

PEN CE RE

25

TANER HOROZ
ile lojistik sohbetleri

Dört mevsim
Chicago

*İhtiyaç Haritası'nın
proje ortağı*

MERT FIRAT

*Hakan
Günday'ın
Daha'sı*

Şervval Sam
VE TOPRAK KOKUSU



HOROZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR.
OCAK-SUBAT-MART 2016
YIL: 6 SAYI: 25



Her hediye ile çifte mutluluk

Bu yılbaşında
bir fark yaratın ve alışverişinizi

LSV Dükkan'dan yapın.

En sağlıklı, doğal ve kaliteli
malzemelerle üretilen onlarca
kategorideki yüzlerce ürünle
hem sevdiklerinizi mutlu edin

hem de bir iyilik yapmış
olmanın mutluluğunu
yaşayın...

Online alışveriş için
lsvdukkkan.com





HAKAN YAMAN

PENCERE DERGİSİ
GENEL YAYIN YÖNETMENİ

ÖTEKİ

Y

eni yıla daha mutlu, daha umutlu bir yazıyla başlamak isterdim. Ancak geçtiğimiz yıl, insanoğlunun insanlık yolunda öylesine başarısız sınavlar verdiği bir yıl oldu ki, boş yere umut tacirliği yapmayı doğru bulmadım. Belki daha sıkıcı olacak, ama bunun yerine sanki lanetlenmiş gibi görünen insanlık yolculuğundaki en temel melanetin nedenleri üzerine biraz düşünelim istedim.

Dostoyevski'nin, Suç ve Ceza, Karamazov Kardeşler, Ecinniler gibi dünya edebiyatında iz bırakmış ünlü romanlarının biraz gölgesinde kalmış, fakat benim, kesinlikle bir şaheser olduğunu düşündüğüm, "Öteki" adlı bir romanı vardır. Dostoyevski bu romanında kahramanı Goladkin üzerinden kişilik bölünmesini çarpıcı bir dille anlatır. Henüz romancılığının başlarında, genç bir yazarken yazdığı "Öteki" romanı için kendisi, bu romanının şaheseri olduğunu söylerken, Vladimir Nabokov aynı romandan, Dostoyevski'nin yazdığı en güzel şey diye bahseder.

Goladkin aslında diğer Dostoyevski romanlarından aşına olduğumuz karakterlere benzer. İçeride dönük, pısrık, güvensiz, başarısız, miskin, mutsuz, kaybetmiş, marazi bir tiptir. Goladkin'i diğer Dostoyevski kahramanlarından ayıran en önemli özellikse, kahramanın ilk kez yalnız olmayışdır; bir de ikizi vardır karşısında. Romanda Goladkin'in, ikizi ya da 'alter ego'su Yakov Petroviç'le karşılaşması hayatını tümünden değiştirir. Bu kişilik yarılması, şizofren kahramanımızın zaten marazi olan kişiliğinde daha da derin yaralar açar.

Fyodor Dostoyevski, Sigmund Freud'u bile hayran bırakacak bir incelikle şizofreniyi ve bireyde neden olduğu kimlik sorunu temelli tahribatı ele alırken, belki de hepimizin içinde, cılız da olsa nefes alan "Öteki Ben"e dikkat çekmiştir. Buradan hareketle, insanoğlula ilgili şöyle bir tespiti gidersek sanırım çok abartmış olmayız: Şayet içimizde bile savaşılan iki kutup, yani "Ben" ve "Öteki Ben" varsa, insanın kendisinden olmadığını düşündüğü diğer insanlara "Öteki" gözüyle bakması, onları ötekileştirmesi kaçınılmaz bir sonuç değil midir?

Muhtemelen evrenin 'Dualite' yasası gereği her şeyi karşıtlıklarla algılıyoruz. Karanlık olmadan ışığı, varlık olmadan yokluğu kavrayamıyoruz. Ve 'Siz' olmadan 'Biz' de olmuyor. Biz kimiz? Siz kimsiniz? Bu soruları da sorma gereği duymuyoruz. Bunun yerine, kabile, ulus, ümmet, boy, cemaat, tarikat, her nereye kendimizi ait hissediyorsak orayı var edebilmek için diğerlerini tümünden yok sayarak, ötekileştiriyoruz. İşte bu patolojik durum, insanlığın en önemli defosudur. Fakat bunun sadece cahil ve eğitimsiz insanlarda olduğunu düşünmeyin, maalesef eğitilmiş, düşünen insan da aynı tuzağa düşüyor, çünkü bu eğitilerek öyle kolayca çözülebilecek bir sorun değil gibi görünüyor. İnsanoğlunun doğasının derinliklerinde saklı, daha içrek, daha içgüdüsel, daha hayvani bir durumdan bahsediyorum.

Savaşların ekonomik nedenlerle çıktığını, çıkarıldığını biliyoruz. Egemen, emperyalist güçlerin etnik veya din temelli, her ne kılığa sokarak yaparlarsa yapsınlar kaşıdıkları içgüdüsel maraz işte budur. Bu defoyu iyi kullanarak, insanın derinliklerinde saklı olan ötekileştirme hastalığını azdırıyorlar. Bütün melanetlerin kaynağı işte bu rahatsızlıkta yatıyor. Az eğitilmiş ya da eğitimsiz topluluklarda daha sık gördüğümüz bu temel dert, maalesef bitmeyen savaşlara, zulümlere, onulmaz yaralara, unutulmaz acılara yol açıyor. Başkasını ötekileştirirken aslında kendini de ötekileştirdiğinin farkına varamayan insanoğlu, evrende var olduğu sürece maalesef doğası gereği bu çukura hep düşecek gibi görünüyor.

MERAKLISI İÇİN OKUMA ÖNERİSİ:
Fyodor Mihailoviç Dostoyevski:
Öteki Ben, Bordo-Siyah

Toni Morrison:
Merhamet, Sel Yayıncılık

Hakan Günday:
Daha, Doğan Kitap

SAYFA 4: HABERLER

- SDV HOROZ, İZMİR'DE İŞ ORTAKLARINA DAHA YAKIN
- BENOPLAST'IN ÜRÜNE ÖZEL TASARIMLARI, HOROZ GÜVENCESİNDE
- HOROZ LOJİSTİK-SCHINDLER İŞ BİRLİĞİ
- SDV HOROZ-FİNA ENERJİ: ORTAK SİNERJİ BAŞARI GETİRİR
- SDV HOROZ-ZORLU ENERJİ: ŞANGAY'DAN ALİAĞA'YA BAŞARILI OPERASYON
- HOROZ LOJİSTİK YENİ YILI KARŞILADI

SAYFA 12: LOJİSTİK SOHBETLERİ

“İŞ ORTAKLARIMIZIN YÜKÜNÜ HAFİFLETİYORUZ”

Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz, üçüncü parti servis sağlayıcısı olarak iş ortaklarının yükünü hafiflettiklerini söyledi.

SAYFA 16: ORTAK SİNERJİ

GROUPE SEB-HOROZ LOJİSTİK SİNERJİSİ: KARŞILIKLI, GÜVENE DAYALI AÇIK BİR İLETİŞİM

Groupe SEB Lojistik Müdürü Korkut Ayas, Horoz Lojistik ile kurdukları sinerjiyi ve iş birliğini anlattı.

SAYFA 20: SEKTÖREL BAKIŞ

ÜRETİLEN 4 ÜRÜNDEN 3'Ü İHRAÇ EDİLDİ

Türk beyaz eşya sektörü, ürettiği her dört üründen üçünü ihraç ederek son 10 yılda yüzde 100 bir büyümeye kaydetti.

SAYFA 24: İÇİMİZDEN BİRİ

“BİZ, GENİŞ BİR AİLEYİZ”

Horoz Lojistik'te 30. yılına girecek olan Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Operasyon Direktörü Naci Altun, başında bulunduğu birimde yer alan ekip arkadaşları ile bir aile gibi çalıştıklarını söyledi.

SAYFA 28: VİZYON / ATILLA YILDIZTEKİN

TÜRKİYE'DE LOJİSTİĞİN KUUVETLİ VE ZAYIF YÖNLERİ

SAYFA 30: ÜLKE ROTASI

KÖRFEZİN YILDIZI: BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ (BAE)

BAE, Dubai ve Abu Dhabi gibi iki marka kenti; petrol, turizm ve finans üzerine kurulu bir ekonomik yapısı, dünyanın üçüncü re-export merkezi ile dış ticarete önemli bir geçiş noktası...

KAHVE MOLASI

SAYFA 36: YILDIZLARIN ALTINDA

ŞEWAL SAM: “TOPRAK, İNSANLIK YOLUNDA REHBERLİK EDİYOR”

Yeni albümü ile sevenlerine sürpriz yapan Şewal Sam, Toprak Kokusu'nu ve hayata bakışını anlattı.

SAYFA 40: BİR YAZAR & BİR KİTAP

HAKAN GÜNDAY: “YAZMAK, DÜŞÜNMENİN EN İYİ YOLUDUR”

DAHA romanıyla Fransa'nın saygın roman ödülü Prix Medicis'in, 2015 En İyi Yabancı Roman Ödülü'nü kazanan Hakan Günday ile sıcak gündemi ve “Daha”sını konuştuk.



12



16



30



20





36



40



48



54



44

SAYFA 44: **AZMİN ZAFERİ**

UÇAN "TEK" KRAMPONLARIN
ŞAMPİYONLUK ÖYKÜSÜ

Ampute Futbol Milli Takımı, 2015 Avrupa Şampiyonu olurken, başarıya giden yolu Antrenör İsmail Temiz ve Takım Kaptanı Ali Budak'tan dinledik.

SAYFA 48: **SEYAHAT ROTASI**

GÖKDELENLER ŞEHİRİ; CHICAGO

ABD'nin üçüncü, Orta Batı'nın en büyük şehri Chicago cıvılcı plajları, ılıman havasıyla yazı yaz gibi; kar, buz ve ayazıyla kışı da tam anlamıyla kış gibi yaşıyor.

KEYİF MOLASI

SAYFA 54: **SİVİL TOPLUM**

MERT FIRAT: "İYİLİK YAP, İYİLİK BUL"

İhtiyaç Haritası'nın proje ortağı Mert Fırat ve kurucularından Elif Kalan, projeyi ve yapmak istediklerini anlattı.

SAYFA 58: **DOĞAYLA BAŞBAŞA**

SONBAHAR TADINDA BİR TREKKING

Tavşanlı-Denizçalı rotası sonbaharın en güzel yürüyüş rotalarından birisi.

SAYFA 62: **KİTAP KOKUSU**

SAYFA 63: **MÜZİK KUTUSU**

SAYFA 64: **BULMACA**



İMTİYAZ SAHİBİ

Horoz Holding AŞ'yi temsilen Hakan Yaman

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Hakan Yaman

EDİTÖR

Duygu Şafak

YAYIN KURULU

Anıl Haşımoğlu, Fikret Tuzcu, İlker Özkocakçı, Utku Uymaz

KATKIDA BULUNANLAR

Atilla Yıldıztekin, Aytüm Çınarlı,
Cansu Duman Keskin, Defne Başocakçı,
Gencay Burnaz, Özgür Özkan, Selda Özdemircioğlu

ADRES

Mahmutbey Mah., Taşocağı Yolu, Özlem Sk., Kısık Plaza,
No: 6, Kat: 1 Bağcılar / İstanbul
Tel: (0212) 456 10 00 Faks: (0212) 456 14 55
www.horoz.com.tr
pencere@horoz.com.tr

YAYINA HAZIRLAYAN



GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Tugay Soykan

YAYIN KOORDİNATÖRÜ

Hayati Bakış

GÖRSEL YÖNETMEN

Murat Cerit

EDİTÖR

Hüsne Pamuk

GRAFİK TASARIM

Eşref Şengenc

YAZI İŞLERİ

Gülşen İşeri, Kamil Eser, Müge Emirgil,
Gökhan Gezik (Fotoğraf)

YAYIN ADRESİ

Mecidiyeköy Mah. Atakan Sokak No: 6/7 Şişli / İstanbul
T: 0 212 252 87 76-77 F: 0 212 211 40 70
www.origamimedy.com

YAYIN TÜRÜ

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

BASKI VE CİLT

Özgün Ofset Tic. Ltd. Şti.
Aytekin Sk., Yeşilce Mh., No: 21 Seyrantepe - İstanbul
Telefon: 0 212 280 00 09 pbx
www.ozgun-ofset.com



SDV HOROZ, İZMİR'DE İŞ ORTAKLARINA DAHA YAKIN...

PENCERE

D

enizyolu, havayolu lojistiğinde ve proje kargo taşımacılığında Türkiye'nin önde gelen firmalarından olan SDV Horoz Hava

Operasyon faaliyetine bağlı, İzmir Adnan Menderes Havalimanı Ofisi'ni hizmete aldı. 2 Aralık 2015 tarihinde açılışı gerçekleştirilen ofis ile SDV Horoz, ulusal ve uluslararası alanda iş ortaklarına daha hızlı ve daha kolay hizmet vermeye başladı. SDV Horoz'un artan iş ortakları ve taleplerine anında cevap verebilmek, iş yapma sürelerinde ve verimlilikte maksimum fayda sağlamak amacıyla hizmete alınan yeni ofisin açılışına, SDV HOROZ Genel Müdürü Oktay Kurumlu, SDV Horoz Havayolu Denizyolu Operasyonları ve Satıştan Sorumlu Kıdemli Direktörü Hakan Yaman, SDV Horoz Hava Operasyonları Direktörü Leyla Koç, SDV Horoz Satış Direktörü Celal Şeherli'nin yanı sıra iş ortakları da katıldı.

Turkish Kargo İzmir Havalimanı Kargo Müdürü ve ekibi, Lufthansa Kargo İstanbul Kargo Handling Müdürü ve ADB LH ekibi, Pegasus Havayolları İzmir Kargo ve Pazarlama Müdürü ve ekibi, İzmir Havalimanı'nda havayollarına handling hizmeti veren Celebi,

Havaş, TGS ve Sistem yer hizmetleri firmalarının temsilcileri, HG Gümrükleme ile SDV Horoz İstanbul merkez ve İzmir şube üst düzey yöneticileri de ofis açılışında yer aldı. SDV Horoz'un ofis açılışına katılamayan iş ortakları da tebrik mesajları ve çiçekleri ile kutlamalarını iletti.

"HEM KARGOYA HEM MÜŞTERİLERİMİZE DAHA YAKINIZ"

"SDV Horoz olarak uzun bir süredir burada bize yakışan bir ofis olması gerekiyordu" diyen SDV Horoz Genel Müdürü Oktay Kurumlu, iş ortaklarının geçmişte merkezden yönetilen işlerinin SDV Horoz İzmir Adnan Menderes Havalimanı Uluslararası Kargo Bölümü ofisi ile yürütüleceğinin altını çizdi. Kurumlu, şunları da

ekledi: "Yeni ofisimizle, hem kargoya hem müşterilere hem de havalimanına yakınız. Burada işlerin daha kolay yürüyeceğine inanıyoruz. İnsanlar evrak almak için daha uzak noktalara gidiyordu. Şimdi hepsi, ofisin içinde olacağından, daha rahat ve kolay bir çalışma ortamı oluşturuldu. Böyle bir ofisi açmamızın, hem iş ortaklarımız hem de SDV Horoz için zamandan tasarruf sağlarken, verimliliği de artırdığını söyleyebiliriz."

Yeni ofisin İzmir ve civarındaki iller Manisa, Denizli, Uşak, Isparta ve Burdur'da SDV Horoz'un büyük montanlı iş yaptığı bölgelere hızlı hizmet vereceğini belirten SDV Horoz Havayolu Denizyolu Operasyonları ve Satıştan Sorumlu Kıdemli Direktörü Hakan Yaman, aynı zamanda uluslararası lojistik noktasında da SDV Horoz'un iş ortaklarının taleplerine ve ihtiyaçlarına tek merkezde yanıt vereceğini söyledi. Yeni ofisin açılmasıyla iş ortaklarının kargolarına daha yakın olduklarını aktaran Hava Operasyonları Direktörü Leyla Koç, işlemlere daha hızlı müdahale edebilmek, sorunları daha çabuk çözebilmek, daha hızlı bir şekilde hizmet verebilmek ve beklmeleri önlemek amacını taşıdiklarını vurguladı.



'ÜRÜNE ÖZEL TASARIM', HORUZ LOJİSTİK GÜVENCESİNDE



Ergonomik çözümler sunan, ürüne özel tasarlanmış plastik taşıma kasaları üreten Benoplast, Türk lojistik sektörünün en güçlü markalarından biri olan Horoz Lojistik ile iş ortaklığına başladı. Benoplast'ın ürüne özel tasarımları artık Horoz Lojistik uzman ekibi ve teknolojik altyapısıyla güven içinde müşterilere ulaştırılacak. Ulusal ve uluslararası alanda tercih edilen bir marka olma yolunda emin adımlarla ilerleyen Benoplast, farklı sektörlerde liderlik eden birçok kuruluşun tedarikçisi olmayı da başarmış bir firma... İki farklı lokasyonda yer alan 40 bin metrekare açık, 15 bin metrekare kapalı, toplam 55 bin metrekare alana sahip modern üretim tesislerinde faaliyet gösteren Benoplast, deneyimli yöneticileri ve ekip çalışmasından ödün vermeyen çalışanları ile ürünlerin "taşıma ve depolanmasını" kolaylaştıran ürün çözümleri sunuyor.

HABER: CANSU DUMAN KESKİN

2015 DEĞERLENDİRİLDİ, 2016 HEDEFLERİ BELİRLENDİ

Horoz Lojistik Yurtiçi Taşımacılık Satış Ekibi 2015 yılını değerlendirmek, 2016 yılı hedeflerini görüşmek üzere Wyndham Hotel'de bir araya geldi. Horoz Lojistik'in tüm bölgelerdeki satış ekiplerinin bulunduğu ve iki gün süren toplantıda 2015 yılı performansları ele alınırken, 2016 yılı stratejik planlamaları gözden

geçirildi ve yeni yıl hedefleri belirlendi. Yıl içinde düzenli aralıklarla organize edilen toplantıya, Horoz Lojistik ticari bölümlerden sorumlu üst yönetimi de katılım gösterdi. Toplantılar sonunda satış ekipleri, düzenlenen akşam yemeğinde keyifli vakit geçirdi.

HABER: DUYGU ŞAFAK



HORUZ LOJİSTİK- SCHINDLER İŞ BİRLİĞİ

Türkiye lojistik sektörünün 75 yıllık markası Horoz Lojistik, dünyanın en önemli asansör ve yürüyen merdiven tedarikçilerinden biri olan Schindler Asansör Grubu ile iş birliği yaptı. Yaklaşık 54 binden fazla çalışanı ile beş kıtada faaliyet gösteren Schindler Asansör Grubu ile intermodal taşımalara başlayan Horoz Lojistik, inşaat ve yapı sektöründe dünya devi firmalara hizmet vermeye devam ediyor. 1874 yılında İsviçre merkezli kurulan Schindler Group, 1947 yılı itibarıyla Türkiye'de Schindler Türkeli Asansör Sanayi A.Ş. olarak faaliyet göstermeye başladı. Hizmet yoluyla liderlik vizyonu üzerine kurulu olan Schindler, alışveriş merkezlerinden havalimanlarına, hidroelektrik santrallerinden hastanelere, konutlardan iş merkezlerine kadar sayısız projeye imza attı. Türkiye'nin ISO 9001 belgesine sahip ilk asansör ve yürüyen merdiven firması olan Schindler Türkeli Asansör Sanayi A.Ş. ile Horoz Lojistik iş birliği hem sektöre hem de ülke ekonomisine önemli bir katkı sağlayacak.

HABER: CANSU DUMAN KESKİN

ŞANGAY'DAN ALİAĞA'YA BAŞARILI OPERASYON

Enerji sektörünün farklı segmentlerinde öncü hizmet sağlayıcılardan biri olan Zorlu Enerji Grubu ile SDV Horoz Proje ekibi iş birliği, başarılı bir organizasyon ortaya çıkardı. Proje çerçevesinde Zorlu Enerji Grubu'nun 2 bin 687 ton / 3 bin 910 metreküp olmak üzere sondaj borularının Çin'in Şangay Limanı'ndan, İzmir'in Aliğa Limanı'na açık yük gemisiyle denizyolu taşınması, varış limanı elleçlemesi ve Kızıldere İşletme Santrali sahasında araç sırtında teslimi işi SDV Horoz Proje ekibi tarafından başarıyla tamamlandı. Yurt içinde dört doğal gaz, yedi hidroelektrik santrali, iki jeotermal ve bir rüzgar santralinden oluşan yatırım portföyüyle, toplam 745 megavatlık gücü olan Zorlu Enerji Grubu, serbest üretim şirketleri arasında sektörün önde gelen oyuncularından biri olarak kabul ediliyor.

HABER: ÖZGÜR ÖZKAN



ORTAK SİNERJİ BAŞARI GETİRİR

Fina Enerji Holding ve SDV Horoz, önemli bir projeyi daha başarıyla tamamladı. Fina Enerji Holding'in 2 bin 360 ton / 4 bin 848 metreküp ve en ağır parça 66,5 ton 'nacelle' olmak üzere her biri 1,7 megavat gücünde toplam 36 set GE rüzgar türbini ekipmanlarının Brake / Almanya liman elleçlemesi ile İzmir'in Aliğa Limanı'na 24 ve 12 set olmak üzere ayrı zamanlarda açık yük gemileriyle taşınması işi SDV Horoz Proje ekibi tarafından başarıyla gerçekleştirildi.

2007'de Fiba Grubu'nun bir iştiraki olarak kurulan Fina Enerji Holding bünyesinde, toplam 241,45 megavat kapasiteye sahip yedi rüzgar santrali faaliyet gösteriyor. Ayrıca, toplam 207 megavat gücünde beş yeni rüzgar santralinin yatırımları için çalışmalarını sürdüren holding,

1000 megavatı aşan kurulu gücü, 1 milyonu aşkın müşterisi ile enerji sektörünün en güvenilir ve en çok tercih edilen grubu olma hedefini kararlılıkla sürdürüyor.

2000 yılında yüzde 49.5 SDV, yüzde 50.5 Horoz Lojistik iştiraki ile joint venture olarak kurulan SDV Horoz, SDV International Logistics'in 102 ülkede 600 ofis ve 35 bin 800 çalışanı ile oluşturduğu büyük ve güçlü networkün bir üyesi olarak; üst düzey bilgili ve deneyimli profesyonellerden oluşan uzman ekibiyle iş ortaklarının özel lojistik çözüm taleplerine tek elden yanıt veriyor. SDV Horoz Proje, proje kargo taşımacılığına özel ekibiyle enerji, inşaat, makine, petrol&gaz, kuru yük ve savunma san. alanlarında müşterilerine özel likli lojistik çözümler sunuyor.

HABER: FİKRET TUZCU

ENTEGRE LOJİSTİKTE "HORUZ" FARKI...



Horoz Lojistik, entegre lojistik projelerine ara vermeden devam ediyor. Küçük ev aletleri sektörüne, 2012 sonunda, sektörün lider firmalarından Groupe SEB ile ivmeli bir giriş yapan firma, mutfak gereçleri ürün grubunda benzerlik teşkil eden Em-san A.Ş.'yi 2014 yılı sonunda müşteri yelpazesine kattı. 2015 yılının üçüncü çeyreğinde ise küçük ev aletleri pazarının liderlerinden De'Longhi firmasını da müşteri portföyüne ekleyen Horoz Lojistik, iş ortaklarının yüklerini hafifletmeye devam etti. Sü-

rekli gelişim ilkesi ışığında küçük ev aletleri sektörüne özel, geliştirme ve çözümler sunan Horoz Lojistik, iş ortaklarına gümrüklü depo, milli depo, parsiyel ve komple taşımacılık hizmet noktalarında da entegre çözümler üretiyor. Ortak bayi, zincir ya da alış-veriş merkezi çatısı altında yer alan aynı sektör firmalarını bünyesinde toplayarak teslimat süreçlerinde de sinerji yaratan Horoz Lojistik, sektörün başarı bayrağını elinde tutan tedarikçilerinden biri konuma geldi.

HABER: ANIL HAŞIMOĞLU

KİTAPLARIN VE OYUNLARIN ODASI AÇILDI



Horoz Lojistik, kitapların ve oyunların dünyasına kurum içinde yaratıcı bir "pencere" açtı. Kitaplardan, oyunlardan ve birtakım hobi malzemelerinden oluşan bir Horoz Hobi Odası açıldı. Kurum çalışanları, iş stresi ve yorgunluğundan Horoz Hobi Odası'ndaki, kitap ve oyunlar ile rahatlama imkanına da kavuştu. Kurum çalışanları, kitaplar ve oyunlardan belirlenen teslim süreleri içinde alıp iade ederek yararlanabiliyor. Horoz Hobi Odası'nda birçok seçenek bulunuyor. Kütüphane bölümünde; klasik eserler, güncel romanlar, kişisel gelişim ve çocuk eğitimi kitaplarının yanı sıra, hobi ve oyun bölümünde de; Monopoly, Tabu ve Jenga gibi çeşitli aile oyunlarının yanı sıra Satranç, Abalon gibi strateji oyunları da yer alıyor. "Kitapta değil oyunda, ben çocukluğumu yaşamak ve renklerin dünyasına girmek istiyorum" diyenler de unutulmadı Horoz Hobi Odası'nda... Seçenekler arasında Mandala boyama, nokta birleştirme, origami yapma gibi materyaller de bulunuyor.



