



HOROZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR. | YIL 2 | NİSAN 2011 | SAYI 6

pençere

BİR ÇOK ÜNLÜ YAZAR VE BESTECİNİN YAŞADIĞI ŞEHİR

Baden-Baden



HOROZ LOJİSTİK **FARK YARATIYOR**

KOÇTAŞ'IN HEDEFİ: **CİRODA 1 MİLYARA ULAŞMAK**

CHANEL TÜRKİYE YÖNETİCİSİ **CANGÜL SOYDEMİR AVDAN**'LA SÖYLEŞİ

TIFFANY BİR MODA MARKASI OLDU



TÜRK KIZILAYI

1868



nerede acı varsa, Türk Kızılayı oradadır!

desteğinizle
her yerdeyiz...



Tüm GSM operatörlerinden 2868' e boş bir mesaj yollayarak 5 TL katkıda bulunabilirsiniz

TÜRK KIZILAYI SMS BAĞIŞ NO

2868
KISA MESAJ BAĞIŞI

TÜM GSM OPERATÖRLERİNDEN



Yenilenme Zamanı



Hakan YAMAN
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

Yine bahar geldi; doğa yenilendi, yeniden canlandı. Biz de yeni sayımızla bir kez daha tüm bu güzellikleri “Pencere”mizden sizlerle paylaşabileceğimiz için mutluyuz. Aslında baharla, mevsimlerle, “zaman”la ve zamanın yönetimiyle ilgili bir yazı yazacaktım ama uzun süredir grubumuzdaki yeniliklere yer vermediğimizi gördüm, takvim olarak değilse de doğanın ve onun bir parçası olan insanoğlunun algıladığı biçimiyle bir başlangıç, aslında belki de yılbaşı sayılabilecek bahar mevsiminin tam ortasında bizim de grubumuzdaki yeniliklerden ve gelişmelerden kısaca bahsetmemizin yerinde olacağını diye düşündüm.

Grubumuz 2010 yılını yüzde 24'lük bir büyüme ile 450 milyon TL ciro ile kapatmıştı. 2011 yılında da yüzde 20'lik bir büyümeyle konsolide ciromuzun 540 milyon TL civarında gerçekleşeceğini bekliyoruz. Sektörümüz için büyük önem taşıdığını düşündüğümüz insan kalitesine ve insana yatırım her zaman olduğu gibi bu yıl da grubumuzun önemli önceliklerinden birini teşkil edecek. Mevcut personelimizin eğitime katkı sağlamayı sürdürürken bir yandan da artan ihtiyaçlara paralel olarak deneyimli kadromuzu genişletmeyi sürdürüyoruz. Şu an 1150 olan personel sayımız yakın zamanda daha da artacak. Zira gerek genel müdürlüğümüz, gerekse bölgelerde yeni yapılanmalarımız çerçevesinde kadromuz genişliyor. Büyümemize paralel olarak her geçen gün Türkiye genelinde yeni ofisler, lojistik merkezleri, depolar açıyoruz, bölge müdürlüklerimizi genişletiyoruz. Mersin'de yakında faaliyete girecek olan ofisimiz Adana ve Çukurova Bölgemizde iki yıldır sürdürdüğümüz yeniden yapılanma hareketlerinin yeni bir halkasını oluşturacak. Ayrıca İskenderun'da da bir ofis açmak üzereyiz. Her iki limandan da bu limanların açıldıkları geniş hinterlandlarda yaptığımız konteyner ve açık yük taşımacılığı faaliyetlerimizi artırmayı hedefliyoruz.

SDV Horoz firmamız iki yıldır genel kargo taşımacılık hizmetlerinin yanına sektöre özel uzman lojistik çözümler üreten yeni departmanlar kattı. Bu çerçevede, başta inşaat ve enerji sektörleri

olmak üzere “Proje Taşımacılığı” hizmeti alan müşterilerimize yönelik olarak, bu işi uzun zamandır yapan ortağımız SDV'nin de desteğiyle oluşturduğumuz Proje Kargo departmanı kurulmuştu. Bu yıl buna, petrol şirketlerine yönelik lojistik hizmet veren “Oil & Gas” departmanı ile uzay, havacılık ve savunma sanayine yönelik lojistik çözümler üreten “Aerospace & Defense” departmanlarımızı kattık.

Ayrıca şirketimizin kısa ve orta vadeli planları arasında Suriye, Irak, Azerbaycan, Rusya, Gürcistan, Ukrayna gibi ülkelerde yeniden yapılanarak bu ülkelerle olan lojistik faaliyetlerimizi büyütme planları yer alıyor. Bu alanda önemli mesafeler alındığını görüyoruz.

Bu ayki sayımızda Türkiye genelindeki depolama hizmetlerimizle ilgili aydınlatıcı bir söyleşi yer alıyor. Depolama departmanımızın Grup Başkanı Sayın Aykut Aygüven, Pencere Dergisi'nin sorularını cevapladı. Yine holding şirketlerimizden Horoz Taşıt Servis A.Ş.'nin Genel Müdürü Sayın Gürkan Gürbüz de grubumuzun otomotiv alanındaki faaliyetlerini ve yenilikleri anlattı.

Uluslararası karayolu departmanımızın Tunus ve Fas gibi Mağrip ülkelerine başlattığı yeni servis, Proje departmanımızdan haberler ve yeni başladığımız bazı müşterilerimizle ilgili bilgiler dergimizin diğer haber konuları. Ayrıca Miele firmasına verdiğimiz hizmetlerle uzun süredir lojistik çözümler sunduğumuz müşterimiz Koçtaş'ın Tedarik Zinciri ve Lojistik Müdürü Sayın Arif Varolan ve Tedarik Zinciri Müdürü Sayın Erdem Özcan'la yapılan söyleşi de Nisan sayımızdaki ilginç söyleşilerden biri oldu. Kadınca köşemizin bu ayki söyleşi konuyu Chanel Türkiye Yöneticisi Sayın Candan Soydemir Avdan. Holding iştiraklerimizden, Tiffany markasıyla üretim yapan Marka Tekstil'deki gelişmeleri de Tiffany Reklam ve Halkla İlişkiler Yöneticisi Nurban Sarı Yatıkçı'dan aldık.

Ayrıca her sayıda olduğu gibi kültür, sanat, spor, gezi, sağlık, yemek, teknoloji ve lojistik gündem konularıyla dopdolu yeni bir sayı ile sizlerle buluşuyoruz. Baharla buluşmanızda Pencere de yanınızda olsun.

Saygılarımızla

6

Haberler

8

Söyleşi

Horoz Taşıt Servis A.Ş. Genel Müdürü Gürkan Gürbüz ile bölümü hakkında görüştük.

10

Söyleşi

Horoz Grup Başkanı Aykut Aygüven depolama departmanını anlattı.

16

İş Ortakları

Koçtaş Tedarik zinciri ve Lojistik Grup Müdürü Arif Varolan ve Tedarik Zinciri Müdürü Erdem Özcan ile lojistik üzerine...

18

Gezi

Almanya'nın yeşillikler içindeki romantik şehri Baden Baden'i yakından tanıyoruz.

22

Kadınca

Chanel Türkiye Yöneticisi Cangül Soydemir Avdan'ın ile özel yaşamı ve bilinmeyen yönleri...

26

Spor

Fenerbahçe Spor Kulübü'nün rekortmen yüzücüsü Gizem Çam ...

28

Keyif

Genç oyuncu Sezen Eray ile dizi sektörü ve oyunculuğu üzerine...



32

Life Style

Tiffany Reklam ve Halkla İlişkiler Müdürü ile Tiffany'nin yeni yüzünü konuştuk.

35

Müzik

Gencay Burnaz müzik dünyasından haberler veriyor.

36

Kültür Sanat / Kitap

Yeni çıkan kitaplardan seçkiler bu sayfada ...

37

Ajanda

38

Life Style

40

Sağlık

Prof. Dr. Necmettin Sökücü Hemoroid konusunda neler biliyoruz diye soruyor ve yanıt veriyor.

42

Ağız Tadı

Gazeteci ve Yemek Yazarı Ayfer T. Ünsal Beylikdüzü'nde Girişken Bir Anteppli: Cengiz Arslan'ı tanıtıyor.





pencere

İmtiyaz Sahibi: Horoz Holding AŞ'yi temsilen
Hakan YAMAN

Genel Yayın Yönetmeni
Hakan YAMAN

Yayın Kurulu
Fezal Karakadioğlu
Fikret Tuzcu
İlker Özkocacık
Onur Talay
Tolga İldaser
Utku Uymaz

Katkıda Bulunanlar
Atilla Yıldıztekin
Ayfer T. Ünsal
Cenk Arslan
Celal Şeherli
Fuat Atasever
Gencay Burnaz
Meltem Bozçal
Prof. Dr. Necmettin Sökücü

Adres: Haramidere Horoz Tesisleri Namık Kemal
Mah. Adile Naşit Bulvarı No:56
34850 Esenyurt/İstanbul
Tel: (0212) 456 10 00 Faks: (0212) 690 17 27
www.horoz.com.tr
bilgi@horoz.com.tr

PENCERE Dergisi Horoz Holding'in 3 ayda bir yayımlanan bedelsiz süreli yayın organıdır.



Yayına hazırlık Genel Yönetmen
Metin GÜLBAY

Görsel Yönetmen
Murat KARA

Editör
Cem Özkan

Grafik
Ertuğrul Mürtezoğlu

Fotoğraf Editörü
Murat GÜNEY

Düzeltilen Editör
Ersel Ergüz

Fotoğraflar
Damla SALOR, Murat GÜNEY
İletişim : (0216) 681 18 84

Baskı
Globus Dünya Basınevi
100.Yıl Mahallesi 3440 Bağcılar /İstanbul
Tel: 0212 629 08 08

Miele de Horoz Lojistik'in Depolama Merkezli Entegre Hizmetlerini seçti

Miele'nin depolama / lojistik ihtiyaçları Taşdelen Horoz Lojistik Merkezi deposunda yürütülüyor. Taşdelen depoları takriben 2 000 m³ hacmine sahip.

Miele 1899 yılında Almanya'da Carl Miele tarafından kurulmuştur. Şirket, hala bir aile şirketi olarak varlığını korumaktadır. Miele, 1900'de çamaşır makinesi üretmeye başlamış, ilk elektrikli süpürgeyi 1927 yılında, ilk bulaşık makinesini 1929 yılında üretmiştir. 15.000 personeli vardır ve beş kitada A Grubu olarak tanımlanan ender markalardan biridir.

Horoz Holding Depolama Merkezli Entegre Hizmetleri Taşdelen tesislerinde Antrepo, Milli Depo, Komple Nakliye, Dağıtım ve ev teslimatı hizmetleri verilmektedir. Standartları ve fiyatları çok yüksek olduğu için müşterilerin beklentileri de aynı derecede yüksektir. Yüksek beklentisi olan müşterilerin arasında bir dünya markasının olması şartıdır. Miele Horoz Holding Taşdelen tesislerinden diğer firmalar gibi hizmet almaktadır.

Miele ile Horoz Holding Depolama Mer-



kezli Entegre Hizmetleri bölümü ile veri transferi entegrasyonu sayesinde, bütün bilgi akışı elektronik ortamda gerçekleşmektedir. Miele tarafından girilen siparişler, aynı anda depo personelinin elindeki RF terminaline düşüyor. Siparişler depo personeli tarafından toplanarak, aynı bina içindeki dağıtım departmanının aktarma merkezine teslim ediliyor. Dağıtım departmanı, komple araç ile veya Horoz network'ü ile ürünleri sevk ediyor. Miele tüm bu süreci web üzerinden takip edebiliyor.

Horoz Holding Depolama Merkezli Entegre Hizmetleri network'una müşteri tara-

findan girilen bir bilgi amacına uygun olarak İstanbul, Bursa, İzmir, Ankara ve Adana saatlik ev teslimatları yapılmaktadır, diğer illerde ise gün içinde herhangi bir saatte olacak şekilde ev teslimatları yapılmaktadır.

Horoz Holding Depolama Merkezli Entegre Hizmetleri LV 3'ün çok modelli raporlama olanağına sahip olmasının avantajını Miele için de kullanıyor. Horoz Holding Depolama Merkezli Entegre Hizmetleri Miele'ye faturalama raporunu bir yıl için hem mevcut maliyet modelleri ile hem de m³ hesabı ile oluşturuyor. Bir yılın sonunda m³ üzerinden çalışır hale gelecektir. ■

Aksa Enerji, SDV Horoz Proje Kargo'ya güveniyor

Ülkemizin önde gelen enerji üretim ve dağıtım kuruluşlarından Aksa Enerji yeni yatırımlarına hızla devam ederken, Wartsila firmasından alınan gaz motorlarının taşımalarında lojistik ortağı olarak SDV Horoz Proje Kargo'yu seçti. Samsun, Kıbrıs ve Urfa santralleri için Wartsila'dan alınan tüm gaz motorları ve aksesuarlarının taşımaları kombine çözümlerle gerçekleştirilmektedir. Wartsila tarafından üretilen dünyanın en büyük gaz motoru olan, 1 adet 298 tonluk 50SG motorun, İtalya'dan Trieste limanından Samsun/Yeşilyurt limanına vinçli gemiyle taşınması, limandan Tekeköy, Samsun santral sahasına 2 adet ağır hizmet çekicili 16 akslı hidrolik treylerle iç nakliyesi ve 620 ton kapasiteli 'gantry lift' ile temele yerleştirilmesi ve montaj işlemleri, SDV Horoz Proje Kargo tarafından yapılmıştır.

1 adet 275 tonluk 46SG motorun ve aksesuarlarının (58 tonluk alternatör dahil) Te-



keköy, Samsun santral sahasında temelden alınması, aynı vinçli gemiyle Yeşilyurt/ Samsun limanından Gazi Magusa, KKTC'ye denizyolu taşınması ile Kalecik, KKTC santral sahasına 2 adet ağır hizmet çekicili 16 akslı hidrolik treylerle iç nakliyesi ve 620 ton kapasiteli 'gantry lift' ile temele yerleştirilmesi ve montaj işlemleri yine SDV Horoz Proje Kargo tarafından başarıyla organize edilmiştir.

Wartsila firmasının ürettiği toplam 4892 m³lük, 12 adet x 136 tonluk 34SG mo-

tor/alternatör seti ve aksesuarlarının, Finlandiya'dan Urfa santral sahasına taşınması, sahada temele yerleştirme ve montajı, SDV Horoz Proje Kargo tarafından üstlenilmiştir. İş kapsamında; Mantyluoto limanından İskenderun limanına denizyolu ile taşınması, stok sahasında 'gantry lift' ile araç indir/bindir operasyonu, stok sahasından Urfa'daki santral sahasına her bir set için 10 akslı hidrolik treylerle iç nakliyesi ve sahada 'gantry lift' ile temele yerleştirme/montaj işleri uygun zaman ve şartlarda tamamlanmıştır.

Aksa Enerji'nin Tekeköy-Samsun santrali için yine aynı gemiyle gelen 72 tonluk, 1 adet Wartsila 50SG alternatör ve aksesuarlarının, İskenderun limanında gemi tahliyesinden sonra Tekeköy-Samsun'a 6 akslı hidrolik treyler ile iç nakliyesi ve saha tahliyesi de SDV Horoz Proje Kargo tarafından başarıyla tamamlanmıştır. ■



SDV Horoz Yönetim Kurulu Toplantısı Paris'te yapıldı



SDV Horoz'un bu yılki ilk yönetim kurulu toplantısı Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Taner Horoz başkanlığında SDV'nin Paris'te bulunan merkezinde gerçekleştirildi.

Toplantıya Sayın Taner Horoz'un yanı sıra SDV HOROZ CEO'su Oğuz Güleç, Genel Müdürü Oktay Kurumlu, yönetim kurulu üyeleri Herbert de Saint Simon, Robert Chianteratto, Jozef Konar, Luc Fourcade ve Bertrand Janin ile Satış ve Pazarlama Direktörü Hakan Yaman ve Proje Kargo Direktörü Fikret Tuzcu katıldı. ■

Kuzey Afrika'ya karayolu



Horoz Lojistik Uluslararası Karayolu Grubu, şubat ayında itibaren parsiyel hizmet verdiği ülkelere Tunus ve Fas'ta ekleyerek müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda hizmet portföyünü genişletti.

Horoz Lojistik, 2011 hedefleri doğrultusunda Türkiye'nin Kuzey Afrika'daki pazarlara yönelik alternatif lojistik ihtiyaçlarını karşılayabilmek için Tunus ve Fas'a açtığı yeni karayolu hatlarıyla gerek hizmet kalitesi, gerekse maliyet açısından sektöre yeni bir soluk getirmeyi amaçlıyor. Horoz Lojistik, Türk ihracat firmalarının Kuzey Afrika'ya yönelik taşıma ihtiyaçlarına karayolu çözümünü de sunarken Tunus ve Fas'ta bulunan acenteleri ile global partneri SDV'nin bu ülkelerdeki güçlü yerel ofislerinden destek alıyor.

Tunus'a; Her hafta çarşamba ve cuma günleri İstanbul ve Bursa gümrüklü, İtalya aktarmalı olarak Tunis kentine parsiyel servis veriliyor. Transit süre 7 iş günü.

Fas'a; Her hafta çarşamba ve cuma günleri İstanbul ve Bursa gümrüklü, İtalya aktarmalı olarak Casablanca ve Tangier kentlerine parsiyel servis veriliyor. Transit süre Tangier için 8 iş günü, Casablanca için 9 iş günü. ■

Billur Tuz artık Horoz'la akıyor

1964 yılında İzmir'de faaliyete geçen, Türkiye'nin en büyük rafine tuz fabrikası Billur Tuz Sanayi A.Ş.'nin taşıma organizasyonunu Horoz Lojistik gerçekleştiriyor. Billur Tuz'un İzmir Çiğli'deki üretim tesislerinden, 81 ile yayılmış bulunan bayileriyle ve zincir mağazalara yapılan tüm sevkiyatlar Horoz Lojistik güvencesinde taşıyor.

Horoz Lojistik, ayrıca Taşdelen'de bulunan deposunda depolama hizmeti de verdiği Billur Tuz'un ürünlerinin bu depodan, İstanbul'un Anadolu ve Avrupa yakasına dağıtımlarını da gerçekleştiriyor.

Viking Kağıt da SDV Horoz'u seçti



1969 yılında Aliağa'da, Türkiye'nin ilk özel sektör kâğıt üretimi yapan fabrikası olarak kurulan ve Yaşar Holding şirketleri arasında yer alan Viking Kağıt ve Selülöz A.Ş.'nin Aliağa'daki fabrikası ile İzmir limanları arasındaki konteyner taşımalarını SDV Horoz organize ediyor. Senso, Lily ve Select markalarıyla temizlik kâğıdı üretimi yapan konumundaki Viking Kağıt da bu yıl, SDV Horoz'un dahili konteyner taşımacılığı alanındaki kaliteli ve ekonomik hizmet anlayışından faydalanan müşterilerinin arasına katıldı.

Componenta taşımalarını SDV Horoz yapıyor

Avrupa'nın ikinci büyük bağımsız döküm tedarikçisi Componenta firmasının Manisa'da bulunan üretim tesisleri ile İzmir limanları arasındaki ithalat ve ihracat konteyner taşımalarını SDV Horoz yapıyor. Finlandiya, Hollanda, İsveç ve Türkiye'de yatırımları bulunan Componenta'nın yönetim merkezi Helsinki'de bulunuyor.

TÜPRAŞ'ın denizyolu SDV Horoz güvencesiyle...

Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.'nin denizyolu ithalat ve ihracat taşımalarını SDV Horoz organize



ediyor. Dünyanın farklı limanlarından Tüpraş'ın İzmit ve İzmir'deki rafinerilerine denizyoluyla gelen yüklerin kapı teslim taşımalarıyla yine aynı limanlardan ihracat taşımalarını 2011 yılında SDV Horoz yürütecek. SDV Horoz, Tüpraş'ın geçen yıl açtığı farklı yükleme limanları ile Tüpraş İzmit ve İzmir Rafineri müdürlükleri arasındaki denizyolu taşımaları ihalesini kazanmış ve tarafların geçen yılın ekim ayında imzaladıkları sözleşmeyle taşımalar başlamıştı.

Horoz Taşıt Servis A.Ş. Genel Müdürü Gürkan Gürbüz:

“Müşterimizin maliyetini düşürüyoruz”

“Biz burada müşterimize aracını en uygun şartlarda, en uygun maliyetlerde, en düzgün kullanması için gerekli teknik desteği sağlıyoruz. Bizim üzerimize düşen danışmanlıktır ve o hizmeti en iyi şekilde vermeye çalışıyoruz.”

1970 Ankara doğumlu olan Gürkan Gürbüz, Kabataş Erkek Lisesi'ni bitirdikten sonra Marmara Üniversitesi'nde işletme okudu. Gürbüz askerlik öncesi ve sonrası bir dönem turizm işi ile ilgilendi, 1997 yılında Horoz Grubu'nun otomotiv alanına girmesi ile birlikte gruba katıldı.

Şirketinizin gelişim sürecinden biraz bahsedebilir misiniz?

Horoz grubunun içinde yer alan nakliye grubunun altyapısı; servis, yedek parça, lojistik teknik hizmetlerini sağlamak amacıyla kuruldu. Grubumuz 1997 yılında Renault Trucks ile iş birliğine giderek bu alanda sektöre girdi. Bu yıla kadar hep tedarik hizmeti veren Taşıt Servis, Renault Trucks'ın ana bayiliğini üstlenmesiyle birlikte dışa dönük, müşteriye hizmet veren bir kuruluşa dönüştü.

