

PEN CE RE

38

BENNU YILDIRIMLAR
SANAT, GERÇEĞİN YORUMUDUR!
KOSTA SANDALCI
DURAN ŞİRKETLER,
YOK OLMAYA MAHKUMDUR

KLASİK MÜZİĞİN VE
OPERANIN ŞEHİRİ

ViYANA



HÖRÖZ GRUPOUN SÜRELİ YAYINIDIR.
EYLÜL-EKİM-KAŞIM-ARALIK 2019
YIL: 9 SAYI: 38





HAKAN YAMAN
PENCERE DERGİSİ
GENEL YAYIN YÖNETMENİ

HÜZÜNLÜ HAZAN

Son sayımızda ilkbaharı anlatmayı denemiştik. Bu sayımızda da satırlarımız yettiğinde, hüznü ama büyüğü güz mevsiminin üzerimizdeki etkisinden bahsetmek istiyorum. Bahar; yeniden doğuşu müjdeleyen canlı, neşeli bir çocuk şarkısıysa, sonbahar doğanın ölümler yarattığı melankolik, hüznü ve romantik bir senfonidir. Bu özelliğiyle de kuşkusuz sanatçıları en çok etkileyen mevsimdir. Ressamların tuvallerindeki sonbahar renklerini, yüzlerce kızılın, kahverenginin, sarının yarattığı renk cümbüşünü, ayvalı, narlı, üzümlü güz natürlüklerini, hüznü gökyüzünden süzülen damlaları gözümüzün önüne bir getirelim. Sonra sonbahar üzerine bestelenmiş müzik parçalarını, hazan yapıtlarıyla kızaran şiirleri, öyküleri hatırlayalım. Doğa ölümler bizi hüznendirir, hüznün içimizdeki yaratıcılığı tetikler.

William Shakespeare, ölüm ve sonbahar ilişkisini bir sonesinde şöyle anlatıyor: "Bak, göreceksin bende başladığını güzün: / Ayaza karşı titrer dallardaki yapraklar, / Sararır, tek tük kalır, düşerler bütün bütün; / Kuş sesleri kesilmiş, yıkık, boş tapınaklar. / Bak göreceksin bende alacakaranlığı: / Nasıl güneş batıdan solgun solgun gidince / Kefen örten eliyle ezerse her ışığı / Ölümün kan kardeşi kapkara çirkin gece."

"Güz Günü", "Güz Sonu", "Güz" gibi şiirlerin şairi Rainer Maria Rilke'nin ruhu hep güz tarlalarında gezinir:

"Düşer yapraklar, düşer sanki uzaklardan, / Gökyüzünde uzak bahçeler mi bozulmuş ne; / Düşerler gönülsüz doğanlar gibi. / Düşer geceyle ağır yeryüzü de yalnızlığa, bütün yıldızlardan."

Kitap okumaya yeni başladığım yıllarda, ilkokuldaki sınıfların duvarlarını süsleyen sonbahar resimleri zihnimde uçururken, kısa bir öyküyle karşılaştığımı anımsıyorum. Bu aynı zamanda Sait Faik'le ilk tanıştığım öykülerden biriydi. Hepiniz bilirsiniz, o ilkokul resimlerinde yapraksız ağaçlar, etrafta uçan kuru yaprakları süpüren çöpçüler, eğik yağmur damlaları, şemsiyeler ve kestaneçiler olur. Sait Faik, "Bir Sonbahar Akşamı" adlı öyküsünde bunların hiçbirinden söz etmiyordu, sadece "Sonbaharda bulutlar turuncu renklidir. Lodoslu İstanbul denizi ne baş döndürücü şeydir!" diyordu. Üstelik sonbahardan çok bıldırcın kuşunu anlatıyordu, ama okurken nedensizce zihnimde o sonbahar resimleri dönüp duruyordu. O gün bugündür güz mevsimini severim. Belki de bu yüzden güz mevsiminde geçen bir roman bile yazmıştım yıllar önce.

Öykücüler, romancıları etkisi altına alan hüznün mevsimi hazan, şairlerimizi adeta efsunlamıştır. Turgut Uyar'dan Atilla İlhan'a, Cemal Süreya'ya, Nazım Hikmet'ten, Tanpınar'a kadar sonbahar şiiri yazmayan şairimiz neredeyse yok gibidir. Bu yıl sonbaharı hissederek yaşamamız dileğiyle, en sevdiğim sonbahar şiirlerinden biri olan Metin Altıok'un "Sonbahar" adlı şiiriyle yazımı burada bitirmek istiyorum. Yeni yılda bir başka konuyla yeniden bu sayfada buluşmak üzere şimdilik hoşçakalın.

"Sonbahar -ki acının değişmez dipnotudur- / Sesinin solgun göğünde, / Küçük bir yıldızla bir harfi tutuşturur. / Savrulur her yana kavruk kelimelerle, / Yüreğini acıyla buruşturur. / Bakışının pasıyla zırhlanan dünya, / Binlerce pıtrak yapıştırır yüzünün kumaşına. / Sonbahar -ki doyumsuz bir aşkın sonudur-"

Alıntılar:

- (1) Tüm Soneler, William Shakespeare, çev. Talât Sait Halman, Cem Yayınevi, 1993, s. 187.
- (2) Seçilmiş Şiirler, Rainer Maria Rilke, çev. A. Turan Ofazoğlu, Adam Yayınları, 1982, s. 60.
- (3) Bir Acıya Kiracı, Metin Altıok, Kırmızı Kedi Yayınevi, 2013, s. 23.

Okuma önerileri:

- (1) Eylülün Gölgesinde Bir Yazdı, Ferit Edgü, Sel Yayıncılık.
- (2) Havuz Başı, Sait Faik Abasıyanık, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- (3) Bir Acıya Kiracı, Metin Altıok, Kırmızı Kedi Yayınevi.

YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETİYORUZ

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

HOROZ BOLLORÉ
LOGISTICS

20

ORTAK SİNERJİ
2023 YILI HEDEFİ,
130 MAĞAZAYA
ULAŞMAK



38
ÜLKE ROTASI
MODA, TURİZM, SİESTA
İŞTE İTALYA



28
İÇİMİZDEN BİRİ
NACİ ALTUN



48
BİR KİTAP BİR YAZAR
SEZGİN KAYMAZ

44

YILDIZLARIN ALTINDA
BENNU YILDIRIMLAR



52
EKO ANALİZ
TARİHİN SIFIR
NOKTASI
ŞANLIURFA



54
SEYAHAT ROTASI
KLASİK MÜZİĞİN
VE OPERANIN
ŞEHİRİ
VİYANA

06
HABERLER

10
BİZDEN

14
HOREV

16
LOJİSTİK SOHBETLER
KOSTA SANDALCI
"DURAN ŞİRKETLER, YOK
OLMAYA MAHKUMDUR"

24
SEKTÖREL BAKIŞ
LOJİSTİĞİN UZMANLIK
REKABETİ;
UZAY VE HAVACILIK
EKİPMAN TAŞIMACILIĞI

32
VİZYON
İŞ SÜREÇLERİMİZİN YENİDEN
YAPILANMA ZAMANI

34
YENİLİK
LOJİSTİKTE YENİ DÖNEM
ÜRÜNLERİ: HOROZ CÜZDAN

36
ORTAK PLATFORM
SİNAN DANDİN
"BUTİK HİZMET VEREN
KURUMSAL BİR FİRMAYIZ"

60
DEĞİŞİM
KÂĞITSIZ DÖNEM İLE HEDEF;
DAHA FAZLA İHRACAT

64
KÜLTÜR SANAT

**PEN
CE
RE**

İMTİYAZ SAHİBİ
Horoz Grup'u temsilen Hakan YAMAN

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Hakan YAMAN

EDİTÖR
Ebru AKYOL

KATKIDA BULUNANLAR
Atilla YILDIZTEKİN
Aytüm ENGEREK

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

viyamedya

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Selda YEŞİLTAS

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

GÖRSEL YÖNETMEN
Ercan YAVUZ

EDİTÖRLER
Ebru PAKSOY
Peri ERBUL

MUHABİR
Gizem İRİS

REKLAM VE KURUMSAL SATIŞ
Suat YEŞİLTAS

İLETİŞİM
Rumeli Caddesi Rumeli Pasajı Yunus Apt.
No: 45 Kat: 3
Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL
Tel: 0 (212) 236 00 50
www.viyamedya.com
viya@viyamedya.com

BASKI
İmak Ofset
www.imakofset.com.tr
Akçaburgaz Mah. 137. Sok.No: 12
Esenyurt / İstanbul / TÜRKİYE
Tel: 0212 444 62 18
info@imakofset.com.tr



MEHMET AYKUT AYGÜVEN



GÜRKAN GÜRBÜZ



İLKER ÖZKOCACIK



NACİ ALTUN



SİNAN CEM SAVCI

HORUZ LOJİSTİK'TE YENİ ATAMALAR

HORUZ LOJİSTİK, BÜNYESİNDE GERÇEKLEŞTİRİLEN YENİ YAPILANMALARLA, VİZYONER VE YENİLİKÇİ BİR BAKIŞ AÇISI KAZANMAYI HEDEFLİYOR. ULUSLARARASI STANDARTLARDA YÜRÜTÜLEN PROJELERDE DAHA ETKİN BİR İŞLEYİŞE SAHİP OLMAYI VE TÜM BİRİMLERİN ORTAK HEDEFLER DOĞRULTUSUNDA HAREKET EDEREK, KÜRESEL YAPI İÇİNDEKİ REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAYI HEDEFLİYOR.

Horuz Grup şirketlerinden Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'nin üst yönetim kadrolarında yeni bir yapılanma kararı alındı. Şirket stratejileri doğrultusunda yapılan bu yeni görevlendirmeler şu şekilde gerçekleşti: 2006 yılından bu yana Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'nin çeşitli faaliyetlerinde Grup Başkanlığı yapan Mehmet Aykut Aygüven, İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı görevine getirildi. 1997'den bu yana Grup şirketlerinde Genel Müdür ve Grup Başkanı olarak görev yapan Gürkan Gürbüz, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı oldu. 1998'den bu yana şirketin operasyonel ve İş Geliştirme departmanlarında farklı pozisyonlarda yönetici olarak görev yapan ve son olarak Dağıtım Operasyon İş Geliştirme Direktörü olarak çalışan İlker Özkocacık, Yurtiçi Lojistik Grup Başkanlığına getirildi. 1987 yılından bu yana Ope-

rasyon Direktörü pozisyonunda bulunan Naci Altun ise UKT Grup Başkanı görevine atandı.

Horoz Lojistik bünyesinde yapılan bir başka atama, 2003-2019 yılları arasında Borusan Lojistik bünyesinde satış ve operasyon faaliyetlerinde yönetici pozisyonunda çalışan Sinan Cem Savcı olarak gerçekleşti. Son olarak İcra Kurulu Üyesi olan Savcı, Eylül 2019 tarihi itibarıyla Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'nin İş Geliştirme Grup Başkanı pozisyonuna getirildi.

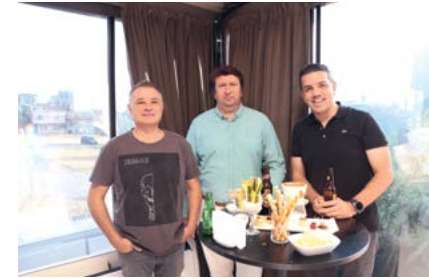
Horoz Lojistik, bünyesinde gerçekleştirilen bu yeni yapılanmalarla, vizyoner ve yenilikçi bir bakış açısı kazanmayı hedefliyor. Uluslararası standartlarda yürütülen projelerde daha etkin bir işleyişe sahip olmayı ve tüm birimlerin ortak hedefler doğrultusunda hareket ederek, küresel yapı içindeki rekabet gücünü artırmayı hedefliyor.



HORUZ, YAZI NEŞEYLE KARŞILADI



Horoz Lojistik, her yıl olduğu gibi bu yıl da çalışanlarının motivasyonu artırmak için düzenlediği 'Yaza Merhaba' partisinde eğlence dolu anlar yaşattı. 10 Temmuz'da Horoz Lojistik'in merkez ofisinde gerçekleşen partiye çalışanlar yoğun ilgi gösterdi. Solist Özge Erdeniz'in sahne aldığı etkinlikte müziğin ritmine kapılan Horoz Lojistik çalışanları, tüm yılın yorgunluğunu 'Yaza Merhaba!' diyerek attı.



DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ OPERASYONU BAŞARIYLA GERÇEKLEŞTİRİLDİ



Transit ticaret konusunda dünya çapında yaygın ve güvenilir hizmetler sunan Horoz Bolloré, İtalya'dan gelen Birleşmiş Milletler'e (UN) ait araçların Erbil'e gönderilmesi operasyonunu başarıyla gerçekleştirdi. İtalya'dan konteynerlerle gelen UN'ye ait araçlar, Horoz Bolloré Doğu Akdeniz Bölgesi tarafından zamanında ve güvenli bir şekilde Irak'ın Erbil kentine gönderildi. Operasyon, UN araçlarının konteynerlerden boşaltılarak tırlara yüklenmesinin ardından başarılı bir şekilde sonlandırıldı.

INSTITUT DU BOSPHORE 10'UNCU YIL SEMİNERİ GERÇEKLEŞTİ



Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkanı Taner Horoz'un Yönetim Kurulu Üyesi olduğu Paris Bosphorus Enstitüsü'nün 10'uncu Yıl Semineri, Horoz Bolloré'nin de sponsorluğu ile 11-12 Eylül tarihlerinde gerçekleşti. "Güncel Eğilimler: Sürdürülebilir, Akılcı ve Kapsayıcı Gelecek" başlığı altında gerçekleştirilen seminerde, Türkiye-Fransa ikili ilişkilerinin yanı sıra Türkiye-Fransa-AB arasındaki ilişkileri geliştirmek amaçlandı. Seminere üst düzey katılım sağlandı.

İLİŞKİLER MERCEK ALTINDA

Etkinliğin birinci gününde "Sürdürülebilir gelecek için yol haritası" ekse-

ninde Türkiye-Fransa-Avrupa ilişkileri mercek altına alındı. Önümüzdeki 10 yılda gerçekleşebilecek küresel gelişmeler ve dijital çağın sunduğu iş birliği olanakları üzerinde duruldu. Türkiye'nin AB ile ilişkilerinin üyelik perspektifini koruyarak canlandırılması ve iş birliği, ortaklık gibi içeriği belirsiz, statü kaybını ima eden modellerden uzak durulması gerektiği paylaşıldı.

Oturumun devamında Gümrük Birliği'nin güncellenmesi konusunun en önemli gündem maddesi ve somut entegrasyon aracı olduğuna vurgu yapıldı. ABD'nin transatlantik iş birliğinden uzaklaşma eğilimi, Avrupa Birliği'nin Brexit sonrası yeni mimarisi, Türkiye'nin AB ile ilişkileri

ve bu bağlamda Batı ile ittifakına etkisi de değerlendirildi.

YAPAY ZEKA İÇİN DÜZENLEME ŞART

Etkinliğin ikinci gününde ise "Yeni Sü-rüm: Uluslararası iş birliklerinin yeni itici gücü, teknolojik gelişme ve inovasyon ekosistemleri" temaları ele alındı. Küresel fırsatlar kadar riskler de taşıyan yapay zeka ve 5G siber güvenliğinin yanı sıra Türkiye ve Avrupa ekonomilerinde yapay zekanın rolü değerlendirildi. Avrupa ve Türkiye'nin, bu alanda Çin ve ABD gibi lider ülkeler ile farkı azaltabilmesi görüşüldü. Bunun için hükümetler tarafından yapay zeka ve dijital teknolojiler alanında gerçekleştirilmesi gereken hukuksal düzenlemelerin önemine vurgu yapıldı.



**HORUZ
LOJİSTİK**

Horoz Lojistik Mobilya Ev Teslimatı & Montaj Hizmeti

Uçtan uca tam entegre mobilya lojistik montajı ve SSH hizmetleri

Profesyonel Ekip, Güvenli Teslimat & Minimum Hasar



MOBİLYA OPERASYONLARI İLETİŞİM EĞİTİMLERİ

Horoz Lojistik olarak Türkiye genelinde bulunan 29 lojistik merkezimiz ile tüm coğrafyalara parsiyel dağıtım yapıyor, geçmişten bugüne kadar birçok mobilya firmasının e-ticaret siteleri üzerinden sattıkları ürünleri son kullanıcılara ulaştırmaya devam ediyoruz. 2019 yılında mobilya sektörüne yönelik yaptığımız stratejik yatırımlar ile sektörün tüm süreçlerinde yer almaya başladık. Bu yeni vizyonumuzla parsiyel dağıtım, montaj ve satış sonrası hizmetler (SSH) modüllerini de eklemiş olduk. Büyümenin ve yeni pazarlara girmenin beraberinde getirdiği ihtiyaçlar ile Horoz Lojistik olarak Mobilya Operasyonları süreç yönetiminde tecrübeli kadrolarımızın deneyimlerinden istifade ederken, diğer taraftan saha için oluşturduğumuz yeni ekiplerin eğitim ve gelişimlerine yönelik farklı yaklaşımları benimseyerek, çeşitli eğitim ve gelişim programlarını devreye soktuk. Uzun yılların verdiği deneyimlerimize dayanarak şunu söyleyebiliriz; müşteriler hizmet aldığı kurumlar ile ilgili, bir zaman sonra etkileşime girerek belli bazı tecrübeler ediniyor. Ve edindiği bu tecrübeler, kurumların müşteriler ile ne şekilde iletişim kurduğu ile ilgili oluyor. Buna bağlı olarak;

- İş hayatında başarının yüzde 85'i doğru iletişime dayanır.

- Kusurların yüzde 75'i iletişim eksikliğinden kaynaklanır.
- Kayıpların yüzde 80'i kötü iletişim yüzündendir, diyebiliyoruz.

Horoz Akademi bünyesindeki programlar kapsamında son olarak, Mobilya operasyonlarında görevli çalışanlarımızın yetkinliklerini bir üst seviyeye taşımaya yönelik iletişim eğitimlerini organize ettik. Eğitimler ile hedeflediğimiz; verdiğimiz hizmete bağlı olarak müşterilerimizin kurumumuz ve çalışanlarımız ile ilgili algılarını yönetmek, müşterilerimiz üzerinde iyi bir intiba bırakabilmeyi sağlamak.

YENİ EĞİTİMLER İLE ÇALIŞANLARIMIZ TARAFINDA;

- Müşterilerinin karşısındaki konumuz için kendilerinin önemi ve etkilerinin farkına varmalarını sağlamak,
- Müşteri ile şirketimiz arasında köprü niteliği gören ve şirketi temsil eden çalışanlar olduklarının bilincinde olmalarını sağlamak,
- Farklı müşteri profilleri ile iletişim kurabilecek seviyeye ulaşmalarını sağlamak,
- Beklenmedik durumlar karşısında izlenecek yol ile ilgili yöntemleri aktarmak,
- Şikayet veya "yetki ve sorumlulukları dışında olan" ve müşteri tarafından gelen talepleri ne şekilde karşılamaları gerektiğini aktarmak olduğunu söyleyebiliriz.



PERFORMANS YÖNETİM SİSTEMİ EĞİTİMLERİ

Her yıl olduğu gibi bu yıl da Performans Yönetim Sistemi eğitimlerini tamamladık. Eğitimleri; İstanbul Merkez, Kocaeli, Ankara ve İzmir lokasyonlarında gerçekleştirdik. Geçmiş yıllardan farklı olarak, eğitim içeriğini yenileyip geliştirerek, kullanıcı bilgilendirme eğitimi dışına çıkıp, PYS nin "Yöneticiler, Astlar ve Organizasyon İçin Faydaları" konularına değindik.

BUNA BAĞLI OLARAK SİSTEMİN;

Yöneticiler için: Planlama ve kontrol işlevlerini daha iyi yerine getirebilmelerini sağlayan, çalışanların sorumluluk alanlarını daha açık hale getirerek, gereksiz işler ve karmaşayı azaltmalarına imkan tanıyan, bölümün güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koyarak, geliştirilmesi gereken alanlar hakkında tespitte bulunmalarına yardımcı olan, noktalar üzerinde durduk.

Astlar için: Kendilerinden bekleneni tam olarak kavramalarına yardımcı olan, kendilerini geliştirmelerine fırsat tanıyan, görevin önemini ve görevler arası ilişkileri kavramalarına yardımcı olan, amirleri ile daha olumlu bir iletişim kurmalarına imkan yaratan, performanslarını dönemler itibarıyla izleyebilmelerini ve eksik taraflarını geliştirebilmeleri konusunda yön gösteren, eğitimler verdik.

Organizasyon için: Verimliliği ve kârlılığı artıran, görev ve hizmet kalitesini geliştiren, müşteri memnuniyetini artıran, performansın doğru şekilde ölçülebilmesine ve değerlendirilebilmesine imkan sağlayan, insan kaynakları sistemlerinin doğru şekilde çalışabilmesi için bilgi sağlayan, gereksiz işlem ve uygulamaların kaldırılması için yol gösteren ve şirketler için son derece önemli, bireylerin performansı ile organizasyonun yıllık karnesini belirlemekte uygulanması gereken sistemler olduklarının üzerine vurgu yaparak, etki ettiği tüm süreçler hakkında bilgi paylaşımında bulunduk.



AYTÜM ENGEREK
HORUZ LOJİSTİK İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ



ISO 45001:2018 İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ YÖNETİM SİSTEMİ BELGELENDİRME ÇALIŞMALARINA BAŞLADIK

Uluslararası Standardizasyon Organizasyonu (ISO) tarafından, Mart 2018 tarihinde yayınlanmış olan ISO 45001- İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi standardı dünyanın ilk uluslararası iş sağlığı ve güvenliği standardıdır. Standart, TSE tarafından Nisan 2018 tarihinde "TS ISO 45001:2018" Türk Standardı olarak yayımlandı. Şirketlerimiz ISO 9001-2015 standardı kapsamında çalışmalarına devam ediyor olsa da, ISO 45001:2018 ile süreçlerimizi destekleyerek, proaktif risk önleme ve sürekli iyileştirme yoluyla organizasyonel dayanıklılığımızı artırmak istiyoruz. Çalışanlarımız için güvenli, sağlıklı bir çalışma ortamı yaratarak, iş kazaları ve meslek hastalıklarını minimuma indirmek, yasal ve

düzenleyici şartlara maksimum düzeyde uyumlu, İş Sağlığı ve Güvenliği ile ilgili taahhütlerimizi standart kapsamında yerine getirmeye devam ederek, müşterilerimiz nezdinde marka ve kurumsal itibarımızı artırmayı hedefliyoruz.

Horoz Şirketler Grubu olarak merkez ofisimizden sahalarımıza kadar faaliyet gösterdiğimiz tüm lokasyonlarımızda iş sağlığı ve güvenliği konularına özel önem gösteriyoruz. Edindiğimiz bilinçle organizasyonumuzun en değerli varlığı olan çalışanlarımızın korunması konusunda kurumumuzu güçlendirerek iş mükemmelliğine ulaşmayı amaçlıyoruz. Bu bağlamda 2019 yıl sonuna kadar tüm çalışmalarımızı tamamlamış belgelendirme süreçlerine geçmiş olacağız.



