



pencere

**HOROZ LOJİSTİK'İ, tercih edenlerin sayısı
gün geçtikçe artıyor**



ÇAĞLA KUBAT: **DÖNÜM NOKTAM 'KIZIM' OLDU**

LUANDA: **ANGOLA'NIN YÖNETİM VE TİCARET MERKEZİ**

SDV HOROZ, **ENERJİ YATIRIMLARINDA ROL ALMAYA DEVAM EDİYOR**

Güneşli yarınları görebilmem için...

Bir tuğla da siz koyun!

Yıllardır el ele vererek binlerce
lösemili çocuğumuzu hayata kazandırdık.

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



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

BANKA ve ONLINE 
LÖSEV
Bir tuğla da siz koyun

LÖSEV 
Bağış Kutuları



Hakan YAMAN
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

Otomatlar dünyası

insanın insana zulmü bitmiyor. 21. yüzyılda hâlâ, savaşlar, iç savaşlar, katliamlar, kan, nefret ve öfke çiziyor insanoğlunun yalnız çıktığı sonu belirsiz yolculuğun sınırlarını... Ortadoğu, Afrika, Güney Amerika, Asya, fark etmiyor, insanoğlu her kıtada kendi türüne eziyet etmeyi sürdürüyor. Siyasetin, konvansiyonel yöntemlerle el yordamıyla yürütülen dış politikaların bu devasa sorunun üstesinden gelemeyeceği açık... Dinler, tarikatlar, ümmetler ve devletlerarası kavgalarımız bitmedikçe, beynelmilel ihtiraslarımıza ket vurulmadıkça, şu yaşlı gezegenimize barışın gelmesini beklemek hayal.

Geçenlerde nasıl olduysa, televizyonun karşısına geçmiş, kanlı haberleri izlerken buldum kendimi. Dehşet görüntülerinin, odanın duvarlarına çarpıp durduğu o birkaç dakikada, yakın zamanda okuduğum bir kitabın da verdiği esinle, ülkeleri, siyasetçiler yerine edebiyatçılar yönetseydi nasıl olurdu diye düşündüm. Onların bunca yıldır beceremediğini edebiyatçılar becerebilir miydi acaba? Aklıma eski Çek Cumhurbaşkanı Vaclav Havel dışında başka edebiyat patentli devlet adamı örneği gelmedi. Oyun yazarı Havel benzeri örnekler artmış olsaydı, dünya acaba daha barışçı, daha sevgi dolu, daha yaşanası bir yer olur muydu diye sormadan edemedim kendime. İktidarların körüklediği şu kaotik, vahşi ortamdan, şu Ortaçağ manzaralarıyla şekillenmiş topraklardan farklı bir dünyaya doğar mıydık acaba?

Notos Kitap, bu yılın mayıs ayında, Nobel ödüllü, Perulu yazar Mario Vargas Llosa ile Meksika'nın çıkardığı en büyük edebiyatçılardan biri kabul edilen Carlos Fuentes'in yazılarından oluşan "Edebiyata Övgü" adlı bir kitap yayımladı. Bu kitapta edebiyata dair iki metinle, Llosa'nın Nobel Ödül Töreni konuşması yer alıyor. Yetmiş sayfalık kısacık bir kitap aslında, fakat içinde boşa sarf edilmiş tek sözcük yok. Bu kitabı okurken aklıma düşenler, haberlerdeki kanlı görüntülerle birleşince ister istemez düşündüm: Şayet herkes edebiyatın tadını almış olsaydı, dünyada bunca zulüm, bunca katliam, insanın insanca yaşamasının önünde duran bunca karanlık olur muydu? İnsanoğlu, özgür iradesiyle hareket etmek, düşünmek, karar vermek yerine insanı insan yapan tüm yetilerini çarçabuk yitirip, hızla güdülen sürülere karışır mıydı?

Bu sorunun cevabını ben vermiyorum. Burada sözü Mario Vargas Llosa'ya bırakıyorum, çünkü cevap onun satırlarında gizli:

"Ve yaşamın doyumsuzluğunu kışkırtmanın, yönetenlerin yönlendiremeyeceği sürekli bir ruhsal devingenlik ve canlı bir düş gücüyle donatılmış, eleştirci, bağımsız yurttaşlar oluşturma'nın iyi edebiyat okumaktan daha iyi bir yolu yoktur."

Bir tespiti daha var Llosa'nın; bu da iletişimsizliğe dair ki, kanımca temel sıkıntılardan biri bu.

"Hiç okumayan, az okuyan ya da yalnızca süprüntü okuyan bir insan, engelli bir insandır. Çok konuşabilir ama az şey söyler, çünkü söz dağarı kendi kendini dile getirmeye yeterli değildir."

Kendini ifade edemeyen iri cüsseli, küçük kafalı devlerin yüzlerce yıldır süren savaşlarını tarih kitaplarında okuduk ve halen de okuyor, seyrediyor, yaşıyoruz.

Mario Vargas Llosa, kitabın sonunda şu tespiti yapıyor:

"Edebiyatsız bir dünya, tutkulardan, ülkülerden ya da başkaldırıdan yoksun bir dünya olurdu, insanı gerçekten insan yapan şeyden, kendi olmaktan sıyrılıp düşlerimizin hamuruyla yoğrulmuş bir başkasına, başkalarına dönüşme gücünden yoksun kılınmış bir otomatlar dünyası olurdu."

Bu söze de katılmamak elde değil. Maalesef hâlâ edebiyat dozu çok yetersiz bir dünyada yaşıyoruz, otomatların hâkim olduğu bir dünyada...

Meraklısı için okuma önerisi:

- Mario Vargas Llosa – Carlos Fuentes, Edebiyata Övgü, çev. Celâl Üster, Notos Kitap, 2014.

4 Haberler

12 İş Ortakları

1998 yılında kurulan ve bir Doğan Grubu şirketi olan hepsiburada.com, faaliyetlerine ağırlıklı olarak elektronik ürünler satarak başlayan bir e-ticaret sitesi iken, bugün 32 farklı kategoride 500 bin farklı ürünü sitesinde müşterilerine sunuyor. Horoz Lojistik ile beyaz eşya depolaması ve dağıtımıyla ilgili olarak bir aydır çalıştıklarını ve şu ana kadarki süreçlerden memnun kaldıklarını söyleyen Hepsiburada.com Operasyon Genel Müdürü Ş. Gürhan Saatçioğlu ile lojistiğin firmaları açısından önemini konuştu.

16 Söyleşi

Lojistik sektöründe çalışmaya 2003 yılında başlayan Utku Uymaz'ın Horoz Lojistik ile yollarının keşişmesi 2006 yılında olmuş. İşe ilk başladığında Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı'nın Türkiye operasyonunu yöneten Uymaz, bugün hem komple hem de parsiyel departmanlarının satış direktörlüğünü yapıyor. Başında bulunduğu departmanın, müşterilerin, yurt içinde taşınmasını gerektiren ürünlerini gerek komple kamyon ve TIR'lar gerekse parsiyel anlamda taşınması rolünü üstlendiğini söyleyen Yurtiçi Taşımacılık Satış Direktörü Utku Uymaz başında bulunduğu departmanın faaliyetleri hakkında bizlere bilgi verdi.

20 Bizden

22 Vizyon

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

24 Ekonomi

Yaşar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Çağrı Bulut, Türk ve dünya ekonomisinde yaşanan gelişmelere ilişkin öngörülerini Pencere okurlarıyla paylaştı.

26

Gündem

Lojistik sektöründeki gelişmeler bu sayfalarda...

28

Kadınca

Kendi markasını yaratmak istediğine karar verip, Silk&Cashmere'i kuran Ayşen Zamanpur, çıktığı bu yolda bugün 48 mağazaya ulaştı. "Marka olmak çok zor ama marka olmamak kadar değil" diyen Silk&Cashmere Yönetim Kurulu Başkanı Ayşen Zamanpur ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

32

Gezi

1575 yılında Portekizli kaşif Paulo Dias Novais tarafından kurulan Luanda, Atlas Okyanusu kıyısında bulunuyor. Angola'nın en büyük şehri ve başkenti olmasının yanı sıra, yönetim ve ticaret merkezi olan kent, aynı zamanda bölgenin en önemli ticari limanlarından da biri.

36

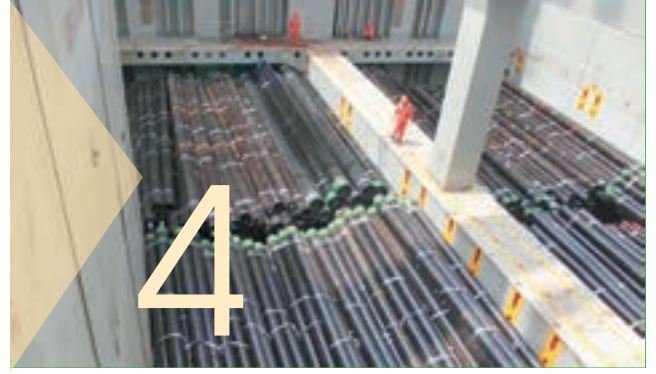
Network

Sahra altı Afrika'nın parlayan yıldızı Angola'nın toplam yük trafiğinin yüzde 80'inin gerçekleştiği Porto de Luanda'da, yük hacmi her yıl yüzde 10 artıyor.

38

Lüks

Motosiklet, bir ulaşım aracı olmanın yanı sıra kimileri için aynı zamanda bir tutku ve yaşam biçimini ifade ediyor. Kimine göre tehlikeli, kimine göre coşkulu bir araç olan motosiklet, kimine göre sadece bir ulaşım aracıyken, kimine göre de hayatın vazgeçilmez bir parçası. Ekonomik, çevreci ve pratik bir ulaşım aracı olan motosikletlerin kullanımı giderek yaygınlaşıyor.



40

Keyif

Tescilli güzel, manken, fotomodel, oyuncu, profesyonel rüzgar sörfçüsü ve aynı zamanda makine mühendisi Çağla Kubat, devam ettirdiği spikerlik, sunuculuk ve oyunculuk kariyerini, Türkiye'yi rüzgar sörfü ile tanıştıran spor tutkusunu anlattı.

44

Spor

Bir Avrupa Şampiyonluğu, 3 Dünya Şampiyonluğu, bir Kainat Şampiyonluğu bulunan ve ağırlık kaldırmada 2013 Guinness Dünya Rekortmeni olan, engelli vücut geliştirme sporcumuz Tolga Murat Balıkcı ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

48

Keşif

Kahin Tanrı Apollon'un Anadolu'daki iki önemli kehanet merkezinden biri olan Klaros, antik dönemde

olduğu gibi bugün de, Anadolu ve dünya arkeolojisinde önemli bir yere sahip. Antik kentte kutsal alanda ele geçen en eski buluntular Geometrik döneme kadar gidiyor. Klaros'a gittiğinizde Hellenistik döneme ait Apollon Tapınağı ve Sunağını, Roma dönemine ait Artemis Tapınağı ve Sunağını, alana giriş binası ve çeşitli onur anıtlarını görebilirsiniz.

52

Nostalji

Bu sayfalarda unutulmuş el sanatlarını tekrar hatırlayın istedik.

54

Life Style

56

Kültür-Sanat

60

Teknolojik

62

Bunları biliyor musunuz?

Hayatınızı kolaylaştıracak pratik bilgiler bu sayfalarda...



44



pencere

İmtiyaz Sahibi

Horoz Holding AŞ'yi temsilen
Hakan YAMAN

Genel Yayın Yönetmeni

Hakan YAMAN

Editör

Duygu Şafak

Yayın Kurulu

Anıl Haşimoğlu
Fikret Tuzcu
İlker Özkocacık
Utku Uymaz

Katkıda Bulunanlar

Atilla Yıldıztekin,
Gencay Burnaz, Mutlu Maruflu,
Özgür Özkan, Defne Başocakçı,
Selda Özdemircioğlu, Ufuk Yalabuk

Adres

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

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



Yayına hazırlık

Genel Yönetmen

Gürhan DEMİRBAŞ

Genel Yönetmen Yardımcısı

Eser SOYGÜDER YILDIZ

Görsel Yönetmen

Hakan KAHVECİ

Editör

Betül TOPAKLI

Grafik&Tasarım

Tijen KIZILER ŞAHMAN

Fotoğraflar

Eren AKTAŞ

İletişim

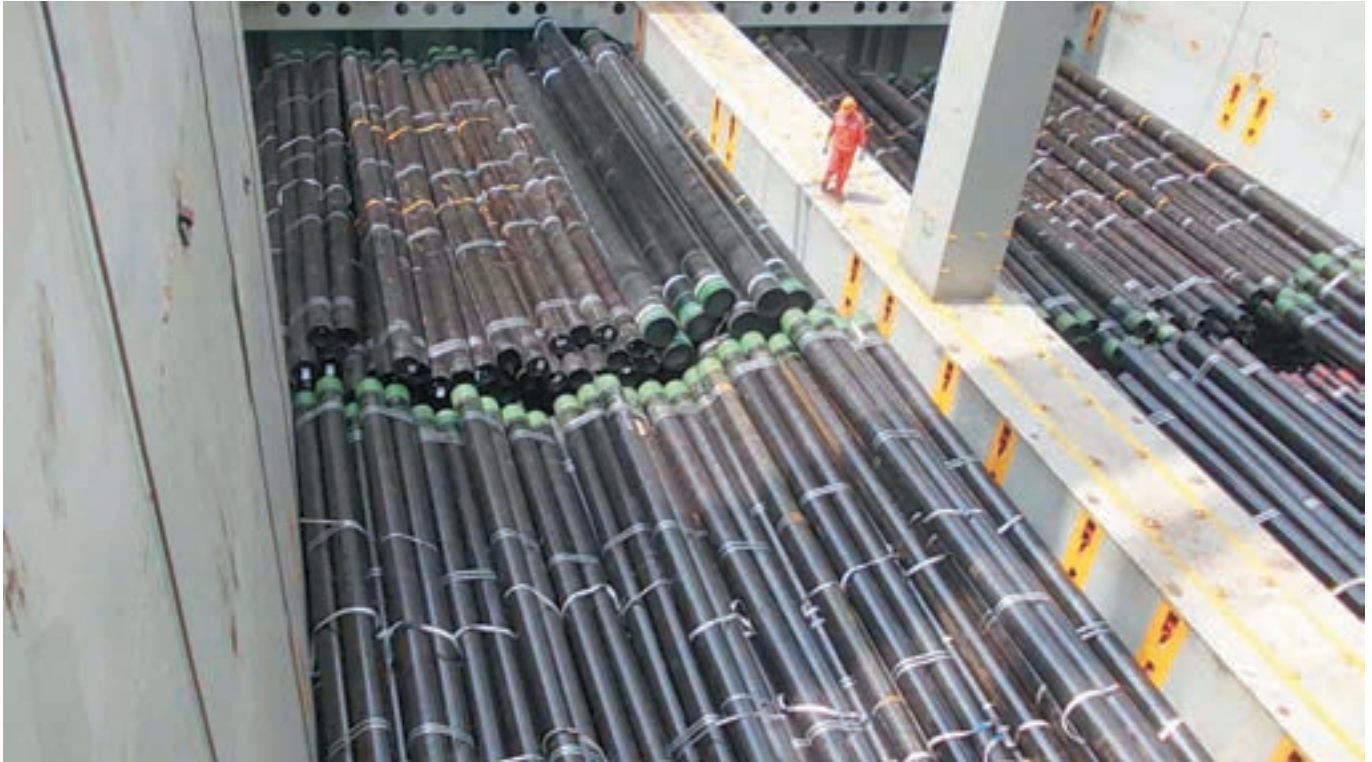
Yazı İşleri: (0212) 440 27 83
Pazarlama: (0212) 440 27 65
ajansd@dunya.com

Baskı

Gezegen Basım Ltd. Şti.
www.gezegenbasim.com.tr
Tel: 0212 325 71 25

SDV HOROZ Proje Kargo Departmanı enerji yatırımlarında rol almaya devam ediyor

SDV Horoz Proje Kargo, Zorlu Enerji ile yaptığı iş birliğine devam ediyor. Son olarak, Alaşehir Termal Santrali'nde kullanılmak üzere sondaj borularının taşıma işi, SDV Horoz Proje Kargo tarafından üstlenildi.

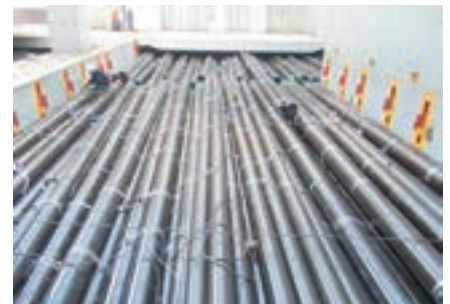


Haber: Özgür Özkan

ki sevkiyat olarak planlanan taşımaların birinci kısmı, 2014 yılı Temmuz ayı içinde organize edildi. Toplam 756 bağ ve 1900 metreküp sondaj borularının Şanghay Limanı'ndan İzmir Limanı'na açık yük gemisiyle deniz yolu taşıması, ardından İzmir Liman elleçlemesi ve İzmir Limanı'ndan proje sahasına son taşıma işi üstlenildi.

Proje takvimine uygun olarak, 2014 yılı Ağustos ayı içinde 2735 metreküpten oluşan ikinci parti sondaj borularının aynı şekilde Şanghay Limanı'ndan İzmir Limanı'na açık yük gemisiyle deniz yolu taşıması, ardından İzmir Liman elleçlemesi ve İzmir Limanı'ndan son taşımayla proje sahasına teslim şeklinde organize edildi.

SDV Horoz Proje Kargo Departmanı, üstlendiği bu projelerle, enerji sektöründeki bilgi ve tecrübesini bir kez daha kanıtladı.





Hepsiburada.com ve Horoz Lojistik beyaz eşya kategorisi için el sıkıştı

Türkiye'nin lider e-ticaret platformu hepsiburada.com, Türkiye'nin köklü lojistik firması olan Horoz Lojistik ile beyaz eşya depolaması ve dağıtım hizmetleri için iş birliği yaptı.

Haber: Ufuk Yalabuk

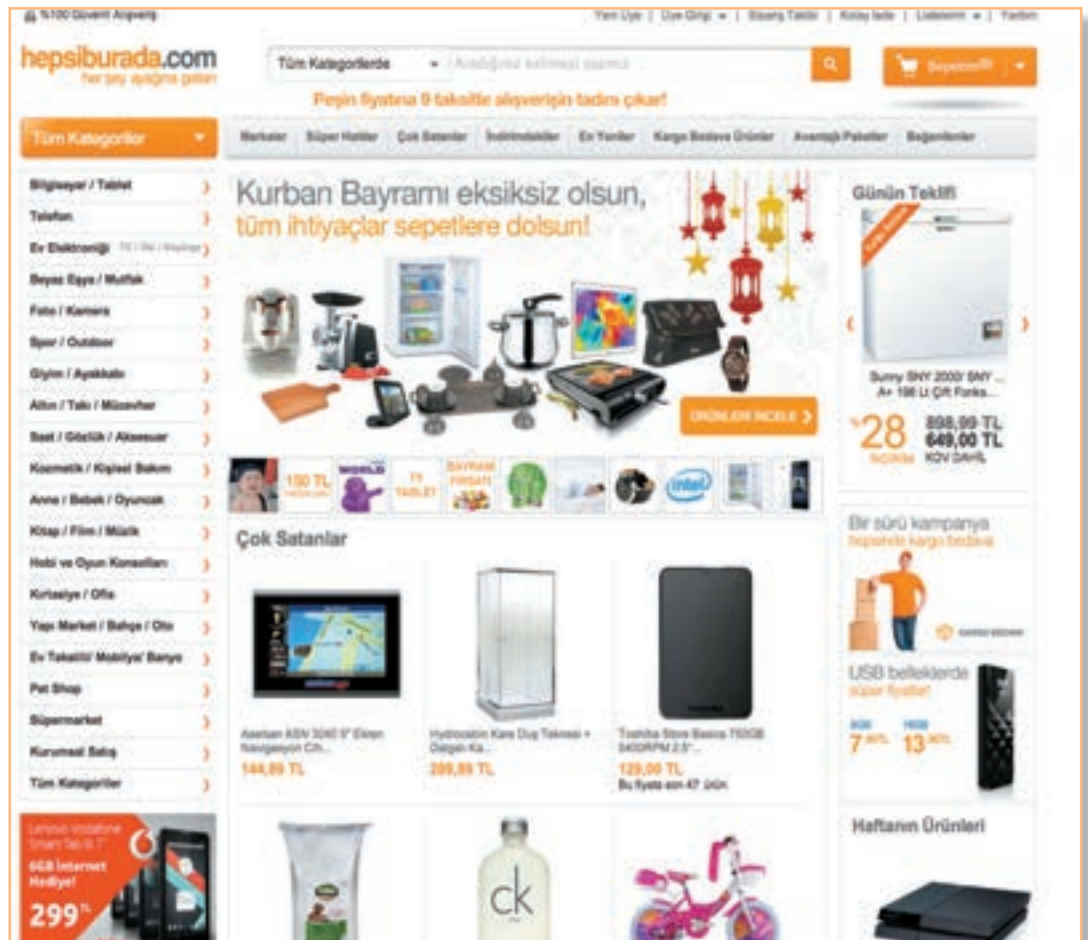
Türkiye'nin e-ticaret devi hepsiburada.com, kullanıcılarının online alışveriş deneyimini iyileştirmek için yaptığı çalışmalara bir yenisini ekledi. Hepsiburada.com, tüketicilere daha kaliteli ve daha hızlı hizmet sunabilmek için, Türkiye'nin köklü lojistik firması olan Horoz Lojistik ile önemli bir iş birliğine imza attı.

30 farklı kategoride 600 bin adet ürün çeşitliliği sunarak e-ticaret sektörüne yön veren hepsiburada.com, beyaz eşya depolaması ve dağıtım hizmetleri konusunda Horoz Lojistik ile çalışacak. Türkiye'deki geniş dağıtım ağı, güçlü altyapısı ve yüksek müşteri memnuniyeti ilkesiyle hizmet veren Horoz Lojistik, hepsiburada.com'u tercih eden seçkin tüketicilerle, satın aldıkları ürünleri buluşturan önemli bir rol üstlendi. Horoz Lojistik, anlaşma kapsamında hepsiburada.com'a beyaz eşya depolama ve ev teslimatı hizmetlerini sunacak. Hepsiburada.com, Horoz'un Şekerpınar'daki lojistik üssü HLM Depo'yu kullanacak.

HLM Depo, Nisan 2012 itibarıyla müşterilerine hizmet vermeye başladı. Avrupa standartlarına uygun yapılmış 44 bin metrekare kapalı, 16 bin metrekare açık alan depolama kapasitesi bulunan HLM Depo'da, 57 adet rampa ve dört bağımsız saha giriş kapısı bulunuyor. Bünyesinde 260 kişi çalışan merkezde, 66 bin euro paletlik raf lokasyonu ve 11 bin metrekarelik rafsız kapalı operasyon alanı yer alıyor. Depo, Şekerpınar bölgesinin merkez noktasında;

otobana, E-5 kara yoluna, çevresinde bulunan serbest bölgelere ve organize sanayi bölgelerine rahat erişim sağlayacak bir konumda yer alıyor. HLM Depo aynı zamanda Horoz'un yurt içi dağıtım operasyonlarının kalbi olan İstanbul Anadolu Yakası Aktarma Merkezini de bünyesinde barındırıyor. Depolama ve ev teslimatı hizmetinin aynı tesis içerisinde sunulması, ara nakliye, elleçleme ve zaman maliyetlerinden tasarruf sağlarken, hepsiburada.com ve Horoz arasında kurulan IT entegrasyonu sayesinde hepsiburada.com müşterileri, kargolarının çıkış yerinden varış yerine kadar yaşanan tüm aşamalarını online takip edebiliyor.

hepsiburada.com
her şey ayağına gelsin



Candy Hoover Euroasia

Horoz Lojistik'i tercih etti

Candy Group'un, Türkiye'deki faaliyetlerini yürüttüğü şirketi Candy Hoover Euroasia Ev Gereçleri Sanayi ve Ticaret AŞ ile Horoz Lojistik; depolama, dağıtım ve komple taşıma hizmeti konusunda el sıkıştı. Candy Hoover Euroasia'nın ürünleri, Horoz Lojistik HLM'de depolanacak.

Haber: Anıl Haşımoğlu

İtalya'da 1945 yılında kurulan Candy Group, Avrupa'nın beyaz eşya konusunda en büyük şirketlerinden biri olarak yedi ülkede toplam dokuz fabrikada üretim yapıyor. Fumagalli Ailesi tarafından yönetilen şirket; dayanıklı tüketim malları endüstrisinde, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, kurutucu, buzdolabı, dondurucu, pişirici, tam boy ve ankastre fırın ürünleri alanında üretim, satış, pazarlama, ihracat ve satış sonrası hizmetler faaliyetlerini yürütüyor.

Candy Group, Candy ve Hoover olmak üzere iki uluslararası markanın yanı sıra, Rosieres (Fransa), Ibernica (İtalya), Jinling (Çin), Otsein (İspanya), Süsler (Türkiye), Vyatka (Rusya) ve Zerowatt (İtalya) olmak üzere yedi ulusal markayı bünyesinde bulunduruyor. Candy Group, Türkiye'deki faaliyetlerini Candy Hoover Euroasia şirketi ile yürütüyor. Bu kapsamda Candy Hoover Euroasia ile Horoz Lojistik, depolama, dağıtım ve komple taşıma hizmeti konusunda el sıkıştı. Candy Hoover Euroasia'nın ürünleri artık, Horoz Lojistik HLM'de depolanacak. 2007 yılı başında Candy Group, Süsler markasının sahibi olan Doruk Ev Gereçleri'ni satın alarak Türkiye'deki üretim tesisi, grubun Avrupa'daki yeni fırın ve ocak grubu üretim üssü haline dönüştürüldü.

Candy Hoover Group, 2009 yılında bir diğer önemli yatırım kararı olarak, kurutma makinesi fabrikasını İngiltere'den Türkiye'ye taşıyarak, Eskişehir'de grup içi şirketlere üretim yapan bir kurutma makineleri üretim üssü kuruldu. Candy Group, bu iki önemli girişimiyle, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde 56 bin metrekarelik kapalı alana yayılan, toplam 80 bin metrekarelik dev tesislerinde,



GENERATION FUTURE

560 çalışanı ve 300 servis merkeziyle hizmet veriyor. Ayrıca Türkiye'ye yeni bir istihdam sahası kazandırarak, ülke ekonomisine katkı sağlıyor.

Candy Group tarafından Eskişehir'deki üretim tesislerinde üretilen ürünler, iç piyasanın yanı sıra, dünya pazarlarına gönderiliyor. Candy Group Hoover, Türkiye'de geniş ürün yelpazesıyla hizmet veriyor. Solo ürünler, ankastre ürünler, küçük ev aletleri olmak üzere üç ana grup içinde yer alan Hoover ürünleri; yenilikçilik, çevreye duyarlılık, fonksiyonel tasarım, enerji tasarrufu ve fiyat-değer oranı açısından tüketiciye büyük avantajlar sunuyor.

