

PEN CE RE

33

FATİH AKBULUT

TÜRKİYE'DEN AFRIKA'YA UZANAN
TİCARET KÖPRÜSÜYÜZ

Yekta Kopan

BİZİ, BİZDEN BAŞKA
KURTARACAK GÜÇ YOK

YEDİ TEPE, YEDİ FİYORD

Bergen



Tiyatronun Üç Ustası

“SANAT” İÇİN SAHNEDE



HÖRÖZ GRUP'UN SÜRELİ YAYINIDIR.
OCAK-ŞUBAT-MART 2018
YIL: 8 SAYI: 33



Sektörel Türk İşaret Dili (TİD)

eğitimleri ve yayınlarımız için

iletisim@ieef.org.tr

adresinden bizlere ulaşabilirsiniz.



0216 251 01 85

0542 401 04 33



ieef

İŞİTME ENGELLİLER
EĞİTİM FAALİYETLERİ DERNEĞİ



İŞİTME ENGELLİLER FEDERASYONU
FEDERATION OF HEARING IMPAIRED



HAKAN YAMAN

PENCERE DERGİSİ
GENEL YAYIN YÖNETMENİ

OKUMA KÜLTÜRÜ



İlkelerin okuma alışkanlıklarına dair istatistiklere mutlaka bir yerlerde rastlamışsınızdır. Bunların çoğu, Türkiye'nin arka sıralarda yer aldığı istatistiklerdir. Bu tür haberlerde Avrupa'daki nüfusa göre okuma oranlarına ya da Japonya'da bir kişinin yılda kaç kitap okuduğuna dair, bizdeki durumla mukayeseler ortaya koyan

can sıkıcı bilgiler okursunuz. Bu kısa yazıda sayılara, istatistiklere boğulmadan, bu önemli konuya, daha çok okuma kültürünün tarihsel temelleri bağlamında bakmak niyetindeyim. Okurlarım ya da edebiyat ve okuma üzerine birkaç kelime edebildiğim dostlarımla büyük çoğunluğu bana hep Avrupa'da gıpta ederek izledikleri okuma alışkanlıkları ve bunun neticesi olarak ortaya çıkan kültür ortamından söz ederler. Ben de kendilerine hep Avrupa'daki durumu ülkemizle karşılaştırmalarının yanlış olduğunu, bizim insanımıza da haksızlık etmemeleri gerektiğini söylerim. Öncelikle şu gerçeği hepimiz biliyoruz: Bir ülkede yaşayan insanların karakteristik özellikleri, alışkanlıkları, tercihleri; kültürel geçmişleri, ülkenin tarihi, gelenekleri ve dini ile şekillenir. Bu yazıda dinsel etkiye yer vermeyeceğiz, ama Avrupa ile aramızdaki kültürel farklılıkların tarihsel temellerine bakabiliriz.

Fatih Sultan Mehmet, 1453'te İstanbul'u fethederken, Avrupa'yı Orta Çağ karanlığından çıkaracak olan Rönesans hareketini tetiklediğini bilemezdi kuşkusuz. Ancak bilmeden de olsa asırlarca Doğu Roma İmparatorluğu'na hapsolup kalmış olan Doğu ve Batı'nın kadim bilgilerinin, İstanbul'dan kaçanlarla birlikte Avrupa'ya ulaşmasına, orada taptaze bir kültür ortamının yeşermesine ve bilgi devriminin doğmasına yol açmış oldu. Batı'nın çoktan unuttuğu ya da hiçbir zaman bilmediği bu değerli ve egzotik bilgiler karışımı, önce Avrupa'daki aydınları, sonra da geniş kitleleri etkisi altına almakta gecikmedi. Bu perspektiften bakıldığında, İstanbul'un fethi, bir çağı kapatıp yeni bir çağı açan kronolojik bir hadise olmanın çok ötesinde, Avrupa'nın makûs talihinin kırılma noktasıdır. Avrupa'daki bu kültürel devrim, zamanla daha çok okuyan, araştıran, daha çok soran ve merak eden bireylerin sayısının artmasını sağladı. Yine aynı döneme rastlayan Keşifler Çağı'yla daha da zenginleşen Avrupa coğrafyası kültürel ortamın verimliliğine de ayrıca katkı sağlıyordu.

Avrupa ile aramızda oluşan bu kültürel farkı biz hep, Johannes Gutenberg'le İbrahim Müteferrika arasındaki 300 yıllık rötar olarak okuduk. Aslında fark daha da fazlaydı. Osmanlı'nın kültürel yaşamının tamamen saraya hapsolup kalması ve halka inememesi de ayrı bir sorundu. Türkiye, Cumhuriyet sonrası, kayıp yılları bir ölçüde telafi etmeye çalışmış olsa da bugün okuma alışkanlıklarımızdan, kültürel konulara olan hassasiyetimize kadar pek çok konuda Batı'nın uzağında kaldığımızı biliyoruz. Ancak bu bilgiyle kendi insanımıza haksızlık etmemeli, tarihi de doğru okumalıyız diye düşünüyorum.

Geçenlerde bir seyahatimde Avusturya'nın en eski kitapçı dükkânını gezdim. Kitapçının adı, Buchhandlung Höllrigl. 1594 yılında açılmış ve hâlâ kitap satmaya devam ediyor. Sonra biraz araştırınca Avrupa'daki en eski kitapçının Almanya'da olduğunu öğrendim: Korn&Berg Büchner. Kuruluş yılı: 1531. Yaklaşık 60 yıl daha eski.

Avusturya'nın Salzburg kentinde gezdiğim kitapçının açıldığı yıl Osmanlı İmparatorluğu'nda Sultan III. Murad dönemi; Eflak, Boğdan ve Erdel ayaklanmalarının olduğu yıl. Bir yıl sonra III. Murad'ın ölümüyle yerine III. Mehmet geçecek. Bu arada Salzburg'daki 1594 tarihli Buchhandlung Höllrigl'in bulunduğu bina da oldukça eski. Yapım yılı saçaklarında yazıyor: 1294; Osmanlı İmparatorluğu'nun kurulmasına beş yıl var.

SAYFA 4: HABERLER

- YENİ YILDA YİNE YENİ UMUTLAR
- HOROZ GRUP'TAN YENİ CRM YAZILIMI

SAYFA 12: BİZDEN

- HOROZ LOJİSTİK KİŞİSEL VERİLERİNİZİ KORUYOR

SAYFA 14: HOREV

- HOREV'İN 20'İNCİ YILI İÇİN ÇİFTE KUTLAMA
- HOREV OKULLARINDA ÖRNEK PROJELER DEVAM EDİYOR

SAYFA 16: LOJİSTİK SOHBETLERİ**"TÜRKİYE'DEN AFRIKA'YA UZANAN TİCARET KÖPRÜSÜYÜZ"**

Türkiye ve Afrika arasındaki ticari ilişkilere hatırı sayılır bir katkı sunan TABA'nın dünden bugüne yolculuğunu TABA Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Akbulut ile konuştuk.

SAYFA 20: ORTAK SİNERJİ

KOÇAK FARMA ÜRETTİĞİ İLAÇLARLA HER DERDE DEVA Koçak Farma'nın, yarım asra yaklaşan yolculuğunu şirketin Dış İlişkiler ve İş Geliştirme Direktörü Cem Koçak Pencere dergisine anlattı.

SAYFA 24: SEKTÖREL BAKIŞ**"ALIŞVERİŞ ANLAYIŞI e-TİCARET İLE KABUK DEĞİŞTİRİYOR"**

e-ticarete son yıllarda önemli bir mesafe kaydeden Türkiye'nin bu alandaki pazar hacmini 30.8 milyar TL'ye çıkardığı görülüyor.

SAYFA 28: İÇİMİZDEN BİRİ**"TEMEL FELSEFEFEMİZ ÇÖZÜME ODAKLANMAK"**

Horoç Lojistik'in depo operasyonlarında kilit isimlerden biri olan Ertan Keskin, 300 kişiden oluşan dev ekibi ile titiz çalışmalara imza atıyor.

SAYFA 32: VİZYON / ATILLA YILDIZTEKİN**LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE KALİTE****SAYFA 34: ÜLKE ROTASI****ALTI SERVET ÜSTÜ CENNET: KAMERUN**

Kamerun, uzun yıllar süren sömürü döneminin yarattığı geri kalmışlığı telafi edebilmek ve 2035 yılında hedeflediği gelişmişlik seviyesine ulaşabilmek için var gücüyle çalışıyor.

KAHVE MOLASI**SAYFA 40: YILDIZLARIN ALTINDA****SANATIN ÜÇ USTASI "SANAT" İÇİN SAHNEDE**

Cihan Ünal, Can Gürzap ve Mutlu Güney ile "Sanat" oyunları vesilesiyle bir araya gelerek keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

SAYFA 44: TÜKENMEYEN KALEMLER**"BİZİ, BİZDEN BAŞKA KURTARACAK GÜÇ YOK"**

Sesiyle tanıdığımız Yekta Kopan'dan; kendisinin yazıyla, toplumun kültür ve sanatla, insanlığın bu dünyayla olan ilişkisini dinledik.

SAYFA 48: SEYAHAT ROTASI**YEDİ TEPE, YEDİ FİYORD:BERGEN**

Tarih boyunca kuzey ülkelerinin en önemli limanlarından biri olan Bergen, bir yarımada üzerinde yedi tepe ile yedi fiyorddan oluşuyor.

KEYİF MOLASI**SAYFA 54: SİVİL TOPLUM****"İYİLİK EŞİTTİR SAĞLIK"**

LÖSEV'i kurarak çıktıkları zorlu yolculukta ne kadar özverili adımlar attıklarını söyleyen LÖSEV Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Üstün Ezer'i "Sivil Toplum" bölümünde konuk ettik.





SAYFA 58: DOĞAYLA BAŞBAŞA

"HOROZ LOJİSTİK DOĞAYLA BAŞBAŞA"

Pencere okurları bu köşede daha önce bir dizi yürüyüş serüvenini okudular. Yeni yürüyüş rotalarını tanıdılar. Bu kez yürüyüşümüzün kahramanları, Horoz Lojistik'in çalışanları oldu.

SAYFA 62: KÜLTÜR SANAT

SAYFA 63: KİTAP KOKUSU

SAYFA 64: BULMACA



İMTİYAZ SAHİBİ
Horoz Grup'u temsilen Hakan Yaman

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Hakan Yaman

EDİTÖR
Duygu Şafak

YAYIN KURULU
İlker Özkocacık
Utku Uymaz

KATKIDA BULUNANLAR
Atilla Yıldıztekin, Aytüm Engerek,
Burak Özdemir, Hasan Ali Kuru, Haydar Badı

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

YAYINA HAZIRLAYAN



AJANS BAŞKANI
Tugay Soykan

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Hüsne Pamuk

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Hayati Bakış

GÖRSEL YÖNETMEN
Murat Cerit

GRAFİK TASARIM
Zeynep Esen Sarıkaya

YAZI İŞLERİ
Müge Emirgil,
Sevil Bilge, Tolga Çatal, Barış Tekin (Fotoğraf)

YAYIN ADRESİ
Mecidiyeköy Mah., Atakan Sk., No: 6/7 Şişli/İstanbul
T: (0212) 252 87 76-77 F: (0212) 211 40 70
www.origamimedyaya.com

YAYIN TÜRÜ
Pencere dergisi, Horoz Grup'un 3 ayda bir yayımlanan bedelsiz süreli yayın organıdır.

BASKI VE CİLT
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ömerli Mah. Hadımköy - İstanbul Caddesi, No: 159
Hadımköy Arnavutköy 34555 / İstanbul
Telefon: 0 212 798 28 40 pbx Fax: 0 212 798 20 63
www.apa.com.tr

YENİ YILDA YİNE YENİ UMUTLAR

HORUZ GRUBU'NUN GELENEKSEL BİR KİMLİĞE BÜRÜNEN YILBAŞI PARTİSİ, 22 ARALIK 2017 TARİHİNDE ELITE WORLD HOTEL EUROPE'DA HORUZ GRUBU ÜST DÜZEY YÖNETİCİLERİ VE ÇALIŞANLARININ KATILIMIYLA GERÇEKLEŞTİ. HORUZ GRUBU YILBAŞI ETKİNLİĞİ BU YIL DA HAFIZALARDA KEYİFLİ ANLAR BIRAKTI.



PEN
CE
RE

Horoz Grubu, 2017 yılının tüm yoğunluğunu ve stresini, gelenekselleşen Horoz Yılbaşı Partisi'nde attı. Horoz Grubu üst düzey yöneticileri ve çalışanlarının katıldığı, 22 Aralık 2017 tarihinde İstanbul Elite World Hotel Europe'da düzenlenen yılbaşı kutlamasında, Horoz Lojistik'in kuruluşunun 75'inci yılına da atıfta bulunuldu. Şirketin kuruluş yılı olan 1942 yılına ithafen hazırlanan "1942 Nostalji Pa-

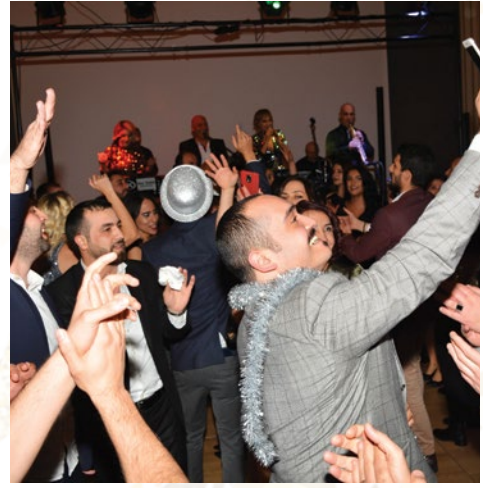
nosu" renkli görüntülere sahne oldu. 1940'lı yıllara özgü kıyafetlerin kiralandığı gecede, Horoz Lojistik çalışanları panonun önünde, dönem kıyafetleri ile 1942 yılına keyifli mini bir yolculuk yaptı.

Gecede sahneye çıkan Niso Kaston Orkestrası'nın parçaları ve performansıyla Horoz Grubu yeni yılı birlikte karşıladı. Horoz Grubu'na 10 yıl ve üzeri emek verenlerin plakette ödüllendirildiği gecede, uzun yıllardır birlikte çalışılan tedarikçiler

de unutulmadı. Plaketlerini Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz'un elinden alan Horoz Lojistik'in uzun soluklu çalışanları ve iş ortakları için gecenin anlamı bir başka oldu.

Gecede gerçekleşen çekilişte ise; buzdolabından çamaşır makinesine, mini fırından tencere takımına kadar çeşitli sürpriz hediyeler Horoz Lojistik çalışanlarına verildi. Horoz Grubu yılbaşı etkinliği bu yıl da hafızalarda keyifli anlar bıraktı.







HOROZ GRUP'TAN YENİ CRM YAZILIMI

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİNDE KURUMSAL BULUT YAZILIM PLATFORMU SALESFORCE SİSTEMİNE GEÇİŞ YAPAN HOROZ LOJİSTİK VE HOROZ BOLLORÉ LOGISTICS, MÜŞTERİLERİNİN VERİLERİNE HER YERDEN, ANINDA, BÜTÜNSSEL BİR FORMATTA ULAŞARAK KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ BİR İLETİŞİM AĞI KURACAK. YENİ SÜREÇLE HİZMET VERDİĞİ HER ALANDA OLDUĞU GİBİ MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİNDE DE ÇITAYI YÜKSELTEN FİRMA, ZORLU REKABET ŞARTLARININ HAKİM OLACAĞI BİR DÖNEME, BÜNYESİNE YENİ VE GÜÇLÜ BİR DONANIM DAHA EKLEYEREK GİRMİŞ OLACAK.



Endüstri 4.0'ın getirdiği teknolojik yeniliklerle birlikte artık yaşıtımız her şeyin bağlı olduğu buluta, sosyal ağlardaki arkadaşlarımızdan müşterilerimize, cep telefonlarımıza ve hatta evimizdeki akıllı cihazlara kadar entegre hale geldi. Bu hızlı değişim, avucumuzun içindeki cihazlar ve uygulamaların içeriğinde yer alan yapay zeka ile daha da akıllı hale geliyor ve beklentileri sürekli yükseltiyor. Bugün itibarıyla dünya üzerinde aktif 75 milyarın üzerinde akıllı cihaz trilyonlarca defa etkileşime geçerken inanılması güç boyutlarda veri üretiyor. Günümüzde her etkileşimin, cihazın ve ürünün arkasında bir müşteri olabileceğini ve bu müşterilerin bir beklenti ile bu etkileşimi yarattığını unutmamak gerekiyor. Müşterilerin böylesine güçlü olduğu bir çağda yaşarken şirketlerin de bunun ivedilikle farkına vararak dönüşümünü tamamlaması ve müşterilerini şirket mimar-

rilerinin merkezine taşımaları gerekiyor. Horoz Grubu, şirketlerin müşteri çağında gerçekleştirdikleri bu dönüşümü yapmalarına olanak sağlayan çözümlerden olan Salesforce platformu ile müşteri ilişkileri yönetimini farklı bir boyuta taşıyor.

HOROZ GRUBU, SALESFORCE İLE MÜŞTERİLERİNE BİR ADIM DAHA YAKIN Farklı iş birimleri tarafından yönetilen geniş bir satış kadrosuna sahip olan Horoz Grubu şirketleri, uluslararası deniz ve hava taşımacılığında yurt içi depolama hizmetlerine, uluslararası kara taşımacılığında Türkiye içinde dağıtım ve kapı teslim servislere kadar geniş bir yelpazede hizmet üreten kalabalık bir satış ekibine sahip. Söz konusu ekiplerin birbiriyle koordine olarak, aktivitelerinden ve müşteri deneyimlerinden haberdar olması, şirket için ortak bir platformda tüm güncel bilgi ve gelişmelerin paylaşılması ihtiyacını beraberinde

getirdi. Bu ihtiyaca modern ve efektif bir çözüm planı üretmek isteyen Horoz Grubu'nu CRM sistemlerinde değişikliğe giderek, Salesforce ile bir araya getiren de aslında bu ihtiyaç oldu.

Salesforce yaşayan bir platform ve bu sistemin temelini müşteri verileri oluşturuyor. CRM ne kadar iyi ve verimli kullanılırsa, zaman içinde o kadar güçleniyor ve satış kadrolarının hedefe daha çabuk ulaşması sağlanıyor. Bu pencereden bakıldığında sistemin önemi daha da iyi anlaşılıyor.

CRM değişikliğiyle birlikte her şeyden önemlisi iş yapış şekline bir yeniliğe giden Horoz Grubu; bilgi yönetimi, paylaşımı, satış süreçlerinin takibi ve raporlama anlamında yeni bir döneme girdi. Bu yeni dönemle birlikte hizmet verdiği her alanda olduğu gibi müşteri ilişkileri yönetiminde de çitayı yükselten firma, bünyesine yeni ve güçlü bir donanım daha eklemiş oldu. Hem satış yapmak hem de müşteri memnuniyetini sağlamak için sahada olan ekip arkadaşlarının Salesforce sayesinde bulundukları her yerden diledikleri müşterinin bilgilerine anında ulaşabileceğini ifade eden Horoz Bolloré Logistics Müşteri Çözümleri ve Operasyonlar Direktörü Ufuk Özturgut, "Müşteri beklentilerini kullanıcı dostu bir platform üzerinden hemen paylaşabilecek, geçmiş aktivitelerden haberdar olacak ve hem kendi takım arkadaşlarıyla hem de farklı iş birimleri ile hızlıca koordine olabilecek" diyor.

Kendilerini yeni bir CRM kullanmaya yönelten ana unsurun, daha müşteri odaklı, daha proaktif, hızlı, verimli ve kullanımı kolay bir uygulamayla satış ekiplerini destekleme stratejileri olduğunu belirten Özturgut, "Bu bir strateji, çünkü müşterilerini yaptıkları işin merkezine

yerleştiren ve müşterileriyle ilişkilerini sürekli geliştiren şirketler, bugün artık ciddi rekabet avantajlarına sahip olabiliyor" diyor.

Söz konusu sistemin müşteri ilişkileri yönetiminde ne tür yenilikleri getirdiğini de aktaran Özturgut, en büyük yeniliklerin belki de mobilite, doğru bilgiye hızlıca ulaşma imkanı ve koordinasyon anlamında yaşandığını aktarıyor.

"MÜŞTERİLERİMİZİN BAŞARISINA ODAKLANIYORUZ"

Cloudteam olarak genlerinde danışmanlık ruhunun olduğunu söyleyen Salesforce Büyüme Lideri Sinan Erkiner, kuruldukları günden bugüne her zaman müşterilerini dinleyip, onların ihtiyaçlarını çok iyi kavradıklarını, işlerine en az onlar kadar yakın olarak, ihtiyaç alanlarında en uygun çözümleri değerlendirip, bu çözümler üzerinde derinlemesine uzmanlık geliştirdiklerini söyleyerek müşterileri ile birlikte yüzlerce başarılı projeye imza attıklarını ifade ediyor.

Salesforce ile ilgili bilgi veren Erkiner, "Bu platform, CRM alanında seçtiğimiz, müşterilerimiz için en doğrusu olduğuna inandığımız dünya çapında kendini ispat etmiş bir çözüm. Salesforce; müşterilerinin başarısına odaklanmış, yenilikçi, güvenli, büyümeyi destekleyen dünyanın bir numaralı akıllı bulut CRM platformu" olduğunu belirtiyor.

Artık hiç bir müşterinin ilgilenmediği konularda pazarlama mesajları almak istemediğini dile getiren Erkiner, yanlış zamanda, yanlış konuda gelen mesajların, bunu ileten firmalar açısından faydadan çok zarar getirdiğine dikkat çekiyor. Erkiner, "Satış yapmaya çalışan ve zamanı çok kısıtlı olan kişilerin, satışa dönüşmeyecek verileri girmesini beklemek, bu verileri,



UFUK ÖZTURGUT
Horoz Bolloré Logistics
Müşteri Çözümleri ve
Operasyonlar Direktörü

"ORTAK AKILLA HAREKET EDECEĞİZ"

"Müşteri verilerinin doğru bir şekilde analiz edilmesi; yeni satış kanalları oluşturmak, müşteri ilişkilerimizi geliştirmek, entegre hizmet üretebilmek, katma değerli işler yapabilmek adına önemli. Yeni CRM, hem satış işini bizzat yapanlar hem de yönetip yönlendirenler için birçok kolaylık sağlıyor. Bunun yanı sıra, en çok da 'birlikte başarmak' noktasında bir aksiyon söz konusu. Satış kadrolarımız bilgi ve deneyimlerini paylaştıkça, ortak akıl devreye girecek ve müşteriye özel çözümü üretmek daha az zahmetli, daha profesyonel ve daha hızlı hale gelmiş olacak."



"SALESFORCE, EKİPLERİMİZİN ENTEGRE ÇALIŞMASINA FAYDA SAĞLAYACAK"

UĞUR DUMAN
Horoz Lojistik Bilgi İşlem Direktörü

"Horoz Grubu her yıl büyüyen kadrosu ve hizmet alanındaki değişimi ile 75 yıldır sektörün büyük oyuncularından olmuştur. Müşteriye sunulan hizmetlerde de yenilikçi olmayı sürdürüyor. Böyle büyük bir yapı özellikle CRM alanında da esnek ve hızlı olmayı gerektiriyor. Mobil ve İnternet platform uygulamaları, hızlı esnek raporlama, bildirimler, anlık izlenebilirlik öne çıkan isteklerimizdi. Yaptığımız araştırmalar neticesinde Salesforce platformunda karar kıldık. Gerçek bir verimlilik projesi olacak çalışmamıza başladık ve çok yakında kullanacağız. Kolaylaşan veri toplama, kullanıcının kendisinin özelleştirebildiği raporlar ve kurum içi hazırlanan yönetici raporları ile satış ekiplerimiz için ciddi zaman tasarrufu sağlayacağız."

SİNAN ERKİNER;
"CLOUDTEAM OLARAK
HORUZ GRUBU'NU
SALESFORCE
CRM PLATFORMUNUN
GÜCÜNDEN
FAYDALANARAK, HIZLI BİR
ŞEKİLDE GELECEK 10 YILA
HAZIR HALE GETİRMİYİ
HEDEFLİYORUZ."



Sinan ERKİNER
Salesforce Büyüme Lideri

kullanıcı dostu olmayan platformlarda girmeye zorlamak, sonucu olmayan bir beklenti bizler için. Bir biçimde müşteri olarak iletişime geçtiğimiz, destek hizmeti aldığımız veya bir sorun bildirmek için ilgili şirketi aradığımız zaman tekrar tekrar derdimizi anlatmak istemiyoruz. Bunları dikkate aldığımızda kullanacağımız CRM sisteminin, müşteri bulmaya, satış yapmaya ve müşterimizi mutlu etmeye hizmet eder nitelikte olması çok önemli. Salesforce'un bunu başardığını yapılan anketlere bakarak söylemek mümkün. Bu anketlere göre Salesforce'u CRM platformu olarak kullanan şirketler gelirlerini yüzde 28 artırıyor, müşteri hizmetlerinde yüzde 32 daha verimli oluyor, pazarlama yatırımlarının geri dönüşünü yüzde 26 daha hızlı sağlıyor" diyor.

"HORUZ LOJİSTİK MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ÇİTASINI DAHA YUKARI TAŞIYACAK"

Lojistik sektörünün yeni dijital teknolojiler, değişen müşteri beklentileri ve iş birliğine dayalı çalışma modelleri nede-

niyle yeniden şekillenen pazarda benzeri görülmemiş bir dönüşüm ile karşı karşıya kaldığını ifade eden Erkiner, "PwC tarafından yayımlanan 'Lojistik Endüstrisinin Geleceği' makalesine göre lojistik şirketlerinin yüzde 90'ı veriyi ve analitiği önümüzdeki beş yıl içinde sektörü yeniden tanımlamanın ana itici gücü olarak görüyor ve yüzde 50'si, kendi organizasyonlarında dijital kültürün eksikliğini karşılaştıkları tek büyük zorluk olduğunu kabul ediyor. Dönüşüm yarışındaki kazananlar, veri analizinden, otomasyon ve platform çözümlerine kadar pek çok yeni teknolojiyi en iyi anlayan ve bunlardan istifade edenler olacak. Küresel boyutta lojistik sektöründe gerçekleştirilen teknoloji yatırımlarının artışı bunu anlayan firmaların katettiği yolu gösteriyor" diyor. Horoz Lojistik'in de Türkiye'de bu konuların farkına varan şirketlerin başında geldiğinin altını çizen Erkiner, firmanın daha verimli satış ekipleri, daha etkin satış yöneticileri, tamamen mobil sistemlere taşınmış kullanıcı arayüzleri ve kurum içi bütünsel müşteri verisi yönetimi beklentileri ile müşterilerine benzersiz bir deneyim yaşatmak istediğini söylüyor. "Horoz Lojistik yıllardır süre gelen ve sektöründe lider olmasını sağlayan müşteri memnuniyeti çitasını, değişen müşteri profili ile birlikte daha da yukarı taşımayı hedefliyor. Firma, farklı operasyonlarını, efektif iş süreçleri ile harmanlayarak müşterilerine etkin ve verimli bir hizmet sunmayı amaçlıyor" diyerek sözlerini devam ettiren Erkiner, Cloudteam olarak Horoz Lojistik'i Salesforce CRM platformunun gücünden faydalanaarak gelecek 10 yıla hızlı bir biçimde hazır hale getirmeyi hedeflediklerine dikkat çekiyor.



