

PEN CE RE

43

YİĞİT BENER

**“BEN HEP ÖTEKİ İLE
İÇ İÇE OLDUM”**

MİNE ÇELEBİ İPEKOĞLU

**“HORİZ LOJİSTİK,
SINIRSIZ VE ÖZEL ÇÖZÜMLER
ÜRETEN BİR İŞ ORTAĞI”**



İNCESAZ

**“POPÜLERLİK
UĞRUNA MODA
AKIMLARINA
UYMUYORUZ”**



HORİZ GRUP'UN SÜRELİ YAYINIDIR.
EKİM-MART 2022
YIL: 12 SAYI: 43





HOROZ LOJİSTİK

E-İhracat

Hızlı • Kolay • Teknolojik

Sınırları kaldırıyoruz



Depo Bağımlılığına Son



Randevulu Teslimat Hizmeti



Kapıdan Kapıya Teslimat



Ağır ve Hacimli Ürün Uzmanlığı



**Karayolu ve Havayolu servislerimizle
tüm dünyaya ürünlerinizi göndermek artık çok kolay!**

www.horoz.com.tr

BAŞYAZI



HAKAN YAMAN
PENCERE DERGİSİ
GENEL YAYIN YÖNETMENİ

SUSUZ YAZLAR

Necati Cumalı'nın, avukatlık yaptığı yıllarda yaşadığı Urla'da, dinlediği bir davadan esinlenerek yazdığı Susuz Yaz öyküsü, 1962 yılında yayımlandığında büyük ilgi görmüş, bir yıl sonra Metin Erksan'ın filmleştirdiği öykü 1964 Berlin Film Festivali'nde Altın Ayı ödülünü almıştı. Cumalı, Susuz Yaz'da Urla'ya bağlı bir köyde yaşanan su sorununu ve suyun paylaşılabilmesiyle ortaya çıkan şiddeti çarpıcı bir biçimde anlatır. Su, bu öykünün kahramanıdır.

Öykü, Hasan Kocabaş'ın kendi bahçesinden çıkan su için bir havuz yaptırmasıyla başlar. Köyde başka su kaynağı olmadığından köylüler bu suyu köy meydanındaki ortak havuza yönlendirirler. Havuzdaki su sırayla kullanılır. Bu cıvıllı akan su bile köy halkı için hayati değere sahiptir. Öyküdeki olaylar, köylüler bu sudan faydalanamayınca başlar. Su azaldıkça gerginlik artar. Sonunda susuz geçen yaz kavgalara ve kaosa neden olur.

Birçok dinde ve farklı kültürlerde "Materia Prima" yani ilk madde olarak kabul edilen, yeryüzünde yaşamı başlatan su, tarih boyunca Cumalı'nın öykülerine konu olan köy kavgalarından, ülkelerin birbirine savaşlar açmasına kadar farklı şiddet ve seviyelerde çatışmalara neden olmuş. Ancak bundan sonrası geçmişten daha zor olacağı benziyor. Kirlenen ve azalan su kaynakları, küresel iklim değişikliğinin hızlanan ve ağırlaşan etkileri, yerküre üzerinde yaşayan canlıları hızla susuzluğa götürüyor.

Ülkemizde de kurak geçen yazlar ve hızlanan çölleşmenin etkisiyle göller kuruyor, nehirler ve diğer su kaynaklarının sayısı hızla azalıyor. Henüz doğa ve su bilinci yeterli olmadığından her geçen gün insan eliyle tahrip edilen su kaynakları, HES projeleriyle kurutulan nehirlerle ilgili haberlere daha sık rastlıyoruz.

Antik çağlardan beri suyun öneminin farkında olan insanlık hep temiz su kaynaklarına yakın olmaya çalışmış, yakın olmadığı yerlerde de zekâsının sınırlarını zorlayarak inşa ettiği su kemerleri, su terazileri, su kanalları vasıtasıyla suyu önce kentlerdeki merkezi noktalara getirip buralardaki büyük sarnıçlarda depolayarak kullanmayı, sonraki çağlarda da evlere kadar getirmeyi başarmış. Ancak suyun kolay ulaşılabilir olmasından sonra sanki suyun değeri unutuldu ve hoyratça tüketilir, kaynakları kurutulur oldu. Bu süreç insanın gazabından nasibini alan doğa da yardımcı olunca susuzluk kaçınılmaz olmaya başladı.

Yakında susuz yazları bile özleyeceğimiz açık. Çünkü susuzluk, geçmişte yaz mevsiminde başımıza gelen bir felaketken artık mevsimsiz ve zamansız şekilde bizi içine alacak bir periyoda dönüşeceğinin sinyallerini veriyor. Ülkelerin su politikaları oluşturmaları, bizden sonra tufan anlayışını bırakarak gelecek nesillere de mavi bir dünya bırakmak için acil önlemler almaları şart. Bize düşense gereksiz su israfından kaçınmak, suyu gerçek değerini bilerek kullanmak olmalı. Araçlarımızı daha seyrek yıkmaktan tutun da bulaşıkları suya tutmadan makinede yıkamaya kadar alınacak birçok küçük görünen önlemin binlerce metreküp su tasarrufu yarattığını biliyoruz. Fakat bunların pek azını uyguluyoruz. Durum artık geçmişte olduğundan çok daha ciddi. Türkiye'deki göllerin yüzde 60'ından fazlası kurumuş durumda. Şimdiden harekete geçilmezse çok geç olacak. Önemsemediğimiz basit su tasarrufları ve ülkelerin uygulamaya koyacakları kararlı su politikalarıyla bile ancak bir süreliğine susuzluğun sadece yazlarda kalacağı günlere dönebileceğiz. Gelecekse ne yazık ki kaçınılmaz bir biçimde post apokaliptik filmlerdeki gibi olacak.

Okuma önerileri:

Susuz Yaz, Necati Cumalı, Cumhuriyet Kitap

Susuzluk: Antik Dünyada Su ve İktidar, Steven Mithen, çev. Ebru Kılıç, Koç Üniversitesi Yayınları

Su Savaşları, Vandana Shiva, çev. Ali K. Sayse, Bgst Yayınları

06

HABERLER

10

BİZDEN

16

HOREV

66

KİTAP KOKUSU

36

ÜLKE ROTASI
21. YÜZYILIN
CAZİBE MERKEZİ
KANADA

İÇİNDEKİLER

18

LOJİSTİK SOHBETLER
ÇETİN NUHOĞLU
“ÜLKEMİZİN AVRUPA VE DÜNYA
TİCARETİNDEKİ PAYINI ARTIRMA
GAYRETİNDEYİZ”

22

ORTAK SİNERJİ
MİNE ÇELEBİ İPEKOĞLU
“HOROZ LOJİSTİK, SINIRSIZ VE ÖZEL
ÇÖZÜMLER ÜRETEBİR İŞ ORTAĞI”

26

SEKTÖREL BAKIŞ
E-İHRACAT DESTEKLERİ İLE YENİ BİR
DÖNEMİN KAPISI ARALANIYOR

30

İÇİMİZDEN BİRİ
BİROL ZENGİN
“HOROZ LOJİSTİK
TEKNOLOJİK ALTYAPISI İLE
RAKİPLERİNDEN ÖNDE”

34

VİZYON
LOJİSTİK DEPOLARDA ZAMAN
YÖNETİMİ

42

YILDIZLARIN ALTINDA
İNCESAZ
“POPÜLERLİK UĞRUNA MODA
AKIMLARINA UYMUYORUZ”

46

BİR KİTAP & BİR YAZAR
YİĞİT BENER
“BEN HEP ÖTEKİ İLE
İÇ İÇE OLDUM”

50

DEĞİŞİM
TELEVİZYON
S.O.S VERİYOR

54

EKO ANALİZ
TÜRK SANAYİSİNİN
DİNAMOSU BURSA

56

SEYAHAT ROTASI
HAYALLERİN GERÇEĞE
DÖNÜŞTÜĞÜ OTELLER

60

SIRA DIŞI GÜNDEM
GENETİK ŞİFREİMİZ
NE SÖYLÜYOR?

64

KÜLTÜR SANAT
17. İSTANBUL BİENALİ İLE
SANAT ŞEHRE İNDİ

56



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. Kısıklı Plaza,
No: 6, Kat: 1, Bağcılar/İstanbul
Tel: (0212) 456 10 00 Faks: (0212) 456 14 55
www.horoz.com.tr
pencere@horoz.com.tr

YAYINA HAZIRLAYAN



GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Selda YEŞİLTaş

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

GÖRSEL YÖNETMEN
Yeşim KAYAN

EDİTÖR
Gizem İRİS

MUHAİR
Melis ALPAY

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY

FOTOĞRAF EDİTÖRÜ
Tuğçe YAMAN

FOTOĞRAF
Halit Çağatay KARAİBRAHİM

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 Sok. 2. Matbaacılar Sitesi,
D:2BB4, 34010 Zeytinburnu/İstanbul

HOROZ LOJİSTİK'İN KENDİ ENERJİSİNİ ÜRETMEN DEPO HAMLESİ



Çevreyle dost ve daha yeşil lojistik çözümler sunmaya odaklanan Horoz Lojistik, depo yatırımlarına sürdürülebilirlik vizyonu ile devam ediyor. Depo alanlarını güneş enerji paneliyle kaplayarak kullandıkları enerjinin tamamını doğal kaynaklardan sağlamayı hedefleyen şirket, bu doğrultuda ilk adımını attı ve 6 bin metrekare alana sahip Muğla Lojistik Merkezi'nin çatısını güneş panelleri

ile kapladı. Bu sayede artık depoda kullanılan enerjinin yüzde 100'ü doğal kaynaklardan sağlanmaya başladı. Yeşil tedarik zinciri uygulamalarına ağırlık verdiklerini dile getiren Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkanı Taner Horoz, "Sosyal, çevresel ve ekonomik alanlardaki sürdürülebilirlik performansımızı geliştirebilmek için etkin operasyonel yapımızdan yararlanıyoruz. İklim değişikliğinin çevremiz

üzerindeki olumsuz etkilerini azaltacak taşıma modellerini kullanıyoruz. Bu hususta üzerimize düşenleri yerine getiriyor, dijital ortamda karbon ayak izimizi hesaplayarak; asgari seviyeye düşürmek için taşıma faaliyetlerimizi bu çerçevede planlıyoruz. Uluslararası taşımalarımızda ise intermodal payımızı her geçen gün arttırarak daha az karbon salımı yapıyoruz. Gelecek dönemlerde gelişmiş enerji yönetim sistemleri ile elektrikli ve güneş enerjili araçlara ve farklı yeşil girişimlere odaklanan yeni bir değer zinciri oluşturulması ile toplam karbon ayak izinin önemli ölçüde azalacağına inanıyoruz." dedi. Muğla'daki depo yatırımıyla ilgili de bilgi veren Taner Horoz, "İlk güneş enerji santrali projemizi Muğla Lojistik Merkezimiz de hayata geçirdik. 6 bin metrekare büyüklüğündeki depomuzda toplam bin 460 adet güneş paneli kullanıldı. Depomuzun enerji ihtiyacının yüzde 100'ünü karşılayacak güneş panellerinin toplam kurulu gücü ise 600 kilovat." şeklinde konuştu.

HOROZ LOJİSTİK "2021 FORTUNE 500" ŞİRKETLERİ ARASINDA

Fortune Türkiye ve CRIF Türkiye'nin bu yıl 15'incisini gerçekleştirdikleri ve Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin listelendiği Fortune 500 Türkiye Araştırması'nın sonuçları Temmuz ayında açıklandı. Araştırmanın sonuçlarına göre, Türkiye'nin en büyük şirketleri pandemi etkilerinin devam etmesine rağmen 2021 yılında çok hızlı bir büyüme oranı yakaladı. 2021 Fortune 500 Türkiye listesinde yer alan şirketlerin toplam net satışları ise bir önceki yıla göre yüzde 65,7 artarak 3 trilyon 212 milyar liraya çıktı. Listede yer alan şirketlerinin 2021'de gerçekleştirdiği toplam ihracat, bir önceki yıla kıyasla yüzde 90 artarak 895 milyar 189 milyon TL'ye çıktı. Fortune 500 Türkiye şirketlerinin 2021 yılında ihracatta sağladıkları performans, araştırmanın ilk gerçekleştirildiği Fortune 500 Türkiye-2007'den bu yana yaşanan en yüksek oranlı artış oldu. Horoz Lojistik ise her yıl olduğu gibi bu yılda listede yerini aldı. Listenin 204'üncü sırasında yer alan Horoz Lojistik, Türkiye'nin en büyük şirketleri arasında yer almaktan gurur duyduğunu açıkladı.



HOROZ LOJİSTİK'TEN SPORA TAM DESTEK

Dünyanın ilk konsept mağazası Vakkorama bu yaz yine su sporu tutkunlarına heyecan dolu anlar yaşattı. İlk olarak 24-26 Haziran günleri arasında Bodrum'da düzenlenen "Vakkorama Watersports Championship" ile su sporcuları ve tutkunlarını buluşturdu. Organizasyon, seyir zevki yüksek görüntülere sahne oldu. Ardından ise 20-22 Ağustos günleri arasında

Alaçatı'da, "Windsurf Şampiyonası" gerçekleştirildi. Dört gün süren ve rekor katılımın olduğu şampiyonada, 10 ayrı kategoride yarışan toplam 187 sporcu mücadele etti. Spora ve sporcuya her zaman destek veren Horoz Lojistik ise hem Bodrum'daki Watersports Championship hem de Alaçatı'daki Windsurf Şampiyonası'nın lojistik sponsoru oldu.



MARDİN BİENALİ'NİN LOJİSTİK SPONSORU: HOROZ LOJİSTİK



Bu yıl "Çimenin Vaadi" konseptiyle düzenlenen 5. Mardin Bienali, 12. yaşını kutladı. 20 Mayıs-20 Haziran 2022 tarihleri arasında düzenlenen bienal, Mardin Sinema Derneği'nin ev sahipliğinde düzenlendi. Küratörü teorisyen ve yazar Adwait Singh olan bienalin direktörlüğünü Döne Otyam ve Hakan Irmak üstlendi. Bienalin lojistik sponsorluğunu ise Horoz Lojistik üstlendi. Gizemli bir evrensel politika ya da feragat kavramını içselleştiren bir sosyal-ekoloji ihtimaline doğru keşfe çıkan 5. Mardin Bienali kapsamındaki sergiler, armağan ekonomileri kavramına atıfta bulundu. Küratör Adwait Singh Çimenin Vaadi konseptini şöyle açıklıyor: "Çimenin teşvike ihtiyaç duymayan, zapt edilemeyen doğası, kozmopolit kaygılarımı ifade edebilmeme olanak sağlayan büyük bir metafor." Sanata ve sanatçıya her zaman destek gösteren Horoz Lojistik, "Taşımak Sanattır" mottosu ile 5. Mardin Bienali'nin lojistik sponsoru oldu.

HOROZ LOJİSTİK #EŞİTİZBİRLİKTEYİZ DİYOR



Katılımcı ve eşitlikçi bir toplum inşasının, insani gelişimin ve değer yaratan büyümenin temeli olarak kabul eden Horoz Lojistik; kadının iş dünyasında daha fazla yer alması, aile ekonomisine katkı üretmesi ve gelecek nesillerin bilinçli yetişmesi için toplumsal cinsiyet eşitliğine önem veriyor. Kadının güçlenmesi ve iş dünyasında fırsat eşitliği sağlanması hedefi doğrultusunda hareket eden şirket, lojistik merkezlerindeki kadın istihdamını artırıyor.

WHATSAPP DESTEK HATTI İLE ANLIK ÇÖZÜMLER

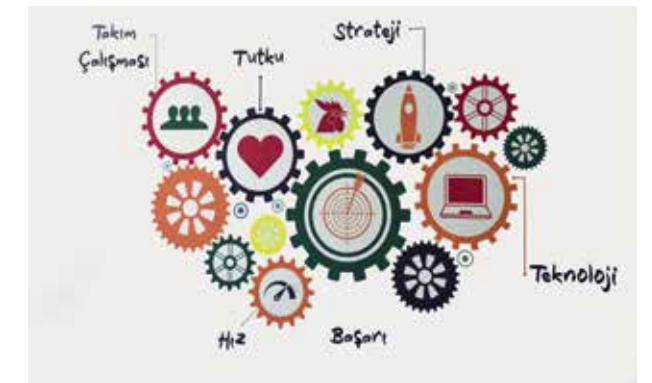
Müşterilerini her zaman önceliği olarak gören Horoz Lojistik, müşterileriyle anlık iletişim kurmak ve her türlü problemlerine hızlıca çözüm üretebilmek için WhatsApp destek hattını açtı. Dünyada neredeyse akıllı telefona sahip herkesin kullandığı bir uygulama olan WhatsApp sayesinde, müşterileriyle hızlı, zahmetsiz ve güvenilir bir şekilde iletişim kurulabilecek olan Horoz Lojistik, yeni hizmetler hakkında bilgi de verebiliyor.



MERKEZ OFİSTE YENİLİKLER

Çalışanlarının istek ve beklentilerine her zaman öncelik veren Horoz Lojistik, merkez ofis dekorasyonunda değişikliğe gitti. Çalışanları için daha konforlu ve keyifli bir hâle getirmek isteyen şirket, pandemi sonrası değişen ofis anlayışına uygun şekilde dekore ettiği ortam ile büyük beğeni topladı.

Çalışanların, sosyal alanlar içinde daha kapsayıcı ve birleştirici olmasını sağlayan alanlar oluşturuldu. Ofis atmosferine farklı bir soluk getiren yeni dekorasyon ile hem çalışanların ofiste geçirdiği zaman daha verimli bir hâle geldi hem de merkez ofis daha dinamik ve katılımcı bir görünüme kavuştu.



GENÇ YETENEKLER İLE BİR ARADA



AYTÜM ENGEREK
HORUZ LOJİSTİK
İNSAN KAYNAKLARI
DİREKTÖRÜ

Şirketimizin uzun vadeli planları doğrultusunda, nitelikli çalışan yetiştirmek üzere 2022 yılının Mart ayında başladığımız ve toplamda 1 yıl sürecek olan Genç Yetenekler-Sales Team Programı kapsamında Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Taner Horoz, HBL Genel

Müdürümüz Sayın Hakan Yaman, UKT ve HBL faaliyet yöneticilerimiz, mentorlerimiz ve İK ekibinin de katılımlarıyla MT'lerimiz ile Clarion Otel'de bir araya geldik. Toplantıda eğitim süreci hakkında değerlendirmeler yaparak karşılıklı geri bildirimlerde bulunduk.

İSTİHDAM VE KARIYER GÜNLERİ

İstihdam ve kariyer günleri etkinlikleri, üniversite ve lise öğrencilerinin donanımlarını artırmayı, alan seçimi konusunda onlara yön göstermeyi, mezuniyet sonrası istihdam olanaklarına katkıda bulunmayı ve gelecekteki iş hayatlarında nitelikli bireyler olarak hayata katılımlarını sağlamayı amaçlıyor.

Horoz İnsan Kaynakları olarak benimsediğimiz misyon ile genç arkadaşlarımıza destek olabilmek, onlarla bir araya gelerek sorularına ilk ağızdan yanıt verebilmek için yılın ilk yarısında Yıldız Teknik Üniversitesi ve Mehmet Emin Horoz Lojistik Meslek Lisesi kariyer günlerinde öğrenci arkadaşlarımız ile bir araya geldik. Onlara kendi deneyimlerimizi aktararak lojistik sektörü hakkında bilgi paylaşımında bulunduk.



AKADEMİDEN

SATIŞ EĞİTİMLERİ

Kurulduğu ilk günden bu yana kesintisiz sürdürmeye özen gösterdiğimiz Akademi eğitimlerimiz verimli buluşmalar gerçekleştirmeye devam ediyor. Bu kapsamda Horoz Akademi Satış Okulu bünyesinde planladığımız satış eğitimlerinden "Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı" eğitimini Franklin Covey firması aracılığı ile 2 oturum İstanbul'da, 1 oturum ise İzmir'de olmak üzere tüm Türkiye'deki satış kadrolarında görevli arkadaşlarımıza verdik. 50'ye yakın arkadaşımızın dâhil olduğu etkinlikler son derece keyifli ve verimli bir şekilde sonuçlandı.



KVKK EĞİTİMLERİ

Kişisel Verileri Koruma Kanunu (KVKK) kapsamında farkındalık ve tekrar eğitimlerini 20 oturum olmak üzere İstanbul merkez, Adana, Gaziantep, Hatay, Ankara, Kayseri, Konya, İzmir, Manisa, Diyarbakır, Erzurum, Trabzon, Muğla, Tekirdağ, Van, Bursa, Antalya lokasyonlarında olmak üzere 430 çalışanımıza verdik. Hedefimiz yıl sonuna kadar tüm beyaz yaka kadrolarının farkındalık eğitimlerini tamamlamak yönünde olacak.



YETENEK HAVUZU ÜYELERİNİN EĞİTİMLERİNE DEVAM EDİYORUZ

Yetenek Yönetimi Kapsamında uyguladığımız gelişim programlarına atölye çalışmaları, koçluk seansları, Liderlik ve Koçluk Eğitimleri ile kesintisiz devam ediyoruz.

Kişisel gelişim eğitimlerinin yanı sıra üyesi olduğumuz PERYÖN Türkiye İnsan Yönetimi Derneği ile yaptığımız iş birliği doğrultusunda Zaman Yönetimi ve Planlama Organizasyon Eğitimlerini de Ekim ayı içinde gerçekleştireceğiz.



HORUZ BOLLORÉ LOJİSTİK, “ISO 14001 ÇEVRE YÖNETİM SİSTEMİ SERTİFİKASI”NI ALDI

HORUZ LOJİSTİK’İN GRUP ŞİRKETLERİNDEN BİRİ OLAN HORUZ BOLLORÉ LOJİSTİK, ISO 14001 ÇEVRE YÖNETİM SİSTEMİ SERTİFİKASI’NI ALDI. BU SERTİFİKA İLE HORUZ BOLLORÉ LOJİSTİK’İN ÇEVRE DOSTU DURUŞU BELGELENMİŞ OLDU.

İşletme ve kuruluşların doğaya karşı duyarlılıklarını belgeleyen ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Sertifikası, doğal kaynak kullanımının en aza indirilmesini ve bu doğal kaynaklara verilen zararların engellenmesini amaçlıyor. Bu standartlar çerçevesinde faaliyet gösteren kurumlara verilen sertifika, ilgili kurumların çevresel etkilerini en aza indirdiğinin de bir göstergesi olarak kabul görüyor. Horoz Bolloré Lojistik (HBL) de çevre bilincinin artırılması ve atık dönüşümünün teşvik edilmesi konularında yaptığı çalışmalar sonucunda, ulusal ve uluslararası çapta saygınlığı olan ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Sertifikası’nı aldı. ISO 14001 sertifikasının alınması, çevresel dengenin sağlanması ve çevreye duyarlılığın tüm kuruluşlar tarafından benimsenmesine de katkı sağlayan bir sistem. Horoz Bolloré Lojistik, TÜRKAK akreditasyonlu aldığı bu belge ile çevreye olan hassasiyetini belgelemiş oldu. Hayata geçirilen bu sistem sa-

yesinde, denetimlerden geçerek tüm merkezi faaliyetlerin yürütüldüğü merkez ofisin yanı sıra Horoz Bolloré-Ege Bölgesi’nin de ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Sertifikası alması sağlandı. Şu an yalnızca bir lokasyon için alınan

bu sertifika, çıkılan uzun yolculuğun ilk aşamasını oluşturuyor. HBL, gelecek dönemde bu sertifikayı diğer lokasyonlarda da yaygınlaştırmayı planlıyor ve sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalarına devam ediyor.



HORUZ BOLLORÉ LOJİSTİK’E İKİNCİ SERTİFİKA



Horoz Bolloré Lojistik, merkez ofisinden başlayarak diğer lokasyonlarda faaliyet gösteren tüm alanlarda iş sağlığı ve güvenliğine önem gösteriyor. Bu kapsamda da ISO 45001:2018 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi Standardı denetimlerini başarıyla tamamlayarak ISO 45001 Sertifikası’nı aldı.

Bu standartla birlikte Horoz Bolloré, “İnsana değer” anlayışıyla oluşturduğu ISO 45001:2018 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi çerçevesinde, çalışanları için güvenli bir çalışma ortamı sağlayarak, iş kazalarının ve meslek hastalıklarının önlenmesi ilkesiyle çalışmalarına aralıksız devam edecek.

HORUZ LOJİSTİK YÖNETİM SİSTEMLERİNE BİR YENİSİNİ EKLEDİ

Müşteri memnuniyetini en önemli önceliği olarak kabul eden Horoz Lojistik, İngiliz denetim ve gözetim firması olan İntertek tarafından Nisan ayında denetlendi ve “ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi” sertifikasını aldı.

TS ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Standardı, müşterilerin önerileri, talepleri ve şikâyetlerini ele alma, çözme ve bu alandaki performansını sürekli iyileştirebilmesi ile müşteri memnuniyetinin artırılması için çer-

çeve belirleyen bir belge olma özelliği taşıyor.