AR-GE çalışmalarında enerji tasarrufu sağlayan, çevre dostu ürünler sınıfına ağırlık veren Candy Group, uzun yıllardır çevreye duyarlılık konusunda önemli yatırımlar yapıyor. Özellikle 2010'lu yılların başından bu yana ürün tasarım yatırımlarını doğaya dost malzemeler seçme anlayışına bağlı kalarak, ham maddeden başlayarak ürünün geri dönüşümüne

kadar her safhasında çevreye duyarlı ve doğaya minimum karbon izi bırakan ürünlerle destekliyor. Candy Group, çevre konusundaki çalışmalarıyla, İngiliz menşeli Green Ray firmasından doğayla dost ürünler ürettiğini onaylayan belgeyi alan az sayıda kuruluşun biri.

En önemli önceliği kalite ve müşteri memnuniyeti olan Candy Hoover Group, ürün geliştirme ve tasarrufu artırıcı fikirler üretmenin yanı sıra, satış sonrası hizmetlerinde güçlü bir yapıya sahip. Candy Hoover Group, dünya çapında kurduğu servis ağı ile müşterilerinin satış sonrasında da memnun kalmaları ve her zaman en iyi hizmeti almalarını hedefliyor. Candy Group, 2 bin satış sonrası hizmet merkezi ve 6 binin üzerinde uzman kadrosuyla, satış sonrası hizmet sunan, dünya çapında 38 iştirake ve 7 bin 500'e yakın çalışana sahip. Böylece, Candy Group ilk fikir aşamasından üretime, satış ve satış sonrası hizmetlerden teknik desteğe kadar her aşamada kaliteli ürün, güvenilir hizmet sunmaya devam ediyor.



Horoz'dan kısa haberler

Haber: Gencay Burnaz

Horoz Lojistik'i tercih edenlerin sayısı gün geçtikçe artıyor

SELVA GIDA

Konya'da bulunan tesislerinden makarna, bulgur ve irmik gibi gıda ürünleri sevk eden, sektörün hızlı büyüyen önemli isimlerinden SELVA GIDA, Türkiye geneli komple araç taşımaları konusunda Horoz Lojistik'i tercih etti.

BUNDY REFRIGERATION

Ev tipi buzdolapları için soğutma sis-

temleri üreten BUNDY REFRIGERATION, Manisa tesis çıkışlı ürünlerinin Türkiye geneline olan komple araç taşımaları için Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

EYÜBOĞLU ENDÜSTRİ ÜRÜNLERİ (BC YAPI)

Tekirdağ Çerkezköy'deki tesislerinde; ağırlıklı olarak yapı, ambalaj ve gıda sektörlerine yönelik EPS malzeme üretimi yapan BC YAPI,

önümüzdeki bir yıl boyunca Türkiye geneli komple taşıma alanındaki hizmet alımı tercihini Horoz Lojistik'ten yana kullandı.

EGEM AMBALAJ

Başta gıda ve sigara olmak üzere birçok sektörün ambalaj konusundaki önemli bir tedarikçisi olan EGEM AMBALAJ firmasının, Manisa çıkışlı Türkiye geneli komple araç taşımasını Horoz Lojistik üstlendi.

OYTEK, Horoz Lojistik ile anlaşma yaptı

OYTEK ile Horoz Lojistik, yaklaşık altı ay sürecek bir dönem projesi kapsamında anlaşma sağladı. Ancak anlaşmanın süresinin uzayabileceğini söyleyen Horoz Lojistik yetkilileri, proje kapsamında Türkiye'nin tüm bölgelerindeki okullara, A3 ve A4 yazıcılarının dağıtım ve dağıtımını gerçekleştirecek ürünlerin depolamasının yapılacağını söyledi.

Haber: Anıl Haşımoğlu

OYAK Teknoloji Bilişim ve Kart Hizmetleri AŞ (OYTEK), bilgi teknolojileri sektörünün değişimlerini uygulayan, fark yaratan ve bilinen bir çözüm şirketi olma vizyonuyla 2002 yılından bu yana hizmet veriyor. Sümerbank'ın 2001 yılında OYAK tarafından satın alınmasıyla kurum bünyesine geçen ve 1967 yılında kurulan Yadaş Bilgisayar ve Yazılım AŞ, Mart 2002'de OYAK Teknoloji Bilişim Hizmetleri AŞ adı altında, bir Oyak iştiraki olarak yeni bir misyon ve kimlikle yapılandırılarak faaliyetlerine başladı.

Tüm faaliyetlerin adında yansıtılması amacıyla, şirket adı Eylül 2002'de OYAK Teknoloji Bilişim ve Kart Hizmetleri AŞ (OYTEK) olarak değiştirildi. 2012, Oyte

yeniden yapılanmaya gitti. OYTEK, 1 Mayıs 2014 tarihinden itibaren Türk Ticaret Kanunu (TTK) ve Kurumlar Vergisi Kanunu (KVK) çerçevesinde; OYAK Grup Şirketlerinden Oyak Pazarlama Hizmet ve Turizm AŞ ile birleşerek faaliyetlerine devam ediyor. Müşterilerine bilişim danışmanlığı, sistem geliştirme ve entegratörlük hizmetleri sunan bir teknoloji şirketi olan OYTEK, farklı sektörlerdeki şirketlere gereksinim duydukları bilgi teknolojileri çözümlerini sağlamanın yanı sıra, kamu ve özel sektöre de sistem bütünleştirici olarak hizmet veriyor. OYTEK, dünyada ve

Türkiye'de konusunda lider teknoloji üreticileri ve hizmet sağlayıcı şirketlerle stratejik iş ortaklıkları geliştirmekte ve müşteri odaklı hizmet yaklaşımını ileri teknoloji yatırımları, uzman personeli ve iş ortaklarıyla destekliyor.

OYTEK ile Horoz Lojistik, şu anda yaklaşık altı ay sürecek bir dönem projesi kapsamında anlaşma sağladı. Ancak anlaşmanın süresinin uzayabileceğini söyleyen

Horoz Lojistik yetkilileri, proje kapsamında Türkiye'nin tüm bölgelerindeki okullara, A3 ve A4 yazıcılarının dağıtım ve dağıtımını yapılacak ürünlerin depolamasının yapılacağını söyledi.



Lojistik, hayatın “her anında ve her alanında” yer alıyor

Horoz Lojistik Ailesi’ne yönelik taşımacılık ve lojistik temasıyla ödüllü fotoğraf yarışması düzenlendi. Kazananlara ödülleri, şirket içinde organize edilen ödül töreniyle, Horoz Lojistik yöneticileri tarafından takdim edildi.

Haber: Duygu Şafak

Horoz Lojistik çalışanlarından, içinde bulundukları sektörü, farklı bakış açılarıyla yorumlamaları istendi. Taşımacılık ve lojistiğe ait her türlü sanatsal çalışmanın dahil olduğu yarışmada fotoğraflardan, lojistiğin hayatın “her anında ve her alanında” yer aldığı görüldü.

Yarışmada ödül almaya hak kazanan eserler, Horoz Online üzerinden gerçekleştirilen oylamayla Horoz Lojistik Ailesi tarafından belirlendi. Katılımcı isimlerinin gizli tutulduğu yarışmada oylama aşaması, oldukça çekişmeli ve heyecanlı geçti. Yarışmada, “Salyangoz” isimli eseriyle Tanju Değirmenci birinci olurken, Sarı



Tramvay eseriyle Tuğba Aktemur ikinci, Eminönü eseriyle Hüseyin Avcı üçüncü oldu. Yarışmada mansiyon ödülünü Hayatın Gerçeği isimli eseriyle Zeynep Baş kazandı. Kazananlara ödülleri, şirket içinde düzenlenen ödül töreniyle, Horoz Lojistik yöneticileri tarafından takdim edildi.





Horoz Lojistik çalışanları canlı müzik eşliğinde mangal keyfi yaptı

Horoz etkinlikleri kapsamında, lojistik merkezlerinde çalışan Horoz Lojistik aile üyeleri için mangal etkinlikleri düzenlendi.

Haber: Duygu Şafak



12 Eylül Cuma günü Hadımköy Avrupa Lojistik Merkezi'nde (ALM) ve 20 Eylül Cumartesi günü Horoz Lojistik Merkezi'nde (HLM) düzenlenen etkinliklerde, Horoz Lojistik çalışanları canlı müzik eşliğinde mangal keyfi yaptı. Etkinliklere Horoz Lojistik merkezinin yanı sıra, merkez yöneticileri ve Yönetim Kurulu ve İcra Başkanı Taner Horoz da katıldı. Keyifli geçen organizasyonda yoğun iş temposuna kısa bir mola verildi.



Horoz Lojistik Ailesi, düzenlenen Bowling Turnuvası'nda stres attı

Horoz Lojistik, çalışanların motivasyonlarını artırmak amacıyla 17 Eylül Çarşamba günü Bowling Turnuvası düzenledi.

Horoz Lojistik Etkinlikleri kapsamında Horoz Bowling Turnuvası düzenlendi. 28 takımın birbirinden yaratıcı isimlerle katıldığı turnuva oldukça çekişmeli ve keyifli geçti. Turnuvaya Horoz Lojistik merkezinin yanı sıra, lojistik merkezlerinden ekipler, Yönetim Kurulu ve İcra Başkanı Taner Horoz da katıldı.

Mall Of İstanbul Atlantis Bowling Salonu'nda gerçekleşen turnuvada; Defne Başocakçı, Uğur Duman, Adem

Eyüboğlu ve Emrah Yiğit'in yer aldığı "Flintstones" takımı birinci olurken, Fehime Akova, Cihan Dursun, Ergun Ersavaş ve Kadir Edremilioğlu'nun yer aldığı "Vurkaç" takımı ikinci, Aykut Aygüven, Taner Horoz, Anıl Haşımoğlu ve Reyhan Tunç Seven'in yer aldığı "Dream Team" takımı üçüncü oldu.

Kazanan takımların kupaları ile bireyselde en yüksek puan alan bay ve bayanların madalyaları yöneticiler tarafından takdim edildi.





TAKIMLAR

LET'S GO	DÖRT BÜYÜKLER	GENÇ APAÇILAR	ZALIMLAR
Sevilay Altınış	Zeynep Koltuk	İdil Arslan	Duygu Bülbül
Cihan Soyugazi	Oğuz Küpeli	Emir Altınbaş	Mehmet Genç
Sinan Vatansever	Uğur Gönüllü	Gökay Bindal	Erdem Köksal
Erol Kurt	Orhan Günaydın	Güven İpek	Dorukhan Özgan
çimlerebasmaspor FC	FIRTINA	KARTAL PENÇESİ	EVİRİM
Zeynep Yaşlı	Gencay Demirağ	Burak Özdemir	Yusuf Yetişen
Murat Keskin	Sertan Mücellitoğlu	Gürkan Türkoğlu	Sedat Küçükçetin
Erkan Kaptan	Kaan Arslan	Tanju Değirmenci	Cansu Bekar
Bülent Günaydın	M.Ela Yeleskin	Derya Bakır	Tolga Kovalı
VURKAÇ	SEİB	PROCE	FLINTSTONES
Fehime Akova	Cansu Keskin	Cihan Kalaycı	Defne Başocakcı
Cihan Dursun	Utku Uymaz	Serkan Yüksel	Uğur Duman
Ergün Ersavaş	Haydar Badı	Özlem Başıyigit	Adem Eyüboğlu
Kadir Edremittioğlu	Mustafa Köksal	Özgür Özkan	Emrah Yiğit
CEHENNEM MELEKLERİ	GOYGOY TEAM	A TAKIMI	RADYATÖRCÜLER
Yılmaz Avcı	Mehmet Akyıldız	Vedat Dursun	Mert Sıym
Filiz Turan	Fevziye Kalafat	Adnan Eker	Günay Boğa
Yudum Avcı	Burcu Aksu	Yücel Güleriyüz	Fahriye Çaycı
Ali Can Korkmaz	Soner Öztürk	Serap Can	Afkan Özçelik
DREAM TEAM	HAYDİ PORTHERLER	ÇIKASKONDİKAS	DELI DANALAR
Aykut Aygüven	Gamze Aksoy	Safiye Atalay	Leyla Koç
Taner Horoz	Engin Yavuz	Hüseyin Avcı	Mert Güzelsoy
Anıl Haşimoğlu	Harun Çelik	Ersin Çetin	Selim Atalay
Reyhan Tunç Seven	Tolga Duman	Emre Memik	Nazife Çelik
LABUT AVCILARI	Power of the gamyoncu's	HORUZ DÖVÜŞÜ	Horoz of Thrones
Nur Zorşahin	Büşra Kirman	Gencay Burnaz	Gökhan Kılıç
M. Mustafa Horoz	Seydi Öztürk	Mehmet Terek	Serkan Uçar
Cengiz Atabay	Okan Esen	Tanju Çulha	Recep Bal
Cemal Elmas	Erhan Sakallı	Yeşim Örnekler	Hazal Vildan Altundal
TİM:ES-Dİ-Wİ	Real SeDeVe	BEN ANLAMAM	MAKARA KUKARA
Sezin Sofu	Ebru Anıl	Gürkan Gürbüz	Cemal Ocak
Cem Fırat	Cemil Gül	İlker Özkocacık	Fatih Çifçi
Alper Çetintaş	Kerem Budak	Aytüm Çınarlı	Burak Kılıçaslan
Yusuf Elmas	Bahadır Baykala	Evren Sivri	Bircan Pala





“Horoz Lojistik, beklentilerimize uygun iş süreçleri oluşturdu”

“Horoz Lojistik ile beyaz eşya depolaması ve dağıtımıyla ilgili çalışıyoruz. İşe başlamadan önce çok sayıda toplantı yapıp, beklentilerimizi anlattık. Horoz Lojistik çalışanları da bunları dinledi ve bunlara göre iş süreçlerini tasarladı. Horoz Lojistik ile bir aydır çalışıyoruz. Şu ana kadarki süreçlerden memnun kaldık. Her şey beklediğimiz gibi gidiyor. Söz konusu iş birliğinin artarak devam edeceğini düşünüyorum.”



Hepsiburada.com'un kuruluş hikâyesinden bahsedip, gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz?

E-ticaret sektörü Türkiye'de yeni olmasına rağmen hepsiburada.com, bu sektördeki en eski firmalardan biri. 1998 yılında kurulan ve ticaret hayatına ağırlıklı olarak elektronik ürünler satarak başlayan hepsiburada.com, bugün ise 32 farklı kategoride 500 bin farklı ürünü sitesinde müşterilerine sunuyor. Şu anda buzdolabından telefona, kitaptan parfüme, deterjandan ofis kırtasiyeye, pusetten oto lastiğine kadar pek çok farklı ürünü (bir alışveriş merkezinde bulabileceğiniz her şeyi) hepsiburada.com çatısı altında bulmanız mümkün.

Sizin firmadaki görev ve sorumluluk alanlarınız nedir?

Hepsiburada.com, organizasyon yapısıyla diğer şirketlerden ayrılıyor. Şirket, biri ticari genel müdürlük, diğeri operasyon genel müdürlüğü olmak üzere iki genel müdürlükle yönetiliyor. Ben, operasyondan sorumlu genel müdür olarak hepsiburada.com'da görev alıyorum. Operasyon süreci, deponun yönetilmesi, deponun içindeki envanterin tahmin yöntemiyle planlanması ve arıza iade operasyonu bölümlerini kapsıyor. Ayrıca dağıtım hizmetleri de operasyonun bir bacağına oluşturuyor. Burada hem kargolarla yapılan dağıtımlar hem de ağır ürünlerin taşınmasına yönelik özel bir dağıtım ağı kullanıyoruz. Şu anda "Bugün Teslimat" diye tabir ettiğimiz bir hizmeti yönetiyoruz. İstanbul'da başladığımız bu hizmetle, müşterilerin sipariş verdiği ürünü aynı gün içinde teslim almasını sağlıyoruz. Söz konusu hizmeti haftanın yedi günü müşterilerimize sunuyoruz.

Hepsiburada.com için 2014 yılının ilk sekiz ayı nasıl geçti?

E-ticaret sektörü Türkiye'de çok hızlı büyürken, hepsiburada.com'da sektör ortalamasının üzerinde büyüyor. Dolayısıyla ilk sekiz ayda bizim öngördüğümüz gibi yani bütçemizle uyumlu geçti. Şu anda hem offline perakendenin hem de e-ticaret sektörünün en yoğun dönemine girdik. Çünkü Türkiye'de son çeyrek yani yılbaşına kadar ki süreç, sektör için zirve yapan bir dönemi ifade ediyor. Biz de yılı tam gaz kapatmaya doğru ilerliyoruz. Şirket olarak her yıl, ciro ve adetsel olarak yaklaşık yüzde 40 civarında büyüyoruz. Hepsiburada.com, ayda ortalama 23 milyon ziyaret alan bir site. Dolayısıyla bu offline perakendeyle

Doğan Grubu şirketi olarak 1998 yılında kurulan hepsiburada.com, faaliyetlerine ağırlıklı olarak elektronik ürünler satarak başlayan bir e-ticaret sitesi iken, bugün 32 farklı kategoride 500 bin farklı ürünü sitesinde müşterilerine sunuyor. Hepsiburada.com'un organizasyon yapısıyla diğer şirketlerden ayrıldığını ve şirketin biri ticari genel müdürlük, diğeri operasyon genel müdürlüğü olmak üzere iki genel müdürlükle yönetildiğini söyleyen Hepsiburada.com Operasyon Genel Müdürü Ş. Gürhan Saatçioğlu,

"Hepsiburada.com'da operasyon süreci, deponun yönetilmesi, deponun içindeki envanterin tahmin yöntemiyle planlanması ve arıza iade operasyonu bölümlerini kapsıyor. Ayrıca dağıtım hizmetleri de operasyonun bir bacağına oluşturuyor. Burada hem kargolarla yapılan dağıtımlar hem de ağır ürünlerin taşınmasına yönelik özel bir dağıtım ağı kullanıyoruz. Şu anda 'Bugün Teslimat' diye tabir ettiğimiz bir dağıtım hizmetimiz var ve bu hizmet kapsamında ürünleri siparişin verildiği gün içinde müşterilerimize ulaştırıyoruz" diyor. Gürhan Saatçioğlu ile lojistiğin hepsiburada.com için önemini konuştuk.



kiyaslandığında çok büyük bir rakam. İyi bir alışveriş merkezine bir ayda yaklaşık 2 milyon ziyaretçi geliyor. Hepsiburada.com'a ise 23 milyon ziyaret geliyor. Ve bu 23 milyon ziyaret, 10 milyon farklı kişi tarafından yapılıyor. Müşterilerimize ortalama ayda bir milyon farklı ürün sevk ediyoruz. Ve bunlar depolarımızda adet bazında toplanıyor. Tek tek paketlenip faturalandıktan sonra tüm dağıtım kanallarıyla birlikte müşterilere ulaştırılıyor. Bu anlamda çok büyük ve sofistike bir operasyonu yönetiyoruz.

Türkiye'de e-ticaret sektöründe yer alan pek çok site var. Hepsiburada.com'u diğer sitelerden ayıran özellikler neler? Neden bu kadar çok ziyaret ediliyor?

Türkiye'de çok farklı e-ticaret siteleri var ancak bunlar daha çok dikey bazda organize olmuş durumdadır. Genelde birkaç kategoriye özgü çalışıyorlar. Hepsiburada.com'un Türkiye'de hem kompleksite hem de büyüklük anlamında bir benzeri yok. Ancak iş modeli olarak Amazon'un bir benzerini Türkiye'de yönettiğimizi söyleyebilirim.

E-ticaret sektörü Türkiye'de şu anda ne durumda? Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

E-ticaret sektörü 2000'li yılların başında Türkiye'de şekillenmeye başladı. Halkın yoğun olarak tanınması ise 2007-2008 yıllarında özel alışveriş kulüplerinin kurulmasıyla oldu. Odak noktalarını ba-



yanlar oluşturdu. Ucuza outlet ürünlerini satmalarıyla halkın bir anda bu sitelere ilgisi arttı. Fakat o iş modeli sürdürülebilir olmadığı için bugün hem arzda hem de talepte sıkıntı yaşanıyor. Dolayısıyla o iş modelinde çalışan şirketler daha fazla büyüyemez oldular. Hatta bazıları küçülüyor veya problem yaşıyor. Ama bu durum e-ticaret için negatif bir durum değil. Sadece o iş modeli ile ilgili bir durum. Yoksa e-ticaret toplamda her yıl çift haneli olarak büyüyor. Ve daha da sağlıklı bir halde ilerliyor. Sektörün geleceğinin parlak olduğunu söyleyebilirim.

Türkiye'de e-ticaret sektörünün top-

tan perakendenin içindeki payı hâlâ çok düşük. E-ticaret sektörü, Amerika, Avrupa ve İngiltere'de toplam perakendenin içinden yüzde 10-15 civarında bir pay alırken, Türkiye'de bu rakam yüzde 1-1.5 civarında bulunuyor. Dolayısıyla e-ticaret sektörü gelişime müsait bir sektör. E-ticaret sektörüne girişte çok büyük bir bariyer yok. Sektöre çok sayıda e-ticaret şirketi giriş yapıyor. Ancak bu sektör dışardan görüldüğü gibi, bir ofiste üç ya da beş kişinin şirket kurarak yönetebileceği basitlikte değil. Bu nedenle açılan şirketlerin yanı sıra, aynı oranda ya da daha fazla kapanan şirket de bulunuyor. Tabii



satılan ya da birleşen şirketler de var. Bu da ticaretin doğası esasında. Önümüzdeki dönemde sektöre birçok yeni şirket de girecek. Bunun yanı sıra, kapanan ya da birleşen şirket de olacak. Bir de dünyadaki büyük oyuncuların Türkiye'ye önümüzdeki beş yıl içinde geleceğini düşünüyorum.

Şirketiniz için lojistik ne kadar önemli?

E-ticaret sektörüne yeni başlayan küçük bir şirket, operasyonunu kolaylıkla yönetebilir. Çünkü ofisin altındaki bodrum katında bile ürünleri paketleyip müşterilerinize gönderebilirsiniz. Bunun yanı sıra, kargo şirketleriyle irtibata geçtiğinizde de tüm müşterilerinize ulaşırsınız. Ancak hepsiburada.com ölçeğine ulaştığınız zaman iş farklı bir boyut alıyor. Çünkü hepsiburada.com Türkiye'deki en kompleks depo yönetimine sahip. Bu kompleksitede Türkiye'de başka operasyon yok. Çünkü depolarımızda yaklaşık 50 bin farklı ürünü (SKU) stokluyoruz. Her birini adet bazında toplayıp, paketleyip, müşterilere sevk ediyoruz. Dolayısıyla operasyon hepsiburada.com için büyük önem arz ediyor.

Müşteri tarafından baktığımızda e-ticarete dört konunun çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Birincisi, siteye girdiğinizde ürün çeşidi yani aradığınız ürünü bulabiliyor musunuz? ikincisi, söz konusu ürün hazır durumda mı?, hemen sevk edilebilir mi?, yoksa onun bir yerlerden tedarik mi edilmesi gerekiyor? üçüncü konu servis ve müşteri deneyimi, dördüncü konu da fiyat. Operasyon aslında servis dediğimiz bütün sürecin ana omurgasını oluşturuyor. Orada bir problem yaşarsa müşteri, ne kadar fiyatı ucuz da olsa, ne kadar istediği ürünü alıyor da olsa, tekrar aynı siteye gidip alışveriş yaparken çekiniyor ya da hiç almıyor. Dolayısıyla operasyon, satıştan sonraki bütün süreci kapsayan bölüm olarak bu işin en önemli kısımlarından bir tanesini oluşturuyor.

Sizce başarılı bir lojistik hizmeti nasıl olmalı?

Operasyonların büyük bir bölümünü kendimiz yönetiyoruz. Bunun iki sebebi var: Birincisi, operasyonun şirket için olan önemi. Bu nedenle burada dış kaynak kullanmayı stratejik açıdan doğru bulmuyoruz. İkincisi de, şu anda Türkiye'de bu kadar kompleks ve depo operasyonlarını yürütecek firmaların var olmadığını düşünüyoruz. Daha çok dağıtımda dış kaynak kullanıyoruz. Şirket olarak biz, lojistik şirketlerinden, standart



hizmetlerini bize sunmalarını değil, bizim problemlerimize ve ihtiyaçlarımıza yönelik çözüm üretmelerini bekliyoruz. Çünkü e-ticaret sektörü de hepsiburada.com olarak biz de çok talepkar bir müşteriyiz. Dolayısıyla mevcut piyasada bulunan hizmet standardıyla tatmin olmuyoruz. Müşterilerimiz adına çok daha özel ve kaliteli çözümler arayışı içindeyiz.

Neler bunlar?

Özellikle dağıtım bacağından bahsederek, B2B çalışan lojistik şirketlerinde gün bazında bir yere teslimat yapmak önemliyken, biz günü geçmiş durumdayız. Saat bazında ya da günü ikiye bölüp, öğleden önce ve sonra diye teslimat istiyoruz. Bu noktada çoğu şirket, gün bazında yüzde 95-96 zamanında teslimatla mutlu olurken, biz saat bazında yüzde 99'ları hedefliyoruz. Çünkü biliyoruz ki o yüzde 1'lik gecikme, bizim için binlerce müşteriyi ifade ediyor. Mağazadan mağazaya ya da B2B kanalında bayilere yapılan dağıtımlarda ürünlerin geç gidiyor olması esasında nihai tüketiciyi etkilemiyor. Çünkü varış noktasında da bir envanter olduğu için satış kaçmıyor. Halbuki biz direkt müşterinin evine gönderiyoruz. Dolayısıyla orada gecikme, hasar ya da problem yaşandığı anda müşteri bir daha alışveriş yapmaya çekiniyor. Ölçek de çok büyük olduğu için yüzde 1'ler dediğimiz başarısızlık esasında binlerce müşteriyi ifade ediyor. Bu nedenle çok daha hassasız bu konuda.

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

Müşteri esasında bu şirketin tam odağında bulunuyor. Bütün fonksiyonlarımızın bütün

amacı müşterilerimizin kusursuz bir alışveriş deneyimi yaşaması üzerine. Biz hem online'dan alışveriş yapan müşterimizi mutlu edip onların devamlılığını sağlamaya çalışıyoruz hem de online'dan daha önce alışveriş yapmamış offline tecrübesine sahip müşterilerimizi online'a alıştırmak istiyoruz. Dolayısıyla bizim hiç hata yapma şansımız yok. Müşteriye değen noktada olası her türlü eksiklik ya da iyileştirme fırsatlarının hepsini tek tek dikkate alıyoruz. Şirket içinde çeşitli çalışma grupları oluşturuyoruz. Sonuç olarak iş süreçlerimizi analiz edip tek tek iyileştiriyoruz. Bu siteyle ilgili olabilir, operasyonun bir bacağı olabilir, ürünün kendisi ile ilgili olabilir, titizlikle her bir müşteri şikayetini her bir müşteri yorumunu dikkate alıp, oradan süreç iyileştirmeye gidiyoruz.

Horoz Lojistik ile olan iş birliğinizden bahseder misiniz? Söz konusu iş birliğinin daha ileri boyutlara taşınması için neler yapılmalıdır?