O yıllarda Renault Trucks'ın pazar payı çok düşüktü. Marka dünya markası, ürün de kaliteli oluca bir de teşkilatlanma düzgün olduğunda hak ettiği noktaya gelmesi bir anlamda kolay oldu. 2000'li yıllarda çekici pazarında lider konumuna geldi.

Müşterimizin beklentilerini algılayıp bu beklentileri karşılayacak çözümler üretmek zorundayız. Firmaların tek noktadan hizmet almak ve bu sayede maliyetlerini bilinebilir ve ölçülebilir hale getirmek trendi 2000'li yılların başından beri var. Bu bakış açısıyla biz çekicinin yanında ikame olarak treyler grubuna da girme kararı aldık. Treylerin lideri konumunda olan Koç Grubu'na ait Otokar firması ile 2001 yılında bir bayi sözleşmesi yaptık. Stratejik bir iş birliğimiz var. Dolayısıyla orada da iyi satış rakamlarına ulaştık.

Servis hizmetleri konusunu biraz açalım isterseniz?

Firmaları farklılaştıran en önemli şey aslında ürünü satmak değil, sattıktan sonra ürüne nasıl baktığınız

la alakalıdır. Şirket kültürümüz daha çok nakliyat ağırlıklı, bu işin önemini farkında olan firmalardan bir tanesiyiz. Geçtiğimiz on yıla baktığımızda müşteri kitlemizin lojistik ve nakliye firmalarının gelirlerinin çok düştüğünü görüyoruz. Maliyetler çok arttı, piyasadaki dengeler değişti, başlamış olduğunuz para miktarı çoğalmaya başladı. Müşteriye olan vadeleriniz açılmaya başladı. 90'lı yıllarda bunlar yoktu, sektör iyi para kazanıyordu. Kâr marjının düşmesi ihracatçıların ve ithalatçıların nakliyeciler firmalar üzerindeki baskısını artırdı. Bu anlamda baktığımızda firmalar, kârlarını artırmadığı zaman işin maliyet tarafına bakar. Maliyeti oluşturan birkaç tane unsur vardır; almış olduğunuz ürünün fiyatı, işletme giderleriniz, genel giderleriniz. Bu işin maliyeti araçtır, arabaların giderlerinin düzenlenmesi, işletme maliyetlerin düşürülmesi, gibi konular çok önemlidir. Bir de görünmeyen noktalar vardır, daha doğrusu ölçülemeyen nokta, “arabaların hareketsiz kalma maliyeti.” Aslında bu çok önemli bir maliyettir. Bu durumu çok iyi servis vererek minimize edebilirsiniz.

Kurulduğumuz andan itibaren servis noktamızdan hizmet vermeye başladık. Bulduğumuz nokta itibarıyla daha çok filolara hizmet verir konumundayız. Filolara hizmet vermemiz aslında servis kalitemizi en üst noktada buldurmamızı gerektiriyor. Bizim felsefemiz; kaliteden ödün vermeden, hizmeti en iyi koşullar içinde müşteriye sunmaktır. Müşterimizin araçlarını daha verimli çalıştırmak ve olabildiğince maliyetlerini takip edebilecekleri bir sistem oluşturmaktır.

Otomasyon sistemi kurdunuz mu bu anlamda?

Renault'nun bize sağlamış olduğu otomasyon sistemimiz var. Bizim de geliştirmekte olduğumuz sistemler var. Bu konuda ne yapıyoruz? Öncelikli olarak müşterilerimizin kendi araçlarını takip etmek, şoförlerini bilinçlendirmek anlamında hizmet sunuyoruz. Genelde firmalar araçlarını ve şoförlerini takip etmek için bir servis paketi ihtiyacı duyarlar, halbuki biz aracımız ile müşteriye bunu veriyoruz. Bu pakette; araç sahibine, araçlarını hem yoluna göre hem şoförüne göre takip edebilme imkanını veriyoruz. Verdiğimiz hizmette bizi diğerlerinden ayıran en önemli özellik; araçlarda 30 saniyede bir raporlama ve bu raporların analiz edilmesi ile ortaya çıkan bir süreçtir. Raporlarda, arabanın yakıtını, şoförün kullanımını, hangi devirlerde kullandığı, ne kadar sürelerde frene veya gaza bastığı gibi birçok veri verir bizlere. Bu sayede firmaların şoförlerini takip edebilme ve onların davranışını anlayabilme ve ona göre sistem oluşturmaya imkan sağlıyoruz.

Biz de bu sonuçlara göre, şoförlerin kullanımındaki hatalarını analiz ederek, firmalara göre eğitim planları oluşturuyoruz. Bu sayede firmalar araçlarını daha verimli daha düşük maliyetlerde kullanabiliyor. Renault'un en iddialı alanı yakıt tüketimini en düşük seviyede tutmasıdır, bu konuda bizden hizmet alan firmalardan olumlu görüşler alıyoruz. Çok önemseydiğimiz konulardan biridir. Maliyet, büyük filolarda daha da önemli hale geliyor. Çünkü filo büyüdükçe onu daha iyi takip edebilecek sistemlerin kullanılması gerekiyor. Bu anlamda da za-



man zaman müşterilerimize yerinde hizmet verme, onların zamanlarını en verimli şekilde kullanabilme imkanı sağlıyoruz. Müşterinin zamanını verimli kullanmak ana esastır. Olabildiğince kısa sürede hizmetini vermek gerekiyor. Servis alanımızı 24'e kadar açık tutmaktayız. Bu sayede, müşterilerimiz zamanlarını en iyi şekilde kullanmak açısından önemli bir avantaj yakalamış durumdadır. Biz sunduğumuz bu hizmet ile müşterimizin geceleyin yola çıkma imkanını sağlamış durumdayız.

Truckplus 2. el satış faaliyetleri yaptığınızı görüyoruz, buna neden ihtiyaç duyduunuz?

"Bırakın herkes bildiği işi yapsın!" Bu bir zamanlar Horoz'un reklamlarında vardı. Yedek parça, servis işi bizim işimizdir. Bunlar bizim işimiz olunca ikinci eli de bunların içinden ayırmak mümkün değildir. Bu da kendi içinde uzmanlık gerektiriyor.

Eskiden nakit alımlar çok fazlaydı, müşterinin ikinci el için büyük finansal beklentisi yoktu. Kriz ortamıyla firmaların gelirlerinin azalması, yatırımları da zorlaştırdı. Nakit alıştan vadeler uzamaya başladı, çünkü arabaların kendilerini amorti etme süreleri uzadı. Türkiye'de de bu uyarlaması şeklinde geldi. Birçok firma arabamı satayım, doğru fiyatta satayım diye uğraşmak istemiyor, çünkü onların işi bu değil. Biz burada ve sektörde ilk uygulamaya başlayanlardan bir tanesiyiz. Müşterilerimize, "erin eski aracınızı yerine yeni aracınızı alın" diyebiliriz. Bu müşteri için çok büyük avantaj. Bu sayede birçok firma aracını yenileme imkanını bulabildi.

Bugün sıfır araç yatırımı yapan firmalar, ikinci el araç yatırımına da gidiyor. Müşteri profili de değişti. Dolayısıyla bunun tek bir noktadan organize edilmesi ve profesyonelle olması müşteriye zaman kazandırmaktadır. Bu sayede ikinci el araçta daha güvenli araç alma imkanını sağlamış bulunmaktayız.

Satın alma dışında başka seçeneği var mı müşterinin?

Buy back adını verdiğimiz bir model var, o modelde müşteriye ara-

cı satıyoruz, bir süre sonra o aracı geri alıyoruz. Aradaki süreçte bakım, tamir ücretini sabitleyerek düzenleme yapılmaktadır. Biz bu modeli müşterilerimize sunuyoruz. Bunu ancak belirli müşterilerimize uygulayabilmekteyiz. Bunu daha küçük ölçekli ve daha tabana yaygın halde kullanılır kılmak istiyoruz.

Horoz Holding ve Horoz Lojistik yatay olarak sürekli bir büyüme halinde, siz holding içinde farklı bir firmasınız. Taşıt Servis olarak lojistikle paralel büyümeyi mi planlıyorsunuz ya da başka planlarınız var mı?

Araç satışı anlamında baktığınızda İstanbul çok büyük bir bölge, bu bölge içinde büyümeyi ana strateji olarak kabul ettik. Zaten değişik bölgelerde bayi arkadaşlarımız var. İstanbul ve Trakya hariç şimdilik büyümeyi düşünmüyoruz. Trakya'da ise orta vadeli hedeflerimiz var.

Mevcut işlerimizi daha verimli, daha avantajlı hale getirmek bizim önceliğimizdir. Servis ve yedek parçada da büyümeyi hedefliyoruz. Uluslararası pazarlarda da biraz pay sahibi olmayı istiyoruz. İkitelli'de yedek parça satış noktası kurduk. Buna benzer noktalar, belki başka noktalar da açabiliriz. Ama servis tarafını geliştirmek ana hedeflerimizden bir tanesi. Müşterilerimizin maliyetini düşürücü ve zamanlarını iyi kullanacakları bir servisi daha işlevsel hale getirmek bizim amacımız. Biz işimizi biliyoruz ve "işimiz bu" diyoruz.

Firmaların kendi maliyetlerini kontrol altına almaları ve bunu takip edebilmeleri gerekir. Bizim sektörde maliyet analizi yapan firma sayısı çok azdır. Bizim burası danışmanlık hizmeti veriyor, biz işimize böyle bakıyoruz. Bizim için önemli kavram, danışmanlık. Biz burada müşterimize aracını en uygun şartlarda, en uygun maliyetlerde, en düzgün kullanması için gerekli teknik desteği sağlıyoruz. Bizim üzerimize düşen danışmanlıktır ve o hizmeti en iyi şekilde vermeye çalışıyoruz. ■



Horoz Lojistik Entegre Lojistik Hizmetler Grup Başkanı Aykut Aygüven:

Fark yaratıyoruz, çünkü farklıyız

“Katma değerli hizmetlere ihtiyaç duyan, entegre hizmet sağlandığında fark yaratılan projelere yöneldik.”

Horoz Lojistik'te 2006 yılından beri görev yapan Aykut Aygüven, 1966 yılında doğmuş, 9 Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu ve iki çocuk babası. Horoz Lojistik'ten önce Karma Uluslararası, Arena Bilgisayar ve Schott Orim firmalarında üst düzey yöneticilik yapmış, Rynart Lojistik ve Ünsped Global Lojistik Hizmetlerinde genel müdürlük görevlerinde bulunmuş.

Horoz Holding içinde ilk 3 yıl yurtiçi komple taşımacılık departmanı ile depolama departmanını birlikte yönetmiş, daha sonraki 2 yıl dağıtım departmanı ile depolama departmanının yönetiminden sorumlu olmuş. 1 Ocak 2011 tarihinden itibaren de depolama merkezli entegre hizmetleri yönetmeye başlamış.



Depolama merkezli entegre hizmetler ne anlama geliyor?

Lojistik hizmetlerinin farklı şirketlerden sağlanması veya kısmen firmanın kendisi ve kısmen lojistik şirketlerinden yararlanarak yürütülmesi anlamını yitirdi. Kar marjları düştü ve düşmeye de devam ediyor. Lojistik modellerinin, şirketlerin pazardaki gücünü, yaygınlığını ve payını ciddi şekilde etkileyebildiği görüldü. Dolayısıyla hizmetlerin entegre ve tek elden sağlanabilmesi her zamankinden önemli hale geldi. Lojistik sektörünün son 3-5 yılını izlerseniz lojistik firmalarının neredeyse panik halde eksikliklerini tamamlamak için kargo şirketlerini, nakliye şirketlerini satın aldıklarını veya bu organizasyonları kurmaya çalıştıklarını görebilirsiniz.

Horoz Lojistik bu ihtiyacı yıllar önce görmüş ve organizasyonunu buna göre şekillendirmiş. Biz, Uluslararası Taşımacılık, Antrepo, Gümrükleme, Milli Depo, Katma Değerli Hizmetler, Komple Taşımacılık, Dağıtım ve Randevulu Ev Teslimatı gibi hizmetleri herhangi bir kombinasyonda veya bir bütün olarak sunabiliyoruz.

Depolama Merkezli Entegre Lojistik Hizmetlerinden kastımız, Depo Hizmetleri bizim tarafımızdan yapılmak kaydı ile ihtiyaç duyulan tüm lojistik hizmetlerinin bir elden sağlanmasıdır.

Depolama departmanına yapılan alt yapı yatırımları nelerdir?

Depolama Departmanını 2007 yılının başında Sayın Cemal Ocak Bey'den devraldım. Taşı yerinden hareket ettirmek en zordur. Cemal Bey taşı yerinden hareket ettirmiş, işi iyi bir hacme getirmiş ve departmanın büyütülmesi için gereken tüm şartları oluşturmuştu. Bize düşen yeni stratejileri belirlemek, kaynakları oluşturmak ve büyümeyi gerçekleştirmekti. Biz de zor operasyonları kendimize hedef olarak belirledik. Katma değerli hizmetlere ihtiyaç duyan, entegre hizmet sağlandığında fark yaratılan projelere yöneldik. Elbette fark yaratmaktan bahsettiğinizde, kaynaklarınızın bu hedefe hizmet verebilmesi çok önemli. Dolayısıyla kaynaklarınızla ilgili stratejilerinizin de önem kazanıyor.

Mesela, alt, orta ve üst düzey yöneticilerimizin tamamı bir süre satış ve bir süre operasyon yöneticiliği yapmak zorunda kaldılar. Yöneticilerimizin % 80'i müşteri kanadından geli-



yor ve bugünkü pozisyonlarına Horoz içinde terfi alarak geldiler. Ekipmanlarımızın tamamı aynı firmadan tedarik edilmektedir ve aynı markadır. Tedarikçimiz Rekarma'nın bir ekibi haftanın her günü bir depomuzdaki ekipmanların bakımını yapmaktadır. İhbarını verdiğimiz ve çıkmak üzere olduğumuz bir depomuz hariç tüm depolarımız depolama faaliyeti için inşa edilmiş, minimum 12 metre yüksekliğinde ve çok rampalı depolardır. IT alt yapımız ve depo yönetim programı kullanımında sektörün ilerisinde olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz. Ama benim için en özel yatırımımız "Lojistik Süreçlerinin Haritalaması"dır. 9 ay ve 6 kişilik bir ekibin çalışması ile lojistik faaliyetlerinin her adımının haritalaması yapılmıştır. Sektörümüzde yarattığımız en önemli farklardan biridir. Çalışacağımız firmaların önce tüm lojistik süreçlerini inceleyip, haritalıyoruz. Bu sayede anlaştığımız bir müşteri ile aramızda ben bunu böyle anlamıştım veya bunu şöyle farz etmişim gibi bir konuşma yaşanmıyor.

Kısaca şunu diyorsunuz, size bir firma geliyor, benim işlerimi incele ve sonra teklif ver diyor. Çalışmaya başladığımızda da sürpriz istemiyorum, her şey aksaksız yürüsün diyor.

Şirketler genelde bu şekilde bir taleple gelmiyorlar. Bunu onlara biz öneriyoruz, yaptığımız çalışmalarını anlatıyoruz ve onları bu çalışmanın bir parçası olmaya ikna ediyoruz. Çalışma tamamlandığında şirketleri karar almaları için biz ikna etmek zorunda kalmıyoruz, bu sürecin bir parçası olarak yapılması gerekeni zaten kendileri ortaya çıkartmış oluyorlar. Bize sadece ortaya çıkan ihtiyacın doğru fiyatlandırılması ve daha sonra işin yürütülmesi kalıyor. Daha zor bir yol ama sonuçlarının tüm taraflar için daha doğru olduğunu defalarca tecrübe ettik.

Kriz tüm şirketleri etkiledi. Krizin depolama alanındaki etkilerini nasıl yaşadınız?

Krizin bütün şirketlere mutlaka etkisi oldu. Doğal olarak şirketlerin hacimleri düştü ve buna bağlı olarak onlara hizmet veren Lojistik şirketlerinin de hacimleri düştü. Kriz döneminde şirketler bütün maliyetlerini yeniden gözden geçirmek zorunda kaldılar. Biz bu yeniden gözden geçirme dönemini bir fırsat olarak gördük. Şirketlerin lojistik süreçlerini inceledik, tasarruf sağlanabilecek, müşteri memnuniyetinin artırılabilmesi için alternatif modeller sunduk. Bu sayede kriz

döneminde çok önemli anlaşmalara imza attık ve dolayısıyla krizde departman olarak ciddi bir büyüme yaşadık. Koçtaş, Teleset, Darty gibi firmalarla anlaştık. Dolayısı ile 2009 yılında hacimsel ve ciroasal olarak büyüdük.



Bununla bağlantılı olarak biraz da gelecekte yapmayı planladıklarınızdan söz edebilir miyiz?

Katma değer üretebileceğimiz, entegre hizmet sunabileceğimiz işlerle ilgileniyoruz. Sadece depolama ihtiyacı olan hiçbir firmaya hizmet vermiyoruz ve vermeyi de düşünmüyoruz. Şu anda hizmet verdiğimiz müşterilerimizin tamamı kiraladıkları depolarda çalışıyorlar ve operasyonu kendi kaynakları ile yürütüyorlardı. Tekrar vurgulamak isterim, mevcut müşterilerimizin hiçbirini başka bir lojistik şirketten fiyat kırarak kazanılmamıştır. Bu bizim çapımızdaki bir lojistik firması için sayıyorum ilk ve tektir.

Aslında şunu vurgulamaya çalışıyorum, son dört yılda Koçtaş, Alarko, Darty, Franke, Miele, Teleset, Maped gibi Dünyada ve Türkiye'de sektörlerinin lideri olan şirketlerle çalışmaya başladık. Kolayına kaçmadık, rakiplerin elindeki şirketlere düşük fiyat vererek hacim kazanmaya çalışmadık. Bilakis sektöre de bir mesaj vermeye çalıştık, piyasayı büyütme için daha fazla çaba sarf edilmesi gerekiyor. Satış ekibine sadece "müşteri kazan" demek marifet değil, sektörü büyütecek hedeflerin de verilmesi önemli.

Mevcut kabiliyetlerimizle tasarruf sağlayamıyorsak, sadece rakiplere zarar vermek için rakiplerimizin elindeki şirketlere teklif vermemeyi tercih ediyoruz. 2011 yılının ilk iki ayında halihazırda rakiplerimizle çalışan şirketlerle ilgili 8 proje geldi önümüze. Mevcut kabiliyetlerimizle ve karlılığımızdan hiçbir fedakarlık yapmadan iki firmaya %25 civarında tasarruf sağlayabileceğimizi gördüğümüz için sadece bu iki şirket ile ilgileniyoruz. Diğerleri için ya teklif dahi vermiyoruz ya da prosedürü tamamlamak için teklif veriyoruz.

Bu stratejinin doğruluğuna inandığımız için önümüzdeki dönemde stratejimizde bir değişiklik yapmayı planlamıyoruz.

Firmalar neden sizi tercih ediyorlar?

Fark yaratıyoruz, çünkü farklıyız. İş yapış şekliyle, kadrolarımızla ve 1942 yılından beri edinilmiş tecrübelerle oluşturulan kültürümüzle farklıyız.

Bu farkı anlatabildiğimiz şirketler Horoz'u tercih ediyorlar. Beklentileri aşmak için fark yaratmak gerekiyor. ■

Şu anda hizmet verdiğimiz müşterilerimizin tamamı kiraladıkları depolarda çalışıyorlar ve operasyonu kendi kaynakları ile yürütüyorlardı. Tekrar vurgulamak isterim, mevcut müşterilerimizin hiçbirini başka bir lojistik şirketten fiyat kırarak kazanılmamıştır.

Hazırlayan: Meltem Bozçal / Horoz Holding İnsan Kaynakları Yönetmeni

8 Mart Dünya Kadınlar Günü

Horoz Holding Kadınlar Gününde de çalışanlarının yanındaydı. Bütün kadın çalışanlarının Dünya Kadınlar Günü'nü birer çiçekle kutlayan Horoz Holding kadın çalışanlarıyla gurur duyuyor. Sadece yılda bir gün değil bizim için her gün önemli olan kadın çalışanlarımızın ve tüm dünya kadınlarının 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyor; sevgi ve saygı dolu bir gelecek diliyoruz.



Doğum Günü

Horoz Holding 2011 yılı itibarıyla her ay birer hediye ile bütün çalışanlarının doğum günlerini kutluyor. Ocak ayında

130, Şubat ayında ise 84 çalışanın doğum gününü kutlayan Horoz Holding düzenlediği doğum günü partileriyle çalışanlarının yanında olduğunu bir kez daha ispatlıyor.

Eğitim

Yurtiçi Dağıtım eğitimlerine devam ediyor. Horoz Lojistik Türkiye genelinde verdiği hizmet kalitesini daha da ileri taşımak amacıyla yurt genelindeki 26 lojistik merkezinde bulunan 800'den fazla çalışanlarıyla "global lojistik hizmet üretken sistem içerisinde tercih edilen öncü firma olmak" vizyonu ile yeniden hazırladığı eğitim içeriklerini paylaşmaya başladı. Şubat ayı içerisinde Avrupa ve Antalya Lojistik

Merkezlerinde eğitimlerini tamamlayan Horoz Lojistik, eğitimleri tüm lojistik merkezleri de kapsayacak şekilde 2011 yılı içerisinde bitecektir. Eğitimlerde Horoz Lojistik'in ürün teslimine yönelik talimatları, prosedürleri, müşteriye özel operasyonel çözümlerine ait uygulamaları ve iş güvenliği konuları anlatılmakta ve kurum içi bilgi akışı ve motivasyona yönelik aktarımlar da yapılmaktadır.