HORUZ LOJİSTİK AİLESİNE YENİ BİR SOLUK



Uluslararası ortaklıkları, istihdamı, yarattığı ekonomi ve sağladığı katma değer ile lojistik sektörünün öncü isimlerinden biri olan Horoz Lojistik, kuruluşunun 75'inci yılında bünyesine kattığı deneyimli isimlerle yoluna devam ediyor. Firma, uluslararası karayolu taşımacılığı alanında kazandığı başarı ve gelişimin verdiği cesaret ve inançla, yeni hizmetlerini, yeni coğrafyalar ve ürünlerle çeşitlendirerek geliştirmek amacıyla Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Başkanlığı için Savaş Yaşar ile el sıkıştı. Savaş Yaşar'ın Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na gelmesi ile ilgili açıklama yapan Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz, "Horoz Lojistik olarak, en değer verdiğimiz alanlarımızdan biri olan uluslararası kara yolu taşımacılığı alanında kazandığımız başarı ve gelişimin verdiği cesaret ve inançla, yeni hizmetlerimizi, yeni coğrafyalar ve ürünlerle çeşitlendirerek geliştirmek amacındayız. Bu bağlamda Uluslararası

Karayolu Taşımacılığı Grubumuzun Başkanlığı için alanının en deneyimli isimlerinden olan Savaş Yaşar'ın firmamıza katılması bizler için önemli bir adımdı" dedi. Taner Horoz, firmanın bünyesine dahil ettikleri profesyonel isimlerle, 105 ülkede, 602 noktada entegre lojistik çözümleri üreterek müşterilerinin yükünü hafifletmeye devam edeceklerini söyledi.

20 YILLIK DERİN TECRÜBE

20 yılı aşkın bir süredir lojistik sektörünün farklı birimlerinde görev alan Yaşar, 1992 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra özel bir şirkette çalışma hayatına atıldı. Ardından 17 yıl boyunca lojistik sektöründeki bir firmada kariyerine farklı pozisyonlarda devam eden Savaş Yaşar, aynı şirketteki dokuz yılını Operasyon Direktörü olarak geçirdi. 2014-2017 yılları arasında ise farklı bir şirkette Uluslararası Taşımacılık'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı görevine gelen başarılı yönetici, 2017 Aralık ayı itibarıyla Horoz Lojistik ailesine katıldı.

20 YILI AŞKIN BİR SÜREDİR LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN ÇEŞİTLİ ALANLARINDA GÖREV ALAN SAVAŞ YAŞAR, ULUSLARARASI KARAYOLU TAŞIMACILIĞI GRUP BAŞKANLIĞI'NA ATANARAK HORUZ LOJİSTİK AİLESİNE KATILDI.

2017 HOSCAR ÖDÜLÜ'NÜN SAHİBİ İZMİR LOJİSTİK MERKEZİ OLDU

Horoz Lojistik tarafından geleneksel olarak her yıl düzenlenen ve en iyi lojistik merkezinin seçildiği HOSCAR Ödülü, 2017 yılında da sahibini buldu. "En İyi Lojistik Merkezi Teslimat Performansı", "En İyi Horoz Teslimat Performansı", "En İyi TRC Mobil Kullanım Performansı", "En Az Kayıp Hasar Oranı ile En Çok Kargo Dağıtımı" gerçekleştirme alanlarında en iyi performansları sergileyerek, 2017 yılında en yüksek puanları alan merkez, İzmir Lojistik Merkezi oldu. İzmir Lojistik Merkezi'nin beş dalda elde ettiği bu başarı Horoz Lojistik'in yeni yıl kutlamasında gerçekleşen plaket töreni ile taçlandırıldı.



Gürkan Gürbüz, Hasan Gökhan Bedir, Hacı Ali Eroğlu

ANKARA LOJİSTİK MERKEZİ SAĞLAM ALTYAPISI İLE GÖZ DOLDURUYOR

Horoz Lojistik Türkiye'nin farklı noktalarında yer alan merkezleri ile müşterilerinin taleplerine en iyi hizmeti sunmak amacıyla bu yapılanmalarındaki çalışmalarını hassasiyetle sürdürüyor. 2016 yılından bu yana faaliyette olan Ankara Lojistik Merkezi, 15 bin 230 metreka-relik kapalı depo, bin 923 metreka-relik idari binaları içeren 17 bin 153 metreka-relik kapalı alan ve 8 bin metreka-relik açık alan olmak üzere toplam 25 bin 153 metreka-relik alanda müşterilerine hizmet sunuyor. Yüksek teknolojik imkanlar çerçevesinde sağlam bir altyapı üzerine kurulan ve 12 metre tavan yüksekliğine sahip olan Merkez, 21 adet rampalı kapı, 15 adet yangın çıkışı

kapısı, bir adet kamyon ve TIR'ın gi-rebileceği yangın kapısı ve havalı sistem yangın spriteri ile müşterilerine de güven veriyor. 250 tonluk iki adet su deposu ve içme suyu arıtma sistemine de sahip olan Merkez, 400 kVA jeneratör, 4 bin 500 paletlik raf, 59 adet kamera, günün 24 saati görev yapan iki kişilik güvenlik personeli, 35 adetlik binek araç park alanının yanı sıra 21 adet kamyon ve TIR'ın aynı anda yanaşacağı rampası ile geniş bir alanda hizmet sunuyor. 70 personelin hummalı bir şekilde çalışmalarını sürdürdüğü Merkez'de kullanılan ekipmanlar arasında ise; bir adet bıçaklı forklift, üç adet ataş-manlı forklift, bir adet reachtruck ve üç adet akülü transpalet yer alıyor.

Son teknolojilerle donatılmış Ankara Lojistik Merkezi'nde 2017 yılına dair Ankara Vestel Bod ve Vestel depo sayım sonucunun sorunsuz bitirilmesi yemekli bir toplantıyla kutlandı.

HABER: HASAN ALİ KURU



CHIPITA ÜRÜNLERİ HORUZ LOJİSTİK İLE EMİN ELLERDE

Kruvasan ve benzeri hamur ürünleri, tuzlu atıştırmalıklar, kek ve şekerlemeler gibi dört ana ürün kategorisi ile uluslararası bir şirket olarak varlığını sürdüren Chipita, Dünyanın 10 farklı ülkesinde 18 üretim tesisinde imal edilen ürünlerini, doğrudan veya stratejik ortaklıklar yoluyla, toplamda 67 ülkede tüketicilerle buluşturuyor.

Gebze fabrikalarından Mersin ve Kocaeli illerinde yer alan Pepsico fabrikalarına yapılacak olan FTL ürün sevkiyatları için Horoz Lojistik ile el sıkışan firma, bu sayede ürünlerini Türkiye sınırlarında güvenli ellere teslim ederek tüketicilerine ulaştırıyor olacak.

Horoz Lojistik yurtiçi taşımacılık ekibi ile anlaşmaya varan Chipita, tuzlu yiyecekler üreten ve pazarlayan bir şirket olarak 1973 yılında Yunanistan'da kuruldu. 1991 yılında piyasaya sunduğu, ayrı ayrı paketlenmiş

ve fırınlanmış uzun raf ömrüyle 7DAYS kruvasanları ve hemen sonrasında mini kruvasanlarıyla adından söz ettiren firma, 1995 yılında, tüketicilerin büyük beğenisini kazanan Bake Rolls ürünlerini de piyasaya çıkardı.

HABER: HAYDAR BADI



KISA KISA...

ALTINOĞLU TİCARET Gaziantep çıkışlı beyaz eşya ürünlerinin parsiyel taşıması için Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

ADORE MOBİLYA Ankara Gölbaşı çıkışlı mobilya ürünlerinin parsiyel taşıması için Horoz Lojistik ile anlaştı.

CHEP KONTEYNER VE PALET'İN Antalya çıkışlı palet grubu ürünlerinin komple taşıması Horoz Lojistik tarafından gerçekleştirilecek.

PEPSICO FRITOLAY İzmir çıkışlı İstanbul taşımalarında, gıda grubu ürünlerinin komple taşıması için Horoz Lojistik'i tercih etti.

FIXA YAPI KİMYASALLARI Adana çıkışlı yapı malzemeleri bayi teslimatlarında komple taşıması için Horoz Lojistik'i tercih etti.



FLO MAĞAZACILIK'IN TERCİHİ HORUZ LOJİSTİK'TEN YANA

Türkiye ayakkabı pazarının lideri olan Flo Mağazacılık, Marmara (İstanbul hariç) ve Akdeniz Bölgesi için perakende mağazalarına ve toptan bayilerine yapılacak parsiyel ürün taşımaları için Horoz Lojistik ile anlaştı.

1960 yılında Ahmet Ziyhan tarafından küçük bir atölyede temelleri atılan Flo Mağazacılık, bugün Türkiye'nin hemen her noktasına ulaşıyor. FLO markası ile yurt içinde 365'in üzerinde, yurt dışında ise 50'nin üzerinde mağaza ile hizmet veren Flo Mağazacılık, yıllık 50 milyon çift ayakkabı satışı gerçekleştiriyor. Perakende markalarının yanı sıra, mağazalarında satışını gerçekleştirdiği ve



toptan satışını yaptığı Kinetix, Polaris, Lumberjack, Butigo, Dockers by Gerli gibi her biri kendi alanında lider ayakkabı markalarını da bün-

yesinde bulunduran Flo Mağazacılık, Türkiye genelinde FTL taşımalarında Horoz Lojistik ile anlaştı.

HABER: HAYDAR BADI

HORUZ LOJİSTİK KİŞİSEL VERİLERİNİZİ KORUYOR

2016 YILINDA RESMİ GAZETE'DE YAYIMLANARAK YÜRÜRLÜĞÜ GİREN 6698 SAYILI KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI KANUNU'NUN ARDINDAN TÜM KAMU VE ÖZEL KURUMLAR GİBİ HORUZ LOJİSTİK DE, FİRMADA İŞLENEN KİŞİSEL VERİLERİ DÜZENLEYİP KANUNA UYUMLU HALE GETİRMEK ADINA ÇALIŞMALARA BAŞLADI.

G

ünümüzde gerek devlet kurumları gerekse özel kuruluşlar, her gün binlerce kişiye ilişkin çeşitli bilgilere ulaşarak bu verileri işliyor. Elde edilen bilgiler, bilişim teknolojileri yolu ile veya birincil kişiler tarafından talep edildiğinde, üçüncü şahıslara kolaylıkla aktarılabilir. Söz konusu verilerin kolaylıkla aktarılabilmesi, kişisel verilerin korunması ihtiyacını da beraberinde getiriyor. Dünyada 1970'li yıllardan bu yana, ulusal ve uluslararası düzenlemeler yoluyla kişisel verilerin korunmasına yönelik bir takım çalışmalar yürütülüyor. Türkiye'de ise bu alandaki düzenleme, "6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu" ile birlikte 7 Nisan 2016 tarih ve 29677 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kanunun yürürlüğe girmesi ile birlikte tüm kamu ve özel kurumlar süreçlerini kanuna uyumlu hale getirmek adına çalışmalarına başladı.

KİŞİSEL VERİ NEDİR?

Kanunda kişisel veri; "Kimliği belirli veya belirlenebilir gerçek kişiye ilişkin her türlü bilgi" şeklinde tanımlanıyor. Bu bilgiler; ad-soyad, belli bir kimsenin kimliği, etnik kökeni, fiziksel özellikleri, eğitimi, sağlık durumu, cinsel yaşamı, aile hayatı, başkaları ile yaptığı haberleşmeler, ikamet adresi, kredi kartı, banka hesap numarası, kişisel düşünce ve inançları, dernek ve sendika üyelikleri,

şahsi telefon numarası ve alışveriş alışkanlıkları şeklinde sıralanıyor.

İşyeri müşterilerinin ise; adı, soyadı, doğum tarihi ve doğum yeri, telefon numarası, IP adresi, e-posta adresi, fatura bilgileri, banka dekontları, adres bilgileri ve nüfus cüzdanı fotokopisi konularını kapsıyor.

Bu kapsamda; üst yönetimin desteğini de alan İnsan Kaynakları departmanı, konunun uzmanı Çalışma ve Sosyal Güvenlik Hukuku Danışmanı Lütfi İnciroğlu'nun katkılarıyla firmada işlenen kişisel verilerin işleme şartlarını, verilerin güvenliğinin sağlanmasını, işlenen verilerin saklama sürelerini, yok edilmesini, kişisel verileri işleyen gerçek ve tüzel kişilerin yükümlülüklerini ve uyacakları usul ve esasları düzenleyerek, kanuna uyumlu hale getirmek için çalışmalara başladı.

Kanun ile ilgili olabilecek yönetmelik, prosedür ve sözleşmeleri gözden geçiren İnsan Kaynakları departmanı; 'KVKK Prosedür', 'KVKK Politika', 'KVKK Personel Sözleşmeleri' ve 'KVKK Müşteri Sözleşmeleri'ni yazdı. Yönetici düzeyindeki çalışanlara yönelik gerçekleştirilen 'Kişisel Verilerin Korunması Kanunu Eğitimleri'nde ise işlenen verilerin saklama sürelerinin belirlenmesi ve saklama süresi dolan verilerin imhasının gerekliliği konusunda bilgilendirme yapıldı. Horoz Lojistik, bir takım düzenlemeler ile Kanuna uyum sürecini 2018 yılı içerisinde tamamlamayı hedefliyor.

HABER: AYTÜM ENGEREK



ARAMIZA YENİ KATILANLAR



SAVAŞ YAŞAR (2.12.2017)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'de Uluslararası Grup Başkanı pozisyonunda aramıza katılan A. Savaş Yaşar; 1992-1994 yılları arasında Efes Pilsen'de Lowenbrau İstanbul Satış Müdürü, 1995-1997 yılları arasında DHL Express'te İstanbul Bölgesi Saha Satış Müdürü, 1997-1998 yılları arasında DHL Express'te İstanbul Avrupa Yakası Grup Satış Müdürü, 1998-2000 yılları arasında DHL Express'te İstanbul Asya Yakası Müdürü, 2000-2003 yılları arasında DHL Express'te Ege Bölgesi Müdürü, 2003-2005 yılları arasında DHL Express'te Anadolu Bölgesi Satış Müdürü, 2005-2014 yılları arasında DHL Express'te Operasyon Direktörü, 2014-2017 yılları arasında ise Borusan Lojistik'te Genel Müdür Yardımcısı görevlerinde bulundu.



KAAN CÖMERT (11.12.2017)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'de Depo Operasyon Grup Başkanlığı'na bağlı Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Kaan Cömert, Ocak 2017-Kasım 2017 tarihleri arasında Sertrans Lojistik'te İş Geliştirme ve Fiyatlandırma Uzmanı görevinde bulundu.



OKAN VURSAVAŞ (29.1.2018)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'de Depo Operasyon Grup Başkanlığı'na bağlı Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Okan Vursavaş, Bournemouth Üniversitesi MSc Marketing with Management Bölümü'nde yüksek lisans öğrenimini tamamladı. Vursavaş, 2012-2013 yıllarında Lark International Developments'de Key Account Executive, 2014-2015 yıllarında Bigg+ Group Of Companies'te Satış Uzmanı, 2015-2016 yıllarında Beybi Plastik'te İhracat Uzmanı, 2016-2017 tarihleri arasında UPS'de Key Account Executive görevlerinde bulundu.



ALİ ARSLAN (11.12.2017)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'de Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı İstanbul Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Ali Arslan; 2008-2010 yıllarında Turkuaz International Transport Company'de Operasyon Asistanı, 2010-2011 yıllarında RGL International Logistic İhracat Operasyon Uzmanı, Haziran 2011-Ekim 2011 tarihleri arasında Maylog International Transport Company'de Operasyon Uzmanı, 2011-2017 yıllarında Solmaz International Transport Company'de Satış Uzmanı görevlerinde bulundu.



KAMERCAN BİNİCİ (2.1.2018)

Horoz Bolloré Logistics Taşımacılık A.Ş.'de Ürün Geliştirme Direktörlüğü'ne bağlı Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Kamerkan Binici; Nisan 2011-Kasım 2014 tarihleri arasında YKK Metal ve Plastik Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.'de Satış Temsilcisi, 2015-2016 yılları arasında The FeaR1st'de Kurucu Ortak, 2016-2017 yılları arasında TNT Express'de Özel Müşteriler Müdürü görevlerinde bulundu.



CANER ÖZDEMİR (29.1.2018)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'de Mali İşler ve Bütçe Direktörlüğü'ne bağlı Denetmen pozisyonunda aramıza katılan Caner Özdemir, yüksek öğrenimini Fatih Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe ve Denetim Bölümü'nde tamamladı. Caner Özdemir, 2011-2016 yılları arasında Sürat Kargo Lojistik ve Dağıtım Hizmetleri A.Ş.'de İç Denetim Uzmanı görevinde bulundu.



AYTÜM ENGEREK
HORUZ LOJİSTİK İNSAN KAYNAKLARI YÖNETMENİ



HOREV'İN 20'NCİ YILI İÇİN ÇİFTE KUTLAMA

HOREV'İN KURULUŞUNUN 20'NCİ YILINI ÜST DÜZEY YÖNETİCİLER, İŞ ORTAKLARI VE BAĞIŞÇILARININ KATILIMIYLA DÜZENLENEN GECEDE KUTLAYAN HOROZ LOJİSTİK, BU KUTLAMANIN İKİNCİ AYAGINI İŞE GENEL MERKEZ'İNDE GERÇEKLEŞTİRDİ. 23 KASIM 2017 AKŞAMI GERÇEKLEŞEN KUTLAMADA HOROZ LOJİSTİK, VAKFA BAĞIŞ YAPAN GÖNÜLLÜLERİNİ DE UNUTMADI.

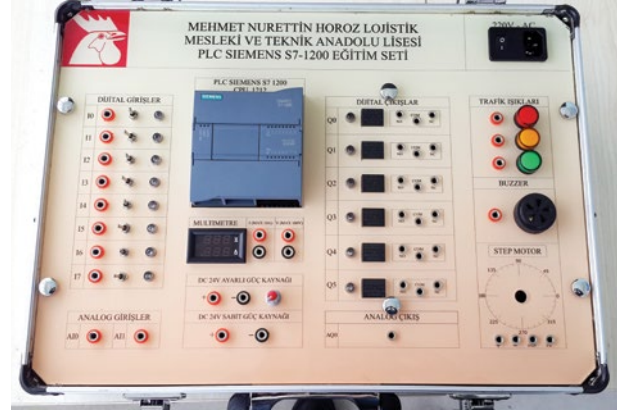
Geçtiğimiz yıl kuruluşunun 75'inci yılını kutlayan Horoz Lojistik, diğer taraftan lojistik sektörünün eğitim yuvası olarak yapılandığı HOREV'in de (Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı) 20'nci yılına ulaşmasının mutluluğunu yaşıyordu. Vakfın 20'nci yılını, düzenlediği özel bir gecede üst düzey yöneticiler, iş ortakları ve bağışçılarıyla kutlayan Horoz Lojistik, bu gecenin ardından şirket çalışanları da ayrı bir kutlama gerçekleştirdi. 23 Kasım 2017 akşamı Horoz Lojistik'in genel merkezinde gerçekleşen kutlamada Vakfa bağış yapan çalışanlara teşekkür sertifikası takdim edildi. Gecede ayrıca Horoz Lojistik, Vakfa 20. yılı nedeniyle özel bir bağışta bulundu.

"BAĞIŞLARINIZLA GÜZEL İŞLER BAŞARDIK"

Kutlamada konuşan Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz, "Bugüne kadar eğitim vakfı olarak hep birlikte sizlerin de desteği ile çok güzel işler başardığımızı düşünüyoruz" diyerek Vakfa bağışta bulunan Horoz Lojistik çalışanlarına teşekkür

etti. HOREV çatısı altında kurulan okulların önemli başarılarına imza attığını ifade eden Taner Horoz, bunlardan en dikkat çekenin ise Gaziantep'teki okulda gerçekleştiğini vurguladı. Taner Horoz, "Gaziantep'teki okulumuz çok uzun bir geçmişe sahip olmasa da, Gaziantep gibi büyük bir ilimizde üniversite giriş başarısında en iyi meslek lisesi oldu. Bu hakikaten çok önemli bir başarı" dedi. Yaşanan göç nedeni ile Gaziantep'teki nüfusun son beş yılda inanılmaz şekilde arttığını söyleyen Taner Horoz, bu artışla birlikte kentte bir okul açığının oluştuğunu vurguladı. Kendilerinin de şehirdeki bu açığa duyarsız kalmadığını belirten Taner Horoz, "Durum böyle olunca Gaziantep'te ikinci okulumuzu yapmaya karar verdik. Bunun ardından 12 dönümlük bir alan üzerine yine çok güzel bir okul yapmaya başladık. 'Pervin Horoz Lojistik Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi' adını verdiğimiz bu okulu 2019 yılı sonunda tamamlayarak eğitim hayatına kazandırmayı planlıyoruz" dedi. Taner Horoz gelecek dönemde HOREV'in bursiyer sayısının da artacağını söyledi.

HOREV OKULLARINDA ÖRNEK PROJELER DEVAM EDİYOR



Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı'nın (HOREV) eğitim dünyasına kazandırdığı okullardan biri olan Mehmet Nurettin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri örnek bir çalışma ortaya koyarak Horoz Lojistik'in nitelikli eğitime yatırım yaptığını bir kez daha ortaya koymuş oldu. Endüstriyel kontrol dersinde kullanılan, ancak yurt dışından getirildiği için çok pahalı olan Programlanabilir Mantıksal Denetleyici (PLC) deney setini, öğretmenlerinin de desteğini alarak üreten okul öğrencileri Nergiz Acar ve Abdülkadir Eren, otomasyon sistemleri için ithal edilen ve yaklaşık 5 bin TL olan PLC eğitim setini 1.000 TL'ye temin edilen malzemelerle üretti. Öğrenciler, kendi imalatları olan "PLC S7-1200" adını verdikleri, fabrika otomasyon sistemlerine de uyumlu olan setleri kullanarak ilgili derslerde teorik olarak gördükleri bilgileri pratiğe dönüştürme imkanı buldu.

"ARA ELAMAN DEĞİL, ARANAN ELEMANLAR YETİŞTİRECEĞİZ"

"Endüstriyel Kontrol Sistemleri" dersinde, otomasyon sistemlerinin temelini oluşturan PLC'nin çalışma mantığı ve programlamasına yönelik eğitim aldıklarını söyleyen Elektrik-Elektronik Teknolojileri Bölümü Endüstriyel Bakım Onarım Dalı 12'nci sınıf öğrencisi Nergiz Acar, "Bu dersteği uygulamalarda kullanılacak cihazların maliyetli olması, aldığımız teorik eğitimi uygulamaya taşımamızda bir engeldi. Bu yüzden derslerimiz çoğunlukla teorik ve simülasyon

üzerinde ilerliyordu. Bizler daha verimli ve güncel çalışmalar yapmak amacı ile uygulamada birebir kullanabileceğimiz bir deney seti yapmaya karar verdik" diyerek deney seti ile ilgili fikrin nasıl oluştuğunu anlattı. 11 adet deney seti ürettiklerini belirten Nergiz Acar, "Bu sayede hem teori derslerimizi pratiğe dökmüş olduk hem de yurt dışından ithal edilen bir ürünü yerli imkânlarla üretmiş olduk" dedi. Şimdi merak ettikleri pek çok konuyu uygulamalı olarak bu sette görebildiklerini belirten Acar, "Fabrikalardaki otomasyon sistemlerinin nasıl çalıştığını artık anlayabiliyorum. Bu proje sayesinde faydalı fikirler üretebildiğimi ve bu fikirlerimi uygulamaya geçirebildiğimi gördüm. Bu projeden kazandığım özgüven ile daha fazlasını yapmak istiyorum" dedi.

Artık ara elaman değil, aranan elemanlar yetiştirmek istediklerini dile getiren Mehmet Nurettin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Okul Müdürü Alper Tanrıöver ise, verdikleri eğitim kalitesinin de bu yönde ilerlediğini ifade etti. Tanrıöver bundan sonraki çalışmalarında pnömatik deney seti ve öğrencilerin kodlama konusunda kendini geliştirebilmesine olanak sağlayan modüller arduino deney setinin de tasarlanma aşamasında olduğunu altını çizdi. Tanrıöver, "Mesleki Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü ile yapılan görüşmeler neticesinde; Bakanlığa bağlı diğer meslek liselerinin de PLC deney setlerini milli kaynakların dışarıya gitmemesi için Mehmet Nurettin Horoz Lojistik'ten alınması için okullara duyuru yapılması da ayrıca gurur verici bir durumdur" dedi.

HOROZ LOJİSTİK, EĞİTİME VERDİĞİ ÖNEMİ HOREV ÇATISI ALTINDA AÇTIĞI OKULLARLA GÖSTERİRKEN BU OKULLARDA EĞİTİM ALAN ÖĞRENCİLER DE HAYAT VERDİKLERİ PROJELERLE FİRMANIN NE KADAR DOĞRU BİR ADIM ATTIĞINI ORTAYA KOYUYOR. MEHMET NURETTİN HOROZ MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ ÖĞRENCİLERİNİN ÜRETTİĞİ PLC DENEY SETLERİ, ÖĞRENCİLERİN TEORİK BİLGİLERİNİ PRATİĞE DÖNÜŞTÜRMESİNE İMKAN VERİRKEN ÖRNEK BİR MODEL OLARAK DA GELECEK PROJELERİN YOLUNU AÇMIŞ OLDU.



Fatih AKBULUT
Türk Afrika İş Adamları Derneği (TABA)
Yönetim Kurulu Başkanı

“TÜRKİYE’DEN AFRIKA’YA UZANAN TİCARET KÖPRÜSÜYÜZ”

TÜRKİYE İLE AFRIKA KITASI ARASINDAKİ İŞ HACMİNİ ARTIRMAK ÜZERE YEDİ YIL ÖNCE YOLA ÇIKAN TABA, TÜRK İŞ İNSANLARINA AFRIKA GİBİ ÖNEMLİ BİR PAZARIN KAPILARINI AÇIYOR. TİCARET HEYETLERİ BAŞTA OLMAK ÜZERE, İKİLİ GÖRÜŞMELER, FİRMA ZİYARETLERİ VE KONFERANSLAR GERÇEKLEŞTİREN TABA, TÜRKİYE İLE AFRIKA KITASI ARASINDA 25 MİLYAR DOLARA ULAŞAN TİCARET HACMİNİN DAHA ÜST NOKTALARA TAŞINMASI İÇİN ELİNDEKİ TÜM ARGÜMANLARI SONUNA KADAR KULLANIYOR.

A

frika kıtası küresel sahnede ağırlığını giderek artıran bir aktör haline gelirken, dünyanın gözü de bu bölgeye çevriliyor. Dünyada son 10 yılda ekonomisi en çok gelişim gösteren 10 ülkenin altısının Afrika'dan olması da kıtanın kat ettiği mesafeyi gözler önüne sermede iyi bir argüman olarak karşımıza çıkıyor. Yer altı ve yer üstü zenginlikleri ile adeta göz kamaştıran ama uzun yıllar sahip olduğu potansiyeli ekonomik faydaya çeviremeyen kıta, son yıllarda geri kalmışlığını bertaraf ederek, makası daraltıyor.

Birçok ülke gibi Türkiye ekonomisi için de önemli bir pazar olan Afrika kıtası ile 10 yıl önce 5 milyar dolar seyrinde ilerleyen ticaret hacmimizin, bugün 25 milyar dolar seviyelerine çıktığı görülüyor. Söz konusu 10 yıllık süreçte Türkiye ile Afrika arasındaki ticarete hatırı sayılır bir katkı veren Türk Afrika İş Adamları Derneği (TABA), kurulduğu günden bu yana Türk iş insanlarına Afrika gibi önemli bir pazarın kapılarını açmaya devam ediyor.

Afrika pazarına doğru bağlantılarla gidilmediği taktirde çok fazla yol alınamayacağını söyleyen Türk Afrika İş Adamları Derneği (TABA) Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Akbulut, "Özellikle ilk dönem bir patinaj süresi oluyor. O patinajı aşmak için ya TABA benzeri bir kurumla hareket edilmesi ya da pazarlama departmanında çok etkin birkaç kişinin çalıştırılması gerekiyor. Biz köprü vazifesi görerek kendi birikimimizi paylaşmaya çalışıyoruz. Verdiğimiz anahtarla kapıları açmak onlara kalıyor" diyor.

