

PEN CE RE

42

HAKAN YAMAN

**“EN KARANLIK ANIN HEMEN
SONRASIDIR AYDINLIK”**

ŞERİF EROL

**“SANATIN
İYİLEŞTİRİCİ BİR
ROLÜ OLDUĞUNA
İNANIYORUM”**



HOROZ GRUP'UN SÜRELİ YAYINIDIR.
NİSAN-EYLÜL 2022
YIL: 12 SAYI: 42





BAZI ŞEYLER OLMASA DA OLUR

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

Bu bayram siz de annesi ya da babası hayatta olmayan, maddi olanakları yetersiz, yetenekli çocuklarımızın eğitimine destek olun.

0850
222
1863

darussafaka.org

Darüssafaka
1863 CEMİYET



HAKAN YAMAN
PENCERE DERGİSİ
GENEL YAYIN YÖNETMENİ

SAVAŞ VE BARİŞ

Ünlü Fransız yazar Romain Rolland, Tolstoy'un büyük romanı Savaş ve Barış için, başarısını halkların göçlerinden, ulusların savaşlarının canlandırılışından aldığını, gerçek kahramanlarının halklar olduğunu yazar. Günümüzün gerçekliği içinde savaşa böyle destansı anlamlar yükleyemiyor, üzerine epik şiirler düzemiyoruz. Kahramanlık öykülerinden söz etmek yerine, halkların boş yere hayatlarını kaybedişleri karşısında, sözün bittiği noktada boğazımız düğümlenip kalıyor, konuşamıyoruz. Dünyayı dizayn etmekten vazgeçmeyen emperyalist güçler tarafından çok önceden planlanmış yeni bir savaş yanı başımızda sürüyor. Rusya'nın Ukrayna'yı işgaliyle başlayan ve günahsız insanların bombalanan okullarda, hastanelerde hayatlarını kaybetmelerinin, savaştan kaçarlarken tepelerine düşen serseri havan mermileriyle güpegündüz sokak ortasında ellerinde valizlerle ölmelerinin kaskatı görüntüleriyle savaşın, insanlığın bittiği noktada durduğuna bir kez daha tanık oluyoruz.

İnsanlık, sınırlarla bölünmüş beyinlerden kurtulmadıkça yeraltı kaynaklarının, gereksiz toprak parçalarının ya da kıraç kayalıkların cazibesine kapılmaktan kendisini alıkoymadıkça, yerkürenin boş topraklarına haddinden fazla ve farklı anlamlar yüklemeye hastalığından vazgeçmedikçe bu dünyada barışı hayal etmek olası değil. Bu ancak fütüristlerin hayalindeki tek devletli dünya modeline geçildiğinde mümkün olabilecek bir ütopya şimdilik. Savaşın, insanın doğasından kaynaklanan bir zafiyet olmadığını biliyoruz. İnsan neden-siz savaşmaz. Nedenlerin var olmadığı dönemde yeryüzünde savaşlar yoktu. İnsanlar, İÖ 7500'lerdeki Tarım Devrimi'ne kadar savaşmamışlardı. Dünya üzerindeki nüfusun artması, avın azalması, kıtlık, tarıma geçişle tarlaların mülkiyet haline gelmesi savaşların başlamasının nedenleriydi. Şunu açık olarak biliyoruz ki ilk savaşlar, çok temel bir ihtiyaç olan beslenme gereksinimi temelliydi. Bugün insanlık bu kadar temel ve hayati meseleler yüzünden savaşmıyor, başka hesaplar ve stratejiler çerçevesinde, bir satranç oyununun önceden tasarlanmış hamleleriyle insanlara piyon muamelesi yapıyor. Savaşla ilgili en eski ve en etkin kaynak İÖ 500'de yaşamış olan komutan ve filozof Sun Zi'nin yazdığı Savaş Sanatı'dır. Bu kitaba yazar, "Savaş bir ülkenin baş sorunu, ölüm kalım yeri, var olma ya da yok olma yoludur, muhasebesiz olmaz," diye başlar. Her savaş mutlaka önceden hesapları yapılarak başlar. Günümüzde geçmişte olduğundan çok daha uzun planlar ve önceden tasarlanan hamlelerle savaşların başlatıldığını biliyoruz. Rusya'nın günün birinde Ukrayna'yı işgal edebileceğini Brzezinski yıllar önce yazmıştı. 1997 yılında çıkan Büyük Satranç Tahtası isimli kitabında Ukrayna'nın bağımsızlığının Rusya'yı Karadeniz'deki hâkim konumundan yoksun bıraktığını, Rusya'nın Odessa limanını kaybetmesiyle Akdeniz ve buradan açılacağı dünya ile olan ticaretinin sekteye uğradığını yazıyordu. Rusya ancak Ukrayna üzerindeki kontrolü elinde tutarak Avrasya İmparatorluğu'nun lideri olması çabasını sürdürebilirdi.

Savaş üzerine yazılmış en önemli romanlardan biri Henri Barbusse'ün Birinci Dünya Savaşı'nı ele aldığı Ateş romanıdır. Yazımın başında adını andığım Romain Rolland, 1918 temmuzunda Varşova'da, Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'ne gidecek olan Henri Barbusse'le karşılaşmasını anlatırken, onun Ekim 1917 devrimi nedeniyle çok neşeli olduğunu ve kendisine insanları birbirinden ayıran ve onları iki düşman kampa bölen hakiki farkın ırksal değil, sınıfsal olduğuna inandığını söylediğini ve ülkelerin sömürücü ve köleleştiren güçlerine karşı bütün ülkelerin işçilerini birleştirme hayali olduğunu anlattığını yazar. Fakat ne yazık ki, Tolstoy'un Savaş ve Barış'ı yazmaya başladığı 1863 sonbaharından tam 54 yıl sonra gerçekleşen 1917 Ekim Devrimi de maalesef Henri Barbusse'ün inandığı gibi insanlığa deva olamamıştır. O devrimi gerçekleştiren zihniyet, 1968'de Çekoslavya'yı işgal etmişti. Bugünse Ukrayna'yı işgal edenler yine o devrimi yapanların torunlarıdır.

Okuma önerileri:

Ateş, Henri Barbusse, çev. Suat Derviş, Evrensel Basım Yayın
Büyük Satranç Tahtası, Zbigniew Brzezinski, çev. Yelda Türedi, İnkılâp Kitabevi
Gecenin Sonuna Yolculuk, Louis-Ferdinand Celine, çev. Yiğit Bener, Yapı Kredi Yayınları
Madde 22, Joseph Heller, çev. Niran Elçi, İthaki Yayınları
Sivastopol, Tolstoy, çev. Mazlum Beyhan, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları

06

HABERLER

16

BİZDEN

19

HOREV

88

KİTAP KOKUSU

38

ÜLKE ROTASI
38. PARALELİN
GÜNEYİNDEKİ GÜÇ
KORE CUMHURİYETİ

İÇİNDEKİLER

20

LOJİSTİK SOHBETLER
AYŞEM ULUSOY
“SEKTÖRÜN GELECEĞİ,
KARBON AZALTIMINA YÖNELİK
YATIRIMLARDA”

24

ORTAK SİNERJİ
SEVGİ ÇINAR
“HOROZ LOJİSTİK, DEĞİŞİMLERE
HIZLI ADAPTE OLMASI İLE İŞ
SÜREÇLERİMİZİ KOLAYLAŞTIRIYOR”

28

SEKTÖREL BAKIŞ
LOJİSTİKTE GELECEK
E-TİCARET LOJİSTİĞİNDE

32

İÇİMİZDEN BİRİ
AYKUT BARAN
“HEDEFİMİZ, MÜŞTERİLERİMİZ İLE
İŞ ORTAĞI OLAN BİR
MODEL YARATMAK”

36

VİZYON
LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE
DİJİTALLEŞME

44

YILDIZLARIN ALTINDA
ŞERİF EROL
“SANATIN İYİLEŞTİRİCİ
BİR ROLÜ OLDUĞUNA
İNANIYORUM”

48

BİR KİTAP & BİR YAZAR
HAKAN YAMAN
“EN KARANLIK ANIN HEMEN
SONRASIDIR AYDINLIK”

52

EKO ANALİZ
TÜRKİYE’NİN SANAYİ VE
LOJİSTİK ÜSSÜ

54

SEYAHAT ROTASI
SEYAHATİN ALTIN ÇAĞI
TREN YOLCULUKLARI

60

SIRA DIŞI GÜNDEM
ADIM ADIM YENİ BİR DÜNYA
METAVERSE

64

KÜLTÜR SANAT
MONICA BELLUCCI İLK KEZ
TÜRKİYE’DE

54



İMTİYAZ SAHİBİ
Horoz Grup'u temsilen Hakan YAMAN

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Hakan YAMAN

EDİTÖR
Hece ÖZYAMAN

KATKIDA BULUNANLAR
Atilla YILDIZTEKİN
Aytüm ENGEREK
Kurumsal İletişim Komitesi

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

YAYINA HAZIRLAYAN



GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Selda YEŞİLTAŞ

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

GÖRSEL YÖNETMEN
Ercan YAVUZ

EDİTÖR
Gizem İRİS

MUHABİR
Melis ALPAY

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY

REKLAM VE KURUMSAL SATIŞ
Sırma SAMAY YABANCI

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
Özlem Matbaa
Maltepe, Litros Yolu Sk. 2. Matbaacılar Sitesi D:2BB4,
34010 Zeytinburnu/İstanbul



ANKARA'DA "E-İHRACAT, E-TİCARET VE LOJİSTİK STRATEJİLERİ TOPLANTISI" DÜZENLENDİ

SİTELER İŞLETMELERİ, ANKAMOB VE HOROZ LOJİSTİK İŞ BİRLİĞİNDE İHRACATI KOLAYLAŞTIRMAK VE EN KÜÇÜK İŞLETMENİN DÂHİ İHRACAT YAPABİLMESİNİ SAĞLAMAK İÇİN BİR ARAYA GELDİ.

Ankara Mobilyacılar Lakeciler Esnaf ve Sanatkarlar Odası (ANKAMOB), Sitelerin dünyaca kabul görmüş el işçiliği mobilyasının ihracatını kolaylaştırmak için Horoz Lojistik iş birliğinde geniş çaplı bir toplantı düzenledi. Ankara Mobilyacılar Lakeciler Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Hüseyin Taklacı ve Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkanı Gürkan Gürbüz'ün evsahipliğinde yapılan programa, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, E-İhracat, Dijital Pazarlama ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire Başkanı Hasan Önal, Altındağ Belediye Başkanı Asım Balcı, Siteler bölgesinin mes-

lek okulu müdürleri ve ihracata yönelik firmalar katıldı. Firmaların çok faydalı bulduğu program; KOSGEB'in ihracat destekleri, Horoz Lojistik'in Mobilyada E-İhracat Çözümleri, E-İhracat Satış Platformu, Gümrük Süreçleri ve Alibaba'da İhracat ve Satış konulu sunumları ile devam etti.

"MOBİLYA TÜRKİYE'NİN KATMA DEĞERİ EN YÜKSEK OLAN SEKTÖRLERİN BAŞINDA GELİYOR"

Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay ise; "Türkiye'de toplam mobilya ihracatı geçen yıl 4,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu rakamın 400 milyon doları ise Ankara Siteler'den çıkıyor. Ankara Siteler Türkiye'nin kalbi olmasının yanı sıra 12 bin işletmesi ve 100 binden fazla istihdam rakamı ile dünya çapında da önemli bir üretim merkezi. Siteler, el işçiliği mobilyası ile dünyada hiçbir yerle kıyaslanamayacak bir üretim gücüne sahip. Bakanlık olarak katma değeri yüksek ve ihracata elverişli Siteler mobilyasını, ülkemize döviz girdisi en fazla olacak ürünlerin başında görüyoruz. Bu anlamda bu toplantıyı düzenlediği için daha önceden tanıdığım ve ham madde zamları dolayısıyla yoğun mesaimiz olan, sizlere en iyisini sunmak için gece gündüz çalıştığına şahit olduğum değerli

Başkan Hüseyin Taklacı ve Horoz Lojistik'e çok teşekkür ederim." dedi.

"MOBİLYA SEKTÖRÜNE ÖZEL ÇÖZÜMLER ÜRETİYORUZ"

İhracata yönelik kaygı ve sorunları ortadan kaldıracak bir girişimde bulunduklarını belirten Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkanı Gürkan Gürbüz: "Sitelerde katma değerli üretilen ürünler, özellikle Avrupa'da büyük ilgi görüyor. Horoz Lojistik bu anlamda, ürünleri üreticiden alıp Avrupa'ya ya da başka ülkelere üreticiyi evrak ve diğer işlemlerden kurtararak iade, lojistik ve montaj konusunda kolaylıklar sağlayan bir çalışma yürütüyor. Online sistem üzerinden takip edilebilen sistemde ürünler, her türlü soruna karşı sigortalı şekilde yedi veya dokuz günde alıcıya teslim ediliyor." dedi. Gürbüz sözlerine şöyle devam etti: "Birçok alanda hizmet vermemize rağmen son birkaç yıldır mobilya sektörünü ayrı bir yere koyduk. Gerek yurt içinde gerek yurt dışında bu sektöre özel çözümler üretmek üzere elimizden geleni yaptık ve yatırımlarımızı da her geçen gün büyütüyoruz. Özellikle ihracat alanı bizim için çok kritik bir alan. Bir üyemizi bile yeni bir vizyonla ihracata katkı sağlayacak yapıya kavuşturabilirsek çok mutlu olacağız. Bu doğrultuda ihracat yapmak isteyen işletmelerin her aşamada yanında olacağız. Sitelere ise ayrı bir önem veriyoruz. Siz paketleyin, gerisini ise bize bırakın."

"ANKAMOB'DAN TÜM PROJELERE TAM DESTEK"

ANKAMOB Başkanı Hüseyin Taklacı, programa yapılan desteğe ve esnafın ilgisine teşekkür ederek başladığı konuşmasında; sektörün gelişimine yönelik her türlü desteğin ANKAMOB tarafından verileceğini, oda olarak esnafın e-ticaret ve ihracat konusunda



elini güçlendirecek tüm projelerde iş birliğine hazır olduklarını altını çizerek desteklerin süreceğinin altını çizdi. Taklacı ayrıca: "Siteler esnafı bizim için çok değerli. Biz gecemizi gündüzümüze katacağız sizler için çalışacağız. Bizim yolumuz aydınlık ve her zaman devletimizin yanındayız. Devletimizin ihracat şansını daha da güçlendirmek için çalışmaya devam edeceğiz." şeklinde konuştu.



İSTANBUL, MOBİLYADA AVRUPA'NIN EN ÖNEMLİ BULUŞMASINA EV SAHİPLİĞİ YAPTI



PENCERE

Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) koordinasyonunda düzenlenen ve alanında Avrupa'nın en büyük etkinliği olma özelliği taşıyan IIFF 2022 İstanbul Mobilya Fuarı, Ocak ayında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi ile İstanbul Fuar Merkezi'nde eş zamanlı gerçekleştirildi. 80 ülkeden alım heyetlerinin mobilya üreticileri ile bir araya geldiği ve iş birliği fırsatlarının değerlendirildiği fuarda yer alan Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gürkan Gürbüz, mobilya ihracatı ve lojistik çözümleri ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. Gürkan Gürbüz yaptığı değerlendirmede: "Son yıllarda inanılmaz bir yükseliş tren-



dine giren ihracat rakamlarıyla birlikte e-ihracatta faaliyet gösteren mobilya üreticisi firma sayıları da artış gösteriyor. Mobilya sektörü, özellikle ağır ve hacimli ürün lojistiğinde lider olan firmamız için öncelikli sektörlerden biri. Biz de özellikle bu alandaki iş ortaklarımıza ve tüketicilerine ihtiyaçları doğrultusunda teknoloji odaklı çözümler sunmaya devam ediyoruz. Horoz Lojistik olarak son dönemde tedarik zincirinde yaşanan dönüşüme hızlı uyum sağladık. Yatırımlarımızın odağına hizmet ve teknolojiyi alarak artırdığımız iş hacmimizle Türk ihracatçısının ihtiyaçlarına çözüm üretmeyi sürdürüyoruz. Bu bağlamda, e-ihracatı 0-2 kilogram bandından çıkartarak, 300 kilogrampa kadar olan ürünleri Elektronik Ticaret Gümrükleme Belgesi (ETGB) kapsamında Türkiye'nin dört bir yanındaki üreticilerden, Avrupa'daki son kullanıcının kapısına kadar teslim etmeye başladık." dedi.

Fuaye alanındaki standlarında, mobilya sektörüne özel çözümlerini ve mikro ihracat hizmetlerini de tanıttıklarını anlatan Gürbüz: "Binlerce sektör temsilcisinin katıldığı fuarda 'Mobilyanızı Dünyaya Taşıyoruz' sloganımız büyük ilgi çekti. Sektörün önde gelen firma ve STK'larından temsilcilerini de standımızda ağırlama fırsatı bulduk. Hacimli ürün lojistiğinde Türkiye'nin en eski ve köklü firması Horoz Lojistik olarak biz de bu önemli fuarda yer almaktan oldukça memnunuz. Lojistik hizmetlerinin yanı sıra dünyanın en büyük toptan pazar yeri Alibaba.com'da yer almak isteyen mobilya firmalarına, Alibaba.com üyelikleri konusunda da hizmet sağlıyoruz. Fuar katılımcılarına özel olarak hazırlanan, Alibaba.com üyeliklerinde geçerli '1000 TL Hediye Çeki' ile yüzlerce firmaya dünya pazarlarına açılma fırsatı sağladık." şeklinde konuştu.



HOROZ AİLESİ 2022 YILINI BİRLİKTE KARŞILADI



HOROZ GRUBU'NUN GELENEKSEL YILBAŞI PARTİSİ, 24 ARALIK 2021'DE KAYA İSTANBUL FAIR&CONVENTION HOTEL'DE DÜZENLENDİ. ETKİNLİĞE HOROZ GRUBU ÜST DÜZEY YÖNETİCİLERİ VE ÇALIŞANLARI KATILDI.



Horoz Grubu, tüm yılın yoğunluğunu ve stresini, geleneksel yeni yıl partisinde attı. Pandemi nedeniyle iki yıldır yapılamayan etkinlik, 24 Aralık 2021 tarihinde İstanbul Kaya İstanbul Fair&Convention Hotel'de düzenlendi. Horoz Grubu'nun çalışanlarına motivasyon amaçlı düzenlediği ve üst düzey yöneticiler ile çalışanların katılım sağladığı etkinlikte, Horoz ailesi yeni yılı büyük bir coşkuyla hep birlikte karşıladı. Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz etkinlikte yaptığı konuşmada, iki yıl aranın ardından tekrar bir arada olmaktan duyduğu mutluluğu dile getirdi. 2021 yılını pandeminin yarattığı tüm zorlu koşullara rağmen güzel bir takım çalışması içinde geçirdiklerini söyleyen Taner Horoz: "Hepinizin çabasına, emeğine çok teşekkür ediyorum." dedi. Kokteyl ile başlayan gece, Sibel Tepe'nin canlı müzik performansının ardından DJ eşliğinde devam etti. Ayrıca gecede yapılan tombala yarışması da eğlenceli anlara sahne oldu. Gecede Horoz ailesinin yıl içinde imza attığı başarılar da unutulmadı. Başarıların takdiri olarak hazırlanan plaketter, çalışanlara Taner Horoz tarafından takdim edildi.



PENCERE



HOROZ LOJİSTİK “DIAMOND” ÖDÜLÜNÜN SAHİBİ OLDU

Türkiye’de uzun yıllardır müşterileri memnuniyetini ölçen bir platform olan Şikayetvar tarafından bu yıl yedincisi düzenlenen A.C.E Awards, gerçek tüketicilerle yapılan anketlerin oluşturduğu “Müşteri Deneyimi Endeksi” baz alınarak ölçümleniyor. Endekste temel parametreler olarak pazar payına oranla şikayet payı, memnuniyet düzeyi ve marka sadakati kullanılıyor. 57 sektörden markalar ödülleri kavguşurken Horoz Lojistik

ise bu yıl ilk kez lojistik kategorisinde ödüle layık görüldü. Ödülü Horoz Lojistik adına teslim alan Yurtiçi Grup Başkanı İlker Özkocacık, ödül için yaptığı konuşmasında: “Müşteri deneyimini geliştirmek için dört temel hedef ile bir yapı oluşturduk. Bunlar ulaşılabilirlik, çözüm odaklılık, doğruluk ve hız. Arayan her müşteriyi yanıtlarken IVR ve NVR sistemlerinden yararlandık. Veri tabanını sorgulayan bir yapay zekâ algoritması kurduk. Çağrı merkezindeki tüm arkadaşlarımıza günler süren eğitimler vererek karşıladığımız çağrıyı çözümleyebilecek donanımına ulaşmalarını sağlıyoruz. Soru, cevap, çözüm için bilgiyi doğrulama ve bunu hızlı yapmaya çalışıyoruz. Tüm Horoz Lojistik yapısını birbirine bağlayan, sahadaki kuryeden bilgi alabilen bir yazılım geliştirdik. Bu yapıları konsolide ederek ölçümlüyoruz. Uzun yıllara dayanan sıkı çalışmanın sonunda lojistik sektöründe ilk kez verilmiş bu ödül, bunun somut kanıtı. Tüketici lojistiğinde rakiplerimizi geçerek en büyük ödül olan Diamond’a layık görüldük. Bu bize daha iyiyi yapmak için büyük bir teşvik oldu. Sadece müşterimizi değil, müşterimizin müşterisini de memnun edebilmek inanılmaz bir gurur. Tüm Horoz ailesi olarak çok mutluyuz.” şeklinde konuştu.



“LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE DAHA DİNAMİK VE DAHA ESNEK YAPILARIN OLUŞMASI GEREKİYOR”

Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Horoz 18 Şubat’ta, Bloomberg HT’de yayınlanan KOBİ Destek programında Hande Demiral’in konuğu oldu. Programda; doğru lojistik yapmanın püf noktaları ve lojistik sektöründeki trendler üzerinde duruldu. Dünyada, gerek Türk firmalarında gerekse de çok uluslu firmalarda daha ucuz kaynaktan bütün tedarikin sağlandığı bir anlayışın gelişmeye başladığını belirten Horoz: “Genellikle de Uzak Doğu gibi emeğin ve ham maddenin ucuz olduğu kaynaklardan büyük ölçüde tedarik yapılıyordu. Fakat pandemi sürecinde yaşadığımız bu tedarik aksamasından dolayı firmalar, çok büyük üretim ve satış kaybına uğradılar. Hâlbuki tedarik kaynaklarını çeşitlendirmek ve lojistik yapının olanakları daha geniş tutarak alternatifler belirlemek tedarik zinciri yönetimindeki süreci hızlandırabiliyor. Lojistik sektöründe daha dinamik ve esnek yapıların oluşması gerekiyor. Firmaların artık lojistik planlama yapabilen, kendileriyle



birlikte bir ekip hâlinde çalışıp proje üretebilen ve daha iyi olabilmek adına sorgulayan bir yapıya evrilmesi şart.” dedi. E-ticaret lojistiğinin, katma değer açısından lojistiğin diğer alanlarına göre daha yüksek bir yapıya sahip olduğunun altını çizen Horoz: “Katma değeri ne kadar yüksek, çözüm zorluğu ne kadar fazlaysa bizlerin rolü de o kadar ortaya çıkmış oluyor. Dolayısıyla biz bu süreçleri elimizden geldiğince desteklemeye çalışıyoruz.” dedi.

“LOJİSTİK, E-TİCARETİN MERKEZİNDE YER ALIYOR”



Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Horoz, 2 Kasım 2021 tarihinde A Para kanalında yayımlanan Şafak Tükle ile Değişim Zamanı isimli programın konuğu oldu. Lojistik sektöründeki güncel gelişmeler ve sektörün dijitalleşme ile yaşadığı dönüşümün üzerinde durulan programda lojistik sektörünün 2021 yılındaki performansı da değerlendirildi. Pandeminin tedarik zincirinde önemli kırılmalara sebep olduğunu ancak aynı zamanda lojistiğin üretim için birinci derecede öncelikli hâle geldiğini belirten Horoz, sektörün dijital dönüşümünün şu şekilde yorumladı: “Pandemi dolayısıyla zaten

hızla gelişmekte olan e-ticaret pazarı daha da ivmelendi. Türkiye’de pandemi öncesinde e-ticaretin toplam gayri safi milli hasıladaki payı yüzde 4-5 civarındayken bugün yüzde 12-15 civarında olduğu biliniyor. Bu oranın önümüzdeki sene ise daha da artacağını öngörüyoruz. Lojistik de e-ticaretin merkezinde olan konulardan çünkü müşterinin odağında ‘hız’ var. Lojistik sektörü burada üzerine düşeni yapmaya çalışıyor.

Dijital olarak işin; tedarikçisi, e ticaret platformları, üreticisi ve tüketicisi olmak üzere birçok yönü var. Biz de burada süreçleri birbirine entegre eden, bilginin akışının bizim üzerimizden dolaştığı dijital ara yüz rolü üstleniyoruz. Bununla birlikte tabii elektronik olarak birçok geliştirme yapmamız gerekiyor. Örneğin, Türkiye’de maalesef kaliteli adres tanımı yapılamıyor. Biz buradan hareketle yaklaşık iki yıldır çok büyük uğraşlarla bu adresleri, resmi adreslere dönüştüren yazılımlar ürettik. Bu şekilde aslında tüketicilerin farkında olmadığı ancak süreçleri kolaylaştıran, dijitalleşmede üzerimize düşen çok fazla girişimde bulunduk.”

