



HOROZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR. | YIL 4 | OCAK 2013 | SAYI 13

pencere

Yaşlandığımda da

tiyatro
sahnesinde
olmak istiyorum



BOLOGNA İTALYA'NIN KIZIL KENTİ

NUR GER: KENDİMİ PATRON OLARAK DEĞİL KOÇ OLARAK TANIMLIYORUM

**MEHMET NURETTİN HOROZ LOJİSTİK TEKNİK VE ENDÜSTRİ MESLEK LİSESİ'NİN
RESMİ AÇILIŞI YAPILDI**



"Türk Eğitim Vakfı,
pırlanta gibi bir vakıf."

Hikmet Erkek
Ev hanımı

"Benim vefatımdan sonra hepsi
Türk Eğitim Vakfı'na aittir
ve bunu gururla söylüyorum."

Güher Kılıççöte
Ev hanımı

"Evladımız öldükten sonra ilk
aklımıza zaten gelen, Türk
Eğitim Vakfı'na bağış yapmak...
Onu yaptıktan sonra, inanır mısın,
bütün acılarımızı hafiflettik."

Behiye Horozoğlu
Ev hanımı

Lütfü Horozoğlu
Öğretmen

Onlar ve daha binlercesi ülkemin aydınlığa gönül vermiş insanları... Her biri TEV bağışçısı!

Türkiye'nin tüm varlığını eğitime adanmış, köklü, güçlü, saygın vakfı Türk Eğitim Vakfı,
1967'den beri maddi imkânsızlıklar nedeniyle okuyamayan başarılı gençlerimize 4.000'den fazla fonla
182.886 yurtiçi, 1.309 yurtdışı burs vererek onları Türkiye'ye kazandırdı ve kazandırmayı sürdürüyor...
Okullar, yurtlar, eğitim merkezleri açıyor, bilimsel araştırmalara destek veriyor.
TEV'e yapılan her bağış, binlerce başarılı genç için, çağdaş ve uygar Türkiye için yaşamsal önem taşıyor.

Destekleriniz eğitim için... Türkiye için!



TÜRK EĞİTİM VAKFI
1967

Bağış ve burslar için
444 0 838
444 0 TEV
www.tev.org.tr



Hakan YAMAN
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

Apokaliptik Kehanet

Coğunlukla ümitsizliğe kapıldığımız, seyrek de olsa bize, yaşamın her şeye rağmen güzel olduğu hissini veren olaylarla örülü bir yılı daha, görece genç dünyamızın 4.5 milyar yıllık kronolojik albümünün tozlu sayfalarının arasında bırakmaya hazırlanıyorduk ki, iki bin beş yüz yıllık apokaliptik bir Maya kehaneti yıla damgasını vurdu. Çoktan unutulmuş bir zaman cetveli yılın belki de en çok konuşulan, en çok merak uyandıran konularından biri oldu. Üzerine makaleler yazıldı; televizyonlarda uzun tartışma programları düzenlendi, daha önce hiç görmediğimiz araştırmacıları, öğretim üyelerini, bilim insanlarını tanıdık, Guatemala'nın yağmur ormanlarında Mayaların zamanı nasıl sabırla bitimsiz ve büyük parçalara böldüklerini öğrendik. Maya Takvimi'nin sanıldığı gibi kıyameti haber vermediğini anlattılar bize. Bu kadim uygarlığın icat ettiği girift zaman hesaplama yöntemi, bir dönemin bitip, hayallerimizin sınırlarını zorlayacak kadar uzun yeni dönemlerin başlayacağını işaret ediyordu aslında. Kimileri buna inandı, kimileri inanmak istediği kıyamet beklentisinin içinde kaldı. Ben de bu arada aklım yettiğince insanoğlundaki bu felaket merakının temelleri üzerine kafa yordum. Tabii ki bulduğum yeni şeyler değildi. Gittide içini boşalttığımız değerler dünyamızın sıg, kurak yalnızlığıydı bizi bu meraka iten. İçine düştüğümüz yeknesaklık çukuruydu, bilgi azlığının alacakaranlığıydı, bizi her geçen gün biraz daha derinlere çeken bilinmezlik, bilinemezlik bataklığıydı. Sonuçta, inanmasak da bizi heyecanlandıran, neredeyse televizyonlardaki sürekli yarışma programları kadar oyalayan bir eğlence aracına dönüştü kıyamet haberleri. Aslında kıyamet sonrası filmlerinin gişe rekorlarına bakınca buna fazla şaşmamamız gerekiyor. Gizemli şeylerin bizi heyecanlandığı, merakın ruhumuzu diri tuttuğu bir gerçek. Fantastik edebiyata, bilim kurgu filmlerine olan ilgi, okült inanışlara olan eğilimin her geçen gün artıyor oluşu bu görüşü destekliyor. Bu arada hazır konu Mayalardan açılmışken bir dönem Mustafa Kemal Atatürk'ün de bu uygarlığa merak saldığından, dönemin diplomatlarından Hasan Tahsin Mayatepek'i, sırf bu uygarlıkla ve yine Mayalarla ilintisi olduğu düşünülen ve Atlantis benzeri bir sonla ortadan kaybolan kayıp Mu Uygarlığı ile ilgili araştırmalar yapması için görevlendirdiğinden söz etmemiz lazım. Farklı konulara alegorik dokunuşlar yaparken, merkezinde bir yerlerde insanoğlunun gizem merakını da barındıran ilk romanım "İsrafil'in Kanatları"nda bu konuya yer vermiştim.