Horoz Lojistik ile beyaz eşya depolaması, taşınması ve dağıtımıyla ilgili olarak çalışmaya başladık. İşe başlamadan önce çok sayıda toplantılar yapıp, beklentilerimizi anlattık. Horoz'daki arkadaşlarımızda bunları dinledi ve bunlara göre iş süreçlerini tasarladılar. Horoz Lojistik ile bir aydır çalışıyoruz. Şu ana kadar ki süreçlerden memnun kaldık. Her şey beklediğimiz gibi gidiyor. Bizim Horoz Lojistik'ten beklentimiz: Bizim müşterilerimize bizim kadar hassasiyet göstermeleri. B2C işinin B2B işinden çok farklı olduğunun bilincinde olunması. Bunu da organizasyonun her yerine yayabilmesi. 26-28 aktarma merkezinde ve oradan dağıtıma çıkan şoförlerde de aynı bilincin olmasını istiyoruz. Söz konusu iş birliğinin artarak devam edeceğini düşünüyorum.



“Bu yıl ev teslimatı operasyonlarında çok başarılı bir süreç yaşadık”

“Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı olarak bu yıl ev teslimatı operasyonlarında çok başarılı bir süreç yaşadık. Hedef olarak kendimize koyduğumuz bu projemizi hayata başarılı bir şekilde geçirdiğimizi görmek, bizleri mutlu ediyor. Sektörün önde gelen firmalarıyla çalışmaya başlamak da bunun en güzel göstergesini oluşturuyor.”

Lojistik sektöründe çalışmaya 2003 yılında başlayan Utku Uymaz’ın Horoz Lojistik ile yollarının kesişmesi 2006 yılında olmuş. İşe ilk başladığında Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı’nın Türkiye operasyonunu yöneten Uymaz, bugün hem komple hem de parsiyel departmanlarının satış

direktörlüğünü yapıyor. Başında bulunduğu departmanın, müşterilerin, yurt içinde taşınmasını gerektiren ürünlerini gerek komple kamyon ve TIR’lar gerekse parsiyel anlamda taşınması rolünü üstlendiğini söyleyen Yurtiçi Taşımacılık Satış Direktörü Utku Uymaz, “Müşterilerimizin fabrikalarından veya depolarından ürünlerinin alınıp; bayilerine, distribütörlerine,

zincir marketlerine veya son kullanıcı diye tabir ettiğimiz tüketicilere teslimatını yapıyoruz. Departmanımıza bağlı yedi bölge müdürlüğü ile tüm Türkiye üzerinde hizmet veriyoruz. İki tanesi İstanbul’da olmak üzere toplamda 28 aktarma merkezimiz üzerinden de parsiyel network ağıımızı yönetiyoruz. Bizi kargo firmalarından ayıran en önemli özelliğimizin



endüstriyel ürünler ve zarf taşımamamız olduğunu söyleyebilirim" diyor. Utku Uymaz ile, başında bulunduğu departmanın Horoz Lojistik için önemini konuştuk.

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

30 Haziran 1977 yılında İstanbul'da doğdum. İlkokulu Kültür Koleji'nde, liseyi Nişantaşı Anadolu Lisesi'nde okudum. Üniversiteyi ise Yeditepe Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nü bitirerek tamamladım. Yedi yıllık evliyim ve 4 yaşında Demir adında bir oğlum var. Lojistik sektörüyle tanışmam, 2003 yılında Rynart Transport firmasında işe başlamamla oldu. Daha sonra Ünsped Global Lojistik firmasında Müşteri Hizmetleri ve Operasyon Müdürü olarak görev aldım. Toplamda 11 yıldır lojistik sektörünün içinde yer alıyorum.

Kaç yıldır Horoz Holding'te çalışıyorsunuz?

Horoz Lojistik ile yollarımız 2006 yılında kesişti. Şirkete ilk başladığımda Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı'nın Türkiye Operasyonunu yönetiyordum. Bu görevimde yaklaşık üç yıl kaldıktan sonra 2009 yılının Temmuz ayında, aynı faaliyetin satış departmanı kuruldu. Ben de Yurtiçi Komple Taşımacılık Satış Direktörü olarak yeni görevime başlamış oldum. Daha sonra 2013 yılının Temmuz ayında Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı ile Yurtiçi Parsiyel Taşımacılık Departmanı tek bir başkanlık altında toplanınca, ben de hem komple hem de parsiyel departmanımızın satış direktörlüğünü üstlenmiş oldum. Yaklaşık son bir buçuk yıldır bu görevimi sürdürüyorum.

Horoz Lojistik Yurtiçi Taşımacılık faaliyetlerinden bahseder misiniz? Departmanın firmadaki sorumluluk alanlarını açıklar mısınız?

İsminden de anlayabileceğiniz gibi departmanımız müşterilerimizin yurt içinde taşınmasını gerektiren ürünlerini gerek komple kamyon ve TIR'lar ile gerekse parsiyel anlamda taşınması rolünü üstleniyor. Müşterilerimizin fabrikalarından veya depolarından ürünlerinin alınıp bayilerine, distribütörlerine, zincir marketlerine veya son kullanıcı diye tabir ettiğimiz tüketicilere teslimatı sağlama becerisine sahibiz. Departmanımıza bağlı yedi bölge müdürlüğü ile tüm Türkiye üzerinde hizmet veriyoruz. İki tanesi İstanbul'da olmak üzere toplamda 28 aktarma merkezimiz



üzerinden de parsiyel network ağıımızı yönetiyoruz. Bizi kargo firmalarından ayıran en önemli özelliğimizin endüstriyel ürünler ve zarf taşımamamız olduğunu söyleyebilirim.

Bünyenizde kaç personel bulunuyor?

Merkez satış ekibi altı yöneticiden oluşuyor. Ayrıca yedi ayrı bölge müdürlüğünde de toplamda yedi ayrı yöneticimiz üzerinden satış faaliyetlerimiz gerçekleşiyor.

Departman olarak 2014 yılının ilk sekiz ayını nasıl geçirdiniz?

Hedefler tutturuldu mu?

Bilindiği gibi bu yıl yaşanan seçim süreci tüm firmaları ciddi şekilde etkiledi. Ardından Ramazan dönemi ve cumhurbaşkanlığı seçimleri de düşünüldüğünde ülkemiz, genel olarak beklemede kalmayı tercih eden bir profile bürünmek zorunda kaldı. Her sektörden firmaya hizmet verdiğimiz için bu değerlendirmeyi çok rahat yapabiliyoruz. Satış anlamında da bu yıl ciddi anlamda ev teslimatı operasyonlarında gelişme ve ilerleme kaydettik. Satış hacmi anlamında hemen hemen hedeflerimizi tutturmuş olsak da sektörümüzün kanayan yarası olan kârlılık konusunda biz de istediğimiz oranları yakalayabilmiş değiliz. Üreticilerin lojistik maliyetlerindeki hassas duruşları ve sektörde rekabet yoğunluğu ister istemez bu sonucu beraberinde getiriyor.

Yıl sonu hedefleriniz neler?

Biz departman olarak bu yıl ev teslimatı operasyonlarında çok başarılı bir süreç yaşadık. Müşterilerimizin bayilerinden, mağazalarından ve depolarından aldığımız ürünleri, internet siparişleri sayesinde son tüketiciye eve teslimat olarak gerçekleştireyoruz. Hedef olarak kendimize koyduğumuz bu projemizi hayata başarılı bir şekilde geçirdiğimizi görmek, bizleri mutlu ediyor. Sektörünün önde gelen firmalarıyla çalışmaya başlamak bunun en güzel göstergesi.

Taşıma miktarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Komple taşıma olarak yaklaşık yıllık 7 milyon ton taşıma yapan bir hacme sahibiz. Parsiyel networkümüzde ise yaklaşık yıllık 3 milyon metreküp taşıma kapasitesiyle faaliyetimize devam ediyoruz.

Hizmet verdiğiniz firmalar hangileri?

Hemen hemen her sektörden firmalarla çalışıyoruz. Tarım sektöründe Toros Gübre; beyaz eşya sektöründe Vestel, BSH, Miele, Franke; Hoover ısıtma soğutma grubunda Alarko, Bosch Termoteknik; küçük ev eşyaları tarafında MediaMarkt, Teknosa, Groupe SEB, Bimeks, Simfer, King, Fanset, e-trade olarak Hızlıal.com ve Hepsiburada.com'u sayabiliriz. İnşaat sektöründe gerek altyapı gerekse üst yapı malzemeleri üreten Hakan Plastik, Eryap ve Ursa gibi firmalarla

“Lojistik sektörü benim için dinamik bir yaşam anlamı taşıyor. Sektör sürekli geliştiği ve değiştiği için siz de kendinizi yenilenen bu koşullara ayak uydurmak zorunda hissediyorsunuz. Tabii ki sektörün kendine has stres yükü var. Bir de buna satışın doğasında olan stres eklendiğinde yönetmek zorlayıcı olabiliyor.”



da iyi bir iş ilişkisi içindeyiz. Ayrıca Karaca Züccaciye, Schafer, Eczacıbaşı, Sem Plastik, Mercansoy, Olmuksa, Kilim Mobilya, Konfor Mobilya, Apak Pazarlama, Şişecam Grubu, Umur Basım, Fil Group ve ismini saymadığım birçok firmayla da faaliyetlerimiz devam ediyor.

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

Müşteri memnuniyetini ön planda tutmak tabii ki bizimde öncelikli hedef ve görevimiz. Satış ekibi olarak satış süreci tamamlandıktan sonra da operasyon toplantılarına katılmaya devam ediyoruz. Sonuçta müşteri Horoz Lojistik'in yüzü olarak ilk bizleri tanıyor. Satış sürecini tamamlamadan evvel mutlaka operasyon departmanımızla birlikte müşteri ziyareti yapıp, her konuda mutabakat yapılmasını sağlıyoruz ki operasyon başladığında her iki taraf için de tüm konular ve detaylar net olsun.

Lojistik sektöründe olmak sizin için ne ifade ediyor?

Lojistik sektörü benim için dinamik bir yaşam anlamı taşıyor. Sektör sürekli geliştiği ve değiştiği için siz de kendinizi yenilenen bu koşullara ayak uydurmak zorunda his-

sediyorsunuz. Tabii ki sektörün kendine has stres yükü ve satışın doğasında olan stres ile birleştiğinde yönetmek zorlayıcı olabiliyor.

Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Sonuçta lojistik bir ekip işi. Sahada operasyonu yöneten arkadaşlarımızdan tutun genel müdüre kadar uyumlu bir yapı içerisinde olmak zorundasınız. Aksi halde

bunun sıkıntıları ister istemez müşteriye yansımaktır. Bu bilinçle hareket ettiğimizi düşünüyorum.

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

Bence bunu kendilerine sormak en doğrusu olacak. Ancak analitik bir yapıya sahip olduğumu ve rakamlarla konuşan birisi olduğumu söyleyebilirim.

“İYİ BİR BEŞİKTAŞ TARAFTARIYIM”

Genelde ailemle zaman geçirmeyi severim. İyi bir Beşiktaş taraftarı olduğumu da söylemek isterim. Genelde maçları takip ediyorum. Ayrıca geçmiş yıllarda profesyonel olarak futbol oynadığım için spor anlamında futbol, benim hayatımda ayrı bir yer tutuyor. Ayrıca board yapmayı seviyorum ve fırsat buldukça kış tatili de yapmaya çalışıyorum.



Valeo Ağır Vasıta

Çözüm ortağınız

Valeo Otomotiv Sistemleri Endüstrisi A.Ş. Aydınlar Saray Caddesi, Çerem Ay Mentezi Köyü, 3 No. 302-103, 34054 Maltepe-İstanbul Tel: (+90) 216 507 71 00 - Fax: (+90) 216 519 91 14

Silecek motoru

24 volt 33 yeni parça numarası,
%100 valeo orijin,
Ağır vasıta araçlar için
eşsiz bir teklif



Yakıt depo kapağı serisi

Yakıt ve AdBlue® depo
kapaklarında eksiksiz sunum



Fren sistemleri

Tüm fren sunumu için
tek sağlayıcı



Alternatör & Marş motoru

Yerleşim pazarı için OE kalitesi



Aydınlatma sistemleri

Kamyon ve otobüsler için
OE aydınlatma



Debriyaj

Avrupa'da her iki kamyonun birinde
Valeo debriyaj orijinal ekipmandır



Cam Mekanizması

24 parça numarası ile Avrupa'da 1.2 milyon
kamyon kapsama kapasitesi



Motor soğutma

Ürün kalitesinde kusursuzluk

Profesyonel sürücüler için
Kabin Hava Kalitesi ürünleri



Klima sistemleri

En yaygın kamyon
uygulamaları için
Valeo OE sunumu



valeo added

www.valeoservice.com

Automotive technology, naturally

Valeo



Hazırlayan: Defne Başocakçı / Horoz Holding İnsan Kaynakları Direktörü

ARAMIZA KATILANLAR



Özlem Başığit (30.06.2014)

SDV Horoz Taşımacılık ve Ticaret AŞ'de Proje Kargo Direktörlüğü'ne bağlı Proje Yönetmeni olarak aramıza katılan Özlem Başığit, 2005-2010 yılları arasında Momentum Engineering'te Satınalma Müdürü, 2010-2011 yılları arasında Sares Wind'da Proje Müdürü, 2011-2013 yılları arasında Murphy/ Rulewave International Lojistik'te Satış Müdürü görevlerinde bulunmuştur.

Horoz Grup şirketlerinde müşteri memnuniyet anketleri sonuçlandı

Haber: Selda Özdemircioğlu

Tüm faaliyetlerimizin uygulamaların da "Müşteri Odaklılık" şirket kültürümüzün önemli bir bileşeni ve birinci öncelikteki değerini oluşturuyor. Müşterilerimizin algı ve memnuniyetini, sistemlerimizden aldığımız performans verilerine paralel olarak, yaptığımız ve geliştirdiğimiz diğer kavramsal uygulamalarla destekliyoruz. Bu uygulamalarımızdan birini, "Algı Ölçümüne" odaklı "Müşteri Memnuniyet Anket (MMA)" uygulamamız oluşturuyor.

Horoz Grup şirketlerimizde, 2005 yılından itibaren faaliyetler özelinde "Müşteri Memnuniyet Anketleri" yapılıyor ve memnuniyet algısı ölçülerek izleniyor. 2013 yılı için, faaliyetler özelinde yapılan Müşteri Memnuniyet Anketleri, Şubat 2014 içinde sonlandırıldı ve müşterilerimizin çoğunluğunda yüksek memnuniyet sonucu elde edilerek, çok başarılı sonuçlar alındı. Elde edilen sonuçlar, faaliyetlerimiz için önemli bir iş motivasyonu kaynağını oluşturuyor.

Anket puanlaması (1:Çok kötü, 2:Kötü, 3:Orta, 4:İyi, 5:Çok iyi) olmak üzere 5'lik skala üzerinden yapıldı. "In house" olarak

geliştirilmiş olan anket modülü, müşteri verilerinin izlenebilmesini ve analizlerin kolayca yapılabilmesini sağlıyor. Böylece verilerin yıllık bazda kıyaslanması, ihtiyaç duyulduğunda periyodik olarak yeni kazanılan müşterilerimizin de sisteme dahil edilmesi mümkün olabiliyor. Memnuniyet anketi sorularımız satış, operasyon ve muhasebe olmak üzere üç kategoride sınıflandırıldı. Müşteri memnuniyet anketleri müşterilerimize, "Horoz Online Anket Modülü" üzerinden bir link olarak gönderildi ve bilgi sistemleri destekli geri bildirimler veri tabanına işlendi.

Müşteri memnuniyetinin izlenmesi sürecinde kullandığımız anket araştırmamız, müşteride oluşan algılama bilgilerini (pozitif ve negatif yönlü algılar) elde etmek, anlamak, izlemek, değerlendirmesini yapmak ve iyileştirmeler için önemli veriler sunuyor. Bu veriler ve operasyonel veriler birbirine paralel olarak değerlendirilerek konsolide ediliyor, müşterilerimiz özelinde gerekli iyileştirme faaliyetleri, düzeltici faaliyetler birim yönetimlerince planlanıyor ve gerçekleştiriliyor.



FranklinCovey Türkiye, Horoz Holding'de gelişim programı uyguladı

FranklinCovey Türkiye'nin Horoz Holding'de yaptığı gelişim programındaki uygulama ve araçlar, katılımcıların bu ilkeleri profesyonel satış hayatlarına dahil etmeleri konusunda onlara yardımcı olacak birer pusula oldu.

Jim Collins (Good to Great kitabının yazarı), ilk kez 1989 yılında yayımlanmış "Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı" kitabı için oturup bir önsöz yazmaya başladığında, Dr. Stephen Covey ile gerçekleştirdiği ilk söyleşisini hatırladı.

"7 Alışkanlık'taki fikirleri nasıl keşfettiniz?" sorusuna Dr. Covey'in yanıtı şu oldu: "Ben keşfetmedim. Evet, kitabı ben yazdım, ama ilkeler çok daha öncesinde benimleydi." Ve şöyle devam etti: "Bunlar daha çok doğa kanunları gibi. Tüm yaptığım bunları insanlık için bir araya toplamak, bir sentez haline getirmek oldu."

Yukarıdaki ifade, FranklinCovey Türkiye olarak Horoz Holding'te yapılmış olan gelişim programının neden bu kadar kapsamlı planlandığını anlamamıza yardımcı oluyor. Bu alanda inceleme, pratik ve eğitim için otuz yıldan uzun bir süre harcayan Dr. Covey, sonunda çalışmalarını düzenleyerek bu ilkelerin en önemli unsuru olarak, "başarıya ulaşma" konusuna değil, karakter geliştirme konusuna vurgu yapıldı. Disiplin olmadan verimlilik olmaz, karakter olmadan da disiplin olmaz.

Horoz Holding İnsan Kaynakları Direktörü Defne Başocakçı'nın katkıları ile FranklinCovey Türkiye olarak çeşitli iş kolları ile görüşmeler yapılmış, şirket içerisinde yapılan analiz toplantıları neticesinde, satıcıların ortak bir satış dili yaratabilmesi ve müşterilerine tek bir vücut olarak davranabilmesi için bir eğitim serisi planlandı. Bu eğitim serisi planlanırken dört ana içerikten faydalandı.

olması gerektiği üzerine çalışıldı. Bunun için "Kişisel Liderliği" anlatan "Özel Zafer" ile başlandı ve sonrasında ilişkilerde zaferi temsil eden "Genel Zafer" kavramı ile devam edildi.

Birlikte çalışma ve sonuç üretme hedefine yönelik olarak yaptığımız bu çalışmalarda, ilişkilerimizi geliştirmek ve mevcut ilişkilerimizi elde tutmak adına iyi örneklerden biri de eğitimlerde kullanılan, "Duygusal Banka Hesabı" kavramı. Duygusal Banka Hesabı, mevcut bir ilişkideki "güven" miktarını anlatmak için kullanılır.

bu hesabı iyi yönetmek de başarılı bir satış ilişkisinin vazgeçilmez bir dengesidir. Birçok ilke aslında birlikte çalıştığımız müşterilerimiz ve iş arkadaşlarımızla ortak bir kültür oluşturulması için bize yardımcı oluyor.

Örneğin, Kazan-Kazan odaklı düşünmemizi bize anlatan 4'üncü alışkanlığımızda, kendimiz için kazanmayı isterken, müşterimiz için de kazanmanın ne demek olduğunu düşünmeli ve ona göre davranmalıyız.

"Önce Anlamaya çalış, sonra Anlaşmaya" alışkanlığı, kendi paradigmalarımızı bir kenara bırakıp, egolarımızdan kurtulup gerçekten karşı tarafı anlamaya çalışmamız gerektiğini anlatıyor. Eğer karşı tarafı çok iyi anlayabilirsek, onun üzerindeki etkimiz daha büyük olur.

Verimlilik ilkeleri, satıcıların doğru kararları alması ve yaşamlarının en önemli sonuçlarına ulaşma yeteneklerini ciddi anlamda artıracak bir süreç uygulamalarını telkin eder. Yılların tecrübesi ve bilimsel çalışmalarla desteklenmiş olan bu çözüm, sadece verimliliği ölçülebilir anlamda artırmakla kalmıyor, aynı zamanda satıcıların taahhüt ve başarma duygusunu yeniliyor.

Satış Teknikleri ve müzakere becerileri programlarında FranklinCovey Türkiye olarak hedef felsefemiz, "Satış, müşterilerin kâr etmesine ve başarılı olmasına katkıda bulunmaktır." Bu sebeple satıcıların daha etkili araç ve tekniklerle müşterilerine ulaşmaları, ilişki yönetimi kavramını daha yaygın kullanabilmeleri amacını içeren bir yapı ile bütün bu süreç desteklenmiştir.

Satış teknikleri ile ilgili bu bölümde; rol çalışmaları, vaka analizi, taktikler ve oyunlar şeklinde teknikler kullanılarak, eğitim içeriği zenginleştirilmiştir.

Dr. Covey'in bu dünyadaki ömrü tamamlanmış olabilir, ancak geride bıraktığı eserler kalıcı. Horoz Holding'te uygulanan gelişim programındaki uygulama ve araçlar, katılımcıların bu ilkeleri profesyonel satış hayatlarına dahil etmeleri konusunda onlara yardımcı olacak birer pusula olmuştur.



Zamana yaygın formatta, tüm gruplarda yaklaşık 60 kişiye planlanan ve toplamda altı gün süren "Satıcı Gelişim Programı"nda öncelikler;

"Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı" eğitimi ile etkili bir satıcının nasıl alışkanlıklara sahip

yatırılan tutar, ilişkimizi geliştirir ya da onarır. Hesaptan para çekmek ise ilişkideki güveni azaltır.

Hesabımızda ne kadar çok para varsa, yaptığımız hatalar o kadar çok tolere edilir ve o kişiyle daha açık bir ilişkimiz olur. İşte

Yaşam sürecimiz ve Lojistik

Counsel of Supply Chain Management Professionals (Tedarik Zinciri Yönetimi Profesyonelleri Konsolosu), lojistiğin tanımını, “Müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere, ham maddenin başlangıç noktasından, ürünün tüketildiği son noktaya kadar olan, tedarik zinciri içindeki malzemelerin, servis hizmetlerinin ve bilgi akışının etkili ve verimli bir şekilde, her iki yöne doğru hareketinin ve depolanmasının; planlanması, uygulanması ve kontrol edilmesi” olarak yapmıştır. Lojistik sektöründe görev yapan bizler, tükettiğimiz ürünlerin ham maddeden, başlangıçtan yani doğumdan başlayan ömürlerini, tükettikler son noktaya yani ölüme kadar olan yolculuklarını planlayan, uygulayan ve kontrol eden kişileriz.

Yaşamak da hayatımızın kontrol etmemiz gereken en önemli, en uzun sürecidir. Lojistiğin tanımındaki gibi yaşam sürecimiz, ham maddenin başlangıç noktasından yani doğumdan başlar ve tüketildiği son nokta olan ölüme biter. Bu süreç içinde lojistik tanımında belirtilen malzeme, bedenimizdir. Hayatımız boyunca başımıza gelen iyi veya kötü her şey, ürünlerin taşınması sırasında karşılaştıkları depolama, paketleme, etiketleme, kalite kontrol, koruma ve taşıma gibi servis hizmetleridir. Tanımdaki bilgi akışı ise, aklımız ve çevremizle kurduğumuz ilişkimdir.

Tanım, bu sürecin etkili ve verimli bir şekilde gerçekleştirilmesini ortaya koymaktadır. Tedarik zincirindeki etkili yönetim, verdiğimiz kararların uygulanabilir olmasıdır. Aynen yaşamımızdaki gibi... Tedarik zincirinde çalıştığımız süre boyunca, yaşamımızda da hayatımız boyunca verdiğimiz kararlar etki yaratmalıdır. Kişi çevresine etki yapacak bir yaşam sürmelidir. Verimli şekli ise, hayattaki başarımızdır. Ürünü, tedarik zinciri içinde planladığımız şekilde tüketime ulaştırabiliyorsak, bunun için minimum kaynak harcıyorsak, verimli bir çalışma yapıyoruz demektir. Yaşamda da hedefimize ulaşmak için minimum kaynak tüketiyorsak, çevreyi, mal varlığımızı ve sevdiğimizimizi



ATILLA YILDIZTEKİN
Lojistik Yönetim Danışmanı
atilla@yildiztekin.com

koruyabiliyorsak, onları tüketmiyorsak ve değer katabiliyorsak verimli bir şekilde yaşamayı sağlamışız demektir.

Lojistik süreci her iki yöne doğru yani ham maddeden tüketime olduğu kadar, tüketimden ham maddeye olan hareketinin planlanmasını ortaya getirmektedir. Doğumdan ölüme giden yaşamımızda zaman bizi tek yöne taşır. Geri hareketi olan yani yaşamımızdan çıkıp başka yaşamı tekrar başlangıçtan başlatan tek şey, organ bağıdır. Başka hiçbir şey yaşamın ileri doğru giden ve bir gün tüketmek sürecini yeniden başlatamaz. Bir organın da olsa başka bir yaşam içinde yer alması; geri dönüş dediğimiz tüketim noktasında bekleyen paletlerin, boş şişelerin ve raf ömrünü doldurmuş ürünlerin geri dönüp sürece yeniden katılması gibidir.

Lojistik süreç, içinde depolamayı ve ürünün taşınmasını öngörmektedir. İnsanoğlu da yaşam sürecinin içinde uyanık olduğu her an hareket eder. Bu hareketin kesildiği tek an, “küçük ölüm” dediğimiz uyku halidir. Depolarda ürünlerin karşı karşıya kaldığı hareketin regüle edilmesi işlemi sağlarız. Depolamayı, “hareketin sıfır olduğu nokta” diye tanımlıyoruz. Uykuda da süreç hareketi durur

ve ertesi sabah hareket için gereken bedensel ve zihinsel dinlenmeyi sağlarız. Vücudumuz, ürünlere yaptığımız gibi bir deponun farklı bölümleri olan organlarımızda, bir deponun rafları olan hücrelerimizde kalite ve stok kontrolü yapar, eksik enerji, eksilen hücre ve eksilen enzimler tamamlanır.

Lojistiğin en temel unsuru, kontrol çevrimi dediğimiz kısım. Planlama, uygulama ve kontrol üçlemesinden oluşan bu işlem, sürecin planlanması, plana göre operasyonların yapılması ve çıkan sonuçların planlarla karşılaştırılması demektir. Bu üçleme, yaşamımızda da yer almaktadır. İnsanoğlu da yaşamını planlar. Hayaller kurar, dileklerde bulunur ve sözleşmeler imzalar. Ürünü nereye yollayacağımız, tüketiciye nasıl ulaştıracağımız planları gibi, yaşamımızda da yarınlarımıza, gelecek haftalarımıza, aylarımıza hatta yıllarımıza dönük planlar yaparız. Bu planların kısa vadeli olanlarını yaşar ve zaman zaman durup düşünürüz. Beklentilerimizin karşılanıp karşılanmadığını, istediğimiz sonucu alıp almadığımızı irdeleyerek ve ardından lojistik kontrol çevrimindeki gibi yeni planlar yaparız. Ürünlerde de planladığımız sonuçlara ulaşamayınca, hatalarımızı aradığımız gibi, yaşamda da çoğu zaman bizim dışımızda olduğuna karar verdiğimiz hatalarımız olur. Bunların nedenlerini araştırırız. Yine lojistikte planlarımızın tam anlamıyla uygulandığı noktada yaptığımız yeniden düzenleme, başarı kriterlerini yükseltme, hedefleri büyütme çalışmasını, yaşamımızda da sağlarız. İsteklerimiz hayallerimiz gerçekleştiği an karşımıza, tepesini görmeden tırmanmak zorunda olduğumuz dağlar gibi yeni görülmeyen hedefler çıkar. Lojistikte uyguladığımız, “6 Sigma” çalışması gibi, “hatta sıfır hata” varsayımları gibi, zirve hedefleri koyarız yaşamımızda.