TOOLBOX BİLGİLENDİRME TOPLANTILARINA BAŞLADIK

Dünya Sağlık Örgütü (WHO) çağdaş sağlık anlayışını şu şekilde tanımlıyor; "Sağlık sadece hastalık ve sakatlığın olmayışı değil, bedence, ruhsal ve sosyal yönden tam iyilik halidir". Yapılan tüm iş sağlığı ve güvenliği çalışmaları da bu mantalite ile hareket etmeyi amaçlar. Kurumların ilk amacı, çalışanları için güvenli ve sağlıklı bir ortam yaratmak iken, ikincil amaçları işletmenin sağlığını ve güvenliğini sürdürmektir. Ülkemizde ve dünyada her yıl binlerce kişi yaşanan iş kazaları nedeni ile hayatını kaybediyor veya sakat kalıyor. Yüzbinlerce kaza kaydı girişi yapılıyor. İş kazalarını azaltmak ve iş güvenliği bilincini organizasyondaki tüm çalışanlarımıza kazandırmak adına 2019 yılı itibari ile Toolbox bilgilendirme toplantılarını organize etmeye başladık. Bu toplantıların Dünya genelindeki adı "Toolbox Talks" (işbaşı konuşması) olarak adlandırılıyor. Toplantılar ilk olarak ABD'de uygulanmaya başlanmış olup, çalışanları uyarıcı niteliği taşıması açısından son derece önemlidir. İşin risklerinin, olabilecek tüm olumsuzlukların sesli olarak düşünüldüğü, katılımcıların tümünün fikrinin alındığı ve olumsuzluklara karşı çözümlerin üretilip anlatıldığı, öğretildiği bu toplantılardaki ana amaç, işgücü

kaybının önüne geçerek, verimli ve güvenli çalışma ortamlarını oluşturmaktır.

Bu bilinçle iş güvenliği uzmanlarımız tarafından her hafta tüm Horoz Lojistik bünyesinde aktarılabilecek konu ve içerikler belirlenir. Belirlenen konular bir hafta önceden ilgili birim amirleri ile paylaşılarak tüm lokasyonlarda o hafta aynı konunun konuşulması sağlanır. Konular belirlenirken lokasyonlarda geçmiş dönemlerde yaşanan iş kazaları, mevsimsel değişikliklerden kaynaklı oluşan tehlikeler ile işletme içerisinde yapılan değişiklik veya eklemeler dikkate alınarak belirlenir. Bilgilendirme toplantıları 15 ila 20 dakikalık süreler içerisinde, ilgili lokasyon yöneticileri tarafından, kendi ekiplerine sözlü ve yazılı aktarımlar şeklinde yapılarak gerçekleştirilir.

Eğitimler sonunda katılımcılardan konuşulan konu ile ilgili istek, öneri veya eleştiri tarzında geri bildirimler alınarak toplantılar daha anlamlı hale getirilerek, hafta kapatılır.

Yaptığımız bu uygulama ile gözlemlediğimiz, Toolbox bilgilendirme toplantılarını organize etmeye başladığımız tarihten bu yana çalışanlarımızın İSG konularına önceki dönemlere göre daha fazla ilgi, özen ve katılım gösterdikleri yönündedir.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR



ÜMIT ÖZTÜRK (25.03.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri Tic. A.Ş. Yurt içi Grup Başkanlığı'na bağlı "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Ümit Öztürk; Mart 2016 - Nisan 2019 tarihleri arasında Ceva Lojistik'te Lojistik Mühendisi, Nisan 2016 - Kasım 2016 tarihleri arasında Ceva Lojistik'te Planlama Uzmanı, Aralık 2016 - Şubat 2017 tarihleri arasında Doğa Gıda A.Ş.'de Lojistik Uzmanı ve Ağustos 2017 - Ocak 2019 tarihleri arasında Ceva Lojistik'te İş Geliştirme ve Satış Uzmanı görevlerinde bulunmuştur.



DUYGU ARI BURSA (11.04.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. Yurt içi Grup Başkanlığı'na bağlı İzmir "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Duygu Arı Bursa; Ocak 2007 - Ocak 2009 tarihleri arasında Ceva Lojistik'te Platform Elemanı, Ocak 2010 - Ocak 2015 tarihleri arasında Ege Ulaşım Taşımacılık'ta Lojistik Satış Uzmanı, Aralık 2015 - Ekim 2016 tarihleri arasında Çakıroğlu Lojistik'te Bölge Yönetmeni, Kasım 2016 - Ekim 2018 tarihleri arasında ise Ankara Ekspres Kargo'da Lojistik Hizmetleri Müdürü olarak görev yapmıştır.



MİNE DEMİR (15.04.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. İnsan Kaynakları Direktörlüğü'ne bağlı "Kalite Sistemleri Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Mine Demir; Ağustos 2011 - Haziran 2014 tarihleri arasında İntermat Ambalaj ve Matbacılık Sanayi A.Ş.'de Kalite Güvence Müdürü, Ekim 2014 - Nisan 2017 tarihleri arasında Qms Danışmanlık'ta Denetçi ve Mayıs 2017 - Şubat 2018 tarihleri arasında Sudeşan Temizlik Ürünleri ve Ambalaj San. Tic. A.Ş.'de Kalite Güvence Grup Yöneticisi olarak çalışmıştır.



CAVİT OĞUZ (16.04.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. Yurt içi Grup Başkanlığı'na bağlı Ankara "Operasyon Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Cavit Oğuz; Haziran 1995 - Haziran 2001 tarihleri arasında Anadolu Finans'ta Gişe Yetkilisi, Ekim 2001 - Eylül 2018 tarihleri arasında ise Termikel A.Ş.'de Lojistik Müdürü olarak görev yapmıştır.



MERT YILMAZ (17.06.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı'na bağlı Muğla "Lojistik Merkezi Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Mert Yılmaz; Ağustos 2006 - Haziran 2012 tarihleri arasında Dyo Boya A.Ş.'de Lojistik Şefi, Ağustos 2012 - Ekim 2014 tarihleri arasında Kayalar Kimya'da Lojistik Yöneticisi, Aralık 2014 - Şubat 2016 tarihleri arasında Obasan Gıda'da İdari İşler Yönetmeni ve Ekim 2016 - Nisan 2019 tarihleri arasında BVS Bülbüloğlu Crane Industry'de Lojistik Yönetmeni görevlerinde bulunmuştur.



EMİN ERDAL ERGÜN (26.06.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı'na bağlı Gaziantep "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Emin Erdal Ergün; Şubat 2006 - Ocak 2010 tarihleri arasında Ups Kargo Taşımacılık'ta Bölge Satış Yöneticisi, Mart 2010 - Mayıs 2015 tarihleri arasında British American Tobacco'da Kurumsal Satış Şefi, Temmuz 2015 - Ağustos 2017 tarihleri arasında Turckell İletişim Hizmetleri A.Ş.'de Lojistik Yöneticisi, Kasım 2017 - Nisan 2019 tarihleri arasında Mng Kargo Yurtiçi ve Yurtdışı Taşımacılık A.Ş.'de Bölge Satış Yöneticisi olarak çalışmıştır.



ADEM ARSLAN (26.06.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Adem Arslan; Eylül 2010 - Ekim 2015 tarihleri arasında Adeka İlaç San. Tic. A.Ş.'de Bölge Satış Mümnessili, Ekim 2015 - Mayıs 2017 tarihleri arasında iHealth Sağlık Ürünleri ve İlaç San.'de Özel Müşteriler Satış Sorumlusu, Mayıs 2017 - Haziran 2019 tarihleri arasında Fevzi Gandur Lojistik A.Ş.'de Saha Satış Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



EMRAH KIVRAK (26.06.2019)

Horoz Bollere Logistics Taşımacılık A.Ş. Marmara Bölge Direktörlüğü'ne bağlı "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Emrah Kıvrak; Eylül 2009 - Aralık 2013 tarihleri arasında Onel Global Lojistik A.Ş.'de Satış Pazarlama Yönetmeni, Ocak 2012 - Aralık 2013 tarihleri arasında Ulusoy Uluslararası Yatırım Holding'te Satış Pazarlama Yönetmeni, Aralık 2013 - Ocak 2017 tarihleri arasında Ceva Lojistik Ltd. Şti.'de İş Geliştirme Sorumlusu ve Ocak 2017 - Nisan 2019 tarihleri arasında Bolte Lojistik Hizmetleri Ltd. Şti.'de Özel Müşteriler Müdürü olarak görev almıştır.



SİNAN CEM SAVCI (02.09.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. İş Geliştirme Grup Başkanlığı'na bağlı İş Geliştirme Grup Başkanı pozisyonunda aramıza katıldı. Sinan Cem Savcı; Temmuz 2003 - Ekim 2008 tarihleri arasında Borusan Lojistik'te İzmir Saha Satış Müdürü, Kasım 2008 - Temmuz 2013 tarihleri arasında Borusan Lojistik'te İzmir Bölge Müdürü, Temmuz 2013 - Ocak 2015 tarihleri arasında Borusan Lojistik'te FTL Satış Müdürü, Şubat 2015 - Mart 2017 tarihleri arasında Borusan Lojistik'te Satış Grup Müdürü, Nisan 2017 - Nisan 2019 tarihleri arasında da Borusan Lojistik'te Yurtiçi Lojistik'ten Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak çalışmıştır.



HURİYE ŞEN (02.09.2019)

Horoz Bollere Logistics Taşımacılık A.Ş. Mali İşler Direktörlüğü'ne bağlı "Mali İşler Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Huriye Şen; Eylül 1996 - Temmuz 1998 tarihleri arasında Boyner Holding'te Finance Specialist, Temmuz 1998 - Mayıs 2003 tarihleri arasında Tab Gıda San ve Tic. A.Ş.'de Accounting Specialist, Mayıs 2003 - Temmuz 2007 tarihleri arasında Shaya Mağazacılık A.Ş.'ye bağlı olan Starbucks firmasında Senior Accounting Specialist, Temmuz 2007 - Ocak 2018 tarihleri arasında Media Markt Turkey'de General Accounting Manager ve Ocak 2018 - Temmuz 2018 tarihleri arasında Zimmet Biomet Turkey'de Accounting Manager olarak görev yapmıştır.



KASIM DİDİNÇ (02.09.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı'na bağlı "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Kasım Didinç; Eylül 2013 - Mayıs 2015 tarihleri arasında Ünsped Gümrük Müşavirliği'nde Müşteri Temsilcisi, Mayıs 2015 - Mayıs 2017 tarihleri arasında Net Yet. Gümrük Müşavirliği'nde Müşavir Vekili ve Ocak 2018 - Ağustos 2019 tarihleri arasında Temizkaya Antrepo'da Antrepo Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



MURAT MAVANACI (02.09.2019)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı'na bağlı "Lojistik Merkezi Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katıldı. Murat Mavanacı; Mart 2006 - Mayıs 2007 tarihleri arasında Mng Kargo'da Müşteri Hizmetleri Sorumlusu, Mart 2007 - Mayıs 2016 tarihleri arasında Ceva Lojistik Ltd. Şti.'de Antalya Şube Müdürü, Mayıs 2016 - Ağustos 2019 tarihleri arasında ise Mertpet Petrol Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.'de İstasyon Sorumlusu olarak görev yapmıştır.

MEHMET EMİN HOROZ MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ AVRUPA YOLLARINDA



MEHMET EMİN HOROZ MTAL, AVRUPA PROJESİ ÖDÜLLERİNE BİR YENİSİNİ DAHA EKLEDİ. 20 LOJİSTİK ÖĞRENCİSİ, ALMANYA VE ÇEK CUMHURİYETİ'NDE İKİ HAFTALIK EĞİTİM ALACAK.

Bu güne dek 100'ün üzerinde lojistik öğrencisi ve öğretmenin yurt dışında eğitim almasını sağlayan Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (MTAL), bir Avrupa Projesi daha kazandı. Geçtiğimiz günlerde açıklanan proje sonuçlarına göre 20 lojistik öğrencisi, Almanya ve Çek Cumhuriyeti'nde iki haftalık bir eğitim alacak. Dışişleri Bakanlığı tarafından finanse edilecek programda öğrenciler, proje öncesi temel ve mesleki İngilizce eğitimine tabi tutulacak. Daha önce düzenlenen programlardan farklı olarak ilk kez yabancı dil konuşma kursu organize edilecek. Ayrıca Horoz Lojistik, proje süresince öğrenciler için lojistik eğitim ve seminer sağlayacak. Proje Türk Ulusal Ajansı ile Mehmet Emin Horoz MT'nin hibe sözleşmesini imzalamasıyla başlayacak. Öğrenciler önümüzdeki eğitim öğretim yılında yurt dışına çıkacak.

PROJEYİ ÖĞRETMENLER HAZIRLADI

20 lojistik öğrencisine Avrupa kapılarını açan başarılı proje, Mehmet Emin Horoz lojistik öğretmenleri tarafından "Taşımacı-

lıktan lojistiğe dönüşüm sürecinde bireyle-
rin Avrupa Birliği'nde Mesleki Eğitim Stajı" adıyla hazırlandı. Projenin hükümet eylem planlarında yer alan güncel bir konu olmasına dikkat edildi.

Proje yöneticisi Ömer Sacar, gerçekleştirilen bu projeler sonucunda farkındalık ve bilinirlik yaratıldığını söyledi. Sacar, "Projeye katılan öğrencilerimizin kariyerlerine sıkı sıkıya bağlandığını, sektör için şart olan yabancı dile meraklarının arttığını ve sektör zirvelerine katıldıklarını görüyoruz. Aslında projelerimizin en büyük gizli etkisi bunlar" dedi.

AVRUPA KONUSUNDA TECRÜBELİ

Amacı; öğrencilerin lojistik alanında değerlendirilebilecek tüm Avrupa ülkelerinde, AB projeleri aracılığı ile eğitim almasını sağlamak olan Mehmet Emin Horoz MTAL, daha önce de birçok kez bunu başardı. Hollanda, Belçika, Almanya, Lüksemburg, Macaristan, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Fransa ve Slovakya, Mehmet Emin Horoz MTA'nın projeler kapsamında öğrenci götürdüğü ülkeler arasında yer alıyor.



MEHMET EMİN HOROZ MTAL EĞİTİM VE KARIYER GÜNLERİ'NDE

Avcılar Kaymakamlığı, Avcılar İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü ve Avcılar Rehberlik ve Araştırma Merkezi Müdürlüğü iş birliğiyle düzenlenen "Eğitim ve Kariyer Günleri" gerçekleşti. MEB sektör üniversitelerini bir araya getiren etkinliğe, bu yıl yaptığı lojistik çalışma ve projelerle adından çokça söz ettiren Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (MTAL) de davet edildi. Eğitim ve Kariyer Günleri'nde, Avcılar Kaymakamı Ömer Lütfi Yaran'a ve standı uğrayan misafirlere, projelerin sunumları yapıldı. Sunumun ardından Ömer Lütfi Yaran, yapılan çalışmaları çok beğendiğini ve lojistiğin ilçemiz ve ülkemiz için çok önemli bir yere sahip olduğunu belirterek, başarılar diledi. Etkinlikte ayrıca Mehmet Emin Horoz MTAL Ulaştırma Hizmetleri bölümü öğretmenleri, öğrencilerin gelişimine katkı sağlayan bir çalışma gerçekleştirdi. Öğrenciler, 2019-2020 eğitim-öğretim yılında da başarılı çalışmalarına devam edeceklerini belirtti.





KOSTA SANDALCI

“DURAN ŞİRKETLER, YOK OLMAYA MAHKUMDUR”

“SEKTÖRÜN ARTIK YENİLENMEYE İHTİYACI VAR. TAŞIMACILIKTA DA YENİLİK SUNMAK ÇOK ÖNEMLİ. YENİ BİR HİZMET VEYA ÜRÜN ORTAYA KOYMAYAN FİRMALARIN, GERİLEMESİ KAÇINILMAZDIR. KATMA DEĞER HİZMETİ, MODERN DEPOLAR, DEĞİŞİK TARZDA NAKLİYELER İLE ŞİRKETLERİN KENDİLERİNİ” GELİŞTİRMELERİ ŞART.

Yaklaşık 40 senedir lojistik sektörünün içindeki isimlerden biri Kosta Sandalcı. 2006-2010 yılları arasında UTİKAD’da Yönetim Kurulu Başkanlığı yapmış, FIATA Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı ve FIATA Karayolu Çalışma Grubu Başkanlığı görevleri ile sektörü temsil etmiş olan Kosta Sandalcı, sektörde ayakta kalmak isteyen şirketlerin yeniliklere açık olmaları gerektiğini söylüyor. Dünya genelinde 40 binin üzerinde lojistik firmasını temsil eden ve FIATA’nın Onur Üyeliği’ne layık

görülen ilk Türk olan Sandalcı ile sektörün dünden bugüne gelişimini, gelecek öngörülerini konuştuk.

Öncelikle, lojistik sektörüne giriş hikayenizi dinlemek isteriz.

Avusturya Lisesi’nde okurken, dayım da Türkiye’deki en büyük Gümrük Komisyoncusu yani şimdiki adıyla Gümrük Müşaviriydi. Ben de lise ve üniversite-
deyken, tatillerde dayımın yanında çalışıyordum. Orada, sektöre dair pek çok şey öğrendim. Dayımın o dönem isteği, gümrük komisyoncusu karnesi almadı

fakat ben bunu yapmadım. Bugün geldiğim noktada, bu kararımdan pişmanlık duyduğum zamanlar oldu. Üniversiteyi bitirdikten sonra MAN kamyonunda işe başladım fakat bu iş beni pek tatmin etmedi. Oradan ayrıldıktan sonra, gazetede gördüğüm bir ilan üzerine sektöre gerçek anlamda adım atarak, nakliyecisi oldum. İlk şirketim olan Kühne&Nagel’de 16 sene çalıştım. Hem teorik hem de pratik bilgim, burada bana çok şey kattı.

Gümrük komisyoncusu belgesini almadığınız için neden pişman oldunuz?

Bugün sadece Türkiye’de değil dünyanın bazı ülkelerinde de gümrük komisyoncuları ile lojistik hizmet üretenler arasında hep bir çekişme var. Her ikisi de saygın birer meslek ama benim nazarımda, Türkiye’de gümrük müşavirliği tekel durumunda. Yani gümrüklemeyi ille de gümrük müşaviri yapacak ve taşıma işleri organizatörü işlere hiçbir şekilde müdahil olmayacak. Bu mümkün değil. Avrupa’nın bütün ülkelerinde taşıma işleri organizatörleri, taşıma ve gümrük işlerinde aktif rol oynar. Mesleğe ve lisansa saygım sonsuzdur ama bize gümrük müşaviri istihdam etme yetkisini vermeleri gerekir. Benim uzmanlığım olmayabilir, bu noktada uzmanlığı olan biriyle çalışabilmeliyim. Örneğin her FIATA toplantısında “Siz neden Türkiye’de Delivered Duty Paid (DDP) şartıyla hizmet veremiyorsunuz?” sorusuyla karşılaşıyorum. Nedeni çok açık, çünkü gümrüklemeyi yapamıyoruz. Türkiye’de genelde bu tarz engeller konuşuluyor. Kişiler de bu engellerden kaynaklı, işlerini gayri resmi şekilde yürütüyor.

Hep Alman firmalarında mı çalıştınız?

16 sene Kühne&Nagel’de çalıştım. Daha sonra ortak olarak katıldığım, o zamanlar çok küçük olan ve Avusturya liselilerinin kurmuş olduğu BALNAK’a katıldım. 2012 yılında BALNAK’ı satın alırken aslında defteri kapatmak gerekirdi ama oğlum da benim yolumu izleyince, yola devam etme kararı aldım. Militzer&Münch’de o zaman BALNAK’ın bir acentesiydi ve BALNAK satın alınca, bize beraber çalışmak için teklifte bulundular, biz de kabul ettik. Böylece 2012’de BALNAK’ın satışından sonra Militzer’i kurduk.

2012’de, şirketin yüzde 30’unu aldığımızda, dört kişiden oluşan küçük bir şirketti. Şu an 52 kişilik büyük bir ekibiz. Bursa, Mer-

sin ve Adana’ya merkez açtık, İzmir’deki yerimizi büyüttük ve Ankara’ya Franchising verdik. 2019 yılında ciromuzu, 18-19 milyon Euro’ya çıkarmayı hedefliyoruz.

BALNAK’ta ortaklığınız bulunuyordu.

Sonrasında kendi markanızı kurmak gibi bir düşünceniz oldu mu?

Aslında ben BALNAK’ı satma taraftarı değildim ama büyük hissedar olmadığım için satışa onay vermek zorunda kaldık. Bugün baktığımda, son derece doğru bir karar verdiğimiz düşünüyorum. Bugünkü piyasa koşullarına baktığımızda, BALNAK’ı çok iyi bir fiyata sattığımızı söyleyebilirim. Bu durum da kararımızın doğru olduğunu gösteriyor.

Son 40 yılda, sektörde değişim en fazla hangi alanda görüldü?

Bundan 40 sene öncesinde yalnızca nakliye vardı. Zamanla hizmet arttı. Tüm bu süreçte, lojistik tedarik halkasının biri eksik; gümrükleme. Diğer halkaların ise tamamı lojistik hizmet üretenlerin eline geçti. Malın fabrikadan teslimata kadarki bütün süreçlerinin bir bedeli var. Artık lojistik hizmetleri kompleks bir yapı.

Sektördeki değişim ve gelişim, firmaların kârlılığını nasıl etkiledi?

Ben bu sektöre profesyonel olarak, 1979 yılında girdim. O yıllarda sektördeki kâr marjı yüzde 30’un altına düşmüyordu. Öyle olunca ekonomik kurallar devreye giriyor. Bir sektörde kâr marjları yükselince, talep de artıyor. Bugün kâr marjlarını rakamsal olarak ifade edip geçmişle kıyaslamaya kalktığımızda, korkunç bir tabloyla karşılaşıyoruz. Bu yüzden şirketler dışarıya açılmaya çalışıyor, yurt dışında yatırım yapıyor. Biz de bu sebeple, yurt dışı taşımacılığı yapıyoruz. Yoksa 70’li ve 80’li yıllarda çalıştığımız şekilde çalışmaya devam etsek, bugün hiçbir şey başaramayız.

Sektörün gelişimi, küreselleşme ile mi sağlanır?

Sektörün artık yenilenmeye ihtiyacı var. Taşımacılıkta da yenilik sunmak çok önemli. Yeni bir hizmet veya ürün ortaya koymayan firmaların, gerilemesi kaçınılmazdır. Katma değer hizmeti, modern depolar, değişik tarzda nakliyeler ile şirketlerin kendilerini geliştirmeleri şart. Bugün intermodal taşımacılık oldukça önemli, biz de bu konuya önem veriyoruz.

“40 YIL ÖNCE SEKTÖRDEKİ KÂR MARJI YÜZDE 30’UN ALTINA DÜŞMÜYÖRÜ. BUGÜN İLE KİYASLAMAYA KALKTIĞIMIZDA, KORKUNÇ BİR TABLOLA KARŞILAŞIYORUZ. BU YÜZDEN ŞİRKETLER DIŞARIYA AÇILMAYA ÇALIŞIYOR, YURT DIŞINDA YATIRIM YAPIYOR.”



“DEVAMLİ YÜKSELMEK İÇİN DURMADAN ÇALIŞMAK ZORUNDASINIZ. DURDUĞUNUZ ANDA HEMEN GERİLEMİYERE BAŞLARSINIZ. BÜYÜK TABLOYA BAKTIĞINIZDA, DURAN ŞİRKETLER YOK OLMAYA MAHKUMDUR. DEVAMLİ BİR GELİŞME HALİNDE OLMANIZ GEREKİYOR.”

Sektörde e- ihracat, e-ticaret, AVM lojistiği gibi sürekli yeni hizmetler ortaya çıkıyor. Bu böyle devam edecek mi yoksa bu durum artık bir doyma noktasına geldi mi? Bu bir evrim teorisidir. Bütün sektörlerde aynı durum var. Devamlı yükselmek için durmadan çalışmak zorundasınız. Durduğunuz anda hemen gerilemeye başlarsınız. Büyük tabloya baktığınızda, duran şirketler, yok olmaya mahkumdur. Devamlı bir gelişme halinde olmanız gerekiyor. Örneğin eskiden antrepoların taşıma organizatörlerinde olması mümkün değildi. BALNAK olarak İzmir’deki ilk antrepoyu biz açtık. Şimdi artık herkes antrepo açmış vaziyette. Ben bu sektördeki 40’inci senemi devirdim ve bu 40 sene içinde bir sürü şirketi bu şekilde yönettim. Hızlı büyüme şirketlerin en fazla dikkat etmesi gereken konudur. Sağlıklı büyüme, hızlı büyüme ile özdeşleştiği anda hızlı büyümenin olması gerekiyor. Aksi takdirde sorun yaşarsınız. Örneğin biz BALNAK olarak 1995 - 2000 yılları arasında çok hızlı büyüdük ama

2001 krizinde sallandık ve durduk fakat sonra yine yola devam ettik. Sektörde hızlı büyüüp yok olan firma sayısı çok fazla. Bunun sebebi, bu firmaların değişime ayak uyduramaması.