Sonuç olarak, Maya Takvimi kaynaklı olduğu ortaya atılan kıyamet senaryoları bir süreliğine de olsa dünya üzerindeki tüm olumsuzlukları unutturdu bize. Aslında hepimiz, 21 Aralık 2012 günü geldiğinde, İsrafil'in, sur borusunu yüzümüze üflemeyeceğini en başından biliyorduk. Tüm bu kıyamet tartışmaları bizi sadece ümitsizlik gündeminden kısa süreliğine uzaklaştırmış, biraz nefes almamızı sağlamıştı. Bu haliyle Maya Takvimi ve 2012 kıyamet senaryosunu başarılı bir manipölasyon projesi olarak görebiliriz. Tabii bu suni gündem bir süreliğine bilim insanlarının, çevre uzmanlarının her fırsatta anlatmaya çalıştıkları, her geçen gün biraz daha yaklaşan olası gerçek kıyamet senaryolarını da gölgede bıraktı. Unutmuş olabiliriz, ama yine hatırlayalım; bildiğiniz gibi bu kıyametin özel enerji merkezli sığınakları yok. Öyle Şirince'ye gitmekle, başınızı eski konakların sıcak sofalarına sokmakla kurtulamıyorsunuz bu kıyametten. Bu, Mayaların asla akıllarının köşesinden bile geçiremeyecekleri bir kıyamet. Bu kıyamet, herhangi bir kadim uygarlığın yazıtlarında yer almayan; kutupların her geçen gün biraz daha erimesiyle, erozyonla, çölleşmeyle, doğal kaynakların tükenişiyle, çevre kirliliğiyle, ekolojik dengenin bozulmasıyla kendini belli etmeye başlayan bir kıyamet. Ve maalesef bu kıyamete engel olabileceğimiz olanaklar da yavaş yavaş kayıp gidiyor elimizden. Nano teknolojik dokunuşlarla dizayn edilmiş post-modern bir Nuh'un Gemisi yapma ihtimalini saymazsak tabii... Biraz da güzelliğinden, yazının başında sözünü ettiğim, bize her şeye rağmen, "Yaşamak güzel şey be kardeşim," dedirten anlardan bahsedelim. 21 Aralık'ta beklenen kıyamet kopmadı ama onun yerine, bu yıl ilk kez, Uluslararası PEN ve UNESCO tarafından da benimsenen "Dünya Roman Kahramanları Günü", İstanbul Maltepe Üniversite'sinde bir dizi etkinlikle sessiz sedasız kutlandı. Dünyayı bu hale getiren yeryüzünün anti-kahramanlarından çok daha masum ve faydalı bulduğum roman kahramanlarına affen düzenlenmeye başlanan "Dünya Roman Kahramanları Günü"nü yüreğime destekliyorum, geleneksel hale geleceğini, tüm dünyada eş zamanlı olarak kutlanacağını ve benzer günlerin artacağını ümit ediyorum. Çevre gönüllüleri bir "Dünyayı Kurtaran Adam Günü" organize edebilirler mesela. Hemen aklınıza Cüneyt Arkın'ın şu kült filmi geldi, biliyorum ama şaka yapmıyorum. Neden olmasın? Bunun bir de Hawa versiyonu, yani "Dünyayı Kurtaran Kadın Günü" olacaktır. Her yıl bu özel günde, çevreye katkı sağlayanlara çevre ödülleri verilebilir. Yazımı bitirirken, "Pencere" okurlarının yeni yılını içten dileklerle kutlarım.

4

Haberler

14

İş Ortakları

Polinas Tedarik Zinciri Grup Müdürü
Kağan Apalı'dan
yatırımları ile nakliye ve lojistik
sistemlerini nasıl gerçekleştirdikleri
gibi birçok konuda bilgi aldık.

18

Söyleşi

Horoz Lojistik Finansman Direktörü
M. Mustafa Horoz
ile iş yaşamı ve
hobileri üzerine konuştuk.

20

Bizden

24

Bölge Raporu

Sayfalarımızda Güneydoğu Anadolu
Bölgesi'ni ve bölgenin
durumunu işledik.

28

Vizyon

Lojistik Yönetim Danışmanı
Atilla Yıldıztekin'in
kaleminden lojistik sektörü...

30

Ekonomi

Prof. Dr. Güngör Uras,
2012'de ekonomide yaşanan
gelişmeleri ve 2013 yılına
ilişkin öngörülerini
Pencere okurlarıyla paylaştı.

32

Sektörden

Lojistik Derneği (LODER) Başkanı
Prof. Dr. Mehmet Tanyaş
ve Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik
Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD)
Başkanı Turgut Erkeskin,
geride bıraktığımız yılda, lojistik
sektöründe neler yaşandığını ve
sektörü 2013 yılında neler beklediğini
dergimiz okurları için değerlendirdi.

40

34

Gündem

Lojistik sektöründeki gelişmeler
bu sayfalarda...

36

Kadınca

Suteks Yönetim Kurulu Başkanı
Nur Ger ile iş yaşamı
ve kadın üzerine konuştuk.

40

Gezi

Bu sayıda sizi İtalya'nın 'kızıl kenti'
Bologna'ya götürüyoruz.

44

Keyif

40 yıllık tiyatro serüveni, başarılı
oyunculuğu ve tüm sempatisiyle
Türk halkının çok sevdiği
Behzat Uygur ile geçmişten
geleceğe doğru keyifli bir sohbet
gerçekleştirdik.

48

Spor

Milli Bayan Voleybol Takımı'nın
eski kaptanı Özlem Özçelik
ile 20 yıldır içinde yer aldığı Türk
voleybolunu konuştuk.

52

Keşif

Aydın'ın Söke Ovası'nda kurulan
küçük ve çekici
İyon kenti Priene...