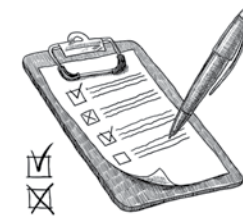
TS ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Standardı ile Birlikte Horoz Lojistik’in Sahip Olduğu Sertifikalar:

- ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi
- ISO 27001:2013 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi
- ISO 14001:2015 Çevre Yönetim Sistemi
- ISO 45001:2018 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi



ÇALIŞAN MEMNUNİYET ANKETİ DÜZENLENDİ

TS EN ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi şartları uyarınca, Horoz Lojistik İK Direktörlüğü-Kalite Sistemleri tarafından yürütülen çalışmalar kapsamında “Çalışan Memnuniyet Anketi” yapıldı. 400’e yakın çalışanımızın katıldığı anket ile “çalışanlar gözünden” kurumumuzun güçlü ve iyileştirmeye açık alanları, yönetim uygulamalarımız, fiziksel çalışma ortamı, iletişim ortamı, kariyer imkânları ve en önemlisi çalışanlarımızın memnuniyet ve bağlılık düzeylerini ölçme fırsatı elde ettik. Katılım gösteren çalışma arkadaşlarımıza süreçlerimizin ve uygulamalarımızın daha da iyileştirilmesi yönünde verdikleri katkılardan dolayı teşekkür ediyoruz.



HORUZ LOJİSTİK “ISO 27701 KİŞİSEL VERİ YÖNETİM SİSTEMİ” ÇALIŞMALARINA HIZ VERDİ

ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemine sahip Horoz Lojistik, uluslararası bilgi güvenliği yönetim standardı (ISO/IEC 27001) için bir gizlilik uzantısı olan ISO 27701 sertifikasını da bünyesine katmak için çalışmalarına devam ediyor. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) ile giderek daha da önem kazanan veri koruma konusunu ISO 27701 ile koruma altına almayı hedefleyen Horoz Lojistik, 2022 Aralık ayında sertifikasyon sürecini tamamlamayı hedefliyor. Sertifikayla kişisel olarak tanımlanan bilginin ve verinin gizliliğini yönetmek, sistemin oluşturulması, sürekli olarak iyileştirilmesini sağlamak, standart verilerin yönetilmesi, işlenmesi ile özel hayatın, mahremiyetin korunmasına ilişkin, risklerin azaltılması kontrollerin sağlanmasını amaçlanıyor.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR



MURAT ÖZTÜRK (14.04.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ şirketimizde "Ankara Bölge Müdürü" pozisyonunda aramıza katılan Murat Öztürk; 01.2014-01.2015 tarihleri arasında Fırat Uluslararası Lojistik'te Satış ve Pazarlama Sorumlusu, 01.2015-04.2016 tarihleri arasında Ünkar Uluslararası Nakliyat'ta Satış ve Pazarlama Uzmanı, 02.2017-04.2022 tarihleri arasında ise Alp Özler Uluslararası Nak. Taah. Tic. Ltd. Şti.'de Satış ve Pazarlama Sorumlusu görevlerinde bulunmuştur.



NİLAY BOYDAK (09.05.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Nilay Boydak; 12.2004-05.2014 tarihleri arasında Sittnak Uluslararası Nakliyat AŞ'de İthalat İhracat Uzmanı, 06.2014-12.2017 tarihleri arasında Sertrans Lojistik'te Saha Satış Sorumlusu, 01.2018-03.2021 tarihleri arasında Lam Global Transport'da Satış Müdürü, 04.2021-08.2021 tarihleri arasında ise Globelink Unimar Lojistik AŞ'de Satış Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



GÜRKAN PAK (01.06.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ şirketimizde "Lojistik Merkezi Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Gürkan Pak; 08.2015-01.2018 tarihleri arasında Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri Tic. AŞ'de Bölge Operasyon Sorumlusu, 06.2018-09.2018 tarihleri arasında LC Waikiki'de Vardiya Amiri, 09.2018-01.2020 tarihleri arasında Yiğitoğlu Kimya'da Tedarik Zinciri Planlama Mühendisi, 01.2020-04.2020 tarihleri arasında Boyner Büyük Mağazacılık'ta Tedarik Zinciri Mühendisi, 04.2020-05.2022 tarihleri arasında Boyner Büyük Mağazacılık'ta İş Geliştirme Mühendisi, 04.2020-05.2022 tarihleri arasında da yine Boyner Büyük Mağazacılık'ta İş Geliştirme Mühendisi görevlerinde bulunmuştur.



SERHAT ŞEKER (20.06.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Serhat Şeker; 11.2015-06.2016 tarihleri arasında Etki Mimarlık'da Satış Pazarlama Sorumlusu, 09.2017-05.2018 tarihleri arasında Imperia Tobacco'da Satış Temsilcisi, 05.2018-11.2010 tarihleri arasında Emsan Mutfak Gereçleri San. Tic. AŞ'de Bölge Satış Sorumlusu, 06.2019-06.2022 tarihleri arasında Aras Kargo Yurtiçi ve Yurtdışı Taşımacılık AŞ'de Bölge Satış Yöneticisi görevlerinde bulunmuştur.



BARBAROS ŞERİF AKKAN (15.06.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ şirketimizde "Lojistik Merkezi Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Barbaros Şerif Akkan; 08.2000-07.2007 tarihleri arasında Horoz Lojistik AŞ'de Ege Bölge Müdür Yardımcısı, 10.2007-11.2008 tarihleri arasında Beylerbeyi Rakı'da Satış Temsilcisi, 12.2009-02.2010 tarihleri arasında Asrın Pazarlama. Dağ. Ltd. Şti (ETİ)'de Satış Temsilcisi, 02.2010-01.2011 tarihleri arasında NWG SERVİS HİZMETLERİ (ETİ)'de Özel Müşteri ve Modern Kanal Satış Temsilcisi, 01.2011-06.2018 tarihleri arasında ETİ Gıda AŞ'de Özel Müşteri ve Modern Kanal Satış Temsilcisi, 06.2018-12.2018 tarihleri arasında ise Asrın Pazarlama. Dağ. Ltd. Şti'de Gordo Yumurta Zincir Mağazalar Satış Şefi görevlerinde bulunmuştur.



ONUR ALPTEKİN (29.06.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ şirketimizde "Operasyon Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Onur Alptekin; 06.2013-06.2022 tarihleri arasında Mars Lojistik AŞ'de Lojistik Operasyon Sorumlusu görevinde bulunmuştur.



YUSUF KARADUMAN (04.07.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık AŞ şirketimizde "Lojistik Merkezi Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Yusuf Karaduman; 06.2004-06.2009 tarihleri arasında Aras Kargo Yurtiçi ve Yurtdışı Taşımacılık AŞ'de Şube Yönetmen Yardımcısı, 07.2009-02.2017 tarihleri arasında Ceva Logistics'de Depo Sevkiyat Sorumlusu, 08.2017-06.2020 tarihleri arasında Big Chefs'de Satın Alma Sorumlusu, 06.2020-06.2022 tarihleri arasında ise Efe Grup'da Operasyon Şefi görevlerinde bulunmuştur.



HÜSEYİN YEŞİLYURT (03.08.2022)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. AŞ şirketimizde "Operasyon Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Hüseyin Yeşilyurt; 02.2011-03.2013 tarihleri arasında MNG Kargo Yurtiçi ve Yurtdışı Taşımacılık AŞ'de Bilgi İşlem Müdürü, 04.2013-03.2016 tarihleri arasında MNG Kargo Yurtiçi ve Yurtdışı Taşımacılık AŞ'de Operasyon Müdürü, 03.2016-05.2020 tarihleri arasında Recep Öztürk Hırdavat'da İşletme Müdürü, 05.2020-09.2021 tarihleri arasında Sürat Kargo Lojistik ve Dağıtım Hizmetleri AŞ'de Sistem Destek Uzmanı, 10.2021-08.2022 tarihleri arasında ise Sürat Kargo Lojistik ve Dağıtım Hizmetleri AŞ'de Transfer Merkezi Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



TUĞBA KAR (21.03.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık AŞ şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda

aramıza katılan Tuğba Kar; 12.2014-03.2016 tarihleri arasında Merden Lojistik Denizcilik Ltd. Şti.'de Müşteri Temsilcisi, 04.2016-08.2020 tarihleri arasında Ekol Lojistik AŞ'de Müşteri Hizmetleri Uzmanı, 09.2020-08.2021 tarihleri arasında Cargo Partner'da Operasyon Sorumlusu, 08.2021-01.2022 tarihleri arasında ise MGL Lojistik Hizmetleri'nde Operasyon Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



GÖKHAN ÇELİK (13.04.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık AŞ şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Gökhan Çelik; 02.2016-10.2017 tarihleri arasında Arma Marine Services AŞ'de Operasyon Uzman Yardımcısı, 10.2018-09.2019 tarihleri arasında Nora International Forwarding'te Kargo Takip Sorumlusu, 08.2019-09.2021 tarihleri arasında Nora International Forwarding'te Satış Temsilcisi görevlerinde bulunmuştur.



ESRA NUR GÖNÜLLÜ (13.04.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık AŞ şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Esra Nur Gönüllü; 05.2017-06.2018 tarihleri arasında ShipsGo'da Operasyon Destek Elemanı, 07.2018-08.2021 tarihleri arasında Origin Lojistik Taşımacılık Tic. AŞ'de Operasyon Uzmanı, 08.2021-04.2022 tarihleri arasında ise Origin Lojistik Taşımacılık Tic. AŞ'de Yurtdışı Fiyatlandırma Uzmanı görevlerinde bulunmuştur.



HEDİYE ULUDAĞ AKÇAY (16.05.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık AŞ şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Hediye Uludağ Akçay; 07.2014-03.2016 tarihleri arasında Galata Taşımacılık ve Ticaret AŞ'de Satış Temsilcisi, 04.2016-10.2017 tarihleri arasında Agility Logistics'te Satış Destek Sorumlusu, 10.2017-07.2019 tarihleri arasında Kuehne Nagel Nakliyat Ltd. Şti.'de Telesatış Yetkilisi, 11.2019-12.2021 tarihleri arasında Martı Konteyner Hizmetleri AŞ'de Satış Yetkilisi, 01.2022-05.2022 tarihleri arasında ise Weld Uluslararası Taşımacılık AŞ'de Saha Satış Yöneticisi görevlerinde bulunmuştur.



CUMHUR SEMERCİLER (15.08.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık AŞ şirketimizde "Doğu ve Güney Marmara Bölge Direktörü" pozisyonunda aramıza katılan Cumhur Semerciler; 05.1997-06.2002 tarihleri arasında Balnak Holding'de Bursa Bölge Müdürü, 06.2002-06.2005 tarihleri arasında Türkspe'de Bursa Bölge Müdürü, 08.2005-05.2009 tarihleri arasında Galata Taşımacılık'da Bursa Bölge Müdürü, 09.2010-09.2017 tarihleri arasında Kuehne Nagel'da Bursa Bölge Direktörü, 04.2018-10.2021 tarihleri arasında Fratelli Cosulich Taşımacılık Hizmetleri Ltd. Şti.'de Satış İş Geliştirme Direktörü, 01.2022-08.2022 tarihleri arasında da ARCLOG Lojistik'te Yönetici Ortağı görevlerinde bulunmuştur.



FERHAN ÖRNEK (01.09.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık AŞ şirketimizde "Deniz Operasyon Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Ferhan Örnek; 03.2007-05.2011 tarihleri arasında Marmaris Gemi Acenteliği AŞ'de Satış Müşteri Temsilcisi, 05.2011-03.2018 tarihleri arasında MSC Gemi Acenteliği AŞ'de Operasyon ve Müşteri İlişkileri Sorumlusu, 03.2018-06.2019 tarihleri arasında Techno Steel Processing Turkey Metal İşleme San AŞ'de Lojistik Operasyon Uzmanı, 07.2022-08.2022 tarihleri arasında ise ARCLOG Lojistik'te Deniz Operasyon Yöneticisi, görevlerinde bulunmuştur.



YİĞİT ÇETİNDAL (01.09.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık AŞ şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Yiğit Çetindal; 03.2018-01.2020 tarihleri arasında MSC Gemi Acenteliği'nde İhracat Müşteri Temsilcisi, 01.2020-02.2021 tarihleri arasında Turkon Konteyner Taşımacılık ve Denizcilik AŞ'de Satış Uzmanı, 02.2021-10.2021 tarihleri arasında Mars Lojistik'te Saha Satış Sorumlusu, 10.2021-03.2022 tarihleri arasında Globelink Unimar Lojistik AŞ'de Bölge Satış Müdürü, 03.2022-08.2022 tarihleri arasında ise ARCLOG Lojistik'te Satış ve Pazarlama Müdürü görevlerinde bulunmuştur.



BUKET ÇAĞLAR (01.09.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık AŞ şirketimizde "Satış Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Buket Çağlar; 10.2008-08.2012 tarihleri arasında Thyssenkrupp Tired Blanks Çelik SAN. Tic. Ltd. Şti.'de Lojistik Operasyon Temsilcisi, 03.2013-05.2017 tarihleri arasında MSC Gemi Acenteliği'nde Raporlama Uzman Yardımcısı, 05.2017-12.2020 tarihleri arasında MSC Gemi Acenteliği'nde İhracat Müşteri Temsilcisi, 04.2021-04.2022 tarihleri arasında Baosteel Tailored Blanks Celik Ltd.Şti.'de Lojistik Planlama Uzmanı, 04.2022-09.2022 tarihleri arasında ise ARCLOG Ulus. Nak. Güm. Dep. Dış Tic. ve Lojistik Hizm. Ltd. Şti.'de İş Geliştirme Müdürü, görevlerinde bulunmuştur.



SEÇİL YEMENOĞLU TANDOĞAN (01.09.2022)

Horoz Bollore Logistics Taşımacılık AŞ şirketimizde "Mali İşler Yönetmeni" pozisyonunda aramıza katılan Seçil Yemenoğlu Tandoğan; 02.2007-09.2009 tarihleri arasında Chryso-Kat Katkı Malz. San. ve Tic. AŞ'de Finansal Kontrolörü, 05.2010-05.2011 tarihleri arasında Hascor Metal San. ve Tic. Ltd. Şti.'de Mali İşler ve Finans Müdürü, 06.2011-01.2016 tarihleri arasında Munters Form Endüstri Sistemleri San. ve Tic. AŞ'de Finansal Kontrolörü, 09.2021-12.2021 tarihleri arasında Caldini Kimya'de Muhasebe ve Finans Müdürü, görevlerinde bulunmuştur.

MEHMET EMİN HOROZ MTAL AVRUPA'DA



MEHMET EMİN HOROZ MTAL ULAŞTIRMA HİZMETLERİ ÖĞRENCİLERİ, MESLEKİ EĞİTİM STAJI İSİMLİ "KA102" PROJESİ KAPSAMINDA FRANSA VE MACARİSTAN'DA STAJ YAPMA HAKKI KAZANMIŞTI. STAJ ÇALIŞMALARINI BAŞARIYLA TAMAMLAYAN ÖĞRENCİLER YURDA DÖNDÜ.

Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Ulaştırma Hizmetleri Alanı öğrencileri; T.C. Dışişleri Bakanlığı, Avrupa Birliği Başkanlığı, Türkiye Ulusal Ajansı tarafından desteklenen ve 2019 yılında kazanılan, Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Sürecinde Bireylerin Avrupa Birliği'nde Mesleki Eğitim Stajı isimli "KA102" projesi kapsamında Fransa ve Macaristan'da stajlarını tamamlayıp ülkemizdeki geri döndüler. Mehmet Emin Horoz MTAL Ulaştırma Hizmetleri öğretmenlerinin katkılarıyla yüzlerce öğrencisine yurt dışında staj imkânı sunan bu projelerin daha da artarak devam edeceğini belirten Ulaştırma Hizmetleri öğretmeni Harun Doğan, staj çalışmasını tamamlayan öğrencilerin kazanmış oldukları deneyimleri ülkemizdeki lojistik sektörüne aktaracaklarını söylediler.

Öğrencilere Avrupa ve Türkiye'deki lojistik sektöründeki iş ve işlemlere ilişkin karşılaştırmalı analiz yapma olanağı sağlayan proje, ülkemiz lojistik sektörünün donanımlı eleman ihtiyacına da katkı sağlayacak. Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) tarafından eğitimlerle desteklenen 20 öğrencinin Avrupa'da staj yapması lojistik sektörü açısından da

olumlu karşılandı. Ülkedeki öğrencilerin genç yaşlarda Avrupa'da edindikleri tecrübelerin, ülkemiz lojistik sektörüne önümüzdeki yıllarda olumlu yansıması olacak. Daha önce de birçok projenin içerisinde yer alan Mehmet Emin Horoz MTAL, Horoz Lojistik'in eğitimlerle destekleyeceği daha nice projelere emin adımlarla ilerliyor.



BAZI ŞEYLER OLMASA DA OLUR

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

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

0212
276
6714

darussafaka.org

Darü'ssafaka
1863 CEMİYET



UND YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ÇETİN NUHOĞLU

ÜLKEMİZİN AVRUPA VE DÜNYA TİCARETİNDEKİ PAYINI ARTIRMA GAYRETİNDEYİZ”

HER ŞARTTA SUNDUĞUMUZ KALİTELİ, ESNEK, GÜÇLÜ VE GÜVENİLİR LOJİSTİK HİZMETLERİNİ YURT DIŞINA VE GLOBAL PLATFORMA TAŞIMAMIZ GEREKTİĞİNİ SÖYLEYEN ÇETİN NUHOĞLU, “SADECE ÜLKE İÇİNDE KALMAYIP YURT DIŞINA DA YATIRIM YAPARAK BÖLGE VE ULUSLARARASI TİCARETİN GELİŞİMİNİ DESTEKLEMEMİZ GEREKİYOR.” DİYOR.



Türkiye kara nakliye sektörünün her türlü sorununu ulusal ve uluslararası platformda çözmek amacıyla oluşturulan Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), misyonu gereği uluslararası kara yolu taşımacılığı sektörünün topluma etkin ve sürdürülebilir hizmet verebilmesi için çalışıyor. Bu kapsamda da UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, uluslararası ticaretin sürekliliği ve gelişiminin sağlanması için sınırlar arasındaki akışın etkin ve güçlü lojistik hizmetlerle desteklenmesinin şart olduğunu ifade ediyor.

Pandemi ve sonrasında yaşanan birçok krize rağmen Türkiye’nin, Avrupa başta olmak üzere uluslararası tedarik zincirlerindeki etkinliğini her geçen gün artırdığını söyleyen Nuhoğlu ile Türkiye’nin kara yolu taşımacılık gücünü ve sektörü dönüştürecek yeni gelişmeleri konuştuk.

Dünya, 2020 yılı itibarıyla büyük bir dönüşümün içine girdi. Tüm sektörler için yeni bir dönem başlatan bu süreçte lojistik sektörü neler yaşadı, nasıl bir dönüşümden geçti? Dünyadaki tedarik zincirleri nasıl etkilendi? Küresel ekonomi salgınla birlikte önemli sınamalar ile karşı karşıya kaldı çünkü salgın, sınırlar arası ticaret ve taşımacılık üzerinde yıkıcı etkiler yarattı. IRU tarafından yayımlanan bir araştırmaya göre, 2020 yılında kara yolu yük taşımalarında 2019 yılına göre yüzde 17 oranında ciro kaybı gerçekleşti. 2021 yılında ise küresel çapta gerçekleşen kara yoluyla yük taşımalarında 1 trilyon doların üzerinde ciro kaybı kaydedildiği belirtildi. Tüm bu yaşanan-

lar sonucunda da dünya çapında lojistik şirketlerinin önemli bölümü, finansal ve likidite sorunları, artan yakıt fiyatları gibi nedenlerden dolayı iflasın eşiğine geldi.

Tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını sürecinde, malzeme ve ürünlerin tedarikinde ortaya çıkan sorunlar, lojistik sektörünün önemini bir kez daha ve çok net bir şekilde anlaşılmasını sağladı. Pandemi krizinin ilk evrelerinde yaşanan arz ve talep şokuyla, şirketler ve ülkeler tedarik zincirlerinde ciddi kırılmalar yaşadı. Avrupa bölgesinin pandemi merkezi ilan edildiği Mart 2020 tarihinden itibaren sınırlar arası geçişlere getirilen ek kontroller ve seyahat kısıtlamaları sonucunda Avrupa ekonomilerinin sürdürülebilirliği ve vatandaşlarının yaşamı ciddi şekilde riske girdi. Avrupa ülkelerinin, özellikle bazı ürünlerde kıtlık riski konusunda uyarılarda bulunmasının ardından Avrupa Birliği (AB) Komisyonu Başkanı Von der Leyen harekete geçti. Sınır geçişleri ile sınırlar arası mal ve hizmet akışının aksamaması için Avrupa Komisyonu tarafından, “Yeşil Hatlar (Green Lanes)” isimli yeni bir mekanizma oluşturularak taşıma personelinin sınırlar arası hareketi kolaylaştırılmaya çalışıldı. Hemen akabinde de Yeşil Hat-Hızlı Sınır Geçişleri mekanizmasına AB iç pazarına mal ve hizmet tedariki sağlayan Türkiye ve Türk taşımacıları da dâhil edildi.

Fabrikaların kapandığı, kritik malların ihracatının yasaklandığı, hem talep hem arz tarafında krizlerin yaşandığı pandemi nedeniyle küresel tedarik zincirlerinde büyük çaplı bir dönüşüm başladı. Çin’e olan bağımlılığın azalmasıyla birlikte tedarik zincirleri kısılırken şirketler de yakın





**YEŞİL MUTABAKAT
VE ÇEVRE HEDEFLERİNİ,
SINIR GEÇİŞLERİNİN
HIZLANDIRILMASI
VE SINIRLARDAKİ
BEKLEMELERİN
ENGELLENMESİ
KONUSU İLE YAKINDAN
BAĞLANTILI GÖRÜYÖRÜZ.**

coğrafyalara yöneldi. 2021 yılında salgına yönelik uygulanan tedbirlerle ekonomik aktiviteler yeniden hız kazanmış olsa da tedarik zincirlerindeki aksamalar devam etti. Navlun fiyatlarının fahiş oranlarda yükselmesine neden olan konteyner krizi, akabinde 2022 yılının ilk çeyreğinde başlayan Rusya-Ukrayna savaşı kaynaklı riskler ve son olarak Avrupa'nın gündemine yerleşen enerji krizi küresel düzeyde etkilerini gösteriyor. Pandemi ile birlikte ciddi bir dönüşüm sürecine giren küresel üretim ve tedarik zincirlerindeki yeni arayışlar, Türkiye için bir fırsat doğmasına sebep oldu. Bugün Türkiye'nin, tercihlerde giderek daha üst sıralara yükseldiğini izliyoruz. Türkiye, Avrupa başta olmak üzere uluslararası tedarik zincirlerindeki etkinliğini her geçen gün artırıyor. Bu olumlu gelişmelerin etkisini, Avrupa ve Orta Asya'ya yönelik ihracatımızdaki artış oranlarından da görebiliyoruz.

Türk ekonomisi için oldukça önemli bir noktada bulunan Türk lojistik sektörünün Dünyadaki konumu ve geleceği için UND olarak nasıl çalışmalar hayata geçiriyorsunuz? Stratejik konumu itibarıyla oldukça avantajlı olan Türkiye'nin küresel ticaretten daha fazla pay alması için neler yapılmalı?

Pandemiyle birlikte küresel tedarik zincirlerinin kalbi olan Çin'e bağımlılık yeniden değerlendirilerek tedarik kaynaklarının çeşitlendirilmesi, Ukrayna-Rusya savaşı nedeniyle yaşanan ambargo kararları ve enerji krizi, ihracatla büyüme modelini benimseyen ülkemiz için büyük bir fırsat

yarattı. Ancak sınır kapılarındaki beklemeler, geçiş belgeleri ve vize gibi taşıma performansına direkt etki eden sorunlar nedeniyle bu fırsatlar ne yazık ki yeterince değerlendirilemiyor.

Türkiye'deki uluslararası yük taşımacıları ve lojistik hizmet sağlayıcıları olarak, ülkemizin Avrupa ve dünya ticaretindeki payını artırma gayretindeyiz. Uluslararası üretim ve ticaretin, sürekliliği ile gelişiminin sağlanması için ticaretin sınırlar arasındaki akışının etkin ve güçlü lojistik hizmetlerle desteklenmesinin şart olduğu kanaatindeyim. Bu sebeple Türk lojistik hizmet ihracatçıları olarak her şartta sunduğumuz kaliteli, esnek, güçlü ve güvenilir lojistik hizmetlerini yurt dışına ve global platforma taşımamız, sadece ülke içinde kalmayıp yurt dışına da yatırım yaparak bölge ticaretinin ve uluslararası ticaretin gelişimini desteklememiz gerekiyor. Ticaret Bakanlığı tarafından açıklanan yeni destekler sektörümüz adına umut verici nitelikte. Bu destekler sayesinde, her geçen gün artan maliyet unsurlarına karşı uluslararası pazarlarda rekabet gücümüzün artacağını düşünüyoruz.

Çin'in Türkiye ile yaptığı kara yolu anlaşması ile "Tek Kuşak Tek yol Projesi"nin dünya ve Türkiye üzerinde ne gibi etkileri olacak? Bu iki konunun Türkiye'ye avantajları ve dezavantajlarını değerlendirebilir misiniz?