Teşekkür

Bütün organizasyonlarımızda eşsiz ikramları ile desteklerini esirgemeyen Sofra'dan Ataman KULUNYAR ve ekibine Horoz Holding olarak teşekkür ederiz.



Adnan Menderes Üniversitesi'nde Konferans

SDV Horoz İzmir yetkilileri, Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli Meslek Yüksek Okulu'nda 10 Mart 2011 tarihinde yapılan etkinliğe katıldı.

Nazilli Sümerbank Kampüsü'nde gerçekleştirilen konferansa, SDV Horoz İş Geliştirme Yönetmeni Emrah Arslan, "Dünya ile Türkiye Lojistik Büyüklükler Karşılaştırması", SDV Horoz İzmir Deniz İhracat Operasyon Yönetmeni Koray Koral da "Lojistik Mezunlarının Geleceği ve Lojistik Bilgiler" konulu birer sunumla katıldı.

Sunumlar 150 kişilik Lojistik ve Dış Ticaret Bölümü öğrencileri tarafından ilgiyle izlendi.



Horoz Taşıt Servis hizmet kalitesini artırıyor

Horoz Taşıt Servis olarak başarımızın temelinde hizmet kalitemizin yattığına inanmaktayız. Bu yüzden görevli tüm teknisyenlerimizin vermiş oldukları hizmetin önemini ve ciddiyetinin farkında olmalarını hedeflemekteyiz. Servis Hizmetlerinde görev yapmakta olan teknisyenlerimize yönelik olarak Renault Trucks Türkiye'nin düzenlediği

C Sertifika sınavında aşağıda ismi yazılı personelimiz bahse konu olan sınavı başarı ile geçerek C Sertifikasını almaya hak kazanmıştır:

- Engin Akıncı
- Alaaddin Geyik
- Ahmet Urkşaş
- Mahmut Murat Şimşek
- Sami Dayanır

Arkadaşlarımızı tebrik eder, başarılarının devamını dileriz.



ARAMIZA KATILANLAR



Meltem Bozçal



Yönetim Geliştirme faaliyetine bağlı "İnsan Kaynakları Yönetmeni" olarak aramıza katıldı. 2010 yılında Marmara Üniversitesi, Ekonomi Yönetim - Bilimler Programları bölümünde Yüksek Lisans öğrenimini tamamlayan Bozçal, daha önce Pratik Yapı Marketleri A.Ş.'de "İnsan Kaynakları Müdürü" (1997-2001), Human Dynamics Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti.'de "Firma Ortaklığı" (2001 - 2004), Urban A.Ş.'de "İnsan Kaynakları Müdürü" (2004 - 2007), Haribo Şekerleme San. Tic. Ltd.Şti.'de "İnsan Kaynakları Müdürü" (2007-2010) olarak görev aldı. Bozçal'a başarılar diliyoruz.



Soner Alperöz

"Araç Satış Direktörü" pozisyonu üstlenmek üzere aramıza katıldı. 1995 yılında Lefke Üniversitesi'nde Ekonomi Bölümünde lisans öğrenimini tamamlayan Alperöz, Aras Kargo Lojistik A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı (2006 - 2007), Çetaş Otomotiv Servis ve Hizmetleri Ltd.Şti.'de satış müdürü (2007 - 2011) olarak görev aldı. Alperöz'e başarılar diliyoruz.

Fikret Polat



Yurtiçi Dağıtım Grup Başkanlığı'na bağlı "Ege Bölge Yönetmeni" olarak aramıza katıldı. 1996 yılında Atatürk Üniversitesi Çevre Mühendisliği bölümünde lisans öğrenimini tamamlayan Polat, Filo Ürün odaklı Taşımacılık A.Ş. (2004 - 2007), Sertelli Lojistik A.Ş.'de Bölge Müdürü (2007 - 2009), Aytun Nakliyat A.Ş.'de Lojistik Müdürü (2009 - 2011) olarak görev aldı. Polat'a başarılar diliyoruz.

Barbaros Faruk Yaman



Uluslararası karayolu faaliyetine bağlı "İthalat Yönetmeni" olarak aramıza katıldı. 1986 yılında Almanya Overath'da lise öğrenimini tamamlayan Barbaros Faruk Yaman, Ekol Lojistik A.Ş. (2005 - 2010, Sertrans Uluslararası Nakliyat ve Tic. Ltd. Şti. ve Doğruer Lojistik ve Uluslararası Nakliyat Dış Tic. Ltd. Şti. "İthalat Müdürü" pozisyonunda çalıştı. Yaman'a başarılar diliyoruz.

Dağıtım Merkezi Yönetimi

Henüz tüketmeden ne tüketeceğini bilmenin ve bilişimin avantajı ile talep büyüklükleri azalmış, süreleri kısalmıştır. Pazarlık yılda bir kez yapılmakta ve fiyata değil alınan ürün ve hizmetin kalitesine dönük olmaktadır.

Küreselleşen dünya ekonomisi yaşam şekillerimizi değiştiriyor. Dünya Ticaret Örgütü'nün'de katkılarıyla tüm yer kürenin tek pazar olacağı günlere doğru geçiyor zaman. Gümrüklerin ortadan kalkacağı günler yakın artık. Bölgesel ticaret birlikleri, gümrük vergilerinin, fonların, kotaların kaldırılması tek amaca götürüyor bizleri "Ticaretin önündeki engelleri kaldırmak". Gelişmiş ülkeler dünya üzerindeki gelir farklılıklarının, zenginlerle fakirler arasındaki uçurumların geri kalmış ülkelere verilecek olan yardımlarla, kredilerle çözümlenemeyeceğini bilmekteiler artık. Bu ülkelerde yaşayan insanlara iş yaratmak gerekiyor. Düzenli gelir sağlanmadığı takdirde sosyal patlamalar olacaktır. Bu da ancak bu noktalardaki ucuz iş gücünün, ucuz hammaddenin değerlendirilmesi amacıyla yeni üretim tesislerinin kurulmasıyla mümkün olacaktır. Tüketen ülkeler daha ucuza, daha çok tüketmeye çalışırken, üreten ülkeler de daha ucuza, daha çok üretmeye çalışmaktadırlar. Ticaret artmakta, hammadde, yarı mamul ve ürün hareketi hızlanmaktadır. Tedarik zincirlerinin çevrim süresi son derece kısalmıştır artık. Çağdaş lojistik yönetim teknikleri, kontrollü ve hızlı taşıma, depolarda unutulmuş ürünler yerine çapraz sevkiyatlarla, milk-run sistemleri ile, JIT teslimatlarla, hareketli depolama sistemleri ile ürünler hareketlerini kesmeden üretim noktasından tüketim noktasına ulaştırılmaktadır.

Geçmişte yaşadığımız depolar dolusu siparişler yerine hızlı, sık, küçük partiler halinde programlı siparişler almaktayız. Henüz tüketmeden ne tüketeceğini bilmenin ve bilişimin avantajı ile talep büyüklükleri azalmış, süreleri kısalmıştır. Toplu alım yapmanın zorunlu hareketi olan, birkaç yerden teklif toplama, fiyat pazarlığı yapma anlayışı, yerini kalitesin onaylanmış tek adresten, sözleşmelerle belirlenmiş şartlarla malzeme alımına götürmüştür bizleri. Tekliflerle, pazarlıklarla zaman kaybına gerek kalmamıştır. Pazarlık yılda bir kez yapılmakta ve fiyata değil alınan ürün ve hizmetin kalitesine dönük olmaktadır.

Malzeme hareketi artmıştır ve bir teslimatın ne zaman yapılacağı kararı artık üretici değil müşteri vermektedir. Üreticiler itme sistemi ile müşterilere kendi istedikleri zaman teslimat yapmak yerine müşterinin kullanım anında istediği şartlarla ürünü teslim etmek, hazır bulundurmaya zorunda kalmaktadırlar. Fax, mektup, sipariş fişi, telefon ile yapılan siparişler dijital ortamdaki, internet kanalıyla B2B



ATILLA YILDIZTEKİN
Lojistik Yönetim Danışmanı

Atilla@yildiztekin.com

veya B2C tarzında, çoğu otomatik üretilen siparişlere dönmüştür. Hatanın azaldığı, hızlandığı, işlemin tekrar edilmediği, zaman kazanıldığı bir sipariş sistemi devrededir.

İçinde malzemeleri üst üste yığıldığımız, aylarca kapısını açmadığımız malzeme depolarımızda kalmamıştır artık. Küçük küçük, darmadağın, toz içinde adına "depo" dediğimiz, içine kamyon giren, 6-7 mtlik tavan yüksekliği olan, 3.000-5.000 m²'lik alanlar yerlerini "dağıtım merkezi" adını verdiğimiz modern tesislere bırakmaktadır. Dağıtım merkezleri büyük şehirlerimizin giriş ana yolları üzerinde 20.000-30.000 m²'lik alanlarda 10m'nin üzerinde tavan yükseklikleri ile çok sayıda körüklü kapıları ile modern bir fabrika görünümündedirler.

İçine her cins malın girdiği, stoklama amaçlı depolar yerine, artık içinde elleçlenecek ürünün baştan belli olduğu, bu amaçla inşa edilmiş, aydınlık, ısıtması ve soğutması olan, yüksek tavanlı, dar raf aralıkları olan, özel yüksek ulaşımli forkliftlerin çalıştığı, duvarlar boyu hidrolik ayarlı, körüklü, rampalı kapılarla dış dünyaya açılan, yangın kontrol sistemleri ile korunan hacimlerde ürünler bekletilmektedir.



Dağıtım merkezleri artık "Mehmet Amca malın nerde olduğunu bilir" yönetimiyle değil her noktası adreslenmiş bir hacim olarak yönetilmektedir. Dağıtım merkezine gelen ürünün daha araçtan inmeden hangi blokta hangi koridorda hangi rafta bekletileceği "dağıtım merkezi yazılımları" ile belirlenebilmektedir. Raftaki ürünün her türlü sabit veya değişken özellikleri takip edilmekte müşteri taleplerine uygun olarak yine yazılım tarafından belirlenmiş toplama sistemi çerçevesinde araçlara yüklenmektedir.

Dağıtım merkezlerimiz depolarımız değildir. Başına koyacağımız kişilerin de depodaki malı beklemek yerine orada verilen hizmetlerden artı değer yaratmak gibi bir misyonu olmalıdır. Eğitimlerini tamamlamış, sektörde tecrübe kazanmış, çevre edinmiş, teorik bilgiye sahip, yönetici formasyonu olan arkadaşlarımızın artık ofislerinden ayrılıp lojistiğin en önemli fonksiyonu olan dağıtım merkezlerinin başına geçmelerini, tedarik zincirinin içindeki toplu taşımanın bitiş noktası, bölgesel dağıtımın başlangıç noktası olan dağıtım merkezlerini yönetmeye talip olmalarını bekliyorum. Yaptığımız iş depo bekliliği değildir artık. Dağıtım merkezi içindeki katma değerli hizmetlerle, uzun mesafe ağır taşımanın, bölgesel mikro dağıtımla birleştiği noktada tüm tedarik zincirini yönetme şansına ulaşabilecektir. ■

Hazırlayan: Fuat Atasever / Horoz Lojistik Yurt İçi Komple Taşıma Operasyon Şefi

DEMİRYOLUNA 10 YILDA 50 MİLYAR LİRA AKACAK

■ Demiryollarının Türkiye'de geleceğin taşıma sistemi olarak yatırımını hak eden sektörlerin başında geldiğini belirten Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, "Kim gelirse gelsin demiryollarındaki bu kalkınma ham-



lesini, bu büyük projeyi durdurmaz. Tren, Eskişehir'i geçti, İstanbul'a, Konya'ya, Sivas'a doğru gidiyor, Erzincan'a, Kars'a doğru gidecek" dedi. 'Eurasia Rail Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler ve Lojistik Fuarı'nda konuşan Bakan Yıldırım, son 8 yılda demiryollarına

20 milyar liranın üzerinde yatırım yaptıklarını, önümüzdeki 10 yılda en az 50 milyar lira daha yatırım yapacaklarının söyledi. Yıldırım, "12-15 yıl içinde yolcu taşıma payını yüzde 20'nin üzerine çıkaracağız" dedi.

Hızlı tren öne çıkacak

TCDD Genel Müdürü Süleyman Karaman ise, 2023'e kadar 10 bin kilometre hızlı tren, 4 bin kilometre de konvansiyonel hat inşa etmeyi hedeflediklerini kaydetti.

KAMYON ARKASI YAZILARI TARİH OLUYOR

■ Yeni Türk Ticaret Kanunu, Resmi Gazete'de yayımlandı. Kanuna göre, yolcu taşımacılığı açısından geleneksel alışkanlıklar terk edilerek, çağdaş düzenlemeler benimsenecek.

1535 maddelik kanunla yolcuya kurallara uyma zorunluluğu getirilirken, firmalara da hizmetten doğan kusurları için sorumluluk yüklenilecek. Sefer herhangi bir sebeple yapılamamışsa harekette yolcunun kattanamayacağı zaman diliminde gecikme olursa; yolcu, sözleşmeden cayıp ödediği ücreti ve varsa zararını isteyebilecek. Yolcu, aksine bir sözleşme yoksa, bagajı için ayrı ücret ödemeyecek.

Yolcu hakları ve çevrenin korunmasına ilişkin hükümlere göre, taşıyıcı, yolcuları rahat bir yolculukla ve sağlıklı olarak gidecekleri yere ulaştırmak; özellikle hava, ses, yer ve çevre kirliliğine meydan vermemek için gerekli düzeni kurmak ve diğer gerekli önlemleri almakla yükümlü olacak.

Şehirler arası toplu taşıma araçlarında başkasını rahatsız eden yiyecekler tüketilemeyecek. Şehirler arası yolculuklarda yumurta, soğan, pide, lahmacun gibi kokulu yiyecekler yenilmeyecek; otobüslerde tavuk ve horoz gibi canlı hayvan taşınmayacak. Otobüslerde, özellikle gece yansından sonra olmak üzere, yolcuların uyuduğu saatlerde yüksek sesle müzik çalınmayacak.

Yolcuların seyahat edeceği koltukların temiz olması sağlanacak.

LOJİSTİĞİN DÜNYA ÇAPINDAKİ İSİMLERİ İZMİR'E GELİYOR

■ Bu yıl 9'uncu kez düzenlenecek olan Uluslararası Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi'nin ana teması "değer çağında uluslararası perakende lojistiği" olacak.

Lojistikle ilgili tüm kesimlerin bir araya getirileceği kongrenin tarihi 27-29 Ekim 2011 olarak belirlenirken, organize edileceği mekân ise Çeşme Altın Yunus Otel olarak ifade edildi. Lojistik Derneği (LO-

DER), Yaşar Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Lojistik Bölümü tarafından organize edilen kongredeki katılımcı isimler dünya çapındaki uzmanlardan oluşuyor.

Kongreye lojistiğin dünya çapındaki öncü isimleri olarak tanınan Michigan Üniversitesi'nden Prof. Donald Bowersox ve Cranfield Üniversitesi'nden Prof. Martin Christopher'in yanı sıra dünya çapında pek çok akademisyen katılacak. Kongrede ele alınacak başlıklar ise perakende lojistiği, değer oluşturma, tedarik zinciri yönetimi, lojistik yönetimi, yeşil lojistik ve malzeme yönetimi gibi konulardan oluşuyor.

TÜRKİYE, LOJİSTİK ALANINDA DÜNYANIN EN HIZLI GELİŞEN ON ÜLKESİ ARASINDA

■ Dünya Ekonomik Forumu toplantılar çerçevesinde yayımlanan bir endekse göre, Türkiye, lojistik alanında, dünyanın en hızlı gelişen on ülkesi arasında gösterildi.

Dünya genelinde hızlı yükselen 39 pazarın karşılaştırıldığı endeks, ülkeleri, lojistik alandaki cazibeleri açısından inceliyor.

39 ülkenin de, lojistik alanda yabancı yatırım açısından cazip ülkeler arasında bulunduğu belirten endeks, Türkiye'nin de içinde bulunduğu ülkelerin, Brezilya, Hindistan ve Rusya'dan (BRIC ülkeleri) hızlı bir yükselişte olduklarını vurguluyor.

Türkiye'nin 8. sırada yer aldığı endeksin ilk 10 grubunda, BRIC ülkelerinin yanı sıra, Türkiye, Suudi Arabistan, Meksika, Şili, Birleşik Arap Emirlikleri ve Endonezya yer alıyor.

Türkiye'nin lojistikteki en önemli avantajının, üretim merkezleri ile tüketim merkezlerine olan coğrafi yakınlık avantajından kaynaklandığı vurgulandı.

TÜRK NAKLİYECİSİNE ÜCRETSİZ ÖN BEYAN İMKANI

■ Avrupa Birliği'ne üye 11 ülkenin ücretsiz ön beyan ve özet beyan yapmaya imkân sağlayan TIR EPD uygulamasının yeni sürümü kullanıma hazır hale getirildi. Tüm TIR Karnesi hamilleri tarafından Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) aracılığıyla ücretsiz olarak kayıt olunabilen sistem, Ocak 2009'dan bu yana Avrupa Birliği gümrüklerine elektronik ön beyanın gönderilmesine imkan tanıyor.



TOBB'dan yapılan yazılı açıklamada, 11 Eylül 2001 tarihinde yaşanan olaylar sonucunda Dünya Gümrük Örgütü'nün (DGÖ) ülkelerin eşya ve yolcu hareketliliğine bir dizi standart getirerek, güvenlik öncelikli yaklaşımların dünya çapında uygulanması için tavsiye niteliğinde Güvenli Standartlar Çerçevesi yayımladığı belirtildi.

Bu standartlar aşamalı olarak 2009 yılı itibarıyla Avrupa Birliği tarafından uygulanmaya başlandı. Son olarak 1 Ocak 2011 itibarıyla üçüncü ülkelerden AB'ye ve AB'den üçüncü ülkelere gerçekleştirilecek ithalat ve ihracat işlemleri için tüm taşıma türlerinde (havayolu, denizyolu, demiryolu, karayolu) AB gümrük idarelerine elektronik ortamda ön varış bilgisi ve özet beyan sunulması zorunlu hale geldi.

Hedefimiz ciroda 1 milyar liraya ulaşmak

“Lojistik, perakendede çok önemli bir rol oynamaktadır” sözünün altını çizen Tedarik Zinciri ve Lojistik Grup Müdürü Arif Varolan ve Tedarik Zinciri Müdürü Erdem Özcan, Koçtaş’ta lojistiğin önemi ve hedefleri konusunda sorularımıza yanıt verdi.

Çok yoğun çalışıyorsunuz. Çalışma şartlarınızın sizi zorladığı oluyor mu?

Perakende sektörü detayı içinde oldukça barındıran bir sektör. Her türlü dinamiğe açık, tüm detayların planlanması gerektiği, yüksek tempoda bir iş kolu. Dolayısıyla bu tempo içerisinde iş yoğunluğunu da planlayabilmek zorlukların üstesinden gelmede oldukça önemli oluyor. Lojistik süreçler ise perakendenin operasyonel yönü çok ağır basan sürecidir. Lojistik operasyonlarda iş akışları 7 gün 24 saat devam eder. Bu branşta başarılı olabilmek, bu yoğunluğu hayatın normal bir parçası olarak kabul etmekten geçer.

Hitap ettiğiniz müşteri profilini tarif eder misiniz?

Koç Grubu’na bağlı ilk şirketlerden biri olan Koçtaş’ın sektördeki geçmişi 1955 yılına kadar gidiyor. 1996 yılına kadar yapı malzemeleri toptancısı olarak faaliyet gösteren Koçtaş, bu tarihten itibaren mağazalaşma sürecine girerek, kendisini “ev geliştirme” sektörünün temsilcisi olarak konumlandırdı.

Avrupa’nın bu alandaki lider kuruluşu Kingfisher ile 2000 sene-

sinde yaptığı ortaklık anlaşması ile, bu alandaki hedeflerini büyüten Koçtaş, halen organize ev geliştirme perakende sektöründe açık ara ile lider konumda yer alıyor. Türkiye’de 18 ilde toplam 30 mağaza ve 160 bin metrekare satış alanı ile hizmet veriyoruz. 2010 yılını 800 milyon lirayı aşan bir ciro ve yüzde 20 büyüme ile kapattık. Diğer yandan yine geçen sene yaklaşık 500 kişiye istihdam sağladık, toplam çalışan sayımız 2.600’e ulaştı.

Koçtaş mağazalarında 40.000’den fazla farklı ürünü tüketicileri-mizle buluşturuyoruz. Ayrıca sunduğumuz Anahtar Teslim Ev Yenileme Hizmetleri ile yer ve seramik döşemesi, boya, mutfak ve banyo yenileme gibi tüketicinin hayatını kolaylaştıran hizmetleri de veriyoruz. Telefonla ve internetten satış kanalımız ile mağazalarımıza ziyaret edemeyen ve özellikle bulunmadığımız illerdeki talepleri de karşılıyoruz.

Tüketim eğilimlerini ortaya koymak için çeşitli araştırma ve analizler yapmaktayız. 2010 yılında gerçekleştirdiğimiz ‘Müşteri Profili Araştırması’nın sonuçlarına göre Koçtaş müşterisinin yüzde 50’sini kadınlar oluşturuyor. Tüketici uygun fiyatlı ve kaliteli bir ürün almak için birkaç mağazayı ziyaret ederek nihai alım kararını veriyor. Tüketicinin eğilimleri ekonominin gidişatına göre de şekilleniyor. Yaptığımız araştırmalar kriz döneminde tüketicinin evinde çok büyük değişimler yapmak yerine daha çok dekorasyon amaçlı küçük değişimlere gittiğini gösteriyor.