56

Life Style

58

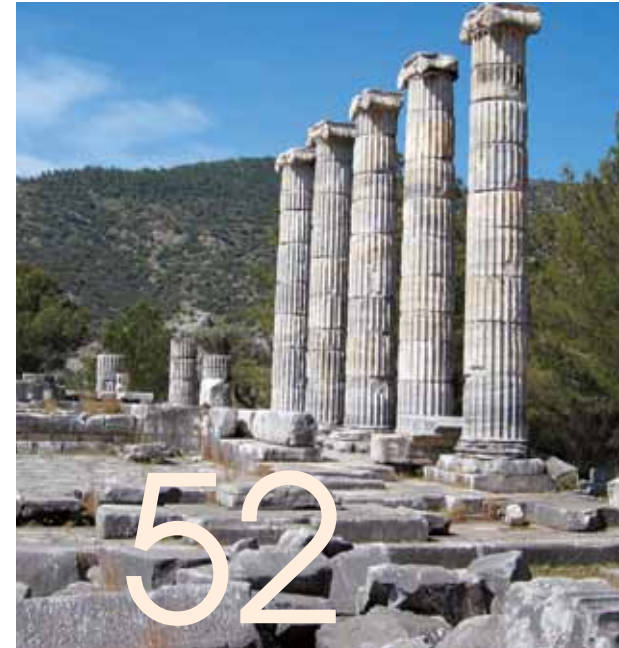
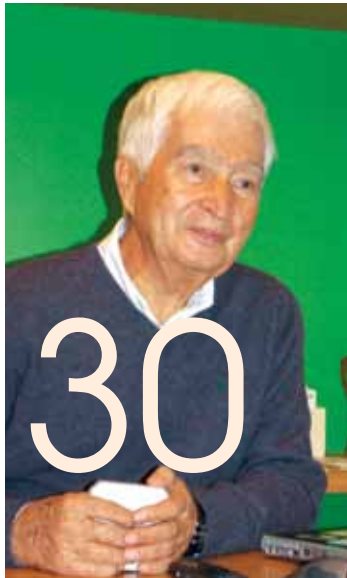
Kültür – Sanat

Müzik, sinema, organizasyon
ve kitap dünyasından en son
haberler

62

Sağlık

Prof. Dr. Necmettin
Sökücü ile Çölyaki hastalığı
üzerine



pencere

İmtiyaz Sahibi

Horoz Holding AŞ'yi temsilen
Hakan YAMAN

Genel Yayın Yönetmeni

Hakan YAMAN

Yayın Kurulu

Fikret Tuzcu

İlker Özkocacık

Anıl Haşimoğlu

Utku Uymaz

Katkıda Bulunanlar

Atilla Yıldıztekin

Gencay Burnaz

Prof. Dr. Güngör Uras

Prof. Dr. Necmettin Sökücü

Selda Özdemircioğlu

Defne Başocakçı

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

pencere@horoz.com.tr

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



ajansd

Yayına hazır!ık

Genel Yönetmen

Gürhan DEMİRBAŞ

Görsel Yönetmen

Yavuz KARAKAŞ

Editör

Betül TOPAKLI

Grafik&Tasarım

Tijen KIZILAR

Düzeltilen Editör

Ersel ERGÜZ

Fotoğraflar

Murat GÜNEY, Damla SALOR

İletişim

Yazı İşleri: (0212) 440 27 83

Pazarlama: (0212) 440 27 65

ajansd@dunya.com

Baskı

Dünya Yayıncılık AŞ

Globus Dünya Basınevi

100. Yıl Mahallesi 34440 Bağcılar / İstanbul

Tel: 0212 440 24 24

Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nin resmi açılışı yapıldı

Mehmet Emin Horoz Vakfı'nın (HOREV) üçüncü büyük okul projesi olan Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nin resmi açılışı, geniş bir davetli topluluğun katılımıyla 6 Ekim 2012 Cumartesi günü Gaziantep'te yapıldı.

Mehmet Emin Horoz Vakfı (HOREV), üçüncü büyük okul projesini Gaziantep'te hayata geçirdi. HOREV'in yaptırdığı ve 2012-2013 eğitim öğretim yılında hizmete giren Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nin resmi açılışı, geniş bir davetli topluluğun katılımıyla 6 Ekim 2012 Cumartesi günü Gaziantep'te yapıldı.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Şahin, Gaziantep Valisi Erdal Ata, Gaziantep milletvekilleri, İl Millî Eğitim Müdürü Ekrem Serin, Horoz Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Nurettin Horoz ve çok sayıda davetlinin katılımı ile açılışı yapılan Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, Gaziantep Güvenevler Mahallesi'nde bulunan 9 bin 200 metrekare arsa üzerine inşa edildi. 26 derslik ve çok amaçlı salonlardan oluşan Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, değişik meslek kollarında eğitim verecek olmasının yanı sıra Türkiye'deki lojistik sektörünün geleceği bakımından büyük önem taşıyan ara eleman ihtiyacını karşılamayı da amaçlıyor.





HOREV tarafından “Bin Okul Bin Gelecek” projesi kapsamında yaptırılan Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi’nin açılışında konuşan Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Şahin, “Eğitim, istiklalimizin ve istikbalimizin teminatıdır. Artık savaşlar topla tüfekte olmuyor. En büyük savaşımız cehaletle yaptığımız savaştır” dedi. “Açılan her okul, kapanan bir hapisane demek” diyen Bakan Şahin, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Petrolümüz yok, doğal gazımız yok, madenimiz yok. Yeni yüzyıl beşeri sermayenin, en iyi yetiştirenlerin olacak. Bilgi ve teknoloji çağında en büyük sermayemiz beşeri sermaye. En büyük vizyonumuz, bu genç nüfusun eğitilmiş bir şekilde hayatın içine girmesidir. Sevgili öğrencilerimizden çok şey bekliyoruz. Fikri hür, irfanı hür, vicdanı hür nesiller yetiştirebilmek için onlara güveniyoruz.” Hayırsever iş adamları

tarafından yaptırılan okulların eğitime çok önemli katkısı olduğunu dile getiren Şahin, bu yardımların kaynaştırıcı etki yaptığını da sözlerine ekledi.