Kuşak-Yol projesiyle küresel ticaret ağını genişletme hedefindeki Çin ile Türkiye arasında uluslararası kara yolu taşımacılığını oluşturmak üzere uzun zamandır ger-

çekleşen görüşmeler, Cumhurbaşkanımızın kara yolu anlaşmasını imzalamasıyla önemli bir noktaya geldi. 2017 yılında Türkiye ve Çin'in başkanlığında, Çin'in başkenti Pekin'de gerçekleştirilen "Bir Kuşak Bir Yol Zirvesi"nde, "Türkiye Cumhuriyeti ve Çin Halk Cumhuriyeti Arasında Karayoluyla Uluslararası Yük ve Yolcu Taşımacılığı Anlaşması" imzalandı. Bu anlaşma ile Türkiye ve Çin arasındaki kara yolu taşımacıları ile ikili ve transit taşımacılar için 20 bin adet, üçüncü ülke taşımacıları için ise 10 bin adet geçiş belgesi tahsis edilen kota rejimi çerçevesinde taşımacılık faaliyetleri düzenlendi.

Mart 2021 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan ve 7303 sayılı kanun ile onaylanan bu anlaşmanın fiili olarak hayata geçmesiyle Çin pazarı Türk taşımacılarına açılmış olacak. Türkiye ve Çin birbirleri için büyük bir lojistik potansiyel taşıyan iki ülke. Bu bağlamda, ülkemiz uluslararası kara yolu eşya taşımacılığı sektörü Çin ile Avrupa arasındaki ticaretin kara yoluyla hedef pazarlarına ulaştırılmasında etkin rol üstlenmeye hazır durumda. Dünyanın en büyük ihracatçısı Çin'in ihracat taşımacılarının büyük bölümü deniz yolu ile sağlanıyor. Önceki yıllarda kara yolu anlaşmalarının olmadığı ve yüklerin aylar süren sevkiyatlarla deniz yolu ile gönderildiği düşünüldüğünde, gelişen kara yolu alternatifinin Çin ile ülkemiz arasındaki ihracat ve ithalatın rekabet gücünü artırarak ülke ekonomisine kazanç sağlayacağı öngörülmüyor.

Anlaşma sayesinde Orta Asya ülkelerine yaptığımız ihracat taşımacılarından boş dönmek zorunda kalan taşımacılarımız Çin'den yük alarak dönme şansına sahip olacak. Aynı şekilde Çin'in Urumçi bölgesine Türkiye'den ciddi anlamda yük trafiği olması bekleniyor. Hazar Koridoru'nda yaşanan olumlu gelişmelerin de etkisiyle Orta Koridor olarak adlandırılan bölgenin, önümüzdeki dönemlerde Yeni İpek Yolu güzergâhının en aktif kullanılan bölgesi olacağı öngörülmüyor.

Dünyanın daha çevreci sistemlere geçişi lojistik sektörünü nasıl dönüştürüyor? Türkiye'de yeşil lojistik adına yürütülen gelişmeler nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Paris İklim Anlaşması'nın tüm sektörlerle getireceği yeni emisyon şartları var. 2050 yılına kadar ulaştırmadan kaynaklanan emisyonların

yüzde 90 azaltılması hedefleniyor. Türk taşımacılık sektörü olarak bunu tehdit değil bir fırsat olarak görüyoruz. Kara yolu taşımacılık sektöründe ise son dönemde ciddi bir dönüşüm dikkat çekiyor. Özellikle Avrupa'ya yönelik taşımalarda yeni zorunluluklar ve maliyet unsurları ile karşı karşıya kalacağımız uygulamalara hazırlıklı olmamız gerekiyor. Bunun için de filomuzun çevreci dönüşümünün desteklenmesi gerek.

Avrupa Birliği'nin kara yolu taşımacılarına yönelik kısıtlayıcı yaklaşımlar yerine, daha yüksek çevre standartlarındaki araçlarla gerçekleştirilen taşımacıları desteklemesi ve bu tür araçlara geçiş kolaylığı sağlaması Yeşil Mutabakat hedeflerine ulaşılmasına katkı sağlayacaktır. Ancak biz, Yeşil Mutabakat ve çevre hedeflerini, sınır geçişlerinin hızlandırılması ve sınırlardaki beklemelerin engellenmesi konusu ile yakından bağlantılı görüyoruz. Kara yolu taşımacılarının performansını olumsuz etkileyen gereksiz mesafeler ve işlemlerin uzamasına yol açan uygulama altyapılarının iyileştirilmesi, bürokratik engellerin azaltılması ve sınırlarda beklemelerin engellenmesi ile zehirli gaz salımlarının çok daha büyük oranda azaltılacağını düşünüyoruz. Sınır geçişlerinde dijital uygulamaların artırılması da bu sürecin destekleyicisi olacaktır.

Yükselen trendler ve dijitalizasyon sektörü nereye götürüyor? E-lojistik ve e-ihracat kavramlarının geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dijitalleşmenin, bütün sektörler ve tüm iş süreçleri içinde aktif olarak kullanılabildiği ve rekabete direkt etki ettiği sektörlerin başında lojistik geliyor. Sektörün geleceği dijitalleşmeden geçiyor. Dijitalin rolü, nakliye, depolama, dağıtım ve elleçleme gibi lojistik hizmetlerde arttığı gibi aynı zamanda satın alma ve pazarlama gibi farklı alanların iş süreçlerinde daha fazla yer edinmeye başladı. Biz de bu anlamda doğru adımlarla ilerleyebilmek adına UND bünyesinde Dijitalleşme Çalışma Grubu kurduk. Çalışma gurubu ile sektörü ilgilendiren tüm gelişmeleri üyelerimize aktararak, operasyonlarında dijitalleşme ve dijital dönüşüm fırsatlarını yakalamalarına olanak sağlamak, Endüstri 4.0 sürecine adapte olmalarını ve uygulamaya geçirmelerine fırsat sunmak üzere çalışmalar yapıyoruz.

**SEKTÖRÜN GELECEĞİ
DİJİTALLEŞMEDEN
GEÇİYOR VE LOJİSTİK,
DİJİTALLEŞMENİN
TÜM İŞ SÜREÇLERİ
İÇİNDE AKTİF OLARAK
KULLANILABİLDİĞİ VE
REKABETE DİREKT ETKİ
ETTİĞİ SEKTÖRLERİN
BAŞINDA GELİYOR.**



FLO E-TİCARET LOJİSTİK
DİREKTÖRÜ
MİNE ÇELEBİ İPEKOĞLU

“HORUZ LOJİSTİK, SINIRSIZ VE ÖZEL ÇÖZÜMLER ÜRETEEN BİR İŞ ORTAĞI”

“VAR OLDUĞUMUZ
TÜM KANALLARDA,
MARKA PORTFÖYÜMÜZÜ
GENİŞLETEREK BÜYÜMEYİ
HEDEFLİYORUZ VE BUNU
YAPARKEN DE ÖNCELİĞİMİZ
HEP TÜKETİCİ OLUYOR.”
ŞEKLİNDE KONUŞAN MİNE
ÇELEBİ İPEKOĞLU, FLO’NUN
ÇOK KANALLI VE ÇOK
MARKALI, DİJİTAL ODAKLI BİR
ÜRÜN ŞİRKETİ OLDUĞUNA
VURGU YAPTI.

Ü

ç kıta ve 21 ülkede hizmet veren FLO, hem satış kanalları hem de markaları ile her geçen gün daha da büyüyor. Bugün, geniş marka ailesini 55 farklı ülkede 8 binin üzerinde noktaya ulaştıran FLO, Avrupa, CIS ve MENA gibi 20 farklı ülkede lokal ve global pazar yerlerine sahip. Dijitalleşmeyi odağına alan şirket, online satış ağını da sürekli olarak genişletiyor.

“Değişen şartlara her zaman uyum sağlayarak emin adımlarla hedeflerimize doğru ilerliyoruz.” diyen FLO E-Ticaret Lojistik Direktörü Mine Çelebi İpekoğlu; 2021 yılında omni-channel yaklaşımı ile hayata geçirdikleri projeler sonucu offline ve online kanallar arasındaki duvarları kaldırdıklarına dikkat çekti. 2022’de sınırsız bir alışveriş deneyimi için projeler geliştirdiklerinin altını çizen Çelebi İpekoğlu, “2022, müşterilerimiz ile temas noktamızı her geçen gün daha da artırdığımız ve tüm lojistik süreçlerimizi bu yönde geliştirdiğimiz bir yıl oldu.” dedi.

Ayakkabı ve perakende sektöründe Türkiye’de akla gelen ilk marka olan ve çok kanallı yapısı ile güçlü bir tablo çizen FLO küreselde ve Türkiye’de nasıl bir konumlanmaya sahip?

FLO, üç kıta ve 21 ülkede hizmet veriyor. IN STREET ve Nine West mağazalarının yanı sıra flo.com.tr, instreet.com.tr, ninewest.com.tr ve lumberjack.com.tr üzerinden e-ticaret operasyonlarımızı yürütüyoruz. Ayrıca Avrupa, CIS ve MENA gibi 20 farklı ülkede lokal ve global pazar yerleri ile

olan iş birliklerimiz vasıtasıyla online satış ağıımızı sürekli olarak genişletiyoruz. Geniş marka ailemizi 55 farklı ülkede 8 binin üzerinde noktaya ulaştıran yaygın bir toptan satış ağına sahibiz. Hem satış kanallarımız hem de markalarımız ile her gün daha da büyümeye devam ediyoruz.

FLO olarak çok kanallı, çok markalı yapıyla dijital odaklı bir ürün şirketine dönüşmeyi hedefliyoruz. Tüm çalışmalarımız da bu vizyonumuz doğrultusunda şekilleniyor. Dolayısıyla gelecek hedeflerimiz de vizyonumuz ile paralel olarak şekilleniyor. Dijitalleşmeyi odağına aldığımız çalışmalarda, geliştirme ve iyileştirmeler hayata geçiriyoruz. Var olduğumuz tüm kanallarda, marka portföyümüzü genişleterek büyümeyi hedefliyoruz. Bu kadar geniş bir coğrafya ve yelpazede operasyonlarımızı yürütüp sürekli büyümeye devam ederken en önemli önceliğimiz hep müşteri oluyor. Müşterilerimize omni-channel bir yaklaşım ile hangi kanaldan temas edersek edelim aynı kalitede hizmet vermeyi önceliğimiz olarak sahipleniyoruz.

FLO, 2022 yılının ilk sekiz ayında nasıl bir grafik çizdi? 2022’de nasıl bir yol haritası izlendi?

Değişen şartlara her zaman uyum sağlayarak emin adımlarla hedeflerimize doğru ilerliyoruz. 2022 yılının ilk sekiz ayında marka ailemizi ve toptan satış ağıımızı genişletmeye devam ettik. Nine West ile lisans haklarımızın alanını genişletirken sportif giyimden öncü markaları Lotto ve Reebok’ı güçlü marka ailemize kattık. Lojistik süreçlerde de müşterilerimizin bizden beklentisi

olan hız ve ulaşılabilirlik ile ilgili süreçlerimizi, iş ortaklarımızla birlikte sürekli geliştiriyoruz. 2021 yılında hayata geçirdiğimiz projeler ile mağazalarımız ve online kanallarımız arasındaki duvarları kaldırarak müşterilerimize sınırsız bir alışveriş deneyimi sunmaya başlamıştık. 2022’de ise omni-channel yaklaşımımız ile yeni projelere yatırım yaparak online ve offline arasındaki duvarları kaldırdığımız bir deneyim üzerine çalışmaya devam ettik. Bu süreçte müşterilerin hız ve teslimat noktasındaki beklentilerini en yüksek memnuniyet oranıyla karşılamak için lojistik operasyonlarımızı paydaşlarımızla sıkı temas hâlinde takip ettik. 2022, müşterilerimiz ile temas noktamızı her geçen gün daha da artırdığımız ve tüm lojistik süreçlerimizi bu yönde geliştirdiğimiz bir yıl oldu.

Online alışveriş ve e-ticaret kavramlarının hayatımızdaki yerini sağlamlaştırması ile birlikte geleneksel alışveriş deneyimlerinde dönüşüm yaşandı. FLO bu dönüşümü nasıl yönetiyor?

Teknolojik gelişmelerin yükselen ivmesiyle beraber tüketici alışkanlıkları ve hayatımızdaki rutinler çok daha kısa bir süre içinde değişip dönüşmeye başladı. Biz de FLO olarak bu değişim ve dönüşüme ayak uydurduk. Bu kapsamda, hem iş yapış şekillerimizi hem de müşterilerimize sunduğumuz alışveriş deneyimini sürekli olarak geliştirmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bizim ana hedefimiz faaliyet gösterdiğimiz tüm kanallarda omni-channel bakış açımızla müşterimize tek bir deneyim yaşatabilmek. Bu sebeple de online ve offline alışveriş arasındaki duvarları yenilikçi bir yaklaşımla kaldırarak omni-stok yöntemi ile hareket ediyoruz. Hayata geçirdiğimiz FLO Dijital uygulaması ile bu yöntemi daha ileri bir seviyeye taşıdık. Tabii online ve offline kanallar arasındaki bariyerleri kaldırırken üst düzey bir lojistik operasyon yürütüyoruz.

2021 yılında “FLO Dijital” uygulaması kapsamında mağaza ve e-ticaret kanallarını tek uygulamada birleştirerek geleneksel perakende sınırlarının dışına çıktınız. Proje ile hedeflenen neydi, beklentiler karşılandı mı? Gelecek dönemde online satışlarınızı artırmak için planladığınız projeleriniz var mı?

FLO Dijital Projesi ile mağaza ve e-ticaret kanallarını bütünleştiriyor ve böylece müşterilerimize inovatif bir alışveriş deneyimi sunuyoruz. FLO Dijital, satış danışmanları-

mızın kullandığı mobil bir uygulama. Satış danışmanlarımız, uygulama içinde bulunan 700’ün üzerindeki FLO, IN STREET ve Nine West mağazalarımızın stokları ile e-ticarete ait bütün stokları bir arada görebiliyor. Böylece müşterimizin mağazada aradığı ürünün stoğu olmasa bile, FLO Dijital üzerinden oluşturulan sanal sepet üzerinden satış o anda gerçekleştiriyor. Ürünü omni-stoktan müşterimizin adresine ulaştırıyoruz. Böylece ürün o an mağazada bulunmasa bile müşterinin adresine hızlı bir şekilde teslim ediliyor. Tüm bunların yanı sıra 10-15 gün kadar sürebilen iade süreçlerini sistem içinde yapay zekâ ile saniyeler içinde sonuçlandırabiliyoruz. Böylece bir müşterimiz bir ürünü sorduğunda ya da iade talebinde bulunduğu, çalışma arkadaşlarımız çok hızlı bir şekilde gerekli kontrolleri gerçekleştirip yanıt verebiliyor. Bu hem çalışma arkadaşlarımızın işlerini kolaylaştırıyor hem de müşteri memnuniyetini artırıyor. FLO Dijital’in sağladığı en büyük faydalardan biri de o an stokta olmayan ürünler sebebiyle yaşanan satış kaybının önüne geçiyor olması. Projeyi başlattığımız günden bu yana süreçlerin hızlı ve çözüm odaklı ilerlemesi yönünde birçok pozitif dönüş alıyoruz. İlerleyen dönemlerde de dijitalleşme ve omni channel yaklaşımımızla beraber müşteri deneyimini geliştirecek projeler için yatırım yapmaya devam edeceğiz.

Dünyanın dijital sistemlere entegrasyonun oldukça hızlı bir hâle evrildiği son dönemde, lojistik sektörünün gündeminde e-lojistik bulunuyor. FLO’nun sevkiyat sürecinde hangi yöntemler öne çıkıyor? Lojistik süreçlerinizin ne kadarlık kısmı dijital faaliyetler ile yürütülüyor?

Global ölçekte sürekli büyüyen bir pazar olan e-ticaret, sınırlarını gittikçe genişletiyor. Sınırlar genişledikçe doğrudan bağlantılı olduğu sektörler ve iş kollarını da dönüştürüyor. E-ticaret sektörünün geleceği ile doğru orantılı olarak büyüyen lojistik de bu dönüşüme kendini e-lojistik tanımlamasıyla dâhil ediyor. Bu kapsamda FLO, sektörde ayrılan projeler ile alışveriş deneyimini farklı bir boyuta taşıırken, lojistik altyapısını da iyi çalışan, verimli, teknoloji ile bütünleşik ve güvenilir bir lojistik ekosistemi olarak kurguluyor. E-ticaret operasyonlarımızı yürüttüğümüz ve merkez depomuz olarak konumlandırdığımız Horoz e- lojistik deposu, lojistik sek-

töründeki dönüşümü destekler nitelikte. Barındırdığı otomasyon sistemleri ile sipariş ayrıştırma, paketleme ve kargoya teslimat adımları otomatize edilerek ürünleri, müşterilerimize hızlı ve doğru ulaştırmak için önemli avantajlar sağlıyor. Depolamada otomasyon yatırımları ile kurguladığımız lojistik modelimizi dağıtımda da hız ve izlenebilirliği sağlayacak aynı gün teslimat-ertesi gün teslimat ve randevulu iade gibi modeller ile destekliyoruz. Tam otomatik operasyon merkezleri ve rota optimizasyonu kullanan dağıtım partnerlerimiz ile olan iş birliklerimiz sayesinde teslimatlarımızı her an kontrol altında tutuyor, hızlı, eksiksiz ve tam zamanında gerçekleştiriyoruz. Dağıtımdaki gönderinin hareketlerini harita üzerinde canlı takip etme ve adres değişikliği gibi süreci kolaylaştıran imkânlar sunabiliyoruz. Bu yıl canlı hâle getirilen ve IT ekibimizin geliştirdiği FLO-Lojistik modülü ile izlenebilirliği kendi sistemlerimiz üzerinden sağlayabiliyor ve farklı çıkış noktalarında, farklı dağıtım firmalarını kurgulayabildiğimiz esnek bir yapıda ilerleyebiliyoruz.

Horoz Lojistik ile olan iş birliğinizden bahsetmek gerekirse, şirketi tercih etme sebeplerinizi öğrenebilir miyiz? İş birliği süreciniz nasıl devam ediyor? Horoz Lojistik ile çalışmak size hangi alanlarda ayrıcalık sağlıyor?

Sektörün lider firmalarından biri olan Horoz Lojistik ile çok uzun yıllardır süregelen bir iş birliğimiz bulunuyor. Bu sebeple artık ekiplerimiz tek bir ekip gibi çalışmalarını sürdürüyor. Hem birbirimizi iyi tanımamız hem de operasyonel süreçleri titizlikle yürütmemiz iş yapış şekillerimiz üzerinde olumlu bir etki gösteriyor. İş birliğimizin başlangıcından bugüne kadar, her zaman neleri daha iyi yapabiliriz üzerine açık gönüllükle konuşabildiğimiz bir iletişime sahibiz. Bu da bizim için çok

önemli. Horoz Lojistik’in Türkiye’nin her yerine erişebilirliği ise müşterilerimize ulaşmamızda bize yardımcı oluyor. İhtiyaç duyduğumuz tüm lojistik hizmetlerini entegre bir şekilde sunarak sınırsız özel çözümler üretebiliyor. Tüm bunların yanı sıra Horoz Lojistik kendini sürekli olarak geliştiren, dönemin şartlarına göre dönüşüm sağlayan bir firma bu yüzden iş ortaklığımızda karşılıklı olarak birbirimizi geliştiriyor ve beraber büyüyor. Beraber çalışmaktan oldukça keyif aldığımız bu iş ortaklığımızın uzun yıllar boyunca devam edeceğine inanıyoruz.

FLO’nun gelecek için lojistik alanında nasıl bir gelişim ve dönüşüm hedefi bulunuyor?

Müşterilerimizle temas ettiğimiz her noktada en iyi hizmeti vermeyi hedefliyoruz. Hayata geçirdiğimiz tüm projeleri de bu vizyon ile sürekli geliştirmeye özen gösteriyoruz. Yaptığımız çalışma ve araştırmalarla lojistik süreçlerimizi de geliştirecek projeler üzerinde çalışıyoruz. 2022 yılının ilk çeyreğinde canlı hâle getirilen “SAP 4HANA” geçişi ile birlikte çalıştığımız tüm 3PL’lerle mevcut entegrasyonlarımızı revize ederek güvenilir bir lojistik ekosistemi yaratmayı başardık. FLO olarak çok kanallı, çok markalı dijital odaklı bir ürün şirketi olma yolculuğumuzda hedeflerimizi yerine getirebilmek için iyi çalışan, verimli bir lojistik ağına sahip olmamız gerektiğine inanıyoruz. Trend, beğeni, mevsim özellikleri, maliyet gibi birçok kritere göre üretilen ve satışı hedeflenen ürünlerin mağaza raflarında ve online kanallarda bulunabilmesi, müşterilerimizin evine, iş yerine, istediği adrese zamanında teslim edilebilmesi için teknoloji ile bütünleşik lojistik sistemleri hayata geçiriyoruz. Omni-channel bir yaklaşım ile hayata geçirdiğimiz ve geçireceğimiz projelerimizle müşteri deneyimini sürekli olarak geliştirmeyi hedefliyoruz.

FLO, SEKTÖRDE AYRIŞAN PROJELER İLE ALIŞVERİŞ DENEYİMİNİ FARKLI BİR BOYUTA TAŞIRKEN, LOJİSTİK ALTYAPISINI DA İYİ ÇALIŞAN, VERİMLİ, TEKNOLOJİ İLE BÜTÜNLEŞİK VE GÜVENİLİR BİR LOJİSTİK EKOSİSTEMİ OLARAK KURGULUYOR.



E-İHRACAT DESTEKLERİ İLE YENİ BİR DÖNEMİN KAPISI ARALANIYOR

TİCARET BAKANLIĞI, E-İHRACAT VE MİKRO İHRACAT YAPMAK İSTEYEN FİRMALAR İÇİN HAZIRLADIĞI DESTEK PAKETİ İLE SEKTÖRLER GENELİNDE HEYECAN UYANDIRDI. TÜRKİYE'DEKİ HER ÖLÇEKTEN FİRMANIN YURT DIŞI PAZARLARA REKABET ETMESİNİ VE TÜRK ÜRÜNLERİ İLE MARKALARININ YURT DIŞI PAZARLARA TANITILMASININ ÖNÜNÜ AÇACAK OLAN DESTEK PAKETİNE YÖNELİK BEKLENTİLER İŞE HAYLI BÜYÜK.

Ticaret Bakanlığı tarafından, 25 Ağustos'ta Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "E-ihracat Destekleri Hakkında Karar", Türkiye'deki birçok sektörde büyük bir hareketlilik yaşattı. Bakanlık paket kapsamında, şirketler, pazar yerleri ve perakende e-ticaret sitelerinin e-ihracata hazırlanması, yurt dışı pazarlarda Türk ürünlerinin ve markalarının tanıtılması gibi amaçlarla, e-ihracata yönelik 15 milyon liraya kadar e-ihracat desteği vereceğini açıkladı. Desteğin üst limitinin çatı kuruluşlar için 150 milyon lira olarak belirlendiği paket, e-ticaret ve e-ihracat başta olmak üzere tüm sektörler genelinde olumlu karşılandı. Sektör temsilcileri, bugüne kadarki ihracat desteklerinin geleneksel perakendeciliğe yönelik olduğunu ancak yeni desteklerin e-ihracat ve e-ticaretin tüm taleplerini karşıladığını söylüyor. E-ihracat ve mikro ihracat yapmak isteyen firmalarda heyecana yol açan bu destekler arasında sipariş karşılama ve depo kira desteği gibi lojistik kalemler de bulunuyor. Ayrıca şirketlerin yanı sıra çatı örgütlerine de çeşitli alanlarda destekler sunulacak. Destekler, yararlanıcılar ve iş birliği kuruluşlarına yönelik olarak ikiye ayrılmış durumda. Desteğin oranları yararlanıcılar için yüzde 50, İBK'lar için ise yüzde 50, yüzde 75 ve yüzde 100 gibi farklı oranlarda belirlendi. Bakanlık ayrıca e-ihracata yönelik belirlenen hedef ülkelere yönelik giderlere ilişkin destek oranını 20 puana kadar artırmaya de imkân tanıyor. Karar kapsamındaki destek üst limitleri ise her takvim yılı başında (TÜFE+Yİ-ÜFE)/2 oranında güncellenecek. Türkiye'de KOBİ'ler başta olmak

üzere her ölçekteki firmanın yurt dışı pazarlarda rekabet edebilmesi için en pratik çözümün e-ihracat veya mikro ihracat olduğu göz önüne alındığında, açıklanan destek paketinin önümüzdeki yıllarda ülkemiz ihracatına olumlu yönde bir ivme kazandırması bekleniyor.

DETAYLI, GÜNCEL VE SEKTÖRÜ ANLAYAN BİR DESTEK PAKETİ

Yeni destek paketi, hem bireysel ihracatçılığı hem de herhangi bir zorlanma ihtimaline karşı aracı firmayı destekleyen kapsamlı bir bütünden oluşuyor. Oldukça detaylı, güncel ve sektörü anlayan bu destek paketi kapsamında yeni iş modellerinin de önünün açılması bekleniyor. Aynı zamanda yeni dönemde, aracı ve toplayıcı e-ihracatçı modellerinin ortaya çıkması öngörülüyor.