Sektörün gündeminde şu an yenilik olarak neler var?

Artık drone ile nakliye var. Bu benim seminerlerde de anlattığım bir konudur. Depolardaki insan gücü azaltılacak ve otomasyon daha etkin bir hale getirilecek. Bugün de nakliyede karışıklıklar yaşanabiliyor. Bu hatayı sıfıra indirmek için elektronik otomasyona geçilmesi en doğrusu. Bu sistemi kullanan şirketler daha uzun yaşayacak, kullanmayanlar ise yok olacaktır.

Uzun yıllar FIATA’da görev aldınız.

FIATA’daki Türk lojistik algısı nasıl değişti?

Ben 1992 ve 1993 yıllarından itibaren FIATA’da aktif rol aldım. FIATA Kongrelerine gittim, FIATA’nın kurullarında üye olarak çalıştım, 12 sene Karayolu Çalışma Grubu Başkanlığını yürüttüm, FIATA’nın Yönetim Kurulu’nda görev aldım. Bıraktığım noktada ise UTİKAD’da benim arkamdan koltuğu teslim alanların hep daha iyisini yapmaya gayret göstermeleri ve bu konuda başarılı olmaları beni çok mutlu ediyor. Türkiye, FIATA’da önemli bir ülke. Doğrusunu söylemek gerekirse bu konuda kapıyı açan da benim ama Türkiye’yi FIATA’ya, FIATA’yı da Türkiye’ye tanıtan UTİKAD oldu. UTİKAD, Türk lojistiğini FIATA’da çok iyi bir şekilde temsil ederek oradaki Türk lojistik algısını değiştirdi. 90’lı yıllarda FIATA Kongrelerine giderken Türkiye’den benim dışımda belki bir kişi bile olmuyordu ama şimdi kongrelere 15-20 kişi gidiyoruz. Artık FIATA’da bir Türk delegasyonu var.

Siz eğitimler de veriyorsunuz. Türkiye’deki lojistik eğitimlerini yeterli buluyor musunuz?

Türkiye’de sektöre personel yetiştirecek çok sayıda okul var ama nitelikli öğretmen yok.

Bana üniversitede hocalık yapma teklifi o zaman İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı olan Prof. Dr. Hayri Ülgen tarafından gelmişti. Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi’nde bir sene ders vermeyi kabul ettim. 2016 yılında da bitirdim. Fakat öğrencilerin bu konudaki açlığını gördükçe, en azından konferanslar aracılığıyla onlarla bir araya gelmeyi uygun buluyorum.



YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETİYORUZ

Bayi ortak depolarımızda, beyaz ve kahverengi eşyalarınızı depoluyor, sipariş yönetimini gerçekleştiriyoruz.

Her gün binlerce ürünü alanında uzman kadrolarımızla ev adreslerine teslim ediyoruz.

Bayilerin satış faaliyetine odaklanmalarını sağlayan hizmetiyle işinizi kolaylaştıran Horoz Lojistik her zaman yanınızda.



ÇETMEN'in 2023 YILI HEDEFİ, 130 MAĞAZAYA ULAŞMAK

İZMİR'İN BAYRAKLI İLÇESİNDE 1962 YILINDA AÇTIĞI MAĞAZAYLA MOBİLYA SEKTÖRÜNE GİRİŞ YAPAN ÇETMEN MOBİLYA, BUGÜN 49 MAĞAZA VE 550 ÇALIŞAN İLE MOBİLYA SEKTÖRÜNDE İLK AKLA GELEN MARKALARDAN BİRİ KONUMUNDA.

Sektörde online mağazacılığın artması, nakliye ve montaj hizmetlerinin ön plana çıkmasıyla, Horoz Lojistik'in önemli bir partner haline geldiğini belirten Çetmen Mobilya Pazarlama Direktörü Erhan Güngör ve Çetmen Mobilya Lojistik Direktörü Sedat Birinci ile sektörü ve Horoz Lojistik ile yakaladıkları ortak sinerjiyi konuştuk.

57 yıl önce mobilya sektörüne dahil olan Çetmen Mobilya'nın hikayesi nasıl başladı ve bu süre içinde nasıl değişimler yaşandı? Çetmen, 1962 yılında İzmir'in Bayraklı ilçesinde ilk mağazasını açarak mobilya sektöründeki serüvenine başladı. 1999 yılında ikinci mağazasını açan Çetmen, beyaz eşya, küçük ev aletleri, elektronik, ev tekstili gibi birçok ürünü uzun yıllar tüketiciye sundu. 2000'li yılların başla-

zında ise dağıtım kanalını yaygınlaştırma amacıyla İstanbul'da mağaza açmaya başladı. Bununla birlikte düğün veya evlilik alışverişinde ihtiyaç duyulmayan mobilya, beyaz eşya ve ev tekstili dışındaki ürünleri gamından çıkarttı. 2017 yılında 29 mağazaya ulaşan Çetmen, marka bilinirliğini artırmak amacıyla ciddi bir medya yatırımı ile hem TV hem dijital kanallarda 360 derece iletişim yaparak, tüketici ile buluştu. 2018 yılı itibarıyla vizyonu doğrultusunda hem marka hem de şirket olarak bir değişim sürecine girdi. Şirketin önemli pozisyonlarına alanında uzman kişiler getirilirken, yeni marka stratejisi ile markanın kimliği ve söylemi yeniden oluşturuldu. Uzun vadede amacımız, mobilya alanında uzmanlaşarak mobilya denilince akla gelen ilk markalardan biri olmak. Şirket olarak başladığımız yeniden yapılanma sürecimiz, iki, üç yıllık bir stratejik plan doğrultusunda devam ediyor.

Çetmen Mobilya, son zamanlarda sektörde yaşanan durgunluğa rağmen yaptığı yatırımlarla hem iş hacmini hem de mağaza sayısını arttırdı. Bu büyümenin ardındaki başarıyı anlatır mısınız?

2018 yılında mobilya sektörü küçülmesine rağmen, yeni mağaza yatırımlarımı-

zın da katkısıyla Çetmen Mobilya olarak yüzde 50 büyüdük. Mobilya sektöründe ciddi rekabetin yanı sıra bir o kadar da potansiyel ve fırsat var. Tüketicinin beklentilerini, ihtiyaçlarını iyi analiz edip potansiyeli tespit ederek, yerinde yatırımlarla kârlı bir şekilde büyümek mümkün. Bu yıl içinde bulunduğumuz konjonktür neticesinde, piyasaların durumu ve dolaşısıyla talebin daralmasıyla yeni mağaza açma yatırımlarımızı yavaşlattık. Bu süreci altyapı yatırımlarımızı tamamlamak ve verimliliği artıracak projelerimizi hayata geçirmek için fırsat olarak değerlendiriyoruz.

Çetmen Mobilya'ya bugün baktığımızda kaç tane mağazaya ve çalışana sahip?

Şu an aktif olarak 49 mağazamız bulunuyor. Mağaza ve merkez çalışanlarımızla birlikte yaklaşık 550 çalışanımız var.

2019 yılı planlarınızın ne kadar gerçekleşti? 2020 yılı için hedefleriniz neler?

Dağıtım kanalını yaygınlaştırma planımız kapsamında 2018 yılında 13 yeni mağaza açtık ve toplam marka bilinirliğimiz yüzde 78 seviyelerine ulaştı. 2019 yılında da 20 mağaza açmayı planlıyoruz, içinde bulunduğumuz konjonktür nedeniyle mağaza açma planlamalarımızı askıya

"2020 YILI SONUNDA 60 KENDİ MAĞAZAMIZ VE 10 FRANCHISE OLMAK ÜZERE TOPLAMDA 70 MAĞAZAYA ULAŞMAYI PLANLIYORUZ."



ÇETMEN MOBİLYA PAZARLAMA DİREKTÖRÜ ERHAN GÜNGÖR
"Amacımız, mobilyada akla ilk gelen markalardan olmak."



ÇETMEN MOBİLYA LOJİSTİK DİREKTÖRÜ SEDAT BİRİNCİ
"Hizmet ağıımızı genişletmemizde Horoz'un büyük katkısı var."

arak, ilk yarı yılda sadece bir mağaza açtık. İkinci yarı yılda da en fazla beş mağaza açmayı planlıyoruz. Öncelikli hedefimiz ise potansiyelin yüksek olduğu büyükşehirlerde yaygınlaşmak. Bu yıl, kendi mağazalarımızın yanı sıra Franchise vermeye başlıyoruz. 2019'un ikinci yarı yılında e-ticaret kanalı ile daha geniş bölgeye dağıtım yaparak, daha geniş bir tüketici kitlesi ile markamızı buluşturmayı planlıyoruz.

2020 yılı sonunda 60 kendi mağazamız ve 10 franchise olmak üzere toplamda 70 mağazaya ulaşmayı planlıyoruz. Uyku grubu ve beyaz ev tekstili ile ilgili çeşitli hazırlık ve yatırımlarımız olacak. 2019 yılı bizim için birçok projeyi yürüttüğümüz ve somut adımlarını attığımız

bir yıl olurken, 2020 yılının ise projeleri hayata geçirdiğimiz ve meyvelerini aldığımız bir yıl olmasını umuyoruz.

2023 yılında 82 kendi mağazamız ve 48 franchise olmak üzere toplamda 130 mağazaya ulaşmayı, e-ticaret kanalı ile birlikte Türkiye'nin büyük bir bölümüne hizmet vermeyi planlıyoruz.

Mobilya sektöründe ürünün zamanında, eksiksiz ve sağlam bir şekilde teslimatı oldukça önemlidir. Bu konuda lojistik sektörünü genel olarak nasıl değerlendiriyorsunuz?

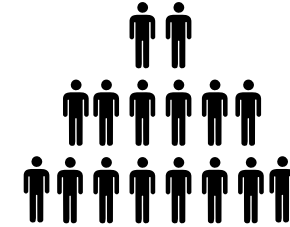
Mobilya sektörü için lojistik kavramının tanımı tam da bu soruda gizli. Siparişi eksiksiz, sağlam, zamanında ve tek seferde yapmak en önemli nokta. Bu konuda sektör olarak almamız gereken epey yol var. Mobilya sektöründeki şirketlerin büyük çoğunluğu, lojistik çözümünü kendisi üstlenmiş durumda. Bunun nedeni de lojistik şirketlerinin mobilya sektörüne özel bir ürününün olmaması. Eve teslimatlarda iyi bir noktada olsa da mobilya işin içine girince montaj, hacimsel büyüklük ve ağırlık nedeniyle ilgi düşük. Horoz Lojistik'in bu konuda özel bir çalışması olduğunu görünce birlikte neler yapabileceğimize odaklanarak bir çalışma başlattık.

Horoz Lojistik ile gerçekleştirdiğiniz ortaklıktan bahseder misiniz? Ne zamandan beri bir iş birliğiniz var ve Horoz Lojistik'i seçmenizdeki sebepler neydi?

Dış kaynak kullanımına çok inanıyoruz. Ciromuzla paralel, değişken bir lojistik maliyeti yaratmak sermayemizi doğru kullanmamız için çok önemliydi. Yine coğrafi olarak yaygın olmak, hizmet ağıımızı genişletmek, esnek ve hızlı karar alabilmek için de dış kaynak kullanımı yönünde karar aldık ve Horoz Lojistik, bu kararı almakta bizi ciddi şekilde rahatlattı. Mobilya sektörüne olan ilgileri ve bu konuda deneyimli yöneticileri bu kararı almamızda etkili oldu. Yaklaşık bir yıl önce başlayan iş ortaklığımız, her geçen gün üzerine koyarak devam ediyor. Bu konuda bizim de onlarla birlikte öncü olduğumuzu bilmek mutluluk veriyor.

Horoz Lojistik'i iş ortağı olarak seçerken, sunduğu montaj ve satış sonrası hizmetler göz önünde bulundurduğunuz bir nokta mıydı?

RAKAMLARLA ÇETMEN MOBİLYA



Kesinlikle. Bizim öncelikli beklentimiz; sürekli gelişim bakış açısıyla verdiğimiz hizmet seviyesini yükseltmek. Bugün dünden daha iyi olmak zorunda. Horoz montaj ve satış sonrası hizmetlerde başladığımız günden bugüne çok yol aldık. İç eğitimleri ve satış sonrasında sunduğu hizmetlerle hedeflerimize ulaşma noktasında iyi bir iş birliği olduğunu düşünüyorum. Buradaki temel konu, sektöre harcanan emek. Bu noktadan baktığımızda Horoz Lojistik'e bu zorlu sektöre gösterdiği ilgi için teşekkür ederiz.

Horoz Lojistik ile yaptığınız iş birliğinin firmanıza sağladığı artı yönler neler oldu?

Öncelikle outsource anlamında en büyük beklentimiz, işi daha iyi, daha esnek, daha uygun maliyetle, teknoloji altyapı desteği ile yoğun şekilde yönetmesiydi. Outsource'da bunu birçok sektörde kolayca yapabilirsiniz; ancak mobilya sektörü için bu biraz daha zor. Çünkü geçmişi çok eski değil. Bugünkü durumu değerlendirmek gerekirse, maliyet olarak daha iyi bir yerdeyiz. Esnekliğimiz arttı. Teknoloji ve yaygınlık anlamında iyi bir noktaya ulaşmak üzereyiz. Yakında e-ticaret operasyonumuz başlayacak. Burada da güçlü bir giriş yapmamıza ciddi katkı sağlayacağını düşünüyorum.

"HOROZ LOJİSTİK İLE BİR YIL ÖNCE BAŞLAYAN İŞ ORTAKLIĞIMIZ, HER GEÇEN GÜN ÜZERİNE KOYARAK DEVAM EDİYOR. BU KONUDA BİZİM DE ONLARLA BİRLİKTE ÖNCÜ OLDUĞUMUZU BİLMEK MUTLULUK VERİYOR."





LOJİSTİĞİN UZMANLIK REKABETİ; UZAY VE HAVACILIK EKİPMAN TAŞIMACILIĞI

DÜNYADAKİ TEKNOLOJİK YENİLİKLERİN ÖNCÜSÜ KONUMUNDA OLAN UZAY, SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİSİNİN KÜRESEL HARCAMALARI, ARTIŞINI SÜRDÜRÜYOR. TÜRKİYE GİBİ ÜLKELER, İTHALATÇI ÜLKE STATÜSÜNDEN İHRACATÇI ÜLKE KONUMUNA GEÇMEYİ BAŞARDI. ÇİN, HER ALANDA OLDUĞU GİBİ BU SEKTÖRDE DE ETKİNLİĞİNİ ARTIRIYOR. KÜRESEL SAVUNMA VE HAVACILIK TEKNOLOJİ İHRACATI 100 MİLYAR DOLARA ULAŞTI. BU GELİŞMELER, ÜLKELER ARASINDA DAHA FAZLA ÜRÜN TRANSFERİNİN GERÇEKLEŞMESİNİ SAĞLIYOR. İLERİ TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİN LOJİSTİK SÜREÇLERİNİ DAHA STRATEJİK HALE GETİRİYOR.

Dünyada yıllık 1,7 trilyon dolar olan savunma harcamasının 300 milyar dolarını ekipman alımları oluşturuyor. 300 milyar dolarlık pazarın üçte birini ise ihracat oluşturuyor. Geçmişte, ABD, Almanya ve Fransa'nın ağırlıklı olduğu savunma ve havacılık sanayisi pazarına, Çin, Rusya ve Türkiye'nin de olduğu yeni oyuncular girmeye başladı. Türkiye'nin savunma sanayisi ihracatı son altı yılda yüzde 61 arttı ve 2018 yılını 2 milyar doların üstünde ihracat ile kapattı. Savunma Sanayi Başkanlığı, halen 130'un üzerinde ülkeye yönelik çalışma yaparken, aktif bir şekilde 70'ten fazla ülkede 500'den fazla iş birliği içinde ve ihracat konusunu yakından takip ediyor. Bu veriler, Türkiye'nin gelecek dönemde ithalatçı ülke konumundan ihracatçı ülke konumuna geçeceğini gösteriyor. Sektörün bu potansiyeli, savunma ve havacılık lojistiğinin de önemli bir pazarı haline geliyor. Savunma ve havacılık ekipman lojistiği, stratejik dengeleri ve kendine has özel çözüm talepleri olan, uzmanlık gerektiren özel bir taşıma modu olarak öne çıkıyor. Dünyada havacılık ve savunma sanayi taşımacılığında uzmanlaşmış belli başlı şirketlerin kontrolünde olan lojistik sektö-

rünün en önemli oyuncularları arasında Horoz Bolloré Logistics de bulunuyor. Horoz Bolloré Logistics Genel Müdürü Hakan Yaman, konusunda uzman ve deneyimli kadroları ile Uzay Teknolojileri ve Havacılık sektöründe faaliyet gösteren tüm kuruluşların lojistik gereksinimlerine özel çözümler sunduklarını söylüyor. Bu alanda dünyadaki az sayıda hizmet sağlayıcılarından biri konumunda olduklarını söyleyen Yaman, 30 yıldan fazla aerospace sektöründe deneyimli olmanın avantajlarını yaşadıklarını belirterek, "Bu tecrübemizle, savunma sanayi ve havacılık alanında teknoloji geliştiren ve yeni ihracat yapmaya başlayan firmaların ürün teslimat sürecine büyük değer katıyoruz. Savunma ve havacılık sanayisine yeni ülkelerin ve oyuncuların girmesiyle, uluslararası ihalelerde ciddi rekabet yaşanmaya başlandı. Teklif ve teslimat süreçlerinde lojistik çözümler ve maliyetler önemli bir kalem olarak önem kazanıyor" yorumunu yapıyor.

SAVUNMA VE HAVACILIK İHRACATI 100 MİLYAR DOLAR

41 trilyonu aşan dünya ticaret hacminin 1,7 trilyon dolarını savunma sanayisi harcamaları oluşturuyor. Bu ticarete savunma ve havacılık sanayisi ihracatının da 100

milyar dolar civarında olduğu belirtiliyor ve bu ticaretin çeşitli bölgelerin artan harcamalarıyla yükseldiği söyleniyor. Savunma harcamaları, Amerika ve Batı Avrupa'da düşerken Afrika, Doğu Avrupa, Asya ve Okyanusya bölgelerinde artışını sürdürüyor. 2017 verileri baz alındığında, en fazla savunma harcaması yapan ilk beş ülke arasında ABD, Çin, Suudi Arabistan, Rusya ve Hindistan bulunuyor. İlk beş ülke toplam dünya savunma harcamasının yüzde 60'ını gerçekleştiriyor.

Savunma ve havacılık sanayisi ürünleri ihracatında öne çıkan ilk 15 ülke, üç gruba ayrılıyor. Birinci grupta yer alan ABD, 34 milyar dolar, Rusya ise 22 milyar dolar ihracat yapıyor. İki ülke toplam ihracatın yüzde 50-60'ını gerçekleştiriyor. İkinci grupta yer alan Fransa, Çin, Almanya, İngiltere gibi ülkelerin yıllık savunma ürünleri ihracatı ise 5-7 milyar doları buluyor. Türkiye ise İtalya, İspanya, Güney Kore, İsrail gibi ülkelerin yer aldığı üçüncü grupta bulunuyor. Üçüncü gruptaki ülkelerin yıllık savunma sanayisi ürünleri ihracatı 2-3 milyar dolar civarında.

TÜRKİYE'NİN SİPARİŞ DEFTERİ 12 MİLYAR DOLAR

Türk savunma ve havacılık sanayii, son yıllarda yaptığı Ar-Ge yatırımları ve millileşme hareketiyle hızlı bir gelişim gösterdi. Türk savunma ve havacılık sanayii ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 20 artarak 2018 yılında 2 milyar doları aştı ve tarihi bir rekora imza attı. Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçıları Derneği'nin (SASAD) verilerine göre Türkiye'nin 2018 yılındaki savunma ve havacılık sanayi ürünleri ithalatı 2,5 milyar dolar olarak gerçekleşti.



Türk savunma ve havacılık sanayisinin toplam cirosu 8,8 milyar dolar civarında. Ayrıca Türk şirketlerinin, toplam değeri 12 milyar doları aşan sipariş defteri bulunuyor. Türk savunma ve havacılık şirketleri, yeni siparişlerde yüzde 52 büyümeye yakalandı. Türk şirketlerinin çeşitli ülkelerle yaptığı anlaşmalar gereği, Türkiye'den know how ve ekipman transferinin yakın zamanda artması bekleniyor.

EN FAZLA İHRACAT ABD'YE

Türk savunma ve havacılık sanayisinin en çok ihracat yaptığı ülke ABD. 2018 yılında bir önceki yıla göre ABD'ye ihracat yüzde 9,9 artarak, 698 milyon dolara ulaştı. Avrupa'ya yapılan ihracat ise yüzde 12,3'lük artışla 521 milyon dolar olarak gerçekleşti. Orta Doğu, Asya, Afrika ve Güney Amerika bölgelerine yapılan ihracat ise yüzde 34,4 artışla 969 milyon dolar oldu.

Türkiye'deki gelişmeleri yakından takip ettiklerini söyleyen Horoz Bolloré Logistics Genel Müdürü Hakan Yaman, uzay, savunma ve havacılık ekipman taşımacılığının büyük uzmanlık gerektirdiğini belirtti ve şöyle devam etti: "Uzay ve havacılık lojistiği, uçak, uçak gövdesi, uçak motoru, uçağa ait her türlü donanımın, teçhizatın temini, bakımı, life time denilen ömrü boyunca uçuşların güvenli ve zamanında gerçekleştirilmesi için tüm operasyonel süreçlerin idaresi anlamına geliyor. Diğer lojistik süreçlerinden farkı 7/24, uçak altında teslim operasyonları da içermesidir. Bolloré grubunda çalışanlarımızın ülke bazında her Bolloré ofisinde müşteri profiline göre iş kolu noktasında uzmanlığı bulunmaktadır. Aerospace taşımaları için 7/24 çalışma düzeni ile teknik bilgi ve donanımına sahip çalışanlarımız hizmet vermektedir. Çalışanlarımıza sektördeki dinamizmi yakalamaları, teknolojiyi yakından takip etmeleri için sürekli eğitim verilmektedir. Şu anda 50 ülkede 1600 çalışanımız aerospace müşterilerine hizmet veriyor."

"HORUZ BOLLORÉ OLARAK SEKTÖRÜN GENELİNE ÖZEL ÇÖZÜMLER ÜRETİYORUZ"

Horoz Bolloré Logistics'in tüm dünyada kapıdan kapıya, gümrükleme hizmeti dahil 7/24 Aog - (Aircraft on Ground) hizmeti verebildiğini ifade eden Yaman, şu bilgileri aktardı: "Ekiplerimiz, konusunda uzmanlaştığı için müşterilerimizin ihtiyaçlarını çok daha iyi anlıyoruz. Zamanında ope-



TÜRK SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİSİNİN EN ÇOK İHRACAT YAPTIĞI ÜLKE ABD. 2018 YILINDA BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE ABD'YE İHRACAT YÜZDE 9,9 ARTARAK, 698 MİLYON DOLARA ULAŞTI.

rasyonların tamamlanması için süreçlerde iyileştirme yapabilecek kabiliyete sahibiz. 30 yıldan fazla aerospace sektöründe deneyimimiz var. Uçak üreticileri, havayolları operatörleri, motor üreticileri, orijinal parça üreticileri- OEM, tamir ve bakım üreticileri – MRO, uzay mekaniği üreticileri, savunma sanayii ve askeri kuvvetler, bizim müşteri portföyümüzü oluşturuyor. Çoklu siparişleri, konsolidasyonları istenen zaman aralığında organize edebiliyoruz. Müşterilerimize gümrükleme çözümleri sunup, gümrükleme süreçlerini yakından takip ediyoruz. Yedek parça tedariki ile ilgili süreçleri yönetiyoruz, süreçleri iyileştirmek için müşterilerimizle ve ofislerimizle koordineli çalışmalar yapıyoruz. İşin doğası gereği AOG taşımalarında 7/24 çözümler sunuyoruz. Uydu, uçak, uçak gövdesi, motor gibi proje taşımalarını da uzman proje kargo ekibimizle gerçekleştiriyoruz.”