E-ARŞİV İLE KAYITLAR GÜVENLİ ELLERDE

Horoz Lojistik Muhasebe ve Bütçe Direktörlüğü öncülüğünde, Bilgi İşlem Direktörlüğü iş birliğinde yürütülen e-ARŞİV Projesi hayata geçiyor. Horoz Lojistik e-Dönüşüm projesi çerçevesinde kağıt ve iş gücü tasarrufu sağlayacak e-ARŞİV uygulaması ile 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla kağıt fatura kaldırma süreci başlıyor. e-ARŞİV, tüm faturaları e-Fatura sistemine kayıtlı olmayan mükelleflerle, son kullanıcılara elektronik ortamda gönderme imkanı sağlıyor. Bu sistem, bilgi işlem ve muhasebe sistemleriyle de entegre bir şekilde çalışıyor. İstenen formatta gönderilebilecek olan sistemle, faturalarda son kullanıcıya yönelik reklam içeriklerinden kutlama mesajlarına kadar yazılı ve görsel mesajların iletilmesi de mümkün olacak.



KISA KISA...

TOYBOX GIDA: Çocukların çok yakından tanıdığı çikolata ve şekerleme ürünlerinin önemli markalarından Toybox, İstanbul Silivri çıkışlı Türkiye geneli parsiyel ürün dağıtımları konusunda Horoz Lojistik'i tercih etti.

KEREM TİCARET: İnternet sitesi üzerinden bireysel müşterilerin ev adreslerine beyaz eşya dağıtımını yapan Kerem Ticaret, İstanbul Yenibosna çıkışlı ürünlerinin parsiyel dağıtım tedariki için Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

ELTEK İNŞAAT: Crauf markası ile evye ürünleri konusunda sektörde kalitesini kanıtlayan Eltek İnşaat'ın İstanbul Kartal'daki deposundan yapılan dağıtım operasyonlarını Horoz Lojistik üstlendi.

İMKA AMBALAJ: Kocaeli Gebze'de bulunan tesislerinden gıda üreticilerine ambalaj gönderimi yapan İmka Ambalaj'ın parsiyel sevkiyatları, Horoz Lojistik'in dağıtım kanalları üzerinden sağlanacak.

REXOIL PETROKİMYA: İstanbul Tuzla'daki üretim tesislerinde otomotiv yağları imal eden Rexoil Petrokimya, Türkiye geneline yapacağı komple taşıma ihtiyaçları konusunda Horoz Lojistik ile sözleşme imzaladı.

MİKROPOR FİLTRE: Ankara Sincan'daki tesislerinde hava filtresi üretimi yapan Mikropor Filtre, nakliye hizmet ihtiyacına Horoz Lojistik ile çözüm buldu.

MİLKAY TEKNİK TEKSTİL: Kayseri ve İstanbul'da bulunan tesislerinde tekstil yan ürünleri konusunda üretim yapan Milkay Teknik Tekstil, Türkiye geneli komple taşıma ihtiyaçları konusunda partner olarak Horoz Lojistik'i tercih etti.

RENCO KOMPOZİT: Bina iç cephe çözümlerinde bölme duvar konusunda kompozit ürünler geliştiren Renco Kompozit, komple taşıma konusundaki hizmet talebini Horoz Lojistik'ten karşılamaya karar verdi.

EVKUR: Mobilya ve beyaz eşya sektörünün perakende kanalında tartışmasız lider konumda olan Evkur'un, İstanbul Bağcılar'da bulunan deposundan, internet kanalı ile bireysel müşterilerine göndereceği beyaz eşya taşımalarını 1 yıl boyunca Horoz Lojistik yapacak.



HORUZ AİLESİ YENİ YILI BİRLİKTE KARŞILADI

HORUZ GRUBU'NUN ARTIK GELENEKSELLEŞEN YILBAŞI PARTİSİ, 25 ARALIK'TA GÖNEN OTEL'DE DÜZENLENDİ. ETKİNLİĞE HORUZ GRUBU ÜST DÜZEY YÖNETİCİLERİ VE ÇALIŞANLARI DA KATILDI.

Horoz Grubu, tüm yılın yoğunluğunu ve stresini, artık gelenekselleşen Horoz Yılbaşı Partisi'nde attı. Horoz Grubu üst düzey yöneticileri ve çalışanlarının katıldığı etkinlik 25 Aralık 2015 tarihinde İstanbul Gönem Otel'de düzenlendi. Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz, Horoz ailesi üyelerine bir arada olmaktan duyduğu mutluluğu dile getirdi. Horoz ailesi üyeleri ile 2015 yılını güzel bir ekip-takım çalışması içinde geçirdiklerini belirten Taner Horoz, iş ortaklarının yükünü, Horoz ailesi üyelerinin emeği ve alın teri ile hafiflettiklerini söyledi. Taner Horoz, konuşmasını, "Hepinizin çabasına, emeğine ve alın terine çok

teşekkür ediyorum" diye tamamladı. Kokteyl ile başlayan gece, canlı müzik ve DJ performansı ile devam etti. Yılbaşı Partisi'nde Horoz Grubu'na 10 yıl ve üzeri emek verenler de unutulmadı. Plaketleri, Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz takdim etti. Gecede bir de çekiliş gerçekleştirildi. Katılımcılar arasında düzenlenen çekilişte, Fatih Yiğitalp (Siemens Bulaşık Makinası), Nesrin Şahin (Hoover Çamaşır Makinası) ve Kerem Kıt (Samsung Buzdolabı) çeşitli hediyeler kazandı. Gecenin finalinde sahneye çıkan Rhythm Arena Grubu'nun parçaları ve performansı ile Horoz Grubu yeni yılı birlikte karşıladı.





ARAMIZA YENİ KATILANLAR



GÖZDE ÇİMİR (01.12.2015)

SDV Horoz Taşımacılık ve Ticaret A.Ş. şirketimizin Satış Pazarlama Direktörlüğü'ne bağlı İstanbul Anadolu Yakası Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Gözde Çimîr, 2010-2012 tarihleri arasında Gulf Agency Denizcilik A.Ş. Pazarlama Elemanı, 2013-2015 tarihleri arasında ise aynı şirkette Satış Yetkilisi olarak görev yaptı.



YUSUF ASLAN (02.12.2015)

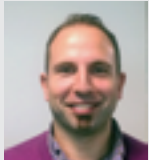
Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret A.Ş. şirketimizin Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Yusuf Aslan, 1999-2005 tarihleri arasında

Enko Lojistik A.Ş. İhracat Operasyon Elemanı, 2006-2008 tarihleri arasında Turkspeed Milletler Arası Nakliyat Aktif Satış Görevlisi, Ocak 2009-Mart 2010 tarihleri arasında Unimar Lojistik A.Ş. Aktif Satış Görevlisi, 2010-2012 tarihleri arasında Youngturk Nakliyat Uluslararası Forwarding Müdürü, 2012-2014 tarihleri arasında Karakuş İth. ve İhr. Taşımacılık İş Geliştirme Yöneticisi, Kasım 2014-Haziran 2015 tarihleri arasında Grupaj Servis Lojistik A.Ş. Kurumsal Müşteri Yöneticisi, Temmuz 2015-Kasım 2015 tarihleri arasında NTG Turkey Lojistik'te Satış ve Pazarlama Müdürü görevlerinde bulundu.



CANAN ERKAN (26.10.2015)

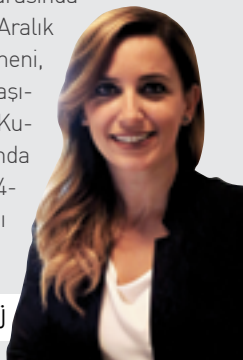
SDV Horoz Taşımacılık ve Ticaret A.Ş. şirketimizin Satış Pazarlama Direktörlüğü'ne bağlı İzmir Bölge Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Canan Erkan, 2006-2013 tarihleri arasında Nora Uluslararası Nakliyat İş Geliştirme Müdürü, Ocak-Kasım 2014 tarihleri arasında Anıt Lojistik Denizyolu Departman Müdürü, Kasım 2014-Haziran 2015 tarihleri arasında da Kıta Ulaştırma Hizmetleri İş Geliştirme Müdürü görevlerinde bulundu.



BURAK BÜYÜKGÜNAY (07.12.2015)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizin Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı İstanbul Anadolu Yakası Satış Direktörü pozisyonunda aramıza katılan Burak Büyükgünay, 1998 yılında Arcus Logistics School'da öğrenimini tamamladı. Burak Büyükgünay, Ocak 1999 -Eylül 2000 tarihleri arasında Danzas Unitrans GMBH' da Satış ve Nakliye Müdürü, Ekim 2000- Mart 2005 tarihleri arasında Ecol Lojistik A.Ş.' de İthalat & İhracat Network Müdürü, Mart 2005-Temmuz 2008 tarihleri arasında

Omsan Lojistik'te Grupaj Operasyon Şefi, Aralık 2008-Aralık 2010 tarihleri arasında Zer A.Ş.' de Karayolu Yönetmeni, Ocak 2011-Ağustos 2012 tarihleri arasında Galata Taşımacılık A.Ş.' de Karayolu Genel Koordinatörü ve İcra Kurulu Üyesi, Ağustos 2012-Nisan 2014 tarihleri arasında Schenker Arkas A.Ş.' de Karayolu Müdürü, Mayıs 2014-Ekim 2015 tarihleri arasında Lagermax Uluslararası Nakliyat'ta Genel Müdür görevlerinde bulundu.



DEFNE BAŞOÇAKÇI / HOROZ LOJİSTİK İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ



İNOVATİF VE YENİLİKÇİ BİR KARIYER İÇİN

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri İnsan Kaynakları Departmanı'ndan Aytüm Çınarlı, 9 Ekim 2015 tarihinde İstanbul Aydın Üniversitesi İnsan Kaynakları Yüksek Lisans Programı'nda, Öğretim Görevlisi Dr. Adil Salepçioğlu'nun "Performans ve Kariyer Yönetimi" derslerinde yürütülen "Şirket Uygulamaları Semineri"ne katıldı ve bir sunum gerçekleştirdi. Programa dahil olan öğrencilere Kariyer Yönetimi ve Performans konuları hakkında bilgi vermeyi amaçladığını belirten Çınarlı, seminerde "kariyer yolculuğu, bireysel ve kurumsal kariyer yönetimi ve planlaması, performansın kariyer hayatındaki önemi" gibi konuları ele aldığını söyledi.

Kariyer yönetiminin tek taraflı olamayacağı, kurum desteğinin yanında kişilerin kendini tanıma, bireysel kariyer farkındalıklarına ulaşmış olma gibi konuları ele aldığını söyleyen Çınarlı, "Gelişim ve değişimi destekleyen, amaç belirleyebilen, hedefler oluşturabilen ve eylem planları geliştirebilen nitelikte olmaları gerektiği gibi konulara vurgu yaptım" dedi. Kariyer denildiğinde "yukarı doğru bir gelişim olmalı" algısının temelde yanlış ve eksik olduğunu aktardı. İK, önümüzdeki dönemde de üniversitelere, şirket uygulamaları bakış açısıyla destek olmaya devam edecek.

HABER: AYTÜM ÇINARLI



BİLGİLERİNİZ GÜVENDE

Bilgi güvenliği belgelendirme dış netiminde, "113 kriterin tümüne üst seviyede (> % 85) uyum ve sıfır uygunsuzluk" sağlandığı tespit edildi. Yeni standartlara geçiş yüksek bir başarı oranı ile tamamlandı. Horoz Lojistik ve SDV Horoz, ISO/IEC 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi standardının yeni versiyonu ile ilgili çalışmalarını tamamladı. Uluslararası

Standartlar Organizasyonu (ISO) tarafından yayınlanan yeni standartı, 1 Ekim 2015 tarihi itibarıyla sağlayarak, mevcut bilgi güvenliği yönetim sistemi ISO/IEC 27001:2013 şartlarına uygun hale getirdi. Geçiş süreci; bilgi sistemleri, kalite, İK, iş güvenliği ve operasyon birimlerinin de dahil olduğu proje ekibi ile gerçekleştirildi.

HABER: SELDA ÖZDEMİRCİOĞLU



HER İŞİN BAŞI SAĞLIK

Horoz Grup ve Medipol Hastanesi iş birliği ile ergonomi, bel ve boyun ağrıları konulu bir seminer düzenlendi. Fizik Tedavi Uzmanı Yrd. Doç. Dr. İlknur Saral'ın verdiği seminerde, "kas spazmına neden olan risk faktörleri, stresin sağlık üzerindeki önemi, sporun önemi, sigaranın zararları ve dengesiz beslenme" konuları ele alındı. Egzersizin iş hayatında önemli olduğunu vurgulayan

Saral, bel ağrısından korunmak için neler yapılması gerektiğini aktardı. Boyun ağrısından korunmak için çalışma sürecinde kısa molalar verilmesi gerektiğini, boyun egzersizi yapılmasını, yatış-kalkış pozisyonları ile masa başında çalışanların dik oturmasının önemli olduğunu söyleyen Saral, iş yerinde ergonomik koşulların sağlanması na dikkat edilmesini belirtti.

HOROZ SİNEMA GÜNLERİ BAŞLADI

Çalışanların motivasyonlarını artırmak, iletişimi güçlendirmek ve kurum kültürü ile aidiyet duygusunu pekiştirmek amacıyla çeşitli etkinlikler düzenleyen Horoz Lojistik, gerçekleştirdiği kurum içi organizasyonlara her geçen gün yenilerini ekliyor. Kış mevsiminin gelmesiyle iç etkinliklerine kapalı alanda devam eden Horoz Lojistik, Horoz Sinema Günleri ile çalışanlarının motivasyonunu yükseltiyor. Sinema günleri kapsamında genel müdürlük içinde bulunan etkinlik alanı Horoz Teras'ta, her ay bir yerli, bir yabancı film yayınlanıyor. Bu sayede yoğun bir iş günü sonrası çalışanlar, hep birlikte stres atma ve keyifli saatler geçirme fırsatı yakalıyor. Şirket tarafından belirlenen filmler dışında çalışanlar, ilgi alanlarına göre izlemek istedikleri filmleri, Horoz Teras'ı rezerve ederek seyredebiliyor. Böylelikle ekip olarak, sinema keyfi yapma fırsatı da yaşıyor.





HOROZ LOJİSTİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI TANER HOROZ:

“İŞ ORTAKLARIMIZIN YÜKÜNÜ HAFİFLETİYORUZ”

HOROZ LOJİSTİK’İN ÇOK
BÜYÜK BİR SEKTÖRDE
ÜÇÜNCÜ PARTİ SERVİS
SAĞLAYICI OLARAK İŞ
ORTAKLARINA HİZMET
VERDİĞİNİ BELİRTEN
TANER HOROZ, “BU
ZİNCİR İÇİNDE ÜÇLÜ BİR
ROLÜMÜZ VAR. PLANLAMA,
UYGULAMA VE KONTROL.
BUNLARIN HER ÜÇÜNÜ
BİRDEN YAPTIĞINIZ
ZAMAN İŞİNİZDE BAŞARILI
OLUYORSUNUZ” DİYOR.

Entegre lojistik hizmetleri veren Türkiye’nin 74 yıllık firması Horoz Lojistik. Türk lojistik sektörünün gelişimine de tanıklık eden, sektörün büyümesi, gelişmesi için insana ve teknolojiye yatırım yapan, “İş ortaklarının yükünü hafifletmeyi” felsefe edinen bir firma. Çok paydaşın olduğu sektörde, bir mühendisin ya da mimarın proje tasarım aşaması gibi süreci planladıklarının altını çizen Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz, “Sektörümüz, bir çok paydaşın bulunduğu bir sektör. İş ortaklarımıza, ihtiyaç duyduğu tüm lojistik hizmetleri, süreçlere dahil olarak entegre bir şekilde sunuyor ve sınırsız özel çözümler üretiyoruz. Bu bir entegre sorumluluk ve şirket kültürümüzün parçası haline geldi. Bu sebeple iş ortaklarımıza, tüm Horoz Lojistik Ailesi ile ‘Yükünüzü hafifletiyoruz’ diyoruz. Bu sadece şirket sloganımız değil, aynı zamanda inandığımız, benimsediğimiz ve tüm iş süreçlerine adapte ettiğimiz bir felsefe” diyor.

“ÜÇÜNCÜ PARTİ SERVİS SAĞLAYICIYIZ”

Yatay ve dikey gelişen, aynı zamanda kendi içinde de farklı alt segmentleri barın-

dıran geniş bir sektörden söz ediyoruz lojistik denildiğinde. Haliyle, bu kadar geniş bir dağıtım gösteren sektör Türkiye ekonomisi için de önemli bir büyüklük yaratıyor. Taner Horoz’da bu durumu vurguluyor ve sektörün Türkiye’nin toplam ekonomik büyüklüğünün yaklaşık yüzde 15’ini oluşturduğuna dikkat çekiyor. “Bu yüzde 15, üretimden tüketime kadar uzanan geniş bir süreci içinde barındırır” diye de ekliyor.

Horoz Lojistik’i “Biz üçüncü parti lojistik servis sağlayıcıyız” diye tanımlayan Horoz, büyük bir resme benzettiği sektörü kendi içinde şöyle tarif ediyor: “Altyapı sağlayıcıları dediğimiz lokasyonda; limanlar, havalimanları, döşenmiş olan demiryolları, gümrük idarelerinin sahaları var. Bir de bunların üzerinde taşıyıcı veya işletmeci dediğimiz havalimanının kendi içindeki altyapı, havayolu şirketleri, konteyner kumpanyaları gibi grupları söz konusu. Bu gruplar ana taşıyıcı rolü de üstlenir. Bu grubun dışında fiziki hareketi sağlayan bir grup daha bulunuyor. Havayolu şirketleri, kontra hattı, nakliye şirketi, Devlet Demir Yolları’nda vagon işletmeleri gibi... Yani fiziki anlamda ürünü taşıyan nakliye şirketleri. Bizim,



"FİRMANIN MAL TEDARİK SÜRECİNİ ANLAMAMIZA MÜSAADE EDEN, BU SÜRECİN İÇİNDE KARAR VE DESTEK VEREBİLEN FİKİRLERİ ORTAYA KOYAN BİR YOL TAKİP EDİYORUZ.... BİR NEVİ DANIŞMANLIK DA İŞİN İÇİNDE YER ALIYOR."

"YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETİYORUZ"

"İş ortaklarımıza, ihtiyaç duyduğu tüm lojistik hizmetleri, süreçlere dahil olarak entegre bir şekilde sunuyor ve sınırsız özel çözümler üretiyoruz... Bu sebeple iş ortaklarımıza, tüm Horoz Lojistik Ailesi ile 'Yükünüzü hafifletiyoruz' diyoruz..."



şirket olarak bulunduğumuz kategorisi ise dünya genelinde sektörde 'üçüncü parti lojistik servis sağlayıcılar' olarak tanımlanıyor."

"ARAÇLA ÇALIŞAN BİR FİRMA DEĞİLİZ"

İş ortaklarının ürün tedarik süreçlerinin, lojistik ile eşgüdüm içinde ilerlemesini sağladıklarını belirten Horoz, sektörel rekabette iş yapma süreçlerine getirdikleri farklılıkla ayrıştıklarını söylüyor. Horoz, firma olarak nasıl bir iş yapma süreci izledikleri ile ilgili de şunları aktarıyor: "Firmanın mal tedarik sürecini anlamamıza müsaade eden, bu sürecin içinde karar ve destek verebilen fikirleri ortaya koyan bir yol takip ediyoruz. Bu noktada genelde uygulama görevi bize ait değil, ama tedarik süreçlerinin planlanmasın-

da onlara lojistik yönüyle farklı simülasyonlar yaparak, destek veriyoruz. Bir nevi danışmanlık da işin içinde yer alıyor."

Planladıkları iş ortakları dışında, farklı türde tedarikçilerle de çalışıldığını aktarıyor Taner Horoz ve bu tedarikçileri vasıtasıyla ulaşım araçları ya da konteyner kiraladıklarını belirtiyor. Bu durumu da "Biz, araçla çalışan bir firma değiliz. Tedarikçilerimizden, müşterinin ihtiyacına en uygun süreci sunan bir firmayız aynı zamanda. Bütün bu süreç içinde sadece biz ve müşterimiz değil, müşterimizin tedarikçileri gibi farklı paydaşları da olabiliyor. Bizim sadece müşterilerimizle değil, müşterilerimizin müşterileriyle bilgi alışverişimiz oluyor. Aslında sadece bilgi alışverişi değil, onlarla bir nevi iş de yapıyoruz" diye açıklıyor.



ne sahip olayım hem de tahıllar konusunda mükemmel bir hizmet vereyim' demek doğru olmaz. Çünkü hepsinin, birbirinden çok farklı özellikleri ve çok farklı kombinasyonları var."

İş ortaklarının tüm süreçlerinde yer almak istediklerinin altını çizen Horoz, sektörde hizmet veren bazı firmaların coğrafi konsantrasyon yaklaşımıyla hareket ettiklerini, o strateji üzerine bir uzmanlık geliştirebildiğini de hatırlatıyor. Az sayıda endüstriye hizmet veren lojistik sektörü firmalarının olduğunu da sözlerine ekliyor. Horoz, "Her şirketin, altyapısı, insan kaynağı, stratejisi ya da kendini konumlandığı hedef, süreçlerde farklı hareket etmesini sağlar. Varlıksız çalışma özelliği olan bir organizasyon şirketi prensibiyle çalışıyoruz. Her firmanın, kendine özgü organizasyon becerisi, kendine özgü lojistik becerisi ve şirket stratejisi mutlaka vardır" diyor.

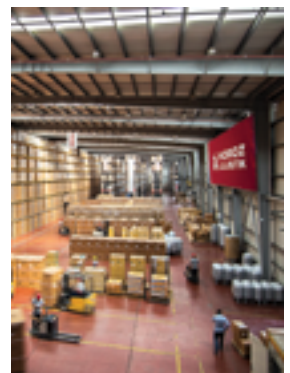
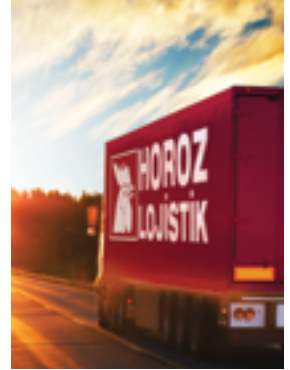
"İŞE KATMA DEĞER KATIYORUZ"

İş ortaklarının istediği hizmetin niteliğine katma değer katmayı Horoz Lojistik'in vizyonu olarak niteleyen Taner Horoz, iş süreçleri mümkün olduğu kadar kompleks olan müşteri profiline daha fazla artı değer yarattıklarını da aktarıyor. Kompleks iş yapma süreçlerine sahip olan firmalar haliyle organizasyon becerisi de gelişen firmalar oluyor. Horoz Lojistik için organizasyonu planlamak, sistemi anlatmak ve yaratacağı katma değerini belirlemek daha verimli oluyor. "Yenilikçi önerilerle bir takım verimlilikler yakalamayı tercih ediyoruz" diye özetliyor Taner Horoz...

İş yapma kültürü ile Horoz Lojistik ulusal ve uluslararası rekabette iş ortaklarına tüm inovatif süreçleri sunuyor. Bu inovasyonu da çok geniş bir sistemde farklı paydaşlarının organizasyon becerisi ile de gerçekleştiriyor. "Müşterilerinizin ithalat-ihracat taşımaları söz konusu olduğunda gümrük idaresi paydaşlardan biri oluyor. İdareleri ve bürokrasiyi yönlendirmekte üstümüze önemli görevler düşüyor. Bizim için bankalar da büyük ve ciddi bir paydaş olabiliyor. Paydaşlarımız gerçekten çok fazla" diyen Taner Horoz, entegre lojistik hizmetleri zincirinde üçlü bir role sahip olduklarını söylüyor. 74 yıldır lojistik sektörüne getirdikleri iş yapma kültürü ile de "planlama, uygulama ve kontrol" rollerini hatırlatarak işin sırrını veriyor: "Bunların her üçünü birden yaptığınız zaman işinizde iyi oluyorsunuz."

HEDEF; STRATEJİYE UYGUN İŞ ORTAĞI

Horoz Lojistik olarak Türkiye ekonomisinin yüzde 15'ini temsil eden çok büyük bir dünyanın parçası olduklarını hatırlatan Taner Horoz, iş ortağı profil tercihlerinde de bu büyük parçanın içinden firma stratejilerine uygun olan müşteriler ile çalıştıklarını ifade ediyor. Horoz, şunları aktarıyor: "Her şeyden önce 'Ne tip firmalara hizmette ön plana çıkmak istiyoruz?' diye kendimize soruyor ve hedef müşteri profilimizi belirliyoruz. Bu hedef müşteri profiline göre altyapımızı donatmaya ve onlar için rekabette çok ön planda olmaya çalışıyoruz. Diğer firmalardan bazı hizmet branşlarımızla da ayrışıyoruz. Bu noktada kendimize bir müşteri tipi, bazen de sektör seçiyoruz. Aynı anda, hem akaryakıt konusunda mükemmel bir lojistik zinciri-



GROUPE SEB
LOJİSTİK MÜDÜRÜ
KORKUT AYAS



GROUPE SEB-HORUZ LOJİSTİK SİNERJİSİNİN ANAHTARI

KARŞILIKLI, GÜVENE DAYALI AÇIK BİR İLETİŞİM...

