere karşı dayanıklı fotoğraf makineleri her türlü zorlu koşulda hatta su altında çekim yapılması amacıyla geliştirildi. WG-4 ve WG-4 GPS, 14 metreye kadar su altı çekimde olağanüstü suya ve 2 metreye kadar düşmelere karşı darbeye dayanıklılık özelliklerine sahip. Serinin daha önceki modellerinde olduğu gibi kavraması kolay kaymaz gövde tasarımına ek olarak, yeni gövde renklerindeki farklı seçenekler, dış mekânlarda dikkat çekiyor. Ayrıca geniş apertür, dört kat optik zoom mercek (geniş açıda maksimum F2.0 apertür ile) su altında, gece çekimlerinde ve kapalı mekân spor karşılaşmaları gibi düşük aydınlatmalı ortamlarda en az görüntüyle yüksek kaliteli çekimler sağlayan arka aydınlatmalı CMOS sensör gibi ileri teknoloji yeniliklere de sahip.



Toshiba'dan ofis çalışanlarına özel yeni notebook modeli

Toshiba, üstün performanslı ve yüksek kaliteli kurumsal notebook modelleri ile ofiste veya ofis dışında üstün teknoloji deneyimi yaşatmaya devam ediyor. Toshiba'nın ürün gamında,

kurumlara yönelik notebook modelleri olan Tecra ve Portege serisi dizüstü bilgisayar modelleri; güçlü, sağlam ve yüksek performanslı yapıları, uzun pil ömrü ve şık tasarımlarıyla dikkat çekiyor. Bu iki ürün ailesi sadece donanım özellikleriyle değil, aynı zamanda Bağımsız Alman Enstitüsü TÜV Rheinland tarafından yapılan HALT (Highly Accelerated Life Testing) testinden de başarı ile geçmesiyle öne çıkıyor. HALT'ta bilgisayarlar, titreşim, 100 kilogram baskı, 76 santimetreden düşme, -25/+70 derece arasında kullanım, sıvı dökülmesi ve benzeri işkence testlerinden geçiyor. Kurumlara özel yeni B2TOSHIBA programı ile desteklenen bu ürün gamı, kurumsal ihtiyaçlara yönelik donanım temininden BT süreçlerini planlayan yazılım, finansal hizmetler ve premium hizmetlere kadar kurumsal tüketicilere birçok seçenek sunuyor.



Next&NextStar son teknoloji tabletleriyle göz doldurdu

Next&NextStar'ın birbirinden farklı özelliklere sahip en son teknolojinin kullanıldığı tablet bilgisayar modelleri, kalitesiyle dikkat çekiyor. Next tablet bilgisayarlar, android işletim sistemi, farklı ekran boyutları, HD kalitesinde ekran çözünürlüğü ve daha birçok özelliğe sahip. En son teknolojilerle üretilen Tabloid 10.1 tablet bilgisayar, 1280X800-HD çözünürlüğü ve 2 mega piksel ön kamerasıyla kusursuz bir görüntü kalitesi sunuyor. Yeni çağın trendi olan tablet bilgisayar alanında da iddiasını ortaya koyan Next&NextStar, android 4.1 işletim sistemli ve 16 GB hafızaya sahip Tabloid 10.1 tablet bilgisayarlarıyla, kullanıcılar günün her saati kusursuz görüntü kalitesinde görülebilecek. Tabloid serisinin en eğlenceli üyelerinden olan Tabloid 9.7 tablet bilgisayar ise müzik, film, video ve oyun gibi geniş alan kaplayan uygulamaları en kaliteli şekilde sunuyor. 16 GB'lık yüksek depolama kapasitesiyle 2 binden fazla şarkıyı her an yanınızda taşıma ve dinleme imkânı sunan bilgisayarla, çocuğunuz ister yolda ister evde ya da okulda müziğin keyfini doyasıya çıkaracak.