"İSTANBUL HAVALİMANI İLE BAKIM VE TAMİR İŞİ ARTACAK"

Türk savunma ve havacılık sanayisinde önemli gelişmelerin yaşandığının altını çizen Hakan Yaman, "İstanbul Havalimanı'nın tüm fazları tamamlanıp hizmete girmesiyle birlikte uçuşlar ve uçak operasyonlarının sayısının geçmiş yıllara göre hızlı bir şekilde artacağını öngörüyoruz" diyerek şöyle devam etti: "Bununla birlikte yurt dışından gelen uçakların bakımı, tamiri, yedek parça tedarik hizmet ihtiyaçları da artacaktır. Havayollarının bakım harcamaları, havayolunun diğer harcamalarının toplamının yüzde 10 gibi büyük bir kısmını oluşturmaktadır. Havacılıkta yapılan yatırım teşvikleri ile birlikte Türkiye, Orta Doğu ve Avrupa'da daha fazla söz sahibi olabilecektir. Bütün bu gelişmelerle birlikte ayrıca savunma sanayisine yapılan yatırımlar Türk ekonomisine büyük katkı sağlayacaktır."



1,7
TRİLYON DOLAR

Küresel savunma sanayii harcamalarının pazar değeri



2,5
MİLYAR DOLAR

Türkiye'nin savunma sanayii ithalatı



100
MİLYAR DOLAR

Küresel savunma ve havacılık sanayii ürünleri ihracatı



2
MİLYAR DOLAR

Türkiye'nin savunma ve havacılık sanayii ihracatı





ULUSLARARASI KARA YOLU
TAŞIMACILIK GRUP BAŞKANI
NACİ ALTUN

"ÇEVRECİ INTERMODAL TAŞIMACILIĞIN HACMİNİ ARTIRACAĞIZ"

1 987 yılında Horoz Lojistik'e katılan Naci Altun, iş hayatının başladığı günden bugüne Horoz ailesinde olmaktan çok büyük bir keyif aldığını söylüyor. Altun, dünya ve doğaya karşı sorumluluğun, lojistik sektöründe de gösterilmesi gerektiğine inanıyor. Lojistik hizmetlerinde intermodal olarak farklı kombinasyonlarla, doğaya verilen zararı en aza indireyecek şekilde çevre dostu projeler üzerinde çalıştıklarını dile getiriyor. Lojistik sektöründe 33 yıllık kariyere sahip olan Naci Altun, bu süreçte Horoz Lojistik içerisinde farklı departmanlarda görev almış. 2019 yılı itibarıyla Uluslararası Karayolu Grup Başkanı olarak çalışan Naci Altun ile Horoz Lojistik'in uluslararası karayolu taşımacılığının geçmişten günümüze değişimini ve çevreci yatırımları konuştuk.

Sektöre giriş hikayenizi dinleyebilir miyiz?

Artvin'in Şavşat ilçesinde dünyaya geldim. Orta ve lise öğrenimimi aynı bölgede tamamladım. Şavşat, iş anlamında kısıtlı imkanlara sahip olduğu için doğduğum yerden başka bir yerde iş aramak zorundaydım. Bu nedenle Gebze'ye geldim ve Horoz Lojistik ile tanıştım. 1987'de Horoz Lojistik'e yaptığım iş başvurusuyla, lojistik sektöründeki uzun soluklu maceram da başlamış oldu. Yani, tesadüfler yolumu Horoz Lojistik'le birleştirdi. 33 yıldır bu çatı altında çalışmalarına devam ediyorum. Geçen yıllar içinde şirkette değişik kademelerde, farklı görevlerde yer aldım. Ön muhasebecilik, irsaliye düzenleyiciliği, sürücü hesaplamacılığı, filo yönetimi, sevkiyattan yüklemeceliğe kadar farklı görevlerdi bunlar. Bu yıl da uluslararası karayolları taşımacılığı operasyon müdürlüğünden, uluslararası karayolları taşımacılığı grup başkanlığına terfi ettim. Hiç kuşkusuz, bütün bu görevlerin kariyerime çok önemli katkıları oldu, 33 yıldır çatısı altında bulunduğum Horoz ailesinin bir parçası gibi hissediyorum kendimi. Burada geçirdiğim süre içinde ben de Horoz Lojistik ile beraber büyüdüm.

Uzun yıllardır bu sektörün içinde yer alan birisi olarak, dünden bugüne Horoz Lojistik'te neler değişti?

Değişimin temeli, yaptığımız işte kuvvetli ve zayıf olduğumuz noktaların belirlenmesi ile başlar. Amaç, kuvvetli olduğumuz konulardaki etkinliğimizi artırmak ve zayıf olduğumuz noktalarda da güçlendirici ön-

lemler almaktır. Uluslararası karayolu faaliyetimizde 2008 yılına kadar yaklaşık 450 araçlık bir filo yönettik. O dönemde piyasa dinamiklerinin değişmesi ile araç işletme ve satın almanın aynı anda yürütülme maliyetinin yüksek oluşu ve değişen müşteri beklentileri, bizleri farklı plan ve projelere sevk etti. Standartlarımızı maksimum düzeye ulaştırabilmek adına 2010 yılında filomuzu elden çıkararak, iş üreten ve tedarikçilerine iş sağlayan bir organizatör statüsüne geçiş yaptık ve Forwarder mantığıyla hareket etmeye başladık. Bu radikal değişim, maliyetlerimizi minimize ederek, müşteri beklentilerini karşılama oranımızı yükseltmiş ve memnuniyeti artırarak, iş hacmimizi büyütüp ciro ve kârlılığımızın hızlı artışında muazzam rol oynamıştır.

Horoz Lojistik uluslararası kara yolu taşımacılığında en çok hangi bölgelerde faaliyet gösteriyor?

Türkiye ihracatının en önemli bölgesi Avrupa, Orta Doğu ve Orta Asya'dır. Bu bölgedeki ülkelerle yapılan ticaretin ciddi bir kısmı kara yolu taşımacılığıyla yapılmaktadır. Kurulduğumuz dönem içerisinde iç piyasa ve Orta Doğu ağırlıklı çalışmalarımız vardı. Ancak şu an, Horoz Lojistik olarak başta Almanya, İtalya olmak üzere Belçika, Hollanda, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Macaristan gibi Avrupa hatlarında kara yolu, intermodal ve minivan express ile müşterilerimize özel hizmetler sunmaktayız. Özellikle Batı Avrupa bölgelerinde iç taşıma, dağıtım, depolama, elleçleme ve ürünlere özel taşıma modelleri ile entegre çözümler üretmekteyiz. Bu bölgelerde çalışmalarımızı yoğun bir şekilde sürdürsek bile, Orta Doğu'yu ve Orta Asya'yı unutmayarak, proje bazlı çalışmalar gerçekleştiriyoruz.

Horoz Lojistik uluslararası kara yolu taşımacılığında müşterilerine nasıl bir hizmet sunuyor?

Horoz Lojistik'i geçmişten bugüne taşıyan, bu kadar başarılı olmamızı sağlayan çok önemli değerlerimiz var. Teknoloji, yenilikçilik, girişimcilik, yapıcı yaklaşım, insana değer ve sağduyu bizim vazgeçilmezlerimiz. Bu değerlerimiz ışığında müşterilerimizin talep ve beklentilerini çok iyi algılayarak, her bir müşterimize özel iş akış planları oluşturmaktayız. Oluşturulan bu planlara paralel, doğru ve zamanında aksiyonlar ve periyodik müşteri

HAYATA HANGİ PENCEREDEN BAKİYORSUNUZ?

Kişilik olarak hareketi seven, dinamik bir yapım var. Bu yüzden emekli olmama rağmen, iş hayatından kopamadım. Emekli hayatı pek bana göre değil.



KISA KISA NACİ ALTUN

- **En sevdiğiniz film hangisi?**
Kemal Sunal filmlerini izlemekten hâlâ büyük keyif alıyorum.
- **En son okuduğunuz kitap nedir?**
Atların Plakası Olmaz – Ediz Altun.
- **Şu an nerede olmak isterdiniz?**
Olduğum yerden oldukça memnunum.
- **En çok merak ettiğiniz şehir neresi?**
Paris.
- **En sevdiğiniz yöre mutfağı hangisi?**
Karadeniz.
- **En çok severek dinlediğiniz sanatçı kim?**
Ahmet Kaya.
- **En büyük keyfiniz nedir?**
Dostlarımla sohbet etmek.
- **Hangi sporlara ilgi duyuyorsunuz?**
Yüzme.

bilgilendirmeleri ile kusursuz ve farklı hizmet anlayışını bir adım öteye taşımaktayız.

Endüstri 4.0'ın etkisiyle oluşan Lojistik 4.0, Horoz Lojistik özelinde uluslararası karayolu taşımacılığında operasyonel anlamda ne gibi yenilikler doğuruyor?

Endüstri 4.0, lojistik sektörüne inovasyon, katma değer ve sürdürülebilirlik alanlarında önemli fırsatlar sunmaktadır. Bu anlamda Horoz Lojistik alışagelmis iş yapış modellerini "Lojistik 4.0" stratejisi ile değiştirdi. Horoz olarak tedarik ağıımızı güçlendirdik, yeniledik. Güçlü bilgi işlem altyapımız sayesinde kendimize ait bir yazılım geliştirdik. Akıllı araç sistemini kullanmaya başladık. 7/24 izlenebilen bu yeni nesil akıllı araçlarda müşterimiz üretim bandından nihai varış noktasına kadar tüm süreçleri anlık kontrol edebilme olanağına sahip olmaktadır. İlave olarak akıllı ısı kontrollü araçlarda, özellikle frigolu araçlarımızda, yükün nereden hangi derecede geldiğini eş zamanlı takip edilebiliyoruz. Bu sayede ürünün, doğru miktarda, doğru biçimde, doğru zamanda, doğru kaynaktan, doğru yolla müşterilerimize güvenilir bir şekilde ulaşımını sağlıyoruz.

Horoz Lojistik için uluslararası karayolu taşımacılığında yeni yatırımlar neler olacak?

Tedarikçilerimizle iş birliği içerisinde hareket ederek, müşterilerimizin isteklerini karşılayabilmek adına gerekli ekipmanları sağlamalarına yardım edeceğiz. Önümüzdeki dönemde çalışarak, gelişmenin yanında sosyal sorumluluğu ön planda tutarak taşımacılığın çevre ve topluma verdiği hasarları asgariye indirecek taşıma kombinasyonları ile uluslararası taşıma yollarını, deniz ve demir yolları ile kombine ederek şu anki yüzde 20'lik mevcut trafiğimizi yüzde 45 oranında çevre dostu intermodal çözümlere dönüştürmeyi hedefliyoruz.

HORUZ CÜZDAN

EYLÜL

2019

www.horoz.com.tr

"Teklif 'dan Teklif
AL" gelen Talepleri

YURTIÇİ TAŞIMACILIK HİZMETLERİ

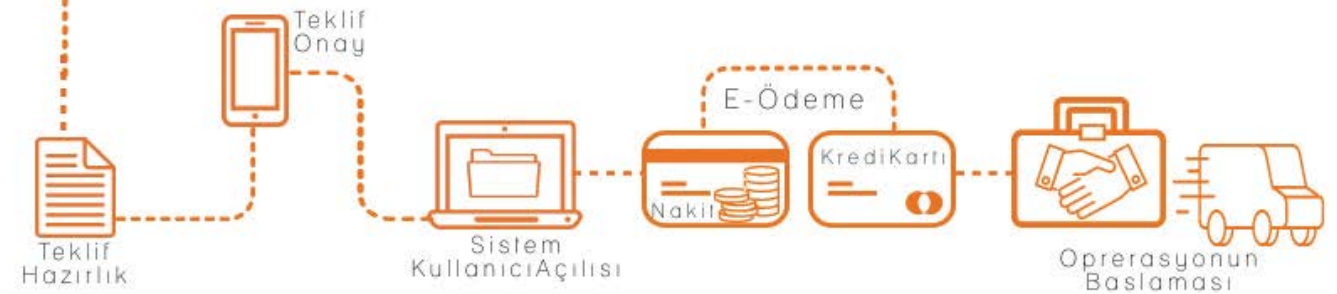
PARSİYEL & KOMPLE DAĞITIM
HİZMETLERİ

DEPOLAMA & ENTEGRE LOJİSTİK
HİZMETLERİ

**PARSİYEL DAĞITIM
KOMPLE DAĞITIM**

Taleplerin Dağılımı

Taleplerin
Değerlendirilmesi



Her Hakkı Saklıdır. All rights are reserved.



**HORUZ
LOJİSTİK**

İŞ SÜREÇLERİMİZİN YENİDEN YAPILANMA ZAMANI



Çevremize baktığımız zaman şunu görüyoruz; başarı, yaptıkları işleri rakiplerinden farklı yapanların yani fark yaratabilenlerin ödülü olmuş artık. Herkesin yaptığı işi, onların yaptığı şekilde yapmaya çalışmak yok olmakla eş değer günümüzde. Müşteri beklentilerini karşılamak teorisini unutun artık. Beklentisi olan ve bunu yazılı olarak teklif isteme mektubuyla ortaya koyabilen müşteriler, en ucuz fiyata gidip iş yapanın kâr marjını en aza indirmektedirler. Sertleşen rekabet karşılığında azalan kâr ise ya yapılan işin kalitesinin düşmesine ya da işin yapılmayıp yarım kalmasına neden olmaktadır. Kâr yaratan işletmeler artık müşterilerin isteğine göre mal ve hizmet üreten şirketler değildir. Önde gelen şirketler müşterilerin bile bilmedikleri özellikte ürün ve hizmeti, müşteri istemeden verebilen kuruluşlar olmuştur. Müşterisini beklediğinden, umduğundan daha fazla mutlu edenler, müşteri bağımlılığını kazanmakta ve ürün tüketen müşterinin, yenisini de aynı markadan almasına olanak sağlayabilmektedir.

Müşteriye kimsenin sunmadığı bir ürün veya hizmeti sunmak, bizleri birdenbire rekabet çemberinin dışına çıkartacaktır. Bu nedenle taşıma şirketlerinin adları lojistik olsun olmasın, müşterilerine giderken artık bir nakliye şirketi olmadıklarını müşterilerinin taleplerini planlayarak onlara artı değer kazandıracaklarını da anlatmaları gerekir. Bu sayede müşteri sadece bir kilo veya paket ürünün taşıma fiyatı ile oluşan maliyetin dışına çıkacaktır. Müşteri görüşmelerinde en kolay satılacak şey hizmetin başka hizmetlere bir zincir anlayışıyla değmesidir. Tedarik zinciri birbirine değen hizmetlerden oluşmaktadır. Her hizmetin farklı adreslerden temin edilmesi zincir içindeki mâl hareketini yavaşlatmakta, bilgi girişlerinde tekrarlara ve hatalara neden olmaktadır. Müşterilere zincirin mümkün olduğu kadar uzun parçasında hizmet verebilen şirketler rekabet yarım-

şında farklılık yaratacaklardır.

Müşterinin istediği kendi bildiği kadardır. Lojistik şirketleri tedarik zinciri yönetimini ve bu zincir içindeki mâl, hizmet ve bilginin taşınmasını, depolanmasını müşteriden daha iyi bilmek durumundadır. Ancak bu sayede müşteriye kendi bilmediği bir alternatif teklif iletebilecektir. Alternatif teklifin farklı operasyonlarını birbirine değecek şekilde kapsamı şarttır. Aralarında boşluk olan başka kuruluşların hizmetlerini içeren teklifler hem verimsiz olur hem de lojistik yönetimi mantığına ters düşer ve sonuç üretmezler.

Lojistik şirketlerin birbirine değen hizmetleri verebilmelerinin yolu öncelikle bu hizmetleri kendi bünyelerinde verebilecekleri bir altyapının kurulmasından geçmektedir. Bu bir yatırım konusudur. Her şeyden önce bu yeni zinciri yönetecek elemana, bilgiye, desteğe, finansmana sonra da bunu sağlayacak altyapıyı kuracak yatırım olanaklarına ihtiyaç vardır. Ölçekleri büyük olan müşterilerin, yüksek olan kuruluşların yapacağı çalışma budur.

Sektöre yeni giren, yatırım olanakları yetersiz olan veya yatırımlarını başka alanlara kaydırmak isteyen kuruluşlar için de yapılacak şey yine işi yönetecek elemanı, bilgiyi, desteği ve finansmanı bulmak olacaktır. Operasyonu yapacak alt yapıyı kurmak yerine, aynı işi daha büyük ölçekte yapan kuruluşlardan stratejik ortaklık çerçevesinde destek alınması; yani işi kendi kontrolleri altında yaptırmaları yerinde olacaktır. Bu sayede hizmet zincirlerine yeni bir halka eklemiş, yapılan işin tamamının kontrolünü üstlenmiş ve müşterilerine beklemedikleri hizmeti rekabet çemberinin dışına çıkarak sunmuş olacaklardır.

Bu yeni sistemde zor olan birbirine değen süreçlerin planlaması, online bilgi akışı ve kontrolü olacaktır. Yapılacak olan her kontrol,

planlanan işin doğru yapılıp yapılmadığı konusunda, hem bize hem müşterimize bilgi verecektir. Bu durumda ya yeni planların yapılması ya da iş yapma şeklimizde değişiklik yaratılması gerekecektir. Bu işlemler ancak tüm operasyonu takip edebileceğimiz bir yazılım sayesinde sağlanabilmektedir. Bilginin online gelmediği, gelen bilginin işlenip iş emri haline gelmediği yerde yönetim mümkün değildir.

Artık depolarımızda dağıtım merkezlerimizde giren ve çıkan malzemenin etiketlerinin anında okunup bilgi işleme aktarılması bir zorunluluk haline gelmiştir. Tüm elleçleme operasyonlarında bu etiketler el terminalleri ile okunmalı ve RF sistemleri ile merkezi sisteme iletilmelidir. Taşınan ürünler ise uydu veya GSM takip sistemleri ile takip edilmeli olabilecek her türlü sorun anında tespit edilip gereken müdahale yapılmalıdır. Müşterimiz bizden yapacağımız iş için belli garantiler, hatta teslim süresi ve şekli ile ilgili taahhütler istemektedir. Yönettiğimiz tedarik zinciri içindeki her hareketi anında takip etmediğimiz tak-

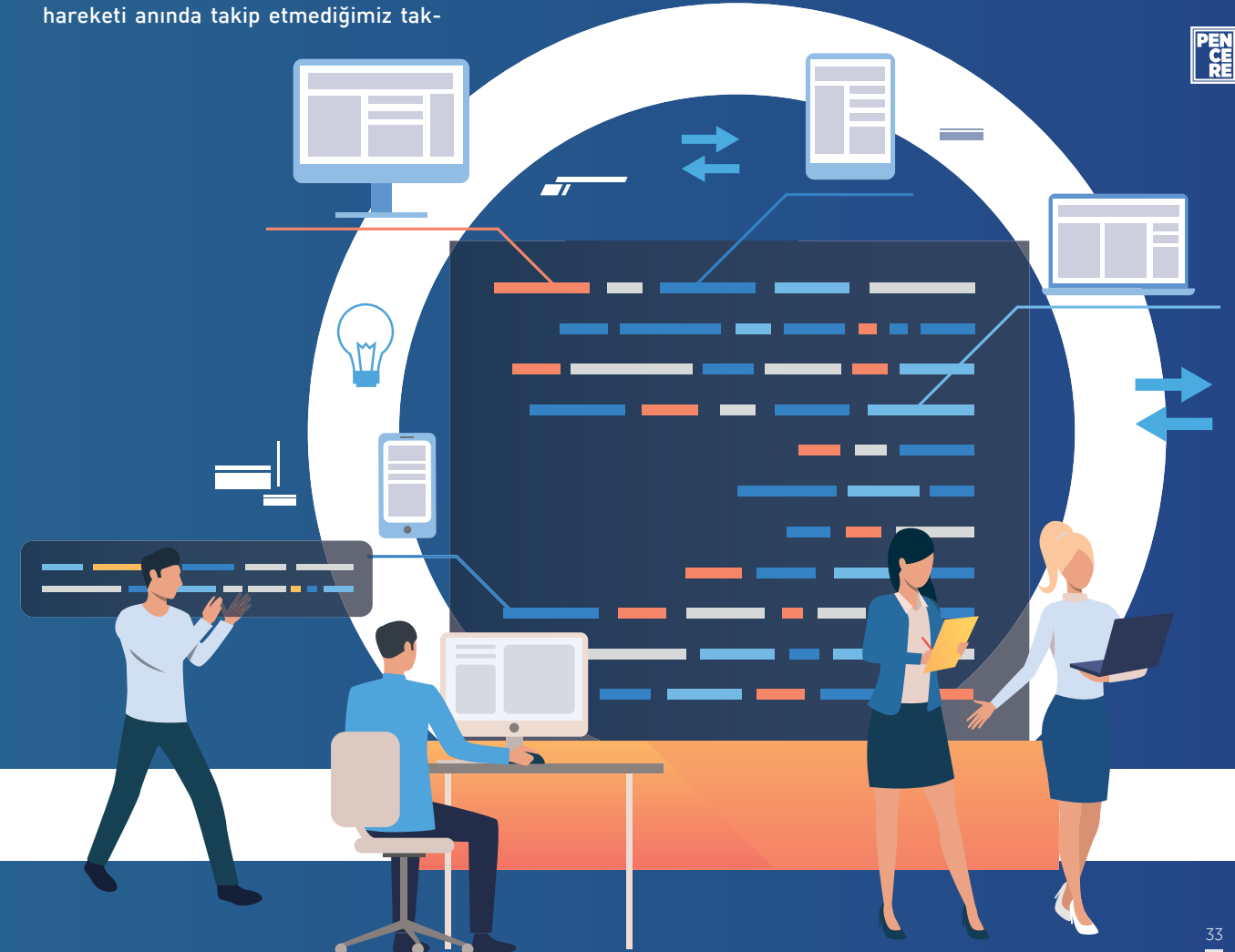
dirde inanıyoruz ki; her aksaklık bizden önce müşterimiz tarafından algılanacaktır. Yerine zamanında ulaşmayan bir malzeme, hatalı sevkiyat, taşıma sırasında oluşabilecek bir hasar biz öğrenmeden önce müşteri şikayeti olarak bize yansımaktadır. Hizmet sektöründe en kötü olay, kızgın bir müşterinin aktardığı şikayetten işi yapanın henüz haberdar olmamasıdır. Birçok kontrat bu nedenden dolayı iptal edilmekte ve hizmet üreten işini takip etmiyor suçlaması ile karşılaşmaktadır.

Başarılı olmak için kâr elde etmek, kâr elde etmek için yaptığımız işte fark yaratmak zorundayız. Fark ise ancak yaptığımız işte kendimiz geliştirerek, rakiplerimizden daha öteye giderek yaratılır. Bunu yaratmak için yöneticinizi, personelinizi eğitiniz, bilgiye yaklaşınız veya bilgiyi satın alınız. İnanıyorum ki yeni çağda yeni yöntemlerle, yeni bilgiyle donananlar, 21. yüzyılın başarılı kuruluşları olacaklardır.

BAŞARILI OLMAK İÇİN KÂR ELDE ETMEK, KÂR ELDE ETMEK İÇİN YAPTIĞIMIZ İŞTE FARK YARATMAK ZORUNDAYIZ. FARK İSE ANCAK YAPTIĞIMIZ İŞTE KENDİMİZİ GELİŞTİREREK, RAKİPLERİMİZDEN DAHA ÖTEYE GİDEREK YARATILIR.