MOBİLYA E-İHRACATININ GELECEĞİ DEĞERLENDİRİLDİ



Horoz Lojistik'in ev sahipliğinde, WORLDEF ve Türkiye İş Bankası ana iş ortaklığı ile Kayseri'de düzenlenen "Mobilya E-İhracatının Geliştirilmesi Ortak Akıl Toplantısı", 29 Eylül 2021 tarihinde Kayseri Wyndham Otel'de gerçekleştirildi. Mobilya sektöründe e-ihracatın geliştirilmesi amacıyla düzenlenen toplantıda, sektör katılımcıları e-ihracat ile ilgili yeni uygulamalar hakkında bilgi sahibi oldu. WORLDEF Genel Müdürü Orhan İsayev, e-ihracat süreçleri konusunda katılımcı firma

temsilcilerini bilgilendirerek, lojistikten e-ticaret altyapısına kadar birçok konuya değindi. Sektörün e-ihracat geleceğinin konuşulduğu ortak akıl toplantısına, WORLDEF Genel Müdürü Orhan İsayev, Horoz Lojistik temsilcileri, Kayseri'de faaliyet gösteren mobilya şirketlerinin yöneticileri ile iş insanları katıldı.

MOBİLYADA E-İHRACAT SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ ELE ALINDI

Horoz Lojistik temsilcileri, geleneksel lojistik hizmetlerinin çok ötesinde yeni iş modelleri kurarak firmaların pazara açılmaları sürecinde

karşılaşılabilecekleri prosedürler hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Ayrıca gümrükleme, operasyonel sorunlar ve iade süreçleri gibi konularda da yeni çözümler konusunda bilgilendirme yaptı. Gelecek dönemde sektör imalatçıların global pazarlara açılmalarının önemine değinilen toplantıda, ekosistemdeki sorunlar derinlemesine ele alındı, çözüm önerileri sunuldu ve yeni iş modelleri paylaşıldı. Daha önce ihracat süreçleri deneyimi olan firmaların temsilcileri de sunulan çözümler konusunda memnuniyetlerini dile getirdi.

HORUZ LOJİSTİK'İN E-TİCARET DEPOSU "VENÜS"ÜN AÇILIŞI YAPILDI

Son yılların en gözde sektörlerinden biri hâline gelen e-ticaret, her geçen gün hızlı bir şekilde gelişme kaydediyor. 2021 yılının ilk altı ayında e-ticaret hacmi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 75,6'lık artış grafiği çizen Türkiye'nin 2021 yılı resmi e-ticaret hacminin 240 milyar lira olarak gerçekleştiği kaydedildi. E-ticaretin hızlı ivmelenmesi karşılığında girişimlerini hızlandıran Horoz Lojistik de yılların verdiği lojistik birikimiyle sadece e-ticarete hizmet verecek benzersiz bir e-ticaret lojistik deposu inşa etti. Sadece e-ticarete odaklı, Türkiye'nin ilk ve tek yapay



zeka destekli otomasyon sistemi "Venüs"ün açılışı ise Nurettin Horoz ve Horoz Lojistik İcra Kurulu'nun katılımı ile gerçekleşti. Açılıшта; Tuzla Deri Organize Sanayi Bölgesi içinde yer alan, tam otomasyonlu e-ticaret deposunun tanıtımını gerçekleştirildi. Sadece e-ticarete odaklı, Türkiye'nin ilk ve tek yapay

zeka destekli otomasyon sistemi "Venüs", 32 bin metrekairelik bir alanda hizmet veriyor ve 7 bin metrekairelik bir depolama alanına sahip. Venüs'ün ayrıca 300 bin gözden oluşan bir de stok kapasitesi bulunuyor. E-ticaret için en modern teknolojilerle donatılan depoda tüm iş süreçleri ise yapay zeka ile destekleniyor.

DENİB'DEN E-İHRACAT LOJİSTİK STRATEJİLERİ KONFERANSI

Denizli İhracatçıları Birliği (DENİB) ve Horoz Lojistik iş birliğiyle; "E-İhracat Lojistik Stratejileri Konferansı" 13 Ekim 2021 tarihinde Denizli İhracatçıları Birliği Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu ile Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gürkan Gürbüz'ün katılım sağladığı konferansta; DSV Lojistik CEO'su Ozan Önder, Horoz Lojistik E-İhracat Direktörü Utku Uymaz ile DGM Genel Müdür Yardımcısı Bülent Eryılmaz tarafından e-ihracat lojistik stratejileri ve sağladığı avantajlar, gümrük prosedürleri ve Horoz Lojistik-Alibaba iş birliği fırsatları konularında bilgilendirme yapıldı. 2020 yılında, 2,8 milyar kişinin online alışveriş yaptığını belirten DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu: "E-ihracat gücümüzün ticaret eko-



sisteminde çok önemli bir yere sahip. 2020 yılında 2,8 milyar kişi online platformlar üzerinden alışveriş yaptı. E-ihracattan bahsederken, hızlı teslimatın önemini de vurgulamamız gerekiyor. Çünkü internet kullanıcıları, çok benzer ürünlere dünyanın farklı lokasyonlarından ulaşabiliyor. Bu noktada, hızlı ve kaliteli teslimatın fark yarattığını ifade edebiliriz. 300 kilogram ve 15 bin euro'ya kadar

gümrük beyannamesi açılmadan 'elektronik ticaret gümrük beyannamesi' sayesinde gönderilerimizi mikro ihracat kapsamında yurt dışına sevk edebiliriz. Mikro ihracatın toplam ihracatımız içindeki payı her geçen yıl biraz daha artıyor. Bu noktada, ihracatçılarımızın rekabetçiliklerini artırmak için lojistik ve tedarik sistemleri gibi başlıkların çok önemli olduğunu biliyoruz." dedi.

FUTURE COMMERCE 360 E-TİCARET GÜNDEMİNİN NABZINI TUTUYOR

Perakende sektörünün güçlü etkinliklerinden biri olan Future Commerce 360 Konferansı'nın dokuzuncusu 14 Ekim 2021 tarihinde gerçekleştirildi. "Daha Zorlu, Daha Kabiliyetli: E-Ticarete Bir Adım Ötesi"



başlığıyla gerçekleştirilen etkinlik, sektörün önde gelen isimlerini buluşturdu. 400'ü aşkın üst düzey yönetici ve profesyoneli bir araya getiren etkinlikte konuşma yapan Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gürkan Gürbüz, Türkiye'nin lojistikte konum ve diğer avantajlarından daha fazla yararlanmasının önemine işaret etti ve ekledi: "Bu dönemde lojistiğin öneminin fark edilmiş olmasını çok değerli görüyoruz. Lojistik bugüne kadar bir hizmet satın alımı olarak görülüyordu ancak artık bir iş ortaklığı şekline yönelmeye başladı. Bu doğrultuda hızlı gelişim için taşımacılıkta 0-2 kilogram bandının aşılması gerekiyor."



E-İHRACAT CALL CENTER İLE SÜREÇ ARTIK DAHA HIZLI

Horoz Lojistik değişen dünyanın nabzını tutarak müşterilerine yeni uygulamalar ile süreç kolaylığı sunmaya devam ediyor. En yeni hizmetlerinden biri olan "E-ihracat Call Center" uygulaması ile artık Horoz Lojistik iş birliği içindeki müşteriler, e-ihracat talepleri için şirkete kolay ve hızlı bir şekilde ulaşabilecekler.

İLKER ÖZKOCACIK LOJİSTİK EVRENİ KONGRESİ'NDE ÖĞRENCİLERLE BULUŞTU

Lojistik sektörünün dünyaya açılan dördüncü nesil televizyonu Loji TV'de, lojistik sektöründe hizmet sağlayıcı birim ve bölümleri sektöre, lojistik bölümlerinde okuyan üniversiteli ve liseli gençlere tanıtabilmek için yılın ilk online kongresi olan "Lojistik Evreni'22" gerçekleştirildi. 17-18 Ocak günleri arasında yapılan organizasyona katılan pek çok farklı firmadan konuklar, konferansa katılarak sektöre katkılarını anlattı. UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel'in açılış konuşmasını yaptığı konferansın ilk konuğu ise Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri Yurtiçi Grup Başkanı İlker Özkocacık oldu. Özkocacık konferansta yaptığı "Horoz Lojistik Tedarik Zinciri ve Yönetiminde Fark Yaratan Çözümleri" başlıklı sunumunda, 2020 yılında dünya ve Türkiye'deki lojistik trendlere değindi. Ayrıca dünyada lojistik performans endeksi, Horoz Lojistik Türkiye Vizyonu, Horoz

Lojistik'te tedarik zinciri yapısı ve tedarik zinciri hizmet noktalarından bahsetti. Günümüzde lojistik sektörünün oldukça önemli bir konuma geldiğini vurgulayan Özkocacık, Horoz Lojistik'in 1942 yılından bu yana sektörde yarattığı değişiklikler ile sektöre katkıları ve müşterilerine sunduğu hizmetler üzerinde de durdu. Lojistik sektöründe yer alacak gençlere tavsiyelerde de bulunan Özkocacık: "Z kuşağı geleceğimizi değiştirecek, inanılmaz bir kuşak. Çok çabuk entegre oluyorlar ve çabuk kavriyorlar. Bu departmanlarda okuyan arkadaşlarımız, lojistik ya da reel sektörün lojistik bölümleri içinde en tepeye kadar çıkabilecek potansiyellere sahip. Biz de firma olarak uzun yıllardır öğrencilere destek oluyoruz. Özellikle meslek liselerinde lojistik bölümü öğrencilerine pozitif ayrıcalık tanıyoruz. Bugüne kadar hepsine staj imkânı sağladık önümüzdeki süreçte de bu alanda desteklerimizi sürdürüceğiz." dedi.



HORUZ LOJİSTİK'İN 80. YIL HAZIRLIKLARI



1942 yılında kurulan, uluslararası ortaklıkları, istihdamı, yarattığı ekonomi ve sağladığı katma değeriyle lojistik sektörünün liderliğini yapan Horoz Lojistik, 80 yıldır müşterilerinin ihtiyaç duyduğu tüm lojistik hizmetlerini, müşterisinin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla entegre bir şekilde sunuyor. 2022 yılı itibarıyla 80. yılını kutlayan Horoz Lojistik, 80 yıllık yolculuğunu yeniliklerle taçlandırıyor. 80. yıla özel tasarlanan logolar ile firma araçları ve iş kıyafetleri yeni bir görünüme kavuşurken Horoz ailesi üyeleri de unutulmadı. Özenle hazırlanan kutular, Horoz ailesinin her bir üyesine dağıtıldı.

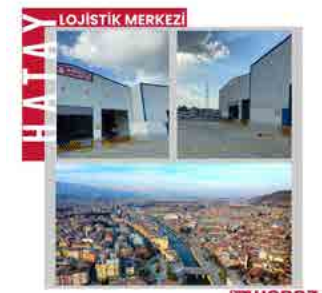


WEB SİTEMİZ YENİLENDİ!



HORUZ BOLLORÉ COMPLIANCE PROGRAMI

Dünya çapında verdiği hizmetlere her geçen gün bir yenisini ekleyen Horoz Bolloré Logistics, bu kapsamda gerçekleştirdiği eğitim programlarına da devam ediyor. Horoz Bolloré; Bolloré Group'un Kurumsal Sosyal Sorumluluk stratejisinin bir parçası olarak, 17 Şubat'ta İstanbul'da Bolloré Logistics Compliance Direktörü Bruno Torrente'nin de değerli katılımıyla uyum, davranış kuralları ve etik değerler konusuna odaklanan, "Bolloré Compliance Programı" isimli harika bir eğitim toplantısı gerçekleştirdi.



HORUZ LOJİSTİK DEPO YATIRIMLARINA DEVAM EDİYOR

Horoz Lojistik; lojistik altyapısını güçlendirmek ve müşterilerine daha iyi hizmet sunabilmek adına yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Yeni lojistik merkezlerini devreye alan Horoz Lojistik, Türkiye'nin önemli dağıtım merkezlerinden Muğla, Tekirdağ, ve Hatay'da tam teçhizatlı yeni merkezlerini hizmete sundu. Muğla'daki lojistik merkez 6 bin metrekarelik kapalı alana, Hatay'daki merkez ise 7 bin metrekarelik alana sahip.

HOROZ LOJİSTİK ÇEVRECİ DURUŞUNU ISO:14001 İLE BELGELEDİ

TÜRKİYE’NİN EN KÖKLÜ LOJİSTİK FİRMALARINDAN BİRİ OLAN HOROZ LOJİSTİK KARGO HİZMETLERİ VE TİC. A.Ş., ISO: 14001 ÇEVRE YÖNETİM SİSTEMİ SERTİFİKASINI ALDI. BU SERTİFİKA İLE KURUMUN SU VE ELEKTRİK KULLANIMINDAN ATIK YÖNETİMİNE KADAR ÇEVRE DOSTU YAKLAŞIMI VE POLİTİKALARI BELGELENMİŞ OLDU.



işletme ve kuruluşların doğaya karşı duyarlılıklarını belgeleyen ISO: 14001 Çevre Yönetim Sistemi Sertifikası, temel olarak toprak, hava ve su gibi doğal kaynak kullanımının en aza indirilmesini ve bu doğal kaynaklara verilen zararların engellenmesini hedef alıyor. Bu standartlar çevresinde üretim yapan ve faaliyet gösteren kurumlara verilen Sertifika, ilgili kuruluşların çevresel etkilerini en aza indirdiğinin de bir göstergesi olarak kabul görüyor. Bu yaklaşım ile Horoz Lojistik olarak 2022 yılı başında, tüm Merkezi faaliyetlerimizi yürüttüğümüz merkez ofisimiz ve Anadolu Yakası’nda yer alan

depolarımızın en büyüğü olan Horoz Lojistik Merkezi’ni (HLM) belgelendirme sürecine dâhil ettik ve TÜRKAK akreditasyonlu ISO:14001 Çevre Yönetim Sistemi belgesini almak için bütün gereklilikleri sağladık. Çalışmalarımız sonunda denetimlerden geçerek belgeyi aldık ve şirket olarak çevreye gösterdiğimiz hassasiyeti belgelemiş olduk. Önümüzdeki dönemde İK Direktörlüğü-Kalite Sistemleri Faaliyeti öncülüğünde gerçekleştirdiğimiz ISO:14001 belgelendirme çalışmalarını merkez ve Anadolu Yakası’ndan sonra diğer lokasyonlarımızı da kapsayacak şekilde adım adım yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

ISO:27001 BİLGİ GÜVENLİĞİ SİSTEMİ - İÇ TETKİKÇİ EĞİTİMLERİ VERİLDİ

ISO 27001 BİLGİ GÜVENLİĞİ YÖNETİM SİSTEMİ TEMEL BİLGİLENDİRME VE İÇ TETKİKÇİ EĞİTİMLERİ KALİTE SİSTEMLERİ FAALİYETİ LİDERLİĞİNDE HOROZ AKADEMİ BÜNYESİNDE ORGANİZE EDİLDİ.

Şubat ayı içinde Horoz Akademi bünyesinde Kalite Yönetim Sistemleri vasıtası ile gerçekleştirdiğimiz ISO 27001 BGYS Temel Bilgilendirme ve İç Tetkik Eğitimleri ile Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş Bilgi Güvenliği Ekibindeki iç tetkikçi sayımızı 2’den 8’e yükseltmeyi başardık. Böylelikle Bilgi Güvenliği Yönetim Sisteminin, ISO 27001 standardının gereklilikleri çerçevesinde daha etkin yürütülmesi ve denetlenebilmesini yeterli sayıda bir kadroyla daha verimli bir hale getirdik.



SALES TEAM - GENÇ YETENEK PROGRAMINA BAŞLADIK



HOROZ AKADEMİ BÜNYESİNDE BAŞLADIĞIMIZ YENİ “MANAGEMENT TRAİNEE” PROGRAMI KAPSAMINDA, “SALES TEAM-GENÇ YETENEK PROGRAMI” ADINI VERDİĞİMİZ GELİŞİM PROGRAMI İÇİN TÜRKİYE’NİN FARKLI ÜNİVERSİTELERİNDEN MEZUN GENÇ YETENEKLERİNE ULAŞMAYI AMAÇLIYORUZ.

Lojistik sektörü; içinde birçok dinamiği aynı anda barındıran, birden fazla alanda uzmanlık gerektiren, yüksek organizasyon kabiliyetine ihtiyaç duyan, yönetilmesi zor ve karmaşık bir yapıya sahip. Hâl böyle olunca sektörün temas ettiği her nokta için o alana yönelik uzmanlık gerektiren insan gücünü istihdam etmek ve tutundurmak ihtiyacı doğuyor. Şirketimiz geçtiğimiz yıllarda bu ihtiyaca yönelik “Management Trainee” programları düzenlemiş ve nitelikli personel yetiştirilmesi konusunda çalışmalar yürütmüştü. Benzer ihtiyaçlarla bu yıl da Horoz Akademi bünyesinde yeni bir “Management Trainee” programına başladık. “Sales Team – Genç Yetenek Programı” adını verdiğimiz gelişim programı için Türkiye’nin farklı üniversitelerinden mezun genç yeteneklere ulaştık. Şirketimizin kültürel yapısına ve iş yapış şekline uyumlu, yeniliklere açık, iletişimi ve insan ilişkileri güçlü, sosyal, sonuç odaklı, değişen dünyanın koşullarına ayak uydurabilecek, lojistik sektöründe kariyer yapmak isteyen ve şirketlerimizin uluslararası satış faaliyetlerinde görevlendirebileceğimiz, geleceğin liderlerine ulaşmayı amaçladık.



İlk etapta 10 MT adayımız ile çıktığımız gelişim yolculuğu, üç ana modülden ve 10’un üzerinde alt modülden oluşuyor. Program içeriğine göre adaylarımız, bir yıl süre ile Horoz Akademi bünyesinde yer alan Operasyon, Satış ve Yönetici Becerilerini Geliştirme Okulları içinde modül içeriklerini deneyim tabanlı öğrenme metodları ile teorik ve pratik bilgiler ışığında öğreniyor olacaklar. Yine tüm bu süreçte MT adaylarımız İnsan Kaynakları Direktörlüğü rehberliğinde koçluk ve mentorluk desteği alacak, kendilerini keşfedebilecekleri bir yolculuğu deneyimleyecekler. Sıfır noktasından başlayarak adayları yetiştirdiğimiz, gelişimlerine destek olduğumuz bu program bizler için son derece önemli. Bu süreçte bizlerle iş birliği içinde olan ve aynı heyecanı duyan tüm ekip arkadaşlarımıza Pencere dergisi aracılığı ile teşekkürlerimizi sunarım.

AYTÜM ENGEREK
HOROZ LOJİSTİK İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ

ISO: 10002 – MÜŞTERİ MEMNUNİYET YÖNETİM SİSTEMİ

HOROZ LOJİSTİK SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÇALIŞMALARI KAPSAMINDA ALDIĞI YÖNETİM SİSTEMLERİ SERTİFİKALARINA BİR YENİSİNİ DAHA EKLEMELİ İÇİN ISO 10002 MÜŞTERİ MEMNUNİYET YÖNETİM SİSTEMİ ÇALIŞMALARINA HIZ VERDİ.

Günümüzde şirketlerin devamlılıklarını sağlayarak, rekabette öne geçebilmelerinin ve hedeflerine ulaşabilmelerinin ancak müşteri memnuniyeti ile olabileceğinin farkında olan şirketimiz, ISO:10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemini hayata geçirme kararı aldı. Bu kapsamda Kalite Yönetim Sistemleri

olarak 2021 Eylül ayı itibarıyla belgelendirme çalışmalarına başladık. Bugün geldiğimiz noktada belgelendirme için gerekliliklerin birçoğunu karşılayabilecek durumdayız. Hedefimiz, 2022 yılı ilk çeyreğinde tüm eksikliklerimizi giderek sertifikasyon denetimini almak ve süreci tamamlamak olacak.



ARAMIZA YENİ KATILANLAR



MEHMET BERKMAN (28.09.2021)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Mehmet Berkman; 12.2015-02.2019 tarihleri arasında City Logistics Courier Taşımacılık Hizmetleri Tic. A.Ş. Satış Yönetmeni, 06.2019-10.2019 tarihleri arasında Yurtiçi Lojistik Tedarik Zinciri Yönetimi ve Dağıtım A.Ş. Saha Satış Uzmanı, 11.2019-04.2020 tarihleri arasında İmtaş Lojistik'te Kıdemli Satış Uzmanı ve 10.2021-09.2021 tarihleri arasında Akkar Lojistik'te Satış ve İş Geliştirme Sorumlusu görevlerinde bulunmuştur.



CAFER ÜSTÜN (20.09.2021)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Cafer Üstün; 06.2021-06.2012 tarihleri arasında Merkez Çelik San. Tic. A.Ş.'de Kalite Güvence Teknikeri, 09.2014-03.2020 tarihleri arasında Yurt İçi Kargo Servisi A.Ş.'de Aktif Satış Sorumlusu görevlerinde bulunmuştur.



SENA MİRASYEDİ (24.11.2021)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Sena Mirasyedi; 09.2018-06.2021 tarihleri arasında UPS Hızlı Kargo Taşımacılığı A.Ş.'de Satış Danışmanı görevinde bulunmuştur.



SERKAN GÜNGÖR (28.12.2021)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Serkan Güngör; 11.2014-08.2019 tarihleri arasında Güleray Nakliyat'ta Satış ve Pazarlama Yöneticisi, 02.2021-07.2021 tarihleri arasında ise Galata Taşımacılık'da Satış Uzmanı görevlerinde bulunmuştur.



HALİL İBRAHİM KAYNAK (01.09.2021)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Halil İbrahim Kaynak; 09.2015-11.2016 tarihleri arasında Oğuzcanlar Mobilya A.Ş.'de Kurumsal Yönetim Organizasyon Danışmanı, 11.2016-11.2017 tarihleri arasında Yataş Yorgan A.Ş.'de Yurtiçi&Yurtdışı Satın Alma Müdürü, 11.2017-11.2019 tarihleri arasında Gökmenler Dayanıklı Tüketim Malları A.Ş.'de Fabrika Müdürü, 12.2019-02.2021 tarihleri arasında Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'de Grup Satış Müdürü, 03.2021-08.2021 tarihleri arasında ise Doğtaş Kelebek A.Ş.'de E-Ticaret Satın Alma ve Lojistik Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



SABAHAT ÇADIRCI (20.09.2021)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Sabahat Çadircı; 09.2015-09.2016 tarihleri arasında Merçaç Lojistik'te Satış Destek Operasyon Sorumlusu, 09.2016-07.2019 tarihleri arasında Batı Group Shipping

Trading'de İhracat Operasyon Sorumlusu, 07.2019-12.2020 tarihleri arasında Cargo Partner Lojistik'te Deniz Kargo Sorumlusu, 12.2020-09.2021 tarihleri arasında ise Deniz İhracat Operasyon Sorumlusu görevlerinde bulunmuştur.



KIRAZ ÖZDOĞAN (21.02.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık A.Ş. şirketimizde "Deniz Operasyon Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Kıraz Özdoğan; 12.2007-09.2012 tarihleri arasında Aysa Denizcilik'te İthalat İhracat Operasyon Sorumlusu, 09.2012-03.2018 tarihleri arasında Globelink Unimar Lojistik A.Ş.'de Operasyon Uzmanı, 07.2018-04.2020 tarihleri arasında Cma Cgm Lojistik'te Operasyon Sorumlusu, 04.2020-08.2021 tarihleri arasında Ceva Lojistik'te Operasyon Sorumlusu, 08.2021-01.2022 tarihleri arasında ise All Cargo Logistics Ltd.'de Operasyon Şefi görevlerinde bulunmuştur.



AHMET ÖZTEKİN (07.02.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Ahmet Öztekin; 12.2010-12.2017 tarihleri arasında Sürat Kargo Lojistik ve Dağıtım Hizmetleri A.Ş.'de Kurumsal Satış Yönetmeni, 01.2018-07.2018 tarihleri arasında Yurt İçi Kargo Servisi A.Ş.'de Satış Yönetmeni, 08.2018-12.2020 tarihleri arasında Mng Kargo Yurtiçi Ve Yurtdışı Taşımacılık A.Ş.'de Satış Müdürü, 01.2021-12.2021 tarihleri arasında ise Murathan Cargo'da Satış ve Pazarlama Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



BENAN ACIRGAN (21.02.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Benan Acırgan; 03.2017-02.2022 tarihleri arasında Sağlık Lojistik Group'da Satış Pazarlama Uzmanı olarak çalışmıştır.



TAYFUN DENİZ (21.02.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Tayfun Deniz; 12.2015-01.2019 tarihleri arasında Tamek Gıda ve Konsantre San. ve Tic. A.Ş.'de Bölge Satış Şefi, 12.2019-01.2021 tarihleri arasında Dsc Sigorta ve Danışmanlık Hizmetleri Fiba Emeklilik'te Bölge Satış Yönetmeni, 01.2021-02.2022 tarihleri arasında ise Navlungo Lojistik ve Teknoloji A.Ş.'de Satış Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



İSMAİL CAN DEMİRYAS (21.02.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş. şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan İsmail Can Demiryas; 12.2006-01.2018 tarihleri arasında DHL EXPRESS'de Satış Temsilcisi, 04.2018-10.2020 tarihleri arasında Ch Robinson Europe'de Satış Temsilcisi, 02.2021-02.2022 tarihleri arasında da Solmaz Uluslararası Nakliyat bünyesinde Satış Temsilcisi görevlerinde bulunmuştur.