Yaşamımızın süreci, lojistik yönetiminin veya tedarik zinciri yönetiminin farklı değildir. Aynı istatistik kuralları orada da geçerlidir. Lojistikte karşılaştığımız optimizasyonlar evimizi, arabamızı, yaşam koşullarımızı seçmemizin, fayda risk analizleri, kazanç-harcama denge-

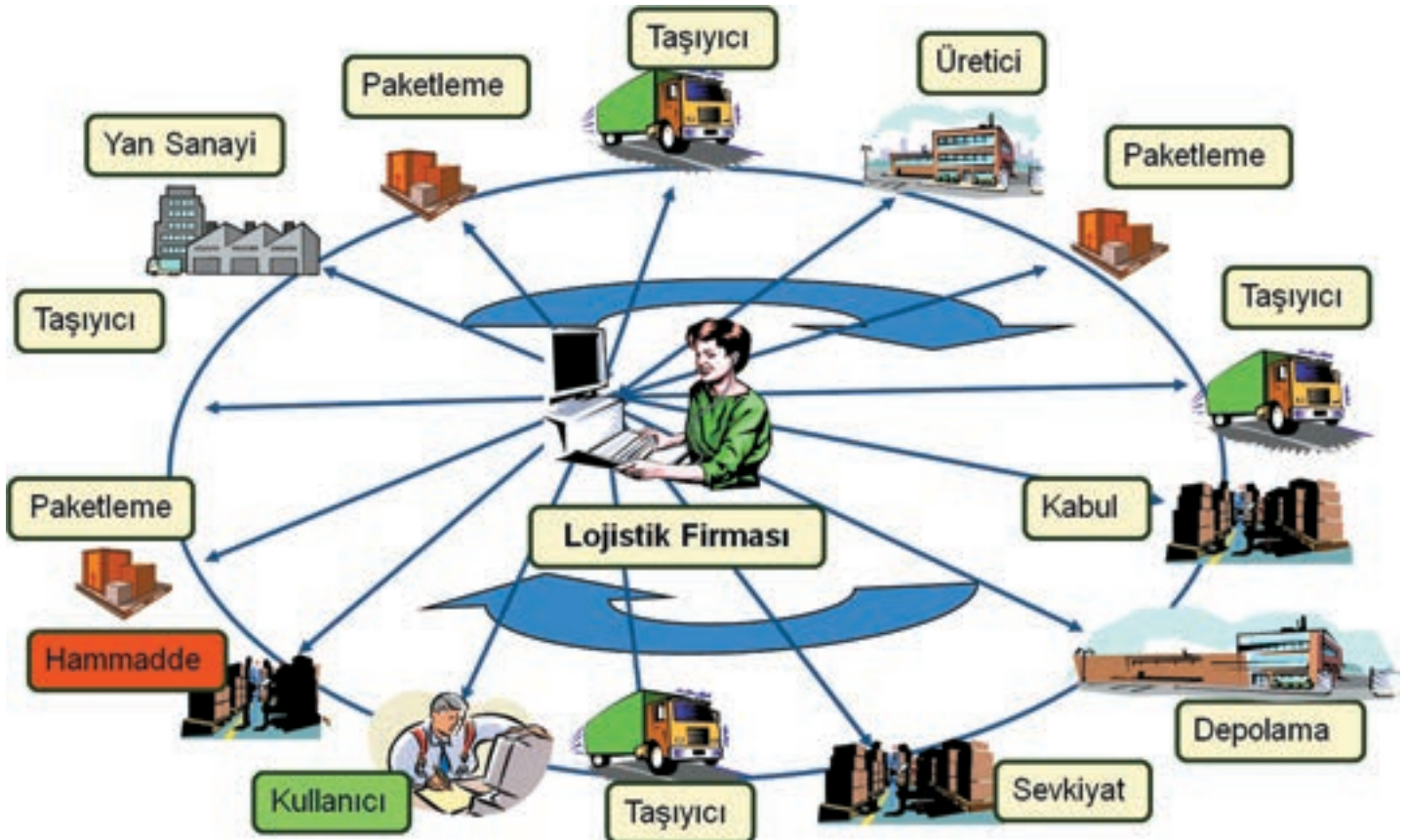


mizin, stratejik iş birlikleri ticari ortaklıklarımızın, aynı işi yapan ekipmanların ve yatırımların ölçek büyümeye yarayan birleşmeleri dostluklarımızın, farklı iş yapanların yelpazeyi genişletmek amaçlı çalışmaları evliliğimiz olarak yaşamımız için de geçerlidir.

Lojistikte ürünlere verdiğimiz hizmeti, yaşamımıza da vermemiz gerekiyor. Ürünlerin uygun ambalajlanması gibi giyinmemiz, ürünlerin kalite kontrolü gibi sağlık check-up'larımız, ürünlerin kolayca tüketilmesi amacıyla beğeniye sunulması gibi süslenmemiz şarttır. Elbette ürünlerin

maliyeti gibi yaşamak için yapmamız gereken harcamalarımızın olduğunu, raftaki satış fiyatı gibi gelirlerimiz olduğunu da unutmamamız gerekiyor.

Yaşam bir süreçtir. Başarısı iyi yönetilmesine bağlıdır. Bu da eğitimle ve tecrübeyle sağlanır.



“Özel sektör yatırımcılarının iştahı bu yıl daha çok kabaracak”



“Özellikle Cumhurbaşkanlığı seçimi sonrasında, yeni bir hükümetin kurulmasıyla gerilimde olan diplomatik ilişkiler, biraz daha yumuşama sürecine girdi. Orta Doğu ve Batı’da yaşanan diğer gelişmelerle birlikte ele alındığında bu durum, özel sektör yatırımlarına olumlu yönde bir hareket getirecek. Küresel dinamik koşullarla Türkiye politika-sının uzun dönemli planlar ve hedefler doğrultusunda-ki eylem planlarının icraata dönüştürülmesi, özel sektör yatırımcılarının iştahını bu yıl daha çok kabartacak.”

Yaşar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Çağrı Bulut, Türk ve dünya ekonomisinde yaşanan gelişmelere ilişkin öngörülerini Pencere okurlarıyla paylaştı:

Türkiye ve dünya ekonomisi açısından 2014 yılının ilk altı ayı nasıl geçti? Yıl sonuna dair öngörüleriniz neler?

Küresel bir bakışla en Batı’da ABD, 2009’dan bu yana tarihinin ekonomik açıdan en zorlu altı aylarından birini yaşıırken, FED’de alım programını azaltmak durumunda kaldı. AB ise, devam eden krizi biraz daha içselleştirerek, yaralarını sarmaya başladı. Ancak buna rağmen işsizlik ve alışılan sosyal refah düzeyine yeniden ulaşma sürecinin halen uzun vadede gerçekleşebileceği algısı ve beklentinin azalmasıyla, krizin etkilerinin bir süre daha devam edeceğini düşünüyorum. Öte yandan halen ham petrolün belirleyici olan Irak’taki gelişmeler, tüm dünyada

endişeler doğurdu. Bu da petrol arzı ve dolayısıyla petrol fiyatlarında artışa sebep oldu. Bu üç önemli bölgede sorunların tamamıyla çözülmesi kısa vadede mümkün gözükme de, 2014’ün ikinci yarısında bu bölgeler arası iş birliğinin ülkemiz ekseninde çözümler üretilebileceği düşüncesiyle, kriz etkilerinin geriye dönüşü olmasa da, en azından mevcut koşullarda istikrarın oluşabileceği beklentisindeyim. BRICS ülkelerinin son yıllarda yükselttikleri ekonomik performanslarından vazgeçme niyetinde olmamaları da, bu istikrarın oluşumuna katalizör olacağı savını oluşturuyor. Kanımca, sürece olumsuz etki edebilecek bir baskı, kuzeyden Rusya ve Ukrayna’da yaşanan belirsizliklerden kaynaklanabilir.

Türkiye’ye gelecek olursak, ekonomimiz geçen yılın bu dönemine oranla yaklaşık yüzde 4 aşamasında bir büyüme içinde. Beklentiler dahilinde gerçekleşen bu büyümenin önemli sebebinin yurt içi özel sektör yatırımları ya da yurt içi tüke-

tim ivmesinden daha çok, yapılan ihracat olduğu düşüncesindeyim. İhracat, genel ortalamaya yüzde 2 puan ekledi. Bunun önemli bir katkı olduğu yadsınamaz bir gerçek. Bunun yanı sıra, 2014 yılında Türkiye’de hizmet sektöründe de gözle görülür bir büyüme oldu. Bu büyümenin yılın geri kalanında da devam edeceğini düşünüyorum. Zira turizm gelirleri ilk çeyrek istatistiklerine bakıldığında, bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 8’lik bir artış gösterdi. Kur farkından dolayı bu yıl turizm sektörünün yılı oldu. Yaşanılan döviz artışlarından özellikle turizm yatırımcıları faydalanabildi. Bunun yanı sıra, ülkemiz içinde hem yerli hem de yabancı ziyaretçilerde kültür ve Anadolu turizminin farkındalığı arttı. İleri ki dönemlerde turizm gelirleri deniz, kum, güneş bölgelerinden iç bölgelere doğru bir trend izleyecek. Topyekün değerlendirdiğimde ise, özellikle 2015 seçimlerine kadar iç piyasalarda kontrollü bir trend izleneceği ve büyüme-ye yönelik beklentilerin, petrol ve ulaştırma



maliyetlerini azaltacak bir diğer önemli altyapı olan, demir yolları yatırımlarıyla yönlendirebileceği görüşündeyim.

Deloitte, Türkiye'nin büyüme tahmini ni revize etti. Daha önce yüzde 2-2.5 bandında gerçekleşeceğini öngördüğü Türkiye'nin 2014 yılı büyüme oranı tahminini yüzde 3.5 olarak değiştirdi. Siz bu konuda neler söylemek istersiniz?

Revizyon öncesi Gezi olayları ve sonrasında seçimi süreci yansımalarının önemli bir dizi faktör olarak ele alındığını düşünüyorum. Zira, ikinci yarıda seçimler sonrası ekonomiye yönelik politika ve uygulamalarda bağımsız olarak dengeli büyüme hızını koruyacağı ve beklenen bu oranları da geçebileceği kanısı güçleniyor. ABD ile siyasetin aktif ve olumlu yönde ilişkilere dönüşme potansiyeli ise büyüme oranına olumlu etkileri de yanında getirebilir. Bunun yanı sıra, Türkiye'nin ana pazarını oluşturan Euro bölgesindeki toparlanmalar da doğrudan Türk ihracat havuzunu etkileyerek, büyümeye katkı sağlıyor. Özetle, revize edilmiş oranın gerçekçi ve beklentiler doğrultusunda olduğunu hatta yüzde 4'lük baremi de sağlayabileceğini düşünüyorum.

2014 yılında dünya ekonomisinde büyüme yüzde kaç olur? Dünyada yaşanan gelişmeler Türkiye sanayicisini ve ihracatçısını nasıl etkiler?

IMF'nin bir önceki sene yaptığı yüzde 3.5-6 oranında öngörülerle eşdeğer bir büyüme olacağı beklentisindeyim. Ancak son zamanlarda Orta Doğu'daki üzücü gelişmelerin şimdiden küresel bir endişe ve risk yaratacağı sinyalleri veriyor. Bu olaylar en kısa sürede sona ermezse dünya genelinde bir huzursuzluğa sebebiyet verecek. Eğer beklenenler doğrultusunda bir ikinci yarı yaşanır, Euro bölgesindeki toparlanma Türkiye ihracatını olumlu yönde etkileyecek. Zaten ilk çeyrekte de bu durumu gözlemlemek mümkün. Bunun yanı sıra, Türk sanayisi halihazırda beklentilerin çok üstünde bir büyüme gösterdi. Devam eden dönemde de bu büyüme trendinin süreceği düşüncesindeyim. Ara malı üretiminin doğrudan etkilendiği ihracat tabanlı sektörler, olumlu trendlerini ihracat noktalarının da iyileşmesiyle birlikte devam ettirecek.

Bu yıl özel sektör yatırımlarında bir artış söz konusu olur mu?

Özellikle Cumhurbaşkanlığı seçimi son-

rasında yeni bir hükümetin kurulumuyla gerilimde olan diplomatik ilişkilerin biraz yumuşama sürecine girmesi, Orta Doğu ve Batı'da yaşanan diğer gelişmelerle birlikte ele alındığında, özel sektör yatırımlarına da olumlu yönde bir hareket getireceği düşüncesindeyim. Küresel dinamik koşullarla Türkiye politikasının uzun dönemli planlar ve hedefler doğrultusundaki eylem planlarının icraata dönüştürülmesi, özel sektör yatırımcıların iştahını daha da kabartacak.

Altın, euro ve doların durumuna ilişkin neler söylersiniz? Yatırımcı yatırımları hangi yöne yapmalı?

Açıkçası yatırımları bu üç birime bölmenin sadece birine yatırım yapmaktan daha az riskli olduğunu hepimiz biliyoruz. Altının son zamanda düşmesini bir yana bırakırsak, son 20 yıllık trend içinde altının her zaman güvenli bir liman olduğu tartışılmaz bir gerçek. Ancak kısa vadede yüksek kâr bekleniyorsa, küçük yatırımcı için dövizdeki küçük dalgalardan korunmak için bir sığınak yine dövizde yatırım olabilir. Küçük yatırımcılar için özellikle geçtiğimiz yılın ve bu yılın ilk çeyreğinde euro'ya halihazırda yatırım yapmış kişilerin oldukça yüksek kârlar kazandığı bilgisi ışığında, FED'in son açıklamalarını takiben dolar da düzenli bir ritim tutturmuş gözüküyor. Gün sonunda küçük yatırımcıların nereye yatırım yapacakları, anlık ve gelecek ihtiyaçları dahilinde şekillenecek. Bu yüzden piyasayı yatırım yapmadan önce de sıkı bir şekilde takip etmeleri ve en başta söylediğim gibi yatırımlarını bölmeleri faydalı sonuçlar doğuracaktır. Ancak büyük yatırımcılar için durum farklı, artık parasal araçlardan para kazanmak değil, katma değeri yüksek ve potansiyeli yüksek olan girişim sermayesi havuzu oluşturulması, yeni girişimlerde bulunulması, müşterek yatırım ortaklıkları yapılması veya Ar-Ge yatırımlarının artırılması onlar için en rasyoneli olacaktır.

Sizce gayrimenkul güvenli mi?

Gayrimenkulü bitmiş projelerin evleri olarak almazsak, başka bir ifade ile projenin kendisine, proje başlangıcında, temelinde veya arsa olarak ele alırsak, büyüme hızının benzer şekilde devam edeceği öngörüsü ışığında, halen orta ve uzun dönemli en güvenli yatırım araçlardan biri olduğu düşüncesindeyim. Fizibilitesi doğru yapılan, büyüme trendleri takip

edilerek yapılacak gayrimenkul yatırımları, hem uzun vadede hem de orta vadede yatırımcıyı sevindirerek, beklenmeyen büyüklükte bir kâr fırsatı sunabilir. Son dönemde yabancı sermayenin başta arsaya yatırım yapanlarla ilgilendiklerini ancak bu süreçlerin doğru ağlar içinde bulunmadan gerçekleşeceğini düşünen yatırımcıların da kısa ve orta vadede havai fişekler beklememesi gerektiğini de eklemek gerekir. Türkiye, inşaat sektörü konusunda, son yıllarda gerçekten büyük bir atılım içerisinde ancak bu atımların bugüne kadar çok iyi olması gelecekte bir süredir beklenen sonuçları da doğurabilir. Neredeyse kitle üretimine benzer bir şekilde yükselen inşaatlar, bir yerde doyma noktasına gelebileceği gibi, birçok proje en üst fiyatı ile sahibine ulaşmaktadır. Yatırımcıların yapacakları gayrimenkul yatırımları için, ince eleyip sık dokumaları, konut gayrimenkulü yerine iş odaklı yatırımları dikkate aldıkları takdirde, orta ve uzun vadede kendilerine fayda getireceğini düşünüyorum.

Türkiye, dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmeyi hedefliyor. Bu plan hangi ayaklar üzerine kurulursa gerçekleşir?

Açıkçası yapılan listelerde ilk 10 ekonomi arasına girmek çok büyük önem teşkil ediyor. Asıl olanın halkın hayat kalitesi ve gelecek beklentilerinin yönlendirilmesine bağlı olduğunu düşünüyorum. GSMH'nin yükselmesi demek, tüm sorunların çözülmesi anlamına gelmiyor. Doğru yapılması gereken şey, bölgeler arası gelir ve yatırım dağılım farklılıklarının bir çözüme kavuşması. Teknolojik atılım olarak dünyadaki yerimizin çok da parlak olmadığı bir gerçek. Yaptığımız lüks yatırımların yabancı destekli firmalarla gerçekleşmesiyle bu hedefe ulaşılabilirliği konusunda kuşkulam var. Orta ve ileri teknolojilerdeki yatırımlar ve ilgili politikaların yaratıcı endüstrilere ağırlık verilerek, yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Devamında ise, girişimciliğin ülke kültürü haline getirilmesi, küresel inovasyon rekabeti düzeyinin artırılması, OECD ülkeleri arasında karşılaştırıldığımızda son 10'da olduğumuz yaşam kalitesi endekslerinin düzeltilmesi için gerekli çabaların gösterilmesi ve cari açığın GSMH üzerindeki olumlu desteklerinin artırılması gibi ayaklar, ancak Türkiye'yi dünyanın en güçlü ilk 10 ekonomisi arasına doğru bir şekilde sokabilir.

Edirne’de yeni TIR parkı projesiyle kuyruklar son bulacak



Edirne’de Kapıkule Sınır Kapısı yolu üzerinde eski gümrük lojmanların bulunduğu alana yapılması planlanan 300 araçlık TIR parkı projesi, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’ndan onay aldı. TIR parkının yapılmasıyla birlikte, günde yaklaşık 800 TIR’ın geçiş yaptığı Kapıkule’de kuyruk oluşmasının önüne geçilmesi planlanıyor.

Türkiye’nin en büyük ihracat yollarından biri olan Kapıkule Sınır Kapısı’nda TIR kuyruklarını sona erdirecek olan TIR parkına onay çıktı. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından onaylanan 300 araçlık TIR parkı projesi maliyetinin yaklaşık 10 milyon lirayı bulması bekleniyor. Kapıkule Sınır Kapısı yolu üzerindeki eski gümrük lojmanlarının bulunduğu 150 dönüm arazi üzerine yapılması planlanan TIR parkına sıra fişi alarak girecek TIR’lar, yol kenarında beklemek yerine modern tesislerin bulunduğu parkta bekleyecek.

Günde yaklaşık 800 TIR’ın giriş-çıkış yaptığı Kapıkule Sınır Kapısı yolundaki 150 dönüm üzerine kurulması planlanan TIR parkı, eski gümrük lojmanlarının bulunduğu alana yapılacak. Yaklaşık üç yıldır TIR parkı ile ilgili çalışmalar sürerken, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından proje geçtiğimiz hafta onaylandı. Kapıkule gümrüğünden günde 800’e yakın TIR, yurt dışına çıkıyor ya da yurt dışından geliyor. Bu TIR’ların da zaman doldurma yönünden, ana yol, duble yol boyunca park ederek uzun kuyruk oluşturdıkları görülüyordu. Söz konusu kuy-

rukların aslında Kapıkule ile ilgili olmadığı halde trafik, can ve mal güvenliği açısından yolun daralmasına neden oluyor ve büyük tehlike oluştuyordu. TIR parkının yapılmasıyla birlikte sınır kapısında zaman zaman 20-25 kilometreye uzayan TIR kuyrukları artık yaşanmayacak. Bu projeyle, Kapıkule gümrüğünde büyük bir rahatlatma olması bekleniyor. TIR’ların parklara girmesiyle kuyruklar tarih olacak. Kuyrukta bekleyen TIR sürücülerinin kuyrukta günlük ihtiyacını karşılayamadıkları için yaşadığı sıkıntılar da TIR parkı sayesinde sona erecek.

Demir yolu sektörü “özel işletmeye” açılıyor

Demir yolu taşımacılığında yeni dönem kapıları açılıyor. Artık demir yollarını sadece devlet değil, özel firmalar da hem yükte hem de yolcu taşımacılığında işletebilecek. Bu durumun, kara ve hava yollarındaki rekabet ortamının demir yollarına geçmesi ve dolayısıyla tüketicinin harcamalarına da olumlu yönde yansması bekleniyor. Bu doğrultuda Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demir yolları (TCDD), yeniden yapılandırılıyor. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı’nın tamamladığı çalışma kapsamında özel şirketler de, kendilerine ait demir yolu altyapısı inşa edebilecek ve trenleri işletebilecek. Demir yollarında bu sisteme geçilmesiyle birlikte hem yükte hem de yolcu taşımacılığında



farklı bir işletme modeli uygulanacak. Söz konusu çalışmaya göre altyapı inşa edecek şirketler, taşınmazların kamulaştırma bedelini ödeyecek ve karşılığında 49 yıllığına bedelsiz olarak bu hattı işletebilecek. Öte yandan şirketler, yeni bir hat oluşturmaya gerek kalmadan, devlete belirli bir kira bedeli ödeyerek de demir yolu hattını kullanabilecek.

Türkiye’de uçak kargo kapasitesi, son yılların en yüksek seviyesine ulaştı

Havacılık alanında büyük adımlar atan Türkiye, uçak kargo kapasitesini artırdı.



Geçmiş döneme bakıldığında bu yılın ilk altı ayında uçakla taşınan yük kapasitesinde en yüksek rakama ulaşıldı. Geçen yıl ocak-haziran döneminde iç hatlarda 331 bin ton, dış hatlarda ise 802 bin ton olmak üzere 1 milyon 133 bin ton bagaj, kargo ve posta gibi materyaller taşındı. Bu rakam bu sene yüzde 12’lik artışla iç hatlarda 375 bin tona, dış hatlarda 933 bin tona, toplamda ise 1 milyon 300 bin tona ulaştı. Geçmiş döneme bakıldığında ise bu yılın ilk altı ayında uçakla taşınan yük kapasitesinde en yüksek rakama ulaşıldı. Ayrıca son 10 yılın rakamlarına bakıldığında her yıl yük trafiğinde yüzde 9 oranında bir artış yaşanıyor.



Deniz ulaşımında yeni bir dönem başlıyor

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından “Deniz Yolu ile Yapılacak Düzenli Seferlere Dair Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” yürürlüğe girdi. Bu kapsamda, deniz ulaşımına yönelik düzenli sefer yapmak isteyen işletmeciler, idarece belirlenecek belgelerle idareye başvuruda bulunacak. Yasaklara uymayan gemiler için ise işletmecisine, hat izin iptaline kadar artan cezalar söz konusu olacak.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın Deniz Yolu ile Yapılacak Düzenli Seferlere Dair Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği Resmi Gazete'de yayımlanarak, yürürlüğe girdi. Yürürlüğe giren yeni düzenlemeye göre, deniz ulaşımına yönelik düzenli sefer yapmak isteyen işletmeciler, idarece belirlenecek belgelerle idareye başvuruda bulunacak. Yasaklara uymayan gemiler için işletmecisine; hat izin iptaline kadar artan cezalar uygulanacak. Deniz yoluyla yapılacak düzenli seferlerde, sorumluluk ve yasaklara uymayan gemiler için gemi işletmecisine uyardan, hat izin iptaline kadar artan cezalar verilecek. Türkiye Cumhuriyeti liman-iskeleleri arasında yapılan düzenli seferlere ilişkin usul ve esasları belirleyen ve yolcu motorları, yolcu, Ro-Ro-yük, Ro-Ro-yolcu, feribot gemileriyle yapılan düzenli seferleri kapsayan yönetmeliğe göre, düzenli sefer yapmak isteyen işletmeciler, idarece belirlenecek belgelerle idareye başvuruda bulunacak. İşletmeci; mevsimsel yoğunluk, işletim maliyeti gibi nedenlerle gemisini veya gemilerini hat izni süresi içerisinde farklı hatlarda çalıştırmak üzere hat izni başvurusu yapabilecek ve hat izni alınan geminin çalışmaması durumunda eşdeğer gemi çalıştırmak amacıyla ilgili liman başkanlıklarına başvuruda bulunabilecek. İlgili liman başkanlıkları tarafından yerine çalıştırılacak geminin izinli olunan hatta çalışmasının uygun bulunması halinde, idareye bilgi vermek kaydıyla iki aya kadar müsaade edilebilecek. İşletmeci hat izni bulunan bir gemiyi başka bir işletmeciyeye kiralaması durumunda, mevcut hat izni bitiş süresinin değişmemesi kaydıyla askıya alınacak. İdare tarifeli sefer izinlerinde; ilgili liman başkanlıkları tarafından hazırlanan iskelelerin, limanların ve gemilerin taşımacılığa uygunluk raporunu, istenilen belgeleri, varsa daha önceki hat izin süresi içinde idare tarafından düzenlenen cezai müeyyideleri dikkate ala-

rak değerlendirme yapacak. Yönetmeliğe göre yeterliliği tespit edilen gemilere, idarenin belirleyeceği ücret karşılığında klaslı gemiler için en fazla üç yıl, diğer gemiler için en fazla iki yıl süreli hat izin belgesi düzenlenecek.

Tehlikeli madde taşıyan gemilerin yapacakları seferler ilgili mevzuata göre değerlendirilecek. İşletmeci, hat iznine sahip gemisi için ilave hat izni talep etmesi halinde, idareye müracaat edecek. Uygun görülmesi durumunda, ilave hat izni idarenin

Hat izni iptal edilen gemiler, altı ay izin alamayacak

Yönetmelik kapsamında tüm gerekleri yerine getirerek idareye başvuran işletmeler hariç olmak üzere hat izni olmadan tarifeli sefer yapan gemilerle idareden izin almış ancak sorumluluk ve yasaklara uymayan gemiler için gemi işletmecisine uyardan, askıya alma ve hat izin iptaline kadar artan cezalar uygulanacak. Gemilere verilen hat izinleri, askıya alma yaptırımı uygulanan gemilerin yönetmelikte belirtilen sorumluluk



belirleyeceği ücret karşılığında mevcut hat izni süresi bitimine kadar verilebilecek. İşletmeci, süresi bitecek olan hat izninin yenilenmesi için süre bitiminden en az bir ay önce belirlenen belgelerle birlikte idareye başvuracak. İdare yönetmelik kapsamında yapılan değerlendirme neticesinde uygun bulunması halinde söz konusu gemi ya da gemilerin hat iznini izin bitim tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, idarenin belirleyeceği ücret karşılığında klaslı gemiler için en fazla üç yıl, diğer gemiler için en fazla iki yıl süreli hat izin belgesi düzenleyecek.

ve yasaklara tekrar uymaması ve işletmecinin talep etmesi halinde gemiye verilen hat izinleri iptal edilecek. Hat izni iptal edilen gemiler, iptal tarihinden itibaren altı ay süreyle hat izni alamayacak ve bu süre zarfında o hatta çalışmayacak. Hat izni askıya alınan gemilerin, askıya alma süresi içinde bildirilen uygunsuzluğu gidermediği durumlarda hat izni iptal edilmiş sayılacak. Gemiye ilişkin uygunsuzluğun olması halinde o gemiye ait hat izninin, işletmeciyeye ait uygunsuzluğun olması durumunda işletmecinin almış olduğu tüm hat izinleri iptal edilecek.