Assb uto erkeğina zibe i e g üçlük imliğineu rgu yapıyo



Fan di Fendi Pour Homme'un bambaşka bir yüzünü gün ışığına çıkaran yeni parfümu Assoluto, erkeğin cazibesini ve güçlü kimliğini vurguluyor. Modern ve şık ambalajı, göz alıcı tasarımı ve konyak rengindeki yoğun kokusu ile Assoluto, lüksün yeni temsilcisi olmaya aday. Parfüm, Guatemala Kakulesi, Pembe Karabiber ile baharatlı ve canlı üst notaları; Fransız Adaçayı, Vetiver ve Paçuli ile odunsu, aromatik ve maskülen orta notaları; Turunçgil çiçeği ve Çavşır gibi sofistike ve oryantal alt notaları ile benzersiz bir içerik bileşimi yaratıyor. Assoluto, zamansız ve sade Fendi grafik tasarımıyla ön plana çıkan ikonik çift F logoyla süslenen şık siyah şişesinde, kontrast materyalleriyle Fendi stilinin asaletini yansıtıyor.

Şıkla g ant

Silhouette'nin beyler için tasarladığı modeller, şık ve elegant tarzıyla göze çarpıyor. Stil sahibi erkekler için hazırlanan koleksiyon, Silhouette'nin çağdaş ve yaratıcı yorumunu yüzlere taşıyor. Silhouette'nin koleksiyonunda yer alan metal çerçeveler dikkat çekiyor. 2014 retro trendini yorumlayan marka, şık görünmeyi tercih eden ama farklılığını da ortaya koymak isteyen beylerin markası olmaya aday. Dinamik bir stil için çağdaş bir tasarım sunan Silhouette'nin erkek koleksiyonunda yer alan metal çerçeveler yoğun iş günlerinde de rahatlıkla kullanılabilir. Gözde yok hissi uyandıracak kadar hafif olan metal çerçeveler, sportif seçimlerin yanı sıra takım elbiselerle de büyük uyum sağlıyor.

B i e le ađ sakallard aha kb ay şke ila lıyo

Fonex, dış görünümüne özen gösteren erkeklerin en önemli yardımcısı olan son teknoloji ürünü tıraş makineleriyle, saç ve sakallara rahatça şekil verilmesini sağlıyor. Fonex tıraş makineleri; saç, sakal, ense ve favoriye istenen şekli profesyonelce veriyor. Seramik hareketli ve titanyum kaplı hareketsiz bıçağı bulunan makinelerde, temizleme rahatlığı için değiştirilebilir bıçak ağız yer alıyor. Yüksek performansa sahip tıraş makinelerin değiştirilebilir lityum şarj edilebilir pili bulunuyor. Kablolu ve kablosuz kullanım imkânı sunan makineler, uzun şarj ve kullanım sürelerinin yanı sıra farklı saç ve sakal uzunluklarına ulaşmayı sağlayan, değiştirilebilen taraklarıyla da konfor sağlıyor.



G b ün in



İlham kaynağı canlı müzik olan Burberry Brit Rhythym Woman, gençlik enerjisini barındırdığı kokusuyla, seksi ve özgür Burberry kadınına ilham veriyor. Yeni Burberry Brit Rhythym Woman, pudramsı ve çiçeksi notalarıyla klasik ama beklenmedik bir birleşim sunuyor. Üst notalarında İngiliz lavantası, orta

notasında portakal çiçeği, bas notasında ise vetiver ve mask ile güçlü bir feminenliğin, rock konseptiyle birleşiminden ilham alıyor. Yaratıcıları tarafından farklı, özgün ruhlu ve seksi olarak tanımlanan Brit Rhythm Woman, lavanta ve musk notalarının birleşiminden hiç ummadığınız, güçlü bir iz bırakıyor.