ATILLA YILDIZTEKİN
TEDARİK ZİNCİRİ VE LOJİSTİK
YÖNETİM DANIŞMANI



LOJİSTİKTE YENİ DÖNEM ÜRÜNLERİ: HOROZ CÜZDAN

HOROZ LOJİSTİK, MÜŞTERİLERİNE ÇOK BÜYÜK KOLAYLIK SAĞLAYACAK WEB TABANLI YENİ BİR YAZILIM ÜRETTİ. BİR HOROZ KURUMSAL YAZILIMI OLAN "HOROZ CÜZDAN" UYGULAMASI, E-TİCARETLE BİRLİKTE OLUŞAN PAZAR YERİ PLATFORMLARINDA YAŞANAN TIKANIKLIĞI ÇÖZECEK VE FİRMALARIN LOJİSTİK OPERASYON FAALİYETLERİNİ DAHA KOLAY BİR YÖNETİMLE İDARE ETMELERİNİ SAĞLAYACAK YENİ NESİL LOJİSTİK ÖDEME SİSTEMİDİR. HOROZ LOJİSTİK, HOROZ CÜZDAN VE HALİHAZIRDA ÇALIŞMALARI DEVAM EDEN DİĞER YENİLİKLERLE MÜŞTERİLERE KATMA DEĞER SAĞLAMAYI HEDEFLİYOR.

Horoaz Lojistik olarak sektörde gelenekçi yapıları e-dönüşüm uyarlamaları ile daha güçlü hale getiren bir misyonumuz olduğuna inanıyoruz. Bu misyon, bizlere yeni hedefler vererek, bu hedefleri gerçekleştirmek için yeni ürünler oluşturmayı zorunlu kılıyor. 2017 yılında 42,2 milyar TL olan e-ticaret pazar büyüklüğü, 2018 yılında yüzde 42 artarak 59,9 milyar TL'ye ulaşmıştır. Bu rakamın 31,5 milyar TL'si perakende sektörüne aittir. Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik konjonktür dikkate alındığında rakamların ne denli önemli olduğu anlaşılabilmektedir.

E-ticaret pazarı için en önemli konular arasında dijital dönüşüm ve sağladığı verimlilik alanları bulunmaktadır. Bugün internet teknolojileri sayesinde firmalar daha düşük maliyetlere daha hızlı ve güvenli hizmet alabilir hale gelmektedirler. Bu durum markaların kendi uzmanlık alanlarına daha çok odaklanmalarına fırsat sağlamaktadır. Yatırım maliyetlerinde azalma ve hızlı büyümeleri ile birlikte tedarikçilerinden katma değerli hizmet beklentileri artmaktadır. E-ticarette birlikte oluşan pazar yeri (Marketplace) platformlarında, büyük firma, küçük firma ayrımı önemini kaybediyor. Horoz Lojistik olarak burada oluşan tikanıklığı çözecek, firmaların lojistik operasyon faaliyetlerini daha yalın bir yönetimle idare etmelerini sağlayacak yeni nesil lojistik ödeme sistemi olan Horoz Cüzdan web uygulamasını geliştirdik.

Türkiye, kredi kartı kullanım oranının dünya ortalamasının epey üzerinde olduğu bir ülke. Gelişmiş ödeme sistemleri çözümlerine ulaşabiliyor olmak, online ödeme almak isteyen tüm firmalar için Horoz Cüzdan'ın büyük bir şans olduğunu gösteriyor. Biz de kendi pazarımızdaki stratejilerimizi bu tür yatırımlar üzerinde yoğunlaştırıyoruz.

Horoz Cüzdan hizmetimizi online sözleşme ile Türkiye'nin önde gelen bankalarının kredi kartlarından, taksitli ve tek çekimde ek taksit gibi avantajlar sunarak kullanabilecek olan müşterilerimiz, ödeme süreçlerinde de üst düzey güvenlik gibi çok sayıda hizmetten faydalanabilecek.

Yaklaşık iki aylık kullanım süresinde müşterilerimizden de tam not alan Horoz Cüzdan ile ilgili sıklıkla sorulan soruları cevaplayarak paydaşlarımızı bilgilendirmek istedik.

Horoz Cüzdan Nedir?

Horoz Lojistik müşterilerinin önden avans yatırarak, Horoz Lojistik hizmetlerini kullanmalarını sağlayan Horoz kurumsal yazılımıdır. Bu hizmetler ürünlerin müşterilerden alınmasından bayi veya tüketicilere kadar geçen tüm sevkiyat sürecini içermektedir.

Müşteriler için Horoz Cüzdan Nasıl Çalışır?

Horoz Cüzdan, Horoz Lojistik kurumsal ERP, CRM sistemleri ile entegre olarak internet sitesi üzerinden web tabanlı olarak çalışmaktadır. Müşteriler, dünyanın her yerinden bağlanıp süreçleri yönetebilirler.

Sisteme Nasıl Üye Olunur?

Sistemin kullanılabilmesi için, www.horoz.com.tr adresindeki "Teklif Al" formu doldurulur. Burada başlayan süreç müşteri için en uygun çalışma modelinin belirlenmesi ile devam eder. Müşteriye, kabul ettiği çalışma modeli e-sözleşme olarak gönderilir. Müşterinin sözleşme onayı için e-postasına gelen mailde bulunan onay linkine tıklaması ve kayıtlı cep telefon numarasına gelecek onay mesajını girmesi, çalışmaya başlamak için yeterli olacaktır. Horoz Lojistik tarafından gerekli onaylama ve kayıt işlemleri yapıldıktan sonra Horoz Cüzdan sistemi, müşterinin e-posta adresine yeni kullanıcı adı ve şifre oluşturma linki göndererek, müşterinin kendi belirleyeceği şifresini tanımlamasını isteyecektir. Bu son adımla hızlı ve prosedürleri minimize edilmiş bir süreç ile müşteri fiziki bir zorunluluk olamadan çalışmaya başlayabilir.

Sistem Nasıl Çalışır?

Tüm bu aşamaların sonunda Horoz Cüzdan'ın avantajları ile birlikte ticari faaliyetler karşılıklı olarak başlayacaktır. Artık müşterimiz kendi maliyetlerini ve lojistik süreçlerini kontrol edecek güce ulaşmıştır. Kampanyalar menüsünden kendisi için uygun olan avans paketini seçerek, ister kredi

kartı (tek çekim veya taksitli) ödeme yöntemi, isterse EFT/Havale ödeme yöntemini seçerek hesabına bakiye yükleyebilir. Kendi ürün gruplarını ve desî bilgilerini sisteme tanımlayabilir, hesap ekstrelerini alarak her gönderisi için oluşan fiyatları görebilir, hatalı işlemler varsa bunları kolaylıkla tespit edip düzeltmelerini sağlayabilir.

Horoz Cüzdan kullanıcı dostu arayüzü ile kullanıcılarına kusursuz Horoz Lojistik hizmetlerinden faydalanma fırsatı vermektedir.

Sistemin Avantajları Nelerdir?

- E-ticaret/pazar yeri (Marketplace) platformları ile entegrasyon yeteneği,
- Hem ticari hem bireysel kredi kartı ile 3D güvenli ödeme yapılması,
- Kredi kartına göre taksit ve ek taksit avantajlarının yakalanması,
- E-Ekstre ile otomatik raporlar üretilmesi,
- EFT/Havale işlemlerinin hızlı şekilde yapılması,
- Çıkış ili- varış ili, gönderi türüne göre müşteri fiyatları üzerinden hesaplama modülü,
- Ödeme Emri Sorgulama, yapılan ödemenin sistem üzerinden dekontunun alınması,
- Anlık bakiye kontrolü ile yapılan ve yapılacak olan nakliye bedellerinin görünmesi,

- Sevk Emri Girişi, düzenlenmesi ve iptal edilmesi,
- Müşteri özelinde ürün grupları ve hacim bilgileri oluşturulabilmesi,
- Ürün grubu tanımlaması ile standart dışı ürün gönderimi yapılabilmesi,
- Horoz Lojistik Ambar Tesellüm Fişi (ATF) bilgilerinin anlık takip edilmesi,
- Teslimat bilgilerinin, varsa sorunların sistem üzerinden takip edilmesi,
- Hasar/Kayıp talebi girişi, onaylanması ve karşılıklı mutabakat yapılması,
- Ödeme Emri Sorgulaması,
- Destek Menüsü ile soru, maillerden çıkıp ticket sistemi çalışmaya başlayabilmesi.

Horoz Lojistik olarak yenilikler üreten ve bunları en hızlı şekilde sisteme uyarlayan firma misyonumuzu Horoz Cüzdan ve geliştirme aşamasında olduğumuz diğer ürünlerimizle sürdürmeye devam edeceğiz. Müşterilerimize katma değer sağlayacak her geliştirme bizim önceliğimiz olmayı sürdürecektir.



HG GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI SİNAN DANDİN

"BUTİK HİZMET VEREN KURUMSAL BİR FİRMAYIZ"



HG Gümrük Müşavirliği'nin kuruluş süreci nasıl gerçekleşti?

HG Gümrük Müşavirliği 1989 yılında kuruldu ve yaklaşık 30 yıldır faaliyetlerine devam ediyor. Mevcut haliyle bir gümrük başmüfettişi, sekiz gümrük müşaviri, 20 gümrük müşavir yardımcısı dahil olmak üzere Türkiye genelinde 120 kişilik uzman kadrosu ile sektörün ihtiyaçlarını karşılamak için hizmet veriyor. 2018 yılından bu yana ablam Yasemin Dandin Aycibin ile birlikte şirket yönetimini üstlenmiş bulunuyoruz.

İki ana dalda hizmet veriyorsunuz. Faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Gümrük Müşavirliği ve Danışmanlık konularında faaliyet gösteren bir firmayız. Az önce belirttiğim gibi, sektörün ihtiyaçlarını karşılamak adına, uzman bir kadro ile gümrükleme konusunda mevzuat ve operasyonel alanlarda hizmet verdiğimiz gibi dış ticaret alanında danışmanlık hizmeti de sunuyoruz. Ancak amiral gemimiz tabii ki gümrük müşavirliği. Sektörde, amiral gemilerini hiçe sayıp kontrolsüz büyüyen ve sonlarına üzülererek şahit olduğumuz bir sürü firma mevcut. Bu sebeple, geçtiğimiz Mayıs ayında, Horoz Grubu ile lojistik konularında birlikte hareket etmek, ülke ekonomisinin geldiği noktada omuz omuza yürümek ve daha da güçlenmek adına "Birlikten güç doğar" sloganı ile çözüm ortaklığı çerçevesinde çalışmaya, müşterilerimize paket hizmet sunmaya başladık. Böylece, Horoz Grubu ile birlikte lojistik hizmetlerinden gümrüklemeye kadar tedarik zincirinin tüm halkalarını bir araya getirdik ve birbirimize güç kattık.

Biraz da şubelerinizden konuşalım. Size Türkiye'de hangi şubelerinizden ulaşabiliriz?

Talep doğrultusunda Türkiye'nin her yerinde, bütün gümrüklerde mobil hizmet veriyoruz. Ancak yerleşik ofislerimiz daha ziyade, dış ticaretin yoğun ve hızlı olduğu bölgelerde. Şirketimiz, İstanbul ve İzmir olmak üzere iki bölge müdürlüğünden oluşuyor. İstanbul Bölge Müdürlüğü; genel müdürlüğümüz ile birlikte Horoz Holding binasında yer alıyor. İstanbul'da Ambarlı, Erenköy, Muratbey,

AHL, İstanbul Havalimanı, Gebze ve Derince ofislerimiz bulunuyor. İzmir Bölge Müdürlüğü ise merkez ofis kadar personel sayısına sahip olup bağlantıları Aliağa, Manisa ve Serbest Bölge Ofisleri ile yerinde hizmet veriyor. Ayrıca Mersin'de İstanbul Bölge'ye bağlı bir gümrük ofisi, Ankara'da ise bakanlıklar ve hukuki süreçler ile ilgili hizmet veren bir hukuk müşavirliği ofisimiz bulunuyor.

HG Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetleri'ni rakiplerinden farklı kılan özellikleri neler?

Bu konu ile ilgili uzun cümleler kurmaya gerek yok; butik hizmet veren kurumsal bir firma olmamız en büyük özelliğimiz. Bütün hizmet alan firmalarımız ile birebir ilgileniyoruz. Tüm firmalarımız istedikleri zaman istedikleri konularda danışmanlık hizmeti alabiliyorlar. Sadece beyanname üreten arkadaşlarımız ile değil; kafalarında tüm soru işaretlerini gidecek, daha sağlıklı ilerlemelerini sağlayacak ve doğru yönlendirmeler yapacak bir ekip ile çalışmalarına imkan veriyoruz.

2019'un sonlarına doğru gelmişken, bu yıl sizin için nasıl geçti? 2020 hedefleriniz neler?

2019 yılı Türkiye ve dünya için zorlu geçti. Sektörde iniş çıkışlara dayanamayıp, ticari hayatlarına devam edemeyen birçok müşavirlik firması oldu. Biz HG olarak ne mutlu ki standartlarımızın altına düşmeden, hatta güçlenerek bu yılı geçiriyoruz. 2019 yılını reorganizasyon fırsatı olarak değerlendirerek kendi içimize döndük. Öz gelişimimize öncelik verip yeniden yapılanma sürecine girdik. Bu kapsamda, bu yılın başında Sayın Levent Özkardeş Genel Koordinatörümüz olarak aramıza katıldı. Levent Özkardeş, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden (Mülkiye) mezun, yüksek lisansını Amerika Birleşik Devletleri'nde Çok uluslu Ticaret üzerine yapmış, mevcut süreçte de doktora eğitimine devam eden, üniversitede dış ticaret üzerine dersler veren, panellere konuşmacı olarak katılan akademik yönden çok etkin biri. Dahası; Levent Bey, Gümrük Başmüfettişi sıfatıyla 17 yıldan fazla Bakanlık Müfettişliği görevini yürütmüş, gümrük alanında sayısız inceleme ve denetimler yapmış, pek çok şirketin Sonradan Kontrol Denetimi ve YYS Yerinde İnceleme denetimini gerçekleştirmiş; dolayısıyla görevi süresince özel sektör ile iç içe olmuş, mesleki anlamda bu işin en tepesinde bulunmuş. Kendisinin de katılımı sonrası şirketimizi yeniden gözden geçirip daha kurumsal ve daha etkin bir yapılanma için dönüşümü başlattık.

Aynı zamanda, geçtiğimiz Mayıs ayında şirket merkezimizi Horoz Grubu ile aynı çatı altına taşıyarak, Horoz Lojistik ve Horoz Bolloré ile çözüm ortaklığı sürecine girdik. Buralardan aldığımız destekle 2020 yılında da bünyemize yeni firmalar eklemeyi ve sizlerle koordineli bir biçimde büyük bir atılım yapacağımızı öngörüyoruz. 2020 altyapısını oluşturmaya başladık bile. Genç ve dinamik bir kadro olarak gözümüz en yüksekte, hep daha iyi olmak için mücadele edeceğiz.

Lojistik sektörü sürekli devinim halinde. Bu değişime nasıl ayak uyduruyorsunuz?

Öncelikle içinde bulunduğumuz süreci doğru takip edip doğru analiz ediyoruz. Bu kapsamda; dış ticaret firmalarının, gerek maliyetlerini azaltmak gerekse operasyonel işlemlerini sadeleştirmek amacıyla bütünleşik lojistik hizmeti sağlayan tedarikçilere giderek daha fazla yöneldiğini gözlemliyoruz.

"GENÇ VE DİNAMİK BİR KADRO OLARAK, GÖZÜMÜZ HEPA YÜKSEKTE OLACAK. HER ZAMAN DAHA İYİ OLMAK İÇİN MÜCADELE EDECEĞİZ."



Bütünleşik lojistik kavramı çerçevesinde işletmenin tedarik zincirini oluşturan tüm unsurların tek bir süreç içinde sağlanması esas malum. Bu bakış açısıyla, çözüm ortaklığı kararı aldığımız geçtiğimiz Mayıs ayından bu yana gümrük müşavirliği ve danışmanlık konularında kendi yeteneklerimizin üzerine odaklanıp, lojistik ihtiyaçları için alanında uzman Horoz Lojistik ve Horoz Bolloré ile birlikte paket hizmet sunmaya başladık. Horoz Grubu'nun sahip olduğu altyapı ve tecrübe ile bizim tecrübe ve kapasitemizin birleşmesi yeni bir güç olarak sektörde dalgalanmalara sebep oldu bile. Dış ticaretin mevcut ihtiyaçları doğrultusunda birlikte sağladığımız door-to-door bütünleşik lojistik hizmetleri ile olumlu geri dönüşler almaya ve bünyemize yeni firmalar kazandırmaya başladık. Kısacası birlikten güç doğdu ve bizim amacımız bu gücü birlikte daha da büyütmek.

HG GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ, GEÇTİĞİMİZ MAYIS AYINDA "BİRLİKTE GÜÇ DOĞAR" SLOGANI İLE HOROZ LOJİSTİK VE HOROZ BOLLORÉ İLE ÇÖZÜM ORTAKLIĞI SÜRECİNE GİRDİ VE BU BİRLİKTEKİLE MÜŞTERİLERİNE DOOR-TO-DOOR BÜTÜNLEŞİK LOJİSTİK HİZMETLERİ SUNMAYA BAŞLADI.

Gümrük müşavirliği ve danışmanlık alanlarında sağladığı hizmetlerle dış ticaret sektöründeki ihtiyaçları karşılamaya yönelik çalışmalar yürüten HG Gümrük Müşavirliği, sektöründe öncü köklü bir firma. Geçtiğimiz aylarda Horoz Lojistik ve Horoz Bolloré ile çözüm ortaklığı sürecine giren başarılı şirket, her geçen gün büyümeye devam ediyor. HG Gümrük Müşavirliği Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Dandin ile başarı hikayelerinin yanı sıra lojistik sektörünün durumu hakkında konuştuk.

MODA, TURİZM, SİESTA İŞTE

İTALYA

PİSA KULESİ, KOLEZYUM, TREVİ ÇEŞMESİ, VENEDİK VE DAHA BİRÇOK
BÜYÜLEYİCİ KÖŞESİYLE SANATIN KALBİNİN ATTIĞI YERDE, İTALYA'DAYIZ.

Avrupa'nın tarih ve sanat ko-
kan, kökleri Büyük Roma
İmparatorluğu'na dayanan
ülkesi İtalya... 15. yüzyılda
Avrupa medeniyet tarihine
yön vermiş, dünyanın bilim, sanat, arke-
oloji, tarih ve edebiyat alanlarında gelişt-
tiği Rönesans dönemine ev sahipliği
yapmış ve aydınlanma döneminin başla-
dığı yer olan İtalya, tüm bu zengin kültü-
rel oluşumların sonucunda günümüzde
bir dünya rekorunu elinde tutuyor. İtal-
ya, UNESCO Dünya Miras Listesi'ne gir-
miş 53 eser ile listede en fazla esere
sahip ülke olarak ipi göğüslemiş du-
rumda. Her bir köşesi sanat ile işlenmiş
bu ülke, dünyaca ünlü ressam, müzisyen
ve yazar gibi pek çok sanatçının da
ana vatani.

Kuzey Afrika ve Asya'dan İtalya'ya göç
edenlerle Müslüman ve Budist nüfusun
son yıllarda oldukça arttığı ülkenin res-
mi dini Katoliktir. İtalyanların çoğu Roma
Katolik Kilisesi'ne mensuptur. Katolik
Kilisesi'nin merkezi Vatikan, dünyanın
en küçük şehir devleti ve dünyadaki tek
"Tanrı-Kenti" statüsündeki yer. Dine faz-
lasıyla önem verilen İtalya'da, sanat ile
din birbiriyle iç içedir. Ülke manastırlar,
kutsal yerler ve diğer tapınak yerleri ba-
kiminden oldukça zengin.

Avrupa'nın güneyinden Akdeniz içlerine
doğru kuzeybatı ile güneydoğu yönünde
uzanmış bir yarımada üzerinde yer alan
İtalya'nın, kuzey sınırında Alp dağları sı-
ralanıyor, güneyindeki Katanya bölgesin-
de ise Avrupa kıtasındaki en büyük yanar-
dağ olan Etna Yanardağı yer alıyor. Etna
ile birlikte hâlâ aktif olan Vezüv, Strom-
boli ve Vulcano adında üç yanardağı daha
bulunmaktadır. Akdeniz ikliminin hakim
olduğu İtalya'ya ziyaret için en uygun za-
man olarak takvimler ekim ve nisan ayını
gösterir. Sadece doğal ve kültürel tarihi
ile değil her yıl düzenlenen spor, sanat
ve kültür alanındaki festivalleriyle de
çok sayıda turist çeken İtalya, Avrupa'nın
Fransa'dan sonra en çok turist ağırlayan
ülkelerinden biri olarak biliniyor. Turist
ziyaretlerinde dünya sıralamasında en
çok ziyaret edilen beşinci, turizmde en
çok kazanan dördüncü ülke olma özel-
liğine sahip. İtalya'ya ayak basan turist-
lerin en fazla karşılaştığı şey ise eşsiz
mimarileriyle meydanları süsleyen çeş-
meler. Sayısız tarihi çeşmeye sahip olan
ülkenin en önemli çeşmelerinden biri

SADECE 2018 YILINDA
AĞIRLADIĞI TURİST
SAYISI 52,4 MİLYON
OLAN İTALYA, TÜM BU
TURİZM CANLILIĞINA
RAĞMEN 2018 YILININ
SON DÖNEMLERİNDE
RESESYONA GİREN
EKONOMİSİNİ DÜZELTME
ÇABASINDA. İTALYA'NIN
EKONOMİK ANLAMDA
YAŞADIĞI BU KRİZ VE
ÜLKENİN GİTTİKÇE
ARTAN BORÇLARI, AB'Yİ
KORKUTMAYA BAŞLADI.



İTALYA, 2,4 TRİLYON EURO'YA ULAŞAN KAMU BORCUNU ÖDEYEBİLMEK İÇİN ÜLKEDEKİ BAZI TARİHİ BİNALARI SATMA AŞAMASINA GELMİŞ DURUMDA. ESKİ GARNİZON BİNALARI, MANASTIRLAR VE DENİZ FENERLERİ DAHİL OLMAK ÜZERE 400 TARİHİ BİNAYI SATIŞ LİSTESİNE KOYAN İTALYA HÜKÜMETİ, SATIŞTAN GELECEK KAYNAK İLE BORÇLARINI BİRİZ OLSUN KAPATMAYI HEDEFLİYOR.

de hiç kuşkusuz herkesin "Aşıklar Çeşmesi" olarak bildiği Roma'daki "Trevi Çeşmesi'dir. Çeşmeye para atıldığında Roma'ya tekrar geleceğine inanan kişi sayısı da oldukça fazla. Öyle ki bu çeşmeden her gün toplanan tutar 3 bin Euro civarında. Çeşmeye atılan bu paralar ise toplanıp Kızılhaç'a ve yerel yardım kuruluşlarına bağışlanıyor. Sadece 2018 yılında ağırladığı turist sayısı 52,4 milyon olan İtalya, tüm bu turizm canlılığına rağmen 2018 yılının son dönemlerinde resesyona giren ekonomisini düzeltme çabasında. İtalya'nın ekonomik anlamda yaşadığı bu kriz ve ülkenin gittikçe artan borçları AB'yi korkutmaya başladı.

AB'Yİ KORKUTAN BORÇLAR

2 trilyon dolarlık yurt içi hasılası ile dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında gösterilen İtalya, Avrupa'nın dördüncü, dünyanın sekizinci büyük ekonomisine sahip. NATO ve Avrupa Birliği'nin kurucu üyelerinden olan İtalya, Avrupa ve dünya siyasetinde önemli bir paya sahip olmasına rağmen, son yıllarda girdiği

borç batağından kurtulamıyor ve 2008 yılından beri ekonomik krizle mücadele ediyor. İtalya, 2,4 trilyon Euro'ya ulaşan kamu borcunu ödeyebilmek için ülkedeki bazı tarihi binaları satma aşamasına gelmiş durumda. Eski garnizon binaları, manastırlar ve deniz fenerleri dahil olmak üzere 400 tarihi binayı satış listesine koyan İtalya hükümeti, satıştan gelecek kaynak ile borçlarını biraz olsun kapatmayı hedefliyor.