KÜÇÜK EV ALETLERİ
PAZARINDA İLK EV VE
MUTFAK UZMANLIK
MAĞAZA ZİNCİRİ OLAN
GROUPE SEB DE LOJİSTİK
FAALİYETLERİNİN HATIRI
SAYILIR BİR BÖLÜMÜNÜ
HORUZ LOJİSTİK'E EMANET
EDEN FİRMALAR ARASINDA
YER ALIYOR. GROUPE SEB
LOJİSTİK MÜDÜRÜ KORKUT
AYAS DA, SÖZ KONUSU İŞ
BİRLİĞİNİN FİRMALARINA
EN BAŞTA OPERASYONEL
VERİMLİLİK, SONRASINDA
İSE MALİYETLERDE
İYİLEŞME VE KARLILIK
SAĞLADIĞINI DİLE
GETİRİYOR.

Elektrikli küçük ev aletleri sektöründe dünyanın önde gelen üreticilerinden biri olan Groupe SEB, dünyanın değişik kıtalarındaki 150'den fazla ülkede faaliyet gösteriyor. Tefal, Krups, Lagostina ve Moulinex gibi önemli markaları bünyesinde barındıran grup, ürünleri ile hayatı kolaylaştırıyor. Groupe SEB, yemek yapmak, ütü ve ev temizliği gibi yaşam alanlarının vazgeçilmezlerini yük olmaktan çıkarırken, bunları eğlenceli birer aktivite haline getirmeyi kendine felsefe ediniyor. Tüm dünyada her saniye içinde altı adet ürünü satılıyor Groupe SEB'in... Haliyle geniş bir coğrafyada; doğru zamanda, doğru müşteriye, doğru ürünü, doğru kanallarla ulaştırmak ayrı bir önem taşıyor. Bu ilkeden hareketle ilk yıllarda kendi içinde yürüttüğü lojistik faaliyetlerinin hatırı sayılır bir bölümünü profesyonel ellere bırakma kararı alan grup, Horoz Lojistik'in iş ortakları arasında yer alıyor. Horoz Lojistik ile 2012 Eylül ayından bu yana depo operasyonlarının tamamında ve yurt içi dağıtımının önemli bir bölümünde beraber çalışan firma, depolama hizmeti dışında antrepo operasyonlarını da yine Horoz Lojistik'in entegre tesisi olan Horoz Lojistik Merkezi'nde yürütüyor. Groupe SEB-Horuz Lojistik iş birliğini Groupe SEB Lojistik Müdürü Korkut Ayas'la enine boyuna konuştuk.

Öncelikle Groupe SEB'i biraz tanıyabilir miyiz? Firmanın kuruluşu, gelişimi ve

bugün geldiği noktayı anlatır mısınız?

1857 yılında kurulan, 150'den fazla ülkede faaliyet gösteren global bir markayız. Tüm dünyada bin 400'ün üzerinde perakende mağazasında, 25 bin kişiye de istihdam sağlıyoruz. Dünyanın dört bir köşesinde 29 fabrika, her sene 100-150 arası yeni patentli ürün ve konsept yaratıyoruz. Tüm kıtalarda 25'den fazla ülkede pazar lideri olan bir dünya devi Groupe SEB. 1954'te yapışmaz tavayı icat ederek, bu alanda sektörünün kurucusu olan Tefal markası ile, yenilikçilik yolculuğuna da adım atıldı. 1993'te kurulan Tefal İstanbul, uyguladığı başarılı pazarlama ve satış politikalarıyla sektöründe Türkiye'nin bir numaralı markası oldu. Dünyada başka bir örneği olmayan Tefal Shoplar'ı açarak sektörün perakendecilik alanında da büyük atılım yapmasını sağladı. 1999'da Rowenta markasının da bünyesine katılmasıyla Tefal İstanbul, Groupe SEB İstanbul adını aldı. Daha sonra Krups, Lagostina ve Moulinex gibi markaların da katılımıyla bugünkü marka yelpazesine kavuştuk. Yenilikçilik Groupe SEB'in en önem verdiği kavram...

"YILLIK 3 MİLYON ADET SATIŞIMIZ VAR"

Türkiye genelinde kaç noktaya satış gerçekleştiriyorsunuz? Yıllık ortalama satış kapasiteniz nedir ?

Tüm Türkiye'de 500 noktaya sevkiyat yapıyoruz. Ayrıca Azerbaycan, Kıbrıs gibi pazarlara da ihracatımız söz konusu. Yıllık

TREND, DİJİTAL PAZARLAMA

"Son 10 yılda yerli oyuncuların sektörü ve rekabeti daha fazla domine etmeye başladığını gözlemliyoruz. Bunun sonucu olarak da Darty ve Elektroworld gibi bazı büyük yabancı oyuncuların Türkiye pazarından çıktığına şahit olduk. Türkiye’de perakende pazarı özellikle küçük ev aletleri alanında ciddi bir büyüme trendinde. Orta uzun vadede Türkiye’nin ekonomik kalkınmasıyla da paralel olarak bu büyümenin devam edeceğini öngörüyoruz. Son iki, üç yıldır hayatımıza hızla girmeye başlayan ve ilerleyen dönemlerde de artan bir hızla pazarda kendini gösterecek olan trend ise dijital pazarlama. İnternet üzerinden satış uygulamaları, dijital mağazacılık ve mobil uygulamalar sektörü yepyeni bir alana doğru genişletiyor. Grup olarak yenilenmeyi, sadece perakende mağazacılığında değil, aynı zamanda dijital ortamda da desteklemeye devam ediyoruz."

ortalama 3 milyona adete yakın ürün satıyoruz. Bunun önemli bir kısmını ise tava ve tencere satışları oluşturuyor.

Dünyanın herhangi bir noktasında saniyede dört tüketici bir Groupe SEB ürünü alıyor. Bunu nasıl başardınız? Ürünlerimiz ve felsefemiz hayatı kolaylaştırmak ve böylece yemek yapmayı, ütülemeyi ve ev temizliği gibi alanları insanların hayatında yük olmaktan çıkartıp, eğlenceli birer aktivite haline getirmek üzerine kuruldu. Tüm dünyada bugün itibariyle, geçen her saniye içinde dört değil, altı adet ürün satıyoruz.

Tefal Shoplar’ı açarak sektörün perakendecilik alanında da büyük atılım yapmasını sağladınız. Bu fikir nasıl doğdu?

En büyük güçlerimizden birisi, dünyadan hiçbir "know-how" almadan ilk kez 1997’de açmaya başladığımız Tefal Shoplar. 2001’e kadar dünyadaki tek Tefal Shoplar Türkiye’deydi. 2002 itibariyle grubun yönetim kurulu başkanının "Evet bizim bunu dünyaya yayıyor olmamız gerekiyor" demesiyle birlikte dünyada da mağazalaşma çalışmaları başladı. Türkiye’de perakende markamız Tefal Shop iken, Groupe SEB’in dünya perakende ağının markası ise "Home and Cook" oldu. Bu pazardaki ilk "ev ve mutfak uzmanlık mağaza zinciri" olarak doğru perakendecilik yapmak adına elimizden geleni yaptık.

"HORİZ LOJİSTİK’İN ŞEFFAFLIĞI BİZİ CEZBETTİ"

Horiz Lojistik ile olan iş ortaklığınızdan söz edersek, bu buluşma ne zaman ve nasıl gerçekleşti? Tesadüfler mi sizi ortak bir paydada buluşturdu?

Horiz Lojistik’i çok eskiden beri bilir ve takip ederim. Ancak profesyonel anlamda ilk tanışmamız 2010 yılında oldu. Horiz Lojistik’in Groupe SEB üst yönetimine, lojistik hizmetlerle ilgili olarak bir sunum yapılması noktasında mutabık kaldık. Bu sunum çok etkili oldu ve lojistik operasyonlarımızı "outsourcing" etme noktasını gözden geçirdik. Öteden beri operasyonlarımızı profesyonel ellere bırakmayı düşünür ama bir türlü üzerimizdeki ataleti atamazdık. Sonuçta bu oldukça stratejik bir karar. İşler yolunda giderken bu tip kararlar alıp riske girmek, çoğu yöneticinin pek sıcak bakmadığı bir durum. Ama Horiz Lojistik’in vaat ettikleri ve operasyonun oldukça şeffaf maliyet yapısıyla anlatılması, iş ortaklığı yapmamızda önemli bir etken oldu.

Horiz Lojistik’ten hangi alanlarda hizmet alıyorsunuz?

Horiz Lojistik ile 2012 yılı Eylül ayından bu yana depo operasyonlarımızın tamamında ve yurt içi dağıtımımızın önemli bir bölümünde birlikte çalışıyoruz. Depolama hizmeti dışında antrepo operasyonlarımızı da yine Horiz Lojistik’in entegre tesisi olan Horiz Lojistik Merkezi’nde yürütüyoruz. Horiz Lojistik ile şeffaf, karşılıklı gü-



"1857 YILINDA KURULAN, 150'DEN FAZLA ÜLKEDE FAALİYET GÖSTEREN GLOBAL BİR MARKAYIZ. TÜM DÜNYADA BİN 400'ÜN ÜZERİNDE PERAKENDE MAĞAZASINDA, 25 BİN KİŞİYE DE İSTİHDAM SAĞLIYORUZ."



vene dayalı açık bir iletişim içindeyiz. Bu, işlerin çok daha verimli gitmesini sağlıyor.

Horoz Lojistik ile olan iş ortaklığınız şirketinize ne gibi avantajlar sağladı? Beklentileriniz ne yönde geliyor?

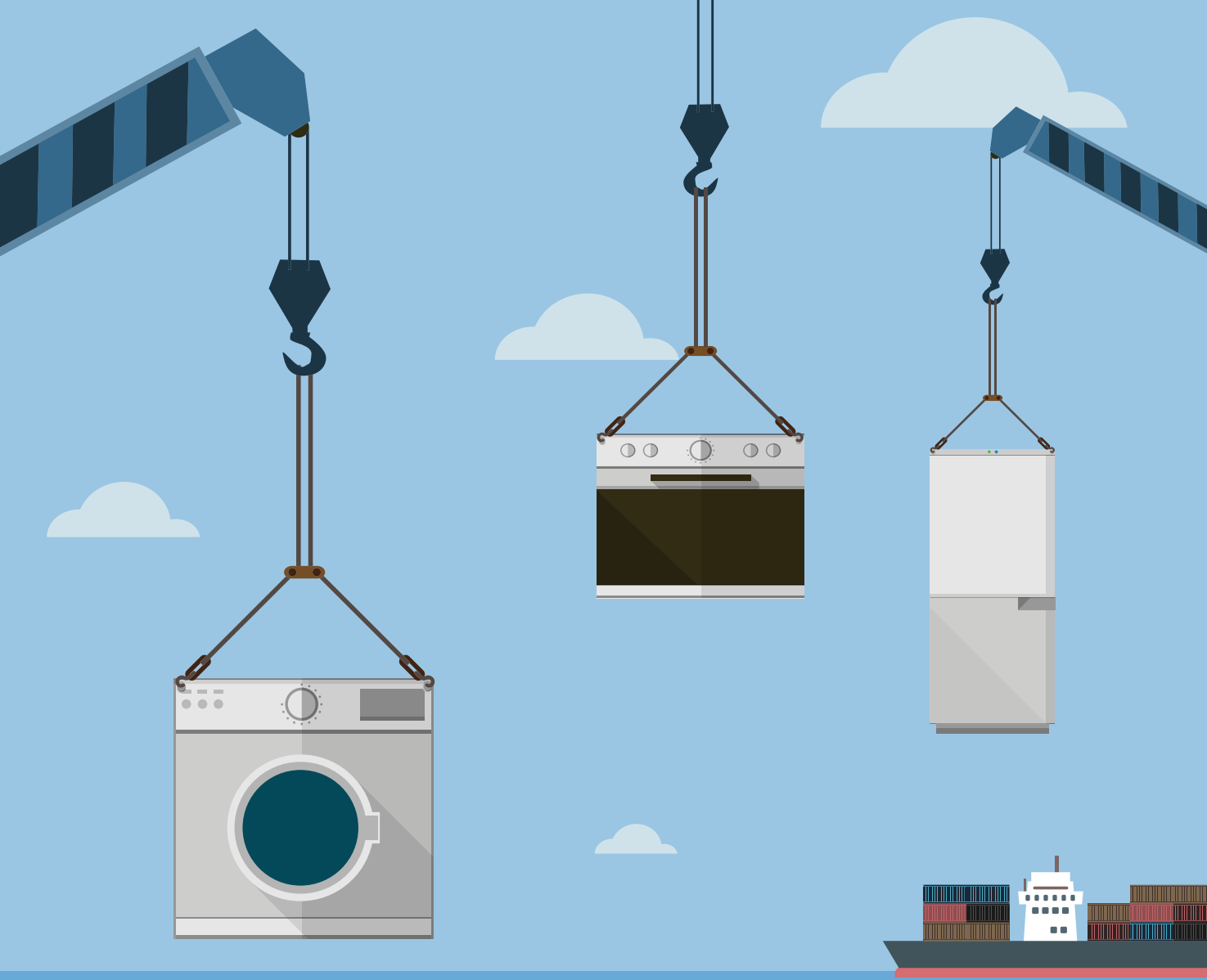
Bu iş birliği en başta operasyonel verimlilik ve sonrasında da maliyetlerde iyileşme ve karlılık sağladı. Bu, rekabet açısından çok hayati bir unsur. Bizim gibi satış şirketlerinde lojistik en önemli destek departmanlarından biri ve etkili bir lojistik operasyon sahadaki rekabette size çok şey kazandırıyor. Günümüzde müşteri memnuniyeti en önemli ve başat kavram. Hatta satış rakamlarından daha da önemli. Bu nedenle "Customer Service Level" dediğimiz müşteri hizmet performansımızdan vazgeçemeyiz. Bunu sağlamanın yolu da; doğru zamanda, doğru yerde, doğru miktarda ve kalitede ve hiç şüphesiz, uygun bir maliyetle ürünü müşteri ile buluşturmak. Bu anlamda şirketin lojistik departmanına ve bu anlamda lojistik servisi sağlayıcısına önemli bir görev düşüyor. Amacımız, Horoz Lojistik ile katma değerli hizmetler çerçevesinde çalışmalarımıza devam etmek. Uzun soluklu iş birliğimizi sürdürmek istiyoruz.

Türkiye lojistik sektöründeki hizmetleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye, lojistik hizmetler açısından hem coğrafi olarak hem ülke kültürü açısından oldukça şanslı bir ülke. Ticaret yollarının kesiştiği stratejik açıdan önemli bir coğrafyada yaşıyoruz. Türk insanı da girişimci bir yapıya sahip. Bu nedenle lojistik sektöründe birçok yerli oyuncu görmek mümkün. Ancak sektördeki en büyük eksikliklerden biri sermaye yeterliliğinin sınırlı olması. Küçük, büyük çok sayıda lojistik firma yerine, nispeten küçük yerli oyuncular finansal güçlerini ve bilgi birikimlerini birleştirebilirlerse, dünya oyuncusu olabilecek büyük lojistik firmalar kurulabilir. Avrupalı ve Uzak Doğulu büyük lojistik firmalarının bu coğrafyaya yatırım yapmaları, hem sektörün know-how açısından gelişmesini sağlayacak hem de rekabete canlılık getirecek. Türkiye'de bugün, işini dünya çapında kalitede yapan bir kaç büyük ve köklü lojistik firması var. Bunlardan biri de hiç şüphesiz Horoz Lojistik. Son yıllardaki büyümesi ve yatırımları son derece dikkat çekici. Kararlı bir şekilde doğru yatırımlar ve işler yapmaya devam ettikçe, sektörle birlikte Türkiye'nin de büyümesini sürdüreceğine yürekten inanıyorum.

GROUPE SEB'DE BEKLENEN BÜYÜME

"2015 yılını, geçen yılın yüzde 10 üzerinde bir ciro ile kapatıyoruz. Türkiye'nin iç ve dış konjonktürde içinden geçtiği zorlu süreci düşündüğümüzde oldukça iyi bir sonuç. Özellikle kurdaki yukarı yönlü ciddi dalgalanma, tüm ithalatçı firmalar gibi bizleri de olumsuz etkiledi. Yine kilit rolü, maliyetlerimiz ve servis seviyemiz oynadı. Operasyonlarımızda, Horoz Lojistik'in de katkılarıyla yaptığımız iyileştirmeler ve geliştirmeler, maliyetlerimizi daha iyi kontrol etmemizi sağladı."



**TÜRKİYE, BEYAZ EŞYADA
AVRUPA’NIN ZİRVESİNDE**

**ÜRETİLEN 4 ÜRÜNDEN
3’Ü İHRAÇ EDİLDİ**

TÜRK BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ ÜRETİCİLERİ SON YILLARDA AVRUPA VE DÜNYADA ÇOK ÖNEMLİ BAŞARILAR KAZANDI. ÜRETTİĞİMİZ HER DÖRT ÜRÜNDEN ÜÇÜNÜ İHRAÇ EDEN SEKTÖRÜN EN BÜYÜK PARTNERİ İSE BİR BAŞKA SEKTÖR. LOJİSTİK SEKTÖRÜ SAYESİNDE BEYAZ EŞYA ÜRETİCİLERİ SON 10 YILDA YÜZDE 100’LÜK BİR ARTIŞA DA İMZA ATTI.

Türkiye, 2014 yılında ürettiği her dört beyaz eşyadan üçünü ihraç etti. Geçen yıl 22.6 milyon adet beyaz eşya üreten Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı Avrupa'nın resesyondan çıkması, beyaz eşya sektörünün geçen yılki üretim ve ihracat performansına da olumlu yansıdı. İç pazar satışlarında kredi kartıyla alışverişe getirilen "9 ay taksit sınırlaması" nedeniyle gerileme görülürken, ithal edilen beyaz eşya miktarında da ciddi düşüş yaşandı. Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKESD) verilerine göre, buzdolabı, derin dondurucu, çamaşır makinesi, kurutucu, bulaşık makinesi ve fırından oluşan altı ürün grubunda 2013 yılında 21 milyon 940 bin 26 olan beyaz eşya üretimi, 2014'te yüzde 3 artarak 22 milyon 595 bin 875'e ulaştı.

Avrupa ekonomilerinin ekonomik durgunluktan çıkması, ihracatının büyük bölümünü bu bölgeye gerçekleştiren beyaz eşya sektörün yüzünü güldürdü. Sektörün geçen yılki ihracatı, önceki seneye göre yüzde 5,2 artarak 16 milyon 903 bin 600'e çıktı. Böylece, sektör ürettiği her dört üründen üçünü yurt dışına ihraç ederek önemli bir başarıya imza attı. İthalat ise yüzde 26,9 azalarak 820 bin 557'ye geriledi. Kredi kartına getirilen taksit sınırlaması 2014 yılı bayi satışlarında yüzde 1,8 düşüş yaşanmasına neden olurken, ürün grupları bazında bakıldığında da en fazla üretim 6 milyon 658 bin 866 adetle buzdolabında gerçekleşti. Bunu 6 milyon 307 bin 848 adetle çamaşır makinesi, 4 milyon 247 bin 37 adetle fırın, 3 milyon 483 bin 152 adetle bulaşık makinesi, 963 bin 64 adetle derin dondurucu ve 935 bin 908 adetle kurutucu takip etti. İhracatta ilk sırayı 4 milyon 766 bin 886 adetle çamaşır makinesi alırken, iç pazarın lideri ise 1 milyon 907 bin 562 adetle buzdolabı oldu.

10 YILDA YÜZDE 100 BÜYÜME

Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKESD) Başkanı Ergün Güler, ana sanayi gruplarında en yüksek artışın dayanıklı tüketim malı imalatından gerçekleştiğini bunun tesadüf olmadığını kaydederken şunları aktardı: "Hiçbir başarı tesadüf değildir. Sağlam altyapı, teknolojiyi çok iyi kullanan fabrikalarımız ve kalifiye işgücümüz var. TÜİK verilerine göre, mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış ana sanayi gruplarında 2015 yılı Ekim ayında bir ön-

ceki aya göre en yüksek artış yüzde 4,2 ile dayanıklı tüketim malı imalatında gerçekleşti" dedi.

Yılın ilk 10 ayındaki yüzde 9, buna bağlı olarak iç satış rakamlarında da yüzde 7 oranında bir artış yakaladıklarını belirten Güler, AB'deki toparlanmanın etkisiyle ihracatta geçen seneye oranla yüzde 7'lik bir artış olduğunu da kaydetti. Dayanıklı tüketim malları imalatı içinde yer alan beyaz eşya sektörünün, büyümenin itici gücü olan sanayi üretiminin artmasında en çok payı olan sektörlerin başında geldiğini vurgulayan Güler, sektörün gelişim hızının son 10 yılda yüzde 100'lük bir büyüme sağladığının da altını çizdi. "Sektör bugün 40 bin kişiye direkt olmak üzere toplamda 500 bin kişiye istihdam sağlıyor" diyen Güler, Rusya ile yaşanan gerginlikle ilgili de şunları ifade etti: "Rusya ile yaşanan krizin de geçici olacağını düşünüyoruz. Sonuçta, Rusya da Türkiye de dış ticaret anlamında değerlendirdiğinizde birbirlerinin iyi birer

BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ ANA ÜRÜNLERİ:

Buzdolabı, derin dondurucu, çamaşır makinesi, fırın, bulaşık makinesi, kurutucu ile birlikte son yıllarda hayatımıza büyük konfor sağlayan split klima sektörünü de kapsıyor.



DÜNYA EŞYA VE TİCARİ HİZMETLER İHRACATI 2005-2010 (YILLIK DEĞİŞİM %)

Yıllar	2008	2009	2010	2005-2010
Eşya Ticareti	15	-22	22	8
Ticari Hizmetler	13	-12	8	8
Ulaştırma	16	-23	14	7
Turizm/ Seyahat	10	-9	8	6
Diğer Ticari Hizmetler	13	-8	6	9

RAKAMLARLA BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ

- Sektör son 15 yılda üretimini 6 kat artırdı.
- İhracatı da son 15 yılda yaklaşık 20 kat arttı.
- Beyaz eşyada katma değer yüzde 55-60 civarında gerçekleşti.
- Ödenen dolaylı vergiler 2 milyar doları aştı.
- Her 4 üründen 3'ü ihraç edildi.
- Son 10 yılda sağlanan enerji ve su tasarrufu yüzde 50 oldu.
- Yerli malzeme kullanım oranı yüzde 70'i buldu
- Son 10 yılda kapasite kullanım oranı yüzde 80'leri geçti.

partneri alternatif pazarlar her zaman değerlendirilmektedir. Ancak sektör olarak zaten sayısı 150'ye varan ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Bu noktada, Rusya ile olan krizin sektörün rakamlarına negatif yönlü yansiyacak kadar bir etkisini görmüyoruz.”

GÜNDE 15 ADETEN, DAKİKADA 90 ADEDE

Günde 15 adet çamaşır makinesinden dakikada 90 adet beyaz eşya üretimine uzanan yolculuk 1959 yılında başladı. Sanayileşmenin henüz yeterli bir seviyeye gelmediği o günlerde beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren firmaların performansı, özellikle son 10 yılda yüzde 100 bir artış yakalanarak yüzde 6 ortalamalar seviyesinde sektörün büyümesini sağladı. 2023 yılına yıllık 40 milyon adet üretim hedefi koyan sektör, 2014 yılı ihracatında bir önceki seneye göre yüzde 5'lik bir artış yakalayarak Avrupa'nın bir numaralı beyaz eşya üreticisi konumuna yükseldi.

