

PEN CE RE

27

NEW YORK'TA
BİR PLAJ KAÇAMAĞI

LONG BEACH

Oğuz Güleç:

"AVRUPALI ÇOĞU ŞİRKETİN
YAPAMADIĞINI **YAPIYORUZ**"

*Ece Temelkuran'dan
bir **DEVİR**'in
romanı*

*Sanatla
geçen 50 yıl*

**ZÜLFÜ
LİVANELİ**



HOROZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR.
TEMMUZ-AĞUSTOS-EYLÜL 2016
YIL: 6 SAYI: 27





**AKUT yaz
2930'a gönder,
10TL bağış yap,
bir can da sen
kurtar!**





HAKAN YAMAN

PENCERE DERGİSİ
GENEL YAYIN YÖNETMENİ

BİR YAZ GECESİ RÜYASI

Yaşantımın hiçbir döneminde Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılmasıyla ilintili bir düş görmedim. Benimki daha saf, daha naif bir hayaldi. Günün birinde Türkiye'nin, Avrupa'daki medeni ülkelere benzeme ihtimali üzerine oturtulmuş, duygusallıktan ve iyi niyetten öte hiçbir somut dayanağı olmayan beyhude bir beklenti...

Henüz bu beklentiden ümidi kesmediğim yıllarda, yurt dışına her çıkışımda, gençliğin verdiği toyluğun da etkisiyle, günün birinde Türkiye'nin bu yabancı diyarlara benzeyeceğine dair safça bir duyguyla gezerdim büyük Avrupa kentlerini. Etrafımda mutlu, güler yüzlü, birbirini tanımasa da selamlayan insanlar olurdu, yemyeşil parklar, rengârenk festivallerin düzenlendiği geniş meydanlar, ressamlar, sokak müzisyenleri, hiç bozulmadan korunmuş yüzlerce yıllık bir tarih, üniversiteler, kütüphaneler, müzeler, sanat galerileri, insanlar için düzenlenmiş çağdaş toplu taşıma çözümleri... İçimde yeşerttiğim ve o diyarlarda gezerken sürekli büyüyen ümit, tüm bu gördüklerimle birleşerek, geziler sırasındaki pozitif ruh halime eşlik eder, seyahatlerimi daha da renklendirirdi.

Geçenlerde yine iki büyük Avrupa kentine seyahatim oldu. Eskiden olduğu gibi büyük kentlerden birinde, Orta Çağ'dan kalma yapıların arasında dolasırken, bu hayalimi unutalı ne kadar uzun süre geçmiş olduğunu düşündüm. Eskinin tam aksine, Avrupa kentlerine yaptığım seyahatlerin artık sınırlarımı bozmaya başladığının ayırına vardım. Yaz ortasında, en uzun günde, rüyadan uyanmıştım.

Türkiye'deyken günlük hayhuyun içinde nerede yaşadığımızın, nasıl yaşadığımızın, kimlerle aynı havayı soluduğumuzun farkına varamıyoruz çoğu zaman. Dışarı çıkınca Türkiye'nin takkesi düşüyor maalesef. Bu gerçeği yadsıyamayız, çeşitli mazeretlerin arkasına sığınarak da ondan kurtulamayız. Modern AVM'ler, yüksek gökdelenler, raylı sistemler aldatmasın sizi. Şunu bilmeliyiz ki, Türkiye'nin "Batı" ile arasındaki fark kapanmıyor, aksine hızla açılıyor. Son zamanlarda yurt dışına her çıktığımda bunu biraz daha net görüyorum. Ya onlar çok hızlı gidiyor, biz yavaş ilerliyoruz ya da onlar her zamanki hızla ilerlerken biz yerimizde sayıyoruz.

Bütün bunları, Türkiye'nin coğrafi konum talihsizliğinden, Osmanlı'nın sömürge politikaları uygulamamış olmasından kaynaklı tarihsel geri kalmışlıktan, diğer ekonomik ve sosyal engellerden, terörden ve siyasetten bağımsız olarak yazıyorum. Bu ayrıntılara girmek ne bu derginin konusu ne de ben kendimi bu konularda ahkâm kesecek kadar yeterli görürüm. İşin o tarafını tarihçilere, sosyologlara, ekonomistlere, siyaset bilimcilere bırakıyorum. Benimki sadece bireysel bir tespit ve yine bireysel bir hayal kırıklığı.

Son seyahatten yurda döndüğümde, Bologna'daki film festivalinin düzenlendiği tarihi meydanın üzerinde uçan kırlangıçların çığlıkları vardı hâlâ kulaklarımda; gözümün önündeyse, Avrupa Futbol Şampiyonası'nın oynandığı statlardan Stade de France'ın önündeki kusursuz organizasyon duruyordu. Akşam televizyonu açtım. Kanallardan birinde, AKM'nin yıllardır neden kapalı olduğu tartışılıyordu.

MERAKLISI İÇİN OKUMA ÖNERİSİ:

Ece Temelkuran:

Devir, Can Yayınları

Tezer Özlü:

Yaşamın Ucuna Yolculuk, Yapı Kredi Yayınları

İlker Taner Uzun:

Önce Kendimi Sattım, Hümanist Kitap

SAYFA 4: HABERLER

- HOROZ'DA NÖBET DEĞİŞİMİ
- NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNE HOROZ AKADEMİ DOPİNGİ
- HOROZ LOJİSTİK İRAN YOLLARINDA
- BOLLORÉ LOGISTICS SAĞLIK TOPLANTISI İSTANBUL'DA YAPILDI
- BOLLORÉ LOGISTICS'TEN ÜST DÜZEY ZİYARET
- HOROZ LOJİSTİK'TE E-MUTABAKAT DEVRİ
- TCHIBO MOBİLYALARI EMİN ELLERDE

SAYFA 14: LOJİSTİK SOHBETLERİ

“AVRUPALI ÇOĞU ŞİRKETİN YAPAMADIĞINI YAPIYORUZ”

Horoz Grubu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Oğuz Gülec, işini yaşamının ayrılmaz bir parçası haline getirdiğini keyifle anlatıyor.

SAYFA 18: ORTAK SİNERJİ

“YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİMİZLE SEKTÖRE YÖN VERİYORUZ”

Geçtiğimiz yıl FTL hizmetleri konusunda tercihini Horoz Lojistik'ten yana kullandıklarını söyleyen Parex Genel Müdürü Atalay Yumurtacioğlu'nu “Ortak Sinerji” bölümümüzde ağırladık.

SAYFA 22: SEKTÖREL BAKIŞ

İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİSİ
LOJİSTİK SEKTÖRÜ SİNERJİSİ
TÜRKİYE EKONOMİSİNE DEĞER YARATILYOR

Türkiye inşaat malzemesi sektörü dünyanın her bölgesine birçok ürünü lojistik sektörünün sağladığı imkânlar ile taşıyor.

SAYFA 26: İÇİMİZDEN BİRİ

“ÜÇ KİŞİLİK DEV BİR KADROYUZ”

Horoz Bolloré Logistics Özel Müşteriler ve İş Geliştirme Direktörü Yeşim Örnekler, “üç kişilik dev kadro” dediği ekibi ile neler yaptığını anlattı.

SAYFA 30: VİZYON / ATILLA YILDIZTEKİN

MOBİLYA LOJİSTİĞİ

SAYFA 32: ÜLKE ROTASI

DÜNYANIN SON BULDUĞU DİYAR: ŞİLİ

Türkiye'nin Latin Amerika kıtasında STA imzaladığı ilk ülke olma özelliğini taşıyan Şili, lojistik üssü olan Santiago üzerinden dünyaya ticaretini gerçekleştiriyor.

KAHVE MOLASI**SAYFA 36: YILDIZLARIN ALTINDA**

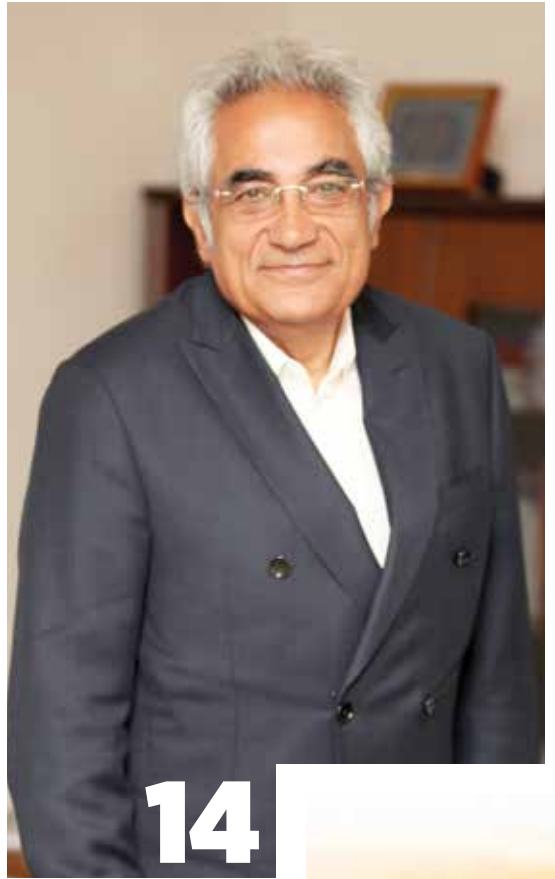
“SANAT BENİM GÜVENLİ LİMANIM”

50'inci sanat yılını bir albümle taçlandıran Zülfü Livaneli ile geride bıraktığı 50 yılı konuştuk.

SAYFA 40: BİR KİTAP & BİR YAZAR

“AŞK, TAKAT BULDUKÇA YAŞADIĞIMIZ GÜZEL BİR HASTALIK”

Gazeteci ve yazar, aynı zamanda Türkiye'nin en güçlü kadın kalemlerinden biri Ece Temelkuran'la olması gerekenler ortadan kalktıktan sonra olanları, yazarlığı, edebiyatı ve hayatı konuştuk.





SAYFA 44: AZMİN ZAFERİ

“ÖNÜMDEKİ ENGELLERİ YÜZEREK AŞIYORUM”

İtalya’da düzenlenen Avrupa Yüzme Şampiyonası’nda altın madalyayı Türkiye’ye getiren down sendromlu milli yüzücü Mehmet Fatih Karahan için başarı, özgüven ve mutluluk demek.

SAYFA 48: SEYAHAT ROTASI

NEW YORK’TA BİR PLAJ KAÇAMAĞI LONG BEACH, NY
New York’ta, şehrin biraz dışına çıkmaya vakit ayırabilenleri pişman etmeyecek, derde deva plajlardan biri Long Beach.

KEYİF MOLASI

SAYFA 54: SİVİL TOPLUM

“ÖLÇEMEDEĞİMİZ HIÇBİR ŞEYİ YÖNETEMEYİZ”

Bugün 20 yaşında olan AKUT, geldiği noktada binlerce insanın hayatını kurtarmakla kalmayıp, yabancı ülkelerin sivil savunma kuruluşlarına verdiği eğitimlerle de fark yaratıyor.

SAYFA 58: BİR SANATÇI & BİR MEKAN

“MÜZİK KARŞILIKSIZ SEVGİDİR”

Caz Sanatçısı Ali Perret ile tutkularını konuşurken, caz müziğinin ve bu müziğin melodilerinin yükseldiği Pannonica’nın yarattığı esintiyi de hissedeceksiniz.

SAYFA 62: KİTAP KOKUSU

SAYFA 63: MÜZİK KUTUSU

SAYFA 64: BULMACA



İMTİYAZ SAHİBİ

Horoz Holding A.Ş.’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, Cansu Duman Keskin,
Defne Başocakçı, Gencay Burnaz, Soner Kök

ADRES

Mahmutbey Mah., Taşocağı Yolu, Özlem Sk., Kısıklı 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



AJANS BAŞKANI

Tugay Soykan

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Hüsne Pamuk

YAYIN KOORDİNATÖRÜ

Hayati Bakış

GÖRSEL YÖNETMEN

Murat Cerit

GRAFİK TASARIM

Zeynep Güzel

YAZI İŞLERİ

Emre Dalkılıç, Gülşen İşeri,
Müge Emirgil, Muhammet Bey,
Bora Akın Yılmaz, Kemal Zırlı (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.origamimediya.com

YAYIN TÜRÜ

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

BASKI VE CİLT

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

HOROZ'DA NÖBET DEĞİŞİMİ

HOROZ AİLESİNDE İŞ HAYATINI UZUN YILLAR SÜRDÜRMEK BİR GELENEKTİR. GENÇ VE DİNAMİK BİR KADRO İLE BİRLİKTE 40 YILI AŞKIN SÜREDİR İLK GÜNKÜ HEYECANINI YİTİRMEYEN ÇALIŞMA HAYATINI SÜRDÜREN BİR ÇALIŞAN PROFİLİNİ DE BÜNYESİNDE BARINDIRAN HOROZ AİLESİNDE ŞU GÜNLERDE NÖBET DEĞİŞİMİ YAŞANIYOR. 2016 YILININ İKİNCİ ÇEYREĞİNDE ÜST YÖNETİM KADEMESİNDEKİ GÖREVLERİNDEN EMEKLİ OLAN ÜÇ DENEYİMLİ YÖNETİCİ ŞİRKETLE OLAN ORGANİK BAĞLARINI KOPARMAYARAK FARKLI GÖREVLERLE HOROZ AİLESİNİN BİR FERDİ OLARAK ÇALIŞMA HAYATINI SÜRDÜRMEYE BAŞLADI.



Edip Cansever, Umuş adlı şiirinde "Bütün iyi kitapların sonunda, bütün gündüzlerin, bütün gecelerin sonunda, meltemi senden esen, soluğu sende olan, yeni bir başlangıç vardır. Parmağını sürsen elmaya, rengini anlarsın. Gözünle görsen elmayı, sesini duyarsın. Onu işitsen, yuvarlağı sende kalır. Her başlangıçta yeni bir anlam vardır. Nedensiz bir çocuk ağlaması bile, çok sonraki bir gülüşün başlangıcıdır" der. Ünlü şair Cansever'in bu dizeleri şu günlerde Horoz ailesinde yaşanan nöbet değişimini de anlatıyor aslında.

HER BİTİŞ, ASLINDA YENİ BİR BAŞLANGIÇIN HABERCİSİDİR

Geçtiğimiz günlerde üst yönetim kademesinde görev alan üç başkanın emekli

olmasıyla birlikte Horoz ailesinde farklı başlangıçların kapıları da aralandı. Horoz Grubu'ndan emekli olan İcra Kurulu Üyesi Alper Balcı, SDV Horoz Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Oktay Kurumlu ile İdari İşler Grup Başkanı Cemal Ocak, şirkete olan organik bağlarını koparmayarak farklı görevlere geldi. Nisan ayının ilk haftası yeni görevlerine başlayan ve Horoz ailesine destek vermeye devam eden deneyimli yöneticilerden Alper Balcı, istişare kurulu üyesi; Oktay Kurumlu, firmanın yeni ismi Horoz Bolloré Logistics yönetim kurulu üyesi; Cemal Ocak ise icra kurulu danışmanlığına atandı. Gerçekleşen yeni yapılanma ile Oğuz Güleç, Horoz Grubu tüm birimlerinden sorumlu icra kurulu başkan yardımcısı olurken, Hakan Yaman da Horoz Bolloré Logistics genel müdürlük



koltuğuna geçti. Çalışma hayatının tümünü, yani 42 yılını Horoz'la geçirmiş bir isim olan İcra Kurulu Üyesi Alper Balcı, söz konusu süre içinde Horoz ailesine hatırı sayılır ölçüde hizmet verenlerden. SDV Horoz Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Oktay Kurumlu da 20 yıl gibi uzun bir süredir Horoz Grubu ile aktif çalışma hayatını sürdürüyordu. Yeni görevi öncesinde İdari İşler Grup Başkanı Cemal Ocak da 28 yıldır Horoz ailesinin bir ferdi.

HORUZ GRUBU'NDA YENİ İSİM, YENİ GENEL MÜDÜR

2000 yılında Fransız Bolloré Logistics ile ortaklığı sonucu kurulan, uluslararası forwarding sektöründe faaliyet gösteren SDV Horoz, yeni döneme yeni bir marka ismi ve yeni genel müdürüyle girdi. SDV Horoz, Horoz Bolloré Logistics olurken, genel müdürlüğe de grup içinden başarılı bir yönetici olan Hakan Yaman atandı. SDV Horoz, yeni ismi ve genel müdürüyle yoluna emin adımlarla devam ediyor. Yaman, grup içinde son olarak Horoz Bolloré Logistics Havayolu-Denizyolu Operasyonları ve Satıştan Sorumlu Kıdemli Satış Direktörlüğü görevini yürütüyordu. Fransız Bolloré Group'un lojistik alanında faaliyet gösteren tüm grup şirketlerini Bolloré çatısı altında toplama kararı almasının ardından, tüm dünyada marka ismini Bolloré Logistics olarak değiştirdi. Değişim sadece markaya değil, aynı zamanda yönetim yapısı ve stratejik iş süreçlerine de yansdı. Uzun yıllar-



HORUZ GRUBU
İCRA KURULU BAŞKAN YARDIMCISI
OĞUZ GÜLEÇ

dır Horoz Grup bünyesinde farklı departmanlarda yöneticilik yapan ve SDV Horoz Genel Müdürü olarak görevinin başarıyla sürdüren Oktay Kurumlu'nun emekli olmasıyla boşalan kaptanlık koltuğuna, yine Grup içinden bir başka başarılı yöneticinin atanması kurum kültürü ve hafızasının sürdürülebilirliği açısından da bir sinerji yaratacak. Marmara Üniversitesi Yabancı Diller Fakültesi mezunu olan 1963 doğumlu Hakan Yaman, mesleğinin yanı sıra iyi bir yazar olarak da tanınıyor. İsrail'in Kanatları, Fotoğraftaki Kadın, Güz Kokulu Günahlar ve Romancı olmak üzere dört kitabı bulunan Yaman, 19 yıldır Horoz Grup bünyesinde satış ve pazarlama alanında yöneticilik yapıyordu.

YENİ YAPILANMA İLE
OĞUZ GÜLEÇ,
HORUZ GRUBU TÜM
BİRİMLERİNDEN SORUMLU
İCRA KURULU BAŞKAN
YARDIMCISI OLURKEN,
HAKAN YAMAN DA HORUZ
BOLLORÉ LOGISTICS
GENEL MÜDÜRLÜK
KOLTUĞUNA GEÇTİ.



HORUZ BOLLORÉ LOGISTICS GENEL MÜDÜRÜ
HAKAN YAMAN

NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNE HORUZ AKADEMİ DOPİNGİ

1942 YILINDAN BU YANA
TÜRKİYE'DE LOJİSTİĞİ
ŞEKİLLENDİREN VE GELİŞTİREN
KÖKLÜ BİR KURUM OLMAKLA
BİRLİKTE YILLARA DAYANAN BU
BİLGİ VE BİRİKİMİ ÇALIŞANLARINA
DAHA SİSTEMATİK BİR ŞEKİLDE
AKTARABİLMEK İÇİN EĞİTİMDE
YAPILANMA SÜRECİNE GİREN
HORUZ LOJİSTİK, GEÇTİĞİMİZ
HAFTALARDA "HORUZ
AKADEMİ"Yİ KURDU. ŞİRKET,
İNSAN KAYNAĞINDA DA YENİ BİR
OLUŞUM OLAN "HORUZ AKADEMİ"
PROJESİYLE SEKTÖRDE FARK
YARATMAYI AMAÇLIYOR.

Horuz Lojistik, sahip olduğu sektörel güçle büyümeye ve müşteri memnuniyeti seviyesini artırmak üzere yeni projelere imza atıyor. Lojistik sektörünün en önemli oyuncularından biri olan Horuz Lojistik, 74 yıllık tecrübesiyle müşterilerinin haklı güvenine layık olmak adına istihdam ettiği işgücünü güçlendirmeye yönelik adımlarla desteklemeye devam ediyor. Bu amaca yönelik olarak insan kaynağında yeni bir oluşum olan "Horuz Akademi" projesiyle sektörün karşısına çıkan firma, faaliyet gösterdiği bir çok alanda olduğu gibi iş gücünün niteliğinde de farkını ortaya koyuyor.

ÇİÇEĞİ BURNUNDA BİR PROJE

Yönetimin desteği, insan kaynakları direktörlüğü önderliği ve İstasyon Eğitim Danışmanlığı ile kurulan Horuz Akademi, kendisini, kariyerini ve işini geliştirmek ve lojistik dünyasının geleceğinde yer almak isteyen tüm Horuz Grubu çalışanlarına ihtiyaç duydukları bir çok alanda gelişim imkanı tanıyor.

ÇALIŞANLARA GELİŞİM İMKANI TANIYOR

Horuz Akademi, Horuz Lojistik Grubu çalışanlarını, bugüne ve geleceğe hazırlayan kişisel, mesleki ve teknik alanda gelişimlerini destekleyen, kurum içerisinde yetiştirilen eğitimciler aracılığı ile kurumsal





HORUZ AKADEMİ'NİN YOLA ÇIKIŞ AMACI

- Belirli bir kitleye ve ihtiyaçlara yönelik hazırlanmış eğitimler sunmak
- Yaşam boyu öğrenmeyi hedefleyen eğitimler düzenlemek
- Şirket kültürünün gelişimine destek veren eğitimi çalışma yaşamının bir parçası haline getiren bir yapı oluşturmak
- Gerekli yetkinliklerin oluşmasına ve sürekli gelişimine destek veren eğitim programları düzenlemek.
- Öğrenilenlerin kurumsal katkıları sürekli ölçülen ve geliştirilebilen bir model oluşturmak
- İş performansını geliştiren bir yapı oluşturabilmek.

eğitimlerin geliştirilmesini ve uygulanmasını sağlayacak, çalışanların 'yetkinliklerini' şirketin stratejik hedefleri ile uyumlu bir şekilde sürekli yeniden dizayn edebilecek bir kurumsal akademi özelliği taşıyor. İş okulları, lojistik sektörünün profesyonelleri ile yola çıkan Horoz Akademi, iş birlikleri ve en önemlisi iç eğitimcilerinin desteği ile çalışanlarına nitelikli bir eğitim deneyimi sunmayı hedefliyor.

HORUZ AKADEMİ SEKTÖRDE FARK YARATILIYOR

Horoz Akademi vesilesi ile alınan danışmanlık desteğiyle şirket içinde Eğitim Gelişim İhtiyaç Analizi (EGİA) adımlarından biri olan workshopları düzenleyen Horoz Lojistik, söz konusu workshoplarda sorulan sorulardan alınan cevapların analiz edilmesi doğrultusunda Akademi bünyesinde yer

alacak okullara da karar verdi. Başlangıç aşamasında Yönetici Becerilerini Geliştirme Okulu, Satış Okulu, Planlama ve Organizasyon Okulu, Bilgi Teknolojileri Okulu ve İşletme Yönetme olarak belirlenen okullarda, ihtiyaca yönelik olarak dışarıdan ve içeriden verilecek eğitimler planlanıyor. Bu bağlamda iç eğitimci adayları da belirlenerek, danışmanları tarafından verilen "Eğitimcinin Eğitimi Eğitim" sürecine dahil olarak Akademi bünyesinde iç eğitimci olarak yerlerini aldı. Akademi ulaşabildiği yetkin eğitimci, hedefe hizmet eden eğitim içerikleri, sistemsel bir yapıda oluşturulmuş eğitim takvimi, akademiye destekleyen üst yönetim ve organizasyonun her bir çalışanı ile başarı yolunda hızlı adımlarla ilerleyeceğinin de sinyallerini veriyor.

HABER: DEFNE BAŞOCAKÇI





HORUZ LOJİSTİK İRAN YOLLARINDA



Uluslararası karayolu taşımacılığında lojistik sektörüne yön veren Horoz Lojistik, söz konusu alandaki hizmetlerine İran hattında da son sürat devam ediyor. Uzun yıllardır İran taşımalarında sektörün lider firmalarından biri olarak hizmet veren Horoz Lojistik, dünyadaki son gelişmeler doğrultusunda uzman olduğu bu hatta hizmetlerini artırıyor. Türkiye'den İran'a yapılan ihracat taşımalarının yanı sıra,

İtalya, Almanya ve Fransa gibi birçok Avrupa ülkesinden İran'a yapılan üçüncü ülke transit yüklemelerinde de müşterilerine hizmet sunan Horoz Lojistik, bu alandaki iddiasını da yaptığı işlerle ortaya koyuyor. Kuvvetli acenta ağı sayesinde Avrupa'dan Türkiye üzeri İran'a yapılan transit işlemlerini en kısa sürede tamamlama hizmetlerini sağlayarak müşterilerin malzemelerini zamanında ve güvenli teslim ediyor.

Geleneksel noktada büyük bir ivme ile artış gösteren iş hacmi ile birlikte hizmet kalitesini artırmak ve müşterilerine hızlı çözümler sunmak amacıyla, daha önceki yıllarda İran- Türkiye sınırında hizmet veren ofisini tekrar aktifleştiren Horoz Lojistik, bu sayede geçiş işlemlerinde ortaya çıkabilecek problemleri de minimum seviyeye indirmede farkını ortaya koyuyor.