2012 yılından beri mali sıkılaştırma politikaları inişli çıkışlı bir şekilde ilerleyen İtalya, 2018 yılının üçüncü çeyreğinde son 10 yılın en sert düşüşünü yaşadı. İtalyan İstatistik Kurumu tarafından yayımlanan veriler, ülke ekonomisinin 2018'in sonunda resesyona girdiğini ve yüzde 0,5 oranında daralan ekonomisi ile İtalyan hükümetinin oldukça zor bir durumda kaldığını gösteriyor. Kamu borcunun milli gelire oranı yüzde 133,7'ye ulaşan İtalya, en çok borcu olan Avrupa ülkeleri arasında Yunanistan'ın ardından ikinci sırada yer alıyor. AB kriterlerine göre bu oran yüzde 60'ı geçmemeli.

GSYİH
2,073,902
MİLYON DOLAR

KİŞİ BAŞI GSYİH
34,359
DOLAR

BÜYÜME ORANI
% -0,9

İŞSİZLİK
% 10,5

İTHALAT
35054.11

İHRACAT
40782.61

İSTİHDAM
% 58,9

Yaşanan bu ekonomik durgunluğa çözüm arayan İtalyan hükümeti bütçe çalışmaları yaparak, ibreyi tersine döndürmeye çalışıyor. Başbakan Giuseppe Conte, İtalyan ekonomisinde yavaşlama olacağını hükümetin de öngördüğünü ve 2019 bütçesinin buna göre hazırlandığını söylüyor. İtalyan Sanayiciler Konfederasyonu da (Confindustria) İtalya için 2019 yılında sıfır büyüme tahmininde bulunarak, küçülme riskinin yüksek olduğunu öngörüyor.

İTALYA'NIN EKONOMİSİ

Ağır sanayisi ve yüksek teknolojiyi ihracat gücüyle dünyanın sanayileşmiş yedi ülkesinin oluşturduğu G7'nin bir üyesi olan İtalya, güneyinde ve batısında Akdeniz, doğusunda Adriyatik Denizi ile çevrelenmiş jeopolitik özellikleriyle deniz ticaretinde dünyanın en önemli ülkeleri arasında yer alıyor. Limanları özellikle nakliye ve lojistik alanında oldukça gelişmiş olan İtalya'nın tarihine bakıldığında, ticaretinin gelişiminde limanların rolünün büyük olduğu görülüyor. Bulunduğu konum itibarıyla kara, deniz ve hava ulaşım ağı gelişmiş bir ülke olan İtalya,

dış ticaretini geliştirmek ve lider durumda olduğu sektörlerdeki pazarını korumak için son yıllarda çeşitli çalışmalar yürütmeye başladı. Bu çalışmalar Ekonomiyi Geliştirme ve Uluslararası Ticaret Bakanlığı tarafından belirleniyor ve İtalya'nın Ticaret ve Ekonomi ile ilgili tüm kurum ve kuruluşları tarafından destekleniyor.

TİCARETİN GÖZ BEBEGİ LİMANLAR VE TARIM

156 tane limanı bulunan İtalya'nın en büyük limanı olan Cenova Limanı, aynı zamanda Akdeniz'in ikinci büyük limanıdır. Diğer önemli ticari limanları ise: Venedik, Trieste, Toranto Napoli ve La Spezia. Yaklaşık olarak 15 milyon hektar büyüklüğünde tarım alanına sahip olan İtalya'da 2018 yılı IMF verilerine göre tarım sektörünün payı yüzde 2,1, sanayi sektörünün payı da yüzde 74 olarak görülüyor. 200'den fazla sanayi bölgesi olan İtalya ekonomisinde sanayi bölgeleri çok önemli bir konumda. Sanayi bölgeleri olarak adlandırılan ve aynı sektörde, her biri üretim aşamalarının farklı dallarında uzmanlaşmış birçok firma, sıkı ekonomik ilişkiler içerisinde. İtalya'da 200'den fazla





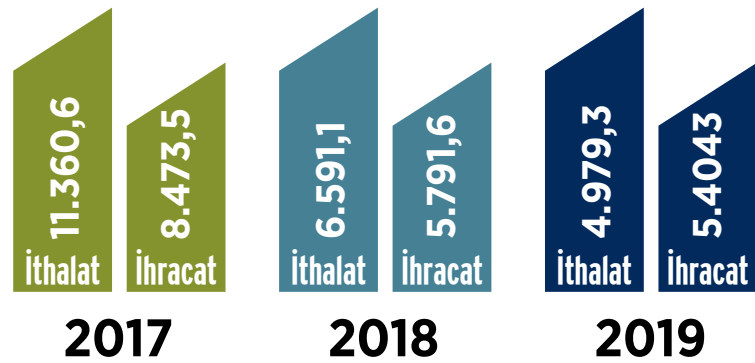
TÜRKİYE VE İTALYA ARASINDAKİ İLİŞKİ

Türkiye ve İtalya'nın ticari ilişkileri Osmanlı İmparatorluğu'nun Akdeniz'de egemen olduğu 1800'lü yıllara dayanıyor. Diplomatik ilişkileri ise 1856 yılında kurulmuş olan iki ülkenin, 2006 yılında diplomatik ilişkilerinin 150'inci yılı kutlandı. İtalya, Türkiye'nin AB üyeliğini destekleyen ülkelerin başında geliyor ve Türkiye ile İtalya arasındaki ticari ve ekonomik ilişkiler son yıllarda hızla gelişiyor. Türkiye'nin en önemli ticaret ortaklarından olan İtalya, aynı zamanda Türkiye'deki en büyük beşinci yabancı yatırımcı konumunda. 2017 yılı itibarıyla Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştirdiği altıncı ülke konumuna gelen İtalya'ya ihracatımızın yüzde 5,4'ünü yaparken, ithalatımızın da yüzde 4,8'ini karşılıyoruz. Türkiye'nin İtalya'ya ihracatının yüzde 34,2'sini otomotiv sanayi grubu oluşturuyor. Dokumacılık, elektrikli makineler, tarım ve gıda ürünleri ise ihracat yaptığımız diğer ürünler. İtalya'dan ithal ettiğimiz ürünlerde yüzde 33,2 ile elektrikli makineler başı çekiyor. İthal edilen diğer ürünler ise otomotiv, plastik ürünler, mineral yakıt ve mineral yağlar. İtalyan Ticaret Odası, Türkiye'nin İtalya için Rusya, Çin veya Brezilya'dan çok daha önemli bir yatırım ve ticaret ortağı durumunda olduğunu söylüyor. Bu önemli ticari ortaklığın sebebi olarak da Türkiye'nin İtalya'ya hem konum olarak yakın olması hem de komşu olduğu pazarlara girebilmesi için önemli bir merkez oluşunu gösteriyor.

sanayi bölgesi mevcut. Organik tarımda oldukça ilerlemiş olan İtalya'da, 1980'lerde başladığı organik tarım alanında oldukça ilerleme gösteren İtalya, 1995 yılında büyük bir ivme kazanmış. İtalya şu an AB ülkeleri içerisinde organik tarıma ayrılan alanların en büyüğüne sahip. Özellikle Sicilya'daki üzüm bağları ile şarap konusunda da dünyada önemli bir yeri olan İtalya, kökeni antik çağlara dayanan şarap üretiminde Fransa ile sürekli rekabet içinde olsa da dünyanın en büyük şarap üreticisi durumunda.



TÜRKİYE İTALYA ARASINDA YILLARA GÖRE DİŞ TİCARET ORANLARI (MİLYON DOLAR)



KAHVE MOLASI



Bennu Yıldırımlar

“SANAT,
GERÇEĞİN YORUMUDUR”

FOTOĞRAFLAR: UFUK ALTUNKAŞ

T

elevisyonda her ne kadar dram yüklü senaryolarda izlemeye alışkın olsak da, gülmeyi ve güldürmeyi seven bir sanatçı, Bennu Yıldırımlar. Dizilerde, sinema perdesinde ve tiyatro sahnelerinde severek takip ettiğimiz Yıldırımlar, “Oyuncunun doğruya ve içten olanı bulmaya olan aşkının bitmemesi gerektiğine inananlardanım” diye tanımlıyor kendisini. Bedeni ve beyni yeterli olduğu sürece, ömrünü tiyatro sahnesinde geçirmek isteyen Bennu Yıldırımlar ile Pencere Dergisi'ne özel keyif dolu bir röportaj gerçekleştirdik.

Sizi Süper Baba'nın Elif'i, Yaprak Dökümü'nün Fikret'i ve en son da Kadın'ın Hatice'si olarak gördük. Oyunculüğün doğası gereği birbirinden farklı onlarca karaktere hayat verdiniz. Tüm bu rollerden neler öğrendiniz?

Süper Baba dizisi ismimin duyulması açısından önemliydi. Sonrasında da birbirinden farklı rollerde izleyici karşısına geçtim. Mesleğini severek yapmaya çalışan biriyim. Bu süreçte, seyirciyle uzun süre buluşan işlerde yer almanın mutluluğunu yaşadım. Kendi hayatımda olmayan kalabalık içinde, daha duyarlı ve sabırlı olabilmeyi öğrendim.

Türkiye'de pek rastlamadığımız bir şey televizyon ekranında güçlü kadın karakterlerin başrolde yer alması. 'Kadın' dizisi de tam olarak güçlü kadın karakterlerden oluşuyor. Kadın hassasiyetinin ve kadına karşı şiddetin bu kadar gündemde olduğu bir dönemde “Kadın” dizisi, Türk kadınına neleri göstermeyi amaçladı? Kadınların iş birliğiyle dayanışma içinde olmasının, işlerin altından kalkmayı kolaylaştırdığı bir gerçek. Dizide de çeşit çeşit kadın karakterlerin olması ve hepsinin farklı hikayelerinin olmasının izleyiciyi cezbedtiğini düşünüyorum. İnsanları yargılamadan kabul etmenin ve dayanışma içinde olmalarının öneminin altı çiziliyor dizide.

Kadına yönelik şiddet ve kadın cinayetlerinde son zamanlarda gözle görülür bir artış yaşanıyor maalesef ve bunun artmasının sebeplerinden biri olarak da televizyonlarda yayınlanan şiddet içerikli diziler gösteriliyor. Siz bu konu hakkında neler düşünüyorsunuz? Türk televizyonlarında kadın karakterlere yer verirken nelerde sorun yaşıyoruz?

Şüphesiz ki erkek egemen bir toplumun kadınlarıdır. Kadınların hayatta sadece cinsel kimliğiyle konumlandırılması, eğitim ve sosyal statü anlamında dışlanması büyük haksızlık da olsa üretilen projelerde de bu durum farksız oluyor. Bu haksızlıkların giderilmesi, kadının hayatın her alanında doğru konumlandırılması dünya barışı için en büyük katalizördür. Sanata dair yapılan tüm işlerde hassas denklemler olduğu unutulmamalı.

Eskiye göre 'başarılı oyuncu' tanımlaması ek-randa görünürlüğü, güzelliği ve popülerliğiyle ölçülüyor. Sizin için başarı nasıl tanımlanıyor ve günümüzdeki popüler olmak eşittir başarılı olmak düşüncesine nasıl bakıyorsunuz, başarının anlamı sizce de boşaltılıyor mu?

“SANAT, İNSANLARI ETKİLEYEREK DAHA ÇOK FARK ETMELERİNİ SAĞLAR. UMARIM DAHA ÇOK SANATLA İÇ İÇE OLACAĞIMIZ DÜNYALARIMIZ OLUR. GÜNEŞİ VE MANZARASI BOL, SOLDAKİ PENCEREYİ AÇALIM İÇERİYE HAVA GİRSİN! UMUDU, İÇİMİZDE BARINDIRARAK YAŞAMAYA DEVAM EDELİM...”

"KADINLARIN HAYATTA SADECE CİNSEL KİMLİĞİYLE KONUMLANDIRILMASI, EĞİTİM VE SOSYAL STATÜ ANLAMINDA DIŞLANMASI BÜYÜK HAKSIZLIK DA OLSA ÜRETİLEN PROJELERDE DE BU DURUM FARKSIZ OLUYOR. BU HAKSIZLIKLARIN GİDERİLMESİ, KADININ HAYATIN HER ALANINDA DOĞRU KONUMLANDIRILMASI DÜNYA BARIŞI İÇİN EN BÜYÜK KATALİZÖRDÜR. SANATA DAİR YAPILAN TÜM İŞLERDE HASSAS DENKLEMLER OLDUĞU UNUTULMAMALI."

Yakışıklı ya da güzel olmak gibi fiziksel durumlar oyunculuk için avantaj sayılabilir fakat eğitim, ahlak ve yetenek başarının asıl anahtarlarıdır. Her şeyde olduğu gibi oyunundaki samimiyet ve içtenliği geçireceğin her yaştan insan hikayelerinin yazılıyor olması ve istikrarlı bir şekilde oyunculukta devam edebiliyor olmak da çok önemli. Genellikle televizyon dizileri gösterge kabul ediliyor ama tiyatroyu da hesaba katarak bir değerlendirme yapılması gerekiyor.

Netflix, Blutr ve Puhutv gibi dijital platformların hayatımıza girmesiyle dizi sektörü sizce nasıl bir değişim ve dönüşüm yaşıyor? İleride sizi bu tarz platformlarda görebilecek miyiz? Dünyadaki durumla karşılaştırdığımızda ülkemizdeki dizi dakikalarına bakacak olursak sürelerin azalması oldukça sevindirici. Senaryoların daha iddialı olmaya başlayacağını düşünüyorum. Coğrafi olarak bulunduğumuz topraklar çok kıymetli hikayeleri barındırıyor. Ben de senaryosunu sev-

diğim ve ekip olarak içinde olmaktan keyif alacağım bir iş olduğunda tabii yer almak isterim.

Televizyonda sizi hep ağır başlı rollerde izliyoruz. Peki hiç komedi dizisinde eğlenceli bir karakteri oynamak ister miydiniz?

Televizyonda da birkaç işim oldu ama genellikle dizilerde sizi belirli kalıplarda görmek isteyebiliyorlar. Çeşitlilik arz etmeyen senaryolar sebebiyle de dram ağırlıklı rollerde yer aldım daha çok. Tiyatroda olduğu gibi bir komedi dizisinde olmak da isterim tabii.

Gelelim sizleri en son beyazperdede izleyebildiğimiz Nuri Bilge Ceylan'ın yönettiği Ahlat Ağacı filmine. Bir röportajınızda Nuri Bilge Ceylan ile çalışmak laboratuvar ortamı gibi demişsiniz. Şahsına münhasır yapısı olan bir yönetmenle çalışmak sizin için nasıldı, oyunculuk anlamında nasıl bir gözlem yapmanızı sağladı?

Nuri Bilge Ceylan, "Ahlat Ağacı" filmiyle yine özel bir filme imza atmış, ülkemizin önde gelen yönetmenlerinden. Asuman karakterini nasıl oynamamı istediğiyle ilgili çekimler sırasında ve öncesinde bol bol konuşarak birlikte düşünmeyi sağladı sanırım. Oyuncunun doğruya ve içten olanı bulmaya olan aşkının bitmemesi gerektiğine inananlardı. Yönetmenimizin de yönlendirmeleriyle umarım filmi izleyenlere Asuman karakterini anlama fırsatı vermişimdir.

Televizyon benim için 'ek iş' diyerek yıllardan beri sahne aldığınız tiyatro vazgeçilmeziniz diyebilir miyiz?

1988'den beri bir fiil tiyatro sahnesindeyim. Başat isim olarak şehir tiyatroları oyuncusuyum ve bana izin verildiği sürece dizi yapıyorum. Bedenim ve beynim yeterli olduğu sürece mesleki anlamda öncelikli isteğim; tiyatro sahnesinde olmak.

Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz olacak mı?

Kadın dizisi üçüncü sezonuyla ekrana gelmeye devam edecek. Şehir Tiyatroları'nda çalışmaya devam ediyorum. Yeni sezonda bir tiyatro oyunu olabilir, yakın zamanda netleşecek.

Oyuncu olarak doyuma en fazla ulaştığınızı düşündüğünüz rol ya da rolleriniz hangileriydi?

Nazım Hikmet'in şiirinden esinlenerek diyebilirim ki; "En sevdiğim rol henüz oynamadığım roldür" (gülüyor). Özellikle tiyatrodaki rol aldığım karakterler izleyiciyi şaşırtmak adına bir oyuncu olarak beni daha çok doyuma ulaştırıyor. Televizyon izleyicisi bana hüznü yakıştırırsa da ben gülmeyi ve güldürmeyi daha çok seviyorum.

Bennu Yıldırımlar'ın sanat ve sanatçı tanımını nedir?

Gerçeğin bir yorumudur sanat. İçindeki çocuğu öldürmeden merak eden, üreten, şaşırtan, uyandıran, deneyime açık olandır sanatçı da.

Eşiniz de ülkenin en sevilen oyuncularının başında geliyor. Eşinizden hem mesleki hem de insani anlamda neler öğrendiniz?

Bülent ile karşılıklı anlayış ve saygı çerçevesinde hayatı paylaşıyoruz. Şanslıyız ki, anlaşılan karakterlere sahibiz ve mesleki anlamda da birbirimizi hem eleştirir hem de destekleriz. Genellikle yaptığımız işleri izleriz. İkimizin ortak noktası iyi oyunlarda ve iyi filmlerde rol alabilmek. Ekonomi, politika, sanat olmak üzere birçok konu hakkında konuşuruz. Kızımız Ada'ya iyi bir örnek olmaya çalışıyoruz.

Önümüzdeki dönemde sabırsızlıkla gerçekleşmesini beklediğiniz sanat olayı ya da sinema filmi var mı? Varsa bunlar neler?

Yeni sezonda irili ufaklı bütün tiyatrolarda yapılan işleri izlemek istiyorum. Üzerine düşünüp taşınacak, yaratıcı bir senaryo ile karşılaşsam ve beni heyecanlandırırsa rol almak da isterim. Bu aralar 23. İstanbul Tiyatro Festivali'ni heyecanla bekliyorum.

Son olarak, hayata hangi pencereden bakıyorsunuz?

Toplumun dinamikleri; ekonomik şartlar ve dünyanın gidişatıyla ilintilidir. Sanat, insanları etkileyerek daha çok fark etmelerini sağlar. Umarım daha çok sanatla iç içe olacağımız dünyalarımız olur. Güneşi ve manzarası bol, soldaki pencereyi açalım içeriye hava girsin! Umudu, içimizde barındırarak yaşamaya devam edelim...

BENNU YILDIRIMLAR FİLMOGRAFİSİ

1987	Gönülden Gönüle
1992	Adada Son Gece
1993	Ağrı'ya Dönüş
1994	Gece, Melek ve Bizim Çocuklar
1998	Eski Fotoğraflar
1998	Kaç Para Kaç
1999	Ölümün El Yazısı
2000	Hiç Yoktan Aşk
2004	Bulutları Beklerken
2006	Kabuslar Evi: Kaçan Fırsat Limited
2008	Gökten Üç Elma Düştü
2010	Anı Yaşamak
2010	Kars Öyküleri
2016	Ağustos Böcekleri ve Karıncalar
2018	Ahlat Ağacı

BENNU YILDIRIMLAR'IN ROL ALDIĞI DİZİLER

1989	Gençler
1989	İz Peşinde
1990	Perili Köşk
1992	Gülen Ayva Ağlayan Nar
1993	Süper Baba
1995	Kopgel Taksi
1995	Muhteşem Zango
1996	Hayat Bazen Tatlıdır
1997	Kördüğüm
1998	Utanmaz Adam
2000	Üzgünüm Leyla
2001	Tek Celse
2002	Bir Tatlı Huzur
2004	Aynalar
2005	Maki
2006-2010	Yaprak Dökümü
2008	Anında Görüntü Show
2011-2013	Umutsuz Ev Kadınları
2014	Gönül İşleri
2016	Altınsoylar
2017	Kadın



“GERÇEKLİĞİ SALT KENDİ PENCERESİNDEN GÖRDÜKLERİNE MAL ETMEMEYE ÇALIŞAN BİR ADAMIM”



SEZGİN
KAYMAZ

Kendisini ilham gelince yazan insanlardan olarak tanımlayan Sezgün Kaymaz, üniversiteyi bırakma macerasını da hentbol antrenörlüğünü de voleybol yöneticiliğini de yazma arzusuna kendisini kavuşturan yollar olarak yorumluyor. Kaleme aldığı pek çok kitabın içinden, ismiyle sıyrılan Geber Anne'nin de yazarı olan Sezgün Kaymaz ile Pencere Dergisi için bir röportaj gerçekleştirdik.

Hacettepe Üniversitesi İngilizce Dilbilimi Bölümü'nü, Türkçe dersini veremediğiniz için son sınıftan terk etmişsiniz ve uzun bir süre hentbol ve voleybol ile yakından ilgilenmişsiniz. Bu yolculuğun ibresi yazarlığa nasıl çevrildi?

Bugün geriye dönüp bakınca, ben üniversite maceramı da hentboldaki antrenörlük ve devamında voleyboldaki yöneticilik maceramı da bende zaten mevcut olan, ama benim henüz varlığını bilmediğim yazma arzusuna beni kavuşturan yollar olarak görüyorum. Hep deriz ya; “Şunlar şunlar olmasaydı bugün bunlar olmazdı.” diye. Bunun gibi. Üniversite maceram mezuniyetle sonuçlanmış olsaydı, yazmak benim için muhtemelen uzaklardan geçen bir hayal olarak kalacaktı. İyi ki sinirlenip öğrenci işlerini terk etmişim de mezun olmaktan vazgeçmişim demiyorum ama şunun farkındayım: Eğer mezun olsaydım bugün bu röportajı yapıyor olmazdık. İbre, benim üniversitenin son sınıfında “Altın ders almak zorundasın.” dedikleri an bu tarafa dönmeye başlamış. Gayet açık. Ama beni yazar yapan şey bu değil. Ben zaten yazarmışım, bilmiyormuşum. Olaylar beni usul usul o noktaya getirmiş. Gene ben bilmeden.

Röportajlarınızda ‘yazma disiplini yok, günlük çalışma limitim de yok’ diyorsunuz. Ancak 2019 yılına kadar 16 kitap yazdınız. Plansızlığınızın içinde planınız olduğunu söyleyebilir miyiz?

Felsefi olarak; “Belki de benim plansızlığım planlı olmanın ta kendisidir.” diyebilirim, ama bu mantıklı olmaz. Onun için cevabım hayır. Plansızlıktan kastım şu: Günde şu kadar saat çalışmadan şuradan şuraya gitmem, şu kadar sayfa yazmadıkça yerimden kıpırdamam, sessizlik isterim, beni yalnız bırakın vs. gibi prensiplerim yok. Bir kurgu kurayım da ona göre yazıp gideyim diye bir yeteneğim ise başından

beri hiç olmadı zaten. Ben anca ilham gelirse yazabilirim.

Esince, saat kaç olursa olsun, nerede olursam olayım ve fiziksel olarak ne durumda, ne kadar yorgun veya dinç olursam olayım yazabilmeliyim. Yazıyorum da. Hiçbir şey bana engel teşkil etmiyor, televizyonun sesi çok açılmış, yanımdaki inşaatın beton mikseri haldır haldır beton püskürtüp gürültü yapıyormuş, kediler köpekler ayağıma dolanıyormuş, geçiniz. Oturuyor ve geldiği yerden yazmaya başlıyorum. Ne yazacağımı, nasıl yazacağımı, nereye varacağımı, ne zaman yerimden kalkıp yemek yiyeceğimi, ne zaman yatıp uyuyacağımı bilmeden, bir program yapmadan, evlece belirlediğim bir hikayeye veya bir sona erişmeye çalışmadan. İşte böyle yazıyor ve aynen de böyle yaşıyorum. Benim için plansızlık bu. Kelimenin tam anlamıyla plansızlık; geldiği gibi, olduğu gibi, kendi bildiği gibi yazılıyor her şey. Hayatımı da bu şekilde yaşadığım için hiç zorlanmıyorum. En hoşuma giden de bu zaten.