Gaziantep Valisi Erdal Ata, birçok alanda marka kent olan Gaziantep’in eğitimde geri kaldığını söyledi. Ata, hedeflerinin bu durumu düzeltmek ve eğitimde hak ettikleri yere gelmek olduğuna dikkat çekti.

Gaziantep Milli Eğitim Müdürü Ekrem Serin de, önümüzdeki yıllarda eğitimde önemli başarılar elde edebileceklerini belirterek, “Yapılan bu yardımlarla açılan okulları görmekten mutlu oluyoruz. İş adamlarımıza ve emeği geçen herkese teşekkür ediyorum” diye konuştu.

Konuşmaların ardından, iki okulun da yapımına destek verenlere teşekkür belgesi sunan Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Şahin, sınıfları gezerek öğrencilerle sohbet etti.



SDV Horoz Satış Operasyon Eşgüdüm Toplantısı Ankara'da yapıldı



SDV Horoz Satış ve Operasyon Birimleri Eşgüdüm Toplantısı, 16-17 Kasım 2012 tarihlerinde, Ankara Gölbaşı'nda bulunan Antalya Otel'de yapıldı. Toplantıda, SDV Horoz CEO'su Oğuz Güleç, Genel Müdür Oktay Kurumlu, Satış ve Pazarlama Direktörü Hakan Yaman, Deniz Operasyon Direktörü Oğuz Küpeli, Hava Kargo Operasyon Direktörü Leyla Koç ile Türkiye satış grubunun tamamı hazır bulundu.



Horoz'dan kısa haberler

- Horoz Lojistik, Türkiye'nin önde gelen makarna üreticilerinden Pastavilla'nın İzmir çıkışı yurt içi taşımalarını yapmaya başladı. Pastavilla'nın İzmir Bornova'da bulunan fabrikasından 81 ile yapılan tüm sevkiyatları artık Horoz Lojistik organize edecek.
- Şişecam Kimyasallar Grubu kuruluşu olan Soda Sanayii AŞ'nin, Mersin'de bulunan fabrikası ile Mersin Limanı arasındaki taşımalarını Horoz Lojistik yapıyor. 1969 yılında kurulan fabrikada üretilen kimyasallar, camdan



deterjana, tekstilden deri sanayine kadar pek çok üründe ana girdi olarak kullanılıyor.

- Horoz Lojistik Antalya Lojistik Merkezi, yeni hizmet binasına kavuştu. Antalya ili ve ilçelerine yapılan dağıtımlar için kullanılan toplam 8 bin 400 metrekare büyüklüğündeki yeni lojistik merkezde 19 rampa bulunuyor. Yeni merkeziyle Horoz Lojistik, sektörün Antalya'daki en modern tesislerinden birine daha imza attı.



FATİH Projesi'nin 1. Etap Etkileşimli Tahta Dağıtımı Vestel-Horoz Lojistik iş birliğiyle gerçekleşti

FATİH Projesi'nin ilk etabı olan 1. Etkileşimli Tahta Dağıtımı, Vestel-Horoz Lojistik iş birliğiyle gerçekleşti. Projeyle, Türkiye genelindeki 3 bin 500 okula 85 bin adet etkileşimli tahta dağıtımı yapıldı. Hedef, gelecek etapları da başarıyla gerçekleştirmek.

Kısaca FATİH Projesi olarak bilinen ve Başbakan Recep Tayyip Erdoğan tarafından da yakından takip edilen "Fırsatları Arttırma ve Teknolojiyi İyileştirme Hareketi"nin, ilk etabı olan 1. Etkileşimli Tahta Dağıtımı, Vestel-Horoz Lojistik iş birliğiyle gerçekleşti.

FATİH Projesi'nin, büyüklük ve işlevsellik bakımından dünya genelinde bir benzeri bulunmuyor. Bu bakımdan proje, birçok ilki bünyesinde barındırıyor. İçeriği dolayısıyla oldukça iddialı olan projenin etkileşimli tahta ayağını Vestel gibi bir teknoloji devi üstlenirken, Horoz Lojistik de Vestel ile birlikte bu prestijli projenin tek lojistik üstlenicisi oldu. Gerçekleşen projenin bu ayağında, Türkiye genelinde ortaöğretim seviyesinde 3 bin 500 okula, Vestel'in geliştirdiği ve ürettiği etkileşimli tahta sistemlerin dağıtımı yapıldı. Üç farklı lokasyondaki tesislerden temin edilen etkileşimli tahta ve bileşenleri, Horoz dağıtım ağı kullanılarak yaklaşık altı aylık bir süreçte adreslerine teslim edildi. Kamuoyu tarafından da yakından takip edilen çalışmada, 510 bin parçadan oluşan ürün bileşenleri 81 ilde 85 bin adet dersliğe ulaştırıldı. Etkileşimli tahtaların Vestel

ekipleri tarafından yerinde kurulumları da başarıyla gerçekleştirildi.

Bu sürecin başarıyla tamamlanmasında Horoz Lojistik'in Türkiye genelindeki yaygın dağıtım ağına büyük katkısı oldu. Horoz Lojistik, kendi araç filosunu ve proje için tahsis ettiği diğer kaynakları kullanarak, tesisler ve dağıtım platformları arasında bin 300'den fazla araç seferi yaptı. 27 ilde 30'dan fazla dağıtım merkezinden 81 ildeki okullara 5 binden fazla sefer düzenlenerek, randevulu teslimat gerçekleştirildi. Proje süresince yaklaşık 3 bin 500'den fazla kişiye istihdam ve çalışma imkanı sağlandı.