HABER: CANSU DUMAN KESKİN

HORUZ LOJİSTİK EXPRESS MİNİVAN HİZMETİ İLE MESAFELER ARTIK DAHA KISA

Hava, kara, deniz ve demiryolu taşımacılığında iddialı bir marka olan Horoz Lojistik, Minivan Express Servisi ile Türkiye ile Avrupa arasında daha hızlı bir hizmet sunuyor. Horoz Lojistik, Türkiye - Avrupa arası Minivan Express Servisi sayesinde çok daha hızlı ve zamanında teslimat güvencesini profesyonel kadrosu ile müşterilerine sunarak kalitesinden ödün vermiyor. Maksimum 1300 Kg kapasiteli özel araçlar ile ülke ve mesafeye göre 24-48-

60-72 saatlik hızlı teslimatlar yapan Horoz Lojistik, aynı zamanda sınır kapılarından da hızlı geçiş sağlayabiliyor. Çift şoför olarak hareket

eden araçlar, 7/24 GPS uydusu takibi ile izlenebilirken müşterilere de anlık konum bilgisi verilebiliyor.

HABER: SONER KÖK





BOLLORÉ LOGISTICS SAĞLIK TOPLANTISI İSTANBUL'DA YAPILDI

BOLLORÉ GRUP'UN TÜRKİYE'DEKİ ORTAĞI OLAN, DENİZYOLU, HAVAYOLU LOJİSTİĞİNDE VE PROJE KARGO TAŞIMACILIĞINDA TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN FİRMALARINDAN HOROZ BOLLORÉ LOGISTICS, GRUP'UN YILDA ÜÇ SEFER GERÇEKLEŞTİRDİĞİ SAĞLIK EKİPLERİ TOPLANTISININ İLKBAHAR DÖNEMİNE EV SAHİPLİĞİ YAPTI.



Dünya çapında verdiği hizmetlere her geçen dönem bir yenisini ekleyen Horoz Bolloré Logistics, yılbaşında sağlık lojistiği alanına da giriş yaptı. Hizmet verdiği her alanda olduğu gibi sağlık lojistiğinde de oyunu kurallarına göre oynamayı kendine ilke edinen Horoz Bolloré Logistics, Bolloré Grup'un yılda üç sefer gerçekleştirdiği sağlık ekipleri toplantısının sinerjisiyle, söz konusu alana ivme kazandırmayı hedefliyor.

Fransa, Almanya, İngiltere, İsviçre, Hollanda, Belçika, Portekiz ve Türkiye sağlık ekiplerinin katılımıyla Türkiye'de gerçekleşen ve iki gün süren sağlık ekipleri toplantısı, Avrupa Sağlık Ekibi Direktörü Brice Bellin'in başkanlığında düzenlendi. Bolloré Grup'un 2015 yılı ve 2016 yılı ilk çeyrek dönemine dair performansının değerlendirildiği toplantıda ayrıca, gelecek dönemin stratejik planlamalarına ilişkin yol haritası da belirlendi. Bolloré Grup'un

temsilciliklerinin bulunduğu Fransa, Almanya, İngiltere, İsviçre, Hollanda, Belçika, Portekiz ve Türkiye'nin gerçekleştirdiği projeler enine boyuna ele alınırken, yeni dönem için hedef pazar ve müşteriler de toplantının bir diğer gündem konusu olarak masaya yatırıldı. Bolloré Grup'un Fransa'daki genel merkezinden toplantıya katılan sağlık, kalite ve teknik yöneticileri, sağlık lojistiği alanında grubun gerçekleştirdiği çalışmaları ve yeni dönem aksiyon planlarını katılımcıla-

ra aktardı. Toplantıda ayrıca, Bolloré Grup'un kaliteli hizmet anlayışının bir çıktısı olan ve geçtiğimiz dönemlerde elde ettiği kalite belgelerinin kısa hikayesi de katılımcılarla paylaşıldı. Toplantının ikinci gününde temsilcilerin ilk durağı, Horoz Bolloré Logistics Genel Müdürlük binası oldu. Buluşmada, Horoz Türkiye ofisi ile tanışan ekip, düzenlenen workshop sonrasında Türk Havayolları Kargo Bölümü'nde gerçekleşen seminere de katıldı.

HABER: DUYGU ŞAFAK



BOLLORÉ LOGISTICS'TEN ÜST DÜZEY ZİYARET



Bolloré Logistics bünyesinde görev yapan ve geçtiğimiz haftalarda Kenya'ya genel müdür olarak atanan Jean-Pascal Naud, Horoz Bolloré Logistics yöneticileri ile bir araya geldi. Buluşmada Horoz Bolloré Logistics yapılanmasını ve Afrika ile hali hazırda yürütülen projeleri aktaran şirket temsilcileri, Kenya özelinde ticari ilişkileri de Jean-Pascal Naud ile gözden geçirdi. Kenya'ya ihra-

catta kapı teslim işleri ve süreçleri de görüşülürken, iki ülke arasında ticareti kolaylaştıracak konulara da değinildi. Bolloré Logistics'in hizmet kalitesini bir üst seviyeye taşıyabilmek adına neler yapılabileceği konusunda görüş alışverişinde bulunan temsilciler, Kenya üzerinden Afrika ülkelerine yapılan taşımaları da değerlendirdi.

HABER: DUYGU ŞAFAK



YURTIÇİ SATIŞ EKİBİ'NDEN YILIN İLK TOPLANTISI

Yurt içi komple taşımacılık, dağıtım ve ev teslimleri hizmetleri gibi müşteriye özel çözümler sunan Yurtiçi Taşımacılık Ekibi yıla hızlı bir giriş yaptı. Yurt içindeki yaygın servis ağı ile müşterilerine hizmet veren Horoz Lojistik Yurtiçi Taşımacılık Satış Ekibi yılın ilk satış toplantısını İstanbul Gorrión Hotel'de gerçekleştirdi. Şirketin tüm bölgelerdeki satış ekip-

lerinin bulunduğu ve tüm gün süren toplantıda 2015 yılı performansları değerlendirilirken, 2016 yılı stratejik planları da gözden geçirildi. İnteraktif bir ortamda görüş alışverişinde bulunan ekip, yılın kalan bölümü için yeni projelerini de belirledi. Özel bir akşam yemeği ile son bulan toplantıya Horoz Lojistik Ticari Bölümler'den sorumlu üst yönetimi de katıldı.



HORUZ LOJİSTİK'TE E-MUTABAKAT DEVRİ

Çevre bilincini maksimum seviyede tutan Horoz Grubu, müşterilerine sunduğu çözümlerde e-dönüşüm ve teknoloji projelerine ağırlık vermeye devam ediyor. e-arşiv uygulamasının ardından e-mutabakat projesini de başlatan şirket, ilk uygulamayı yaparak, geçtiğimiz Mart ayında da e-mutabakat'ı tüm departmanlarda kullanılabilir hale getirdi. e-mutabakat ile maliyet, zaman ve çevre bilinci açısından artı değer yaratan Horoz Grubu, bu sayede taşıırken çevreyi de düşündüğünü bir kez daha göstermiş oldu. Horoz Lojistik Mali İşler Direktörlüğü tarafından yürütülen projede şirket, her üç ayda onbinlerce kağıda basılan ekstreler, binlerce yazışma, kayıp riski olan mutabakat mektupları ve bunların excel formatında işlenmesi ve takibini de ortadan kaldırdı. Horoz Grubu, işlemleri konsolide eden e-mutabakat ile 45-60 gün süren mutabakat sürecini 30 güne indirmeyi planlıyor. Şirketin gelecek dönem projeleri arasında ise e-denetim ve SAP HANNA projelerini hayata geçirmek yer alıyor.

TCHIBO MOBİLYALARI EMİN ELLEDE

Dünyanın en büyük kahve üreticilerinden biri olan Tchibo, bugün 1000'den fazla mağaza ve 16 bin 500 satış noktasıyla hizmet veriyor. Türkiye'deki tasarım, fonksiyonellik ve kahve severlerle 2005 yılında buluşan Tchibo'nun 13 ildeki 56 mağazası da globalde olduğu gibi tüm ziyaretçilerine her zaman zevkli ve farklı kategorilerdeki ürünleriyle sürprizler yapıyor. Tchibo dünyasına evinden, ofisinden veya istediği zaman istediği yerden ulaşmak isteyenler ise www.tchibo.com.tr adresinde buluşuyor.

Oturma odasından, mutfak ve yatak odası mobilya ve aydınlatmalarına kadar işyeri ve evlerin tüm ihtiyaçlarını da karşılayan Tchibo, ürünlerini en kısa zamanda ve güvenli bir şekilde tüketicisine sunmaya büyük özen gösteriyor. Müşteri memnuniyetine her zaman büyük önem Tchibo, 2016 yılında yaptığı anlaşma ile lojistik konusunda tercihinin Horoz ailesinden yana kullandı. Horoz Lojistik söz konusu işbirliği çerçevesinde, "www.tchibo.com.tr" üzerinden satın alınan mobilyaların ev teslimlerini, uzman ve deneyimli kadrosu ile gerçekleştirecek. Türkiye kapsamındaki dağıtım ağı ve işleyiş yapısı ile ev teslimatlarını beklentilerin üzerindeki bir performansla gerçekleştiren Horoz Lojistik, Tchibo ürünlerini de katlara kadar taşınması ile fark yaratacak. Ev teslimi hizmeti kapsamında taşıma ve teslim operasyonlarının doğru biçimde kurgulanması sağlanarak, eğitimli ve donanımlı bir müşteri hizmetleri kadrosu, Tchibo müşterilerine hizmet verecek. İşbirliği kapsamında entegrasyon çalışması yapılarak çıkışların düzenli takibinin yapıldığı ve müdahale edilebildiği bir ortam da sağlayan Horoz Lojistik, tüm paydaşları ile olduğu gibi bu işbirliğinde de örnek bir çalışma ortaya koydu. Ürünlerin sağlam ve eksiksiz biçimde adrese ulaştırılması konusunda kayıp ve hasar riskini, ev tesliminde uyguladığı sistem sayesinde minimuma indirmesi de Horoz'un bu alanda tercih edilen marka olmasını sağlayan noktalardan biri oldu. "tchibo.com.tr" müşterileri ürünlerinin takibini Horoz web sitesi "Gönderi Takibi" alanından ya da Horoz Çağrı Merkezi'nden yapabilecek.

HABER: DUYGU ŞAFAK



KISA KISA...

UFO GRUP: Ufo ve Alf markalı elektrikli ısıtıcı ve vantilatörleri ile yıllardır elektrikli ev ürünleri konusunda kaliteli ürünlere imza atan Ufo Grup, İstanbul Kırac'ta bulunan tesislerinden yurt genelindeki ulusal marketlere yapacağı parsiyel dağıtımları konusunda Horoz Lojistik'i tercih etti.

SEM-PA BASIN YAYIN DAĞITIM: Sem-Pa Basın Yayın Dağıtım, hizmete açtığı www.idealnokta.com isimli internet sitesi ile Sancaktepe'de bulunan deposundan sevkedilecek ve son kullanıcı nihai müşterilerinin adreslerine teslim edilecek beyaz eşyaların dağıtımını konusunda Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

SAADET GIDA: Gıda sektörünün şekerleme alanındaki önemli temsilcilerinden Saadet Gıda'nın, İstanbul Esenyurt'ta bulunan tesislerinden ülke genelindeki zincir marketlere sevkedilecek ürünlerinin parsiyel dağıtım operasyonlarını Horoz Lojistik üstlendi.

HAKMAN ELEKTRONİK: Dyson markalı elektrikli süpürgelerin Türkiye temsilcisi Hakman Elektronik'in, Horoz Lojistik Kocaeli Şekerpınar deposundan bayilerine gönderilecek ürünlerinin sevkiyatı, Horoz Lojistik'in dağıtım kanalları üzerinden sağlanacak.

FANKEY ANKASTRE: Ankastre ürünleri konusunda üretim yapan Fankey Ankastre, Tekirdağ Çorlu'daki üretim tesislerinden sevkedeceği ürünlerin dağıtımını konusunda Horoz Lojistik ile sözleşme imzaladı.

DERYA OFİS ÜRÜNLERİ: Noki markası ile ofis ve eğitim kurumlarının kırtasiye ihtiyaçlarına hitap eden Derya Ofis Ürünleri, İstanbul Silivri'deki tesislerinde gündeme gelen komple taşıma lojistik ihtiyaçlarına Horoz Lojistik ile çözüm buldu.

4K MUTFAK DONANIMLARI: İthal ettikleri Portekiz menşeli üst düzey kalitedeki evye ürünlerini, Horoz Lojistik Hadımköy deposundan tüm Türkiye geneline sevkedecek olan 4K Mutfak Donanımları, bu konuda partner olarak Horoz Lojistik'i tercih etti.

CARREFOURSA: Ünlü perakende market devi Carrefoursa, ramazan ayından önce tüm depolarına sevkedeceği ramazan erzak kolilerinin dağıtım projesi konusundaki hizmet talebini Horoz Lojistik'ten karşılamaya karar verdi.

HABER: GENCAY BURNAZ



SIEMENS'TEN HOROZ BOLLORÉ LOGISTICS'E HİZMET TEDARİKÇİLİĞİNDE ONAY

Horoz Bolloré Logistics Proje Kargo Siemens ile yeni bir hizmet anlaşmasına daha imza attı. Siemens ile arasında var olan hizmet anlaşmasının bir gereği olarak, 10-11 Mayıs tarihlerinde kalite denetiminden geçen Horoz Bolloré Logistics, yapılan incelemeler sonrasında sıfır uygun-suzluk ile Siemens'in onaylı hizmet tedarikçileri arasında yerini almayı başardı. Denetim kapsamında Horoz Bolloré Logistics Proje Kargo; kalite yönetim sistemi ve etkinliği, HSE yönetim sistemi ve yeterliliği, operasyonel prosedürler ve talimatların teknik yeterliliği, operasyonel planlama ve kontrol kriterlerinin tanımlı olup olmadığı, operasyon izleme ve kontrol metotları, tedarikçi seçme ve değerlendirme kriterleri ve sistematigi ile bilgi sistemleri ve kayıt sistematiginin Siemens şartlarına uygunluğu denetlendi. 17 setlik WTG ekipmanlarının deniz yolu ve sonrasında sahaya tes-



lim edilmesini sağlayacak 'Siemens Kınık Rüzgar Enerji Santrali Projesi' kapsamında, en uzun kanat boyu 53,5 metre ve en ağır nacelle ekipmanı 80

ton olan WTG ekipmanlarının Esbjerg Port-Alsancak deniz yolu taşıması, liman elleçlemesi ve Kınık Santral alanına teslimi planlanıyor.



KALİTE YÖNETİM SİSTEMİNDE TAM UYGUNLUK

Horoz Grubu'nun müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak için uygulamış olduğu 'Kalite Yönetim Sistemi' 25 Nisan-3 Mayıs tarihleri arasında gerçekleşen yedi günlük bir dış denetimden geçti. İstanbul

ve İzmir olmak üzere iki bölgede eş zamanlı olarak gerçekleşen ISO 9001:2008 KYS standardına uygunluk denetiminde Horoz Grubu, söz konusu süreci son üç yıldır olduğu gibi başarı ile tamamladı. Tüm ope-

rasyon, müşteri hizmetleri ve satış birimlerinin dahil olduğu denetimde, altı operasyonel lokasyon ve 13 farklı birim yer aldı. Denetim kapsamında "Sürekli İyileştirme, Müşteri Memnuniyet Göstergeleri, Proses Kontrol Noktaları, Proses KPI Göstergeleri, Tedarikçi Seçme ve Değerlendirme Sonuçları, Uygun Olmayan Hizmet Kontrol Metotları, Veri Analizleri, Dokümantasyon ve Kayıt Sistematigi, İzlenebilirlik ile Ürün Muhafaza Gerekliliklerine Uyum" maddeleri yer aldı. İstanbul merkez ofiste üst ve tüm birim yöneticilerinin katılımı ile gerçekleşen kapanış toplantılarının etkinliği artırılırken, iç denetim ve dış denetim önerileri ve tespitleri consolidate edilerek sunuldu. Sektörel açıdan örnek teşkil eden birimlere spesifik kalite uygulamalarının da sunumu yapılırken, denetim sürecine katılan çalışanlardan ve yönetimden denetim süreç etkinliği ile ilgili tam not alındı.



ARAMIZA YENİ KATILANLAR



ASUMAN KÖKSÜREN (25.04.2016)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret A.Ş. şirketimizin Mali İşler ve Sigorta Direktörlüğü'ne bağlı Sigorta Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Asuman Güzel, Nisan 2000–Temmuz 2004 tarihleri arasında Keleşler İstanbul Sigorta'da Sigorta Uzmanı, Mayıs 2005–Ağustos 2006 tarihleri arasında Şahin Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti'de Sigorta Uzmanı, Ağustos 2006–Ocak 2014 tarihleri arasında Univia Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti'de Sigorta Uzmanı, Ocak 2014–Nisan 2016 tarihleri arasında Unsped Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetleri A.Ş.'de Sigorta Uzmanı görevlerinde bulundu.



YENER BASKINCI (26.04.2016)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret A.Ş. şirketimizin Depo Operasyon Grup Başkanlığı'na bağlı İstanbul Anadolu Yakası Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Yener Baskıncı, Eylül 2008–Mayıs 2009 tarihleri arasında Dekorsan Ticari Araç ve Polyester A.Ş.'de Üretim Planlama Sorumlusu, Ocak 2011–Ağustos 2012 tarihleri arasında Kıta Lojistik'te Lojistik Mühendisi, Eylül 2012–Ağustos 2013 tarihleri arasında Hayal-i Mest'te Proje Sorumlusu, Ağustos 2013–Nisan 2016 tarihleri arasında Omsan Lojistik'te İş Geliştirme Uzmanı görevlerinde bulundu.



ÇAVLAN İBRAHİM SARI (13.06.2016)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret A.Ş.'de Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı İstanbul Anadolu Yakası Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Çavlan İbrahim Sarı, Haziran 2002–Şubat 2005 tarihleri arasında Reysaş Lojistik'te Operasyon Sorumlusu, Şubat 2005–Haziran 2006 tarihleri arasında Milenyum Lojistik'te Satış Müdürü, Temmuz 2006–Mart 2008 tarihleri arasında DSV Global Transport and Logistics'de Satış Sorumlusu, Nisan 2008–Haziran 2012 tarihleri arasında Agility Logistics' de Satış Yönetmeni Temmuz 2012–Haziran 2016 tarihleri arasında Yurtiçi Lojistik'te Uluslararası Forwarding Müdürü görevlerinde bulundu.



SELİN IŞIK AKAN (13.06.2016)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık A.Ş. şirketimizin Satış Pazarlama Direktörlüğü'ne bağlı İstanbul Anadolu Yakası Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Selin Işık Akan, Kasım 2012–Haziran 2013 tarihleri arasında Salinas Denizcilik ve Taşımacılık'ta İhracat Operasyon Sorumlusu, Haziran 2013–Ocak 2015 tarihleri arasında Omega Shipping Taşımacılık ve Ticaret Ltd. Şti'de İhracat Operasyon Sorumlusu, Ocak 2015–Aralık 2015 tarihleri arasında Omega Shipping Taşımacılık ve Ticaret Ltd. Şti'de Satış ve Pazarlama Temsilcisi, Ocak 2016–Haziran 2016 tarihleri arasında Logistics Plus Ulus Taşımacılık Ltd. Şti'de Aktif Satış Uzmanı görevlerinde bulundu.



DEFNE BAŞOÇAKÇI / HOROZ LOJİSTİK İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ



HORUZ GRUBU İCRA KURULU BAŞKAN YARDIMCISI OĞUZ GÜLEÇ:

“AVRUPALI ÇOĞU ŞİRKETİN YAPAMADIĞINI YAPIYORUZ”

TÜRK LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜ KURULUŞLARINDAN BİRİ OLAN HORUZ GRUBU'NUN 35 YILLIK GEÇMİŞİNİN YAKIN TANIĞI OĞUZ GÜLEÇ, 80'Lİ YILLARDA ÇALIŞMAYA BAŞLADIĞI ŞİRKETİN, HER KADEMESİNDE ÇALIŞAN VE BUGÜN HORUZ GRUBU İCRA KURULU BAŞKAN YARDIMCILIĞI KOLTUĞUNDA ÇOK ÖNEMLİ SORUMLULUKLAR ÜSTLENEN GÜLEÇ, İLK GÜNKÜ HEYECANIYLA GÖREV YAPIYOR. İŞİNİ YAŞAMININ AYRILMAZ BİR PARÇASI HALİNE GETİRDİĞİNİ KEYİFLE ANLATIYOR.

Horuz Lojistik'in büyüme hedefine odaklandığı 1980'li yıllarda, o zamanki ismi ile Horoz Nakliyat'ta çalışmaya başlayan Oğuz Güleç, o günden bugüne 35 yıldır şirketin her kademesinde görev yapan bir yönetici. Ortaokul ve liseyi Darüşşafaka'da okuyan ve 1976 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olan Güleç, iş hayatına da öğrencilik yıllarında burs aldığı Alarko'da başlıyor. Askerlik sonrası bir süre Arthur Andersen'da çalıştıktan sonra 1982 yılında Horoz Nakliyat'la, Horoz ailesinin bir ferdi olan Güleç, grubun mali işlerinden, ticaret ve müşteri ilişkilerine kadar her kademesinde çalışıyor. O günleri, "Başladığım dönemde departman yoktu. Yeri geldi ay sonuna muhasebe bilançolarını yetiştirdik, yeri geldi müşterilerle görüştük, yeri geldi tahsilata gittik. Her bölümde çalışmanın avantajını yaşadım. Bu, işe yabancılaşmayı minimize eder, işle bütünleşmeyi sağlar" diye anlatan Güleç, Nurettin Horoz'un takdiriyle daha üst kademelerde de sorumluluklar üstlendiğini söylüyor. Bugün Horoz Grubu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yapan Oğuz Güleç ile 35 yıllık iş deneyimini ve grubun gerçekleştirdiği büyük dönüşümü konuştuk.

Horoz Lojistik'te 35'inci yılınıza girdiniz. Geçmişe dönüp baktığınızda neler görüyorsunuz?

İşe başladığım dönemlerde şirket büyümeyi hedefliyordu. Tabii büyümek içinde kadrolaşma lazım, strateji lazım. Burada çalışmaya başlayana kadar hep kurumsal

şirketlerde çalışmıştım. Bir aile firmasında çalışmaya başlayınca ister istemez şaşkınlık oluyor. Bunların hepsini Nurettin Bey telafi etti. İşe başladığımda 30 yaşındaydım, Nurettin Bey 41 yaşındaydı. İkimiz de çok gençtik. Bana patron gibi değil, ağabey gibi yaklaştı. Sektör hakkında bilgi sahibi olmadığım için birçok şeyi yanıma oturup, çizerek anlattı. O günlerden günümüze Türkiye'de lojistik anlayışı çok değişti. Türkiye, çabuk değişen ve gelişime açık bir ülke. Ayrıca insanımız da risk almayı seviyor ve yaratıcı tarafları da var. Avrupa'da bir insanın giremeyeceği işe bizim insanımız rahat girebiliyor. Hem kendi isteğimizle hem de müşterimizin talebiyle daha entegre işler yapmaya yöneldik. Türkiye'nin geleceğinin de taşımacılıktan çıkıp, lojistik zincirinin tüm halkalarında hizmet verebilmek şeklinde değişeceğini anladık.

35 yıllık bir süreçte değişimin en önemli tanıklarından birisiniz. Geçmişten günümüze mukayese yaparsanız bu süreç içinde Horoz Lojistik'te neler değişti?
O zamanlar daha çok araç işletiyorduk ve yurt içi taşımacılığı yapıyorduk. Bir yerden mal alıp, başka bir yere bırakıyorduk. Geçmişte Irak ve İran işleri yoğundu; filomuzu kendi ülkemizle birlikte, bu üç ülke arasında işletiyorduk. 1986 yılında Orta Doğu'dan çıkıp, Avrupa'ya yöneldik; Paris'teki ofisimizi de Münih'e taşıdık. Bu süreçte şirketin, hep araç işleten bir kuruluş olmaktan çıkıp, teknolojiye dayalı daha sağlam bir altyapıya sahip duruma evrilme çabası vardı. Avrupa merkezli lojistik şirketlerinin çalışma mo-

EV TESLİMATINDA HEDEF PAZAR LİDERLİĞİ

"İleride belki alışveriş merkezleri olmayacak ama herkes internetten girip alışverişini yapacak. Mağazalar ortadan kalkabilir ama ortadan kalkmayacak tek şey var, o da lojistik. Birisinin o ürünü götürmesi gerekecek. Işınlama olmadığı sürece lojistik olacak. Ayrıca ev teslimatı konusunda pek çok firmadan ayrışıyoruz. Yenilikçi yapımız, farklılık yaratıyor ve bu alanda pazar lideri olacağımız düşüncesindeyim. Hedefimiz de bu zaten."



dellerine geçiş konusunda arzumuz vardı; bunu da yavaş yavaş gerçekleştirdik. Bunun sonucunda çeşitli yerlerde depolar açtık, bu depolara mal kabulü ve malların dağıtımını yapmaya başladık. Vestel'in tüm ürünlerini taşıma konusunda kontrat yaptıktan sonra Avrupa'da taşımacılık yapmak adına bir network eksikimiz vardı. Bu açığı kapatmak için de Fransız lojistik şirketi olan Bolloré Logistics ile görüşmeye başladık ve 1999'da birlikte çalışmaya başladık. Böylece dünyanın her yerinden mal alıp, dünyanın her yerine mal teslimatı yapacak konuma geldik. Şirket olarak ufkumuz gelişti ve bize ivme kazandırdı. Bu durum insan kaynaklarında da bir değişim yarattı.