E-ihracat yapmak isteyen firmaların yurt dışı pazarlarda rekabet edebilmesi için katlanmaları gereken çok sayıda maliyet kalemi bulunuyor. Daha önceki destekler, e-ihracat ile yurt dışına açılmak isteyen firmalara küçük de olsa destek oluyordu ancak yeni destek paketinin daha bütüncül ve kapsayıcı şekilde ele alındığı

görüldüğü. Özellikle de sipariş karşılama ve depo desteklerinin e-ihracat ekosistemine ivme kazandırması bekleniyor.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR

Yararlanıcılara yönelik destekler arasında yer alan; Dijital Pazaryeri Tanıtımı, Sipariş Karşılama Hizmeti ve Depo Kira Desteği, Pazar Yeri Komisyon Gideri Desteklerine ilişkin destek oranı hesaplamasında, Türk ürünlerinin satış oranı ile Marka ve Tutarlılık destek programı kapsamındaki markalı ürünlerin satış oranı esas alınır.

- E-ihracat Konsorsiyumu bünyesinde bulunan şirketler, bünyesinde bulunduğu konsorsiyumun satış yaptığı ülkelerdeki yurt dışı pazar yerlerinde dijital pazar yeri tanıtım, sipariş karşılama ve pazar yeri komisyon gideri desteklerine ilişkin başvuruda bulunamaz

DAHA ÖNCEKİ DESTEKLER, E-İHRACAT İLE YURT DIŞINA AÇILMAK İSTEYEN FİRMALARA KÜÇÜK DE OLSA DESTEK OLUYORDU ANCAK YENİ DESTEK PAKETİNİN DAHA BÜTÜNCÜL VE KAPSAYICI ŞEKİLDE ELE ALINDIĞI GÖRÜLÜYOR.





UTKU UYMAZ
HORUZ LOJİSTİK E-İHRACAT
DİREKTÖRÜ

“DESTEK PAKETİNİN İHRACAT VE E-İHRACAT SÜREÇLERİNE OLUMLU ETKİSİ OLACAK”

Yeni teşvik kararnamesi ve taslak genelleştirme baktığımızda epey kapsamlı bir destek paketi olduğunu söyleyebiliriz. Destek paketi; e-ihracat, B2B platformları, dijital pazarlama, perakende e-ticaret siteleri ve sektör paydaşlarının geneline hitap edebilecek şekilde tasarlanmıştır. Bu desteğin tabii ki ihracat ve e-ihracat süreçleri üzerinde de olumlu etkisi olacağını düşünüyoruz. Marka bilinirliğimizin de yaygınlaşmasıyla birlikte orta vadede ihracat süreçlerine olan katkısı bir domino etkisi yaratacak. Ayrıca desteğin depo ve son teslimat maliyetlerini de belli oranlarda karşılıyor olması ürünlerimizin yurt dışı pazarlarda daha rahat fiyat rekabeti olasılığı sağlayacağını düşünüyoruz. İhracat rakamlarımızın artış göstermesinin ülkemizin genel ekonomisine de olumlu katkılar sağlayacağını düşündüğümüzde, bu desteklerin devam etmesinin tüm paydaşları mutlu edeceğine inanıyoruz.

“COĞRAFİ AVANTAJIMIZ İLE AVRUPA’NIN HEDEF PAZARI OLABİLİRİZ”

Türkiye’nin ihracatta kuvvetli olduğu fazla sektör bulunuyor. İhracat rakamlarına baktığımızda da bu sektörler kendilerini belli ediyor. Ancak belli sektörlerde ihracat rakamlarımız çok güçlü olmasına rağmen e-ticaret ve e-ihracat odağında düşündüğümüzde aynı yüksek hacmin yakalanamadığını görüyoruz. Özellikle otomotiv yan sanayi, mobilya, inşaat malzemeleri gibi sektörler bunlara örnek olarak gösterebilir. Ayakkabı, tekstil, takı gibi sektörler kısmen daha fazla e-ihracat yapıyor olsa da açıklanan bu destek paketleri

ile onlar da hem pazarlarını genişletecek hem de mevcut bulundukları pazarlarda fiyat rekabeti anlamında avantaj yakalayacaklar. Aslında sektörden bağımsız olarak da özellikle üretici firmalara önemli katkıları olacağı kesin.

İhracatta coğrafi avantajını kullanabildiği takdirde ülkemizin, Avrupa pazarının hedef pazarı hâline gelebileceğini düşünüyorum. Hızlı teslimatın özellikle tüketici alışveriş alışkanlıklarına baktığımızda önemli bir kriter olduğunu da unutmamak lazım. Avrupa pazarına olan yakınlığımız, lojistik firmalarının sürekli kendi operasyon süreçlerini geliştirmesi ve Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi’nin (ETGB) ihracat yapmayı kolay hâle getirmesi ile artık çok daha rahat Avrupa pazarına ulaşabiliyor. Tabii Orta Doğu’yu da unutmamak gerek. Orada da alınacak önemli mesafeler olduğunu düşünüyorum.

“TÜRK MARKALARININ YURT DIŞI PAZARLARDA MARKA DEĞERİ ARTACAK”

Belirttiğim gibi açıklanan paketin, depolama ve son teslimat nakliye ücretlerine destek verdiğini görüyoruz. Ayrıca e-ihracat konsorsiyumun içinde hızlı kargo şirketlerinden birinin yer alması da önemli. Ürünlerin yurt dışı pazar yerlerindeki tüketiciye hızla ulaştırılmasına yönelik depolama, dağıtım ve iade yönetim görevlerini yerine getirmek Konsorsiyumun görevlerinden biri. Ayrıca satışı yapılacak ürün gruplarına ilişkin olarak yurt dışı pazar yerleri, hedef ülke tüketici alışkanlıkları, lojistik koşullarına yönelik çalışma raporları hazırlamak da görevlerinin arasında yer alıyor. Baktığımızda lojistik sektörüne de epey önemli görevler düşüyor; IT süreçlerini kesintisiz iyileştirmek, müşterileri memnuniyetini en üst seviyede tutmak ve iade oranlarını düşürmek gibi.

Özellikle son tüketici teslimatlarında lojistik öncelikli hâle geliyor örneğin, ürün yolculuğunda tedarik zincirinde bir çok etabı sorunsuz geçse dahi en son lojistik hizmetinden memnun kalmayan bir tüketici yaşadığı deneyimi genelleştirerek aynı pazar yerinden bir daha sipariş veremeyebiliyor. Bu da lojistik iyileştirmeler ile gelişmelerin öncelikli olması sonucunu doğuruyor. Açıklanan desteklerin, sistem içindeki tüm paydaşlara olumlu katkı sunacağı ve Türk markalarının yurt dışı pazarlarda marka bilinirliğinin artmasına önemli etkisinin olacağını kanaatindeyim.

TİCARET BAKANLIĞI’NIN E-İHRACAT DESTEK PAKETİ



e-ihracata yönelik destekler

- **Kimler yararlanacak?**
Şirketler, e-ihracat konsorsiyumları, perakende e-ticaret siteleri, pazar yerleri ve aracı hizmet sağlayıcı şirketler yararlanabilecek.
- **Pazara Giriş Rapor Desteği**
Sektör, ülke ve e-ihracat odaklı raporlara ilişkin giderlerin %50 oranında yıllık 1,5 milyon TL’ye kadar destek sağlanacak.
- **E-ihracat Tanıtım Desteği**
Giderlerin %50 oranında 4 milyon ile 30 milyon TL arasında 3 yıl destek sağlanacak.
- **Pazar Yeri Komisyon Desteği**
3 yıl boyunca giderlerin %50 oranında destek sağlanacak.
- **Sipariş Karşılama Hizmeti ve Depo Kira Desteği**
Şirketlerin kademelerine göre yıllık 7,5 milyon TL ile 25 milyon TL arasında destek sağlanacak.
- **Yurt Dışı Pazar Yeri Entegrasyon Desteği**
En fazla 6 pazar yeri entegrasyonu için pazar yeri başına, 3 yıl boyunca 200 bin TL’ye kadar destek sağlanacak.
- **Çevrim İçi Mağaza ve Hedef Ülke Paydaşlarından Alınan Hizmet Desteği**
Her ülke için 3 yıl boyunca 3 milyon TL’ye kadar destek sağlanacak.

iş birliği kuruluşlarına yönelik destekler

- **Kimler yararlanacak?**
Bakanlık tarafından belirlenen kamu kuruluşları, sektörel çatı kuruluşlarından oluşan iş birliği kuruluşlarına ise 150 milyon liraya kadar destek verilecek.
- **Sektörel Ticaret ve Alım Heyeti Desteği**
E-ticarete uygun genel perakende ürünlerini kapsayan sektörel ticaret heyeti faaliyetlerine, ulaşım, konaklama, tanıtım ve organizasyon giderlerine 1 ile 1,5 milyon TL arasında destek sağlanacak.
- **E-İhracat Tanıtım Projesi Desteği**
İş birliği kuruluşlarının e-ticaret ve genel perakende ürünlerinin yurt dışı pazar yerlerinde ve dijital platformlarda tanıtılması için, en fazla 2 projeye %75 oranında 4 milyon liraya kadar destek verilecek.
- **E-İhracat Geliştirme Projesi Desteği**
İş birliği kuruluşu üyelerinin e-ihracata yönelik ortak hareket etmelerini sağlamak amacıyla Cumhurbaşkanı kararında yer alan destek kalemlerine yönelik hazırlayacakları projelerin %75’i oranında 15 milyon liraya kadar destek verilecek.
- **Türkiye E-İhracat Platformu Desteği**
Türkiye’nin ihracatçı envanterinin dijital ortama taşınması, ithalatçı ihracatçıların buluşması, sipariş alımları ve karşılama, ihracat işlemlerinin dijitalleşmesi ve yeni nesil teknolojilerin kullanımına olanak sağlayacak Türkiye E-İhracat Platformu’nun kurulumu, işletilmesi ve tanıtımına ilişkin 5 yıl süreyle yıllık bazda 150 milyon TL’ye kadar destek verilecek.

DESTEKLER KAPSAMINDA “E-İHRACAT KONSORSİYUMLARI” OLUŞTURULACAK. BU SAYEDE E-İHRACAT KONUSUNDA ÜRÜN POTANSİYELİ OLAN ANCAK BİLGİ EKSİKLİĞİ BULUNAN VEYA NİTELİKLİ İNSAN KAYNAĞI AÇIĞI YAŞAYAN ŞİRKETLERİN ÜRÜNLERİNİN EKOSİSTEME DÂHİL EDİLMESİ SAĞLANACAK.

TÜRKİYE E-İHRACAT PLATFORMU KURULARAK TÜRKİYE’NİN İHRACATÇI ENVANTERİNİN DİJİTAL ORTAMA TAŞINMASI VE İHRACATÇILARIN SİPARİŞLERİNİ BU PLATFORM ÜZERİNDEN ALABİLMESİ SAĞLANACAK.

DESTEK ORANLARI, E-İHRACATA YÖNELİK BELİRLLENEN HEDEF ÜLKELER İÇİN 20 PUANA KADAR ARTIRILABİLECEK. HEDEFTEN İSE ÇİN, ABD, HİNDİSTAN, JAPONYA, GÜNEY KORE, KANADA, BREZİLYA VE ENDONEZYA GİBİ UZAK ÜLKELER BULUNUYOR.





YURTIÇİ DAĞITIM OPERASYON VE
MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ DİREKTÖRÜ

BİROL ZENGİN

**HOROZ LOJİSTİK
TEKNOLOJİK ALTYAPISI İLE
RAKİPLERİNDEN ÖNDE”**

LOJİSTİĞİN; KENDİ İÇ DİNAMİKLERİ, GELİŞTİRME DÜNYASI, IT ALTYAPISI VE MÜŞTERİ TARAFINDA YÖNETTİĞİ OPERASYONLARI OLAN ÇOK KAPSAYICI BİR İŞ OLDUĞUNU BELİRTEN BİROL ZENGİN, “LOJİSTİK BASİT BİR KAVRAM DEĞİL, MUTFAĞINDA YOĞUN BİR ÇALIŞMA VAR. ÇOK İYİ BİR KNOW HOW, OPERASYON VE IT EKİBİNE SAHİP OLAN HOROZ LOJİSTİK DE BU SÜRECİ ÇOK İYİ YÖNETİYOR.” DİYOR.

Horoz Lojistik'in güçlü IT altyapısının yanında müşteri tarafında yönettiği güçlü operasyonları ile sektördeki rakipleri arasında farklı bir yerde konumlandığını ifade eden Yurtiçi Dağıtım Operasyon ve Müşteri İlişkileri Direktörü Birol Zengin, “Müşteri, bizim var oluş nedenimiz. Dolayısıyla bizim için çok önemli bir noktada konumlanıyor. Müşterilerimize hizmet sunarken dürüst olmaya, ne istediklerini net olarak anlamaya, talep ve beklentilerini olabildiğince gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Ayrıca Horoz Lojistik olarak müşterinin tüketici ile arasındaki sürecin en az kontak oranı ve en az problem ile tamamlaması için çok sıkı bir çalışma yürütüyoruz.” diyor. Lojistik sektörünün etkin ve yoğun birimlerinden birinin direktörlüğünü üstlenen Zengin ile lojistik sektörünün dijitalleşme ve sürdürülebilirlik doğrultusunda dönüşen yapısını ve Horoz Lojistik'in yeni girişimlerini konuştuk.

Öncelikle sektöre giriş hikâyenizi dinleyebilir miyiz?

Çalışma hayatım, 2003 yılında ulusal bir şirketin B2B tarafında faaliyet gösteren Mercansoy isimli firmasında başladı. Orada lojistiğin başındaydım. Daha sonra 2006 yılında Türkiye'ye gelen Darty Türkiye'nin start-up ekibinde çalışmaya başladım. 2014 yılında Darty Türkiye, ülkemizdeki faaliyetlerini kademeli olarak sonlandırmaya başladı. Darty Türkiye'de, Türkiye Lojistik Operasyonu'nun başındaydım ve kuruluşundan kapanışına kadar da şirkette yer aldım.

2014 yılının ikinci yarısından sonra Simport Elektrikli Ev Aletleri'nde çalışmaya başladım. Bayi tipi perakendecilik olarak tanımlanabilecek bir mağazacılık yapısının, Türkiye Operasyonları direktörlü-

ğünü üstlendiğim süreç içinde, firmanın yeni ERP sistemine geçişi ve teknolojik dönüşümünün liderliğini üstlendim. Yaklaşık dört buçuk yıllık sürede; Simport Artı Garanti, E2E Oline Mağazacılık, Online Senetli Satış, SSH ve İhracat gibi bir çok başarılı projeyi hayata geçirdik.

Horoz Lojistik ile yollarınız dört yıl önce keşilmiş. Dört yıldır içinde bulunduğunuz kurum içinde ilk günden bugüne neler değişti? Horoz Lojistik'in size kattığı artıları sizden dinleyebilir miyiz?

Horoz Lojistik ile tanışmam aslında, Dart Türkiye'de bulunduğum 2006 yılına dayanıyor. O dönemde dağıtım ve depolama işlerimizi Horoz Lojistik yapıyordu ve ben de işim gereği şirket ile yakın temas hâlindeydim. Simport'tan ayrılmamın ardından 2018 yılının ikinci yarısında Horoz Lojistik bünyesinde İş Geliştirme ve Süreç Geliştirme departmanında çalışmaya başladım. Başlangıçta içerdeki yapıyı tanımam adına yedi ay boyunca bu bölümde çalıştım ve o süreç içinde de ekibimizle birlikte Horoz Cüzdan projesini hayata geçirdik. Geliştirdiğimiz proje sonrasında önce Müşteri Hizmetleri ve Süreç Geliştirme Direktörlüğü ardından da görevi biraz daha genişleterek Yurtiçi Dağıtım Operasyon ve Müşteri İlişkileri Direktörlüğü'nü üstlenmeye başladım. Horoz Lojistik'i müşteri gözüyle uzun zamandır tanıyordum ancak bakış açımız hizmet alan tarafta olduğumuz için daha farklıydı. Aldığımız hizmetin mutfağını daha yalın ve yönetilmesi kolay olarak görüyordum. Çalışmaya başladıktan sonra tamamen kendine özgü dinamikleri olan sofistike bir örgütlenme ile karşılaştım. Kurumun; kendi iç dinamikleri, organizasyon yapılanması, geliştirme dünyası, IT altyapısı ve müşteri tarafında yönettiği operasyonları olan çok kapsayıcı bir iş

HORUZ LOJİSTİK SADECE MÜŞTERİLERİYLE DEĞİL HİZMET SAĞLAYICILARI İLE DE MÜMKÜN OLABİLDİĞİNCE UZUN DÖNEMLİ ÇALIŞMAK İSTEYEN, TÜM PAYDAŞLARIN İŞ MODELLERİNİ VE TEKNOLOJİLERİNİ DAHA İLERİYE TAŞIMA MİSYONUNDA OLAN BİR ŞİRKET.

modeli ile yönetildiğini gördüm. Arka tarafta çok ciddi bir çalışma var. Şunu rahatlıkla söyleyebilirim, Horoz Lojistik B2C ve B2B'de teknoloji ve yetişmiş insan gücü olarak rakiplerinin çok önünde. Çünkü çok iyi bir know how, operasyon ve IT ekibi'ne sahip. Ayrıca sadece müşterileriyle değil hizmet sağlayıcıları ile de mümkün olabildiğince uzun dönemli çalışmak isteyen, tüm paydaşların iş modellerini ve teknolojilerini daha ileriye taşıma misyonunda olan bir şirket.

Yurt içinde geniş bir hizmet ağı bulunan Horoz Lojistik'in dağıtım operasyonu ve müşteri ilişkileri kısmında nasıl bir yol izleniyor? Horoz Lojistik'i rakiplerinden farklı kılan özellikler neler?

Horoz Lojistik olarak Türkiye'deki tüm il ve ilcelere teslimat yapıyoruz ancak lojistik dağıtım ağı kargo gibi olmuyor. Biz, XL dediğimiz buzdolabı, çamaşır makinesi, yatak odası takımı gibi ağır ve hacmi büyük ürünleri daha yoğun taşıyoruz. Bu hizmetleri, Türkiye genelinde yoğunluk haritası ve GSYİH gibi indikatörleri kullanarak açtığımız 34 Lojistik merkezimiz ile sunuyoruz. Şu an 34 lojistik merkezimizi yaşanan ekonomik daralmaya rağmen nasıl büyüteceğimizle ilgili çalışmalar yürütüyoruz. Dâhil edeceğimiz ilave lojistik merkezleri ile hizmet sunduğumuz coğrafyayı, daraltılmış dağıtım bölgelerine döndüreceğiz. Türkiye'deki tüm talebi ve

bu taleplere karşılık gelen ürünleri lojistik merkezlerimizden, hibrit dağıtım sistemleri ile sahiplerine ulaştırıyoruz. Bu dağıtımı yönetirken de müşterilerimize ve tüketicilerimize en iyi hizmeti sunmak için çalışıyoruz.

Müşterilerimiz bizim var oluş nedeni. Dolayısıyla bizim için çok önemli bir noktada konumlanıyor. Müşterilerimize hizmet sunarken dürüst olmaya, ne istediklerini net olarak anlamaya talep ve beklentilerini olabildiğince gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Bu doğrultuda da iş süreci boyunca neler yapılabileceğini müşteri ile net bir şekilde paylaşarak soru işaretlerini ortadan kaldırmaya çalışıyoruz. Çünkü memnuniyet, beklentilerin karşılanmasıyla doğru orantılıdır. Beklentiyi nerede oluşturduğunuz da sizin işi müşteriye doğru anlatmanız ile doğru orantılıdır. Müşteriye süreci ne kadar doğru anlatırsak o kadar iyi işler yapabiliriz. Biz işimizi bu anlayışla yapıyoruz. Bununla birlikte gelen şikâyet, talep veya öneri amaçlı çağrılarının tamamını da şirketin kendi Ticket yazılımı ile yönetiyoruz. Dolayısıyla hiçbir kayıt ya da arama, bizim tarafımızda sadece çağrı olarak kalmıyor. Ticket'a dönüşüyor ve biz de sorun üzerinde detaylı şekilde çalışarak çözüme kavuşturuyoruz. Müşterilerin hepsini dinliyor ve periyodik olarak hepsi ile toplantılar gerçekleştiriyoruz. Müşteri bizim için faaliyetimizin ticari anlamda sürdürülebilirliğini sağlayan en önemli yapı taşımız. Dolayısıyla müşteriyi dinlemeden, anlamadan doğru çözüm üretmeden müşteri ile birlikteliğinizi sürdüremezsiniz. Biz Horoz Lojistik olarak müşterinin tüketici ile arasındaki sürecin en az kontak oranı ve sıfır şikâyet ile tamamlaması için çalışıyoruz.

Horoz Lojistik, sürdürülebilirlik ekosistemi ve yeşil lojistik anlayışı içinde nerede duruyor, ne gibi çalışmalar yapıyor? Karbon emisyonu düşük bir sistem oluşması adına partnerleriniz ile iş birliği içinde olduğunuz çalışmalar var mı?

Sürdürülebilirlik denildiğinde aklımıza çevrenin korunması gelse de kavramsal olarak ekolojik, ekonomik ve toplumsal boyutları bir arada barındıran bütünsel bir yaklaşımdan bahsettiğimizin farkında olmalıyız. Bu farkındalık geleceğimiz için kritik bir önem taşıyor. Biz de şirket olarak bu kritik konuya olabildiğince eğil-

meye çalışıyoruz. Örneğin, yeni depolar yaparken depolarımızın kendi kendini besleyebilen enerji yapısına sahip olmasını istiyoruz.

Muğla'daki lojistik merkezimiz, çatısı güneş enerji panelleri ile kaplı ve şu an kendi elektriğini üretiyor. Aynı şekilde kullandığımız rota optimizasyon programları ile araçlarımızın Türkiye genelinde yaptığı kilometreleri daha da düşürerek karbon emisyonu oranını azaltıyor, yeni araç alımı veya kiralamalarında ise düşük karbon emisyon oranına sahip hibrit ya da elektrikli araçları filomuza dâhil etmeye çalışıyoruz.

Müşterilerimizi de sürdürülebilir yatırımlara destek olmaya teşvik ediyoruz. Çünkü sürdürülebilirliği sağlamak için bu konuya herkesin katkı sunması gerekiyor. Kaynaklarımız el verdiği ölçüde ve yeni yatırımlar yapıldığı oranda sürdürülebilir dönüşümü destekliyoruz. Beklentilerin karşılanabilmesi için üreticiden tüketiciye, tüm tedarik zinciri paydaşlarının süreçte dâhil olması ve doğru yapılar oluşturularak herkes ile ortak paydada buluşması gerekiyor.

Teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme lojistik sektöründe de dönüşümler yaratıyor. Sektörün geleceği ve yeni trendi olan e-lojistik ile ilgili ne düşünüyorsunuz? Horoz Lojistik özelinde dijitalleşme nasıl bir değişim yarattı?

Lojistik sektörünün, dünyayı dönüştüren dijital gelişmeler ışığında kendi dijital dönüşümü sağlamak zorunda olduğunu düşünüyorum. Biz de bu doğrultuda ilerliyoruz. Horoz Lojistik olarak dijitalleşmeyi tüm süreçlerimizin içine dâhil ettik ve etmeye de devam edeceğiz. Horoz Cüzdan, dijital planlama ile gerçekleştirilen mağaza dağıtımları, IVN ile NPS skorum , yapay zekâ destekli rota optimizasyonu, Dijital Haritalama ile kurulan adres kontrol sistemi, teslimat takibinde canlı harita desteği, müşteriye özel uyarlanabilir optimizasyon kurguları ve bunun gibi daha birçok girişimimiz bulunuyor. Bunların arasından Horoz Cüzdan, dijitalleşme yolundaki en önemli adımlarımızdan biri. Horoz Cüzdan ile tüm kontratları e-kontrat hâline getirerek hizmet alan ile hizmet verenin yüz yüze gelmesine gerek kalmayan, dijital imzalı bir kontrat sistemine dönüştürdük. Horoz Cüzdan, online bankacılıkta yapılanların benzerini sun-



duğu gibi ürünlerin taşınmasını da sağlayan bir yapı oldu. Süreci dijitalleştirmemizin yanında projemiz ile büyük oyuncular dışında orta ölçekli oyuncuların da lojistik hizmetlere daha hızlı ulaşabilecekleri bir ürün tasarlayıp sunmuş olduk. Yakın zamanda gerekli yasal düzenlemeler yapıldığında uygulamaya, kripto para ile ödeme seçeneğini de dâhil edeceğiz. Çünkü kripto para ile ödeme yapma kapasitesine sahip müşterilerimizin olduğunu biliyoruz. Şu an Türkiye'deki mevzuatlar buna uygun olmasa da biz altyapımızı şimdiden hazırladık. Yakın zaman içinde özellikle lokaldeki tüm kontrat yapımızı dijital imzalı e-kontrata çevirmek istiyoruz.

Son olarak hayata hangi pencereden bakıyorsunuz?