"HO-LOTEK PLC S7-1200 EĞİTİM SETİ" UYGULAMALI EĞİTİMLERE KOLAYLIK SUNUYOR



Müasır medeniyetler seviyesi gayemiz, bilim ve teknoloji yol göstericimizdir" bilinci ile hareket eden Mehmet Nurettin Horoz Lojistik MTAL'de verilen eğitimler, güncelliğe uygunluğu ile öğretmen ve öğrenci üzerinde motivasyon oluşturuyor. Bu kapsamda okulun elektrik-elektronik teknolojisi alanında üretilen eğitim seti, üzerinde bulunan PLC S7-1200'ün kullanıcı tarafından çeşitli alanlar-



da kullanılmak üzere bir simülasyon imkânı sağlıyor. PLC S7-1200 eğitim seti; meslek liselerinin genel amaçlarından olan üreten toplum, ara eleman yetiştirme ve iş başında eğitim amaçlarına uygun olup güncel fabrika otomasyon sistemlerine uyumludur. Bu deney seti sayesinde ders sırasında öğrenciler iş başında uygulayacakları uygulamaları birebir tecrübe etme fırsatı buluyor. Oluşturulan bu deney seti ayrıca Endüstriyel Kontrol Sistemleri dersi modüllerindeki uygulamaların geneline uygulama imkân tanıyor. Deney setinin tanışınırlığı ise okulda uygulanan diğer dersler ile (Elektrik Makinaları ve Kontrol Sistemleri, Akıllı Ev Aletleri, Mikrodenetleyiciler dersleri) iş birliği içinde kullanılmasına olanak sunuyor.

Aynı zamanda grup çalışmalarında da kullanılacak olan deney setinin, öğrenciler arasındaki birlik duygusunun gelişmesine de katkı sunması bekleniyor. Öğrencinin üretim sürecinde yer alması ise öğretmen ve öğrenci arasında olumlu öğrenme tutumlarını geliştirerek eğitimde kaliteyi artırıyor.

ULAŞTIRMA HİZMETLERİ BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİ GAZİANTEP GAP TİCARET VE GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ'NÜ ZİYARET ETTİ



Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Ulaştırma Hizmetleri öğrencileri teknik gezilerine devam ediyor. Küresel düzeyde hızla değişen pazar ve rekabet koşullarının bir sonucu olarak sürekli gelişim içinde olan ulaştırma hizmetleri sektörü, hedef pazarlara ürün ya da hizmetin hızlı ve ekonomik şekilde ulaştırılması adına lojistik faaliyetleri kapsıyor. Mehmet Emin Horoz MTAL, Ulaştırma Hizmetleri öğrencileri de bu doğrultuda teorik ve bazı uygulama dersleri okuldaki ders atölyelerinde işledikleri gibi ayrıca depo, antrepo, üretim uygulamalarını lojistik firmaları ziyaret ederek yerinde inceliyor. Gümrük ve ticari belgeler için Gaziantep Gap Ticaret ve Gümrük Müdürlüğü'nü ve Gaziantep Serbest Ticaret Bölgesini ziyaret eden öğrenciler, uygulamaları yerinde inceleme fırsatı buldu.



“ÜLKEMİZİN LOJİSTİK SEKTÖRÜNDEKİ PERFORMANSININ EN ÜST SEVİYEYE ÇIKARILABİLMESİ İÇİN İNTERMODAL TAŞIMACILIĞIN GELİŞTİRİLMESİ, DEMİR YOLUNUN KARA YOLUNA ALTERNATİF BİR TAŞIMA MODUNA DÖNÜŞTÜRÜLEREK İÇ VE DIŞ TİCARETEKİ PAYININ ARTIRILMASI VE LİMANLARIN DEMİR YOLU BAĞLANTILARININ YAPILMASI ŞART.”

Eylül 2021’de düzenlenen Olağan Genel Kurul’da, Türkiye’nin lojistik sektöründeki uluslararası sesi olan Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği’nin (UTİKAD), başkanlığına seçilen Ayşem Ulusoy, oluşturdukları yeni dönem çalışma ve odak gruplarının ilk toplantılarını yaptıklarını belirterek ekledi: “Eğitimden kalifiye iş gücüne, uluslararası entegrasyondan kurumsal çözümlere kadar üyelerimizi her alanda destekleyecek projeleri hayata geçirmek için gayret sarf ediyoruz.”

Ayşem Ulusoy, UTİKAD’ın yeni yönetiminin hedef ve projelerini, sektörün güncel durumunu ve sektörü güçlü yarınlara taşıyacak yatırımları Pencere Dergisi için anlattı.

Öncelikle UTİKAD Başkanlığını kutlayarak başlamak isteriz. UTİKAD’da başkanlık bayrağını devralan ikinci kadın olarak neler hissediyorsunuz?

Uzun yıllardır çatısı altında görev aldığım ve manevi olarak da kuvvetli bağlarla bağlı olduğum UTİKAD’ın ikinci kadın başkanı olmaktan büyük gurur duyuyorum. Aynı şekilde seçimlerde benimle birlikte yola çıkan arkadaşlarım da Türk lojistik sektörü için UTİKAD çatısı altında görev almaktan onur ve heyecan duyuyorlar. Seçim süreci güzel geçti, bu sene ilk kez iki liste yayımlandı. İki ekibin seçim stratejileri farklıydı. Demokratik, her koşulda bize ve UTİKAD’a yakışan bir seçim gerçekleşti.

UTİKAD için belirlediğiniz yeni dönem hedeflerinizi öğrenebilir miyiz? Sektörün küresel boyutta gelişmesi adına hazırladığınız yeni projeleriniz var mı?

UTİKAD olarak eğitimden kalifiye iş gücüne, uluslararası entegrasyondan kurumsal çözümlere kadar üyelerimizi her alanda destekleyecek projeleri hayata geçirmek için gayret sarf ediyoruz. Bu süreçte yeni

dönem çalışma gruplarımız ve odak gruplarımız ilk toplantılarını gerçekleştirdi. Sosyal inovasyon, mentor ve mentee uygulaması ile farklı disiplinlerden insan kaynağı önemli konularımızı oluşturuyor. Mentor ve mentee uygulaması ile arttığı gözlemlenen kurumsal verimliliğin sektörümüze yayılmasını sağlamak için UTİKAD çatısı altında bu uygulamayı projelendiriyoruz. Sektörün duayen isimlerinin genç meslektaşlarımızla yol göstereceği bir yapı kuracağız. İnsan kaynaklarının hem mevcut durumda hem de gelecekte sektörümüzün kanayan yarası olduğunu biliyoruz. Aynı zamanda dijitalleşme ile birlikte sektörümüzün bilişim, mühendislik gibi disiplinlerden de eleman ihtiyacı olduğunu öngörüyoruz. Bu noktada üniversitelerin kariyer odaklı birimleri ile daha yakın ilişkiler kuruyoruz.

Bunların yanı sıra 2021’in son aylarında İzmir, Mersin ve Bursa’da üyelerimiz ile bir araya geldiğimiz geniş katılımlı üye buluşmaları organize ettik. Bölgesel sorunların da gündeme geldiği buluşmalar ile ilgili üyelerimizden olumlu geri dönüşler aldık. Ziyaretlerimizi düzenli aralıklarla yapmaya devam edeceğiz. UTİKAD mesleki bir örgüt ancak yeni yönetimle beraber üyelerimizin gündelik hayatına da destek olmayı planlıyoruz. Geçtiğimiz dönemde ticari destek amacıyla BP ve TARİFF ile iş birliği anlaşmaları yapmıştık. Yakın bir zamanda üyelerimize özel indirim imkânları sunmak üzere Dünyagöz ve Medikal Park Hastaneleri ile iş birliği protokolü imzaladık. Aynı zamanda sektörümüzde yabancı dil konusunda yaşanan sıkıntıların da farkındayız. Sektörden aldığımız geri bildirimler çerçevesinde eğitimlerimizi çeşitlendirmeye başladık. Türkiye’de yalnızca UTİKAD tarafından verilen FIATA Diploma Eğitimi online olarak yeni yılda çevrim içi olarak başladı.

Kadınların sektörde ve yönetim kurullarında daha fazla yer alması, lojistik sektörünün “erkek egemen” algısını yıkıyor. Siz de bu doğrultuda Kadın Odak Grubu oluşturdunuz. Yeni oluşumun hedeflerinden bahsedebilir misiniz?

Sektörümüzde kadın istihdamının artırılması, üzerinde durduğumuz bir konu. Birçok bileşenin bir araya geldiği, zamanla yarışılan, pratik çözümlere ihtiyaç duyulan lojistik sektörde organizasyon ve iletişim konusunda doğal yeteneğe sahip olan ‘kadın’ olgusunun başarılı olması şaşıracak bir durum değil. Ancak sektörümüzde ne yazık ki kadın yöneticilerin sayısı istenen oranda değil.

Lojistik; aktif, dinamik, her daim aksiyonlarla dolu bir alan. Bu sebeple sektörün içinde ayakta kalacak kişiler, cinsiyetleri ile değil yeniliğe ne denli açık oldukları, ne kadar mücadeleci oldukları, hedeflerinin büyüklüğü ve kararlılıkları ile belirleniyor. İş dünyasında başarılı olmanın cinsiyetle değil, ne istediğini bilmek ve bunları yeteneklerle örtüşürmekle ilgili olduğunu unutmamalıyız. Kadın istihdamının artmasının gelişmişlik ile doğrudan bir ilgisi bulunuyor. Çalışan ve üretim zincirinin içinde yer alan, mevki sahibi kadınların artması için genç kadın meslektaşlarımız desteklenmeli. Biz de bu amaç doğrultusunda kadın istihdamını vurgulamak, toplumsal cinsiyet eşitliğine dikkat çekmek ve lojistik sektörde kadın çalışanlara karşı eşitliğe öncülük etmek için çabalarımızı sürdürüyoruz. Sektörümüzün iyi yetişmiş kadın ve erkek çalışma gücü sayesinde çok daha adil, güçlü ve gelişerek yükseleceğini umuyoruz.

2021’de pandemi ile birlikte küresel şirketlerin satın almaları Türkiye’ye yöneldi. Krizden doğan bu fırsatı, uzun vadede kâra dönüştürerek kalıcı hâle getirmek için sektör nasıl bir yol izlemeli?

Türkiye yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen 2021 yılını ihracatta rekor kırarak kapattı ve lojistik sektörü bu rekorda önemli bir pay sahibi. 2022 yılında pazar payını artırmak isteyen ihracatçıların önünü açacak bir dizi uygulamanın gündemde olmasını bekliyoruz. Bu kapsamda Yeni Ekonomi Programı’nın yanı sıra Ticaret Bakanlığı’nın uzak ülkelere yönelik ortaya koyduğu stratejiler de lojistik sektörünü doğrudan etkiliyor. Ticaret Bakanlığı’nın bir süredir üzerinde çalıştığı Türkiye’nin ihracat menziline 2 bin kilometreden, 8 bin 500 kilometreye çıkarılması hedefi söz konusu. Bakanlığın uzun süredir üzerinde çalıştığı Uzak Ülkeler Stratejisi’nin tanıtımının yakında yapılması planlanıyor. Strateji kapsamında şu ana kadar 18 hedef ülke belirlendi ve öncelikli olarak ABD, Uzak Doğu ve Latin Amerika ülkelerine ihracatın artırılması öngörüldü. Pandemi bizlere gösterdi ki tek bir pazara bağlı kalmak yıpratıcı oluyor. Dolayısıyla yeni pazarlar bulmak ekonomiyi canlı tutmak adına çok önemli. Ülkemiz, jeopolitik konumu ile deniz yolu ve hava yolunda belirlenen ülkelere avantajlı durumda. Bu ülkelere yapılacak ihracatlarda, ihracatçıların en büyük partneri olan lojistik sektörü, yeni rotalar için teşvik edilmeli.



LOJİSTİK VE TAŞIMACILIK SÜREÇLERİNDE DİJİTALLEŞME VE OTOMASYON UYGULAMALARI GELİŞTİREN KURUMLARIN REKABET ORTAMINDA DAHA DA ARTMASININ YANINDA ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE DİJİTALLEŞMENİN ÖNEMİNİ İLE E-TİCARETE OLAN TALEBİN DAHA DA ARTMASINI BEKLİYORUZ.

UTİKAD BAŞKANI
AYŞEM ULUSOY
**SEKTÖRÜN
GELECEĞİ, KARBON
AZALTIMINA YÖNELİK
YATIRIMLARDA”**

Sektörde son dönemde adını sıklıkla duyduğumuz e-lojistik kavramının geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz? UTİKAD'ın bu konuda ne gibi çalışmaları var?

2019 yılında yayımladığımız "Türkiye'de E-Ticaret ve E-İhracat Gelişim Potansiyeli ve Lojistik Süreçler" raporunun ardından e-ticaret sektöründeki durumun güncel veriler ile aktarıldığı "B2C E-Ticaretin Kolaylaştırılmasına ve Hacminin Artmasına Yönelik İyileştirici Öneriler" raporunu yayımladık. UTİKAD İnovasyon ve E-Ticaret Odak Grubu'nun sürdürdüğü çalışmalar doğrultusunda hazırlanan raporun amacı önceki raporlarda gündeme getirilen ve hâlâ varlığını sürdüren e-ticaret sektöründeki sorunlara ve bunların yanı sıra sektörün karşılaştığı yeni zorluklara yönelik öneriler sunuyor. Raporda talep edilen kolaylaştırma ve iyileştirmelerin yanı sıra son bölümünde yer alan; "Bütünleştirici Öneriler" ile "E-Ticaretin Gelişmesini Destekleyici Altyapı Önerileri" bölümlerindeki maddelerin hayata geçirilmesi ve dijital gelişmeler, Türkiye'nin lojistik merkez olarak büyümesine, Edirne'den Kars'a tüm ihracatçı ve potansiyel ihracatçılara ulaşılmasına, desteklenmesine, bilgi sahibi olunmasına ve rekabetin artmasına katkı sağlayacağı inancındayız.

Türkiye'de yeşil lojistik adına yürütülen gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu sürecin lojistik ve taşımacılık sektörüne mümkün olan en az maliyet yükünü getirmesi çok önemli. Sektör, filo yenileme maliyetleri ile karşı karşıya bırakılmama-



lı ve Türk TIR filosunun mevcutta yer alan sorunlarına yenilerinin eklenmemesi için kamu tarafından gerekli planlamalar yapılmalı. Ayrıca olası maliyetlerin karbon vergisi olarak ödenmesi yerine karbon azaltımına yönelik yatırımlara yöneltilmesi sektörümüzün geleceğine yönelik sürdürülebilir bir çalışma olacaktır.

Türkiye'de lojistik sektörden kaynaklanan toplam sera gazı emisyonlarını düşürmek için demir yolu yatırımlarına gerek kamu gerekse de özel sektör tarafından daha fazla önem verilmesi gerekiyor. Özellikle demir yolu hat ağımızın elektrifikasyon oranının hızla yükseltilmesi gerek. Ağırlıklı olarak kara yolu ile taşınan yükün demir yolu ve kombine taşımacılık gibi çevre dostu taşıma türlerine kaydırılması, taşıma türleri arasındaki yük aktarmalarının kolaylaştırıldığı lojistik merkezlerin doğru kurgulanması ve sürdürülebilirlik prensibi esasında getirilecek mevzuat ve uygulama değişikliklerinin gündeme alınması gerekiyor. Ayrıca Kombine Taşımacılık Yönetmeliği taslağı da çevreye duyarlı ve sürdürülebilir lojistik faaliyetler yürüterek kombine yük taşımacılığı yapacak işletmeleri teşvik etmeyi hedefliyor. Havacılık sektörü, uzun vadede daha temiz teknoloji ile emisyonları azaltmayı hedefliyor. Ancak Türk bayraklı uçak filomuzun çifte karbon vergilendirmesine maruz kalmaması için ulusal ve uluslararası düzenlemelerin dikkatle takip edilmesi ve havacılıktan sorumlu kamu kurumlarımızın gerekli önlemleri alması önem arz ediyor. Deniz yolu taşımacılığında ise limanların enerji verimliliğinin artırılması ve sürdürülebilirliğin sağlanması için "yeşil liman" projeleri desteklenmeli. Yeşil liman politikası; doğal kaynakların korunması, kirliliğin azaltılması, yenilenebilir enerji ve geri dönüşümlü malzemelerin kullanımının artması ve limanların çevre üzerindeki zararlı etki-

lerinin azaltılması gibi faydaları amaçlıyor. Derneğimiz bünyesinde faaliyetlerini sürdüren odak gruplarımız arasına "Yeşil Lojistik Odak Grubu" da eklendi. UTİKAD yıllar öncesinden başlattığı ve konunun önemini ortaya koyan çalışmalarını sürdürmeye devam edecek.

Stratejik konumu itibarıyla oldukça avantajlı bir konuma sahip olan Türk lojistik sektörünün hangi alanlarda ilerleme kaydetmesi gerekiyor?

Üç kıtanın birbirine yaklaştığı bir noktada, önemli bir lojistik üs vazifesi üstlenebilecek ülkemizde tüm taşıma modları kullanılabilir. Türkiye'de küresel ölçekte ve kalitede sunulan lojistik faaliyetlerin kurumsal yapısı da Türkiye'yi öne çıkaran bir özellik. Ancak ülkemizin lojistik sektöründeki performansının en üst seviyeye çıkarılabilmesi için intermodal taşımacılığın geliştirilmesi, demir yolunun kara yoluna alternatif bir taşıma moduna dönüştürülerek iç ve dış ticaretteki payının artırılması ve böylelikle limanların demir yolu bağlantıları oluşturularak doğu-batı yönünde kesintisiz demir yolu taşımacılığının yapılabilmesi, OSB'lerin demir yolu ile limanlara bağlanması, Kapıkule başta olmak üzere uluslararası sınır kapılarındaki bekleme sürelerinin azaltılması UTİKAD olarak önemli olduğunu düşündüğümüz hususlardır.

Son olarak 2022 yılında küresel lojistik sektörü için öngörülerinizi ve Türk lojistik sektöründen beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Çin'den yeterince hizmet ve tedarik sağlamayan küresel şirketler, 2021'de satın alma operasyonlarını Türkiye'ye çevirdi. Türkiye'ye yönelen bu satın alma eğilimlerinin 2022 yılında da artarak devam etmesini bekliyoruz. Lojistik ve taşımacılık süreçlerinde dijitalleşme ve otomasyon uygulamaları geliştiren kurumların rekabet ortamında daha da artması beklenebilir. Lojistik sektöründe önümüzdeki dönemde dijitalleşmenin önemini, e-ticarete olan talebin daha da artmasını bekliyoruz. Lojistik sektöründe ülkelerin almış olduğu kısıtlamalar kapsamında yaşanan sorunlar ve özellikle karayolu taşımacılığında yaşanan aksaklıklar daha uygun maliyetli ulaştırma türlerine yönelimi sağladı. Bu bağlamda kara yolu, demir yolu, deniz yolu ve hava yolu gibi ulaştırma türleri arasında entegrasyonun sağlanması 2022 yılında daha önemli bir hale gelecektir.



Ayrıca Türkiye'nin dış ticaretinde hacim olarak önemli yer tutan Rusya ve Ukrayna arasındaki savaş ortamı, Türk lojistik sektöründe de yankı buldu. Avrupa'da SWIFT bazı bankalara kapatıldı ancak bazıları açık durumda. Bu durum ticaretin devam edeceğini gösteriyor ama bununla birlikte Rusya transit ülke ve nihai varış ülkesi olma durumunu kaybetti. Avrupa ürettiği ya da hâlihazırda sattığı malı teknik olarak satabiliyor ancak gidecek yolu yok. Bu noktada Türkiye çok ciddi bir görev alabilir. Ancak Avrupa Birliği (AB) ülkelerinin kullandığı Ukrayna üzerinden geçen rota savaş nedeniyle artık alternatif değil. Bu nedenle Türkiye ön plana çıkıyor. AB'den çıkan yük Orta Asya ve oradan da Rusya'ya ulaşacak. Şu an bu hattı kullanan tüm üreticiler lojistikçilerden alternatif rotalar talep ediyor.

“LOJİSTİK SEKTÖRÜ, SIFIR EMİSYONLU ARAÇ YATIRIMINA ODAKLANACAK”

Ülkelerin, önlerindeki iklim liderliği fırsatlarını bir an önce fark ederek ulusal iklim politikalarını, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği yatırımlarını destekleyecek, kömür ve diğer fosil yakıtları merkezlerinden uzaklaştıracak şekilde gözden geçirmeleri gerekiyor.

AB iklim krizi hedefleri doğrultusunda sanayiden tarıma, ulaşımdan enerjiye kapsamlı bir dönüşüm gerçekleşecek. Bu kapsamda sera gazı emisyonunda önemli paya sahip olan taşımacılık ve lojistik sektörü için; farklı taşıma türlerinin kombinasyonu, yakıt karışımındaki değişiklikler, sürdürülebilir taşımacılık türlerinin daha yaygın kullanımı, dijitalleşme ve teşvik mekanizmaları gibi araçlar ile karbon emisyonunda hedeflenen azaltıma ulaşılması sağlanacak. Bu süreçte lojistik ve taşımacılık sektörü, altyapı dâhil olmak üzere düşük ve sıfır emisyonlu araçlarda yatırıma odaklanacak. Çevreyi daha az kirlüten taşımacılık modları öne çıkartılarak alternatif yakıtların üretimi ve yayılması desteklenecek.

“HORUZ LOJİSTİK, DEĞİŞİMLERE HIZLI ADAPTE OLMASI İLE İŞ SÜREÇLERİMİZİ KOLAYLAŞTIRIYOR”

BŞH’NİN MÜŞTERİYİ ODAĞA ALAN BİR FİRMA OLDUĞUNUN ALTINI ÇİZEN SEVGİ ÇINAR: “REKABETİN YOĞUN OLDUĞU BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜNDE AYAKTA KALABİLMEK İÇİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, TEKNOLOJİ VE İNOVASYON KONULARINA ÖNEM VERİYORUZ. BU ÜÇ ANA FAKTÖR, BŞH’Yİ SEKTÖRDE ÖN PLANA ÇIKARARAK RAKİPLERİNDEN AYIRIYOR.” DİYOR.

Dünyaca ünlü markaları, üst sınıf ürünleri ve sıra dışı çözümleri ile evlerdeki yaşam kalitesini artırmak için 50 yılı aşkın bir süredir faaliyetlerini sürdüren BSH, globalde ve Türkiye’de önde gelen beyaz eşya üreticilerinden biri. Çerkezköy fabrikası olarak üretimlerinin yüzde 60’ını 90’dan fazla ülkeye ihraç eden BSH Türkiye, Türkiye için de çok büyük bir değer yaratıyor. Güçlü IT altyapısı, kısa sürede çözüm geliştirebilmesi ve tüm değişimlere hızlı adapte olabilen yapısı sebebiyle Türkiye’deki lokal dağıtımın birçok alanında Horoz Lojistik ile birlikte çalıştıklarını ve 20 yılı aşkın süredir devam eden, başarılı bir iş birlikleri olduğunu belirten BSH Türkiye ve REM Bölgesi Lojistik Direktörü Sevgi Çınar ile BSH Türkiye’nin vizyonunu ve gelecek hedeflerini Pencere Dergisi için konuştuk.

Rekabetin hâyli yoğun olduğu sektörlerin başında gelen beyaz eşya ve ev ürünleri odaklı üretim yapan BSH’yi rakiplerinden ayıran özellikler neler? Şirket, küreselde ve Türkiye’de nasıl bir konumlanmaya sahip?

Beyaz eşya sektörü rekabetin yoğun olduğu bir sektör olmasının yanında birçok yeni oyuncu ile büyüyen bir sektör. Rekabetin bu denli yoğun olduğu bir sektörde ayakta kala-

**BSH TÜRKİYE VE REM
BÖLGESİ LOJİSTİK
DİREKTÖRÜ
SEVGİ ÇINAR**



5

FABRİKA



6

BİN ÇALIŞAN



6,5

MİLYON ADET ÜRETİM



90+

ÜLKEYE İHRACAT

bilmek için bizim en önem verdiğimiz konuların başında sürdürülebilirlik geliyor. BSH'yi sektörde öne çıkaran noktalardan birincisi sürdürülebilirliği yalnızca çevresel boyutta değil aynı zamanda teknolojik ve insanların ihtiyaçlarına yönelik döngüde sağlamasıdır.

BSH nin bir diğer rekabetçi yönü ise teknoloji ve inovasyona yaptığı yatırımlardır, bu yatırımlar BSH nin tüm süreçlerine yönelik olup, ana odağı tüketicinin en iyi deneyimi yaşamasını sağlamaktır. Müşteriyi odağa alan BSH, her zaman tüketicinin beklentileri üzerine çalışıyor. Tasarım, dağıtım ve üretim gibi tüm süreçlerimizi tüketicilerimizin beklentileri doğrultusunda planlıyoruz. Bu üç ana faktör de BSH'yi sektörde ön plana çıkararak rakiplerinden ayırıyor.

BSH, pandemi gölgesinde geçen 2021 yılında nasıl bir grafik çizdi? Şirketin; ürün portföyü, güncel istihdam oranları, yıllık işlem hacmi ve toplam üretimin ihracat boyutunu paylaşabilir misiniz?

Pandemi yönetimi ve adaptasyon bütün dünyada olduğu gibi bizde de birçok belirsizlikle başladı ancak çok kısa sürede BSH olarak tüm önlemlerimizi alarak operasyonlarımız sağlıklı bir şekilde devam ettirebildik. BSH olarak operasyon ve süreçlerin sürdürülebilirliği ile ilgili yatırımlar yapmış olduğumuz için evden çalışma uzaktan erişim gibi konularda

hızlı bir şekilde adapte olduk ve yeni çalışma düzenine göre süreçlerimizi organize ettik.