Kurulduğu günden bu yana Türkiye ve Afrika'da 200'ü aşkın yatırım ziyareti, sektörel ve ticari gezi, konferans, seminer, ikili görüşmeler gerçekleştiren TABA'nın dününden bugüne yolculuğunu ve Türkiye-Afrika arasındaki ticaretin gidişatını TABA Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Akbulut ile konuştuk.

TABA ne zamandır, hangi alanlarda faaliyetlerini sürdürüyor?

TABA'nın yaklaşık yedi yıllık bir geçmişi var. Türkiye ve Afrika arasında ticaret hacmini, yatırım fırsatlarını değerlendirmek, kısacası Türkiye ile Afrika kıtasındaki 54 ülke arasındaki iş hacmini artırmak üzere odaklanmış bir kurum olan TABA, bugüne kadar konferans, alım heyeti, ticari gezi ve toplantılar gibi irili ufaklı birçok organizasyona imza attı. Afrika kıtasındaki bir çok ülkede anlaşmalı olduğumuz; birlik, sanayi



ve ticaret odaları gibi kurumlarla birlikte iş insanı kulüpleri var. Bu iş insanı kulüpleri genellikle bankaların önemli müşterilerinden oluşuyor. Bu kulüplere üye olan iş insanları da Afrika'nın çeşitli yerlerinden bu kulüpler vasıtasıyla Türkiye'ye geliyor. Biz de TABA olarak bu iş insanlarını Türkiye'deki muhatapları ile aynı platformda buluşturarak, her iki taraf adına bir sinerji yaratmış oluyoruz.

"AFRİKA'DAKİ POTANSİYELİ GÖRMELİYİZ"

Üyelerden bahsetmişken kaç kişi/firmadan oluşan bir veri tabanınız var?

Şu anda Türkiye'den firma bazında 400'ün üzerinde üyemiz var. Afrika'da da, bağlantılı olduğumuz kurumlar aracılığı ile 8 bine yakın iş insanından oluşan bir veri tabanımız söz konusu. Bunlar, düzenlediğimiz organizasyonlara katılmış ya da bizim Afrika'da katıldığımız organizasyonlarda tanışılmış önemli iş insanlarından oluşuyor.

İşte bahsettiğimiz 8 bin kişiden oluşan bu iş insanlarını Türkiye'deki TABA üyesi diğer iş insanları ile bir araya getiriyoruz. Böylelikle TABA, Türkiye ve Afrika arasında ticaret anlamında bir köprü vazifesi görmüş oluyor. Kuzey Afrika ülkeleri Fas'dan Mısır'a kadar olan bölümdaki ülkelerin tamamı artık Orta Doğu'nun parçası olarak gördüğümüz yerler. Sahra Çölü'nün altında kalan bölgeler ise bağlarımızı daha da güçlendirmemiz gereken yerler. Son 10 yıldır devletin destekleri ile hem ticari alanda hem de siyasi ve diplomatik ilişkilerde oldukça gelişme kaydedildiğini görüyoruz. Tabii ki bu süreçten sonra iş insanlarına önemli görevler düşüyor. Her şeyden önce buradaki potansiyeli görüp, buna göre hareket etmeleri gerekiyor.

"LOJİSTİK SEKTÖRÜ, TİCARET HACMİ ARTTIKÇA OTOMATİK OLARAK KENDİNİ GELİŞTİREN BİR SEKTÖR. ÖZELLİKLE AFRİKA KITASI GİBİ ULAŞILMASI ZOR BÖLGELERDE ÖNEMLİ BİR MALINIZ VARSA, LOJİSTİK ALANINDA GÜVENE BİLECEĞİNİZ BİR PARTNER ARIYORSUNUZ. O PARTNER DE KENDİNİ DOĞRU KONUMLANDIRABİLİRSE UZUN VADELİ BİR İŞ ORTAĞINA DÖNÜŞÜYOR."



“ANA GİDİŞATTAKİ YANLIŞLARI DÜZELTTİK”

“Türkiye-Afrika arasında 10 yıl önce 4,5-5 milyar dolar civarında olan ticaret hacmi, bugün 25 milyar doların üzerine çıktı. Bu ciddi bir artış ama aynı zamanda Türkiye’nin orta vadeli kalkınma planı ve orta gelir tuzağında sıkışma durumu ile paralel ilerleyen bir durum. Örneğin iyi bir antrenör gelir ve 10 saniyede koşulan mesafeyi atlete dokuz saniyede koşturur. Ama o küçük fark, sizi birinci yapar. İşte biz de ülke olarak orta gelir tuzağından kurtulabilmek için ana gidişattaki yanlışları düzelttik. Yani ihracatın yolu açıldı, ülke içerisinde iş insanlarının teşvikleri farklı şekillerde artırıldı, yapılması gereken majör değişiklikler gerçekleşti ve şu an bulunduğumuz noktaya geldik.”

Son 10 yıllık döneme bakıldığında ticari ilişkilerin grafiğinde bir artış görüyoruz fakat var olan potansiyeli yeterince kullandığımızı söyleyebilir miyiz?

Kesinlikle hayır. Çin, Afrika’nın her yerine girmiş durumda ve sattığı ürünler dünya piyasasının en niteliksiz kategorisinden oluşuyor. Ama Afrika kıtası artık, Çin’den aldığı fiyatların biraz daha üstüne çıktığında Türkiye’den Avrupa kalitesinde ürün alabileceğini anladı. İşte bu noktada, yani Türk ürünlerinin kalitesini Afrika pazarına anlatmada da dernek olarak önemli bir görevi yerine getiriyoruz. Afrikalılar aslında şu an farklı sektörlerle ilgili Türkiye’den alım yapmaya geliyor. Bu iş birliklerinin birçoğuna da TABA olarak biz vesile oluyoruz. Türkiye onların gözünde; fiyat anlamında Çin, kalite açısından ise Avrupa düzeyinde. Hal böyle olunca, “Neden Türkiye’den almalıyım” diyorlar. Bu bizim için olumlu bir gidişat. Fakat Türk ürünlerinin Afrika pazarında daha aktif bir şekilde tanıtılması gerekiyor. Türkiye’deki büyük oyuncular bu pazarın önemini kavramış ve yatırımlarını yapmış. Küçük oyuncuların da giden var ama bu oran yeterli değil.

Geleneksel olarak düzenlediğiniz birtakım programlar var mı?

Her yıl Ramazan ayında düzenlediğimiz bir ödül törenimiz var. Bu ödül töreninde Afrika ile yoğun ticaret yapan ya da ikili ilişkileri iyi olan, gerçekten o bölgeyi kendi radarına alarak aktif yatırım yapan şirketleri, kısacası Afrika ile ticari ilişkilere değer katan herkesi ödüllendirmeye çalışıyoruz. Bunun dışında ki diğer organizasyonlarımızın odağında ise; Türkiye’deki iş insanlarını Afrika kıtasındaki iş insanları ile bir araya getirerek, var olan potansiyeli ticarete faydalı hale getirmek yatıyor. Bu anlamda ticaret heyetleri başta olmak üzere, ikili görüşmeler, firma ziyaretleri ve konferanslar gerçekleştiriyoruz. Geçmiş yıllarda etkinliklerimize ilgi yeterli değildi, ancak son dönemlerde bu ilginin artarak devam ettiğini görüyoruz.

“AFRİKA’DA KENDİ EKOSİSTEMİMİZİ YARATACAĞIZ”

Gelecek dönemlere dair orta ve uzun vadedeki projeksiyonunuzda neler var?

Son derece etkin bir yönetim kurulumuz ve bu yönetim kurulunun bir fikri var. Tabii bu ne zaman hayata geçecek şimdilik bilemiyoruz. Afrika kıtasının ticari potansiyeli yüksek olsa da, kendi içerisinde zor şartları barındırması, Türkiye’deki beyaz yakalıyı bu pazara yöneltmede zor olabiliyor. “Çocuklar nerede okuyacak, nasıl bir ortam bizleri bekliyor, ne yiyip içeceğim, başıma bir sıkıntı gelirse bana kim yardımcı olacak” gibi akıllarında bir sürü soru işareti oluyor. Biz de “Bu soru işaretlerine bir formül bulabilir miyiz?” üzerine düşündük ve şöyle bir formül ortaya çıktı: Afrika’da küçük bir Türk şehri kurmak. Buna ister şehir, ister bölge, isterseniz de bir kompleks deyin. İçerisinde hastane, okul, alışveriş ve yaşam merkezi, otel gibi yani yaşamın her alanına dair bir-



TABA; AFRİKA KITASINDAKİ KURUM VE KURULUŞLARIN YETKİLİLERİYLE BİR ARAYA GELEREK, TÜRKİYE VE AFRİKA ARASINDAKİ İŞ BİRLİKLERİNİN ARTMASI YÖNÜNDE ETKİLİ ADIMLAR ATIYOR.



çok şeyin olduğu bir ekosistem yaratmayı arzu ediyoruz. Bu düşüncemizi Afrika'daki bir devlet başkanı iki tane de bakanla paylaştık. Onlar da bu fikre çok sıcak bakıyor. Tabi bunun kağıda dökülüp projelendirilmesi zaman alacak bir iş. Zaman içinde bir ülke önümüzde netleşmeye başlayacak, bunun ardından da projelendirilmeye geçilecek. Belki ardından ülkeler serisi oluşturulacaktır.

Anadolu yapılanmanızdan da söz edersek...

Afrika kıtasında şu an iki ülkede; Moritanya ve Kamerun'da ofislerimiz, Nijerya ve Kenya gibi önemli iki ülkede de temsilcilerimiz bulunuyor. Oraya giden iş insanları gerçekleştirdikleri yatırımlarda ya da ihracatlarında bu ofisler vesilesiyle çok daha hızlı ve rahat hareket edebiliyor.

Anadolu'daki yapılanmamız güçlenip, üye sayımız arttıkça Afrika'da daha fazla ofis sayısına ulaşacağız. Anadolu yapılanmamız; Ankara, İzmir, Aydın, Konya, Balıkesir, Mersin, Diyarbakır, Gaziantep, Kayseri ve Denizli'yi içine alıyor. Bu şehirlerin tamamında 30 civarında iş insanı ile bir araya geldik. Bu iş insanları, o şehirlerin kurucuları kurulu olacak. Sonra da Afrika konferansları başlayacak. Yönetim kurulumuzda Afrika'ya çok gidip gelenlerle beraber şehir şehir Afrika kıtasını anlatan konferanslara başlayacağız. "Türkiye-Afrika arasındaki ticaret nereden nereye geldi, dünyadaki diğer ülkeler burada ne kadar var ve önümüzdeki dönemlerde biz ne yapabiliriz" gibi sorulara yanıt vereceğiz bu konferanslarda. 2018 sonuna kadar Anadolu yapılanmamızda hatırı sayılır bir mesafe alacağımızı umuyorum.

TABA gibi yapılanmalar Türkiye ve Afrika arasında diplomasi ve siyasetin açtığı yolu perçinleyen adımlar atıyor mu?

Türkiye'nin Afrika kıtasında 39 tane büyükelçiliği var. Bu yıl üç tane daha açılması planlanıyor. Afrika'da en çok büyükelçiliği olan ikinci ülke konumuna geliyoruz. Türkiye'deki diğer kurumların birçoğu bazı çalışmalar yapmaya gayret gösteriyor. Ama bu çalışmalar henüz var olan potansiyeli karşılamaya yetmiyor. 1,2 milyarlık nüfusa sahip olan Afrika'nın yüzde 15-20'lik bölümü orta gelir seviyesinde yani 240 milyon kişilik bir pazarın varlığı söz konusu. Afrika kıtasının kendi içerisinde üretilip dünyaya satabileceği çok ciddi bir potansiyel var. Tarım, turizm ve doğal kaynaklarıyla keşfedilmeyi bekleyen zengin bir coğrafya Afrika kıtası.



"BİREYSEL ADIMLARIN ÖNÜNE GEÇİYORUZ"

"Bireysel adımlar atmaktansa bir çatı altında hareket etmek insanlar için bir güven ortamı oluşturuyor. Diğer taraftan Afrika pazarına doğru bağlantılarla gitmezseniz çok fazla yol alamıyorsunuz. Özellikle ilk dönem bir patinaj süresi oluyor. O patinajı aşmak için ya TABA benzeri bir kurumla hareket edilmesi ya da pazarlama departmanında etkin birkaç kişinin çalıştırılması gerekiyor. Biz, köprü vazifesi görerek kendi birikimimizi paylaşmaya çalışıyoruz. Verdiğimiz anahtarla kapıları açmak onlara kalıyor."

Yani altı servet, üstü cennet bir coğrafya...

Çok doğru bir tanımlama. Örneğin şu an dünyadaki altın rezervinin yüzde 50'den fazlası Afrika kıtasının içerisinde yer alıyor. Platinyum rezervinin yüzde 73'ü, kobaltın yüzde 60'ı bu kıtada. Kısacası potansiyeli çok büyük bir pazardan bahsediyoruz. Türk iş insanları bunu anladığında, "Bir ayağım da Afrika'da olmalı" diyor.

"HOROZ BOLLORÉ LOGISTICS AFRİKA'DA DERİN TECRÜBEYE SAHİP"

Artan ticaret hacminin Türk lojistik sektörüne yansımaları ne yönde oluyor?

Lojistik sektörü, ticaret hacmi arttıkça otomatik olarak kendini geliştiren bir alan. Özellikle ulaşılması zor bölgelerde eğer önemli bir malınız varsa, lojistik alanında güvenebileceğiniz bir partner arıyorsunuz. O partner de kendini doğru konumlandırılabirirse uzun vadeli bir iş ortağına dönüşüyor. Bu noktada Horoz Bolloré Logistics çok doğru bir örnek olarak karşımıza çıkıyor. Afrika kıtasında gerçekten çok ciddi bir kapsama alanına sahip olan firma, bu pazara derinlemesine hakim.

Peki bu coğrafya lojistik sektörü için elverişli imkanlar sunuyor mu?

Demir yolları Afrika'da çok elzem olmasına rağmen kıtanın finansal yapısındaki eksikliklerden kaynaklanan bir takım sorunlarla da karşı karşıya kalıyor. Demir yolu yapımına dair halihazırda Tanzanya, Kenya ve Somali üzerinden gelen birçok proje var ama maalesef hayata geçirilemiyor. Kamerun'dan Afrika'nın içlerine giden demir yollarının yapılması gerekiyor ama hepsi proje aşamasında kalmış. Bunların çok hızlı bir şekilde hayata geçirilmesi gerekiyor.



Cem KOÇAK
Koçak Farma Dış İlişkiler ve
İş Geliştirme Direktörü

KOÇAK FARMA ÜRETTİĞİ İLAÇLARLA HER DERDE DEVA

ilaç sektörü, gerek üretim hacmi gerekse ticaret kapasitesiyle ekonominin en kritik sektörlerinden biri. Ayrıca, faaliyetle ve üretim yelpazesıyla insan yaşamı ve sağlığını etkileyen bir alan olması, bu sektörün önemini bir kat daha artırıyor. İlaç sektörünün Türkiye coğrafyası içindeki önemini kavrayan ve bu bilinçle yarım asırdır faaliyetlerini sürdüren Koçak Farma, Türkiye ilaç sanayisinin yapısal dönüşümüne öncülük ediyor. Birçok ilaç ham maddesini Türkiye’de ilk kez üreten Koçak Farma, kuruluşundan bugüne kadar geçen 47 yıllık süreçte, 600’ü aşkın ilacı tıbbın hizmetine sunarak, sektörde yenilikçi gelişmelere öncülük etti. Türkiye’de kullanılan her iki kutu kanser ilacından birini kendi ruhsatıyla üreten firma, yıllık 160 milyon kutu üretim kapasitesine sahip Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi’nde yer alan üretim tesislerinde, son teknoloji ile ilaç sektörü için çarklarını çeviriyor.

Firma, ilaç üretiminde sahip olduğu gücü, 2017 yılından bu yana Horoz Lojistik’ten aldığı hizmetle Türkiye’nin dört bir yanına güvenle ulaştırıyor. Koçak Farma’nın ortaya çıkan yeni durumlardan kaynaklanan taleplerini Horoz Lojistik’in samimiyetle değerlendirme iradesini ortaya koymasının bu firmayı tercih etmelerinde etkili olduğunu söyleyen Koçak Farma Dış İlişkiler ve İş Geliştirme Direktörü Cem Koçak, “Serum ürünlerinin taşınması özel bilgi, deneyim, araç ve depolama koşulları gerektirir. Bu anlamda Horoz Lojistik’i de 75 yıllık deneyimi ve müşterisinin taleplerini ön planda tutan politikaları ile kargo taşımacılığında öncü bir marka olarak değerlendiriyoruz” diyerek firmaya olan güvenlerinin altını çiziyor.

Cem Koçak, sektörde yarım asra yaklaşan

yolculuklarını ve bu yolculuklarına geçtiği-miz yıl dahil olan Horoz Lojistik ile iş birliklerini Pencere dergisine anlattı.

Koçak Farma’nın geçmişten bugüne hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

Koçak Farma, 1971 yılında Yönetim Kurulu Başkanımız Kimya Mühendisi Ender Koçak tarafından kurularak beşeri ilaç üretimi ile faaliyetine başlamıştır. Koçak Farma, 1982 yılında birçok ilaç ham maddesini Türkiye’de ilk kez üreten firma özelliği taşıyor. Koçak Farma kuruluşundan bugüne kadar geçen 47 yıllık süreçte, 600’ü aşkın ilacı tıbbın hizmetine sunarak, sektörde yenilikçi gelişmelere öncülük etti. Ülkemizde kullanılan her iki kutu kanser ilacından biri kendi ruhsatıyla firmamız tarafından üretiliyor. Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi’nde 140 bin metrekare alan üzerine kurulu ve 100 bin metrekare kapalı alana sahip Koçak Farma İlaç Üretim Tesisleri, tek vardiyada yıllık 160 milyon kutu üretim kapasitesine sahip.

Eczacıbaşı-Baxter şirketinden devraldığımız İstanbul/Ayazağa Serum Üretim Tesisleri de 50 bin metrekarelik alanda kurulu olup, yıllık 80 milyon ünite üretim kapasitesine sahip.

Üretim yelpazenizden bahseder misiniz?

Koçak Farma, onkoloji, kardiyoloji, üroloji, iç hastalıkları, romatoloji, dermatoloji, psikiyatri, çocuk hastalıkları, ortopedi, cerrahi, intaniye gibi alanlar başta olmak üzere tıbbın tüm dallarında insan sağlığına hizmet ediyor. Türkiye’nin ilk yerli biyobenzer ilacı ve ilk biyobenzer insülini Koçak Farma tarafından üretildi. Ar-Ge merkezimizde Rekombinant DNA teknolojisi yöntemiyle analog insülinler, Monoklonal Antikorlar (mAb), bakteriyel ve viral aşılarda ilgili üretim çalış-

GEREK İLAÇ GEREKSE
İLAÇ ETKİN MADDESİ
ÜRETİMİNDE TÜRKİYE’DE
İLKLERİN ÖNCÜSÜ
OLAN KOÇAK FARMA,
YARIM ASRA YAKLAŞAN
YOLCULUĞUNDA TÜRKİYE
İLAÇ SANAYİSİNİN
YAPISAL DÖNÜŞÜMÜNE
ÖNCÜLÜK ETTİ. GEÇTİĞİMİZ
YILDAN BU YANA
LOJİSTİK HİZMETLERİNDE
HORUZ LOJİSTİK’İN
TECRÜBESİNDEN
FAYDALANAN FİRMA,
TÜRKİYE’NİN DEĞİŞİK
NOKTALARINA ÜRÜNLERİNİ
GÜVENLE ULAŞTIRARAK
HER DERDE DEVA OLUYOR.





“İLAÇ SEKTÖRÜ, DÜNYA İLE SENKRONİZE OLMAYI GEREKTİRİYOR”

“İletişim ve ulaşım araçlarındaki gelişmeler mesafeyi ortadan kaldırırken, dünyayı küresel pazara dönüştürdü. Sağlıkta bu gelişmelerden en fazla etkilenen sektörlerden biri. İlaç sektörünün günümüzde küresel bir rekabetin odağında olduğunu görüyoruz. İnsanlar devletten henüz deneme aşamasındaki ilaç ve tedavi hizmetlerini bekliyor. Bu nedenle ilaç sektörü dünya ile senkronize bir teknoloji ve hizmet anlayışına yöneliyor. Şirketimiz bu konsept çerçevesindeki sorumluluk anlayışıyla yenilikçi teknoloji ve yatırımlarını sürdürüyor.”

maları başarı ile devam ediyor. Koçak Farma, Eczacıbaşı-Baxter'dan devraldığı İstanbul/Ayazağa serum üretim tesislerinde de intravenöz serumları üretiyor.

TÜRKONFED ve Londra Borsası iş birliğiyle hazırlanan “Türkiye'nin Yükselen Liderleri” araştırmasında yer alan tek ilaç firması oldunuz. Firmanızı bulunduğu noktaya taşıyan unsurlar neler oldu?

Halk sağlığı ile doğrudan ilgili olan ilacın kolaylıkla erişilebilir olması yerli üretimle mümkün. Ayrıca dünyanın 18'inci büyük ilaç pazarı olan Türkiye için ithalata dayalı tedarik modeli ekonomik ve stratejik bakımdan sürdürülebilir değil. Bu nedenlerle yenilikçi teknoloji ve ilaçlara odaklandık. Türkiye'nin Yükselen Liderleri araştırmasında listede yer alan tek ilaç fabrikası olmamızı, ilaç sektörünün bir başarısı olarak değerlendiriyoruz.

Hangi biyoteknolojik alanlara yatırım yapıyorsunuz ?

Türkiye global ilaç sanayisi için önemli merkezlerden biri. Geleceğin ilaçları olarak nitelendirilen biyoteknolojik ilaçların tedavide yarattığı yeni olanaklar nedeniyle kullanımı giderek artıyor ve konvansiyonel ilaçların yerini alıyor. Şirketimiz bu düşüncelerle; Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'nde biyoteknolojik ilaç üretim tesislerini kurdu. İleri teknoloji donanımlı biyoteknolojik ilaç üretim tesislerimizde analog insülinler, Bi-

yobenzer Monoklonal Antikorlar (mAb), viral ve bakteriyel aşılar yerli üretilecek.

“SEKTÖR KÜRESEL REKABETİN ODAĞINDA”

Kendi alanınızda sahip olduğunuz güç, bir takım sorumlulukları da beraberinde getiriyor olsa gerek. Nedir bu sorumluluklar?

İletişim ve ulaşım araçlarındaki gelişmeler mesafeyi ortadan kaldırırken, dünyayı global pazara dönüştürdü. Sağlıkta bu gelişmelerden en fazla etkilenen sektörlerden biri. İlaç sektörünün günümüzde global bir rekabetin odağında olduğunu görüyoruz. İnsanlar devletten henüz deneme aşamasındaki ilaç ve tedavi hizmetlerini bekliyor. Bu nedenle ilaç sektörü dünya ile senkronize bir teknoloji ve hizmet anlayışına yöneliyor. Şirketimiz bu konsept çerçevesindeki sorumluluk anlayışıyla yenilikçi teknoloji ve yatırımlarını sürdürüyor.

Ar-Ge merkezinizin teknik özelliklerinden ve çalışmalarından söz eder misiniz?

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan onaylı olan Ar-Ge merkezimiz Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 1 milyar 100 milyon TL sabit yatırım teşviki kapsamında kuruldu. Üretilecek ilaçların araştırma ve geliştirme çalışmaları yaklaşık 100 bilim insanı ve uzman tarafından yürütülüyor. Bu çalışmalar sonucu ileri teknoloji donanımlı biyoteknolojik ilaç üretim tesislerinde analog insülinler, Biyobenzer Monoklonal Antikorlar (mAb), viral ve bakteriyel aşılar yerli olarak üretmiş olacağız. Stratejik öneme haiz bu yatırımla Türkiye'nin yüksek katma değerli teknolojik ilaçta ithalata bağımlılığı ve cari açığı önemli ölçüde azalacak. Biyoteknolojik ilaç üretim tesislerimizde üretilen Türkiye'nin ilk yerli biyolojik ilacı Enoksaparin Sodyum ve ilk yerli biyobenzer insülini Glarjin tıbbın hizmetine sunuldu.

İleriye yönelik orta ve uzun vadeli planlarınız arasında neler yer alıyor?

Şu anda en önemli hedefimiz, yerli biyoteknolojik ilaçların ve aşılardan üretilmesi. Vizyonumuz; Türkiye ilaç sanayinin yapısal dönüşümüne öncülük ederek yüksek katma değerli inovatif ürünler üretmek, ilaçta ithalata bağımlılığı ortadan kaldırmak, ihracatla sektörel dış ticaretin ekonomik büyümeye etkisini negatiften pozitive çevirmek ve ülkemizin Ar-Ge ve teknolojik ilaç üretim üssü olmasına katkıda bulunmak.



İlaç üretiminde Türkiye'nin dünyaki yerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa, Asya ve Afrika kıtaları arasında doğal bir lojistik merkez konumuna sahip olan Türkiye, özellikle konvansiyonel ilaç üretiminde global bir merkez. Ancak biyoteknolojik ilaç üretimi konusunda global bir oyuncu haline gelmesi için de zamana ihtiyacı var. Türkiye 80 milyon nüfusu ile dünyanın 18'inci, Avrupa'nın yedinci büyük ilaç pazarı. Bu nedenle Türkiye ilaç sanayisinin gelişmişlik düzeyi ekonomimiz açısından son derece önemli. Ülkemiz, 10. Kalkınma Planı ve teşviklerle ilaçta yerleşme hedeflerini gerçekleştirerek dışa bağımlılığı ve cari açığı azaltmaya çalışıyor.

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

Horoz Lojistik ile iş ortaklığımız 2017 yılında başladı. Söz konusu iş birliği, Koçak Farma tarafından üretilen serum ürünlerinin bildirilen adreslere teslimi ve rafa dizilmesi hizmetini kapsıyor.

Sizce Horoz Lojistik'i rakiplerinden ayıran farklar ya da sizin Horoz Lojistik'i seçme sebepleriniz nelerdir?

Kara yoluyla taşımanın kendine özel koşulları vardır. Bazı durumlarda kargonun varış

noktasında lojistik depolarda beklemesi söz konusu olabiliyor. Horoz Lojistik'in Türkiye genelinde yaygın olan lojistik depolarında serum ürünlerini istenilen koşullarda bozulmadan muhafazasını sağladığı gibi, firmamızın ortaya çıkan yeni durumlardan kaynaklanan taleplerini de samimiyetle değerlendirme iradesini ortaya koyması, bu firmayı tercih etmemizde etkili oldu.

Horoz Lojistik ile olan iş ortaklığı şirketinize ne gibi avantajlar sağladı? Uzun vadede bu iş ortaklığından beklentileriniz neler?

Horoz Lojistik ile iş ortaklığımız döneminde ürünlerimizin yönlendirilen adreslere teslimi ve rafa dizilmesi hizmetlerinde herhangi bir sorun yaşamadık. Uzun vadede de iş ortaklığımızın beklentilerimize cevap vereceği inancındayız.

"75 YILLIK DENEYİMİ İLE GÜVENİLİR BİR MARKA"

Horoz Lojistik gibi köklü bir firma ile iş ortağı olmak sizin için ne ifade ediyor?

Serum ürünlerinin taşınması özel bilgi, deneyim, araç ve depolama koşullarını gerektirir. Horoz Lojistik'i 75 yıllık deneyimi ve müşterisinin taleplerini ön planda tutan politikaları ile kargo taşımacılığında güvenilir bir marka olarak değerlendiriyoruz.



ÇERKEZKÖY ORGANİZE
SANAYİ BÖLGESİ'NDE 140
BİN METREKARE ALAN
ÜZERİNE KURULU VE
100 BİN METREKARE
KAPALI ALANA SAHİP
KOÇAK FARMA İLAÇ
ÜRETİM TESİSLERİ, TEK
VARDİYADA YILLIK 160
MİLYON KUTU ÜRETİM
KAPASİTESİNE SAHİP.