Hayat, bir denge işi. Hayatımızı bir bütün olarak görsek de aslında parçalardan ibaret. İş, aile ve iç benliğimiz olan bu parçalar arasında sağlam bir denge kurulduğunda, kişi hem kendi mutlu olur hem de etrafına mutluluk saçar. İnsan, zorlayıcı hırslardan uzaklaşarak bireysel mutluluğunu önceliklendirmeli, işi ve ailesi arasındaki dengeyi iyi kurmalı. Ancak o zaman hem iş hem de aile hayatında başarılı, mutlu ve kaliteli bir ömür yaşayabilir.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK BEKLENTİLERİNİN KARŞILANABİLMESİ İÇİN ÜRETİCİDEN TÜKETİCİYE, TÜM TEDARİK ZİNCİRİ PAYDAŞLARININ SÜRECE DÂHİL OLMASI VE DOĞRU YAPILAR OLUŞTURULARAK HERKES İLE ORTAK PAYDADA BULUŞMASI GEREKİYOR.

KISA KISA BİROL ZENGİN

- **İlgi duyduğunuz sporlar neler?**
Futbol ve yüzme.
- **Tuttuğunuz takım?**
Beşiktaş.
- **En son okuduğunuz kitap hangisi?**
Deli Kurt, Hüseyin Nihal Atsız / Dar Kapı, Andre Gide.
- **Mutlaka gitmek istediğiniz bir seyahat rotası var mı?**
Trans-Sibirya Ekspresi.
- **En büyük keyifleriniz neler?**
Çocuklarımla vakit geçirmek ve müzik dinlemek.

LOJİSTİK DEPOLARDA ZAMAN YÖNETİMİ

Ü

Üretimde sıkça kullanılan zaman yönetimi sisteminin, üretimin bir öncesinin ve bir sonrasının yönetildiği lojistik yönetiminde de önemi büyüktür. Özellikle depo operasyonları için yapılan benchmarking çalışmalarında zaman yönetimi temel ölçüdür. Kısacası iş süreçlerinin sürekli olarak ölçülmesi ve duyurulması, üreticilik ve iş kalitesi açısından oldukça önemlidir.

Lojistik yönetiminin en önemli konusu olan zaman yönetimi, Ford'un ilk otomobil montaj hattını kurmasından sonra görünür ve kullanılabilir hâle gelmiştir. Üretimde zamanın önemi 19. yüzyılın başında anlaşılmış ve yapılan işlerin zamanlamasının ölçülmesi, bunun verimliliğe bağlanması, hatta daha da öteye gidilerek parça başı üretime ücret ödenmesi sistemi uygulanmıştır. Daha hızlı üretimle daha fazla ücret alınmasındaki ironi, bir yandan Charlie Chaplin'in filmlerine konu olup bir komedi unsuru olarak kullanılırken diğer yandan sendikal hareketlerde ön sıraya geçen bir pazarlık unsuru olmuştur. O devirde çalışan işçilerin zaman ölçümlerine karşı büyük tepkileri olurken, bugün zaman ölçümünün iş verimini artıracığı göz önüne alınarak daha anlayışla karşılanabilmektedir.

Üretimde sıkça kullanılan zaman yönetimi sisteminin üretimin bir öncesinin ve bir sonrasının yönetildiği, lojistik yönetiminde de önemi büyüktür. Amacın tüm tedarik zincirinin yönetimi olması nedeniyle zaman ölçülmesi ve yönetimi, ürünlerin bekleme noktası olan depolar için de önem kazanmaktadır. Depolar her ne kadar ürünlerin bekleme noktası olarak statik bir anlam verseler bile içeride yapılan işleri düşündüğümüz zaman çoğu insan gücü olmak üzere, büyük bir harekete ev sahipliği yapmaktadırlar.

Depo yöneticileri, her işlemin ne kadar zamanda yapılacağını bilmek ve buna göre

insan gücü planlaması yapmak durumundadır. 3PL operatörleri verdikleri hizmeti genellikle parça başına vermektedirler. Bu hizmetin maliyet ve satış bedelinin tespitinde, o işlerin ne kadar zamanda yapıldığının da bilinmesi fiyatlandırmaya baz teşkil edecektir. Depolardan hizmet alan müşteriler depo operasyonları için pazarlık ederken; ihtiyacı olan işlerin kaç kişi tarafından, ne kadar zamanda yapılacağını bilerek pazarlık etmektedirler. Depo operasyonlarında satılan malın maliyeti içinde en büyük payı çalışanların ücretleri, yani çalışma süreleri almaktadır. Depo operasyonlarında iş gücü ihtiyacı dönemsel olarak farklılık göstermektedir. Bu nedenle mesai planlaması, fazla mesailer, ücretli veya ücretsiz izinler planlanmak durumundadır. Bu da ancak düzgün bir zaman yönetimi sayesinde gerçekleştirilebilir.

Büyük depolarda zaman analizi yapılması son derece kompleks bir iştir. İşçiler, makineler, yöneticiler deponun içinde sürekli hareket hâlinindedir. Bu da aktivitelerin ölçülmesini zorlaştırır. Bu nedenle otomatik ölçümleme sistemleri uygulamaya konulmuştur. Depolarda iş gücü planlaması ile ilgili programlar geliştirilmiştir. Depolar büyüdükçe, işçi sayısı arttıkça, ölçümlerle işçilerin katılımına daha fazla bağımlı hâle geliriz. Ölçtüğümüz, işçilerin çalışma sistemidir. Çalışanların katılımının sağlanamadığı bir zaman ölçümü başarılı olamaz. Sistemin her zaman kandırılması mümkündür. Bu ölçümlerlerin çalışanların lehine olacağını, onların çalışma koşullarını düzenleyeceğinin, iş yapma verimlerinin artacağını açıklanması şarttır. Bu noktada işverene kârlılığının artacağı, çalışanlara ise iş yapma ve ücret alma yollarında iyileştirme fırsatı sağlanacağını anlatmak zorundayız.

Çalışma zamanı içinde boşa geçen, üretken olmayan zamanın, çalışanı ve çalıştırıcıyı zarara sokacağını, üzeceğinin bir



ATILLA YILDIZTEKİN
TEDARİK ZİNCİRİ VE LOJİSTİK
YÖNETİM DANIŞMANI

ÜRETİCİLİK VE İŞ KALİTESİ
BİRBİRLERİYLE İLİNTİLİ
İKİ KAVRAM. EĞER BİR İŞ
GEREĞİ GİBİ YAPILAMİYOR,
GEREKEN İŞ KALİTESİ
SAĞLANAMIYORSA TEKRAR
EDİLMESİ GEREKMEKTEDİR. BU
DA ÜRETKENLİĞİN ÖNCELİKLI
SORUNUDUR.

şirket kültürü olarak verilmesi eğitim bölümünün işidir. Çalışanlar akşam evlerine giderken işe yaramış olmanın huzuru içinde gitmelidirler. Bu sayede ölçümlemelerin sağlıklı yapılması, planlamanın gerçek değerlere dayandırılması sağlanacaktır. Elde edilen bilgilerin işçilerle paylaşılması da katılımın sahiplenmesi ve devamının daha rahat sağlanması açısından tavsiye edilmektedir.

Üreticilik ve iş kalitesi birbirleri ile ilintili iki kavram. Eğer bir iş gereği gibi yapılmıyor, gereken iş kalitesi sağlanamıyorsa tekrar edilmesi gerekmektedir. Bu da üretkenliğin öncelikli sorunudur. Bazen kalite düşüklüğü sadece yeniden yapılması ile çözümlenemez, müşterinin kaybına, hatta sektörden atılmaya kadar gidebilir. Üretirken zamanın ölçülmesi ve planlanması sırasında kaliteyi kaybetmeyecek kadar yavaş ancak üretkenliği azaltmayacak kadar da hızlı çalışılması gerekmektedir. En hızlı çalışan işçi en çok hatayı yapacak olan işçidir. İşten ilk çıkartılacak işçi ise, en yavaş çalışan işçidir. Gerek işverenin

gerek çalışanın bu ikilemden haberdar olması ve bunu hissederek çalışması gerekmektedir.

Zaman yönetimi depo operasyonları için benchmarking çalışmalarında da temel ölçüdür. İşlerin kaç dakikada veya saatte yapıldığının parça, koli veya paket başına ölçülmesi, karşılaştırılması ve geliştirme çalışmalarının yapılmasının yanında makinelerin ve çalışanların çalışma süreleri, çalışma verimliliği gibi birim zamanda ne kadar iş yaptıkları ve çalışma hızları, yani belli bir işi ne kadar zamanda yaptıklarının sürekli olarak ölçülmesi, panolarla çalışanlara duyurulması, ödüllere konu olması veya performans değerlendirme görüşmelerinde masa üzerine konması önemli konulardır.

Her zaman söylediğimiz gibi yönetmek ancak ölçmekle mümkün olmaktadır. Ölçemediğimiz şeyi yönetemediğimiz, toplam kalitenin başlangıç mesajıdır. Ölçmek ancak elinizde referans noktası veya değerleri varsa anlamlıdır. Ölçebildiğiniz her şeyi ölçmenizi öneriyorum. Ölçümlerinizi için referansları arayınız. Rakiplerinizi, derneklerinizi, üniversitelerden bulabilirsiniz. Bulamazsanız da paniğe kapılmayın her zaman ölçtükleriniz için bir önceki ölçümünüzü referans olarak kullanma şansınız olacaktır. Başarmak için geliştirmek gerekiyor. Gelişim bir yandan rakiplerinizin önünde olmak olduğu kadar, aynı zamanda bir an önce olduğunuz noktadan daha iyi bir yerde olmak değil midir? Ben başkalarının ne yaptığını, yarış yapmak için takip etme taraftarı değilim. O bize sadece hangi kategoride yarıştığımızı göstermeli. Gerçek yarış kişinin kendisi ile yaptığı yarış olmalı. İnanıyorum ki bir yarış birinci bitiren kişinin aldığı zevkten daha önemlisi insanın kendi rekorunu kırmasıdır. Yeni rekorların sizler için olmasını diliyorum.



21. YÜZYILIN CAZİBE MERKEZİ

KANADA

DÜNYANIN SEKİZİNCİ BÜYÜK EKONOMİSİ KANADA, YÜZÖLÇÜMÜ BAKIMINDAN DÜNYANIN İKİNCİ BÜYÜK ÜLKESİ OLMA ÖZELLİĞİ TAŞIYOR. KİŞİ BAŞINA DÜŞEN GELİRDE 17., İNSANİ GELİŞME ENDEKSİ'NDE İSE 16. SIRADA YER ALAN ÜLKE, DÜNYADA EN ÇOK GÖÇ ALAN ÜLKELERİN BAŞINDA GELİYOR. EKONOMİK DENGİ SAĞLAMAK AMACIYLA NİTELİKLİ GÖÇMENLERE KUÇAK AÇAN KANADA'NIN, 2022 VE 2023 YILLARINDA 832 BİN GÖÇMENE DAHA KAPILARINI AÇMASI BEKLENİYOR.



Amerika kıtasının en kuzeyindeki Kanada, dünya üzerinde 9,98 milyon kilometrelik bir alanı kaplıyor. Kuzey Amerika Kıtası'nın neredeyse yarısını kaplayan Kanada, 10 eyalet ve üç bölgeden oluşuyor. En büyük üç kenti Toronto, Montreal ve Vancouver olan ülkenin başkenti ve dördüncü büyük kenti yaklaşık 1,4 milyon insanı bandıran Ottawa. Doğusunda Atlas Okyanusu, batısında Pasifik Okyanusu, kuzeyinde Alaska Kuzey Buz Denizi, güneyinde Amerika Birleşik Devletleri (ABD) bulunan ülke, dünyanın en uzun kara sınırına sahip. Ayrıca 200 bin kilometrelik sahili ile dünyanın en uzun sahil şeridini içinde bulunduran ülke topraklarının çoğunluğuna ormanlar hâkim.

1534-1536 yılları arasında Saint-Laurent Körfezi'ne girerek bugünkü Montreal'a ve Québec'e kadar ilerleyen Fransız denizci Jacques Cartier tarafından keşfedilen Kanada toprakları, keşfedildikten hemen sonra Fransız topraklarına dâhil oldu. 1629'da İngilizlerin eline geçen Kanada'yı, Fransa 1632'de tekrar geri almayı başardı. Böylece 16. yüzyıldan itibaren Atlantik kıyısında, Britanyalı ve Fransız keşif seferleriyle ilk koloniler kurulmaya başlamış oldu. 18. yüzyılda ise Fransa ve İngiltere ile arasında yapılan anlaşmayla Kanada, İngiltere'ye bırakıldı. Ülke ayrıca İngiltere Kraliçesi İkinci Elizabeth'i de kraliçe olarak kabul ediyor. Günümüzde anayasal monarşi ile yönetilen Kanada, 1867'de kabul edilen Konfederasyon Yasası ile kurulan bir federasyon olarak varlığını sürdürüyor. Bugün dünyanın sekizinci büyük ekonomisine sahip ülke; kişi başına düşen gelirden 17., İnsani Geliş-

me Endeksi'nde ise 16. sırada yer alıyor. Dünyada en çok göç alan ülkelerin başında gelmesiyle dikkatleri üzerine çeken Kanada, ekonomik denge sağlamak amacıyla nitelikli göçmenlere kucak açıyor.

DÜNYANIN EN BÜYÜK SANAYİ GÜÇLERİNDEN BİRİ

Yeterli iş gücünü sağlayan nüfus artışı, tabii kaynakların bolluğu, yeterli enerji kaynağı ve yabancı sermayenin ülkeye akışı gibi faktörler, ülkenin dünyanın en büyük sanayi güçlerinden biri olmasını sağlıyor. Çelik, tarım makineleri, ulaştırma malzemesi, kâğıt, kimya ve gıda sanayisi ülkenin en gelişmiş sanayi dalları arasında. Ontario eyaleti imalatın yüzde 40'ını, Québec eyaleti ise yüzde 25'ini gerçekleştiriyor. Otomobil ve yedek parça ihracatı ise bütün ihracatının yüzde 25'ini oluşturuyor. Sanayinin gelişmesinde ülkenin sahip olduğu enerji kaynaklarının rolü büyük. Altın, nikel, uranyum, elmas ve kurşun gibi doğal kaynakları bulunan olan Kanada, aynı zamanda dünyanın en büyük ikinci petrol rezervini de sınırları içinde barındırıyor. Dünyanın en büyük ticaret ülkeleri arasında gösterilen ülke, ticaret hacmi bakımından ABD, Almanya, İngiltere ve Fransa'dan sonra dünyada beşinci sırada yer alıyor. En fazla ihracatı ABD, İngiltere ve Japonya'ya yapan Kanada, en fazla ithalatı da yine bu üç ülkeden yapıyor.

Doğusu ve batısının büyük okyanuslarla çevrili olması ve büyük göllerinin bulunması sebebiyle balıkçılığın çok gelişmiş olduğu Kanada, balık ihracatında Japonya ve Norveç'ten sonra dünyada üçüncü sırada yer alıyor. Ülkenin büyük ve modern



balıkçı filosuyla büyük oranda som, morina, borlam, ringa ve sardalya gibi balıklar avlanıyor. Kanada'da ulaşım ise 120 bin kilometre uzunluğunda demiryolu ve 280 bin 251 kilometrelik kara yolu ile sağlanıyor. Demiryollarının yarısı devlete, diğer yarısı özel sektöre ait olarak faaliyet gösteriyor. İki tarafı denizlerle çevrili olan Kanada'nın deniz ulaşımı da oldukça gelişmiş durumda. Dünyanın en büyük su yollarından biri olan ve büyük göller bölgesinde bulunan St. Lawrence su yolu, gölleri ve kanalları denize birleştiriyor.

NÜFUSU HIZLA YAŞLANIYOR

Nüfusun dörtte üçünün güney sınırına yakın bölgelerde yaşadığı Kanada, dünyada en çok göçmen alan ülkelerin başında geliyor. Ülkede yeni doğanların sayısı 15 yıl geriden gelirken ülke nüfusu da hızla yaşılanıyor. Önümüzdeki 20 yıl içinde, Kanada'nın 65 yaş ve üstü olan yaşlı nüfusunun yüzde 68 oranında artması öngörülüyor. Bu yaş grubundaki insan sayısının 2037 yılında 10,4 milyona ulaşacağı tahmin ediliyor. Verilere göre, Kanada nüfusunun yüzde 19'u 65 yaş ve üzerinde. Nüfusun yüzde 22'si de insanların emekli olmaya hazırlandığı 55 ile 64 yaş grubunda bulunuyor. Ülkede doğurganlık oranı ise çok düşük. Doğan çocuk sayısı, nüfusu sabit tutmak için gereken 2,1'lik yenileme oranının oldukça altında. Bu noktada ekonomik zorlukların dengelenmesi için nitelikli göçmenlere kucak açan Kanada'nın, 2022 ve 2023 yıllarında 832 bin göçmene kapılarını açması bekleniyor.

TÜRKİYE VE KANADA İLİŞKİSİ

Türkiye ve Kanada arasındaki ilişki uzun bir geçmişe sahip olsa da bağları son yıllarda arttı. G20, NATO, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Örgütü, Birleşmiş Milletler ve Dünya Ticaret Örgütü üyesi olan iki ülkenin ilişkileri adına bu topluluklar büyük önem arz ediyor. Üyesi oldukları ortak topluluklar dışında daha birçok ortak bağları bulunan iki ülke, Avrupa, Orta Doğu ve Orta Asya'daki barış ve istikrar için aynı hedef doğrultusunda iş birliği içinde çalışıyor. 1993 yılında, iki ülke arasında Parlamentolararası Dostluk Grubu oluşturulma çalışmaları başlamış ve Kanada Parlamentosu'ndaki ilk Türkiye-Kanada Dostluk Grubu 1996 yılında oluşturulmuştur.

Türkiye, Kanada'nın 34. büyük ticaret ortağıdır. Ülkemizin Kanada'ya ihracatının yüzde 85'i sanayi, yüzde 15'i tarım ürünlerinden oluşuyor. İkili ticaret hacmimiz 2019 yılında 2,46 milyar dolar olurken 2020 yılında ise COVID-19 salgını nedeniyle 1,761 milyar dolara gerilemiştir. Ülkemizde yatırımları bulunan Kanada sermayeli şirket sayısı hâlihazırda 377'dir. Yatırımların da genellikle enerji, madencilik, bilişim teknolojisi ve altyapı alanlarında seyrettiği görülüyor. Ülkemizin Kanada'daki yatırımları ise 2002-2020 döneminde 114 milyar doları bulmuştur.



GSYİH
1,9
TRİLYON DOLAR



KİŞİ BAŞI GSYİH
49,222
MİLYON DOLAR



NÜFUS
38,2
MİLYON



İŞSİZLİK ORANI
%7,4



İTHALAT
480
MİLYAR DOLAR



İHRACAT
485,7
MİLYAR DOLAR



YÜZ ÖLÇÜMÜ
9.984,670
KM2



**DÜNYANIN EN BÜYÜK
TİCARET ÜLKELERİ
ARASINDA GÖSTERİLEN
KANADA, TİCARET HACMİ
BAKIMINDAN ABD,
ALMANYA, İNGİLTERE
VE FRANSA'DAN SONRA
DÜNYADA BEŞİNCİ SİRADA
YER ALIYOR.**

Dışarıdan alınan göçün, doğan bebek açığını kapatmaya ve ortaya çıkan toplumsal yaşlanmayı telafi etmeye yardımcı olduğu düşünülse de uzmanlara göre, bu çabalar gelecek adına yetersiz kalıyor. Yüksek yaşam standardı ve yüksek ekonomik koşullar sebebiyle cazibe merkezi olma özelliğini hiç kaybetmeyen Kanada'ya birçok yoldan göçmenlik başvurusu yapılabiliyor. Başvuruları çevrim içi ortamda alan Kanada, Aile Birleşimi Vizesi, Girişimci Göçmenlik Programı, Yatırımcı Göçmenlik Programı ve Express Entry gibi başvuru çeşitleri sunuyor. Bu başvuru çeşitlerinin dışında kendi işini yapan kişilere de göçmen olma şansı tanıyan Kanada, göçmenlik başvurusu yapan kişilerden Fransızca ya da İngilizce dil yeterliliği istiyor. Göçmenlik başvurusunun başarıya ulaşması ve davet mektubu alınabilmesi ise Kanada göçmenlik testinden alınan puanlara göre belirleniyor.

İKİ RESMİ DİLİ BULUNUYOR

Oldukça şehirleşmiş bir ülke olan Kanada'nın nüfusunun üçte ikisinden fazlası şehirlerde yaşıyor. Ülke nüfusunun büyük bir bölümünü yüzde 43 oranında Britanya asıllı Kanadalılar, yüzde 31 oranında ise Fransız asıllı Kanadalılar oluşturuyor. Nüfusun kalan diğer kısmı yakın tarihte Avrupa'dan göçlerle gelenlerden oluşuyor. Almanlar, Ukraynalılar, İtalyanlar, Macarlar, Kızılderililer ve Eskimolar bütün nüfusun yalnızca yüzde 1'ini teşkil ediyor. "Resmi Diller Yasası" altında hem İngilizce'yi hem de Fransızca'yı resmi dili olarak kabul eden Kanada'da ülke nüfusunun yüzde 60'ı İngilizce'yi, yüzde 20'si Fransızca'yı resmi dili olarak kabul ediyor.

Parlamentoda ya da parlamento tarafından kurulan herhangi bir mahkemede her iki resmi dilde de işlem yapılabilir. Ayrıca federal devletten, iki resmi dilde de hizmet alınabiliyor.

2 BİNE YAKIN ÇİFTLİKTE KÜRK HAYVANI YETİŞTİRİLİYOR

Son derece zengin tabii kaynakları bulunan Kanada'nın geniş alanlara yayılan verimli toprakları, balıkçılık sahaları ve çeşitli maden yatakları temel geçim kaynaklarını oluşturuyor. Topraklarının yüzde 8'i tarıma elverişli olan ülkede, iş gücünün yüzde 10'u bu kesimde çalışıyor. Ülke, buğday ihracatında ise ABD'den sonra dünyada ikinci sırada. Hayvancılığın da önemli gelir kaynakları arasında yer aldığı ülkede, en çok yetiştirilen hayvanlardan biri sığır. Kürk üretimi için 2 bine yakın çiftlikte vizon, tilki, su samuru, şinsila gibi hayvanların yetiştirildiği biliniyor. Orman sanayisinin de gelişmiş olduğu Kanada'da, kâğıt hamuru üretimi önemli ihracat kalemlerinden birini oluşturuyor. Ülkede, yılda 10 milyon tondan fazla gazete kâğıdı üretiliyor. Bu da dünya imalatının yaklaşık olarak yarısına denk geliyor. Bunun büyük kısmı ise ABD'ye ihraç ediliyor.

CHURCHILL'DEN KUZEY IŞIKLARI İZLENEBİLİYOR

Kanadalılar doğal çevrelerinin korunması konusunda oldukça hassas davranıyor. Ülkenin her eyalet ve bölgesinde yerleşmiş toplam 42 adet doğal park ve doğal park rezervi var. Ülkede 2 binin üzerinde eyalet parkı, kır alanı ve ekolojik rezerv olarak ayrılmış alan mevcut. Kanada'nın en eski ulusal parkı olan Banff Ulusal Parkı ise hem turistik açıdan hem de Kanadalılar arasında çok popüler. Çeşitli aktivitelerin yapılabildiği park alanı, Kanada'nın kış turizmi için kullandığı gözde mekânlardan. Kanada'nın en çok turist çeken diğer adresi ise Ontario'daki ünlü Niagara Şelalesi. Görüntüsüyle büyüleyen şelale, her yıl 12 milyonun üzerinde ziyaretçi ağırlıyor. Üç şelaleden oluşan Niagara, yarım dakika da 168 bin metreküp su akışıyla ülke için elektrik üretimi de sağlıyor. Kanada ziyaretçilerini büyüleyen bir diğer görsel şölen ise Churchill şehrinde izlenebilen kutup ışıkları. Dünyada kuzey ışıklarının izlenebildiği en iyi noktalardan biri olan bu bölgede, Kanada'nın kutup ayılarını ve kuzey ışıklarını görmek mümkün.





“POPÜLERLİK UĞRUNA MODA AKIMLARINA UYMUYORUZ” İNCESAZ

“İNCESAZ OLARAK POPÜLER OLMAK İÇİN HİÇBİR ŞEY YAPMADIK, 25 SENEDEN SONRA DA YAPMAYI DÜŞÜNÜYORUZ. BİZE EN ÇOK SORULAN SORULARDAN BİRİ, ‘SİZ POPÜLER OLMAK İSTEMİYOR MUSUNUZ?’ OLUYOR. NEDEN POPÜLER OLMAK İSTEMEYELİM, İSTİYORUZ TABİİ Kİ. AMA KENDİ ŞARKILARIMIZI, KENDİ TÜRKÜLERİMİZİ YAPARAK BUNU SAĞLAMAK İSTİYORUZ. HİÇBİR ZAMAN MODA AKIMLARI DOĞRULTUSUNDA MÜZİK YAPMADIK, YAPMAYACAĞIZ DA.”