2020 ve 2021 yılları bizim için esnekliğimizin arttığı, stres ve kriz yönetimlerini çok etkin yaptığımız, kaynaklarımızı en doğru şekilde ve en doğru zamanda kullanmak zorunda olduğumuz bir dönemdi. Ama tüm bunlara rağmen hem BSH Global'de hem de BSH Türkiye'de hedeflerimize ulaştık. Aynı zamanda finansal ve süreçsel hedeflerimizi de gerçekleştirdik. Bu da bizim için çok önemli bir mihenk taşıydı. Çerkezköy fabrikamızda Bosch, Siemens, Profilo ve Gaggenau markalarına ait ürünler üretiyoruz. Yaklaşık üretimi yüzde 60'ını, 90'dan fazla ülkeye ihracatını gerçekleştiriyoruz. Dolayısıyla BSH Türkiye olarak Türkiye için çok büyük bir değer yaratıyor ve bununla da gurur duyuyoruz.

Ev ürünlerinin tedarik kısmı, diğer ürünlerle hangi noktalarda ayrışıyor ve sevkiyat sürecinde hangi yöntemler öne çıkıyor? Lojistik süreçlerinizin ne kadarlık kısmı dijital faaliyetler ile yürütülüyor?

Türkiye'de yoğun olarak bayi kanalı ile çalışıyoruz. BSH Lojistik olarak bayi ve tüketicilerimizin hayatlarını kolaylaştırmak için çalışıyoruz. En değer verdiğimiz konu, tüketiciye verdiğimiz sözü yerine getirmek. Zamanında teslimatın yanı sıra tüketicilerin beklentilerine en uygun şe-

kilde kaliteli teslimat yapmak bizim önceliğimiz.

Uçtan uca düşünerek tasarladığımız sürecin kalbine tüketiciyi koyarak, tüketicilerimizin yaşadığı yolculuğu farklılaştırmak adına teslimatlarımızın çoğunluğunu BSH Lojistik kanalı ile teslim etmek üzerine kurguladık. Buradaki en önemli amacımız ise tüketiciye bir günde teslimat sağlayabilmektir. Dağıtım stratejimizi, zamanında teslimatı gerçekleştirebilme, randevu seçebilme ve siparişini verdiği andan evine gelene kadarki sürecini izleyebilme opsiyonlarını sağlayabilmek üzerine kurduk. Şu ana kadar yüzde 80 oranında tamamladığımız projenin bir de dijitalizasyon kanalları bulunuyor. 2022'de dijitalizasyon anlamında geri kalan adımları tamamlayabilmek için hazırladığımız bir yol haritamız bulunuyor ve ekiplerimiz de bu konu üzerinde çalışıyor. Projemiz sayesinde Türkiye'nin dört bir yanındaki tüketicilerimiz, hem online hem de bayi kanallarından ürün aldıklarında teslimat ve montaj randevusu oluşturabilme, bir günde teslimat ve ürünlerini izleyebilme gibi birçok avantaja sahip olacak.

Biraz da Horoz Lojistik ile olan iş birliğinizden bahsedelim. Horoz Lojistiği tercih etme sebeplerinizi öğrenebilir miyiz? İş birliği süreciniz nasıl devam ediyor?

Türkiye'deki lokal dağıtımın birçok alanında birlikte çalıştığımız Horoz Lojistik ile 20 yılı aşkın süredir devam eden bir iş birliğimiz bulunuyor. Horoz Lojistik, çok kapsamlı bir firma olmasının yanında lojistik faaliyetlerini, kontrat lojistik mantığında yürütebilme yetkinliğine sahip. Horoz Lojistik'i tercih etme sebeplerimizden bir diğeri de hızlı bir şekilde çözüm geliştirebilen ve çözümlerini kısa sürede hayata geçirerek uygulamaya alabilen bir firma olması. Aynı zamanda IT altyapısı da kuvvetli olan Horoz Lojistik, tüm değişimlere hızlı bir şekilde adapte olabilen ve bu sayede de bize iş süreçlerinde kolaylık sağlayan önemli partnerlerimizden birisidir.

Pandemi nedeniyle oldukça zor geçen 2020 ve 2021 yılları tedarik süreçlerini de derinden etkiledi. Bu süreçte Horoz Lojistik ile çalışmak size hangi alanlarda ayrıcalık sağladı ve pandemi boyunca nasıl bir yol izlediniz?

Horoz Lojistik kriz yönetimlerinde hızlı şekilde aksiyon alabilen bir firma. Horoz

Lojistik ile pandeminin başında öncelikle ne yapılabileceği noktasında bir yol haritası çıkardık. Özellikle de dağıtım kanalları günde binlerce kişi tüketicilerimizin evlerine girerek teslimat gerçekleştiriyor. Bu anlamda hem sahada hem de tüketiciye giden yolda alınacak tedbirleri birlikte konuşarak oluşturduk ve takip sürecini de yine birlikte yürüttük.

Son olarak, BSH'nin 2022 hedefleri ve gelecek planlarından bahsedebilir misiniz?

2022 hedeflerimizi bizim için üç önemli başlık altında özetleyebilirim. Birincisi, bütün süreçlerimizi dijitalizasyon ile sürdürülebilir kılmak istiyoruz. İkincisi, tüketici odaklı süreç tasarımı ve implementasyonu sağlamayı amaçlıyoruz. Üçüncüsü de yine sürdürülebilirlikle bağlantılı olarak yeşil lojistiğe daha fazla yatırım yapmayı hedefliyoruz. Şu ana kadar karbon-dioksit salımları başta olmak üzere bu konuda çok ciddi çalışmalarımız olmuştur. Ancak çalışmalarımızı birkaç adım ileri taşıyarak daha büyük bir yatırım ve proje ile taçlandırmak istiyoruz. Hedeflerimizi, Çerkezköy'ün stratejisi ile paralel bir şekilde hayata geçirerek lojistiği daha yeşil bir hâle dönüştürmek için çalışmalarımız hız kesmeden devam edecek.

HOROZ LOJİSTİK DEPOLAMA, DAĞITIM, KONTRAT LOJİSTİĞİ GİBİ ÇOK ÇEŞİTLİ ALANLARDA HİZMET SAĞLAYABİLEN BİR FIRMA OLMASININ YANINDA KISA SÜREDE ÇÖZÜM GELİŞTİRİP, ÇÖZÜMLERİNİ HIZLI BİR ŞEKİLDE DEVREYE ALABİLİYOR.



LOJİSTİKTE GELECEK E-TİCARET LOJİSTİĞİNDE

BUGÜN HER 100 KİŞİDEN 40'ININ E-TİCARET KANALLARI ÜZERİNDEN ALIŞVERİŞ YAPTIĞI TÜRKİYE'DE, DEĞİŞEN PİYASA KOŞULLARI LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE DE E-TİCARET LOJİSTİĞİNİ ÖN PLANA ÇIKARDI. E-TİCARET LOJİSTİĞİ GELENEKSEL LOJİSTİKTEN FARKLI OLARAK DAHA ÇOK SİPARİŞ ÇIKMAYI, DAHA ÇOK NOKTAYA ULAŞABİLİR OLMAYI VE DAHA HIZLI HAREKET ETMEYİ GEREKTİRİYOR. BU DA HER GÜN AYNI KARARLILIKTA VE STANDARTTA ÇALIŞMAYI ZORUNLU HÂLE GETİRİYOR.

Her geçen gün gelişen teknolojiler hayatımızdaki işleyişi dönüştürdüğü gibi geleneksel yöntemleri de büyük ölçüde revize etti. Özellikle gelişen piyasa koşullarının son iki sene de ciddi bir dönüşüme sahne olduğu görülüyor. Bu konuda pandeminin de etkisi büyük. Pandemi, müşterilerin üzerinde yarattığı etki ile bir çok alışkanlığın değişmesine neden oldu. Bunların içinde en net görülen değişim ise müşterilerin alışveriş yapma şekillerinde yaşandı. Hâlihazırda 2015 yılından itibaren yükselen bir grafiğe sahip olan e-ticaret sektörü, pandemi ile tahminlerin üzerinde bir büyüme gösterdi. 2020 yılında yüzde 165 oranında artış gösteren Türkiye e-ticaret pazarı, gerçekleşen 226 milyar liralık satış ile ortalama üç yılda ulaşması beklenen seviyeye bir yılda ulaştı. Pazarın 2021 hedefi 240 milyar dolar olarak belirlenmişti. Geçen yıla ait net rakamlar açıklanmasa da tahminler hedefin üzerinde seyrediyor. Türkiye e-ticaret pazarının, 2025 yılı sonuna kadar ise 638 milyar TL değere ulaşacağı öngörülüyor. Ta-

lebin her geçen gün arttığı e-ticaret sektöründe her şey beklenildiği gibi giderse bu rakamlar pek de hayal gibi durmuyor. Ürün ve hizmet satıcılarının online kanallardaki etkinliğinin artması, bu kanallar üzerinde yoğunlaşan alışverişler ve sürekli artan talep de gelecek adına ipucu oldu ve bu alana yönelen yatırımlar artmaya başladı. Bugün her 100 kişiden 40'ının e-ticaret kanalları üzerinden alışveriş yaptığı Türkiye'de e-ticaret lojisti-

ği ön plana çıkmaya başladı. Çünkü bu iki sektör birbiriyle doğrudan bağlantılı. E-ticarette başarılı olmak isteyen küçük ya da büyük tüm firmaların mutlak suretle lojistik altyapılarını güçlendirmesi gerekiyor. Ürünlerin depolanmasından müşteriye ulaştırılmasına kadar geçen, baştan sona tüm aşamalara tam hâkimiyet gerektiren e-ticaret lojistiğinin ne kadar önemli olduğunu da e-ticaret firmalarının artan yatırımlarından görebiliyoruz. E-ticaret sektöründeki bu hızlı yükselişi,

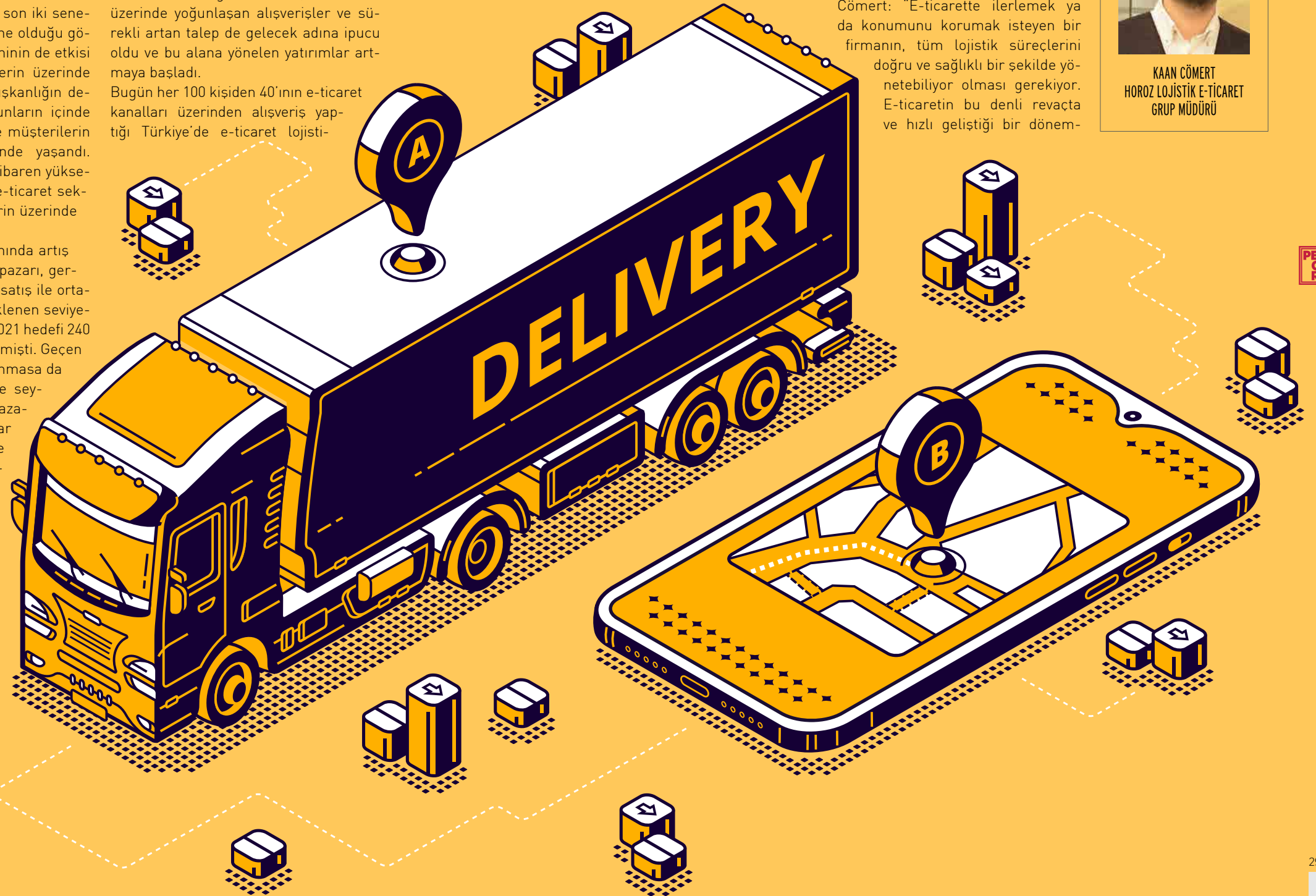
e-ticaret ile lojistik sektörü arasındaki bağlantıyı ve Horoz Lojistik'in bu kapsamdaki yatırımlarını Horoz Lojistik E-Ticaret Grup Müdürü Kaan Cömert anlattı.

"VARLIĞINI SÜRDÜRMEK İSTEYEN LOJİSTİK ŞİRKETLERİNİN ÇAĞA AYAK UYDURMASI GEREKİYOR"

Büyüme ve başarının sadece satılan ürünle değil, o ürünün müşteriye nasıl ve hangi hızla ulaştığı ile de doğrudan ilgili olduğunu söyleyen Horoz Lojistik E-Ticaret Grup Müdürü Kaan Cömert: "E-ticarette ilerlemek ya da konumunu korumak isteyen bir firmanın, tüm lojistik süreçlerini doğru ve sağlıklı bir şekilde yönetebiliyor olması gerekiyor. E-ticaretin bu denli revaçta ve hızlı geliştiği bir dönem-



KAAN CÖMERT
HORUZ LOJİSTİK E-TİCARET
GRUP MÜDÜRÜ





de, varlığını sürdürmek isteyen lojistik şirketlerinin de çağa ayak uydurması zorunluluk hâline geldi. Gelişen yeni teknolojiler; operasyonları daha verimli hâle getirdiği gibi daha fazla siparişin karşılandığı günümüzde insan hatalarını minimize etmeye yardımcı oluyor. Milyon adetli bir stoğun, teker teker hızlı ve doğru şekilde son kullanıcıya ulaştırılması, değişik tedarikçilerden gelen binlerce ürünün standart bir şekilde müşterilerin satış kanallarından çıkmaya hazır hale getirilmesi bizim günlük rutinimiz. Fakat en ufak bir hata süreç haritasını bozarak büyük problemlere sebep olabiliyor. Bu noktada da müşterimize tüm bu işlemleri etkin bir şekilde yürüttüğümüzü göstermemiz zaruri hale geliyor. Doğal olarak şeffaf bir raporlama düzeni ve her an izlenebilir olma müşterinin de kontrol gücünü artırıyor. Otomasyon sistemlerinin de yardımıyla çok büyük sipariş hacimleri daha hızlı ve verimli şekilde karşılanabiliyor. E-ticaret lojistiği geleneksel lojistikten farklı olarak daha

çok sipariş çıkmayı, daha çok noktaya ulaşabilir olmayı ve daha hızlı hareket etmeyi gerektiriyor. Bu da bir dezavantajdan ziyade her gün aynı kararlılıkta ve standartta çalışmayı zorunlu hâle getiriyor.” diyor.

“HORUZ LOJİSTİK SEKTÖRÜN EN CANLI VE EN TEKNOLOJİK TESİSİNE SAHİP”

E-ticaretin yükselişe geçtiği son yedi yıl içinde özellikle ağır ve hacimli ürün lojistiğinde lider olan Horoz Loistik'in, iş ortaklarına ve tüketicilere yönelik teknolojik yatırımlara verdiği önceliği sürdürdüğünün söyleyen Kaan Cömert, senelerdir sürdürülen teknolojiye yönelik yatırımlara 2022'de de hız kesmeden devam edildiğinin altını çizdi. E-ticaret sektörünün Türkiye'de 560 milyar TL cirolara ulaşması beklendiğini vurgulayan Cömert: “Bu beklenti doğal olarak yeni yatırımları cazibeli kılıyor. Horoz Lojistik'in bu noktada en büyük gücü ise 80 yıllık bilgi birikimi ve güven duygusu ile inşa ettiği benzersiz e-ticaret platformudur. Artan e-ticaret sevkiyatlarındaki yükselişi karşılayacak, neredeyse tam otomasyonla yönetilen depo yönetim yazılımı ile entegre çalışan SCADA destekli yeni nesil bir depo, Nisan 2021'de devreye alındı. Yine yakın zamanda, uçtan uca yazılım desteği ile yapay zekânın etkin şekilde kullanıldığı yeni depomuz Venüs faaliyete alındı. Yeni depomuz Venüs'te tüm süreç real time analiz ediliyor ve tıkanma noktaları doğru bir şekilde çözümleniyor. Yeni teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme, insan faktörünü azaltırken daha kapasiteli otomasyon sistemlerini öne çıkardı. Burada ürünün stoğa girişinden çıkışına dek tüm işlemleri otomasyon sistemleri ve konveyör hatlar yardımıyla sağlıyor ve takip ediyoruz. Horoz Lojistik bu noktada sektörün en canlı ve teknolojik tesisine sahip.” dedi.

PENCERE



E-TİCARET LOJİSTİĞİNİN KAPSAM BÜTÜNÜ

- Üreticiden ya da tedarikçiden ürünlerin alınması ve depolanması,
- Talep tahminine ve trendlere göre ürün sayısının ideal seviyede tutulması,
- Stok kontrolü ve planlama yaparak değişen taleplere göre depo kontrolü yapılması,
- Pratik ve sürdürülebilir depolama yöntemleri kullanarak sipariş edilen ürünleri hızlı ve eksiksiz şekilde bir araya getirilmesi,
- Bütün siparişlerin ambalajlanması ve paketlenmesi,
- Doğru zamanda, doğru adrese, doğru kişiye, eksiksiz biçimde sipariş tesliminin yapılması.

GEL SEN DOĞAYA

#GÖNLÜNÜ VER

O HER ZAMAN
KARŞILIĞINI VERİR.

HOROZ LOJİSTİK
YURTIÇİ TAŞIMA
GRUP BAŞKANI
AYKUT BARAN

“HEDEFİMİZ, MÜŞTERİLERİMİZ İLE İŞ ORTAĞI OLAN BİR MODEL YARATMAK”

YURTIÇİ KOMPLE TAŞIMA FAALİYETİNİN, HOROZ LOJİSTİK’İN EN GÜÇLÜ ALANLARINDAN BİRİ OLDUĞUNU BELİRTEN AYKUT BARAN: “ŞİRKETİMİZ, MÜŞTERİLERİNE SAĞLADIĞI ÖZEL ÇÖZÜMLER İLE SÜRDÜRÜLEBİLİR MODELLERDE OPERASYONLAR TASARLAYIP UYGULAYABİLİYOR. HEDEFİMİZ; GEÇMİŞTEKİ TECRÜBELERİMİZİ, EVRİMLEŞEN YENİ DÜNYA VE GELİŞEN TEKNOLOJİLERLE DONATARAK YERİMİZİ KAYBETMEDEN, OLUŞAN YENİ DÜNYA İÇİNDE VAROLMAK.” DİYOR.

Horoz Lojistik’in büyüme ve gençleştirme stratejileri doğrultusunda aldığı karar ile Ocak ayında Horoz Lojistik Yurtiçi Taşıma Grup Başkanı görevine getirilen Aykut Baran, “Aramızda her şeyden öte yıllara dayanan bir güven bağı var” dediği Horoz Lojistik bünyesinde 22 yıllık bir tecrübeye sahip. “Şirketim kariyer hayatım süresince gelişmeye olanak tanıyan, fırsatlar karşısında beni hep destekleyen, yapıcı bir rol üstlendi.” diyen Baran, Horoz Lojistik’in, kapsayıcılığı ile ulusal ve uluslararası arenadaki tecrübesinin de iş süreçlerindeki gelişimine ciddi boyutta destekleri olduğunun altını çiziyor. “İçinde bulunduğumuz dönem ve dünyadaki konjonktürel durumlar görevlerime karşı sorumluluğumu daha da artırıyor.” diyen Aykut Baran, Horoz Lojistik’in yurt içi taşıma süreçlerini, lojistik sektöründeki yeni gelişmeleri ve gelişmelerin gelecek hedeflerine etkilerini Pencere Dergisi için anlattı.

Öncelikle sektöre giriş hikayenizi dinleyebilir miyiz? Horoz Lojistik ile yollarınız nasıl ve ne zaman kesişti?

1998 yılında, daha kariyer hayatımın en başındayken Horoz Lojistik ailesine tecrübesiz bir araç hesap elemanı olarak katıldım. 24 yıllık iş yaşamımın 22 yılını, ikinci ailem olarak gördüğüm Horoz Lojistik bünyesinde çalışarak geçirdim ve şu an hâlâ da çalışmaya devam ediyorum. Horoz Lojistik’te, 22 yıl gibi oldukça uzun bir tecrübeye sahip biri olarak, süreç boyunca şirketin neredeyse tüm kademelerinde, farklı pozisyon-

larda görev alma fırsatı buldum. Çalışma hayatımdaki çeşitlilik, kendimi geliştirmem açısından bana çok büyük katkı sağladı. Ayrıca şirketin kapsayıcılığı ile ulusal ve uluslararası arenadaki tecrübesinin de gelişimime ciddi boyutta destekleri oldu. Geçen zaman diliminde kişisel gelişimime fazlasıyla mesai harcadım. Çalıştığım süre boyunca aynı zamanda iki üniversite bitirdim. Horoz Lojistik, sürekli gelişen ve rakiplerine karşı her anlamda farkını ortaya koyan, çok büyük bir aile. Bu ailenin bir parçası olmaktan dolayı her zaman gurur ve mutluluk duydum.

Yeni görevinizi tebrik ederek devam edelim. Ocak ayında Horoz Lojistik, Yurtiçi Taşıma Grup Başkanlığı görevini devraldınız. Hem sürecin nasıl geliştiğinden hem de kısaca yeni görevinizin içeriğinden biraz bahsedebilir misiniz?

Öncelikle teşekkür ederim. Bu süreç aslında Horoz ailesinden ayrı kaldığım iki yılın sonunda şirkete Yurtiçi Komple Taşıma Direktörü olarak geri dönmemle başladı. Aileye katıldığım gün, faaliyetin yönetimini bir süre sonra üstlenmek hedeflerim arasındaydı. Çünkü bu alanda uzun yıllar deneyim edinmiş, işine aklıla bağlı bir yöneticiyim. Ayrıca şirketim de kariyer hayatım süresince gelişmeye olanak tanıyan, fırsatlar karşısında beni hep destekleyen, yapıcı bir rol üstlendi. Aramızda her şeyden öte yıllara dayanan bir güven bağı var. Grup başkanı pozisyonuna geçişim de şirket yönetiminin büyüme ve gençleştirme stratejileri doğrultusunda aldığı karar ile gerçekleşti.



DİJİTALLEŞMENİN EN ZOR KISMI OLAN PİYASA ARAÇLARININ YOL VE TESLİMAT TAKİBİNİ DE SİSTEMSEL BİR ŞEKİLDE TAKİP EDEBİLMEYİ HEDEFLİYORUZ. BUNU GERÇEKLEŞTİREBİLİRSEK TAŞIMA SÜRECİNİN TAMAMINI DİJİTALE AKTARMIŞ OLACAĞIZ.

Görevim, şirketimizin bünyesindeki tüm yurt içi nakliye faaliyetlerini -operasyon, satış, filo ve müşteri hizmetleri süreçlerinin tamamı- yönetmek ve faaliyete liderlik etmek. Üstlendiğim sorumluluğun ne kadar büyük olduğunun farkındayım. Özellikle de içinde bulunduğumuz dönem ve dünyadaki konjonktürel durumlar sorumluluğumu daha da artırıyor. Ancak bana verilen destek ve gösterilen güven sayesinde bu yükün altından başarılı bir şekilde kalkacağımı inanıyorum.

Horoz Lojistik, yurt içi taşımacılığında müşterilerine nasıl bir hizmet sunuyor. Bu noktada Horoz Lojistik'i rakiplerinden farklı kılan özellikler neler?

1942 yılında komple taşıma alanında faaliyet göstererek yola çıkan Horoz Lojistik, bu yıl itibarıyla tam 80 yıllık bir organizasyon. Dolayısıyla yurtiçi komple taşıma faaliyeti, şirketin uzmanlaştığı ve en güçlü olduğu alanlardan biri. Rakipleri ile karşılaştırıl-

dığında şirketimizin tecrübesi tartışılmaz. Bunun dışında firmamız, müşterilerine sağladığı özel çözümler ile sürdürülebilir modellerde operasyonlar tasarlayıp uygulayabiliyor. Hibrit modellerle müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamayı ve özellikle de daralan piyasada spot olarak tabir ettiğimiz pazara yönelik ihtiyacı günden güne azaltmayı hedefliyoruz. Daha çok müşteri odaklı ve müşterisiyle iş ortağı olan bir model hâline gelmek önceliklerimiz arasında. Müşterilerimizin ürünlerine dair tüm süreçlerin içinde olmak ve olası kriz anlarında, müşterilerin en az hissedeceği ortamlar yaratmayı amaçlıyoruz. Bu noktada da iletişimin çok önemli olduğuna inanıyor ve yol haritamızı bu doğrultuda oluşturuyoruz.