Koçtaş için lojistik ne kadar önemlidir?

Koçtaş’ta lojistik; nihai ürünün tedarikçiden alınmasıyla birlikte başlayıp, ürünün satış noktası ve/veya dağıtım merkezine ulaşması ile devam edip, satış noktasında müşterilerimiz tarafından satınalma gerçekleştiğinde ilgili teslim noktasına kadar nakliyeyi, hatta iade ve servis süreci gerçekleşmesi durumunda ürünün tekrar müşteriye teslimine kadar uzun bir yolu kapsamaktadır. Günümüzde artık lojistik fonksiyonunun öneminin tartışmaya açıldığı dönemleri geri bıraktığımızı düşünüyoruz. Artık lojistik kavramının firmaların rekabet gücünde yaratmış olduğu etkinin hemen hemen herkes tarafından farkedildiği aşikardır. Koçtaş da son dönemde lojistik ve tedarik zinciri yönetimi konularına oldukça önem vermekte olup, hızlı büyüme ve pazar liderliğini sağlamlaştırmanın, verimli bir operasyonun etkin bir lojistik yönetimi olmadan sağlanmasının mümkün olamayacağı bilinci ile faaliyetlerine devam etmek ve süreçlerini geliştirmektedir.

Başarılı bir lojistik hizmeti nasıl olmalıdır?

Bir lojistik hizmetin başarısını belirleyen en önemli unsurlar ka-





lite seviyesi, hız ve doğru maliyetlendirilmesidir. Kalite seviyesini, bu hizmet boyunca yapılan hatalı işlem sayısı ve lojistik zinciri içinde bu hizmetten etkilenen paydaşlardan hizmet hakkında yapılan olumsuz geri dönüşlerin miktarı ve doğal olarak operasyonel maliyetlere etkisi belirler. Hizmetin planlanan zaman dilimi içinde tamamlanmış olması da rekabetçi bir avantajı yaratmada oldukça önemlidir. Servis sağlayıcının planlı başlangıç ve bitiş programına riayet etmesi gerekir. Bunlarla birlikte sunulan hizmetin optimum maliyet seviyesinde gerçekleşmesi esastır. Lojistik hizmet, ne kaliteyi beklenen seviyenin altına düşürecek kadar düşük, ne de hizmet alanın piyasada rekabet gücünü negatif derecede etkileyebilecek kadar yüksek maliyetle gerçekleşmelidir. Nihai olarak satın aldığımız her ürünün üzerinde üretim noktasından satış noktasına kadarki yolculuğunda lojistik maliyeti doğmaktadır. En hızlı ve kaliteli teknikleri kullanarak ürünün üzerinde yansıyacak olan lojistik maliyetini optimize edecek şekilde modellendirilmesi gerekmektedir.

Lojistik artık neredeyse sihirli bir sözcük olarak karşımıza çıkıyor. Kurumunuz için optimizasyon kavramının ne ifade ettiğini açıklar mısınız?

Bizim için optimizasyon, lojistik kaynakların ticari ve operasyonel gereksinimler doğrultusunda en etkin şekilde planlanması, şirket stok dengesini, ürün bulunurluğunu en yüksek seviyede sağlayıp, en yeni teknolojiler yardımıyla verimli şekilde kullanılması demektir. Etkin optimizasyon için gerekli esnekliği sağlamanın temel unsuru da lojistikte dış kaynak kullanımıdır.

Lojistik hizmet size ne tür avantajlar sağlıyor? Perakende sektöründe lojistiğin önemi nedir?

Ticari ürün maliyetlerinin birbirine çok yaklaştığı günümüzde rekabet içinde bulunulan oyuncularla aramızdaki farkı ortaya çıkarken önemli unsurlardan birisi de Tedarik Zinciri ve Lojistik altyapınızı nasıl kurguladığınız ve yönettiğinizdir. Lojistiğin sağladığı en belirgin unsur fiziki malzeme akışınızı en verimli ve etkin şekilde yapabilmeyi sağlamasıdır.

Perakende sektöründe doğru ürünü, doğru zaman ve miktarda, doğru marketin rafında hazır bulunduramazsanız, müşterileriniz büyük çoğunluğu aradıkları ve sizin mağazanızda bulamadıkları ürünü rakibinizden alacak ve bu size hem müşteri hem de satış kaybı olarak geri dönecektir. Bu doğrultuda lojistik perakendede çok önemli bir rol oynamaktadır.

Koçtaş alanında en büyük olmaya oynayan dev bir şirket, hedef büyükse çalışma koşullarını da bu hedefe uygun olarak değiştirmek gerekiyor herhalde... Türkiye'deki bu gelişmeler ışığında dünyadaki konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Daha varılacak hedefleri var mıdır?

Ev geliştirme perakendeciliğinin lider kuruluşu olarak hızlı mağazalaşma sürecimize 2011 yılında da devam edeceğiz. 2011'de en az 6 mağazayı daha hizmete sokmak amacındayız, bu konuda hazırlıklarımız halen devam etmekte. 2011'de açacağımız yeni mağazalarla birlikte toplam mağaza sayımız 36'ya çıkacak. Önümüzdeki yıl en önemli hedefimiz ciroda 1 milyar liraya ulaşmak. Bu yıl yüzde 25 civarında büyüme öngörmekteyiz. 2011'de hedeflediğimiz mağaza açılışları için 50 milyon liralık yatırım yapmayı planlamaktayız. Açacağımız yeni mağazalarla birlikte yıl sonuna kadar ilave 700 kişi daha istihdam edeceğiz.



Koçtaş ile Horoz Lojistik iş birliği içindedir, bu iş birliğinin daha ileri boyuta taşınması için neler yapılmalıdır? İki kurum arasında olan iş birliğinden biraz bahseder misiniz?

Koçtaş'ın Horoz Lojistik ile işbirliğinin başlangıcı 2007 yılında Koçtaş mağaza dağıtım nakliye ihalesi neticesine dayanmaktadır. 2009 yılında dağıtım merkezi yönetimi de Horoz Lojistik'e outsourc edilmiş ve böylece depolama ve nakliye süreçleri entegre bir şekilde işler vaziyete gelmiştir.

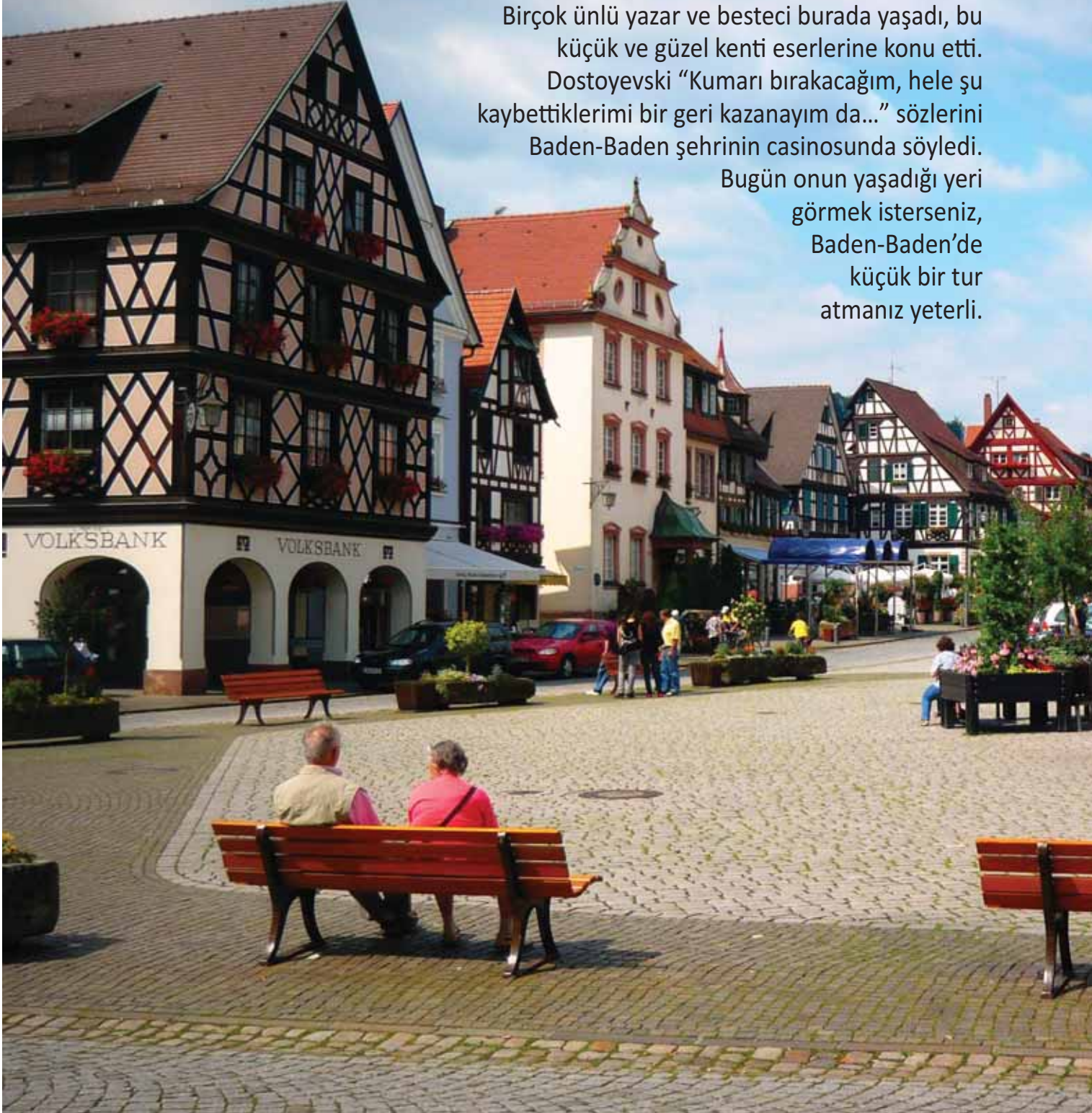
Lojistik hizmetlerdeki iş birliklerinin hizmet alan/veren ilişkisinin ötesine geçerek stratejik işortaklığı anlayışının oluşabilmesi için, lojistik hizmet veren firmaların, müşterilerinin iş süreçlerini, beklenti ve ihtiyaçlarını, firmanın içinde bulunduğu sektörün genel dinamiklerini çok iyi anlayabilmeleri ve kendi süreç ve hizmet kurgularını bu tespitler doğrultusunda adapte edebilmeleri ile mümkün olacaktır. Koçtaş'ın lojistik hizmet sağlayıcı firmalarından beklentisi bu firmaların sektörel tecrübeleri doğrultusunda lojistik süreçlerine sağlayacağı katkı değerlidir. İş birliği kapsamında lojistik hizmetlerde sürdürülebilir bir gelişim ve iyileştirme politikası takip edilmelidir. Koçtaş ve Horoz Lojistik'in her geçen gün büyüyen operasyon hacminde birlikte sürdürülebilir gelişim ve iyileştirme politikaları oluşturması gerekmektedir.

Geçen yıl içinde, önceden planladığınız hedeflere ulaştınız mı? Ulaşamadıysanız nedenleri sizce nedir?

Ev geliştirme pazarının büyüklüğü yaklaşık olarak 10 milyar dolara yaklaşıyor. Organize perakendenin payı bu genel pazarın içinde halen düşük bir mertebede. Genel perakendenin içinde ev geliştirme sektörünün aldığı paya bakıldığında, bu alanda daha gidilecek çok yol, büyük potansiyel olduğunu söyleyebiliriz. Koçtaş olarak bu doğrultuda hedeflerimizi de gerçekleştirerek, organize ev geliştirme perakendeciliğinde kendi segmentimizde liderliğimizi açık ara ile sürdürmekteyiz. 2010 yılı için de belirlemiş olduğumuz yüzde 20 büyüme hedefimizi gerçekleştirmiş olduğumuzu memnuniyetle ifade edebiliriz. ■

Baden-Bad

Birçok ünlü yazar ve besteci burada yaşadı, bu küçük ve güzel kenti eserlerine konu etti. Dostoyevski "Kumarı bırakacağım, hele şu kaybettiklerimi bir geri kazanayım da..." sözlerini Baden-Baden şehrinin casinosunda söyledi. Bugün onun yaşadığı yeri görmek isterseniz, Baden-Baden'de küçük bir tur atmanız yeterli.



den



A lmanya'nın Baden-Württemberg eyaletinin bir şehri olan Baden-Baden, "Almanya'nın Monacosu" olarak anılıyor. Nedeni de dünyanın en ünlü casinusunun burada bulunması. Elli beş bin nüfuslu, Fransa sınırına yakın, yeşillikler içinde bir şehir olan Baden-Baden'in Casinosu dışında adını ve ününü aldığı asıl şey kaplıcaları. Türkçeye hamam olarak da tercüme edilebilecek olan "baden" kelimesinin iki defa kullanılmasının sebebi, aynı isimde hem Avusturya hem de İsviçre'de yerleşim yerlerinin olması. Burada oturanlardan kendilerini ayırmak için iki defa baden kelimesini kullanmayı tercih ediyor ve bu isim hızla hem şehirde yaşayanlar arasında ve hem de dışarıda kabul görmüş durumda. Adından da anlaşılacağı gibi burası sağlık arayanların uğrak yeridir ve gelenlere şifa dağıtmakta. Bu şifadan yararlanmak için dünyanın her yerinden insanlar bu küçük şehre akın ediyor. Kaplıca turizmini Romalılar başlatarak ilk hamamları inşa etti. Bugün ise yalnızca iki ana kaynak hizmet veriyor, biri kapalı olan Caracalla-Therme ve yanında açık olan Roma-İrlanda açık kaplıcaları.

Sakin ve huzurlu bir kent

Baden Baden, eyaletin en zengin şehri. Ancak altmış beş yaş üstündekilerin genel nüfus içindeki oranı yüzde 25'i buluyor. Yani yaşlılar kenti demek yerinde olur. Nüfusun bu kadar yaşlı olması sonucu elbette canlı ve gürültülü bir gece yaşantısı bulamıyorsunuz. Şehir yeşillikler içinde ve insanda sanki bir parkta geziyormuş duygusu yaratıyor. Baden Baden geleneksel bir kültür şehri. Ama buna geçmeden isterseniz ilkin Baden Baden'e nasıl gidileceğinden söz edelim.





Nasıl gidilir?

Türkiye'den ziyaret edecekler için çeşitli alternatifler bulunuyor. Ama önce Schengen vizesi gerekiyor, yeşil pasaportu olanlara elbette bu vize gerekli değil. Schengen vizesi için İstanbul, Ankara, Adana ve İzmir gibi illerde bürolar mevcut. Kara, demir ve hava yolu ile Baden Baden'e gitmek mümkün.

Demiryolunu tercih edecekler için en uygun yol interrail global pass bileti almak. (Interrail global pass; Avrupa Demiryolları İşletmeleri tara-

findan uygulanan, gezginlere ucuz ulaşım olanağı sağlamayı amaçlayan bir pas bileti uygulaması. Aynı biletle, istenen yer ve zamanda istenen trene binme olanağı sağlıyor.)

Şehir içinde ulaşım

Baden Baden kenti küçük olduğundan her yere yürüyerek ulaşılabilir fakat Baden Württemberg bileti alarak istediğiniz toplu ulaşım aracına da binebilirsiniz. Bu bilet hepsinde geçerli. Şehir için-





deki tramvay 1951 yılında kaldırılarak otobüs kullanılmaya başlandı. Otomatiklerden alacağınız biletle dağa çıkan Merkur – Bergbahn adlı trene binebiliyorsunuz.

Termal merkezi

Yaklaşık iki bin yıl önce Romalılar Baden-Baden'e gelerek askerleri için ilk kaplıca ve hamamları yaptı. MÖ 214 yılında ise Caracalle krallık kaplıcası inşa edildi, 1985 yılında ise yenilendi. Hizmet alanı 16 bölümden oluşuyor; sauna, sıcak taş üzerine masaj yaptıрма, termal suyun yarattığı basınçlı su, suya dalma, dinlenme bölümleri bulunuyor. Bazı günler kadınlar ve erkekler ayrı ayrı kabul ediliyor. Üç buçuk saatlik seansı 21 euroya satın alabilirsiniz, "her şey dahil" istiyorsanız 29 euroyu gözden çıkarmanız gerekiyor. Altmış derece sıcaklıktaki suyu olan bu hamamların sauna bölümünü ücretsiz test edebilirsiniz. ■

Brahms Evi

Johannes Brahms; 1865–1874 yılları arasında yaz aylarında burada yaşamış. Yaşam boyu dostu olan piyanist Clara Schumann ile yaşadığı ev, o günden bugüne olduğu gibi korunmuş.



Kuleler, bahçeler ve şatolar



Hohenbaden Kalesi, Neues Schloss (Yeni Şato), Schloss Favorite (Favorite Şatosu), Eberstein Kalesi, Windeck Kalesi, Y-Kalesi, İtalyan Rönesans Bahçesi görülmesi gereken yerler.

Müzeler

Şehir Tarih Müzesi (Stadtgeschichtliches Museum), Devlet Güzel Sanatlar Galerisi (Staatliche Kunsthalle), özel koleksiyonda yer alan sanat eserlerinin sergilendiği Frieder Burda Müzesi, Sanat Müzesi Gehrke-Remund bu alana ilgi duyanlar için kaçırılmayacak görsel şölenler sunuyor.



Ünlü Casino

Avrupa'nın bu en eski casinusunda kurulduğu günden beri aynı kurallar geçerli, hatta kapı önünde yanan lamba bile hâlâ gaz lambası, hava karardığında kapıcının o lambayı yaktığına tanıklık edebiliyorsunuz. Komik ama erkekler için kravat ve ceket zorunlu. Yirmi bir yaşından büyük değilseniz girmeniz mümkün değil, bunun için de kimliğinizi yanınızdan eksik etmeyin. Giriş ücreti 3 euro.



Alışveriş



Yaya bölgesi ve Leopold Alani'nda birçok butik ve mağazadan alışveriş etmeniz mümkün. Otobüs ile ulaşabileceğiniz alışveriş merkezi Cité'de de değişik seçenekleri toplu halde bulabiliyorsunuz. Bu arada

hatırlatmadan geçmeyelim, kent merkezinde tarihi faytonlar ile tur atmak çok zevkli oluyor.





Chanel Türkiye Yöneticisi Cangül Soydemir Avdan:

“İşimi en iyi şekilde yapmaya odaklanıyorum”

“Kendime ayırdığım zamanı kaliteli kullandığımı düşünüyorum. Bu zaman içinde; beni gerçekten mutlu edecek konular ile ilgilenmeyi, konulara uygun kişiler ve sevdiklerimle birlikte olmayı tercih ediyorum.”

1912’de açtığı ilk şapka ve aksesuar mağazasından 1920’lere kadar, Gabrielle “Coco” Chanel Paris, Fransa’da premier moda tasarımcılarından biri oldu. Korseyi rahatlık ve gündelik elegansla değiştiren tasarımlarının ana temasını basit takımlar ve elbiseler, kadın pantolonları, moda mücevherat, parfüm ve tekstil oluşturdu. Ve bunu bir dünya markası haline getirdi. Bugün ülkemizde de şubesi bulunan Chanel’in Türkiye müdürüne konuk olduk. Bu markanın Türkiye yöneticisi Cangül Soydemir Avdan sorularımızı yanıtladı.



Çalıştığınız iş alanı içinde yöneticilik yapan bir kadın olarak, çalışma şartlarınızdan biraz söz eder misiniz?

Hem moda sektörü hem perakende sektörü hız demek, müthiş hızlı bir iş alanı bunlar. Diğer alanlar için değil belki ama bizim içinde bulunduğumuz alanda müthiş bir hız söz konusudur. Senede altı koleksiyon yapan bir moda evini düşünün, dolayısıyla hem koleksiyonlara yetişmek, hem buradaki tüketici ilişkileriyle ilgilenmek, hem müşteri ilişkilerini yönetmek, bunlara yetişmek kolay değil. Bundan önceki kariyer yaşamımda da genel müdürlük ve üst düzey yöneticilik yaptım farklı sektörlerde ama bugün içinde bulunduğum çalışma koşulları hiçbirine benzemiyor. Benim içinde yeni bir durum ama tabii üst düzey yöneticilerin çalışma ortamına en kısa sürede adapte olma gibi bir zorunluluğunuz var. Hızlı, talepkâr bir sektör ama ben çok memnunum.

İş temposu içinde özel yaşantınıza zaman ayırabiliyor musunuz? Bir kadın olarak sizi zorlayan öğeler oluyor mu?

Evet, bu bir problem. Kendime maalesef az zaman ayırabiliyorum. Çünkü hem çok sık yurtdışına seyahatim oluyor, hem burada işin gerektirdiği çalışmalar, toplantılar, görüşmeler oluyor. Ayrıca bana bağlı olan mağazalar ve çalışanları var. Alışveriş merkezlerinde bulunan mağazalarımız gece onda kapanıyor ve hafta sonları, pazar günü dahil açılır.

“Üst düzey yöneticilerin en kısa sürede çalışma ortamına adapte olma gibi bir zorunluluğu var.”

Dolayısıyla kendime çok az zaman ayırabiliyorum. Kendime ayırdığım zamanı kaliteli kullandığımı düşünüyorum. Bu zaman içinde; beni gerçekten mutlu edecek konular ile ilgilenmeyi, konulara uygun kişiler ve sevdiklerimle birlikte olmayı tercih ediyorum.