Aşk Bitti, Bahriyeli, Fırar, İstanbul’a Dair, Geçsin Günler ve daha nice eser ile 25 yıldır kalplere dokunuyor İncesaz. Zamansız müziği ile popüler akımların etkisine girmeyen grup, çizgisini hiç bozmadan dinleyici kitlesini her geçen gün büyötmeye devam ediyor. Grubun üyelerinden Murat Aydemir İncesaz’ı, “Kendi müziğini yapan, kendi üreten, diğer müzik tarzlarına benzemeyen ama birçok tarzdan etkilenecek bunu kendi müziğinde eriten bir grup.” şeklinde tarif ediyor. Ezgi Köker, Bora Ebeoğlu, Cengiz Onural, Taner Sayacioğlu, Murat Aydemir, Türker Çolak, Volkan Hürsever ve Emre Erdal’dan oluşan grup, Türk müziğine farklı bir soluk getirerek birçok insanı etkiledi. İncesaz’ın 25 yıldır başarılı ve sağlam adımlarla ilerleyen müzikal yolculuğunu, günümüz müzik dünyasında durduğu yeri ve kapsayıcı müzik tarzının sırlarını, grubun üyelerinden Ezgi Köker ve Murat Aydemir ile Pencere dergisi için konuştuk.

Türk müzik tarihine eşsiz ezgiler ve izler bırakan İncesaz, bu yıl 25’inci yaşını kutladı. Müzik grubu yürötmek zor, zaman içinde fikir ayrılıkları yaşanabiliyor. Bu yolculukta sizin bir arada kalıp başarıyla üretmeye devam etmenizın sırrı nedir?

M.A: Yani aslında biz de zorlandık ve kurulduğumuz gibi de devam etmedik. Bu 25 sene içinde İncesaz da değişti. Enstrümanistler de solistler de değişti. Değişmeyen çok az insan olduğu için de Cengiz Onural, Taner Sayacioğlu ve ben İncesaz’ın kurucu üyeleri gibi düşünölüyor genelde. Bence bu noktada İncesaz’ın yolculuğunun uzun soluklu olmasının sebebi Cengiz Onural’ın ve benim bu işi devam ettirme azmi ve sevgisinden geliyor diyebilirim. Ve tabii aramıza katılan

arkadaşlarımız da hep bu bizimle aynı duyguyu paylaşan insanlardı. Bizim içimizden ayrılan insanların da birçoğu ile hâlâ görüşüyoruz. Yani öyle küslük, kırgınlık, dargınlık olmadan dostça yaşıyor ayrılıklarımız. Ama İncesaz’a giren de bir 10-15 sene ayrılamıyor gruptan.

Geleneksel müzikle batı armonisini birleştiren bir müzik türü benimseyen İncesaz’ın tarzını nasıl bir noktada konumluyorsunuz? Dinleyende yaratmak istediğiniz his ve sizi farklı kılan nedir?

E.K: Bildiğim kadarıyla İncesaz kendini ne Klasik Türk müziğinde konumladırıyor ne de pop müziğin kalıplarına sokuyor. Fakat İncesaz’ın müziği, Klasik Türk müziğinden şevk alıyor, besleniyor ve o makamlara değiniyor. Hatta çok da güzel kullanıyor onları. İşte bu armonilerle birlikte de müziğini zenginleştiriyor. Bu manada, muhakkak daha öncesi vardır ama tarz olarak ilk kez dinlediğim için İncesaz’ın iki müziği birleştirme tarzına hayran kalmıştım. Bir de tabii sözlü müziği buna dâhil etmeleri çok güzel ve özel bir şey. Çünkü yalnızca saz eserlerinde bunu yapan çok var ancak İncesaz bu anlamda nadir bir iş yapıyor.

M.A: İlk albümlerimiz çıktığında şöyle bir sıkıntı yaşadık. Büyük müzik marketlerde müzik türlerine göre ayrı stantlar oluştu-

İNCESAZ DİSKOGRAFİSİ

Güzel Günler / 2022
Peşindeyim / 2017
Geçsin Günler / 2014
Yollar / 2011
Kalbimdeki Deniz / 2009
Elif / 2007
Mazi Kalbimde / 2005
İstanbul’a Dair / 2004
Eylül Şarkıları / 2002
Eski Nisan / 1999

İNCEAZ OLARAK
SİYASET KONUŞMADAN,
POLİTİK OLAYLARA
GİRMEYEN BİR ŞEYLERİ
İFADE ETMEK DE
İSTİYORUZ. ZATEN
SİYASET SEVEN BİR GRUP
DA DEĞİLİZ.

rumuştu. O dönemlerde herkes bize, "Sizin albümünüzü hangi bölüme koyalım?" diye soruyordu. Albümlerimiz bir süre Klasik Türk müziği arşivlerinin içinde yer aldı ama sonra İncesaz diye bir tarz oluştu. Dinleyicilerin bu müziği sevmesiyle İncesaz ve bu tarzda müzik yapan grupların sayısı artmaya başladı. Sonrasında da müzik marketlerde bu tarza özel stantlar oluşmaya başladı ve insanlar da orayı doldurdu. İncesaz bugün; kendi müziğini yapan, kendi üreten, diğer müzik tarzlarına benzemeyen ama birçok tarzdan etkilenecek bunu kendi müziğinde eriten bir grup.

Grubun dinleyici kitlesi açısından oldukça geniş bir yelpazesi bulunuyor. Küçükten büyüğe uzanan ve farklı düşüncelere sahip kişilere hitap eden kapsayıcı bir müzik yapıyorsunuz? Ülkemizde keskin ayrışmaların olduğu, kutuplaşmaların arttığı böyle bir dönemde kapsayıcı olmak nasıl hissettiriyor, bunun sırrı sizce ne?

M.A: Biz İncesaz olarak siyaset konuşmadan, politik olaylara girmeden bir şeyleri ifade etmek istiyoruz. Elbette he-

pimizin ideolojik görüşleri var ama biz grup içinde bu tarz konuları konuşmuyoruz. Zaten siyaset seven bir grup da değiliz. Konserlerimize 7'den 77'ye her kesimden, her dinden, her dilden insan geliyor ve orada İncesaz severler olarak farklı bir atmosfer oluşuyor. Açıkçası biz bu hâli yaratmak için özel bir çaba sarf etmedik. Şarkı yazdık, beste yaptık ve insanlar da bunları sevdi. Aramızda müzik üzerinden bir sevgi bağı kuruldu. Bu sevgi kendi kendine oluştu ve bizim de İncesaz olarak en çok iftihar ettiğimiz şey bu. Bugün en keyifli anları bile paylaşmak insanlar için çok uzak bir kavram olmaya başladı. Bu sebeple hem Türkiye'nin hem de dünyanın müzik gibi birleştirici gücü yüksek olan şeylere çok ihtiyacı olduğunu düşünüyorum.

E.K: Sevgiye çok ihtiyacımız olan bir dönemdeyiz. Ama bir o kadar da korkuyoruz sevmekten, seilmekten. Müzikte bunu yapmamamız gerektiğini düşünüyorum. Siyaseti ya da kutuplaştırıcı etkenleri müzikten uzak tutmalıyız. Biz de böyle bir müzik de yapmıyoruz zaten. İncesaz'ın bu anlamda hiçbir yere çekilebilecek bir tarzı yok. Bizi birleştirenin de bu sevgi olduğunu düşünüyorum.

İncesaz'ın çeyrek asırlık yolculuğu süresince müzik dünyasında birçok şey değişti. Dijital ile birlikte çevrim içi müzik platformları da arttı. Bu süreçte Türk dinleyicisinin alışkanlıkları ve müzik reflekslerinde nasıl bir değişim gözlemlediniz? Sizce dinleyiciler günümüzde müzik konusunda nasıl bir beklenti içinde?

M.A: Ben dijital dönüşümün, hem tüm müzik sektörüne hem de İncesaz'a olumlu bir etki olduğunu düşünüyorum. Çünkü bizim albümlerimiz eski Türkiye koşullarında ne yazık ki her yere ulaşamıyordu. Örneğin, önceki dönemlerde bir pop sanatçısının albümü yayımlandığında, ertesi gün bütün Türkiye'de bulunabiliyordu. Ancak İncesaz için durum aynı olmuyordu. Anadolu'dan albümlerimizi almak isteyen ama ulaşamayanlardan mektuplar gelirdi bize. Şimdi baktığımda ise daha geniş kitlelere daha hızlı şekilde ulaşabildiğimizi görmek beni mutlu ediyor. Evet, artık eskisi gibi albümleri elimize

alıp fiziki olarak okuyamıyoruz, fotoğraflarına bakamıyoruz ama ulaşılabilirlik açısından dijital dönüşüm çok iyi oldu.

E.K: Bugün, dijital müzik platformları sayesinde herkes yaptığı müziği çok geniş kitlelere ulaştırabiliyor. Evden kayıt yapıp paylaşanlar da var. Bu noktada da dinleyicinin seçici olması gereken bir ortam oluştu artık. Bunun dinleyiciye ait bir sorumluluk olduğunu düşünüyorum.

Bugün piyasada var olmanın sırrı popülerlik olarak görülüyor. Hayat gibi müzikteki değişkenler de çok hızlı bir sirkülasyon içine girmiş durumda ve bu akış içinde siz gayet sakin adımlarla, ilerliyorsunuz. Kalıcı olmanın popülerlik demek olmadığını herkese gösteren İncesaz, popüler kültüre karşı çizgiyi hiç bozmadan ilerlemeyi nasıl başarıyor?

M.A: Biz İncesaz olarak popüler olmak için hiçbir şey yapmadık, 25 seneden sonra da yapmayı düşünmüyoruz. "Siz popüler olmak istemiyor musunuz?" bize çok sorulan bir soru. Neden popüler olmak istemeyelim, istiyoruz tabii ki. Ama kendi şarkılarımızı, kendi türkülerimizi yaparak bunu sağlamak istiyoruz. Popüler olmak uğruna moda akımlarına uymuyoruz. Hiçbir zaman moda akımları doğrultusunda müzik yapmadık, yapmayacağız da.

İncesaz'ın müzikal yolculuğunda kadın solistlerde çeşitli dönemlerde bayrak değişimleri yaşandı. Ezgi Hanım, İncesaz'ın solist bayrağını devralmak nasıl bir duygu ve beraberinde hangi sorumlulukları getiriyor?

İncesaz ile ortaokul yıllarımda tanıştım. O dönem ikinci albümünü çıkaran İncesaz, benim de hayranı olduğum Melihat Gülses ile çalışmaya başlamıştı. Sonraki dönemlerde de Aşkın Nur Yengi, Sezen Aksu, Dilek Türkan gibi çok değerli kadın solistlerle çalıştılar. Şu anda bu bayrağı devralmanın gururunu yaşıyorum. Böylesine zengin solist geçmişine sahip ve başarılı bir grup ile birlikte çalışmak elbette beraberinde büyük bir sorumluluk da getiriyor. Doğru bir karar verdiklerini onlara hissettirmek benim için önemli. Ayrıca onlarla çalışmak çok keyifli.

İncesaz öncesi ve sonrası olarak baktığınızda müzikal yolculuğunuzu nasıl değerlendiriyorsunuz?

İncesaz öncesinde de müzikal anlamda iyi bir eğitim ve kariyere sahiptim ancak İncesaz ile birlikte sahne performansı açısından büyük bir gelişme kaydettim. Çok fazla konser verdik, çeşitli ülkelerde ve Türkiye'nin pek çok şehrinde sahne aldık. Bu yoğun konser programı, müzikal gelişime büyük katkı sağladı. Benim için çok büyük bir sahne birikimi oldu. Bunun yanı sıra enstrümantal alt yapısı sağlam bir grup olan İncesaz ile aslında enstrümanın da bir solist olduğunu daha net idrak etmiş oldum. Hepimiz grupta birer solistiz. Benim için her anlamda güzel bir birliktelik oluyor. Umarım uzun süre birlikte çalışmaya devam ederiz.

KISA KISA

Başucu kitabınız?

E.K: Kurtlarla Koşan Kadınlar.

M.A: Mesnevi'den Hikâyeler.

Tekrar tekrar izlediğiniz bir film?

E.K: Şeytanın Avukatı.

M.A: Sevginin Bağladıkları ve Corelli'nin Mandolini.

İzlemeyi sevdiğiniz bir aktör ya da aktris?

E.K: Kate Winslet.

M.A: Uğur Yücel ve Jack Nicholson.

En merak ettiğiniz şehir?

E.K: Zanzibar.

M.A: Floransa.

Dinlemeyi sevdiğiniz müzik türü?

E.K: Caz.

M.A: İran ve Hint müziği.

Aynı sahneyi paylaşmak istediğiniz sanatçı?

E.K: Yorgo Dalaras.

M.A: Yorgo Dalaras.

En favori İncesaz şarkınız?

E.K: Firar.

M.A: Aşk Bitti.

“BEN HEP ÖTEKİ İLE İÇ İÇE OLDUM”

Üç kuşak, beş yazar ve edebiyatın farklı türlerinde eserler vermiş bir aile... Bener ailesinin üçüncü kuşak temsilcisi Yiğit Bener, yazar bir ailenin içine doğmuş. Tıpkı ailenin diğer yazar üyeleri gibi edebiyatın farklı türlerinde eserler veren Yiğit Bener, aynı zamanda Fransızca'dan Türkçeye çevirdiği eserlerle de çeviri edebiyatımıza katkı sunmaya devam ediyor. Yazmaya uzun zaman önce başlasa da ilk eseri 2001 yılında yayımlanan ve o günden bu yana da edebiyat dünyasına özgün eserler kazandıran Bener ile yazarlık hikâyesi, Yazınsal Akrabalıklar Projesi ve edebiyat dünyasına dair pek çok konuyu Pencere dergisi için konuştuk.

Edebiyatın farklı türlerinden eserler veren bir ailede büyümenize karşın yazmaya geç başlıyorsunuz. Sizi yazmaya iten dürtü neydi? Neden mi geç başladım? Kimbilir, belki jeton geç düştü ya da çok tembelim... Şaka bir yana, yazarlık aslında içine doğduğum bir ortamdı: Babam Erhan Bener ve amcam Vüs'at O. Bener daha o zamanlarda isim yapmış edebiyatçıları, dayım Fikret Otyam da ünlü bir gazeteci, röportaj kitapları vardı. Yani yazmak, kitaplarla içiçe yaşamak, eşyanın tabiatı kadar doğaldı bizim ailede. Çocukluğumda en büyük eğlencem zaten kitap okumaktı: O zamanlar ne bilgisayar oyunları ne de internet vardı. Siyah-beyaz televizyonla bile ancak ortaokulda Fransa'ya gidince tanışabildim. Yazmaya yönelik ilk hevesim, 5-6 yaşlarımdayken babamın bana bir matbaacılık oyuncağı almasıyla başladı diyebilirim. Öte yandan, önümde babam ve amcam gibi iki dev yazar, yani aşılmaz bir çita dururken, gençlik yıllarımda ciddi ciddi edebiyata yönelmem pek söz konusu olamazdı. Üniversite çağına geldiğimde, kendi yolumu bulabilmek için daha farklı bir yöne evrilmem gerektiğini düşündüm ve tıp oku-

maya karar verdim. Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesinde son sınıfa geldiğimde 12 Eylül 1980 Darbesi oldu. Siyasi faaliyetlerim nedeniyle hakkımda açılan dava ve tutuklama kararından ötürü on yılını ailemden uzakta, Belçika ve Fransa'da geçirdim. Bu dönemde yazı dürtüsü daha çok siyasi içerikli makalelere yönelmişti; gazetecilik ve yayıncılıkla da uğraştım. Öte yandan, hem o dönemin tek iletişim kanalı olan mektuplar aracılığıyla hem de daha yoğun, bilinçli okumalar sayesinde edebiyatla, özellikle de ailemin yazarlarıyla daha farklı bir bağ kurdum. Örneğin babamın en sevdiğim romanlarından biri olan Böcek'i Fransızcaya çevirdim. İlk gerçek yazı edimim buydu diyebilirim. Daha sonra denemeler de yazdım, Türkçeye doğru edebi çeviriler yaptım. İlk kurgu metnimi Türkiye'ye döndükten sonra 1991'de yazdım, ardından ilk romanımı yazmaya niyetlendim... Gelgelelim, tamamlayıp gün ışığına çıkarmaya cüret edebilmem için çok çalışmam gerekiyordu, epey zaman aldı: Bu ilk kitabım ancak 2001 yılında yayımlandı. Sonra gerisi geldi.

Bir dönem, iki dilli olmanın dezavantajlarını yaşadığınızı söylemişsiniz. Birden fazla dil bilmek ve bu dillerde düşünebilmek yazınsal sürecinizi nasıl etkiliyor?

Çocukluğum Fransa ve Türkiye arasında geçti: Beş yaşımdayken babamın görevi nedeniyle üç yaşlığına Paris'e taşındık, dolayısıyla okuma ve yazmayı Türkçeden önce Fransızca öğrendim... Ama ilkokulu Ankara'da bitirdim. Sonra yine dört yıl Paris, tekrar Ankara. Bu süreçte çift ana dilli oldum ama o dönem hangi ülkede yaşıyorsa, o ülkenin dili ön plana çıkıyordu. Her yer değişiminde hem dil açısından hem kültürel olarak uyum sorunları yaşıyordum. Örneğin ciddi edebiyat eserlerini ortaokul-lise bir döneminde Fransa'dayken okumaya başladım... Ama hep Fransızcalarından!

İKİ ANA DİLLİ OLMANIN HAYATA FARKLI PENCERELERDEN BAKMA VE FARKLI BAKIŞ AÇILARINA SAHİP OLMA İMKÂNI TANIDIĞINI BELİRTEN YİĞİT BENER, “İKİ ANA DİLLİ OLUNCA ÖTEKİ OLANI, ÖTEKİNİN NASIL BAKTIĞINI, NASIL YAŞADIĞINI, NASIL HİSSETTİĞİNİ, NE DÜŞÜNDÜĞÜNÜ ÖĞRENİŞ OLUYORSUNUZ. BU DA YAZINSAL SÜRECE DERİNLİK KATILIR.” DİYOR.

YİĞİT BENER



Türk edebiyatıyla, hatta babamla amcamın yapıtlarıyla bile ancak daha ileri yaşlarda bağ kurabildim.

Aslında başka bir dilde yazılmış eserleri çeviri aracılığıyla okumak bile insanı daha kapsamlı düşünmeye yöneltiyor: “Ötekinin” hayata nasıl baktığını, nasıl yaşadığını, nasıl hissettiğini, neler düşündüğünü öğreniyorsunuz ve bu bakış insanı zenginleştiriyor. İki ana dilli olmak ise buna bir tür artı değer katıyor, çünkü o zaman okuduklarınızı ya da tanık olduklarınızı ötekinin dilinin içinden hissedebiliyorsunuz: O kültür bir bakıma size doğrudan nüfuz ediyor, içselleştiriyorsunuz. Tabii iki dil ve kültüre hakimiyeti eş değer oranda geliştirmeyi, yani ikisine de aynı mesafeden bakabilmeyi başarmak kaydıyla...

Çevirmenlik mesleğinin bu alanda bana çok faydası dokunduğunu düşünüyorum. İki dil ve kültür arasında köprü vazifesi görürken, her ikisini de daha derinden keşfediyorsunuz. Zaten Nurullah Ataç, “Çeviri yaparken bile aslında insan kendi dili için çalışır” der: Bir yazarın kendi dilinin ve kültürünün ifade imkânlarıyla yarattığı bir eseri eş değer bir eser yaratarak öteki dile aktarabilmeniz için, orijinal dildeki zenginliği de çeviri yaptığınız dile aktarabilmeniz, onu dölleyip dönüştürmeniz gerekiyor.

Kaleminizden dökülenler eleştirel bir duvarın üzerinde yankılanan hayattan uyarlanmış hikâyeler. Bu, hayatla bir barış anlaşması mı yoksa ona, haksızlıklarına ya da eşitsizliğine karşı bir savaş mı?

Kuşkusuz her yazarın hayata bakışı ve düşünceleri açık ya da örtük biçimde eserlerine yansır. Benim durumumum özelliği şu: Yirmi yılı aşkın bir süre Marksizmi referans alan siyasi hareketlerde fiilen yer aldım, yönetici kademelerde sorumluluk da üstlendim. Edebiyatçı kimliği mi öne çıkararak 2002’den beri faal siyasetten çekildim ama düşünsel çerçevem özünde değişmedi.

Hatta toplumsal yapıya yönelik eleştirilerim gençlik yıllarıma kıyasla keskinleşti. O zamanlar kitabı ya da afaki bilgileri temel alıyordum, oysa bugün hayat tecrübem ve gözlemlerim düşüncelerimi pekiştirdi: Toplumsal düzene isyanım, kitaplarımın içeriğine yansıyor kuşkusuz.

Öte yandan, siyasi makalelerden farklı olarak, edebi metnin derdi ve işlevi yalnızca var olanı eleştirmekten ibaret değildir. Edebiyatçı, kendi dar varoluşunun ve toplumsal kimliğinin ötesinde, yaşamı tüm yönleriyle anlama çabası içindedir. Bu farklı, daha bireysel bir işlevdir.

Edebi bir metni kaleme alırken benim derdim, tüm egemen söylemlerden (muhalif söylemler dahil olmak üzere) bağımsız olarak, yani bireysel duyarlılığımın ve donanımımın izin verdiği ölçüde dünyayı, doğayı, insanı ve toplumsal dokuyu tüm karmaşası, katmanları ve çelişkileriyle anlamak, anladıklarımı kendi düş gücümle yoğurup kurgulamak ve elimden geldiğince yüzeyde olanın ötesine geçerek kendi özgün edebi dilimle ifade etmektir.

Gerçi anlamak, onaylamak ya da teslim olmak değildir kuşkusuz: Katille kurbanı arasında elbette tarafsız değilim. Öte yandan, kimse bana toplum adına yargılama ya da toplumu kendi beklentilerim doğrultusunda dönüştürme yetkisi vermedi, zaten buna gücüm de yetmez.

Kaldı ki ben hiçbir kesimin temsilcisi ya da sözcüsü değilim. Çünkü yapısal olarak hep kendi içimde bir ötekini besledim, kaçınılmaz olarak hep aykırı oldum. Böyle olunca, ötekine hep büyük bir merakla baktım, onu anlamaya, davranışlarını anlamlandırmaya çalıştım. Belki tercümanlık mesleğimin de etkisiyle özellikle kendini ifade edemeyen, söyledikleri anlaşılmayan ya da söz hakkı verilmeyen ötekilerin derdine tercüman olma çabası içinde oldum. Öykü kitaplarımın isimlerinin “öteki” ile başlaması tesadüf değil. Yazmak, temel işleyişini benimsemiş olduğum bu toplumda yaşamaya mahkum olma zorluğuyla başetme biçimim benim: İtirazımı, keskin siyasi sloganlarla değil, edebi metinlerimin farklı katmanlarındaki aykırılıklar ve soru işaretleriyle dile getirdiğim oranda huzura kavuşuyorum, yaşamla barışık olabiliyorum.

Kendi hayatınızdaki yansımaların, eserleriniz aracılığıyla başkalarıyla buluşması size nasıl hissettiriyor?

Her bireyin biricik olduğuna inanırım. Bir-

çok insanla ortak noktalar taşırız ama herkesin kendi bireysel hikayesi, özgün kimliği vardır. İnsan olmanın temel çelişkilerinden biri belki budur: Çünkü insan aynı zamanda kolektif yaşamaya mahkum bir canlıdır. Oysa bireyselliğimiz ne kadar gelişirse, sü-rüden o oranda ayrı düşeriz.

Edebiyat ve sanat, bireyselliğin en uç noktalara taşındığı uğraşlardır, doğaları gereği toplumun yerleşik değerleri ve inançlarıyla çelişirler. Bu aykırılık, toplum tarafından tehdit olarak algılanabilir ve dışlama nedeni olabilir, çünkü insan topluluğunun hayatta kalabilmesinin koşullarından biri, ahengi-dir. Bu da ayrı bir çelişkidir: Bana kalırsa, toplumsal değerleri sorgulayan aykırılıklar, toplumu bir yandan da zinde tutar, hatta olumlu yönde dönüşmesine ufuk açar. Bireylerin taşıyıcısı oldukları farklılıklara ve yeniliklere açık olmayan, koşulların değişimine ayak uyduramayan tekdüze toplumlar yok olmaya mahkumdurlar.

Kaldı ki birey olmakla bireyci olmak, bencil olmak farklıdır. Birey, ötekini yok saymak, hele onunla ilişkiyi rekabet ve çatışma üzerine kurmak zorunda değildir. İş çatışmaya ve kaba kuvvete geldiğinde, daima karşınıza daha güçlüsü çıkarır. Bana göre, birey toplum çelişkisini aşmanın ve toplumlara-rası çatışmaları sona erdirerek herkesin hayatta kalmasını sağlamanın tek yolu, farklılıklara alan açmak, paylaşmayı ve dayanışmayı öne çıkarmaktır.