Saçb oyanızınr engi ilkğ ünküp arlaklığını koyaa k

Güneşten ya da zamanla yıkamayla birlikte soluklaşan boyalı saçlarınızın rengini korumak amacıyla bitkisel saç bakımının öncüsü "Rene Furterer", Okara serisi için iki yeni ürün yarattı. "Okara Renk Koruyucu Şampuan" ve "Okara Bakım Spreyi", saç renginizi yüzde 80 oranında koruyarak parlaklığını artırıyor. Plaj çantanızın vazgeçilmezi olacak Okara Protect Colour durulanmayan saç spreyi, içeriğindeki keratin proteini içeren okara ekstresi ve doğal bal ekstresi ile hem saçı canlandırıyor hem de saçı besleyip, matlaşmasını engelliyor. Saçın kolay taranmasını sağlayan bu ürün, özellikle boyalı saçlar için ideal. Okara Protect Colour şampuan, içeriğindeki okara proteini ve güvercin ağacı ekstresi ile saçı yeniden yapılandırıp, canlandırıyor. Aynı zamanda saçın rengini koruyup, parlaklığını artırıyor.



B Isarın b r e kadars ug e rmiyo

Pulsar Acropolis koleksiyonu, kronograf modellerine bir yenisini daha ekledi. Kronograf mekanizma ile donatılmış bu model, pembe altın kaplama çelik kasa ve mavi iyon kaplama bezelin uyumunu sergiliyor. Pulsar Acropolis koleksiyonundan bu yeni modeller 44-45 milimetre kasası, 100 metre su geçirmezlik özelliğiyle erkeklere spor şık saat seçenekleri sunuyor.



Nu e uni le şıldayın!

Bitkisel içeriklerle zenginleştirilmiş, foto-yaşlanma karşıtı etkiye sahip Nuxe Sun serisi, kokusu ve dokusuyla sizlere kullanım keyfi sunacak. Nuxe Sun serisinin içeriğinde, ciltteki nem kaybını önleyen su sümbülü, cildi güneşin ısıtıcı etkilerine karşı koruyan kau pe çiçeği, foto-yaşlanmaya karşı koruyan pirinç, biberiye ve pancardan elde edilen DNA prekürsörleri yer alıyor. Seride bulunan ürünler, tatlı portakal, tiare çiçeği ve vanilya kokularıyla da kullanım keyfi sunuyor.



Kış Uykusu

Yönetmen: Nuri Bilge Ceylan

Oyuncular: Haluk Bilginer, Melisa Sözen, Demet Akbağ

Aydın (Haluk Bilginer), emekli bir oyuncudur. Aktörlüğü bıraktıktan sonra Kapadokya'da kendi halinde butik otel işleterek günlerini geçirir. Hayatında iki kadın vardır. Kendisine her anlamda uzak ve soğuk olan genç karısı Nihal (Melisa Sözen) ve boşanmış olan kız kardeşi Necla (Demet Akbağ)... Kışın bastırması ve kar yağışının artması bu küçük taşrada en çok Aydın'ın sinirlerine dokunur ve onu uzaklara gitmeye teşvik eder. Türk sinemasının Cannes tescilli, bol ödüllü yönetmeni Nuri Bilge Ceylan'ın "Bir Zamanlar Anadolu" da filminden sonra hayata geçirdiği ve Cannes'da büyük ödül Altın Palmiye'ye layık görülen son filmi olan Kış Uykusu'nun baş rolünde Haluk Bilginer yer alırken, kadroda kendisine Demet Akbağ, Melisa Sözen, Ayberk Pekcan, Serhat Mustafa Kılıç, Tamer Levent, Nejat İşler ve Nadir Sarıbacak eşlik ediyor.



Aynı Yıldızın Altında

Yönetmen: Josh Boone

Oyuncular: Shailene Woodley, Ansel Elgort, Willem Dafoe

16 yaşındaki Hazel, üç yıldır tiroid kanseriyle boğuşmaktadır ve kanser akciğerlerine de sıçradığı için yanında bir oksijen tüpüyle gezmektedir. Kanserli hastalar için oluşturulan destek grubunun bir terapi seansı esnasında, Augustus isimli bir gençle tanışır. Augustus da beyin tümörüyle savaşmış ve bu yolda bir bacağı kaybetmiştir. İkili birlikte zaman geçirdikçe birbirlerine aşık olurlar. Akciğer tedavisi için hastaneye yatırılan Hazel'in yanından bir an dahi ayrılmayan Augustus, sevgilisinin çok istediği bir hayali gerçekleştirmek için onunla birlikte yola çıkar. Planlarına göre, Amsterdam'a gidecek ve Hazel'in en sevdiği yazar olan Peter Van Houten'i bulmaya çalışacaklardır.