Hedefimiz; geçmişteki tecrübelerimizi, evrimleşen yeni dünya ve gelişen teknolojilerle donatarak yerimizi kaybetmeden, oluşan yeni dünya içinde varolmak.

Horoz Lojistik, yurt içi taşımacılıkta kaç çeşit taşıma şekli ile hizmet veriyor? Yurt içi taşımacılık özelinde belirlenmiş hassasiyetler var mı? Özellikle sevkiyat süreci boyunca en çok nelere dikkat ediyorsunuz?

Horoz Lojistik olarak yurt içinde Full Truck ve parsiyel taşımalar yapıyoruz. Bunun dışında parsiyel taşımalarımızın bir parçası olarak eve teslim operasyonlarımız da mevcut. Yurt içi taşımacılık özelinde hassasiyetlerimiz öncelikle müşteri memnuniyeti, yasal standartlara uyum ve yükün güvenliği. Bu noktada güvenli tedarikçilerle çalışma konusunda sıkı kurallarımız ve tüm sahada uyguladığımız talimatlarımız mevcut.

Pandemi dönemi ve 2021 yılında özellikle kara yolu taşımacılığında yaşanan sorunların faaliyetlerinize nasıl etkileri oldu? Süreç şu an ne durumda?

2021, bilhassa nakliye sektörü açısından geçmiş 25 seneye baktığımızda benzeri görülmemeyen sıkıntıların yaşandığı bir yıl oldu. Aslında uzun zamandır bekleniyordu ancak pandeminin etkisi ile sektör, çok daha hızlı ve keskin bir daralma yaşadı. Bir süreklilik içinde olan daralmanın, beraberinde getireceği bir takım sıkıntıları öngörebiliyorduk. Bunlar; yeni yatırımcının sektöre girmekten imtina etmesi, şoför eksikliğinin her geçen gün artacağı yönündeydi. Tahminlerimizde çok da yanılmadığımızı 2021 yılında ihracatın da artması ile birlikte

görmüş olduk. Daralan piyasa sebebiyle araçlar bu yöne kaydı ve yurt içinde nakliye fiyatlarının hızla arttığı, araç tedarik performanslarının fiyatlar artsa da ciddi oranda düştüğü zamanları yaşadık. Enflasyonist ortama geri dönüşümleri, yakıt fiyatlarının kısa zamanda hızla artması ile birlikte buhran dönemi daha da derinleşti. Kriz hâlen devam ediyor ve öngörüm, maalesef 2022'de de dünyayı bu senaryodan daha iyi bir senaryonun beklemediği yönünde. Bu krizi müşterilerimiz ile beraber daha yakın iletişim, doğru planlama ve fiyatlamayla aşmayı hedefliyoruz. Ancak hepimizi zor bir sene bekliyor.

Avrupa Yeşil Mutabakatı ile yeşil dönüşümün öne çıktığı sektörde bu alana yönelik yatırımlar hızlandı. Daha döngüsel ve karbon emisyonu düşük bir ekonomi oluşması adına partnerleriniz ve paydaşlarınızla ne gibi çalışmalar içindesiniz? Horoz Lojistik, sürdürülebilirlik ekosistemi ile yeşil lojistik anlayışı içinde nerede duruyor ve ne gibi çalışmalar yapılıyor?

Türkiye'nin en köklü lojistik firmalarından biri olan Horoz Lojistik, ISO: 14001 Çevre Yönetim Sistemi Sertifikası'nı alarak sürdürülebilirlik özelindeki misyonunu ve çevre dostu yaklaşımını açıkça göstermiş oldu. Geleceğimizin mimarı olan çocuklarımıza karşı bireysel ve toplumsal sorumluluklarımız var. Bu bilinçle şirketimizin faaliyet gösterdiği tüm alanlarda çevre dostu bir tutum içindeyiz. YIKT faaliyeti olarak da filomuza yeni kattığımız araçların "Euro 6" standartlarına sahip olmasına özen gös-

KISA KISA AYKUT BARAN

- **İlgi duyduğunuz sporlar neler?**
Futbol, dalış, balıkçılık
- **Tuttuğunuz takım ve sevdiğiniz bir sporcu?**
Beşiktaş ve Quaresma
- **En merak ettiğiniz şehir?**
New York
- **En büyük keyifleriniz neler?**
Doğa gezileri ve kamp yapmak
- **Dinlemekten zevk aldığınız bir şarkıcı?**
Müslüm Gürses
- **Şu an nerede olmak isterdiniz?**
Olduğum yerde

HAYATA HANGİ PENCEREDEN BAKIYORSUNUZ?

Hayata genelde pozitif yönden bakmayı tercih ediyorum. Bir işin nasıl yapılamayacağından ziyade nasıl mümkün olabileceğine odaklanmak bana daha doğru geliyor. İletişimin çözemeyeceği çok az sorun olduğuna inanıyorum. Bu nedenle de herkesle, her an iletişim kanallarımı açık tutmaya çalışıyorum.

teriyor, atık lastiklerin toplanması, Adblue kullanımının yaygınlaştırılması gibi birçok alanda çalışmalar yürütüyoruz.

Teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme lojistik sektöründe de dönüşümler yaratıyor. Dijital gelişmelerin ticareti kolaylaştırması ile lojistik süreçlerin gelecekte daha da hızlanacağı öngörülüyor. Sektörün geleceği denilen e-lojistik ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

Dijitalleşme alanında sektörde ilk adımı atan öncü şirketlerden olduğumuzu söyleyebilirim. Çok güçlü bir IT yazılım altyapımız ve IT ekibimiz var. Şirketimiz dijitalleşmenin önemine uzun yıllar önce vâkıf olmuş ve bu bakış açısı ile ciddi yatırımlar yaparak süreçlerini dijital ortamlara aktarmaya başlamıştı. Tabii dijitalleşme çok kapsamlı ve devamlılık gerektiren bir akışta olmak zorunda. Biz bugünkü mevcut durumda, taşıma faaliyetlerimizin çok büyük bir kısmını dijital olarak yürütebiliyor, işin başlangıcı olan sipariş alımından teslim irsaliyesi sürecine kadar tüm aşamaları dijital ortamdan takip edebiliyoruz. Hedefimiz dijitalleşmenin en zor kısmı olan piyasa araçlarının yol ve teslimat takibini de sistemsel bir şekilde takip edebilmek. Bunu da gerçekleştirebilirsek taşıma sürecinin tamamını dijitalle aktarmış olacağız.

Horoz Lojistik'in yurt içi taşımacılığı noktasında yakın dönemde

planlanmış yeni yatırımları var mı? Yatırımların içeriğinden bahsedebilir misiniz?
Sektörde zor zamanlardan geçtiğimizi belirtmiştim. Arzın azaldığı bir ortamda yatırım yapma kısmında bir miktar temkinli hareket ediyoruz. 2022 yılını uzun süreli kontratlarla kısmen daha küçük yatırımcılarla iş birlikleri yaparak ve sektörün araç arzını artırarak kapatmayı hedefliyoruz. Filomuzu bu şekilde büyütmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

**RAKAMLARLA
HORUZ LOJİSTİK
YURTIÇİ KOMPLE
TAŞIMA**

30
ŞUBE

200
ARAÇ FİLOSU

50 BİN
YILLIK ARAÇ
SEVKİYAT HACMİ

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE DİJİTALLEŞME



ATILLA YILDIZTEKİN
TEDARİK ZİNCİRİ VE LOJİSTİK
YÖNETİM DANIŞMANI

YERLEŞİK ÇALIŞMA YÖNTEMLERİNİ DAHA BASİT VE DAHA VERİMLİ HÂLE GETİRMEK İÇİN SAYISALLAŞTIRILMIŞ BİLGİYİ KULLANMA SÜRECİNE DİJİTALLEŞME SÜRECİ DENİR. DİJİTAL DÖNÜŞÜM İSE FARKLILIK YARATAK İŞ VE PAZAR GEREKSİNİMLERİNİ KARŞILAMAK İÇİN YENİ İŞ SÜREÇLERİ YARATMAK, KÜLTÜR VE MÜŞTERİ DENEYİMLERİ OLUŞTURMAK YA DA MEVCUT OLANLARI DEĞİŞTİRMEK VE YÖNETMEK İÇİN DİJİTAL TEKNOLOJİLERİ KULLANMA İŞLEMİDİR.

lar gibi fiziksel belgelerle uğraşırdık. Daha sonra bilgisayarlar kullanılmaya başlandı. Çoğu işletme, kâğıtlara mürekkep ile işledikleri kayıtlarını dijital bilgisayar dosyalarına dönüştürmeye başladı. Buna sayısallaştırma denildi. Yani bilgileri analogdan dijitalle dönüştürme işlemi.

Bilgiyi bulmak ve paylaşmak, bilgiler sayısallaştırıldıktan sonra çok daha kolay hâle geldi. Ancak işletmelerin yeni dijital kayıtlarını kullanma biçimleri, büyük ölçüde eski analog yöntemleri taklit etti. Bilgisayar işletim sistemleri, yeni kullanıcılar için tanıdık ve daha az korkutucu hissettirmek için dosya klasörlerinin simgeleri ile tasarlandı. Dijital veriler, işletmeler için analogdan daha verimli olmasına rağmen iş sistemleri ve süreçleri hâlâ büyük ölçüde bilginin nasıl bulunacağı, paylaşılacağı ve kullanılacağına ilişkin analog fikirler etrafında tasarlandı.

Yerleşik çalışma yöntemlerini daha ba-

sit ve daha verimli hâle getirmek için sayısallaştırılmış bilgiyi kullanma sürecine dijitalleşme süreci denir. Dijitalleşme, iş yapma şeklinizi değiştirmek veya yeni iş türleri yaratmakla ilgili değildir. Bu, mevcudun devam ettirilmesi ile ilgilidir. Ancak verilerinize anında erişebilirsiniz ve tozlu arşivdeki bir dosya dolabına hapsolmadığınız için artık daha hızlı ve daha verimli çalışıyorsunuzdur. Dijital teknoloji geliştikçe, insanlar sadece eski şeyleri daha hızlı yapmak için değil, iş teknolojisini yeni şekillerde kullanmak için de fikirler üretmeye başladılar. Bu, dijital dönüşüm fikrinin şekillenmeye başladığı zamandır. Yeni teknolojilerle, yeni şeyler ve bunları yapmanın yeni yolları birdenbire mümkün olmuştur.

Dijital dönüşüm, iş yapma şeklini değiştirir ve bazı durumlarda tamamen yeni iş adımları yaratır. Dijital dönüşümle birlikte şirketler bir adım geri atar ve iç operasyonlarından, müşteri etkileşimlerine kadar hem çevrim içi, hem de kişisel olarak yaptıkları her şeyi yeniden gözden geçirirler. Süreçlerini daha iyi karar verme, iş yapma kurallarını değiştiren, verimlilikler yaratan veya daha fazla kişiselleştirme ile daha iyi bir müşteri deneyimi sağlayacak şekilde değiştirebilirler.

Dijital dönüşümün önemli bir unsuru, teknolojinizin potansiyelini anlamaktır. Tabii bu, "İşleri aynı şekilde ne kadar hızlı yapabiliriz?" sorusunu sormak anlamına gelmez. Dijital dönüşüm, "Teknolojimiz gerçekten neler yapabilir, teknoloji yatırımlarımızdan en iyi şekilde yararlanmak için işimizi ve süreçlerimizi nasıl uyarlayabiliriz?" sorusunu sormak anlamına gelir.

Dijital dönüşüm, işletmeleri geleneksel operasyon, ekip ve departman fikirleri de dâhil olmak üzere her şeyi yeniden düşünmeye götürür. Dijital Dönüşüm önce bu fikrin kabul edilmesi ile başlar. Kabul işlemini zorunlu olmadan önce fırsat ve zaman varken uygulamak gerekir. Lojistik gibi rekabetin çok yüksek olduğu bir sektörde başarının tek yolu dijital dönüşümden geçmektedir.

Değişim süreklilik kazandığı için hiç bitmeyecekmiş diye düşünüyor ve 21. yüzyılı değişim yüzyılı diye isimlendiriyoruz. M.Ö. 475 yılında ölen Yunan Filozofu Heraklitos "Değişmeyen tek şey değişimdir" demiştir. Günümüzde de her şeyin temelinde değişim yatmaktadır. Değişimi kabul etmeyen kurumlar yok olmaya mahkumdur. Değişimi rakiplerinden sonra taklit eden kuruluşlar da oldukları yerde kalacaklardır. Değişimi yaratarak uzun dönem performanslarını artıracak firmalar ise gelececekler ve lider konumuna geleceklerdir. Dijital dönüşüm de bu değişimi sağlayan unsurlardan biridir.

Dijital dönüşüm; farklılık yaratacak iş ve pazar gereksinimlerini karşılamak için yeni iş süreçleri yaratmak, kültür ve müşteri deneyimleri oluşturmak ya da mevcut olanları değiştirmek ve yönetmek için dijital teknolojileri kullanma işlemidir.

Lojistik sektöründe çalışan şirketlerin operasyon, satış, pazarlama ve müşteri hizmetleri gibi geçmişten gelen yapıları vardır. Günümüzde dijital dönüşüm, müşteriler hakkında nasıl düşündüğünüz ve onlarla nasıl iletişim kurduğunuzla yani CRM ile başlar ve müşteriyi memnun ettiğiniz noktada yine CRM ile biter. İşimizi yönetmek için kâğıttan elektronik tablolara ve akıllı uygulamalara geçerken dijital teknoloji ile nasıl iş yaptığımızı ve müşterilerimizle nasıl iletişim kurduğumuzu yeniden tasarlama fırsatımız ortaya çıkmaktadır. Dijital dönüşüme yeni başlayan işletmeler için iş süreçlerini yeniden kurmalarına ve daha sonra zorunlu olarak dönüş-

türmelerine gerek yoktur. Kuruluşlarını baştan sona geleceğe hazırlayabilirler. Excel tablolar ve el yazısıyla yazılmış defterler üzerine 21. yüzyılda bir iş kurmak sürdürülebilir değildir. Dijital olarak düşünmek, planlamak ve inşa etmek firmaları çevik, esnek ve büyümeye hazır hâle getirir.

İşlerin nasıl yapıldığına ve nelerin dönüştürüldüğüne bakmadan önce, temel bir soruyu yanıtlamak gerekiyor. Kâğıt ve kalemle kayıt tutmaktan, dijital teknolojiler üzerine kurulu dünyayı değiştiren işletmelere nasıl geçtik?

Dijitalleşme, analogdan dijitalle geçiş operasyonudur. Çok uzun zaman önce işletmeler, kayıtlarını kâğıt üzerinde tutmaktaydı. İster defterlere el yazısı ile ister belgelere yazılmış olsun, iş ve rileri analogdu. Bilgi toplamak veya paylaşmak istiyorsanız, kâğıtlar ve dosyalar, fotokopiler ve faks-



38. PARALELİN GÜNEYİNDEKİ GÜÇ

KORE
CUMHURİYETİ

GELENEKSEL İLE MODERN METROPOL YAŞAMININ UYUM İÇİNDE SERGİLENDİĞİ GÜNEY KORE; İLERİ TEKNOLOJİSİ, SAĞLAM EKONOMİSİ VE KÜLTÜREL DEĞERLERİ İLE DÜNYA ARENASINDA KENDİNE YER BULMAYI BAŞARAN ÜLKELERDEN. YAŞADIĞI TÜM TALİHSİZLİKLERE RAĞMEN YILMADAN ÇABALAYAN ÜLKE BUGÜN, ASYA'NIN EN BÜYÜK DÖRDÜNCÜ, DÜNYANIN EN BÜYÜK 11. EKONOMİSİNE SAHİP. DOĞU ASYA'NIN İŞE BÖLGESEL GÜÇLERİNİN BAŞINDA GELİYOR.

Köklü tarihine bir çok acı sığdıran Güney Kore, yani resmi ismi ile Kore Cumhuriyeti, geçmişindeki tüm sancılı süreçlerin içinden güçlenerek çıkmayı başardı. Adeta dünyaya ibret olabilecek bir başarı öyküsü ortaya koyan ülke, bugün ününü ve gücünü sınırların ötesine taşıyor. Geleneksel ile modernin birleşiminden doğan uyum, ileri teknolojik hayat ve hızlı metropol yaşamına rağmen sahip olduğu yüksek güvenlik sistemleri Güney Kore'nin Asya'daki diğer ülkeler arasında birkaç adım öne çıkmasını sağlıyor. Yakın dönem tarihinin en büyük savaşlarından birini atlatan ülke; ekonomiden eğitime, teknolojiden sanayiye, otomotivden elektroniğe kadar birçok alanı kapsayan gelişme sürecini, başarılı politikalarla yürüterek çok ilerilere taşıdı. Hayata geçirdiği sağlam stratejili politikalar, Kore halkının azmi ve çalışkanlığı ile birleşince ülke, İnsani Gelişme Endeksi'nde de Asya'nın en gelişmiş ülkesi konumuna yerleşti. 1990 ve sonrasında ekonomisi ciddi ölçüde, hızlı bir büyüme gösteren Güney Kore'nin yaşam standartları da aynı doğrultuda yüksek seviyeye ulaştı. Kore Cumhuriyeti, bugün Asya'nın en büyük dördüncü, dünyanın en büyük 11. ekonomisine sahip. Teknoloji ve inovasyona dayalı olan ülke ekonomisine, son dönemde gelişme gösteren kültür, estetik ve Hallyu turizminin de katkısı büyük. Ancak ülkeye ihracat anlamında en fazla ekonomik girdiyi; elektronik, otomotiv, gemi yapımı ve makine endüstrisi ile petrokimya ve robotik gibi sektörlerdeki güçlü üretimi sağlıyor.



KORE CUMHURİYETİ'NİN TEKNOLOJİ VE İNOVASYONA DAYALI OLAN ÜLKE EKONOMİSİNE, SON DÖNEMDE GELİŞME GÖSTEREN KÜLTÜR, ESTETİK VE HALLYU TURİZMİNİN DE KATKISI BÜYÜK.



Doğu Çin Denizi ile Kore Yarımadası içinde girift bir hâl alan Sarı Deniz'in batısında-ki Güney Kore'nin, doğusunda Japon Denizi, kuzeyinde ise Kore Demokratik Halk Cumhuriyeti (Kuzey Kore) yer alıyor. Güney Kore; Birleşmiş Milletler (BM), Dünya Ticaret Örgütü, OECD ve G20 gibi örgütlere üye olmasının yanında APEC ve Doğu Asya Zirvesi'nin kurucu üyelerinden. Kore Yarımadası'nın güney yarısını kaplayan ülke, dünya ülkelerinin yüz ölçümü sıralamasında 109. sırada yer almasına rağmen günümüzde, Doğu Asya'nın bölgesel gücü konumunda.

SAVAŞLARIN ESİRİ

Kayıtlara göre tarihi geçmişinin MÖ 2300'lü yıllara kadar dayandığı bilinen Güney Kore'nin, ilk resmi devleti Gojoseon Hanedanlığıdır ve Kore halkı, devletin kurucusu Dangun Wanggeom'u "Dangun Atamız" şeklinde anar. 20. yüzyıla kadar birçok farklı hanedanlığın hüküm sürdüğü Güney Kore kültürü, Çin'in yönetimi devralmasının ardından Budizm etkisi ile şekillendi. Kore, Çin'den sonra tarihi dönüm noktalarından bir diğerini de Japonya ile yaşadı. İki ülke arasında 1500'lü yıllara dayanan siyasi sorunlar, 1905'teki Rus-Japon Savaşı'na kadar sürdü ve 1905'te imzalanan Eulsa Anlaşması ile Kore, dış siyaset

yetkilerini kaybederek Japonya tarafından ilhak edildi. Japonya'nın Kore halkı üzerindeki yönetimi, İkinci Dünya Savaşı'nı kaybetmesi ile sonra ererken Kore de 1945 yılında bağımsızlığına kavuştu ancak daha kötü senaryolar kapıdaydı. Soğuk Savaş Dönemi'nin süper güçleri ABD ve Sovyetler Birliği, ülkeyi işgal ederek kuzey ve güney olarak ikiye böldü. Böylece Kore Yarımadası, güneyde demokrasiyi temel alan Kore Cumhuriyeti, kuzeyde ise komünizmle yönetilen Kore Demokratik Halk Cumhuriyeti olarak iki ayrı devlet olarak ayrıldı. 25 Haziran 1950'de Kuzey Kore tarafından işgale uğradı ve iki ülke arasında hiç unutulmayacak bir savaş başladı. Zor bir ateşkes sonrasında durdurulabilen Kore Savaşı tam üç yıl sürdü ve savaştan geriye bir enkaz kaldı.

ENKAZDAN DEVLER LİĞİNE

Aldığı tüm yaraları kendi içinde saran Güney Kore, acıları ile güçlenerek dünya arenasında kendine bir yer bulabilmek için büyük bir yarışa girdi. Savaşların yorgunluğu ile enkazın eşliğindeki ülke bu rekabet dolu dünya sahnesinde, rakipleri için kolay lokma olarak görülüyordu. Ancak Güney Kore, uyguladığı doğru strateji ve geleceğe yönelik yatırımları ile bu yarışta kendine yer bularak hızlı bir ilerleme kaydetti.


GSYİH
1,81
TRİLYON DOLAR


KİŞİ BAŞI GSYİH
35.200
MİLYON DOLAR


NÜFUS
51,78
MİLYON


DİŞ TİCARET HACMI
980
MİLYAR DOLAR


İTHALAT
468
MİLYAR DOLAR


İHRACAT
513
MİLYAR DOLAR


YÜZ ÖLÇÜMÜ
99,700
KM²

Başlangıçta herhangi bir doğal kaynağı olmayan, işlenmiş ürün ortaya çıkaramayan ve yalnızca bir tarım ülkesi olan Güney Kore, 1960'lı yılların başından itibaren milli marka ürünler üreterek dünya ekonomisinde milli sanayi politikalarını ilk sıraya yerleştirdi. Milli üretimi temel bilinç hâline getiren ülke, ekonomik olarak kısa sürede inanılmaz derecede büyük bir değişimin içine girdi.

Kore; eğitim, AR-GE, bilim ve teknolojiye yönelik yaptığı yoğun yatırımlar sonucunda bugün birçok alanda dünya markası yaratmayı başardı. Ve bu başarının arkasında, Kore'nin her alana değil odak sektörler seçerek bu sektörlerde yapılan yatırımları destekleme stratejisi yatıyor. Güney Kore; dünya devleri ile yarışan ve ihracatları milyar dolarları aşan Hyundai, Kia, Daewoo, Samsung ve LG gibi milli markaları ile hem kendini hem de stratejisinin başarısını dünyaya kanıtıyor.

BAŞLI BAŞINA BİR EKONOMİ: BTS

Güney Kore, bilim teknoloji ve inovasyona dayalı stratejilerinden farklı olarak son yıllarda çok daha farklı bir strateji yürütmeye başladı: Hallyu (Kore Dalgası). Hükümet, Kore kültürünü dünyaya tanıtmak için bu kültüre ait en önemli oluşumlardan biri olan BTS grubunu özel elçi seçti. Sosyal medyayı oldukça aktif kullanan ve Instag-

1960'LI YILLARIN BAŞINDAN İTİBAREN MİLLİ MARKA ÜRÜNLER ÜRETEREK DÜNYA EKONOMİSİNDE MİLLİ SANAYİ POLİTİKALARINI İLK SIRAYA YERLEŞTİREN GÜNEY KORE, MİLLİ ÜRETİMİ TEMEL BİLİNÇ HÂLINE GETİRDİ VE EKONOMİK OLARAK KISA SÜREDE İNANILMAZ DERECEDE BÜYÜK BİR DEĞİŞİMİN İÇİNE GİRDİ.



DAİMİ DOSTLUK: TÜRKİYE İLE GÜNEY KORE İLİŞKİSİ

Türkiye ile Güney Kore arasındaki ilişkinin temeli Kore'nin tarihi dönem noktası olarak görülen Kore Savaşı sırasında atıldı. 11 Ağustos 1949 tarihinde Güney Kore'yi bağımsız bir devlet olarak tanıyan Türkiye, 30 Haziran 1950'de meclis kararı ile Kore Savaşı'na asker gönderdi ve böylece iki ülke arasında özel bir bağ kuruldu. Savaşa katılan 16 ülke içinde asker sayısı bakımından dördüncü sırada yer alan Türkiye, savaşta en çok şehit veren üçüncü, yaralı ve savaş esirleri dâhil en fazla zayıat veren dördüncü ülke olarak biliniyor. Savaşta şehit olan 462 Türk askeri Kore'nin BM Kore Anıtsal Mezarlığı'nda yatıyor ve Güney Kore, Türk halkını her zaman "kan kardeşi" olarak nitelendiriyor.