“Çalışkan ve azimliysen
birtakım fırsatları
görüyorsun”





“Hayatın içinde antenlerini açarsan, hayata açık bir şekilde bakıp kendini kapatmazsan, öz güvenin varsa, çalışkan ve azimliysen birtakım fırsatları görüyorsun. Zaten bende eskiden beri açık olma düşüncesi vardı.”

Kendi markasını yaratmak istediğine karar verip, Silk&Cashmere'i kuran Ayşen Zamanpur, çıktığı bu yolda bugün 48 mağazaya ulaştı. “Marka olmak çok zor ama marka olmamak kadar değil” diyen Silk&Cashmere Yönetim Kurulu Başkanı Ayşen Zamanpur, “Dünyada on tane kaşmir markası varken, bunlardan bir tanesinin Türkiye’de doğup, Türkiye’de bu kadar büyümesi aslında çok küçük bir ihtimaldi matematiksel olarak. Sonuç olarak Türkiye, ‘kaşmire ölüyoruz bitiyoruz’ diyen bir ülke de değil. Türkiye’de bir marka ürettik, ‘dünyaya yayalım’ demedik. ‘Dünya için marka yarattık. Türkiye de onun bir parçası’ dedik” cümlesi ile yola çıkan Silk&Cashmere Yönetim Kurulu Başkanı Ayşen Zamanpur ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Sizi tanıyabilir miyiz?

Robert Koleji’ni ve Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü’nü bitirdikten sonra Şişecam Fabrikaları’nda 5.5 yıl planlama uzmanlığını yaptım. İşimi çok sevmeme rağmen, rutine dayanamadığım için Şişecam’dan ayrıldım ve kendi projelerimi hayata geçirmeye karar verdim. Yeni açılan Galeria Alışveriş Merkezi’nde Benetton mağazasını açtım. Beş buçuk yıl içinde mağaza sayısını yediye yükselttim. Ama bu da bir süre sonra rutinleşti. Kendi markamı yaratmak istediğime karar verdim. Ve aklıma kaşmir geldi. 1.5 yıl boyunca Çin’de kaşmiri araştırdım. 1992 yılında yedi Benetton mağazasını devrettim. Çin’de bir kaşmir fabrikasının yüzde 50’sine ortak oldum. Ve markanın adını Silk&Cashmere koydum. İlk mağazamı Zürih’te açtım. Marka olmak çok zor ama marka olmamak kadar değil. Söylemek gerekirse yaptığımız her şeye değdi. İyi ki yapmışız.



Silk&Cashmere nasıl doğdu? Türkiye’de kaşmir, ipek satmak kolay oldu mu?

İsim olarak çok güzel reklam spotumuz var. Başka hangi marka kendi ismi ile kendini bu kadar güzel ifade edebilir? İngilizce olmasının nedeni, markanın uluslararası olmasını istememizden kaynaklanıyor. Her zaman dünyayı hedef aldık. İlk mağazamızı Zürih’te açtık. Türkiye’de bir marka ürettik, dünyaya yayalım demedik. Dünya için marka yarattık. Türkiye de onun bir parçası dedik. İsim çok düşünüldü, ama ilk akla gelen bu oldu. Klişe ama inandığım bir söz söyleyeyim; ‘Marka olmak çok zor ama marka olmamak kadar değil’. Bu konuda üniversitelerde, konferanslarda konuşuyorum. Özetle söylemek gerekirse yaptığımız her şeye değdi. İyi ki yapmışız. En fazla üç-dört mağaza açarsın demişlerdi, ama 48 oldu. Dünyada 10 tane kaşmir markası varken, bunlardan bir tanesinin Türkiye’de doğup, Türkiye’de bu kadar büyümesi aslında çok küçük bir ihtimaldi matematiksel olarak. Türkiye, ‘kaşmire

ölüyoruz bitiyoruz’ diyen bir ülke de değil. Ham maddesi de yok.

İnsanların kaşmir kışın giyilir gibi düşünceleri var, yazın giyilen kaşmir için yapılan koleksiyon daha farklı. Bunu nasıl yönetiyorsunuz?

Yaz kaşmiri diye çok farklı bir koleksiyon geliştirdik. Aynı kaşmir tüyünü alıp çok daha bol ve hafif şekilde dikiyoruz. Normalde kaşmir denilince o kışlık kalın ürünler akla geliyor ama birçok müşterimizi mutlu edebilecek ürünümüz var.

Silk and Cashmere’de ikinci neslin yönetime katılmasının ardından değişim yaşandı. “Rönesans” adını verdiği- nizi değişim ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Rönesans adı verilen bu yeni dönem, oğlum Ferhat Zamanpur tarafından yönetiliyor. Los Angeles’ta University of Southern California İşletme ve Pazarlama bölümlerinde çift anadal okuyan Ferhat, okul bitince ABD’de kalıp bir sağlık şirketinin pazarlama departmanında çalıştıktan sonra Türkiye’ye dönerek şirkette çeşitli pozisyonlarda görev aldı. Markanın işleyişini temelden öğrendikten sonra, genel müdür yardımcısı olarak yönetim kuruluna girdi.

Tüm dünyada büyük markalar bir dönüşüm geçiriyor daha modern olmak adına. Ferhat, bunu kendi markamız için de yapmamız gerektiğine inandı ve başardı. Geçen yılın ilk çeyreğinde başlayan çalışma kapsamında İngiltere’de dünya markaları ile çalışan bir ajans ile komple bir proje yaptı. İkinci etapta ise dışarıdan verdiğimiz mesajların içinin boş olması için mağaza içi düzenimizi gözden geçirdi. Saygı duyduğumuz dünya markalarının beraber çalıştığı danışmanlarla çalıştık. Şu an dünyanın pek çok seçkin kornerinde, farklı koleksiyonlar oluşturu-



Markalar nasıl yönetilmeli?

Markalar benim için çok önemli ve çok değerlidir.

Markanın nasıl zor olduğunu bildiğim için onlar hakkında olumsuz bir şey söylememeye çok özen gösteriyorum. Silk&Cashmere bir marka ise arkasında inanılmaz bir ekip, ter ve gözyaşı var.

Marka, şirket gibi değil heyecanlı ve tutkulu bir kadro gerektiriyor. 24 saat koşacak, yenilik peşinde olacak hep en iyiye yükselteceği, herkesin içini dolduracağı bir ruh gerektiriyor. Markalar şirketler gibi yönetilmemeli. Ben her markaya şapka çıkartıyorum. Benetton vakti zamanında çok güzel bir fikri hayata geçirmiş. Kitabımda da yazdım; 'Moda yaratmam ben', kazaklarınıza, gömleklerinize kadar çok renk yaparım ki renk dünyasında renklerin büyüüne kapılırsınız' diyor. Model kaygısı yok. Geçen senenin modellerinden trendi devam edenlerini yapar bence çok yaratıcı bir fikirdir.

duk, seçkin showroömlara geçtik. İlk siparişler akmaya başladı.

Fiyat politikasını nasıl planlıyorsunuz? Birçok büyük kaşmirciden çok daha güzel fiyatlarınız var; ama sizi pahalı bulanlar da mevcut.

Fiyatlama konusunda daha ulaşılabilir, daha herkesin alabildiği bir ürün olsun istedik. Kaşmir, bu kadar da pahalı olmak zorunda değil. İlk başta kendimden hareket ettim. Ben alamıyordum kaşmir. 500 doların üzerindeydi. İşin ana vatanına gidip çok ciddi tesislerde araştırmalar yapıp bir fabrikaya ortak olduk. Lüks olsun ama A-B grubu insanlar da alabilsin diyordum. Selmin Koruma ve Mengü Altunordu ile birlikte iyice araştırdık ve o keçiye bulduk: Capra Hircus

Üretim yurt dışında yapılıyor. Kendi fabrikamı kurayım, hayvanımı burada yetiştireyim dediniz mi?

Hayır. Zaten imkânsız. O hayvan sadece orada, o iklim şartlarında, o yükseklikte yetişiyor ve kaşmiri üretiyor. O hayvanı başka bir yere götürdüğünüzde normal keçi oluyor.

Sizin bir koleksiyonunuz için kaç tane keçi tüyü gerekiyor?

Bir tane kazak için altı veya yedi farklı keçinin yıllık üretimi gerekiyor. Ham madde seçicilerimiz var. Ahırlara gidip keçi ayırıyorlar. Ama keçilerin mutlu bir şekilde tarandıklarını söyleyebilirim yoksa ben çok rahatsız olurum. Yeni çıkan bir marka için o hayvanları bulabilmek gerçekten zor olmalı. Kaşmir işine girmek çok zor çünkü oyuncular belli, kişiler belli arz belli. İstikrarlı bir şekilde kaşmir tedarik etmek inanılmaz zordur. Biz, 22 senedir her sene sanki tekrar en baştan kurulumuş gibiyiz. Diğer markalarda da görüyoruz, bir sene kaşmir koyuyorlar öbür sene koyamıyorlar. Koleksiyonlarının adını değiştiriyorlar. Kaşmir diyemiyorlar 'kaşmiret' diyorlar.

Kaç çalışanınız var? Bayilik almak isteyenlere açık mısınız?

Bizim maaş verdiğimiz 450 kişi var. Bayilerimiz, Corner'larımız ve iş yaptırdığımız fabrikalarımızda da çalışanlar var. Türkiye'de bir Bursa, bir Antalya var. Dünyada olursa çok seviniriz. Yurt dışında çalışan Türkler iyi çalışıyorlar.



Dünyada şu markayı çok beğeniyorum dediğiniz bir marka var mı?

Massimo Dutti benim sevdiğim bir marka. Güzel ve doğru yapıyor, abartmıyor. Mağazacılığı da güzel. Tarz olarak kendime yakın bulduğum Donna Karan'ı da severim.

Silk&Cashmere'i satın almak isteyen oldu mu?

Yüzde 48'ini paylaştık. Tamamını veremeyiz. Ama bu paylaşımdan çok mutluyuz.

Ne yapacağım ben dediğiniz bir kriz anı var mı?

Beni kotalar çok üzmüştü. Çin'e karşı siyah-beyaz yaklaşımlar. Çin'den ithalat yapan herkese düşmanca bir edayla gecedten sabaha kotalar kondu ve biz 3 cent'e kaşmir şal alan ithalatçı ile aynı kefeye konduk. 'Şal kotası kalmadı size' denildi ve aylarca gümrükten şal çeke-medik. Bunun sonucunda bayilerimizi kaybettik, satış kaybettik, prestij kaybettik. O dönemlerde çok üzüldüm.

Size göre girişimcilik ruhu nedir?

Hayatımda net bir "o gün" yok. Hayatın tam içinde olma isteği benimki. Hayatta planlama uzmanı olarak gittiğin raydan, bir tatminsizlik bir eksiklik yüzünden çıkıp; elimi taşın altına sokayım diyorsan, buna girişimcilik ruhu deniliyormuş, şimdi anlıyorum.



BİNALARINIZIN TEMEL YAPITAŞI: **PAKPEN!**

Biz, her biri alanında öncü 5 markamızla kapıdan pencereye, yalıtım ürünlerinden şehir altyapısı borularına kadar bir bina için gerekli birçok malzemeyi bir arada üretebilen kocaman bir aileyiz.

Avrupa'nın en modern teknolojilerle donatılmış, en büyük fabrikalarından birinde üretim yapıyoruz. Ürünlerimizle dünyanın 50'ye yakın ülkesinde de tercih ediyoruz.

Eğer siz de daha kaliteli binalarda, daha mutlu yaşamak istiyorsanız, ihtiyacınız olan birçok şey için, Pakpen'e bekleriz.



PAKPEN®

PVC KAPI-PENCERE VE PANJUR SİSTEMLERİ

PAKPEN

PAKPEN PLASTİK BORU ve YAPI ELEMANLARI SAN. ve TİC. A.Ş.



/PAKPEN



@PAKPEN



/PAKPENcomtr

www.pakpen.com.tr

Angola'nın yönetim ve ticaret merkezi

Luanda

Portekizli kaşif Paulo Dias Novais tarafından 1575 yılında kurulan Luanda, Atlas Okyanusu kıyısında yer alıyor. Angola'nın en büyük şehri ve başkenti olmasının yanı sıra, yönetim ve ticaret merkezi olan kent, aynı zamanda bölgenin en önemli ticari limanlarından da biri.



Afrika kıtasının güneybatı bölümünde yer alan Angola Cumhuriyeti, Kimbundu, Umbundu ve Kikongo dillerinde Ngola olarak adlandırılıyor. Ülkenin komşularını güneyde Namibya, kuzeydoğuda Demokratik Kongo Cumhuriyeti, doğuda Zambiya oluştururken, ülkenin batısında Atlas Okyanusu yer alıyor. Angola'ya bağlı olmasına rağmen ana kara ile fiziki bağlantısı bulunmayan ve ülkenin kuzeyinde Atlas Okyanusu kıyısında bulunan Cabinda bölgesi de Kongo Cumhuriyeti'nin yanı sıra yine Demokratik Kongo Cumhuriyeti sınırları içinde yer alıyor.

Ülkenin günümüzde kullanılan ismi geçmişte Angola'nın batı kesimlerinde kurulu olan ve bir Bantu krallığı olan Ndongo Krallığı'nda krala verilen unvandan geliyor. O dönem krallara verilen Ngola unvanı sömürge devleti olarak bölgeye gelen Portekizli denizciler tarafından önce Luanda ve çevresi için kullanılmış, daha sonraları da günümüzde başka bir ili olan Benguela'yı kapsayacak şekilde genişletilmiş. 19. yüzyıl itibarıyla da o dönem henüz sınırları tam belirlenmeyen ancak Portekiz'in hakimiyeti altına aldığı bugünkü Angola topraklarının tamamı için kullanılmış.



Eski bir Portekiz sömürgesi olan Angola, 14 yıllık gerilla savaşlarından sonra 1975 yılında bağımsızlığını ilan etmiş. Ancak bundan sonra da etnik gruplar arasındaki savaş 2002 yılına kadar sürmüştü. Ülkede sömürgecilik döneminin ve üzerinden dört yıl gibi kısa bir süre geçmiş olan savaşın etkileri halen hissediliyor. Şu anda ülke çok partili demokrasi ile yönetiliyor.

Luanda, Angola'nın en büyük şehri ve başkenti. Atlas Okyanusu kıyısına kurulan ve Angola'nın yönetim ve ticaret merkezi olan kent, aynı zamanda bölgenin en önemli ticari limanlardan da biri. Doğal bir limana sahip şehirde başlıca ihraç edilen ürünleri, kahve, pamuk, şeker, elmas, demir ve tuz oluşturuyor. 1575 yılında, Portekizli kaşif Paulo Dias Novais tarafından Luanda adıyla kurulan şehir, "Baixa" adı verilen eski şehir ve "Cidade alta" adı verilen yeni şehir olmak üzere iki bölüme ayrılmış. Limana yakın yerleşim bölgesi olan Baixa'nın dar ve eski sokaklarında eski koloni binaları mevcut. Luanda'daki yerleşik halk ağırlıklı olarak Ovimbundu, Kimbundu ve Bakongo gibi Afrikalı etnik gruplardan oluşuyor. Şehirde ağırlıklı olarak konuşulan dil Portekizce ve yerel diller.

Luanda, Afrika-Brezilya arası köle ticaretinin merkezi. Portekizliler uzun yıllar bu toprakları sömürmekle kalmamışlar, insanlarını da köleleştirmişler. 1482-1858 yılları arasında 4,5 milyon Afrikalı bir daha geri dönmek üzere Brezilya'ya götürülmüş. O günlerin ızdırabını ve sıkıntılarını hâlâ yaşatan köle müzesini ziyaret etmenizi öneririz. Müzede köleleri tutsak ederken kullandıkları zincirler ve o kara dönemi anlatan resimler ve heykeller var. İnsanlık için yüz karası ve utanç tablosu olan köleleştirme hareketi yaklaşık 400 yıl sürmüştü bu ülkede.

Kente gittiğinizde sahil boyunca yürüyüş yapmanızda fayda var. Luanda'nın en iyi kumsalı Luanda Körfezi'nin biraz dışındaki Mussulo tropik adası. Buraya bot ile ulaşabilirsiniz. Baixa adı verilen eski şehir bölgesi limana yakın bir yerleşim. Bu bölgedeki dar ve eski sokakları ve eski koloni binalarını gezebilir, bol bol fotoğraf çekebilirsiniz. Sahil boyunca yürüyüş yaparak Luanda'nın gecesi de izlenebilir. Eğlence için Doca, Paulos, Bay Inn, Chill Out ve Jango Valeiro en popüler



mekânlar. Jango Valeiro'daki Kizomba adı verilen Angola tangosu ise mutlaka izlenmeli! Mekânlara girişte smart casual giymekte yarar var. Fiyat olarak alkollü içki ücretleri ucuz değil. The Royal Pub ise daha uygun bütçeye hitap eden keyifli bir mekân.

Luanda'da damak tadınıza uygun lezzetler bulabilirsiniz

Damak tadınıza uygun lezzetler bulabilirsiniz Luanda'da. Özellikle deniz mahsullerini seviyorsanız şanslısınız. Çünkü balık ve bol baharatlı buharda pişmiş sebzeler Angola mutfağında çok yaygın. Organik metotla yetiştirilen tropikal meyveler ise çok lezzetli. Dünya mutfağının tüm çeşitlerini sunan restoranlar mevcut. Çin, Brezilya, İtalyan ve Türk mutfağına çok yakın olan Lübnan mutfağı, Hint tuzunu biraz fazla kaçırır da lezzetli Portekiz mutfağı ve lokal restoranlar var. Balık ve deniz mahsulleri ise hem ucuz hem de çok çeşitli.

Luanda'da hayat çok pahalı, kiralarmış başını gidiyor. Şehir içinde oturabilecek nitelikte ufak bir dairenin kirası aylık 5 bin dolardan başlıyor, eğer daire değil ev kirliyorsanız bu bedel 10 bin, 15 bin dolarlara kadar yükseliyor. Şayet şehir dışında bir sitede oturmak istiyorsanız bu durumda kiralarmış aylık 20 bin dolar civarlarına kadar zıplayabiliyor. Mülk sahipleri petrol kaynakları dolayısıyla yabancı akınına bir avantaj olarak kullanıyor. Şehir içindeki evlerini fahiş fiyatlarla



kiraya verip, şehir dışında, daha uygun fiyatla kiraladıkları evlerinde oturuyorlar. Hayat pahalılığı sadece kiralarda gözlenmiyor. Market alışverişlerinde ve restoran faturalarında ödemelerinizi hep kendi ülkenizle kıyaslıyorsunuz.

Luanda'da yoksulluk ve zenginlik iç içe geçmiş durumda. Yoksul kuru etmek bulamazken, zengin kesimde aile başına dört-beş araba düşüyor. Ancak fakir halkın, özellikle şehir dışındaki fakir halkın huzurlu bir yaşam sürdüğü, mutlulukları yüz ifadelerine yansıyan dinginlikten okunuyor. Kredi kartı kullanımı yaygın değil. Kendi para birimleri Kwanza olsa da neredeyse her yerde dolar

kullanılabilir.

Luanda'da trafik büyük problem. Şehir dışında yaşayıp, şehir içinde çalışanlar trafik yoğunluğunu bertaraf etmek için günün erken ışıklarıyla yollara düşüyor ve sabah saat 06.00 gibi iş başı yapıyorlar. Öğle tatili trafik yüzünden 12.00'de başlayıp 15.00'e kadar uzayabiliyor. Gün geliyor 2 kilometrelik mesafeyi bir, hatta iki saatte katettiğiniz olabiliyor. Eğer bu kentte yaşamayı düşünüyorsanız en iyisi evinizi işinize yakın bir bölgede seçmeniz. Trafik karmaşasında ruh sağlığınızı korumak adına bir şoförünüzün olması da şart. Zaman zaman şehirde yağın aralıksız yağmurda yollarda kalmamanız

Nasıl gidilir?

Türkiye'den Luanda'ya direkt uçuş bulunmuyor. Luanda'ya ulaşmak için Türkiye'den Johannesburg'a uçup, oradan aktarma yapabilirsiniz.

Ne zaman gidilir?

Luanda'da hava sıcaklığı minimum 18 derece, maksimum ise 38 dereceleri görüyor. En sıcak aylar ocak-nisan arası, en soğuk aylar ise temmuz ve ağustos aylarıdır. En fazla yağmur aldığı aylar mart ve nisan aylarıdır. Luanda düşük nem oranı nedeni ile Angola'daki diğer pek çok şehire göre daha kolay yaşanabilir bir ortama sahip. Luanda'yı ziyaret etmek için mayıs-ekim ayları arasını tercih etmenizi öneririz.

Nerede kalınır?

- Skyna Hotel (4*)
- Talatona Convention Hotel (4*)
- Aldeamento Da Mulemba (4*)

Ne alınır?

Benefica Market mutlaka gidilmesi gereken yerlerden. Burada parfüm- den antika saate kadar her türlü eşya satılıyor.

Festival

En önemli festivalleri 4 Nisan'da gerçekleşen Barış Günü, 25 Mayıs'taki Afrika Günü, 17 Eylül'deki Ulusal Kahramanlar Günü, 2 Kasım'daki Tüm Ruhlar Günü ve 11 Kasım'daki Kurtuluş (Bağımsızlık) Günüdür.

Gezilecek yerler:

- Augustinho Neto Anıtı,
- Ulusal Kölelik Müzesi,
- Ulusal Tarih Müzesi,
- Antropoloji Müzesi,
- Ulusal Angola Bankası,
- Kissama Parkı (Luanda'nın 70 kilometre güneyinde),
- Ferro Sarayı,
- Museu Central das Forças Armadas,
- Nossa Senhora dos Remedios Kilisesi,
- Humbi-Humbi Sanat Galerisi.

ve hafta sonları off-road geziler tertipleyebilmeniz için arabanızı 4x4 olarak seçmelisiniz. Yerli halk Mavi Taksi diye adlandırılan, adı taksi kendi minibüs olan toplu taşıma araçlarını kullanıyor. Bunu başka seçenekleri olmadığından ve en uzak mesafeye ucuza, 100 Kwanza'sa gidebildiklerinden yapıyor.



Sahra altı Afrika'nın parlayan yıldızı Angola'nın toplam yük trafiğinin yüzde 80'inin gerçekleştiği Porto de Luanda'da, yük hacmi her yıl yüzde 10 artıyor.

Haber: Mutlu Maruflu

Sahra altı Afrika'da yatırımların yeni adresi **Angola**

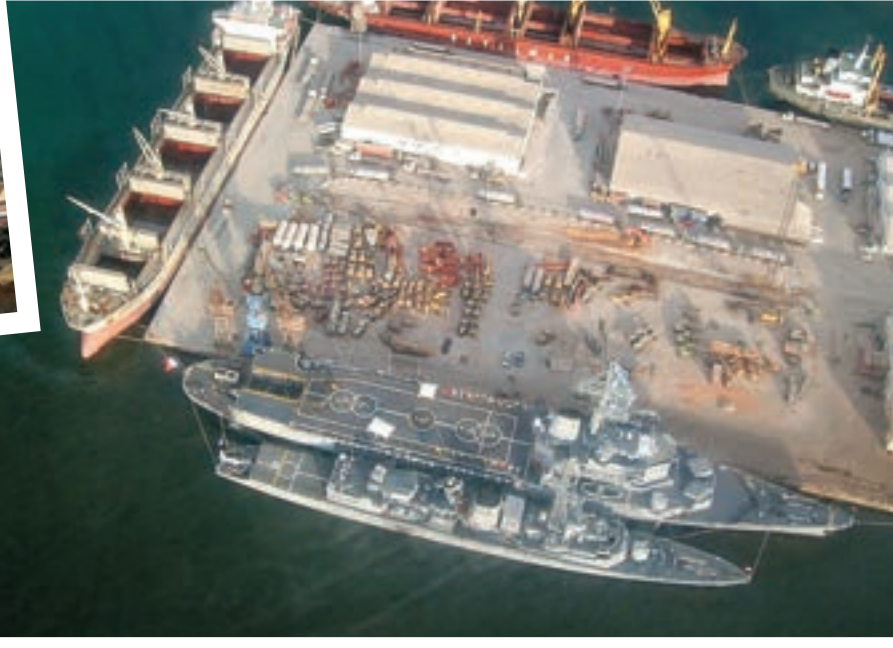
2013'te 11 milyon ton yük elleçlenen Angola'nın en önemli Limanı Porto de Luanda'da yük hacmi de her yıl yüzde 10 artıyor. Barış süreciyle birlikte 2002 yılından bu yana, Sahra altı Afrika'da doğrudan yabancı yatırımların en önemli adreslerinden biri haline gelen Angola'da her yıl artan yük hacmini karşılayabilmek için başta ülkenin en büyük limanı Porto de Luanda olmak üzere, limanlardaki altyapı çalışmaları hızlandırıldı.

Yeni açılan rıhtımın ardından, mevcut yükleme-boşaltma ekipmanlarının modernizasyonunu tamamlayan ve son olarak iki yeni vinci devreye sokan Luanda Limanı'nda, 2008 yılında 16 gün civarında olan gemi bekleme süreleri de son birkaç yıl içinde yüzde 80 azalarak, geçen yıl ortalama üç güne geriledi. Devasa yük hacmiyle ve ortalama iki buçuk gün bekleme süresiyle Afrika kıtasının en etkin limanlarından biri olan Durban Limanı ile kıyaslanmaya başlanan Luanda Limanı'nda konteyner hacmi de,

Durban Limanı'nın üçte biri seviyelerine ulaştı.

Konteyner sayısı 2014 sonunda 1 milyonu aşacak

Luanda Limanı'nda son beş yıl içinde yaklaşık 2 katına çıkarak 2013 yılında 912 bin 900'e ulaşan yıllık elleçlenen konteyner sayısının da, 2014 yılı sonunda 1 milyonu aşacağı tahmin ediliyor. Ülkenin güney kıyılarındaki Lobito ve Namibe limanlarının modernizasyonunun yanı sıra, Angola hükümeti, Luan-



da Limanı'nın 50 kilometre kuzeyindeki Barra do Dande Bölgesi'nde yeni bir limanın yapımını planlıyor. Söz konusu liman, sağlayacağı yeni kapasitelerle birlikte, limanı olmayan Zambiya gibi komşu iç ülkelere ulaşmada önemli bir alternatif olacak.

2013 yılında Angola'ya giriş yapan ve büyük çoğunluğu ülkede tüketilen endüstriyel ithal ürünlerden oluşan yüklerin yüzde 70 civarı konteynerlerle gelirken, kalan yüzde 30'luk kısım da dökme yüklerden oluştu. Ülkedeki yük trafiğinin yüzde 80'inin gerçekleştiği Luanda Limanı'na geçen yıl 1119 adet gemi yanaşırken, 2014 sonu itibarıyla gelen gemi sayısında artışın yüzde 4 olacağı tahmin ediliyor. Daha fazla sayıda konteyner gemisine hizmet verebilecek konuma gelen Luanda'da, dökme yüklerin payı da geçtiğimiz yıl yüzde 16 geriledi.