Çalışma hayatınızda nasıl bir Cangül Soydemir Avdan var?

Özel hayatımdaki Cangül Soydemir Avdan ile iş hayatındaki arasında çok büyük fark yok. Sadece iş hayatının getirdiği daha katı şartlara yöneticiler olarak biraz ayarlama yapıyoruz. Duygusal yapı bir insanım, ama iş hayatı daha bir acımasız, dolayısıyla o tutarlılıkla iş hayatının gerektirdiklerini bir şekilde entegre ediyorum, daha doğrusu harmanlıyorum. Bundan bir sentez çıkıyor. Bunun dışında ekip çalışması çok önemli, ekip çalışmasına çok önem veren bir insanım, o yüzden dışarıdan kendime baksam; yine ekip lideri olarak kendimi görürüm diye düşünüyorum.

Kendinizi geliştirmek adına ne yaparsınız?

Genç yaşlarımdan itibaren, hep yapmaya çalıştığım bir şey. Kendimde eksik gördüğüm, bunu yaparsam kendim için iyi olur diye düşündüğüm şeyler konusunda eğitimler alırım, okurum. O yönümü geliştirmeye çalışırım. Sanıyorum yaşam devam ettikçe bu çaba sona ermeyecek. Ben insanım, kendimi hep geliştirmek, düzeltmek, olumsuz yönlerimi törpülemek... bunların hepsini kendim için ya-





piyorum her şeyden önce.

İş hayatı dışında nelerden zevk alırsınız? Hobileriniz var mı?

Çok hobim var aslında, kayak yaparım, tenis oynarım, fitness, jogging, yüzmeyi severim, yelken yapmayı severim, sinemaya gitmeyi ve müziği çok severim. Bunların hepsini yapmaya zaman ayırabiliyor muyum, elbette hayır! Ancak kışın mutlaka kayak yapıyorum. Oturduğum yerde, evimin verdiği avantajı kullanarak dış mekanda yapılabilecek sporları yapıyorum. Sinemaya gitmeye de vakit ayırmaya çalışıyorum. Hobilerimi elimdeki imkanlar ve zamanın izin verdiği aralık ölçüsünde yapmaya çalışıyorum.

“Bu mesleği seçmemdeki nedenlerden bir tanesi modayı çok sevmem, ilgilenmem. Modaya bağımlı olmak değil ama trendi takip ederek, kendime yakışan çizgiyi oluşturmak benim için her zaman önemli olmuştur.”

Modaya ve trendlere düşkün müsünüz? Merakınız olan ve sürekli üzerinizde taşıdığınız özel bir eşya var mıdır?

Modayı ve trendlerini takip ediyorum, mesleğim gereği takip ediyorum. Ayrıca hoşuma da gidiyor. Bu mesleği seçmemdeki nedenlerden bir tanesi modayı çok sevmem, ilgilenmem. Modaya bağımlı olmak değil ama trendi takip ederek, kendime yakışan çizgiyi oluşturmak benim için her zaman önemli olmuştur. O yüzden takip ediyorum. Sürekli yanımda olması gereken bir şeyim yok. Üzerimde olması gibi bir düşüncem de, takıntım da yok.

Kadın nedense alışveriş ile özdeşleşmiş gibidir, bu algı sizin içinde geçerli midir? Eğer geçerli ise ne sıklıkla alışveriş yaparsınız, alışveriş yaparken nelere dikkat edersiniz?

Normalde de alışveriş yapmayı seviyorum. Yaptığım işten dolayı bir anlamda Chanelin Türkiye elçisiyim. İşimin gereklilikleri içinde Chanel'in son koleksiyonlarını giymek ve taşımak da var. Chanel'in yöneticisi olmasam, bu kadar alışveriş yapmazdım ama bugün yapmak zorundayım.

Cangül Soydemir Avdan'ı kısa kısa tanımla deseler, hangi kelimeler ile kendiniz tanımlardınız?

Kararlı, çok çalışkan, profesyonel olarak müteşebbislik özelliklerine sahip, duygusal, yeniliğe açık.

Sadece alışverişten, modadan bahsettik, yaşam bir bütün ve siz de sanat ile iç içesiniz bir anlamda, sinemaya, tiyatroya sergilere gidiyor musunuz? Oralara gittiğinizde işinizin dışında bir bakış ile onları izleyip, kendi özel dünyanıza yönelebiliyor musunuz? Orada kişi olarak siz, iş kimliği dışında var olabiliyor musunuz?

Sondan başlayayım, evet. İş kimliğimi çok çabuk sonlandırabiliyorum. Bence, sağlıklı birey ve iyi yönetici olmak için bu çok önemli. Çünkü ondan sıyrıldığınız zaman başarıyı tayin ediyorsunuz, aksi takdirde o kimlik ile yaşadığınızda kaybeden oluyorsunuz.

Sanatın herhangi bir dalı... Örneğin sinemayı çok seviyorum, şiir



ri çok severim, hem okumayı hem yazmayı severim. Müzik konserlerini, caz festivali başta olmak üzere yurt dışında veya burada olduğunca takip ederim. Orada o dünyanın içine girerim. Sanatın her dalının, insanın ruh sağlığı için çok önemli olduğuna inanıyorum. İş hayatında çok katı bir dünyanın içinde yaşıyoruz, mecburen bu böyle. Sanatın aktiviteleri içinde rahat bir şekilde, kendinizi aklığınız içine bırakmazsanız o katılığın içinde kalırsınız, bunu ben istemiyorum. İş hayatı beni mutlu etmeli, mutsuz etmemeli. Bu da ancak denge ile mümkün olur. İş hayatı ile dışarıdaki hayatınızı ayırmanız gerekli, hobilerinize ve sanat etkinliklerine karıştırmamak gerekiyor ve bunu yaptığıma inanıyorum.

Sizi mutlu ediyor mu, her an göz önünde olmak?

Benim için çok önemli değil bu, iş hayatımın içinde sadece işimi yapmaya, en iyi şekilde yapmaya odaklanıyorum. Cangül Soydemir Avdan kimliğini geride tutmaya çalışıyorum. Şimdi ben burada yöneticim, yarın bir başkası olacaktır. Benim için görev tanımı; burada görevimi en iyi şekilde yapmaktır. Tabii ki mutlu bir insanım, başarmayı çok seviyorum. İnsanların beni Cangül olarak dergilerde görmesi gibi şeyler beni hiç ilgilendirmiyor. Ama bir başarımdan dolayı medyada yer almak elbette hoşuma gider. Diğer şeyler beni ilgilendirmiyor, hatta insanın başarısına zarar verebileceğine inanıyorum. ■

Fenerbahçe'nin rekortmen yüzücüsü Gizem Çam:

“Eğer yüzüyorsanız yüzme hayatınız olmalı”

Gizem Çam Fenerbahçe'nin rekortmen yüzücüsü. Dört yaşında yüzmeye, on iki yaşında ise rekorlar kırmaya başlayan bu genç yetenek hemen bir yıl sonra keşfedilerek Fenerbahçe'ye transfer edilmiş. Gizem sporu bir hayat biçimi olarak kabul edenlerden, “Eğer yüzüyorsanız yüzme hayatınız olmalı” diyor.

Küçük bir kentten çıkıp Fenerbahçe gibi bir takıma gelmek hayalleri zorlayan bir süreç olmalı. Bu duruma ayak uydurmak ruhen de madden de zor olmalı. Gizem Çam işte bu zorluğun üstesinden gelebilmiş bir yüzücü.

Rekor kırmaya ne zaman başladın?

İlk rekorumu 12 yaşında Bursa'dayken kırdım. Bunu 13 yaşında Kısa Kulvar Yüzme Şampiyonası'nda kırdığım rekor izledi. Kışın yapılan Türkiye Şampiyonası'nda 13 yaş rekorunu kırdım. Hatta 14 yaş grubundaki bir arkadaşım rekoru kırdı ve ben ondan beş dakika sonra aynı rekoru yeniledim. Rekor arkadaşım da sadece beş dakika kaldı!

Fenerbahçe gibi büyük bir kulübe geldikten sonra ne hissettin?

Aslında ben korkuyordum, çünkü bizler küçük şehirde yaşıyorduk. Kafamızda hep korku vardı, büyük şehirlerde ve büyük kulüp-

lerde işte insanları harcıyorlar diye, sporcuları harcıyorlar, çok değer verilmiyor, ilgilenilmiyor diye... Yani küçükken iyi yüzenler büyüdükçe eski yeteneklerini kaybediyorlar, iyi yüzemiyorlar, rekorlar çıkıyor falan diyorlardı. O açıdan çok korkuyordum, fakat beklediğim gibi olmadı. Okuldaki arkadaşlarıma hemen alıştım, kulüp de beni hemen içine aldı. Buradaki arkadaşlarımla hemen kaynaştım. Bir anda gelişme gösterdim, yani beklediğimden çok üstünde bir gelişme oldu. İlk senemde girdiğim her yarışmada rekor kırıyordum. Genelde küçükken böyle olur. Küçük yaşlarda genelde büyük yaşlarda olanların rekorlarını kırarlar. O sene bütün müsabakalarda çok başarılı oldum. Ve bu başarı çizgisi hep devam etti.

Yüzme sporu senin için ne anlam ifade ediyor?

Yüzme sporu; yaşam tarzıdır. Eğer yüzüyorsanız, yüzme hayatınız olmalı.





Şimdi üniversiteye gidiyorsun, yaşam tarzından uzak kalmıyor musun?

Evet, gazetecilik bölümünde okuyorum ama hayatımın önemli bir bölümünü yine yüzme oluşturuyor. Gazetecilik bölümünde okuyorum çünkü insanın bir mesleği olması gerekiyor. Türkiye'de içinde bulunduğumuz şartlar içinde yüzmeye hiçbir yere gelemeyeceğimi biliyorum, çünkü spora yeterli değer verilmiyor. Özellikle bireysel sporlara hiç önem verilmiyor. Kimse nasıl antrenman yaptığımızı, neler yaşadığımızı bilmiyor. Hatta basın bile ilgilenmiyor. 2009 Aralık ayında İstanbul'da Avrupa Kısa Kulvar Şampiyonası oldu, benim o güne kadar bütün hedefim orasıydı, oraya göre hazırlandım. Sabah elemelerde yüzdüm rekor kırdım, akşam yarı finalde yüzdüm rekor kırdım, gazetelerde şöyle bir haber çıktı: "Sporcularımız rekor kırdı ama bu final yüzmelerine yetmedi." Haber sadece bu kadardı. Herkes sadece yorum yapıyor. Kimse bu spor için ne yaptığımızı, nasıl çalıştığımızı bilmiyor. Sadece 50 metre yüzüyorum ama bu 50 metre için bir yıl çalışıyorum. Olimpiyata gidebilmek için dört yıl çalışıyorum. Yirmi beş saniyelik mesafe için, yani göz açıp kapayacak kadar zaman için. Ben o kadar uzun süre çalışıyorum, kimse bizim neler çektiğimizi bilmiyor. Bizim hangi şartlar içinde yaşadığımızı bilmediklerinden yorum yapmaları çok kolay oluyor.

Fenerbahçe bu olanakları verirken, karşılığında ne bekliyor?

Başarılı olmamı bekliyor, ben de hem bireysel hem de kulübümün başarısı için çalışıyorum. Benden beklenen Türkiye şampiyonalarında başarılı olmam. 50 metre, 100 metre sırtüstü, 50 metre kelebek yüzüyorum. Hangi metrelerde en iyi olduğum seçiliyor ve belirli bir derece yapmamı ve puan getirmemi bekliyorlar. Benden istenen şeyler zaten yapabileceğim şeyler oluyor. Beklentileri yarışmalarda sadece iyi yüzmem.

Senin Fenerbahçe'den beklentin ne?

Fenerbahçe beklentilerimi karşılıyor. Bulduğum ortam güzel. Mutluyum. Antrenörüm ile iyi anlaşıyorum. Türkiye koşullarında şartlarımız çok iyi. İki tane havuzumuz var, biri 25 metrelik, diğeri 50 metrelik. 25 metrelik havuza ihtiyaç olduğunda 50 metrelik havuz ortadan ikiye ayrılabilir. Bu şartlar içinde çok iyi bir ortamdayım.

Bir de senin başarılarından söz edelim istersen. Nerelerde başarı sağladın?

2004 yılında beni milli takıma almadılar. Ben spimterim (50 metre

re yüzenlere verilen özel isim). Gerekçe olarak da gidilen yarışmada 50 metre ve 100 metre yüzülmüyor dediler halbuki öyle bir şey yok, her yarışma var. Ve ben de onlara en iyi cevabımı yüzerek veririm dedim. O yıl Fenerbahçe ile birlikte Lüksemburg'ta bir yarışmaya gittik, 50 metre ve 100 metre kelebekte rekorlar kırdım. Bu başarının ardından milli takıma seçildim. Comen Yüzme Kupası'nda (Akdeniz Oyunları'nın küçük yaştaki sporculara açık organizasyonu) 100 metre kelebekte birinci oldum. İki hafta sonra İtalya'da Avrupa Gençlik Olimpik Festivali vardı, orada da 100 metre kelebekte dördüncü oldum. Orası daha zordu. En son olarak 2009 yılında Avrupa Kısa Kulvar Şampiyonası'nda 50 metre sırtüstünde yarı final yüzdüm, bu benim en büyük hedefimdi.



Gizem Çam kimdir

1991 Eskişehir doğumlu olan Gizem Çam yüzmeyi dört yaşında öğrendi. İlk Bursa Karayolları Yol Spor Kulübü'nde yüzmeye başladı. Küçük yaşta rekorlar kırınca Bursa'da dikkat çekti. 13 yaşında Fenerbahçe'ye transfer oldu. Yeditepe Üniversitesi Gazetecilik Bölümü hazırlık sınıfında okuyor.

Öğrenci seçme sınavlarından dolayı yüzmeye kısa bir ara verdim. Bu yaz Avrupa şampiyonasına gittim, orada bir sakatlık geçirdim, ameliyat oldum. Şimdi, 2011 yılında dünya şampiyonası var, oraya hazırlanıyorum, daha ileriki aşamadaki hedefim ise 2012 Londra olimpiyatlarına katılmak ve orada başarı kazanmak. Yüzme konusunda evrensel anlamda bir başarıya imza atmak istiyorum.

Evrensel başarı için sınırların teşviki ihtiyacın var, yeni bir uygulama olarak devlet başarılı sporculara maddi destek vermeye başladı, sence bu yeterli mi?

Evet, son iki yıldır Gençlik Spor Genel Müdürlüğü ve başkanlığımız uluslararası yarış-

malarda başarı kazanmış ya da başarı kazanabilecek sporculara maddi destek veriyor. Ailem bugüne dek büyük özveride bulundu ama onların da gücü elbette bir yere kadar. Firmaların bireysel sporlara da sponsor olmasını ve bireysel başarının da teşvik edilmesini arzuluyorum. Şimdi devletimiz bireysel sporculara bir miktar maddi katkı sunmaya başladı ama biliyorsunuz bireysel sporlar pahalı ve bunun bir şekilde karşılanması gerekli, aileler belirli bir bölümünü karşılayabilmesine rağmen, birçok arkadaşımız bu ekonomik durumdan dolayı kendilerini göstermeden spordan uzaklaşabiliyor. Örneğin bizim bir yarışmada kullandığımız mayonun fiyatı 1000 lira. Bu o kadar hassas ki, en ufak

ters harekette yırtılabilir, biz ancak dört kez kullanabiliyoruz bir mayoyu. Avrupa ve Amerika'daki sporcular bir kere kullanıp atıyor. Bu maliyetler başarıya elbette etki yapıyor. Başarının artması için bireysel spor yapan sporculara da sponsorlar tarafından ilgi gösterilmesi şart, bizim ülkemizde takımlara sponsor -ki büyük takımlar bu konuda daha şanslı olunurken, bireysel sporcular kaderleri ile baş başa bırakılıyor. ■



“Oyuncululuğun sihirli olduğuna inanırım”

Hayatı keyifli kılmak için, geziyor, kafasını dinliyor, yalnız kalıyor, düşünüyor, öğreniyor, araştırıyor... Bildikçe araştırdıkça daha çok keyif alıyor. Sezen Aray tiyatro oyuncusunun her zaman her şeyi oynayacağına inanıyor.

Televizyon dünyasına “Kurtlar Vadisi” ile adım attı. Serdar Akar ile çalıştı. İkinci çalışması da Serdar Akar ile oldu “Barda” filmi ile. Daha sonra “Ezo Gelin”de oynadı. TRT’nin birkaç dizisinde rol aldı. Dizi ve film teklifleri art arda gelmeye başlayınca, tiyatro ile diziler bir arada yürümez düşüncesi içinde tiyatrodan ayrıldı. 2007 yılında tiyatroyu bıraktı, diziler ve sinema ise devam etti. Sezen Aray en son, Ali Özgentürk’ün yönettiği “Görünmeyen” adlı film için kameranın karşısına geçti.

Tiyatro kökenli sinema oyuncusunun!

Evet, öyle oldu, sinema ve dizi...

Tiyatro oyuncusu ile dizi oyuncusu arasında fark var mıdır?

Bütününüyle her noktadan baktığımızda aynı şeymiş gibi gözükmektedir. Oyuncu için önemli olan karakteri yakalamaktır. Tiyatroda bu karakteri okuma provasından başlayıp sahne üzerinde mizansen alırken yaşarsınız. İki üç aylık prova döneminde, yaşattığımız karakter ortaya çıkar. Televizyon ya da sinema için görüşmeye gittiğinizde, size verilen karaktere anında bürünmek zorundasınız.

Tiyatro oyuncusu her zaman her şeyi oynar, onun elinde bir zaman vardır, oyuncu o zaman içinde yoğrulmamış hamuru şekillendirir ve bir karakter çıkarır. Dizide ise tam tersidir. Siz o karakteri alıp gösteriyorsunuz, o şekilde devam ettiriyorsunuz ama şöyle de bir şey vardır ki, karakter ancak zamanla oturuyor.

Sinemada ise; senaryoyu elime aldığımında, sinema baştan sona belli olan bir hikayedir, o hikayenin içinde karakterlerin bütün duygusal geçişine ve hatta geleceğine dair duruşunu oyuncu hissesiyatı içinde anlayabiliyorsunuz, sinema bu yüzden daha bir renkli, daha tiyatroya yakındır çünkü. Belirli bir metin var, belirli klişe olan bir hikaye var, baştan sona bunu oynuyorsunuz ve bitiyor. Dizide ise sürekli değişiyor. Sizin çok naif diye bildiğiniz bir karakter, birden bire intikam duyguları içinde insan rolüne bürünebiliyor. Çünkü televizyon seyircisi; seçici, sürekli hareket ve aksiyon görmek istiyor. Buna



bağlı olarak senaryo değişiyor. Karakterin çok dışına çıkmasa da bile, senaryonun içinde hiç beklenmediğiniz bir karakter bambaşka bir şey yapabiliyor. Belki senaristler bunu daha önceden kestiriyor olabilir ama oyuncu olarak bunu bilmiyorum. Biraz daha sürprizlere açık dizler bu yüzden.

Sinema ve tiyatrodaki belirli senaryo var, olaylar ve karakterler ona göre geliştiriliyor. Bir böyle bir aylık var oyuncu için, bir de teknik kısmı var tabii ki. Teknik kısmı bambaşka. Okulda biz hep büyük oynamayı sesimizi oynadığımız salonun en arkasına yetiştirmek için yetiştirildik, diyaframımızı ona göre kullanmayı öğrendik.

İstanbul'a ilk geldiğim zaman hep tedirgindim. Arkadaşlarımdan da duyuyordum, biraz oyunculuğunu kısman gerekecek, televizyon dünyası böyle, çünkü kamera sizi bambaşka görüyor, en ufak bir ifadeniz bile bambaşka anlam taşıyor. Büyüyor ışıkla beraber, objektifin hemen yanında olduğunuz zaman.

Karakter ortaya çıktıktan sonra tiyatro, sinema, dizi ayrımının pek önemi kalmıyor, eğer güvendiğiniz insanlar ile çalışıyorsanız, iyi bir yönetmeniniz, iyi bir görüntü yönetmeniniz var ise ve gerçekten size sabır gösterecek insanlar ile beraberse, ufak tefek sorunlar ortadan kalkıyor ve kamera alışkanlıkları belirli bir süreden sonra oturuyor.

Diziler şimdi 90 dakika ve sinema boyutunda. Merak ettiğim şu: Bu tempoya nasıl yetişiyorsunuz?

Yetişemiyoruz, gerçekten yetişemiyoruz. Özellikle teknik ekip çok yoruluyor. Oyuncu olduğumuz için, başıma geldi bir sette, saat beş buçuk olmuş, yılların oyuncularını bile "Üç, iki, bir... Motor!" diyerek gözlerini açıp öyle rolünü oynuyor, bazen hiçbir şey çıkmıyor. Oynamak istiyorum ama veremiyorum. Uykusuzum, yüzüm başka şey söylüyor, içim başka şey söylememi gerektiriyor, ama olmuyor. Teknik ekip sabah altıda gelip, ertesi sabah altıda gidiyor, yetişmiyor, hiçbir şekilde yetişmiyor. Ne bütçe yeterli oluyor, ne oyuncular yeterli oluyor.

Dizi çekimlerinde senaryoların dizi çekilirken elinize geçtiğine dair duyum almıştım, doğru mudur?