Türkiye içinde taşımacılık yaparken, şu an şirket olarak 200 bin metrekarelik depo işleten ve bu depolardan aktarma noktalarımız yardımıyla Türkiye'nin her yerine dağıtım yapar hale geldik. Son üç, dört yıldır üzerinde çalıştığımız ev teslimatını geliştirmeye çalışıyoruz. Bugün Avrupalı çoğu şirketin yapmadığı şeyleri yapıyoruz. Örneğin; bir buzdolabı aldınız. Satıcı anında bu siparişi sistemimize giriyor ve Türkiye'nin herhangi bir yerine, bizim ürünü kaçta teslim edeceğimizi sistem otomatik belirliyor. Yani Gazipaşa'ya gidecekse ürün akşamdan oraya gidecek araca yükleniyor ve yola çıkıyor. Bunun yanında teslim edildiği anda tüm şoförlerimizin elinde akıllı telefonlar var, teslimat fişini fotoğraflıyorlar ve her an teslimatı takip edebiliyoruz. Bugün Avrupa'da bile bu boyutlarda bir hizmet yok.

MAKSİMUM HİZMET VE KALİTE

Ağırlıklı olarak yurt içi ve yurt dışında hangi sektörlerde hizmet veriyorsunuz?

Kahverengi eşya ve beyaz eşya yapan şirketlerin çok büyük bir kısmını taşıyoruz. Uluslararasına gelince pek çok alanda hizmet veriyoruz. Sektör ayırmamız yok. Bir bakıyorsunuz Afrika'dan susam, Çin'den kâğıt yüklemişiz. Aklınıza gelebilecek her şeyi taşıyoruz; bazı ürünler hariç. Mümkün olduğu kadar tütün, sigara ve bazı tehlikeli maddeleri taşımamaya çalışıyoruz.

İş ortaklarınızı ve tedarikçilerinizi belirlerken bir strateji izliyorsunuz muhakkak. Neler belirleyici oluyor sizin için?

Girmek istediğimiz sektörler var. O sektörlerde büyümeye çalışıyoruz. Koyduğumuz hedefler var. Mesela tekstil taşımacılığı konusunda yurt içi taşımacılığında yokuz, yurt dışı olursa tabii ki yapıyoruz. Bunun yanında soğuk taşımacılık tercih etmiyoruz. Kısa zaman içinde de soğuk zincire girme gibi bir planımız yok. Bunları yapmamamızın sebebi de piyasanın netleşmemesi. Bu sektörlerde de Avrupa standartları da olduğu takdirde çikolata'yı kimse standart araçlarda taşıyamayacak, iklimlendirilmiş araçlar gerekecek. O yüzden tüm bunlar netleşmeden yatırım yapmayı düşünmüyoruz; yatırım yapan grupların da çok verimli çalışmadığını görüyoruz. Kimyasal taşımacılık sektörüne de girmeyi düşünmüyoruz, diğer tüm sektörlerde büyüme hedefliyoruz.



Uluslararası karayolu taşımacılığında etkin olmak için neler yapmak gerekiyor? Horoz Lojistik neler yapıyor?

Belki biliyorsunuzdur bizim, kendi öz mal aracımız yok. Mümkün olduğu kadar aktifimizde az şey bulundurmaya çalışıyoruz. Bizim aktifimiz IT programları, IT yatırımları ve insan kaynaklarına yapmış olduğumuz yatırımlardır. Depo da satın almıyoruz, arsa alıp depo da yapmıyoruz. Araç da almıyoruz, yaptığımız tek şey lojistik anlamda destek vermek. Maksimum hizmet ve kaliteyi yakalamaya çalışıyoruz.

Uluslararası karayolu taşımacılığının avantajları ve dezavantajları olsa gerek. Bunları detaylandırabilir misiniz?

Bizim grup olarak 2016 ciro hedefimiz 680 milyon TL civarı. Bunda tabii ki uluslararası kara taşımacılığının da bir payı söz konusu. Şirket olarak karayolu taşımacılığı faaliyet gösterdiğimiz ve entegre satış yaptığımız müşterilerimizin talepleri doğrultusunda büyümek istediğimiz bir alan.

Rakiplerinizden kendinizi nasıl ayırıyorsunuz?

Hizmet kalitesi vasıtası ile yapıyoruz bunu. Son derece önemli müşteriler ile çalışıyoruz ve bizden oldukça memnunar. Performansımızı bizden beklenen hizmet çerçevesinde yükseltebiliyoruz. Fakat biz, filo işleten kuruluşlar gibi sadece buna yönelmek istemiyoruz, filo işletimi bizim

tedarik zinciri planlamamız içinde lojistik destek sağladığımız işlerin ufak bir parça.

Horoz Lojistik'i bugünlere gelmesinde ve başarısında etken olan şeyler nelerdir?

Bir kere çalışan personelimiz belli bir kalitede. Gerek şirket içi gerek şirket dışı eğitimler sağlıyoruz. Bunun yanında, şirket içi personelimizin geçmiş tecrübelerinden faydalanmalarını sağlıyoruz. Hem şirket olarak hem de patronlarımız nezdinde yeniliklere açığız. Teknolojiye de çok fazla yatırım yapıyoruz, bunlar bizim artılarımız.

Çok uzun zamandır böylesine büyük bir yapının içindesiniz. Bu durum sizde baskı yaratıyor mu? İş hayatınızda nasıl bir felsefeniz var?

Lojistik sektörü çok dinamik olmayı ve heyecan duymayı gerektiren bir alan. Zaten benim de heyecanlı bir yapım olduğu için bu anlamda bir zorlukla karşılaşmıyorum. Diğer taraftan benimle çalışan insanlar da son derece dinamik, heyecanlı, kıscası benim yapımla örtüşen bir duruşa sahipler. Hal böyle olunca işlerinizi aksatmadan ve doğru bir şekilde yürütmeniz çok da zor olmuyor. Belli pozisyonlara gelince, işinizi yaşamınızın bir parçası kabul edip, onunla yatıp kalkmanız gerekiyor. Örneğin çoğu zaman yataktan kalkar kalkmaz, bir önceki sevkیاتların nasıl sonuçlandığına bakarım. Gece uyandığımda maillere cevap veririm. Bu benim iş yapış kültürümle alakalı bir durum.

"KONTEYNER TAŞIMACILIĞINDA 1 NUMARAYIZ"

"Bolloré Logistics dünya üzerinde yaklaşık 600 noktada var. Biz de onların network ağından yararlanıyoruz. Tüm bu ofisleri, kendi ofisimiz gibi kullanıyoruz. Bu sayede Hindistan'dan mal alıp Gana'ya teslim edebiliyoruz. Bunun dışında konteyner taşımacılığı konusunda rakam olarak Türkiye'de bir numarayız ve hava kargo taşımacılığı yapıyoruz. Biz de Bolloré Logistics gibi örgütlenmeye çalışıyoruz. Proje departmanımızla; endüstriyel projeler, petrol ve gaz, savunma sanayi ve kuru yük kiralama alanlarında hizmet veriyoruz."



PAREX GENEL MÜDÜRÜ ATALAY YUMURTACIOĞLU: “YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİMİZLE SEKTÖRE YÖN VERİYORUZ”

İNOVATİF BİR MARKA OLABİLMEK HEDEFİYLE BEŞ YIL ÖNCE TÜRKİYE PAZARINDA YOLA ÇIKAN PAREX, BUGÜN GELDİĞİ NOKTADA YENİLİKÇİ ÜRETİM ANLAYIŞI İLE SEKTÖRE YÖN VERİYOR. GEÇTİĞİMİZ YILIN BAŞINDAN BU YANA FTL HİZMETLERİ KONUSUNDA TERCİHİNİ HOROZ LOJİSTİK'TEN YANA KULLANAN FİRMA, BU ANLAŞMANIN BİR ÇIKTISI OLARAK YURT İÇİ DAĞITIMININ ÖNEMLİ BİR BÖLÜMÜNÜ HOROZ LOJİSTİK İLE GERÇEKLEŞTİRİYOR.



Provel A.Ş. markası olan Parex, 2011 yılında yerli sermaye ile Türkiye’de inovatif bir marka olabilmek amacıyla yola çıktığı günden bu yana yenilikçi bir üretim anlayışını benimsiyor. 81 çeşit ürünle girdiği sektörde tüm satış noktalarında tüketicileriyle buluşan Parex, bugün 200’den fazla ürün çeşidi ile de pazar liderliğine yaklaştığının sinyallerini veriyor. Sektöre getirdiği inovatif yaklaşımlarla da farklılaşmayı başaran Parex, Türkiye’de otomatik temizlik seti pazarını yaratan, bu pazarda en geniş ürün gamını oluşturan ve her kesimden tüketiciyi bu ürünlerle tanıştıran firma olarak biliniyor. Beş yıllık bir firma olmalarına rağmen elde ettikleri büyük başarıyı önümüzdeki yıllarda yeni yatırımlar ve inovasyonlarla sürdürmeyi planladıklarını söyleyen Parex Genel Müdürü Atalay Yumurtacioğlu, iç pazarda öncelikli hedeflerinin liderlik olduğuna vurgu yapıyor. FTL hizmetleri konusunda tercihinin Horoz Lojistik’ten yana kullanan firma, bu anlaşmanın bir çıktısı olarak yurt içi dağıtımının hatırı sayılır bir bölümünü Horoz Lojistik ile gerçekleştiriyor. Horoz Lojistik’in kaliteli hizmet anlayışı ve maliyet avantajının tercihlerinde etkili olduğunu dile getiren Yumurtacioğlu, hızlı tüketim ürünleri pazarında lojistik hizmetlerinin öneminin kalite ve maliyet konusunda ortaya çıktığını söylüyor. Parex’in yenilikçi üretim anlayışının bir sonucu olarak neler yaptığını ve Horoz Lojistik ile yollarının nasıl kesiştiğini Atalay Yumurtacioğlu, gerçekleştirdiğimiz söyleşide tüm detaylarıyla anlattı.

Provel firmasını tanıyabilir miyiz?

Firmanızın sektöre giriş hikayesinden ve sektördeki gelişiminden bize bahsedermisiniz?

Provel A.Ş., Digicom gruba bağlı bir şirket olarak 2011 yılında kuruldu ve Parex markasıyla 81 çeşit ürünle girdiği temizlik yardımcıları pazarında kısa sürede büyük başarı elde etti. Bağımsız pazar araştırma şirketlerine göre; son beş yıl içinde yüzde 100 yerli sermaye ile kurulan, kendi sektöründe en hızlı büyüyen ve pazar payı alan şirket ve marka olarak tanımlanıyoruz. Çerkezköy’de 15 bin metrekarelik bir alanda kurulan fabrikası ile mutfak yardımcıları ve çöp torbası pazarına da giren Provel, bugün yedi kategoride faaliyet gösteriyor ve pazar liderliğine adım adım yaklaşıyor. Son yıllarda ihracatta da büyük bir atak yapan Provel, Parex markasını 30’un üstünde ülkede önemli zincir marketlerde satışa sunuyor.

“YEDİ KATEGORİDE FAALİYET GÖSTERİYORUZ”

Ürün yelpazenizde neler yer alıyor?

Türkiye genelinde kaç noktaya satış yapıyorsunuz? Yıllık ortalama üretim ve satış kapasiteniz nedir?

Parex; otomatik temizlik setleri, çok amaçlı temizlik bezleri, paspaslar, yenilikçi ve iddialı süngerler, doğada yüzde yüz çözünür çöp poşetleri, mutfak yardımcıları (alüminyum folyo, streç film, fırın poşeti vb.) ve yaşam kategorisindeki fonksiyonel ürünleri ile yedi kategoride faaliyet gösteriyor.

Türkiye genelinde ulusal zincir müşterilerin tamamında listeliyiz, ayrıca 81 ilde toplam



PAREX GENEL MÜDÜRÜ
ATALAY YUMURTACIOĞLU

“YENİLİKÇİ ÜRÜNLERLE HAYATI KOLAYLAŞTIRIYORUZ”

“Ürün geliştirme Provel’in en güçlü olduğu alanlardan biri ve bu konuda sürekli Ar-Ge çalışmaları yapılıyor. Hayatı kolaylaştıran kaliteli ve yenilikçi ürünlerle ev işlerini kolay, pratik ve eğlenceli hale getirmeyi misyon edinen Parex, bunun için tüketiciyi odağına koyuyor. Tüketici beklentilerini öğrenmek ve ötesine geçmek amacıyla düzenli araştırmalar yapıyoruz. Pazar büyümelerini ve rekabeti takip ediyoruz. Dünyadaki trendleri öğrenmek için de yurt dışı fuarları ziyaret ederek sektörü yerinde gözlemliyoruz. Tüm bu çabalarımızın sonuçlarını görmek bizi çok mutlu ediyor.”

33 distribütör ile yerel zincirler, market, toptan müşterileri, hırdavat kanalı distribütörlerimiz ile çok yaygın bir dağıtım ağı ile tüketicilere ulaşıyoruz. Fabrikamızın yıllık ortalama üretim kapasitesi ise 4.8 milyon koliyi buluyor.

Provel’in bu başarısında hiç kuşkusuz temizliğe yenilikçi bir yaklaşım getiren, kadınların hayatını değiştiren özgün ürünler geliştirmesi yatıyor. Söz konusu özgün ürünlerinizden söz eder misiniz?

Parex olarak temizlik sürecini hızlı ve eğlenceli bir hale getiren ürünler geliştirmeyi görev edindik. Bu doğrultuda Türkiye’nin ilk döner hazneli otomatik temizlik setini 2011 yılında tüketiciye sunduk. Türkiye’de otomatik temizlik seti pazarını yaratan, bu pazarda en geniş ürün gamını oluşturan ve her kesimden tüketiciyi bu ürünlerle tanıştıran Parex oldu. Bir devrim niteliğinde olan Twister ile başlayan bu hareket, her yıl pazara sunduğumuz yeni bir temizlik setiyle devam etti. Öte yandan emiciliği ile hızlı ve kolay temizlik sağlarken, çabuk kuruma özelliği ile hijyenik olan selülozik süngeri Türk halkı ile tanıştırdık. Bunların dışında ıslanmış üzerinde desenler beliren rengarenk bezler, ovma teli pazarını yeniden biçimlendiren plastik ovma topu, kovaşız temizlik sağlayan pratik paspas gibi saymakla bitmeyecek pek çok yenilikçi ürünle sektöre yön verdik. Bu sektörde sürekli inovasyon yapan tek firmayız. Birçok yeniliği tüketiciler ile buluşturmaya devam edeceğiz.

Üretim tesisiniz hakkında bilgi alabilir miyiz? Hangi ürünlerin üretimi gerçekleştiriliyor?

Parex’in Türkiye’deki üretimi Çerkezköy Organize Sanayi Ticaret Bölgesi’nde bulunan 15 bin metrekarelik alana sahip olan

modern ve yüksek teknoloji fabrikasında yapılıyor. Fabrikada hammaddesi PE ve PP olan buzdolabı poşeti, streç film, büzgülü ve standart çöp torbaları ile birlikte mutfak yardımcıları, temizlik bezleri, süngerler & ovma ürünleri, yer temizlik ürünleri, plastik ürünler (fırça ve süpürgeler, askılar ve yaşam kategorisi) üretimi ve paketlenmesi yapılmaktadır.

“HEDEFİMİZ SÜRDÜRÜLEBİLİR LİDERLİK”

Firma olarak uzun vadede nasıl bir yol haritası çizdiniz kendinize?

Parex olarak vizyonumuz evin her alanında kullanabilecek yenilikçi, fonksiyonel ve özgün ürünleri pazara sunmak, tüm evlerde yer alarak sürdürülebilir liderlik konumu elde etmek ve global bir marka olmaktır. Tüm planlarımızı bu vizyona göre belirliyoruz. Beş yıllık bir firma olmamıza karşın elde ettiğimiz büyük başarıyı önümüzdeki yıllarda yeni yatırımlar ve inovasyonlarla sürdürmeyi planlıyoruz. İç pazarda öncelikli hedefimiz pazar liderliği. Bunun alt yapısı olarak da ikinci beş yıllık stratejik planlarımız doğrultusunda inovatif ürün lansmanlarının yanı sıra yıl içinde kurumsal yapılanma sürecini tamamlamayı planladık. Dış pazarlarda ise hem yeni pazarlara giriş hem de mevcut pazarlarımızda elde ettiğimiz konumu sağlamlaştırmak için çalışıyoruz. 30’un üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiren ve çoğunda distribütörlükleri bulunan Parex’in hedefi bu sayıyı kısa sürede 50’ye çıkarmak ve girdiği pazarlarda lider olmaktır. Ayrıca 2017 yılının ilk çeyreğinde Cezayir’de yeni bir üretim tesisi yatırımı gerçekleştirmeyi planlıyoruz.





İnsan ve çevre odaklı büyümeyi hedefleyen Provel, çevre konusunda ne tür çalışmalar yapıyor?

Misyonumuzun bir parçası olarak işimizi sürdürülebilir büyüme ilkesi doğrultusunda insana ve doğaya karşı saygılı ve dürüst bir şekilde yürütmeyi hedefliyoruz. Bu nedenle fabrikamız doğaya duyarlı bir üretim tesisidir. Çevreye herhangi bir zararlı atık bırakmaması için ürünlerimizi uygun koşullar altında doğada çözünebilen katkı maddeleri kullanarak üretiyoruz. Ürettiğimiz tüm çöp torbaları doğada yüzde yüz çözünme özelliğine sahiptir.

"HORUZ LOJİSTİK'İN HİZMET KALİTESİ BİZİ CEZBETTİ"

Horoz Lojistik ile iş ortaklığından söz edersek, bu buluşma ne zaman nasıl gerçekleşti?

Geçtiğimiz yıl yaptığımız lojistik hizmet alımı ihalesi sonucu olarak FTL hizmetini Horoz Lojistik'ten almaya karar verdik ve 2015 yılının Ocak ayı itibarı ile çalışmaya başladık. Horoz Lojistik ile yurt içi dağıtımımızın büyük bir kısmını gerçekleştiriyoruz.

Horoz Lojistik'in sahip olduğu hangi özellik aldığınız hizmette tercihinizi firmadan yana kullanmanızda etkili oldu?

Kuruluşundan itibaren beş yıl gibi kısa bir sürede pazar liderliğine ulaşan bir şirket olarak bizim için kalite standartlarımızı korumak kadar önem verdiğimiz bir di-

ğer konu da maliyetlerimizi kontrol altında tutmaktır. Ürünlerimizin tüketiciye uygun maliyetle ve tam zamanında ulaştırılması da bunun bir parçası. Hızlı tüketim ürünleri pazarında lojistik hizmetlerinin önemi işte burada ortaya çıkıyor. Horoz Lojistik'i tercih etmemizde hizmet kalitesi ve sunduğu maliyet avantajının öne çıktığını söyleyebiliriz.

İş ortaklarınızı belirlerken nasıl bir strateji izliyorsunuz? Bu anlamda Horoz Lojistik ile nasıl bir çalışma prensibi belirlediniz?

İş ortaklarımızı ve tedarikçi firmalarımızı belirlerken öncelikle aldığımız hizmet veya ürünün kalitesinin ihtiyacımızı karşılayıp karşılayamadığını değerlendiriyoruz. Firmanın Parex kalite kriterlerini sağlıyor olması ön koşulumuz. Hemen ardından maliyetler ve sunduğu diğer imkanlar devreye giriyor. Horoz Lojistik ile de aynı şekilde çalışmaya başladık. Aldığımız hizmetin kalitesi ve maliyetini sırasıyla değerlendirip çalışmaya karar verdik.

Uzun vadede bu iş ortaklığından beklentileriniz neler?

Yurt içi dağıtımımızın büyük kısmını gerçekleştirdiğimiz Horoz Lojistik'le çalışmaya başladıktan sonra maliyetlerimizde iyileşme sağladık. Müşteri memnuniyeti açısından çok önemli olan hizmet kalitesinden de olumlu geri bildirimler aldık. Horoz Lojistik'le iş ortaklığımızı uzun dönemde de sürdürmek istiyoruz.

"30'UN ÜZERİNDE
ÜLKEYE İHRACAT
GERÇEKLEŞTİREN
VE ÇOĞUNDA
DİSTRİBÜTÖRLÜKLERİ
BULUNAN PAREX'İN
HEDEFİ BU SAYIYI KISA
SÜREDE 50'YE ÇIKARMAK
VE GİRDİĞİ PAZARLARDA
LİDER OLMAK."

İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİSİ LOJİSTİK SEKTÖRÜ SİNERJİSİ

TÜRKİYE EKONOMİSİNE DEĞER YARATILIYOR



İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİSİNİN, 2016 YILI İHRACAT HEDEFLERİNE ULAŞMASINDA İŞBİRLİĞİ YAPACAĞI EN ÖNEMLİ ALAN LOJİSTİK SEKTÖRÜ. SEKTÖRÜN YILLAR İÇİNDEKİ İHRACAT RAKAMLARINA VE İHRACAT ROTALARINA BAKILDIĞINDA ENTEGRE LOJİSTİK HİZMET SAĞLAYICILARININ YARATILAN MODELDE NE KADAR ÖNEMLİ BİR ROL OYNADIĞI ORTAYA ÇIKIYOR. TÜRKİYE İNŞAAT MALZEMESİ SEKTÖRÜ DÜNYANIN HER BÖLGESİNE ÇİMENTODAN SERAMİĞE, CAMDAN ALÜMİNYUMA, DEMİR-ÇELİKTE YALITIM MALZEMELERİNE KADAR BİRÇOK ÜRÜNÜ LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN SAĞLADIĞI İMKÂNLAR İLE TAŞIYOR.

K

üreselleşen dünyada ilerlemenin ve gelişmenin en önemli araçlarından birisi olan ticareti hem yurt içinde hem de uluslararası alanda geliştirmenin yolu ürün çeşitliliğini artırmaktan, üretimi sağlamaktan ve taleplere zamanında cevap vermekten geçiyor. Küreselleşme ile birlikte ürün çeşitliliğinin artması, tedarik zinciri yönetiminin önemini artırırken, kendi tedarik zinciri ağlarını kurabilen firmalar ölçek ekonomisinden faydalanarak maliyetlerini düşürüyor ve uluslararası alanda rekabet güçlerini geliştiriyor. Bu noktada doğru üretim ve satış tekniklerini oluşturarak ticareti geliştirip, üretilen malzemeleri zamanında en uygun maliyetle alıcısına ulaştıran tedarik zinciri sistemi öne çıkıyor. Bu zincirin doğru kurgulanması maliyeti düşüren bir unsur olan lojistiğin önemi de gün geçtikçe artıyor. İşte Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan inşaat malzemesi sanayisi de son yıllarda gerçekleştirdiği önemli atılımı bu felsefe doğrultusunda oluşturdu. Otomotiv sektörüyle birlikte Türkiye ihracatını son beş yıldır sırtlayan inşaat malzemesi sanayisinin etkinliğinde en büyük pay ise lojistik sektörüne ait. Lojistik sektörü ve inşaat malzemesi sanayisi arasındaki etkileşim, Türkiye'nin ekonomisine ortak katma değer yaratmaya devam ediyor. Özellikle 2013-2014 yıllarında 21 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştiren ve Türkiye'nin en fazla ihracat yapan sektörlerinden biri olan inşaat malzemesi sanayisi, ürettiklerini yurt dışına lojistik sektörünün sağladığı hizmet ağı ile gerçekleştirdi. Denizyolu, havayolu ve karayolu taşımacılığının dışında entegre lojistik hizmetlerinin teknoloji ile birlikte gelişmesi, sektörün ürün ve hizmet kalitesini de artırdı.

PAYDAŞ SEKTÖRLERLE İŞBİRLİĞİ

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar da sektörün uzun yıllardır Türkiye'nin gerçek ihracat lideri olduğunu belirterek, "İnşaat malzemeleri sanayicileri olarak hedefleri olan bir sektörüz. Uzun yıllardır Türkiye'nin gerçek ihracat lideriydik. Otomotiv sektörüyle uzun yıllardır bu anlamda bir yarış içindeyiz" diyor. Son bir yılda Türkiye ve dünyanın gerek siyasi gerekse de ekonomik kırılganlıklar yaşamaması, komşu ve çevre ülkelerde olan karışıklık, inşaat malzemesi sanayi-

cilerinin ihracat gücünü olumsuz etkilese de, sektör 2015 yılını 17 milyar dolarlık bir rakam ile kapatmayı başardı. Bu durumu, "Son dönemde gerek yakın coğrafyamızda yaşanan savaşların etkisi gerek Rusya'yla yaşadığımız uçak krizi gerekse de geçtiğimiz yıl iki seçimin yanı sıra ne yazık ki ülkemizde yaşanan terör olaylarının da etkisiyle hedeflerimizi tutturamadık" diye açıklıyor Hinginar.