SDV-Bolloré Africa Logistics ile Angola'da da "adrese teslim"

SDV HOROZ'un da network üyesi olduğu, lojistik sektöründe Afrika'nın tartışmasız lideri konumundaki Bolloré Africa Logistics, Angola'daki yapılanmasıyla da Türk ve diğer yabancı firmaların en önemli lojistik ortağı konumunda. Afrika'da 46 ülkede; depolama, dağıtım hizmetleri, gümrükleme ve katma değerli lojistik hizmetlerin tamamını verebilen tek grup olan SDV-Bolloré Group'un Angola'da, Luanda, Cabinda, Soyo, Lobito ve Namibe'de ofisleri bulunuyor. Ülke genelinde 80 bin metrekare depolama alanı bulunan Bolloré Angola, ülke genelinde kendi özmal TIR'ları ile şehirler ve ülkeler arası hizmet veriyor. Angola'nın endüstriyel projelerinde, petrol ve perakende sektörlerinde de önemli görevler üstlenen Bolloré Angola, Luanda Limanı'nın yakınındaki 8 bin TEU kapasiteli Mulemba kara limanı ve konteyner sahasının işletimini yapıyor.



Motosiklet, heyecan ve tutku demek

İcat edildiği günden bu yana pek çok insanın yaşam biçimini etkileyen motosiklet, her geçen gün daha çok insanın tutkusu haline geliyor. Hem ekonomik hem de çevreci bir araç olan motosikletler, işlerine daha ekonomik gitmek isteyenlerin yanı sıra, trafik sorunu yaşamak istemeyenlerin de ilk tercihi oluyor.



Motosiklet, bir ulaşım aracı olmanın yanı sıra kimileri için aynı zamanda bir tutku ve yaşam biçimini ifade ediyor. Kimine göre tehlikeli, kimine göre coşkulu bir araç olan motosiklet, kimine göre sadece bir ulaşım aracıken, kimine göre de hayatın vazgeçilmez bir parçası. Ekonomik, çevreci ve pratik bir ulaşım aracı olan motosikletlerin kullanımı giderek yaygınlaşıyor. Baharın gelmesiyle birlikte motosiklet kullanıcıları yollara çıkmaya başlıyor. Türkiye'nin güzelliklerini keşfetmek, işlerine daha ekonomik gitmek isteyenlerin yanı sıra, trafik sorunu yaşamak istemeyenlerin ilk tercihi motosiklet oluyor. Bütün bunla-

rın dışında motosikleti bir yaşam biçimi olarak benimseyenler de var. Onlar; kıyafetlerinden dinledikleri müzik türüne, vakit geçirdikleri mekânlardan yedikleri yiyeceklere kadar kendilerini motorlarıyla ifade ediyorlar. Motosikleti, bir ulaşım aracıdan çok yaşamlarının tam orta yerinde duran en büyük amaç olarak görüyorlar.

Açık havayı teneffüs etmek, rüzgârı yüzünüzde hissetmek istiyorsanız siz de motosiklet sahibi olmayı arzulayanlardan biri olabilirsiniz. Motosiklet kullanmaya karar verdiyseniz öncelikle A2 ehliyetine sahip olmanız gerekiyor. Ehliyete sahip olduktan sonra sıra, motosiklet almaya geliyor. Eğer hayalinizde bir motosiklet varsa işiniz daha kolay olacaktır. Eğer

yoksa hiç üzülmeyin! Bugün motosikletler artık o kadar çok çeşitli hale geldi ki, her zevke ve her amaca uygun olanını bulmak mümkün. Tıpkı arabalar gibi, motosikletler de kendi içlerinde çeşitli gruplara ayrılıyor. Bu gruplar sayesinde, beğendiğiniz motosikletin karakterini çok daha kolay anlayabilirsiniz.

Scooter

Scooter'lara "motosikletlerin en ufağı" diyebiliriz. Tekerlekleri diğer motosikletlere göre küçük olan scooter'ların silindire hacimleri 50 cc'den başlayıp, 600 cc'ye kadar çıkabilir. Fakat genelde piyasada 50 cc ile 250 cc arasındakiler bulunuyor. Düşük silindir hacimleri yüzünden scooter'lar



Supersport (Racing)

Supersport motosikletler, isminden de anlaşılacağı gibi spor kullanıma en uygun motosikletler olarak biliniyor. Diğer motosiklet türlerinden seriliğiyle hemen ayırt edilebiliyor. Modifiyeye çok uygun olan Supersport motosikletler, düzenlenen bütün motosiklet sürat yarışlarında kullanılıyor. Supersport motosikletlerin silindir hacimleri genelde 600 cc'den başlayıp 1300 cc'ye kadar ulaşıyor. Supersport türü bir motosikletten konfor beklememek gerekiyor. Supersportlar, aynen spor otomobiller gibi sert. Ancak sunduğu yüksek süratin yanında böyle bir dezavantajının olması çok doğal.



Touring

Touring motosikletler, tüm yönleriyle uzun yol kullanımı için düşünülmüş. Touring motosikletlerinde selenin yerinde büyük bir koltuk, eşya koymak için bagaj yeri, hatta bazı modellerde havalandırma ve müzik seti bulunuyor. Touringler'in bir özelliği de ön camlarının çok yüksek olması. Bu sayede sürücü uzun yollarda sürekli rüzgâra maruz kalmıyor. Motor hacimleri 600 cc ile 1800 cc arasında değişiyor. Süratleri ise 260 km/s'ye kadar çıkabiliyor.

Chopper

Chopper'lar gürültülü motor sesleri ve büyük gövdeleriyle hemen dikkat çekiyor. Chopper denince akla ilk ismi bu türle özdeşleşen Harley-Davidson motosikletleri geliyor. Chopper, selelerinin alçaklığı sebebiyle diğer motosiklet türlerine göre yere daha yakındır. Bu nedenle oturması çok rahattır. Buna karşın direksiyon yapısı dolayısıyla rahatsızlık verir. Chopperlar'ın motor

hacmi 125 cc ile 1800 cc arasında değişiyor. Çok seri olmasalar bile, 200-220 km/s civarında son sürate rahatlıkla erişebilirler.



Cross

Cross, tamamıyla arazi kullanımı için tasarlanmış bir motosiklet türüdür. Kötü arazi şartlarına uyum sağlayabilmek için fren sistemi ve amortisörleri özel olarak üretilmiştir. Cross motosikletleri, yerden yüksekliğiyle diğer motosikletlerden kolayca ayrılır. Gövdelerinde ise fazla parça bulunmaz. Buna kısaca çıplak da diyebiliriz. Hıza yönelik bir motosiklet olmadığından, motor hacimleri genelde düşüktür.



Enduro

Enduro tipi motosikletler hem cadde hem de arazi şartlarında kullanılmak amacıyla tasarlanmıştır. Kötü arazi şartlarına Cross'lar kadar uyumasalar bile çayır ve patika gibi yerlerde rahatlıkla yol alabilirler. Bugün polislerin kullandığı motosikletlerin birçoğu Enduro'dur. Enduro'ların motor hacmi 125 cc'den başlayıp, 1300 cc'ye kadar çıkabilir. Son süratleri ise 240 km/s'ye kadar ulaşabilir.



diğer motosiklet türlerine göre çok daha az yakıt tüketiyor. Scooter'ların son süratleri ise 90 km/s ile 180 km/s arasında, motorun hacmine göre değişiyor.





Dönüm noktam 'kızım' oldu

“Hayatımın dönüm noktası, katıldığım güzellik yarışmasıydı. Ama şimdilerde kızım Selin’in dünyaya gelişiyle hayatım tamamen ona bağlandı ve dönüm noktam o oldu.”

Çağla Kubat, manken, fotomodel, oyuncu, profesyonel rüzgar sörfçüsü ve aynı zamanda makine mühendisi. 1997 yılında İtalyan Lisesi’nden birincilikle mezun olan Kubat, 2001 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümünden mezun olmuş. Aynı yıl Miss Turkey Türkiye Güzellik Kraliçesi Yarışması’na katılan ve ikinci seçilen Çağla Kubat, söz konusu yarışmayla adını tüm Türkiye’ye duyurdu. Güzellik yarışmasından sonra mesleğini yapmayan, spora ve televizyonculuğa yoğunlaşan tescilli güzel Çağla Kubat ile, devam ettirdiği spikerlik, sunuculuk ve oyunculuk kariyerini, Türkiye’yi rüzgar sörfü ile tanıştıran spor tutkusunu konuştuk.

Çağla hanım, bize kendinizden ve kariyerinizden bahseder misiniz?

Güzellik yarışmasından sonra spora ve televizyonculuğa yoğunlaştım. Önce, iki sezon ilk sene Mehmet Barlas, ikinci sene Mesut Yar’la birlikte “Başka Yerde Yok” adlı proramı sunduktan sonra, bir sezon Kanal D’de sabah haberlerini, sonraki sezon da NTV’de spor haberlerini sundum. Yine NTV’de sabah kuşağında spor ve sağlık programı yaptım. Özellikle diksiyon eğitimine yoğunlaştım ve pek çok özel ders aldım. Kendimi sadece program sunucusu olarak görmedim, program hazırlıklarım için uzun saatler çalıştım. Bu dönemlerdeki en büyük yardımcım, dalgalarla ve rüzgarla tek başıma kalıp, tüm stresimi atma şansı bulduğum rüzgar sörfü antrenmanlarım oldu.

Kış aylarım, çok sevdiğim televizyon işiyle ve fırsat buldukça windsurf antrenmanlarıyla; yaz aylarım ise windsurf yarışlarına katılarak geçti. 2013 yılında Dünya Profesyonel Windsurf Ligi’nde üçüncülük kazanarak, bayrağımızı kürsüde dalgalandırdım. Windsurf, televizyonculuğun önüne geçti demek istemiyorum. Çünkü bu mesleğe de çok emek verdim. Sadece proje seçimlerimi yaparken windsurften tamamen kopmamaya özen gösterdim ve annelik öncesi iki yıl tamamen kendimi windsurfe adadım. Bundan sonra hedefim, yaz sezonlarında annelikle birlikte olabildiği ölçüde windsurf yarışlarını takip etmek ve kış sezonuna doğru bir projeye televizyona dönmek...

Spor kariyerinize nasıl başladınız?

Ailemin çok küçük yaşta beni yaz kamplarına yollaması sayesinde pek çok farklı spor dalıyla tanışma fırsatı buldum. İlk olarak yüzme antrenmanlarımı yoğunlaştırdım ve Enka’nın sporcusu oldum. Ortaokul yıllarında Galatasaray’da basket oynuyordum ve lise yıllarında yazın Alaçatı’da öğrendiğim windsurfu Fenerbahçe takımı-



Windsurf sporu, hayatımın tüm akışını belirlediği gibi eşimle tanışmamı ve çok mutlu bir aile kurmamı sağladı.



na seçilerek devam ettirdim. Bu yıllardan sonra beni milliliğe kadar taşıyan spor belli olmuş oldu. Tenis, binicilik ve snowboard ise hobi olarak yıllardır devam ettirdiğim sporlar...

Antrenmanlarınıza ne kadar zaman ayırıyorsunuz?

Bebeğimi emzirme döneminde olduğum için antrenman tempomu yavaş yavaş artırıyorum. Ama normal şartlarda yazın günde dört saat, kışın her gün spor salonunda kara antrenmanı, rüzgarın ve sıcaklığın uygun olduğu günlerde iki saat ve kışın televizyonda bir projede yer almıyorsam iki ay yurt dışında sıcak bir ülkede windsurf antrenmanı yapıyorum.

Spor yapmak size neler kazandırdı?

Spor yapmak, beslenme, uyku düzeni ve doğru programlama sayesinde çok kaliteli bir hayatımın olmasını sağladı. Windsurf sporu ise, hayatımın tüm akışını belirlediği gibi eşimle tanışmamı ve çok mutlu bir aile kurmamı sağladı.

Tanınmış biri olmanın sörf hayatınıza katkıları oldu mu?

Çok sevdiğim sporumu ülkemde tanıtmaya ve yaygınlaştırmamda çok önemli katkılar oldu.

Rüzgar sörfü alanında birçok ödülünüz var. Bu başarılarla imza atmak nasıl bir duygu?

Koyduğunuz hedeflere ulaşmak, hayalle-

rinin gerçekleşmesi çok güzel duygular. Ancak en büyük gururu, ülkemi temsil ederek bayrağımızı kürsüde dalgalandırdığımda yaşıyorum.

Türkiye'de rüzgar sörfü yeterince destekleniyor mu?

Türkiye'de pek çok spor dalında olduğu gibi windsurfta da bireysel destek bulmak hiç kolay olmuyor. Bazı sporcuların sponsorları olsa da bu çok uzun vadeli olamıyor. Çünkü sporcularla markaların birlikteliğinin duyurulması üzerine çalışan ajanslar mevcut değil. Yarış organizasyonlarıyla windsurf yaz ayları için çok önemli bir iletişim platformu olmaya başladı. Her sene pek çok organizasyon, büyük mar-

kalar tarafından destekleniyor. Biz de akademi olarak markalara bu hizmeti vermeye başladık. Bağlı olduğumuz Yelken Federasyonu bu sene yeni bir ekiple tekrar oluştu ve özellikle olimpiik sınıflar için önemli çalışmalar yapmayı hedefliyorlar. Umarım windsurfun görsel şöleni niteliğinde olan ve pek çok sporcunun emek verdiği ve yarıştığı windsurf slalom kategorisini de destekleyecekler.

Okulunuzdan bahseder misiniz?

Windsurf Akademi'deki misyonumuz; tecrübeli eğitmen kadromuz tarafından verilen başlangıç, orta, ileri ve profesyonel seviye eğitimlerle öğrenme sürecini daha hızlı, kolay ve eğlenceli hale getirmek ve çocuklar için yaz okulu kamplarımız, gençler için yarışçılık eğitimi kamplarımızla geleceğin şampiyonlarını yetiştirmek. Bu yüzden akademinin öğrencileri belli bir seviyeye geldiklerinde onları Çağla Kubat Windsurf Yelken Kulübü'müzün lisanslı sporcusu yaparak tüm kariyerlerini planlıyor, onlara akademinin tüm hizmetlerinden büyük avantajlarla faydalanma şansı tanıyor ve bizimle yarışlara takım olarak profesyonel bir anlamda hazırlanma imkânı sunuyoruz. 2012 yılında kurulan kulübümüzün sporcuları 2013 yılında, Türkiye ve Dünya Gençler Şampiyonluğu, Türkiye Bayanlar Şampiyonluğu, Türkiye Bayanlar üçüncülüğü derecelerini kazanmıştır.

Akademiyi dünyanın en önemli windsurfçülerinden biri olan eşim Jimmy Diaz'la birlikte işletiyoruz. Windsurf eğitimlerinin yanında okulumuzda düzenlediğimiz, yoga, dağ bisikleti ve zumba gibi fitness programlarının yanı sıra markaların ihtiyaçlarına göre yaratıcı fikirler, eğlence yarışları ve hafta sonları Surfer's Party gibi etkinlikleri tasarlıyor; spor, müzik ve eğlenceyi tek mekânda birleştirmeyi amaçlıyoruz.

Türkiye ve Dünya Ligi'nde Alaçatı ayaklarına ev sahipliği yaptığımız gibi özellikle çocuk ve gençlerin yarışmasını sağlayarak her sene, "Genç Fırtınalar Mücadelesi" organizasyonları düzenliyoruz. 2013'te IFCA Dünya Çocuk ve Genç Şampiyonası'nın organizatörlüğünü de üstlenerek ilk uluslararası büyük şampiyonamızı gerçekleştirdik.

Okullarınızın sayısını artırmayı ve bu sporu daha geniş kitlelere yaymayı planlıyor musunuz?

Akademimin sayısını artırmak gibi bir dü-

Hedefim, yaz sezonlarında annelikle birlikte olabildiği ölçüde windsurf yarışlarını takip etmek ve kış sezonuna doğru bir projeye televizyona dönmek...

şüncem vardı. Bu sene Çeşme'de eşimle yeni bir spor olan SUP-Kürek sörfünü tanıttırma çalışmalarımıza başladık ve ağırlıklı olarak bu sporun malzemelerini içeren bir merkezi, bu yılın en popüler plajlarından olmaya aday Flyinn Beach Club'ın içinde açtık. İki merkezimizin arasında gidip gelmek bile beni çok zorladı. Başka bir bölgede açılacak bir akademinin başında ben olamayacağım için ancak güvendiğim ekibimi genişlettikten sonra ilerleyen yıllarda düşünebilirim.

Ülkemizde bu sporun en önemli temsilcilerinden biri olarak, sörf'e başlamak isteyenler için önerileriniz neler?

Windsurf dersi olarak bu spora başlamak gerekiyor. Kendileri deneyerek yanlış temeller kazananların hatalarını düzeltmek, hiç bilmeyen birine öğretmekten çok daha zor oluyor.

Kadınların rüzgar sörfündeki yeri ne durumda?

Gelişmekte olan veya geri kalmış ülkelerde, kadınların spor aktiviteleri içerisinde yer alma oranı daha düşük. Çünkü bu toplumlarda kadının hâlâ doğurganlık için yaratıldığı, aktif yaşam yerine pasif yaşamı seçmesi gerektiği düşünülüyor. Ülkemizde son yıllarda kadınların yarışmalara katılma oranları artmakta, aldıkları sonuçlar yükselmekte ve hatta bazı spor dallarında erkeklerden daha iyi performans gösterebildikleri gözleniyor. Windsurfta da son yıllarda gerek akademimizde ders alan öğrencilerimizde gerek yarışlara katılan sporcularımızda kadın sayısının artmakta olduğunu ve özellikle uluslararası yarışlarda kadın sporcuların daha iyi sonuçlar aldığını görüyoruz.

Belirli bir yaşa kadar çocuk üzerinde

annenin etkisinin daha fazla olduğunu da göz önünde bulundurarak sporun toplum geneline yayılması ve büyük çoğunluk tarafından yapılır hale gelmesi için kadının spora ilgisini artırmak ve aktif olarak sporun içinde yer almasını sağlamak gerekiyor. Windsurf sporu güç gerektiren ve sadece erkeklerin iyi yapabileceği bir spor değil. Doğru teknik ve iyi bir denge koordinasyonu kadınların da başarıyla yapabilecekleri ve rüzgarı doğru kullanmayı öğrendiklerinde kas gücüne çok fazla ihtiyaç duymaları gerekmeyen bir spor. Bayan sörfçü olmanın herhangi bir dezavantajı olduğunu düşünmüyorum ve herkesi bu doğa dostu, inanılmaz heyecan verici sporla tanışmaya davet ediyorum.

Eski bir Türkiye güzeli olarak göz önünde olduğunuz için bakımlı da olmanız gerekiyor. Bu yoğun tempodan kendinize vakit ayırabiliyor musunuz?

Evet, yoğun bir tempoda çalışmalarımız oluyor. Ancak kendime vakit ayırabiliyorum.

Modayla aranız nasıldır? Sporcu kişiliğinizden dolayı daha çok spor giymeyi mi tercih edersiniz?

Genelde spor kıyafetler tercih ediyorum. Ancak özel bir gece ya da davet olduğunda danıştığım bu konuda uzman arkadaşlarım var. Erol Albayrak ve Arzu Kaprol destek aldığım isimler arasında.

Bir dönem oyuncululuğu ve sörfü birlikte devam ettirdiniz. Sizi bu kadar enerjik tutan nedir?

İkisi arasında kurduğum denge beni enerjik tutuyordu. Dizi çekimlerinin yorgunluğunu windsurfla atarken sürekli windsurf yapmadığım için çok yorulmuyordum.

İTÜ Makine Mühendisliği'nden mezunsunuz. Mesleğinizi yapmıyorsunuz ancak bu eğitimin hayatınıza kattığı şeyler oldu mu?

Mühendislik eğitiminin, her zaman planlı programlı çalışma, analitik düşünme yeteneğini geliştirme gibi pek çok kazanımı oluyor. Hayatıma bu anlamda katkıları oldu.

Hayatınızda dönüm noktası diyebileceğiniz bir an var mı?

Hayatımın dönüm noktası, katıldığım güzellik yarışmasıydı. Ama şimdilerde kızım Selin'in dünyaya gelişiyle hayatım tamamen ona bağlandı ve dönüm noktam o oldu.





“Gidene üzülmedim, var olanı güçlendirdim”

“Geçirdiğim trafik kazasından sonra sol bacağımı kaybetmeme rağmen, ‘gidene üzülmem var olanı güçlendiririm’ mantığıyla yoluma devam ettim. Sahip olanları güçlendirme dendiğinde akla vücut geliştirme geliyor. Kaslarımın, eklemlerimin güçlenmesi, eksikliklerin verdiği dezavantajların avantaja dönüşmesi, vücut geliştirmeyle mümkündü. Söz konusu sebeplerden dolayı bu sporu seçtim.”

İzmir Foça’da yaşayan Tolga Murat Balıkcı’nın sol bacağı 28 Ocak 1998’de, henüz 17 yaşındayken geçirdiği trafik kazasında koptu. Balıkcı, hayata küsmek yerine daha sıkı sarıldı. Vücut geliştirme sporunda engeli olmayan arkadaşlarının kaldıramadığı ağırlıklarla çalıştı. Art arda şampiyonluklar aldı. Türkiye’nin dünya sahnesinde gururu oldu. Bir Avrupa Şampiyonluğu, 3 Dünya Şampiyonluğu, bir Kainat Şampiyonluğu bulunan ve ağırlık kaldırmada 2013 Guinness Dünya Rekortmeni olan, engelli vücut geliştirme sporcumuz Tolga Murat Balıkcı ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Murat Bey, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1981 yılında Muş’un Bulanık ilçesinde doğdum. İlkokulu Muş’ta, ortaokul ve liseyi İzmir Cemil Midilli Lisesi’nde tamamladım. Daha sonra Aydın Adnan Menderes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünden mezun oldum.

Sizi engelli vücut geliştirme şampiyonluklarına götüren hikâye, aslında bir trafik kazasıyla başladı. O kaza nasıl oldu?

1998 yılı Ramazan Bayramı’nın ilk günüy-

dü. İzmir Foça’da arkadaşımın kullandığı araç, elektrik direğine çarptı. Kazada sol bacağımı kaybettim.

Kaza anını hatırlıyor musunuz?

Evet, çok iyi hatırlıyorum. Yolda bulunan çukurları belediye mıcırla doldurmuştu. O mıcırlar, araçlar gelip geçtiği için her yerdeydi. Kaçacak yerimiz yoktu. O esnada bir araçta solluyorduk. Solladığımız araç, çukurdan kaçmak için bize doğru manevra yaptı. Aracı kullanan arkadaşım da ondan kaçmak istedi ve araç fren yapmadan kayarak hemen yanımda bulunan elektrik direğine çarptı. Direk, yolcu tarafında benim oturduğum hizadan, aracın içine bacaklarımın arasına kadar gelmişti.

Bacağınızın koptuğunu ilk nasıl anladınız?

Araç, direğe vurunca mahallede bulunan sakinler olay yerine gelmişler. Araçta sıkıştığım için beni çıkarmaya çalışıyordu herkes. Saçlarımdan çekerek beni çıkarmaya çalışan yardım severler bile vardı. Araçtan çıkmadan önce sol bacağıma ılık su dökülüyormuş gibi hissettim. Bacağımın vücudumdan ayrıldığını halen fark etmemiştim. Araçtan çıkarılırken bilincimi kaybettim. Tekrar kendime geldiğimde

aracın hemen yanında yerde uzanıyordum. Başımda kimse yoktu. Kaza geçirdiğim yerde Nurullah adında bir öğretmen, tansiyon aletiyle bacağımı sıkımsan kan akışını durdurmuştu. Bunu sonradan öğrendim tabii... Yerde uzanmış vaziyetteydim. Neler olduğunu anlayamıyordum. Ayağa kalkmak istedim. O esnada sol bacağım hafif gelince havaya kalktı. Dizden aşağım yoktu. Pantolonumun içi boş vaziyette öylece duruyordu, anlam veremedim. Ayağımı aramak için pantolonumu yukarıya doğru çektim. Çektikçe manzara netleşiyordu. Bacağımın koptuğunu o anda anladım. Tansiyonum yükseliyordu. Bu benim için hayati bir tehlikeydi. Belimdeki ıslaklığın bacağımdan akan kan olduğunu anladım. Fazla zamanım ve kanımda kalmamıştı. Hemen sakinleşmeliydim. Deli gibi “Allah” diye bağıırıyordum. Hem çok geçiriyor hem de ağrıyı yavaş yavaş hissediyordum. O sırada, “Bacağım nerede” diye sordum. Bacağım, siyah bir çöp torbasının içindeydi. Sedyenin yanında yerde duruyordu.

Yerine dikilme şansı yok muydu?

Kazadan sonra ilk gittiğimiz hastane olan Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi’nde bacağımı dikemeyeceklerini söylediler. Bu ne-



denle beni mikrocerrahi hastanesine sevk ettiler. Bu hastanede de bacağımı diki-meyeceklerini söylemeleri üzerine tekrar beni, Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi'ne getirdiler. Çok yorulmuştum. Bilincim açıldı. Babam, bacağımın dikilemeyeceğini diki-lirse, 10 yıl hastaneye bağlı kalacağımı ve neticede daha yukarıdan kesilebileceğini söyledi. Ben de, "Bana bir bacakta yer-ter baba" dedim. Ameliyata girerken bir tercihte bulunmuştum. Artık tek bacakla yaşayacaktım.

Vücut geliştirme sporunu yapmayı ne zaman aklınıza koydunuz?

Hastane odasında anneme, "Dedem bile ağlayarak buraya gelmeyecek" dedim. Ve ardından o sihirli cümle döküldü di-limden, "Ben gidene üzülmem var olanı güçlendiririm." O esnada bu fikir gelişti. Daha önce de vücut geliştirme sporunu yapmayı çok istiyordum fakat Foça'da spor salonu olmadığı için yapamıyordum.

Hastaneden çıktığımda ilk işim, var olanı güçlendirmeyi başarabileceğim tek spor olan vücut geliştirme sporuna başlamak oldu.

Bu sporu özellikle tercih etmeniz bir nedeni var mı?

Sahip olduklarınızı güçlendirme dendi-ğinde vücut geliştirme akla geliyor. Kas-larımın, eklemlerimin güçlenmesi, eksik-liklerin verdiği dezavantajların avantaja dönüşmesi, vücut geliştirmeyle mümkün-dü. Bu sebepten bu sporu seçtim.

Nasıl çalıştınız?

1998 yılında hastaneden çıktıktan sonra bacağıma bir protez takıldı ve ben hemen spora başladım. 2001 yılında üniversiteyi kazandım. 2005 yılında mezun oldum. Bu süre zarfı içinde spor yapmaya asla ara vermedim. 2006 yılında Foça'da bir spor salonu açtım. 2011 yılına kadar burada faaliyet gösterdim. Bulunduğum

dükkanın maliyetlerini karşılayamadığım için o dükkandan çıkarıldım. 2013 yılı Ekim ayına kadar da İzmir Yeşilyurt'ta bir dükkanda salonumu hayatta tuttum. 19 Mayıs 2013 tarihinde spor salonu çalış-tırmayı bıraktım ve salonumu kapattım. Bu süre zarfı içinde günde altı öğün top-lamda bir buçuk kilo et yiyerek ve çeşitli vitamin minareller kullanarak sporda zir-veye oturdum. Yarışma sezonunda gün-de sekiz saati bulan antrenmanlar yapıp, yarışmalara hazırlandım.