Beyaz eşya sektörünün temelleri deyim yerindeyse “toplu iğne” dahi yapılamayan bir dönemde atıldı. 1959'da faaliyete geçen ilk üretim tesisinde 38 işçi ile günde ancak 15 adet çamaşır makinesi üretiliyordu. Sektör, 1980'lere kadar tasarımda ve teknolojiye dışa bağımlı, parça ve komponentlerin önemli bir bölümünü kendi entegre tesislerinde üreten diğer bölümünü de ithal eden bir konumdaydı. O yıllarda, bugüne oranla, tek çatı altında farklı ürünleri üreten orta ölçekli fabrikalarda üretim yapılmıyordu. Sektör, yan sanayisi sınırlı, hammaddeler dışında birçok parçada dışa bağımlı, ihracatı hemen hemen yok denecek seviyede, yüksek gümrük duvarları ile korunan bir sanayi ortamında var olmaya çalışıyordu. Döviz sıkıntısının had safhada olduğu 70'li yılların sonunda yan sanayi geliştirme çabaları yoğunlaştı ve 80'li yılların başında bunun yanı sıra kalite bilincinin geliştirilmesi, tüm süreçlere yansıtılması çalışmaları başladı. Üretim hacmi arttıkça “tek fabrika tek ürün” uygulaması da yaygınlaştı. İhracat da Orta Doğu ülkelerinden başlayarak gelişmeye başladı. 90'lı yıllarla birlikte sektör, planlı Ar-Ge faaliyetlerine başlayarak kısa dönemde kendi teknolojisini geliştirdi. Yine aynı dönemde endüst-



riyel tasarıma özel önem verilerek şirketlerde bağımsız endüstriyel tasarım bölümleri oluşturuldu. Fabrikalar içinde yapılan bazı üretimler ve gruplamalar yan sanayilere kaydırıldı. Verilen teknik ve yönetsel desteklerle yan sanayiden temin edilen parçaların sayısı arttı, kalitesi yükseldi. Bunlara paralel olarak aynı yıllarda, ihracatta ağırlıklı OEM (Original Equipment Manufacturer) üretim ön plandayken, markalı üretim ve uluslararası marka yaratma çabaları artırıldı ve yurt dışı pazarlama faaliyetlerine önemli bütçeler ayrıldı.

2000'li yıllarla birlikte ürünler; kaliteleri, teknolojileri ve çevreye uyumlu tasarımlarıyla ihracat pazarlarında tanınmaya ve yerleşmeye başladı. 2000'li yılların ikinci yarısında dünyanın en az enerji ve su harcayan ürünleri Türkiye'de geliştirilerek dünya pazarlarına sunuldu, üretim alt yapısı yatırımlarının artması ve modernizasyonların gerçekleştirilmesi ile Türk beyaz eşya sektörü firmalarına ait üretim tesisleri uluslararası ödüller aldı. Bugün beyaz eşya sektörü 15 bin civarında bayisi, 3 bin 500 civarında yetkili servisi ile Türkiye'nin en ucra köşelerinde de hizmet sununan dev bir ekonomik ölçeğe kavuştu.

Batı Avrupa beyaz eşya pazarı 2013 yılında altı ana ürün grubunda yüzde 1 daralırken, Doğu Avrupa pazarı yüzde 4'lük bir büyüme kaydetti. Özellikle pazar İngiltere, Fransa ve İspanya'da gerilerken İtalya'da büyüdü. Orta Doğu'da, bölge genelinde devam eden politik ve sosyal sıkıntılar nedeniyle bir daralma gözlenirken, Kuzey Afrika ve özellikle Mısır'da siyasi belirsizlik ve iç karışıklık pazarı önemli ölçüde

TÜRKESD BAŞKANI
ERGÜN GÜLER



"HİÇBİR BAŞARI
TESADÜF DEĞİLDİR.
SAĞLAM ALTYAPI,
TEKNOLOJİYİ ÇOK
İYİ KULLANAN
FABRİKALARIMIZ VE
KALİFİYE İŞGÜCÜMÜZ
VAR. RUSYA İLE OLAN
KRİZİN OLUMSUZ
ETKİSİNİ GÖRMÜYÖRÜZ."

daralttı. 2013 sonu itibarıyla beyaz eşya dünyada yaklaşık yüzde 2.5 büyüdü ve parasal hacim 180 milyar dolara ulaştı. Aynı dönemde LCD televizyon pazarı değer bazında dünyada yüzde 3.5 büyüyerek 140 milyar doları aştı.

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) tarafından düzenli olarak yayımlanan Dünya Hizmet Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH-GDP) raporlarına göre lojistik sektörünün toplam hizmetler içindeki değeri de beyaz eşya sektörünün ihracattaki gücü gibi artış gösterdi. 2010 verilerine göre yüzde 30'luk bir büyüme kaydetti. Dünya geneline bakıldığında lojistik sektörünün ticari hizmet ihracatındaki artış oranı yüzde 14'lük bir artışla 782,8 milyar dolar oldu.

2014 YILI BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ ÜRETİM DURUMU

ÜRÜNLER	ÜRETİM	DEĞİŞİM (%)	İÇ SATIŞ	DEĞİŞİM (%)	İHRACAT	DEĞİŞİM (%)	İTHALAT	DEĞİŞİM (%)
Buzdolabı	6,658,866	-7.8	1,907,562	-4.8	4,723,616	-7.5	83.244	5,3
Derin dondurucu	963.064	0.7	535.329	-9.7	847.071	3.8	228.365	-39,9
Çamaşır makinesi	6,307,848	9.6	1,896,527	-0.6	4,766,886	13.8	270.945	-21,3
Kurutucu	935.908	3.8	64.385	-23	909.299	10.7	19.713	-43,1
Bulaşık makinesi	3,483,152	7.2	1,435,005	-0.9	2,188,779	8.3	148.233	-30,2
Fırın	4,247,037	10.2	867.629	8.5	3,467,949	13.9	70.057	-3,7
Toplam	22,595,875	3	6,706,437	-1.8	16,903,600	5.2	820.557	-26,9



HOROZ LOJİSTİK ULUSLARARASI KARAYOLU TAŞIMACILIĞI OPERASYON DİREKTÖRÜ NACİ ALTUN:

“BİZ, GENİŞ BİR AİLEYİZ...”

HOROZ LOJİSTİK
AİLESİNİN 1987'DEN
BUGÜNE BİR ÜYESİ
OLAN NACİ ALTUN,
GEÇEN YILLAR İÇİNDE
ŞİRKET ÇATISI ALTINDA
FARKLI GÖREVLERDE
ÇALIŞTI. BUGÜN HOROZ
LOJİSTİK ULUSLARARASI
KARAYOLU TAŞIMACILIĞI
OPERASYON DİREKTÖRÜ
OLARAK GÖREV YAPAN
ALTUN, BAŞINDA
BULUNDUĞU BİRİMDE
YER ALAN EKİP
ARKADAŞLARI İLE BİR
AİLE GİBİ ÇALIŞTIKLARINI
SÖYLÜYOR.

H

Horoz Lojistik'te 30'uncu yılına merdiven dayadığını söyleyen Naci Altun, şirket çatısı altında, uzun yıllar geçiren birçok çalışan gibi zamanın su gibi akıp gittiğini belirtiyor. Bugün firmada, Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Operasyon Direktörü olarak görev yapan Altun, başında bulunduğu birimde yer alan ekip arkadaşları ile geniş bir aile gibi, hiyerarşik dogmalara takılmadan çalıştıklarını söylüyor. Bu çalışma prensibinin de kendilerini başarıya götürdüğünü ifade eden Altun, “Bu tabloda bütün takım arkadaşlarımız üstlendikleri sorumluluklarla birbirini tamamlıyor” diyerek, birimlerinde yerleştirdikleri ekip ruhuna dikkat çekiyor. Naci Altun ile direktörlüğünü üstlendiği Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Operasyon Birimi'nin görev ve sorumluluklarını, taşımacılıkta ne gibi risklerle karşılaştıklarını ve bu riskleri nasıl yönettiklerini konuştu.

Horoz Lojistik ile yollarınız ne zaman ve nasıl kesişti?

Orta ve lise öğrenimimi, doğduğum yer olan Artvin Şavşat'ta tamamladım. Şavşat, iş anlamında kısıtlı imkanlara sahip olduğundan, farklı bölgelere açılmak zorundaydım. Bu nedenle Gebze'ye geldim

RÖPORTAJ: HÜSNE PAMUK
FOTOĞRAF: GÖKHAN GEZİK



"HİZMET ANLAMINDA GENİŞ BİR YELPAZEDE HAREKET ETMEK, SİZE BİR TAKIM FIRSATLARI DA BERABERİNDE GETİRİYOR. BUGÜN, İŞ YAPTIĞINIZ BÖLGEDE YAŞANAN OLUMSUZ GELİŞMELER, HALİYLE SİZİ DE ETKİLEYECEKTİR. DİĞER YANDAN GENİŞ BİR ALANDA HAREKET EDİP, BÜTÜN TAŞIMACILIK MODELLERİNİ DE KULLANIYORSANIZ, BU SİZE AVANTAJ OLARAK DÖNECEKTİR. HOROZ LOJİSTİK OLARAK FIRSATLAR PEŞİNDE KOŞUYOR, NEREDE DAHA İYİ HİZMET ÜRETEBİLİYORSAK O TARAFADAKLANIYORUZ."

ve Horoz Lojistik ile tanıştım. Gebze'de bulunduğumuz bölgeye yakın bir lokasyonda Horoz Lojistik'in idari binasının yapılacağına dair duyum aldım ve söz konusu inşaatı yapan firmada işe başladım. 1987'de, bu idari binanın inşaatının bitmesinin ardından Horoz Lojistik'e iş başvurusunda bulundum. Bugüne kadar süregelen iş maceram böyle başladı. Yani, tesadüfler, yolumu Horoz Lojistik'le kesiştirdi. Çok planlı bir tercih değildi. 28 yıldır bu çatı altında çalışmalarına devam ediyorum. Tabii geçen yıllar içinde şirkette değişik kademelerde farklı görevler de aldım. Şimdiki adı güvenlik görevlisi, ama o dönem gece bekçiliği ile işe girdim. Ön muhasebecilik, irsaliye düzenleyiciliği, sürücü hesaplamacılığı, sevkiyattan yüklemeciliğe kadar farklı görevlerdi bunlar. Hiç kuşkusuz bütün bu görevlerin kariyerime önemli katkısı oldu.

"Hem öncü hem de kurumsal yapısını oturtan Horoz Lojistik'te çalışmak nasıl bir duygu? İş hayatınıza nasıl bir katkı ve gelişim sağladı?"

Bir kurumda aynı görevi uzun yıllar sürdürdüğünüzde, artık kendinizi tekrarlamaya başlıyorsunuz. Durum böyle olunca içine girdiğiniz süreç, ne size ne de çalıştığınız kuruma artı bir değer katıyor. Benim avantajım sürekli olarak basamakları tırmanıp, farklı görevleri yapmamdı. Dün yaptığım işi, ertesi gün yapmadım. Yaptığım işlerde sürekli olarak kendimi geliştirmeyi ilke edindim. Durum böyle olunca işler bir rutine bağlanıp, sıkıcı bir hale dönüşmedi. Kurum kültürü ve insan faktörü

çok önemli. İnsansız kurum, kurumsallaşmamış insan grubu tek başına bir anlam ifade etmiyor. Geçen seneler içinde her ne kadar insan hareketliliği olsa da, çalıştığım tüm arkadaşlarla güzel bir ekip olduk. Ekip olarak, kurum kültürümüze çok değer kattığımıza inanıyorum.

Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Operasyon Direktörü olarak, departmanınızın görev tanımından ve neler yaptığınızdan bahsedermisiniz?

Görevimizi; müşterilerimizin yüklerini uluslararası yollarda istenilen zamanda, istenilen yerde, eksiksiz ve hasarsız taşımak için gerekli planlamaları yapmak, kaynakları tedarik etmek, taşıma organizasyonunu tamamlamak ve satış ekibine, satış için maliyet desteği sağlamak olarak özetleyebiliriz.

"TAŞIRKEN DOĞAYI DA DÜŞÜNÜYORUZ"

Uluslararası taşımacılık ne gibi zorlukları ve riskleri içinde barındırıyor? Bu riskler için nasıl bir yol haritası söz konusu?

Müşteri beklenti seviyesi diğer işlerde olduğu gibi, bizde de en üst düzeyde. Ayrıca gümrüklü eşya taşıyoruz. Yani hata affetmeyen çok hassas bir konu. Bir bakımdan en ufak bir hata sizi kanun karşısında zan altında bırakıvermiş. Dünya ekonomisi dar boğaza girdikçe, ülkeler daha da himayeci bir tavır almaya başladı. Sınır geçişleri, taşıma müsaadeleri ve gümrüklerde karşılaşılan engelleyici uygulamalar, bizi en fazla zorlayan dış etkenler. Ülkemize diğer ülkeler tarafından uygulanan, "geçiş belgesi" sınırlama uygulamaları var. Uluslararası taşımacılıkta bu durum büyük bir engel. Geçmiş dönemleri de görmüş biri olarak, tabii ki eskiye nazaran bu sorunları biraz da aştık. Çünkü sınırlarımız azaldı. Bugün Kapıkule'den çıktuktan sonra, eğer herhangi bir gümrük vergisi uygulayan ülke üzerinden geçiş yapmıyorsanız, ürünü teslim edeceğiniz nihai noktaya kadar bir sorun yaşamıyorsunuz. Uluslararası taşımacılıkta aşırı bir sorun yaşamıyoruz aslında. Sadece Orta Doğu'da yaşanan olumsuzluklar, gümrüklerde farklı yönlerden sektörü olumsuz etkiliyor.

Havayolu, karayolu, denizyolu ve demiryolu taşımacılığı sıkça duyduğumuz terimler. Fakat nedir şu "İntermodal Taşımacılık" dedikleri? İntermodal taşımacılığı; demir, deniz ve





KISA SORU KISA CEVAP...

En son okuduğunuz kitap?

Hanefi AVCI – Haliç’deki Simonlar

En son seyrettiğiniz film ?

At Sırtındaki Adam

En son gittiğiniz sergi?

Mimarsinan

En son gezdiğiniz kent ?

Bursa

En sevdiğiniz şehir?

İstanbul

Yemek yemeyi sevdiğiniz bir restoran/lokanta?

Düven

En çok sevdiğiniz yemek?

Kuzu Tandır

Hangi takımı tutuyorsunuz?

Galatasaray

En sevdiğiniz taraftar grubu?

Galatasaray

karayolunun ortak kullanımıyla ortaya çıkmış bir taşıma modeli olarak tanımlayabiliriz. Bu modelin müşteri ve bizim açımızdan, karayolu taşımacılığı modeline nazaran büyük avantajlar sağladığını söyleyebiliriz. Müşteri açısından; denizyolu taşımacılığına kıyasla zaman, karayolu taşımacılığına kıyasla maliyet avantajı sağlıyor. Bizim açımızdan ise; taşıma sırasındaki risklerin azalmasını sağlıyor. Her ne kadar işin ticari boyutunu düşünsek de karayolu taşımacılığına göre göz ardı edemeyeceğimiz bir etkisi de doğayı ve çevreyi korumaya yönelik olumlu yanının olması. Bu model, ticari araçların trafikte yaratmış olduğu gürültü ve hava kirliliğine neden olmuyor. İntermodel taşımacılığı özellikle bu yönüyle de değerlendirmek gerekiyor. Bu da bizim için bütün değerlerin üzerinde geliyor. Avrupa’da yaygın olarak kullanılan

bu model, Türkiye’de maalesef istenilen seviyede değil.

Yaptığınız iş ekip-takım çalışmasını gerektiren bir pozisyon. Bu noktada kendinize özgü bir yaklaşım ve iş felsefeniz var mı?

Bizim yaptığımız kesinlikle bir ekip işi. Bu tabloda bütün takım arkadaşlarım üstlendiği sorumlulukla birbirini tamamlıyor. İyi bir ekip lideri olabilirsiniz, ekip içinde senkronizasyon sağlayabilirsiniz, ama günün sonunda ortaya çıkan başarı ekibin ortak ürünüdür. Ekip çalışması olmadan, hiçbir şeyi başarmak mümkün değil. Çalışma hayatında, tüm mesai arkadaşlarımla bir aile gibi, büyük bir keyifle iş yaptık. Hiyerarşik dogmalara takılmadık. Gerçek anlamda arkadaşlık ruhu ile gerçek bir ekip olduk her zaman. Bu da bizi başarıya götürdü.

TÜRKİYE'DE LOJİSTİĞİN KUVVETLİ VE ZAYIF YÖNLERİ

LOJİSTİK, ÜLKEMİZDE
GELİŞMEYE DEVAM
EDİYOR. DEĞİŞİKLİK
BAŞLADI. ŞİRKETLERİMİZ
BÜYÜMEKTE,
AKADEMİSYENLER, DERNEK
YÖNETİCİLERİ, BÜYÜK 3PL
ŞİRKETLERİN SAHİPLERİ VE
ÜST DÜZEY YÖNETİCİLERİ,
SEKTÖR ÇALIŞANLARI,
YAZARLARI, İŞ SAHİPLERİ
HEP BİRLİKTE BU
DEĞİŞİMİN MİMARLIĞINI
YAPIYOR.



Yirmibirinci yüzyılı ileride isimlendirirken “Değişim Çağı” diyeceğiz. Değişim, çağımızda en çok kullanılan ve başarılı sonuçlar ortaya çıkaran bir kavramdır. Sovyetler Birliği ve Çin örneğinde gördüğümüz gibi sihirli bir mesaj olmuş ve kitleleri peşinden sürüklemiştir. Küresel şirketler, üst yöneticilerinin değişim mesajı ile yeniden yapılanmışlar ve dünyanın yeni pazar yapısında yerlerini sağlamlaştırmıştır. Ulusal şirketler de değişimden yararlanmış, organizasyonlarında, ofislerinde hatta iş yapma şekillerinde yarattıkları değişimlerle, daha rekabetçi bir konuma gelmiştir. Kişiler de değişir. Eğitim programlarıyla, bilgi paylaşımıyla, kariyer gelişimleriyle daha başarılı çalışanlara sahibiz artık.

Değişim, kelime olarak, yaptığımız işleri eski yaptığımız süreçten daha farklı yapmak anlamı taşır. Değişimin temeli kopyalamak değil, mevcut durumun ölçülmesi ve yeni durum için farklılık yaratacak bir iş planı yapılmasına dayanır. Ancak bu sayede değişimin pozitif anlamı ortaya çıkartılır ve yarar sağlar. Nasıl değişeceğini, neyi değiştireceğini planlamadan yapılan değişim çalışmaları, genellikle olumsuz sonuçlar ortaya çıkartır ve büyük zararlara neden olur.

Değişimin temeli, yaptığımız işte kuvvetli ve zayıf olduğumuz noktaların belirlenmesi ile başlar. Amaç, kuvvetli olduğumuz konulardaki etkinliğimizi artırmak ve zayıf olduğumuz noktalarda da güçlendirici önlemler almaktır. Lojistik sektörümüz de hızlı bir değişim süreci içinde. Bundan 15 yıl önceki iş yapma kültürü artık değişti. Küçük filolarla, küçük depolarda, fiyat ucuzluğuna dayalı, yazılım kullanmadığımız, işin nasıl yapılacağını müşterimizin önerdiği, kara nakliyesine dayalı, kayıt dışının çok fazla olduğu günler geride kaldı.

Değiştik... Bundan sonra da değişimin devam edeceğini biliyoruz. Daha büyük depolarda, sürecin her anının bilgisayar-

larımızda takip edildiği, iş paylaşımı ile fiyat istikrarının yaratıldığı, lojistik köylerin devreye girdiği, dev filoların, çok treylerli taşıma sisteminin, demir yollarının, deniz yollarının, kombine taşımacılığın, depo içi değer yaratıcı hizmetlerin, RFID sistemlerinin, simülasyonların kullanıldığı, sürecin tamamının optimizasyonunun mümkün olduğu günleri yaşıyoruz ve gelecekte de yaşayacağız. Bu çalışmaya başlangıç olmak üzere ülkemizde lojistik sektörünün güçlü ve zayıf yönlerini belirleyebiliyoruz.

LOJİSTİKTE KUVVETLİ NOKTALAR

Büyük bir ulusal iş kapasitemiz var. Özellikle Türkiye'nin kuzeybatısında yoğunlaşan üretim ve tüketim; büyük şehirlerde dağıtım ve konsolidasyona dayalı lojistik hizmetler için iyi bir potansiyel yaratıyor. GSMH hızla büyürken, potansiyel de artıyor. Kara nakliyesinde araç kapasitesinin fazla olmasının yarattığı bir boş kapasite var. Bu kapasite boşluğu da, maliyetlerin geriye çekilmesine neden oluyor. Fiyatlar düşük... Lojistik konusunda akademik çalışmalar yapmak üzere 25'ten fazla üniversite ve yüksek okulda bölümler oluşturuldu. Endüstri ilişkileri gelişti. Özel eğitim kuruluşları, özel ders ve seminerlerle sektörün gelişmesine katkıda bulunuyor.

Lojistik yönetimi için gereken bilgi teknolojileri, yazılım ve iletişim teknik alt yapısı uygun. Destek verecek kurumlar da mevcut. Başarılı uygulamalar paylaşıyor. Bilgi paylaşımı ve iş birliği yapacak UND (Uluslararası Nakliyeciler Derneği), UTİKAD (Uluslararası Nakliye İşleri Organizatörleri Derneği), KARİD (Kargo İşletmecileri Derneği), LODER (Lojistikçiler Derneği), TÜRKLİM (Türkiye Liman İşletmecileri Derneği), DTD (Demiryolu Taşımacıları Derneği), ARLÖD (Araç Taşımacıları Derneği) gibi dernekler oluştu. Depolama, antrepo, liman, istasyon, gümrük kapıları gibi altyapı potansiyeli yeterli. Bu sektörde sermaye birikimi de sağlandı. Büyütülmesi amacıyla projeler başladı. Soğuk zincir, gıda taşıması,



ATILLA YILDIZTEKİN
LOJİSTİK YÖNETİM DANIŞMANI



BÜYÜK BİR ULUSAL
İŞ KAPASİTEMİZ VAR.
ÖZELLİKLE TÜRKİYE'NİN
KUZEYBATISINDA
YOĞUNLAŞAN ÜRETİM
VE TÜKETİM; BÜYÜK
ŞEHİRLERDE DAĞITIM
VE KONSOLİDASYONA
DAYALI LOJİSTİK
HİZMETLER İÇİN İYİ BİR
POTANSİYEL YARATILYOR.

tehlikeli madde taşımacılığı, tekstil, otomotiv gibi özel sektörlerde ihtisaslaşan lojistik şirketler faaliyet gösteriyor. Başarılı çalışmalar yapılıyor. Türkiye üretimin çok olduğu Batı ile, tüketimin artması beklenen CIS ve Orta Doğu ülkeleri arasında yer alıyor. Bu nedenle, ileride bir lojistik üssü olabilecek iş potansiyeline sahip.

LOJİSTİKTE ZAYIF NOKTALAR

Üretim ölçekleri küçük ve üreticiler kendi ürünlerini, kendi araçları ile dağıtıyor. Ürünlerini kendi depolarında, kendileri yöneterek gerçekleştiriyor. Bu da lojistik hizmetlerden artı değer elde edilmesini zorlaştırıyor. Dış kaynak kullanımı henüz

yaygınlaşmadı. Üretim ve tüketimin aynı coğrafyada yapılması, uzun mesafe taşıma yapılamamasına, yapılsa da karayolu kullanıldığı için maliyet artışına neden oluyor. Karayollarında kullanılan araçlar eski ve verimsiz. Günlerce fabrika kapısında yük almak için bekleme yapan şoförler var. Araçlar aşırı tonajlı yükleniyor. Demiryolları taşımacılığı sadece dökme yük için, ağırlıklı olarak ucuz ürünlerin ve devlet ürünlerinin taşınmasında kullanılıyor. Vagon sayıları yetersiz ve işletme hızı yavaş. Demiryolları eski ve genellikle tek hatlı. İstasyonlarda yük elleçleyebilecek alan ve ekipmanlar bulunmuyor TCDD lojistik terminaleri devreye henüz giremedi.

Limanlar aynı bölgeye yapılmış ve birbirine bitişik inşa edilmiş, küçük kapasitelerle hizmet veriyor. Bu da liman hizmetleri ölçeklerinin büyümemesine ve maliyetlerin yükselmesine neden oluyor. İhtisaslaşma söz konusu bile değil. Hava kargo taşımacılığında milli hava yolumuz zayıfladı. Büyük oranda hava kargomuz, yabancı kargo şirketlerine emanet edildi. Özel hava kargo şirketlerimiz henüz kuruluş aşamasında...

Lojistik sektöründe yönetici olarak çalışacak tecrübeli eleman eksikliği var. Alt seviyedeki elemanların ise eğitimleri farklı, bilgileri yetersiz ve tecrübeleri az. Türk şirketleri genellikle aile şirketleri olmasından dolayı kurumsallaşmamış ve şirket birleşmelerine sıcak bakılmıyor. Bu da ölçeklerin büyümesini engelliyor. Hizmet alan şirketler, lojistiğe taşımacılık olarak bakıyor ve kısa süreli bağlayıcı kontratlarla lojistik kuruluşlarını zor durumda bırakıyor.

Bilgi teknolojilerinin kullanım oranı düşük. İş potansiyelleri de bu yatırımı karşılamaktan uzak kalıyor. İthalat ve ihracat formaliteleri ile gümrük işlemleri son derece karışık; bu nedenle, bu konuda uzmanlık ve yerel bilgi gerekiyor. Bütün bu pozitif ve negatif etmenlerin arasında lojistik, ülkemizde gelişmeye devam ediyor. Değişiklik başladı. Şirketlerimiz büyümekte, akademisyenler, dernek yöneticileri, büyük 3PL şirketlerin sahipleri ve üst düzey yöneticileri, sektör çalışanları, yazarları, iş sahipleri hep birlikte bu değişimin mimarlığını yapıyor. Değişiyoruz, önünü açıyoruz, örnek oluyoruz ve değişimi yaşıyoruz. Doğru yoldayız ve çok yol aldık. Çok yolumuz var ama başaracağımıza eminim.