2015 yılını beklentilerin altında yüzde 19,8'lik gerilemeyle kapattıklarını hatırlatan Hinginar, 2016 yılı sonunda da 2013-2014 yıllarındaki ihracat rakamlarına ulaşamayacaklarını söylüyor. Buna rağmen sektör, paydaşlarıyla katma değeri yüksek üretim yaparak, kalite ve hizmeti ön planda tutan anlayışıyla ülke ekonomisine katkı yapıyor. "İhracatta ve rekabette başarılı olabilmek için paydaş sektörlerle işbirliği içinde hareket etmeliyiz" diyen Hinginar, gelişmiş ülkeler seviyesine ancak güçlü bir sanayi, eğitim, nitelikli iş gücü, Ar-Ge ve inovatif üretim ile global pazarda rekabet edebilecek şirketler yaratarak ulaşılacağını vurguluyor. İnşaat malzemesi sanayicilerinin küresel ticarete rekabet güçlerini artıran en önemli paydalarından birinin lojistik sektörü olması tesadüf değil. Her iki sektörün işbirliğinin yarattığı sinerji sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin de temeli gibi.

SEKTÖR "YENİ NORMALLEŞME" DÖNEMİNDE

Türkiye ekonomisi geçtiğimiz yıl yaklaşık yüzde 4 büyürken, inşaat malzemesi sanayisi yüzde 1,7'lik bir büyüme kaydetti. Geçtiğimiz yıllarla kıyaslandığında ülke ekonomisinden daha fazla bir büyüme performansı





**TÜRKİYE İMSAD
BAŞKANI
FETHİ HİNGİNAR:
"KALİTEMİZİ TÜM
DÜNYA BİLİYOR"**

"Birçok alt sektörde üretim kapasitesi olarak dünya lideriyiz ya da ilk beş içinde yer alıyoruz. Dünya standartlarında ürünler üretiyoruz. Kalitemizi tüm dünya biliyor. Şu an Türkiye inşaat malzemeleri sektörü olarak dünyadaki tüm yapı malzemelerini Türkiye'de iyi üretebilir durumdayız. Bu ülkenin sanayicileri olarak, yarattığımız her birim katma değer ile ulusal büyümede büyük bir rol oynuyoruz. İnşaat malzemesi sanayicileri olarak, ihracatımızı 5-10 yıl gibi kısa bir sürede iki, üç katına çıkarmamız için hiçbir neden yok. Sektör olarak bu gücü ve vizyonu kendimizde görüyoruz."

ortaya koyan sektörün, 1,7'lik büyümesinde kamu harcamalarının etkisi görülüyor. "Aynı yıl kamu harcamaları yüzde 8,4 artarken, özel sektör harcamaları yüzde 1,2 azaldı. 2015'te iki seçim yaşamış olmamız, 3. Boğaz Köprüsü, 3. Havalimanı ve İzmit Körfez geçişi gibi yüksek bütçeli kamu yatırımlarının bu sonuçlarda büyük etkisi oldu" diyen Türkiye İMSAD Başkanı Hinginar, sektörün yeni normalleşme dönemine girdiğini de söylüyor.

Hinginar, "Kasım ayındaki ikinci seçimin ardından son çeyrekte ihtiyatlı toparlanma olsa da faaliyetlerdeki yatay seyrinde ilerlemeye rağmen, güven ve beklentiler noktasında sektör temkinli olmayı sürdürdü. Güven ve Beklenti endekslerimizde, ölçümlemeye başladığımız Ağustos 2013'ten bu yana devam eden aşağı yönlü hareketin Eylül 2015 itibarıyla 1-2 puanlık oynamalarla yatay seyrinde ilerlediğini görüyoruz. Bunu

bir anlamda inşaat malzemesi sektöründe 'yeni normalleşme' sürecinin Eylül 2015 itibarıyla başladığının göstergesi olarak yorumlayabiliriz" diyor.

Ekonomist Can Fuat Gürlesel de, Türkiye'de inşaat sektörünün 2015 yılında beklentilerin üzerinde büyümesine rağmen çok tatmin edici bir büyüme gerçekleştiremediğini belirtiyor. Türkiye GSYH değerlerinde yüzde 3,4 oranında büyüme yaşandığı 2015 yılının ilk 9 aylık döneminde inşaatı yüzde 0,4, gayrimenkulde yüzde 3,3'lük oranda büyüme görüldüğünü dile getiren Dr. Gürlesel, yakın ve komşu ülkelerle ilişkilerdeki bozulma ve ekonomik yavaşlamanın inşaat malzemeleri ihracatını önemli ölçüde etkilediğinin altını çiziyor. Dünya inşaat harcamaları büyüme oranının 2016 yılında yüzde 4 ve 10,1 trilyon dolar seviyesinde olacağı öngörüsünü de paylaşan Gürlesel, "2016 yılında inşaat sektörü için yüzde 2,5-3'lük büyüme beklentimiz var. İnşaat malzemeleri iç pazarda yüzde 2'lik büyüme, dış pazarda ise 16,5-17,5 milyar dolar arasında ihracat öngörümüz var" diyor.

EN ÖNEMLİ PARTNER LOJİSTİK

Sektörün 2016 yılı ihracat hedeflerine ulaşmasında işbirliği yapacağı en önemli sektör ise lojistik sektörü olarak karşımıza çıkıyor. Sektörün yıllar içindeki ihracat rakamlarına ve ihracat rotalarına bakıldığında entegre lojistik hizmet sağlayıcılarının yaratılan modelde ne kadar önemli bir rol oynadığı ortaya çıkıyor. Türkiye inşaat malzemesi sektörü dünyanın her bölgesine çimento-dan seramiğe, camdan alüminyuma, demir-çelikten yalıtım malzemelerine kadar birçok ürünü lojistik sektörünün sağladığı imkânlar ile taşıyor. İnşaat sektörü ve in-

**SEKTÖRÜN
GÜCÜ VE
ETKİNLİĞİ**



% 11.8

Sektörün toplam
ihracattaki payı



17 MİLYAR DOLAR

Sektörün 2015 yılı
ihracat rakamı



44.5 MİLYAR DOLAR

Sektörün iç pazar
büyüklüğü



61,5 MİLYAR DOLAR

Sektörün toplam pazar
büyüklüğü



100

Sektörün ihracat
gerçekleştirdiği ülke sayısı

şaat malzemesi sanayisi dünyayı inşa ederken, lojistik sektörü üretilenleri dünyanın 100 ülkesine taşıyor. Türkiye ekonomisinde 2016 yılında yüzde 3,5'lik bir büyüme bekleyen sektör profesyonelleri, inşaat malzemesi sanayisinin de yüzde 2,5'lik bir büyüme rakamına ulaşacağını öngörüyor. Ekonomik krizin etkilerinin Avrupa'da devam etmesi, komşu ülkelerde ve çevremizde yaşanan siyasi ve toplumsal sorunlar sektörün yeni ihracat rotalarına yönelmesini de sağlıyor. Özellikle Orta Doğu'da yaşananlar ile sektörün rotasını Afrika pazarına yönlendiriyor. "Geçen yıl itibarıyla küresel yavaşlamanın da etkisiyle, dış pazarda bir daralma söz konusu. Bu daralmadan pazarlarımızı daha fazla çeşitlendirerek ve yeni pazarlara ulaşarak kurtulabileceğimizi düşünüyoruz" diyen Türkiye İMSAD Başkanı Fethi Hinginar, "Sektör olarak başta Afrika ülkeleri olmak üzere, yeni pazarlar kazanmayı ve bu pazarlarda kalıcı olmayı istiyoruz. Bilindiği gibi, mevcut pazarlardaki karışıklıklar ve gerilemeler bizleri yeni pazar arayışlarına yönlendirdi. İhracatta yaşanan daralmayı aşmak için Afrika ülkelerine de yöneldik" diyor.

Türk inşaat malzemesi sanayisinin en önemli pazarı olan Avrupa Birliği ülkelerinin ağırlığı yerini korurken, Euro Bölgesi'nde yaşanan krizin aşılması, sektörün ihracat gücünü artıracak en önemli gelişme olarak gösteriliyor. ABD'nin görece AB pa-



CAN FUAT GÜRLESEL
EKONOMİST

2016 YILINDA İNŞAAT SEKTÖRÜ İÇİN YÜZDE 2,5-3'LÜK BÜYÜME BEKLENTİLERİ OLDUĞUNU DİLE GETİREN CAN FUAT GÜRLESEL, İNŞAAT MALZEMELERİNİN İÇ PAZARDA YÜZDE 2'LİK BÜYÜME, DIŞ PAZARDA İSE 16,5-17,5 MİLYAR DOLAR ARASINDA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRECEĞİNİ ÖNGÖRDÜĞÜNÜ SÖYLEDİ.

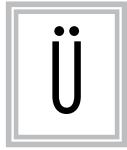
zarına göre daha iyi bir ekonomik büyüme potansiyeli sergilemesi, önümüzdeki dönemlerde pozitif bir hava yaratırken; Rusya ile yaşanan krizin etkilerinin giderilmesi, Orta Doğu'da yaşanan siyasi ve toplumsal gelişmeler de, sektörün yönünü belirleyecek gelişmeler arasında yer alıyor. Körfez Ülkeleri ve Afrika pazarı, inşaat malzemesi sanayisinin, kayıplarını telafi edeceği iki önemli ihracat rotası olarak görülüyor. Türkiye ve dünya konjonktürüne de bağlı olarak, inşaat malzemesi sanayisinin ihracat hedeflerine ulaşmasında lojistik sektörü ile kurduğu sinerji ayrıca önem kazanıyor.



HOROZ BOLLORÉ LOGISTICS ÖZEL MÜŞTERİLER VE İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ YEŞİM ÖRNEKLER:

“ÜÇ KİŞİLİK DEV BİR KADROYUZ”

HOROZ GRUP BÜNYESİNDE
13 YILDIR GÖREV
YAPAN ÖRNEKLER,
BUGÜN “ÜÇ KİŞİLİK
DEV BİR KADROYUZ”
DEDİĞİ DEPARTMANIN
DİREKTÖRLÜĞÜNÜ
YAPIYOR. TERCİHLERİN
HAYATI NASIL
ŞEKİLLENDİRDİĞİNİ İSPAT
EDEN KARIYERİNDE,
İŞİNİ HEP SEVEREK
YAPMANIN SIRRINI İLE
İLGİLİ DE “BİZİM İÇİN
BÜTÜN MÜŞTERİLERİMİZ
ÖZELDİR. EN BÜYÜK
MOTİVASYONUMUZ
DA MÜŞTERİ
MEMNUNİYETİDİR” DİYOR.



Üniversitede okuduğu yıllarda lojistik ile ilgili bölüm olmadığı için uluslararası pazarlamayı tercih eden Yeşim Örnekler, yıllar sonra bu tercihinin üzerine, çalıştığı birimlerde edindiği tecrübeyi de katmayı başaran bir yönetici. Sektörün öncü markalarından biri olan Horoz’la yolları 15 yıl önce bir tanıdığı vasıtasıyla kesişen Örnekler, o günden bugüne Horoz ailesinin bir parçası olarak işini keyifle yapıyor. 2015 yılının Temmuz ayında Horoz Bolloré Logistics Özel Müşteriler ve İş Geliştirme Direktörü olan Örnekler, tercihlerin ve edinilen tecrübelerin iş hayatında kariyer planlarını nasıl olumlu değiştirdiğinin de güzel bir örneğini gösteriyor. Yaptığı işte en iyi motivasyonun müşteri memnuniyeti olduğunu belirten Yeşim Örnekler ile “üç kişilik dev kadro”nun neler yaptığını, sektörün öncü markası olan Horoz ailesinin bir ferdi olmanın yarattığı duyguları konuştuk.

Tercihler mi, tesadüfler mi belirler hayatı hep tartışılır. Hayatınızda hangisinin ağırlığı oldu, geçmişe baktığınızda ne görüyorsunuz?

Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunuyum. Bölümümüzde dördüncü sınıfta uzmanlık dalı seçiliyordu. Uluslararası pazarlama, yönetim, insan kaynakları ve muhasebe olmak üzere dört ana dal vardı. O zamanlar lojistik ile ilgili bölümler henüz açılmamıştı. Tercihim, uluslararası pazarlamadan yana oldu. İşletme bölümünden mezun olunca, insan “Acaba ne yapsam?” diye düşünüyor. “Uluslararası pazarlamada uzman olup, bir

şirketin dış ticaret bölümünde iş hayatına başlasam mı?” diye düşündüm. O dönem arkadaşlarımdan çoğu bankaların sunduğu iyi imkanlar sebebiyle bankacı olmayı seçti. Ben ise bunlardan birini yapmak yerine, önce kendime yatırım yapmayı tercih ederek İngilizce’deki eksiklerimi gidermek için İngiltere’ye gittim.

Lojistik sektörüne giden kariyer hikâyenizden bahsedebilir misiniz?

İş hayatına adım atmam OYAK kuruluşunda oldu. Oradan sonra farklı kurumlarda iş hayatına devam ettim. Tesadüf mü bilmiyorum ama iş alanlarında daima lojistik firmalarında çalıştım. Bu firmalarda da hep satış & pazarlama departmanlarında görev aldım. Satış & Pazarlama benim kişisel özelliklerime çok uygun bir alan olduğu için, geçen yıllar içinde yaptığım işten hep keyif aldım.

“BÜTÜN MÜŞTERİLERİMİZ ÖZELDİR”

Horoz Bolloré Logistics ailesinin ne zaman ve nasıl ferdi oldunuz?

Bir tanıdığım vesilesi ile Horoz Bolloré Logistics ile yollarımız kesişti. Horoz ailesinde çalışmaya başladığımda şirket o dönem Birleşmiş Milletler Dünya Gıda Programı – (WFP) Irak ihalesini almıştı. Bu ihalenin bir uzantısı olarak işe başlayınca Satış & Pazarlama departmanında BM Irak ihaleleri ile ilgilendim. BM projesi bitince, Satış & Pazarlama departmanında farklı görevler aldım. Deniz yolu, havayolu, dahili konteyner taşımacılığı üzerinde çalıştım. Daha sonra 2005-2011 yılları arasında Bolloré Network’le iş geliştirme üzerine network talepleri ile ilgilendim, denizyolu iç satış

OZ BOLL





"2016 YILI İÇİN HEDEF SEKTÖRÜMÜZ SAĞLIK"

"2016 yılı için hedef sektörümüz sağlık. Sağlık sektörü farmasötik, jenerik ilaçlardan tutun da medikal ekipmanlara, cihazlara, ortopedik ürünlere kadar uzanan oldukça geniş bir sektörel yelpazeye sahip. Hedefimiz sağlık sektöründeki müşterilerimize GDP koşullarına uygun entegre servis (havayolu, denizyolu, karayolu, dağıtım, depolama) ve katma değerli servisler sunabilmek."

ekibini yönettim. Bu görevim sırasında almış olduğum yeni ihalelerle mevcut müşterilerin yanında sözleşmeli müşterilerden oluşan bir portföy oluşturdum. Üst yönetim, sözleşmeli, global müşterilerle ilgilenen ayrı bir departman kurmak isteyince, oluşturduğum müşteri portföyü ile birlikte global müşterilerimizle de ilgilenmek üzere özel müşteriler departmanının yöneticiliğine atandım. Geçtiğimiz yıl temmuz ayında da departmanın direktörü oldum. Şu anda üç kişilik çekirdek bir ekiple, bu birimde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Eylül ayında 4 kişi olmayı planlıyoruz.

Özel müşteriler ve iş geliştirme departmanını bize anlatır mısınız?

Departmanınızın görev tanımından ve neler yaptığınızdan bahsedebilir misiniz?

Bizim için bütün müşterilerimiz özeldir. Özel müşteriler denildiğinde, özel müşterilere biz, diğer müşterilere başkası bakıyor gibi bir durum söz konusu değil. Özel müşteriden kastımız; daha ziyade uzun vadeli çalıştığımız, global ve / veya sözleşmeli müşteriler. Bu işi, özel müşteriler yönetimi olarak adlandırdık. Bu müşterileri, bizimle uzun bir yola çıkmış, ihtiyaçlarını ve taleplerini daha iyi bildiğimiz, takip ettiğimiz, uzun yıllardır bizimle çalışan firmalar olarak nitelendirebiliriz.

Özel müşteriler diyorsunuz.

Bu müşterilere özel çözümler de sunuyorsunuz sanırım.

Sektörel çözümler sunabilmek için sektörel uzmanlık ve profesyonellik çok önemli. Lüks tüketim ürünlerinde oldukça uzmanlaştığımızı söyleyebilirim.

2016 yılı içinse hedef sektörümüz sağlık sektörü. Sağlık sektörü farmasötik, jenerik ilaçlardan tutun da medikal ekipmanlara, cihazlara, ortopedik ürünlere kadar uzanan oldukça geniş bir sektörel yelpaze. Hedefimiz sağlık sektöründeki müşterilerimize GDP koşullarına uygun entegre servis (havayolu, denizyolu, karayolu, dağıtım, depolama) ve katma değerli servisler sunabilmek.

Yaptığınız iş ekip-takım çalışmasını gerektiren bir pozisyon. Bu noktada kendinize ait iş dünyasına dönük bir mottunuz ve felsefeniz var mı?

Bireysellikten ziyade takım çalışması ve takım ruhu bizim için çok önemli. Sadece satış değil, operasyon, muhasebe departmanlarıyla birlikte kocaman bir ekibiz. Müşterimizin teklifimizi kabul etmesiyle, operasyon departmanı ile daha sonra fatura ve muhasebe işlemleri için muhasebe departmanı ile koordineli çalışıyoruz.

İş dünyasına yönelik mottom, işin küçüğü, büyüğü olmaz, bir sorumluluk aldıysam layıkıyla yapmak için var gücümle çalışır, yaptığım işe imzamı atarım.

"EN BÜYÜK MOTİVASYONUMUZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ"

İş hayatındaki gündelik işleyiş içinde başta kendinizi, sonrasında da ekibinizi nasıl motive ediyorsunuz?

En büyük motivasyonumuz müşterilerimizden aldığımız olumlu geri dönüşler. Müşterilerin "iyi ki sizinle çalıştık" demesi bizim için büyük bir motivasyon. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir firmayız ve yaptığımız işte karşılıklı güven çok önemli. Müşterimize her zaman dürüstçe yaklaşıyoruz. Bunun karşılığını da müşteri memnuniyeti olarak alıyoruz. En büyük motivasyon müşteri memnuniyetidir.

Evet, müşteri memnuniyeti çok önemli. Bu noktada bir takım zorluklarla karşılaşır musunuz? Bunları aşmak için kendinize nasıl bir strateji belirlediniz?

Kabul etmek gerekir ki, müşterinin ne istediğini anlamak çok kolay değil. Her müşterinin farklı beklentileri oluyor. Her müşterimiz bize farklı bir şey öğretiyor. İyi günde, kötü günde olmak üzere müşterimizle

yola çıkıyoruz. Hizmet sektöründe her an kontrolünüz dışında olan, olmayan bir sürü problem çıkabiliyor. Müşterilerimize dürüstçe yaklaşmak, var olan problemi saklamak yerine birlikte çözmeye çalışmak, bize göre en doğru yaklaşım.

Yurt içi taşımacılığına göre uzak pazarın da dezavantajları var tabii ...

Hizmet sektöründe sorun her daim oluyor, önemli olan çözüm odaklı çalışmak. Her ülkenin kendine has regülasyonu var. Sorun çıktığında zamanında müdahale etmek çok çok önemli. 105 ülkede 601 ofisimiz var. Network gücümüz sayesinde bu problemleri rahatlıkla çözüyoruz.

Keyif aldığınız hobi ve tutkularınız için nasıl zaman yaratıyorsunuz ve neler yapıyorsunuz?

En büyük tutkum dalış. Diğer taraftan zaten denize aşığım. Türkiye'nin en iyi dalış takımı olan profesyonel bir grupta tanıştım. Simdilerde fırsat buldukça onlarla dalmaya gidiyorum. Daha yolun başındayım. Şu an CMAS tek yıldıza sahibim. Onun dışında yurt dışına gitmeye ve farklı kültürleri tanımaya özel bir merakım var. Ayrıca deniz ürünleri ve balık pişirmede uzmanlaşmaya çalışıyorum.



KISA SORU KISA CEVAP...

En son okuduğunuz kitap?
Uçurtma Avcısı /
Khaled Hosseini



En son seyrettiğiniz film?
Binlerce Kez İyi Geceler

En son gittiğiniz sergi?
MACK- Sadece Işık ve Renk, SSM

En son gezdiğiniz kent?
Viyana

En sevdiğiniz şehir?
Londra

En çok sevdiğiniz yemek?
Deniz mahsulleri

Hangi takımı tutuyorsunuz?
Fenerbahçe

Beğendiğiniz sanatçı?
Fazıl Say

Kimin yerinde olmayı isterdiniz?
Kendi yerimde olmaktan oldukça hoşnutum

En büyük hayaliniz nedir?
Gemi ile dünya turuna çıkmak



MOBİLYA LOJİSTİĞİ

LOJİSTİK BİR SÜREÇ
İYİLEŞTİRME, HİZMET
KALİTESİNİ ARTTIRMA VE
O KALİTEDEKİ HİZMETİ
DAHA DÜŞÜK MALİYETLE
GERÇEKLEŞTİRME BİLİMİDİR.
LOJİSTİK ŞİRKETLERİMİZ
ELBETTE MOBİLYA SATMAYI
BİLMEZLER, AYNEN
MOBİLYA ÜRETİCİLERİN
VEYA BAYİLERİNİN
LOJİSTİĞİ BİLMEDİKLERİ
GİBİ. HERKES KENDİ TEMEL
İŞİNE YOĞUNLAŞMALI
VE ÖZELİKLE BİTMİŞ
ÜRÜNLERİN TAŞIMASINI,
DEPOLAMASINI, DAĞITIMINI
HATTA MÜŞTERİYE TESLİMİNİ
BU İŞ İÇİN KURULMUŞ
ŞİRKETLERE BIRAKMALIDIR.

Ü

zerinde oturduğumuz koltuk, yemek yediğimiz masa, içinde uyuduğumuz yatak, elbiselerimizi içine koyduğumuz gardirop evimizin bir parçası gibidir. Sokak kapısından içeri girdikten sonra bizimle birlikte yaşamaya, hatta yaşlanmaya başlarlar. Vücudumuzun şeklini alırlar, zaman içinde varlıklarına, şekillerine, renklerine alışırız, görünmez hale gelirler ve unuttur gideriz onları.

Az yer işgal ettikleri için kolayca depolayabildiğimiz, hammaddeleri sunta, ahşap, kumaş, sünger, çelik olan ve bu halde malzemelerle meydana gelen mobilyalarımız, üretim sırasında büyük bir hacim kazanırlar, büyürler, ağırlaşır ve kolay depolanamayacak, kolay taşınamayacak bir forma girerler.

Mobilya lojistiğinin zor olan kısmı hammadde değil, ürün lojistiğidir. Mobilyalarımızın büyük çoğunluğu -sipariş üzerine üretilenler hariç- genellikle model olarak fabrikalarda önceden üretilir ve teşhir salonlarında, satış mağazalarında tüketiciye sunulur. Üreten önceden ne zaman, ne kadar ve nerede satılacağını bilemez. Mobilyayı teşhirden veya kataloglardan beğenen tüketicinin tek istediği bir an önce beğendiği

mobilyayı evinde görmektir. İşin zor olan kısmı da budur. Beğenileceğini umduğunuz ancak emin olamadığınız parçayı müşteriye en yakın noktada hazır tutmak. Bu sistem için bayi denilen satış sistemini kullanırız. İnternet satışları olarak da tanımladığımız e-ticaret de söz konusudur ancak ölçeği hala küçüktür. Kullanıcı üzerine oturmadığı, rahatlığını hissetmediği koltuğu ve sandalyeyi satın almaya çekinmektedir. Bu nedenle bayilik sistemi hala geçerlidir.

YÜKTE VE PAHADA AĞIR İŞLER YAPILIYOR

Bayiler küçük, pahalı, uygunsuz ve verimsiz depolarıyla, az sayıda taşıma araçlarıyla birer bölgesel lojistik şirketi gibi hizmet verir. Depolamalarının parça başı maliyeti yüksek, depolama koşulları kötü, araçların parça başı taşıma fiyatı pahalı ve verimsizdir. İstanbul gibi bir şehirde yüzlerce küçük lojistik firması, depolardan siparişi veren müşterilere mobilya taşımaktadır. Ölçek büyüklüğünün avantajını kullanmadan üstelik. Bu mobilyalar gerektiğinde 20 katlı binaların kapılarına, yatak odalarına kadar çıkartılmakta, modüler olarak imal edilenler veya yerinde montaj edilecek olanlar teknisyenler tarafından 2-3 saat zaman ayrılarak monte edilmektedir. Bu monte



ATILLA YILDIZTEKİN
LOJİSTİK YÖNETİM DANIŞMANI





sırasında kapıda taşıma aracının beklemesi de ayrı bir maliyet olarak tedarik zincirine eklenmektedir. Bayram öncesi yığılmalar, bölgesel farklı iş kapasiteleri sistemin verimsizliğini arttıran diğer nedenlerdir.