Proje planlaması, koordinasyonu ve idaresi için Vestel ve Horoz Lojistik'de çe-

şitli işlevlerden oluşan nitelikli bir ekip görev aldı. Tüm teslimatların doğru ve zamanında yapılabilmesi ise Vestel ve Horoz Lojistik bünyesinde bu iş için özel oluşturulan çağrı merkezlerinin koordinasyonu ile mümkün oldu. Tüm bilgi akışı ve takip işlevselliği de bu projeye özel geliştirilen bilişim altyapısı ile sağlandı.

Horoz Lojistik, bundan dört yıl önce Türkiye genelinde köy ve kasaba okullarının dahil olduğu 22 bin eğitim kurumunda bilgisayar laboratuvarlarının dağıtım projesini de başarıyla gerçekleştirmişti. FATİH Projesi ile Horoz Lojistik, büyük ölçekli özel projelerdeki yetkinliğini tekrar gösterdi ve sektördeki başarısının rastlantı olmadığını ispatladı.



Projeyi gerçekleştiren Horoz Lojistik ekibi



Horoz Lojistik, 4-7 Ekim 2012 tarihleri arasında bu yıl beşincisi yapılan Mersin Lojistik ve Transport Fuarı'nda müşterilerini ve fuar ziyaretçilerini ağırladı. Ziyaret-

çilere, Horoz Lojistik'in hizmetleri ve Mersin bölgesindeki yapılanması hakkında bilgi verildi.

Horoz Lojistik ve SDV Horoz bölge-

de, Mersin Bölge Müdürlüğü dışında Adana'da bulunan Çukurova Bölge Müdürlüğü ile Mersin ve İskenderun limanlarının geniş hinterlandına hizmet veriyor.

Horoz Lojistik Mersin 5. Uluslararası Lojistik ve Transport Fuarı'na katıldı



“HLM Depo, Horoz Lojistik’in son göz bebeği”

Horoz Lojistik’in son göz bebeği olan HLM Depo (Horoz Lojistik Merkezi), Nisan 2012 itibarıyla faaliyetlerine başladı. Gümrüklü depo (antrepo), gümrüksüz milli depo, parsiyel dağıtım merkezi ve cross-dock operasyon noktalarının tek çatı altında birleştirildiği bir lojistik merkezi olan HLM Depo, hizmet alan müşterilerine büyük fayda sağlıyor.

Horoz Lojistik’in Gebze’deki yeni deposu Horoz Lojistik Merkezi’nin, Avrupa standartlarına uygun yapıldığını söyleyen Horoz Lojistik Depolar Direktörü Anıl Haşımoğlu, HLM Depo’nun, 44 bin metrekare kapalı, 16 bin metrekare açık alan depolama kapasitesinin bulunduğunu dile getirdi. Deponun çevresinde bulunan serbest bölgelere ve organize sanayi bölgelerine rahat erişim sağlayacak bir konumda bulundu-

ğunu aktaran Anıl Haşımoğlu ile HLM Depo’nun Horoz Lojistik ve müşterilerine ne tür katkılar sağlayacağına ilişkin keyifli bir söyleşi yaptık.

Öncelikle sizi tanıyalım. Kaç yıldır Horoz Grubu’nda görev yapıyorsunuz? Bugüne kadar hangi görevlerde bulundunuz?

Horoz Lojistik’te 8 yıldır görev yapıyorum. Şirketteki görevime İş Geliştirme Lojistik Uzmanı olarak başladım.

Horoz Lojistik çatısı altında sırasıyla Lojistik Hizmetler Yönetmeni, Yurtiçi Dağıtım Satış Direktörü, Entegre Lojistik Satış ve Operasyon Direktörü gibi görevleri üstlendim. Şu an Horoz Lojistik Depolar Direktörü olarak çalışıyorum. Sorumlu olduğum direktörlük, yaklaşık 400 kişilik bir ekip ile İstanbul ağırlıklı Türkiye’nin farklı bölgelerinde konuşlanıyor. Bu kadronun yüzde 15’i yönetici ve diğer beyaz yaka kadrolarından oluşuyor.



Horoz Lojistik'in Gebze'deki yeni deposu ne zaman faaliyete geçti? Öneminden bahseder misiniz?

Horoz Lojistik'in son göz bebeği olan HLM Depo (Horoz Lojistik Merkezi), Nisan 2012 itibarıyla faaliyetlerine başladı. HLM Depo; gümrüklü depo (antrepo), gümrüksüz milli depo, parsiyel dağıtım merkezi ve cross-dock operasyon noktalarının tek çatı altında birleştirildiği bir lojistik merkezi. Lojistik bakış ile değerlendirildiğinde özellikle bu çatı altında ve çevresindeki depolarımızda hizmet alan müşterilerimize büyük fayda sağlıyor. Ara taşıma ve elleçleme operasyonlarını minimize ederek; tasarruf ve tek noktadan geniş hizmet yelpazesi ile yüksek verimlilik hedefleniyor. Avrupa standartlarına uygun yapılan HLM Depo'da 44 bin metrekare kapalı, 16 bin metrekare açık alan depolama kapasitesi bulun-

yor. Ayrıca depo 57 adet rampa ve 4 bağımsız saha giriş kapısına sahip. 260 kişiye istihdam sağlayan merkezimizin 66 bin euro paletlik raf lokasyonu ve 11 bin metrekarelik rafsız kapalı operasyon alanı bulunuyor. HLM Depo, Şekerpınar bölgesinin merkez noktasında; otobana, E-5 karayoluna, çevresinde bulunan serbest bölgelere ve organize sanayi bölgelerine rahat erişim sağlayacak bir konumda bulunuyor.

Depo tasarlanırken ne tür teknolojilerden yararlandı? Açıklar mısınız?