Diplomatik bağlantıların 1957 yılında kurulduğu iki ülke arasındaki ilişkiler, 2012 yılında Stratejik Ortaklık seviyesi ile yükselmeye başladı. Türkiye ve Güney Kore, başta BM ve G20 olmak üzere uluslararası teşkilatlarda da yakın iş birliği içinde hareket ediyor. Kore Cumhuriyeti ile imzalanan "Serbest Ticaret Alanı Tesis Eden Çerçeve Anlaşma" ve "Mal Ticareti Anlaşması" 1 Mayıs 2013 tarihinde; "Yatırım Anlaşması" ve "Hizmet Ticareti Anlaşması" ise 1 Ağustos 2018 tarihinde yürürlüğe girdi. Güney Kore'den yoğun yatırımcı da çeken Türkiye'ye, 2002-2021 Ağustos döneminde toplam 1,247 milyar dolar doğrudan yatırım gerçekleşti. Diğer ülkeler üzerinden getirilen yatırımı da dikkate alan Güney Kore verilerine göre ise doğrudan yapılan yatırım 2,24 milyar dolar civarındadır.



ramda 59,9 milyon takipçi sayısı bulunan Kore'nin dünyaya açılan yüzü BTS, yedi üyeli bir erkek grubu. Dünyayı kasıp kavuran K-POP müziğinin en küresel çapta en kalabalık hayran kitlesine sahip olmasıyla bilinen BTS, yalnızca bir müzik grubu değil. Kitlelere hitap eden bir marka değer olmasının yanında Kore Cumhuriyeti'ne 40 milyar dolar değerinde ciddi bir ekonomik girdi sağlıyor. Kore hükümeti de BTS'in yakaladığı bu ivmelenmeyi olumlu bir şekilde kullanmaya çalışıyor ve bu süreç, "kültürel diplomasi" adı altında yürütülüyor. 2018 yılından bu yana her yıl BM Genel Kurulu'na katılarak dünya liderleri önünde konuşma yapan grubun 2021 yılında yaptıkları konuşma, BM'nin resmi YouTube kanalından canlı yayınlandı ve 6 milyondan fazla izlenme sayısına ulaştı. Hem şarkılarında hem de iş birliklerinde sürekli olarak farkındalık yaratmaya çalışan BTS grubu özellikle son yıllarda, koronavirüs aşısı, cinsiyet eşitliği, iklim krizi, gezegenin korunması ve yoksulluğun bitirilmesine yönelik desteklerini göstererek küresel çapta bir ses olmaya çalışıyor.



SIFIR ATIKTA BİR MARKA

Sıfır atık bilincini tabanda oluşturan ve sürdürülebilir yaşam konusunda gelişme kaydederek küreselde öne çıkan Güney Kore, bu alanda dünyanın lideri hâline gelmiş durumda. Bir zamanlar çöp kokusunun tüm mahallelere yayıldığı başkent Seul, şu an dünyanın en iyi katı gıda atık geri dönüşüm programlarından birine sahip. Çöp depolama alanına yalnızca sıfır atığın gittiği Ülkede; günlük olarak üretilen 13 bin ton gıda atığın yüzde 39'u kompost, yüzde 60'ı hayvan yemi, yüzde 10'u ise biyoyakıt hâline getiriliyor. Bu da ülkedeki atıkların yaklaşık yüzde 95'inin geri dönüştürüldüğü anlamına geliyor. Güney Kore'nin 1995'te yüzde 2 olan geri dönüşüm oranını bugün yüzde 95 gibi muazzam bir yere getirmesi ise ciddi bir çabanın sonucunda gerçekleşti. Hükümet düzenlemeleri, Güney Kore'de yaşayanların atık gıda ile ilişkisini büyük ölçüde değiştirdi ve Seul'de her gün oluşan 400 ton gıda atığı ciddi oranda azaltıldı. Hükümet 2005'te çöp alanlarına gıda atılmasını, 2013'te ise gıda atıklarından çıkan çöp suyunun denize boşaltılmasını yasalarla engelledi. Sıfır atık projesinin başladığı yerde gıda atıkları, biyolojik olarak parçalanabilen torbalarda toplanmak zorunda. Güney Kore, bunu en doğru şekilde yapan ülkelerden biri olduğu için de hızlı bir başarı kaydetti. Kore halkı, 2013 yılından bu yana gıda atıklarını biyolojik olarak parçalanabilen, sarı torbalarda biriktiriyor. Atığın hacmine göre çeşitli boyları olan torbalar, aynı zamanda vatandaşların atık vergileri olarak sayılıyor. Hükümet verilerine göre bu vergi Seul'da, kentin yiyecek atıklarını toplama ve işleme maliyetinin yüzde 60'ını karşılıyor.

DÜNYANIN EN İYİ KATI GIDA ATIK GERİ DÖNÜŞÜM PROGRAMLARINDAN BİRİNE SAHİP OLAN KORE CUMHURİYETİ, 1995'TE YÜZDE 2 OLAN GERİ DÖNÜŞÜM ORANINI BUGÜN YÜZDE 95 GİBİ MUAZZAM BİR SEVİYEYE YÜKSELTİMİŞ DURUMDA. ÜLKEDE ÇÖP TOPLAMA ALANLARINA YALNIZCA SIFIR ATIK GİDİYOR.





“ŞERİF EROL SANATIN İYİLEŞTİRİCİ BİR ROLÜ OLDUĞUNA İNANIYORUM”

Tiyatro, sinema ve televizyon-
da yer aldığı başarılı işlerini
severek takip ettiğimiz sa-
natçı Şerif Erol, samimi
oyunculuğu ile yer aldığı tüm
projelerde izleyicilerin kalbini kazanmayı
başarıyor. Tiyatronun çizgisel, sinemanın
ise parçalı bir süreçten oluştuğunu ifade
eden Erol: “Çalışma koşulları ve duyguları
farklı ama temelde yapılan iş oyunculuk.
Bu yüzden tiyatro, televizyon ya da sine-
ma... Ben hepsinde kendimi mutlu hisse-
diyorum.” diyor.
“Sanat etkinliği bizi alışkanlıklarımızı ve
konforumuzu sorgulamaya, bunların be-
dellerinin ne olduğu ile ilgili düşünmeye
yöneltirse bir fark yaratabiliyor demektir.”
diyen Şerif Erol ile ekonomi bölümünden
oyunculuğa uzanan kariyer yolculuğunu,
sanatın gücü ile insanlar üzerindeki etkisini
ve gelecek projelerini Pencere Dergisi için
konuştuk.

**Öncelikle sizi biraz daha yakından tanımak
isteriz. Kariyer yolculuğunuzda farklı alanlarda
bulunduğunuzu görüyoruz. Boğaziçi
Üniversitesi fizik ve ekonomi bölümünden
oyunculuğa evrilen bu süreç nasıl gelişti.
Kariyerinizde dönüm noktanız neydi?**
Boğaziçi Üniversitesi Fizik Bölümü’ne as-
lında bir inat uğruna girdim. Lise son sınıfta
fizik dersi hocamız hiçbirimizin kafasının ça-
lışmadığını, bizim aramızdan fizikçi çıkama-
yacağını söyleyince aksini ispatlamak için bu
bölüme girdim. Bugün hatırlayınca gülüyo-
rum ama buruk bir gülüş bu. Hayat yolumu-
zu nasıl çizebileceğimize dair doğru dürüst
bir danışmanlık alıymıyorduk demek ki.
Nitekim, asıl ilgi alanımın Fizik olmadığını

anlayıp beşeri bilimler alanında kalmaya
karar vererek ekonomi bölümüne transfer
oldum. İşin doğrusu bu da kendimle ilgili
doğru karar değildi ama o yıllardaki arayış
bolca yalpalama ve yordamlama ile iler-
liyordu. Ekonomi eğitimimi tamamlarken
İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümü’nden, Prof.
Jale Parla’dan aldığım iki seçmeli dersin
beni çok mutlu ettiğini buraya eklemek is-
terim.

Elbette üniversitenin ilk sınıfında katıldığım
Boğaziçi Üniversitesi Oyuncuları ile beraber
mezuniyete dek sürececek çalışmalar sıra-
sında da kendimi çok mutlu hissetmişim.
Bu çalışmalar sırasında oyunculuğu; aslında
dram sanatını, hikâye anlatmayı sevdi-
ğimi anladım. Ve sonra hep bu alan içinde
kaldım, kalmaya çalıştım.

Dönüm noktam, Boğaziçi Üniversitesi
Oyuncuları’na katılmamdır sanıyorum. Üni-
versitenin son senesinde gazetede, Bilsak
Tiyatro Atölyesi’nin bir ilanını gördüm. Bek-
lan Algan, Ayla Algan, Taner Bırsel, Macit
Koper, Ergüder Yoldaş, Cevat Çapan, Haluk
Şevket Ataseven gibi isimler tarafından ti-
yatro eğitimi veriliyordu. Çok cazip ve hey-
can vericiydi. Oraya başvurduğum ve böylece
oyunculuk eğitimine daha çok zaman ayır-
maya başlamış oldum.

**Pandeminin dünya üzerindeki etkisi sanatın
bütün dallarına yansdı. Özellikle sahne
sanatları bu dönemin en büyük yara alan tarafı
oldu diyebiliriz. Şimdi yavaş yavaş normale
dönülen bu geçiş döneminde sektörde ne gibi
değişiklikler gözlemliyorsunuz?**

Aslında hemen hemen bütün sektörler
büyük yaralar aldı. Pandemi büyük bir fe-
laketti ve bütün gezegeni kasıp kavurdu.



Bir tarafta telafisi mümkün olmayan can kayıpları diğer tarafta telafisi çok zor olan ekonomik kayıplar. Bu kayıplardan sektör de nasibini aldı elbette. Üstelik dünyayı hastalık kavururken insanların sinema ve tiyatro düşünecek hallerinin kalmadığını da gördük. Öncelik sanatçılarda değil; doktorlarda, sağlık çalışanlarındaydı. Salonlar değil, yoğun bakımlar doluyordu. Tam bir kâbus gibiydi hayat.

Şimdi yavaş yavaş normale dönerken küçük ve dikkatli adımlar atıldığını gözlemliyorum. Az kişili oyunlar, küçük prodüksiyonlar, gösterim sayısının düşük tutulması gibi... Çünkü hem biz sağlık endişesiyle salonlara temkinli girmeye çalışıyoruz hem de tiyatro salonları pandemi felaketini katlayan bir pahalılık yüküyle başa çıkmaya çalışıyor. Ayrıca kendim ve meslektaşlarımda aşağı yukarı iki yıl aralıksız süren bir ölümcül hastalığa yakalanmama gayretinin, ciddi bir yorgunluk ve depresif bir ruh hâli yarattığını da görebiliyorum.

Sanat insanları bir araya getiren birleştirici gücü ile iyi hissettiren duygular barındırıyor. Sizce toplumun içinde olduğu zor zamanlarda sanat nasıl bir rol üstlenir, nasıl destekçi olabilir?

Sanatın sadece zor zamanlarda değil, her zaman iyileştirici bir rolü olduğuna inanıyorum. Çünkü bana göre tüm zamanlar az ya da çok zorluklar barındırıyor. Fransız yazar ve yönetmen Antonin Artaud'nun beni etkileyen bir ifadesi var: " Seyirci, tiyatroya

sadece görmek değil, katılmak için gelmelidir. Sanki bir dış hekime gider gibi. Bu seyir sırasında elbette ölmeyecektir ama koltuktan hiç dokunulmamış olarak da kalmayacaktır."

Sanat etkinliği bizi alışkanlıklarımızı ve konforumuzu sorgulamaya, bunların bedellerinin ne olduğu ile ilgili düşünmeye yöneltirse bir fark yaratabiliyor demektir. Bunu yapamıyorsa bize bir desteği olabileceğini de düşünmüyorum.

Dizi ve film sektöründe bugüne kadar ağırlıklı olarak daha çok erkek hikâyeleri izliyorduk. Ancak son zamanlarda bu noktada bir dönüşüm yaşandığını görüyoruz. Kadını merkeze alan hikâyelere odaklanıldığı ve izleyici tarafında da bunun olumlu karşılık bulduğu görülüyor. Sizin de son birkaç projeniz kadın hikâyelerini merkeze alan işlerdi. Siz sektördeki bu dönüşümü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu dönüşüm önemli. Bununla beraber, kadını merkeze alan hikâyeler çok daha fazla işlenmeli. Çünkü ne kadar vurgularsak önemini yeterince ifade edemeyeceğimiz bir konu. Türkiye'de kadına yönelik, her boyuttaki şiddetin ardı arkası kesilmiyor. Uyanık olmalıyız, ısrarcı olmalıyız, tavizsiz olmalıyız; çünkü bizim mesleğimizde de saygıdeğer bulduğumuz pek çok erkeğin kadınlara davranışlarının tahammül edilir tarafı yok. Sosyal medyanın büyümesi, Me-Too hareketinin cesaretlendirmesi, kadınların birey olmaya daha çok başlaması ile

beraber "toksik erkeklik" denilen korkunç durumun maskesi sıyrılmaya başladı. Ama yeterli değil. Bu yüzden iyi yazılmış kadın hikâyelerinin erkekleri konforları ve alışkanlıkları ile ilgili sağlam bir şekilde dürtmesi, rahatsız etmesi gerekiyor.

Siz bir dönem senaristlik de yaptınız. Dünya sinema ve dizi sektörü son yıllarda bu alanda epey bir yol kat etti. Ancak Türkiye'de sanki hikâyeler bir noktada kendini tekrar ediyor gibi. Sizce bizdeki sorun ne, coğrafyamızdaki hikâye zenginliğini iyi kullanabiliyor muyuz?

Hikâye zenginliğinin farkındayız ama bunu layığıyla kullanmanın önündeki en büyük engel, sansür. Hatta bu durum giderek bir otosansüre de yol açtı. Sizi sansürleyen olmasa da siz yazarken kendinizi özgür ve serbest hissetmiyorsunuz. Bir karakter, diyelim ki rakı içecekse uzun uzun düşünüyorsunuz yazalım mı, yazmayalım mı diye. Ya da karakter gay ise anlatmanıza izin verilmeyeceğini hissedebiliyorsunuz. İzin de verilmiyor zaten.

İnsanın duygu dünyası son derece karmaşık. İyi, kötü, merak, tereddüt, hırs, intikam, yalan... Bunların hepsi iç içe. Ama bizim hikâyelerimiz bu karmaşıklığı "hayattaki gibi" anlatmaya kalkınca engelle karşılaşıyor. O zaman da anlatılan hikâye hayatın inandırıcı olmayan bir taklidine dönüşüyor. İkinci büyük sorun da dizi süreleri. Aşağı yukarı 120 dakika hatta daha uzun süren bir bölümün, geçerliliği ve tıkr tıkr işlediği asırlarca önce kanıtlanmış dramatik kural-lara uygun olarak yazılabilmesi mümkün değil!

Hem sinema hem tiyatro hem de televizyon olmak üzere sektörde pek çok proje içinde yer aldınız. Bu zamana kadar sizde yeri ayrı olan bir projeniz ya da rolünüz oldu mu?

Tiyatro, televizyon ya da sinema... Ben hep-sinde kendimi mutlu hissediyorum. Tiyatro çizgisel, sinema ise parçalı diyebileceğim bir süreç. Çalışma koşulları, duyguları farklı ama temelde yapılan iş oyunculuk. Dolayısıyla çok ayırabildiğimi söyleyemem. Ancak yeri ayrı proje denilince aklıma Bo-ğaziçi Üniversitesi Oyuncuları dönemim geliyor. Oğuz Atay'ın "Oyunlarla Yaşayan-lar" isimli oyununu oynamıştık. Oradaki Coşkun Ermiş rolünü unutamam. Hem Atay'ı çok sevdiğim için hem de o yılları düşününce hatırladığım amatör ruh, heyecan, cesaret, cüret, naiflik ve buna benzer duygular sebebiyle bende yeri ayrıdır.

Son dönemde ana akım medyada yer alan işlerin süre ve sansür konusunda oyuncular tarafında yarattığı zorluklar nedeniyle dijital platformlar iyi bir alternatif olarak öne çıkmaya başladı. Dijitalde üretilen projeleri nasıl buluyorsunuz?

Sansür konusuna değinmiştim. Dijital platformlar bu konuda yazarları, yapımcıları rahatlatıyorlar elbette. Sürelerin kontrol altına alınması ve normale dönmesi de dramatik kalitenin artmasını sağlıyor. Dijitalde üretilen projeler bu anlamda iyi ve sektörün rahat bir nefes almasına imkân sağladı. Dijitalin getirdiği rahatlığın sansür ve dizi süresi gibi sorunları aşmaktan ibaret kalmamasını, sıra dışı ya da niş hikâyelere daha çok alan açılmasını diliyorum.

İki sezondur başarılı bir şekilde devam eden "Camdaki Kız" dizisinde yer alıyorsunuz. Peki dizi dışında yakın zamanda gerçekleşecek yeni film ya da tiyatro projeleriniz var mı?

Dijital platform için hazırlanacak bir mini dizi hazırlığı var. Bir de bir uzun metraj film hazırlığı...

Hâlihazırda, Fransız yazar Florian Zeller'in "Baba" isimli oyununu Pürtelaş Tiyatro çatısı altında oynuyoruz. Baba, okuduğum en etkili, en çarpıcı metinlerden biri. Oyunda yer aldığım için kendimi şanslı hissediyorum.

Sohbetimizi bir iyilik umuduyla noktalayalım. Sizce insan olarak, toplum olarak, dünya olarak bizi ne kurtarır?

Uzun lafın kısası, iki şey: Vicdan sahibi olmak ve adalet.

KADINI MERKEZE ALAN
HİKÂYELER ÇOK DAHA
FAZLA İŞLENMELİ. ÇÜNKÜ
NE KADAR VURGULARSAK
ÖNEMİNİ YETERİNCE
İFADE EDEMEYECEĞİMİZ
BİR KONU. İYİ YAZILMIŞ
KADIN HİKÂYELERİNİN
ERKEKLERİ, KONFORLARI
VE ALIŞKANLIKLARI İLE
İLGİLİ SAĞLAM BİR ŞEKİLDE
DÜRTMESİ, RAHATSIZ ETMESİ
GEREKİYOR.

HAYATA HANGİ PENCEREDEN BAKIYORSUNUZ?

Çok kötümser olma-maya çalışıyorum.



HAKAN
YAMAN

“EN KARANLIK ANIN HEMEN SONRASIDIR AYDINLIK”

HÜZZAM’IN UÇMA İHTİMALİ’NİN, SİYASET TARİHİ KİTAPLARINDAN VE ANILARDAN FARKLI OLARAK ZENGİN BİR KURGU İLE AKTARILMASI GEREKTİĞİNİN ALTINI ÇİZEN HAKAN YAMAN: “KİTABI YAZARKEN TEKRARA DÜŞMEMEK, O DÖNEMİ VE ACILARINI, HATALARI VE HAKLILIKLARIYLA BUGÜNÜN PENCERESİNDEN, BUGÜNÜN OKURUNA DOĞRU ŞEKİLDE AKTARABİLMEK ÖNCELİKLERİMDEN BİRİYDİ.” DİYOR.

Lise yıllarında başlayan okuma tutkusunu sayesinde yazmanın ve yazarlığın büyüğü ile tanışan Yazar Hakan Yaman; İsrail’in Kanatları, Fotoğraftaki Kadın, Güz Kokulu Günahlar, Romancı, Huş Ağaçlarının Sessizliği ve son olarak Hüzzam’ın Uçma İhtimali ile 15 yılda edebiyat ve yazın dünyasına özgün ve başarılı romanlar kazandırdı. Son romanı Hüzzam’ın Uçma İhtimali’nde Türkiye’nin en zor ve çalkantılı yıllarını devrimci ve ülkücü iki kardeşin öyküsü üzerinden ele alan Yaman: “Türkiye’nin yakın tarihinde derin ve onulmaz yaralar açan bir dönemi yazmam gerekiyordu, yazdım. İyi ki de yazmışım. Bu ülkede

yaşayan insanlar, kadını, erkeği, işçisi, köylüsü, öğrencisi öyle ağır bedeller ödediler ki ne kadar yazılsa azdır. Mutlaka benden sonra da bu yıllar yazılacaktır.” diyor. Yaman ile son kitabı Hüzzam’ın Uçma İhtimalini, yakın tarihin izlerini ve yarınları dair umutları Pencere Dergisi için konuştuk.

İlk kitabınız İsrail’in Kanatları’nın 2007 yılında yayımlanmasının ardından beş romanınızı daha okurlarınız ile buluşturdunuz. Ancak aynı zamanda yönetici olarak görev aldığınız iş hayatınızda yoğun bir tempoda çalışıyorsunuz. Yazmaya ne zaman ve nasıl başladığınızı sorsak... Bugün geldiğiniz noktayı ve yazarlık yolculuğunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Hayatımın her döneminde çok okuyan biriydim. Özellikle lise ve üniversite yıllarında çok roman okurdum. Yazma hevesini bu okumalar tetikliyor ancak yazar olabilmek için yeterli değil bu. Yetenek de bir başına yetmez. Çalışmak lazım. Yazmak disiplin işidir. Düzenli ve disiplinli biri olmanız, yalnız kalmaktan, bir odada tek başınıza kaleminiz ve defterinizle ya da bilgisayarınızla baş başa saatler geçirmekten sıkılmamanız, bıkmamanız, dışarıda hayat akıp gidiyor, ben burada tek başıma ne yapıyorum dememeniz lazım. Hatta bu durumdan haz almanız gerekiyor.

2000 yılında ilk romanım “İsrail’in Kanatları”nı yazmaya başlamış, fakat 100 sayfa kadar yazdıktan sonra yarım bırakmışım. Romanı yıllar sonra eşimin teşviki ve desteğiyle tamamladım. Düzenli bir hayat, disiplinli olmayı sağlıyor, bu da yeteneklerinizi sayfalarla aktarabilecek zemini hazırlıyor size. Bende böyle oldu. Bugüne kadar eşimin desteğini hep arkamda hissettim. Benim için yarattığı konfor alanı yaratıcılığımıza katkı sağladı. Yoğun bir iş hayatım da olduğu için iş dışındaki zamanlardan ve eşime ayırmam gereken anlardan çalarak yazdım aslında. Yazarlar bunu pek itiraf etmezler ama yazarlık biraz bencillik işidir. Bu vesileyle eşim Tenzile Nuray Yaman’a desteği için bir kez daha teşekkür ederim. Ona çok şey borçluyum.

Yazar anlattığı hikâyelerde, bir noktada da olsa deneyimleri ve yaşadıklarından beslenebiliyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz. İşiniz gereği sektörde birçok insanla sürekli iletişim hâlinde olmanızın size nasıl katkıları oluyor? Karakter yaratırken günlük yaşamdaki profillerden esinleniyor musunuz?

Bana hep yazarlıkla alakalı olmayan bir işi ve yazarlığı nasıl bir arada götürebildiğimi sorarlar. Ben de genellikle aynı cevabı veririm. Böyle bir yaşam daha yaratıcı olmamı ve konu açısından daha zengin romanlar yazabilmemi sağlıyor. Kendimi tekrar etme tehlikesinden de uzak tutuyor beni. Şayet benimki gibi iletişime açık ve yoğun bir işiniz varsa çok sayıda insanla tanışma, değişik yerler görme, farklı olaylara tanık olma şansını elde ediyorsunuz. Edebiyat hayattan farklı bir şey anlatmaz, ne kadar yaşıyorsanız o kadar anlatabilirsiniz. Yaratıcılığınızın her zaman bir sınırı vardır. Şayet tam zamanlı

bir yazar olsaydım muhtemelen şu an en az beş roman daha yazmış olurdum, ama bu kadar farklı ve zengin konular bulabilirdim emin değilim. Bu nedenle tam zamanlı bir yazar olamamaktan şikayetçi değilim.

Son romanınız “Hüzzam’ın Uçma İhtimali”nde Türkiye’nin yakın tarihindeki karanlık ve belki de en sancılı dönemlerine ayrıntılı şekilde değiniyorsunuz. Bu, bugün biraz cesaret isteyen bir şey. Romanın fikir anlamında Ulucanlar Cezaevi’nde başlayan bir yolculuğu olduğunu biliyoruz ama biraz da sizden dinlemek isteriz. Hikâyeyi yazmaya ne zaman karar verdiniz?

Aslında uzun yıllardır yazmayı istediğim bir romandı bu. Ulucanlar sadece romana başlama sürecimi tetikledi. Bazen elinize kalem almadan uzun süre bir romanı düşündüğünüzde o roman zihninizde demlenir ve yazmaya başladığınızda konunun akıp gittiğini, aslında romanın zihninizde çoktan bitmiş olduğunu görürsünüz. Hüzzam’ın Uçma İhtimali’nde de böyle oldu. Romanı yazmaya başladığımda sonu belliydi.

İçinde üç darbe olan, Türkiye’nin yakın tarihinde derin ve onulmaz yaralar açan bir dönemi yazmam gerekiyordu, yazdım. İyi ki de yazmışım. Hem dönemi yaşayanlardan hem de o yılları benim romanımdan öğrenen genç kuşaklardan çok cesaretlendirici dönüşler alıyorum. Emeklerimin boşa gitmediğini görmek mutlu ediyor beni. Bu ülkede yaşayan insanlar, kadını, erkeği, işçisi, köylüsü, öğrencisi öyle ağır bedeller ödediler ki ne kadar yazılsa azdır. Mutlaka benden sonra da bu yıllar yazılacaktır.

70 yıllık bir süre ve üç darbe dönemini konu alan hikâyenin sanıyorum uzunca bir araştırma ve çalışma süreci olmuştur. Hazırlık aşamasında ne kadar özenli olduğunuz, kitabın sonunda yapılan zaman dizini ile de görülebiliyor, bu her romanda görebildiğimiz bir şey değil çünkü. Araştırma ve kaynak tarama sürecinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Kurgu ve gerçek kronolojilerini bir arada gerçekçi olarak aktarabilmem için zaman dizinine çok dikkat etmem gerekiyordu. Ben bir tarih yazarı değilim ama yakın tarihe ve üstelik çok hassas zamanlara dair bir roman yazıyorsanız bu konuda titiz olmak gerekiyor. Bunu da hatasız yapabilmek ve özellikle hâlâ sıcak

HAYATA HANGİ PENCEREDEN BAKIYORSUNUZ?