Bireysel varoluşumun özelinde edebiyat, bu temel çelişkilerin üstesinden gelme çabamın da bir parçasıdır. Bireysel bilgi birikimimi, düşüncelerimi, duygularımı ve

değerlerimi metinlerim aracılığıyla tanıma-dığım insanlarla da paylaşıyorum. Yazdıklarımı başkaları için de bir şeyler ifade ettiği, yüreklerine dokunabildiği zaman mutlu oluyorum. Çünkü o zaman bireysel varoluşum, uğraşlarım, entelektüel birikimim, dar anlamda bireysel tatminin ötesinde daha zengin, kolektif bir anlam kazanıyor.

Yakın zaman önce “Yazınsal Akrabalıklar-Bener’ler” serisinin ilk bölümü yayımlandı. Fikrin nasıl ortaya çıktığı ve sürecin gelişiminden biraz bahsedebilir misiniz?

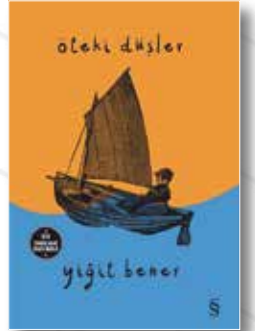
Babam ve amcam Türk edebiyatının çok önemli iki yazarı olarak öne çıkan isimler. Gelgelelim, birini beğenen, ötekine burun kıvrımış ya da yok saymış; sanki farklı gezegende yaşayan iki yazar olarak görülmüşler hep. Bunun gerçeklere aykırı olduğunu bildiğim için, aynı kuşaktan iki kardeş yazarın birbirlerinden yazınsal olarak ne derece etkilendiklerinin yeterince incelenmemesini hep yadırgadım. Bunun yanı sıra, dedemi, halamı ve beni de kayarsak, aynı aileden hasbelkader beş yazar çıkması dünya edebiyatında bile çok sık rastlanan bir olgu değil. Bu elbette başlı başına matah bir şey değil, abartmayalım, ama edebiyat tarihi açısından en azından “merak” konusu olabilir...

Saadet Özen, babamın kitaplarını yayımlayan Everest Yayınlarının başına geçtiğinde buluştuk. Laf lafı açtı, kafalarımız uyduğu için kafa kafaya verdik ve ailenin tüm yazarlarını aynı yayınevinde buluşturan, bireysel eserlerinin yeniden basımlarıyla birlikte, zengin aile arşivini değerlendirerek aralarındaki yazınsal etkileşimi de “Yazınsal Akrabalıklar” başlığıyla ortaya koyan kapsamlı bir edebi proje geliştirdik.

Tüm bu süreç bir yıldan uzun sürdü. Saadet’in ve genç, becerikli ekibinin katkılarıyla şimdiye kadar 26 kitap yayımlandı, dahası da planlandı. Ben hem ortaya çıkan sonuçtan hem de iş birliğimizden çok memnunum.

Şu sıralar üzerinde çalıştığınız yeni bir kitap hazırlığı var mı?

“Yazınsal Akrabalıklar-Bener’ler” projesi son dönemde tüm mesaimi aldı. Bu süreçte yeni işlere pek odaklanamadım. Gerçi bu yıl Öteki Kuruntular isimli yeni öykü kitabımla Sakar Kalem ve Gerçeğin Artısı adlı iki yeni deneme kitabım da yayımlandı. Sırada Céline ve Koestler hakkında birer kitap, bir de çeviri konusunda yeni denemelerle yeni öyküler var.



YENİ MEDYADA REKABET KIZIŞIYOR

TELEVİZYON

S.O.S

VERİYOR

21. YÜZYILIN DİJİTALLEŞMEDE ÇIĞIR AÇAN HIZI, TELEVİZYONUN SARSILMAZ KOLTUĞUNUN SALLANTIYA GİRMESİNE NEDEN OLDU. YAPILAN ANKETLER, GÜNÜMÜZDE BİRÇOK EVDE TELEVİZYON YERİNE DİJİTAL YAYIN PLATFORMLARININ KULLANILDIĞINI GÖSTERİYOR. SEKTÖRÜ DOMİNE EDEN DİJİTAL PLATFORMLAR İSE KENDİ İÇİNDE KIYASIYA BİR REKABET İÇİNDE. PEKİ, YARIŞIN KAZANANI KİM?

Bir zamanların kara ama bir o kadar da renkli kutusu... Uzakları yakın eden, evlere eğlenceyi taşıyan, en önemli kitle iletişim araçlarından biri. Neyden mi bahsediyoruz? Elbette televizyon. İcat edildiği günden bu yana hayatımızdaki konumu hiç değişmedi. Evlerin hep başköşesinde yer almayı başardı. Dikkatleri hep üzerine çekmeyi bildi, gözlerin üzerinde olmasına zaten alışkındı. 1923 yılında İngiltere'nin küçük bir kasabasında John Logie Baird tarafından icat edilen ilk televizyondan bugüne kadar gelen süreçte büyük değişimler yaşandı.

Gelişen teknoloji ile birlikte küçük kara kutunun büyük ekranlı, tüplü, renkli, LCD ve plazma olmak üzere uzun yıllara dayanan yoğun bir değişim ve gelişim yolculuğu oldu, bizler de her evrimine şahit olduk. Televizyon, sürekli hayatımızda olan ve gözümüzün önünde en çok değişime uğrayan icatların başında geldi ve hep çok sevildi. Fakat işler her zaman yolunda gidemezdi, gitmedi de. 1970'lerde ortaya çıkan yeni medya kavramının, 1990'lara gelindiğinde internet teknolojisi ile kazandığı ivme medyanın geleneksel yapısında değişim başlattı. Milenyum çağı olan 2000'ler ise dünya için genel anlamda dönüm noktası oldu.

21. yüzyılın dijitalleşmede çığır açan hızı, televizyonun sarsılmaz koltuğunun sallantıya girmesine neden oldu. Özellikle de ülkemizde televizyonların tek tip yayına dönmesinin ardından film, dizi, belgesel ve reality show gibi zengin içerikler barındıran dijital yayın platformları büyük ilgi görmeye başladı. Yapılan anketler, günümüzde birçok evde televizyon yerine dijital yayın platformlarının kullanıldığını gösteriyor. Sektörü domine eden dijital platformların başında ise Netflix, Disney Plus, BluTV, MUBI, Amazon Prime, Gain, HBO Max ve Exxen geliyor.

Z VE ALFA KUŞAĞININ BELİRLEYİCİ ETKİSİ

Uzun yıllardır medya sektöründe en sık

kurulan cümlelerin başında şu geliyor: "Televizyon öldü artık ya!" Ancak bu kadar çok söylem olmasına rağmen hâlâ bu cümleyi doğrulayan bir gelişme olmadı. Fakat bu durumun çok da iyi olduğunu göstermiyor. Televizyon bugün daha ölmedi evet ama kan kaybettiği kesin. Bu kan kaybının sebebi ise televizyon sektörünün dijitalleşen yeni dünya hızına ve kurallarına ayak uyduramaması olarak görülüyor.

Burada elbette Z ve Alfa kuşaklarının internet teknolojileri ile aralarındaki güçlü bağlar da belirleyici rol oynuyor. Çünkü özellikle bu iki kuşağın üyeleri, televizyona karşı mesafeli bir duruş sergiliyor. Genç kuşak vaktinin çoğunu, sosyal medya ile daha geniş ve zengin bir içerik sunuyor olması dolayısıyla dijital platformlarda geçiriyor. Son yıllarda, Türk dizi sektörünün dünyada yakaladığı ihracat başarısına rağmen televizyon yapımlarının izlenme oranları hayli düşmüş durumda. Televizyon, genç kuşaklarla arasına duvar ören geleneksel kalıplarından sıyrılmadığı sürece de bu şekilde kan kaybetmeye devam edecek gibi duruyor.

DİJİTAL PLATFORMLARIN YOLCULUĞU

Televizyona alternatif olarak kurulan ilk dijital platform tüm dünyanın yakından tanıdığı Netflix. Yayın hayatına 1997 yılında başlayan Kaliforniya merkezli Netflix, 25 yıllık yolculuğu boyunca özellikle içeriğine kattığı başarılı yapımlar sayesinde bugün piyasa değeri 77 milyar dolar olan bir şirket hâline gelmiş durumda. Netflix ayrıca içerik yelpazesindeki zenginlik ile de diğer platformlardan bir adım önde yer alıyor. İlk orijinal yapımı 2013'te yayımlanan House of Cards isimli dizi olurken dünyada geniş bir yankı uyandıran diğer iki orijinal yapımı ise Narcos ve Stranger Things oldu.

Netflix'in ardından hareket kazanan sektöre zamanla yeni oyuncular dâhil olmaya başladı. 2006 yılında önce Amazon Prime ardından da YouTube yayın hayatı-

SON YILLARDA, TÜRK DİZİ SEKTÖRÜNÜN DÜNYADA YAKALADIĞI İHRACAT BAŞARISINA RAĞMEN TELEVİZYON YAPIMLARININ İZLENME ORANLARI HAYLİ DÜŞMÜŞ DURUMDA. TELEVİZYON, GENÇ KUŞAKLARLA ARASINA DUVAR ÖREN GELENEKSEL KALIPLARINDAN SIYRILMADIĞI SÜRECE DE BU ŞEKİLDE KAN KAYBETMEYE DEVAM EDECEK.

na başladı. Amazon Prime, kaliteli içerikleri ile dikkat çekse de çeşitlilik anlamında rakiplerinin gerisinde kalıyor. Ancak yeni döneme hızlı başlayan platform, içerik konusunda oldukça atak davranıyor. Küresel video paylaşım platformu olan YouTube ise bugün sahip olduğu erişim gücü ile dünyanın en çok izlenen televizyon kanallarından daha fazla kişiye ulaşabiliyor. 2007'de ise Amerika merkezli HULU ve MUBI isimli film platformu kuruldu. Kurucusu bir Türk olan MUBI, art house ve festival filmlerin bulunduğu nitelikli içeriği ile diğer platformlardan farklı bir yerde konumlanıyor. Sektöre 2015'de BluTV, 2019'da Disney Plus, 2020'de HBO Max ve Gain, 2021'de ise Exxen dâhil oldu. Exxen, "minimum risk maksimum izleyici" hedefiyle hızlı paket programlar ve UEFA lig maçlarını yayımlarken Gain ise "kısa ve kaliteli içerik" fikriyle çıktığı yolda başarılı bir yolculuk sürdürüyor. Güçlü içerikleri ile dünyada oldukça sevilen HBO Max ise hâlâ Türkiye'de yayına başlamadı.

NETFLIX FETRET DEVRİNİ YAŞIYOR

Pandemi sürecindeki karantina dönemi boyunca kullanıcı sayısında ciddi bir artış yaşayan dijital platformlar, bu sayıları ne yazık

ki ileriye dönük korumayı başaramadı. Özellikle de Netflix bu anlamda en büyük hasarı alan platformlardan biri oldu. 200 milyondan fazla abonesi ile 2020 yılında, dünyanın en çok abonesi olan dijital yayın platformu unvanını kazanan Netflix, hem planladığı yapımların yeni sezonlarının gecikmesi hem de üyeliklere yapılan zamlarla birlikte ciddi bir abone kaybı yaşadı. Açıklanan resmi verilere göre, 2022'nin ilk çeyreğinde 200 bin abone platformdaki aboneliğini sonlandırdı.

Son 10 yılın en zor günlerinin yaşadığı dönemde faaliyete giren Disney Plus, 3,5 milyonun üzerinde abonesi olan Netflix Türkiye ve diğer dijital yayın platformları arasındaki dengeleri değiştirdi. 2022 Haziran ayında orijinal yapımlarıyla Türkiye'de yayına başlayan Disney Plus, iki ayda 2 milyon aboneyi geçerek önemli bir başarıya imza attı. Şu an dünya genelinde Netflix'in 220,67 milyon, Disney Plus'ın ise 221,1 milyon abonesi bulunuyor. Bugün pazarın en büyük oyuncularını hâline gelen bu iki platform arasındaki yarışın nasıl sonuçlanacağı ve gelecek dönem planları da fazlasıyla merak ediliyor.

TRT'DEN KARŞI ATAK

Türkiye'nin kamu yayıncılığı yapmakla görevli ilk kanalı TRT de yeni medyanın etkisinde. Geleneksel kalıplarından çıkarak son birkaç yıldır ciddi bir dönüşüm içine giren kanalın, son dönemde gündemini, hazırlıkları devam eden dijital yayın platformu oluşturuyor. 2021 yılında "TRT İzle" uygulamasıyla hem güncel hem de geçmişe yönelik birçok yayın içeriğine daha kolay erişilmesini sağlayan TRT, uzun süredir sürdürdüğü dijitalleşme yatırımları sayesinde zengin içerikli yeni bir platformun adımlarını attı. TRT Genel Müdürü Mehmet Zahid Sobacı'nın bu yıl yaptığı açıklamalara göre, 2023 yılında yayına hazır olacak TRT'nin yeni dijital yayın platformu, Netflix ve benzeri platformlara alternatif olacak.



TÜRK SANAYİSİNİN DİNAMOSU

BURSA

EKONOMİK YÖNÜYLE TÜRK EKONOMİSİNİN GELİŞTİRİLMESİ VE ONA YENİ İVMELER KAZANDIRILMASINDA AKTİF VE YÖNLENDİRİCİ BİR GÜCÜ TEMSİL EDEN BURSA, GEÇMİŞTEN BUGÜNE TÜRKİYE İÇİN ÖNEMLİ BİR KONUMDA YER ALDI. OSMANLI DÖNEMİNDE "MANEVİ BAŞKENT" OLAN ŞEHİR, BUGÜN 4 MİLYONA YAKLAŞAN NÜFUSU VE SANAYİ GÜCÜ İLE TÜRKİYE'NİN DÖRDÜNCÜ BÜYÜK KENTİ KONUMUNDA.

Köklü geçmişinde Roma, Bizans, Selçuklu ve Osmanlı Devleti'ne yurt olan Bursa adeta bir kültür şehri. Her yerinden tarih fışkıran bu kültür mozaığı şehir bugün hem kültür durakları hem de doğal güzellikleriyle önemli bir turizm kenti hâline geldi. Ayrıca gelişmiş sanayi üretimi ile ülke ekonomisine de ciddi katkılar sunuyor. Uygarlıklar beşiği Bursa ve çevresi, geçmiş dönemlerden bu yana çok çeşitli yerleşimlere sahne oldu. Bölgede yapılan kazılarda, Bursa'daki yerleşimin 7 bin yıl kadar geriye gittiği saptandı. Ilıpınar Höyüğü kazılarında, MÖ 5200 yıl öncesinde var olduğu anlaşılan bir yerleşim alanı tespit edildi. Türklerin ise Bursa bölgesine ilk kez 1081 yılından sonra geldikleri görülüyor. İznik, 1081-1097 yıllarında Anadolu Selçuklu Devleti'nin başkentliğini yapmıştı. 6 Nisan 1326 tarihinde Bizans tekfurunun Bursa'yı Orhan Bey'e teslim etmesi ile Bursa, tam anlamıyla Türklerin eline geçmiş oldu. Bursa; Osmanlı Devleti'nin özellikle kuruluş döneminde medreseleri, tekkeleri, alimleri, bilim ve islam aleminin, çarşıları ile ticaretin, şair ve sanatçıları ile sanatın merkeziydi. İstanbul'un fethi ile saltanat merkezinin

İstanbul'a taşınması Bursa'nın siyasi ve kültürel önemini kaybetmesine neden oldu. Ancak şehir başkent Edirne ve İstanbul'a taşındıktan sonra da "manevi başkent" olarak etkisini sürdürdü. Bugün ise 4 milyona yaklaşan nüfusu, sanayi gücü ve ticaret yollarına yakınlığı sebebiyle Türkiye'nin dördüncü büyük kenti konumunda.

COĞRAFİ KONUMU EN BÜYÜK AVANTAJI

Türk sanayisinin dinamo güçlerinden Bursa, 19. yüzyılda yabancı sermayeli ipek fabrikalarının kurulmasıyla 1923 yılından itibaren gerek kamu yatırımlarıyla kurulan Merinos fabrikası gibi tesislerle ve gerekse özel sektör eliyle kurulan sanayi kuruluşlarıyla ülke ekonomisinin gelişiminde önemli rol oynamıştır. Tekstil, otomotiv, makine-metal imalatı, tarıma dayalı sanayi ve gıda, mobilya gibi sektörlerin ön plana çıktığı şehir ayrıca raylı sistemler, havacılık, savunma gibi yükselen sektörler ile yüksek teknoloji ürünler de üretmeye devam ediyor.

Ekonomik yönüyle Türk ekonomisinin geliştirilmesi ve ona yeni ivmeler kazandırılmasında aktif ve yönlendirici bir gücü temsil eden Bursa'da, Türkiye'nin en büyük ihracatçı sek-

törü otomotiv kümelenmiş durumda. Tarıma dayalı sanayisi de güçlü konumda olan şehrin ekonomi büyüklüğünün yüzde 45,5'i sanayi kaynaklı. Geçmişte İpekyolu üzerinde yer alan Bursa'nın coğrafi konumu da sanayisi için önemli bir avantaj sağlıyor. Bursa, konumu itibarıyla Anadolu yarımadasının batıya çıkış ve batının Anadolu'ya giriş kapısı konumundadır.

LOJİSTİK MERKEZİ TALEBİ

Çok sayıda organize sanayi bölgesini bünyesinde barındıran Bursa'nın dünya ile rekabet edip katma değeri yüksek ürünler üretebilmesi için deniz, hava ve kara yolu taşımacılık altyapısının güçlendirilmesi şart. Bu konuda özellikle pandemi döneminde oldukça zorlanan lojistik sektörü temsilcileri, lojistik merkez kurulmasıyla ilgili taleplerini devlete iletti. Türkiye'nin genel ihracatında İstanbul ve Kocaeli'nin ardından üçüncü sırada bulunan Bursa'nın dış ticaretteki başarısının sürdürülebilirliği için lojistik üs kurulması adına girişimler ise sürüyor.

Lojistik depolama alanları yetersiz olan Bursa'daki bazı sanayi bölgelerinde antepolar oluşturulmuş olsa da sınırlı ve yüksek maliyetli sanayi alanlarında yapılan bu yatırımlar ne sanayiciler ne de lojistikçiler için yeterli değil. Lojistikçiler, kentte 300 ila 500 dönüm arasında bir arazi üretilerek burada tüm sektörlerin yararlanabileceği bir lojistik merkez kurulmasını istiyor. Uluslararası ticaret ve lojistik hizmetleri konusunda önemli bir noktada olan Bursa'da lojistik merkezinin oluşmasıyla maliyetlerin düşmesi ve ihracatın artması hedefleniyor. Sektör temsilcilerine göre kurulacak lojistik merkez, üreticiye ve lojistiğini sağlayan firmalara kazandıracığı gibi ülke ekonomisine de ciddi anlamda katkı sağlayacak.

KIŞ TURİZMİNİN MERKEZİ

Kış turizmi denince, Türkiye'de ilk akla gelen yerlerden biri olan Uludağ, içindeki tesisler ve pistleriyle dünyanın da en önemli kayak merkezlerinden biri. Uludağ'ın Bursa için önemi büyük öyle ki Evliya Çelebi de Seyahatnamesi'nde Uludağ'ı öve öve bitiremiyor. Evliya Çelebi, Pınarbaşı'ndan çıkıp Zirve Tepesi'ne yaptığı gezi sırasında bin 60 tane pınardan oluşan bölgenin su kaynaklarını âb-ı hayata (ölümsüzlük suyu) benzetmiş ve "Kısaca Bursa demek, sudan ibaret bir sözdür" demiş.

Bursa Ovası'ndan 2543 metreye kadar yükselen Uludağ, Marmara Bölgesi'nin en yüksek noktası konumunda. Aras Çağlayanı ve doruklarda görülen buzul izleri, Uludağ'ı turistler tarafından daha da cazip bir hâle getiriyor. Ayrıca Uludağ Milli Parkı, sadece kış aylarında değil, zengin mesire ve kamp alanlarıyla yaz aylarında da çok sayıda ziyaretçiye ev sahipliği yapıyor.



DENİZ VE GÖL TURİZMİ

Bursa, Marmara Denizi'nin kıyısında yer alan bir olması nedeniyle deniz turizmine de açıktır. Marmara Denizi'nin güneyinde yaklaşık 135 kilometre uzunluğunda kıyısı bulunan Bursa'da; Karacabey, Mudanya ve Gemlik ilçelerinde geniş doğal kumsallar ile İznik ve Uluabat (Apolyont) gölleri kıyılarında güzel plajlar bulunmaktadır. Yeniköy, Bayramdere (Malkara) kesimi ile Mudanya'nın Zeytinbağ kesimine dek uzun ve geniş doğal kumsallar vardır. Kum kalitesi iyi olan bu kıyılarda Kurşunlu, Bayramdere, Yeniköy-Mudanya kesiminde de Mesudiye, Eğerce ve Esence plajları bulunmaktadır.

SAYILARLA BURSA



3.147, 818 (kişi)
BURSA NÜFUSU



14,9 MİLYAR DOLAR
2021 YILI İHRACATI



8,2 MİLYAR DOLAR
2021 YILI İTHALATI



184
İHRACAT YAPILAN ÜLKE SAYISI



160
AR-GE MERKEZİ SAYISI



17
OSB SAYISI

KEBAPLAR, TATLILAR VE PİDELER...

Bursa gastronomi açısından da oldukça zengin bir yapıya sahip. Şehir ile özdeşleşen yemekler arasında iskender kebabı kuşkusuz en fazla üne sahip olanı... Ancak yüzlerce yıldır aynı şekilde hazırlanan İnegöl köfte de ilin çok tercih edilen yemeklerinden. Bursa, denildiği zaman akıllara gelen bir başka yemek ise pideli köfte. İskender kebabı gibi pideli köfte de tırnaklı pide ve özel sosu ile servis ediliyor. Mutfağında ana yemeklerin dışında tatlılarıyla da öne çıkan Bursa'nın en bilinen tatlıları; kestane şekeri, Kemalpaşa tatlısı ve Bağdat hurmasıdır.

HAYALLERİN GERÇEĞE DÖNÜŞTÜĞÜ OTELLER



ŞAŞAALI OTEL ANLAYIŞININ ÜZERİNE ÇİZİK ATAN TEMATİK OTELLER, TASARIMLARI, YARATICI FİKİRLERİ VE EĞLENCELİ ATMOSFERLERİ İLE HEM SEKTÖRDE HEM DE İNSANLARIN AKLINDA FARKLI BİR YER EDİNİYOR. ÖZGÜN MİMARİ TARZLARA, BİR KONUYA VEYA KÜLTÜRE SAHİP OLAN TEMATİK OTELLERİN YARATICILIK SEVİYESİ HER GEÇEN GÜN ARTIYOR.

Bugün dünyadaki otellere baktığımızda listenin başında kıyasıya bir rekabet olduğunu görüyoruz. Bazı oteller zaten kendini kanıtlamış, ünlerine ün katmaya devam ediyor. Ancak listenin geri kalanı için durum farklı. Bu oteller öne çıkmak için biraz daha fazlasını yapmak zorunda. Ve gerçekten fazlasını yaparken aslında çok daha başarılı olanlar var. Sadece keşfedilmeleri biraz uzun zaman alıyor. Çünkü günümüz dünyasında her şey sosyal medyadaki beğenilere göre şekilleniyor. Herkes popüler olanın peşinden gidiyor. Ama aslında asıl güzellikler hâlâ keşfedilmeyi bekliyor.

Lüksün ve şaşıaali otel anlayışının üzerine çizik atan tematik oteller, tasarımları, yaratıcı fikirleri ve eğlenceli atmosferleri ile hem sektörde hem de insanların aklında farklı bir yer ediniyor. Misafirlerine gece konaklayacakları, rahat bir odadan fazlasını sunan bu oteller, sıra dışı bir deneyim vadediyor. Bugün dünyanın birçok yerinde, farklı temaların hâkim olduğu pek çok otel var. Yerin altında bir maden, dağın üstünde bir iglo, ağaçların üstünde bir uçak, silo ya da vinç buralarda bir gece geçirmek hayal gibi gelebilir ama aslında hepsi mümkün. Dünyanın farklı yerlerinde bu ve bunun gibi çılgın daha birçok temada otel bulunuyor. Özgün mimari tarzla-

ra, bir konuya veya kültüre sahip olan tematik otellerin yaratıcılık seviyesi her geçen gün artıyor.

KANADA'DA KIŞ MASALI

De Glace Ice Hotel, Kuzey Amerika'da tatil planlayan ancak farklı bir deneyim yaşamak isteyenler için en iyi tercihlerden biri olarak öne çıkıyor. Kar ve buzdan inşa edilen otel, bir kış masalından fırlamış gibi. İçine giren herkesi büyüleyen yapının yapımı sırasında tam 40 bin ton kar kullanılmış. Karları ile ünlü Quebec'te, buz otel kurma fikrini girişimci Jacques Desbois hayata geçirdi. 2001'de açılan otel 21 yıldır faaliyette. Ocak ayından Mart ayına kadar açık olan otel her yıl sıfırdan inşa ediliyor. Her yıl Ocak ayında açılışı yapılan otel için yaklaşık 30 işçi ve 15 heykeltıraştan oluşan bir ekip altı haftalık bir çalışma yürütüyor. Her yıl yeniden inşa edilen otelin teması da farklı oluyor. Yıllık olarak değişen temanın sebebi ise hem ziyaretçilere manzara değişikliği sunmak hem de buz üzerinde sanat ile benzersiz bir deneyim yaşamalarına fırsat tanımak olarak gösteriliyor. Hava koşullarına bağlı olarak da Ocak ayının başından Mart ayının sonuna kadar açık kalıyor. Bu süre zarfında otel programı hem konaklama hem de ziyaret için gelenler sebebiyle oldukça yoğun oluyor.