ALIŞVERİŞ ANLAYIŞI e-TİCARET İLE KABUK DEĞİŞTİRİYOR

HEM SATICI, HEM DE ALICI İÇİN BİRBİRİNDEN CAZİP ÖZELLİKLERİ BERABERİNDE GETİREN e-TİCARET, GELİŞEN TEKNOLOJİLERE PARALEL HER GEÇEN GÜN ÖNEMİNİ DAHA DA ARTIRIYOR. ALIŞVERİŞ ANLAYIŞINI YENİDEN ŞEKİLLENDİREN e-TİCARETTE SON YILLARDA HATIRI SAYILIR YOL ALAN TÜRKİYE'NİN İŞE BU ALANDAKİ PAZAR HACMİNİ 30.8 MİLYAR TL'YE ÇIKARDIĞI GÖRÜLÜYOR.

Dünyada son 10 yılda 10 kattan fazla büyüyen e-ticaret, tüketicilerin alışveriş alışkanlıklarını, şirketlerin özellikle de perakendecilerin iş modellerini yeniden şekillendiriyor. Hızlı büyümesine yakın gelecekte de devam edecek olan e-ticaretin, toplum ve ekonomiye de sayısız faydası söz konusu. Ekonomide kayıt dışılığı azaltan e-ticaret; verimliliği, rekabet gücünü ve işletmelerin büyümesine sağladığı destekle

istihdamı artırıyor. Lojistik, bilgi işlem teknolojileri gibi etkileşimde bulunduğu ve hizmet aldığı sektörlerin de gelişmesine katkı sağlayan e-ticaret, fiziksel dünyada gereken pek çok maliyet unsurunun olmaması sayesinde, KOBİ'lerin büyük şirketlerle rekabet edebilmelerini de sağlıyor.

Gerek işletme ve tüketiciler, gerekse de hükümetler tarafından fark edilip hızla benimsenen bu faydalar sayesinde, e-ticaret yaygınlaşarak, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ti-

caret anlayışına yeni bir form getiriyor. e-ticaretin bu kadar yaygınlaşmasının nedenlerini anlamak için İnternet kullanımı ile ilgili verileri biraz incelemek gerekiyor. 2016 yılı itibarıyla dünya nüfusu 7.4 milyara ulaşırken istatistiklere göre dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 46'sı, diğer bir deyişle 3.4 milyar insan, İnternet kullanıcısı haline gelmiş durumda. 2000 yılından bu yana, dünya nüfusu yılda ortalama yüzde 1.1 artış gösterirken, İnternet nüfusu dediğimiz toplam İnternet kullanıcı

sayısı, her yıl yaklaşık yüzde 13.2 artış göstermiş ve İnternetin yayılımı hızlı bir şekilde devam etmiş. Bugün, dünya nüfusunun neredeyse yarısı İnternet kullanıcısı haline gelmiş olsa da, İnternet nüfusu önümüzdeki dönemde de hızla büyümeye devam edeceğine benziyor.

EZBER BOZAN YAPILANMA

Dünya perakende e-ticaretinin 2016 yılında 1.6 trilyon dolarlık işlem hacmine ulaştığı ve yüksek büyüme hızının önümüzdeki yıllarda da devam edeceği tahmin edilirken Türkiye’de de e-ticaret hacminin hızla büyüdüğü görülüyor. Fakat çoğu çevre tarafından bu büyümenin ülkemizi uluslararası arenada yeteri kadar rekabetçi bir konuma henüz taşıyamadığı belirtiliyor.

BCG (Global Management Consulting) 2011 yılından bu yana ülkelerin İnternet yoğunluklarını analiz ettiği, e-yoğunluk endeksini düzenli olarak yayınlayan şirket, ülkelerin İnternet aktivitelerini, olanak sağlama (altyapı gelişmişliği), harcama (tüketicilerin e-ticaret ve dijital reklam harcamaları) ve katılım (işletmeler, devlet ve tüketicilerin İnternet kullanma sıklığı) olarak üç boyutta ölçüyor. Bu kapsamlı araştırmanın sonuçlarına göre Türkiye’nin sıralaması gelişmiş ülkelerin gerisinde olsa da, gelişmekte olan ülkelerle benzer performans gösteriyor. Türkiye ile BRICS ülkeleri ile karşılaştırıldığında, Rusya ve Çin’in arkasında olmasına rağmen, Brezilya, Hindistan ve Güney Afrika’nın önünde, Avrupa Birliği üye ülkelerinden İtalya, Yunanistan, Bulgaristan, Hırvatistan gibi ülkelere de oldukça yakın olduğu gözlemleniyor.

e-TİCARETTE LOJİSTİĞİN İTİCİ GÜCÜ

2014 yılında yapılan araştırma raporlarına bakıldığında Türkiye’nin İnternet kullanıcısının, ödeme ve lojistik altyapısı gibi itici güçleriyle e-ticaret pazarında dikkat çektiği ve büyük bir potansiyel barındırdığı dikkat çekiyor. Söz konusu raporlarda, e-ticaretin büyüme potansiyeline işaret eden, İnternet kullanıcı sayısı, penetrasyon, akıllı telefon kullanımı, genç nüfus gibi tüm göstergelerin rekabetçi seviyelerde olduğu gözlemleniyor.

46.2 MİLYONLUK İNTERNET KULLANICISI

2012 yılında yüzde 45 olan İnternet penetrasyonu ülkemizde hızla yükseldi ve 2016 yılına gelindiğinde, Türkiye 46.2 milyon İnternet kullanıcısı ile yüzde 58 İnternet penetrasyonuna ulaştı. 2012 ile 2014 yılları

kıyaslandığında, ülkemizde sadece iki yılda İnternet kullanıcısı sayısının 6.6 milyon kişi arttığı görülüyor. 2020 tahmini ise, 62 milyon İnternet kullanıcısı ile Türkiye’nin İnternet penetrasyonunu yüzde 76 seviyesine taşıyacağı tahmin ediliyor.

İnternet kullanımındaki bu artış sayesinde, 80 milyona yaklaşan nüfusu ile dünyanın en kalabalık 19’uncu ülkesi olan Türkiye, toplam 46.2 milyonluk İnternet kullanıcısı ile dünyanın en çok İnternet kullanıcısı olan 17’nci ülkesi oldu.

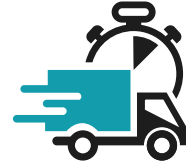
TÜBİSAD (Bilişim Sanayicileri Derneği) ve ETİD’in (Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği) birlikte yaptığı çalışmaya göre, artan İnternet penetrasyonu ve akıllı telefon kullanımı ile 2016 yılı itibarıyla Türkiye e-ticaret pazar hacmi 30.8 milyar TL seviyesine kadar çıktı. Bu büyüklük tüm sektörleri kapsamakla birlikte pazarın perakende kısmı, 2013 yılından itibaren yılda ortalama yüzde 34 büyüyerek 7.3 milyar TL’den 2016 yılında 17.5 milyar TL’ye seviyesine geldi.

17.5 milyar TL tutarındaki perakende e-ticaret hacminin yaklaşık yüzde 70’ini, sadece online kanal üzerinden satış yapan pazar yerleri ile çok kategorili alışveriş siteleri, belirli sektörler özelinde uzmanlaşmış dikey siteler ve özel alışveriş sitelerinin oluşturduğu tahmin ediliyor. Geriye kalan yüzde 30’un altında ise klasik perakendecilikten e-ticarete adım atmış firmaların elektronik ortamda yaptığı satışlar oluşturuyor.

Son dönemde Türkiye’de e-ticaret sektörü hızlı bir büyüme göstermiş olsa da, bu büyüme e-ticaretin perakende sektöründeki payını yukarılara taşıma konusunda çok yeterli olmadı. Altyapısal anlamda Türkiye’nin

PERAKENDE SATIŞIN YÜZDE 4.3’Ü e-TİCARET’TEN GERÇEKLEŞECEK

Dünyada en çok online alışveriş yapılan ülke olan Çin’de, 2021 yılı itibarıyla, toplam perakende işlemlerinin yüzde 25’inin online olarak gerçekleşmesi bekleniyor. İngiltere ve ABD’de de e-ticaretin toplam perakendedeki payının yüzde 20 seviyesine ulaşacağı tahminler arasında yer alıyor. Euromonitor araştırma firmasının Türkiye için yaptığı 2021 yılı tahmini ise yüzde 4.3 seviyesinde.



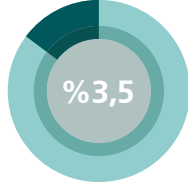
İTERNET VE e-TİCARET EKOSİSTEMİ



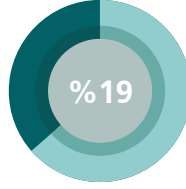
Türkiye'de e-ticaret
30,8 milyar TL'ye
ulaştı.



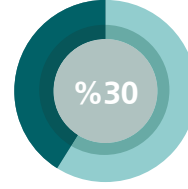
Türkiye'nin 2016 online
perakende hacmi
17.5 milyar TL



2012 yılında **yüzde 1.7**
olan e-ticaretin toplam
perakendedeki payı
yüzde 3.5'e yükseldi.



Mobilin e-ticaretteki
payı dünya
ortalamasının
altında



Klasik
perakendenin
payı

1.6 trilyon
dolarlık e-ticaret
işlem hacminin
2020'de
3 trilyon
dolara ulaşacağı
tahmin ediliyor.



Dünya e-ticaret hacmi
son 4 yılda
630 milyar dolardan
1.6 trilyon dolara
çıktı.

Mobil
cihazların
e-ticaretteki
payı
yüzde 44

e-ticaretin toplam
perakende içerisindeki
payı **yüzde 4.2'den**
yüzde 8.5'e
ulaştı.

**TÜRKİYE'DE e-TİCARET
YENİ GELİŞİRKEN
e-TİCARET SİTELERİNİN
REKABET ETMEKTEN
ÇOK PAZARI BİRLİKTE
BÜYÜTMEME ODAKLANMASI
GEREKİĞİNE DİKKAT
ÇEKİLİYOR. DİĞER
TARAFTAN TÜRKİYE'DEKİ
ONLINE SATIŞLARIN
TOPLAM PERAKENDE
SATIŞLARI İÇERİSİNDEKİ
PAYININ DÜNYA
ORTALAMASINA GÖRE
OLDUKÇA GERİDE OLDUĞU
GÖRÜLÜYOR.**

diğer gelişmekte olan ülkelerden farkı olmadığı, hatta Çin, Hindistan, Güney Afrika gibi ülkelerden gerek İnternet penetrasyonu gerekse akıllı telefon kullanımında önde olduğu görülse de, e-ticaretin toplam perakendeden aldığı pay göreceli olarak düşük. Euromonitor'un toplam perakende hacmi dikkate alınarak hesaplanan rakamlar incelendiğinde, 2012 yılında yüzde 1.7 olan e-ticaretin toplam perakende içerisindeki payının 2016 itibarıyla yüzde 3.5 seviyesine yükseldiği görülüyor. Çin'in yüzde 17.1, İngiltere'nin yüzde 14.9, ABD'nin yüzde 10.5 seviyelerine ulaştığı perakende e-ticaret sektöründe, Türkiye için kat edilebilecek uzun bir yol söz konusu.

Dünyada en çok online alışveriş yapılan ülke olan Çin'de, 2021 itibarıyla, toplam perakende işlemlerinin yüzde 25'inin online olarak gerçekleşmesi bekleniyor. İngiltere ve ABD'de de e-ticaretin toplam perakendeki payının yüzde 20 seviyesine ulaşacağı tahminler arasında yer alıyor. Euromonitor araştırma firmasının Türkiye için yaptığı 2021 tahmini ise yüzde 4.3 seviyesinde.

e-TİCARETTE KRİTİK EŞİK: FARKLI LOJİSTİK YETKİNLİKLER

İnternette ürün satışı yapmanın e-ticaret için yeterli olmadığı belirtilirken işletmelerin başarılı ve sürdürülebilir e-ticaret faaliyetleri için lojistik süreçlerini de geleneksel süreçlerden farklılaştırması gerektiğine dikkat çekiliyor. Klasik perakendede talep daha stabil ve tahmin edilebilir olduğundan, tedarik ve dağıtım süreçleri de benzer şekilde önceden planlanmış bir

takvim dahilinde yürütülüyor. e-ticarette ise talep, değişken bir seyrinde ilerlerken teslimat tek bir noktadaki perakendeciye değil farklı noktalarındaki binlerce müşteriye yapılıyor. Hal böyle olunca da hız ve takip edilebilirlik önemli iki başlık olarak ön plana çıkıyor.

Teknolojideki baş döndüren değişim, tüm ticaret formatlarında olduğu gibi e-ticaret alanında da karşılığını bulmuş, 10 yıl önce hayatımızda olmayan trendler günümüzde e-ticareti yeniden şekillendirmiş. e-ticarette yeni dönemde etkisini hissettiren üç faktör ise; pazar yerleri, sınır ötesi e-ticaret ve perakendeyi değiştirecek teknoloji trendleri olarak sıralanmış.

e-ticaret, hızı ve klasik perakendedeki maliyetleri taşıyamaması nedeniyle, iş kurmak ya da satışlarını artırmak isteyen birçok şirket için cazibeli bir kanal olarak öne çıkıyor. Ne var ki, öncelikle tüketicilerin ilgisini çekecek bir web sitesi kurmak ve bunu yaptıktan sonra da gerekli trafiği yakalamak ve devam ettirmek gerekiyor. Yoğun efor isteyen bu süreç öncesi, ürünlerini daha fazla müşteri ile buluşturmak, operasyonel süreçlerini ve yetkinliklerini test etmek isteyen işletmeler için pazar yerleri devreye giriyor. Her gün milyonlarca ziyaretçisi olan pazar yerlerinde satış yapan işletmeler, bu firmalarla anlaşarak, onların sistemsel altyapı, network, bilgi birikimi ve trafiğinden yararlanarak bir yandan da e-ticaret konusunda uzmanlıklarını geliştirebiliyor.

Sadece işletmelerin değil, ticari faaliyeti bulunmayan bireylerin de pazar yerleri üzerinden ihtiyaç fazlası ürünlerini satışa çıkarmaları

rabilmesi mümkün. Tüketiciden tüketiciye ismi verilen bu iş modeli sayesinde bireyler ihtiyaçlarını uygun fiyatlarla karşılayabilirken dünyada eBay bu grubun en önemli oyuncularının başında geliyor.

Birbirinden farklı pazarları bir araya getirerek ölçek ekonomisini maksimize eden ve perakendecilerin en büyük riski olan stok riskinden etkilenmeyen pazar yerlerinin, bu avantajları sayesinde yatırımcıların ilgisini çektiği ve kısa sürede hızla büyüdüğü görülüyor.

e-TİCARET, SINIR ÖTESİ TİCARETE MERHEM OLUYOR

Ticaretteki yeni dinamikler ve yükselen trendler küresel girişimciler için de fırsatlar sunuyor. Girişimcilerin online kanallar sayesinde ürünlerini sadece yurt içi pazarlarla sınırlamadan yurt dışı pazarlara da ulaştırmaya başladıkları görülüyor. 2016'da 400 milyar dolar seviyesine ulaştığı tahmin edilen sınır ötesi ticaret rakamının her yıl ortalama yüzde 27 büyüyerek 2020 yılında 1 trilyon dolar sınırına yaklaşması bekleniyor.

FÜTÜRİSTİK DÜŞÜNCELER GERÇEĞE DÖNÜŞÜYOR

2017 yılında dijitalleşme ve teknoloji kullanımı gerek tüketicilerin gerekse işletmelerin hayatlarında hiç olmadığı kadar önemli bir yer tutmaya başladı. Henüz birkaç yıl önce, drone'larla ürün teslimatı gibi teknolojiler fütüristik düşünceler gibi gözükse de, bugün bu uygulamayı çok yakında müşterilerinin kullanımına sunacağını açıklayan şirketler söz konusu.

Dijitalleşme ve yeni teknolojilerin adaptasyonu ile şirketler süreçlerini optimize edip rekabette fark yaratırken, aynı zamanda değişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerine de cevap verme fırsatı yakalıyorlar. Yeni teknolojileri her geçen gün daha çok sahiplenmeye başlayan tüketicilerin alışveriş karar-

larını artık tek başına fiyatın değil; kolaylık, kişiselleştirme, topluluk olma, bilgi alma gibi faktörler de etkilemeye başlıyor.

Bu fırsatların farkında olan işletmeler, baştan uca tüm süreç ve operasyonlarında devreye aldıkları dijitalleşme aksiyonları ile iş akışları oluşturup müşteri beklentilerine cevap veriyor.

HOROZ LOJİSTİK e-TİCARETE ENTEGRE OLUYOR

e-ticarette lojistiğin önemi ve e-ticaret lojistiğinde bilinmesi gereken püf noktalardan bahseden Horoz Lojistik Satış Direktörü Utku Uymaz bu noktada IT tarafının ne kadar önemli olduğuna dikkat çekiyor. Uymaz, "Burada güçlü bir sisteminin olması önemli bir kriter olarak ön plana çıkıyor. Ayrıca müşteri ürünün bildirilen günde gelmesini bekliyor ve bu gerçekleşmezse müşteri memnuniyetsizliği ortaya çıkıyor. Biz taşıdığımız ürün gruplarında hızlı hizmet vermenin yanında bildirdiğimiz günde gitmeye de çok önem veriyoruz. Sistemimizde de bunu check-in yaparak ispatlayabiliyoruz. Bu sayede müşteri belirttiğimiz zaman diliminde gerçekten oraya gittiğimizi net bir şekilde görüyor" diyor.

e-ticarette zamanında teslimatla birlikte hacimli ürün gruplarında ekipman ve platform yapısının da önemli olduğunu vurgulayan Uymaz, "Yeterli ekipman ve platform yapısının olması gerekiyor ki hasarsız bir şekilde ürünü elleçleme şansınız olsun. Hasarlı ürün, müşteri tarafında ciddi memnuniyetsizlikleri de beraberinde getirir. Ayrıca ev teslim operasyonlarında doğru personel yapısıyla hizmet vermek de çok önemli. Sonuçta riskli bir işten söz ediyoruz. Müşteri sorunsuz teslimat yapıldığında e-ticaret sitesine olan bağlılığını artırıyor ve hep aynı siteden ürün satın almayı tercih ediyor" şeklinde konuşuyor.



UTKU UYMAZ
Horoz Lojistik
Satış Direktörü

"TAŞIMACILIKTA e-TİCARETE YOĞUNLAŞIYORUZ"

"e-ticaret Avrupa ülkelerine kıyasla Türkiye'de hala çok düşük oranlarda. Horoz Lojistik olarak taşımacılığını yaptığımız ürünlerin yüzde 17-18'inin e-ticaret ürünleri olduğunu söyleyebiliriz. Ama bu oran her geçen dönem hızlı artış gösteriyor. Geçen sene yüzde 9-10 bandındaydı. Horoz Lojistik'in e-ticaret alanındaki lojistik hizmetlerindeki süreçlerde bir kaç farklı operasyon yönetiyoruz. Müşterilerimizin depo veya üretim tesisinden ürün alıp tüm Türkiye'ye ev teslimatı yapabildiğimiz gibi, müşterilerimizin tedarikçilerinden ürün alıp ev teslimatı yaptığımız model de var. Buna da 'market place' adı veriliyor."





HLM DEPO OPERASYON DİREKTÖRÜ ERTAN KESKİN:

“TEMEL FELSEFEMİZ ÇÖZÜME ODAKLANMAK”

Lisans eğitime devam ederken iş hayatının bir ucundan tutan Ertan Keskin, terazinin bir kefesinin ağır basması ile eğitim hayatını askıya alarak iş hayatına atılmış. Keskin, ilk iş deneyimini ise inşaat sektöründe yer alan aile firmasında kazanmış. 2001 yılındaki ekonomik krizin inşaat sektörünü derinden etkilenmesi aile şirketinin kepenklerini de indirmesini beraberinde getirmiş. Bu sürecin ardından Ertan Keskin, sektör değiştirerek yüzünü lojistiğe çevirmiş.

Esasında lojistik sektörü ile olan ilk tenefüsü askerlik yıllarına rastlıyor Keskin'in. Askerlik döneminde önce levazım birliğinde sonrasında ise sınır tugayında depoda görevlendirilen Keskin, 52 adet sınır karakolunun mühimmat, yiyecek ve giyeceğine kadar bütün tedarik zinciri sorumluluğunu almış. 2002 yılında Horoz Lojistik ile yolları kesişen Keskin, firmada tüm depoların kurulumunu yapan kişi de aynı zamanda. Bugün Horoz Lojistik depolarının Operasyon Direktörü olan Ertan Keskin ile sektörde 20 yıla yaklaşan meslek hayatını, depo operasyonlarının püf noktalarını ve Horoz Lojistik'in bu alandaki gücünü konuştuk.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1971 Samsun doğumluyum. Çocukluk yıllarım Ankara'da geçti. Sonrasında ise İstanbul hayatımın bir parçası, ben de bu kentin bir parçası oldum. İnsan nerede doğuyorsa orada yaşıyor. Benim de öyle oldu. Ankara Üniversitesi Kırıkkale Meslek Yüksekokulu Makine Bölümü'nü okurken aynı zamanda aile şirketinde çalışıyordum. Bir noktadan sonra ise çalışma hayatım eğitim hayatımın önüne geçti ve okulu askıya

alarak 1990 yılında İstanbul'a gelip inşaat sektörüyle birlikte iş hayatına atıldım.

Hayatınızda dönüm noktası dediğiniz bir anınız oldu mu?

Gençliğimin en güzel günlerinde moral bulduğum uğraş judo sporuydu. Milli takımda uluslararası müsabakalara katılıyordum. Avrupa Judo Şampiyonası'na katılacağım bir dönemde babamın haklı olarak söylediği şu söz benim için dönüm noktasıdır: "Spor yaparak hayatını devam ettirebileceğin geleceğe yönelik bir imkân varsa bu yolda devam et. Yoksa bir karar vermen gerek."

Lojistik sektörüne uzanan kariyer hikayenizi sizden dinleyebilir miyiz?

Lojistik sektörü ile esasında askerlik yıllarımda tanıştım. Askere gittiğimde levazım birliğindeydim. Oradan sonra sınır tugayında depoda görevlendirildim. 10 bin metrekairelik depoda, 52 adet sınır karakolunun mühimmat, yiyecek ve giyeceğine kadar bütün tedarik zinciri sorumluluğu bana verildi.

2000 yılına kadar inşaat sektöründeki aile şirketimizde çalıştım. Türkiye'nin 2001 yılında girmiş olduğu kriz, inşaat sektörünü de ciddi bir şekilde etkilediği için şirketimiz dağıldı. Bu sürecin ardından lojistik sektörünün devlerinden olan bir firmanın depo sorumlusu olarak sektöre adım atmış oldum.

Horoz Lojistik ile yollarınız nasıl kesişti?

Lojistik sektöründeki ilk firma deneyiminin ardından; kendimi daha da ilerletme, ve sektörde profesyonel yapının bir parçası olma istediği beni Horoz Lojistik ile buluşturdu. Askeriyede bu işi disiplinli bir şekilde

HOROZ LOJİSTİK'İN DEPO OPERASYONLARINDA YÜKLENDİĞİ SORUMLULUKLARLA KİLİT İSİMLERDEN BİRİ OLAN ERTAN KESKİN, 300 KİŞİDEN OLUŞAN DEV EKİBİ İLE TITİZ ÇALIŞMALARIN ALTINA İMZA ATIYOR. EKİP OLARAK KRİZ YÖNETİMİNİ ÇOK DOĞRU YAPTIKLARINI İFADE EDEN KESKİN, "MÜŞTERİNİN SORUNLARINDA ÇÖZÜME ODAKLANMAK TEMEL FELSEFEMİZ. BU DA MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ İLE BİRLİKLE UZUN SÜRELİ İŞ ORTAKLIKLARINI BERABERİNDE GETİRİYOR" DİYOR.



“LOJİSTİK BİR RİSKTİR”

“Lojistik aslında kendisi bir risktir ve bu riskin iyi yönetilmesi gerekir. Farklı kanatlardaki işleri belli bir disiplin içinde yönetmeniz, kontrol mekanizmasını doğru çalıştırmanız gerekiyor. Profesyonel yapıda lojistik destek hizmeti verilmesinin ülkemizdeki geçmişi 15 yıla dayanıyor. Bu süre zarfında sektör, depolama ve nakliye konusundaki süreçlerde kendi standartlarını tam anlamıyla oluşturamadı. Bu durum da istenilen verimli çalışmaların yapılmasına engel teşkil ediyor. İkili görüşmeler dâhilinde fayda analizlerinin yapılarak sürekli iyileştirme çalışmaları yapılıyor olmasının sorunları çözeceğine inanıyorum.”

öğrenmem sağlanmıştı. Horoz Lojistik de o dönemde disiplinli, güven duyacağı çalışan arayışındaydı. Bu özelliklerim sayesinde depo operasyon yönetmeni olarak burada göreve başladım. 12 yıldır devam eden çalışma hayatımda, depoların kurulumlarını üstlenerek firma içinde nihai bulunduğum noktaya gelme şansı elde ettim.

“KRİZ YÖNETİMİNDE HIZ ÖNEMLİ”

12 yıldan bu yana Horoz Lojistik ailesinin bir parçasısınız. Böyle bir yapılanma içerisinde yer almak sizin için ne anlam ifade ediyor?

Lojistik sektöründe 2005 yılından bu yana önemli değişimler yaşandı. Ben de gelişen sektörle birlikte kendimi geliştirmek için hatırı sayılır bir gayret sarf ettim. Horoz Lojistik’in tüm depolarının kurulumunu yapan kişiyim. Bu benim için mesleki anlamda önemli bir şans oldu. Şu anda tüm depoların operasyon direktörüymüm ve iki yıldır bu pozisyonda çalışıyorum. Horoz Lojistik’in tarihi ve kendine has kültürüyle küresel firmalar içinde yerli firmalara öncülük yaptığını düşünüyorum. Horoz Lojistik, kriz yönetiminde hızlı aksiyon alabilme yeteneği, soruna yaklaşım şekli ve çözüm odaklı olması nedeniyle sektörde fark yaratıyor. Bu özellikler de müşteri memnuniyeti ile birlikte uzun soluklu iş ortaklıklarını beraberinde getiriyor. Horoz Lojistik’in bir diğer yönü ise şirket içindeki çalışanları için bir okul olma misyonu edinmesi. Şirket içinde kariyer hedefi olan gençlere iş imkânı sağlaması ve gelişmelerine fırsat vererek, sektöre kabiliyetli yöneticiler kazandırması her zaman örnek bir davranış olmuştur.

Peki siz iş hayatınızla ilgili neler öğrendiniz bu okuldan?

Hızlı problem çözme, eğitmen olma, ekip oluşturma ve personel yönetimi, sistem kurulumu ve tesis yönetimi konusunda uzmanlaştığımı söyleyebilirim.

Bu okulun bana verdiği en büyük destek ise süreçleri geliştirmek için yaptığım çalışmalarda yanımda olmasıdır. İş hayatında yeni şeyler öğrenmek, mesleki anlamda yerinde saymamanızla birlikte bulunduğunuz firmaya önemli şeyler kazandırmanızı da beraberinde getirir. Hal böyle olunca benim de sabit kalmamam gerekiyordu. Benim ve ekibimin başarısı buna bağlıdır.

Direktörlüğünü üstlendiğiniz “Depo Operasyon” birimini bize anlatır mısınız?