Üretici firmalar bu küçük lojistikçilerin yaptığı depolama ve taşıma için bayi komisyonu adı altında yüzde 20'lere varan bedeller ödemektedir. Yıl sonunda yüzde 5 bilanço kârı elde etmek amacıyla; bu kar marjları kısmen de olsa sokağa atılmaktadır. Maliyetleri arttırmaktadır.

BAYİLER TEŞHİR VE SATIŞ NOKTALARI OLARAK ÇALIŞMALI

Yapılması gereken lojistiğin en temel kavramı olan "consolidation" yani birleştirme olmalıdır. Mobilya üreticileri, mağazasının önünün teşhir yeri, ortasının ofis, arkasının depo ve bahçesinin otopark olduğu bayi satış yerlerinden kurtulmalıdır. Amaç ürünü müşteriye göstermek, beğeni kazandırmaktır. Bu nedenle bayi iş yerleri şehirlerin ana arterlerinde -uygun yerdeyse- geniş teşhir salonlarına döndürülmeli, şehrin işlek caddelerinde yeni teşhir salonları açılmalı ve bayiler sadece teşhir ve satış noktaları olarak çalışmalıdır.

Ürünlerin üreticiden büyük şehirlere büyük araçlarla ekonomik olarak taşınması, her bayi için değil, tüm bayiler için büyük, uygun ve düşük maliyetli depolarda stoklanması, bayilerden gelen satış emirlerine göre eko-

nomik rota ve montaj planı çerçevesinde müşterilere kadar ulaştırılması, yerine teslimi, montajı hatta garanti süresi içinde veya dışında tamir, temizlik, bakım, değişim gibi müşteri hizmetleri artık lojistik firmaları tarafından yapılmalıdır.

Lojistik bir süreç iyileştirme, hizmet kalitesini artırma ve o kalitedeki hizmeti daha düşük maliyetle gerçekleştirme bilimidir. Lojistik şirketlerimiz elbette mobilya satmayı bilmezler, aynen mobilya üreticilerin veya bayilerinin lojistiği bilmedikleri gibi. Herkes kendi temel işine yoğunlaşmalı ve özellikle bitmiş ürünlerin taşınmasını, depolamasını, dağıtımını hatta müşteriye teslimini bu iş için kurulmuş şirketlere bırakmalıdır.

Bu sayede mobilya fiyatları içindeki bayi payı olarak sokağa atılan yüzde 15- 25 arasındaki bir değer hizmetlerin daha çağdaş, kontrollü, uygun koşullarda sağlanması yoluyla hiç olmazsa, yüzde 5-10 oranında geriye kazanılması söz konusu olacaktır. Bu oranlar hiç de az değildir. Kazanılan sadece para olmayacak aynı zamanda düşük stok, büyük ölçekli taşıma ve depolama ile hasarlar azalacak, müşteri memnuniyeti sağlanacaktır. Bunu gerçekleştirmek zor değildir. Bu iş için kurulmuş, çalışan ve kurulmakta olan kuruluşlar vardır. Temel işi mobilya lojistiği olan firmalar mobilya lojistiği yapacaklardır ve mobilya üretmeyeceklerinden eminim.

ÜRÜNLERİN ÜRETİCİDEN BÜYÜK ŞEHİRLERE BÜYÜK ARAÇLARLA EKONOMİK OLARAK TAŞINMASI, HER BAYİ İÇİN DEĞİL, TÜM BAYİLER İÇİN BÜYÜK, UYGUN VE DÜŞÜK MALİYETLİ DEPOLARDA STOKLANMASI, BAYİLERDEN GELEN SATIŞ EMİRLERİNE GÖRE EKONOMİK ROTA VE MONTAJ PLANI ÇERÇEVESİNDE MÜŞTERİLERE KADAR ULAŞTIRILMASI, YERİNE TESLİMİ GİBİ HİZMETLER ARTIK LOJİSTİK FİRMALARI TARAFINDAN YAPILMALIDIR.

DÜNYANIN SON BULDUĞU DİYAR:

Şili

GÜNEY AMERİKA'NIN EN BATISINDA, PASİFİK OKYANUSU İLE AND DAĞLARI ARASINDA GÜNEYDEN KUZYE, BUZULLARDAN ÇÖLLERE UZANAN, İNCE UZUN, YALNIZ VE GÜZEL ÜLKE ŞİLİ. LATİN AMERİKA'DA KREDİ NOTUNU 25 YILDIR A'DA TUTMAYI BAŞARABİLEN TEK ÜLKE OLMAKLA BERABER DÜNYADA EN FAZLA ÜLKE İLE SERBEST TİCARET ANLAŞMASI'NA SAHİP OLAN ŞİLİ, TÜRKİYE'NİN LATİN AMERİKA KITASINDA STA İMZALADIĞI İLK ÜLKE OLMA ÖZELLİĞİNİ TAŞIYOR.



Siyasi istikrar, ticaret serbestisi, kişi başı gelir, yaşam standardı, basın özgürlüğü, şeffaflık ve rekabetçilik açısından Latin Amerika'nın önde gelen ekonomilerinden olan Şili bulunduğu kıtada kredi notunu 25 yıldır A'da tutmayı başarabilen tek ülke. İthal ikameci ekonomi politikalarını 70'lerin ortasında, diğer Latin Amerika ülkelerinden yaklaşık on yıl önce terk eden Şili, bu anlamda liberal ekonominin uygulanması doğrultusunda önemli adımlar attı. Bu durumun bir uzantısı olarak üretimde artış ve rekabeti avantajı yaşayan ülke, başta madencilik ve balıkçılık olmak üzere geleneksel ihracat endüstrilerinde büyüme yaşadı. Aynı zamanda, selüloz, meyve, somon, ağaç ürünleri, şarapçılık ve metanol gibi yeni sektörlerde, hava ve gemi taşımacılığı ve turizm gibi hizmet sektörlerinde gelişme sağlandı. 2010 yılında OECD'ye katılmasının ardından, yakın gelecekte G-20 ülkeleri arasına girme yönünde umut vadedilen ülkelerden biri olduğu belirtilen Şili, yaklaşık 19 bin dolar düzeyindeki kişi başı gelir bakımından da Latin Amerika'nın önde gelen ekonomilerinden biri.

İhracat gelirlerinin yüzde 40'ını madencilikten, milli gelirin ise üçte birini bakırdan elde eden Şili'nin en büyük madencilik şirketi olan Codelco, tek başına dünya bakır üretiminin yüzde 10'unu gerçekleştiriyor. Hayvancılık ve balıkçılık sektörlerinin de gelişmiş olduğu Şili'de işgücünün yüzde 13'ü tarım sektöründe istihdam ediliyor. Petrol üretiminde son 20 yıldır azalma yaşayan ülkenin doğal gaz üretimi de tüketimi karşılayacak düzeyde bulunmuyor. Ülke nüfusunun yüzde 40'ına sahip olan başkent Santiago, GSYİH'nin yüzde 47'sini karşılıyor. Kuzeyde madencilik sektörünün gelişimi; güneyde somon yetiştiriciliği, turizm ve metanol üretimi, ekonomik faaliyetlerin ülke geneline yayılmasını sağlıyor.

STA'LAR TİCARETİ LIBERAL HALE GETİRİYOR

Piyasa ekonomisinin geçerli olduğu Şili'de ihracat gelirleri milli gelirin dörtte birini oluşturuyor. 1990'lı yıllarda gerçekleştirilen ekonomik reformlar sayesinde 1991-1997 yılları arasında reel GSYİH artışı ortalama yüzde 8'e ulaşmış, ancak 1998 yılında gerçekleşen finans krizinin etkisiyle artan cari açığın azaltılmasına yönelik uygulanan sıkı para politikası nedeniyle büyüme oranının yüzde 4'te kaldığı görülüyor. 1999 yılında yaşanan kuraklığın ise, tarımsal üretimin azalmasına, hidroelektrikten elde edilen

BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?

- Paskalya adasında bulunan, Tanrıları ve şefleri için yaptıkları 867 Moais heykellerinin boyları yedi metreyi buluyor.
- Güney Şili'de bulunan bazı Alerce ağaçlarının 4 bin yaşında olduğu söyleniyor.
- 1960'da Güney Şili'de meydana gelen 9.5 büyüklüğünde deprem, 1900'dan bugüne kadar kaydedilmiş dünyanın en büyük depremi oldu.
- Dünyanın en büyük bakır rezervlerine sahip ülke ve ihracatçısıdır.
- 2006 yılında devlet başkanı seçilen Michelle Bachelet dünyada seçilen 11 kadın devlet başkanından biri oldu.
- Ülkenin başkenti Santiago'da 14 milyon kişi yaşıyor.
- Ülkede 2 binden fazla volkan bulunuyor.
- Dünyanın en büyük volkanı Nevada Ojos Salado Şili'de bulunuyor.



enerjinin azalması nedeniyle elektrik kesintilerine ve 15 yıl sonra ilk kez ekonomik küçülmeye sebep olduğu biliniyor. Sonraki yıllarda ekonomik büyüme ortalama yüzde 4 düzeyinde gerçekleşirken, başlıca ticaret partnerleri ile imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmaları sonrasında ticaret daha da liberal hale gelerek doğrudan yabancı sermaye girişi hızla arttığı görülüyor.

2008 yılı sonunda ABD'de başlayan ve dünya yayılan küresel ekonomik krizden sağlam bankacılık sistemi ve güçlü ekonomisi sayesinde nispeten az etkilenen ve Latin Amerika bölgesinin en liberal ekonomilerinden biri olan Şili'nin, sonraki yıllarda yeniden inşa çalışmaları, iç dinamikler ve istikrar sayesinde yeniden büyüme trendine girdiği gözlerden kaçmıyor.

ŞİLİ, 2015'TE İHRACATTA DÜŞÜŞ YAŞADI

Küresel ekonomik krizin olumsuz etkilerine rağmen yıllardır dış ticaret fazlası veren Şili, 2012 ve 2013 yıllarında dış ticarete açık verdi, ancak 2014 yılında yeniden toparlanma eğilimine girdi. 2015 yılında ihracatta yüzde 17 oranında düşüş yaşayan ülke, ithalatı ise yüzde 13'lük bir azalma gösterdi.

2015 yılında gerçekleştirdiği ihracatın yüzde 22,7'sini rafine edilmiş bakırdan elde eden ülke, bakır cevherlerinden yüzde 22, tarım ve gıda ürünlerden ise yüzde 24,8 oranında

ihracat geliri elde etti. Sodalı ve sülfatlı odun hamuru (selüloz), işlenmemiş bakır, balık filetoları, üzüm şarabı, üzüm, dondurulmuş balık, uzunlamasına kesilmiş/biçilmiş ağaç, altın, taze meyveler, molibden cevheri ve demir cevheri ise Şili'nin ihraç ettiği diğer başlıca ürünler arasında yer aldı.

"LATİN AMERİKA'NIN EN HIZLI GELİŞEN EKONOMİLERİNDEN"

Şili ekonomisinin Latin Amerika'nın en hızlı gelişen ekonomilerinden biri olduğunu söyleyen DEİK/Türkiye-Şili İş Konseyi Başkanı Bahadır Balkır, dünyada en fazla ülke ile Serbest Ticaret Anlaşması'na sahip olan ülkenin Şili olduğuna dikkat çekiyor. Balkır; "Türkiye'nin Amerika kıtasında STA imzaladığı ilk ve tek ülkedir. Türkiye, Şili'nin 2014 yılı ithalatında 35. sırada (%0,3 pay), 2014 yılı itibarıyla Şili, Türkiye'nin ihracatında 84. sırada (%0,1 pay) yer almaktadır. Şili, Bakanlığımız tarafından 2016-2017 döneminde Öncelikli Ülkelerden birisi olarak belirlenmiştir" diyor. Türkiye için uzak bir pazar olan Şili'ye denizyolu ve havayolu ile ihracat taşımalarının yapıldığını belirten Balkır, ülkenin başkenti Santiago'nun lojistik üs olarak işlev gördüğünü de belirtiyor.

DOSTLUK ANLAŞMASI İLE İKİLİ İLİŞKİLERİN SAĞLAM TEMELLERİ ATILDI

Türkiye ile Şili, birbirinden çok uzak coğrafyalarda yer almasına rağmen, iki ülke halkı arasında özel bir sempati söz konusu. Türkiye Cumhuriyeti'ni ilk tanıyan Latin Amerika ülkesi olan Şili'nin bu davranışı Türkiye'de, Şili ulusunun milli bağımsızlığı ve ülkeler arasındaki dostluğa verdiği değerin somut bir ifadesi olarak kabul ediliyor. 1926 yılında imzalanan Dostluk Anlaşması ile ikili ilişkilerin sağlam temellerini atan iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin ise 1970'li yıllarda başladığı görülüyor. Güçlü rakiplerin varlığına karşın Türkiye'nin Şili'ye ihracatının STA ile birlikte ilerleyen yıllarda daha da artacağı öngörülüyor.

TÜRKİYE-ŞİLİ DİŞ TİCARET DEĞERLERİ (1000 DOLAR)

Kaynak: TÜİK

YIL	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2010	81.222	311.709	392.931	-230.488
2011	130.616	474.341	604.957	-343.725
2012	174.998	465.852	640.850	-290.854
2013	219.338	405.861	625.199	-186.523
2014	198.614	363.304	561.918	-164.690
2015	188.015	282.572	470.588	-94.557



**PEN
CE
RE**

**KAHVE
MOLASI**





ZÜLFÜ LİVANELİ:

“SANAT BENİM GÜVENLİ LİMANIM”

ZAMANA MEYDAN OKUYAN
ŞARKILAR VE SANATÇILAR
VARDIR. DEVİRLER DEĞİŞİR,
O SANATÇILAR HEP İLK
GÜNKÜ GİBİ AYNI DUYGU
YOĞUNLUĞUYLA DOKUNUR
KALPLERİMİZE. KÂH BİZİ
KARLI KAYIN ORMANI'NA
GÖTÜRÜR, KÂH YİĞİDİM
ASLANIM'LA KAYBETTİĞİMİZ
DEĞERLERİN ARDINDAN
MERTÇE BİR MEYDAN
OKUMAYA DÖNÜŞÜR.
GİDENLERİ ONURLANDIRIR,
KALANLARA UMUT VAAT
EDER. İŞTE ZÜLFÜ LİVANELİ,
GÜVENLİ LİMANIM DEDIĞİ
SANATLA İÇ İÇE 50 YILI, İLK
GÜNKÜ MÜZİK SEVDASIYLA
DOLU DOLU YAŞIYOR.



RÖPORTAJ: GÜLŞEN İŞERİ

Sanatla yoğrulmuş 50 yıl. Dile kolay, bir sanatçı, bir edebiyatçı, bir müzisyen için. Ülkemizde ve dünyada farklı kesimler tarafından ortak

bir duygu ile dinlenen şarkılara imza atan ve çok sevilen bir isim Zülfü Livaneli. Hemen herkesin konserlerinde hep bir ağızdan söylediği şarkıların içimizde yarattığı duygu fırtınalarını nasıl unutabiliriz. Hiç eskimeyen, eksilmeyen; zamanın kum saatinden akan her bir kum tanesi gibi çoğalan şarkıların esintileri hala kulaklarımızda. Gençliğin toy zamanlarında yüreklerimize dokunan Karlı Kayın Ormanı, Leylim Ley, Yiğidim Aslanım parçalarıyla büyüyen nesillerin hayatında Livaneli ismi, bir müzisyenden çok öte anlamlar taşıdı her birimiz için...

Livaneli bu kez 50. sanat yılını bir albümle taçlandırdı. 50 sanatçı ve 50 eserle yayımlanacak albüm Seyhan Müzik etiketiyle çıkacak. Kitapları 22 dilde yayımlanan, onlarca ulusal ve uluslararası ödülün sahibi olan Zülfü Livaneli aynı zamanda “Dünyanın en uzun süre yasaklı albümü”nün de sahibi! Son kitabı Gözüyle Kartal Avlayan Adam’la Yaşar Kemal’i unutturmayan Livaneli, öte yandan Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Kurumu olan UNESCO’nun iyi niyet elçiliği görevini de üstlendi. Tüm bu süreçleri konuşmak için Zülfü Livaneli ile bir araya geldik. 50. sanat yılından, edebiyata ve müziğe kadar pek çok konuyu konuştuk.

50 yıl dile kolay! Müzikle iç içe geçen 50 yıllık bu hayatı nasıl değerlendiriyorsunuz?

50 yılın kolay geçtiğini söylemek mümkün değil, ama kötü geçti de diyemem. Bütün hayatlar gibi iniş çıkışlar, daha zor ve daha kolay dönemler oldu. Acılar ve sevinçler iç içe akıp gitti.

50 yılı geride bırakırken en çok neye özlem duyuyorsunuz?

Fazla özlem duyduğumu söyleyemem ama insan; beden, sağlık ve enerji açısından gençlik günlerini özler elbette.

50 eser, 50 sanatçı olacak... Bu çok özel olmalı... Eserlere ve okuyacak kişilere nasıl karar verdiniz?

Ben karar vermedim elbette. Bu bir armağan albümü. Seyhan Müzik’in yöneticisi Bülent Seyhan böyle bir şey düşünmüş. Sağ olsun, büyük bir özveriyle kayıtları hazırlıyor. Yorumcu arkadaşlara da, bana böyle bir hediye verdikleri için şükran borçluyum.

“MÜZİĞİM, ÂŞIK GELENEĞİNE YASLANMAKTA”

Şimdi baktığımızda bile 30 yıl ewel ki çalışmalarınız dillerde, bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yaptığım müziğin kalıcı olmasını bu toprakların müzikal birikiminden beslenmiş olmama bağlıyorum. Benim müziğim Anadolu’da aşağı yukarı 1000 yıldır sürüp giden âşık geleneğine yaslanmakta. Ben





“BEN DE KAYBOLDUM İÇİNDE BİR ARA...”

Konstantiniyye Oteli’ni sonsuza kadar yazabileceğini ama kitabı kısalttığını anlatan Livaneli, “Hem çok yakın geçmiş hem çok uzak geçmiş var bu kitapta. Bir araya toparlamak üç yıl sürdü. Ben de içinde kayboldum bir ara. Nasıl bunları bir araya getirebileceğim diye düşündüm. Ama sonunda toparlandı ve hepsi birbirine bağlandı” diyor.

bu gelenekten beslendim ve onu modern öğelerle birleştirmeye çalıştım. Ortaya çıkan şarkılar bestelendikleri dönemi aştı ve genç nesiller tarafından da çok sevildi. Bu da beni çok sevindiriyor tabi ki. Bambaşka bir mutluluk yaratıyor insanın içinde...

Siyasi konjonktürün yoğun olduğu bir zaman diliminde müzik yaptınız. Kuşkusuz ki unutulmaz hikâyelerle geçti onca yıl... Romanlara da, müziklere de, eserlere de sığmayacaktır. Siz ne kadarını sığdırdınız?

Pek fazla sığırabilirdiğimi sanmıyorum. Herkes çok üretken olduğumu söylüyor ama ben hala derdini tam olarak anlatamamış olmak duygusu içindeyim. En çok da haklı çıktığım zaman üzülenim. Hayatım boyunca o kadar çok uyarıda bulundum, o kadar çok tehlikeyi önceden göstermeye çalıştım ki. Bunların hiç

birinin işe yaramamış olduğunu görmek üzüyor insanı. Nazım’ın Saman Sarısı’nda anlattığı bir sahne vardır. Şehri koruyan kulelerde bir nöbetçi, düşmanın yaklaştığını görür ama bunu haber veremeden bir okla öldürülür. Bazen böyle hissettiğim oluyor. Kendimi çok akıllı falan saydığım için değil ama gündelik heyecanlara ve modalara kapılmayan bir yapım var. Daha da önemlisi sezgiler. Sezgi ihmal edildiği zaman akıl yetmiyor.

Söylediğiniz her ezgi hala insan tüylerini diken diken ediyor. Yıllar önce yazılmış olmasına rağmen bugün anlatır gibi dinliyoruz. Evrensel ezgiler bir yanıyla da... Bu yaşanmışlık mı? Hayata bakış mı? Nasıl yorumluyorsunuz?

Galiba müziğim ve yazılarım, bu ülkede değişime açık insanların duygularını yansıttı. Beni dinleyen ve okuyan insanlarla yüreğim birlikte attı diyebilirim. Hala da öyle.

Murathan Mungan diyor ki “zamanla azalmayan, mutlaka çoğalır.” Siz de bu zaman diliminde ne azaldı, ne çoğaldı? Hiç kuşkusuz ömrüm azaldı, yine Nazım’ın dediği gibi “çoğum gitti, azım kaldı.” Çoğalan şey ise insanları anlamaya çalışmak, olgunlaşmak ve her genç insanda bulunan hırslardan arınmak oldu diyebilirim.

“ÇOK FIRTINALAR ATLATMIŞ BİR KUŞAĞIZ”

Hepimiz kuşatılmış gibi yaşamımızı sürdürüyoruz. Pes ettiğiniz noktalar oldu mu? (Mesela; müziği bırakmak, roman yazmamak, her şeyden elinizi eteğinizi çekmek vs...)

Hayır, en zor günlerimde bile böyle bir uyuşmaya kapılmadım. Tam tersine sanat benim güvenli limanım. Eğer beste yapmasam, kitap yazmasam akıl sağlığımı bile koruyamazdım. Çok fırtınalar atlatmış bir kuşak biz. Sanat olmasaydı bunlara dayanamazdım diye düşünüyorum.

Müzisyenliğinizin yanı sıra edebiyatçısınız da... Tüm romanlarınız çok etkileyici ama Konstantiniyye Oteli yaşadığımız bu ‘çürümüşlüğe’ bir gönderme içeriyor. Ben kentsel dönüşüm açısından baktım, yerle bir edilen kentler ve onun üzerindeki ‘süsler...’ Bu duruma nasıl geldik diye düşündünüz mü?

Galiba bundan başka bir şey düşünmedim. 10 yıllardır bu ülkenin çürümesini, ahlak-

ki ve insani değerlerinden uzaklaşmasını üzüntüyle izliyor ve anlatmaya, uarmaya çalışıyordum. Konstantiniye Otelinde bu düşünceler sonunda yazılmış bir "Şehrengiz."

Bu kentleri insan yok ediyor ama...
Ne dersiniz?

Burada durum biraz karışık. Bazı kuşaklar kenti yok etmeye, yapısını bozmaya çalışıyor ama İstanbul gibi tarihi şehirlerin ruhu direniyor. Konstantiniye Otelinde İstanbul'un Bizans'tan bu yana değişmeyen ruhunun, her kuşakta tekrarlanan dinamiklerini anlatmaya çalıştım.

Aslında yaşamın kutsallığı üzerine çok konuşulur ama şimdilerde 'ölümün kutsallığı' dillerden düşmüyor. Gerçekten de bu çürümüşlük, insanların sadece kendilerini sosyal medya üzerinden tatmin etmesi korku mu yoksa 'evimiz'de rahat mıyız?

Rahat olduğunu sanan çevreler var ama onlar da yanıldıklarını anlayacaklar yakında. Çatı çökerse hepimiz altında kalacağız. Ülkenin bir yanı feryat figan, öte yanı güllük gülistanlık olamaz.

Korku insani bir durum aslında.
Peki, nereye gidiyoruz?

İyi bir yere değil elbette. Geçmişte de çok büyük acılar yaşadık bugün de yaşıyoruz. Ama bunlar çocuklarımıza daha adil ve mutlu bir dünya bırakmak için mücadele etmemize engel değil. Umutsuzluk yasak.

Yaşar Kemal hepimiz için çok önemli bir edebiyatçı. Onunla geçirdiğiniz 40 yılınız, dile kolay! Siz neler hissediyorsunuz?

Boşluk hissettiğim. Aklıma ilk gelen sözcük bu. Yaşar Kemal'den sonra renkler soldu sanki. Yaşamımda bir şeyler eksildi; yerine konulamayacak bir şeyler. Onu çok özleyorum.

KABINA SİĞMAYAN TAŞAN BİR MAYA: YAŞAR KEMAL

Yaşar Kemal ile 40 yıllık bir yolculuğun ardından büyük bir boşluk kaplamış Livaneli'nin içini. "Coşkusu, neşesi, dost canlılığı, edebiyata duyduğu büyük tutku, insanın onurlu bir yaratık olduğuna inanması ve hemen herkese geçen enerjisi..." diye ne kadar güzel sıfat varsa büyük ustanın ardından sıralarken, Jack London'ın bir sözünü hatırlatıyor ve "Jack London, 'Herkesin içinde bir yaşam mayası kabarır ama bazılarında daha fazla' der. Yaşar Kemal'deki yaşam mayası da böyle kabına sığmayan bir mayaydı. Alıp sürükledi herkesi. Kişiliği de, yapıtı kadar büyüktü desem, abartmış olmam."