Hayatımın En Kötü Gecesi

Yönetmen: Steven Brill

Oyuncular: Elizabeth Banks, James Marsden, Gillian Jacobs



Los Angeles'ta yaşayan ve sıradan bir haber spikeri olan Megan, nişanlısının kendisini terk etmesi ve beklediği terfi haberinin gelmemesi sonrasında tam anlamıyla yıkıma uğrar. Arkadaşları kafasını dağıtabilmesi için çılgın bir parti organize ederler ve gece başlar. Yaşadığı olumsuzlukların etkisiyle alkolün dozunu artıran Megan bir noktadan sonra bambaşka birine dönüşür ve mekanın barmeni Gordon'la flört etmeye başlar. Ertesi sabah uyandığında ise Gordon'ın evindedir. Megan yaşadığı bu tek gecelik ilişkinin ardından kendini, telefonu, parası ve kimliği olmadan dağılmış bir halde bulur. İşin

daha da trajik bir boyutu vardır: Beklediği terfi gerçekleşecek gibidir ancak hayatındaki en önemli iş görüşmesine yetişebilmek için yalnızca sekiz saati kalmıştır! Filmin yönetmenliğini Steven Brill üstlenirken başrollerini Elizabeth Banks ve James Marsden paylaşıyor.

Herkül Özgürlük Savaşçısı

Yönetmen: Brett Ratner

Oyuncular: Lan McShane, Dwayne Johnson, Rufus Sewell, Joseph Fiennes,



Radical Studio'nun çok sevilen ve daha önce çizgi film ve televizyon dizisi olarak uyarlanan "Hercules: The Thracian Wars" grafik romanı temel aksiyonu filminin yönetmenliğini Brett Ratner üstleniyor. Oyuncu kadrosunda Lan McShane, Dwayne Johnson, Rufus Sewell, Joseph Fiennes, Rebecca Ferguson, Aksel Hennie ve John Hurt gibi birbirinden ünlü isimleri barındıran filmin senaryosunda ise, Ryan Condal ve Evan Spiliotopoulos'un imzası olacak. Yapımcılığını Paramount

Pictures ve Metro-Goldwyn-Mayer Stüdyoları'nın beraber üstlendiği filmde, doğa üstü güçlerin hakimiyetinden ziyade, daha mantıklı bir dünyada geçmesi planlanıyor.



21. İstanbul Caz Festivali birçok ismi bir araya getirecek

Tarih: 1-16 Temmuz

Yer: İstanbul

21. İstanbul Caz Festivali, bu yıl da cazın önde gelen isimlerinden güncel müziğin yıldızlarına birçok ismi İstanbul'un farklı mekânlarında ağırlayacak. Festival programında sürpriz isimler belli olmaya başladı. 56 Platin plak ödüllü eşsiz sesiyle Katie Melua, Güney Afrikalı yaşayan efsane Hugh Masekela ve grubu, perküsyon ustası Manu Katché'nin Richard Bona ile oluşturduğu yıldızlar topluluğu, Chick Corea-Stanley Clarke düeti, Danilo Perez, John Patitucci, Brian Blade, Brad Mehldau, Mark Guiliana ve Cécile McLorin Salvant festivalin ağırlayacağı isimlerden bazıları.

Lady Gaga, dünya turnesi kapsamında İstanbul'da

Tarih: 16 Eylül 2014

Yer: İTÜ Stadyum

Bugüne kadar gerçekleştirdiği turnelerle 4 milyon üzerinde konser bileti satan, zamanımızın en popüler ismi Lady Gaga, Lady Gaga's artRAVE: The ARTPOP Ball turnesi ile ilk kez Türkiye'ye geliyor. Lady Gaga, ARTPOP albümü ile dünya turnesi kapsamında 16 Eylül 2014'te İTÜ Stadyumu'nda hayranlarına unutulmaz bir gün yaşatacak.