Hayata hep umut penceresinden bakmayı denerim. Ama hayat kesin hatlarla çizilmiş bir düzlem olmadığı gibi, sadece baskın renklerle de ifade edilebilecek bir olgu değil, ara tonların da olduğu bir yaşam sürüyoruz. Ne kadar tercih etsek de çoğunlukla o pencereden hoş olmayan görüntüleri izliyoruz. Belki de bunun için yazıyorum. Her sabah penceresinden güzel manzaralara baktığım bir dünyaya uyansam belki yazmazdım.



anılara ve hassasiyetlere özen göstererek yazabilmem için çok kitap okumam gerekti. Yazdığım dönemle ilgili anıların, siyaset tarihi araştırmalarının hemen hepsini okudum. Tekrara düşmemek için yazdığım dönemlerle ilgili benden önce yazılmış romanları da okumam gerekti. Bunlarla da yetinmeyip dönemlerin canlı tanıklarıyla 68 ve 78 kuşağıyla uzun sohbetlerim oldu. Ses kayıtları ve notlar aldım. Başka türlü gerçekçi bir roman atmosferi oluşturamazdım.

Hüzzam'ın Uçma İhtimali, kurgusu çok sağlam bir kitap. Öyle ki ilk andan içine alıyor okuyucuyu. Böylesine sarsıcı konuları irdeleyen bir dönem romanında kurguyu güçlü temellere oturtmanız, duyguların okuyucuya geçişini de sağlamlaştırdığından genellikle dönem romanları üzerine yapışmış "sıkıcı" algısını yıkmış adeta. Zaman, mekân ve karakterlerin

birbirleriyle bağlantısını kurarken hassasiyet noktalarınız neler oluyor?

Romanını yazdığım dönem; daha önce pek çok kez anılarda anlatılmış, otobiyografik romanlarda veya kurgu romanlarda bazen ön planda ama çoğu kez arkada fon olarak kullanılmış bir dönem. Kimi zaman dönemin tanıkları tarafından soğukkanlılıktan uzak, daha çok güzelleme şeklinde, kimi zaman aşırı didaktik, bazen henüz yaralar sıcakken yazıldıklarından öz eleştirilerden uzak yazılmış kitaplardı bunlar.

Hüzzam'ın Uçma İhtimali'ni yazarken tekrara düşmemek, o dönemi ve acılarını, hataları ve haklılıklarıyla bugünün penceresinden, bugünün okuruna doğru şekilde aktarabilmek önceliklerimden biriydi. Tabii bir kurgu olduğu için de siyaset tarihi kitaplarından ve anılardan farklı olarak zengin bir kurgunun içinde aktarılması gerekiyordu ki sizin de altını çizdiğiniz sıkıcı olma riskinden uzak tutulabilsin. Şayet bunu başarabildiysem mutlu olurum.

Kitabın beni en etkileyen bölümlerinden birinde geçen şu cümleler: "...İnsanın dünyanın en iğrenç mahluku olabildiğini, zulmün sınırsızlığını, ahlâksızlığı, istismarı, tacizi, tecavüzü gördük. Hak ve özgürlüklerimizin ne kadar yerel ve şiğ, oysa alçaklığın ne denli evrensel olduğunu gördük..." bugün yaşadığımız dünyada hâlâ hiçbir şeyin değişmediğini hatta belki gizliden gizliye daha kötüye gittiği gerçeğini gözler önüne seriyor. Mücadelenin hesaplaşmalarla bütünleştiği hikâyeyi kurgularken hayatın haksızlık ve eşitsizliklerine karşı nasıl bir duruş koydunuz?

Roman Türkiye'nin yakın tarihindeki çalkantılı dönemleri anlatıyor. Fakat bugün de aslında değişen pek bir şey olmadığını biliyoruz. Romanda bahsi geçen "uzun ipleri tutan uzak eller" ne yazık ki hâlâ işbaşındalar. Haksızlığa karşı dik bir duruş sergilemek için önce dostu, düşmanı iyi ayırt edebilecek bir bilinç düzeyinde olmalıyız. Hassasiyetlerimizi koruyoruz sanısıyla emperyalist güçlerin ağına düşmemeliyiz. Bunun da yolu, önce eğitimden ve sonrasında topyekûn bir uyanış, bir farkında olma hâlinin sağlanmasından geçiyor. Bunu yapamadığımız takdirde milliyetçiliğimizi ya da dini hassasiyetlerimizi kullanıyor birileri, bu referanslar üzerinden sömürüyorlar bizi.

"Coğrafya kaderdir" sözünü son yıllarda çok sık duymaya başladık. Toplumların kaderinin insanların kaderini etkilediği bir dünyada, Türkiye nasıl bir kader çizgisinde duruyor? Kitaptaki karakterlerinizin bugünün insanı ile kaderleri ne kadar benzer? Bugüne baktığınızda bu topraklardaki nice İsa ile Musa'nın kaderinin gelecekte daha iyi olmasına karşı umut var mı?

Umut her zaman vardır. Hatta en karanlık anın hemen sonrasındır aydınlık. Coğrafya kader paradigması, üzerinde çok uzun konuşulabilecek bir konu. Romanı okuduktan sonra başınızı kitaptan kaldırıp bugüne baktığınızda yeni İsa'lar, Musa'lar görmeniz çok olası. Kaderin şekli, acının biçimi değişiyor belki ama bu olgular olduğu gibi duruyorlar. Değişen fazla bir şey yok. Hatta bugünün İsa'ları o günlerdekilere göre daha da ümitsiz diyebiliriz. Geçmişte ülkelerinde kalarak mücadeleyi seçen ve o yolda bir ömrü tüketen gençler bugün fırsat bulduklarında umuda yolculuk için ülkeyi terk ediyorlar.

Günümüzde romanlardan beyazperdeye ya da televizyona uyarlanan işleri çok sık görmeye başladık. Siz bir romanınızın filminin yapılmasına nasıl bakıyorsunuz? Buna yakın bulduğunuz bir eseriniz var mı? Hüzzam'ın Uçma İhtimali'ne teklif gelse örneğin... Görüştüğüm ya da sosyal medya üzerinden bana ulaşan okurlarımın büyük bölümü Hüzzam'ın Uçma İhtimali'nin mutlaka beyazperdeye aktarılması gerektiğini söylüyorlar. Bu konuyu yakında edebiyat ajansıyla görüşmeyi planlıyorum. Teklif gelirse tabii ki çok memnun olurum. Ben de okurlarım gibi bu romanımda bir sinema filmi potansiyeli olduğunu düşünüyorum.

Dijitalin her alanda hızlı bir ilerleme kaydettiği günümüzde sizce edebiyat nasıl bir dönüşüm yaşıyor? Aynı noktada bu durum yazarken sizde neleri değiştirdi ya da değiştirdi mi? İleride neler olur bilemem ama edebiyatın beklendiği kadar dijitalleştiğini düşünmüyorum. Kindle ve e-kitap fazla tutmadı, ben dinliyorum ama etrafımdakilerin çoğu sesli kitap dinlerken de dikkat dağınıklığı yaşadıklarını söylüyorlar. Hâlâ okurların çoğu sarı sayfaları çevirerek, kâğıdın kokusunu duyarak kitap okumayı tercih ediyor. Bu benim için de geçerli. Yazma sürecine gince, ben daktilo ile

yazmaya başlamıştım. Şimdi bilgisayarla yazıyorum. Yaratım sürecinde teknolojinin böyle bir katkısı oldu ama hâlâ romanlarımın bazı bölümlerini el yazısıyla yazıyor, defterlere sayfalar dolusu notlar alıyorum. Kâğıt ve kalemle olan ilişkim sürüyor. Araştırma yapıyorsanız internet üzerinden bazı makalelere de kolay ulaşabiliyor. Ancak ben yine de çoğu araştırmamı kitaplardan yapıyorum.

Şu an üzerinde çalıştığınız ya da aklınızda taslak olarak bekleyen yeni bir projeniz var mı? Okurlarınızı nasıl bir kitap bekliyor?

Hüzzam'ın Uçma İhtimali, sekiz yılda ve oldukça zorlu bir yazma sürecinden sonra ortaya çıktı. Bir süre dinleneceğim. Bu yüzden üzerinde çalıştığım bir taslak yok, ama benim her zaman aklımda bir veya iki proje mutlaka vardır. Bundan sonraki roman muhtemelen "Romancı" romanımın devamı olacak. O romanı bir üçleme olarak tasarlamıştım. Üçlemenin ikinci-sini yazmak istiyorum. Ama araya başka bir proje de girebilir. Zira "Huş Ağaçlarının Sessizliği"ni, Hüzzam'ın Uçma İhtimali'ni yazarken verdiğim iki yıllık arada yazmıştım.

Son olarak sizce insan olarak, toplum olarak, dünya olarak bizi ne kurtarır? İnsanlığı sevgi kurtarır. İnsanı sevmek, hayvanları sevmek, doğayı sevmek, yeryüzünü sevmek kurtarır bizi.

KISA KISA

Size ne ilham verir?

İlham gelmez aslında, siz ilhama gidersiniz. Bende yazmayı genellikle basit olaylar tetikler.

Yazarken olmazsa olmazlarınız neler?

Yeni bir romana başlamadan önce mutlaka yeni defterler ve yeni bir kalem alırım.

Yazarken çay mı kahve mi alırsınız?

İkisini de içerim, ama daha çok kahve içiyorum.

Şu an gidebilmeniz, hangi döneme gidersiniz?

15. ve 16. yüzyıla, Keşifler Çağı Avrupası'na gitmek isterdim.

Bir masada oturup sohbet etme şansınız olsa masada hangi yazarlar olurdu?

Vladimir Nabokov, Gabriel Garcia Marquez, Fyodor Dostoyevski, Yaşar Kemal.





TÜRKİYE'NİN SANAYİ VE LOJİSTİK ÜSSÜ

YÜZ ÖLÇÜMÜ VE NÜFUS AÇISINDAN ÜLKE İÇİNDEKİ PAYI BÜYÜK OLMASA DA ÜRETİM VE İSTİHDAMA SAĞLADIĞI KATKI İLE TÜRKİYE İÇİN CİDDİ BİR ÖNEME SAHİP OLAN KOCAELİ, COĞRAFİ KONUMU İTİBARIYLA ÖZELLİKLE TİCARİ AÇIDAN TARİH BOYUNCA KÖPRÜ GÖREVİ GÖRMÜŞTÜR. TÜRKİYE'NİN SANAYİ ŞEHİRLERİ SIRALAMASINDA HER ZAMAN BAŞI ÇEKEN KENT, SON YILLARDA SANAYİSİ VE ÜRETİME SAĞLADIĞI KATKININ YANINDA ALDIĞI KÜRESEL YATIRIMCILARDAN ALDIĞI YATIRIMLARLA DA ADINDAN SÖZ ETTİRİYOR.

Dünya tarihi, ticareti ve kültürü açısından her zaman önemli olmuş Asya ile Avrupa'yı birbirine bağlayan yolların göbeğindeki Kocaeli, coğrafi konumu itibarıyla özellikle ticari açıdan köprü görevi görmüştür. Türkiye'nin sanayi şehirleri sıralamasında her zaman başı çeken kent, son yıllarda gelişmiş sanayisi ve üretimi sağladığı katkının yanında aldığı küresel yatırımcılardan aldığı yatırımlarla da adından söz ettiriyor. Türkiye'nin metropolü İstanbul'a olan yakınlığı sebebiyle Cumhuriyet döneminden itibaren planlı bir şekilde sanayi yatırımları yapılan Kocaeli, bugün gelişmiş sanayi alt yapısı ile hem devlet hem de özel girişimlerin arttığı bir kent. Kocaeli'nin sanayi merkezi hâline evrilmesi 19. yüzyılda, dokuma sanayisi açısından büyük ölçekli fabrika yatırımları için kuruluş yeri olarak seçilmesiyle başladı. İzmit ve Hereke'de kurulan tesisler ile yünlü ve ipekli dokuma sanayisinde ciddi bir güç hâline gelen Kocaeli, Cumhuriyet döneminde sanayileşme hızında pik yaşadı. 1960 ile 1980 arasındaki planlı kalkınma döneminde yapılan sanayi yatırımları ile ciddi bir sanayileşme süreci yaşayan Kocaeli, 70'li yıllar-

da özellikle petrokimya, boya, ilaç ve lastik sektörlerinin geliştiği bir dönem yaşadı. Yüz ölçümü ve nüfus açısından ülke içindeki payı büyük olmasa da üretim ve istihdama sağladığı katkı ile Türkiye için ciddi bir öneme sahip olan kentin Türkiye imalat sanayisine katkısı yüzde 13'tür. 2020 rakamlarına göre Türkiye'deki araç üretiminin ise yüzde 36,4'ünü karşılayan Kocaeli'nin; kimya sanayisi içindeki payı yüzde 27, metal sanayisi içindeki payı ise yüzde 19'dur. Sektörel bazda değerlendirildiğinde Kocaeli'de; otomotiv ana ve yan sanayi, makine imalat, demir-çelik, kimya, plastik ve kauçuk, elektrikli makineler, metal ürünleri gibi katma değerli sektörlerin ön plana çıktığı görülüyor. İstanbul Sanayi Odası (İSO) 2020 yılı verilerine göre ülkemizin en büyük 500 sanayi kuruluşunun 75'i Kocaeli'nde bulunurken ilk 1000 büyük işletme içerisinde ise 133 Kocaeli firması yer alıyor. Kocaeli aynı zamanda Türkiye'deki 81 il arasında, yabancı sermayeli firmaların en fazla kapasite raporlu tesisinin bulunduğu kent olarak dikkat çekiyor.

TEKNOLOJİ YATIRIMLARI İLE GÜÇLENİYOR Türkiye'nin imalat sanayisine ciddi katkı sağlayan Kocaeli, Türkiye'nin tarih boyunca

ca en fazla değişim yaşayan kentlerinden biri. Tüm bu değişim ve dönüşüm hızı ile beraber kent aynı zamanda ciddi bir gelişim süreci de yaşamış. Özellikle son dönemde yapılan yatırımlar ve özel sektöre yönelik destekler sayesinde Kocaeli, dünyanın en önemli teknoloji merkezlerinden biri olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Açıklanan verilere göre 132 AR-GE ve 17 tasarım merkezine ev sahipliği yapan Kocaeli, hem endüstriyel hem de ticari bir merkez olmasının yanında İstanbul'dan sonra en çok sayıda buluş üretilen şehir. Beş adet teknoparkın bulunduğu Kocaeli, Türkiye'nin en fazla teknoparka sahip şehirlerden ve bu teknoparklarda, 446 firma AR-GE yoğun faaliyetler yürütüyor.

Teknoloji yatırımları ile cazibe merkezi hâline gelen kentte sanayi kuruluşları ihtiyaç duydukları bilgiye; Kocaeli Üniversitesi, Gebze Teknik Üniversitesi, Kocaeli Üniversitesi Teknoparkı, Gebze Teknik Üniversitesi Teknoparkı, Gebze OSB Teknoparkı, TÜBİTAK MARTEK ve Türkiye'nin en büyük araştırma merkezi olan TÜBİTAK MAM ile ulaşıyor.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın önemli projelerinden biri olan Bilişim Vadisi de Kocaeli'de hayata geçirilen stratejik yatırımlar arasında. Kentin, önümüzdeki yıllarda Bilişim Vadisi öncülüğünde Türkiye'nin inovasyon ve teknoloji tabanlı büyümesinde yeni merkez olması öngörülüyor. Aynı zamanda Türkiye'nin, küresel ölçekte rekabet edecek bir otomobil markası yaratma hedefiyle oluşturduğu Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) da 2019'dan bu yana faaliyetlerini Bilişim Vadisi'nde sürdürüyor.

DOĞAL BİR LİMAN BÖLGESİ

Asya ve Avrupa'yı birbirine bağlayan kara yolu ağlarının merkezindeki Kocaeli, 35 limanı ile de Türkiye'nin dünyaya açılan lojistik merkezi konumunda yer alıyor. Doğal bir liman bölgesi olması ve hem coğrafi yapısı hem de İstanbul sanayisine ciddi katkı sunan Tuzla, Gebze, Körfez ve İzmit hattına olan stratejik yakınlığı dola-

yısıyla İzmit Körfezi, ulusal ve uluslararası deniz taşımacılığının önemli merkezlerinin başında geliyor. 2020 yılında Kocaeli limanlarından 76,5 milyon ton yük elleçlenirken 2021'de 167 bin 317 TEU ile en fazla konteyner elleçlenen liman sıralamasında üçüncü oldu.

Deniz, hava ve kara yolu alanında ülkenin en büyük projelerinin Kocaeli'yi önceliğe alarak tasarlanıyor olması kentin ilerleyen dönemde yatırım açısından değerinin artacağını gösteriyor. Marmaray Projesi, Kuzey Marmara Otoyolu Projesi, İzmir-Bursa-İstanbul Otoyol Projesi, Osmangazi Köprüsü, Karasu Limanı, Cengiz Topel Havvaalanı ve henüz planlanma aşamasında olan birçok proje Kocaeli'nin ulaşım anlamındaki gücüne güç katacak. Aynı şekilde, TCDD'nin ülke genelinde kurmuş olduğu lojistik merkezlerinden olan Köseköy Lojistik Merkezi de İstanbul Anadolu yakası, Bursa ve Adapazarı'nın ortasında yer alması ile Kocaeli'ni önemli bir lojistik üs konumuna getiriyor.



HALI DOKUMACILIĞINDA MARKA: HEREKE

Anadolu kültürünün en önemli parçalarından biri olan halı dokumacılığı, Türkiye genelinde hâlâ başarılı bir şekilde sürdürülüyor. Birçok türde dokumacılığın olduğu ülkemizde ipek halı dokumacılığı Kayseri ve Hereke bölgelerinde yoğunlaşıyor.

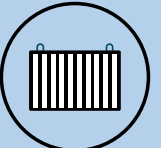
Kocaeli'nin en eski yerleşim yerlerinden olan Hereke, ipek halı tezgâh sayısı ve ham madde açısından yeterli materyal ve bilginin var olduğu iki ana merkezden biri. Dünyanın en iyi ve ince ipek halıları olarak kabul edilen Hereke halıları, düğümleme türlerindeki özellikleri ve kaliteleri ile büyük bir üne kavuşmuştur. Hâlâ üretilmekte olan has ipek halılarda standart sıklık normu 100 düğümdür ve bir halıda 1 santimetrekarede bulunan düğüm sayısı, halının inceliği için bir ölçü olarak kabul edildiğinden o türün sıklık normunu meydana getirir. Hereke halısı, Türk halı sanatının en değerli parçaları arasında yer alıyor.

SAYILARLA KOCAELİ

2.071.850 (kişi)
KOCAELİ NÜFUSU



96,7 BİN TL (2020)
KİŞİ BAŞINA GSYH



17,3 MİLYAR DOLAR
2021 YILI İHRACATI



22 MİLYAR DOLAR
2021 YILI İTHALATI



132
AR-GE MERKEZİ SAYISI



14
OSYB SAYISI



BUGÜN DÜNYANIN BİR UCUNDAN DİĞERİNE GİTMEK İÇİN BİRÇOK ALTERNATİFİMİZ OLSA DA HEPSİNİN DUYGUSU, HAFIZALARIMIZDA BIRAKTIĞI HİSSİYAT BAŞKA. TREN YOLCULUĞU İSE BAMBAŞKA. NOSTALJİK ATMOSFERLERİ VE SAKİN ROTALARI DOĞRULTUSUNDA SUNDUKLARI OLAĞANÜSTÜ MANZARALARI, TREN YOLCULUKLARINI FARKLI KILIYOR. BU SEBEBLE DE EKSPRES TREN YOLCULUKLARI; KEŞFETMEYİ SEVEN, TUTKULU GEZGİNLERİN SON YILLARDAKİ SEYAHAT FAVORİLERİNDEN BİRİ HÂLINE GELDİ.

SEYAHATIN ALTIN ÇAĞI

TREN YOLCULUKLARI

Cemal Süreya eşine yazdığı mektupların birinin sonuna not düşer, "...Bir tren yolculuğu yaparız bir gün.

Sandviç falan yeriz. İyi günler değil uzakta." Tren yolculukları, hem ayrılıkları çağrıştırdığından hem de nostaljik esintileri olması sebebiyle içinde hep bir hüznü barındırır. Ama aslında her ayrılığın sonu bir kavuşmadır, her kavuşma bir mutluluktur. O yüzden şairin de dediği gibi "İyi günler değil uzakta."

Bugün dünyanın bir ucundan diğerine gitmek için birçok alternatifimiz bulunuyor ancak hepsinin duygusu ya da hafızalarımızda bıraktığı hissiyat başka. Tren yolculuğu ise bambaşka. Sanayi Devrimi ile gelişen ve hayatımızdaki etkinliğini artıran tren, ticari ve ulaşım faaliyetlerindeki etkinliği kadar kültür turizminde de fazlasıyla öne çıkıyor. Adeta kartpostal manzaralarına doğru yolculuğa çıkaran tren yolculukları, özellikle son yıllarda oldukça popüler hâle geldi ve dünyadaki ekspres turlara ilgiyi artırdı. Ekspres trenler; farklı kültürler görmek, geniş coğrafyaları keşfetmek ve doğal güzelliklere yakından tanıklık etmek isteyen fotoğrafçılar, gezginler ve maceraperestler için heyecan seviyesi yüksek, bir dolu deneyim sunuyor. Filozof Martin Buber'in de dediği gibi: "Tüm yolculukların, yolcunun bilmediği gizli varış noktaları vardır." Tren yolculukları da 21. yüzyılda, gizli kalmış rotaları keşfetmenin en sürprizli yollarından biri olması dolayısıyla çok seviliyor.

İSVİÇRE'DEN İTALYA'YA MÜSTESNA BİR ROTA: BERNINA EKSPRES

Alpler'in eteklerinden güneydeki kültür mozağı İtalya'ya doğru panoramik bir yolculuk için en doğru tercih, tarihi kırmızı dağ treninin ev sahibi olduğu Bernina Ekspres'tir. Herkesin, hayatının bir döneminde dört saatlik bu tren yolculuğunu



tecrübe etmesi ve bu müstesna rotanın tadını doyusya çıkarması gerek. Bernina Ekspres, genellikle İsviçre'nin en eski şehirlerinden biri olan Chur'da başlıyor ancak diğer iki durak olan Davos ve St. Moritz'den yolculuğa dâhil olunabiliyor. İsviçre'de başlayan ve İtalya'nın Tirano şehrinde son bulan Bernina Ekspres'in bu özel rotası, UNESCO Dünya Mirası kapsamında koruma altına alınmış durumda. Tüm yıl boyunca süren tren yolculuğu, her mevsim doğanın büyüleyiciliği ile beraber bambaşka manzaralara sahne oluyor. Bernina Ekspres, Alpler

sebebiyle genel olarak kış mevsimi ile bağdaştırılıyor. Ancak baharda canlanan doğa ve dağlarda erimeye yüz tutmuş karların sentezi de görülmeye değer. Büyüleyici durakların ve heyecan verici virajların adresi olan Bernina Ekspres'i diğer tren yolculuklarından ayıran en belirgin özelliği ise meşhur kırmızı treninin panoramik camlara sahip olması. Sakinçe yolculuğun keyfine varmak isteyenler için de fotoğraf çekerek âni yakalamak isteyenler için de panoramik camlı vagonlar tarifsiz bir experyans yaratıyor. Ekspres denilse de aslında bu rota, ulaşımından ziyade turistik ve kültürel bir yolculuk. 122 kilometrelik yolculuğun güzergâhında tam 25 durak bulunuyor. 55 tünel, 196 köprü ve viyadüklerden oluşan rota boyunca yolculara, rüya gibi bir atmosfere sahip olan inanılmaz manzarlara ve muazzam bir doğa eşlik ediyor.

DOKUZ BİN KİLOMETRELİK MACERA: TRANS-SİBİRYA EKSPRESİ

Tren yolculuklarının her biri kendi içlerinde farklı dinamiklere sahip olmalarıyla ayrışıyor. Her tren yolculuğu birbiriyle yarışacak derecede güzel ancak Trans-Sibirya'nın yeri ayrı. Çünkü söz konusu yolculuk dünyanın en uzun tren rotasının ta kendisi. Moskova'dan başlayan tren, Çin'in doğu sınırlarına kadar gidiyor

ve dokuz bin 288 kilometrelik yolculuk, Vladivostok'ta son buluyor. 1916 yılından bu yana tüccarlar, askerler ve gezginler tarafından kullanılan Trans-Sibirya Ekspresi, bugün dünyanın en ünlü tren yolculuklarından biri hâline gelmiş durumda. Maceraperest birçok gezginin hayallerini süsleyen bu uzun soluklu tren yolculuğu, 100 yılı aşkın tarihinin yanında, sekiz farklı saat diliminden geçerek dağlardan steplere kadar farklı coğrafyaları görme imkânı tanıyor.

Dünyanın üçte birini kapsayan efsanevi Trans-Sibirya Ekspresi, Moğol bozkırları, Baykal Gölü'nün uzak kıyıları ve karla kaplı Ural Dağları'ndan geçerek yolculara eşsiz bir deneyim ve göz alıcı manzaralardan oluşan bir rota çiziyor. Yedi günlük yolculuk boyunca 87 kasaba, 16 büyük nehirden geçiliyor. Bu uzun rotaya başından sonuna kadar devam edenler olduğu gibi aralarda inen yolcular da olabiliyor. Tren, birçok durakta mola verdiği için yolcular incekleri durakları belirleyerek biletlerini bu şekilde planlayabiliyor. Daha uzun gün ışığında yolculuk yapmak isteyenler genellikle ilkbahar ve yaz aylarını tercih etse de Trans-Sibirya Ekspresi'ne kışın da ilgi oldukça fazla. Tüm yıl boyunca seferleri devam eden Trans-Sibirya Ekspresi ile Moğol tarihinin izini sürebilir, uzak kültürlerle tanışabilirsiniz.