Başka hangi sporları yapıyorsunuz?

Üniversitede okurken boks ile ilgilendim. Aynı zamanda bilek güreşi yaptım bir süre. 1994 yılında Akdeniz Foku Bisik-let Yarışması'nda Türkiye ikincisi oldum. Bisiklette de eski bir yeteneğim. Bisiklet sporuyla halen yakından ilgilieniyorum. En son 10 Mayıs 2014'te bisikletle İzmir'den Ankara'ya 600 kilometre pedal çevirdim. Ankara'ya 63 saatte vardım.



Dünya şampiyonasına katılmanız nasıl oldu?

Akıl hocam, büyüğüm Onur Şencan, "Bu sporda neden yarışmayı düşünmüyorsunuz" dedi. Dünya şampiyonalarına gitmeyi çok istiyordum ama hazır olmadığımı düşünüyordum. Hocam, gitmem için acele etmemi istedi. Onu kıramadım ve 2009 yılında WBBF Dünya Federasyonu'na başvurdum. Davetiyem geldi. Hazırlıklarımı yaptım ve 21 Kasım 2009'da ilk dünya şampiyonluğumu elde ettim.

1 Avrupa Şampiyonluğu, 3 Dünya Şampiyonluğu, 1 Kainat Şampiyonluğu'nun yanı sıra, ağırlık kaldırmada 2013 Guinness Dünya Rekortmenisiniz. Bundan sonra başka hedefleriniz, projeleriniz var mı?

2010 yılında bir TV kanalında, "Bu sporu bırakana kadar en iyisi benim" demiştim. Gerçekten de dünyanın en iyi tekerlekli sandalye vücut geliştirme sporcusu un-

vanını halen elimde bulunduruyorum. Tekrar yarışıp aynı dereceleri eve getirmeyi düşünmüyorum. Belki İFBB PRO WHEELCHAIR yarışmasında Amerika'da profesyonel ligde yarışabilirim ama bundan önce yapmam gerekenler var.

Şu anda neler yapıyorsunuz? Anlatır mısınız?

Şu anda engelli aileleri ziyaret ediyor, onlara motivasyon aşıyorum. Ayrıca bir kitap yazıyorum. Bu yıl sonunda okuyucularıma ulaşacağını düşünüyorum.

Bu sporu yapmak isteyenlere neler önerirsiniz?

Vücut geliştirme, sabır, zaman ve disiplinli bir antrenman programı istiyor. Sabırlı olmalarını, acele etmemelerini ve antrenörlerin tavsiye ve programlarına uymalarını öneririm. Vücut geliştirme doğru bir şekilde yapıldığında, kişinin ruhsal ve fiziksel bütün rahatsızlıklarını tedavi edece-

ğine hiç şüpheniz olmasın. Asla yılmayın hedefinize ulaşmanız dileğiyle...

Türkiye'de bu spora sponsorların ilgisi nasıl?

Türkiye'de sponsorlar diye bir olgu oluşmamış. Amatör sporlar, futbol hariç hiçbir şekilde dikkate alınmıyor ve desteklenmiyor. Sponsorluk kavramı tekrardan gözden geçirilmeli, yeniden yapılandırılmalı ve sağlam temeller üzerine oturtulmalı. Medya, futbol haricinde bir haber vermediği için diğer spor dalları medyatik olmuyor. Öyle olmadığı için kimse yatırım yapmak istemiyor. İşe, görsel ve yazılı medyayla başlamak gerekir. Aynı zamanda vücut geliştirme Türkiye'de yeterince tanınmıyor. Bu sebeple tabu gibi bir yaklaşıma maruz kalıyor. Bu spor hakkında halk arasında üretilmiş aslı olmayan uydurmalar dolaşıyor. Yeniden sporumuzu ve spor branşlarımızı tanıtmalı ve sporun geleceğine hep birlikte yatırım yapmalıyız.

Apollon'un Anadolu'daki Kehanet merkezi Klaros



Kahin Tanrı Apollon'un Anadolu'daki iki önemli kehanet merkezinden biri olan Klaros, antik dönemde olduğu gibi bugün de, Anadolu ve dünya arkeolojisinde önemli bir yere sahip. Antik kentte kutsal alanda ele geçen en eski buluntular Geometrik döneme kadar gidiyor. Klaros'a gittiğinizde Hellenistik döneme ait Apollon Tapınağı ve Sunağını, Roma dönemine ait Artemis Tapınağı ve Sunağını, alana giriş binası ve çeşitli onur anıtlarını görebilirsiniz.



Klaros, İzmir'in Menderes ilçesinde, Ahmetbeyli (Ales) Vadisi'nin taban düzlüğünde, kuzeyindeki Kolophon'a (Değirmendere) 13 kilometre, güneyindeki Notion'a ise 2 kilometre mesafede yer alıyor.

Klaros'un kuruluş tarihi kesin olarak bilinmemekle beraber, MÖ 6. ve 7. yüzyıl başında Kolophon'un baş tanrısı Apollo adına inşa ettiği sanılıyor. Gizli güçlere sahip kahinleriyle dünyaca ünlü olan Apollo Tapınağı, dor üslubu ile yapılmış. Bağımsız bir kent olmayan Klaros, sürekli olarak Kolophon'a bağlı olarak gelişmiş. MÖ 2. yüzyılda yapıldığı sanılan Propylea'dan Apollon Tapınağı'na giden iki taraflı sütunlar ve heykellerle dolu bir kutsal yol bulunuyor. Propylea'da kâhine danışmaya gidenlerin yazdıkları kitabeler bulunmuş. Cella'nın üstündeki Apollon heykeli 7.5 metre yüksekliğinde. Tapınağın önünde 2.5 metre uzakta anıtsal bir altar bulunuyor. Antik çağın ünlü kehanet merkezi olarak nitelenen Klaros, 20. yüzyılın başından başlayıp günümüze kadar gelen kazılarla tamamen ortaya çıkarılmış.

Klaros sözcüğü Hellen dilinde kısmet çekimi veya arazi anlamına gelse de Bilge Umar, asıl kökeninin Luwi dilindeki "kıyı" veya "iskele" olan "kalara"dan geldiğini belirtir. Klaros, Tanrı Apollon'a adanmış Anadolu'daki kutsal bilicilik merkezlerinin en önemlilerinden biri. Buranın düzlükte kurulmasının nedeni vadideki kutsal su kaynağı ile onun hemen yakınında dişbudak ve defnelerden meydana gelen ormandır. Homeros başta olmak üzere Hellenistik ve Roma Çağı tarihçilerinden öğrenildiğine göre, Apollon'un bilicileri mabedin altında bir mağaraya veya yeraltı odasına girerek oradaki kutsal suyu içerler. Sonra bu rahipler sorulan soruları Apollon'un cevapladığını söyleyerek soruyu sorana, çoğu kez yoruma çok açık, biraz da anlaşılabilir bir dil ve şiirsel bir ifade ile cevap verirdi. Anadolu'da Didyma Apollon mabedinden sonra en önemli bilicilik merkezi olan Klaros'daki mabedin duvarlarında, sütunlarında uzak kentlerden ve ülkelerden Tanrı'nın tavsiyelerini almaya gelen delegelerin isimleri, onlar için söylenen kehanetler yazılıdır. Ancak buradaki bilicilik Delphi ve Pythia'dan farklı olarak rahibe değil, rahip tarafından yapılıyordu. Gelenlerin dileklerini rahibe ileten yazmanların yanı sıra, biliciliği yapanlar da her yıl değişiyorlardı.



Klaros'da ilk bilicinin bir kadın olmasına rağmen daha sonraki dönemlerde biliciler her zaman için erkeklerden seçilmişler. Önceleri sadece kent delegelerinin başvurusuna açık olan Klaros, Büyük İskender'in (V. Alexander) Klaros'a kişisel bir başvuru yapması ile kişisel başvuruları da kabul etmeye başlamış. Bu olaydan sonra oldukça ünlü olan Klaros, Barbarları da (Yunan olmayan halkları) kabul eden bir Apollon kehanet merkezi. MS 4. yüzyılda Hristiyanlığın yayılması ile birlikte Klaros terk edilmiş. Kutsal alanda ele geçen en eski buluntular, Geometrik döneme kadar gidiyor. Şu anda alanda Helenistik döneme ait Apollon Tapınağı ve Sunağı, Roma dönemine ait Artemis Tapınağı ve Sunağı, alana giriş binası ve çeşitli onur anıtları görülüyor.

Klaros, özel bir statüye sahip

Kolophon'a bağlı bir kehanet merkezi olması nedeniyle Klaros, 12 iyon şehri

arasında kabul edilmiyor. Özel bir statüye sahip. Antik Çağ ozanları Apollon'un kutsal alanı olarak bilinen bu yeri "Işıklı Klaros" diye tanımlayarak övgü üzerine övgü yazmışlar. 19. yüzyıla kadar Klaros'daki Apollon mabedi yalnızca Antik Çağ ozanlarının şiir dizelerinde yaşamış, nerede olduğunu ise hiç kimse öğrenememişti. Homeros'un anlattıklarından esinlenen K. Schuchhardt ve P. Wolter isimli iki araştırmacı, İzmir'in güneyindeki Ales (Avcı Çayı) vadisini 1886'da araştırarak, Kolophon ve Notion antik kentlerinin duvarlarını, kulelerini içeren haritalar çıkardılar. Ne var ki, bu iki antik kent arasından akan nehir (Avcı Çayı) alüvyonlarıyla Klaros'u gizlemiş ve onun bulunmasını güçleştirmiştir.

Çok eski tarihlerden itibaren Klaros'da İonyalıların yaşadığını o zamanlarda burasının kutsal olarak nitelendiği, adaklar yapıldığı biliniyordu. Apollon kültürü oldukça hoş görülüydü.



Eğer bir kişi boğa kurban edecek kadar varlıklı değilse, pişmiş topraktan bir boğa sembolünü sunduğu da oluyordu. Bu arada Mısır inancının timsah tanrısı Bobek'i simgeleyen altın telkârili mısır pendentifleri, Apollon'un heykelcikleri de kült mahalline bırakılıyordu. Adakların Tanrı Apollon'a layık olabilmesi için MÖ 6. yüzyılın ortalarında Kral Cesus, 12 x 6 metre boyutlarında anıtsal bir sunak yaptırmıştı. MÖ 3. yüzyıla kadar Apollon'a yapılan adaklar hep bu arkaik sunak üzerinde yapılmış. Sunağın çevresinde biriken adak eşyaları İyonyalıların bolluk ve rahat ortamda yaşadıklarını göstermiş.

Klaros'daki Apollon Mabedi uzun kenarında onbir, kısa kenarında altı sütunun bulunduğu beş basamaklı (krepis) bir kaide üzerinde yükselen peripteros tipinde bir yapıydı. Şiddetli depremlerle yıkılan mabedin sütunları, sütun başlıkları çevreye dağıldı. Mimari elemanlar mabedin MÖ 4. yüzyıl sonunda veya Helenistik dönemin başında yapıldığını gösteriyor. Arşitrav üzerinde bulunan bir kitabe ise mabedin İmparator Hadrianus (M.S.76-138) tarafından tamamlandığına işaret ediyor. Ancak Cella'daki kalıntılar, aynı yerde daha önceki tarihlerde yapılmış bir başka Apollon mabedinin var olduğunu kanıtlıyor.

Emeğin sanatı

Savatlı Gümüş İşlemeciliği



Savat, esas maddesi gümüş sülfür olan siyah bir minenin, gümüş bir levhanın önceden hazırlanmış bölümlerine kakılmasıyla gerçekleştirilen ve çizgilerin zarifliğini gösteren bir süsleme tekniği. Savatlı Gümüş İşlemeciliği, Van'da el sanatlarının önemli bir parçasını oluşturuyor. Van'da üretilen gümüş takılar bugün, çeşitli illere ve ülkelere gönderiliyor.





Beyaz renkte ve parlak olan gümüş, kolayca biçimlendirilebilen bir metal. Ayarı binlik sistemde ifade ediliyor. Oksitlenmeye karşı dirençli olan gümüş, bu özellikleri nedeniyle eski çağlardan bu yana sikke, süs ve mücevher gibi değerli eşyaların yapımında kullanılmış. Gümüş işlemeciliğinde bir süsleme sanatı olan savatın da kökeni Urartulara kadar gidiyor.

Yerel dildeki adı "sevad" olan ve Orta Asya ve Anadolu Türk sanatıyla, İslam maden sanatında yaygın olan savat, bir ölçü gümüş (ideal olan 950 ayardır), dört ölçü bakır, dört ölçü kurşun ve bir miktar da kükürtün, 750 derecelik ısıda karıştırılmasıyla elde ediliyor. Ancak her savat ustasının kendine has bir ölçüsü olduğu söyleniyor. Soğumaya bırakılan savat, kütle toz haline gelinceye kadar önce örs üzerinde, daha sonra havanda dövülüyor. Elde edilen savat, gümüş eşya üzerinde daha önce açılmış olan kılcal kanallara iki yolla sürülüyor. Ya yemeğe tuz eker gibi serpiliyor ya da boraks ile sulandırılarak, çamur



haline getiriliyor ve boşluklara sıvanarak dolduruluyor. Sonraki aşamada, yapılan iş mangal ateşine tutuluyor. Isının etkisiyle tekrar eriyen savat, boşluklara iyice nüfus ediyor. Bu aşamadan sonra soğuması için bekletiliyor ve cilalanarak kullanıma hazır hale geliyor. Muskalıklar, gerdanlıklar, saç tokaları, saç bağları, tepelikler, bilezikler, yüzükler ve kemerler, savatla yapılan kimi süs eşyalarından bazıları. Uzun emekler isteyen bu gümüş işlemesi gün geçtikçe daha çok yaygınlaşıyor

Van'da gümüş işlemeciliği el sanatlarının önemli bir parçasını oluşturuyor. Bu nedenle takılar genellikle gümüş. Kadınların kadife entarilerinin üstüne taktıkları

boyunlarındaki altın Heb'lerin yanı sıra, savatlı gümüş işlemeli kemerler evladiyelik diye tabir edebileceğimiz kıymetli takılar arasında yer alıyor. Kemerler, maddi durumu iyi olan ailelerde hemen hemen her geline takılan takıların başında geliyor. Van'da kadınların kullandığı gerdanlıkların, kalınlı incele bileziklerin, yüzük, küpe ve saç bağlarının hepsi gümüşten.

Erkeklerin yeleklerinin üzerine taktıkları köstekleri, tütün tabakaları ve ağızlıkları ile taktıkları yüzükleri de gümüşten yapıyor. Günlük kullanılan tabakalar büyükçe ve kalın; özel günlerde kullanılan tabakalar ise, ince biraz daha küçük üzeri daha fazla işlemekten oluşuyor.



Sonbaharda da bronz kalın!

Bronzlaşmak için güneşi beklemeyin... Pedix serisinde yer alan Self Tanning Sprey sayesinde çikolata tene kavuşabilirsiniz. Bacaklar, kollar ve vücudunuzun istediğiniz yerine birkaç dakika

ayırmanız yeterli... Sonrasında bronz bir ten sizleri bekliyor. Güneşe gerek kalmadan, sürüldükten çok kısa süre sonra cilde doğal bronzluk veriyor. Ayrıca vücutta istenmeyen çil, varis gibi benzeri lekeleri kapatarak mükemmel görünüm sağlıyor.



Üçlü sensör bir arada

Casio Gulfmaster GWN-1000 denizlerdeki güçlü adam imajından esinlenilerek okyanus konseptli modelini tasarladı. Bu modeller, açık deniz aktiviteleri ile uğraşanların tüm ihtiyaçlarına cevap verecek özelliklerle donatıldı. Atmosferik basınç sensörü hava değişimlerini, pusula yönü hedeflediğiniz noktadaki hava durumunu önceden kontrol etmenizi ve gel-git gösterge grafiği ile içinde bulunduğunuz hava şartlarına göre hazırlıklı olmanızı sağlar. Hava durumu ve basıncını 2 dakika da bir ölçerek hem kadranda gösterir hem de alarm ile haber verir. Böylece açık denizde ani değişimlere karşı rahatlıkla önlem alınmasını mümkün kılar. Üç adet sensör barındıran Casio Gulfmaster GWN-1000, yön, atmosferik basınç, yükseklik, derece ve önceden tanımlanmış bölgeler için gelgit durumunu gösterebilen özellikleri yanında 200 metre su geçirmezliğe sahip. LCD ve kadranda için iki ayrı LED aydınlatmaya sahip ve kasaya entegre ergonomik bir kordonla üretilmiş. Yeni kordon daha esnek ve yumuşak olması ile rahatlığı artırmış. Tüm işlevler smart access özelliği sayesinde, ayrı ses tonları ile tepe üzerinden kolayca ayarlanabiliyor.

Visconti'nin yeni kalemi Pininfarina Carbongrafite

Eşsiz tarza ve teknik unsurlara sahip bir kalem olan Pininfarina Carbongrafite, Visconti'nin bilgi ve deneyimini İtalyan tasarım kuruluşu Pininfarina'nın yaratıcılığı ile bir araya getirildi. Böylece güçlü ve yenilikçi yanları olan ayrıcalıklı bir obje doğdu. Kalem, Visconti tarafından yaratılmış pek çok teknik yeniliği bünyesinde barındırıyor. Özgün mürekkep haznesi, kalem ucunun kapalıyken gövde içinde muhafaza edilmesi ve kalemin mürekkebin kurummasını önleyen kapanış sistemi, Visconti tarafından tasarlanmış ve patenti alınmış yenilikçi çözümler olarak öne çıkıyor. Mekanik sanatın bir başka şaheseri olarak hayata geçen esnek klips de bu yenilikçi uygulamalardan biri. Öte yandan Visconti ürün yelpazesinde ilk kez bir kalemin üretiminde kullanılan tek yönlü karbon grafit, hafif ama sağlam yapısıyla Pininfarina'nın otomobil dünyasına atıfta bulunurken, aynı zamanda kaleme de sportif bir zarafet katıyor. Pininfarina Carbongrafite, objenin estetik özelliklerini öne çıkaran bir kasayla donatıldı.





Givenchy ile cildiniz daha sıkı ve genç olacak

Gün içinde tekrarlanan yüz hareketleri ve mekanik faktörler cildin kolajen ve elastikiyetini kaybederek sıkılığını yitirmesine yol açar. Givenchy, cilt sıkılığı problemi için Smile'n Repair serisini Firmness Expert Intensive Firming Serum ile genişletiyor. Intensive Firming Serum, yapısındaki MotionCorrect Complex ile cildin stres faktörlerine karşı dayanıklılığını güçlendirmeye ve hücrelerin esnekliğini artırmaya yardımcı oluyor. Smile'n Repair Firmness Expert'e özel üç aksiyonlu PeptideProElastin ile cilt sentezi aktive ediliyor, elastik liflerin bağı kuvvetlendirilerek cildin elastikiyeti ve sıkılığı artırılıyor. Givenchy, cildin daha sıkı, dolgun, aydınlık görünmesini ve yüz kontürünü belirginleştirmeyi destekliyor. Hafif yapısıyla kolayca emiliyor.



Elmasın vazgeçilmez çekiciliği...

Tekin Seyrekoğlu, klasik mücevher tasarımlarına yeni eklediği modelde elması ustalıkla işleyerek özgün bir form yaratıyor. Klasik tarzını mücevherle tamamlamak isteyenlere hitap eden tasarım, yüzük ve bileklikten oluşuyor. Pembe altın kullanılan setin yüzüğü toplam 1.47 karat elmas, bileklik ise toplam 0.38 karat elmas ve 0.36 karat pırlanta kullanılarak hazırlandı.



Sıra dışı ve çarpıcı

Versace saatlerinin yeni enerji kaynağı yeni sezonda V-Metal Icon oldu. Sıra dışı ve çarpıcı model, Versace vintage kemer tokasından alınan ilhamla yeniden yorumlanarak tasarlandı. Tasarımda kadranın ortasına konumlandırılmış ve ana Yunan motifiyle çevrelenmiş Medusa üzerine dikkat çekiliyor. Bezel, klasik zincir bilekliğe benzer şekilde süslenmiş. Fakat bu tasarımın temel amacı, tamamen "gizemli" saatleri çağrıştıran bir model ortaya koymak...



Evrım

Yönetmen: Wally Pfister

Oyuncular: Johnny Depp, Rebecca Hall, Kate Mara

Bilim adamı Will, istedikleri teknolojik yardımı yapmadığı için bir terörist grubun saldırısına uğrar ve cinayete kurban gider. Kendisi gibi bilim adamı olan eşi Evelyn, Will'in beynini gelişmiş bir süper bilgisayara entegre eder. Will'in bedeni ölmüştür ama beyni eşiyle yeniden iletişime geçer. Dahası Will, bağlı olduğu bilgisayardan internet aracılığı ile tüm dünyayı yaklaşan terörist tehlikeye karşı uyarmaya başlar. Fakat terörist grup, Will'in hâlâ hayatta olduğunu fark edince, süper-bilgisayarı yok etmek için harekete geçer.



Dracula: Başlangıç

Yönetmen: Gary Shore

Oyuncular: Luke Evans, Sarah Gadon, Dominic Cooper

Dracula, gerçek bir efsane olan Vlad the Impaler'in hikâyesine odaklanarak, Dracula'nın ve vampir mitolojisinin köklerine iniyor. Dracula'nın anlatılmamış hikâyesine odaklanılan bu epik-aksiyon filminin yönetmenliğini ilk yönetmenlik tecrübesine imza atan Gary Shore gerçekleştirirken, başrollerde Luke Evans (Hızlı ve Öfkeli 6, Ölürsüzler: Tanrıların Savaşı), Dominic Cooper ve Sarah Gadon bulunuyor.



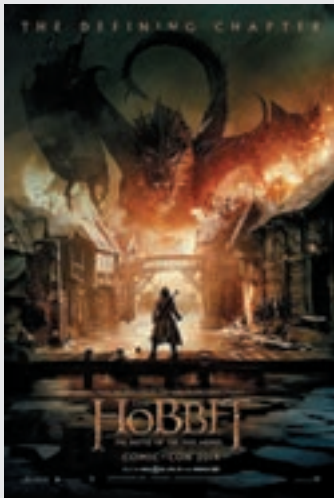
Hobbit: Beş Ordunun Savaşı

Yönetmen: Peter Jackson

Oyuncular: Martin Freeman, Ian McKellen, Luke Evans

The Hobbit üçlemesinin son bölümü olan üçüncü filmde, Bilbo Baggins'in heyecan dolu macerasını noktalamasını ve eve dönüş yolunu buluşunu seyredeceğiz. Ejderha Smaug ile karşı karşıya geldikten ve günahkâr Hobbit Gollum'dan meşhur güç yüzüğünü aldıktan sonra sağ salım eve ulaşmaya kadar Bilbo'yu halen daha onlarca yeni

serüven bekliyor. İlk başta iki bölüm olarak tasarlanmasına rağmen Peter Jackson ve ekibi Hobbit Bilbo'nun maceralarını üçlemeye çevirmeye karar vermişlerdi. Bu sayede anlatılmamış hiçbir hikâye kalmayacak ve üçlemenin çemberi açık uçlu sorulara yer vermeden nihayete erecek.



Pek Yakında

Yönetmen: Cem Yılmaz

Oyuncular: Cem Yılmaz, Zafer Algöz, Ozan Güven



Hayatını korsan DVD'cilik ve beraberindeki birtakım kanunsuz işlerle kazanan Zafer, bir gün karısından büyük bir posta yer ve anlar ki bu işleri bırakmazsa evliliği bitecektir.

Kanunsuz işlere zinhar tövbe eden Zafer, ailesini geri kazanmak için figüranlık yaptığı eski "oyunculuk" günlerine geri döner. Amacı, o günlerden gelen sinemacı dostlarıyla yeniden bir ekip oluşturmak ve 1970'lerden beri çekilememiş fantastik bir proje olan, "Şahikalar-Kötülüğün Sonu" adlı filmi çekmektir. Şimdi hepsini eğlenceli, komik ve bir o kadar da duygusal bir macera beklemektedir.

Unutulmuş krallık ANAMED'de sergileniyor

Tarih: 13 Eylül- 7 Aralık

Yer: ANAMED

Koç Üniversitesi Anadolu Medeniyetleri Araştırma Merkezi (ANAMED), ev sahipliği yaptığı sergilere bir yenisini ekliyor. "Unutulmuş Krallık, Antik Alalah'ta Arkeoloji ve Fotoğraf" isimli sergide, Koç Üniversitesi'nin Antik Alalah'ta (Aççana Höyük) gerçekleştirdiği kazıların fotoğraflarının yanı sıra, bölgede ilk kazıyı gerçekleştiren İngiliz arkeolog Sör Leonard Woolley'nin arşiv görüntüleri sanat ve tarih meraklılarının beğenisine sunulacak. Murat Akar ve Hélène Maloigne'nin küratörlüğünü üstlendiği sergi, 13 Eylül-7 Aralık tarihleri arasında ziyarete açık olacak.



17'nci Uluslararası İstanbul Kukla Festivali, 16 Ekim'de başlıyor

Tarih: 16-26 Ekim 2014

Yer: İstanbul'un pek çok kültür ve sanat merkezi

Her yıl dünyanın dört bir yanından birçok kuklayı ve kukla tiyatrosunu İstanbullularla buluşturan, Uluslararası İstanbul Kukla Festivali, 16-26 Ekim 2014 tarihleri

arasında perdelerini açmaya hazırlanıyor. Dünyaca ünlü kukla ustalarının, en iyi performanslarını sergileyeceği festivalde, 15 farklı ülkeden 30 kumpanya ve 70 gösteri sahnelenecek. Fransız Kültür Merkezi, Aksanat, Hollanda Konsolosluğu, Maya Cüneyt Türel Sahnesi, Caddebostan Kültür Merkezi,

St. Pulcherie Lisesi (Taksim) ve Oyuncak Müzesi gibi İstanbul'un pek çok kültür ve sanat merkezinde yapılacak gösteriler ve sergilerle şenlenecek festival, bu yıl ayrıca, Türkiye ile Polonya arasındaki 600 yıllık dostluğu ve William Sheakspeare'in 450'nci yaş gününü kutlamaya hazırlanıyor.



Tarih ve sanatseverler Urartu Takıları Sergisi'nde buluşuyor

Tarih: 22 Mayıs 2014-31 Temmuz 2015

Yer: Rezan Has Müzesi, Kadir Has Üniversitesi Cibali

Kadir Has Üniversitesi Rezan Has Müzesi Koleksiyonu'nun önemli bir parçasını oluşturan yaklaşık 1100 parçalık Urartu takıları 22 Mayıs 2014'te tarih ve sanatseverlerle buluştu. Bank of America Merrill Lynch'in küresel ölçekli Sanatı Koruma Projesi kapsamında destek verdiği Urartu Takıları Sergisi, dünyada alanındaki en geniş koleksiyonlardan biri olma niteliği taşıyor. Doğu Anadolu'ya özgü bir uygarlığa sahip olan Urartu Krallığı'na ait takıların yer alacağı sergide, MÖ 8. ve 7. yüzyıl'a ait iğneler, yüzükler, küpeler, bilezikler, fibulalar, kemer ve kemer parçaları, adak levhaları, pazıbentler, boyunluklar, kolyeler, saç spiralleri ve pektoral yer alıyor. Tüm bunların yanı sıra, 74 parça kemerin de yer aldığı sergi, Doç. Dr. Rafet Çavuşoğlu danışmanlığında gerçekleştiriliyor. Sergi, 31 Temmuz 2015'e kadar gezilebilir.