YERİN 155 METRE ALTINDA

Günümüzde gökyüzüne doğru uzanan otellerin aksine yerin dibinde bir gece geçirmek ister miydiniz? İsveç'in Sala kasabasında bu mümkün. Evet yanlış okumuyorsunuz İsveç bugün dünyanın en derin otel suiteine ev sahipliği yapıyor. The Silver Mine isimli otel, yüzyıllardır ülkedeki en büyük ve en önemli gümüş madenin bulunduğu İsveç'in Sala kasabasında yer alıyor. Zamanında oldukça popüler olan maden, 21. yüzyılda işlevini kaybedince geriye yalnızca boş tüneller ve kazılmış odalar kalmış. Eşsiz bir atmosfere sahip bu mekânı değerlendirmek isteyenler ise dünyanın en ilginç otel suiteine imza atmışlar.

17. yüzyıldan kalma bir gümüş madeninden dönüştürülen ve yerin neredeyse 155 metre altındaki otel, resmi olarak dünyanın en derin otel odasına sahip. Süit, lüks bir çift kişilik yatak, şampanya ve gümüş mobilyalarla döşenmiş

durumda. Madendeki sıcaklık 2 derece olsa da ısıtmalı süitin içi 19 derece olarak sabitlenmiş. Cep telefonu ve benzeri teknolojik aletlerin kullanılamadığı süitte kalanların dış dünya ile iletişimleri de kesiliyor. Konaklama sırasında iletişim kurmanın tek yolu, nöbette olan personel üyesiyle irtibat için kullanılan interkom. Maden, suit dışında farklı bir deneyim yaşamak isteyenlere özel hazırlanmış turlar ve davetler için de kullanıma açılıyor.

FÜTÜRİST BİR YAKLAŞIM

Şu an dünyada 50 ülkede robot üretimi yapılıyor ve bu pazara en büyük ilgiyi gösteren bölgelerin başında Asya geliyor. Yakın gelecekte hayatımızda daha fazla yer alacakları düşünülen robotlar aslında bugün de oldukça aktif. Bunun en iyi örneklerinden biri de Japonya'daki Henn-Na isimli otel. 2015 yılında faaliyete giren Henn-Na Otel'de, tüm iş süreçlerini robotlar yöneti-

**ÜZÜM BAĞI İÇİNDEKİ CENNET**

Akdeniz'in eşsiz doğası, geniş bir arazi üzerinde konumlanan üzüm bağı, büyüleyici bir manzara ve tüm bu güzelliklere ek olarak bir de mimarisiyle görenleri büyüleyen bir otel. Hepsini tek çatı altında buluşturan yer: Cava & Hotel Mastinell. Üzümün iyileştirici özelliklerini ziyaretçilerine sunan Mastinell, İspanya'nın Katalan bölgesinde yer alıyor. Otel, bulunduğu bölgenin topraklarından gelen kültürü her anlamda ziyaretçilerine hissettirecek yapıda tasarlanmış. Yaratıcı bir mimari örneği olan ödüllü otelin tasarımında, mahzenlerde dinlenen şarap şişelerinden ilham alınmış.

Misafirler, beş yıldızlı bu butik otelde yalnızca konaklamıyor aynı zamanda şarap ve şarap kültürüne ait birçok şey öğrenme fırsatı yakalıyor. Çünkü otel, Penedès'in üzüm bağlarının göz alıcı manzarası üzerine büyük bir titizlikle inşa edilmiş. Köklü bir tarihe sahip olan Penedes, İspanya'daki ilk şarap üretilen bölgelerden biri olması sebebiyle özel olarak kabul ediliyor ve geleneksel değerler hâlâ yaşatılıyor. Şarapla ilgili aktivitelerin sonu olmayan Cava & Hotel Mastinell, misafirlerine aynı anda birçok deneyimi yaşatarak keyifli bir zaman dilimi vad ediyor. İçinde bir şaraphane de bulunan otel, tasarım olarak ise Art Nouveau akımının İspanyol öncüsü olan ünlü Katalan mimar Antonio Gaudí'ye ithaf edilmiş.

**MİSAFİRLER, BEŞ YILDIZLI
CAVA & HOTEL
MASTINELL'DE YALNIZCA
KONAKLAMİYOR AYNI
ZAMANDA ŞARAP VE ŞARAP
KÜLTÜRÜNE AİT BİRÇOK
KONUDA BİLGİ SAHİBİ
OLUYOR.**



Genetik ŞİFRE MİZ NE SÖYLÜYOR?

İNSANLIK HÂLÂ ÇÖZÜLEMİŞ SIRLARINI AYDINLATMANIN PEŞİNDE EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR. BU GİZLERİN BAŞINDA İSE DNA'NIN KÜÇÜK BÖLÜMLERİ OLARAK BİLİLEN GENLER GELİYOR. GÜNÜMÜZDE BİLİM KURGU FİLMLERİNİ ARATMAYACAK PROJELERİN HAYATA GEÇİRİLDİĞİ BİLİM DÜNYASINDA BU YIL HEYECANLANDIRAN BİR GELİŞME DAHA YAŞANDI VE İNSANIN GEN HARİTASININ TAMAMLANDIĞI AÇIKLANDI. YAKLAŞIK 30 YILDIR ÜZERİNDE ÇALIŞILAN HARİTA TAM ANLAMıyla BİTİRİLİRKEN İNSAN GENOMUNUN DA DEHLİZLERİNE GİRİLMİŞ OLDU.



Her insanın yaşamı boyunca merak ettiği bazı gizler vardır. Halk arasında ya da arkadaş sohbetlerinde uzun uzadıya tartışma konusu olsa da aydınlatılamamış, üstü kapalı konular... Peki, insan en çok neyi merak eder? Merak listesinde sıralamalar değişse bile yeri hep sabit olan başlıklar var ve bunlardan biri hiç kuşkusuz insanın ta kendisi. İnsanlık aslında hâlâ çözilememiş sırlarını aydınlatmanın peşinde. Bunların başında da DNA'nın küçük bölümleri olarak bilinen genler geliyor. İnsanlığın sorularının cevaplarını bulmak için çıktığı bu yolda, genler üzerine birçok proje girişiminde bulunulduğu gibi pek çok da çalışma yapıldı. Bilim insanlarının hayata geçirdiği projeler incelendiğinde, bilim kurgu filmlerinde izlediğimiz türden gelişmelere imza atıldığına şahit oluyoruz. Bu çalışmalardan en önemlisi ise İnsan Genom Projesi (Human Genome Project). İnsan genomunun tüm genlerini fiziksel ve işlevsel açıdan tanımlamak ve gen haritasını çıkarmak amacı taşıyan uluslararası bu proje, ilk olarak 1984 yılında gündeme gelse de resmi olarak 1990 yılında başladı. Tam 13 yıl sonra da projeye dair ilk bulgular paylaşıldı. Fakat işlenmesi zor ve yüksek düzeyde kendini tekrarlayan DNA parçacıkları nedeniyle gen haritasının yüzde 8'i deşifre edilememiştir. Bugün ise farklı ülke ve kurumların iş birliğiyle yürütülen en büyük biyoloji projesinin sonuna gelindi. Hem bilim insanlarının uzun yıllara dayanan çabası hem de çığır açan teknolojik ilerleme sayesinde dünya ve insanlık adına önemli bir sonuca ulaşılarak insanın tam gen haritasının sonuçlandırıldığı duyuruldu. Gen haritasının tamamlanması gelecek yaşama dair pek çok şeyi değiştirecek gibi duruyor.

İNSANIN GEN HARİTASINDAKİ ŞİFRELER

Gen haritasının tamamlanması, insan genomunun tüm işlevsel nüanslarını anlamak için devam eden birçok çalışmaya destek vermesi açısından oldukça önem taşıyor. Özellikle de insan evriminin daha iyi anlaşılması ile yaşlanma ve kanser gibi alanlarda tıbbi keşiflerin yapılmasını sağlayacak. İnsan geninin haritalanması üzerine yürütülen projeye liderlik eden bilim insanlarından Dr. Karen Miga; insan genomunun 20 yılı aşkın süredir incelenemeyen kısımlarının, genomun nasıl çalıştığı, genetik hastalıklar, insan çeşitliliği ve evriminin gizlerinin aydınlatılması açısından oldukça önemli olduğunu söylüyor.

NHGRI direktörü Eric Green ise, "Gerçekten eksiksiz bir insan genom dizisi oluşturmak, DNA planımızın ilk kapsamlı görünümünü sağlayan inanılmaz bir bilimsel başarıyı temsil ediyor. Bu temel bilgi, insan genomunun tüm işlevsel nüanslarını anlamak için devam eden birçok çabayı güçlendirecek ve bu da insan hastalıklarının genetik çalışmalarını güçlendirecektir." diyor. Güncel gen haritasının, eskisinde yer almayan ve proteinleri kodlayan 104 gen dâhil olmak üzere 3 bin 604 gen içerdiği belirtildi. Yaklaşık 2 bin yeni gen tanımlayan araştırmacılar, tıbbi açıdan önemli 622 gende yaklaşık 2 milyon ek genetik varyant tespit etti. Çoğu devre dışı olan bu genlerin 115'inin ise hâlâ aktif olma ihtimali bulunuyor. Çalışmalar sırasında yapılan analizler, kromozom bilgisine de önemli ölçüde katkı sunuyor. Kromozomların nasıl düzgün şekilde ayrıldığı ve bölündüğü ile ilgili temel biyoloji sorularını yanıtlamaya yardımcı olması beklenen genom dizisi, tıbbi olarak ilgili 622 gen içindeki genomik varyantlar hakkında daha doğru bilgi alınmasını sağlayacak. Gen haritalaması, ebeveynden çocuğa bulaşan bir hastalığın bir veya daha fazla genle bağlantılı olduğuna dair kesin kanıtlar

sunabildiği gibi hangi kromozomun geni içerdiği ve genin o kromozom üzerinde tam olarak nerede bulunduğuna dair de ipuçları vermesi sebebiyle tıp dünyası için çok önemli bir bulgu. İnsanın genomik varyasyonunun tam spektrumunu ve belirli hastalıklara yönelik genetik katkılarının anlaşılması noktasında kritik bir yerde duran gen haritasının, nadir görülen, tek genli kalıtsal hastalıklardan sorumlu geni bulma konusunda da başarı gösterdiği görülüyor. Ayrıca harita sayesinde yaşlanma ve kanser gibi alanlarda da tıbbi keşiflerin yapılması sağlanacak.

GEN DÜZENLEME, BELA MI DEVA MI?

Gen üzerine yapılan çalışmalar genom haritası ile tekrar gündeme gelse de aslında dünya uzun zamandır başka bir konu üzerine eğilmiş durumda. O da bilim dünyasında büyük bir heyecan yaratan Crispr-Cas9 teknolojisi. Açılımı "Clustered Regularly Interspaced Palindromic Repeats" olan ve halk arasında gen düzenleme olarak bilinen Crispr-Cas9, genetik uzmanlar ve tıp araştırmacılarının DNA üzerinde ekleme, çıkarma yapmalarına ya da DNA dizilimini değiştirmelerine olanak tanıyan bir teknoloji.



BELİRLİ HASTALIKLARA YÖNELİK GENETİK KATKILARIN ANLAŞILMASI NOKTASINDA KRİTİK BİR YERDE DURAN GEN HARİTASI, NADİR GÖRÜLEN, TEK GENLİ KALITSAL HASTALIKLARDAN SORUMLU GENİ BULMA KONUSUNDA DA BAŞARI GÖSTERİYOR.

Fransız mikrobiyolog Emmanuelle Charpentier ile ABD'li biyokimyacı Jennifer A. Doudna tarafından geliştirilen Crispr-Cas9 2020 yılında Nobel Kimya Ödülü olarak da bilim tarihinde ne kadar önemli olduğunu kanıtladı. Bugüne kadar kullanılan tekniklerin hepsinden daha hızlı, daha ucuz ve daha yüksek doğruluk oranına sahip olmasıyla da geniş bir uygulama yelpazesine sahip. Sadece tıp alanında değil tarım, hayvancılık, gıda, kimya, enerji ve çevre endüstrileri gibi çok geniş alanlarda da kullanılabilir. Bu sayede biyoteknolojik yöntemlerle bitki ve hayvan üretimi gerçekleştirilebilir, belki de yalnızca bu yöntemle üretilen yiyeceklerin satıldığı mekânlar oluşturulabilir. İyi niyetli amaçlar için kullanıldığında gelecekte devrim yaratabilecek güçte olan teknolojinin, insanlığın yaşamını iyileştirecek potansiyeli bulunuyor.

ÇİN'İN TEPKİ ÇEKEN GİRİŞİMİ

Crispr-Cas9'un olumlu anlamda birçok fayda sağlama ihtimali olsa da henüz insanlar üzerinde denenmiyordu. Ta ki Çin'deki gelişmelere kadar. Çinli bi-

lim insanı He Jiankui, 2018 yılında yasa dışı bir şekilde Lulu ve Nana adlı ikiz kız bebeklerinin genlerini Crispr-Cas9 tekniği ile değiştirince tüm dünyanın tepkisini çekti.

Çinli bir çiftten elde ettikleri embriyodan CCR5 genini Crispr tekniği ile çıkaran ekip, genetiği değiştirilmiş bebeklerin HIV, çiçek hastalığı ve koleraya karşı dirençli olacağını düşünüyordu. Ancak beklenenin tersine Jiankui ve ekibinin bu çalışması, hem Çin'de hem de dünya çapında büyük bir tepkiye neden oldu. Gen düzenleme teknolojisi üzerinde yapılan araştırmaların henüz olgunlaşmadığına dikkat çeken araştırmacılar, söz konusu çalışmanın etik ve ahlaki açıdan da uygun olmadığını savundu.

Crispr-Cas9 teknolojisini yasa dışı kullandığı gerekçesiyle üç yıl hapis cezasına ve 3 milyon yuan para cezasına çarptırılan Jiankui ise Nisan 2022'de serbest bırakıldı. Deney sonucu doğan ve kimlikleri açıklanmayan çocuklar ise Çin hükümeti tarafından da kabul edilirse Crispr-Cas9 çocuklarının sağlığını denetlemek için kurulacak araştırma programında takip edilecek.





17. İSTANBUL BİENALİ İLE SANAT ŞEHRE İNDİ

1987 yılından bu yana İKSV tarafından düzenlenen İstanbul Bienali, 17. edisyonuyla bir kez daha İstanbul'u güncel sanatın buluşma noktası hâline getiriyor. Küratörlüğünü Ute Meta Bauer, Amar Kanwar ve David Teh'in üstlendiği bienalde dünyanın farklı bölgelerinden katılımcılar, İstanbul'un çeşitli semtlerinde projelerini sergiliyor. 17. İstanbul Bienali; Beyoğlu, Kadıköy, Fatih ve Zeytinburnu'nda yer alan 12 sergi mekânının yanı sıra, şehrin dört bir yanında sayıları 50'yi aşan kitapçı, sahaf, hastane, huzurevi, kafe, metro durakları ve bir radyo istasyonunda izleyiciyle buluşuyor. Sergi alanları ise sadece birer mekân olarak değil bulundukları mahalleler ve o mahallelerle kurdukları ilişki üzerinden de öne çıkıyor. 17 Eylül'de başlayan İstanbul Biennial'i 20 Kasım'a kadar ziyaret edilebilecek.

STANLEY KUBRICK SERGİSİ İSTANBUL'DA

New Yorklu yönetmen Stanley Kubrick'in tüm çalışmalarına kronolojik bir bakış sunan Stanley Kubrick Sergisi, Beyoğlu Kültür Yolu Festivali kapsamındaki ilk etkinlik olarak kapılarını açtı. Kubrick'in sıra dışı dünyasına yakından tanıklık etmesini sağlayan sergi, çoğu yayınlanmamış belge, obje, senaryo, kamera, lens ve orijinal kostümleriyle sanatçının sinema kariyerine derinlemesine bir bakış sunuyor. Sinema tarihinde çığır açan yönetmenin sergisi, 1 Mart 2023 tarihine kadar İstanbul Sinema Müzesi'nde ziyaretçilerini ağırlayacak.



SAHNEDE 90'LAR

SALT'ın yeni sergisi "Sahne 90'lar", sahne ve performans kavramları odağında Türkiye'nin 1990'lı yıllarından sanat üretimlerini bir araya getiriyor. Türkiye'de toplumsal, siyasi ve ekonomik anlamda hızlı değişimlerin yaşandığı 1990'lı yıllar, sanat ortamında da disiplinlerarası kavramının gündeme getirir. Doğası gereği farklı disiplinlerden beslenen ve deneysel bir sanat pratiğine işaret eden performans, pek çok sanatçıya yenilikçi bir alan açar. 1990'lar Türkiye'sindeki kültürel ortamı ve sanat üretimlerini sahne ve performans kavramları odağında inceleyen "Sahne 90'lar" sergisi, SALT'ın Beyoğlu ve Galata yapılarında 12 Şubat 2023 tarihine kadar ziyaret edilebilecek.



BİSİKLET ÜZERİNE 137 YIL

Adalar Müzesi, "Bisiklet üzerinde 137 yıl" temasıyla hazırladığı sergi ile Adalar'ın sembolüne dönüşmüş bisikletin tarihine ışık tutuyor. Ünlü yazarlardan sporculara, tarihi kişiliklerden, yerel halka bisikletle büyüyen, ada yollarını bisikletle arşınlayan pek çok Adalı'nın, yolu Adalar'dan geçmişlerin bisikletleri, aksesuarları, sözlü tarih anlatıları ve hatıraları serginin belkemiğini oluşturuyor. Sergide yer alan bisikletler arasında İnönü ailesinin, Mehmet Ali Aybar'ın, şair Zehrad'ın ve Garbis Bora'nın bisikletleri de bulunuyor. Bisikletin işlevselliğinin ötesinde sürdürülebilirlik özelliğine de vurgu yapan sergi, 1 Eylül itibarıyla Büyükdada Aya Nikola ana binasında ziyarete açıldı.

DÜNYANIN TÜM TANGOLARI

Piyanist Ayşe Nil Ülgener'in 2011 yılında kurduğu TangoNEVA, dinleyicileri tarihi hikâyeleri ve dedikodusuyla, tangonun zirve yaptığı 1930'lardan günümüze kadar süregelen bir müzikal yolculuğa çıkarıyor. Klasik müzik ile tangonun birlikteliğinden oluşan etkileyici repertuarın, klasik ve caz müzik dünyasının başarılı sanatçılarından dinleneceği etkinlik, 17 Aralık'ta Pera Palace Hotel'in büyüleyici atmosferinde sergilenecek.



TRAVIS ZORLU PSM'DE

İngiliz popunun alternatif İngiliz rock müziğine dönüşmesinde büyük rol oynayan ve sayısız hite imza atarak pek çok prestijli müzik ödülünün sahibi olan Travis, Türkiye konserine hazırlanıyor. Grup; 90'lı yılların başında Glasgow'dan çıkarak Britpop sonrası dönemin ilk büyük rock gruplarından birine dönüşen efsane grup Sing, Side ve Flowers in the Window gibi hitlerinin yer aldığı "The Invisible Band" albümlerinin 20. yılı anısına kült şarkılarının demoları ile GRAMMY Ödüllü müzisyen Emily Lazar'ın düzenlediği yepyeni versiyonlarının yer aldığı yeni albümleri kapsamında 19 Ekim'de Zorlu PSM'de sahne alacak.

**Türkiye'nin
Yapay Değil,
Yapan Deposu!**



GÜZEL DÜNYA, NEREDESİN?

Alice ve Eileen, farklı şehirlerde yaşayan, otuzlarına yaklaşan iki arkadaş. Roman yazarı Alice, flört uygulaması sayesinde bir depo işçisi olan Felix'le tanışıp yakınlaşır. Eileen ise sona eren ilişkisinin yaralarını sarmaya çabalarlarken bir yandan da çocukluk arkadaşı Simon'ın çekimine kapıldığını hisseder.

Alice ve Eileen ilişkiler, sanat, edebiyat ve günbegün belirsizleşen geleceklere hakkında yazırken hem arkadaşlıklarını hem de hayata bakışlarını sorgulamaya başlarlar. Zira aşklarına, kalp kırıklıklarına, günü yaşamaya ve muhabbetlerine tepelelerinden ayrılmak bilmeyen bir bulut eşlik eder. Karanlıktan önceki son durak mıdır bu? Güzel bir dünyanın varlığına inanmanın bir yolu var mıdır?

Yazar: Sally Rooney
Yayınevi: Can Yayınları
Sayfa: 398
Basım Tarihi: Nisan 2022
Fiyat: 90 TL



ROBOTLARIN İKTİDARI

New York Times'ın çok satan kitabı Robotların Yükselişi'nin yazarından, yapay zekâ hayatlarımızı ele geçirdiğinde neler yaşanacağı konusunda, yakın geleceğe dair çarpıcı bir çalışma...Yapay zekâ, doktorların hastalığı teşhis etme biçiminden arkadaşlarınızla nasıl etkileşim kurduğunuza kadar her şeyi çoktan değiştirdi. Ancak Robotların İktidarı'nda Martin Ford, gerçek devrimin henüz gerçekleşmediğini savunuyor. Makineler geliyor ve durmayacaklar; 21. yüzyılda gelişmek istiyorsak her birimizin bunun ne anlama geldiğini bilmesi gerekiyor. Üstelik ekonomiden tıbbı, endüstriden toplumsal ilişkilere kadar her alanda hayatımızı kolaylaştıran gelişmelerin kapısını aralayan yapay zekânın bir de karanlık tarafı var. Robotların İktidarı; yani başımızdaki devrimi nasıl ele alacağımıza, abartılı beyanlarla sansasyonu gerçekten nasıl ayıracağımıza, ellerimizle yarattığımız gelecekte gerek bireyler gerekse toplumlar olarak nasıl kalkınacağımıza dair önemli bir kılavuz...

Yazar: Martin Ford
Yayınevi: Kronik Kitap
Sayfa: 336
Basım Tarihi: Ağustos 2022
Fiyat: 58,50 TL



PAÇINKO

1900'lerin başında, Koreli sakat bir balıkçının kızı Sunja, evlerinin yakınında karşılaştığı zengin bir yabancuya âşık olur. Bu aşk sonucunda hayatı tamamen değişen ve ailesini üzmek istemeyen Sunja, kurtuluşu genç ve hasta bir din adamının kendisini Japonya'ya götürmeyi teklif edişinde bulur. Sunja, evi terk etme kararını aldığı anda aslında yankısı nesiller boyu sürecek dramatik bir destanı da başlatmış olur. Hareketli sokak pazarlarından Japonya'nın en iyi üniversitelerinin salonlarına ve yer altı suç dünyasının paçinko odalarına dek iz süren bu eser, okurunu Japonya'da yaşayan Koreli göçmenlerin hayatına dâhil ediyor. Lee'nin karmaşık ve tutkulu karakterleri vasıtasıyla yoksulluk, istismar, savaş, intihar ve servet birikiminin birden fazla nesil üzerindeki etkisine tanık olurken çok uzak görünen bir kültürün de kapıları aralanıyor. Zengin dili, derin duygulara hitap eden hikâye tarzıyla Paçinko bir aşk, fedakârlık, hırs ve sadakat öyküsü.

Yazar: Min Jin Lee
Yayınevi: Epsilon Yayınevi
Sayfa: 576
Basım Tarihi: Nisan 2022
Fiyat: 85 TL



TELAŞ BANDOSU

"Her şey nasıl başladıysa öyle bitti Gazella. Kendi kendine. Sakince. Ne bir eksik ne bir fazla. Bana yalnızca anlatmak emredilmişti. Yürüdüm, paçalarımda çamur. Cebimde ekme, tuz, peynir hüsnü-yusuf tohumu. Herkese yetecek kadar dünya vardı oysa. Umut ve silah taşımak yasaktı. Yürüdüm. Anlatmak ve bağışlanmak için." Semih Öztürk, karakterlerinin hayat karşısındaki korkularını, tedirginliklerini, özlemlerini ve meraklarını temsil eden gürültülerin içindeki ahengi göstermeye çalışıyor.

Hem ağızlarından her çıkışı dinliyor hem de ruhlarının derinlerinde saklanmış utangaç sesleri öne çıkarmaları için telkin ediyor. Sonrası neşeyle el çırpımlar, caddeleri üzgün üzgün adımlamalar...

Yazar: Semih Öztürk
Yayınevi: İletişim Yayınları
Sayfa: 87
Basım Tarihi: Nisan 2022
Fiyat: 18 TL



**Yapay Zeka ile
Operasyon Yönetimi**



**Uçtan Uca
Yazılım Desteği**



**Günlük 50.000 Sipariş
Karşılama Kapasitesi**



**E-Ticarete özel
Otomasyon Teknolojisi**



80 yıldır
yükünüzü
hafifletiyoruz



HORUZ
LOJİSTİK