Metallica, Türkiye'ye geliyor

Tarih: 13 Temmuz 2014

Yer: İTÜ Stadyumu

Metallica, önümüzdeki yaza damga vuracak sahne performansını istek parçalardan oluşacak özel bir konserle İstanbul'daki hayranlarıyla buluşturacak. Sayısız ödüllü heavy metal grubu ilk kez gerçekleştireceği Metallica By Request projesiyle, müzikseverleri çığır açan interaktif Metallica konseri deneyimi ile tanıştıracak. Bu özel Metallica konseri, Pozitif Live organizasyonu ile 13 Temmuz Pazar günü İTÜ Stadyumu'nda gerçekleşecek.

Özcan Uzkur'dan kimliksiz sergi: "GENESIS"

Tarih: 6 Haziran-3 Ağustos

Yer: Zorlu Center PSM Galeri



Özcan Uzkur, "Genesis" isimli son sergisinde, 2012 yılında gerçekleştirdiği "Shithdeath" sergisinin devamı niteliğindeki çalışmalarını sanatseverlerin izlenimine sunuyor. Sanatçı, kimliksiz bedenlerle oluşturduğu, iki ve üç boyutlu çalışmalarında birbirine savaş açmış insan bedenlerinden izler yaratmış. Uzkur'un yapıtlarında, lif ve kan öne çıkarak, bir yandan bedeni oluşturmak üzere bir araya gelip bir yandan ondan ayrılıyorlar. Parçalarından tekrar tekrar inşa edilmeye çalışılan bedenler, temsil edilenin yalnızca insanlar değil, belki de onun ötesinde, insanın parçalandıkça bütünleşmeye çalışan vahşi doğası olduğuna işaret ediyor. Birleştiği anda tekrar dağılmaya başlayan beden, belki de kendi bedenine yabancılaştığını ve hiçbir zaman tam bir bütün olamayacağını ifade ediyor. Sergi, her gün 10.00 -22.00 saatleri arasında gezilebilecek.



Gölgeler ve Hayaller Şehrinde

Yazar: Murat Gülsoy

Yayınevi: Can Yayınları

Meşrutiyetin ilanından sonra bir Fransız gazetesi Türkiye’de olup bitenleri ilk kaynaktan öğrenmek için İstanbul’a muhabir göndermeye karar verir. Türk asıllı bir Fransız gazeteci bu işe talip olur ve köklerinin bulunduğu şehre, İstanbul’a doğru yola çıkar.

Gölgeler ve Hayaller Şehrinde, Osmanlı’nın bu çalkantılı dönemindeki toplumsal histerinin romanı. Yabancı kaldığı ülkesinde olan biteni yabancılara rapor eden bir Türk’ün, bir yandan Osmanlı toplumunun akıl tutulmasını gözlemlerken bir yandan da kendi geçmişiyile yüzleşmesinin hikâyesi... Murat Gülsoy’un kendine has kalemıyla bugüne kadar yarattıklarının tamamından sıyrılan, eşine az rastlanır bir hikaye.



Kırk Yedi’liler 40 Yaşında

Yazar: Fûruzan

Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

1970’lerin başında öyküleriyle parlayan Fûruzan, Kırk Yedi’liler’i, Türkiye’de baş döndürücü toplumsal, siyasal, kültürel parçalanmaların yaşandığı, suların en bulanık olduğu bir sırada yazdı. Dönemin koyu karanlığında yaşanan acıları can alıcı yerlerinden yakalayan dev bir roman koydu ortaya. 68 Kuşağı olarak da tarihe geçen ortalama 1947 doğumlu gençlerin 1960’ların özgürlük ortamında boy veren eşitlikçi bir dünya kurma düşlerinden, 12 Mart 1971 darbesiyle uyanmalarının romanı oldu Kırk Yedi’liler. İdamlarla, işkencelerle, sokak cinayetleriyle mahkûm edilen hayallerin, korkunç kâbusların romanı, bir anlamda Türkiye’nin en dramatik kuşağının romanı...