Bazen öyle oluyor, bazen bölüm biterken alıyoruz. Son çekildiği gün geliyor ve hemen o senaryo çalışmaya başlanıyor. Dizi çekmek spontane bir iş, zamanı belli olmuyor, "Hadi gel çekim yapıyoruz" diyebilirler.

Bu yoğunluk içinde günlük yaşantınızı nasıl planlıyorsunuz?

Çekim olduğu zaman günlük yaşantımı kendime göre planlamıyorum, setteki yaşama göre yaşıyorum ve çekim olduğu zaman içinde sette çok eğleniyorum, orada kendimize ait bir yaşam oluyor ve o yaşam içinde yaşıyoruz. Dışarıda buluşmam gereken randevular olduğunda ise, setteki zamana göre davranıyorum, çünkü çekimin zamanı pek belli olmaz, çok yoğun günler yaşıyoruz. Dünyanız set oluyor, eğer öyle olmaz ise mutsuz olursunuz. Burası iş ve bitsin diye düşünürseniz, gerçekten çok sıkıntı çekiyorsunuz, çünkü bitmiyor. Diziler bir süre sonra eğer tutulmuş ve yayımlanmaya devam ediyorsa, kendilerine ait bir sistematik oturuyor ve oyuncular da kendilerine zaman ayırıyor.

Bazı diziler beklenmedik anda yayından kaldırılıyor!

Evet, onlar talihsizlikler. Diziyi başlama süresi çok uzun bir süreçtir aslında. İki ay önce senaristler, yönetmenler, oyuncular, alt kadrolar, mekanlar vb. ayarlanıyor, bütçeler çıkarılıyor, yapımcılar ile konuşuluyor. Bir sürü sıkıntı daha çekime girmeden çıkıyor. Daha sonra diziyi başlıyorsunuz ve üç bölüm sonra bitmiş. Herkes için çok üzücü. Diğer yandan başka işler kaçırılmış oluyor. İnsanlar burası ile sözleşme yaptıklarından başka yerlere evet diyemiyor. Kısaca güvensiz bir sektör, zor bir sektör.

Oyuncu ajanslarının dizi sektöründeki rolü nedir?

Bu ajansların rolleri çok büyük. Çünkü çok fazla oyuncu var. Konservatuvar mezunu olmayan insanlar bile oyunculuk yapıyor. Herkesin



Düşünüyorum, öğreniyorum.
Araştırıyorum... Bildikçe daha çok keyif alıyorum,
araştırdıkça daha çok keyif alıyorum.

Uykusuzum, yüzüm başka şey söylüyor, içim başka şey söylememi gerektiriyor ama olmuyor. Teknik ekip sabah altıda gelip, ertesi sabah altıda gidiyorlar, yetişmiyor, hiçbir şekilde yetişmiyor. Ne bütçe yeterli oluyor, ne oyuncular yeterli oluyor.



gözdesi olmuş durumda. Çünkü insanlar bakıyor ki, güzel para kazanıyorlar, şöhretliler filan, işin bir de arka kısmını bilmediklerinden, çok parlak ve güzel geliyor bu yaşam. Hiç düşünmüyorlar mesela, sete gideceğim, örneğin Gaziantep'te dizi çekilecek ama yeni başlayan bilmiyor ki, orada hava durumunu, orada incecik kostümler ile çekim yapılacak. Ne soba var, ne ısıtıcı. Elbette dışarıdan bakan için çok büyüğü bir şey. Çok fazla oyuncu var ve yapımcılar ve yönetmenler istedikleri oyuncuları nasıl bulacak? Birlikte çalışmak için ya da ajanslar buluyorlar. Ajanslara haber gönderiyorlar; şu özelliklerde bir oyuncuya ihtiyacım var. Şu yaş aralığında, şunu oynayabilecek karakterlere ihtiyacımız var diyerek. Ajanslar da kendilerine başvuru özelliklere uygun ve kendilerinin uygun gördükleri oyuncuları başvurana öneriyorlar. Onlar üzerinden oluyor. Tabii bir isim olduktan sonra, pek fazla ajansa gerek kalmıyor ama bu noktada da menajer gerekiyor.

Bizim işimiz sadece oynamak, biz set saatini öğrenmek için birini aramamalıyız, biz iş ile ilgili konuşmamalıyız, biz sadece oynayacağız. Ali Özgentürk'de öyle söyler: "Sen oyuncusun, hiçbir şeye karşımayacaksın sadece oynayacaksın. Set kaçta başlıyor, kaçta bitiyor, ona mı ihtiyacın var, buna mı ihtiyacın var onları sen düşünmeyeceksin, herkesin belirli görevleri var bu sette ve senin işin sadece oynamak." diyor. Böyle olunca benim de bir menajere ya da bir ajansa ihtiyacım oluyor ki, ben onun ile konuşayım, o benim yapımcım ve yönetmenle veya setteki herhangi bir çalışanla iletişimi kursun.

Yapımcı oyuncu seçiyor, peki oyuncu yapımcı seçiyor mu?

Seçer tabii ki! Her iki taraf da seçer. Bir yapımcı bir oyuncuyu istedi diye, oyuncu bunu kabul etmek zorunda değil.

Sezen Aray kimdir

Sezen Aray 1983 Ankara doğdu. Çankaya Lisesi'nde okudu. Sonra tiyatro okumak istiyorum diyerek Hacettepe Üniversitesi Tiyatro Bölümü'ne girdi. 2004 yılında mezun oldu. Ardından İstanbul'a geldi, iki buçuk sene Devlet Tiyatrosu'nda çalıştı. O sırada dizilerde rol almaya başladı.

Tiyatro ile alakası olmayan bir pop sanatçısını dizide oynatmak istiyorlar ve size o oyuncunun yanında oynamanızı isteseler, kabul eder misiniz?

Eğer, başrolde oynayacak şarkıcının gerçekten yetenekli olduğuna inanıyorsam, oynarım tabii ki, öyle şeylerim yok, sokakta bile çok fazla yetenekli insan var. Sadece işin ahlakını bilmesini isterim, birlikte çalıştığım insanın. Kapris yapmasın. Bu iş böyle olmaz, şöyle olamaz demesin, çünkü şarkıcılıktan gelmiş ve ben bu sektörün içindeyim ve bu sektörü ondan daha çok biliyorsam, onun bana akıl vermeye hakkı yoktur diye düşünüyorum. Her kes işini yaptığı sürece, iyi yaptığı sürece, kişinin mesleki kimliği benim için önemli değil.

Sadece işini iyi yapсын ve açık olsun, yeter.

Hayatın her anının sihirli olduğuna inanıyor musunuz?

Hayatın her anının sihirli olduğuna inanıyorum. Ve oyunculuğun sihirli olduğuna inanırım. Sadece aşk değil. Hayat nefes almak doğa, dünya, gezegen, uzay... Bunların hepsi benim için büyüleyici şeyler. Zihnimde bir karakter yaratmak, evet sihirli bir şey.

Vazgeçemeyecekleriniz nelerdir?

Öğrenmek, araştırmak, arkadaşlarım ile vakit geçirmek ve sanat. Film izlemekten vazgeçemem.

Hayatı keyifli kılmak için ne yapıyorsunuz?

Hayatı keyifli kılmak için, geziyorum. Kafamı dinliyorum. Yalnız kalıyorum. Düşünüyorum, öğreniyorum. Araştırıyorum... Bildikçe daha çok keyif alıyorum, araştırdıkça daha çok keyif alıyorum. ■

Tiffany bu yılki koleksiyonlarıyla göz kamaştırarak. Marine grubu, kokteyl grubu, romantik grubu, rock grubu ve renkli grup başlıkları altında toplanan giysiler gençlere büyük bir seçenek yelpazesi sunuyor.



Tiffany

bir moda markası oldu



Tiffany Reklam ve Halkla İlişkiler Yöneticisi Nurhan Sarı Yatıkçı, markanın tüm iletişim aktivitelerini yönetiyor. Firmanın dışı yönelik iletişim faaliyetlerinin koordinasyonunu sağlıyor. Koleksiyon hazırlandıktan sonra, moda çekimlerinin yapılması, ilanların ve katalogların oluşturulması hep ondan soruluyor. İmaj çalışmasından basın bültenlerinin oluşturulmasına kadar her alandan Nurhan Sarı Yatıkçı sorumlu.

Müşteri profilini tanımlayarak sohbetimize başlayabiliriz.

Renkli ve spor giyinmeyi seven, modayı takip eden, her yaşta gençler müşterimizdir.

Koleksiyonlar nasıl oluşuyor?

Bu sene koleksiyon değişik temalar göz önünde bulundurularak hazırlandı. Örneğin Marine grubu; daha çok çizgili, kırmızı, lacivert ve beyaz renklerin hakim olduğu özellikle plaj ve sahillere uygun ürünler. Kokteyl grubu; ince kumaşlar, uçuk renkler... Romantik grubu; romantik yaz akşamlarında rahatlıkla tercih edilebilecek elbiseler. Rock grubu; koyu renklerin hakim olduğu, baskılı, üzerinde çeşitli rock sembolleri olan tişört, pantolon ve şortlar. Renkli grup; olmazsa olmazımız olan "hayatı tüm renkleriyle yaşa" sloganımıza uygun ve her yıl ürettiğimiz rengarenk, tişörtler alt ve üst gruplardan oluşmaktadır.

Mağazanıza gelen bir müşteri aradığını hemen bulup satın alabilecek mi?

Mağazaya giren bir müşteri, her türlü ihtiyacına göre ürünü kolaylıkla elde edebilecek. Markanın konulanması ve bilinirliği, markanın tutunması aşamalarında öncelikle ürünün adlandırılması gereklidir. Ürün; fiyatı, rengi, kumaşı, tasarımıyla yani her şeyi ile müşteriye hitap ediyorsa, mağazada olduğunu göstermek için geriye mağaza tanıtımı kalıyor. Orta ölçekteki mağazalarımızda; doğru ürünlerin, doğru kategorilerde bulunması önemlidir.

Mağazaların markaya göre biçimlenmesi gerektiğini düşündüğünüzü Torium AVM'de açmış olduğunuz mağazada görüyorum, yoksa yanılıyor muyum?

Mağazalarımızın bir bütün olarak yeniden oluşturulması için yeni bir çalışma başladı, çünkü bir mağazanın, logosu, görünümü, vitrini ile hitap biçimi ile sizi temsil etmesi ve müşteriye en iyi hizmet vermesi gereklidir, bu düşünce doğrultusunda bir örnek mağaza açtık. Torium Alışveriş Merkezi'nde yer alan bu mağazamız bizim yeni yüzümüz olacaktır. Bu mağaza bir konsept mağaza oldu. Yerdeki döşemeden tavandaki ışığa kadar iyi düşünülmüş ve müşteriye memnun edecek şekilde dizayn edildi. Bundan sonra açılacak mağazalarımızın bu şekilde olması üzerine bir çalışma başlatmış durumdayız. Bu önemli bir adımdır Tiffany adına.

Tiffany, kendi lisanslı ürünleri dışında başka lisanslı ürünlere de yer verecek mi?

Tiffany koleksiyonu sürekli olarak kendi içinde yenileniyor. Yabancı markalarla işbirliğine giderek koleksiyonumuza güçlendiriyoruz. Warner Bros kahramanlarının lisans hak-





larını alarak ve ürünlerimiz üzerinde kullanmaya başladık. Bu koleksiyon hazır ve ilk ürünümüzü 14 Şubat Sevgililer Günü için mağazalarımızda satışa sunduk. Mesela Süperman, Wonder Women, Bugs Bunny, Twity gibi... Bunları yaz koleksiyonunda bolca göreceğiz.

2011 yılından beklentilerinizi kısaca anlatır mısınız?

2011 yılına Tiffany yeni atılımlarla başladı, hatta kendini küllerinden yeniden yarattı diyebilir miyiz bilemem ama yeniden bir bütün olarak marka olma yönünde önemli adımlar attı. Tamamen kendini yenileyerek, öncelikle kendi koleksiyonunu yenileyerek, müşterisine daha fazla çeşit alternatifini yaratarak bir pazar oluşturma sürecini yaşamaktadır. Yeni vizyonu budur diyebiliriz. Yeni ortaklıklarımız ilerleyen günlerde de devam edecek. Örneğin Converse de mağazalarımızda yerini alacak. Ayrıca 2011 yazından itibaren mağazalarımızda yabancı bir marka ile yapmış olduğumuz iş birliği sonucu mayo ve bikini satışına başlanacaktır.

Müşteri mağazaya gittiğinde her seferinde farklı ürün ile karşılaşacak mı?

Müşteri mağazaya her gittiğinde Tiffany'de farklı bir şey görecektir. Müşterilerimiz, "Acaba bu hafta Tiffany'ye ne geldi? Yeni bir ürün geldi mi? Farklı bir şey mutlaka vardır" düşüncesi ile mağazalarımıza gelecektir. İki haftada bir yeni ürünler mağazalarımızda yerini almaya başladı ve bu sürekliliği olan ve düzenli bir işlem olarak hayata geçirildi.

Mağaza ve satış noktalarınızın sayısını öğrenebilir miyiz?

Türkiye'de yüze yakın mağazamız, 150 satış noktamız var. (Cor-

ner: Tiffany ürünü yanında başka ürün satan anlaşmalı mağazalar) yüz satış mağazasının altmış bizim mağazamız, kırk kadarı ise anlaşmalı, tamamıyla Tiffany ürünü satan mağazalardır.

Çatlak Tişört Yarışması yapıyorsunuz, kısaca anlatır mısınız?

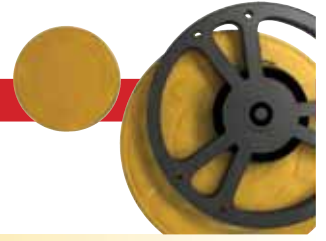
Tiffany'nin marka konumlandırmasının sloganımız olan "hayatı tüm renkleriyle yaşa"nın yanı sıra zekice yapılmış espriyi de koymak istedik. Ve bu düşünceyle yola çıkarak sosyal sorumluluk çatısı altında "Çatlak tişört yarışmasını" yapmaya başladık. Bu yarışmanın altıncısı bu sene yapılacak. Yarışmamız gençlerin de tercihi üzerine sadece internet üzerinden yapıyor. Yarışmaya katılacaklardan, her türden zekice yapılmış espri, çizim ya da yazı bekliyoruz. Yarışmacılar eserlerini yarışma sitemize yükleyerek bize ulaştırıyorlar.

Sonuçlar bir seçici kurul tarafından değerlendiriliyor ve ilk sırayı alan arkadaşların eserlerini tişört olarak basılarak T-funny komik grubu olarak adlandırdığımız ürün grubu içinde yer alıyor. Yarışmadan çok fazla bir ticari bir beklentimiz olmamakla birlikte asıl amacımız, yeteneği olan gençleri destekleyerek bu sektöre kazandırmaktır.

Tiffany bir moda markası oldu diyebiliriz değil mi?

Marka olmak artık kolay değil, müşteri çok bilinçli. Müşteri kendisini rahat ve güvenli hissettiği ürünü tercih ediyor. Marka güven demektir. Biz de markamızı yaratırken güveni öne aldık ve şimdi sunumunu da daha dikkatli şekilde düzenliyoruz. Müşteri bilinçlendi ve çok alternatif var, alternatifin bol olduğu yerde en ekonomik ve en güvenli olanı seçiyor. Tiffany kendi müşterisini yaratırken bağımlılığını yaratıyor ve daha uzun soluklu olarak adımlarını atıyor. Evet, Tiffany bir moda markası oldu.





Hazırlayan: Celal Şeherli / SDVHOROZ İzmir Bölge Satış Yönetmeni

Uzun Boylu Esmer Adam (You Will Meet a Tall Dark Stranger)

Yönetmen: Woody Allen **Senaryo:** Woody Allen
Oyuncular: Anthony Hopkins, Gemma Jones, Freida Pinto, Naomi Watts, Antonio Banderas, Josh Brolin



“Azgın teke sendromu” yaşayan Alfie (Anthony Hopkins) karısından ayrılıp genç bir kadınla modern bir dairede yaşamaya başlar. Kocasından ayrılmanın şokunu yaşayan Helena (Gemma Jones) acısını hafifletmek için sahtekar falcının yaşam koçluğu ile yönünü tayin etmeye başlar. Bu esnada kızları Sally'nin (Naomi Watts) mutsuz evliliği bitmek üzeredir ve çalıştığı sanat galerisinin patronuna (Antonio

Banderas) abayı yakmıştır. Sally'den ayrılmak üzere olan Roy (Josh Brolin), başarıya ulaşmış ilk romanından sonra yıllardır üzerinde çalıştığı ikinci projesini bitirmeye çalışırken karşı penceredeki güzele de kafayı fena halde takmıştır. Klasik Woody Allen filmlerinde olduğu gibi ünlü oyuncular ve güçlü oyunculukların olduğu, bol diyaloglu bir film. Tavsiye ediyoruz.

Öteki Dünya (Hereafter)

Yönetmen: Clint Eastwood
Senaryo: Peter Morgan
Oyuncular: Matt Damon, Cécile De France, Jenifer Lewis

Sinema dünyasının duayenlerinden, oyunculğunun yanı sıra büyük başarıya ulaşmış filmlerin yönetmeni Clint Eastwood'dan fantastik ve dokunaklı bir film, Öteki Dünya.

Psişik yetenekleri olan, bu yeteneğinden bir dönem para kazanmış ancak bu işi yapmaktan vazgeçip sıradan bir yaşam sürmeyi tercih eden Amerikalı George (Matt Damon), bir doğa felaketi nedeniyle ölümünden dönen Fransız Marie Lelay (Cécile De France), ikiz kardeşini bir kaza sonucu kaybeden İngiliz Billy'nin kesişen hikayeleri filmin ana hattını oluşturuyor. Tüm oyunculukların (özellikle çocuk oyuncuların) göz doldurduğu film senaryosu oldukça başarılı. İzlemenizi tavsiye ediyoruz.



Bizim Büyük Çaresizliğimiz

Yönetmen: Seyfi Teoman **Senaryo:** Seyfi Teoman, Barış Bıçakçı
Oyuncular: İlker Aksum, Güneş Sayın, Taner Bırsel, Baki Davrak, Mehmet Ali Nuroğlu, Cem Özeren

Barış Bıçakçı'nın “Bizim Büyük Çaresizliğimiz” kitabından aynı adla uyarlanan film, yıllardır arkadaş olan Ender ve Çetin'in hikayesini anlatır. Yurtdışında yaşayan arkadaşları Fikret tatildeyken bir trafik kazası geçirir ve annesiyle babasını kaybeder. Almanya'ya geri dönmesi gereken Fikret, arkadaşlarından Ankara'da üniversite öğrencisi olan kız kardeşi Nihal'in okulunu bitirene kadar, onlarla kalmasını ister. Böylece



birlikte yaşayan iki kafadann hayatına Nihal girer. 3.kişinin yaşamlarına dahil olması başlangıçta kafadaları rahatsız eder ancak zamanla Nihal, ortak aşkları haline gelir. Kitapta da olduğu gibi filmde de; bu üçlü aşk, çatışma, kıvrımlar şahane oyunculuklar sayesinde oldukça başarılı yansıtılmış. Berlin film festivalinde galasını yapan ve büyük beğeni toplayan filmi ve de kitabını tavsiye ediyoruz.

Kaçış Planı (The Next Three Days)

Yönetmen: Paul Haggis
Oyuncular: Russell Crowe (John Brennan), Elizabeth Banks, Liam Neeson

Eğlenceli ve aksiyonu bol Russell Crowe filmi. Karısı ve çocuğu ile mutlu bir hayatı olan kahramanımızın hayatı, karısının bir cinayet soruşturmasından tutuklanması nedeniyle altüst olmuştur. Tutuklu karısı, 3 yıl sonra cinayetten hüküm giyince intihara kalkışır. Suçsuzluğuna inandığı karısı için alternatif çözüm yolları bulmaya baş vurur. Hali ile bulunduğu yöntem yasalara aykırı olduğu için bize soluk soluğa bir aksiyonu takip etmek düşer. Seyirlik bir film.





Hazırlayan: Gencay Burnaz / Horoz Lojistik Yurt İçi Komple Taşıma Satış Yönetmeni

Yepyeni bir sayıyla daha sizlere hitap etmenin mutluluğunu yaşıyorum. Bu sayıda sizlere önereceğim yine birbirinden değerli yapıtlar arasında özellikle Horoz'lu bir müzisyen olan Sadi Osma'dan bahsetmeden geçemedim. Müzik yaşamının da iş yaşamında olduğu gibi başarılı geçmesini, bundan sonraki eserlerinde bu ilk albümdeki enerji ve dinamizmi korumasını temenni ediyoruz. Bol müzikli günler dileğiyle...

YABANCI ALBÜM



Jennifer Lopez / On the Floor



Jennifer Lopez'in bu yıl yaz mevsiminde yayınlanması planlanan "Love?" isimli yeni albümünün ikinci single şarkısı "On The Floor (feat. Pitbull)" hayranlarıyla buluştu. Lady Gaga'nın prodüktörü RedOne ile bir araya gelen Lopez'in yeni şarkısında 1989 yılında Kaoma tarafından hit olmuş "Lambada" isimli popüler şarkısından örnek

sesler kullanıldı. Pitbull faktörü de eklenince, ortaya geçen yılın dans hitlerine benzer bir şarkı çıktı. Albüm genel hatlarıyla Jennifer Lopez'in önceki parçalarındaki enerjik yapıyı barındıran bir çerçeve ile müzikseverlerin beklentilerini fazlasıyla karşılamaya yetiyor.