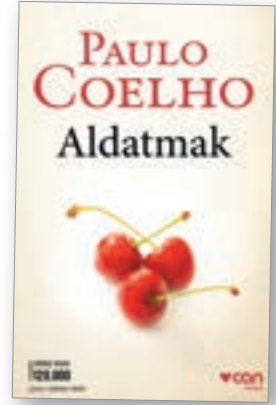


Aldatmak

Yazar: Paulo Coelho

Yayınevi: Can Yayınları

İsviçreli gazeteci Linda'nın yaşamı her yönüyle mükemmeldir: yaşadığı yer, evliliği, kocası, çocukları, mesleği... Ta ki bu kusursuzluk kabuğunun altında yatan tekdüzeliğin ve tatminsizliğin farkına varana dek... Gençlik aşkı Jacob'la karşılaşma anından itibaren Linda, yapay mutluluğuyla en büyük eksiği olan tutku arasında bir seçim yapmak zorunda kalacaktır. Paulo Coelho Aldatmak'ta diğer kitaplarından farklı olarak kışkırtıcı, tene dokunan ve tutku dolu bir hikâyeyle çıkıyor okurun karşısına. Her şeyin mümkünmüş gibi sunulduğu bir dünyada, imkânsız aşkın izini sürüyor.



Bin Gözle Sevdik Birbirimizi

Yazar: Şebnem Şenyener

Yayınevi: Labirent Yayınları

İstanbul'da iki «yaka», iki «kara» öykü: Sedir ve Divan. Ortaköy ve Kandilli. Tavus kuşları, kuşlarla kendi dilinde sohbet eden bir dedektif. Sanat tarihi kaçakçılığı ve bu kovalamacanın içinde Cevriye'nin aşkı, Yusuf. Şebnem Şenyener, ustaca kurguladığı dili, olay örgüsü ve Osmanlı'ya varan tarihi kesitleriyle tadı damağınızda kalacak bir edebi ziyafet sunuyor okurlara. Suç, en saf haliyle de suç mudur?

Kıskaçtaki İnsan ve İsyan

Yazar: Özlem Yüzak

Yayınevi: Kırmızı Kedi Kitabevi

Kitap, kıskaçtaki insanı anlatıyor. Siyasi otoritenin kıskaçı, ekonomik kıskaç, dini kıskaç, mahalle baskısı derken üstelik özgürlük ve demokrasi söylemi altında dar bir alana hapsoluyor yaşamlar. Ve insanlar, ne olduğunu tam olarak anlayamadan çember giderek daralıyor. Kitapta toplumun en mağdur kesimlerinin özellikle de kadınların, gençlerin ve emekçilerin yaşam öykülerinden kesitler veriyor Yüzak. Bunu yaparken bir yandan da sadece Türkiye'deki tabloyu değil, neoliberal sistem içinde küresel dünyanın da resmini çiziyor. Toplumlara yapılarının nasıl değiştiğini gözler önüne sererek. Kitabın amacı, küçük bir durum saptaması yapmak ve geleceğin iz düşümlerini aramak... Her şeyin değiştiği dünyada, var olan düzenin asla ve asla değişmeyeceğine olan inancın yıkılması, belki de ilk adım...



Kuyu ve Sarkaç

Yazar: Edgar Allan Poe

Yayınevi: Can Yayınları

Kuyu ve Sarkaç, bu sıra dışı külliyyatın en önemli örneklerini içeriyor. “Şehrazat'ın Bin İkinci Masalı”, “Morgue Sokağı Cinayetleri”, “Gammaz Yürek”, “Usher Evi'nin Çöküşü”, “Kara Kedi” ve diğerlerinden oluşan derlemede dehşet, delilik, şiddet ve doğaüstü güçler hüküm sürüyor.

Poe'nun kâh fantastik kâh gotik kâh gizemli ama her daim ustalıkla yazılmış öykülerinden oluşan Kuyu ve Sarkaç, yazarın eşsiz dilini ve insanın içinde pusuda bekleyen karanlığı ortaya koyma becerisini sergiliyor.



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

Yeni sayımızda her zaman olduğu gibi yine birbirinden değerli yerli ve yabancı albümlere değinerek, hoşunuza gideceğini umduğum öneriler sunmaya çalışacağım. İçlerinde benim de bir çalışmamın yer aldığı bu önerilerim umarım ki hoşunuza gidecektir.

Bol müzikli günler dileğiyle...



YERLİ ALBÜM

İLHAN ŞEŞEN / Gel

Ünlü müzisyen İlhan Şeşen, yedi yıl aradan sonra çıkardığı beşinci solo albümü "Gel"i müzikseverlerin beğenisine sunuyor. Albümde parçaların tamamının söz ve müzikleri İlhan Şeşen'e ait. Bu yeni çalışmayı diğer albümlerinden ayıran önemli farkı, altyapıların akustik sound üzerine kurulu olması oluşturuyor. Birbirinden güzel toplam 12 parçadan oluşan çalışma, sanatçının hayranları tarafından oldukça beğenileceğe benziyor.



SEZEN AKSU / Yeni ve Yeni Kalanlar



Türk pop müziğin gelmiş geçmiş en başarılı sanatçılarından olan Sezen Aksu, "Yeni ve Yeni Kalanlar" isimli yeni çalışmasıyla hayranlarına tekrar "merhaba" diyor. Oğlu Mithat Can'ın besteleriyle harmanlanan toplam beş parçalık yeni maxi single, daha şimdiden müzikseverlerden tam not almış gibi görünüyor.

YÜKSEK SADAKAT / IV

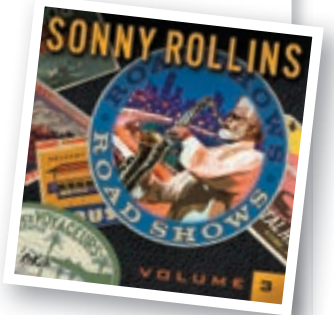
İlk çıktıkları günden bu yana Türk rock müziğine bambaşka bir renk katan Yüksek Sadakat, dördüncü stüdyo albümü "IV" ile tekrar hayranlarının karşısına çıkıyor. Grubun yeni vokalisti Selçuk Sami Cingi ile taze kan bulan bu yeni çalışmada, keyifle dinlenebilecek toplam 11 parça yer alıyor. Albüm, rock müzik severlerin beklentilerini fazlasıyla karşılayacak bir yapım olarak görülüyor.



YABANCI ALBÜM

SONNY ROLLINS / Road Shows Vol.3

Dünyadaki sayılı tenor saksafon virtüözlerinden, Grammy ödüllü caz efsanesi Sonny Rollins'in ünlü canlı performans serisi albümlerinin üçüncüsü olan "Road Shows Vol.3" müzikseverlerle buluşuyor. Toplam altı parçadan oluşan albüm, sanatçının 2001-2012 yılları arasında kaydedilen performanslarından derlenerek hazırlandı. Albüm, piyasaya çıktığı günden itibaren yarattığı ilgili hâlâ üzerinde barındırıyor.



NEIL YOUNG / Led Zeppelin I-II-III (Reissue)



Hayranlarının yıllardır merakla beklediği, rock müziğinin büyük ismi, unutulmaz şarkıların sahibi Kanadalı müzisyen Neil Young'un, bir süredir üzerinde çalıştığı yeni albümü "A Letter Home", geçtiğimiz günlerde piyasadaki yerini aldı. Tüm dünyada albüm satışları milyonlara ulaşmış olan sanatçının bu yeni çalışması da müzik tarihinin gelmiş geçmiş en başarılı çalışmaları arasına gireceğe benziyor.

GENCAY BURNAZ / A Bridge Between Cultures

Son olarak kendi çalışmamdan biraz bahsetmek istedim. Bir buçuk yıldır üzerinde çalıştığım ve dijital seslerden, filtrelerden, sentetik efektlerden uzak, tamamen canlı enstrümanlarla akustik kayıt yapılarak hazırlanan "A Bridge Between Cultures" isimli çalışmam, kısa bir süre önce dünya üzerindeki tüm dijital müzik platformlarında yerini aldı.

Toplam 12 parçadan oluşan albümde, kanun, ud, kabak kemane ve kemençe gibi birçok Anadolu enstrümanlarımızı, blues, caz, funk ve rock müzik ezgileri ile harmanlayarak bir dünya müziği oluşturmaya çalıştım. Albümle ilgili daha detaylı bilgiyi www.gencayburnaz.com adresinden alabilirsiniz.



Philips, ev telefonunu yeniden yorumluyor

Philips'in IFA 2014'te sunduğu yeni kablosuz ev telefonu modelleri, tasarımları ve şıklıkları ile göz dolduruyor. Geçen yılın siyah M8 modelinin başarısını takip eden Philips M8 özel tasarım kablosuz telefon, şimdi sınırlı sayıdaki ahşap kaplama versiyonu ile raflardaki yerini aldı. Gerçek ahşap kullanılarak üretilen her telefonun, benzersiz bir doğal rengi ve ahşap damar yapısı bulunuyor. Kullanılan kırmızı meşe ise telefonun şık tasarımına uyacak şekilde özenle seçilmiş.

M8 kablosuz telefon, ince çerçeveye sorunsuz bir şekilde bağlanan ahşap bir panel içeriyor. Böylece telefonu tutarken doğal damar yapısındaki üstün yüksek kaliteyi hissedebiliyorsunuz. Benzersiz kırmızı meşe ahşap, sürdürülebilir kaynaklardan özel olarak seçilmiş ve telefonun şık güzelliğini zaman içinde korumak için işleme tabi tutulmuş. Ahizenin her iki ucundaki yüksek kalite dökme metal ile birlikte M8, gerçek doğal materyallerden yapılmış bir telefon olma özelliği gösteriyor.



Escort Joye 7 inç mini tabletler, şıklığıyla dikkat çekiyor



Son zamanlarda tablet piyasasında adından sıkça söz ettiren Escort Joye tabletler, 7 inç ekran seçeneğiyle tablet severler için ideal bir alternatif. Özellikle android kullanıcılar için en popüler boyut olan 7 inç'lik Escort Joye tabletler, performansı, taşınabilirliği, uygun fiyatı, dört farklı renk seçeneği ve şıklığıyla dikkat çekiyor. Escort Joye 7 inç (ES702, ES704 ve ES712B) tablet modellerinde 4 çekirdek işlemci ve IPS ekran teknolojisi bulunuyor.



TomTom, trafik sıkıştığında alternatif rota sunuyor

TomTom sürücüleri, trafikte kaybettikleri zamanı azaltacak ve gittikleri yere daha hızlı ulaşmalarını sağlayacak TomTom Traffic ile tanıştırtıyor. Yeni TomTom GO cihazları, "Ömür Boyu TomTom Traffic" ve "Ömür Boyu Ücretsiz Harita Güncellemesi" ile birlikte geliyor. Bu yeni seri, akıllı rota planlama özelliği ve yüksek performansı, zengin kullanıcı arayüzü ve basitleştirilmiş kullanıcı etkileşimi sunuyor. Tamamen etkileşimli ekran sayesinde sürücüler, etkileşimli haritayı uzaklaştırabiliyor, yakınlaştırabiliyor, bir haritadan diğerine geçebiliyor ve 3 boyutlu haritaları kullanabiliyor. Sürücüler, genelde günlük rotalarını çok iyi bilmelerine rağmen trafiğin nerelerde tıkağında olduğunu bilmiyorlar. Yeni TomTom GO sayesinde artık etraflarındaki tüm trafik tıkanıklıklarıyla ilgili bütün resmi görebilecek ve her zaman mevcut en hızlı rotada araç kullanabilecekler.



ViewSonic VX2880ml ile 28 inçte ultra HD çözünürlük sunuyor

Monitör ve görüntüleme teknolojisi alanında ürettiği ürünlerle büyük beğeni toplayan ViewSonic, yeni monitörü VX2880ml ile kullanıcılara benzersiz bir 4K deneyimi yaşıyor. Gerek eğlence gerekse profesyonel kullanım için üstün görüntü kalitesine sahip olan VX2880ml, gelişmiş çoklu bağlantı desteği ile tüm modern sistemlerle uyumluluk sağlıyor. Ultra HD çözünürlük desteğine sahip olan ve 3840x2160 ultra HD çözünürlüğü destekleyen 28 inç'lik monitör, üstün görüntüleme deneyimi sunuyor.



Sony Cyber-shot RX100 III ile çekim gücü artıyor

Sony'nin kaliteli görüntüleme imkânına ve kolay taşınabilirliğe değer veren fotoğrafçıların vazgeçilmezi olan popüler Cyber-shot RX100 ailesine yeni eklenen üyesi RX100 III, küçük boyutuna sığdırdığı büyük özellikleri ile profesyonel çekim kalitesini kompakt bir makinede sunuyor. Cyber-shot RX100 III, parlak, geniş açılı ZEISS Vario-Sonnar T 24-70 mm F1.8-2.8 lens, ZEISS T kaplamalı, net, gizlenebilir OLED Tru-Finder vizör, 20,1 efektif megapikselliik arka aydınlatmalı 1.0-tip Exmor R CMOS sensör ve güçlü BIONZ X işlemciye sahip. Fotoğraf makinesi, XAVC S desteği ile 50 Mbps yüksek bit hızlı full HD video çekimi, kolay öz çekimler için eğilebilir LCD ekranı ve 4K fotoğraf çekimi gibi özellikleriyle de kullanıcıların vazgeçilmezi olacak.



Toshiba'dan kablosuz SSD Canvio Aeromobile

Toshiba, taşınabilir depolama aygıtlarının kullanılabilirliğini ve kapasitesini, SSD'nin dayanıklılık ve performansı ile birleştiren Canvio AeroMobile kablosuz SSD modelini duyurdu. Cep boyutundaki SSD, kablosuz işlevselliği ile yüksek hızlı USB 3.0 girişini entegre ederek, değerli verilerinizi nerede olursanız olun tek bir seferde sekiz adet cihaza kadar sorunsuzca aktarabilmenize imkân tanıyor. Açık altın rengindeki şık Canvio AeroMobile, akıllı telefon, notebook, tablet ve PC cihazlarınız için son derece gerekli merkezi depolama noktası olarak kullanılabilir. 128GB depolama alanı sunan cihaz, dahili SD kart girişi ile hafızayı genişletirken tatil fotoğraflarınız, aile videolarınız ve kişisel verileriniz için yedekleme çözümü yapıyor. SSD teknolojisi ilave gönül rahatlığı için, geleneksel sürücülere kıyasla darbe ve titreşime karşı çok daha fazla dayanıklı ve 8 saate kadar batarya ömrü kesintisiz video streaming sağlıyor.



Yakıttan tasarruf etmek için aşağıdaki önerileri dikkate alın



Hangi marka ve model araç kullanıyor olursanız olun, aşağıdaki önerileri dikkate alarak, daha az yakıtla daha fazla kilometre yapma şansınız var.



Hızınızı sınırlayın

Yakıt tasarrufu elde etmenin en kolay ve etkili yöntemlerinden biri hızınızı azaltmaktır. Aracın hızı arttıkça yakıt tüketimi de artar. Örneğin, aracın hızını saatte 40 kilometreden saatte 80 kilometre hıza yükseltmek, yakıt tüketimini hemen hemen iki katına çıkartır. Ancak çok yüksek veya çok düşük hız da 1 bölü 100 kilometrede yüksek yakıt tüketimi oranına yol açabilir.

Ani frene son verin

Yavaş yavaş hızlanarak ve mümkün olduğu kadar yumuşak vites geçişleri ile yakıt tasarrufu sağlayabilirsiniz. Ani frenlemelerden kaçınmak için duraklama zamanlarını önceden görün ve yolda olabilecekleri göz önünde bulundurun. Trafikğin durduğunu gördüğünüz kavşağa kadar güvenli bir şekilde seyredin. Hızlı manevralar ve ani frenlemeler yapmak gibi agresif sürüş tarzı, yumuşak bir sürüşten yüzde 20 daha fazla yakıt tüketimi ile sonuçlanabilir.

Aracınızı mümkün olan en yüksek viteste kullanın

Otomobiller mümkün olan en düşük vi-

teste kalkış için tasarlanmaktadır. Çünkü en fazla güce sahip oldukları zaman, kalkış zamanlarıdır. Ancak belirli bir hızda mümkün olan en yüksek viteste kullanmak yakıt tasarrufunuzu, düşük viteslerde seyretmek ise yakıt tüketiminizi artırabilir. Güvenli olduğu sürece daima daha yüksek vitese geçin.

Klimayı dikkatli kullanın

Klima, otomobilin motoru için yakıt kullanan ekstra bir yüküdür. Klima kullanılmaması yüzde 3'e kadar yakıt tasarrufu sağlar. Özellikle kışın dışarıdaki hava sıcaklıkları izin verdiği ölçüde klimayı kapatmayı tercih edin. Çok düşük hızda veya sabit dururken camları açın. Böylece havalandırma, dışarıdan gelen esintinin keyfini çıkararak konforlu bir sürüş yapmanızı sağlar.

Aşırı rölantide çalıştırmaktan kaçının

Araç rölantide çalışırken yakıt harcar ve bu litre başına sıfır kilometre anlamına gelir. Beklerken motoru kapatmak ve hareket için hazır olduğunuzda tekrar çalıştırmak arabayı, hareketsiz durumda çalıştırmaktan daha az yakıt harcar.

Gereksiz yükleri boşaltın

Araç ne kadar ağır olursa hareket etmek için o kadar fazla enerji gerekir. Bu nedenle aşırı yük taşınması daha yüksek yakıt tüketimi ile sonuçlanır. Her ekstra 50 kilogram için yakıt tüketiminiz yüzde 1-2 artar. Aracınızda ne taşımanız gerektiğini dikkatli bir şekilde değerlendirin ve tüm gereksiz eşyaları boşaltın.

Camları kapalı tutun

Camların ve güneşliklerin açılması aerodinamik çekiş oluşturur, bu da aracınızı yavaşlatır. Gerekli hızda seyretmek için daha fazla enerji gerekir ve bu da daha fazla yakıt kullanımı demektir. Camlarınızı ve güneşliği kapatarak yakıt verimliliğinizi artırabilirsiniz.

Aracınızın bakımını uygun şekilde yapın

Aracınızın maksimum verimlilikte çalışmasını sağlamak için bakımını düzenli olarak yaptırın. Kirlenmiş bujiler, kirli hava filtresi veya tıkalı yakıt filtresi, yakıt tasarrufunuzu olumsuz etkiler. Motor yağının düzenli olarak değiştirilmesi de yakıt verimliliği açısından çok önemlidir. Bakımı iyi yapılmış bir motor, yakıt tasarrufunu yüzde 4'e kadar artırabilir.

Lastiklerinizi doğru hava basıncı ile şişirin

Yetersiz hava basıncı ile şişirilmiş lastiklerin yuvarlanma direnci daha büyüktür. Yuvarlanmak için daha fazla enerji gerektirir ve bu da daha yüksek yakıt tüketimi ile sonuçlanır. Janta gevşek bir şekilde monte edilen lastikler zaman içinde hava basıncı kaybı gösterir. Bu nedenle hava basıncının düzenli olarak kontrol edilmesi ve araç üreticisi tarafından temin edilen kullanım kılavuzuna göre lastiğin doğru hava basıncı ile şişirilmesi sağlanmalıdır. Lastiklerin doğru bir şekilde şişirilmesi ile yüzde 5'e kadar yakıt tasarrufu sağlayabilirsiniz. Doğru bir şekilde şişirilen lastikler aynı zamanda daha güvenlidir ve kullanım ömürleri daha uzundur.



Doğru gözlük seçmenin 10 yolu

Hipermetrop, miyop ve astigmat gibi göz kusurlarını düzeltmek, güneş veya ortamdaki rahatsız edici ışıklardan korunmak için kullandığımız gözlük, yanlış bir seçim yapılması durumunda istenmeyen sorunlara yol açıyor. Peki doğru gözlüğü nasıl seçebiliriz? Polis, asker, sporcu hangi gözlük camını kullanmalı? Çocuklara gözlük seçiminin püf noktaları nelerdir? İşte gözlük ve seçimi hakkında merak edilen 10 pratik bilgi:

1- Gözlük çerçevesi ve camlarının seçimi en az gözlüğün göz doktoru tarafından verilen reçeteye uygunluğu kadar önemli. Ağır, yüz genişliğine göre seçilmemiş, kalitesiz veya kullanım amacına uygun olmayan camlar kullanımda sorunlara yol açabiliyor.

2- Yüzümüzün şekline uygun seçilmeyen bir gözlük estetik açıdan da sıkıntılara yol açabilir. Örneğin, yuvarlak hatlı bir yüzde köşeli çerçevelerin, köşeli hatlara sahip bir yüzde yuvarlak ya da oval çerçevelerin seçilmesi gözlüğün bir aksesuar olarak daha estetik durmasını sağlar.

3- Kaşlarımızın alt sınırı ile çerçevenin üst sınırı arasında en fazla 2 santimetre açıklık olması, hem gözlüğün odağını daha verimli kullanmamıza hem de görme alanımızı genişletmeye yarar.

4- Daha çok dış ortamlarda çalışanlarda geniş gözlük çerçevelerini tercih ediyoruz. Çerçevenin yüze göre dar olması şakaklarımızda baskıya neden olur ve gözlük gözüme tam oturmaz. Uzun kullanımlarda baş ağrısı oluşabilir. Çerçevenin sapının kulağa tam oturmaması ve önde kalması odak kaymalarına ve görüntünün bozulmasına sebep olabilir.



5- Çerçevelerin ağırlıkları ve yapıldıkları maddeler özellikle çeşitli meslekler için önem taşır. Örneğin polis, asker, sporcu gibi darbeye maruz kalma ihtimali olan veya mesleğini yaparken terleyen çiftçi, işçi ya da çeşitli kimyasal maddelerle çalışan kaynakçı, oto tamircisi, el sanatları gibi mesleklerde hafif ve kırılmaya dayanıklı, aynı zamanda kimyasallardan etkilenmeyen alüminyum, titanyum gibi hafif alaşım metal çerçeveler ya da kemik çerçeveler kullanılması gerekir. Metal çerçevelerde tere bağlı oksitlenme, paslanma ve kimyasallara bağlı deformasyon görülebilir.

6- Cam seçiminde polis, asker, sporcu gibi darbeli işlerde çalışanlar mutlaka kırılmaz organik camlar kullanılmalı. Eğer güneş altında çalışılıyorsa (çiftçi, şoför) kolormatik camlar ya da numaralandırılmış polarize, UV A/B/C filtrelili gözlükler tercih edilmeli.

7- Ofis ortamında ve bilgisayar başında

çalışanların antirefle kaplamalı gözlükler kullanması gerekiyor.

8- Öncelikle çocuklarınıza gözlüğü sevdirmek için gözlük seçiminde onların da fikrini alın ve canlı renklerde çerçeveler tercih edin. Özellikle iki-altı yaş arasında ve ilk gözlüklerde daha ekonomik gözlükler seçebilirsiniz çünkü bu gözlüklerin kırılma dolayısıyla maddi külfet doğurma riski yüksektir. Tabii ki elastik çerçeve ve kırılmaz organik camlar çocuklarınıza bir zarar gelmemesi için ilk tercihimiz olabilir.

9- Çocuklarda gözlük numaralarının daha hızlı değişmesi nedeniyle her altı ayda bir kontrolü uygundur.

10- Bütçenizi zorlayarak aldığınız çerçeve ve gözlük camlarının mutlaka garanti belgelerini ve CE sertifikalarını gözlükçünüzden isteyin. Çünkü piyasada değişik ülkelerden fason üretim olarak getirilmiş dayanıksız ve optik olarak zayıf özellikli camlar mevcut.

Her derde deva şifalı bir bitki, nane

Nane yaprağı veya naneden elde edilen uçucu yağ gıdalarda çeşni, tat, koku verici, düzeltici ve ilaç olarak kullanılıyor. Uzmanlar, nanein yemeklere lezzet katmasının yanı sıra, şifalı özelliklerinin de bilindiğini, hâttâ hazımsızlıkta nane-limon kaynatıp içmenin ilk akla ge-

len ev ilacı olduğunu belirtiyor. Anadolu'da yapılan halk ilacı araştırmalarında, değişik yabani nane türlerinin yaprak ve uçucu yağının halk ilacı olarak kullanıldığı görülmüş. Nane, çay halinde bilhassa mide ağrıları ve soğuk algınlığı gibi hastalıklarda kullanılıyor.



Yorgunluğun gerçek sebepleri neler?

Yorgunluk, iş hayatımızdan aile yaşamımıza ve sosyal ilişkilerimize kadar olumsuz etkiliyor. Peki toplumda çok sık rastlanan yorgunluğun nedeni nedir?



Susuzluk: Normal bir susuzluk (ki bu kilonuzun yüzde 3'ünün kaybına yol açabilir) beyninizi tembel yaradılışlı kılar ve konsantrasyon eksikliğine yol açar. Bir daha ki sefer kendinizi halsiz ve tembel hissettiğinizde sadece yemek yemeye ihtiyacınız olduğunu düşünmeyin. Bir veya iki bardak su içmeyi deneyin.

Cep telefonları: Yatağa yatmadan cep telefonlarınızı kapattığınızdan emin olun. Sadece cep telefonları değil, mavi ışık saçan tüm elektronik cihazlar uyku hormonu olan melatonini bastırır. Ulusal Uyku Vakfı tarafından 2011 yılında yapılan bir ankete göre, 19-29 yaşları arasındaki gençlerin yüzde 20'sinin arama, mesaj veya e-mail alımından dolayı haftanın birkaç gecesi uykularından uyandıkları ortaya çıkmıştır. Uyumadan önce telefonunuzu kapatın.

İlaç: Birçok ilacın enerji düşürücü yan etkisi vardır. Bunların başında antidepresanlar, bazı alerji ilaçları, migren ve tansiyon ilaçları gelir. Yeni bir ilaca başlamadan önce normalden daha fazla uyuşuk olmamak için doktorunuzla alternatifler hakkında görüşün. Eğer alternatifiniz yoksa ilacınızı yatmadan önce için.

Fazla egzersiz: Egzersiz yaptığınız zaman vücudunuz stres hormonu kortizolün etkisinden uzaklaşır ve terleme sürecini uzatır. Mesela normal bir oranda 30 dakikadan fazla koşmak kortizol üretiminin hızını artırır. Aralıklarla yapılan egzersiz sağlam bir egzersizle birleştirilebilir böylelikle kortizol hormonunu kontrol altında tutarsınız.

Demir eksikliği: Mineraller vücudunuzdaki oksijeni taşır ve hücrelerinizi temizler. Eğer günde 18 miligram demir almıyorsanız, vücudunuz normal çalışmıyor ve savaşıyor demektir. Kendinizi bitkin ve harap hissedebilirsiniz. Düşük demir seviyeniz kansızlığa yol açabilir. Eğer bitkin hissediyorsanız, doktorunuzdan basit bir kan testi isteyin. Belki tamamlayıcı demir ilacı almanız gerekebilir.

FIRST DAY
OF
KINDERGARTEN

NINE WEST
9W WE DO SHOE

**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