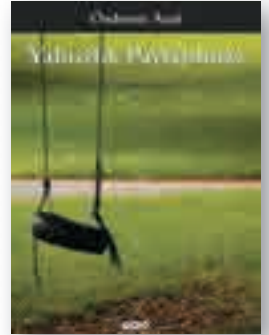


Yalnızlık Paylaşılmaz

Yazar: Özdemir Asaf

Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

Özdemir Asaf, kısa dizelerle, çağdaş bir içerikle kurduğu şiiri kendine özgü dokunaklı söyleyişiyle genç kuşak okurların her zaman ilgisini çekiyor. “Yalnızlık Paylaşılmaz” dendiğinde akla gelen ilk şair Özdemir Asaf, bir defa da tek vuruşta bir “hayat dersi” gibi okunabilecek, en sevilen kitabıyla bütün yalnızlara sesleniyor.



Ragtime

Yazar: E.L. Doctorow

Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

Doctorow, Ragtime’de gerçek ile kurmacayı, tarihi kişiliklerle anonim Amerikalıları ve “Amerikalı olmayı” kafasına koymuş göçmenleri bir araya getiriyor. Buradan, 20. yüzyılın ilk 20 yılını kateden, hem eğlenceli hem trajik bir Amerika portresi çıkıyor. Bu sürükleyici hikâyenin içinde Henry Ford ve Sigmund Freud da var, anarşist Emma Goldman ve sihirbaz Houdini de... Ama sadece onlar değil. Orta sınıf Amerikan aileleri, gangsterler, müzisyenler, fabrika patronları ve işçileri, Doğu Avrupalı göçmenler...

Amerika’nın çeşitli çevrelerinden kişilerin hayatlarından kesitlerle başlayan ve sıradan bir ailenin hayatına giren bir siyahi müzisyenin adalet arayışıyla hız kazanan hikâye, Doctorow’un dönemin gözde müziği Ragtime’in kesik tempolu parçalarını andıran, kısa cümleli, hızlı anlatımıyla hayat buluyor.



Yeni sayımızda yine birbirinden değerli yerli ve yabancı çalışmalarla sizlere alternatif öneriler sunuyorum. Umarım hoşunuza gider. Bol müzikli günler dileğiyle...



YERLİ ALBÜM

MANGA / Işıkları Söndürseler Bile

Türk rock müziğinin en önemli ve başarılı gruplarından biri olan Manga, iki yıl aradan sonra hazırladığı, "Işıkları Söndürseler Bile" isimli çalışmasını müzikseverlerin beğenisine sunuyor. Müziklerinin temasında hep "hüzün" olduğunu belirten grup, yeni çalışmalarındaki ilham kaynaklarının yine hüznün olduğunu altını çiziyor. Toplam 11 parçadan oluşan ve Kenan Doğulu'nun da bir şarkıda vokal yaptığı yeni albüm, grubun hayranlarını oldukça tatmin edeceğe benziyor.



HALUK LEVENT / Dostane



Uzun zamandır müzik çalışmalarına sessiz sedasız devam eden Haluk Levent, "Dostane" isimli yeni çalışmasıyla hayranlarına tekrar merhaba diyor. Anadolu rock müzik kulvarında yıllardır imza attığı çalışmalarla geniş bir hayran kitlesi edinen sanatçı, bu yeni albümüyle uzun süren suskunluğunu bozarak adeta yeniden doğuyor.

Birbirinden güzel toplam sekiz güzel parçadan oluşan albüm, müzikseverlerden tam not almış gibi görünüyor.

SEKSENDÖRT / Faili Meçhul

En son 2011 yılında yayınlanan "Akıyor Zaman" isimli albümüyle müzikseverlerin büyük beğenisini kazanan grup, üç yıl aradan sonra yeni maxi single çalışması "Faili Meçhul" ile tekrar hayranlarının karşısına çıkıyor.