Depo operasyon; gerek antrepo gerek milli olarak yurt dışından gelen ve yurt içinde olan ürünlerin sağlıklı bir ortamda stoklanmasını sağlar. Aynı zamanda satışı yapılmış ürünlerin bayii ya da son tüketiciye teslim edilmesi adına gerekli çalışmaları yaparak nakliyeciyeye teslim eder. Mevcut süreçlerin verimli kullanımını sağlayarak maliyetlerin düşürülmesini hedefler. Süreçlerin oluşturulması, rapor ve takibin yapılabilmesi için teknolojiyen faydalanarak gerekli alt yapıyı oluşturur ve müşterileri bu doğrultuda yönlendirerek profesyonel hizmet sunmayı hedefler.

“AVRUPA STANDARTLARINDAYIZ”

Depolama hizmetlerinden Horoz Lojistik’in sahip olduğu altyapı ile ilgili bizi bilgilendirir misiniz?

Lojistik sektörü için tasarlanmış tüm depolarımızda WMS (Depo Yönetim Sistemi) programı kullanılıyor. Sistemimiz; müşteri ve dağıtım kanalı ile entegredir. Sistem, anlık olarak müşteri tarafından online izlenebilmektedir. Sistemi destekleyen ve sektörde fark oluşturan kuvvetli bir yazılım ekibimiz bulunmaktadır. Horoz Lojistik’te; zamanın teknoloji hızını takip eden ekipman kullanımı ve yeni depo kurulumu konusunda tecrübe sahibi olan bir yapının varlığı söz konusu.

İşleyiş ve ekipmanlarımızla Avrupa standartlarındayız. Müşterilerle sistem entegrasyonları kuruyoruz. Müşteri kendi sistemine bir ürün girdiği zaman hemen bizim sistemimize yönlendiriliyor. Biz de o sistem üzerinden istenilen talebi gerçekleştiriyoruz ve tekrar kendi sistemleri üzerinden onlara raporluyoruz.

Peki depolama operasyonlarında dikkat edilmesi gereken hususlar neler?

Ürün ve iş güvenliği, stok doğruluğu, hasar ve kayıpların önüne geçilmesi, müşteriler ile yapılan anlaşmalar gereği performans hedeflerinin yakalanması, düzenli personel eğitimi, personeli motive edecek aktivitelerde bulunulması depolama operasyonlarının önemli başlıklarından. Depolama işlerini yapan titiz bir ekibe sahibiz. Bu alandaki yöneticiler ise işi mutfağında öğrendiği için sahaya ve yapıya son derece hakimler. Çıkabilecek sorunları çok önceden görüp, önüne geçme yetisine sahipler. Müşterinin sorunlarında direkt çözüme odaklanmak ise temel felsefemiz.

Depolama operasyonlarını derinden etkileyen değişkenler nelerdir?

Ülkemizin bulunduğu durumu düşününce 2001'deki krizin bu sektörü çok etkilediğini söyleyebiliriz. Ekonominin iyi ise bir şeyler alıp satıyor, dolayısıyla da taşıyorsunuz. Diğer taraftan ekonominin çok hızlı ilerlemesiyle (artan ithalat ve ihracatlarla) lojistik sektörüne inanılmaz bir ihtiyaç doğdu. Şuan belirli bir yere geldik. Eskiden ufak depolar küçük işler vardı. Artık her şey çok profesyonel bir şekilde yapılıyor. Horoz Lojistik'in de sağlam bir altyapı üzerine son teknolojilerle 44 bin metrekaresine bir alana kurulmuş bir deposu var mesela. Şekerpınar'daki bu depo 2012 yılında faaliyete geçti. Şekerpınar'da toplamda faaliyet gösteren dört tane depomuz var. Tek çatının altında ve entegre hizmet verebilecek depo içerisinde son teknoloji ile donatılmış bir alanda nakliye, depolama, milli

depolama yapılıyor. Her sektör için belli alanların ayrıldığı depolarımızda, ürünlerin yapısına göre raflandırma sistemi var.

Depolama operasyonlarında Horoz Lojistik ağırlıklı olarak hangi sektörlere yönelik hizmet veriyor?

Depolama ihtiyacı olan her sektörün ihtiyacını karşılayabiliriz aslında. Mevcut yelpazemize baktığımızda; beyaz eşya, küçük ev aletleri ve mutfak gereçleri, tekstil, ayakkabı, kırtasiye, hızlı tüketim, temizlik, yapı marketi, e-ticaret satışı gibi geniş bir alanda hizmet ağıımız söz konusu.

Keyif aldığınız hobi ve tutkularınız için nasıl zaman yaratıyorsunuz?

İki kız, ikisi erkek olmak üzere dört çocuk babasıyım. Sosyal faaliyetlerde ailemle birlikte hareket etmeyi seviyorum. Kocaman ailemle tercihimiz genelde oyun oynamak, animasyon film seyretmek, gezmek veya sohbet etmek oluyor.

Günün birinde birbirimizle yeterince konuşmadığımızı ve iletişim kuramadığımızı fark ettik ve evde televizyonu kaldırdık. Bir baktık, televizyonun olmaması birbirimizi fark etmemizi sağlamış. 6-7 yıldır televizyonumuz yok. Belirli saatlerde kitap okuyoruz. Bazen ayrı ayrı bazen birlikte. İlk başlarda zorlansak da şimdi ailenin bütün fertleri bu durumdan memnun. Hatta çevremizdeki birkaç akrabamız da bizden feyz aldı.

Tarihi yerleri ve doğayı gezmeyi çok severim. Memleketimin cennet olduğuna inanıyorum. Karavan alarak tüm Türkiye'yi doya doya gezmek istiyorum. Başka hayallerim de elbette ki var fakat sır.

"HORUZ LOJİSTİK DENİLDİĞİNDE GÜZEL CÜMLELER KURULUR"

"Horoz Lojistik'in en güzel ve en sevdiğim tarafı; kalifiye elemanların yetiştirilmesine önem vermesi ve bu yolla sektördeki eğitime ciddi anlamda bir katkı sağlamış olmasıdır. Bulunduğum departmanın çoğunluğu burada yetişmiş insanlardan oluşuyor. Yetişmiş bu iş gücü sadece firma için değil sektör adına da nitelikli eleman anlamına geliyor. Bu anlamda bazı firmalar sektörde bizi eğitmeni olarak görür. Burada 75 yıllık bir kültür var. İnsanlar arasında da Horoz Lojistik denildiğinde hep güzel cümleler kurulur."



LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE KALİTE

LOJİSTİK GİBİ HİZMETİN, EMEĞİN, DİKKATİN YOĞUN OLDUĞU BİR SEKTÖRDE YAYGIN ŞEKLİDE UYGULANAN BİR KALİTE KAVRAMINDAN SÖZ ETMEK İÇİN HENÜZ ÇOK ERKEN. DİĞER TARAFTAN HİZMET ALAN ŞİRKETLER, LOJİSTİK HİZMET ALDIKLARI FİRMALARIN HİZMET KALİTESİNİ DEĞERLENDİRECEK DURUMDA DEĞİL. KALİTEYİ BİLE, ÖLÇEN LOJİSTİK ŞİRKETLERİN KENDİSİ OLUYOR.



Y

irminci yüzyılın son yarısında tedarik zincirinde rekabet şansı yaratmak isteyen şirketler kalite kavramını gündeme getirdi. Bu firmalar kaliteli ürün, kaliteli hizmet mesajları ile dünyayı saran kalite akımıyla satış ve pazarlamada stratejik avantaj yaratmayı hedefledi. "Benim ürünüm daha kaliteli" mesajları ile başlayan yayılma, tüm ürünlerin kalitesinin artık neredeyse birbirine eşit olmasıyla birlikte bir pazarlama aracı olmaktan çıktı. Teknolojilerin kolay değiştiği, bilginin gizli kalmadığı, kalite konusuna dair faaliyet gösteren derneklerin olduğu, danışman kuruluşların kolayca yön verdiği bir ortamda, ürün kaliteleri birbirine yaklaştı. Kalite yönetimi artık ürüne dönük değil, şirketlerin bir iç uygulama felsefesi haline gelerek, vazgeçilmez, geri dönüşmez bir iş yapma yöntemi oldu.

STRATEJİK AVANTAJ, FARKINDALIĞA BAĞLIDIR

Üretici şirketler ürünlerinin kalitesine, ham madde ve yarı mamul girdilerinin

de standardizasyon sağlayarak, kalite kontrol operasyonlarını kaynağında tanımlayarak, ara kontrol istasyonları oluşturarak ve toleranslarını daraltarak kolayca ulaştı. Otomasyon, hassas ölçme teknikleri, bilgi teknolojileri de bu işi kolay bir hale getirdi. Ürünler artık kaliteli. Pazarlamada stratejik avantaj, artık "kalite"ye değil, sihirli kelime olan "farklılık"a bağlandı.

Zor olan insan kalitesini sağlamak. Lojistik gibi hizmetin, emeğin, dikkatin yoğun olduğu bir sektörde yaygın şekilde uygulanan bir kalite kavramından söz etmek için henüz çok erken. ISO kalite yeterlilik belgesi alan, kalite ödülü kazanan şirketlerimiz olmasına rağmen, kaliteli hizmet vermenin henüz sektör geneline yayılmadığını görüyoruz. Hizmet veren kuruluşlar, her ne kadar hizmet kalitelerini artırmaya çalışsalar da; lojistik hizmetlerde üretici şirketlerin yani müşterilerin beklediği şey şu anda maliyet indirimi yani ucuz hizmet. Yapılan sözleşmelerde hizmetin kalitesi değerlendirilmiyor. Karar aşamasında altyapı, araç gereç ye-



ATILLA YILDIZTEKİN
LOJİSTİK YÖNETİM DANIŞMANI

terliliği ve fiyat ucuzluğu öne çıkarılıyor. Hizmet alanlar henüz hizmet verenlerin hizmet kalitelerini belirleyecek ve bunu bir faktörle değerlendirecek durumda değil. Kaliteyi bile ölçen lojistik şirketlerin kendisi oluyor.

Lojistik sektöründeki şirketlerin büyük çoğunluğu küçük nakliye, yerel dağıtım, kısıtlı depolama işletmeleri olarak işe başlamıştır. Zamanla sermaye birikimi sağlanmış, filolar büyümüş, hinterlandlar genişlemiş, eleman sayıları artmış ancak kuruluştaki yerleşen birinci nesillerin yönetim felsefesi değişmemiştir. İkinci nesil yöneticilerin veya profesyonel yöneticilerin devreye girmesi ile yapılan işin ölçümü, kontrolü, kayıt altına alınması, planlaması düşünülmeye başlamış ve hizmet ölçümü beraberinde kalite arayışını getirmiştir. Holdinglerin, yabancı ortaklı şirketlerin, eğitilmiş girişimcilerin kurdukları sistemlerde kalite, bir miktar daha ön plana çıkarılıyor. Ancak kullanımının üretim sektörü kadar su yüzeyinde olduğu görülüyor.

Farklı şirketlerin farklı kalitede hizmet vermesi, verilen hizmetlerin maliyetlerinde farklılıklara yol açıyor. Hizmet alan kuruluşlar yabancı ortaklı bir yapıya sahipse, yurt dışından gelen prosedürler gereği, aldıkları hizmetten bir kalite farklılığı beklemekte ve bunun da farkını ödemektedirler. Büyük holding şirketleri ise aradıkları asgari kaliteyi verebilen 3PL'ler içinde fiyat eksiltme yolu ile ihale yapıyor. Bu durumda, asgari kaliteyi en ucuza temin ettiklerini varsayıyorlar.

Küçük şirketler ise kaliteye önem vermeden, en ucuz hizmeti kim veriyorsa oradan alıyor. Yani onlar için önemli olan başlangıç ve bitiş arasındaki maliyetin en düşük olması.

ZİNCİRİN TOPLAM KALİTESİ, EN ZAYIF HALKANIN KALİTESİ İLE BELİRLENİR

Her işin birden fazla doğrusu vardır ama içlerinde bir tanesi en doğrudur. Lojistik nasıl doğrular içinde en uygununu seçmek bilimi ise, hizmet satın almak da aynı felsefe ile çalışmaktadır. Alacağınız hizmetler için ödeyebileceğiniz sınırlar içinde en kaliteli hizmeti satın almalısınız. Bunu başarabilmek için alacağınız hizmeti tanımlamanız ve o konuda bilgi ve beceri kazanmanız gerekmektedir.

Modayı takip etmeyen birinin en güncel ürüne sahip olamayacağı gibi, üretici kuruluşlar da gerçek anlamda kaliteli bir lojistik hizmeti almak için tedarik zincirlerinin ihtiyacı olan kaliteli hizmeti belirlemek zorundadır. Unutmayalım ki, bir zincirin toplam kalitesi en zayıf halkanın kalitesi ile belirlenmektedir. Bunu sağlamak için fazla pahalıya kaçmadan her halkanın benzer kalitede olması sağlanmalıdır. Üretici "ben en kaliteli ham maddeyi kullanıyorum, en kaliteli tezgahlarda üretiyorum, en kaliteli ürünü üretiyorum" dediği an, tedarik zincirinin diğer halkalarının da en iyi kalitede olmasını istemeli ve bunu sağlamak için lojistik hizmet sağlayıcısı ile yan yana, kol kola beklediği hizmetin de kalitesini tanımlamalıdır. Satın alma artık bu hizmeti beklenen kalitede verebileceğini garantileyebilen kuruluşlar arasında yapılmalıdır. Beklenen kalitenin nasıl temin edileceği, performans kriterleri yazılı anlaşmalarda belirtilmeli ve nasıl ölçüleceği nasıl değerlendirileceği ile ilgili her taraf anlaşmış olmalıdır.

KALİTE BİR YAŞAM BİÇİMİ OLMALI

Kaliteyi ürün üzerindeki bir seçme kriteri olarak görmemeliyiz. Kalite bir yaşam biçimi olmalıdır. Yaşamınızın her anının, her adımının aynı kalitede olmasına çalışın, kendi kalitenizi kendiniz belirleyin. Bir kere kaliteye kavuştuktan sonra, her zaman daha iyisini istemek hayat görüşünüz olsun.

ÜRETİCİ, "EN KALİTELİ
HAM MADDEYİ
KULLANIYORUM, EN
KALİTELİ TEZGAHLARDA
ÜRETİYORUM, EN
KALİTELİ ÜRÜNÜ
ÜRETİYORUM" DEDİĞİ
AN, TEDARİK ZİNCİRİNİN
DİĞER HALKALARININ
DA EN İYİ KALİTEDE
OLMASINI İSTEMELİ
VE BUNU SAĞLAMAK
İÇİN LOJİSTİK HİZMET
SAĞLAYICISI İLE BEKLEDİĞİ
HİZMETİN KALİTESİNİ DE
TANIMLAMALIDIR.



Kamerun

ALTI SERVET, ÜSTÜ CENNET

SAHİP OLDUĞU PETROL, DOĞAL GAZ, MADENLER, ORMAN VE TARIM ÜRÜNLERİ GİBİ YER ÜSTÜ VE YER ALTI KAYNAKLARI AÇISINDAN ÖNEMLİ BİR YERE SAHİP OLAN KAMERUN, BU ÖZELLİKLERİ SAYESİNDE ALTI SERVET, ÜSTÜ CENNET BİR COĞRAFYA. EKONOMİK ANLAMDA YÜKSELEN BİR GRAFİK ÇİZEN ÜLKE, UZUN YILLAR SÜREN SÖMÜRÜ DÖNEMİNİN YARATTIĞI GERİ KALMIŞLIĞI TELAFİ EDEBİLMEK VE 2035 YILI İÇİN HEDEFLERİ GELİŞMİŞLİK SEVİYESİNE ULAŞABİLMEK İÇİN VAR GÜCÜYLE ÇALIŞIYOR.





Fransız ve İngilizler başta olmak üzere yüzyıllar boyunca Avrupalıların gölgesinde yaşayan bir coğrafya olan Kamerun, eski bir sömürge memleketi. Kamerun ekonomik kapasitesi, tarıma elverişli geniş arazileri ve zengin doğal kaynaklarıyla Afrika'nın önemli ülkesi olarak görülüyor.

Kamerun, 30 milyar dolarlık GSYİH ile Afrika'nın yedinci, Orta Afrika'nın ise en büyük ekonomilerinden biri olarak yolunda ilerliyor. Coğrafi konumu itibarıyla Orta Afrika'nın giriş kapısı ve 1994'te kurulan altı üyeli Orta Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği'nin (CEMAC) en büyük ülkesi olan Kamerun, yükselen bir ekonomik grafik izliyor olsa da uzun yıllar süren sömürü döneminin yarattığı geri kalmışlığı telafi edebilmek ve 2035 yılı için hedeflediği gelişmişlik seviyesine ulaşabilmek için de sağlam adımlarla dünya sahnesinde ilerliyor.

Ekonomi Bakanlığı ve Uluslararası Para Fonu (IMF) verilerine göre yüzde 5 seviyelerinde gerçekleşen bir büyüme sergileyen Kamerun, bu doğrultuda şehir planlaması, sağlık sektörü, tarım ve hayvancılık, yollar, enerji, su ve güvenlik olmak üzere yedi ana temel bölümden oluşan bir acil eylem planı üzerine odaklanmış durumda.

1999 yılında CEMAC içerisinde ortak para, ortak gümrük tarifesi ve malların serbest dolaşımını sağlayan Gümrük Birliği'ne geçen Kamerun'un 2016 yılı BM İstatistik Bölümü verilerine göre 2,1 milyar dolarlık ithalat ve 4,9 milyar dolarlık ihracatla 7 milyar dolarlık bir ticaret hacmine sahip olduğu görülüyor.

HEDEF, YÜKSELEN EKONOMİLER İÇİNDE YER ALMAK

Kamerun, sahip olduğu petrol, doğal gaz, madenler, orman ve tarım ürünleri gibi yer üstü ve altı kaynaklar açısından önemli potansiyele sahip bir ülke ve ihracatının yüzde 90'ını da başta petrol olmak üzere kereste, kakao, kauçuk, pamuk ve alüminyum üzerinden gerçekleştiriyor. Öte yandan Kamerun, diğer Afrika ülkelerinin karşı karşıya bulunduğu genel sorunların çoğunu da yaşamaya devam ediyor. Bu sorunları; bürokrasi, finans sektörünün gelişmemiş olması, yüksek vergi ve ticareti kısıtlayıcı tedbirler olarak sıralamak mümkünken, Kamerun, 2035 yılında yükselen bir ekonomi olma hedefiyle söz konusu sorunların iyileştirilmesi için yoğun

TARIM VE MADENCİLİK
TEMELLİ KAMERUN
EKONOMİSİ İÇİNDE HIZLI
BİR GELİŞİM GÖSTEREN
SEKTÖRLERDEN BİRİ
İNŞAAT, SEKTÖR; ULAŞIM
ALTYAPISI, TARIM, SAĞLIK
VE EĞİTİM ALANLARINA
YAPILAN KAMU
YATIRIMLARI SAYESİNDE
HIZLA BÜYÜYOR.

KAMERUN DIŞ TİCARET GÖSTERGELERİ (MİLYON DOLAR)				
YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2009	1.732	3.789	5.521	-2.056
2010	3.878	5.133	9.012	-1.255
2011	2.147	5.074	7.222	-2.927
2012	4.275	6.515	10.790	-2.240
2013	4.521	6.657	11.178	-2.136
2014	5.160	7.561	12.721	-2.402
2015	4.053	6.037	10.089	-1.984
2016	2.132	4.902	7.034	-2.770

bir siyasi, sosyal ve ekonomik bir program izlemeye de devam ediyor.

TİCARETİN İLK TOHUMLARINI ATTI PORTEKİZLİLER ATTI

Günümüzde Kamerun'un bulunduğu bölgelerde, sömürge dönemi öncesinde de birçok etnik grup varlık gösteriyordu. Ülkenin güney kesimlerinde herhangi siyasi bir birliklilik sağlanmadan bir arada yaşayan Bantu toplulukları yer alırken, güney ve batı kesimlerinde daha merkezi bir birliklilikle topluluk halinde yaşayan oluşumlar vardı. 1472 yılında Portekizli denizcilerin Fernando do Poo önderliğinde bölgeye gelmesi sonucu Avrupalılar bu bölgeye ilk defa ayak basmış oldu. Portekizlilerin bölgede hâkimiyet kurması sonucu 1520 yılında bölgeden ticaret yapılmaya başlanmış, özellikle Douala gibi sahile yakın topluluklarla yapılan ticaretin önemli bir kısmını köle, fildişi ve palmye yağı ticareti oluşturdu. Diğer yandan, Portekizlilerin gelişile bölgede çok sayıda şeker kamışı tarlaları oluşturulmuş, köle ticareti çok daha büyük bir öneme sahip olmuş, bu insanlık dışı ticaret 1840'ta Douala ile Portekiz hükümeti arasında yapılan anlaşma ile son bulmuş.



YÜZDE 40'LİK AKTİF İŞ GÜCÜ

Oldukça genç bir nüfusa sahip olan Kamerun'un toplam nüfusu Dışişleri Bakanlığı ve Uluslararası Para Fonu'nun 2016 yılı tahminlerine göre 23 milyonun üzerinde. 286 etnik gruptan oluşan nüfus hızlı büyüyen ve kentleşme oranı hızla artan bir yapıya sahipken, nüfusun yaklaşık yüzde 40,5'inin 15 yaşın altında olduğu görülür. Kentlerde yaşayanların oranı ise yüzde 58 olarak biliniyor.

Kamerun'da kırsal bölgelerindeki büyük altyapı eksiklikleri nedeniyle kentlere doğru yoğun bir şekilde göçler yaşanmaya da devam ediyor ve bu hızlı göçler nedeniyle kentlerdeki yaşam standartları da düşerek altyapısız gecekondulaşmaya yol açıyor. Kamerun'da nüfusun yaklaşık yüzde 40'ı aktif iş gücü çağındadır ve çalışanların yaklaşık yüzde 66'sı çiftçilik, hayvancılık, avcılık ve balıkçılıkla uğraşır. Yüzde 14'lük kısım ise vasıfsız işçi olarak yine tarım sektöründe istihdam ediliyor.

YAĞMURLA GELEN BEREKET

Kamerun'da, doğal koşulların çeşitliliği, ekonomik ve tarımsal faaliyetlerin çeşitlenmesini de sağlıyor. Yağmur ormanları ülkenin yüzde 40'ını kapladığı için ağaç ve orman ürünleri sektörü Kamerun'un gelişen sektörlerinden biri olarak öne çıkıyor ve bu ürünlerin ihracatı da petrolden sonra ikinci sırada yer alıyor.

Bununla birlikte Kamerun, korumaya ayrılan topraklar bakımından yüzde 14'lük





oran ile Afrika'daki en büyük orana sahip ülkelerden biri olma konumunu da sürdürüyor. Tarım ve madencilik temelli Kamerun ekonomisi içerisinde hızlı bir gelişim gösteren bir başka sektör ise inşaat. İnşaat sektörü; ulaşım altyapısı, tarım, sağlık ve eğitim alanlarına yapılan kamu yatırımları sayesinde hızla büyürken, hizmetler sektöründe de telekomünikasyon ve ulaşım hizmetleri en önemli faaliyetler olarak önem teşkil ediyor.

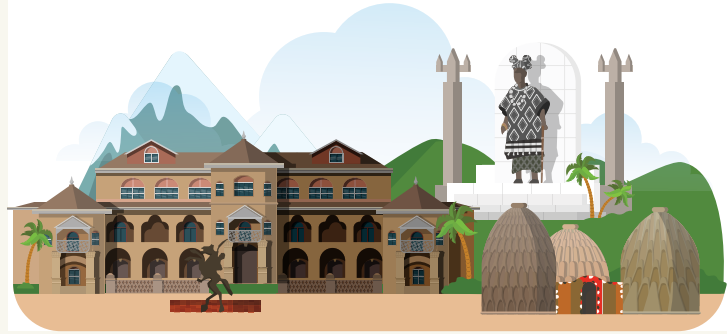
Kamerun'da sanayi sektörü ise GSYİH'nin yüzde 15'ini oluşturuyor. Ülkedeki en önemli endüstriyel faaliyet alüminyum üretimi ve bu segmentte tek olan ALUCAM ülkedeki sanayi üretiminin yaklaşık yüzde 7'sini, ihracatın yüzde 5'ini ve GSYİH'nin yüzde 3'ünü tek başına gerçekleştiriyor ve ülkede üretilen elektriğin de üçte birini tek başına tüketiyor.

SANAYİ ÜRETİMİ, ZİNCİRİN ZAYIF HALKALARINDAN

Kamerun'un GSYİH'si cari fiyatlarla 30 milyar dolar civarında seyrediyor. Satın alma

BUNLARI BİLİYOR MUSUNUZ?

- Kamerun ismi, bölgeye gelen ilk Avrupalılar olan Portekizli denizcilerin, burada içerisinde bol miktarda kabuklu hayvan gördükleri bir nehre kendi dillerinde kabuklu hayvan anlamına gelen Camarões adını vermelerine dayanıyor.
- 286 etnik gruptan oluşan nüfus hızlı büyüyen ve kentleşme oranı hızla artan bir yapıya sahipken, nüfusun yaklaşık yüzde 40,5'i 15 yaşın altındadır.
- Kamerun'un kırsal bölgelerindeki büyük altyapı eksiklikleri nedeniyle kırsal bölgelerden kentlere doğru büyük göçler yaşanmaya devam ediyor ve bu hızlı göçler nedeniyle kentlerdeki yaşam standartları da düşerek altyapısız gecekondulaşmaya yol açıyor.
- Ekonomi Bakanlığı ve Dış İşleri Bakanlığı'nın yayımladığı bilgilere göre, Türkiye ile Kamerun arasında resmi pasaportlara karşılıklı vize muafiyeti bulunuyor. Kamerun'un umumi pasaportlara uyguladığı vize ise devam ediyor.
- Kamerun'da özellikle resmi karışımalarda ya Avrupalı giyim tarzı (takım elbise, kravat, etek) ya da Kamerun'un renkli yöresel kıyafeti olan Kaba Ngondo'nun giyilme zorunluluğu bulunuyor.
- Ülke genelinde 15 bin keleşek türü, 280 memeli hayvan türü (küçük ve büyük memeli hayvanların toplamı), Afrika'da bulunan 275 adet sürüngen türünün 165'i ile üç timsah türü ve 190-200 kurbağa türü olduğu belirlenmiştir.



gücü paritesine göre kişi başı gelir ise yaklaşık bin 300 dolar olarak ölçülüyor.

Ülke nüfusunun yaklaşık yüzde 70'i geçimini tarımsal faaliyetlerden temin ederken, tarımsal üretim temel gıda ihtiyacını karşılamak ve ihracat geliri elde etmek amacıyla yapılıyor. Bu çerçevede ihracata yönelik olarak üretilen başlıca tarım ürünleri de kakao, kahve, pamuk, muz ve kauçuk olarak öne çıkıyor. Bu ürünlerin ihracat düzeyi uluslararası piyasalardaki gelişmelere ve iklim koşullarına bağlı olarak değişim gösterirken, mevcut ağaçların yaşlanması kakao, kahve ve kauçuk üretimini olumsuz yönde etkilemeye devam ediyor. Diğer yandan, gıda üretimi son yıllarda artmasına karşın, ulaşım altyapısının kötü durumda olması; finansman, girdi ve yeni teknolojilere erişimdeki yetersizlikler sektörün gelişmesinin önündeki en önemli engeller olarak dikkat çekiyor.

YAĞMUR ORMANLARI
ÜLKENİN YÜZDE 40'INI
KAPLADIĞI İÇİN AĞAÇ
VE ORMAN ÜRÜNLERİ,
KAMERUN'UN GELİŞEN
SEKTÖRLERİNDEN BİRİ
OLARAK ÖNE ÇIKIYOR VE
BU ÜRÜNLERİN
İHRACATI DA PETROLDEN
SONRA İKİNCİ SIRADA
YER ALIYOR.