KÖRFEZİN YILDIZI:

BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

UÇSUZ BUCAKSIZ ÇÖLLERİN ORTASINDA KÖRFEZİN
PARLAYAN BİR YILDIZI ADETA BİRLEŞİK ARAP
EMİRLİKLERİ. DUBAİ VE ABU DHABİ GİBİ İKİ MARKA
KENTE SAHİP. HATTA BU KENTLERİN YILDIZI NE KADAR
PARLAKSA, BAE DE O KADAR PARLIYOR GİBİ. PETROL,
TURİZM VE FİNANS ÜZERİNE KURULU BİR EKONOMİK
YAPIYA SAHİP OLAN ÜLKE, DÜNYANIN ÜÇÜNCÜ
RE-EXPORT MERKEZİ İLE HİND YARIMADASI VE KÖRFEZ
ARASINDA DIŞ TİCARETTE BİR GEÇİŞ NOKTASI...





RAKAMLARIN DİLİYLE BAE



- BAE nüfusu, sürekli artış gösteriyor. 1980 yılında 1 milyon olan nüfus 2013 yılında 7,9 milyona ulaştı. Nüfusun yüzde 39'u Abu Dhabi, yüzde 29'u Dubai, yüzde 18'i Sharja ve yüzde 14'ü diğer emirliklerde yaşıyor.
- BAE'nin toplam nüfusunun yüzde 87'sini yabancılar oluşturuyor. Yabancı nüfus oranı sürekli artıyor. Ülkede çalışanların yüzde 90'ı da yabancılar. En fazla göç alınan ülkelerin başında Hindistan, Pakistan ve Bangladeş geliyor. Bunların dışında Çin, Filipinler, Tayland, İran, Kore, Afganistan'dan göç alan ülkede Avrupa, Avustralya, Kuzey Afrika, Afrika ve Latin Amerika'dan da gelenler var.
- 8 milyonluk nüfusunun sadece yüzde 13'ü BAE vatandaşı, geri kalanlar ise yabancıardan oluşuyor. BAE yüzde 21,7 ile dünyada en çok göç alan ülke.
- Dubai gibi çok kültürlü şehirlerde Avrupalı nüfus giderek büyüyor. 2020'de BAE vatandaşlarının oranının ülke nüfusunun yalnızca yüzde 10'una düşeceği tahmin ediliyor.

D

oğu ve Batı arasında petrol dışında ticaretin önemli merkezlerinden biri kabul edilen Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Körfez Bölgesi'nin ortasında dinamik iş hayatıyla da dikkat çeken bir ülke. Başkenti Abu Dhabi ve Dubai, marka kentler arasında dünya ekonomisinde öne çıkıyor. Abu Dhabi, petrol gelirleriyle BAE ekonomisine katkı sağlarken, Dubai; turizm, finans ve ticaret hayatının canlılığı ile her yıl milyonlarca turist için gözde destinasyonlar için akınına uğruyor. 60 yıl önce yüzde 97'si çölden oluşan bir bölgeyken, petrolün bulunması ile dünyanın en modern şehirlerinin inşa edildiği bir ülke haline gelen BAE, ülkede bulunan yedi emirlikten ikisi ile bugün dünyanın en modern kentleriyle yarışan bir yapıya sahip oldu. Dubai'de, inşa edilen modern binalar, alışveriş merkezleri ve oteller ile dünya turizmde önemli bir yere sahip. Aynı zamanda finans ve re-export ticaretiyle ilgilenen uluslararası şirketlerin de faaliyet gösterdiği Dubai, 2009'daki Borçlanma Krizi'ni atlatsa da 150 milyar dolara yakın dış borçlanmasıyla da dikkat çekiyor.

PEN
CE
RE

BAE, Orta Doğu ve Körfez ülkeleri arasında Suudi Arabistan ve İran'dan sonra 402,2 milyar dolar milli gelir ile en büyük üçüncü ekonomi. Kişi başına düşen 69 bin dolarlık ortalama yıllık gelir ile de BAE, Katar'dan sonra bölgenin ikinci ülkesi. BAE ekonomik zenginliği büyük ölçüde gayrisafi yurtiçi hasılasının (GSYİH) yaklaşık yüzde 38'ini oluşturan petrol ve doğal gaz üretimine dayanıyor. 97,8 milyar varil civarında petrol rezervleri ile BAE, dünyanın yedinci büyük petrol rezervine de sahip. BAE'deki petrolün yüzde 90'ından fazlası Abu Dhabi emirliğinde üretiliyor. BAE'nin günlük petrol üretimi 2,75 milyon varil civarında. Ülke aynı zamanda dünyanın en büyük yedinci doğalgaz kaynaklarına da (6,43 trilyon metre küp) sahip. Ülkenin gelirlerinin yüzde 7,6'sını imalat sanayi üretimi oluşturuyor. Sanayi üretiminin 2025 yılına kadar ülke gelirlerinin yüzde 25'ini oluşturması için yatırımlar devam ediyor.

BAE hükümetinin, yeni projelere yönelik harcamaları artırmasıyla birlikte 2014 ve 2015 yılları büyüme hedeflerinin yüzde 4,4 ve 4,9 gibi daha yüksek oranlarda gerçekleşmesi bekleniyor. 2015 yılından sonra ise 2016 ve 2018 yılları arasında, petrol dışı



sektörlerde hızlanan faaliyetler nedeniyle ekonomik büyümenin yüzde 4,8 ve yüzde 4,3 gibi yüksek oranlarda gerçekleşeceği tahmin ediliyor. 2009 yılında yaklaşık yüzde 5 küçüldükten sonra, BAE ekonomisi kademeli olarak toparlanarak sağlam büyüme oranları yakaladı ve en son 2013 yılında yüzde 5,2'lik bir büyüme kaydetti. BAE dünya ham petrolünün yüzde 3,5'ini üretiliyor, ispatlanmış rezervlerin yüzde 7'sine sahip ve dünyada yedinci OPEC ülkeleri arasında ise dördüncü sırada yer alıyor. 2013 yılında, petrol sek-

törü GSYH'nin üçte birini, petrol ihracatı da toplam ihracatın yaklaşık olarak üçte birini oluşturdu.

DÜNYANIN ÜÇÜNCÜ RE-EXPORT MERKEZİ: DUBAİ

Hint Yarımadası ve Körfez arasında dış ticarete geçiş noktası olan BAE'nin Dubai kenti dünyanın üçüncü büyük re-export merkezi. Körfez Ülkeleri'nin yanı sıra Hindistan, İran, Irak, Pakistan, Doğu-Kuzey Afrika ve Uzakdoğu ülkelerine açılan bir kapı olan Dubai, aynı zamanda yaklaşık 2 milyar nüfusa hitap ediyor. İran, Hindistan, Irak, Bahreyn, Suudi Arabistan ve Pakistan re-exportta ilk sıraları paylaşıyor. Petrol, petrokimya ürünleri ve gaz ihracatı dışındaki ülke ihracatının önemli bir bölümü serbest bölgelerden yapıyor. Lojistik, idari ve mali avantajlar sunan serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmalar lisans, acenta tayini ve yerli ortak gibi zorunluluklardan muaf olduklarından özellikle yabancı firmalarca tercih ediliyor.

Dünyanın en büyük havacılık mega üslerinden birisi ve Körfez Bölgesi'nin en hızlı büyüyen hava yolu firması Emirates'in de ana merkezi olması öngörülen bir 'Çöl Projesi' için 32 milyar dolarlık yatırım planlayan BAE, Al Maktoum Havaalanı ile de ağırlıklı olarak kargo hizmeti veriyor. Jebel Ali Limanı ve serbest bölgesi ile entegre çalışan havaalanı, bölgesel dağıtımını gerçekleştiriyor. Yıllık ticaret hacmi sadece serbest bölge itibarıyla 90 milyar dolar seviyesinde. BAE'nin hedefi, körfez demir yolu ağını da sisteme monte ederek dünya ölçeğinde lojistik üs olmak. Halihazırda Orta Doğu'nun en büyük lojistik merkezi ve kargo terminali konumunda olan Al Maktoum Havaalanı'na sahip Dubai, dünyanın beşinci büyük kargo hava terminali.



150 TÜRK FİRMASI FAALİYETTE

Türkiye'nin BAE'ye yönelik dış ticaret hacmi yıllar itibarıyla sürekli artıyor. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 2008'de 8,6 milyar dolarken, dış ticarete zirve ise 2012 yılında yaşandı. 2012'de iki ülke arasındaki dış ticaret artışı yüzde 138 artarak 12,7 milyar dolara ulaştı. 2012'de Türkiye, bu ülkeye 8,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirirken, 4,5 milyar dolarlık da ithalat yaptı. 2013 yılı ihracatımız ise 4,9 milyar dolar oldu. BAE'ye yapılan ihracatın, Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde payı ise yüzde 3,2 olarak gerçekleşmişti. Türkiye'nin

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER	2012	2013	2014	2015c	2016c
GSYİH (milyar dolar)	372,3	402,2	419,6	394,9	421,2
Reel Büyüme Oranı (%)	4,7	5,2	4,6	3,3	3,4
Nüfus (milyon)	7,5	7,9	8,4	8,9	9,4
Kişi Başına GSYİH (dolar, SGP*)	71.432	71.980	71.757	71.177	71.468
Enflasyon Oranı (%)	0,7	1,1	2,3	2,1	2,5
Döviz Kuru (Dh/dolar)	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
İhracat (milyon dolar)	349.481	378.609	380.346	351.654	379.878
İthalat (milyon dolar)	217.499	241.507	253.583	263.219	284.276



BAE'ye sattığı ürünlerin arasında işlenmiş ve işlenmemiş altın ile mücevher ürünleri önemli bir yer tutuyor. 2014'de BAE'ye ihracatımız yüzde 6,1 azalarak 4,6 milyar dolar olurken, ithalat da yüzde 39,6 azalarak 3,2 milyar dolar oldu.

BAE'ye yönelik yabancı sermaye girişinde 2003 yılından sonra büyük bir gelişme yaşandı ve ülkedeki yabancı sermaye stoğu 2012'de 95 milyar dolar seviyesindeyken bugün 100 milyar doları aştığı tahmin ediliyor. Türklerin yatırımları sürüyor.

Ülkede faaliyet gösteren Türk iş insanları ve profesyonellerinin oluşturduğu Türk İş Konseyi 2005 yılı Şubat ayında Dubai Ticaret ve Sanayi Odası'nın himayesinde ve gözetiminde seçimlerini yaparak, 21 Mart 2005 tarihinde Oda'ya tescil edildi.

En son Türk-BAE İş Forumu, Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün ziyaretleri esnasında 2012 yılı Ocak ayında, Dubai'de yapıldı.

Buna ilaveten, Ticaret Odası'na bağlı olarak Dubai ve Kuzey Emirlikleri Türk İş Konseyi ile Abu Dhabi Türk İş Konseyi de bulunuyor. Genelde Dubai'de faaliyet yürüten Türk şirketleri başta inşaat olmak üzere, perakende ve toptan ticaret alanlarında yatırımlarını sürdürüyor.

Çoğunluğu Dubai'de olmak üzere, BAE'de yaklaşık 150 Türk firması şirket, şube, temsilcilik ofisi kapsamında faaliyet gösteriyor. Ülkenin, ekonomi çeşitliliğine yönelik olarak desteklediği sanayi yatırımları da girişimciler için fırsat olma özelliğini koruyor.



DIŞ TİCARET RAKAMLARI (MİLYAR DOLAR)

Yıllar	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
2010	162,7	162,1	0,535	324,8
2011	222,3	199,4	22,9	421,7
2012	217,2	215,0	2,1	432,2
2013	233,8	239,0	-5,2	472,8
2014	201,9	232,2	-30,3	434

KAYNAK: TRADEMAP



TÜRKİYE-BAE TİCARİ İLİŞKİLERİ (MİLYON DOLAR)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış ticaret hacmi	Dış ticaret dengesi
2010	3.332	698	4.030	2.634
2011	3.706	1.649	5.355	2.057
2012	8.174	3.596	11.770	4.578
2013	4.965	5.384	10.350	-418
2014	4.662	3.253	7.915	1.409

KAYNAK: TÜİK





**KAHVE
MOLASI**



ŞEVVAL SAM:

“TOPRAK, İNSANLIK
YOLUNDA RUHLARIMIZA
REHBERLİK EDİYOR”

“TOPRAK BİZE,
İNSAN OLMA YOLUNDA
REHBERLİK EDİYOR
ASLINDA. BİR TOHUM
ATTIĞINIZDA, SİZE DİLİNİZİ,
DİNİNİZİ, CİNSİYETİNİZİ,
SINIFINIZI SORMUYOR.
ALÇAKGÖNÜLLÜLÜKLE,
SEVGİ VE EMEK
İSTİYOR SADECE.”

Uzun soluklu bir albüm, ağır, yaralı, ötekiyi alt eden bir “Toprak Kokusu...” Hani içinize çekseniz gözlerinizi kapatıp, belki huzur bulacaksınız, belki ağır gelecek, belki hayatı yeniden sorgulayacaksınız ama bu topraklardan bir nefes alacaksınız. Çorak toprağa yağmur yağdığında taptaze bir koku yayılır ya, öyle içten ve derinden. Siz Şevval Sam’ın Toprak Kokusu’nu biliyorsunuz; Harbiye Açık hava’da Toprak Kokusu’yla konserler verdi; şimdi de 18 ezgiyle bir albüm yaptı. Bu toprakların bağrından kopan ezgiler hepsi; sürgün edilen, katledilen, unutulmuş

halkların ezgileri... O yüzden gözlerinizi kapatıp dinlediğinizde Yaşar Kemal derlemesi olan bir türküye, ardından Ahmet Aslan’ın “Tanımadığım Ten”ine ve Arif Sağ’ın eşlik ettiği bir ezgiyle toprağın sahipliğine dönüyorsunuz. Sonra diyorsunuz ki, Karacaoğlan şiiri, Musa Eroğlu ezgisiyle “Var Git Ölüm...” Ve bütün yaşanılana isyan oluyor Aşık Mahsuni’nin Yuh Yuh’u... Azeri, Çingene, Makedon... Kürtçe, Zazaca, Ermenice, Çerkesçe, Çeçence... Ege’den Karadeniz’e, Orta Anadolu’dan Alevi deyişlerine uzanan, bu topraklara yüz sürmüş onlarca ezgi... Şevval Sam’ın sesinden bu topraklara selam yolluyor.



RÖPORTAJ: GÜLŞEN İŞERİ
FOTOĞRAFLAR : MURAT SARGIN
STYLING: ESRA BAŞIBÜYÜK







"TUTKULAR, İNSANI HAYATA BAĞLAYAN UNSURLARDIR. OLMADAN YAŞAYAMAZSINIZ. MÜZİK DE BÖYLE BENİM İÇİN. AYRIMCI DİLE KARŞI SON DERECE GÜÇLÜ BİR KARŞI DURUŞ MÜZİK. EVRENSEL BİR DİL VE HANGİ KÜLTÜRE AİT OLURSA OLSUN BİR BAŞKASININ KALBİNE ULAŞMAK İÇİN KİMLİK SORMUYOR. SANAT BU BİLİNCE ERİŞMENİN EN ESTETİK YOLU. BU YÜZDEN ŞARKILARIN BİRLEŞTİRİCİ GÜCÜNE İNANIYORUM."

Sam albüm kapağında da bu selamı yine-
liyor: "Köklerden kopartılmış, toprağın
kokusuna hasret kalmış, geçmişi ve
varlığı silinmeye çalışılmış, zulüm gör-
müş tüm halklara ve hala ait olduğu top-
raklara duyduğu aşktan vazgeçmeyenle-
re selam olsun" diyor. Toprak Kokusu'nu
aldık ve bu selamı büyütmek için Şeval
Sam'la bir araya geldik. Hem albümü
hem de hayatı konuştuk.

Toprak Kokusu albümünüzün ilk klibini
"Ben Denizde Bir Gemi"ye çektiniz. Bir
Karadeniz ezgisi. Bizleri sanıyorum
çok eski zamanlara götürdü. Özellikle
Karadeniz ezgisini tercih etmenizin bir
nedeni var mı?

Her albümün en az bir favori şarkısı var-
dır ve tanıtım, o eser üzerinden planlanır.

Genelde klip çekilecek parça daha albüm
çıkmadan bellidir. Toprak Kokusu'nda her
biri klip çekilmeye layık 18 eser arasın-
da seçimi, dinleyici yaptı. En çok tıklanan
parça "Ben denizde bir gemi" oldu.

Toprak Kokusu albümü bu ülkenin
ezgilerini barındırıyor. Çok çeşitlilik var.
Toprak sizin için ne anlam ifade ediyor?
Toprak bize, insan olma yolunda rehber-
lik ediyor aslında. Bir tohum attığınızda,
size dilinizi, dininizi, cinsiyetinizi, sınıfını-
zı sormuyor. Alçakgönüllülükle, sevgi ve
emek istiyor sadece. Farklı kimliklerin
bir arada barış içinde yaşamalarına, ta-
rihte ve tüm dünyada iktidarlar ve insan
olma bilincine varamamış topluluklar
mani olmuştur. Türkiye de çok kültürlü
bir coğrafya ve bu açıdan her daim sorun
yaşamış bir bölge maalesef.

"HAYATI DENEYİMLEYEREK ÖĞRENMEYİ SEÇTİM"

Albümde Çerkezce, Ermenice, Kürtçe,
Türkçe vs. gibi farklı dillerin ezgileri ama
bu topraklara ait dillerin ezgileri var. Bu
seçimi neye göre yaptınız?

Dünyanın, kültürel açıdan en zengin coğ-
rafyalarından birinde doğduk. Kıymetini
bilmemiz gereken unsurların başında
farklılıklarımız geliyor. Şarkılarımız,
türkülerimiz de bu çeşitliliğin yansıma-
sı. Söylenecek bir dolu türkü var daha,
ancak albüme sığdırabildiğimiz, sadece
18 eser. Toprak Kokusu'nda daha çok
Doğu ve Kafkas dillerine ağırlık verdik.
Bir sonraki albümde Rumeli'nin, yine
Doğu'nun ve Karadeniz'in etnik renkle-
rine bürüneceğiz.

Farklı diyarlara yolculuk gibi müziğiniz.
Uğradığınız o diyarlardan pişman
olduğunuz anlar oldu mu?

Olmadı. Hayatı deneyimleyerek öğren-
meyi seçtim. Doğru veya yanlış yaptığım
herşey kendimi inşa etme sürecimde bir
araç oldu. Müzikte de gezgin ruhluyum ve
yaptığım her şey kendim olma halim.

Sizi bir dönem oyuncu olarak görmeye
başlamıştık ama şu sıralar müziğe
ağırlık verdiniz. Bir nedeni var mı?
Evet, en çok da çalışma koşullarının ağır-
lığından ötürü, uzun bir ara verdim oyun-
culuğa. Ama doğrusu özledim. Bir bakıma
iyi oldu. Çünkü, oynadığım karakter üze-
rine düşünmeye bile fırsat bulamıyormu-

şum o tempoda. Geriye dönüp baktığımda hatalarımı görüyorum. Yeni bir proje olduğu takdirde, projenin ön çalışmasına daha fazla zaman ayırmayı düşünüyorum. Bu sene oyunculuk beni çağırıyor gibi.

Sahnede olmakla, ekranda olmak arasında bir ayrım var mı sizin için?

İkisinin de yeri ayrı. Müzik benim için bir konuşma biçimi, oyunculuk insana dair bir laboratuvar çalışması gibi. İkisi de bu anlamda vazgeçilmez.

Ruh halinizi dinginleştirmek için özel bir çabanız var mı?

Beni yoran, öfkeliendiren, acıtan bir şey varsa, önce onun, üzerimde yarattığı etkiye odaklanıp, derin derin nefes alıp veriyorum ve o duyguyu azad ettiğimi tekrarlıyorum kendi kendime. Sakinleşince soruna yaklaşımım daha farklı oluyor.

Hayattan en çok şikayet ettiğiniz nedir?

Şikayet etmemeye çalışıyorum. Dünya böyle bir yer. Herkesin farklı bir hikayesi

var ve hayatı, cehennemin içinde bile cennete, cennetin içinde bile cehenneme çevirmek mümkün. Hem mikro hem makro düzeyde ve analitik bakınca, hiç birşey öncekinden daha iyi ya da daha kötü değil. Hepsi iç içe duruyor.

Hep kalplerin güzelliklerinden söz ediyorsunuz. Toplumsallıktan bireyciliğe geçtik. Kimse kimseyi düşünmüyor. Bireycilik sizce tehlikeli bir nokta mı? Kalpten uzaklaşıyor muyuz?

Aslında bunu sosyolojik bir terminolojiye indirgemeye gerek yok. Biz, hem toplumsal hem bireysel varlıklarız. Kalabalıklar içinde yalnız ya da tek başına huzurlu ve hayalleriyle zengin olabilmek bize mahsus. Bunu belirleyen farklı kriterler var. Güven, saygı, dostluk, sevgi, emek. Toplu yaşamın belirleyici bir kaç kriteri. Öte yandan tek başına güçlü bir varlık olma hali de ihtiyacımız. İkisi dengede olduğunda Nazım Hikmet'e bir selam çıkmış oluyoruz: "Tek bir ağaç gibi hür, bir orman gibi kardeşçesine."



"AMACIM EZBER BOZMAK DEĞİL, KENDİM OLMAK ASLINDA. BÖYLE HİSSEDİYORUM. MÜZİK BENİM İÇSEL YOLCULUĞUMUN ARAÇLARINDAN BİRİ. MÜZİĞİN İÇİNDEN AKIP GEÇMEYİ SEVİYORUM. BİR AÇIDAN OYUNCULUK GİBİ DE... HER FARKLI TARZ YENİ BİR KARAKTER ANALİZİ... BU YÜZDEN VAROLUŞ SÜRECİMDE DE KARŞILIĞI VAR."





HAKAN GÜNDAY:

“YAZMAK, DÜŞÜNMENİN
EN İYİ YOLUDUR”

“YAZMAYA
BAŞLADIĞIM ANDA,
YAZMANIN DÜŞÜNMENİN
EN İYİ YOLU OLDUĞUNU
ANLADIM. ÇÜNKÜ
KONUŞURKEN
SÜREKLİ AYNI ŞEYİ
SÖYLEYEBİLİRSİN,
AMA YAZARKEN AYNI
YAZAMAZSIN. YENİ CÜMLE
KURMAYA MECBURSUN
VE YENİ CÜMLE
KURMAYA BAŞLARSIN.
YAZMASAYDIM BUNU
BİLEMEYECEKTİM VE
BU KENDİMLE
TANIŞTIĞIM AN.”



RÖPORTAJ: GÜLŞEN İŞERİ
FOTOĞRAF: HAYATİ BAKIŞ

Türkiye edebiyatının önemli isimlerinden biri Hakan Günday. Henüz 23 yaşında ilk romanı Kinyas ve Kayra ile adından söz ettiren, aradan geçen 15 yıla sekiz roman sığdıran Günday’a Fransa’dan ödül geldi. Fransa’nın saygın roman ödülü Prix Medicis’in, 2015 En İyi Yabancı Roman Ödülü, Türk yazar Hakan Günday’a verildi. Günday’ın Fransızca’ya “Encore” adıyla çevirilen “Daha” adlı romanı, göçmen ticareti yapan bir kaçakçılık şebekesinin hikayesi üzerinden göçmenler ve insanlık dramına değiniyordu. Bu ödül daha önce Türkiye’den yalnızca “Kar” romanıyla Orhan Pamuk’a verilmişti. 39 yaşındaki Günday, “Ziyan” isimli romanıyla da önceki yıl Türk-Fransız Edebiyat Ödülü’nün sahibi olmuştu. Biz de bu vesileyle Hakan Günday’la bir araya geldik. İki yıl önce yazdığı “Daha” romanından bugüne uzanan, göçmen sorunundan yeraltı edebiyatına, yazarlık serüveninden dünya halterine kadar pek çok konuyu konuştuk.

“Daha” ile dünyanın en prestijli ödülü olarak kabul edilen “Medicis Yabancı Edebiyat Ödülü”ne layık görüldünüz. İki yıl önce yazıldı ama bugünü anlatan, hikayesiyle de çok konuşulan bir roman; ne hissettirdi bu ödül size?

2013 yılında, bundan iki yıl önce çıkmış bir kitap, iki yıl sonra farklı bir yola devam ederken böyle bir desteği görmesi ilginç

ve sevindirici. Bir tarafı var ki, bu kitap göçmenler ve yaşadıkları sıkıntılarla ilgili. Kitabın yayımlanmasından iki yıl sonra bu konunun artan ve şiddetlenen bir şekilde gündem olması da üzücü ayrıca...

Fransızca’ya “Encore” ismiyle çevrildi. Günümüzde yaşanan göçmen sorununu da kuşkusuz gündeme getirdi.