Sizin için hayal de gerçek, gerçek de gerçek. Kitaplarınızda da bu iki olguyu zaman kavramını yok ederek birleştiriyorsunuz. Gerçek hayatta da bunu yaptığınız oluyor mu?

Ben gerçekliği salt kendi penceresinden gördüklerine mal etmemeye çalışan bir adamım. Buradan bakılınca böyle görünüyor, evet, ama şuradan bakılınca nasıl görünüyor acaba? Bunu dert ediniyor, sosyal ilişki içinde olduğum ya da olmadığım her canlıyla empati kurmaya, onların gerçeklik algısını anlamaya, kavramaya çalışıyorum. İş sadece kendi hayatımı yaşamaya gelince çok rahatım elbette; bildiğim gibi, zaman kavramına çok ciddi anlamlar yüklemekten, kendi gerçekliğime tek gerçek muamelesi yapmadan yuvarlanıp gidiyorum.

Kitaplarınızda işlediğiniz iyi ve kötü gibi zıtlıkların hep iç içe olduğunu gözlemliyoruz. Röportajlarınızda da bu durumu onaylıyor ve hayatta da öyle değil midir diyorsunuz. Bu zıtlıkları hep bir arada görmenin size sağladıkları neler?

Kendisiyle tanımlayamadığımız şeyleri zıddıyla tanımlarız; buna mecburuz gibidir sanki. Mesela, bir ağacı ağacın kendisinden tanımlayabilmek mümkünken geceyi gecenin kendisinden tanımlamanın imkanı yoktur. Geceyi bilmek için gündüzü bilmek gerekir. Karanlığın ne olduğunu söyleye-



ALTI SENEDE 16 KİTAPLA OKURLARIYLA BULUŞAN SEZGİN KAYMAZ, 2019 YILI İTİBARIYLA KİTAPLARINI KIRMIZI KEDİ ETİKETİYLE ÇIKARIYOR. YAZARIN EN ÇOK DİKKAT ÇEKEN KİTAPLARINDAN “NEFHA” VE “GEBER ANNE” KIRMIZI KEDİ ETİKETİYLE YENİDEN YAYINLANDI.

"KEŞKE!, DEMEMEK İÇİN CİDDİ BİR ÇABA SARF EDİYOR VE BAŞIMA GELEN HER İŞE BAŞKA AÇIDAN BAKMAYA ÇALIŞIYORUM. HER ZAMAN OBJEKTİF KALABİLDİĞİM SÖYLENEMEZ, AMA GENE DE ÇEVREMDE GÖRDÜĞÜM İNSANLARIN YAŞADIĞINDAN DAHA AZ PİŞMANLIK YAŞADIĞIMI KESİN OLARAK SÖYLEYEBİLİRİM."

bilmek için aydınlığın ne olduğunu söyleye-
bilmek gerektiği gibi. Ben zıtlıkların farkın-
dayım, her birini kendi zıddını var eden şey
olarak değerlendiriyor ve önemsiyorum.
Zaman zaman daraldığım, bunaldığım olu-
yor ama olacak o kadar, bir şeylerin zıddı
olmasaydı kendileri de olmazdı. Bu yüzden
her aksiliğe şükran duyuyorum; bir sebebi
var ki oluyorlar.

Geber Anne kitabınızda küçük bir çocuğu
derinden yaralayan ve anne kavramını
sorgulamasına yol açan bir olayı işliyorsunuz.
Ancak görüyoruz ki olay farklı gözlerden
bakıldığında bambaşka işleniyor. Gündelik
hayatınızda siz de bir olayı farklı
tarafardan ele alırmısınız?

Aynı yere varıyoruz hep; gerçek bana böyle
görünüyor, ama sahiden de öyle mi? Geber
Anne'de işlenen tam da bu. On yedi yaşın-
da bir çocuk, neredeyse taptığı annesini bir

gün hiç beklemediği bir şey yaparken bulu-
yor ve bu olayın üzerine kendi kabulleriyle
çullanıp hem kendi hayatını hem annesinin
hayatını yerle bir ediyor. Bu yakıp yıktığının
muhasabesini yapmayı ise bir türlü bece-
remiyor; ta ki öbür çocuk gelinceye kadar.
Sonra her şey değişiyor. Keşke şu muha-
sebeyi zamanında yapabilseydi.

Ve evet, ben kendi hayatımda çok sonrala-
rı dönüp saçımı başımı yola yola "Keşke!"
dememek için ciddi bir çaba sarf ediyorum ve
başıma gelen her işe başka açıdan bakma-
ya çalışıyorum. Her zaman objektif kalabil-
diğim söylenemez, ama gene de çevremde
gördüğüm insanların yaşadığından daha
az pişmanlık yaşadığımı kesin olarak söy-
leyebilirim.

Akıcılığı olan kitapları okumayı tercih
ettiğinizi belirtiyorsunuz. Ancak elbet
insan kitap okurken bir süzgeçten geçirir.

Akıcılığı olan her kitabı okur musunuz yoksa
sevdiğiniz belli bir tür var mı?

Sevmediğim türleri sayarsam işimiz daha
kolay olur: Bilgi kitaplarını bir yana koya-
lım, ister tarih olsun ister doktrin, ister
coğrafya, ister savaş; onları her şart altın-
da okuyabilirim, ama subjektif hiçbir kitabı
okumayı sevmiyorum. Kişisel gelişim içe-
ren kitaplar, araştırmacı gazetecilik içeren
kitaplar, komplo teorileri içeren kitaplar,
ülkenin veya dünyanın bir dönemine ışık
tuttuğu savıyla kaleme alınmış, tastamam
yazanın ideolojik melekeleriyle sınırlı söz-
de araştırma içeriyor. Ruhum bunlardan
kötü koku almış bir burun gibi kaçıyor; asla
okumuyorum. Başka ne getirirsen getir,
okurum. Başladıktan sonra sevmezsem iş
değişir tabii; hiç kimse tadını beğenmediği
bir tabağı sıyırmak zorunda değildir, ben
de öyle yapıyorum o zaman, tadını beğen-
memişsem başlamış da olsam o kitabı bir
kenara bırakıyorum.

Yüzüklerin Efendisi, Harry Potter gibi pek
çok gerçeküstü öğeleri barındıran kitapların
filmleri çekilerek beyazperdeyle buluşturuldu.
Kafanızda filmini çeksek güzel olur dediğiniz
bir eserinizi var mı ya da böyle bir işe hiç
bulaşmak istemez misiniz?

Aslında çok merak ediyorum; bir romanı-
nın filmi çekilse nasıl olur, neye benzer?
Mesela ben yazarken aldığım zevki izler-
ken alır mıyım, okur okurken aldığı tadı
seyrederken alır mı; meraklanıyorum. Yakın
orta ve uzak geçmişte bu anlam-
da çok sayıda başvuru oldu; "Hadi filanca

"KELİMENİN TAM ANLAMıyla PLANSIZLIK;
GELDİĞİ GİBİ, OLDUĞU GİBİ, KENDİ BİLDİĞİ GİBİ
YAZILIYOR HER ŞEY. HAYATIMI DA BU ŞEKİLDE
YAŞADIĞIM İÇİN HİÇ ZORLANMIYORUM. EN
HOŞUMA GİDEN DE BU ZATEN."

romanının filmini çekelim." deyip gelen,
teklif getiren birçok yönetmen, sanatçı,
prodüktör; bu işin uzmanı olan çok sayıda
sinema, televizyon erbabı. Halen de olma-
ya, gelmeye devam ediyor. Prensip olarak
"Aman bulaşmayayım!" gibi kaygılarım
yok, olmaması gerektiğine de inanıyorum
esasen. İyisi yapılacaksa bir roman bal
gibi de film olabilir. Ama bugün ama yarın,
bir gün bu da mutlaka gerçekleşecektir. O
günü heyecanla bekliyorum.
Diğer soruya gelirsek... Ben de tekliflerin
çoğunun hedefinde olan "Geber Anne"nin
filminin çekilmesini isterdim. Çok entere-
san olurdu.

Zıtlıkları olduğu gibi kabulleniyorken
aşk ve nefret kavramlarını nasıl
değerlendiriyorsunuz, sizin için bu iki karşıt
kavram ne ifade ediyor?

Her iki kavramda da sözcüklerin anlamın-
dan ötede bir şeyler var. Ne aşk sadece
sözlük anlamıyla aşk, ne de nefret sade-
ce sözlük anlamıyla nefret. Biz hep ve her
zaman çok bildiğimizi sandığımız için her
iki olguya da kendi kabullerimizin pence-
resinden bakıyor, her iki varoluş şeklini
de kendi yargılarımızdan biliyoruz. Böyle
olunca da kimine göre aşk ve nefret tek
yumurta ikizi kadar iki yakın kavramdır, ki-
mine göre ise tam tersi, birbirinin zıddı iki
kavram. Siz bana göresini soruyorsunuz.
İnanın bilmiyorum, ama şu kadarından
eminim, aşk da nefret de pozitif bilimlerin
dışında bir yerde mevzilenir. Yani, en bilin-
dik fizik kanununu konuşturup; "Zıt kutup-
lar birbirini çeker, demek ki aşkla nefret
her daim yan yana, omuz omuzadır." diye-
meyiz. Bana sorarsanız, aşkta nefretin ne
iş var? Ya da nefrette aşk ne gezer?
Kendi tanımına gelirsek: "Aşk, ille de ka-
bul etme halidir, nefret ise ille de reddet-
me hali."



Son olarak hayata hangi "pencere"den
bakıyorsunuz?

Becerebildiğim ölçüde bulduğum her
pencereden kafamı uzatıp bakmaya çalı-
şıyorum. Hayat sadece benim algılarım,
kabullerim, yargılarım ve zanlarımdan
ibaret değildir. Başkalarına ait ne kadar
çok bakış açımı olursa anlamaya o kadar
çok yaklaşıp, yaşadığım demlerin hakkını
o kadar çok veririm. Herkese de bunu tav-
siye ederim.

TARİHİN SIFIR NOKTASI ŞANLIURFA



TARİHİN EN ESKİ YERLEŞİM MERKEZLERİNDEN BİRİ OLAN ŞANLIURFA'NIN AĞIRLIKLIL OLARAK TARIMA DAYALI OLAN EKONOMİSİ, GÜNEYDOĞU ANADOLU PROJESİ'NİN (GAP) HAYATA GEÇİRİLMESİ VE HÜKÜMETİN SON YILLARDA VERDİĞİ TEŞVİKLERLE SERACILIK ALANINDA DA ÖNEMLİ ÖLÇÜDE İLERLEME KAYDETTİ.

Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin Orta Fırat Bölümü'nde yer alan Şanlıurfa, Mezopotamya'nın en eski yerleşim merkezlerinden biri olması ve Osroene (Edessa) Krallığı'ndan Osmanlı'ya kadar tarih boyunca birçok farklı kültüre ev sahipliği yapmasıyla ülkemizin kültürel bakımından en zengin şehirleri arasında yer alıyor. Bu zengin kültürün ve şehrin coğrafi konumunun Türkiye ekonomisine olan katkısı oldukça fazla. Sadece Atatürk Barajı, elektrik anlamında Türkiye ekonomisine her yıl 2,2 milyar Türk Lirası katkı sağlıyor ve bu ekonomik katkı yeni projelerin de eklenmesiyle artmaya devam ediyor. Şanlıurfa, hükümetin 2012'de açıkladığı yeni teşvik sisteminde en avantajlı olan 6. bölgede yer alıyor. Ekonomisi ağırlıklı olarak tarıma dayalı olan şehrin hayvancılık, turizm, sanayi ve enerji alanında da önemli bir yeri bulunmakta. Türkiye'deki toplam sulanabilen alanların yüzde 10'una tek başına sahip olan Şanlıurfa, bu konumu ile Konya ve Ankara'dan sonra arazi dağılımı bakımından üçüncü sırada yer alıyor. Verimli topraklara sahip şehir Türkiye'deki kırmızı mercimek üretiminde merkez konumunda bulunurken GAP'ın bölgedeki etkinliğinin artma-

siyla yer fıstığı, pamuk, mısır, marul ve çilek tarımı da oldukça gelişmiş. Bunun yanı sıra Şanlıurfa son beş yılda Güneydoğu Anadolu Projesi'nin etkisi ve sulama kaynaklarının da gelişmesiyle sera tarımında da gözle görülür bir ilerleme yaşamaya başlamış. Çok sektörlü, entegre ve sürdürülebilir bir anlayışı ele alan, Cumhuriyet tarihinin en kapsamlı ve maliyetli bölgesel kalkınma projesi GAP'ın merkez şehri olan ve projenin hayata geçirilmesiyle birçok alanda gelişme kaydeden Şanlıurfa, GAP ile tarımdaki etkinliğini ve önemini artırmaya devam ediyor.

SERAYA 100 MİLYON DOLAR YATIRIM

Şanlıurfa'da seracılık, 2000 yılında Harran Ovası'ndaki Karaali bölgesinde bir köylünün arazisinde jeotermal su kaynağının bulunmasıyla başladı ve daha sonra GAP'ın hayata geçirilmesiyle şehirde seracılık önemli ölçüde ilerleme kaydetti. Serada ciddi anlamda meyve ve sebze üretimi yapmaya başlayan Şanlıurfa ülke ekonomisine de önemli bir katkı sağlıyor. GAP Seracılar Derneği Başkanı Müslüm Yanmaz, Kuveyt ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden (BAE) Karaali bölgesindeki jeotermal seracılığa büyük ölçekli yatırım yapmak isteyen gruplar

bulunduğunu, gruplarla görüşme halinde olduklarını belirterek, 100 milyon dolarlık bir çalışma başlattıklarını ekliyor. Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı İbrahim Halil Peltek ise seracılıkla ilgili 500 dönümlük bir alanda fizibilite çalışması yaptıklarını ve Karaali'yi seracılık merkezi haline getirmeyi hedeflediklerini belirtiyor.

TURİZMİN YÜKSELEN YILDIZI

İnanç turizminin dünyadaki önemli merkezlerinden biri olan Şanlıurfa, zengin kültürü, 12 bin yıl önceye dayanan geçmişi ve eşsiz mimari dokusuyla turizm alanında büyüleyici bir etkiye sahip. Balıklı Göl, Harran Ovası, Halfeti ve geçtiğimiz yıldan beri tüm dünyayı etkisi altına alan Göbekli Tepe ile Türkiye'deki önemli tarihi eserlere ev sahipliği yapıyor. Müze şehri olarak anılan Şanlıurfa, son yıllarda ülkemizin turizm açısından yüzünü güldüren şehirlerinden biri. 2019 Ramazan Bayramı tatilinde otellerin doluluk oranı yüzde 100'e ulaşan ve sadece 2018 yılında 970 binden fazlası yerli, 33 binden fazlası yabancı turist olmak üzere toplamda 1 milyondan fazla turist ağırlayan şehrin bu artan ziyaret oranında Göbekli Tepe'nin payı bü-



yük. UNESCO tarafından Dünya Miras Listesi'ne alınan ve tarihin sıfır noktası olarak kabul edilen 12 bin yıllık bu tapınak, tarihin akışını değiştirdi. 2019 yılının Türkiye'de "Göbekli Tepe Yılı" olarak kabul edilmesiyle turist ziyaretlerinin 2019'da da artarak devam etmesi bekleniyor. Farklı kültürlerin buluşma noktası olan Şanlıurfa'nın zengin mutfağı, müzeleri ve tarihi dokusu ile şehre olan ziyaretlerin artarak devam edeceği öngörülüyor.



SAYILARLA ŞANLIURFA



160
MİLYON DOLAR
2018 YILI İHRACATI



153
MİLYON DOLAR
2018 YILI İTHALATI



2
ORGANİZE SANAYİ
BÖLGESİ SAYISI



% 17,5
İŞSİZLİK ORANI



%37
İSTİHDAM ORANI



3,8
BİN TÜRK LİRASI
KİŞİ BAŞINA DÜŞEN
MİLLİ GELİR



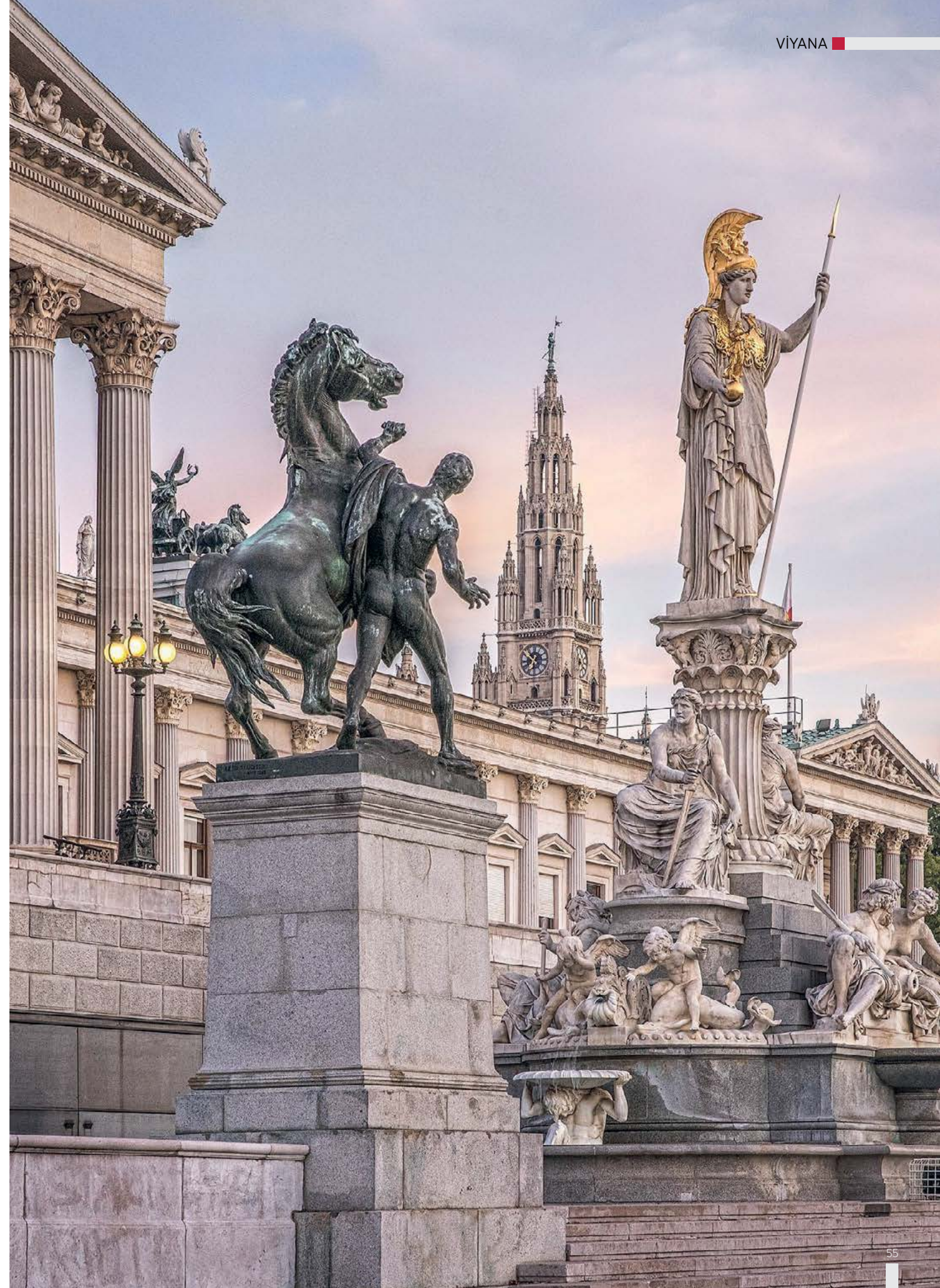
KLASİK MÜZİĞİN VE OPERANIN ŞEHİRİ VIYANA

HUZUR, REFAH VE GÜVENİN ŞEHİRİ VIYANA, MİMARİSİ, AT VE FAYTONLARI, ŞEHİRİN BOZULMAMIŞ O MİSTİK TARİHİ DOKUSUYLA, HER AN SOKAKLARINDAN VALS YAPMAYA HAZIR KABARIK ETEKLİ KADINLAR VE PAPYONLU BEYEFENDİLERİN ÇIKACAĞI HİSSİNİ UYANDIRIYOR.

YAZI VE FOTOĞRAFLAR: FUNDA TAŞDEMİR

Schwechat Havaalanı, merkeze yakın sayılır. Eğer merkeze yakın bir otelde kalma şansınız varsa, yürüyerek ve düzenli metro, tramvay hatlarıyla şehrin birçok yerine rahatlıkla ulaşabilirsiniz. Alacağınız iki günlük ulaşım kartlarıyla, dilediğiniz noktaya gitmek mümkün. İlginç olan, ulaşım noktalarının hiçbirinde güvenlik görevlileri bulunmuyor. Fakat, oldu ki bir kontrol anında yanınızda Viyana ulaşım kartınız yoksa 20 Euro'ya alacağınız bu kartın cezası 100 Euro oluyor. Bu kartlar, otelde, şehrin her

bir noktasında yer alan "Tabak" adlı tütün marketlerinde satılıyor. Westbahnhof'da tren garının hemen karşısında canlı bir cadde olan Mariahilfer var. Bu caddede mağazalar, kafeler ve restoranlar bulunuyor. Museumsquartier, eskiden atların otladığı yer iken şimdilerde gayet modern ve renkli bir meydan. Yolun hemen karşısında, Volkstheatre, Parlamento Binası, Volksgarten, Belediye (Rathaus) ve Burgtheater binaları yer alıyor. Binaların mimarisi ayırt edilemeyecek kadar birbirine yakın tarihi dokuda.





**VİYANA'DA YENMESİ
TAVSİYE EDİLEN ANA YEMEK
"ŞİNİTZEL". YANINDA
PATATES SALATASI VE
YEREL ŞARAP EŞLİĞİNDE
HARİKA BİR MENÜ
OLUŞTURABİLİRSİNİZ.**

Kohlmarkt Caddesi, pahalı ve lüks markaların bulunduğu bir cadde. Julius Meinl Am Graben ve Demel gibi Viyana'nın ünlü kafeleri burada yer alıyor. Stephansplatz yani Stephans Meydanı yerleşik halkın gezi alanı. Aziz Stefan Kilisesi, turistlerin ilgi odağı olmuş durumda. Kiliseye yakın sokaklardan birinde, Mozart'ın bestelerini oluşturduğu ev, müze haline getirilmiş. Meydanlarda, yerel kıyafetleriyle konser satışı yapan pek çok kişi görebilirsiniz. Bu konserler genelde, kiliselerde gerçekleştiriliyor. Viyana'ya gidip de klasik müzik konserine gitmeden kentten ayrılmayın! Viyana'nın meşhur Friedensreich Hundertwasser isimli mimarı kentte bayağı konuşuluyor. Hetzgasse'de rengarenk binalar, düşük gelir düzeyine sahip kişiler için yapılmışken, asimetrik yüzeylere sahip, pencerelerinden ağaçlar çıkan bir bina kıvamını alıyor. Burada yer alan hedi-

yelik eşya pasajları ise görülmeye değer. Prater büyük ve renkli bir lunapark. Dünyanın en büyük dönme dolabı olarak belirtilen dönme dolap parkuru, şehrin farklı birçok lokasyonundan görünüyor. Viyana'yı keyifle tepeden seyretmek isterseniz, önerebiliriz. Kelebeklerevi'ne de yolunuz düşerse, birbirinden farklı boy ve renklerde, kelebek ve kozalarını görebilirsiniz. Viyana, tarihi boyunca imparatorluklara başkentlik yapmış köklü bir şehir. Bu yüzden sarayları oldukça meşhur. Dönemin Habsburg Ailesi tarihe damgasını vurmuş durumda. Şimdi ünlü saraylarına bir göz atalım.

HOFBURG SARAYI

Habsburg Ailesi'nin kışlık sarayı. Saray, şehrin göbeğinde, eski şehirde Kohlmarkt Caddesi'nin sonundaki Michaeler Meydanı'nda yer alıyor. Habsburglar'ın Kral Franz Joseph ve eşi

Elizabeth, ülkede namı değer Sisi bu sarayda sık sık karşılaşacağınız isimler arasında.