DÜNYANIN ÜÇTE BİRİNİ KAPSAYAN EFSANEVİ TRANS-SİBİRYA EKSPRESİ, MOĞOL BOZKIRLARI, BAYKAL GÖLÜ'NÜN UZAK KIYILARI VE KARLA KAPLI URAL DAĞLARI'NDAN GEÇEREK YOLCULARA EŞSİZ BİR DENEYİM VE BÜYÜLEYİCİ MANZARALARDAN OLUŞAN BİR ROTA ÇİZİYOR.

BÜYÜLÜ BİR YOLCULUK: WEST HIGHLAND LINE

İlk bakışta herkesin hatıralarında yer bulması muhtemel West Highland Line yolculuğunun treni, büyücülük dünyasının en ünlü okuluna giden Hogwarts Ekspresi'nin ta kendisi. Sonunda Hogwarts Büyücülük Okulu'na varılmıyor olsa da West Highland Line, yolcularına İskoçya'nın güzelliklerini gözler önüne seren, büyülü bir yolculuk vadediyor. Büyü demişken West Highland Line, Harry Potter tutkunlarının çok sevdiği bir seyahat rotası olması sebebiyle yolculuğa asaları ile katılanlar hâyli fazla. Dünyanın en büyük demir yolu yolculuklarından biri olarak kabul edilen West Highland Line, İskoçya'nın uzak ve dağlık batı kıyılarına erişim sağlayan iki demir yolu hattından birisi olmasının yanında İngiltere'nin de en batısındaki demir yoludur. Glasgow'dan başlayan yolculuk önce İskoçya'nın küçük koyu Oban'a ardından West Highlands'ın en büyük kasabası olan Fort William'a ve son olarak da liman kenti Mallaig'e uğruyor. 260 kilometrelik bu yolculuk toplam beş buçuk saat sürüyor ve İskoçya'nın yalnızca tren ile keşfedilebilecek muhteşem doğa manzaralarını deneyimleme imkânı sunuyor. İskoçya'nın yaylaları, dağları ve tepeleri arasında seyir alan tren yolculuğu, doğa fotoğrafçıları ve maceraperest gezginler için biçilmiş kaftan.

BİR DAĞ MASALI: NORVEÇ FLAMSBANA TRENI

Dağları ve derin yeşil vadilerinin manzarasıyla büyüleyen Norveç Flamsbana Treni, yolcularına unutulmaz bir yolculuk yaşıyor. Lonely Planet ve BBC'nin dünyanın en güzel manzaralı tren yolculuğu olarak kabul ettiği Flamsbana Treni, 2014 yılında da National Geographic Traveler dergisi tarafından dünyanın en güzel manzaralı 10 treninden biri seçildi. Lonely Planet ve BBC ise bu tren hattını dünyanın en güzel manzaralı treni seçti. Flamsbana Treni, Norveç'in Oslo ile Bergen arasındaki demir yolu hattına ülkenin kuzeyindeki Myrdal kasabasıyla bağlanan bir tren hattı. 20 kilometre uzunluğundaki bu tren yolculuğu, Myrdal kasabası ile Norveç'in en büyük fiyord olan Aurlandsfjord'un kıyısındaki Flam kasabalarını birbirine bağlıyor. Deniz seviyesinden 867 metre yükseklikte yer alan Myrdal kasabasında başlayan turistik yolculuk yaklaşık bir saat sürüyor. Flamsbana Treni; bir saat boyunca verimli topraklar, yükselen dağlar ve derin yeşil vadilerin arasından geçerek yolcularını, nefes kesici manzaralardan oluşan bir deneyimin parçası yapıyor. Her mevsimde ayrı doğa güzelliklerine sahne olan Flamsbana Treni'ne özellikle yaz mevsiminde yaklaşık 700 bin yolcu biniyor. Fiyortlar, şelaleler ve dik yamaçlar arasından giden tren, vadilere çöken bulutların arasından geçerken seyahatin altın çağına doğru bir adım attığınızı hissedeceksiniz.





ADIM ADIM YENİ BİR DÜNYA METAVERSE

DİJİTAL ÇAĞIN BİR SONRAKİ AŞAMASI OLARAK GÖSTERİLEN VE İNTERNETTEN SONRA GELEN EN BÜYÜK BULUŞ OLDUĞU TAHMİN EDİLEN METAVERSE, ÇOK YAKIN GELECEKTE HAYATIMIZIN ÖNEMLİ BİR PARÇASI OLMAYA HAZIRLANIYOR. SOSYAL VE EKONOMİK BİR YAPININ İNŞA EDİLDİĞİ BU ÜÇ BOYUTLU SİSTEM, GERÇEKLIK DIŞINDA İKİNCİ BİR DÜNYA YARATILIYOR VE EVRENİN ÖTESİNDE, FİZİKSEL GERÇEKLIK İLE ARTIRILMIŞ GERÇEKLIĞİN BİRLEŞTİĞİ ONLINE DÜNYALAR TOPLULUĞUNU VADEDİYOR.

Bundan 20-30 yıl öncesine kadar sadece adını duyduğumuz, bilim-kurgu filmlerinde şaşıracak izlediğimiz ve gerçekleşmesi hayal gibi gelen ne varsa sırayla gerçekleşiyor. Hızla gelişen teknolojiler, dijital ekosistemleri de değiştirerek yeni sanal evrenler yaratıyor. Dijital çağın bir sonraki aşaması olarak gösterilen ve internetten sonra gelen en büyük buluş olduğu tahmin edilen Metaverse ise çok yakın gelecekte hayatımızın önemli bir parçası olmaya hazırlanıyor. Günlük hayatta internet teknolojisiyle yürütölen bütün eylemleri sanal bir dünyaya aktaran Metaverse, bu dünyaya bizi temsil eden avatarımız ile dâhil olmamızı sağlayarak kendimizi dilediğimiz şekilde var edebildiğimiz bir meta-evren vad ediyor.

Artırılmış gerçeklik ve 3D teknolojilerden yararlanarak oluşturulan sanal alanlarda meydana gelen bu paralel evrende; insanlar bir araya gelebiliyor, eğlenebiliyor, çalışabiliyor, alışveriş yapabiliyor ya da mağazaları gezebiliyor. Sosyal ve ekonomik bir yapının da inşa edildiği bu üç boyutlu sistem, gerçeklik dışında ikinci bir dünya yaratıyor. Metaverse; İngilizce'de evren anlamına gelen universe ve öte anlamına gelen meta kelimelerinin birle-



şiminden oluşuyor. "Evrenin ötesi" anlamındaki Metaverse, fiziksel gerçeklik ile artırılmış gerçekliğin birleştiği online dünyalar topluluğunu vadediyor.

Aslında bu sanal dünyanın tohumunun, 2003'te hayata geçirilen bilgisayar oyunu Second Life ile atıldığı kabul ediliyor. Ardından bu dünya; World of Warcraft, Roblox, Fortnite ya da Minecraft gibi video oyunlarla gelişerek çeşitlendi. Ancak dijital oyunların dünyası görsel ve içerik açısından Metaverse'e benziyor olsa da aslında oyunlar, kendilerine özel farklı dünyaları olmaları dolayısıyla Metaverse kavramından ayrılıyor. Çünkü Metaverse; fiziksel ve dijital dünyadaki her şeyin paylaşıldığı, varolan tüm evrenlerin ötesinde ortak bir yer hayal ediyor. Her geçen gün gelişme kaydeden Metaverse adına en çok merak edilenlerden biri de gelecekte internetin yerine geçip geçmeyeceği.

COKLU EVREN FİKRİ 30 YILA UZANIYOR

Artırılmış, sanal gerçeklik ürün ve hizmetlerini ifade eden Metaverse kavramı, ilk olarak yazar Neal Stephenson'ın 1992 yılında yayımlanan bilim kurgu romanı "Snow Crash"de ortaya atılıyor. "Çoklu evreni" ve internetin sanal gerçeklik temelli bir biçime evrileceğini öngören bu romanda insanlar, çevrim içi dünyayı keşfetmek için kendilerinin dijital avatarlarını kullanarak hayatlarının distopik

gerçekliğinden kaçıyorlar. Metaverse kavramının fütüristik yapısına karşın aslında temellerinin 30 yıl önceki bir romana dayanması da oldukça çarpıcı.

30 yıl önce ortaya atılan bu fikri tekrar günümüze getiren ise Mark Zuckerberg oldu. Facebook'un kurucusu Zuckerberg, distopya kısmı haricinde Meta ile tam olarak böyle bir gerçeklik inşa etmek istediğini açıkladı. Facebook'un adını Meta olarak değiştiren Zuckerberg, internetin geleceğini, insanların yaşayacağı, çalışacağı ve oynayacağı sanal bir dünya olan "çoklu evren" (Metaverse) adlı kavramda gördüğünü ifade ediyor. Zuckerberg'in bu açıklamaları sonrasında gözler, Neal Stephenson'a çevrildi ancak yazar: "Zuckerberg ile bu konu hakkında aramızda hiçbir iletişim olmadı." şeklinde bir açıklama yaptı.

Facebook'un açtığı yoldan ilerleyen Microsoft, Roblox ve Epic Games gibi birçok teknoloji devi şirket bugün, kendi çoklu evrenlerini tasarlıyorlar. Özellikle Microsoft, Facebook'un hızına yetişmek için sürekli olarak sanal evren sunumları yapıyor. Teams sohbet sistemine 3 boyutlu sanal avatarlar ve ortamlar ekleyeceğini duyuran Microsoft, "sürükleyici toplanmalar" olarak adlandırdığı yeni özelliklerinin de 2022'nin ilk yarısında kullanıma sunulacağını açıkladı. Facebook Reality Labs'ı yöneten Andrew Bosworth, "Bu

ürünlerin çoğu ancak önümüzdeki 10-15 yıl içinde tamamen hayata geçirilecek." diyor. Snow Crash tarzı bir çevrim içi dünyayı çalışır duruma getirmek için ise üstesinden gelinmesi gereken birçok teknik engel olduğunu söylüyor.

DİJİTAL VARLIKLARIN SERTİFİKASI: NFT

Metaverse evrenine entegre edilen NFT (Non Fungible Token), değer bildiren dijital varlıkları temsil ediyor. İnternet üzerinden satılan dijital materyallerin sertifikalandırılması anlamına gelen NFT; dijital ortamda sergilenen eserlerin varlığını ve mülkiyetini satın almanızı sağlıyor. NFT'ler ile metaverse bir arada hareket ediyor.

Metaverse platformları, ekosistemlerinde yer alan ürünleri NFT'ler şeklinde kullanıcılarına sunuyor. Ürünler, NFT haline getirilerek satışa çıkarılıyor. Dijital sanat eserlerini ve koleksiyon ürünlerini tescil edilebilir ve satılabilir varlıklar haline getiren NFT, dijital ürünlerin sahipliğini kanıtlayabilen benzersiz bir tanımlayıcı olarak görülüyor. Bir video, internet sayfası, sanat eseri veya mağaza ürünü gerekli şartları sağladığında birer NFT olma özelliği taşıyor. NFT ile piyasadaki ürünlerin fiyatlarını artık tüketiciler ve yatırımcılar belirliyor. NFT'ler de Bitcoin ve diğer kripto para birimleri gibi blockchain teknolojisini kullanıyor ve kripto para birimleri kullanılarak satın alınabiliyor. Bütün dünyanın konuştuğu Metaverse fenomeni, pandemi ile dünyanın artık online bir döneme geçmesi ile daha da popüler hale geliyor.

NFT, dijital dünyanın gözdesi hâline gelince satışa çıkan eserlere de milyon dolarlar ödenmeye başladı. Bugüne kadar satılan en pahalı eser "The Merge" isimli resim oldu. Dijital sanatçı Pak'ın en yeni eseri olan The Merge, 28 bin 983 koleksiyoncu tarafından yaklaşık 91,8 milyon dolar değerle satın alınarak NFT dünyasındaki en pahalı eser listesinde ilk sıraya yerleşti. Listenin ikinci sırasında 69,3 milyon dolarla 13 yıllık dijital bir kolaj çalışması olan Everyday-The First 5000, üçüncü sırasında ise 25,5 milyon dolar ile Hashmasks isimli eser yer alıyor.

META ARAZİLER REVAÇTA

Bugünlerde herkes, Metaverse arazilerinin geleceğini, sanal arazi sahibi olanların ilerde çok şanslı olacağını, alama-

yanların ise büyük bir fırsatı kaçırdığını konuşuyor. Araziler, Metaverse evreninin en kazançlı yatırımı olarak görülüyor. Öyle ki sanal meta arazi satışı patlamış durumda. DappRadar'a göre sadece Aralık 2021'de, Sandbox, CryptoVoxels ve Somnium Space de dâhil olmak üzere NFT'ler olarak 100 milyon dolardan fazla Metaverse arazisi satıldı. Fiziksel dünyada olduğu gibi zamanla değer kazanabilen bir yapıya sahip olması, meta arazileri stratejik bir yatırım hâline getiriyor. Örneğin, kullanıcılar varlıkları alıp satarak ya da kiralarak pasif gelir elde edebiliyorlar bu yüzden arazi almak bu noktada kârlı bir yatırım oluyor.

ABD merkezli sanal emlak şirketi Metaverse Group'un yakın zamanda SuperWorld isimli bir sanal alışveriş mağazasına 1 milyon dolarlık yatırım yapmasının ardından platformdaki tarihi yapıların satış fiyatı dikkat çekmeye başladı. Platformdaki; Central Park'tan Eyfel Kulesi'ne, Çin Seddi'nden Gize Piramitleri'ne kadar birçok tarihi yapı kripto para ile satın alınabiliyor. Türkiye'den de yapıların yer aldığı platformda Sultanahmet Camisi ve Ayasofya Camisi öne çıkan mekânlardan. Aynı şekilde Ovr isimli oyun tabanlı metaverse platformunda, Türkiye'de 20 bin, İstanbul'da 11 bini aşkın parsel satıldı. Dünyanın 1,6 trilyon parsel bölündüğü sanal evrende Türkiye'nin en değerli arazileri çoktan satın alınmış durumda. Metaverse dünyasında da ilginin büyük olduğu İstanbul'daki meta arsa fiyatları, 200 liradan 20 bin liraya kadar çıkabiliyor.

FİZİKSEL DÜNYADA OLDUĞU GİBİ ZAMANLA DEĞER KAZANABİLEN BİR YAPIYA SAHİP OLMA, META ARAZİLERİ STRATEJİK BİR YATIRIM HÂLINE GETİRİYOR. DAPPRADAR'A GÖRE SADECE ARALIK 2021'DE, SANDBOX, CRYPTOVOXELS VE SOMNIUM SPACE DE DÂHİL OLMAK ÜZERE NFT'LER OLARAK 100 MİLYON DOLARDAN FAZLA METAVERSE ARAZİSİ SATILDI.





MONICA BELLUCCI İLK KEZ TÜRKİYE'DE

Sinema kariyerindeki başarısını dünyanın en güzel kadını unvanıyla taçlandıran Monica Bellucci, Tom Volf'un yazıp yönettiği Maria Callas'ın hayatına dair bilinmeyen detayların ve ilginç hikayelerin yer aldığı tek kişilik tiyatro oyunu "Maria Callas: Mektuplar&Anılar" ile ilk kez Türkiye'de olacak. Maria Callas'ın New York'taki mütevazı çocukluğundan Atina'daki savaş yıllarına, operadaki ihtiyatlı duruşundan skandallar ve kişisel sorunlarla gölgelenmiş kariyerine uzanan derin ve dokunaklı hikâyesi... Monica Bellucci'nin anlatımıyla sahnelenecek oyun, 21 ve 22 Nisan'da Zorlu PSM Turkcell Sahnesi'nde seyirci ile buluşacak.



EROL EVGİN CAZ SÖYLÜYOR

Erol Evgin, geçmişten günümüze seslendirdiği; Sevdan Olmasa, Ateşle Oynama, İşte Öyle Bir Şey, Ben İmkansız Aşklar İçin Yaratılmışım ve İçimdeki Fırtına gibi dillere pelesenk olmuş altın şarkılarını, caz müzik formlarında yeniden düzenlenen versiyonları ile seslendirecek. Türk pop müziğinin efsane ismi Evgin, repertuarında caz klasiklerinden oluşan bir seçkiye de yer verecek. 13 Mayıs'ta Zorlu PSM Turkcell Sahnesi'nde gerçekleşecek konserde sanatçıya, Piyanist Can Çankaya'nın yönettiği Türkiye'nin önemli müzisyenlerinden oluşan caz orkestrası eşlik edecek.

ARA GÜLER'İN GÖZÜNDEN "MUHTELİF İSTANBUL"

Fotoğraf sanatının duayenlerinden Ara Güler'in kadrından fotoğraflar, Ara Güler Arşiv ve Araştırma Merkezi aracılığıyla sanatseverlerle buluşmaya devam ediyor. 2022 yılının ilk sergisi olan "Muhtelif İstanbul" da, Ara Güler'in 58 farklı siyah beyaz İstanbul fotoğrafı, İstanbul slayt kutuları, Güler Apartmanı'ndan arşiv kutuları, Leica fotoğraf makinası ile 1950 ve 1960'lı yıllara ait kontak baskı örnekleri yer alıyor. Ziyaretçileri İstanbul yolculuğuna çıkaran sergide ayrıca, Ara Güler'in hikâyelerini yazdığı daktilo, lise yıllarında kaleme aldığı hikâyelerden oluşan defteri ve bu hikâyelerden biri olan "İstanbul'da Sabah" da sergileniyor. Ara Güler Müzesi'ndeki sergi, 30 Haziran'a kadar gezilebilir.



"DÜNYA BEBEKLERİ SERGİSİ" RAHMI KOÇ MÜZESİ'NDE

Rahmi M. Koç Müzesi'ndeki "Dünya Bebekleri Sergisi", oyuncak endüstrisinin en önemli parçalarından biri olan bebeklerin antik çağlardan günümüze uzanan yolculuğuna ışık tutuyor. 18. yüzyılın ahşap bebeklerinden Anadolu'nun bez bebeklerine, Asya ve Afrika'da karşımıza çıkan inanç bebeklerinden moda bebeklerine, korku bebeklerinden Uzak Doğu'nun ipek elbiseli festival bebeklerine kadar literatüre girmiş türlerden oluşan özel bir seçkiyi ziyaretçilerin beğenisine sunuyor. 30 Nisan'a kadar ziyaretçilerini ağırlayacak olan sergi, hem bebek kavramının tarih öncesi dönemlerden günümüze uzanan kullanım amaçlarını anlatıyor hem de yüzyıllar içinde bebek sanayisinin geçirdiği büyük dönüşümü gözler önüne seriyor.



HER AN KIRILABİLİR İNSANLARIN HİKÂYESİ: SIRÇA

Amerika'nın en saygın oyun yazarlarından biri olan Tennessee Williams'ın tanınmasını sağlayan ilk eseri "Sirça Kümesi", Hira Tekindor çevirisi ve İbrahim Çiçek yönetmenliğinde sahneye taşınıyor. Çok hassas, her an kırılabilir ve tam da bu yüzden her an kırılabilir insanların hikayesi "Sirça", anılar üzerine bir oyun. Anıların duygu yüklü kırılabilirliğini hassasiyetle sahneye taşıırken, duygusal ve gerçek dışı taraflarını iddialı performanslarla seyirciyle buluşturuyor. İpek Bilgin, Aslı Enver, Cem Yiğit Üzümoğlu ve Güven Murat Akpınar'ın performanslarıyla sahnelenen Sirça, 6 Nisan'da Maximum UniQ Hall'da



ROCK'N ROLL EFSANESİ DEEP PURPLE İSTANBUL'DA

1968 yılında İngiltere'de progresif rock grubu olarak kurulan, Led Zeppelin ve Black Sabbath ile birlikte hard rock ve heavy metalin öncülerinden kabul edilen Deep Purple, "The Long Goodbye Tour" kapsamında İstanbul'a geliyor. "Soldier Of Fortune, Child In Time, Smoke On The Water, Perfect Strangers, Sometimes I Feel Like Screaming" gibi unutulmaz parçalar ile hafızlara kazınan grup, 51 yıldır Rock'n Roll'un mihenk taşlarından biri olmayı sürdürüyor. 25 Mayıs'ta, İstanbul Life Park'ta sevenleriyle buluşacak olan Deep Purple, unutulmayacak bir konsere imza atmaya hazırlanıyor.



KALK YERİNE YAT

Hayat bazen bir uyku sersemliğiyle karşılar bizi. Üstümüze bir ağırlık basar, olmayacak yerde uyuyakalırız, tutulup kalır her yanımız. Hep özlemine çektiğimiz bir ses gelip uyandırır sonra, "Kalk, yerine yat" der ve insan bu sesin sıcaklığına tutunur. Ve evet, herkes günün birinde yerini bulur. Kalk Yerine Yat, bir yandan güldürürken bir yandan da hüznendiren 12 sürükleyici öyküden oluşuyor. Sermin Yaşar'ın kaleminden çıkan sıradan ama samimi karakterlerin, bir o kadar içten hikâyeleri herkeste farklı bir kapı aralayacak. Sermin Yaşar'dan sağda solda uyuyakalmaktan tutulup kalmış, günün birinde uyanıp yerini bulmuş insanların sıradan ve bir o kadar da olağanüstü öykülerinden oluşan, akıcı bir kitap

Yazar: Sermin Yaşar
Yayınevi: Doğan Kitap
Sayfa: 168
Basım Tarihi: Kasım 2021
Fiyat: 39 TL



GECE YARISI KÜTÜPHANESİ

"Pişmanlıklarını telafi etme şansın olsaydı, bazı konularda farklı davranır mıydın?" Nora Seed berbat halde. Kedisi öldü. İşinden kovuldu. Abisi onunla konuşmuyor. Kimsenin ona ihtiyacı yok. Art arda alınmış kötü kararların sonucunda bir kütüphanede buluyor kendini. Zamanın hiç akmadığı bir gece yarısı kütüphanesinde ve sonsuz sayıda kitabın ortasında. Farklı kariyerler, farklı eşler, farklı arkadaşlar, farklı şehirler arasında gidip gelen Nora'nın aklı sorularla doluyor. Mutluluk sadece önemli sandığımız seçimlerde mi gizli? Yanlış giden her detayın sorumlusu gerçekten biz miyiz? Hayatı yaşanılır kılan ne? Yanlış bir karar insanın tüm hayatına mal olabilir mi? 42 dile çevrilen ve 2020 Goodreads Yılın En İyi Romanı ödülü sahibi olan Gece Yarısı Kütüphanesi'nde İngiliz edebiyatının önemli isimlerinden Matt Haig; Nora'nın pişmanlıklara, ihtimallere ve yeniden seçme imkânına dair çıktığı bu yolculukta, ona eşlik edecek, okurlara sürükleyici ve insanın en temel sorunlarını konu alan bir kurgu sunuyor.

Yazar: Matt Haig
Yayınevi: Domingo Yayınevi
Sayfa: 296
Basım Tarihi: Haziran 2021
Fiyat: 52 TL



BETER OL MİTAT KARAMAN!

Mitat bir gıcık oldu, herkesin ama herkesin şu hayatta bir destekçisi vardı, kimin başına bir haksızlık gelse en az bir kişi çıkıp onun için "yalnız değildir" hashtag'i açardı. Mitat Karaman dışında. Olur da bir gün Mitat haksızlığa uğrarsa, başına bir iş gelirse bir kişi, bir Allah'ın kulu bile arkasından "yalnız değildir" diye yazmayacaktı. Mitat Karaman'ın soru işaretiyle başlayan macerası, ünlem işaretiyle devam ediyor. Hayat mücadelesinde yine tek başına kalan Mitat gizli topluluklar, atölyeci yazarlar, yaşam koçları, estetik cerrahlar, Wattpad okurları, gamer'lar, cosplay'çiler ve çeşitli hayvanların da dâhil olduğu bambaşka bir savaşın içinde buluyor kendini. Doğan Yücel'in "Kimdir Bu Mitat Karaman?" isimli kitabı ile başladığı yolculuk, bu defa Cennet Apartmanı'na sığmayıp tüm bir şehre yayılan daha sert, daha absürd, daha heyecanlı, daha edepsiz ve her daim daha "yalnız" bir hikâyeyle okurların karşısında. Beter Ol Mitat Karaman!, tabii tanımaz bir bilmece, sırlarla dolu bir saklambac, çok yüzlü bir rubik küpü.

Yazar: Doğan Yücel
Yayınevi: Can Yayınları
Sayfa: 408
Basım Tarihi: Ocak 2022
Fiyat: 69 TL



SEVİŞ YOLCU

Türk şiirinin c vitamini, İkinci Yeni hareketinin ise öncü isimlerinden Cemal Süreya'nın çok sevilen aşk şiirlerinin yanı sıra onun bu memlekete, şehirlere, insanlarına dair yazdığı şiirlerini, yine Türk şiirinin özgün kalemlerinden Birhan Keskin Seviş Yolcu'da bir araya getirdi. Cemal Süreya'nın kitapta yer alan 54 şiirine; şairin defterlere, armağan ettiği şiir kitaplarının üzerine ve mektuplara eklediği desenler eşlik ediyor. "Aşık olduğumuzda, bir şehri çok özlediğimizde, işler sarpa sarıdığında, enseyi kararttığımızda, üzüldüğümüzde ya

da yeniden ayağa kalktığımızda bu seçki bizimle birlikte yürüsün, "günyenişi" gibi işisin isterim." diyen Birhan Keskin için Seviş Yolcu, çağdaş bir Cemal Süreya seçkisi, bir armağan ve ömürlük bir yol arkadaşı.

Yazar: Cemal Süreya
Yayınevi: Can Yayınları
Sayfa: 120
Basım Tarihi: Kasım 2021
Fiyat: 25 TL

HORUZ LOJİSTİK'İN TEKNOLOJİK HİZMETLERİ İLE

DİJİTAL YÜKÜNÜZÜ DE HAFİFLETİYORUZ





80 yıldır
yükünüzü
hafifletiyoruz