Avril Lavigne/ Goodbye Lullaby

Dört yıllık aranın ardından Avril Lavigne'in yeni çıkan "Goodbye Lullaby" isimli yeni albümünün ilk single şarkısı "What The Hell" yayınlandı. Max Martin'in prodüktörlüğünü üstlendiği bu muhteşem singlede, Avril Lavigne' in ilk albüm dönemindeki akustik/pop/rock müzik türleri karışımına tekrar dönmesine dair sinyaller verdiği göze çarpıyor.



YERLİ ALBÜM



Dalga / Denizim Olsun

Hasan Mutlucan'ın torunları Alaz Pesen, Ekin Pesen ve yine müzisyen bir aileden gelen Ahmet Tiryakioğlu tarafından kurulan Dalga grubu ilk albümleri olan "Denizim Olsun" ile müzik severlere görücüye çıktı. Albümün önemli bir özelliği de şu; grubun bas gitaristi olan Sadi Osma, şirketimizde Horoz Lojistik Yurtiçi Komple Taşıma Operasyon Uzmanı olarak görev almaktadır. İşten arta kalan boş zamanlarında bu albümün provaları ve kayıtları için yoğun enerji sarfeden Sadi Osma'ya bu başarı için de ayrıca teşekkür etmemiz gerekir.

Albümün müzikal yapısına gelince; Dalga'nın kimi parçalarında romantik denebilecek sözler yer alırken, kimilerinde ise dalga geçen, isyan eden bir tavırla karşılaşıyoruz. Grubun vokalisti Alaz'ın şarkılan söyleyişi de tek bir tarzda söylemekten çok parçanın gerektirdiği ruhu yakalamaya odaklanıyor. "Denizim Olsun", "Gel" ve "Beni Al" gibi parçalarda naif, duygusal bir tavrın hakim olduğu vokaller, "İmdat Yeter", "Mutlu Ol" gibi parçalarda serseri, alaycı bir havaya bürünüyor. "Kabak" ise dedeleri Hasan Mutlucan'ın da geçmişteki albümlerinde yer alan anonim bir "aşk türküsü". "Beni Al" parçasına, unutulmaz Oya-Bora ikilisinden Oya Küçümen' in de eşlik ettiği görülüyor. Aynı parçadaki perdesiz gitar solosu albümün müzik prodüktörlüğünü de üstlenen Cenk Erdoğan'a ait. Albümdeki parçalardan "Kal" Çağan Irmak'ın, 2009 Montreal Film Festivali'nde de gösterilen "Karanlıktakiler" filminde kullanıldı. Albüm P.İ Müzik etiketiyle tüm müzik marketlerde müzikseverlere sunulmaktadır.



Aşkın Nur Yengi / Gözümün Bebeği

Dört yıllık aradan sonra "Gözümün Bebeği" isimli çalışmasıyla tekrar adından söz ettiren Aşkın Nur Yengi, bu albümü ile yine müzikseverlerden tam not aldı. Albümde en çok sevilen, sözleri Günay Çoban'a, müziği Serkan İzzet Özdoğan'a ve düzenlemesi Ozan Çolakoğlu'na ait

"Kibrit ve Alev" isimli parçaya ilk klibini çeken sanatçı, beklediği etkiyi kısa sürede almayı başardı. Emre Müzik imzalı albümde birbirinden güzel toplam 10 parça yer alıyor.



Enbe Orkestrası / Kalbim

Özel davetlerin vazgeçilmez orkestrası Enbe, ilk pop müzik albümüyle müzikseverler ile buluşuyor. Albümde Enbe Orkestrası müzisyenlerinin yanı sıra Ajda Pekkan ve Ferhat Göçer'in konuk sanatçı olarak yer aldığı, Sezen Aksu'nun son şarkısının Mustafa Celeri tarafından yorumlandığı dikkati çekiyor. Albümde bu sanatçılara ek olarak Aytekin Kurt, Sultana, Aslı Güngör ve Atacan Yücel'in de yorumlarına yer verilmesi müzikal yapıya renk katıyor. Çoğunlukla Fikret Şenes, Fecri Ebcioğlu, Sezen Aksu, Atilla Özdemiroğlu gibi değerli söz yazarı ve bestecilerin eserlerinden oluşan albüm şimdiden 2011 in en iyi çıkış yapan albümleri arasında aday gösteriliyor.





Güz Kokulu Günahlar

Yazar: Hakan Yaman
Yayınevi: Doğan Kitap



19. yüzyılda, İzmir'in Levanten hayatında iz bırakan bir aşk ve ihanet öyküsü... Hakan Yaman yeni romanı Güz Kokulu Günahlar'da, okuru 1870'lerin İzmir'ine, bir grup İtalyan kökenli Levantenin çıktığı sıra dışı yolculuğa ve bir günlüğün sayfaları arasına götürüyor. Osmanlı İmparatorluğu'nun çöküş belirtilerinin çok uzağındaki bu insanların aşk, kıskançlık, ihanet ve intikam duygularıyla dolu serüvenleri, Ege denizinde geçen bir İtalyan operası gibi etkileyici bir üslup ve muhteşem bir kurguyla anlatılıyor.

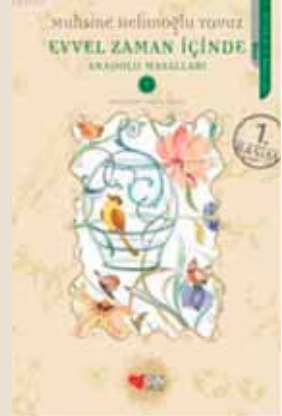
"Tanrım! Arkasından kim bilir neler söylemişlerdi bu rezaleti duyan düşmanları. Sen öyle kurumla dolaş bakalım dünyaları ben yarattım diye Alfredo Vitelli, demişlerdi içlerinden. Karını, en yakın dostun... Aman Tanrım bu olamaz. Rüya bu, kâbus... Evet, bir kâbus bu... Bu düşünceler beni boğacak. Kaç kişi biliyor acaba bu rezaleti? Kaç kişi?"

Yedi kutsal kilise, üç günahkâr insan ve bir kararsız kurşun...

Evvel Zaman İçinde -Anadolu Masalları 1-

Yazar: Muhsine Helimoğlu Yavuz **Yayınevi:** Can Yayınları

Bu kitapta okuyacağınız masallar, Anadolu'nun hemen her bölgesinden derlenerek ilk kez sözcükten yazıya geçirilmiş halk anlatımlarıdır. İnsanın serüvenini geçmişten günümüze, günümüzden de geleceğe taşıyan bu masalları bilmek, hayatın gerçeklerini bilmekle eş değerdir. Masalları okuyarak hayatı daha yakından tanıyabilir ve masallardan öğrendiklerimizle, karşımıza çıkacak sorunları daha kolay çözebiliriz. İşte bu nedendir ki birçok masalda şu tekerleme yinelenir: "Meşe çakalsız, insan masalsız olmaz" İnsan masalsız olmayacağı için de işte size masallar!



Aşka Dair Nesirler

Yazan: Ümit Yaşar Oğuzcan
Yayınevi: Everest



Gelme diyecektim, geldim. İyi ettim geldiğine. Nerdeyiz? Bir şehir yanıyor, dikkat et. Tutuşabiliriz, işte ilk ateş gözlerine düştü, sonra dudaklarına, saçlarının arasına kıvılcıklar doldu ışıl ışıl.

Yanıyorsun, yanıyorum, yanıyoruz.

Aramakla yetinsek bunlar gelmeyecekti başımıza. Yine de memnunum. İyi ettin geldiğine. Taş olup kalmaktansa, ağaç olup yanmak iyi. Ellerini ver, ellerini. Öpüşmeye susadım. Tırnak uçlarından öpmeye başlayacağım seni. Titreme, yanıyorsun.

Ümit Yaşar Oğuzcan

Tsili - Bir Hayat

Yazar: Aharon Appelfeld
Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları



"Tsili" bir genç kızın hayatta kalma savaşı ve insan denen yaratığın kötücül tarafını gösteren yazınsal bir belge... Appelfeld, Tsili romanıyla somut gerçekliği ödünsüz bir tavırla kayıt altına alırken, trajik olanı basit ama parlak bir dilin olağan dışı ustalığıyla, hiçbir cambazlığa başvurmadan yazınsallaştırıyor.

Frida Kahlo: Aşk ve Acı

Yazan: Rauda Jamis
Yayınevi: Everest



"Gecelerim, çarpan kocaman bir yürek gibi. Gecelerim aysız; pencereden süzülen gri ışığa gözünü kırpmadan bakıyor. Gecelerim ağlıyor, yastığım nemli ve soğuk.

Aslında Sen de Benim Gibisin

Yazar: Ron Hall **Yayınevi:** Epsilon

Adı Denver Moore. Kendi sesinden anlatılan bu hikâye, onun hikâyesi. 1960'lar kadar geç bir dönemde "Sahip" için pamuk topladıkları bir çeşit kölelik sistemi içinde büyümüş bir insanın öyküsü. Bir gün bile okula gitmemiş, ağır emeklerinin karşılığı yıllarca ödenmemiş, sokakta yaşamayı hayatta bir aşama atlamak olarak görmüş ve lüks arabalar kullanan, Starbucks'tan kahve alan beyaz bir adamla arkadaş olmayı hayal bile etmemiş biri... Bu, aynı zamanda Ron Hall'un da hikâyesi. Ve yine kendi sesinden...





Favre-Khan konseri

Tarih: 12 Mayıs 2011

Saat : 21.00

Yer : MKM Mustafa Kemal Merkezi

Laure Favre-Khan ilk müzik öğrenimini Avignon Konservatuvarında aldıktan sonra, 17 yaşında birincilikle ödüllendirildiği Paris Konservatuvarına girdi. 2001 yılında New York Pro Piano Competition'da oybirliği ile verilen birincilik ödülünü alarak "ProPiano Artist of the Year 2001" seçildi. Aynı yıl ünlü Carnegie Hall'da çaldı. New York Times'ta hakkında olağandışı övgülerle dolu bir eleştiri yayınlandı.



İstanbul Resitalleri Xuefei Yang Konseri

Tarih: 14 Nisan 2011

Saat: 20:30

Yer : MKM

Çin'de bir klasik müzik okuluna kabul edilen ilk gitarist olan Xuefei Yang, yine Royal Academy tarafından uluslararası bir bursla doktora çalışmasına kabul edilen ilk Çinli gitar sanatçısı oldu. Yang'ın konseri 14 Nisan 2011 günü Akadlar'daki MKM'de izlenebilir.



Yeşilçam'dan Sahneye İçimdeki Sızı

Tarih: 2 Nisan - 7 Mayıs 2011 Saat 16.00

20 Nisan-25 Mayıs-4 Haziran 2011, Saat 20.30'da

Yer : Banış Manço Kültür Merkezi

Yazan - Yöneten: Türkan Aktoprak

Türkan Aktoprak'ın yazıp yönettiği oyunda Beril Boz, Aytunç Şabanlı, Ozan Sevin, Deniz Erkanat, Berna Tuna, İsmet Vural rol alıyor. Yönetmen ve oyuncular "Nerede o eski aşklar, aşklar, o saf duygular dostluklar diyenlerdenseniz ve Yeşilçam filmlerinden öğrendiyseviz yaşama dair ilk cümlelerinizi, eski Türk filmleri ile kurulduysa o eşiz bağ biz sizinle aynı yerdeyiz demektir" diyor.



"Çığlık" Nacera Belaza Topluluğu

Tarih: 27 Nisan Çarşamba, 19:00

Yer : Fransız Kültür Merkezi

Cezayir doğumlu olan koreograf ve dansçı Nacera Belaza beş yaşında ailesiyle Fransa'ya yerleşti. Edebiyat eğitiminin ardından kendini dans adamaya karar veren sanatçı 1987 yılında kendi dans topluluğunu kurdu. Hareket aracılığıyla insan varlığının derinliklerini ifade etme arayışı içerisinde olan Nacera Belaza yirmi yıllık kariyeri süresince ve onbeşe yakın yapıtıyla, dansın tinsel boyutunu öne çıkarıyor. Çığlık (2008) çalışmasında repertuarının en önemli yapıtına imza atan Belaza'nın 2010 yılındaki iki koreografisi, Les sentinelles ve Le temps scellé harekete hipnotik bir yaklaşım getirmeye devam ediyor. Fransız La Libération gazetesinde dans eleştirmeni Marie-Christine Vernay eser ile ilgili şunları yazmış : "Çığlık, hiç kelime oyunu yapmadan, insanı sessiz bırakıyor. "

Kültür Politikaları: Yeni Bir Dönem

Konuşmacılar: Serhan Ada ve Olivier Poivre D'Arvor

13 Nisan Çarşamba, 17:00, İstanbul Bilgi Üniversitesi, Santralistanbul Kampüsü

Otuz yılı aşkın bir süredir Fransız kültür politikaları ve sanat hayatının en önemli isimlerinden olan Olivier Poivre d'Arvor'un, Fransa'daki kültür politikaları ile Fransız kültürünün diğer ülkelerde tanıtım ve var olma gücü üzerine yazdığı Bug made in France veya kültürel kapitülasyonun tarihi adlı kitabı 2011 yılında Gallimard Yayınevi tarafından yayınlandı. Fransız Kültür Merkezi'nin davetiyle İstanbul'a gelecek olan Olivier Poivre d'Arvor, kendisi de kültür politikaları üzerine önemli çalışmalar yürüten Serhan Ada ile bir söyleşide buluşacak. İstanbul 2010, Avrupa Kültür Başkenti ertesinde ve Türkiye'nin yabancı ülkelere kültür temsilcilikleri açmaya başladığı bugünlerde, iki önemli konuşmacı zengin deneyimlerini dinleyicilerle paylaşacaklar.



TW Steel saatlerinin farkı

Oversized saatleriyle tanınan dünyaca ünlü Hollandalı saat markası TW Steel lüks zarafeti sunuyor...

TW Steel, Türkiye'deki kadınlara büyük kadranlı saat modasını sevdirecek, Canteen Style, Grandeur, Goliath isimli üç ana koleksiyonuyla özellikle yılbaşı geceleri baştan çıkaracak.

Saat sektörüne girdiği günden bu yana geniş bir hayran kitlesine sahip olan TW Steel, büyük kadranlı saat markaları arasında lider konumda yer alarak, 50 ülkede saat tutkunlarıyla buluşuyor. Baştan aşağı kusursuz, özgün, her zaman kendini ifade etmeyi bilen kadınların tarzı olan TW Steel, kendine has tasarımlarıyla özellikle yeni yılda da kolundan çıkarmak istemeyeceği tarzda saatlerle kadınları büyütüyor.



Kirpiklerde kelebek etkisi!

Max Factor ile ağırlık hissi yaşamadan, kirpiklerinize üç kata kadar hacim veren yepyeni bir maskara deneyimi yaşamaya hazır olun! Max Factor yeni Xperience Volumising Maskara, ödüllü fırçası ile kirpiklerin kökten uca belirgin ve pürüzsüz olmasını sağlayarak kelebek kadar hafif kirpikler sunuyor.



Mükemmel anları kaçırmıyor!

Samsung 2View ST600 ve ST100 dijital fotoğraf makineleri ile mükemmel anları asla kaçırmayacaksınız...Samsung, tüketicilerine ST600 ve ST100 ile yine şık tasarımlı, akıllı, kullanıcı dostu ve çift LCD teknolojisine sahip fotoğraf makineleri sunuyor.

2View kamera ailesinin iki yeni modeli ST600 ve ST100'un geliştirilmiş LCD ekranları hafif bir dokunma ile aktif hale geliyor ve önceki modellerin 1.5" ön LCD ekranına kıyasla 1.8" ekran ile 2View ailesinin teknolojisi daha da geliyor. Daha büyük ön LCD ekran sayesinde artık arkadaşlarınız ve aileniz ile aynı karede yer almak çok daha kolay hale geliyor. Siyah renge sahip ST600 ve ST100'un metalik yüzeyi ve şık kompakt çerçevesi de eğlenceli ve modern bir görünümü tamamlıyor.



İncelen tabanıyla Converse'ten yılın trendi

Asırlık tarihi ile her daim trend olan Converse, sezona yine yeni bir trend kazandırıyor. Kalın tabanı ile milyonlarca hayranı olan Converse bir ilke imza atıyor ve tutkunları için ince tabanlı Converse'ler, yaz koleksiyonunda yeni bir dönemi müjdeliyor.

Converse'in incelen tabanlı modelleri ilk kez 2008 sonbahar koleksiyonunda yerini almış ve kısa sürede büyük bir hayran kitlesi oluşturmuştu. İncelen tabanlar Chuck Taylor All Star ve One Star modellerinde farklı tasarımlarda raflardaki yerini aldı. Feminin bakış açısı ile kalpleri fethedecek modeller, vazgeçilmez beyaz ve siyah renklerin yanı sıra yazın tüm neşesini yansıtan mavi ve kırmızı gibi renklerde de satışa sunuluyor.



Braun ile güzellik tatil çantanızda

Güneşin içimizi ısıttığı, denizin serinleticiliği ile bizi cezbeden yaz aylarında pırıl pırıl parlayan, basit ve tek seferde şekillenen saçlar; pürüzsüz bir cilt her kadının hayalıdır. Geniş ürün yelpazesi ile hayallerinizi gerçekleştiren Braun, bu yaz da hayatınızı kolaylaştıran ürünleri ile valizinizdeki yerini alacak.

18 milyondan fazla kadının tercihiyle dünyanın 1 numaralı epilasyon markası olan Braun Silk-épil, ultra etkili ve nazik epilasyon ile 4 haftaya kadar süren mükemmel pürüzsüzlük vad ediyor. Cildinize kulak verin!



Hollywood'un lojistik vizyonu

Hollywood belki o dönemde henüz kamuoyu tarafından bilinmeyen ve üzerinde çalışılan bazı teknolojileri ifşa etti veya senaristlerin hayal ettikleri bilim adamlarına ve kapital sahiplerine ilham verdi.

Hollywood, günümüzde özellikle televizyon ve sinema ile temsil edilen ABD görsel medyası için yaygın olarak kullandığımız bir terim. 1915'de Hollywood bölgesinde çekilen ilk filmlerden bu yana bu sektörün ve ürünlerinin kamuoyuna ve sosyal yaşama etkileri çok büyük oldu. Yapımcısından veya üretim yerinden bağımsız olarak "Hollywood" kelimesi ile özdeşleşen bu fenomen, sıkça toplumu şiddete yönlendirmek, kötü alışkanlıklara ve uygunsuz rol modellerine özendirmek ile suçlandı. Son dönemlerde ise siyasi propagandaya, kamuoyu yaratma ve bazı çevrelerle iş birliği yapmaya varan komplo teorilerinin odağında yer aldı. Aslına bakarsanız Hollywood diye sınırlamadan genel değerlendirdiğimizde, televizyon dizilerine yönelik benzer tartışmaları ülkemizde de yaşadığımız görülebilir.

Benim daha çok ilgimi çeken ise Hollywood'un tartışmaya açık siyasi pozisyonu veya negatif etkileri değil. Aksine bu fenomenin gelecek teknolojilerine ve toplumsal dinamiklere olan etkisi (belki de katkısı!) Hollywood, gücünü aldığı ABD'nin özellikle teknolojik öncülüğünü, yaşadığı gelişmeleri ve gelecek vizyonunu da kitlelerle paylaşan eşsiz bir iletişim aracı.

Amacım bu argümanı ticaret veya propaganda eksenine çekmeden sadece "vizyon" veya "hayal edebilmek" başlıkları içerisinde değerlendirmek. Yani Hollywood vizyonunun insanlığın ve teknolojinin gelişimine nasıl katkı sağladığına, sağlayabileceğine odaklanmak.

Bu noktada belki de en bilinen ve kabul gören örnek Uzay Yolu (Star Trek) serisi. Başlı başına bir araştırma konusu olan bu yapım 1966 senesindeki ilk bölümlerinde hiçbir izleyicisinin hayal bile edemeyeceği onlarca teknolojiyi canlandırmaktaydı. Elli sene sonra geldiğimiz noktada bu teknolojilerin bazıları günlük hayatımızın vazgeçilmez parçaları haline geldi (örneğin cep telefonları: Kaptan Kirk her gezegenden uzay gemisi Atılğan ile garip bir el cihazı yardımıyla haberleşmekteydi). Bazılarının ise bilim yanına bile yaklaşmadı. (Birileri bir Atılğan imal etmesiye eğer...)

Hollywood belki o dönemde henüz kamuoyu tarafından bilinmeyen ve üzerinde çalışılan bazı teknolojileri ifşa etti veya senaristlerin hayal ettikleri bilim adamlarına ve kapital sahiplerine ilham verdi. Belki her ikisinden de biraz gerçekleşti, ama her nasıl olduysa Uzay Yolu toplumsal yaşama yadsınamaz bir katkı sağladı. Günümüzün sinema ve televiz-

yon yapımlarında genetik replikasyon (her nasılsa klonlama değil!), vücuda entegre bilgisayarlar, insanımsı robotlar, paralel evrenler gibi temalar yoğun olarak işlenmekte. "Zaten oradalar ve bize yeni mi aktarıyor, yoksa birileri gelecekte üzerinde çalışacak mı? Bilmek çok zor.

Hollywood senaristleri ve yapımcıları bizim bilmediğimiz (ama bilmeyi mutlaka isteyeceğimiz) bir şeyler biliyor veya hayal ediyor muydu? Hızlıca hafızamı taradım, seyrettiğim onlarca filmi düşündüm. Bununla yetinmeyip çevremle görüştüm ve biraz da İnternet'e danıştım. Lojistik ve Hollywood deyince neler mi aklıma geldi?