Özellikle Sisi, Viyana tarihine damgasını vurmuş bir imparatoriçe, ilginizi çekebilecek bir isim. Osmanlı'nın Hürrem Sultanı gibi... Kocasının ona taparcasına aşık olması, kişisel bakımı, diyeti, sabah yürüyüşlerine düşkünlüğü, güçlü ve kararlı karakteri, ihtişama düşkünlüğü, ülkenin siyasi kararlarında aldığı rol tarihe damgasını vurmuş.

Sisi, evliliği şu şekilde tarif ediyor; "14 yaşında satılıp, 30 yıl pişmanlıkla geçen bir süre." 172 boylarında ve 48 kilo ağırlığında olan Sisi, diyet uğruna akşam yemeklerini dahi tercih etmiyor. 11 kızı var ve en sevdiği kızının aşk evliliği yapmasına müsaade ediyor fakat, diğer kızlarını ülkenin siyasi çıkarlarına göre evlendiriyor. Altı yaşında, Mozart'ı dinleyebilme şansına erişiyor. Viyana sınırları dışında seyahat etmeyi seven Sisi, İtalya'ya Cenova'ya gezmeye gittiğinde, bir anarşist tarafından bıçaklanarak öldürülüyor.

BELVEDERE SARAYI

Şehrin merkezinde olan saray, Prens Eugen'e Osmanlı'nın Viyana kuşatmasında gösterdiği üstün performanstan dolayı hediye edilen bir saray.



HOFBURG SARAYI





BELVEDERE SARAYI



SCHÖNBUNN SARAYI



SCHÖNBUNN SARAYI

Schönbunn Sarayı, Habsburg Ailesi'nin yazlık sarayı. Biraz şehir dışında kalıyor ama metro ile çok rahat bir ulaşımı var. Meşhur Maria Theresia'nın odası da bu sarayda yer alıyor. Maria Theresia da Avusturya İmparatorluğu'nun güçlü ve otoriter kadınlarından bir tanesi. Theresia, 16 çocuğunun, her birini Avrupa ülkelerinin önde gelenleriyle evlendirmiş. Fransız İhtilali sırasında "Ekmek bulamazlarsa pasta yesinler" diyen Maria Antoinette çocuklarından bir tanesi. Schönbunn kompleksinde sadece saray değil, bahçede bir tepenin üzerinde kurulmuş zafer takı Gloriette ve sınır bitkilerinden yapılmış bir labirent bulunuyor. Buranın harika bir manzarası var.



VIYANA'DA NEREDE YENİR?

Viyana'da yenmesi tavsiye edilen ana yemek "Şinitzel". Yanında patates salatası ve yerel şarap eşliğinde harika bir menü oluşturabilirsiniz.

Şinitzeli yemeniz gereken mekan Figlmüller. İki şubesi var. Sevimli bir pasaj içinde yer olan Wollzeile, ilk şube ve ikinciye oranla daha küçük. Backerstasse ise aynı isimli sokak üzerinde, daha büyük bir restoran. Grinzing Meyhaneleri, gourmet marketleri, birbirinden farklı tatlar da enfes bira ve şarapları, kafeleri, pastaları ve melange kahvesi de çok meşhur.

Demel Pastanesi oldukça meşhur. Kohlmarkt üzerinde imparatorluk lisansına sahip. Viyana kahvesi "Melange" içebilirsiniz. Duvarlarında değişik kadın figürlerini görmek mümkün. Oturabilmek için kuyruklar halinde iki kat merdiveni ayakta bekleyebiliyorsunuz. Beklerken mutfağı izleyebiliyorsunuz.

Sacher Oteli'nin pastanesi, Cafe Sacher da ünlü "Sachertorte" isimli pastası da öneriler arasında. Viyana'nın en ünlü kafelerinden biri de Hawelka. Graben Caddesi üzerindeki Dorotheergasse sokağında yer alıyor.

Mirabell Mozart çikolatası ve likörleri, Manner marka gofret, organik çam fıstığı, kestane ve yakın seyahat ise otlu krem peynirleri damak tadınıza uygun olabilir. Viyana'dan dönerken sevdiğiniz bu güzel tatlarla sevindebilirsiniz.

PENCERE

KEYİF
MOLASI

KÂĞITSIZ DÖNEM İLE HEDEF; DAHA FAZLA İHRACAT

GÜMRÜKLERDE HEM
HIZLANMANIN HEM DE
DİJİTALLEŞMENİN ÖNÜ
AÇMAK İÇİN T.C. TİCARET
BAKANLIĞI'NIN YÜRÜTTÜĞÜ
"KÂĞITSIZ GÜMRÜK PROJESİ"
AĞUSTOS AYI İTİBARI İLE
UYGULANMAYA BAŞLANDI.
GÜMRÜKLERDE KAĞITSIZ
DÖNEM İLE BİRLİKTE HEM
ZAMANDAN HEM DE ARŞİVLEME
MALİYETİNDEN KURTULARAK,
TİCARETİN ÖNÜNDEKİ
ENGELLERİN KALKMASI
HEDEFLENİYOR.

2

019 yılını icraat yılı ilan eden T.C. Ticaret Bakanlığı, ihracat alanında büyük dönüşümlerin olacağı sinyali "İhracatta Dijital Gümrük Tanıtım Toplantısı"nda vermişti. Yapılan toplantıda T.C. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, dijitalleşmenin mega trend olduğunu ve dış ticaretin dijitalleşme trendine uyum sağlaması için Tek Pencere, Liman Tek Pencere, Konteyner ve Liman Takip Sistemi, Serbest Bölge Giriş Çıkış Programı gibi projelerin yanında Kağıtsız Gümrük Projesi için harekete geçtiklerini dile getirdi. Dış ticaretin gümrüklerde yarattığı iş yükünü azaltmak ve ticareti hızlandırmak için yılın ilk çeyreğinde hayata geçirilen "Kağıtsız Gümrük Projesi" gümrüklerin iş yapış şekillerine dijital çözüm getiriyor. Proje kapsamında güvenilirliği onaylanmış firmalar, beyannamelerini elektronik ortamda gümrük idarelerine sunacak, ek belgeleri ise idareye sunmadan denetlenmek kaydıyla ofislerinde saklayacaklar. Bu yöntem sayesinde gümrüklerde oluşacak iş yükünün azaltılması amaçlanıyor. 13 Mart 2019'dan itibaren Esenboğa Havalimanı, Ambarlı, Atatürk Havalimanı ve Ankara gümrüklerinde yapılan deneme çalışmaları Ağustos ayı itibarıyla

İHRACATIN "GENEL TİCARET SİSTEMİ" ALTINDA HESAPLANMAYA BAŞLANMASI, "YOLCU BERABERİNDE İHRACATIN" YASAL DÜZENLEMESİNİN TAMAMLANMASI, "KAĞITSIZ İHRACAT UYGULAMASI" VE "TRANSİT ARAÇ PROGRAMI" SAYESİNDE GÜMRÜKLERDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM SÜRECİ HIZLANDI.

tüm Türkiye'de yürürlüğe girdi. Ticaret Bakanlığı'na göre; dijital ortamda gerçekleştirilecek gümrük işlemlerinde güvenlik ve izlenebilirlik biraz daha kolaylaşmış olacak. Gümrük personeli tarafından yapılan müzekkere düzenleme, gözetim uygulaması, dilekçe gibi tüm işlemler sistemde yer alacağı için de gümrük işlemleri şeffaf ve güvenilir bir şekilde gerçekleştirilebilecek.

KAĞITSIZ GÜMRÜK DÖNEMİYLE NELER DEĞİŞİYOR?

Mart ayında deneme sürecine başlanan ihracatta kağıtsız dönem, dış ticaretin gümrüklerdeki iş yükünü hafifletmesi ve süreci hızlandırması adına bütün belgelerin elektronik ortama taşınmasıyla ihracatta yeni bir dönemin ayağı oldu. Bu yöntem ile birlikte ihracatta kağıt belge ibrazına son vererek, gümrük noktalarındaki arşivleme yükü ortadan kalkıyor ve tüm belgeler artık dijital ortamda saklanıyor. Gümrük noktalarında kağıtla arşivleme işlemlerinin de sona ereceğinin habercisi olan uygulama, artık dijital ortama Tek Pencere Sistemi üzerinden beyanname ile ilişkilendiriliyor. İhracatçı, ihracat beyannamesi ve eklerini ofisinden vere-

biliyor ve memur tarafından ilave belge kağıt israfının da önüne geçilmiş olacak.

İHRACATTA DİJİTAL GÜMRÜK UYGULAMASI YAYIMLANDI

Ticaret Bakanlığı'nın hazırladığı Gümrük Yönetmeliği'nde 24 Mayıs 2019 tarihinde yapılan değişiklik sonucu, ihracat beyannameleri ile uluslararası düzenlemelerden kaynaklanan yükümlülüklerden ya da Bakanlıkça belirlenecek durumlardan kaynaklı olarak kağıt ortamında onaylanması gerekenler dışındaki ekli belgeler, gümrük idaresine kağıt ortamında ibraz edilmiyor. Ek belgeler, Gümrük Yönetmeliği'nin 119'uncu maddesinin 9'uncu fıkrası uyarınca ihracatçı ve gümrük idaresince elektronik ortamda arşivleme yapılacak. 20 Ağustos 2019 tarihi itibarıyla ihracat beyannamesinin kağıt nüshası ibraz edilemeyen gümrük idarelerine veri girişleri, Ticaret Bakanlığı'na ait internet sitesi üzerinde "e-işlemler/elektronik beyanname" menüsünden e-imza ile sağlanıyor. Bu kapsamda ihracat beyannameleri, beyan sahibi ve ilgili memur tarafından e-imzalı beyannamenin nüshasına ilgili ihracatçı tarafından mükellef yetkisi ile GET-APP uygulaması ile ulaşabiliyor.



TEK PENCERE SİSTEMİ NEDİR?

Tek Pencere Sistemi, ithalat ve ihracat işlemleri için izin ve onay alma zorunluluğu bulunan yükümlülerin, başvurularını ve belgelerini elektronik ortama aktarılmasını sağlar. Sistem, başvurular için gerekli olan belgeleri tek bir noktadan birleştirerek sunar. Başvurunun olumlu sonuçlanması halinde yükümlü tarafından sunulan bu bilgiler dış ticaret işlemine konu paydaşlar arasında elektronik olarak paylaşılarak, yükümlünün aynı bilgileri tekrar sunmasını engeller ve yükümlüye kolaylık sağlar.

YYSLER İLE İŞ YÜKÜ HAFİFLİYOR

Kağıtsız ihracatın yanı sıra gümrüklerde hızlanmayı sağlayacak projelerden bir tanesi de Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (YYSS). Bu sertifika, güvenilir ve mevzuat uyarınca belirtilen koşulları yerine getiren şirketlere verilen, ithalat ve ihracat süreçlerinde gümrükleme işlemlerindeki süreyi azaltan ve bu şirketlerin doğrudan ithalat ve ihracat yapabileceği bir statüdür. Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümüş, YYS'lerle ilgili yaptığı açıklamada Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü'ne sahip firma sayısının 440'a ulaştığını ve YYS'lerin, ithalatın yüzde 40'lık, ihracatın yüzde 30'luk payını gerçekleştirdiklerini ifade etti.

ÖN BEYAN SİSTEMİ İLE YERİNDE GÜMRÜKLEME

Varış öncesi gümrüklemenin yapılabildiği Ön Beyan Sistemi ile ürünler elleçlemeye tabi tutulmadan kolayca gümrük kapısından geçebiliyor. Sistem uzun kuyruklara neden olabilecek bir yükten kurtarıyor ve ürünler sahibine kolayca ulaşıyor.



KAĞITSIZ İHRACAT PROJESİ İLE GELEN KOLAYLIKLAR

- İhracatçı, ihracat beyannamesi ve eklerini ofisinden verebilecek.
- Memur tarafından ilave belge talebi, sistem mesajı yoluyla iletilecek.
- İhracatçı, ilave talepleri elektronik ortamda ileticek.
- Kağıt ortamda belge ibrazı sona erecek, arşivleme yükü ortadan kalkacak, belge ve sertifika beyanı esnasında yaşanan zaman ve maliyet kaybı son bulacak.
- İhracat işlemlerindeki tüm süreçler de elektronik ortamda izlenebilecek.
- 154 belge, dijital ortamda işlem görecektir.



RED BULL MÜZİK FESTİVALİ

Bu yıl İstanbul'da ikincisi düzenlenecek olan Red Bull Müzik Festivali, dopdolu takvimiyle müzik severlere inanılmaz bir deneyim yaşatacak. New York, Los Angeles, Paris ve Sao Paulo gibi dünyanın dört bir yanında gerçekleşen festival, farklı konseptler ve dikkat çeken performansları ile İstanbul'da 15 gün boyunca 1-15 Ekim tarihleri arasında olacak.

Yer: İstanbul'un Çeşitli Mekanları
Tarih: 1-15 Ekim 2019

TURKCELL PLATINUM İSTANBUL NIGHT FLIGHT

Turkcell Platinum İstanbul Night Flight konserler serisi bu yıl da tüm coşkusuyla devam ediyor. Topkapı Sarayı'nın 1. avlusunda bulunan, Türkiye'nin ilk müzesi olarak bilinen ve ülkemizin en önemli tarihi yerlerinden olan Aya İrini'de gerçekleşecek konserlerde Events Across Turkey organizasyonu ile İstanbul dinleyicisini dünya starlarıyla buluşturuyor. Davif Helfgott, Karsu, Sarah Chang, Ye-Eun Choi ve Dmitry Shishkin, Olga Schenps, Fazıl Say, Berlin Staatskapelle String Quartet ve Sertab Erener sahne alıyor. Her konserden önce "Bahçede Kim Var?" konsepti kapsamında birbirinden yetenekli sürpriz isimler mini bir müzik şöleni yaşıyor.

Yer: Aya İrini Müzesi
Tarih: 1-15 Ekim 2019



MSA - VAZGEÇEMEDİKLERİMİZ 3

Mutfak Sanatları Akademisi, yenmesi ayrı lezzetli, yapması ayrı keyifli yemek tariflerini bir listede topladığı atölye ile karşınızda. Vazgeçilemeyen yemekleri evde yapmayı mümkün kılan bu workshop'un üçüncü etabında; kajun baharatlı çıtır tavuk, mozzarella sticks, tempura karides, sweet chili sosun bulunduğu çıtır basket; el yapımı fettuccine alfredo, guacamole, sour cream ve salsa sos eşliğinde beef fajitas ve muzlu bisküvili puding bir an önce yemek için meraklı kursiyerleri bekliyor.

Yer: Mutfak Sanatları Akademisi
Tarih: 2 Kasım 2019
Saat: 16:00

16. İSTANBUL BİENALİ

İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKSİV) tarafından düzenlenen 16. İstanbul Bienali, 14 Eylül - 10 Kasım 2019 tarihleri arasında Tersane İstanbul, Pera Müzesi ve Büyükdade'da 26 ülkeden 57 sanatçı ve sanatçı kolektifinin eserlerini sergiliyor. Fransız yazar ve akademisyen Nicolas Bourriaud'nun küratörlüğünde Yedinci Kita başlığıyla gerçekleştirilecek bienal; ücretsiz sergileri, kamusal program etkinlikleri, film gösterimleri ve çocuk ve gençlere özel öğrenim programına ek olarak bienali daha yakından keşfetmek isteyenlere yönelik programlar da sunuyor.

Yer: Tersane İstanbul, Pera Müzesi ve Büyükdade
Tarih: 14 Eylül - 10 Kasım 2019



BİZ BÖYLE YAPIYORUZ

Kendinizi sevgi dolu bir aşk ilişkisine adanmak başınıza gelen en iyi şeylerden biri olabilir. Ama bu aynı zamanda dünyanın en zor işidir. İlişkilerin ve evliliklerin bittiği bu günlerde sağlıklı ilişkiler kurmak her zamankinden daha zor. Peki, tüm zorlukların üstesinden gelmenin bir yolu yok mu? Alanın duayenlerinden ünlü psikoterapist Stan Tatkin'e göre bunun bir yolu var. Çiftlerin kalıcı ilişkiler yaratmaları için "Ben böyle yapıyorum" tavrını "Biz böyle yapıyoruz" ile değiştirmek, mutlu bir hayat sürmek ve güvenli bir ilişki kurmak için Stan Tatkin'in alıstırmalarına, önerilerine ve gerçek hayattan aldığı hikâyelere kulak vermek istemez misiniz?

Yazar: Stan Tatkin
Yayınevi: Hep Kitap
Sayfa: 248
Basım Tarihi: Ağustos 2019
Fiyat: 32 TL



SON KAMELYA

Türkiye'nin en çok okunan yabancı yazarlarından olan Sarah Jio'nun gizem dolu hikayesi yenilenen kapak tasarımıyla tekrardan raflarda. İkinci Dünya Savaşı döneminde, bir İngiliz malikânesinde son kalan kamelya türü Middlebury Pembesi üzerine kurgulanan roman, yarım yüz yıl arayla farklı sebeplerden dolayı aynı malikâne de yaşayan Flora ve Addison adında iki kadının hüzünlü ve karanlık sırlarla dolu yaşamlarını anlatıyor. Bu sırlar acaba Addison'u Flora'yla aynı kadere mi sürükleyecektir. Sarah Jio'nun alışılagelmiş aşk romanlarından farklı bir kurguyla okucusuyla buluşan "Son Kamelya" gizem dolu hikayesiyle okurlarını derinden etkileyecek.

Yazar: Sarah Jio
Yayınevi: Pena Yayınları
Sayfa: 328
Basım Tarihi: Ağustos 2019
Fiyat: 32 TL



HER ŞEY GEÇER

Çiçeklere bakıyoruz, kuşları izliyoruz, kozalak, kuru dal parçaları ve erik topluyoruz, ayakkabılarımızı çıkarıyoruz ayağımızdan, deniz kenarında yürüyoruz, bazen gözlerimiz doluyor, bazen gülümsüyoruz, sonra zıplayan yunusları görebilmek için ufka dalıyoruz, bazen uyku bastırıyor, esniyoruz, bazen de aklımıza çok eski bir an geliyor, her şey nasıl da değişiyor diye düşünüyoruz. Dünya böyle. Her şey değişiyor. Her şey geliyor ve geçiyor. Dalgalar gibi. Rüzgâr gibi. Bulutlar gibi. An gibi. Hayat gibi." Hep bir şeylere ya da bir yerlere yetişme telaşıyla geçip gidiyor hayatlarımız. Çağımızın bir hastalığına dönüşmüş durumda "yetişme telaşı". Anne, Kız Harikasin'da nefis öyküler anlatan Elif Türkölmez, Her Şey Geçer'le tüm bu koşuşturmalarımıza, telaşlarımızımıza bir "Dur!" diyor. İncelikleri görmek isteyenler için bir basucu kitabı.

Yazar: Elif Türkölmez
Yayınevi: Cınar Yayınları
Sayfa: 232
Basım Tarihi: Eylül 2019
Fiyat: 16 TL



UYKUSUZLUĞUN ŞARKISI

"Ya uykusuzluğun bize kazandırdığı şeyler varsa?" sorusundan yola çıkılan ve somut sorunlarımızdan biri olan uykusuzluğu edebiyat, mitoloji, bilim, felsefe, psikoloji ve popüler kültür gibi geniş bir yelpazede ele alan Marina Benjamin, karanlığın derinliklerine, gecenin ruhuna doğru başlayan bir yolculuğun şarkısını söylüyor ve okuru esrarengiz bir yolculuğa çıkarıyor.

Yazar: Marina Benjamin
Yayınevi: Cınar Yayınları
Sayfa: 152
Basım Tarihi: Ağustos 2019
Fiyat: 16 TL

Şiirde dörtlük Yatak ola- bilen kanepe	Yılın onikide biri İklimleme cihazı	Yıldız, çok ünlü şarkıcı, oyuncu Maksat, gaye	Kahve telvesinden anlam çıkarma	Üzüm bitkisi Sıkıntılı	İnsanın ruhsal olgunluğu	Süslemeye yarayan Berilyum' un simgesi
Hollanda' nın ülke kodu	Haksızlığa uğramış Çocuğu kundaklama	Soğurma İç içe geçen sehpa	Bir baharat bitkisi Kistas, kriter	Çare, çıkar yol Bir ciğer yemeği	Kadar, değin Grönland' ın başkenti	Sembol niteliğinde yapı, anıt
Ham maddeyi işleyip mal üretme	Kısa, düz ve ensiz kılıç Maldivler' in başkenti	Büyük su birikintisi Mısra	Dolduracak kadar Cidar, çeper	Oksijenin bir elementle oluşturduğu madde	Baryum' un simgesi Kale duvarı	
Hayret, şaşırma bildiren bir söz	Şiddetli acı ve sıkıntı Şikar	Artan, geriye kalan bölüm	Ut çalan çalıcı	Çok onurlu, çok şerefli		
Dünyanın en yüksek dağı						



Zeka Soruları

Müfettiş Gadget, Sonsuzluk Otel'i'nin sonsuz sayıda yeni müşteriyi ağırlayabileceği sonucunu nasıl çıkardı?

Sonsuzluk Otel'i'nin sahibi Bob Smith, "Sizin için her zaman yerimiz vardır" sloganıyla yönettiği sonsuz otelini işletmekten gurur duyar. Ancak amatör felsefeci Müfettiş Gadget büyük bir konferans için konferans salonunu kiralamış ve sonsuz sayıda misafir gelmiştir. Sonsuz sayıdaki müşterinin otel kapasitesini doldurmasıyla yeni gelen sonsuz sayıdaki müşterilere ne diyeceğini bilemeyen Smith endişelenir. Uzaktan olayları takip eden Müfettiş Gadget, ortaya attığı iddia ile herkesin otelde konaklayabileceğini söyler. Gadget'in söylediğine göre aşırı doluluk problemini aşmanın bir yolu vardır.

Önceki Soruların Cevabı

Kaç Yaşındalar?

Yaşları çarpımı 225 olan ev sakinlerinin yaşlarını bulmak için öncelikler 225 sayısının çarpanlarını bulmak gerekiyor. Yapılan işlem sonucunda 1, 3, 5, 9, 15, 25, 45, 75 ve 225 çarpanları elde ediliyor. Bu da bize aynı zamanda evde yaşayanların yaşları toplamı ile kapı numarasını veriyor. Horse Gibson'a kapı numarasının 31 olduğunu önceden söylediği için sonucu 31 olan sayılar diğer olasılıkları eler. Kardeşlerin arasında yaş farkı olması 25,3 ve 3 cevabını doğru kılar.

Krallık Yarışı

Kimin atı kiliseye en son ulaşsa krallığa sahip olacaktı. Bunun üzerine ağabeyinin atına atlayıp dört nala giden küçük kardeş kiliseye erkenden ulaşır ve kiliseye en son gelen büyük kardeştir. Küçük kardeşin bindiği at, büyük kardeşe aittir ve en son gelen at küçük kardeşe ait olduğu için krallığı küçük kardeş alır.



Altının hangi kapının arkasında olduğunu belirlemek için ne sormalısınız?

Önünüzde iki kapı var: Kapıların birinin arkasında vahşi bir aslan, ötekinin arkasında bir sandık altın var. Kapılar birer bekçi tarafından korunuyor. Bekçilerden birine yalnızca tek bir soru sorma hakkınız var. Bekçilerden biri hep doğru söylüyor. Diğeri hep yalan söylüyor.



e-Ticaretin Lojistik Yüzü

Büyük ürün teslimlerinizde **% 100 müşteri memnuniyetiyle** ilerliyor, tüm süreci tek elden yöneterek maliyet avantajıyla size katkı sağlıyoruz.



Eve teslim ve kata çıkarma



Stok görünürlüğü ve takibi



İade ve değişim operasyonlarının etkin yönetimi

Göster zevkini



Dinamik ve modern bir tarza sahip
Aytaşı Koltuk Takımıyla sen de göster zevkini.

cetmen.com.tr

ÇETMEN