Horoz Lojistik, yüksek mimar ve mühendislik ekibine depo tasarım ve inşaat sürecinin her aşamasında destek verdi. Bu süreci bir takım çalışması edasında yönetti. Deponun tasarımı ve bu tasarım kapsamında uygulanacak operasyon modeli, Selco Danışmanlık firması tara-

fından da incelendi. Depomuzda antrepo-milli depo arası transfer sürecini hızlandırmak adına ILA Mühendislik firması ile bir proje geliştirildi. Yapılan çalışmalar sonucunda konveyör sistemi destekli akıllı asansör modelinde karar kılındı. HLM Depo, bölge depolar içinde mimari tasarımı ve kalitesi ile lojistik depo inşaat gelişiminin de öncü örneklerinden biri olacak.

Horoz Lojistik Gebze'de açtığı yeni depoyla ne tür ürünler için hizmet verecek?

HLM Depo, ADR depoculuk ve iklimlendirme gerektiren ürün grupları dışındaki tüm ürün gruplarına hizmet verebilecek biçimde tasarlandı. Süreç içinde oluşabilecek ihtiyaçlara göre, depomuzda soğuk odalar ekletme üzerine alternatif projeler de hazırlanmış ve proje banka-

mıza kaldırılmıştır. Depo içinde dar koridor, back to back geniş koridor, farklı ebatlarda yedek parça raf modelleri, tavali market rafları ve zemin istif alanları gibi farklı ürün gruplarına uygun depolama sistemleri bulunuyor. Depomuzun mevcut müşteri havuzu; ev geliştirme perakendeciliği, küçük ev aletleri ve beyaz eşya sektörlerine mensup firmalardan oluşuyor.

HLM Depo'nun bölgede bulunan diğer depolardan farkları neler? Açıklar mısınız?

Horoz Lojistik'in diğer depolarına göre en büyük farkı, dört operasyon noktasını bünyesinde barındırması. Bünyemizde sadece antrepo ya da dağıtım merkezi bulunduran depolarımız bulunuyor. Ancak bu dörtlü kombinasyona sahip olması, tasarımı ve akıllı sistemler kullanılması HLM Depo'yu diğer depolarımızdan ayıran temel özellikleridir.

Gebze'deki depo Horoz Lojistik ve müşterilerine ne gibi katkılar sağlayacak?

Deponun öneminden bahsederken milli depo, antrepo, parsiyel dağıtım aktarma merkezi ve cross-dock operasyon noktalarını tek çatı altında topladığından ve tek noktadan verilecek çoklu hizmetlerin yüksek verimlilik yaratacağından bahsetmiştik. HLM Depo, bu özelliği ile Horoz Lojistik'in hizmet seviyesini yükseltirken, hizmet verdiği müşterilerin de memnuniyetini artıracak. Bu çatı altında hizmet alan müşterilerimizin gümrüklü ürünleri ilk olarak antrepoya giriş yapacak, millileşmesini takiben aynı çatı altında bulunan gümrüksüz depo lokasyonlarına çekilebilecek. Çıkış aşamasında ise tarafımıza ulaşan parsiyel siparişleri toplanıp aynı çatı altında konuşlanmış Horoz Anadolu Yakası Aktarma Merkezi'ne teslim ediliyor. Cross-dock modelinde tarafımıza gönderilmiş ürünleri de milli depo lokasyonlarından toplanmış ürünleri ile konsolide edilip, komple(FTL) planlanmış araçlar ile gönderi adreslerine iletebilecek.

Müşteri memnuniyetini artırıcı yeni projeleriniz var mı?

Yeni depolar, yeni organizasyon yapıları ve yeni iş modelleri uyguluyoruz. Sonuç olarak sürekli gelişime inanıyoruz. Mevcut operasyonlarımızı



daha yüksek hizmet seviyelerine çıkarmak ve pazar payımızı planlı biçimde artırmak için daima yenilik ve verimlilik artırıcı modeller peşindeyiz. Bu sebeple haritalanmış operasyon süreçlerimizi sürekli değerlendiriyor ve gerekli noktaları revize ediyoruz. Müşteri memnuniyetini departman dışı bağımsız yapılanmalar ile ölçüyor, geri dönüşleri ekip olarak değerlendiriyor ve düzeltici aksiyonlar alıyoruz. Müşteri memnuniyetinin ancak etkin verimlilik çitası ve proaktif yaklaşım ile sağlanabileceğine inanıyor ve ekip olarak bu paralelde hedeflerimize yürüyoruz.

Horoz Lojistik depolama hizmetleriyle ilgili hedeflerine ulaştı mı? Bu alanda gelecek dönem hedefleriniz neler?

Horoz Lojistik, depolama faaliyetle-

rinde geçen beş yılı hedefleri paralelinde çok başarılı geçirdi. Kontratlı müşteri sayımız her geçen gün artıyor. Bugün depolarımızda olan tüm müşterilerimiz uzun dönem kontratlı ve sektörünün lideri müşteriler. Bu beş yıl içinde hizmet memnuniyetsizliği kaynaklı kaybettiğimiz herhangi bir müşterimiz bulunmuyor. En büyük hedefimiz mevcut memnuniyet seviyesini daha üst seviyelere taşımak. Önümüzdeki dönem için yeni depo projelerimiz başlamış, üzerine çalışılan tasarımlar kısmen olgunlaşmış durumda. Horoz Lojistik olarak, önümüzdeki süreçte gelişmiş modern depolar ve güçlü ekibimiz ile daha büyük ölçekli projelerde yer almayı planlıyoruz. Hedefimiz, kontrollü planlanmış adımlar ile büyüyerek müşterilerimize daha kaliteli hizmet, ülkemize artan istihdam olanakları sağlamak.