Oturup, arada geçen iki yılı bu kitap açısından değerlendirdiğimde, yazarken durum nasıldı, şimdi nasıl? Diye bakıyorum. Ve şunları gördüm: “Ben yapılabilecek bütün acımasızlıkları hayal ettiğimi düşünüyordum göçmenlerle ilgili, meğer yanlışmışım.”

İki yıl önce en acımasız şekilde yazdığınızı mı düşünüyordunuz?

En azından olabildiğince etraflı bir biçimde tahayyül ettiğimi düşünüyordum. Çünkü eğer siz, matematik öğretmeni, müzisyen veya bahçıvansınız; ülkenizde bir gün içinde şiddete ve sokakta nefes alamayacağınız bir hale dönüştüyse, artık evden gideceksiniz. Bir an önce yok olmanız ve bir an önce yol almanız lazım. Yola çıktığınız anda hayatınızdaki bütün o birikim, edindiğiniz meslek hiçbir anlam ifade etmiyor; hepsi yok olup gidiyor. Artık bir kaçaksınız. Hayatınızda ilk defa deneyimleyeceğinize yola çıktınız. Orada kim olursanız olun ve kaç kişi olursanız olun, bütün özgür iradenizi, bir yabancıya devredeceksiniz ve ona da kaçakçı de-



“İYİLİK, HAK EDİLMESİ GEREKEN BİR NİTELİK”

“Vicdan artık tamamen plastik bir vicdana dönüşüyor. Başka yerlerde tatmin ediyorsunuz o vicdanı. Herkes kendini iyi zannediyor, sorun bu! Çünkü iyilik ve kötülük artık birer kütle. Konuyor bir boşluğu, deniliyor ki ‘Bu iyilik, bu da kötülük!’ Sizden o kütlelerin yanında durmanız isteniyor. Ne yaparsınız yapın hayat boyu, hareketlerinizden sizi sorumlu tutmayacak, yeter ki o kütleye sadık kalın. Dolayısıyla hareketlerinizin bir önemi yok, ısıklayabilirsiniz de, ölenleri protesto edebilirsiniz, ama siz kütleye sadıksanız o zaman yine kendinizi iyi diye tanımlarsınız... İyilik her saniye hak edilmesi gereken bir nitelik...”



“TELEVİZYON CAMININ ARKASINDA GÖRDÜKLERİ BÜTÜN DEHŞET, HEP ORADA KALACAK SANILDI. İNSANLAR DÜNYAYI BU KADAR BÜYÜK SANDI. ÇÜNKÜ, ZANNEDİYORUZ Kİ BAŞKASININ ACISI HEP BİZDEN UZAKTA KALACAK. HALBUKİ, BAŞKASININ ACISI BİR GÜN TELEVİZYONUN DIŞINA ÇIKACAK VE SONUCUNU YA SEN YAŞAYACAKSIN YA DA TORUNUN YAŞAYACAK.”

niliyor. Tam da o noktada beliren, umut taciri olan bir uyuşturucu satıcısı gibi. Ama sattığı umudun ucunda ışık yok. Bu aradan geçen iki yılda yaşananları asla tahmin edememişim.

“KELİMELELER, ÖLÜM KALIM MESELESİ...”

Daha, Az, Piç, Zıyan vs... Romanlarınızın adı tek kelime, özellikle mi yapıyorsunuz?

Benim en sevdiğim kitap Türkçe sözlük. Çünkü sayesinde ses çıkartabildiğim ve hikaye yazabildiğim bütün o araçları barındırıyor; onlar da işte bu kelimeler. Bu kelimelerin her biri benim için hikayesi olan bir araç aynı zamanda. Hikayenin aracı, hikayenin kendisi... Ses ve melodi de benim için önemli. Estetik olarak kelime yapısı da... Kelimelerle aram yıllar içinde, ister istemez ölüm kalım meselesi haline geldi.

Kitaplarınızda şiddet sarmalı ve korku var. Bugüne dünden bakmışsınız. Bugün

yaşadığımız korku kültürü size ne düşündürüyor?

Korku bir ticarete anahtar maldır. Maymuncuktur. Her kapıyı açar ticarete. Neden? Çünkü korkuyu satarsanız, her şeyi satarsınız. Savaş uçağı da satarsınız, ama her şeyi satabilmek için önce korkuyu satmanız lazım. Ve korku da genelde bilgiyle gelir. Bir şey yapmanıza gerek kalmaz korku bilgisinin size gelmesi için, o her yerde sunulur. İnternetinizi açtığınızda, gazeteyi açtığınızda, televizyonu açtığınızda... O size gelir. Size gelen bilgilerin ortak noktası daima size bir şey pazarlıyor olmasıdır. Korkuyu pazarlıyordur. Onun için satın almadan önce bunun bedeli ne olacak diye sorun. Genelde parayla değil, ruhunuzla ödemek zorunda kalırsınız.

Her kitabınız farklı anlamlar barındırıyor ve defasında şaşırtıyoruz.

Her azmaya başladığınız anda, yazmanın düşünmenin en iyi yolu olduğunu anladım. Çünkü konuşurken sürekli aynı şeyi



"KENDİME YAPACAK BİR İŞ ARADIĞIM İÇİN YAZDIM. OKULDAN ATILIYORDUM, 23 YAŞINDAYDIM VE NE YAPACAĞIMI BİLMİYORDUM. BİR KAĞIT, KALEM ALDIM VE YAZMAYA BAŞLADIM. YAPACAK BİR ŞEYİM YOKTU. BİR HİKAYE ANLATMAK İSTİYORDUM. YAZMANIN NE DENLİ KİŞİNİN KENDİNİ TANIMASINDA ETKİN OLDUĞUNU ANLADIKÇA, İNSANLIĞI TANIMAYA BAŞLADIKÇA, YAZMA İLE ARAMDAKİ İLİŞKİ DEĞİŞTİ. ÖĞRENME ARACIM OLDU. TEMELDE KENDİMİ TANIMAK İÇİN YAZIYORUM."

söyleyebilirsin, ama yazarken aynı yazmazsın. Yeni cümle kurmaya mecbursun ve yeni cümle kurmaya başlarsın. Yazmasaydım bunu bilmeyecektim ve bu kendimle tanıştığım an. Bunu anladığım zaman, neyi anlamıyorsam, neyin karşısında dehşete düşüyorsam onu yazacağım. Çünkü diğerlerini anlıyorum.

Romanlarınız için "yeraltı edebiyatı" tanımı kullanılıyor, katılıyor musunuz?

"Kinyas ve Kayra" çıktığı zaman insanlar o kitaplara baktı ve çözemedi. Halbuki benim bir fikrim vardı ve "Macera romanı yazıyorum" diyordum. Çünkü macera romanları okuyarak büyümüştüm. Ama yeraltı romanı dediler. Yeraltı edebiyatı ya da buna benzer tanımlar tamamen palavra, orada aslında tek bir kitap var. Dostoyevski'nin Yeraltından Notlar...

Şimdi ne tür yazıyorsunuz peki?

Ben artık macera romanı demekten geçtim. Artık Türkçe yazıyorum. Yapabildiğim şey bu. Türüm bu.

Kitaplarınızı yazdığınız ilk dönemlerde "umut vaat eden genç yazar" olarak tanımlanıyordunuz. Bugün hala umut vaat ediyor musunuz?

Aradan geçen 15 yılda umut vaat etmeye çalıştım. Hatta tersini yapmaya çaba sarf ettim. Umutla ilgili pek parlak cümlelerim yoktur bu kitaplarda. Ben yazmayı, kendimi ve insanları tanımak için tercih ettim.

"DİSİPLİNSİZLİKTE İSTİKRAR TUTTURDUM"

İnsanı tanımak çok zor değil mi?

Varlığın milyarlarca değişik ihtimali gibiyiz. Bir insanın içinde her şeyin olabileceğini düşünüyorum. İnsan yeterince yaşasa bir sürü şey çıkar aynı kişiden. Daha'yi, bir insan hayatında göçmen de olabilir, kaçakçı da olabilir. Bunu anlayınca yazıyla olan ilişkide değişiyor. Yazı bütün bunları öğrenmenizi sağlıyor. Yaptığın iş öğretmenin oluyor, yaptığın iş öğretmeninse artık oradan hiçbir zaman mezun olamayacaksın. Ama öğrenmeye de devam edeceksin son kelimeye kadar...

Aradan geçen 15 yılda geriye dönüp baktığınızda kitaplarınızda ne görüyorsunuz?

Yazdığım kitapların içinde bir sürü hata-

ların olduğunu biliyorum. Bu yüzden de açıp kitaplara bakamıyorum, sinirlerim bozuluyor. O eski hataları unutmak için yeni hatalar yapmaya çalışıyorum. Bunu iyi veya kötü yapma işi, değişken bir durumdur. Bu hiçbir zaman bitmeyecek bir iş. Daha fazla yükselmeye sıçramaya çalıştığım da düşüp bileğimi kırıyorum.

Bazı meslekler ego üzerine kurulu. Özellikle de Türkiye'de. Yazarlık da bunlardan biri. Ego sizin için ne anlam ifade ediyor?

Jeoloji geliyor sen söylediğinde aklıma. Jeolojide katmanları düşünüyorum. Bir asrın kaç santimetre olduğunu. Milyon yılın kaç metre olduğunu... Yaklaşık bir buçuk metre olduğu yerler var. İki metrelik toprak, 1,5 milyon yıl. Daha ne diyeyim. 2015 yılını gösterebilir misiniz bana orada? Ve 2015 yılındaki seni gösterebilir misin? Korkularını, beklentilerini gösterebilir misin? Dolayısıyla içinde bulunduğumuz andan ve onun sorumluluğundan başka hiçbir iddiada olmamız mümkün değil. Ve yazı işinin kendisi kusurlu, kusurlu bir iş yaparken öyle değilmiş gibi davranmanın da bir alemi yok. Onun için, bu böyle bir iş. Bu işin yegane sebeplerinden biri aynaya doğru bir adım atabilmek, hal böyleyken başka bir şeyle de uğraşmıyorsun.

Karakterlerinizde hayal kırıklığına uğradınız mı?

Karakterlerimle hiçbir zaman duygusal ilişkim olmadı. Onlarla ilgili en ufak duyguyu hissetmedim. Onların içinde bulundukları duygularla ilgilendim. Çünkü o karakter beni ilgilendirmiyor. Beni, içinde bulundukları durumlar üzdü ve hayal kırıklıklarına uğrattı.

Yazmak disiplin işidir diye yüksek perdeden konuşsam ve size disiplini misiniz desem?

Okuldan atılmama neden olan yazarken de değişmedi; aynı disiplinsizlik devam ediyor. O konuda çok büyük bir istikrar tutturdum. Hiçbir zaman oturup yazmadım. Sekiz, dokuz ay boş oturup, sonradan yazmaya başladım. Yazmanın anı geliyor. O yazma anı dokuz ay boyunca; okuduğum, izlediğim, tanıdığım şeylerin etkisi. Odamın kapısını açıyorum, giriyorum ve üç ay çıkmıyorum. Nefes tutup bırakmaya benziyor.





UÇAN “TEK KRAMPONLAR”IN ŞAMPİYONLUK ÖYKÜSÜ...

0 nlar için yürümek değil, önemli olan meşin yuvarlağa konan topun peşinde, kramponlarının tekiyle yeşil çimlerin üstünde futbol aşkıyla yaşamak... Başka türlü bir heyecan ve keyif yok, kramponun tekiyle yüreklerini ortaya koyarak futbolun büyüsunü yaşayan Ampute Futbol Milli Takımı için... Çalışmanın, disiplinin ve azmin sonunda zafere giden yola çıkıp, şampiyonluk kupasını kaldırdı Milli Takım oyuncularını... Bu başarı aslında uzun bir süreden beri geleceğini hissettiriyordu. 1950’lerde dünyada başlayan ampute futbol maçlarını belki de büyük bir tutkuyla takip ediyorlardı. Her biri bir gün,

o yeşil çime, kramponunun tekiyle çıkmanın hayalini kuruyordu. O zamanlar şampiyonluklar, kupalar ve başarılar için bir hirs yoktu, kramponu ayağına geçirmek ve bir topun peşinden koşturmaktı tek istedikleri. 2001 yılında hayallerini gerçeğe dönüştürecek keyifli bir yolculuk başladı Türkiye’de de... Ampute futbolu, özellikle Güneydoğu gazilerinin rehabilitasyon sürecinde uygulanmaya başladı ve arkası geldi...

BAŞARIYA GİDEN YOL

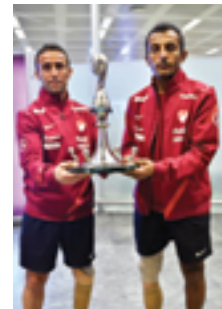
İlk ampute futbol takımı da 2003’te Uluslararası Ampute Futbol Federasyonu (IAFF) kurallarına uygun olarak Karagümrük Ampute Futbol Takımı’nın ça-

ONLAR ENGELLİ DEĞİL,
SPORCU. BUNU DA
SAHADA TEK KRAMPONLARI
İLE YILLARDIR
GÖSTERİYORLAR.
İSTEDİKLERİ SADECE
GÖRÜLMEK. “BİR YERE
KADAR GELEBİLİRİZ.
DESTEĞİNİZ OLMAZSA,
BİR YERE GİDEMİYİZ”
DİYORLAR.



“DESTEĞİNİZLE BİRLER, BEŞ OLUR”

“Bizim alın teri döktüğümüzü ve acınacak durumda olmadığımızı; Türkiye’nin ne kadar büyük bir potansiyelinin olduğunu herkes biliyor, duyuyor. Ben futbola başladığım zaman rehabilitasyon merkezinde 15 kişi vardı. Bugün 700’le 1000 arası oyuncu var. Bunu biz bir yere kadar taşıyabiliriz. Bu yükü bizden alacak üç kurum var. Türkiye Bedensel Engelliler Federasyonu, Türkiye Futbol Federasyonu ve basın... Basın da sizlersiniz. Siz elinizi ne kadar taşın altına sokarsanız; o kadar insan bizi görür. Siz elinizi taşın altından çekerseniz biz sadece burada kalırız. Sizin desteğinizle bir kişi, beş olur. Beş kişi, 10, 20, 50 olur. Böylece kitlelere yayılır. Kendi aramızda nasıl büyüyeceğimizi tartışıyoruz ama gücümüz sınırlı. Bir yere kadar birşeyler yapabiliriz. Sonrasında basının desteğine ihtiyacımız var. Bakın basın ilgi gösterdikçe bugün bin sporcuyla ulaştık.”



Ali Budak (sağda)

ışmalarıyla başladı. Bedensel Engelliler Spor Federasyonu’na yapılan başvuruyla ampute futbolu 2004 faaliyet programına alındı. 27 Mayıs-2 Haziran 2004 tarihleri arasında Ukrayna’da düzenlenen Avrupa Şampiyonası’na katılan Ampute Futbol Millî Takımı ikinci olurken, 11-21 Ağustos 2005 tarihleri arasında Brezilya’da yapılan Dünya Şampiyonası’nda ise beşinci olarak adından söz ettirmeyi başardı. Millî Takım, 21-30 Eylül 2006’da Rusya’da düzenlenen Avrupa Şampiyonası’nda beşinci, 11-21 Kasım 2007’de Antalya’da, ev sahipliği yaptığımız Dünya Şampiyonası’nda da üçüncü oldu. 2-6 Ağustos 2008 tarihleri arasında Antalya’da düzenlenen Avrupa Şampiyonası’nda Rusya ile final oynayan Millîlerimiz, şampiyonluğu kaçırsa da o çok özlenen kupa sonunda Polonya’da düzenlenen Euro Cup 2015’te geldi. Polonya’yı final maçında 2-0 yenerek şampiyon olan Millî Takım, 14 yıllık hayali de gerçeğe dönüştürdü.

“Ampute futbolu, dünyada 1950’lerden beri var. Ancak biz 2001’de başladık. Buna rağmen çok çalışıp, zirveye çıktık. Kulüp bazında ülkemize kupalar getirdik. Şimdi Avrupa Şampiyonu olup, eksik parçayı tamamlamak istiyoruz” diyen Ampute Futbol Millî Takım Antrenörü İsmail Temiz, bu sözünü tutmanın gururunu yaşıyor bugünlerde... O çok özlenen şampiyonluk kupasını oyuncularıyla birlikte kaldıran tecrübeli antrenör, ampute futbolunda Türkiye’nin de olduğunu gösterdi. Polonya’da verdikleri sözü yerine getirdiklerini hatırlatan Temiz, “2007’de ülkemizde yapılan Dünya Şampiyonası’nda ilk üçüncülüğümüzü aldık. Ondan sonra da bu üçüncülükler devam etti. 2014 Dünya Şampiyonası’na kadar dört defa dünya üçüncülüğümüz bulunuyor. Bir defa Avrupa ikincisi olduk. Sonunda Polonya’da Euro Cup şampiyonluğunu kazandık” diyor. Polonya’ya şampiyonluk parolası ile gittiklerini söyleyen Temiz, ampute fut-

bolunda Milli Takım'ın başarılı ve iddialı olduğunu da sözlerine ekliyor.

"BİZ ENGELLİ DEĞİLİZ, SPORCUYUZ"

Türkiye Ampute Futbol Ligi'nin, 2009-2010 sezonunda 14 takımla kurulduğunu, ligin sonunda iki takım çekilince, 12 takımın mücadeleye devam ettiğini aktaran Milli Takım Antrenörü Temiz, şöyle devam ediyor: "1. Lig'in, kırmızı ve beyaz olmak üzere iki grubu var. 2016-2017 sezonunda 2. Lig kuruldu. Ülkemizde ampute hızla gelişen bir spor dalı. Dünyayla aramızdaki açığı çabuk kapattık. Bu liderliği devam ettireceğiz. Yapmak istediğimiz olay şu... Futbolun dili aynı. Ama amputenin farklılıkları var. Normal futbolla ampute futbolu harmanlayıp, ortaya daha farklı bir oyun şekli konuyor. Kendi kulübümüzde bunu başardık. Oyun şeklini Milli Takım'a da yansıttık ve şampiyon olduk."

İyi çalışan ve kendine güvenen oyuncuların kurulu bir takım olduklarını söyleyen Temiz, ampute futbolu ile ilgili hedeflerini de şöyle özetliyor: "Ülkemizin yüzde 12'si engelli. Yaklaşık 75 milyon nüfusun, 8,5 milyonu engelli. Birçok Avrupa ülkesinden çok engelli vatandaşımız var. Engel gruplarına ayırdığımız zaman ampute futbol oynayacak 1 milyonluk hedef kitlemiz var. Bu hedef kitesinin de yarısı diyelim ki yaşlı ve bu işi yapamayacak düzeyde... Kalan 500 bin kişilik genç nüfus var. O kadar talep var ki; çok mutluyuz. Maçların canlı yayınlanması, basında yer bulması çok önemli bir etken. En fazla yayın yapılan, maçları canlı yayınlanan spor, ampute futbol. Bundan kaynaklı bize geri dönüşler çok oluyor."

Ampute futbola başladığı dönemde insanların engelli sporculara karşı acıma duygusu ile yaklaştığını dile getiren Temiz, "Biz engelli değiliz, sporcuyuz. Biz aşmışız. Benim sadece ekstra bir materyalim var. Elimde canadian (koltuk



NORMAL FUTBOLDA OYUNCULARIN İYİ PARA KAZANDIĞINI ANCAK AMPUTE FUTBOLUNDA BUNUN, BUGÜN PEK DE MÜMKÜN OLMADIĞINI SÖYLEYEN TEMİZ, DÜNYANIN EN İYİ AMPUTE OYUNCULARININ TÜRKİYE'DEKİ AMPUTE FUTBOL KULÜPLERİNDE OYNAMAK İÇİN GELDİĞİNİ DE VURGULUYOR.

değneği) var. Ben de sporcuyum. Ben de en iyisini yaparım. Ben de ülkemizi temsil ederim. Diğer engelli olmayan kardeşlerim gibi ben de en iyisini yapabilirim. Ama tabii bunu azimle yapmamız gerekiyor. O çalışarak gelen kardeşlerim bugün Milli Takım'da..." diye duygularını aktarıyor. Normal futborda oyuncuların iyi para kazandığını ancak ampute futbolunda bunun, bugün pek de mümkün olmadığını söyleyen Temiz, dünyanın en iyi ampute oyuncularının Türkiye'deki ampute futbol kulüplerinde oynamak için geldiğini de vurguluyor.

HEDEF DÜNYA VE OLİMPİYAT ŞAMPİYONLUĞU...

Dört defa dünya üçüncüsü olduklarını hatırlatan Temiz, hedeflerinin dünya ve



İSMAİL TEMİZ:

"BİR AKSESUARIMIZ VAR VE TEK AYAKLI OLMAK GEREKİYOR"

"Bir aksesuarımız var ve tek ayaklı olmak gerekiyor. Saha içerisindeki oyuncular halk arasında koltuk değneği denilen 'canadian' kullanıyor. Taç atışları bizde de elle kullanıyor. Kalecilerimizin bir kolu engelli olmak zorunda ve ceza sahasını terk edemiyorlar. Out atışlarımız orta sahayı geçememeli. Geçerse endirekt vuruş kullanılıyor. Yani oyun kısa pasla başlıyor. Ofsayt kuralımız yok. Top 'canadian'a temas ederse 'elle oynama' gibi kabul ediliyor. Ampute futbol bir kaleci, altı oyuncuyla oynanıyor. Saha ölçüleri 60 metreye 40 metre. Ceza sahası 8 metreye 10 metre. Penaltı noktası 7 metre. Kale büyüklüğü 5 metreye 2.20 metre."

olimpiyat şampiyonluğu olduğunu söylüyor. Ampute futbolunda Türkiye'nin henüz yeni, dünyanın ise 60 yıllık bir tecrübe ile epey ileri bir seviyede olduğunu ifade eden Temiz, ülkemizde ampute futbolunun geleceğini altyapının belirleyeceğini düşünüyor. Altyapıda eksiklikler olduğunu ve geriden geldiğimizi söyleyen Temiz, sözlerini şöyle tamamlıyor:

"Bu başarılar teknik heyetin olduğu kadar, oyuncuların da başarısı. Çünkü çok çalışıp buraya geldiler. Yani en başta destek olmadan buralara geldiler... Parkta, bahçede çalıştılar. Geldikleri yerin kıymetini çok iyi biliyorlar. TFF, geçmişten bugüne; özellikle Sayın Demirören döneminde bize büyük destek oldu. Millî takımların merkezi Riva'yı bize açtılar. Amputenin gelişimi için TRT'nin de çok büyük etkisi oldu. Canlı yayınlar yapıldı. Müsabakalarımızın ve özetlerinin İran, Amerika, Almanya ve Kanada'dan izlendiğini öğrendik. Ampute futbol kendi hayran kitlesini yarattı. Federasyon Başkanımız Arif Ümit Uztürk ve Murat Kandazoğlu ile birlikte 81 ilde 81 ampute futbol takımının oluşumunu sağlamak için çalışmalarımız devam ediyor."

"KİMSE BİZİMLE EŞLEŞMEK İSTEMİYOR"

Ampute Milli Takımı'na genç bir oyuncu olarak dahil olan, bugünse takımın kaptanı ve ağabeyi olarak arkadaşlarına sahada liderlik eden Ali Budak da şampiyonluğu kesinlikle beklediklerini, Milli Takım'ın turnuvaya çok iyi hazırlandığını söylüyor. İddialı bir takım olduklarını vurgulayan Budak,

"Bizler, engelli bireyleriz. Ülkemizi temsil etmemiz ve şampiyonluk yaşamamız, yaptığımız işi anlamlı kılıyor. Hep zirvede kalmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Ama önemli olan, hayat devam ediyor" diye ekliyor. Ampute futbolunun, normal futbol kadar olmasa da ilgi çektiğini hatırlatan Budak, Türkiye'de ampute futbolunda altyapının yeni oluştuğunu, kulüplerin hep maddi sıkıntı içinde bulunduğunu dile getiriyor. Takım Kaptanı Budak'a göre de bundan sonra hedef dünya ve olimpiyat şampiyonluğu. Ampute futbolunda dünyanın en güçlü kulüplerinden birinde oynadığının altını çizen Budak, şunları aktarıyor: "Osmanlı Engelliler Spor Kulübü ile Şampiyonlar Ligi Şampiyonluğu yaşadım. Ampute Futbol Millî Takımı'nın kaptanıyım. 1981 Bursa doğumluyum. Askerliğimi Sırnak'ta yaparken mayına basma sonucu bir bacağımlı kaybettim. Hocamla beraber Türk Silahlı Kuvvetleri Rehabilitasyon Merkezi'nde bu işe rehabilite amaçlı başladım. Gelişen süreçte, dünyada bu turnuvanın oynandığı ve bizim de bu turnuvaların içerisinde olmamız söylendi. Türkiye Bedensel Engelliler Federasyonu'na başvuruldu ve bu başvuru kabul edildi. İlk kez Türk Millî Takımı kuruldu. O gün biz vardık; hocamız vardı." Tek kramponlu bu altın sporcuların kaptanına bırakalım son sözü: "Gün gelecek, futbolu bırakacağız. Ama bırakırken hedef günlük ya da yıllık değil. Hocamın düşüncesi her zaman en üst seviyede kalıp, oraya yerleşmek. Çünkü Türkiye'nin gücünü artık dünya biliyor. Kimse bizimle eşleşmek istemiyor."