HERKESİN YANDIĞI ACI SENİ DE YAKARKEN,
"AŞK, TAKAT BULDUKÇA YAŞADIĞIMIZ GÜZEL BİR
HASTALIK. HAYAT BİZE MUCİZE SUNMUYOR, SEN
KARAR VERİYORSUN" DİYOR TEMELKURAN. 20 YILI
AŞAN YAZI SERÜVENİNDE, KELİMELERİYLE HAYATIN
İÇİNDE KAFALARIMIZI KARIŞTIRAN SORULARI, SIRLARI,
PİŞMANLIKLARI VE GÜZELLİKLERİ ARIYOR.
"ANLADINIZ MI?" DİYE SORUYOR YAZAR OKURUNA.
GÖZLERİMİZDE ANLAŞILDIĞININ PARILTISINI
YAKALADIĞINDA, GERİYE CEMAL SÜREYA'NIN AŞK
ŞİİRİNDEKİ "İYİLİK, GÜZELLİK" KALİYOR.

GAZETECİ-YAZAR ECE TEMELKURAN:

“AŞK, TAKAT BULDUKÇA
YAŞADIĞIMIZ GÜZEL BİR
HASTALIK”

iki küçük çocuğun sırlarına ortak olup, bir dönemi anlamaya çalışmak nasıl bir duygu dünyası yaratır okurda? Hayatın içinden akıp geçen yaşamların, küçük umutların büyük hayal kırıklığına dönüştüğü bir devir, iki küçük gözün parlaltısına nasıl yansır?

Bir devrin romanı mı yazdığı yoksa bir devrin akıp geçen ve geriye baktığımızda kalplerimizde cam kırıklarıyla dolu acılar ve pişmanlıklar mı? Bilinmez ama Ece Temelkuran her romanında biraz daha hayatın farklı yaşanan kısımlarına ama hep bildiğimiz, bir türlü cesaret edemediğimiz detaylarına yolculuğa çıkarıyor. Düşümlere Üfleyen Kadınlar'da “Olmanız gerekenler ortadan kalkınca olduğunuz insanlar olacaksınız” diye konuşturuyor Madam Lilla'yı. “Olmanız gerekenler kafamızı çok karıştırıyor” diyor Temelkuran sonrasında... Kafamız, kalbimiz, zihnimiz aslında hep karışık içinde yaşadığımız coğrafyada. Biraz da buraların hikayesini dinliyoruz Temelkuran'dan aslında bizim hikayemizi... Gazeteci ve yazar, aynı zamanda Türkiye'nin en güçlü kadın kalemlerinden biri Ece Temelkuran. 1993 yılında başlayan gazetecilik kariyerine şu aralar daha çok yurt dışındaki önemli gazetelere yazdığı makalelerle devam ediyor. Asıl mesleğim dediği edebiyatla daha fazla bir arada yaşıyor şu sıralar. Olması gerekenlerin ortadan kalktığı ve olduğu insan gibi kelimelerle, Venezuela'da sosyalist devrimden Arjantin'deki ekono-

mik krize hayatları yansıtıyor. 1996 yılında yazdığı “Bütün Kadınların Kafası Karışık” kitabı 2015 yılında tiyatroya uyarlanan yazarın diğer kitapları Çin'den Latin Amerika'ya kadar 10'dan fazla dile çevrilen Türkiye'nin uluslararası arenada tanınan en genç yazarı Ece Temelkuran'la olması gerekenler ortadan kalktıktan sonra olanları, yazarlığı, edebiyatı ve hayatı konuştuk.

Hem yurt içinde hem yurt dışında oldukça yoğun bir hayatınız var. Bu yoğunluk yorucu olmuyor mu?

Son derece yorucu ama kendimi böyle bir döngüye attım; onun içinde kavrulup gidiyorum, hem Türkiye'de işler zorlaştı bizler için hem de böyle söyleyince çok “snop” gelmesin kulağa ama entelektüel varoluşunuzu düşünmek çok zor oluyor. Çünkü eleştirdiğiniz şeylerin düzeyi düşünce, sizin de düzeyiniz düşmeye başlıyor ve insanı aptallaştırarak bir sürece giriyorsunuz. Bence herkes bunun farkındadır zaten, çocuklara tecavüz etmeyin noktasına getirilmiş bir muhalefetten bahsediyoruz. Bu da insanı yurt dışında da işler yapmaya yöneltiyor.

Şu anda daha çok neler yapıyorsunuz; Köşe yazarlığı ya da yeni bir kitap var mı gündeminizde?

Türkiye'de bazı basın organlarında benim isminin yazılması bile yasaklanmış. O kadar yani... Ölsem haberiniz olmayabilir. Gazeteciler için burada zaten işler son derece zorlaştı. Türkiye ile ilgili bir şeyler yazaca-

“İNANMAK İSTEMEK,
DAHA KUDRETLİDİR”

Düşümlere Üfleyen Kadınlar'ı yazarken, bir yıl İhsan Eliaçık'ın Kuran-ı Kerim tefsiri-ne çalıştığını belirten Temelkuran, kitaptaki tüm göndermelerin o tefsirden yapıldığını, iyi bilenlerin anlayacağını söylüyor. “Hiç bilmeyenler ise hikaye gibi okuyacak” diyor. Umberto Eco'nun örnek okur diye kullandığı kavramı hatırlatarak, “Onların sayısı azdır. Yazarla onun arasındaki diyalog ‘Anladın değil mi?’ ‘Evet anladım’dan ibarettir” diyen yazar, kitabın en derininde, inanmak istemek ile ilgili olduğunu aktararak, “Madame Lilla kitapta ‘İnanmak istemek, inanmaktan daha kudretlidir” diyor.



RÖPORTAJ: EMRE DALKILIÇ
FOTOĞRAFLAR: MUHSİN AKGÜN



“MERHAMETSİZLİĞİN NEDENİ YOK”

“İnsan, anlam veremeye çalışıyor. Bir anlamı olduğu sürece acı can yakmaz çünkü. Neden diye sormak için, evet. Niye hep bize benzeyenler ölüyor? Nasıl zalim oldular bu kadar? Anlasam öfkem içimi yemeyecek sanki. Öyle düşündüm Devir’i yazarken. Biraz da anladım galiba. Bir ilk nedeni yok bu merhametsizliğin.”

ğim zaman dışarıdan, bazen yurt dışından teklifler geliyor, onları değerlendiriyorum. En son Spiegel’e yazdım, ondan sonra yine Almanya’da TAZ Gazetesi’ne yazdım. Bu süreçte şunu fark ettim, böyle süreli yazmak yerine, ara ara yazmak insanın düşünme kabiliyetini daha iyi kullanmasına sebep oluyor. Çünkü Türkiye’deki basın zaten problemli bir yapısı vardı, herkesten haftada en az üç gün yazı beklenen bir döngü içine giriyordunuz. Şimdi öyle değil, o yüzden daha düzgün düşünmek ve düzgün yazmak mümkün olabiliyor.

“İNSİYAKI YAZMAK BANA İYİ GELMİYOR”

Hiç özlemiyor musunuz köşe yazarlığını?

Şimdi ben onu 10 yıl yaptım. Aynı soruyu çok duyuyorum ve hep şunu söylüyorum. Ben onu 10 yıl yaptım. İnsiyaki yazmak denilen şey. İnsiyaki de demeyelim de olay esnasında ya da hemen sonra yazmak. Bu durum

yazar olarak da bana iyi gelen bir şey değil. Çünkü o zaman gündelik gerçekliğe çok bağlı oluyorsunuz ve hakikatin üzerine düşünenecek zamanınız da tam olmuyor. Sürekli bir doldur boşalt halı, daha az yazdığınız zaman daha sistematik bakabiliyorsunuz, daha sakin bakabiliyorsunuz. Nöroloji doktorası yapmış Sloven bir arkadaşım geçen gün şöyle söyledi; “İnsan beyinde, duygusal ve mantıksal olmak üzere iki sistem vardır. Duygusal sistemimiz çok daha hızlı çalışır. Bu yüzden ‘kızayım mı, kızmayım mı’ diye düşünmeden önce kızmaya başlarsınız”. Bu insiyaki yazışı 10 yıl yaptım ve bu yoran, tüketen ve biraz da sıkıcı bir şey.

Yeni kitap yazmayı düşünüyor musunuz?

Bu karışık bir konu ama şöyle açıklayım. Ben Devir kitabından sonra bir kitap daha yazdım aslında, ama o Türkiye’de yayınlanmayacak. Çünkü Türkiye’deki okurlar için yazılmadı ve Türkiye’deki okurlarım zaten benim daha önce yazılarımda anlattığım konuları içerdiği için biliyor. Yabancılar için Türkiye’de neler olduğunu açıklayan bir kitap, şimdi Tayvan’da bile basılacak. Almanya’da basıldı, büyük ilgi gördü, şimdi Fransa’da ve İngiltere’de de basılacak, sonra başka ülkelerde basılacak. O bitti şimdi Oxford profesörlerinden Theodore Zeldin vardır -benim de çok saygı duyduğum bir entelektüeldir- Türkiye’de insanlar “İnsanlığın Mahrem Tarihi” kitabı ile tanır. Onunla karşılıklı oturduk ve yedi gün boyunca konuştuk şimdi bu konuşmaları Almanya’da, Alman yayıncım basacak. Belki o Türkiye’de basılabilir çünkü o daha çok hayat hakkında, daha temel kavramlarla ilgili bir kitap olacak. Bu arada tabii bütün bunlar bittiğinde, yeni bir roman var aklımda. Başladım da yazmaya aslında ama bu kadar. Sizin de anlattığınız koşturmaca arasında çok da mümkün olmuyor.

Yine yurt dışına çıkacaksınız sanırım...

Evet. Maalesef. Yani maalesef diyorum, çünkü ben bu ülkeyi çok seviyorum. Geçen gün kendi lafımı okudum, dedim ki kendime; bravo Ece çok güzel demişsin, aynen böyle. “Dönüşünü sevmiyorsun bu ülkenin ama bir çay vereyim içersin deyişi var” ona hayır diyemiyorsun. Hakikaten bir tarafı var bu ülkenin elim ayağım kırılıyor. Çok zaafım var bu ülkeye, birçok insan gibi. Ama bir tarafı var ki, giderek o tarafı daha güçlü hale geldi. Dövüş ve kalitesiz bir dövüş. Yani bir



kılıç, şövalye dövüşü değil yani, alttan üstten, her taraftan tuzak pusu falan. İşte olay oraya dönünce benim için bitiyor. Ben kavga edebilirim ama bu tarz kavgayı edemediğim için yurt dışında başka şeyler yapmaya çalışıyorum.

Elinizin ayağınızın kırıldığı ama bir ülkeyi sevmekten asla vazgeçmeyen bir ruh halı. Dügümlere Üfleyen Kadınlar'da bir ülke nasıl sevilir sorusuna kitap kahramanlarından Maryam "Sen seveceksin. Sen teslim olacaksın. Budur

olay gerisi kibirdir" diyor. Gerçekten bir ülkeyi sevdiği gibi mi sevmek gerekiyor insanları da?

Ülke öyle sevilir. İnsanı öyle sevmeye kalkmamak gerekiyor. Kitapta, "Bakma, herkes kendi cehennemini arar" diye bir söz var. Herkes yanmak ister. Galiba aşk, takat buldukça yaşadığımız güzel bir hastalık. Aşk, seninle ilgili. Hayat bize mucize sunmuyor ve bu çok iyi, yoksa başa çıkamazdık. Sen karar veriyorsun, sen atıyorsun kendini, sen çekiyorsun ve sen bitirmek istediğinde bitiyor. Gitmeye sen karar verirsın ama nereye varacağına sen karar veremezsin. Kendini ateşe atmaya kendin karar veriyorsun, ne kadar yanacağına da sen... Ama "Tamam artık" deyip çıktığında, ne kadarının yanmış olduğunu, geriye senden ne kaldığını bilemezsin. Bunu kontrol edemezsin.

Devir'de hikayenin kahramanlarının sırları var. Sırların içinde kendi dünyalarında oturuyorlar. Yazarlık serüveninde, yazarken hangi sırları sakladın hangi sırları açtın kelimelerinde. Sakladıkların nedir?

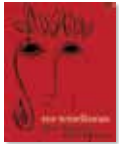
Gerçekten bilmiyorum. Ama hatırlamakla ilgili hep bir meselem oldu. Hatırlamak üzerine hem yaptığım gazetecilik işlerinde hem yazarlığımda hem de kişisel hayatımda çok düşündüm, çok okudum. Sanırım benim unuttuğumu hatırlamadığım bir şey var. Kitap kahramanlarının da unuttuğu hatırlamadığı bir şeyler olduğu gibi...

"BÜYÜK BİR İNSANI KRİZ YAŞANIYOR"

"Büyük bir insani kriz yaşıyor ve kimsenin çok öngörebildiği, büyük planlar yapabildiğini zannetmiyorum. Karma karışık bir durum var. Buradan bakınca Avrupa ne yaptığını biliyor diyoruz ama durum öyle değil. Herkes şaşkın vaziyette ve herkes ne yapacağını anlamaya çalışıyor."



ECE TEMELKURAN KÜLLİYATI



Bütün Kadınların Kafası Karışık (İletişim, 1996; Everest, 2008)



Kıyı Kitabı (Everest, 2002, Şiir-Metin)



Dışarıdan Kıydan Konuşmalar (Everest, 2004)



Biz Burada Devrim Yapıyoruz Sinyorita! (Everest, 2006)



Ağrının Derinliği (Everest, 2008)



İkinci Yarısı (Everest, 2011)



Dügümlere Üfleyen Kadınlar (Everest, 2013)

1996 1997 2002 2002 2004 2005 2006 2006 2008 2010 2011 2012 2013 2015



Oğlum Kızım Devletim-Evlerden Sokaklara Tutuklu Anneleri (Metis, 1997)



İç Kitabı (Everest, 2002, Şiir-Metin)



İçeriden Kıydan Konuşmalar (Everest, 2005)



Ne Anlatayım Ben Sana! (Everest, 2006)



Muz Sesleri (Everest, 2010)



Kayda Geçsin (Everest, 2012)



Devir (Can, 2015)



MEHMET FATİH KARAHAN: “ÖNÜMDEKİ ENGELLERİ YÜZEREK AŞIYORUM”

İTALYA'DA DÜZENLENEN AVRUPA YÜZME ŞAMPİYONASI'NDA ALTIN MADALYAYI TÜRKİYE'YE GETİREN DOWN SENDROMLU MİLLİ YÜZÜCÜ MEHMET FATİH KARAHAN İÇİN BAŞARI, ÖZGÜVEN VE MUTLULUK DEMEK. KÜÇÜK İMKÂNLARLA BÜYÜK ENGELLERİ AŞAN GENÇ YÜZÜCÜ, AZMİYLE HERKESE ÖRNEK OLUYOR. “YÜZEREK ENGELLERİ AŞIYORUM” DİYEREK, BAŞARININ ENGEL TANIMADIĞINI BELİRTEN BAŞARILI SPORCUNUN BUGÜNLERDE TEK AMACI İSE, TEMMUZ AYINDA İTALYA'DA YAPILACAK DOWN SENDROMLULAR DÜNYA YÜZME ŞAMPİYONASI'NDA ZİRVEDE YER ALMAK.

Küçük imkânlarla büyük engelleri aşmış, yılmadan hayalinin peşinden koşmuş, azmin gücüyle sıfırdan zirveye çıkmış, okuyana ilham veren insanların öykülerini anlatmaya devam ediyoruz.

Bir insanın sadece başarılı olması değil, sıfırdan gelerek başarmış olması da önemli. Down sendromlu Mehmet Fatih Karahan da sıfırdan başlayarak, zorlu yollardan geçmiş, azmiyle genç yaşta önemli başarılarla imza atmış genç bir sporcu. Ailesinin desteğiyle dört yaşında yüzmeye başlayan 24 yaşındaki milli sporcu Mehmet Fatih Karahan, altı yaşındayken şimdi de hocası olan İsa Çağlar ile tanışarak, şampiyonluğa giden yola adım atıyor. Takımdaki arkadaşlarının “Bir şey olamazsın” demesine aldırmadan çalışmalarını sürdürerek milli takıma kadar yükselen Karahan, İtalya’da düzenlenen Avrupa Şampiyonası’nda altın madalyayı Türkiye’ye getirerek azmiyle herkese örnek oluyor. Kendisine inananları da haksız çıkarmayan, inanmayanları ise azmi ve başarılarıyla hayran bırakan Karahan, attığı her kulaçla toplumun engellilere koyduğu zihin bariyerlerini de yıkıyor. Örnek olacak bir çaba göstererek, kimsenin hayalini bile kurmadığı bir yüzme şampiyonluğuna imza atan Karahan, Avrupa Şampiyonası’nda kendi serisinde birinci ve genel seride de dördüncü olarak, “İnanmak istemenin,

“TÜRK HALKININ DESTEĞİNİ BEKLİYORUM”

“Ailem ve antrenörümün desteğini her zaman ve her yerde yanımda hissettim. Bu nedenle, bugün geldiğim yerde onların büyük emekleri var. Onlar bana destek vermekle birlikte her zaman inandı, bu da beni motive etti. Ben de yorulmadan hep çalıştım. ‘Bir zamanlar havuza girmekten korkan o küçük çocuk ben miyim?’ diye soruyorum kendime. Bundan sonra da çalışmalarımı yoğun bir şekilde sürdürerek, herkese başarılı olduğumu göstermek ve dünya şampiyonu olmak istiyorum. Türk halkının desteğini ve duasını bekliyorum.”



İSA ÇAĞLAR "MEHMET GÜCÜNÜ HERKESE GÖSTERDİ"

"Mehmet Fatih Karahan, Avrupa Şampiyonası'nda 800 metre serbestte altın madalya kazanırken, 400 metre serbestte 2'nci, 200 metre serbestte ise 3'üncü oldu. Mehmet Fatih altı yaşından beri benimle birlikte çalışıyor. Öğrencim takıma ilk katıldığı yıllarda arkadaşları ona 'bir şey olamazsın' demişti ama o gücünü gösterdi ve İtalya'da düzenlenen Avrupa Şampiyonası'nda altın madalyayı Türkiye'ye getirdi. Bu şampiyonluktan sonra öğrencimin hayatı yüzme oldu. Umarım Avrupa Şampiyonası'nda elde ettiği dereceyi, Dünya Şampiyonası'nda da tekrarlar. Bunu başaracak gücü var. Ülkemize altın madalyayla döneceğimize inanıyorum."

inanmaktan daha kudretli" olduğunu gösteriyor. Şimdilerde tatlı bir telaş ile günlerinin büyük bir bölümünü temmuz ayında gerçekleşecek Down Sendromlular Dünya Yüzme Şampiyonası'na çalışarak hazırlanıyor. Hedefine dünya şampiyonluğunu koyan Karahan, attığı her kulaçla sadece bir şampiyon değil, aynı zamanda da farkındalık yaratan örnek bir sporcu profilini zihinlerimize yazıyor. Pencere Dergisi olarak Mehmet Fatih Karahan, annesi Adalet Karahan ve antrenörü İsa Çağlar ile bir araya geldik ve Mehmet Fatih'in başarılarla dolu hikayesini onlardan dinledik.

"BAZI İNSANLAR DOĞUŞTAN ŞANSLIDIR"

1991 yılında Konya'da dünyaya gelen Mehmet Fatih Karahan, down sendromlu olmasına rağmen lise öğrenimini başarılı bir derece ile tamamlıyor. Yüzmeye olan tutkusunu, henüz dört yaşındayken annesinin teşviki ile başlayan milli yüzücü, ilk zamanlar sosyal bir faaliyet olarak başladığı bu sporu geçen yıllar içerisinde profesyonel bir boyuta taşıyor. Başarıya giden yolun en başında Karahan'ın azmini tetikleyen ise annesi Adalet Karahan oluyor.

Üç çocuk annesi anne Karahan, lavabo, yemek, toplumda davranış kurallarını öğretiyor. Konuşma ve öğrenme güçlüğününün gibi davranarak sabırla aşıyor. 11 yaşındayken oğlunu vücut gelişimi için Konya Büyükşehir Belediyesi Yüzme Takımı'na yazdırıyor. Yüzmede başta ailesi olmak üzere antrenörlerinin de desteği ile kısa sürede uzun bir mesafe kat eden Karahan, ilkokul sıralarındayken yüzme müsabakalarına

katılarak dikkatleri üzerine çekmeyi başardığını aktarıyor. İlk başlarda sudan korkan oğlu Mehmet Fatih Karahan'ının korkusunu yenmesini sağlayan anne Karahan, sudan korkan bir gençten, şampiyon bir sporcunun gelişimine de hem tanıklık hem de eşlik ediyor. Konya'da düzenlenen müsabakalarda dördü altın olmak üzere 20'ye yakın madalya kazanan Karahan, 2010 yılında Mersin'de yapılan Özel Sporcular Spor Federasyonu Türkiye Şampiyonası'nda şampiyon olmayı başarıyor. Bu başarıyla birlikte Karahan'ın hedefleri de büyüyor.

Karahan, "Bu benim için zor, bir o kadar da keyifli bir yolculuktu. Ama bu yolda hiç bir zaman yalnız olmadım. Elimden tutan, yanımda olan bir ailem ve de hocalarım vardı. Bu nedenle kendimi çok şanslı hissediyorum. Bazı insanlar doğuştan şanslı gelir dünyaya. İşte onlardan biri de benim sanırım" diyerek en büyük şansının ondan hiç bir zaman desteğini esirgemeyen ailesi olduğunu söylüyor.

"İMKANLARIMIZI KENDİMİZ YARATIYORUZ"

İtalya'da düzenlenen Avrupa Şampiyonası'nda altın madalyayı Türkiye'ye getiren Karahan'ın başarı ile noktalanan şampiyonluk hikayesini antrenörü İsa Çağlar şu sözleri ile anlatıyor: "Şampiyonluğa hazırlanırken Mehmet Fatih'i en çok zorlayan faktör içinde bulunduğu kısıtlı imkanlar oldu. Konya'da yüzme konusunda imkanlar oldukça kısıtlı. O yüzden imkanlarımızı kendimiz yaratmaya çalışıyoruz. Uzun süredir kulüp olarak antrenmanları zor şartlarda, atlama taşları olmayan ve olimpik özellikler



MİLLİ YÜZÜCÜ MEHMET FATİH KARAHAN VE
ANTRENÖRÜ İSA ÇAĞLAR



taşımayan bir havuzda gerçekleştiriyoruz. Normalde haftanın altı günü antrenman yapıyoruz. Ancak bu yarış öncesinde Mehmet Fatih, günde iki seans, kara ve havuz antrenmanları yaptı. Şampiyonluk hedefiyle çıktığı bu yolda yılmadan, yorulmadan çalıştı ve emeklerinin karşılığını da aldı. İtalya'da gerçekleştirilen Avrupa Şampiyonası'nda kendi serisinde altın madalya kazandı. Bu bizim için çok gurur vericiydi."

Hayatının her noktasında olduğu gibi yarışlara hazırlık öncesinde de Mehmet Fatih'in ailesinin sonsuz desteğini aldığını söyleyen Çağlar, "Günde iki kez antrenman yaptığında ailesinin sabah oldukça erken, akşam ise geç saatlere kadar ona refakat ediyor olmaları, antrenman ve diyet programlarımı uygulamada verdikleri destek, moral ve motivasyon Mehmet Fatih için çok önemli" diyor.



"KAZANMAK İÇİN DISİPLİN ŞART"

Günlük planlarının başında antrenmanları geliyor Karahan'ın. Bu nedenle de gününü öncelikle antrenmanlarını yapabileceği şekilde planlıyor. Bu planlamaya disiplinli bir şekilde uyabilmek için, erken uyuyup, güne erken başlamanın şart olduğunu söyleyen Adalet Karahan, "Her işin başı disiplin. Kazanmak içinde disiplin şart" diyerek, oğlu Mehmet Fatih'in yüzme konusunda elde ettiği başarıların disiplinli çalışmasının bir meyvesi olduğunu söylüyor.

Mehmet Fatih'in bu yıl 16 Temmuz'da İtalya'da gerçekleşecek Dünya Yüzme Şampiyonası'na yoğun bir programla hazırlandığını söyleyen Adalet Karahan, "Öncelikle Mehmet Fatih'in bu yarışmadan başarılı bir sonuç ile dönmesini istiyoruz. Uzun vadede ise oğlumun planları yine yüzme üzerine kurulu. Gelecekte yüzme antrenörü olarak çalışmalarına devam etmek istiyor. Dünya şampiyonasına oldukça yoğun hazırlanıyor. Tabii ki her sporcu gibi ilk üçte yer almanın hayalini kuruyor ve hedeflerini yüksek tutuyoruz" şeklinde konuşuyor.

"YÜZME İDEAL BİR SPOR DALI"

"Yüzme sporunda yaralanma ve sakatlanma riski diğer sporlara göre daha düşük diyebiliriz. Diğer taraftan yüzme, rehabilitasyon alanında da vazgeçilmez bir spor dalı" diyen İsa Çağlar, belirli engelleri olan kişiler için yüzmenin ideal bir spor dalı olduğunu söylüyor. Sadece havuzda kazandığı başarılarıyla değil, sosyal hayatında da örnek bir insan olarak toplumsal ve zihinsel engelleri attığı her kulaçla ortadan kaldıran Karahan, azmin zaferinin en güzel örneklerinden biri olarak hayatta fark yaratmanın keyfini yaşamayı fazlasıyla hak ediyor.