Hedefimiz sektörümüzde 'premium tedarikçi' olarak kalmak

“Satışlarımızı ‘kapı teslimi’ şeklinde gerçekleştiriyoruz. Mamullerimizi hem yurt içinde, hem de yurt dışında müşterilerimizin tamamına yakın kısmının kapısına kadar götürüyoruz. Hedefimiz, sektörümüzde premium tedarikçi olarak kalmak.”



30 yıl önce Türkiye'nin ilk gıda ambalajı filmi üreticisi olarak Manisa'da kurulan Polinas'ta son birkaç yıldır yatırım rüzgarı esiyor. Tesis ve makine yatırımı yaparak kapasitesini yüzde 50 oranındaki artışla 150 bin ton/yıla çıkaran Polinas, bir yandan da yurt dışı pazarını büyümeye yönelik adımlar atıyor. 2011 yılında Avrupa'nın önde gelen polyester ambalaj (BOPET) üreticilerinden İtalyan NurollSpa'yı bünyesine katarak Avrupa'ya kapı açan şirket, kapasitesi ve dağıtım ağıyla uluslararası pazarın başlıca tedarikçilerinden biri haline geldi.

Ana girdisi olan PP ve PET hammaddelelerinin büyük bir çoğunluğunu yurt dışından satın alan, üretiminin ise yüzde 40'ını beş kıtada 65'ten fazla ülkeye ihraç eden Polinas için üretim kadar lojistik ve nakliye de çok büyük önem taşıyor. Kullandığı hammaddelerin büyük çoğunluğunu ve ihraç ettiği ürünlerinin tamamına yakını Horoz Lojistik ile yaptığı işbirliği ile taşıyan Polinas, satışlarını 'kapı teslimi' ile gerçekleştiriyor.

Gittikçe çetinleşen rekabet şartlarında ürün kalitesinin yanı sıra yüksek servis seviyesini de yakalamak gerektiğine değinen Polinas Tedarik Zinciri Grup Müdürü Kağan Apalı, aksi takdirde rakiplere karşı fark yaratmanın mümkün olmayacağını vurguluyor. “Bizim hedefimiz sektörümüzde premium tedarikçi olarak kalmak” diyen Polinas Tedarik Zinciri Grup Müdürü Kağan Apalı'dan yatırım planlarından nakliye ve lojistik sistemlerini nasıl gerçekleştirdiklerine kadar birçok konuda bilgi aldık.

Polinas'ın kuruluş hikayesi ve gelişim sürecini sizden öğrenebilir miyiz?

Türkiye'nin ilk gıda ambalajı filmi (BOPP ambalaj filmi - çift yönde gerdiril-

miş polipropilen) üreticisi olan Polinas, 1982 yılında Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde kuruldu. 1985 yılında 5 bin ton/yıl kapasite ile üretime başladı. Bugün ise Polinas, 200 bin metrekare tesis alanı ve 700 çalışanı ile biri İtalya'da, ikisi Türkiye'de olmak üzere üç üretim tesisi-ne sahip bulunuyor. Yapılan son yatırımlarla birlikte Polinas'ın yıllık kapasitesi 150 bin tona ulaşmış durumda. Geniş ürün yelpazemiz ve yüksek üretim kapasitemizle dünyanın önde gelen BOPP/BOPET üreticileri arasında olduğumuzu söyleyebilirim. Sektörde faaliyet gösterdiğimiz 30 yılda 8 milyon kilometre uzunluğunda, yani dünyanın çevresini 200 kere ambalajlayacak kadar film ürettik. İyi organize olmuş satış ve dağıtım ağıımız sayesinde ürünlerimizin yüzde 40'ını beş kıtada 65'ten fazla ülkeye ihraç ediyoruz. 90 milyon liralık yatırımla BOPET ambalaj filmi-çift yönde gerdirilmiş polyester ambalaj filmi alanında kurduğumuz yeni fabrikayla dünyada ambalaj filmi sektöründe ilk 10 içinde yer alıyoruz.

Polinas'ın ürün yelpazesi ve pazar payınız hakkında bilgi verir misiniz?

Polinas, her yıl başta gıda olmak üzere farklı sektörlerin ihtiyacı için 100 bin ton ambalaj filmi (BOPP filmler, CPP ve MOPP filmler, metalize filmler, kaplı filmler, bariyer filmler, açma şeritleri ve holografik filmler) üretiyor. Polinas, ilk bölümü 30 bin tonluk yeni polyester ambalaj filmi tesisi ile dünyanın ilk 10 gıda ambalajı filmi üreticisi arasına girdi. Yıldız Holding fabrikalarının 55'inci halkası olarak faaliyete geçen tesis ile Polinas, uluslararası pazarların da başlıca tedarikçilerinden biri haline geldi. Tonaj olarak şu anda pazarda yüzde 36 payla birinci sıradayız. Polinas, BOPP ve BOPET filmi üretimi konusunda Avrupa'da yüzde 8 paya sahip. Son 1,5 yılda yüzde 50 oranında kapasite artışı sağlandı.

ARGE konusundaki çalışmalarınız neler? Bugüne kadar sektöre kazandırdığınız yeniliklerden bahsedebilir misiniz?

Cirosunun önemli bir bölümünü

ARGE çalışmalarına ayıran, üniversiteler ve araştırma enstitüleri ile projeler yürüten Polinas, 1993 yılında ambalaj sektöründe ilk ve Türkiye'de 19. şirket olarak ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi belgesini aldı. Bugün itibarıyla ISO 14001, OHSAS 18001 sistemlerini tamamlayan Polinas, hijyenik şartlarda üretim yapıyor ve düzenli olarak AIB, BRC belgelerini yeniliyor.

Polinas'ın 2013 yılına ait orta ve uzun vadedeki hedefleri neler?