1999 yılında Ankara'da kurulan grup, 2005 yılında yayınlanan ilk albümü sayesinde, Türkçe pop rock kategorisindeki farklı tarzı ve yorumuyla, kısa sürede müzik dünyasında kendine güzel bir yer edinmeyi başarmıştı. Prodüktörlüğünü usta isim İskender Paydaş'ın üstlendiği, toplam üç parçadan oluşan çalışma, şimdiden grubun hayranlarının beğenisini kazanmış gibi görünüyor.



YABANCI ALBÜM

SANTANA / Corazón

10 Grammy ödüllü efsanevi müzisyen Santana'nın, Meksika köklerine ve kültürüne saygı duruşu niteliğindeki yeni albümü "Corazón", müzikseverlerle buluştu.

Yıllardır Latin müzik dalındaki çalışmalarıyla tüm dünyada çok geniş bir dinleyici kitlesine hitap eden ünlü sanatçı, toplam 12 parçadan oluşan bu yeni albümüyle önceki albümlerindeki kalite çizgisini asla bozmadan yoluna devam ettiğini gösteriyor. Albüm, piyasaya çıktığı günden itibaren yarattığı ilgiyi hâlâ üzerinde barındırıyor.



LED ZEPPELIN / Led Zeppelin I-II-III (Reissue)



1968 yılında kurulan ve müzik tarihinin en uzun soluklu rock müzik gruplarından olan Led Zeppelin, daha önce hiç duyulmamış kayıtlarından oluşan yeni çalışmasını yayınlayarak, hayranlarına adeta sürpriz yaptı. Ayrıca efsane grubun en sevilen ve bilinen şarkılarının eklendiği bu arşivlik çalışma, Led Zeppelin I-II ve III olacak şekilde "üçleme" halinde hazırlandı.

Tüm dünyada 300 milyondan fazla albümü satılan ünlü İngiliz topluluğu, bu yeni çalışmasıyla hâlâ müzik tarihinin gelmiş geçmiş en başarılı gruplarından biri olduğunu adeta ispatlıyor.

MICHAEL JACKSON / Xspace

Dünya pop müziğinin efsane ismi Michael Jackson'ın yeni albümü, çalıştığı plak şirketi tarafından hazırlandı ve sevenlerinin beğenisine sunuldu.

2009 yılında beklenmedik ölümüyle hayranlarını büyük üzüntüye boğan sanatçı, ölümünün ardından hazırlanan bir albümle geçtiğimiz yıllarda anılmıştı. Sanatçının bu yeni çalışması, ölmeye kadar kaydedilen fakat yayınlanmayan toplam sekiz parçadan oluşuyor ve öldükten sonra yayınlanan ikinci albüm niteliğini taşıyor.



Fissür

bilinen en ağrılı hastalıklardan birisidir

Fissür, çatlak şeklinde bir yaradır. Vücudun değişik kesimlerinde görülse de en çok anal kanal adını verdiği-miz bağırsağın son kısmının dışarıya açıldığı bölgede yerleşir. Fissür oluşumunda en önemli etken kabızlıktır. Dışarıya çıkma güclüğü çeken kişilerde abdes-

tin geçerken anal kanal duvarını yırtmasıyla oluşur. Yırtılma sırasında hasta ağrı duyar ve genellikle az miktarda kanama görülür. Yırtık şeklindeki yara çoğu kez kendiliğinden iyileşir. Bazen de iyileşeceğine gittikçe derinleşir, tedavi gerektirecek bir nitelik kazanır. Bu durumda makat girişinde fissür oluşması tamamlanmış

olur. Kabızlığın aksine sık sık ishal olan kişilerde de fissüre sık rastlamaktayız. İshal fissür ilişkisi tam olarak açıklığa kavuşmamıştır. Nadiren bazı sistemik hastalıklarda fissüre yol açabilirler. Bu hastalıkların kendilerine özgü belirti ve bulguları ile oluşan fissürün görünümü

ayırıcı tanıyı kolaylıkla koydurur. Fissürün en önemli belirtisi, dışkılama sırasında ortaya çıkan yırtılma şeklindeki şiddetli ağrıdır. Ağrı, dışkılamadan sonra daha da artarak, 15-20 dakika sürer ve sonraki dışkılamaya kadar giderek azalır. Hasta, bu ağrıyı duymamak için dışkılama-