TÜRKİYE KAMERUN DIŞ TİCARET GÖSTERGELERİ (MİLYON DOLAR)

	2014	2015	2016 (01/09)
İHRACAT	110,7	83,3	43,2
İTHALAT	40,4	35,3	25,9
HACİM	151,2	118,6	69
DENGE	70,3	48	17,3

RAKAMLARLA KAMERUN



Kamerun, 30 milyar dolarlık GSYİH ile **Afrika'nın yedinci**, Orta Afrika'nın ise en büyük ekonomilerinden.



23 milyonun üzerinde nüfusa sahip ülkede nüfusun yaklaşık **yüzde 40'ı aktif iş gücü** çağında.



İhracatının **yüzde 90'ını** başta petrol olmak üzere kereste, kakao, kauçuk, pamuk ve alüminyum üzerinden gerçekleştiriyor.



Ülke 2,1 milyar dolarlık ithalat ve 4,9 milyar dolarlık ihracatla **7 milyar dolarlık** bir ticaret hacmine sahip.



TÜRKİYE-KAMERUN DIŞ TİCARET İLİŞKİLERİ GELİŞMEYE AÇIK

Türkiye ile Kamerun arasındaki ticari ilişkilerin genel olarak iki ülke açısından da düşük seyrettiği söylenebilir. Türkiye 2014 yılında Kamerun'a 110,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken 2015 yılında bu rakam 83,3 milyon dolara geriledi. 2016 yılının ilk dokuz ayında ise Türkiye Kamerun'a 43,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İhracat rakamlarında yaşanan düşüş benzer şekilde ithalat da gözlemlendi. 2014 yılında 40,4 milyon dolar olan ithalat rakamı, 2015 yılında 35,3 milyon dolara gerilerken, 2016 yılının ilk dokuz ayında ise 25,9 milyon dolarda kaldı.

TİCARETİ DERİNDEN ETKİLEYEN KÜLTÜREL FAKTÖRLER

Ekonomi Bakanlığı ve Dış İşleri Bakanlığı'nın yayımladığı güncel bilgilere göre, Türkiye ile Kamerun arasında resmi pasaportlara karşılıklı vize muafiyeti bulunuyor. Kamerun'un umumi pasaportlara uyguladığı vize ise devam ediyor.

Yolcuların, ülkeye girişte sarı humma aşısı olduklarını gösteren uluslararası aşı sertifikasını yanlarında bulundurmaları çok önemli. Ayrıca, zorunlu olmamakla birlikte, Hepatit A, Hepatit B, Menenjit, Kolera, Polio, Tetanoz, Difteri, Tifo gibi hastalıklara karşı da gerekli aşılardan yaptırılması tavsiye ediliyor. Seyahat sağlığı ve uygulanması gereken aşılardan Sağlık Bakanlığı Hıudut ve Sahiller Sağlık Genel Müdürlüğü'nün İnternet sayfasından (www.hssgm.gov.tr) daha fazla bilgiye ulaşılabilir.

Diğer yandan, Kamerun'da özellikle resmi karşılamalarda ya Avrupalı giyim tarzı (takım elbise, kravat, etek) ya da Kamerun'un renkli yöresel kıyafeti olan Kaba Ngondo'nun giyilme zorunluluğu bulunuyor. Bu kıyafetlerden hangisi ile karşılamalara/davetlere katılacağı gönderilen davetiyelerde belirtilirken, ülkenin kırsal kesimlerinde ise renkli kıyafetlerle birlikte başlarını örtmek için renkli şapkaları kullanmak geleneksel bir tarz olarak hala devam ediyor.





PEN
CE
RE

KAHVE
MOLASI



SANATIN ÜÇ USTASI “SANAT” İÇİN SAHNEDE

CÜNEYT TÜREL, CİHAN ÜNAL VE CAN GÜRZAP'IN 20 YIL ÖNCE BİRLİKTE ROL ALDIĞI “SANAT” OYUNU, USTA OYUNCU TÜREL'İN ANISINA YENİDEN SAHNELENİYOR. MUTLU GÜNEY'İ CÜNEYT TÜREL'İN ROLÜNDE İZLEDİĞİMİZ OYUNUN USTALARI, HENÜZ İKİ AYDIR HEM İSTANBUL'DA HEM DE TURNEDE OYNADIKLARI “SANAT”I ANLATIYOR.



RÖPORTAJ: SEVİL BİLGE
FOTOĞRAFLAR: SANAT OYUNU ARŞİVİ

Unutulmaz oyuncu Cüneyt Türel'in anısına 20 yıl aradan sonra yeniden tiyatro sahnesine taşınan "Sanat" oyununun prömiyeri, 18 Kasım Cumartesi akşamı İstanbul'un yeni kültür-sanat mekânı Artı Sahne Mecidiyeköy'de gerçekleşti. AYSA Prodüksiyon Tiyatrosu tarafından sahneye konulan "Sanat" Yasmina Reza'nın kaleminden çıkmış, Gencay Gürün'ün rejisiyle, tiyatronun üç usta ismi, Cihan Ünal, Can Gürzap ve Mutlu Güney'i aynı sahnede buluşturmuş bir oyun. Üç usta isimle yine Artı Sahne'de "Sanat" oyununun bir başka gösteriminin hemen öncesinde bir araya gelme şansı yakalıyoruz. Sohbet havasında geçen röportaja başlamadan önce "Sanat"ın konusuna değinmekte fayda var. Oyun, oldukça yüksek bir meblağ ödenerek satın alınan bir tablo sonrası sorgulanan bir dostluğun hikâyesi. Serge [Can Gürzap] bembeyaz, ancak çok dikkatli bakıldığında görülebilen üç griye çalan beyazımsı çizgiye sahip bir tabloya binlerce Euro (1 trilyondan fazla) öder. Serge'yi evinde ziyaret edip eseri gören Marc [Cihan Ünal] bu duruma çok sert tepki gösterir. Üç arkadaşın içinde en hoşgörülüsü Yvan [Mutlu Güney], evlilik hazırlığı heyecanı yaşamaktadır. Yvan, 25 yıllık dostluklarını kurtarmak ve Serge ile Marc'ın arasını bulmak isterken, en sert yüzleştirmelerle karşılaşır. Olayların pek de beklenmeyen bir noktaya sürüklendiği "Sanat"ı oyunun üç usta oyuncusuyla, konuşuyoruz.

İlk oyunu izleme şansına sahip oldum.

Cihan Ünal: O zaman biz size soralım, nasıl buldunuz oyunu?

Sevil Bilge: Beğendim. Özellikle metindeki psikolojik çözümlmeleri çok ustaca buldum. Oyunda çokça da güldüm. Bir de kendime şunu sordum. Benim dostluklarımda böylesine maddi bir konu ya da bir fikir üzerinden -ki oyunda aslında derinde bir fikir ve kişilik çatışması var- bir tartışma, kavga oldu mu? Benzeri bir şey yaşamadığımı fark ettim.

Özellikle Cihan Bey ve Can Bey, gerçek hayatta bir dostluğunuz var. Oyundakine benzer bir fikir çatışması yaşadınız mı?

Can Gürzap: Yok hiç yaşamadık. Zaten o kadar paramız da olmadı ki.

Cihan Ünal: O kadar derin, uçuruma sürükleyecek bir şey olmadı.



Can Gürzap: Bazı durumların altını çizip abartmış tabii Yasmina Reza. Mesela siz dediniz ki "Ben arkadaşlarımla hiç böyle bir şey yaşamadım." Gencay Gürün, "Bu oyunu üç erkek yerine üç kadın oyuncu oynasın" önerisinde bulunduğu yazar Yasmina Reza, "Kadınlar bu tip şeylerle ilgilenmez. Bu çatışmaya girmezler" demiş. Bu çatışma, oyundaki erkeklerin kişilik yapılarından da kaynaklanıyor. Tabii ki ben de o tabloya öyle bir para vermem.

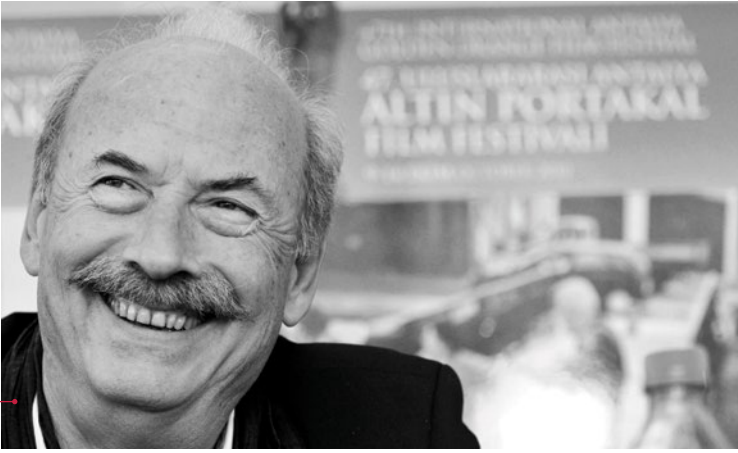
Cihan Ünal: Marc da dostuna aslında tabloyu o kadar çok para verip almasının yanında bir sanat eserinden bahsederken değişen vücut dili, tavrı özetle sınıf atlama çabası nedeniyle kızıyor. Arkadaşının tavırlarının özentisi olması içeriyor. Marc arkadaşlıklarda defo kabul etmiyor. Yasmina Reza, metinde hem dostlukları irdeliyor hem de "modern sanat" adı altında bize empoze edilmeye çalışılanlara ya da hem eleştirmenler hem de sanatçılar tarafından piyasa yükselsin diye uygulananlara dikkat çekiyor. Ayrıca sanatı çevre edinme amacıyla bu hale getirmemek gerektiğinin de altını çiziyor yazar. Bunu tartışırken de bu adamların ruh dünyaları, kişilikleri, kompleksleri ve birbirleriyle olan ilişkilerini ortaya seriyor.

Can Gürzap: Geçenlerde oyun bitti bundan sonra karakterler hayal dünyamızda ne yapacak diye düşünmeye başladım. Yani Serge yeniden tabloyu asacak mı? Kaldıracak mı? Marc süreci içinde ne yapacak bunları çok düşündüm. Çünkü Marc çamur atmaya devam edecek belki. Duramaz ki!

SAHNELENDİĞİ HER DÖNEMDE BÜYÜK ALKIŞ TOPLADI

"Sanat", satın alınan bir sanat eseriyle sorgulanan bir dostluk hikâyesi. 25 yıllık bir dostluğa "nefret" karıştıran şeyin satın alınan bembeyaz bir tablo olması ironik gelebilir. Lakin Marc, Serge ve Yvan, bu sanat eserinin adeta enkazı altında kalıyor. Sanatsal eleştirilerle başlayan zıtlışmaları, hayatlarını ve dostluklarını adeta bir uçuruma doğru sürükler. İç hesaplaşmalar, sert yüzleşmeler nihayetinde bitme noktasına gelen bir dostluğa uzanır. Fransız roman, senaryo ve oyun yazarı Yasmina Reza'nın yaşadığı bir olaydan yola çıkarak yazdığı "Sanat", sahnelendiği tüm zamanlarda büyük beğeni topladı.





“Sanat” oyunu altı yıl önce aramızdan ayrılan usta oyuncu Cüneyt Türel’in anısına yeniden sahnelendi.

“TABLONUN İÇİNDE ÜÇÜMÜZÜN DE KİŞİLİKLERİNİN RÖNTGENİ VAR”

Tablo için beyaz, ilginç bir seçim değil mi? Bu tabloya baktığınızda size, bilinçdışınıza ayna da tutabilir. Belki de bu nedenle beyazı seçti Yasmina Reza.

Can Gürzap: Renk kabul edilmiyor bir kere. Mesela kırmızı olsa öfke, cinayet, kan dersin.

Cihan Ünal: Ben bir kez daha söyledim bunu. Bu beyaz tablonun içinde üçümüzün de kişiliklerinin röntgeni var gibi. Üçümüzün kişiliğinin renkleri yansımış gibi oluyor beyaz tabloya. Tabloda belli belirsiz çizgiler var denildikçe o çizgileri çok dikkatli bakarsam görebileceğimi düşünmeye başladım bir süre sonra.

Can Gürzap: Biz oyunu oynadıktan sonra, tabloyu beğenmeye başladım. Hafif bir gölge de görüyorum çizgi anlamında. “Fena değil, eve asayım” diye düşündüm. Sonra tablo orada kaldı tabii.

Oyunun sürecini, üçünüzün buluşma öyküsünü anlatır mısınız?

Can Gürzap: Bana yakınlarım “Neden ‘Sanat’ı tekrar oynamıyorsunuz?” diye

sordu. İyi bir fikir olduğunu düşündüm. Cihan’ı aradık, baktık 20 yıl öncesinden bugüne metinde ve rejide kaybolan bir şey yok. Hatta olumsuz gidiş perçinlenmiş. Türkiye tüm sanatlar açısından bir uçurumdan aşağı iniyor. Eğitim yeterli değil, sanata, sanat türlerine değer verilmiyor. Daha da kötüye gittiği için sanat ortamı, bu oyunun metni çok daha inandırıcı olabiliyor. Gidin, Contemporary İstanbul’da bir bakın neler sunulduğuna. Öyle bir tuval var ki bir odanın tüm duvarını kaplayacak büyüklükte. Bunlar Cihan’ın da dediği gibi gösteriş, piyasayı yükseltmek için yapılan ticari amacı olan birtakım şeyler.

Oyuna dönersek, oyuncu aramaya başladık, ama herkes meşguldü. Sonunda aklıma Mutlu geldi. Mutlu bizim öğrencimiz, elimizde büyüdü. Çok da sevdiğimiz biridir. Mutlu’nun işi zordu gerçi. Biz bu oyunu yüz küsur temsil oynadık ve kendisi aramıza yeni katılıyordu. Ezberi de zordu onun.

Cihan Ünal: Bir de şöyle bir durumu var ki; rahmetli Cüneyt Türel’in zamanında oynadığı rolü üstleniyor. Onun anısına oynuyoruz. Ancak kendisi o manevi basının altından da çok güzel kalktı.

Mutlu Bey, Cihan Bey ve Can Bey sizi “hırpaladıklarını!” söylüyor. Size sormalı bunu? Süreci sizin açınızdan da dinleyebilir miyiz?

Mutlu Güney: Önemli olan emeğe saygı gibi geliyor bana. İşimi en iyi şekilde yapmaya çalışıyorum. İki muhteşem oyuncu ile birlikte aynı sahnede olunca da, bu durum insana bambaşka bir tat veriyor. İnanılmaz bir uyum sağladım hocalarımla aynı sahnede buluşmak son derece keyifli. Arada sırada azar işitsem bile, elimden



CİHAN ÜNAL, ŞU SIRALAR ÇEKİMLERİ SÜREN “ÇUKURDERE” DİZİSİNDE ROL ALIYOR VE KIBRIS’TA YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ SAHNE SANATLARI FAKÜLTESİ’NDE DERS VERİYOR.





“BİR UÇURUMDAN AŞAĞI İNİYORUZ”

Can Gürzap: “Türkiye tüm sanatlar açısından bir uçurumdan aşağı iniyor. Eğitim yeterli değil, sanata, sanat türlerine değer verilmiyor. Daha da kötüye gittiği için sanat ortamı, bu oyunun metni çok daha inandırıcı olabiliyor. Gidin, Contemporary İstanbul’da bir bakın neler sunulduğuna. Öyle bir tuval var ki bir odanın tüm duvarını kaplayacak büyüklükte. Bunlar gösteriş, piyasayı yükseltmek için yapılan ticari amacı olan birtakım şeyler.”

geleni en iyi şekilde yapmaya, başarılı olmaya çalışıyorum.

Cihan Ünal: Özel hayatımızda da, turneye giderken de kendisiyle sürekli uğraşıyoruz.

Mutlu Güney: Hakikaten öyle... Benimle hep uğraşıyorlar. Çocuk görüyorlar beni. Paran var mı diyorlar...

Cihan Ünal: Ben bir su aldıracaktım. Sordum “Var mı paran?” diye. “Hocam” dedi “Ben 63 yaşındayım”.

“YENİ NESİLDEN ÇOK SAYIDA ÖĞRENCİMİZ VAR”

Televizyondaki dizilerde rol alan özellikle genç oyuncular nasıl buluyorsunuz?

Cihan Ünal: Bizim yeni nesilden çok sayıda öğrencimiz var, onları gururlanarak izliyoruz.

Can Gürzap: Piyasa genişledi. Olay, sizin gibi bir başka oyuncuyla karşı karşıya geldiğinizde hayatta kalma meselesine dönmüştü. Önceden genç kız, yakışıklı erkek bulunmazdı. Şimdi çoğu çok iyi...

Cihan Ünal: Buna bir de bilinçli yönetmenler eklendi. Okulundan yetişmiş yönetmenler var. Hem ışığı hem derinliği hem de oyuncularla diyalog kurmayı iyi biliyorlar.

Küçük ve/veya özel tiyatrolarla ilgili ne düşünüyorsunuz? Yel değirmenleriyle savaşıyor gibi geliyorlar bana?

Can Gürzap: Evet, onlara imkân tanımak lazım. Tiyatro bitti. Bilmem kaç yıldır kapalı Atatürk Kültür Merkezi. Ben hatırlıyorum. Cıvı cıvı gençlerle dolar taşardı orası. Şimdi karakol. Böyle bir şey olur mu? Duyuldu mu dünyada? Tiyatro binası yok, tiyatro yok. Çocuklar alaka-sız, çadır gibi yerlerde tiyatro yapıyor.

Cihan Ünal: Bu sahnelerde usta-çırak ilişkisi oluyor ve gençler kendilerini yetiştiriyor.

Oyuna çıkmadan önce heyecanınız ne durumda oluyor? Halen heyecanlanıyorsunuz mu?

Can Gürzap: Olmaz mı?

Cihan Ünal: En sevmediğim kısım anonstur, buz keser ellerim. Sahneye girene kadar da o heyecan vardır bende. Ancak sahneye girdikten bir dakika sonra ısınırım ve heyecan kalmaz.

Mutlu Güney: Bende de çarpıntı oluyor oyuna girene kadar. Ve oyuna girdikten sonra biter gider.



CAN GÜRZAP, KURUCUSU DA OLDUĞU DİALOG ANLATIM VE İLETİŞİM’DE EĞİTMENLİK YAPMAYA DEVAM EDİYOR.

YEKTA KOPAN:

“BİZİ, BİZDEN BAŞKA KURTARACAK GÜÇ YOK”

UZUN YILLARDIR SESİYLE HAYAT VERDİĞİ FİLM, ANİMASYON VE ÇİZGİ FİLM KARAKTERLERİ İLE 7'DEN 70'E SEVİLEN, TANIDIK BİR SES YEKTA KOPAN. ANCAK ONUNLA SOHBETİMİZİN SEBEBİ, KÜLTÜR VE SANATA VERDİĞİ DEĞER İLE KELİMELERLE ÇIKTIĞI YOLCULUKLAR DAHA ÇOK. OKURDA, SON ÖYKÜ KİTABI “SAKIN ORAYA GİTME” İLE ÇARPICI BİR ETKİ BIRAKAN YEKTA KOPAN'DAN; KENDİSİNİN YAZIYLA, TOPLUMUN KÜLTÜR VE SANATLA, İNSANLIĞIN BU DÜNYAYLA OLAN “İLİŞKİSİNİ” DİNLEDİK.



RÖPORTAJ: SEVİL BİLGE
FOTOĞRAFLAR: YEKTA KOPAN ARŞİVİ

S

esin hafızamızda bıraktığı etki bazen sandığımızdan çok daha güçlüdür. Bazı insanların sesleri vardır ki, onların sizin kişisel tarihinizde bırak-

tığı izi ise, o kişiyle karşı karşıya gelince çok daha iyi anlırsınız. Tek bir kişi, sesiyle birbirinden farklı karakterlere hayat verişiyse içten içe bir kez daha şaşırtır sizi. Yekta Kopan gibi... Kendisi belki birçoğumuz tarafından yüzüyle bilinmeden önce sesiyle tanınıyordu. Oysa uzun zamandır edebiyatımıza kazandırdığı öykü kitapları sayesinde artık biliyoruz ki kendisi iyi bir hikâye anlatıcısı, televizyon ve internet üzerinden ilgilileriyle buluşan kültür ve sanat programları sayesinde de başarılı bir programcı. Bu söyleşi de Kopan'ın dünden bugüne uzanan hayat ve kariyer yolculuğuna açılan bir pencere...

Yekta Kopan dendiğinde akla ilk gelen sesiniz oluyor. Bu seslendirmeler arasında en çok keyif aldığınız hangisi? Yaptığım bütün işleri, elimden geldiğince iyi yapmaya çalıştım ve bunun için de büyük emek verdim. Dolayısıyla bir işle ilgili hislerim "keyif"ten önce "emek" oluyor açıkçası. Ama bir de madalyonun diğer yüzü var, yani dinleyici tarafından özellikle kabul görmüş, bugün bile herkesin hatırladığı seslendirmeler. "Geleceğe Dönüş" serisinden Jim Carrey filmlerine, "Buz Devri" serisinden "Charles İş Başında" dizisine uzanan bir liste bu. Elbette, dinleyenlerin zihninde yer etmiş bu çalışmalar, benim için de biraz daha öne çıkıyor. Ama özel olarak bir ayırım yapmam, benim için önemli olan bütün işlere aynı yoğunlukta emek verebilmektir.

"HİKÂYEM EVDE BAŞLIYOR"

Ne zamandır yazıyorsunuz? Sizdeki bu yönü keşfedip destekleyen birileri var mı? Okuma-yazma öğrendiğim andan itibaren yazmaya başladım. Ve bunları okula gitmeden öğrenmiştim. Demek ki, hikayem evde, ev ortamının okur yazarlığında başlıyor. Ablam çok desteklemiştir örneğin. Ama bir "keşif" olmadı. Zaten o yaşlarda, yazdıklarınızı saklar, kendi dünyanızdan çıkarmaya her zaman cesaret edemezsiniz. Biraz, içinde yaşadığınız bir yolculuktur bu. Yavaş yavaş kırılır o kabuk. Soruya dönecek olursam, beni kitap okumaya yönlendiren, hatta bunu doğrudan

yapmasa bile çevremde kitap okuyarak bana harika bir dünya sunan herkesin emeği vardır. Dedem, annem, babam, ablam her zaman destek oldular zaten.

Siz hem iyi bir yazar hem de okursunuz. Okuduğunuz romanı ya da öyküyü yazar yönünüzle başka bir kurguya sürüklüyor musunuz? "Ya da ben belki böyle yazardım bunu" dediğiniz oluyor mu?

Pek olmuyor. Ama iki bakış açısını birbirinden tümüyle ayırdığımı da söyleyemem. Elbette, okurken farklı ölçütler devreye giriyordur bende. Zaten, bazı okumalar, bir yanımda defter-kalemle not alarak geçer. Bazı kitaplara ise tümüyle dünyayı unutup girerim. "Ben böyle yazardım," değil de, ayakta alkışlama isteği yaratan bölümler heyecanlandırır beni. Beklemediğiniz bir çözüm, cümle dizilişinde zekice bir buluş, kurguda kitabın geneline yayılan bir tavır ve daha pek çok şey iyi gelir bana. Ama bazı kitapları da, hiçbir şey düşünmeden, kendimi tümüyle akıntıya bırakarak okurum.

"GÜRÜL GÜRÜL AKAN ÖYKÜ NEHRİ VAR"

Türkiye ve dünyadaki öykücülük arasında nasıl bir fark var? Ülkemizde okurun öyküyle bir mesafesi mi var?

Kıyaslama yapmaya gerek yok bence. Türkiye'de iyi bir edebiyat var. İyi yazarlar var. Harika öykücüler var. Bu kadar net. Bu coğrafyanın bütün dilleri, harika bir edebiyat ufku sunuyor bize. Türkçe, dünya dilleri arasında "olanaklı" bir dil. Dolayısıyla, Türkiye'deki okurun öyküye "görece" ilgisizliğini, bu kıyaslama ile açıklamak yanlış olur. Çünkü öykü,

"ÖYKÜYE DEĞER VEREN BİR KUŞAK GELİYOR"

"Türkiye'de iyi bir edebiyat ve iyi yazarlar var. Bu coğrafyanın bütün dilleri, harika bir edebiyat ufku sunuyor bize. Türkçe, dünya dilleri arasında "olanaklı" bir dil. Dolayısıyla, Türkiye'deki okurun öyküye "görece" ilgisizliğini, bu kıyaslama ile açıklamak yanlış olur. Çünkü öykü, dünyada da en çok kucaklanan edebiyat türü değil. Okurundan daha büyük emek isteyen, daha derinlikli bir okuma süreci gösteren bir türden söz ediyoruz. Bu durum, bir mesafe yaratıyor elbette. Ama hemen şunu da söyleyeyim, özellikle son zamanlarda, gencecik ve gürül gürül akan bir öykü nehrİ var. Çok iyi yazarlar geliyor. Öyküye büyük değer veren bir kuşak geliyor.





Yekta Kopan, "Noktalı Virgül" adlı kültür sanat programında bugüne kadar aralarında Can Bonomo'nun da olduğu birçok ünlü ismi ağırladı.



"SAKIN ORAYA GİTME"DEKİ ÖYKÜLERİNİN GENELİNDE DÜŞÜNCE ÖZGÜRLÜĞÜNE DOKUNAN YEKTA KOPAN, GİDİLMEMESİ GEREKTİĞİ SÖYLENEN YERLERE GÖTÜRÜYOR OKURLARINI. DÜŞÜNCELERİMİZİ İFADE ETMEKLE İLGİLİ İSTER İSTEMEZ OTOKONTROLÜN ARTTIĞI BİR DÖNEMDE YAŞARKEN KOPAN, BUNA ÖYKÜLERİYLE ELEŞTİRİ GETİREREK BELKİ KENDİ ADINA ÜZERİNE DÜŞENİ YAPIYOR.

dünyada da en çok kucaklanan edebiyat türü değil. Okurundan daha büyük emek isteyen, daha derinlikli bir okuma süreci gösteren bir türden söz ediyoruz. Bu durum, bir mesafe yaratıyor elbette. Ama hemen şunu da söyleyeyim, özellikle son zamanlarda, gencecik ve gürül gürül akan bir öykü nehri var. Çok iyi yazarlar geliyor. Öyküye büyük değer veren bir kuşak geliyor. O zorlu okuma sürecinin değerini bilen bir kuşak geliyor. Öykü kitapları, hiçbir zaman romanlar kadar çok ilgi görmeyecektir. Ama iyi okurlar, iyi öykülere hak ettikleri değeri hep verecektir.

Roman ve öykü iki farklı biçim. Her ikisinin de zihinde yarattığı denklem ya da damakta bıraktığı tat farklı. Siz, zihninizdeki bir hikayeyi öyküde mi romanda mı değerlendireceğinize nasıl karar veriyorsunuz?

O çalışma sürecini tüm detaylarıyla anlatmak zor. Ama uzun ve düşüncenin yoğun olduğu bir süreç. Önce "dil" geliyor. Sonra kurgu. Bütün bu sürecin içinde, tür de kendini gösteriyor zaten.

Erkek yazarların kadın kahramanları anlayıp anlayamadığını incelerim bir öyküyü ya da romanı okurken. Kadın kahramanlarınızı yaratırken belli bir yöntem takip ediyor musunuz?

Formül... Hayır, bir formülüm yok. Sadece şunu söyleyebilirim. Bütün karakterlere eşit mesafede yaklaşmaya özen gösteriyorum. Hiçbirine aşkla bağlanmam ya da hiçbirinden nefret etmem. Hiçbirinin dili, dini, cinsiyeti öncelikli değildir benim için. Önceliğim bir insan olarak dünyayla kurduğu ilişkidir. Bir kadının ağzından yazdığım romanım "Aile Çay Bahçesi"nde de durum buydu. Benim için öncelik Müzeyyen'in nasıl bir insan olduğuydu. Ben hep öncelikle, insanı anlamaya çalıştım.

"Aşk Mutfağından Yalnızlık Tarifleri", 2002 Sait Faik Hikaye Armağanı'na, "Bir de Baktım Yoksun" ise 2010 yılında hem Haldun Taner Öykü Ödülü'ne, hem de Yunus Nadi Öykü Ödülü'ne layık bulundu. Ödül almanın yazı yolculuğunuza etkileri nasıldır?