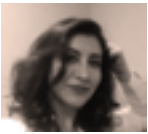
İDDİALİ BİR TAKIM
OLDUKLARINI
VURGULAYAN BUDAK,
"BİZLER, ENGELLİ
BİREYLERİZ. ÜLKEMİZİ
TEMSİL ETMEMİZ
VE ŞAMPİYONLUK
YAŞAMAMIZ, YAPTIĞIMIZ
İŞİ ANLAMLILI KILIYOR.
HEP ZİRVEDE KALKMAK
İÇİN ÇALIŞMALARIMIZA
DEVAM EDİYORUZ"
DİYOR.



GÖKDELENLER ŞEHİRİ

CHICAGO

ABD'NİN ÜÇÜNCÜ, ORTA BATI'NIN EN BÜYÜK ŞEHİRİ CHICAGO... ILLINOIS EYALETİ'NDE, MICHIGAN GÖLÜ KİYİSINDAKİ ŞEHİR, CIVİL CIVİL PLAJLARI, ILIMAN HAVASIYLA YAZI YAZ GİBİ; KAR, BUZ VE AYAZIYLA KIŞI DA TAM ANLAMıyla KIŞ GİBİ YAŞIYOR.



YAZI: MÜGE EMİRGİL





Ü

st katlarından donmuş Michigan Gölü manzarasının tadına varabileceğiniz gökdelenleriyle ünlü Chicago, modern gökdelen kavramının icat edildiği yer. 1871 yılında çıkan ve yaklaşık yüz bin kişiyi evsiz bırakan büyük yangınla, şehir merkezindeki yapıların çoğunun zarar görmesinin ardından şehrin yeniden inşa edilmesi bir zorunluluk olunca, kocaman bir şantiyeye dönüşmüştü. Fabrikalar ve demir yollarının nispeten fazla zarar görmemesi sayesinde hızla yeniden inşa edilen Chicago, ilk çelik kulesini diktiğinde yıl 1885'di. Binaya adını veren şirketin atadığı Mimar William LeBaron Jenney tarafından, Adams ve LaSalle sokaklarının birleştiği köşeye kondurulan Home Insurance Binası, yalnızca dünyanın en uzun binası değil, aynı zamanda her kentin görünümünü değiştirecek yepyeni bir mimari formun da ilk örneği idi.

O zamanlara kadar ABD'de, en fazla dört beş katlı, yirmi metreden yüksek olmayan binalardan oluşan şehir silüetlerinde, yapılar arasında kiliselerin çatılarından yükselen çanları seçmek çok kolaydı. Çelik iskelet kullanımı ve asansörün icadıyla, Chicago ve New York'un dar sokakları boyunca yirmi katlara kadar çıkan binalar di-

kilmeye başladığında, bu manzarayı artık tamamen değiştirecek bir adım atılıyordu. Chicago'nun yeni görüntüsü, Amerikan mimari tarihine olan derin etkilerinin yanı sıra, dünyada da modernizmin, gelişimin, gelecek vizyonunun bir parçası oldu. Bugün dünyanın en yüksek gökdelenleri arasında dokuzuncu olan 1973 yapımı Willis, yani Sears Kulesi ve 11. sıradaki nispeten yeni, 2009 yılında yapılan Trump Tower, ABD'nin de en yüksek iki binası. New York'taki Empire State ancak üçüncü sırada...

OBAMA'NIN RÜZGARLI MEMLEKETİ

Chicago'da şehrin ünlü gökdelenlerinin yaptığı hava koridorlarından ötürü rüzgar eksik olmuyor. Bu delice esen rüzgara bakınca, Chicago'ya rüzgarlı şehir denmesinin doğal nedeninin bu olduğunu düşünüyor insan. Payı da var muhakkak ama bu ünvanın asıl nedeninin, buradaki politik lobi yoğunluğunun yarattığı rüzgar olduğu söyleniyor. Son yıllarda politik alanda ulusal kamuoyunun yoğun ilgisinin asıl önemli kısmı ise, 44. Amerikan Başkanı Barack Obama'nın Beyaz Saray'a gelmeden önceki evinin Chicago'da olmasından kaynaklı. Obama'nın, ziyaretçilere ancak dışarıdan fotoğraf çekmelerine izin verilen Chicago ikametgahı, Georgia tarzı restore edilmiş

CHICAGO OUTFIT VE AL CAPONE

Hollywood gangster filmleriyle de çok iş yaptı. Bunların çoğunun hikayesinde Chicago da hatırı sayılır bir yere sahip. Chicago filmi, tam da şehrin bu gangster geçmişine değinen hikayeleri konu ediniyordu. Amerikan mafyası denince akla gelen ilk isim Al Capone, bir Chicago gangsteriydi. 1910'lardan günümüze gelen Chicago Outfit adlı suç örgütünün en etkili liderlerinden biridir kendisi. Bugün hala ayakta olan örgütte son babanın John DiFronzo olduğu söyleniyor.

güzel ve sık bir ev. Başkan Barack Obama, politika hayatına Hyde Park'taki bu güzel evde yaşarken başlamıştı. Seçim kampanyasında kendisine destek olan danışmanlarının önemli bir kısmı da Chicago'lu yerel işletmeler ve burada yaşayan önemli bağışçılardı. Başkan seçildiğinin kesinleşmesiyle düzenlenen ve tüm dünyada yayınlanan zafer kutlamalarında da, kendisine destek olanlara şehir merkezindeki Grant Park'tan hitap etmişti.

BLUES BİRADERLERİN "L" TRENI

Sayırsız film var Chicago'da geçen; Blues Brothers, Endless Love, Flatliners, Mission Impossible, Wayne's World, My Best Friend's Wedding, High Fidelity gibi birçok ünlü filmde evsahibi. Bu filmlerin çoğunda bol bol "L" treni görüntülerine rastlarsınız. Blues Brothers filminde Elwood'un, LaSalle İstasyonu'nun çok yakınında bulunan ve muhtemelen, bugün hala ayakta olan bir binadaki dairesinin penceresinden, sürekli bir tren geçtiği görülür mesele. Hikayesi Chicago'da geçen ve George Clooney ile ilk tanıştığımız, yıllarca süren ER dizisinin de "L" treni ve istasyonlarında birçok sahnesi vardır.

Chicago, ABD'nin dördüncü büyük hızlı transit sistemine sahip. "L" treni, şehrin içine ve banliyölere yolcu taşıyor. Büyük yangından sonra yapılan şehirde, 1892'den bu yana gelişerek hizmet veren raylı sistemle Chicagolular çok övünüyor. Aslında "L", İngilizce "elevate" kelimesinden geliyor, yani yükseltme... Gökdelenler arasında yol alan tren yolunun büyük kısmı yerden oldukça yüksekte. İlk başlarda buharla çalışan trenler bugün artık elektrikli. Bu yükseltilmiş demir yolu yapımına, aslında daha önce New York'ta başlanmış ama şimdi orada trenlerin yer altına inmesiyle birlikte, neredeyse yok olmuş durumda. Chicago'nun "L" treni ise alamet-i farikalarından...

MY KIND OF TOWN, CHICAGO IS

Frank Sinatra'nın 60'lı yıllarda meşhur ettiği şarkıda olduğu gibi, Chicago herkese "tam tarzım" dedirtecek farklı ilgi alanlarına hitap edebilecek çeşitlilikte bir şehir. Şehrin dünya çapında bir senfoni orkestrası, ödüllü tiyatrosu, farklı alanlarda dünyaca başarılı spor takımları var... Kendine has mimarisi ve şahane göl kıyısıyla, bir sürü plaj, alışveriş merkezi, müze, konser salonu, tiyatro, park ve anıt dolu şehir.





DEEP DISH

Chicago, yeme içme konusunda da yine her zevke hitap edecek alternatiflerle dolu. Şef Grant Achatz'ın Alinea'sı, Charlie Trotter'ın Moto'su ve tabi Spiaggia, Chicago'nun en önde gelen fine dining mekanları. Şehirde Yunan'dan Meksika yemeklerine, İtalyan'dan et restoranlarına her damak tadına uygun bol bol seçenek var. Tabi ünlü Chicago pizzası tatmadan olmaz. Buranın bol malzemeli, sulu ve pofuduk hamurlu, deep dish tabir edilen pizzası için Gino's East veya Pizzeria Uno'ya uğrayın.



Artık bir ikon haline gelmiş Willis, yani Sears Tower, John Hancock Tower gibi, muhteşem göl manzarasının tadını çok ama çok yükseklerden çıkarabileceğiniz gökdelenler, muhteşem Buckingham Çeşmesi, tarihi Water Tower, Obama'nın zafer konuşmasını yaptığı Grant Park, göl kıyısındaki Millennium Park ve içinde yer alan, fasulye tanesine benzediği için İngilizce fasulye manasına gelen The Bean de denen, dış cephesi tamamen aynadan yapılmış Cloud Gate, yani Bulut Kapısı gibi, dünya çapında tanınmış yerler ve yapılar... Sanat-severseniz, The Bean'e giden yol üzerinde Loop'ta Picasso ve Miró yapıtlarıyla kendinizi şımartabilirsiniz.

Hayvanat bahçelerinden hoşlananlar, girişi de ücretsiz olan Lincoln Park'tan keyif alacak. Bilim ve Endüstri Müzesi ise, ünlü U505 denizaltısından uzay roketine, birebir tren yolu maketinden müze içinde yapay yıldırım gerçekleştiren Tesla bobinine, Big Bang Theory'nin Sheldon'ını çıldırtacak birçok ilginç detayla dolu, ilgi alanınıza uyuyorsa buraya bir tam gün ayırın. Tiyatroseverler, Goodman Theatre ve Chicago Shakespeare Theatre'da sezonun hit oyunlarına göz atabilir, klasik müzik arzu edenler için ise Lyric Opera ve Chicago Symphony Orchestra emrinize amade. Daha popüler sanatlar için Chicago Theatre ve Wicker Park'ı tercih edebilirsiniz.

NEFES KESEN SİLÜET

Şehri ister "L" treniyle ister taksile, hatta küçük turlar için en iyisi bisikletle veya yürüyerek keşfedebilirsiniz. Özellikle de yaz olsun kış olsun, göl kıyısında yapılacak ge-

zintilerin tadı unutulmaz. Tabii gölden şehire bakınca nefesinizi kesecek bir Chicago silüet manzarası istiyorsanız, tekne gezisi yapmalısınız. Gezi boyunca Chicago'nun geçmişi, bugünü, mimarisi üzerine bol bol bilgileniyorsunuz. Göl buz tuttuğunda, bu her zaman mümkün olmuyor tabi. Zaten ziyaretinizi kış aylarında yapıyorsanız, geneli karlı, buzlu geçen kış günlerinde kıyafetinize çok dikkat etmelisiniz. Ciddi bir soğuk ve inanılmaz rüzgar oluyor. İyisi mi, kar kıyafetleriniz ve botlarınız yanınızda olsun. İç mekana geçtiğinizde ısı farkından ötürü kat kat giyinmeniz önerilir. Chicago silüeti sadece güzelliğiyle değil, soğuğuyla da nefesinizi kesecektir...







İHTİYAÇ HARİTASI PROJE ORTAĞI:

"İYİLİK YAP, İYİLİK BUL"

YAKLAŞIK İKİ, ÜÇ AY
ÖNCE KURULAN YENİ
BİR SİVİL TOPLUM
HAREKETİ İHTİYAÇ
HARİTASI. KISA ZAMANDA
5 BİN BAŞVURUNUN, BİN
500'ÜNÜ KARŞILAYAN
İHTİYAÇ HARİTASININ
PROJE ORTAĞI MERT FIRAT
VE KURUCULARINDAN
ELİF KALAN, PROJEYİ
GELİŞTİRMEK
İÇİN ÇALIŞMAYA
DEVAM EDİYOR.



Hepitopu iki-üç ay önce kuruldu İhtiyaç Haritası. Kısa sürede 5 bine yakın ihtiyaç başvurusu yapıldı. Kitaptan kaleme, giysiden teleskopa kadar bir çok farklı ihtiyaç bir site üzerinden ihtiyaç sahiplerine ulaştı. Bu sivil toplum çalışmasının farkındalık yaratması dizi, reklam ve filmlerden tanıdığımız başarılı bir oyuncu olan Mert Fırat'ın projenin ekran yüzü olmasıyla gelişti. Projeyi konuşmak ve kısa sürede ne kadar ihtiyaca cevap verdiklerini öğrenmek değildi asıl amacımız. İyilik yap, iyilik bul felsefesiyle sivil topluma ve projeye neler kattıklarını da konuşmak istedik. Projenin kurucularından Elif Kalan ve Mert Fırat'la Kadıköy Moda Sahnesi'nde iyilik dolu bir söyleşi yaptık.

Sizin sadece "İhtiyacharitasi.org" da değil, çok sayıda sivil toplum hareketine de destek verdiğinizi biliyoruz. Sivil toplum çalışmalarına sizin gibi ünlü isimlerin destek vermesi nasıl bir farklılık yaratıyor?

Mert Fırat: Aslında farklılık değil, daha çok farkındalık yaratıyor diyebiliriz. Tanınan bir sima, bu tür sivil toplum çalışmalarının içinde aktif olarak yer aldığı, ilgili proje dikkat çekiyor ister istemez. Dizi, reklam ve filmlerden tanıdığı, en azından izlediği insanlar dikkatlerini çekiyor. Daha sonra, bu kişi "Ne söylüyor, neden o çalışmanın içinde yer alıyor?" buna bakıyor. Tanınan simaların bu tür çalışmalarda yer alması proje için avantaj sağlıyor. Biz de bu tanınırlığı sosyal fayda için kullanmış oluyoruz. Derdimiz de bu zaten

Süreç içinde insanlar, o kişiyle bir bağ kuruyor. Verdiği mesajın, doğru mesaj olduğunu düşünüyor. Algıda bir seçicilik de yaratılıyor galiba?

Mert Fırat: Evet, kişiyle ilgili kafalarında bir imaj olabilir ama onlar için ekranda gördükleri kişinin mesajı veriyor olması önemli. Yani kişinin sosyal olarak çok ye-

terli ya da kültürel olarak bir alt yapısının olmasıyla alakalı bir durum yok ortada. Temeldeki mesele ünlü olması.

İhtiyacharitasi.org'da sanırım alt yapısı hazır bir program var değil mi? Bu proje nasıl ortaya çıktı? Bu projeyi nasıl hayata geçirdiniz?

Elif Kalan: Farklı bir projede, yaklaşık beş yıl kadar önce Mert'le birlikte çalışmıştık. Bu proje gençlerin siyasete aktif katılımı ile ilgiliydi. Orada Mert, bize inanılmaz destek olmuştu. Hem projemize hem de sonrasındaki faaliyetlerimize... Sonraki süreçte de kurduğumuz iletişimi koparmadık. Bir arkadaş grubum, uzun zamandır bu alanda çalışıyordu. Yani yerel kalkınma ve bunun harita tabanlı olarak görünür kılınabilmesi... Birçok kentin sosyo-ekonomik durumunun, mahalle bazında nasıl görüleceği üzerine çalışmalar yapıyorlardı. Bu çalışmadan Mert'e bahsettik. Bu çalışmanın uzun zamandır aklında olan bir düşünce olduğunu söyledi. Aslında bir anlamda, Mert'in aklında olan şeyin temellerini atmaya başlamıştık. Böylece birlikte temelden bu projenin içine dahil oldu. Sonrasında arkadaşlarımızla aynı masanın etrafında toplanarak planlamaya başladık. Bu proje için özel bir yazılım hazırlattık. Daha sonra yazılımı geliştirdik ve böyle bir yapı ortaya çıktı.

Mert Fırat: Zaten hali hazırda bir arkadaşımızın yapmış olduğu bir ihtiyaç haritası temeli vardı. Onu aslında bu tarafa aktarmış, alt yapısını, know-how'ını bir şekilde kodlamış olduk. Çünkü bunun yeniden yapılması, yeniden yazılması belli bir zaman ve bir maliyet gerektiriyordu. Bir tarafla Elif'in dediği gibi bu benim aklımda olan bir çalışmaydı. İnsanların ihtiyaçlarını bir arada toplayabilecek bir mekanizma kurabilmekti amacımız. Ama benim aklıma hiç harita gelmemişti. Bizim Halkevleri çatısı altında iller bazında neredeyse her yerde şubemiz var. O şubelerin ihtiyaçlarını entegre bir biçimde göremiyoruz. Onu göre-



MERT FIRAT: "İYİLİK SIKICI DEĞİLDİR"

"Amerika'yı yeniden keşfetmeye gerek yok. Almanya ve Fransa gibi ülkelerde benzer faaliyetler yıllardır devam ediyor. O insanlar neden sosyal yardım, sosyal destek ve sosyal entegrasyon sağlamaya çalışıyor? Kendi iç huzurlarını, kendi öz yönetimlerini, kendi yapılarını devam ettirebilmek için; ödün vermemek ve sistemin doğru bir biçimde akması için... Bu tür projelerin bir iyilik tarafı var ama o iyiliğin içinde bir hesap da var. Kötülük görsellikle cazipken, iyilik sıkıcı gibi görünüyor. Elif'le "İhtiyaç Haritası olarak asla sıkıcı olmamalıyız" diye konuşuruz. Çünkü iyilik gerçekten de sıkıcı değil. Ve biz bu yapının içinde sıkıcı durmamalı, öyle görünmemeliyiz."



MERT FIRAT
VE ELİF KALAN

bileceğimiz bir yapı kurmayı da çok istiyor-duk. Daha sonra Elif'le yeniden bir araya geldik ve İhtiyaç Haritası süreci başladı.

"PROJEYİ GELİŞTİRMeye ÇALIŞIYORUZ"

Proje başladıktan bugüne kadar gelinen süreçte ne kadarlık bir ihtiyaç ortaya çıktı? Bu ihtiyaçları "İhtiyacharitası.org" vasıtasıyla sivil toplum gönüllüleri dediğimiz insanlar nasıl yerine getirdi?

Elif Kalan: Aslında bu proje, sadece sivil toplum ayaklı bir proje değil. Türkiye'de birçok kaynak sosyal projelere yönelik harcanıyor. Bu projeler hayata geçiriliyor ama hala bir kesim ya da bir mahallede birisi, bu ihtiyaca bir şekilde ulaşamıyor. Çünkü buna nasıl ulaşacağını bilmiyor. Ortada bir kaynak var. Ama bu kaynaktan habersiz. Aslında biraz da bu farkındalığın işletilmesi üzerine ortaya çıktı bu proje fikri. Bu noktada sadece sivil toplum kuruluşları değil, belediyeler, kaymakamlıklar, valilikler gibi kurumsal hedef kitlemiz de var. Ama bunun yanında bireyler de bu siteye gelebiliyor, üye olabiliyor, desteklemek istedikleri bir alan olduğunda onu destekleyebilir. Şu ana kadar bu siteye 5 bine yakın üye giriş yaptı ve bunun yüzde 85'ini ihtiyaçlar oluşturuyor. Bunların bin 800'lük bir kısmını onay süzgecinden geçirdik. Şu anda sahip olduğumuz yazılım ihtiyaçlarımızı tam anlamıyla karşılamıyor. Ocak ayından itibaren, teknik anlamda daha iyi bir noktaya gelip, ihtiyaç ve destek taleplerine karşılık vermeyi istiyoruz. Projeyi geliştirmeye devam ediyoruz.

kendi ekibimiz aslında... 10 kişiden oluşan bir ekibimiz var. Bu projeye herkesin farklı desteği oluyor. Aslında bir süre sonra farklı kentlerde gönüllülerimiz de olacak. Yaklaşık olarak 13 bin kişi oldu şu anda.

Sanırım ihtiyaçlara verilen cevaplar yüz yüze gelinmesini bile gerektirmeden gerçekleşiyor. Projenin böyle güzel bir tarafı da var.

Mert Fırat: Yüz yüze gelmekte herhangi bir sakınca yok. Derdimiz mahalleye farkındalık kazandırmak. Çünkü mahallede kimin ne ihtiyacı olduğunu bilmeyen, buna dair bir farkındalık geliştirmemiş kişinin Karadeniz'de Akdeniz'de ya da Ege'de bulunan bir okulun neye ihtiyacı olduğunu bilmesinin bir önemi yok. Orada daha çok hayırseverlik refleksleri gelişiyor. Bu proje kapsamında hayırseverliğe karşıyız. Burada hayırdan ya da hayırseverlikten söz etmiyoruz. İhtiyacımız olan farkındalık. Diğer kurumlardan farkımız da bu. Kişiyi deşifre etmek ya da onu aşışlamak üzerine değil, tam tersine onun da bir gün destek olabileceğini göstermeye çalışıyoruz. Bugün ihtiyaç sahibi olan birini, yarın destek veren biri haline getirmek amacımız. Bu nedenle TEGV, AÇEV, TOG gibi derneklerle çalışırken, TEMA ve AKUT ile de görüşmelere devam ediyoruz. Hepsisi de bize sonsuz destek verip kapılarını açıyor. Bizde o kapıları nasıl değerlendirebiliriz, onlarla nasıl entegre çalışabiliriz diye düşünüyoruz. Şu anda altyapımızı kurmakla meşgulüz.

Kaç kişilik gönüllü ekibiyle bu projeyi yürütüyorsunuz?

Elif Kalan: Gönüllü ekibi değil, daha çok

"DERDİMİZ HAYIRSEVERLİK DEĞİL"

İyilik dediğimiz insanın içinden gelmeli ama kötülük daha çok prim yapıyor sanki.

Ya da alıcısı çok diyelim. Sivil toplumun bu "iyilik yap, iyilik bul!" dedikleri ayağı yavaş yavaş öne çıkıyor sanırım?

Mert Fırat: Aslında iyilikte çok güzel pazarlanabilir. Tabii ki kötülük daha çekici, daha vahşi, görsel yönü daha sağlam, çabuk ilişkiye girip anlaşılabilir bir şey. Zaten bir çok insan kendi çalışanlarını, kendi kadrosunu, kendine hizmet eden insanları kötülükle, korkuyla kanatları altında tutuyor. Kendi ticari alanlarına çektiği ölçüde onları bağlayabiliyor. İyilikteki durum ise aslında bir ferahlama meselesi. Burada hayırseverliğin getirdiği bir ferahlamadan söz etmiyoruz. Zaten dünya bu kadar kötü bu kadar kirliken, temiz diyebileceğimiz tek alan kendin için bir şey yapmak, toplum için bir şey yapmaktır. Toplum için bir şey yapmak kendin için bir şey yapmak anlamına, kendin için bir şey yapmak toplum için bir şey yapmak anlamına gelir.

İyilik yaptığınızı düşünüyor musunuz?

Mert Fırat: Hayır, bunu iyilik olarak algılamıyor, üstümüze düşen görevi yerine getirdiğimizi düşünüyoruz. Bir yandan, bunun da bir tatmini var tabii ki. Hedeflediğimiz bir şey var. Gerçekten daha iyi bir dünya için çalışıyoruz. Bunu da insanların değiştirdiğini görüyoruz, biliyoruz ve hissediyoruz.

Gerekli olan alt yapıyı tamamladıktan sonra İhtiyaç Haritası'nı nereye doğru götüreceksiniz?

Elif Kalan: Her ay bir konuda kampanya yapmayı düşünüyoruz. Yaptığımız kampanyalarda iyilikle de alakalı olarak hak temelli çalışmalar olacak. Zaten temel insan haklarına ve diğer bütün grupların haklarına saygı duyduğunuz zaman, aslında iyilik yapmış oluyorsunuz. Yaşadığınız topluma ve bulunduğunuz mahalleye karşı sorumlusunuz. Türkiye'nin dünya gündemi belli. Kadın denildiğinde mart ayı aklımı-

za geliyor, nisan ayı çocukların, mayıs ayı daha çok gençlerin aktif olduğu dönemler. Genel olarak dünyada da bu şekilde. Evet kadın, çocuk ve gençlik diyoruz. Ya da farklı gruplar diyoruz. Bu çalışmalarımızı da diğer sivil toplum örgütleri örgütleri, kurum ve bireylerle birlikte yapmaya çalışıyoruz.