ADALET KARAHAN "ŞAMPİYONLUK HAYAL BİLE DEĞİLKEN GERÇEK OLDU"

"Nasıl normal bir çocuğa çok fazla vakit ayırdığınız zaman size karşılığını verir, down sendromlular da belli bir oranda karşılığını verebiliyor. Fatih de öyle. Yüzmeye dört yaşında başladı, fakat yeni başladığında ilk bir ay korkusundan havuza giremedi. Havuza girmedeği halde onu her gün havuza götürdüm. Bundan ne ben, ne de Fatih yılmadık. Bir süre sonra havuza girmeye başladı, düzgün yüzmeyi öğrendi. Sonra stilli yüzmeyi öğrendi ve daha sonrasında antrenmanlara katıldı. Fatih spora başladığı dönemde böyle bir başarı elde edeceğini kimse hayal etmiyordu. Bu şampiyonluk hayal bile değilken, gerçek oldu. Verdiğim emeklerin karşılığında Fatih'in başarılı olması beni mutlu ediyor. Ömrümün sonuna kadar onun yanında olmak istiyorum"



NEW YORK'TA BİR PLAJ KAÇAMAĞI

LONG BEACH, NY



OKYANUSTA YÜZMENİN, SÖRF YAPMANIN VEYA YAPANLARI
İZLEYEREK NEW YORK'UN NEREDEYSE EN KALİTELİ
KUMLARINA UZANIP GÜNEŞİN TADINI ÇIKARABİLMENİN
GEREKLİ TÜM KRİTERLERİNİ YERİNE GETİREN LONG BEACH,
YALNIZCA BİR PLAJ DEĞİL; LONG ISLAND'IN EN ESKİ VE
KÖKLÜ İKİ ŞEHRİNDEN DE BİRİ.



YAZI: MÜGE EMİRGİL



N

ew York'ta, fazla uzağa gitmeden, şehrin biraz dışına çıkmaya vakit ayırabilenleri pişman etmeyecek bir deneyim sunan, derde deva plajlardan biri Long Beach. Şehrin yaz aylarında tam anlamıyla yanan sokaklarını turlarken, az sonra tamamen buharlaşıp uçacağından endişelenir veya sıkıcı bir iş toplantısında dakikaları sayarken buluyorsa insan kendini, ferahlamak için bir plaj kaçamağı gerçekten işe yarayabiliyor.

CIVITAS AD MARE

5.6 kilometre uzunluğundaki kumsalıyla adını hak eden Long Beach, coğrafi açıdan Nassau County'ye bağlı Hempstead içinde konumlanmış olmasına karşın 20 bini aşkın yerleşik nüfusuyla bağımsız bir yerel yönetime sahip. Okyanusa nazır yaşamak insana kendini yeterince özel hissettirirken Long Beach, diğer üç tarafı da körfez sularıyla çevrili bir ada şehri olma özelliği de barındırıyor.

Atlantik Okyanusu kıyısındaki adayı Long Island'dan, kuzeyi, doğusu ve batısını çevreleyen Reynolds Kanalı ayırıyor. Tam anlamıyla bir su şehri olduğundan şehrin mottosu "The City By The Sea", yani deniz kıyısındaki şehir olarak belirlenmiş. Şehir ambleminde de "Civitas Ad Mare" olarak latincesi yer alıyor.

Adanın iklimi oldukça ılıman. Long Island'ın ve New York'un iç taraflarına göre kışlar daha ılık, yazlarsa daha ferah. Yalnızca Long Beach sakinlerinin değil, her fırsatta hafta sonu veya günübirlik plaj kaçamakla-

rı için gelen, New York City ve hatta daha da ötetlerden misafirleri hayli fazla buranın.

FİLLER VE KÜTÜKLER

İlk Long Beach Otel'i'nin yapılması ve hemen ardından demiryolunun gelmesiyle New Yorkluların sayfiyesi olarak hızla gelişmeye başlamış ada, yirminci yüzyıla girerken. Long Beach'i, ABD'nin Doğu Riviera'sı olarak geliştirme hedefinin en önemli adımlarından biri olarak, Senatör William H. Reynolds tarafından yaptırılan ilk boardwalk'un ise fillerin yardımıyla inşa edildiği anlatılıyor. Evet, filler...

Şantiye alanına, o dönem Amerika'nın en ünlü göz boyama ustalarından Barnum'un kurmuş olduğu Barnum&Baily Sirk'i'nden Roger ve Alice adında iki fil getiriliyor. Filler iki saat kadar reklam olsun diye burada kalıyor, fotoğraf çekimi yapılıyor. Fotoğraflarda kütük taşıyan filleri görenler, inşaatın tamamını fillerin yaptığını sanıyor. Nitekim Long Beach sakinleri de, nasıl bir illüzyonsa hala hikâyeyi böyle anlatıyorlar. İşin aslı böyle değil ise de filler, Long Beach Boardwalk'unun bir nevi simgesi olmuş durumda.

10 yıl geçmeden orijinal boardwalk'un yanmasıyla 20'lerde bir yenisi yapılıyor. Tüm dünyada bir şıklık ve zarafet yarışı olduğu dönemler. Long Beach'in Beyoğlu'su olan boardwalk üstünde ağustosun cehennem sıcaklığında arz-ı endam ederken şık ve elit olacağız diye erkekler ceket, kadınlar kürk giyiyor neredeyse. İkincisinin nasıl ve neden yıkıldığını kimse hatırlamıyor ama Sandy Fırtınası'na kadar birçok başka fır-





BOARDWALK DÜNYASI

Plajın üstünde konumlanan ve altında ABD gençliğinin, The Drifters'in 1964 yapımı Under The Boardwalk şarkısında bahsi geçen türlü eğlencelere gark olduğu boardwalk'un üstü, yaz kış koşu yapan, pedal çeviren, yürüyüş yapan ya da banklara oturup okyanus manzarası izleyen insanlarla dolu. Plajda ve boardwalk üzerinde devriye gezen polis araçlarını da sıklıkla görmek olağan. Güvenlik önemli tabii...

tinaya dayanan ve Long Beach'in değişen çehresine uyum sağlayan en uzun ömürlü boardwalk 30'larda ABD ekonomik krizi sırasında yapıyor. 40'larda II. Dünya Savaşı sırasında Long Beach, ABD ordusu tarafından kullanılıyor. 50 binden fazla askeri personel burada üstleniyor. Boardwalk üstünde devriye geziyor.

Savaş sonrasında askerin görev yerlerinden ayrılmasıyla, ABD'nin önemli plajlarının fenomeni olan boardwalk, Amerikan filmlerinden de aşına olduğumuz yaşantısına kavuşuyor.

SÜPER FIRTINA SANDY

Çok değil üç yıldan biraz fazla bir zaman geçti Sandy Fırtınası'nın New York kıyılarını vurmasının üzerinden. 2012 yılının yaz sonu, Ekim ayıydı. 30'lardan bu yana kullanılmakta olan boardwalk'un yıkılmasının yanı sıra yüzlerce araç ve binayı da sel basmasıyla toplamda 250 milyon dolara ulaşan oldukça büyük bir zarara uğradı Long Beach. İki hafta kadar ne elektrik ne su hizmeti alamayan şehir, bu felaketin yaralarını çabuk sardı. Boardwalk'un yeniden yapımının da 2013 yazı sonunda tamamlanmasıyla, hızla toparlanarak eski güzel günlerine döndü.

Buraya yerleşmek isteyenler için oldukça geniş bir seçenek yelpazesi mevcut. Long Beach şu aralar, fırtına öncesinde başlayan, Sandy'den gördüğü zarar üzerine de ivme kazanan büyük bir yeniden canlanma ve gelişme sürecinden geçiyor. Okyanus kıyısına nazır yeni siteler çoğalırken, gerek sahil gerekse iç taraflarda bir zamanlar yazlık olarak kullanılan ancak artık yaz kış ikamet edilen küçük evlere yenileri ekleniyor. Şehrin 1930'lardan kalma çehresini

günümüzün modern mimarisiyle harmanlarken kimi eski evler yıkılıyor kimi ise restore ediliyor. Şehrin içinde West Park Avenue boyunca uzanan alışveriş bölgesi de yakın dönemde tarihi tren istasyonundan mağazalara varıncaya kadar yenilendi.

SURFIN' USA

Okyanusta yüzmenin, sörf yapmanın veya yapanları izleyerek New York'un neredeyse en kaliteli kumlarına uzanıp, güneşin tadını çıkarabilmenin gerekli tüm kriterlerini yerine getiren bu plaja, 12 Amerikan doları giriş ödemeniz gerekiyor. LIRR (Long Island Rail Road) ile geliyorsanız tren biletini plaj girişiyi birlikte paket olarak satıyorlar.

22 Haziran'a kadarki dönemde yalnızca hafta sonları ancak sonrasında 1 Eylül'e kadar her gün, sabah 9 ile akşam 6 arası giriş için boardwalk üstünde konumlanmış gişelere ödemenizi yapıyorsunuz. 9'dan önce geldiyseiz ödeme yapmazsınız ancak unutmayın plaja giriş 23 ile 5 arası yasak. Hayvanlara hep yasak. Ayrıca mangal veya herhangi bir şekilde ateş yakmak ve alkol



BİR NEW YORK SAYFIYESİ

New York'ta yaşayanların veya ziyaret edenlerin kolayca ulaşabileceği uzaklıkta Long Beach. Manhattan'da 34. Cadde'deki Penn Station'dan Long Island Rail Road (LIRR) ile 50 dakikada ulaşılacak mesafe, otomobil ile elbette daha da kısa sürede kat edilebiliyor.



tüketmek hem plajda hem de boardwalk üstünde yasak.

Evet, burası özgürlükler ülkesi ama başkalarının özgürlüğü söz konusu olduğunda yasaklar silsilesi başınızı döndürebiliyor. Boardwalk üstünde paten kaymak ve kayak da yasak, aklınızda bulunsun. Sörf yapmak da bazı alanlarda yasak. Önceden suyu gözle şöyle bir tararsanız zaten göreceksiniz. Plaja havlunuzu yerleştirmek için sörf yapılan ya da yapılmayan kısımları seçme özgürlüğünüz var elbette.

Plaj içinde yeme içme ve tuvalet olanakları mevcut olduğu gibi giriş ücretine tabi olan günler ve saat aralıklarında cankurtaran görev yapıyor ve yüzecekseniz o görecektir şekilde yüzün diye de uyarıyorlar.

Tüm günü plajda geçirdikten sonra güneş battıktan sonra acıkan karnınızı bu sayfiye şehrinin şirin restoranlarından birinde doyurup ister trenle şehre geri dönebilir ister bir otelde geceleyip ertesi gün de plajdan yararlanırsınız. Kim bilir çok hoşunuza giderse, buraya yerleşmeyi bile düşünebilirsiniz.

AMAN YASAKLARA DİKKAT!

- Plaja 23 ile 5 arası girmek
- Hayvanlarla plaja girmek
- Mangal ve ateş yakmak
- Alkol tüketmek
- Boardwalk üstünde paten ve kayak yapmak
- Sörf yapmak da bazı alanlarda yasak...







AKUT BAŞKANI NASUH MAHRUKİ:

“ÖLÇEMEDİĞİMİZ HİÇBİR ŞEYİ YÖNETEMEYİZ”

TÜRKİYE, KIRMIZI TULUMLARI VE SIRTLARINDA AKUT YAZISIYLA 1999 DEPREMİNDE TANIDI ONLARI. BİR GRUP GÖNÜLLÜ DAĞCININ BİR ARAYA GELDİĞİ, BM TARAFINDAN AKREDİTE EDİLMİŞ İLK TÜRK ARAMA-KURTARMA TİMİ OLAN AKUT, BUGÜN ALANINDA DÜNYANIN EN BÜYÜK YEDİNCİ SİVİL TOPLUM KURULUŞU. 20'İNCİ YILINI DOLDURAN AKUT, BİNLERCE İNSANIN HAYATINI KURTARMAKLA KALMADI, YABANCI ÜLKELERİN SİVİL SAVUNMA KURULUŞLARINA VERDİĞİ EĞİTİMLERLE DE FARK YARATMAYI BAŞARDI.

Türkiye bir deprem ülkesi. Depremle yaşamaya alışmalıyız. Bu söz, 1999 Depremi sonrasında herkesin dilinde olan ama düşüncelerinde yıllardır değişmeyen deprem gerçeğini hafızalarımıza kazıdı. O gün Türkiye sırtlarında Arama Kurtarma Derneği (AKUT) logolu bir grup gencin, var güçleriyle enkaz altındaki insanlara ulaşma ve onları kurtarma çabalarına tanıklık etti. Türkiye AKUT ve AKUT'un yarattığı değişimi yeni fark etse de, derneğin kuruluşu öncesine dayanıyordu. Hatta arama kurtarma çalışmalarıyla ilgili ilk düşünce 1994 yılında talihsiz bir dağ kazası sonucu orta çıkmıştı. “1994 yılının Kasım ayında Bolkar Dağları'nda Yıldız Teknik Üniversitesi'nden iki dağcının kaybolduğu haberini duyduk. Dönemin bütün deneyimli dağcıları Türkiye'nin dört bir tarafından gelerek, kaybolan iki dağcı için seferber oldu. İki ana grup halinde, 100'e yakın dağcının katıldığı, Jandarmanın ve bölge insanının da yer aldığı, hatta askeri helikopterlerin de desteklediği iki grup halinde 14 gün arama çalışması yapıldı. Bütün yamaçları iplerle inip, vadileri taradık. Ancak bulamadık” diyen AKUT Yönetim Kurulu Başkanı Nasuh Mahruki, başarısızlıkla sonuçlanan çalışma sonrasında bir grup dağcının bir araya gelerek arama kurtarma faaliyetlerinin en doğru nasıl gerçekleştirileceğini düşünmeye başladığını anlatıyor. İşte

AKUT'u kuran düşüncede bu araştırmayla başlıyor. O günden bugüne 2 bin 146 operasyona katılan AKUT ekipleri, 2 bin 225 kişiyi ve 974 hayvanı kurtarmayı başarıyor. Hayatını kaybeden 295 insanı da bulundukları yerden alarak, yetkililere teslim ediyor.

“GÖNÜLLÜ BİR ARAMA KURTARMA TİMİYİZ”

Ülkemizde doğa sporlarına 1990'li yıllarda başlayan ilgi, özellikle Mahruki'nin 1994 yılında imkânsız zirvelere tırmanışları sonucu aldığı Kar Leoparı ünvanı, genç dağcıları daha da teşvik etti. Tırmanışların sayısı artarken, doğa sporları yapan sporcularında kaza haberleri sık sık ekranlara gelmeye başladı. Türkiye'de açık arazide meydana gelen bu tür kazalara müdahale edecek ekibin olmaması Mahruki ve bir grup genç dağcıyı bir çatı altında profesyonel ve bilimsel yöntemlerle daha sağlıklı arama kurtarma çalışmalarına itti. Gönüllü bir arama kurtarma timi ile AKUT, artık tüm doğal afetlerde, doğa sporları kazalarında yurt içinde ve yurt dışında ilk başvuru ekibi oldu.

Mahruki, “14 Mart 1996'da, tam 20 yıl önce bu düşünceyle AKUT Arama-Kurtarma Derneği'ni kurduk. Hatta 7 kişiyi zor bulduk o dönemlerde. 20 yıl sonra 36 ekibimiz var. 2 bin iki yüz civarında gönüllümüz var. 700-800'ü kadın olmak üzere. Ekipleri oluşturan bireylerin sayıları bulundukları bölgenin nüfusuna göre farklılık gösteriyor. İstanbul'da-



“İNSAN, KENDİNE YATIRIM YAPMALI”

“Ayakta kalmak ve ilerleyebilmek en önemli şey. Bunun için hem yetenek eğitimi gerekli hem kendine yatırım yapmak gerekli. Sürekli kendine yatırım yapmalı insan, avantaj biriktirmeli. Mesela dil öğrenmek, yurt dışına gitmek, yurt dışında yaşamak, spor yapmak, iyi bir networka sahip olmak insan ilişkilerinde bir avantajdır. Hayat bu avantajları biriktirmek ile bir yerlere varıyor. Ömür boyu avantaj biriktirmek lazım.”



ki ekipler daha kalabalık oluyor genelde. 100-120 kişi olabiliyor bir ekipte. Ama 60-70 kişi olan ekiplerimiz de var” diyor. Gönüllülük üzerine kurulu bir yapı AKUT. Maaşlı olarak çalışan sadece üç personeli var. Sadece bir arama kurtarma derneği değil AKUT. Yani 20 yıllık süreçte dernek, çok önemli değişim ve dönüşüm geçiriyor. “AKUT’un yanı sıra vakfımız, spor kulübümüz, enstitümüz, üniversite topluluklarımız, yayınevimiz, liselerde kulüplerimiz, çocuk akademimiz de bulunuyor. Birkaç bin kişilik bir aile AKUT yapılanması” diye 20 yılda geldikleri aşamayı özetliyor Mahruki. Amaçlarını dağ ve doğa kazalarında, deprem ve sel gibi doğal afetlerde, diğer büyük kazalarda can kaybını en aza indirmek, hayat kurtarmak olarak açıklayan Mahruki, toplumu bilinçlendirmeye çalıştıklarını,

gençlerin sportif faaliyetlere katılımını sağladıklarını, üniversite topluluklarıyla sosyal sorumluluklarını da yerine getirme çabası içinde olduklarını vurguluyor.

ALANINDA DÜNYANIN YEDİNCİ STK’SI

Birleşmiş Milletler tarafından akredite edilmiş Türkiye’nin ilk kurtarma takımı olan AKUT, dünyadaki bu alanda yedinci sivil toplum kuruluşu aynı zamanda.

Sahip olduğu bilgiyi paylaşan AKUT’un yetiştirdikleri sivil savunma kurumları, Suriye örneğinde olduğu gibi yaklaşık 50 bin insanın hayatını değiştirebiliyor. Suriye sivil savunma güçleri AKUT’un verdiği eğitimler sonrasında yaşanan acımasız savaşta 50 bin Suriyeli’nin hayatını kurtarıyor.

Kar amacı gütmeyen, devletten her hangi bir destek almadan 20 yıldır tüm dünyada kendi yarattığı kaynak ile canlıların hayatını kurtaran AKUT, aynı zamanda kurduğu vakıf sayesinde operasyonlarını finanse ediyor. Sadece kurumsal firmaların danışmanlık istemeleri halinde bir ücret aldıklarını söyleyen Mahruki, “Ne yazık ki hükümetten ve devletten bir destek alan kurum değiliz. Hayat kurtardığımız araçlarımızın Motorlu Taşıtlar Vergisi dâhil her şeyi kendi ceplerimizden ve yarattığımız kaynaklardan karşılıyoruz. Bunun yanında devlete bugüne kadar 500 bin TL vergi ödedik. Birkaç bin kişi ile bütün bu alanlarda ülkemizde bir şeyler yaparken en iyisini yapmaya çalışan gönüllü bir yapıyız” diyor. Kurumsal firmaların arama-kurtarma, acil durum yönetim sistemleri gibi kritik alanlarında danışmanlık veren AKUT, bu sayede

AKUT’UN 5 TEMEL İLKESİ

- Gönüllülük
- Karşılıksız yardımseverlik
- İnsan hayatına değer vermek
- Dürüstlük
- Güvenilirlik



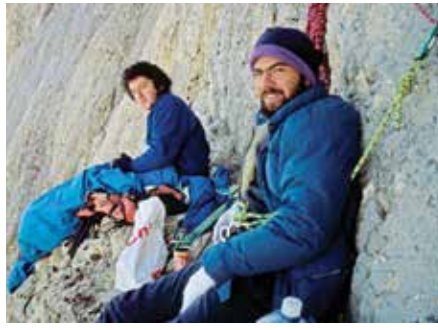
derneğin operasyonel gücünü de yönetiyor. Bu durumu Mahruki, "Türkiye'deki bütün çimento fabrikalarının acil durum sistemlerini biz kurduk. Pakistan, Hindistan, Bangladeş, Romanya, Rusya ve birçok ülkede de bu tür projeler yapıyoruz" diye destekliyor.

AKUT'LA BİRLİKTE BÜYÜDÜM

AKUT'u kurmaya karar verdiklerinde 26 yaşında olan Mahruki, bugün 49 yaşının verdiği tecrübe ve olgunlukla sivil toplum çalışmalarından duyduğu keyfi "AKUT'la birlikte büyüdüm" diye anlatıyor. Mahruki, "Burada bir iklim yarattık, çok steril bir iklim, çok tertemiz bir iklim bu. Bu iklimi güzel korudukça görüyorum ki insanlar geliyor. Ve bir şeyler katıyor. İşte o kattıklarının almayı becermek en önemli konu. AKUT'u kurmaya karar verdiğimizde yanımda başka insanlar vardı. 17 Ağustos'ta başka, deprem den sonra başka insanlar katıldı aramıza. Şimdi başkaları var hayatımda. Yanımda kim olursa, onlarla yürüyorum" diyor.

Dağcılık başta olmak üzere snowboard, bisiklet, motosiklet, kitesurf, motor sporları ve geleneksel Türk okçuluğu gibi sportif faaliyetler de yürüten AKUT, son olarak su altı şubesi de aktif hale getiriyor. Yazarlık serüvenine, 24 yaşında "Bir Dağcının Güncesi" ile başlayan Mahruki, yedinci kitabı "Kendi Everest'inize Tırmanın"ı 42 yaşında tamamlıyor. Son kitabında gençlere edindiği tecrübelerden önemli tavsiyeler aktarıyor.

"Hepimiz farklı anne ve babalardan, farklı genetik kombinasyonlardan geliyoruz ve farklı yeteneklere sahibiz, hepimiz insanız ve hepimiz farklıyız" diyen Mahruki, şunları söylüyor:



"Kendi özelimize indığımızda farklılıklar var bir sürü, önemli olan avantajlı olduğumuz alanları ortaya çıkartabilmek, yani kuvvetli taraflarımıza odaklanarak, kuvvetli taraflarımız üzerinden potansiyelimizin doruğuna ulaşmayı hedefleyebilmeliyiz. O da kendini tanıma ile alakalı bir şey ve asıl önemli olan yetenek yönetimi yapabilmek. Bireyin içinde ki kendine özgü yetenekleri keşfedip o yeteneklerin çerçevesinde bir hayat kurabileceği bir sistem sunabilmek. Kişinin hayallerini ve hedeflerini koyarken de kendi gerçekliği ile örtüşmesi çok önemli. Onun içinde kendini tanıması, kendini tanımak içinde kendini sınaması gerekli. Ölçemediğimiz hiçbir şeyi yönetemeyiz. İnsanın hayatı da böyle. Kendisini doğru referans noktaları alabilecek şekilde diğer insanlarla kıyaslaması, ölçmeli ve ona göre kendi yerini doğru belirleyip, onun üzerinden hedefler koymalı. Hayat baştan sona rekabet üzerine kurulu. Hayat demek mücadele demek ve bu mücadele adil, tarafsız, eşit bir mücadele değil, maalesef değil. Hayat çünkü adil bir rekabet ortamı değil."

"AKUT, TÜRKİYE'DE DEVRİM YARATTI"

"17 Ağustos'ta AKUT'un yaptığı çalışmalar sivil toplum kuruluşlarının önünü açtı. 21. yüzyıl hakikatten STK'ların yüzyılı olarak başladı. Türkiye'nin acil durum yönetimi, afet yönetimi, arama kurtarmaya bakış açısı komple değişti AKUT sayesinde. Bir de STK'ya bakış açısı değişti. Yani her iki konuda Türkiye'de devrim yarattı AKUT. Şu anda Türkiye'de gördüğümüz bütün arama-kurtarma yapılanmalarının öncüsüdür. Devlet, özel sektör, yerel yönetim, sivil toplum, askere ait tüm arama kurtarma ekipleri 17 Ağustos depreminden sonra kurulmuştur."





“DÜNYAYA BİR KEZ DAHA
GELECEK OLSAYDIM,
YİNE AYNI TUTKUyla
MÜZİĞİN İÇİNDE OLMAK
İSTERDİM. YİNE MÜZİSYEN
OLURDUM. MÜZİK
DENİLEN ŞEY KARŞILIKSIZ
SEVGİDİR. MÜZİĞİ HİÇBİR
BEKLENTİNİZ OLMADAN
SEVERSENİZ, YILLAR
HİÇBİR ŞEY DEĞİŞTİRMEZ,
ONA BÜYÜK TUTKUyla
BAĞLANIRSINIZ.”