Ödüller önemlidir elbette. Büyük bir sevk ve gurur verir. Ama aldığım bütün ödüllerde, şunu da hiç unutmadım: Başka bir seçici kurul olsa, hatta seçici kurulun bir üyesi bile farklı olsa, ya da bir kitap değişik olsa, başka biri ödüllendirilecektir. Yani, aldığınız ödülle kendinizi çok özel, çok yukarıda görme hatasına da kapılmamanız gerekiyor. Bu yüzden ödül aldığım gecelerde de çalışmaya devam ediyordum.

Son öykü kitabınız "Sakin Oraya Gitme"ye dair ne gibi dönüşler alıyorsunuz?

Bundan 15-20 yıl öncesine göre hızlıca geri dönüş alabildiğimiz bir dünyadayız. Yeni bir kitap çıkınca sosyal medya hiç durmuyor, olumlu ya da olumsuz eleştirilerle karşı karşıya kalıyorsunuz. Olumlu





YEKTA KOPAN KİMDİR?

Yazar, seslendirme sanatçısı ve program sunucusu olarak tanıdığımız Yekta Kopan, tiyatro sanatçısı olan babası Lütfü Kopan'ın yönlendirmesiyle TRT Ankara Radyosu'nda seslendirme yapmaya başladı. Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olsa da şiir yazarak kültür ve sanat alanında eser vermeye başladı. Öykülere, romana ve tiyatro oyunlarına imza atan Kopan'ın sesi ise özellikle Jim Carrey, "Geleceğe Dönüş" film serilerindeki Michael J. Fox, çizgi film karakteri Sylvester ve Buz Devri (film) animasyon karakteri miskin Sid ile özdeşleşti. Kopan ayrıca, Star Wars Sezon 1, 2 ve 3'de Obi-Wan Kenobi'yi ve X Men 2'de Cyclops'u da seslendirdi. Kopan şu sıralar "Noktalı Virgül" isimli kültür sanat programını hazırlayıp sunuyor.



cümleler hoşla gider ama ben onlara kapılıp gitmem. Olumsuzların niteliğine bakarım, ciddiye alırım. "Sakin Oraya Gitme" genel anlamda okurun sevdiği bir kitap oldu. Karanlık bir kitap olmasına rağmen çokça kişiye ulaştı. Bunu özellikle söyleşilerde görüyorum. Özel bir öyküye gelince... Takdir edersiniz ki, öyküler arasında ayırım yapamam. Ama bu kitabın ilk ve son öyküsünün bende ayrı bir yeri var. Özellikle de ilk öyküsü... Nedenini söylemeyeyim, okuyanlar hemen anlıyor zaten.

Bir öykününüzün ya da romanınızın filminin yapılmasına nasıl bakıyorsunuz? Buna yakın bulduğunuz bir eserinizi var mı? "Kediler Güzel Uyanır" da yer alan "Fil Mezarlığı" adlı öyküm kısa film olarak çekildi. Hem de üç ayrı yönetmen tarafından, üç ayrı zamanda. Bir gün bir teklif gelir mi bilemem. Gelirse, oturup uzun uzun çalışmak-konuşmak gerekir. Burada benim bir kitap adı vermem ne kadar doğru olur bilmiyorum ama "Aile Çay Bahçesi"ni isterdim; sırf Müzeyyen ve Çiğdem'i beyazperdede görmek için.

"SAMİMİYETİ, SAMİMİ BİR ŞEKİLDE AKTARMAK DEĞERLİ"

"Noktalı Virgül" isimli programı da yapıyorsunuz. Konuklarınızı belirlerken kriterleriniz neler oluyor?

Ağırlıklı olarak müzik dünyasına yakın duruyoruz, çünkü "Noktalı Virgül" Allianz Motto Müzik platformunun bir programı. Ama sanatın diğer alanlarına da uzak değiliz. Benim için temel ölçüt, konunun sanatla kurduğu ilişkideki samimiyeti, üretkenliği. Çok önemli müzisyenler var ama ana akımda seslerini yeterince duyuramıyor. Çok değer-

li üretimler var ama ana akımda görmezden geliniyor. Benim için, bu isimleri gündeme getirebilmek değerli. Samimiyeti, samimi bir şekilde aktarmak değerli. Bir de o sohbetin dostça olması önemli. Zaten konuklar ya eski dostları ya da programa gelir gelmez dost olduğum isimler. Sohbetin bize iyi geleceğine inananlardanım. O iyiliğe çok ihtiyacımız var bugünlerde...

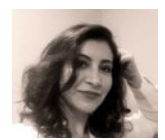
Biz de sohbetimizi bir iyilik umuduyla noktalayalım. İnsan olarak, toplum olarak, dünya olarak, bizi ne kurtarır? Yüzleşebilmek. Önce kendimizle, sonra insanlığımızla, toplumla, dünyayla... Yüzleşmek, hesaplaşmak... Buna cesaret edebilmek. Aynaya bakabilmek. Ve bu cesareti bir başkasıyla paylaşmak. İşte sohbetler o yüzden değerli. Bizi, bizden başka kurtaracak bir güç yok ki...



YEDİ TEPE, YEDİ FİYORD:

BERGEN

TARİH BOYUNCA KUZAY ÜLKELERİNİN EN ÖNEMLİ LİMANLARINDAN BİRİ OLAN BERGEN, BİR YARIMADA ÜZERİNDE YEDİ TEPE İLE YEDİ FİYORDDAN OLUŞUYOR. YEMYEŞİL DOĞASI, DARACIK SOKAKLARI VE HEMEN HEPSİNİN ÖNÜ ÇİÇEKLERLE BEZELİ, RENGARENK AHŞAP EVLERİYLE MASALSİ BİR ŞEHİR BURASI.



YAZI: MÜGE EMİRGİL



RENGARENK BRYGGEN EVLERİ

Bryggen Hansa İskeleyi, Bergen'in adeta sembolü olan 14. yüzyıldan kalma Bryggen Bölgesi'nde yer alıyor. Bryggen, Norveç dilinde liman anlamına geliyor. İskelenin hemen yanında renkli ve ahşap evler dizili. Unesco'nun Dünya Kültürel Mirası Listesi'nde yer alan bu evler o dönemde şehrin ekonomisine hakim olan Alman tüccarlar tarafından yaptırılmış. 14. yüzyılın ortalarında, Alman tüccarları, Hansa Birliği'nin dört kontorundan birini Bryggen'de kurmuş. Bryggen bölgesi 18. yüzyıla kadar balık ticaretinin merkezi olmuş. Bryggen, eski ahşap tüccar evlerinin yanı sıra restoranlar, stüdyolar, atölyeler ve dükkanlarla dolu. Bryggen Müzesini de mutlaka gezmelisiniz.

N

orveç'in en işlek liman kenti olan Bergen aynı zamanda ülkenin ikinci büyük kenti ve Oslo'dan önceki başkenti. Şehirde tarih boyunca defalarca yaşanmış yangın felaketlerinin sonuncusu 1955 yılında meydana gelmiş ve liman bölgesinin büyük bir kısmını yok etmişse de ilerleyen yıllarda tamamen toparlanmış. "Arna, Bergenhus, Fana, Fyllingsdalen, Laksevåg, Ytrebygda, Årstad ve Åsane" isimlerinde sekiz ilçeden oluşan Bergen, Batı Norveç Bölgesi'nin gayri resmi başkenti olarak kabul ediliyor. Bergen, denizcilik işletmeleri, su ürünleri yetiştiriciliği ve deniz araştırmaları gibi alanlarda uluslararası bir merkez konumunda. Avrupa'nın ikinci büyük okyanus coğrafyası araştırma merkezi olan Deniz Araştırmaları Enstitüsü de burada.

Norveçcede "dağlar arasındaki yeşil çayır" anlamına gelen Bergen, adının tam anlamıyla karşılığını veriyor. Kuzeyde ve okyanus kıyısında olmasına rağmen ılıman ve bol yağışlı bir iklimi var bu küçük şirin liman kentinin. Her ikisi de aynı enlemde olmasına rağmen Oslo ile Bergen arasındaki ısı farkları aralık ayından mart ayına kadar bazen 30 santigrad dereceyi buluyor. Gulf Stream sayesinde Bergen'de ısı daha yüksek. Çevresini saran dağlar her mevsimde yağış almasını da sağladığından şehrin yemyeşil bir doğası var. Doğayla iç içe geçmiş bir yaşam olan şehirde gülleri ve elma ağaçlarını yiyen kırmızı geyik sayısını kontrolde tutmak için belediye düzenli olarak geyik avlıyor. Avrupa'nın kuzey kıyılarında 465 kilometrekarelik bir alana yerleşik, etrafındaki dağlardan ötürü yedi tepeli şehir

olarak da bilinen Bergen de turizm de çok önemli geçim kaynaklarından biri. Bergen'e, konumu itibarıyla fiyordlara açılan kapı denebilir. Buraya kadar gelmişken meşhur Norveç fiyordlarının yanı sıra Norveç'te yaklaşık 30 tane örneği kalan ve Viking gemileri gibi inşa edilen Fantoft Kütük Kilisesi ve güzel manzaralı Flam treni es geçilmemeli. 2 binden fazla minik bina ile dünyanın en büyük zencefil-li kurabiyeden yapılmış maket şehrini de unutmayalım.

BİN YILLIK UYGARLIK

Türklerin Anadolu'ya ayak basmasıyla hemen hemen eş zamanlı olarak 1070 yılında kurulup 12. ve 13. yüzyıllarda Norveç'in başkentliğini de yapan Bergen 17. yüzyılda 15 bin kişiye yakın nüfusa ulaşarak İskandinavya'nın en büyük şehri haline gelmiş. 1830 yılında Oslo'nun nüfusu kendisini geçene kadar da Norveç'in en büyük şehri olmaya devam etmiş. Norveç'in en büyük ikinci şehri olan Bergen'de nüfus bugün 500 bine yakın. Fana kasabasında 12. yüzyıldan kalma, sistersiyenlerin Norveç'teki ilk evlerinin kalıntıları görülebilir. İngiliz rahipler tarafından yapılmış ve Orta Çağ manastır hayatına dair bir izlenim sunan kalıntıların yanı sıra Fana'nın kenar mahallesinde 1873 yılında inşa edilen ve Norveç'in en ünlü kemancısı Ole Bull'un yaşamış olduğu villa Lisøy da bulunuyor.

ALMANLARLA HANSATİK BİRLİK

Bergen, Alman şehirlerinin hem kendi aralarında hem de kuzey ülkeleri ile olan ticari ve diplomatik ilişkilerini düzenleyen Hansatik Birliğin önemli idari ve ti-



Fløibanen funikülü



Gamlehaugen Kraliyet Sarayı

YILLIK 1 MİLYON TURİST

Norveç'in yük ve yolcu taşımacılığında en yoğun limanına sahip olan Bergen'in tarihteki adı Bjørgvin. Norveç'in batı kıyısındaki Bergenshalvøen Yarımadası'nda yer alan şehir, yarımadanın bulunduğu Hordaland Eyaleti'nin idari merkezi. Denizcilik, açık deniz ham petrol endüstrisi ve deniz sanayiine dayalı bir ekonomisi var. Ticari gemi yoğunluğu dışında Bergen limanına yıl içinde yaşanan 300 milyon turist gemisi yaklaşık 1 milyon turist getiriyor.

cari merkezlerinden biri olmuş. Finnegården'da bulunan ve 1872 yılından beri hizmet veren Hansa Müzesi, liman bölgesinde yaşayan Hansa Birliği, yani Alman tüccarların yaşamları, kullandıkları silahlar ve ekipmanlar hakkında çok geniş bilgiler sunuyor. Müzedeki eserlerin sayısı artınca Murtasken adlı bir bina daha eklenmiş.

GÖRKEMLİ KATEDRAL, KALE VE SARAY

Bergen Domkirke, yani Bergen Katedrali, inşa edildiği 12. yüzyılda bir manastır kilisesi olarak kullanılmış. Şehrin görkemli katedrali, Kral Haakon V'nin hükümdarlığı döneminde ülkenin başkentinin Oslo'ya taşınmasına kadarki dönemde iki yüzyıl boyunca kraliyet taç giyme törenlerine defalarca ev sahipliği yapmış. Katedral 1623 ve 1640 yıllarında çıkan yan-

gınlardan sonra revize edilmiş. 1880'li yıllarda yapılan renovasyonda katedralin iç mekanı, mimar Christian Christie tarafından rokoko tarzında düzenlenmiş. İskandinavya'nın en etkileyici yapılarından olan Bergenhus Festning, yani Bergenhus Kalesi ise 16. yüzyılda yapıldığından bu yana Norveç'in en eski ve en iyi korunmuş kalesi. Bergen Limanı'nın girişinde bulunan kalenin içindeki müzede İkinci Dünya Savaşı sırasında, kadınların ve bazı grupların Alman işgaline direnişlerini anlatan sergilerin yanı sıra 12. yüzyıldan kalan kalıntılarla 1660 yılında inşa edilen Sverresborg duvarı incelenebiliyor. Kral Bergen'i ziyaret ettiğinde, konakladığı İskoç yapımı kulelere benzeyen Kraliyet Sarayı Gamlehaugen ise bağımsız Norveç'in ilk başbakanı olan Christian Michelsen için yapılmış.



Fantoft Kütük Kilisesi



MUHEŞEM MANZARALI FLOYEN TEPESİ

Bergen'in kuzeydoğusunda, Bryggen evleri ve Balık Pazarı yakınında bulunan, yaklaşık 320 metre yüksekliğindeki Fløyfjell, yani Floyen tepesi panoramik bir Bergen manzarası sunuyor. Tepeye limanın yanından her 15 dakikada bir kalkan Fløibanen funiküleriyle çıkabiliyorsunuz. Özellikle de sabahın erken saatlerinde ya da alacakaranlıkta büyüleyici manzaralar sunan tepeye bu funikülerle çıkıp manzaranın tadını çıkarabilirsiniz. Daha sonra da bisiklet kiralayarak ya da trekking yaparak, turizm ofisinden edinebileceğiniz harita ile farklı güzergahlardan birini seçip yürüyüş yapabilirsiniz. Manzara eşliğinde tekrar limana inmeniz yaklaşık 40 dakika sürüyor.

BALIK PAZARINDA BİNBİR ÇEŞİT

Ana limanın hemen güneydoğusunda Çiçek ve Balık Pazarı var. Norveç'te en çok ziyaret edilen açık hava marketinde Norveç Denizi'nden çıkan başta somon, kral yengeç ve balina eti olmak üzere çeşit çeşit balık bulmak mümkün. 13. yüzyıldan beri tüccarların ve balıkçıların buluşma noktası olan pazarda, balık ürünlerinin yanı sıra meyve ve sebze de satılıyor. Ürünler, normal marketlerde satılana göre biraz daha pahalı. Aslında Norveç dünyanın, Bergen ise Norveç'in en pahalı yerlerinden biri. Bu arada klostrofobik değilseniz, buraya kadar gelmişken pazarın karşısında bulunan ve 67 santimetrelik genişliği ile Bergen'in en dar caddesi olan Dyvekegangen'den geçmeyi de bir denemelisiniz.

MUHEŞEM MANZARALI FLOYEN TEPESİ

Bergen'in kuzeydoğusunda, Bryggen evleri ve Balık Pazarı yakınında bulunan, yaklaşık 320 metre yüksekliğindeki Fløyfjell, yani Floyen tepesi panoramik bir Bergen manzarası sunuyor. Tepeye limanın yanından her 15 dakikada bir kalkan Fløibanen funiküleriyle çıkabiliyorsunuz. Özellikle de sabahın erken saatlerinde ya da alacakaranlıkta büyüleyici manzaralar sunan tepeye bu funikülerle çıkıp manzaranın tadını çıkarabilirsiniz. Daha sonra da bisiklet kiralayarak ya da trekking yaparak, turizm ofisinden edinebileceğiniz harita ile farklı güzergahlardan birini seçip yürüyüş yapabilirsiniz. Manzara eşliğinde tekrar limana inmeniz yaklaşık 40 dakika sürüyor.

ÜNLÜ BESTECİ GRIEG

Norveç'in en ünlü bestecisi Edvard Grieg ve karısı Nina Hagerup'ın şirin evi Trolldhaugen, Bergen'de görülmesi gereken yerlerden. Aile, inşa edildiği 1885 yılından, Grieg'in 1907'deki vefatına kadar yaz ay-

larını Bergen'in güneyinde, Nordasvatnet gölünün kıyısında ve bahçeler içinde yer alan bu şirin ahşap villada geçirmiş. Şimdi, Edvard Grieg'in hayatına ve eserlerine adanmış bir müze olan kompleksin içinde, Grieg'in evinin yanı sıra modern bir sergi alanı, 200 kişilik bir konser salonu ve göl kıyısında, Grieg'in müzik çalışmaları yürüttüğü kulübe var. Yaz ve sonbahar mevsimlerinde, Grieg'in müziği eşliğinde gezebileceğiniz müzede, Avrupa'nın en büyük tuzlu su balıklarının bulunduğu bir akvaryum da var. Yaz aylarında müzeye turizm ofisinden sabahları otobüs kalkıyor. Turun ücreti; ulaşım, giriş ve küçük bir piyano konserini kapsıyor. Akşam düzenlenen gösteriler için ayrıca ücretsiz shuttle servisi de mevcut.

Bergen doğumlu Grieg'in adını verdiği bir de konser salonu var şehirde. Danimarkalı mimar Knud Mark tarafından tasarlanmış olan Grieghallen konser salonu, Grieg'in 1880-1882 yılları arasında orkestra şefliğini yürüttüğü Bergen Filarmoni Orkestrası'na ev sahipliği yapıyor.



Edvard Grieg'in evi Trolldhaugen

KEYİF MOLASI



54



58



“İYİLİK EŞİTTİR SAĞLIK”

“BİR ÇOCUĞUN GÜLÜMSEMESİNDEN DAHA DEĞERLİ NE OLABİLİR Kİ?” DİYEREK LÖSEV’İ KURARAK ÇIKTIKLARI ZORLU YOLCULUKTA NE KADAR ÖZVERİLİ ADIMLAR ATTIKLARININ MESAJINI VEREN LÖSEV YÖNETİM KURULU BAŞKANI PROF. DR. ÜSTÜN EZER, PROJE VE HAYALDE SINIR TANIMADIKLARINI SÖYLÜYOR. EZER, MOTİVASYON KAYNAKLARININ İŞE BİR LÖSEMİLİ ÇOCUĞUN DAHA İYİLEŞMESİ, BİR ANNENİN DAHA GÜLÜMSEMESİ OLDUĞUNUN ALTINI ÇİZİYOR.

Ankara’da bir çocuk hastanesinde lösemili çocukların tedavi amaçlı yatırıldığı 1998 yılından, bugün yüzlerce çocuğun tedavi edildiği Türkiye’nin ilk ve tek Lösemili Çocuklar Hastanesi LÖSANTE’ye, bir kaç gönüllüden milyonlarca gönüllüye ulaşan kocaman bir aile Lösemili Çocuklar Vakfı LÖSEV. Türkiye’de bir ilki başlatarak, kanser nedeniyle zor durumda olan tüm hastaların dertlerine çare

olabilmek amacıyla onlara kucak açan LÖSEV, ulusal ve uluslararası projeleri ile yalnızca lösemi konusunda değil diğer kanser vakalarına da çare olma yolunda ilerliyor. Vakfın bugüne kadar attığı adımlarda önemli bir payı olan LÖSEV Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Üstün Ezer de bugüne kadar geçici değil, kalıcı çözümler yaratabilmek için çalıştıklarını söylüyor. “Daha fazlasını başarmak, tek bir meşğimizi bile kaybetmemek, anne ve

babalarının yüzünü güldürebilmek için bayram seyrarı demeden çalıştık” diyen Ezer, çocukları lösemiye teslim etmemek, umutlarını yeşertmek, onları hayata bağlamak için gece gündüz nöbet tuttıklarını vurguluyor.

Türkiye’de lösemi ile mücadelenin mimarlarından olan LÖSEV’inünden bugüne kat ettiği mesafeyi ve gelecek dönemlere dair projelerini Vakfın Başkanı Prof. Dr. Üstün Ezer’den dinledik.



Prof. Dr. Üstün EZER
LÖSEV Yönetim Kurulu Başkanı

LÖSEV'DEN KÖKLÜ ÇÖZÜMLER

24 Eylül 2000 tarihinde Türkiye'nin ilk ve tek Lösemili Çocuklar Hastanesi LÖSANTE'yi hizmete açan LÖSEV, bugüne kadar binlerce lösemili çocuk ve ailesini yaşama bağlamış, Türkiye'nin ilk LÖSEV - Lösemili Çocuklar Okulu'nu açmış, Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da pediatrik hematoloji servislerine destek vererek köklü çözümler yaratmayı, toplumsal ve kalıcı hizmetler vermeyi sürdürmüştür. Bugün onlarca çalışanı, binlerce lösemili çocuk ve aileleri, binlerce gönüllü üyesiyle kocaman bir aile LÖSEV.



LÖSEV'in çocuklar için tedavi olanakları dışında yaptığı çalışmaların da varlığı söz konusu. Bu anlamda Vakfınızın çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

Bugüne dek binlerce lösemili çocuk LÖSEV'in her ay düzenli sağladığı karşılıksız sağlık-eğitim burslarından faydalandı ve faydalanmaya devam ediyor. Yeni teşhis konulan çocuklara yine karşılıksız sağlık kredisi veriliyor. LÖSEV, çalışma disiplini, uzun vadeli genişleyen iş hacmi ve büyüyen kadrosu, yeni hizmete girecek olan tesisleri, ulusal ve uluslararası projeleri ile yalnızca lösemi konusunda değil diğer kanser vakalarına da çare olmaya başladı. Vakfımız, diğer tanı kanser hastası çocuklara; maddi, ayni, sosyal ve psikolojik destek çalışmaları ile ülkemizde bir ilki başlatarak kanser nedeniyle zor durumda olan Türkiye genelindeki tüm hastaların dertlerine çare olabilmek amacıyla onlara kucak açarak çalışmalarını sürdürüyor.

LÖSEV, hastalığın tanı ve tedavisindeki başarı oranını yükseltmek, lösemi hastalığına karşı toplum bilincini ve duyarlılığını artırmak için tüm kesimlere ulaşmakta öncelikle okullarda ve Türkiye genelinde eğitim, seminer ve sunumlar düzenleyerek kurumlarla iş birliği projeleri yürütüyor.

"KOŞULLAR OLUŞTURULDUĞUNDA İYİLEŞME ORANI YÜZDE 100'E ÇIKABİLİR"

Türkiye'deki lösemi rakamlarından bahsedebilir misiniz? Yaklaşık 20 senelik yolculuğunuzda bugüne kadar kaç çocuğa umut ışığı oldunuz?

Türkiye'deki lösemi rakamlarında bölge farkı göremiyoruz. Çünkü oluşan göç dalgası ve çocuk sayısının yüksek olduğu böl-

gelerdeki (Güneydoğu Anadolu ve İstanbul gibi) artış çok manidar değil. Ancak nükleer santralin patladığı Çernobil nedeniyle Karadeniz bölgesindeki artış göz ardı edilemez. Tedavi olanakları açısından ise Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve Orta Anadolu bölgelerimiz en mağdur yerler.

Lösemi gerçekten çok ciddi bir hastalık ancak gerekli hijyen ve sağlıklı beslenme koşulları sağlandığında ve erken teşhis ile birlikte doğru tedaviler uygulandığında lösemiden iyileşme oranı yüzde 100'e çıkarılabilir.

Çocukluk çağındaki kanser vakalarının yüzde 35'ini lösemiler oluşturur ve bu oranla birinci sıradadır. Lösemiler hücre cinsine göre; ALL (Akut Lenfoblastik Lösemi) ve AML (Akut Myeloblastik Lösemi) olmak üzere iki ana gruba ayrılır. Kendi içlerinde de alt sınıflar tanımlanabilir. Türkiye'de her yıl 16 yaşın altında 1200-1500 yeni lösemili çocuk vakası bildiriliyor. Şu anda Vakfımıza kayıtlı 24 binin üzerinde hastamız var. Biz de Vakıf olarak hepsine umut olmaya çalışıyoruz.



"TÜRKİYE'DE HER YIL 16 YAŞIN ALTINDA 1200-1500 YENİ LÖSEMİLİ ÇOCUK VAKASI BİLDİRİLİYOR. ŞU ANDA VAKFIMIZA KAYITLI 24 BİNİN ÜZERİNDE HASTAMIZ VAR. BİZ DE VAKIF OLARAK HEPSİNE UMUT OLMAYA ÇALIŞIYORUZ."



Lösemi hastalığı hakkında ülkemizde yeterli bilinç oluştuğunu söylemek mümkün mü?

Çok değil bundan 15 yıl kadar önce lösemi, Türk filmlerinin amansız hastalığı, Tarık Akan'ın "Canım Kardeşim" in ağlatan karelerindeki sonu maalesef kötü olan kan kanseriydi. Tanısı bir türlü konulamayan, tedavisi çok zor ve pahalı, saç dökken, kanamalar ve ateş yapan illetiydi. Hepimizin tanıdığı çok değerli bir gazetecinin söylediği bir sözü sizlerle paylaşmak isterim; "Lösemi bu ülkeye LÖSEV öğretti. Tedavisinin mümkün olduğunu, bu küçük çocukların iyi koşullarda yaşarlarsa iyileşebileceklerini hep LÖSEV anlattı bizlere." Evet, ben ve arkadaşlarım bu güzel ve masum yavrularımız için hayatımızı adadık. Bir kaç çocuğu kameralar karşısına çıkarıp para toplamak yerine kalıcı çözümler yaratabilmek için çalıştık. Daha fazlasını başarmak, tek bir meleğimizi bile kaybetmemek, anne ve ba-

basının yüzünü güldürebilmek için bayram seyranı demeden çalıştık. Çocuklarımızı lösemi canavarına teslim etmemek, umutlarını yeşertmek, onları hayata bağlamak için gece gündüz nöbet tuttuk.

Sanırım sonunda siz, çocuklarımız, anne ve babaları kazandı...

Bugün LÖSEV olarak yüzde 92 tedavi başarısını elde ettiysek bu tablonun gerçek kahramanları önce lösemili çocuklarımız, sonra da bağışçılarımız. LÖSEV'e inanıp, bağış ve alkışlarıyla bizi desteklediler. Artık önümüzde iki hedef kaldı. Önce lösemi ve kanserdeki tedavi başarılarımızı yüzde 100'lere çıkaracağız. Ama aynı zamanda kanser yapan tüm etkenlerle de savaşarak kanserin kökünü kazıyacağız. Çünkü şunu biliyoruz ki; kanser önlenebilen bir hastalıktır.

"KÜÇÜCÜK BİR BÜTÇE İLE BÜYÜK BİR ESER YARATTIK"

LÖSANTE'den de bahsedermisiniz?

Küçük bir bütçe ile büyük bir eser yarat-tık. "Bir çocuğun hayatından daha önemli ve değerli bir şey olamayacağını" vurgulayarak elimizi taşın altına koyduk. Burada hayallerimizi, ideallerimizi gerçeğe dönüştürmeye çalıştık. Bugünün değil, gelecek yüzyılın LÖSEV Kenti'ni, Onkoloji Hastanesi'ni hayata geçirdik. Tuğla tuğla bağışçı ve gönüllülerimizin destekleri ile tamamlanan ve hayata geçen LÖSANTE hastanemiz ülkemizin kaliteli sağlık hizmetine öncülük eden, sadece hastalarına ve çalışanlarına değil, birlikte ilerlediği bütün paydaşlarına da değer ka-tan, "iyilik eşittir sağlık" felsefesi ile top-

BAĞIŞLARINIZLA LÖSEV'E DESTEK OLMAK İÇİN;

- www.losev.org.tr "Nasıl Bağış Yapabilirim?" den bilgi alabilir,
- Türkiye'deki tüm bankalardan havale ücreti ödemeksizin kurumsal bağış ekranlarından bağışınızı yapabilir,
- Kredi kartları ile 5 TL ve üzeri düzenli bağış yapabilir,
- Belirlenen faturalı hatlardan BAGIS yazarak 3406'ya SMS gönderebilir bağışta bulunabilirsiniz,
- Zincir mağazalarında yer alan "LÖSEV Kumbaraları"na 1 TL dahi bağış yapabilirsiniz,
- Alışveriş merkezlerindeki "LSV Stantları"ndan ve "www.lsv.com.tr" de yer alan "Anne Atölyesi" ürünlerinden satın alabilir ve bu yolla bir çocuğumuzu hayata bağlayabilirsiniz...