Mert Fırat: Bu tür çalışmaları rekabetten kurtarıp, birleştirmenin peşindeyiz. Zaten yeterince ayırtıracak malzeme var ve herkes ayırtırmanın peşinde. Bugün Türkiye'de herhangi bir projeyi kendisi yapmayı düşünürken, başka bir sivil toplum örgütünün yaptığını duyunca hayıflanarak kurumların olduğunu biliyoruz. Bu konularda birbirinin önünü kesmeye çalışan kurumlar var. Oradan nemalanmaya çalışan kurumlar var. Zaten bizi de rahatsız eden, harekete geçiren şey bu oldu. "Bu tür çalışmalar üzerinden ünvan kazanmayı, nemalanmayı, başka sosyal faydaları düşünmeyi artık bırakıp, topluluk olarak birlikte bir şeyler yapalım ve birleşelim" diyoruz. Bunun birleşme noktası olalım diye bir kaygımız kesinlikle yok. İlle de çatı olalım demiyoruz. Eminiz ki, bizden daha iyi bir çatı çıkacaktır. Network dediğimiz kanalın buluşma noktası olabiliriz. İhtiyaç Haritası'nı hayata geçirirken siyaseten bir şey düşünmedik. Burada her kesimden insanlar yer alıyor. Bu bir sivil toplum hareketi ve insanlar birbirlerine bir şeyler yapmak için bir araya geliyor. Gelin ortak bir alanda buluşalım, kimin neye ihtiyacı olduğunu paylaşalım, birbirimizin ihtiyacını görelim diyoruz. Bu alanda İhtiyaç Haritası'nı kendine rakip olarak gören kurum ve kuruluşlar maalesef var. Tam anlamıyla imceden yanayız. Depo, kamyon gibi lojistik ihtiyaçlara cevap verebilecek ekipmanların sahibi olmak istemiyoruz. Bunlara sahip olan birileri zaten var. Bu insanlardan böyle bir destek istediğimizde, bize destek vereceklerdir diye düşünüyoruz.

ELİF KALAN: "ÇOK ÇEŞİTLİ İHTİYAÇLAR GELİYOR"

"Genellikle okullardan çok fazla ihtiyaç var ve kendi içinde çeşitleniyor. Bazı okullar hoparlör, bazı okullar teknolojiye yönelik projeksiyon ve bilgisayar, bazı okullar öğrencileri için kılık-kıyafet ve kırtasiye desteği, bazı okullar inşaatla ilgili süreçlerde destek istiyor. Bazı öğretmenler ise ufuklarını daha da genişletip, teleskop isteyebiliyor. Bu anlamda düşündüğümüzden çok daha farklı ihtiyaçlarla karşı karşıya kaldık. Okulların dışında kurumlardan da ihtiyaç talebi alıyoruz. Sokak hayvanları ile ilgili barınaklardan ihtiyaç talepleri alıyoruz. Bireysel ihtiyaçlar da zaman zaman geliyor."



HORUZ GRUBU'NUN SOSYAL SORUMLULUK ELÇİLERİ

HorozGrubu, sosyal sorumluluk projelerine destek vermek amacıyla şirket içerisinde bir proje ekibi oluşturdu. Horoz Grubu çalışanlarından talepte bulunanlardan oluşturulan bu gönüllü ekip, sosyal sorumluluk projelerini yürütmek ve şirket içerisindeki organizasyonunu sağlama görevlerinde aktif olarak rol alacak. Gönüllü ekip nam-ı diğer, "Horoz Sosyal Sorumluluk Elçileri"nin ilk projesi İhtiyaç Haritası projesine destek vermek. Gönüllüler, İhtiyaç Haritası projesi çerçevesinde talepte bulunan Diyarbakır, Van ve Siirt'teki köy okullarına kitap ve kırtasiye desteğinde bulunulacak.

ALTINOVA KÖYLERİNDE SONBAHAR TADINDA BİR TREKKING: TAVŞANLI-DENİZÇALI-TAVŞANLI



TAVŞANLI KÖYÜ



BİZ TREKKİNGCİLER DOĞADA
BULDUĞUMUZ MEYVELERE,
OTLARA, MANTARLARA
“GANİMET” DERİZ. AÇIKCASI
ROTAMIZ, GANİMETİ BOL
BİR ROTAYDI. YOL BOYUNCA
KUŞBURNU, BÖĞÜRTLEN VE
MUŞMULA TOPLADIK. TAZE
CEVİZLERİN TADINA BAKTIK.



YAZI VE FOTOĞRAFLAR: KAMİL ESER
(GAZETECİ, KARİKATÜRİST, TREKKING REHBERİ)

Son yıllarda, betonlaşan kentlerde bunalan insanlar, trekking için ormanlara, yaylalara akın eder oldu. Sosyal medyada trekking grupları çoğalmaya başladı. İstanbul'da kurucularından olduğum Belgrad Ormanı'nda Yürüyoruz grubu da sosyal medya üzerinden takip edilen gruplardan. 2011 yılı Aralık ayında kurulan grubumuz şimdiden Facebook ortamında 2 bin 300 civarında üyeye ulaştı. Genelde cumartesi günleri Kuzey Ormanları'nda gerçekleştirilen yürüyüşlerimize, hemen her meslekten insan katılıyor.

“AKBİLİNİ AL DA GEL!”

Temel felsefemiz “akbilini al da gel!” Ağva, Polonezköy, Çatalca gibi uzak İstanbul parkurları ile Yedigöller ve Abant gibi kent dışı parkurlara da sık olmamakla birlikte gidiyoruz. Bazen bir kaç arkadaş,

yeni güzergah keşfi için kaçamak yaptığımız da oluyor. Geçenlerde yine öyle yaptık. Bir arkadaşımızın, Yalova'nın Altınova ilçesindeki yazlığına gittik. Yazlık, Altınova'nın 1998'de belediye olan Tavşanlı Köyü'nde. Beldenin yola yakın bölümüne Tavşanlı Altı deniyor. Tepedeki köye ise Tavşanlı. Yukarıdaki köyde oturanlar şehirlerarası yolun çevresine yoğunlaşınca, köy inzivaya çekilmiş sanki. Miras bölüşümünde ekilen tarlalar erkeklere, deniz kenarındaki arsalar kadınlara verilmiş. Otoyol ve turizm ile birlikte kazanan tabiki kadınlar olmuş.

Körfez Geçiş Köprüsü inşaatı Marmara Denizi manzarasını adeta traşlasa da Tavşanlı hala güzel bir köy. Bizi yazlığında konuk eden arkadaşımız Bülent, bir zamanlar köyün hemen altında yuvаланan çakallarla cami imamı arasında bir çekişme yaşandığını anlatıyor gülerек. Köyde akşam ezanı başlayınca çakallar da





ulumaya başlarmış. Ama son zamanlarda hem köpeklere yönelik zehirlenme faaliyetleri hem de köprü ve yol inşaatı nedeniyle çakallar biraz azalmış.

BURANIN DA TAVŞANI BOLMUŞ ESKİDEN
Bülent'in deyimiyle köy ve çevresindeki yerleşimler Karadeniz'in Marmara'daki şubesi gibi sanki. Pek düz yer yok. Bal-kanlar için anlatılan bir benzetme vardır: "Tanrı bütün düz yerleri dağıttıktan sonra elinde kalan engebeli araziye buraya saçivermiş." Tavşanlı işte öyle bir yer. Anadolü'da yer isimleri verilirken, oranın neyi bol, ona bakarlarmış. Buranın da tavşanı bolmuş eskiden. Yakındaki köyün adı da Geyikdere, eskiden orada da geyik varmış. Tavşanlı köyü manav, Çerkez ve göçmenlerden oluşan bir köy.

BOSTANIN ADI KÜRT'ÜN AÇMASI
Güneşli bir pazar günü, önceden belirle-

diğimiz rotada doğaçlama yürümek için kahvaltı sonrası evden çıktık. Tavşanlı ile Denizçalı Köyü arasında kurguladığımız rotanın, insanların aileleri ile gelip, rahatlıkla dolaşabileceği bir güzergah olmasını istiyoruz. Trekkingcilerin sevdiği bir program olan Wikiloc'u da açtık. Amacımız rotayı kaydederek, tüm doğa severlerin beğenisine sunmak. Rota'nın başlangıcı evin hemen dışı. Güneşli bir sonbahar gününde çevresi ormanlar, dereler ve tarlalarla çevrili Tavşanlı'dan yürüyüş rotası maceramıza başladık. Ormandan kazanılan tarla ya da bahçeye kim açmışsa onun adı verilmiş. Yolumuzun üzerindeki sebze bahçesine de bu nedenle "Kürt'ün açması" demişler. Çitleri, küçük kulübesi ve sebze karıkları ile kendine özgü....

TEPEMİZDE KARTALLAR GEZİYOR
Dere kenarında gizli bir çeşmeye ulaşıyoruz, yalnızca çobanların bildiği bu yerde,





TAVŞANLI'DAN ÇIKIYORUZ



POSTEKİ MANTARI



kayalardan sızan su, bir boru ile çeşme haline getirilmiş, başında bir de bardak. Yakınlarda küçük bir şelale var, köylüler "gürlek" diyor. Ama uğramadık. Bir daha ki sefere artık. Az ileride küçük bir gölet, içinde üç-beş balık, suyun üzerinde yüreyen su böcekleri. Biraz daha yürüdükçe, devasa bir meşe ağacı karşılıyor bizi; sanki dünya kurulalı beri burada... Kartalların yuva yaptığı alan derenin dik bir yamacında. Gezimiz boyunca havada sürekli gördüğümüz kartallar, büyük daireler çizerek alanı gözlüyor.

GANİMETİ BOL BİR GÜN

Belgrad Ormanı'nda sığır dili mantarının bolca görüldüğü bir dönemdeyiz. Ama bu-

rada sadece Denizçalı Köyü çıkışında Sobelen (Posteki) Mantarı bulabildik. Biz trekkingciler doğada bulduğumuz meyvelere, otlara, mantarlara "ganimet" deriz. Açıkcası rotamız, ganimeti bol bir rotaydı. Yol boyunca kuşburnu, böğürtlen ve muşmula topladık. Taze cevizlerin tadına baktık.

DENİZÇALI ZENGİN BİR KÖY

Yaklaşık beş kilometrelik bir yürüyüşten sonra ulaştığımız Denizçalı zengin bir köy, bahçelerinde, sebzeden çok değişik çiçekler var. Meyva ağaçlarının yerine ise kentlerde bile karşılaşmadığımız süs ağaçları. Köy kahvesindeki köpekler de cins köpekler. Zaten böyle bir doğaya sahip olmak başlı ba-



GÜVEÇTE OĞLAK



İLGİLENLER İÇİN

YÜRÜDÜĞÜMÜZ ROTA:



<http://tr.wikiloc.com/wikiloc/view.do?id=11327607>

şına zenginlik değil mi? Köyde Anadolu yaratıcılığından izler de görmek mümkün. Camide sıcak ve soğuk su musluklarını birleştirerek, ılık su üreten hortum düzeni gördük. Köy konağında mis gibi demli çay içeriyoruz.

Bir ara aklımıza takılıyor. Neden köyün ismi Denizçalı? Rivayete göre denizci sevgilisinin ailesi tarafından öldürülmesi üzerine bir genç kız, kendini denize atarak intihar edince, deniz iki sevgilinin acısına dayanamamış ve kuruyarak kendini geri çekmiş! Köy bir çalılığa dönüşmüş. İsmi de Denizçalı olmuş. Şimdi denizden içeride kalan Denizçalı'nın yüksek tepelerinde, eskiden gemilerin bağlandığı demir hal-kaların halen durduğu ifade ediliyor.

FİNALİ GÜVEÇLE YAPIYORUZ

Denizçalı'nın tepelerinden, derenin öbür yakasından geçerek dönüşe geçiyoruz. Bu arada Tavşanlı'da peşimize takılan minik av köpeğini kucağımızda dereден geçiriyoruz. 10 kilometrelik rotamızın sonlarına doğru, köyün içi su dolu obruğunu görüyoruz. Gezinin finali muhteşem oluyor. Yakın köylerden Kızderbent'e özgü oğlak etiyle yapılmış güveçle kendimize bir ziyafet çekiyoruz. Bu civarda onlarca güzel köy var. Doğal olarak onlarca güzel rota da... Biz yürümeye devam edeceğiz, belki bir gün siz de katılırsınız aramıza. Hoşçakalın, doğada kalın!





ELVEDA GÜZEL VATANIM

Polisiye edebiyatın önemli yazarlarından olan Ahmet Ümit, her kitabı ile ele aldığı konuları kendi tarzı ve kurgusuyla anlatmayı yine başarmış. Elveda Güzel Vatanım, "Devletin derinlikleri, toprağın derinliklerinden daha karanlıktır" diyerek, 1926 yılının o hüzünlü sonbaharında yıkılan bir imparatorluğun üzerinde ayakta durmaya çalışan genç cumhuriyetin eski İttihat ve Terakki fedaisi, simdilerin yorgun komitacısı Şehsuvar Sami'nin gözünden bakıyor hayata. "Bir yanda kaybettiği ama hiçbir zaman yüreğinden çıkartmadığı sevgilisi Ester, öte yanda yaşanan tarihsel bozgun... Kaybedilen bir ülke, kaybedilen bir şehir, kaybedilen bir hayat. Ve aklında hep aynı soru: Devlet mi kutsaldır, yoksa insan mı?" diye sorguluyor Ümit, yeni kitabında...

Yazar: Ahmet Ümit
Sayfa Sayısı: 560
Yayınevi: Everest Yayınları
Baskı Tarihi: 2015
Fiyatı: 14 TL



YEŞİL DENİZ KABUĞU

İlk olarak Türkiye'de yayımlanan Sarah Jio'nun Yeşil Deniz Kabuğu, geçmişin kolay kolay pesimizi bırakmayacağını, dönüp dolaşıp bizi bulacağını son derece tatlı ve merak uyandırıcı bir dille anlatırken, bir yandan da Kailey'yle birlikte çıktığımız bu, zamanlar arası yolculukta, geride bıraktıklarımızı, hayatımızdan silinip gidenleri ve kendi geçmişimizi düşünmemizi sağlıyor. Yazarın ve türün hayranları kesinlikle hayal kırıklığına uğramayacak.

Kitabın Yazarı: Sarah Jio
Yayınevi: Pena Yayınları
Yayınlandığı Yıl: 2015
Sayfa Sayısı: 312
Fiyatı: 13 TL



HAYAL KAHRAMANLARI VE ÇOCUKLUĞUMUZ

Hepimiz çocukluğumuz ve ilk gençlik yıllarında çizgi romanlardaki hayal kahramanlarının yerinde olmak istemiştik. Kendimize yakın hissettiğimiz hayal kahramanlarımız olmuştur. Zamanla unutsak da o kahramanları, çocukluğumuzdan alıp getiriyor tekrar Sunay Akin yeni kitabında "Hayal Kahramanları"nı... Sunay Akin'in inceleme tarzındaki kitabı, çizgi film, çizgi roman, film ve kitap gibi farklı mecralarda karşımıza çıkan, unutmadığımız hayali kahramanlarını ele alıyor. Akin, kitabı ile ilgili, "Çocukluğumuzu savunan büyük güçlerdendir hayal kahramanları. Teksas, Zagor, Süperman, Batman, Temel Reis, Şirinerler, Casper, vd. gibi hayatımızı güzelleştiren bu çocukluk arkadaşlarımız gözlerimizin ışıltısında hâlâ yaşamaktadırlar. Bir hayal kahramanının filmini izlemek, çizgi romanını ya da kitabını okumak, çocukluk arkadaşlarımıza ayırdığımız zamanlar gibidir. Hayatımıza yön veren ailemiz ve arkadaşlarımızın yanında, hayal kahramanları da kişiliğimizin gelişiminde pay sahibidir. Hayal kahramanları, gözlerinin içine bakamasak, ellerini sıkamasak, bir kez olsun sarılamasak da bize çok şey katan ve öğreten en yakın arkadaşlarımızdır" diyor.

Kitabın Adı: Hayal Kahramanları
Yazar: Sunay Akin
Sayfa Sayısı: 208
Yayınevi: İş Bankası Kültür Yayınları
Baskı Tarihi: 2015
Fiyatı: 12 TL

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN ROMANLARI

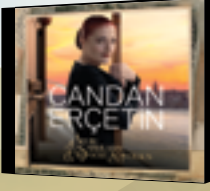
- 1- ELVEDA GÜZEL VATANIM / AHMET ÜMIT / EVEREST
- 2- KÜRK MANTOLU MADONNA / SABAHATTİN ALİ / YAPİ KREDİ
- 3- YEŞİL DENİZ KABUĞU / SARAH JİO / PENYA
- 4- KÜÇÜK PRENS / ANTONIE SAINT EXUPERY / CAN
- 5- SAFTIRIK GREG'İN GÜNLÜĞÜ 10 / JEFF KINNEY / EPSILON
- 6- Fİ / AKILAH AZRA KOHEN / DESTEK
- 7- KAFES / JOSH MALERMAN / İTHAKİ
- 8- TUTSAK GÜNEŞ / AYŞE KULİN / EVEREST
- 9- Pİ / AKILAH AZRA KOHEN / DESTEK
- 10- Çİ / AKILAH AZRA KOHEN / DESTEK

Bu liste D&R'ın aralık ayı satış verilerine göre hazırlanmıştır.



HAZIRLAYAN: GENÇAY BURNAZ
HORİZ LOJİSTİK YURT İÇİ KOMPLE TAŞIMA
SATIŞ YÖNETMENİ

YENİ SAYIMIZDA YİNE BEĞENECEĞİNİZİ UMDUĞUM BİRBİRİNDEN GÜZEL YENİ ÇIKAN YERLİ VE YABANCI ALBÜMLERİ YORUMLUYORUM. UMARIM HOŞUNUZA GİDER. BOL MÜZİKLİ GÜNLER DİLEĞİYLE...



CANDAN ERÇETİN AH BU ŞARKILARIN GÖZÜ KÖR OLSUN

Güçlü sesiyle Türk müziğine farklı bir yön getiren ünlü sanatçı Candan Erçetin, 20. sanat yılına özel olarak hazırladığı Türk Sanat Müziği şarkılarından oluşan yeni albümü "Ah Bu Şarkıların Gözü Kör Olsun" ile sevenlerinin karşısına yeniden çıktı. Yıllardır halkın diline yerleşmiş ve çok beğenilmiş 12 şarkıyı tekrar yorumlayan sanatçının bu eseri, hayranları tarafından oldukça beğenileceği beniyor.



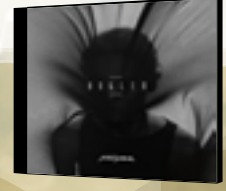
EZGİNİN GÜNLÜĞÜ İSTANBUL GİBİ

33 yıldır kalitesini hiç bozmayan ve her yaşa hitap eden tarzı ile sevilen müzik topluluğu Ezginin Günlüğü, beş yıllık aradan sonra büyük emeklerle hazırladığı "İstanbul Gibi" albümüyle dinleyicilerine tekrar "merhaba" dedi. Toplam 13 parçadan oluşan bu yeni çalışma, daha şimdiden müzikseverlerden tam not almış gibi görünüyor.



FERİDUN DÜZAĞAÇ BAŞKA

20. sanat yılını kutlamaya hazırlanan değerli müzisyen Feridun Düzağaç, dokuzuncu stüdyo albümü "Başka" ile tekrar adından söz ettirmeyi başarıyor. Birbirinden güzel 10 şarkının yer aldığı albüm, müzikseverlerin beğeneceği bir çalışma olarak nitelendiriliyor.



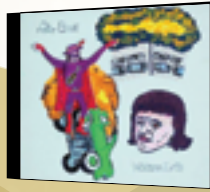
MAVİ SAKAL NAKLEN

16 yıl aradan sonra tekrar müzik çalışmalarına başlayan ünlü Türk rock müzik grubu Mavi Sakal, yeni albümü "Naklen" ile hayranlarına adeta sürpriz yaptı. Dört parçadan oluşan yeni albüm, grubun hayranlarını oldukça tatmin edecek nitelikte bir çalışma gibi görünüyor.



KURT COBAIN MONTAGE OF HECK : THE HOME RECORDINGS

90'lı yılların ünlü rock gruplarından Nirvana'nın 1994 yılında intihar eden vokalisti Kurt Cobain'in kendi evinde yaptığı solo müzik kayıtlarına ulaşıldı. Bu kayıtların yeniden derlenerek hazırlandığı "Montage Of Heck : The Home Recordings" isimli koleksiyon albüm piyasaya sürüldü. Toplam 31 parçadan oluşan bu koleksiyon, sanatçının hayranları için hem müzikal hem de görsel anlamda nostaljik bir sözlen niteliği taşıyor.



PETER BUCK WARZONE EARTH

2011 yılında dağılan ünlü rock müzik grubu R.E.M.'in gitaristi Peter Buck'un üçüncü solo albümü "Warzone Earth" müzik mağazalarında yerini aldı. R.E.M. in soundunu koruyan yeni çalışması ile hayranlarını yalnız bırakmayan sanatçı, şimdiye kadar yaptığı en iyi albümün bu olduğunu ifade etti.



DAVID GILMOUR RATTLE THAT LOCK

Dünyaca ünlü rock müzik topluluğu Pink Floyd'un efsanevi gitaristi David Gilmour, "Rattle That Lock" isimli yeni stüdyo albümü ile hayranlarının karşısındaki yerini alıyor. Birbirinden güzel toplam 10 parçanın yer aldığı albüm, müzikseverlerin ilgisini çekebilecek bir çalışma gibi görünüyor.



CHRIS CORNELL HIGHER TRUTH

Amerikalı grunge rock grubu Soundgarden'in vokalisti Chris Cornell, beşinci solo albümü "Higher Truth" ile bu türden hoşlanan müzikseverlerin dikkatini çekmeyi başarıyor. Toplam 16 parçadan oluşan albümün, kısa zamanda hakettiği büyük ilgiyi göreceği tahmin ediliyor.

Bazı bitkilerde tohumları içinde taşıyan kuru kabuk	Gizli yer, köşe bucak	Opera sanatçısı	Yabancı dışı esek	İncirlerde döllemeyi sağlayan sinek	Kamyonlara, daha çok yük taşımaları sağlamak için takılan araba	Gerçek
Amme, halk	Horoz Lojistik'in ilk kurucusu	Kurul, açık oturum	... Güler ünlü fotoğraf sanatçısı		Sarkı, türkü	
Horoz Lojistik'in numaralı dergisi		Kadınların boydan boya örtüldüğü örtü		İrlanda'nın resmi adı	Bir yere gönderilen kargonun listesi	
Horoz Lojistik'in değerli ortağı		Antrakt		Petrol ihraç eden ülkeler birliği		
		Rekoru ele geçirme		Aşı boyası	Yaşanmış olayların anlatıldığı yazı türü, hatıra	
Buyurucular				Dolaylı olarak anlatma		
... Deripaska Rusya'nın en zengin isadamı			Dokuma liflerinden yapılan bağ		İlkel deniz taşıtı	
			Amerikyum simgesi		Süresi azalma	
		Vitrin, sergen				Kurçatovyum simgesi
		Alfabemizin 23. harfinin okunuşu				
İşçi, emekçi	Sektörümüzün büyük ölçüde yaptığı iş, transport					
	Engel					
				Bir nota		Maksim Gorki'nin ünlü romanı
				Ayakkabının yumuşak olan üst bölümü		
Yazı hakkası						Tutsak Güneş romanının sahibi, resimdeki yazarımız
Kars'ta Orta Çağ'dan kalma kent kalıntısı		Sebnem				
				... Meyer 2010 Eurovision şarkı yarışması 1.si		
				Alamet		
Kisinin kendi kanısına dayanan						
Uluslararası Adalet Divanı					Kamer	
					Kuzey Atlantik İttifakı Örgütü	
			Cevre bilimi			Acık eflatun rengi
			Aracı, vasıta	Tırnak cılası		
				İki tarla arasındaki sınır		
				İnsan ilişkileri için biraz bozuk		
Uzman ekipler ile müşterilerin kargolarına entegre çözüm üreten sektör	Opus (kısaca)	Okul			İki tarafı ağaçlıklı yol	
	Kesilmiş ağaç kökü	Güney Afrika plaka rumuzu				
(Basketbol) Dinlenme			Parlama, parıldama		(Felsefe) Bir durumdan diğerine geçiş	
Yatağın sandık bölmesi			Arka, geri		Radyum'un simgesi	
		Anonim Ortaklığı (kısaca)		Müstahkem Mevki		Alüminyum'un simgesi
		Lahza		Vilayet		Bir nota
Garantisi olan, güvenceli						İyot'un simgesi
	Toplum dışında yer alan					Bilinmeyen ikinci niceliği gösterir
					Göz	

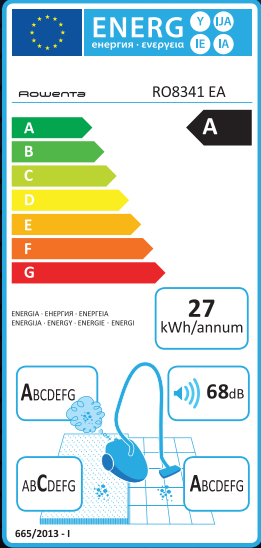


Rowenta®

SILENCE FORCE™

3AAA PERFORMANS!

ÜSTELİK SINIFININ EN SESSİZİ



**Rowenta Silence Force™ Multi-Cyclonic,
%100 Toz Toplama Performansı ile tozdan eser bırakmaz.
Üstelik 68 dB ile sınıfının en sessiz elektrik süpürgesi.***

Rowenta
ENJOY TECHNOLOGY



YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETİYORUZ

Uzman ekiplerimizle yüklerinize özel,
entegre çözümler üretiyoruz.
İşinizi kolaylaştıran hizmetleri ile
Horoz Lojistik her zaman yanınızda.