General Patton'un dört yol ağzında sıkışan tanklara ve araçlara trafik polisiği yaptığı, Almanların üzerine gitmek için Mareşal Montgomery'den benzin dilendiği sahneler (ve hayran olduğum diğer savaş filmleri). Film boyunca sadece çizmesini görebildiğimiz, TIR'ı ile bir binek aracı kovalayıp yoldan çıkarmaya çalışan psikopat şoför. Yaratık (Alien) filminde baş karakterin yaratık ile savaşı esnasında kullanılan kargo yükleme robotu. Depolarda her nedense hep yığıla istiflenmiş karton koliler bulunması ve genelde dekor olarak kullanılması. Her araçta mikroçiplerin ve her kulakta mercimek büyüklüğünde kulaklıkların bu-

lunduğu, ajanların navigatörlere bakarak birbirini kovaladığı aksiyon filmleri. New York merkez bankasından yüklenen külçe altınların zırhlı kamyon ile birlikte nasıl kanalizasyona indirildiği. Tüm nakliye problemini kökünden çözecek ışınlama teknolojisi (bir dakika, bu zaten bir Uzay Yolu teknolojisiydi).

Peki, alternatif enerji kaynakları ile çalışan (dikkat edin -binek otomobil olmayan) ticari vasıtalar? İçindeki durumu hakkında bilgi veren akıllı ambalajlar? Anlık veri sağlayan bilgi sistem altyapıları? Gerçi haklarını yemeyelim, bu sonucusu Hollywood'da başka amaçlar için kullanılsa da hayal edilmemiş denilemez. (Bakınız Azınlık Raporu)

Görünen o ki Hollywood senaristleri için lojistik konuları - bireysel ulaşım hariç - fazla göz önünde değiller. Lojistik hizmetlerin günlük hayata ve toplum dinamiğine olan etkisini belli ki yeterince değerlendirmiyorlar. Yoksa mutlaka

farklı bir geleceği hayal ederler, daha büyük kırıntılar bırakırlardı. Bu seferlik kısa araştırmam hayal kırıklığı ile sonuçlandı. Belki benim kaçırdığım, sizlerin bugüne kadar fark etmediğiniz hayal ürünleri o karmaşık ç-

kim planlarının içine saklanmıştı. ■



Cenk ARSLAN

Horoz Lojistik

Yurt İçi Dağıtım & İT Grup Başkanı



HEMOROİD

Konusunda Neler Biliyoruz?

Gerçek hemoroidal hastalıklı kişilerin yüzde 80-90'ında da basit önlemlerle yakınmalar ortadan kalkar. Bu kişilere kabız kalmaması, dışkılama sırasında ıkmaması, her gün belirli saatlerde dışkılaması ve uzun süre tuvalette oturmaması önerilir. Sürekli ishal varsa nedeni aranarak düzeltilir.



Şair Ümit Yaşar OĞUZCAN Meme Şiiri'nin dizelerini şöyle sıralamış;

"Kız memesi: gönül yarası
Kadın memesi: elma irisi
Erkek memesi: üzüm kurusu
İster inanın ister inanmayın
Benden söylemesi
Memelerin şahı
Basur memesi!"

Şairi yakından tanıyanlar, uzun yıllar hemoroid (basur) hastalığına ilişkin yakınmaları olduğunu, önerilen ameliyatı kabul etmediği için ölüncüye kadar ızdırap çektiğini anlatırlar.



PROF. DR. NECMETTİN SÖKÜCÜ

Hemoroid hastalığının öyküsü insanlık tarihi ile eşzamanlı bir görünüm çizmektedir. Milattan önce 1700-1500 yıllarında yazılmış olan Mısır papürüslerinde hemoroidlere ilişkin bilgiler yer almıştır. Hekimliğinin öncülerinden Hipokrat'ın milattan 400 yıl önceki yayınlarında hemoroidin tanı ve tedavisi hakkında geniş bilgiler verilmiştir. 40-50 yıl öncesine kadar hastalık olarak kabul edilen hemoroidin günümüzde bir hastalık olmayıp ancak özel koşullarda hastalık niteliği kazandığı ortaya konulmuştur. O zaman akla şöyle bir soru geliyor: hemoroid nedir ve hangi durumlarda hastalık olarak tanımlanmalıdır?

Hemoroidler kalın barsağın son kısmı olan anal kanalın etrafında yerleşmiş yastık şeklinde oluşumlardır. Tüm insanlar ve iki ayaklı hayvanlar hemoroidli olarak doğarlar. Düz adale ve damarlardan zengin olan bu yastıklar istirahat sırasında anal kanalın kapalı tutulmasına, bu yolla da gaz ve abdest kaçırmasını önleyen sisteme katkıda bulunurlar. Hemoroidleri bir takım bağlar yerinde tutar. Başta yaşlılık olmak üzere kabızlık, ıkmama, hamilelik, sürekli öksürük ve erkeklerde prostat büyümesi gibi karın içindeki basıncı artıran nedenler bu bağların zamanla kopmasına yol açabilirler. Böylece yastıklar dışarıya doğru sarkmaya ve kanamaya başlar. Bu aşamadan itibaren hemoroid yerine "hemoroid hastalığı" tanımı kullanılır (Resim1). Hastalığın oluşumuna ayrıca ailevi yatkınlık, ayakta ya da masa başında uzun süre durma-çalışma, ishal, baharatlı yiyecekler, düzensiz beslenme, alkol gibi nedenlerin katkıda bulunduğu bilinmektedir.

Hemoroid hastalığının ana yakınması kırmızı renkli taze kanamadır. Kan dışkının üzerine sürülmüştür ya da temizlik sırasında

ele bulaşır, tuvalet kağıdını kirletir. Nadiren hemoroidin üzerindeki dokular yırtılır, açıkta kalan damarlardan fişkirir tarzda kanama olur. Uzun süre tedavi edilmeyen hastalık sürekli kanama nedeniyle anemiye yani kansızlığa yol açabilir. Dışarıya sarkan memeler çevredeki deride ıslaklığa ve kaşınmaya neden olurlar. Dışkılama sırasında dışarıya çıkan memeler dışkılama sonunda kendiliğinden yada el yardımıyla içeriye sokulurken nadiren aniden şişer ve içeriye giremezler. Tromboz adını verdiğimiz bu durumda şiddetli ağrı ortaya çıkar ve acil tedavi gerektirir. Tromboz dışında hemoroid hastalığında kanamaya ağrı eşlik etmez, yani hemoroid hastalığı ağrısız bir hastalıktır. Kanama yanında ağrı olduğunda başta anal kanal içinde yerleşmiş kanser olmak üzere taze kanamaya yol açan diğer hastalıklar aranmalıdır.

Hemoroid hastalığının tanısı kolaydır. Memelerin dışarıdan, yada anoskop adını verdiğimiz aletlerle anal kanal içerisinden görülmesi tanıyı koydurur. Bu aşamada çok önemli bir ayrıntıyı göz ardı etmemek gerekir. Özellikle yaşlı kişilerde hemoroid hastalığına kalın barsak veya makat kanseri eşlik edebilir. Bu nedenle hemoroidlerin görülmesi ile yetinilmemeli önce tuşe adını verdiğimiz parmak muayenesi, peşinden rektoskop adlı aletle kalın barsağın son kesimleri içerden görülerek kanser olasılığı araştırılmalıdır. Bu işlemler yapılmadan hemoroid tedavisi uygulanan hastalar bir süre sonra ilerlemiş barsak kanseri tablosu ile karşımıza gelebilirler.

Hemoroid hastalığının en çok istismar edilen yönü tedavi yaklaşımlarıdır. Yaşamının bazı dönemlerinde "hemoroid atağı" adını verdiğimiz makattan taze kan gelmesi olgusunu yaşamayan insan yoktur. Bir iki kez dışkılamadan sonra parmaklara ya da tuvalet kağıdına kan bulaşması herhangi bir inceleme veya tedavi gerektirmez. Ancak bu belirtilerin süreklilik kazandığı durumlarda yukarıda anlatılan işlemler uygulanır. Gerçek hemoroidal hastalıklı kişilerin yüzde 80-90'ında da basit önlemlerle yakınmalar ortadan kalkar. Bu kişilere kabız kalmaması, dışkılama sırasında ıkmaması, her gün belirli saatlerde dışkılaması ve uzun süre tuvalette oturmaması önerilir. Sürekli ishal varsa nedeni aranarak düzeltilir. Lifli gıdalar, taze meyve ve sebzeler, bol sıvı tüketimi kabızlığı önler. Gerektiğinde alışkanlık yapmayan abdest yumuşatıcı ilaçlar verilir. Yüzme, eksersiz, yürüme gibi sporlar barsakların çalışmasına yardımcı olurlar. Gerek makattan, gerekse ağız yolu ile verilen ilaçların etkinliği tartışmalıdır. Özellikle makat yolu ile kullanılan fitil ve kremlerin çoğu kortizon içerdiğinden o bölge derisinde yapısal bozukluklara yol açmamak için 15 günden fazla kullanılmamalıdır. Genelde kanama ile birlikte memelerin şişerek belirginleştiği "akut hemoroid atağı" denilen durumlarda ağızdan kullanılan ilaçların yararlı olacağına inanılmaktadır.

Basit önlemlerle yakınmaları giderilemeyen hastalara cerrahi dışı tedaviler uygulanır. Başlıcaları memelerin lastik bir bandla kökünden bağlanması, kızıl ötesi ışınlarla memelerin büzümlerinin sağlanması, sklerozan maddeler injekte edilerek büzüşme ve iyileşme sağlanması, memelerin dondurularak tahrip edilmesidir. Bu yöntemler içinde en sık uygulanan lastik bir bandla yapılan bağlamadır (lastik band ligasyonu). Adı geçen tedavilerin hepsi ayaktan yapılır. Anestezi gerekmez ve hasta aynı gün evine yollanır. Cerrahi dışı tedavilerden sonra nüksler sık görülür.

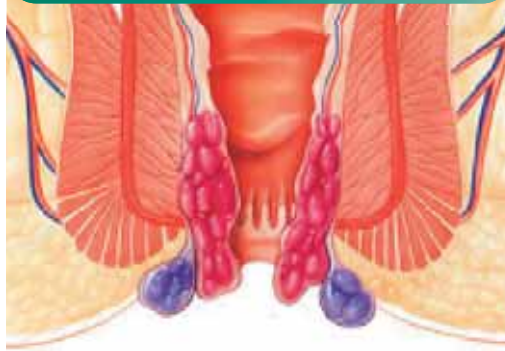
Medyada sıklıkla "lazerle hemoroid tedavisi" reklamlarını izlemekteyiz. Günümüzdeki bilgiler ışığında hemoroid hastalığının tedavisinde lazerin yerinin olmadığını söyleyebiliriz. Lazer ilk kez 1987 yılında kullanılmış ancak pahalı, ağrılı ve sonuçlarının diğer yöntemlerden daha iyi olmaması nedeniyle sayılı birkaç merkez dışında terk edilmiştir. Lazer tedavisi olarak önerilen yöntem yukarıda adı geçen kızıl ötesi ışınlarla tedavidir.

Hemoroid hastalığında en etkin tedavi cerrahi yani ameliyatla hastalıklı memelerin çıkarılmasıdır (hemoroidektomi). Diğer yöntemlerin etkisiz kaldığı hastalarda ve ileri evre hastalıkta uygulanır. Anestezi ve hastanede kalmayı gerektirir. Nadiren gaz-gaita kaçırma gibi sorunlara yol açabilir; ancak deneyimli merkezlerde komplikasyon oranları çok düşüktür. Son yıllarda memelere giden atar damarların bağlanması, stapler denilen alet yardımıyla memelerin yeniden içeri döndürülerek asılması gibi yeni yöntemler denenmektedir.

Özetlersek;

- Hemoroidler anal kanalda yerleşmiş gaz-dışkı kontrolüne yardımcı oluşumlardır, ancak yerlerinden kayarak kanamaya başlarsa hastalığa dönüşürler.
- Hemoroid hastalığının ana belirtisi makattan gelen kırmızı renkli kanamadır.
- Hemoroid ağrısız bir hastalıktır, kanamaya ağrı eşlik ediyorsa başta kanser olmak üzere başka nedenler aranmalıdır.
- Hemoroid hastalığına ilişkin yakınmaların büyük çoğunluğu basit önlemler ve gerektiğinde ilaçlarla düzelir. Daha ciddi tedavilerin gerektiği hastaların oranı % 20'nin altındadır.
- Tedavi kararı verilen her hastada altta yatan başka bir hastalık olmadığına başta rektoskopi olmak üzere diğer muayenelerle karar verilmelidir.
- En sık uygulanan tedavi lastik bandla memelerin kökünden bağlanması yöntemidir.
- Hemoroid hastalığının tedavisinde lazerin yeri yoktur.
- En etkin tedavi memelerin cerrahi yolla çıkarılmasıdır (hemoroidektomi). Diğer yöntemlerin başarısız kaldığı yada uygun olmadığı ileri evre hastalıkta uygulanır. ■

Medyada sıklıkla "lazerle hemoroid tedavisi" reklamlarını izlemekteyiz. Günümüzdeki bilgiler ışığında hemoroid hastalığının tedavisinde lazerin yerinin olmadığını söyleyebiliriz. Lazer ilk kez 1987 yılında kullanılmış ancak pahalı, ağrılı ve sonuçlarının diğer yöntemlerden daha iyi olmaması nedeniyle sayılı birkaç merkez dışında terk edilmiştir. Lazer tedavisi olarak önerilen yöntem yukarıda adı geçen kızıl ötesi ışınlarla tedavidir.



Beylikdüzü'nde Girişken Bir Antep'li: Cengiz Aslan

Enderun, Gaziantep'te 50-60 yıl hizmet verdikten sonra 30 sene önce kapanmış bir restoran. Restorancı 96 yaşında, yaşlılıktan ölen dedenin torunu Cengiz Aslan, bu işi çok sevdiği için, asıl mesleğinin mali müşavirlik olmasına rağmen, gelmiş Beylikdüzü'nde ismini dedesinin verdiği "Enderun" restoranını açmış. Ailenin restorancılık geleneği dededen de geriye gidiyormuş.

Cengiz Bey, Antep'deki Enderun geleneğini İstanbul'da da sürdürüyor. Gaziantep'te çok popüler bir sabah çorbası olan "beyran"ı tamamen eski yöntemlerle yapıyor. Restoranda kullandıkları etlerin kemiklerini sabaha kadar fırında haşlıyor. Elde edilen ilikli kemik suyunu kuzu incikle birleştirip, sade pilav üzerinde müşteri geldiğinde hazırlayarak servis yapıyor.

Yuvarlama gibi özel Gaziantep yemeklerinin yanısıra Enderun'da çiğ köfte, içli köfte, dolma, lahmacun ve her türlü kebab çeşidi var. Bütün bunların yanısıra mevsime göre değişen geniş zeytinyağlı yemek portföyü de Enderun'da ikram edilen lezzetli yiyecekler arasında...

Yoğurt, yeşillikler, kaymak vb yiyecekler Enderun restoranına Kilis'ten günlük kargo ile getiriliyor. Bunu özellikle yazdım. Çünkü, Cengiz Bey'in Kilis'te yetişen zahterle yaptığı hoş bir yiyecek var. Mevsiminde taze zahteri almış, zeytinyağı ile yıkayıp kavanozlara koymuş. Kavanozların dibinde bir miktar zeytinyağı duruyor, zahterin yanısıra. Cengiz Bey, domates ve salatalıktan oluşan bir tür salatasının üzerine zeytinyağında salamura edilmiş zahter koyuyor, çok yakışıyor doğrusu. Zeytinyağlı zahteri küçük kavanozlarda satın da alabiliyorsunuz arzu ederseniz.

Enderun'da yemekten hoşlandığım epey bir yemek çeşidi var. Hepsini yazmak yerine, sadece bir tanesini yazacağım. Kilis usulü alinazik... Közlenen patlıcanlar soyulduktan sonra çok fazla dövülmeden kuzu etiyle yapılmış, sacda pişirilmiş küçük kuşbaşı etlerle buluşturuluyor ve çok lezzetli bir yiyecek oluyor. Tabii içerisine, biraz domates ve taze yeşil biber de konuyor.

Dünyanın çeşitli ülkelerine gitmek, iş imkanları araştırmak Cengiz Bey'in vazgeçemediği hobilerinden... Bu seyahatlar sırasında gittiği ülkelerde gördüğü "Antep restoranları" pek dikkatini çekmiş. "Gaziantep'li çok müteşebbüs. Damak zevkleri de yerinde olduğu için, daha önce bir geçmişleri olmasa da restorancılığa başarılı oluyorlar. Çin, Kazakistan, Kırgızistan,



Ayfer T. ÜNSAL

Gazeteci ve Yemek Kitabı Yazarı
atunsal@gmail.com

Belçika, Fransa'nın küçük bir köyü ve şu anda hatırlayamadığım geniş bir coğrafyada Antep restoranı var" diyor. Çin Şangay'daki Anadolu isimli restoranı öve öve bitiremiyor... Ben de dayanamayıp, "Çin'de restoranı 365 gün çalıştıracak kadar Türk var mı ki?" diyorum. "Türkler var da, asıl müşteriler Çinliler... Bizim damak zevkimize bayılıyorlar" diye cevap veriyor.

Bir dostum vastasıyla tanıdım Cengiz Bey'i. İşine çok düşkün, yapılan eleştirileri hiç atlamadan çok yakından takip ediyor. Eleştirilerin adeta izini sürüyor denebilir yani. İleri dönük ne planları olduğunu sorduğumda şöyle cevap veriyor: "Enderun restoranın ününü sadece Beylikdüzüyle sınırlamak istemiyorum. Antep

damak zevkini yansıtan iyi bir yer olsun istiyorum. Amacım restoranlar zinciri kurmaktan ziyade Enderun'u çok kaliteli hale getirmek. Burada iyi kötü bir çevrem oluştu. Dostluklar oluştu. Beylikdüzünde kaliteli Antep mutfağı yapmak istiyorum".

Gerek malzeme aldığı, gerekse orada zeytinliği bulunduğu için Gaziantep'le çok fazla ilişkisi var Cengiz Aslan'ın. Merak ettiğim için restoranında yediğimiz pek nefis zeytinyağının sırrını sordum: "Genellikle zeytin ve fıstığa elverişli araziler olduğu için, Gaziantep'in Güreniz köyünde arazi aldım. Altı yıl önce boş ve bor olan bir araziydi. Üzerine Gemlik fidanı diktim. Bizim



oralarda çok fazla yağ vermez diye Gemlik fidanını tercih etmezler. Ben öyle yapmadım, çünkü Gemlik hem sofralık hem de yağlık bir türdür. Nitekim beğendiğiniz sıfır asitli zeytinyağını kendi fidanlarımdan elde ettim" dedi. Ve ekledi: "Ayfer Hanım, çiftçilik harika bir meslek bence. Babadan, dededen kalan zeytinliğin, bağın pek bir değeri olmuyor. Ama kendiniz yetiştirseniz aynı çocuğunuz gibi... Onların büyümesini zevkle izliyorsunuz. Zeytin ağaçları büyüdükçe verim artıyor mesela... Benim de ilerde 2500-3000 ağaç zeytinle ne yapacağımı şimdiden planlamam gerekiyor".

Cengiz Bey'le sohbetimiz sırasında, iyi sütlacın tam yağlı değil de yarım yağlı sütte yapıldığını öğreniyorum. Bu arada Kilis'ten gelen yoğurdu ve yeşillikleri ikram da ediyor. Çok lezzetli ve taze bulduğumu söylüyorum ona.

Mutfağında iyi bir düzen kurmuş... Gayet iyi aşçıları var. Kendisi de çocukluktan beri deneyimli olduğu için gayet güzel yönetiyor orayı. Mesleğini, yaptığı için bu denli seven bir insanın başarılı olmaması için hiç bir neden yok. ■

Miele'den Mükemmel Koruma, Optimum Temizlik;

“SUPERTRONIC ÇAMAŞIR VE KURUTMA MAKİNESİ”

Miele, gelişen teknolojinin son yeniliği Supertronic çamaşır ve kurutma makineleri ile çamaşır bakım konseptinde büyük bir devrim yaratıyor.

%30 daha az deterjan harcayan çamaşır makinesi ve %50 daha az ütü gerektiren kurutma makinesi ile hayal ettiğiniz konfor Miele Supertronic ve SteamCare teknolojisi ile artık evinizde...



Miele Elektrikli Aletler Dış Tic. Ve Paz. Ltd. Sti.
Güvercin Sokak No.10 Levent / İstanbul
444 11 22 www.miele.com.tr

Miele

Başkası, yetinmektir.

Asıl süper 'Siz'siniz!



Dünya çapında her sektörün süpermarkalarını belirlemek üzere 86 ülkede faaliyet gösteren Superbrands'in ulusal jürisi ve tüketici anketi ile **Horoz Lojistik, Türk Lojistik Sektörünün Süpermarkası*** seçildi. Biliyoruz ki, bugün bulunduğumuz konum, bizi buraya ulaştıran her kilometre taşıdaki müşterilerimizin, çalışanlarımızın ve ülkemizin eseri. **Asıl süper, sizsiniz!**



*Supermarka - Superbrand Tüketicilerin bilinçli veya bilinçaltı arzuladığı, tanıdığı ve bir ücret ödeyerek sahip olmak istediği, duygusal veya fiziksel avantajları diğer markalara göre çok daha yüksek oranda sunan marka 'Süpermarka' olarak adlandırılıyor.



www.horoz.com.tr