HER ŞEY LÖSEMİLİ ÇOCUKLAR İÇİN



Lösemili Aile Anlayışı: LÖSEV, sadece çocuğu değil bütün bir aileyi etkileyen tedavi sürecinde sağlık ve eğitim hizmetlerini "Lösemili Aile" anlayışıyla sunuyor. Bu nedenle; 2002 yılında kurulan "Anne Atölyeleri"nde annelere meslek edindirme çalışmaları veriliyor. Anneler bu çalışmalar kapsamında edindikleri becerilerle el emeği, göz nuru ürünler hazırlıyor ve bu ürünleri İnternet üzerinden (www.lsvdukan.com.tr), seçkin zincir mağazalardaki stantlardan ve alışveriş merkezlerinde bulunan LSV Dükkân Stantları'ndan satışa sunuyorlar. Satıştan elde edilen gelir ise yine çocukların tedavisine aktarılıyor ve annelerin de meslek sahibi olmaları sağlanıyor.

Lösemili Çocuklar İlköğretim Okulu: Eğitimin son derece önemli olduğunun bilinciyle hizmet veren LÖSEV, 16 Kasım 2008'de dünyanın ilk ve tek Lösemili Çocuklar İlköğretim Okulu'nu Ankara'da hizmete açtı. Kolej düzeyinde eğitim verilen okulda, çocukların yemeğinden, kırtasiye ihtiyaçlarına kadar tüm ihtiyaçları ücretsiz olarak karşılanıyor.

Lösemili Çocuklar Köyü: 13 Haziran 2010 tarihinde açılan 13 bin metrekarelik Lösemili Çocuklar Köyü'nde ise tedavileri için Ankara'ya gelen ve yaşam koşulları uygun olmayan lösemili ailelere beş yıldızlı otel hizmeti veriliyor ve hiçbir ücret ödemedi konaklamaları sağlanıyor. Köyde, lösemili çocukların tedavileri boyunca misafir olacakları, A'dan Z'ye her şeyin bulunduğu konukları yer alıyor. Anneleri ile Lösemili Çocuklar Köyü'nde kalan kahramanlar çeşitli aktivite alanları ile de moral buluyor.

lumun gereksinimlerini takip ederek ve öngörerek sağlık, eğitim ve refah düzeyine katkıda bulunan, bunları yaparken kaynaklarını etkin olarak kullanan ve giderek geliştiren, mensubu olmaktan gurur, hastası olmaktan memnuniyet duyulan ulusal ve uluslararası alanda saygın ve lider bir hastane olmaktır.

Tüm branşlardaki koruyucu, iyileştirici ve rehabilite edici sağlık hizmetlerini, hastanın sosyo-ekonomik ve çevresel koşullarını gözeterek, yaygın ve bütüncül bir yaklaşımla sunmaktadır.

LÖSEV bir sivil toplum kuruluşu olarak değerli bağışçıların destekleri ile lösemili kanserli çocuk ve yetişkin hasta ailelerine desteklerini iletiyor. Bağış kültürünün yayılmasını sağlayan LÖSEV, bağışçılarına bağışlarının nerede kullanıldığını gösterdi. Tuğla bağışları ile hayata geçen LÖSANTE hastanesi bunlardan sadece bir tanesi.

"MOTİVASYONUMUZ, BİR ANNENİN DAHA GÜLÜMSEMESİ"

LÖSEV'in ileriye dönük hedefleri arasında neler yer alıyor?

Daha önce anlattıklarımın da yola çıkarak birçok hedefime ve hayalime ulaştığımı söyleyebilirim. Ancak LÖSEV Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı olmak proje ve hayalde sınır tanımıyor. Çünkü toplumsal düzende yapılacak o kadar iş var ki bunlar için proje ve plan gerekli, biz de parça parça çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bizim motivasyonumuz, gücümüzü aldığımız nokta bir lösemili çocuğun daha iyileşmesi, bir annenin daha gülümsemesi. Biz her zaman "Bir çocuğun gülümsemesinden daha değerli ne olabilir ki?" diye soruyoruz. İşte bu sebeple, LÖSEV'i ve yürütmekte olduğu projelerini 7'den 70'e herkesin desteklemesini bekliyoruz.



"BUGÜN LÖSEV OLARAK
YÜZDE 92 TEDAVİ
BAŞARISINI ELDE
ETTİYSEK BU TABLONUN
GERÇEK KAHRAMANLARI
ÖNCE LÖSEMİLİ
ÇOCUKLARIMIZ, SONRA DA
BAĞIŞÇILARIMIZ. ONLAR
LÖSEV'E İNANIP, BAĞIŞ
VE ALKIŞLARIYLA BİZİ
DESTEKLEDİLER"



HORUZ LOJİSTİK, DOĞAYLA BAŞBAŞA



KEVİF
MOLASI
PENCERE

PENCERE OKURLARI BU
KÖŞEDE DAHA ÖNCE BİR
DİZİ YÜRÜYÜŞ SERÜVENİNİ
OKUDULAR. YENİ YÜRÜYÜŞ
ROTALARINI TANIDILAR.
BU KEZ YÜRÜYÜŞÜMÜZÜN
KAHRAMANLARI,
HORUZ LOJİSTİK'İN
ÇALIŞANLARI.

YAZI: YALIN GÜN ESER

i

İstanbul'u çevreleyen Kuzey Ormanları'nın en gözde bölümü olan Belgrad Ormanı'nda yürüyeceğiz bu kez. Horoz Lojistik yönetim kadrosu ve çalışanlarının mesire yerlerinin dışındaki ormanı da görebileceği bir doğa yürüyüşü düzenlendi. Her yaştan Horoz Lojistik çalışanı ve çocuklarının katıldığı 7 buçuk kilometrelik yürüyüş, bir çok katılımcı için bir ilk olma özelliğini taşıyordu aynı zamanda. Hedefimiz Belgrad Ormanı'nda Osmanlı İmparatorluğu döneminde birbiri ardına inşa edilen altı bentten üçünü görmektir. İnşa edildiği tarihte bu bentler, İstanbul'a su getirmek için oluşturulan Kırkçeşme Suları ve Taksim Suyu tesislerinin bir

parçasıymış. Bentlerin bir kısmı su iletim ve taşıma sisteminde kullanılan su kemerlerinde olduğu gibi Bizans ve Roma Dönemi'nde de inşa edilmiş olabilir. Osmanlı Dönemi'nde yeniden yeniden inşası ya da restorasyonu yapılmış olabilir. Bahçeköy'deki Belgrad Ormanı giriş kapısının önünde buluşan Horoz Lojistik çalışanları, su ve sandviç takviyesinin ardından rehberlerinin ardı sıra yürüyüşe başladılar. Meşe ağaçlarının çoğunda hiç yaprak kalmamış olmasına rağmen çevrede sonbahar tadında renkler hala duyuluyordu. Ormanlar insanlara nedensiz bir mutluluk verir hep. Katılımcılarımız yaparak hissettikleri arasında kış güneşinin tadını çıkara çıkara yürürken doğada olmanın huzuru yüzlerine yansıyor.





II. MAHMUT BENDİ HALA GÖRKEMLİ

Belgrad Ormanı'nda 1839 yılında faaliyete geçen II. Mahmut Bendi'ne uğradık önce. II. Mahmut Bendi hala bütün görkemiyle ayakta. 15 metre yüksekliğindeki bent, ortalama 217 bin metreküplük suyu tutacak şekilde inşa edilmiş. Ama bugün bendin suyu orta seviyelerde. Yürüyüşe katılan ekip, bendin kitabesini incelerken, göleti arkalarına alarak hatıra fotoğrafı çekmeyi de ihmal etmedi. Sonrasında II. Mahmut Göleti boyunca yürüyüş devam etti. Yol boyunca kuş sesleri, küçük esintiler grubumuza eşlik etti.

DAYANIŞMANIN TADINI ÇIKARDILAR

İkinci bendimiz olan Valide Bendi'ne (inşası 1796) inişli, çıkışlı, biraz tırmanış

da içeren patikalardan geçerek ulaşıldı. Bazı yerlerde bir dere yatağına inerken insanlar birbirlerine el vererek dayanışmanın da güzel bir örneğini gösterdi. Yokuşlar çıkıldıkça soluklanmak için kısa molalar da verildi. Kentteki gökdenler arasında pek görünmeyen gökyüzünün ormanın açıklık alanlarında birden karşısına çıkması katılımcıların keyfine keyif kattı.

Elma Deresi'nin bir kolu üzerinde inşa edilen Valide Bendi 1796'da tamamlanmış. Bent, Sultan III. Selim'in annesi Mihrişah Sultan adına yaptırılmış olduğu için Valide Bendi adını almış. 22 yıllık derin bir tarihe sahip bu bendin su kapasitesi de 225 bin metreküp civarında seyrediyor.



Muhammed Melih Elmas

12 Yaşında - Solda

(Cemal Elmas'ın oğlu)

Çok güzel bir etkinlik oldu. Babama ve Horoz Lojistik'e çok teşekkür ederim. Hiç yorulmadım ve çok eğlendim, rehberimizden de çok şey öğrendim. İyi ki katılmışım.

Mert Yıldırım

7 Yaşında - Ortada

(Şengül Yıldırım'ın oğlu)

İlk defa böyle kalabalık şekilde orman yürüyüşü yaptım, çok zevkliydi. Ormanda önümüze hangi hayvan çıkacak diye çok merak ediyordum, önümüze kurbağa çıktı. Sandviçimi yerken göldeki kurbağaları seyrettim. Çubuklarla tırmanmak benim için çok iyi bir histi.

Alp Şafak

10 Yaşında - Sağda

(Duygu Şafak'ın oğlu)

Doğa yürüyüşü eğlenceli ve maceralı geçti. En çok tepelere tırmanışlar ve bentler ilgimi çekti. Tekrar doğa yürüyüşüne katılmayı çok isterim.



ORMANDAKİ KULÜBEDE HAMAK KEYFİ

Bahçeköy civarında yaşayan doğa tutkunları, bisikletçiler ile doğa yürüyüşçülerinin gözü gibi koruduğu bir kulübe var ormanın içinde. İshak Suyu'nun yanına kurulan bu derme çatma kulübede mola verdi yürüyüşçülerimiz. İshak Suyu sürekli akıyor. Soğuk ve lezzetli bir su. Katılımcıların hoşuna gidiyor. Boşalan pet su şişelerine İshak Suyu'nu dolduruyorlar. Su bir havuzcuktan sonra küçük bir dereye akıyor. Bu dere sonrasında Valide Göleti'ne karışıyor. Eskiden havuzda balıklar yaşarmış. Rehberimiz öyle diyor. Şimdiki sakinleri ise kurbağalar. Kulübe öğlen yemeği için mola yeri oluyor bizlere. Doğa yürüyüşlerinin vazgeçilmezi sandviçler çıkarılıp afiyetle yeniliyor. Bir gün burada piknik de yapılabileceği konuşuluyor. Bazı arkadaşlarımız kulübenin yanı başında gerilen

hamaklarda keyif yapıyor bir güzel. Hamakta başlarını yukarıya çevirdiklerinde ağaç denizinin arasında gökyüzünü görüyorlar.

YÜRÜYÜŞÜN SON DURAĞI, TOPUZLU BENT

Yaklaşık üç saatlik yürüyüşümüzün son aşamasına geldi sıra. Herkesin yeterince dinlendiğine ikna olup yeniden yola çıkıyoruz. Son bendimiz Topuzlu Bent'e ulaşmak için 100 metre kadar yükselmemiz gerekiyor. Sandviçlerin üstüne biraz yokuş çıkmak bazı arkadaşları zorluyor ama zaten zikzaklar çizerek yürüdüğümüz için yokuşu çok da hissetmiyoruz. Bahçeköy'deki yerleşim merkezine 500-600 metre uzaklıkta olan Topuzlu Bent 1750 yılında inşa edilmiş. İlk ve asıl adı I. Mahmud Bendi imiş. Sonradan bent üzerindeki sütunların te-



- 1- Emre Sanisoğlu'nun kadrından
- 2- Hülya Adıyaman'ın kadrından
- 3- Şengül Yıldırım'ın kadrından
- 4- Duygu Şafak'ın kadrından
- 5- Burak Özdemir'in kadrından



pesine konulan 25 santimetre çapındaki taş küreler dolayısıyla Topuzlu Bent diye anılır olmuş. Yürüyüşçülerimiz Topuzlu Bent'te bol bol fotoğraf da çektiler.

ÇOCUKLAR HEP EN ÖNDE YÜRÜDÜ

Bugün herkes çok güzel anılar biriktirdi. Dayanışma içinde olmanın gururunu yaşadılar. Yeni insanlar tanıdılar. Ormanın huzurunu tattılar. Biraz olsun kentin boğuntusundan uzaklaştılar. Duygularını anlamak için sorular soruyoruz. Biraz yorulsalar da tatlı bir yorgunluk yaşadıklarını, zihinlerindeki kaygılardan bir süreliliğine de olsa uzaklaşıp doğanın sesini dinlemenin kendilerine çok iyi geldiğini dile getiriyorlar. Yine ormana gelmek ve çok daha uzun yürüyüşler yapmak isteyenler de vardı aralarında. Normalde çocuklar böyle etkinliklerden çok sıkılır diye düşünebilirsiniz. Ama hiç de öyle

olmuyor. 10-12 yaşlarında iki genç delikanlı başından sonuna kadar hep en önde, rehberin yanı başında yürüdüler. Hatta içlerinden birisi yürüş bitiminde ünlü yürüyüş uygulaması Wikiloc'u bile indirdi. Yakında o da yürüyüş rehberliği yaparsa sakın şaşırmayın.

Hülya Adıyaman:

"Çatısı altında olmaktan gurur ve onur duyduğum Horoz Lojistik'te arkadaşlarım, onların aileleri ve kendi çocuklarımla bu etkinliğe katılmak benim için harikaydı. İlerlemiş yaşıma rağmen hiç zorlanmadım, müthiş bir deneyimdi. Oysa ben 1 km'lik yolu bile yürüyemeyen biriydim ama arkadaşlarımla bugün 7.5 km'lik parkuru tamamlamışım. Çocuklar gibi eğlendim.

25 yıldır İstanbul'da olmama rağmen Belgrad Ormanı'nı görmemişim. Bu yüzden iki kez teşekkür ederim Horoz'a. Ben ve çocuklarım olağanüstü güzel bir gün geçirdik ve mutlu bir yorgunlukla evimize dönüyoruz."





HAYVANLARIN TARAFI

Mixer, Ahmet Ergenç küratörlüğünde Sadık Arı, Fulya Çetin, Sinem Dişli, Ece Eldek, Didem Erbaş, İris Ergül, Çınar Eslek, Eda Gecikmez, Hatice Çiçek, Ata Kam, Huri Kiriş, İhsan Oturmak, Gümüş Özdes, Mert Öztekin, Deniz Pasha, Ekin Saçlıoğlu, Ahmet Sarı, İlhan Sayın, Yusuf Sevinçli ve İrem Sözen'in çalışmalarından oluşan "Hayvanların Tarafı" adlı karma sergiye ev sahipliği yapacak. "Hayvanların Tarafı" Mixer'in Karaköy'deki mekânında 24 Şubat'a kadar görülebilir.

Yer: Mixer Karaköy - İstanbul
Tarih: 20 Ocak- 24 Şubat
Saat: 16:00

BİR ZAMANLAR GAZİNODA

65. sanat yılında Haldun Dormen'in hem yazıp hemde başrolünde oynadığı "Bir Zamanlar Gazinoda" 15 Mart'ta seyircisiyle buluşuyor. "Yıllar önce yaptıkları tüm oyunlarla izleyenleri kırıp geçiren, herkesin gönlünde taht kurmuş iki eski komedyenin şöhreti artık geçmişin tozlu sayfaları arasında kalmıştır. Geçmişte yaşanan tatsız bir olaydan dolayı bir gece yollarını ayırmışlar ve yıllarca bir daha asla görüşmemişlerdir. Fakat hiç beklenmedik bir anda gelen teklifle yeni bir proje için tekrar bir araya gelirler. Bakalım bu ilki eski dost aralarındaki husumeti çözüp tekrar özledikleri o şöhrete kavuşabilecekler mi?"

Yer: Caddebostan Kültür Merkezi Büyük Salon / İSTANBUL
Tarih: 15 Mart 2018
Saat: 20:30
Yazar: Haldun Dolmen
Yönetmen: Ali Altuğ



KONSER

BÜLENT ORTAÇGİL- BİRSEN TEZER %100 AKUSTİK

Bülent Ortaçgil & Birsan Tezer, %100 Akustik konseri ile 7 Nisan'da Sanat Performance sahnesinde sevenleriyle buluşuyor. 18 Yaş sınırı vardır.

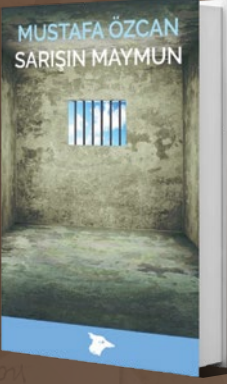
Bülent Ortaçgil- Birsan Tezer %100 Akustik
Tarih: 7 Nisan 2018
Saat: 21:00
Yer: Sanat Performance Sahnesi - Beyoğlu, İstanbul

AİLECEK ŞAŞKINIZ

Babasının şirketinin başına geçerek CEO'luk görevini üstlenen Ferhat şımarık bir adamdır. Hala çocuksu yapısıyla dikkat çeken Ferhat'ın sağ kolu ise onun çocukluk arkadaşı, şirketin finans müdürü Gökhan'dır. İkili çalışanlarına pek de nazik davranmamaktadır. Günün birinde şirket çalışanlarına yemek servisi için gittikleri bir restoranda, restoran sahibiyile dostluk kurarlar. Restoran sahibinin kızı Elif'e gönlünü kaptıran Ferhat, deliler gibi aşık olur. Ancak Elif narin ve saf bir genç kız değildir. Özel eğitimler ve üstün hizmetlerle dolu kariyeri, sert karakteri ve kıvrak zekası, Ferhat'ı bir hayli zorlayacaktır.

Vizyon Tarihi: 2 Mart 2018
Tür: Komedi
Yönetmen: Selçuk Aydemir
Senaryo: Selçuk Aydemir





SARIŞIN MAYMUN

Mustafa Özcan'dan kısıtılmış insanları, kırık dökük umutları anlatan kıskırtıcı bir roman. Sarişın Maymun'da şehrin arka sokaklarına girecek, tekinsiz görünen karakterlerin arasında dolaşacak, onların bir yanılla tehlikeli bir yanıylaysa masum, duygusal yaşantısına dahil olacaksınız. Solcu Erhan, Piç Arif, Ufuk, İmam Çağdas, Serpil, Ünzile... Alt kültürün neredeyse birebir temsili olan bu karakterler, sizi bilmediğiniz bir dünyada keşfe çıkaracak; aşkı, dostluğu, tehlikeyi, sokağı tanımaya davet edecek.

Yazar: Mustafa Özcan
Sayfa Sayısı: 124
Yayınevi: Alakarga Yayınları
Baskı Tarihi 2017
Fiyatı: 12 TL



KARA DELİKLER VE BEBEK EVRENLER

Stephen Hawking, evrenin bilinmez ve anlaşılması bir şey, insanın sezebileceği, fakat hiçbir zaman tam olarak analiz edemeyeceği veya kavrayamayacağı bir şey olduğu görüşüne katılmaz. Ona göre bu görüş 400 yıl önce Galileo tarafından başlatılan ve Newton tarafından devam ettirilen bilimsel devrimlere karşı haksızlık etmektedir. Onlar evrenin en azından bazı alanlarının, gelişigüzel şekilde davranmadıklarını, kesin matematiksel yasalar tarafından yönetildiklerini gösterdiler. O zamandan beri geçen yıllar içinde Galileo ve Newton'un çalışmalarını evrenin hemen hemen her alanına yaymış bulunuyoruz. Hawking'e göre evrenin tam bir teorisini ortaya koyabiliriz. O durumda aslında Evrenin Efendileri olacağız. Aydınlanmada ikinci bir şans. Hawking karmaşık konuları basit, herkesin anlayabileceği bir dille becerikli şekilde çözüyor.

Yazar: Stephen Hawking
Sayfa Sayısı: 75
Yayınevi: Alfa Yayıncılık
Baskı Tarihi: 2017
Fiyatı: 12 TL



HYGGE: DANİMARKALILARIN MUTLULUK SIRRI

Danimarka'nın, dünyanın en mutlu insanların yaşadığı ülke olduğu kabul edilir. Onlara göre bu mutluluğun sırrı tek bir sözcükte saklıdır: Hygge. Aslında ne kadar anlatsak boş, mutluluk ancak hissedilir. Yine de sevdiğinizle koltukta kıvrılıp dinlenmenin huzurunu, dostlarınızla güzel bir yemek yemenin keyfini, güneşli bir günde pencereden süzülen ışığın yaydığı neşeyi nasıl tarif ederdiniz? Danimarkalılar böyle anları Hygge sözcüğüyle anlatıyor. Tek bir karşılığı olmayan ve diğer dillere tam olarak çevrilemeyen Hygge'yi tanımlamak için rahatlık, huzur ve içtenlik gibi pek çok farklı kelime önerilebilir ancak bunların hiçbirisi tek başına yeterli olmayacaktır. Dünyaca ünlü Mutluluk Araştırmaları Enstitüsü'ne başkanlık eden Meik Wiking, tüm bu tanımların ötesine geçip hayatınızda hygge anlar yaratabilmeniz için bu kitapta size rehberlik ediyor.

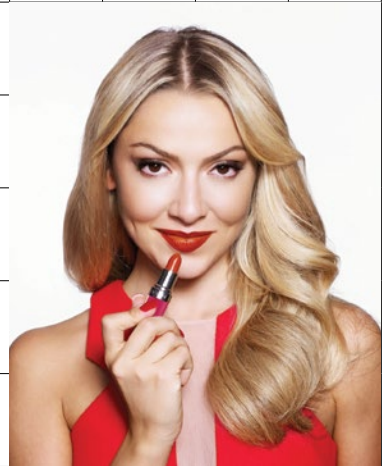
Yazar: Meik Wiking
Sayfa Sayısı: 288
Yayınevi: Pegasus Yayınları
Baskı Tarihi : 2018
Fiyatı: 31 TL

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN ROMANLARI

- 1- SAKLI SEÇİMLİŞLER / SOMER YALÇIN
- 2- RENKLERİN YOLUNDA / DİLARA DUMAN
- 3- JAPONLARIN MUTLU YAŞAM SIRRI/ HEKTOR GARCIA, FRANCES MIRALLES
- 4- BENİ İÇİNDEN SEV / AHMET BATMAN
- 5- BAŞLANGIÇ / DAN BROWN
- 6- KÖRDÜĞÜM / AYŞE KULİN
- 7- ABUM RABUM/ İSKENDER PALA
- 8- OLAĞANÜSTÜ BİR GECE /STEFAN ZWEIG
- 9- HAYVANLARDAN TANRILARA/ YUVAL NOAH HARARI
- 10- BİLİNMEYEN BİR KADININ MEKTUBU / STEFAN ZWEIG

Bu liste D&R'in Ocak ayı satış verilerine göre hazırlanmıştır.

Menkul kıymet haline getirilmiş opsiyonlar		Kulakları ile ünlü Frigya kralı		Mal bildirimi		Kapı boşluğunun alt yanında bulunan alçak basamak		Bir toplantı sonunda imzalanan belge		Akdeniz'de Fransa'ya ait küçük bir ada		Çok yakında olması beklenen şey
Resimdeki ses sanatçısı		Bilanço		Uykusu hafif		Minarenin ezan okunan yeri		Bir hitap şekli		Bir tür yaban mersini		
						Dağların üst bölümü						
Yazın yayırma hazır duruma getirme											Eskiden kullanılan akçeden küçük metal para	
Gemi direklerindeki gözetleme yeri								Kar fırtınası				
								Nuri Bilge Ceylan'ın bir filmi				
Nükleer Güç Santrali				Yüzey ölçü birimi		Yaşlı erkek						
Mavera				Âstâtin'in simgesi		Denizcilikte yelken indirme						
		Büyük heybe								Lütesyum'un simgesi		
		İri ve yırtıcı bir kuş								Küçük bal teknesi		
Bir isin yapılması için harcanan beden ve kafa gücü	Dar ve kalınca tahta					Kadınlarda bir seslenme sözü					Osmanlılarda akıncılar ocağının komutanı	
	Kınlımsı tas dösenip yapılan yol					Anadolu Ajansı						
				Olayların niteliğini rakamlarla belirtme								
				Arka arkaya itme								
Hava										Kılağı		
Makedonya plakası										Milattan Sonra		
		Ankara Ticaret Odası				Asması olan						
		Bir renk				Bayram						
Alım, çekicilik, cazibe											Kilonevton	
Ülkü, mefkûre						Sahip, iye					Mezopotam ya'da kullanılmış eski hacim ölçüsü	
				Ticaret mallarını saklamak için rıhtımda yapılan büyük depo						Sözcüklerin ya da kavramların yerine kullanılan simgeler sistemi		
				Bataklık gazı								
Kamer			İlac, merhem			İstavrit balığının küçüğü						
Dolayısıyla anlatmak, ima etmek			Belirti, iz			Kısık sesli küçük keman						
Mürekkep hokkalarına konulan ham ipek	Süs taşı olarak kullanılan bir tür kuvars											
	Kayın birader											
				Dokuma tezgahlarında mekikle enine atılan iplik								
				Avrupa Parlamentosu								
..... Ünlü kadın şarkıcı						Çocuğu olan kadın						
Borazan sesi												
		Tıpta, dış gebelik				Görüş, bakım, yön						



BULMACA ÇÖZÜMÜNE:

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



KOÇAK FARMA

47.yıl



Koçak Farma Çerkezköy Üretim Tesisleri
İlaç, Biyoteknolojik ilaç ve Hammaddeleri Üretimi

Koçak Farma yüzde yüz yerli sermayeli ve 47 yıldır Tıbbın hizmetindedir. Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesinde 140.000 m² alan üzerinde kurulu 100.000 m² kapalı alana sahip ileri teknoloji donanımlı tesislerinde GMP kurallarına uygun olarak 600'ü aşkın farklı ilaç üretimi yapmaktadır. 160.000.000 kutu / yıl üretim kapasitesine sahiptir.



Koçak Farma
Ayazağa Serum Üretim Tesisleri

Koçak Farma Ayazağa - İstanbul Serum Üretim Tesisleri ise 80.000.000 ünite / yıl kapasiteye sahiptir.

Koçak Farma ilaç ve ilaç hammaddelerinin üretiminde, özellikle onkoloji, biyoteknoloji ve hormon alanlarında, dünyada sınırlı sayıda ilaç üreticisinin sahip olduğu gelişmiş teknolojileri ülkemizde kullanıma sokarak ve Ar-Ge çalışmaları sonucu gerçekleştirdiği buluşların patentini alarak yerli ilaç sanayinin gelişmesine öncülük etmektedir.

Türkiye'nin Yerli ve Milli İlaç Fabrikası

www.kocakfarma.com



YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETİYORUZ

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