PROF. DR. NECMETTİN SÖKÜCÜ



yı geciktirir. O da kabızlığın artmasına ve tablonun daha da ağırlaşmasına yol açar. Dışkılama sırasında yaradan az bir miktar parlak-kırmızı taze kan gelir. Yara derinleştikçe, salgıları makat çevresinde ıslanmaya ve kaşıntıya neden olur. Ağrı nedeniyle idrar çıkarımında da güçlükler oluşabilir. Fissürün tanısı kolaydır. Yüzükoyun yatan bir hastada kalçaların nazik bir şekilde birbirinden uzaklaştırılması ile yara görünür hale gelir. Eskimeye yüz tutan fissürlerin dışarıda kalan ucunda hemoroidi andıran bir meme de oluşur. Fissürün sık görülmesine karşın vakaların yüzde 80-85'i kendiliğinden veya basit önlemlerle iyileşir. Bol sıvı, taze lifli meyve-sebze ve kepekli ekmek tüketimi bağırsakların çalışmasına yardımcı olur. Yüzme, yürüme ve egzersizler de katkıda bulunurlar. Kabızlık ya da ishalin

nedeni araştırılarak giderilmeye çalışılır. Gerekliğinde bunlara yönelik ilaçlar kullanılır. Fissürün iyileşmemesinin ana nedeni, yaranın yol açtığı makat çevresi kaslarının kasılı kalmasıdır. Bu yüzden yaranın olduğu bölgeye az kan gider ve kanla beslenemeyen yara kronikleşir. Kasılı adaleleri gevşetmek için alınacak ilk önlem, hastaların dayanabildikleri kadar sıcak suya oturtulmalarıdır. Bu işlem, günde iki-üç kez, 10-15 dakika süreyle tekrarlanır. Yukarıdaki önlemlerle birlikte gevşeyen adalelerin arasından geçen damarların getirdiği kanın artması ile yara kendiliğinden iyileşebilir. İyileşmeyen fissürler, tıbbi veya cerrahi yöntemlerle tedavi edilir. Her iki yöntemde de ana hedef, adalelerin gevşetilerek yaraya bol kan sağlanması ve ya-

ranın kendiliğinden iyileşmesidir. Çoğu kalp hastalıklarının tedavisinde kullanılan bazı ilaçlar, pomad-krem şeklinde yara üzerine günde iki-üç kez sürülür. Uygulama, dört-sekiz hafta sürdürülür. Aynı amaçla makat çevresindeki kasılı adale içine "botox" enjekte edilebilir. Bu yöntemlerin başarı şansı kısıtlı, nüks oranları yüksek olup bazı yan etkilere yol açar. Kendiliğinden ya da ilaçlarla iyileşmeyen fissürler, cerrahi yöntemlerle tedavi edilir. En sık yapılan tedavi, kasılı adalenin belirli oranda kesilerek, kasılmanın (spazm) ortadan kaldırılmasıdır. Tedavi değeri yüksek olan bu yöntemin, geçici ya da nadiren kalıcı gaz-gaita kaçırılmasına yol açabileceği önceden hastaya bildirilmelidir. Ameliyatın deneyimli ellerde yapılması bu riski en aza indirecektir.



Sizinle yaşıyor,
sizinle değişiyor,
hayata bakıyor,
sizi yansıtıyor.

 **Paşabahçe**
Sizi yansıtır.


ŞİŞECAM

pasabahce.com.tr

**Entegre lojistikte
fark yaratıyoruz!**

İleri teknolojiyle donattığımız
yeni depolarımız; ulusal ve
uluslararası servis ağımla,
müşterilerimize entegre lojistik
çözümler sunuyoruz.

Arayın, size özel çözümü birlikte
oluşturalım.



**HOROZ
LOJİSTİK**

www.horoz.com.tr