RÖPORTAJ: HÜSNE PAMUK

CAZ SANATÇISI ALİ PERRET:

“MÜZİK, KARŞILIKSIZ SEVGİDİR”

Deniz ve tekne tutkusuna, bir de müzik aşkını eklediğinizde sanırım en ideal yer Bodrum. Ali Perret de böyle düşünmüş olacak ki, deniz ve tekne tutkusunu, müzik aşkı ve Bodrum sevdasıyla birleştirmiş. Berklee College of Music mezunu piyanist ve eğitimci olan Ali Perret, İstanbul Bilgi Üniversitesi Müzik Bölümü’nün de (1997- 2003) kurucularından. İstanbul Jazz Quartet, Acid Trippin, Mingus Trippin ve Free’ Key adlı grupları kuran Perret, Midnite Rebels adlı CD’yi Acid Trippin ile kaydetmiş. Aralık 2013’den itibaren Bodrum’da Pannonica Caz Kulübü’nü de kuran Perret’in hayatı şimdilerde hem denizcilik hem müzisyenlik hem eğitimcilik hem de Caz’ın muhteşem tınılarını dinleyeceğiniz keyifli bir mekân olan Pannonica ile iç içe sürüyor.

Bu kadar renkli tutkuların sonradan oluştuğunu sanıyorsanız yanılıyorsunuz, Perret’in yaşamı renkli ve bir o kadar da maceralı geçiyor. New York’ta, Amerikalı bir baba ve İstanbullu bir annenin çocuğu olarak dünyaya gelen Perret, henüz altı yaşında üç hafta süren bir gemi yolculuğu yapıyor. Bu yolculuk Perret’i New York’tan İstanbul’a taşıırken, deniz tutkusunun başlamasını da sağlıyor. 1970-1980 arasında İstanbul Devlet Konservatuvarı’na devam eden ve hemen ardından caz eğitimi almak için Amerika’ya (Boston) giden Perret, caz

kompozisyon ve piyano bölümünden mezun oluyor. Perret ile tutkularını konuşurken, caz müziğinin ve bu müziğin melodilerinin yükseldiği Pannonica’nın yarattığı esintiyi de hissedeceksiniz.

Bu işin eğitimi aldınız. Hem yurt içinde hem de yurt dışında. Peki, profesyonel anlamda müzik, hayatınıza ne zaman ve nasıl girdi?

Aslında daha 14 yaşındayken bu işten maddi anlamda bir kazancım olmaya başladı. Tabi ki o yaşta profesyonel olduğumu söyleyemem. İstanbul’da kabare tiyatrolarında çalarak bu işe başladım. Daha sonra da arkadaşlarla oluşturduğumuz müzik grupları ile değişik mekânlarda sahne alıp konserler verdik. Amerika’ya gidinceye kadar bu iş böyle devam etti. 1985 yılında Amerika’dan tekrar dönüştü de çalmaya başladım. Öğrencilik yıllarımda Amerika’da da çaldım. Grup olarak sırf caz müzik yapıyorduk. Türkiye’ye döndükten sonra kurduğum ilk grup İstanbul Caz Dörtlüsü’yü. O zamanlar konservatuarda arkadaşım olan İmer Demirel (trompet), Ateş Tezer (Davulcu), Selim Selçuk (Davulcu) ve Yaz Baltacıgil (kontrbasçı) ile çaldık. Grubun albüm kaydını da yaptık. Sanırım 1989 yılıydı. Albüm 1990 yılında çıkacaktı fakat Körfez Krizi çıkınca albüm yayınlanmadı. Daha sonra farklı gruplarla müzik hayatıma devam ettim.

CAZ BARONESİ, BODRUM’DA HAYAT BULDU

Bodrum’un tek New York stilinde canlı konser ve performans kulübü olan Pannonica, Garanti Caz Yeşili desteğiyle düzenlediği konserler ile müziğin farklı türlerini sahnesinde müzikseverler ile buluşturmasıyla da adından söz ettirdi. 12 ay boyunca devam eden müzik ve konser programıyla, alternatif ve farklı keşif alanları yaratmak isteyenler için vazgeçilmez bir platform. Adını, ünlü Caz Baronesi, Rothschild Ailesi’nin kızı, Kathleen Annie Pannonica de Koenigswarter’dan alan Pannonica, 12 Aralık 2013 tarihinde Bodrum’da açıldı.



IUMA SANATSEVERLERLE BULUŞACAK

International Urban Music Academy'yi (IUMA) doremusic Akademi ile bu sene Bodrum'da hayata geçiren Ali Perret, dünyadan ve Türkiye'den önemli sanatçı ve akademisyenleri eğitmen olarak bu akademide buluşturacak. Tüm branşlarda açılacak enstrüman eğitimlerinin yanı sıra, Ensemble, Armoni, Duyma ve Analiz Etme, Elektronik Müzik, Kompozisyon ve Düzenleme Teknikleri, Urban Müzik Tarihi, Afro-Amerikan Müzik Tarihi, Hint ve Orta Doğu Ritimleri gibi farklı ders başlıkları ile çalışma fırsatı elde edilecek. Bodrum'da 22 Ağustos-10 Eylül tarihleri arasında sürececek olan eğitimler boyunca katılımcılar hem müzik çalışmalarını devam ettirecek, hem de keyifli bir tatil yapma imkanı bulacak.



Müzik yaşamınızın kilometre taşları diyebileceğiniz dönemleri neler oldu?

Tabii ki böyle dönemler oldu. Amerika'da caz üzerine eğitim almam müzik hayatımın dönüm noktalarından biriydi. Türkiye'deyken cazı kulaktan çalışıyorduk. Ama işin eğitimini alınca bu bana ayrı bir keyif vermeye başladı. Ve böylece kendimi çok daha iyi bir yere taşıdım. İlk Körfez Krizi'nden sonra İstanbul'da müzik yapabileceğimiz bir mekân kalmayınca, beş yılını Bodrum'da geçirdim. Daha önce akustik müzik yapıyordum. Orada ise elektronik müzik yapmaya karar verdim ve 1995 yılından itibaren de Acid Trippin Grubu'nu kurdum. O da daha çok elektronik, funk bir gruptu. O grupla tamamen farklı bir tarza geçmiş

oldum. Ondan sonra da zaten sürekli farklı tarzlarda müzik yapmayı tercih ettim.

Neydi bu farklı tarz müzikler?

Elektronik müzik, çağdaş elektronik müzik, dans müzikleri ve akustik müzik çalışmalarım devam etti. 2003-2005 yılları arasında New York'ta verimli bir dönem geçirdim. Klasik ve çağdaş müzik eğitimi de aldım. Dolayısıyla sadece caz değil, farklı tarz müzikler üzerinde de önemli çalışmalarım oldu. Şimdilerde yeni bir çalışmam da etnik yapıda çağdaş caz üzerine.

"SANATTA EN ÖNEMLİ ŞEY KİŞİLİKTİR"

Çağdaş yaklaşımınızla farklılık yaratan caz standartlarını düzenleyen bir müzik anlayışına sahipsiniz. Müzik dünyasında kendinizi nerede konumlandırıyorsunuz? Müzikte daha doğrusu sanatta en önemli şey kişilik. Yoksa herkesin tekniği ve alt yapısı tartışmasız konular. Ama sanatta insanları birbirinden ayıran şey kimseye benzemiyor olmak. Besteci olarak bakıldığında, yazdığınız şeylerin farklı olması önemli. Sanat sürekli olarak gelişiyor, değişiyor. Besteci olarak bu değişim çizgisini takip ediyor olmanız önemli.

Cazın en çok hangi türünü seviyorsunuz? Müziğinizde cazın hangi türünün özelliklerini yansıtmaya çalışıyorsunuz? Çağdaş cazı sevdiğimi söyleyebilirim. Ama



günümüzde çağdaş caz da o kadar dallanıp budaklandı ki, çağdaş sanat demek biraz muğlak bir kelime oluyor. Free cazın devamını sevdiğimi söyleyebilirim. Avantgarattan sonra olan free caz.

Türkiye’de caz denilince ne anlaşıyor?

Türkiye’de son dönemlerde caz müziğe olan ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aslında bu konu biraz karışık. Her doğaçlamaya caz denilebiliyor. Türkiye’de caz denildiğinde insanların ne anladığını, hala anlayabilmiş değilim. Caz müziğe olan ilgi tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de artıyor. Caz, bazı insanları da korkutuyor, işkence gibi bir müzik haline geliyor. Cazdan keyif alabilmek için tutkuyla bağlanmak gerekir. Ancak bu şekilde caz müziği ruhunuzun derinliklerine iner.

Müzik ne ifade ediyor sizin için?

Dünyaya bir kez daha gelecek olsaydım, yine aynı tutkuyla müziğin içinde olmak isterdim. Yine müzisyen olurum. Müzik denilen şey karşılıksız sevgidir. Müziği hiçbir beklentiniz olmadan severseniz, yıllar hiçbir şey değiştirmez, ona büyük bir tutkuyla bağlanırsınız. Dolayısıyla, bu zorlu bir yolculuk ve birçok insan bu yolda telef olabiliyor.

Şimdilerde herkes müzikte tekdüzelikten şikâyet ediyor. Sizin müziğe başladığınız zamanla şimdiki müzik anlayışı çok farklı. Müzikte ne değişti?

Dünyada bütün sanatlar birbiri ile paralel gelişir. Hepsisi birbiri ile etkileşim içindedir. 1960’ların dünyasına baktığınızda toplumsal hareketleri görürsünüz. Müzikte bundan etkilenir. Çünkü müzik, toplumsal hareketlerle paralel gelişir. 1968 Paris’inde yaşanan toplumsal olaylar müziğin de farklı bir boyuta, özgürlükçü bir yöne doğru gitmesini sağladı. Bu akım 70’lerde de devam etti. Ama 80’lere gelince dünyadaki politik tutumun gölgesinde bir müzik yapıldı. 80’lerden sonraki müzik farklı bir boyutta değerlendirilmeli. Müziği kendi içinde eğlence ve sanata yönelik olmak üzere ikiye ayırmak gerekiyor. Müzikte tekdüzelik dediğimiz şey de işin eğlence ayağında ortaya çıkıyor. İnsanlar basit melodi ve sözlerle eğlenmek istiyor. Tabii ki buna karşı değilim. Ama bu arada işin sanat tarafının da desteklenip, yok sayılmaması gerekiyor.



“PANNONICA, BİR SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ...”

Bodrum’da, müzik tutkusunu 2013 yılında Pannonica isimli bir kulüp açarak başka bir aşamaya taşıyan Perret, mekân ile ilgili şunları aktarıyor:

“Pannonica bir sosyal sorumluluk projesi olarak ortaya çıktı. Tabii ki müzisyen olmanın vermiş olduğu bir duygu ile Türkiye’de şu an bu mekânın elverdiği ortamların yok denecek kadar kısıtlı olması, beni bu projeye teşvik eden unsurlardan biri oldu. Yurt dışından gelmiş olan müzisyenler için güzel bir platform oldu. Pannonica gençlerin müzik yapmalarına imkân tanıyan ideal bir mekân. Bodrumda gençlerin çalacakları uygun bir mekân yok. Müzik çalarak gelişen bir şey. Müziğin eğitimini almak ayrı, aldığınız bu müzik eğitimini geliştirmek ise çok ayrı bir şey. Müziğin yüzde 10’u yazılı, yüzde 90’ı ise spontane gelişen, içinde bulunduğunuz anda ortaya çıkan yani doğaçlama dediğimiz bir olay olduğu için doğaçlama ortaya çıkacak bestelerin uygun bir mekana ihtiyacı var. Pannonica bu ihtiyaca cevap veren faydalı bir platform.”

Pannonica’nın her geçen gün artan bir ilgi ile karşılaştığını belirten Perret, gelen güzel eleştiriler ile doğru yerde doğru bir mekânı açmanın keyfini yaşıyor. Pannonica’nın yılın 12 ayı yaşayan bir mekan olmasını hedeflediğini aktaran Perret, “Özellikle kış döneminde özel bir dinleyici kitlemiz var. Zaten burayı kış mevsiminde açtım. Bodrum’da kışın çok fazla aktivite olmadığı için Pannonica, sakın geçen kış aylarına hareket getirecek. İnsanların kış aylarında da keyifli vakit geçirebileceği bir mekan oluşturduk” diyor. Pannonica, sadece müzik tutkunları ya da caz müziği yapmak isteyen müzisyenler için değil aynı zamanda müzikle ilgili eğitimlerin verileceği bir mekan olarak da özel bir konsepte sahip.

Pannonica’da caz armoni ve caz piyano dersleri verdiğini vurgulayan Perret, şunları ekliyor:

“Bunun dışında ritim atölyemiz var. Değerli hocalarımızın eşliğinde bu eğitimlerimizin hepsi de her yaş grubuna hitap ediyor. Perküsyoncu Berkan Çakıcı İzmir’den gelip gidiyor. Can Kozlu ve Murat Özbey de eğitimcilerimizden. Bu arkadaşlarımızın verdiği eğitime ritim terapi ya da ritim atölyesi de diyebiliriz.”



07

Dorothy ilk defa öldüğünde on iki yaşındaydı. En azından bana söylediği buydu. Delirdiğini düşünmüştüm ama şimdi ona inandığım için esas deli ben miyim diye merak ediyorum. Öyleyse bunların hiçbirinin önemi yok demektir. Ama değilsem... Eh, o zaman dünya benim düşündüğüm gibi bir şey değil demektir. Üstelik tek bir dünya yok. Kafanız karıştıysa canınız sıkılmasın. Benimki de karışmıştı. Okuyun, anlayacaksınız. Sonra karar verirsiniz: Ben mi delirdim yoksa siz mi? Hortum seni sürükledi. Şimdi hikâyeye baştan başlayacaksınız. Aklını, kalbini, duyularını karıştıracak bir dünyayla karşı karşıyasın. Bu dünyada gündüzler karanlık turuncu, güneş siyah, geceler bembeyaz. Büyünün yerini bilim aldı. Hatırladığın herkes, her şey artık çok daha güzel, korkunç, acımasız. Yeniden keşfetmeye hazırlan: OZ'u ya da kendini!

Kitabın Yazarı: Adam Fawer
Yayınevi: April Yayıncılık
Sayfa Sayısı: 384
Baskı Yılı: 2016
Fiyatı: 18,25 TL



LUPU

Lupu bir kadın öyküsü. Ne kadar düşmüş, bir daha kalkamamış ama teslim olmamış kadın varsa hepsine aittir. "Kötü bir insandı Müjde, gözünü kırpmadan öldürürdü; sıkılmaz, adam da kötüyse gerisini hiç sorgulamazdı. Ama adıldı kendince, bir düzeni vardı, bugüne kadar sadece kendi gibileri öldürmüştü." Yaşı geçmekte olan fahişe Müjde, falcı Ruhane ve küçük bir kız. Orman kanunlarının geçerli olduğu zalim bir dünyada tek başına kalmanın, solup gitmiş bir aşkın, insanı canlı tutan bıçak gibi bir intikamın, pişmanlığın ve mücadelenin hikayesi. Prenses Lupu'nun masalı, ıssız çöllerden İstanbul'un pis arka sokaklarına; doğurmayı da öldürmeyi de bilen yalnız kadınların sesini duyuruyor.

Kitabın Yazarı: Özge Göztürk
Yayınevi: Okuyan Us Yayınları
Sayfa Sayısı: 252
Baskı Yılı: 2016
Fiyatı: 10,40 TL



ÖNCE KENDİMİ SATTIM

İlker Taner Uzun bu kitabında yazdıklarının neredeyse tamamını, bugüne kadar bire bir sahada yaşadığı, okuduğu, ekip arkadaşlarından, yöneticilerinden öğrendiği ve tecrübe ettiği iş hayatındaki deneyimlerinden oluşuyor. İlker Taner Uzun okurlarına; "Halâ, öğreniyorum. Halâ, yanlışlarımdan ders çıkartıyorum. İnsan, öğrenmeyi, merak etmeyi bıraktığı gün, ölüyor zaten. Satış, son derece kompleks, her alıcıya göre değişkenlik gösteren ve sürekli kendinizi yenilemeniz gereken bir meslek. Yaptığım hataların başkaları tarafından da tekrarlanmasını istemiyorum. Bu yüzden tecrübelerimi, sizlerle paylaşmak istedim. Bu kitabı yazarken, 25 yıllık tüm mesleki bilgi birikimimi, öncelikle satış mesleğini tercih eden ve bu meslekte bir kariyer planı olan, tüm meslektaşlarıma ve "her ne iş yapıyor olursa olsun," satışın mutlaka içinde olmak zorunda kalan, tüm insanlara aktarmayı, amaç edindim" mesajını veriyor.

Yazar: İlker Taner Uzun
Sayfa sayısı: 272
Yayınevi: Hümanist Kitap Yayıncılık
Baskı tarihi: 2016
Fiyatı: 14,60 TL

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN ROMANLARI

- 1- GERÇEK HESAP BUI / NEJAT İŞLER
- 2- ÖLÜME FİSİLDAYAN ADAM / BÜŞRA YILMAZ
- 3- HAYVANLARDAN TANRILARA-SAPIENS/ YUVAL NOAH HARARI
- 4- LONTANO / JEAN-CHRISTOPHE GRANGE
- 5- KÖTÜ ALIŞKANLIKLARA İYİ ÖNERİLER / ŞERMİN ÇARKACI
- 6- KIRMIZI SAÇLI KADIN / ORHAN PAMUK
- 7- KÜRK MANTOLU MADONNA / SABAHATTİN ALİ
- 8- GALAT-I MEŞHUR-DOĞRU BİLDİĞİNİZ YANLIŞLAR / SONER YALÇIN
- 9- KUDÜS'ÜN GİZEMLİ TARİHİ / ÖMER FARUK HARMAN
- 10- KÜÇÜK PRENS / ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

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



HAZIRLAYAN: GENCAY BURNAZ
HOROZ LOJİSTİK
YURT İÇİ TAŞIMA SATIŞ YÖNETMENİ

YENİ SAYIMIZDA YİNE BEĞENİNİZE SUNDUĞUM BİRBİRİNDEN GÜZEL YENİ ÇIKAN YERLİ VE YABANCI ALBÜM HABERLERİNİ SİZLERLE PAYLAŞIYORUM. UMARIM HOŞUNUZA GİDER. BOL MÜZİKLİ GÜNLER DİLEĞİYLE...



YAŞAR KURT HEMŞİN YAYLALARI

Karadeniz temalı eserleriyle alternatif müziğe bambaşka bir soluk getiren Yaşar Kurt, "Hemşin Yaylaları" isimli yeni albümünü sevenleriyle buluşturdu. Birbirinden güzel sekiz parçadan oluşan albüm, sanatçının hayranları tarafından büyük ilgiyle karşılandı.



AYSUN KOCATEPE AŞKA 22 DURAK

Aysun Kocatepe'nin hazırlıkları iki yıl süren "Aşka 22 Durak" isimli yeni albümü müzik marketlerde yerini aldı. Melih Kibar'dan Ali Kocatepe'ye, Fatih Erkoç'tan Özdemir Erdoğan'a kadar birbirinden değerli bestecilerin gönüllere taht kuran 22 parçası, her müzikseverin arşivinde yer alması gereken bir nostaljik sözlen niteliği taşıyor.



GECE KALBE KÖRDÜĞÜM

İlk albümünden bugüne hızla büyüyen dinleyici kitlesiyle, alternatif rock müziğin en önemli temsilcilerinden biri haline gelen Gece, "Kalbe Kördüğüm" isimli albümü ile başarısını tekrar kanıtladı. Toplam dokuz parçadan oluşan albüm, grubun çizgisini hiç bozmadan devam ettirdiği soundu ile sevenlerinden tam not almış gibi görünüyor.



SEKANS 4 KAYIP KELİMELER KRALLIĞI

Şimdiye kadar birbirlerinden ayrı olarak ünlü Türk rock müzik grupları ile beraber çalışan Bilge Candan, Zafer Şanlı, Mert Topel ve rock'n roll efsanesi Gür Akad'ın birlikte kurduğu "Sekans 4", ilk albümü "Kayıp Kelimeler Krallığı" ile alternatif rock müziğe enstrümantal bir bakış açısı ile yaklaşıyor. Toplam 10 enstrümantal parçadan oluşan albüm, alternatif rock müzik tarzından hoşlananları oldukça tatmin edecek nitelikte bir çalışma gibi görünüyor.



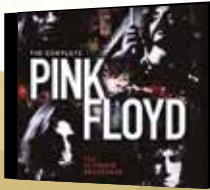
RED HOT CHILI PEPPERS THE GETAWAY

Dünyaca ünlü alternatif rock müzik grubu Red Hot Chili Peppers'in yeni albümü "The Getaway" piyasaya sürüldü. İçinde 13 parçanın yer aldığı yeni albüm, grubun hayranları tarafından uzun süredir hasretle beklenen bir çalışmaydı.



BOB DYLAN FALLEN ANGELS

Efsanevi müzisyen Bob Dylan'ın yeni albümü "Fallen Angels" sanatçının hayranlarıyla buluştu. Günümüzün en saygıdeğer ve etkili bestecilerinin eserlerinden oluşan 12 parçalık albüm, piyasaya çıktığı günden itibaren tüm müzikseverlerin ilgi odağı olmayı başarıyor.



PINK FLOYD THE COMPLETE PINK FLOYD CATALOGUE

Tüm dünyada başarısını kanıtlamış ünlü İngiliz müzik topluluğu Pink Floyd, eskiden yayınlanmış ve çok beğenilmiş olan dört albümünü plak formatında tekrar piyasaya sürüyor. The Piper at the Gates of Dawn, A Saucerful of Secrets, More ve Ummagumma isimli dört albümden oluşan yeni sürüm, grubun hayranlarına büyük bir sürpriz yaşıyor.



RADIOHEAD A MOON SHAPED POOL

Beş yıllık bir aranın ardından 9. stüdyo albümü "A Moon Shaped Pool" ile tekrar hayranlarına merhaba diyen Radiohead, bu çalışmasıyla müzik piyasalarını tekrar sallayacağı benziyor. Birbirinden güzel 11 parçanın yer aldığı albüm, grubun hayranları tarafından kısa zamanda hakettiği büyük ilgiyi gördü.



Başkan, ser		Alan korkusu		Uzlamak işi		Sancağı veya yelkeni aşağı alma		[Sinema] Kurgu		Gerekli olan duruma karşıt		Lütesyum'un simgesi
Resimdeki ünlü oyuncu ve şarkıcı		Radon'un simgesi		Sivrisineğe benzer bir böcek		Favori		Lüfer balığı'nın irisi				
Yenileşim										Rutenyum (simgesi)		
Notada duraklama zamanı										Ağaçlarla örtülü geniş alan		
		Geri çevirme				Gönül eğlendiren kimse						(Ses için) Yankılama, yankılanma
Acınma, yerinme	 Ziya Güran, ünlü ressamımız	Aziziye Tabyalı kahramanı ünlü kadını, anneler annesi				Olağandan daha hacimli		İsviçre'de bir akarsu			Dağ lalesi	
	Yalınlık							İsim, nam				
				[Müzik] Düzenleme								
				Çok kurnaz								
Pozitif elektrot					Kazdağı'nın mitolojideki adı					Kars'ta bulunan ünlü antik kent		
Edebiyatla ilgili										Etekleme işi		
								Enenmiş, burulmuş				
Bir iste yetkili olan, erbap								Bricte sanzatu				
Muğla'nın bir ilçesi										Su, ab		
				Tahta sopalarla oynanan top oyunu						Coşu tek parçalı kadın gysisi		
								Yunan mitolojisinde Ask tanrısı				
Tepi								Kendi alanında önde gelen				İri karınlı, kırılgan, mızrapla çalınan bir çalgı
Okuyan kimse, okuyucu												
				Gemilerde oda		Mitolojik kırılgan çalgı		Long Play -uzun çalar- (kısaca)			Tamirat, tamir	
				Şimdiki zaman		Yasaklama		Dert, üzüntü				
Ates, ask atesi	Askerlik dairesi									Esrar		
	Dönem, periyot									Bir geminin kiydan açılması		
		Alıcı yönetmeni										Kimse, şahıs
		Bir süs bitkisi										
Öge, unsur								Sundurma				
Cameron'un haslat rekoru kıran filmi								Bir sanatın ilk kurucusu				
						Panama'nın plakası				Hint-İran dil grubu		
						Japon lirik dramı				Gümüş'ün simgesi		
Vilayet												
Eğnilmekte olan yünün, tutturulduğu cıtalı deşnek			Luis Fenerbahçe'nin Portekizli dünyaca ünlü futbolcusu					Kolun dirsekten parmaklara kadar olan bölümü				
						Japonlara özgü kağıt katlama sanatı						



BULMACA ÇÖZÜMÜNE;

WWW.HORUZ.COM.TR SİTESİNDE, PENCERE BÖLÜMÜNDEN YA DA YANDAKİ QR CODE'U OKUTARAK ULAŞABİLİRSİNİZ.



Parex®

MAESTRO Compact

Büyük temizliğin küçük kahramanı!

Küçük boyutlarına rağmen asansörlü sistemiyle
paspas, durulama ve kurulama teknolojisini
bir araya getiren **Maestro Compact**
çok az yer kaplar, büyük temizlik sağlar!





SDV HORUZ,
HORUZ BOLLORE LOGISTICS OLARAK
YOLUNA DEVAM EDİYOR...

ŞİMDİ DAHA DA
YÜKSELİŞE GEÇİYOR!