Tüm üretim şirketleri gibi bizim de öncelikli hedefimiz üretim verimliliğini artırmak, maliyetleri düşürmek ve dolayısıyla kârlılığımızı artırmaktır. Yeni yılda yatırım ve stratejimizi yine bu hedefler üzerine kuracağız. Bunun yanında müşterilerimize verdiğimiz servis kalitesindeki artış da pazardaki rekabet gücümüzü direkt etkileyeceğinden alternatif dağıtım kanallarına ulaşmayı da ana hedeflerimiz arasına alıyoruz.





Ağırlıklı olarak çalıştığınız pazarlar hangileri?

Müşterilerimizin büyük bir çoğunluğunu gıda üreticileri için bitmiş ambalaj malzemesi üreten baskı firmaları oluşturuyor. Ürünlerimizin yüzde 40'ını beş kıtada 65'ten fazla ülkeye ihraç ediyoruz.

Polinas için lojistik ne kadar önemli?

2011 yılında Avrupa'nın önde gelen polyester ambalaj (BOPET) üreticilerinden İtalyan NurollSpa'yı bünyemize kattık. Nuroll'u Avrupa'ya açılan bir kapı olarak görüyoruz. Yeni satış ve lojistik sinerjileri ile pazarda varlığımızı güçlendirmeyi amaçlarken, yüksek üretim kapasitemiz ile İtalya'daki tesisi de aşan bu yeni yatırımımızla müşterilerimize hem polipropilen (BOPP), hem de polyester (BOPET) ambalaj filmi tedarik eden entegre bir şirket haline geldik.

Satışlarımızdaki teslim şekli 'kapı teslimi'. Mamullerimizi hem yurt içinde, hem de yurt dışında müşterilerimizin tamamına yakın kısmının kapısına kadar götürüyoruz. Gittikçe çetinleşen rekabet şartlarında ürün kalitesinin yanı sıra yüksek servis seviyesini de yakalamak gerekiyor. Aksi takdir-

de rakiplerinizle fark yaratmak ve müşteriler için premium tedarikçi olmak mümkün olmuyor. Bizim hedefimiz sektörümüzde premium tedarikçi olarak kalmak. Capital dergisinin yaptığı anket sonuçlarına göre Türkiye'nin en beğenilen ambalaj şirketi olarak seçilmemiz de bunu gösteriyor.

Başarılı bir lojistik hizmeti nasıl olmalı?

Ana girdimiz olan PP ve PET hammaddelerinin büyük bir çoğunluğunu yurt dışından satın alıyor ve fabrikamıza getiriyoruz. Düşük stok seviyesi hedefimize ulaşmak için ciddi, sürekli, güvenli, izlenebilir, hijyen koşullarına uygun ve esnek lojistik hizmetine ihtiyaç duyuyoruz. Müşterilerimize yaptığımız sevkiyatlarımızın tamamına yakını kapı teslim olduğundan ihtiyaç duyduğumuz lojistik hizmet seviyesi daha da artıyor.

Polinas ile Horoz Lojistik arasında olan iş birliğinden bahsedebilir misiniz? Bu iş birliğinin daha ileri boyutlara taşınması için neler yapılmalıdır?

Polinas'ın kullandığı hammaddelerin büyük çoğunluğunu ve ihraç ettiği ürünle-

rinin tamamına yakını Horoz Lojistik ile yaptığı işbirliği ile taşıyor. Yeni yatırımımızla artan kapasitemizin ihtiyaç doğurduğu lojistik hizmeti Horoz Lojistik'in iş birliğinden daha çok stratejik partnerlik yaklaşımı ile vereceğini düşünüyorum. Müşterilerin ve lojistik hizmet tedarikçilerinin sürdürülebilir büyümeyi yakalaması ve/veya koruması için önümüzdeki yıllardaki birlikteliğimizin daha da önem kazanacağını düşünüyorum.

Kendinize ayırdığınız iş dışı zamanlarda vaktinizi nasıl değerlendirirsiniz? Özel ilgi alanlarınız nelerdir?

Doğada olmayı, zor şartlarda ona uyum sağlamaya çalışmayı seviyorum. Bunu yapabileceğim çeşitli aktiviteler var. Dostlarla off-road araçlarıyla yaptığımız günübirlik arazi gezileri, motosiklet, doğa yürüyüşleri, nefesli dalış ve sportif balık avcılığı en çok ilgi duyduğum aktiviteler. Seyahatlerden ve yoğun programdan zaman ayırıp bu aktiviteleri yapmaya çalışıyorum ama gün geçtikçe sıklığının maa- lesef azaldığını söylemeliyim. Gün içinde biriken stresten biraz uzaklaşmak için ise evde statik plastik modeller yapıyorum.



POLINAS Büyümesini Sürdürüyor

Türkiye'nin lider BOPP ve CPP FİLM üreticisi POLINAS
2011 yılında Avrupa'nın önde gelen BOPET FİLM üreticisi
NUROLL SpA firmasını satın aldı.

**2012 yılında
30.000 ton/yıl yeni BOPET
üretim tesisi yatırımıyla daha da büyüyerek
hizmet vermeye devam ediyor.**



Polinas
BOPP & CPP FILM PRODUCER



Nuroll SpA
BOPET FILM PRODUCER



“Lojistik sektöründe, ekonominin âdeta nabzını tutarsınız”

“Ülkemizde lojistik sektörünün gelişimi hızlı bir şekilde sürüyor. Bu sektörde ekonominin âdeta nabzını tutarsınız. Üretim güçlü, ticaret canlı ise kısacası ekonominin dinamikleri gerektiği gibi çalışıyorsa, lojistikçiye de çok iş düşer.”

Günümüzde şirketler için en önemli bölümlerden biri finans departmanı. Bir şirketin temel amacı olan kârlılığını yönetmek gerçekten zor bir iş. M. Mustafa Horoz, Horoz Şirketler Grubu'nda 1989 yılından bu yana mali işler ağırlıklı olmak üzere çeşitli kademelerde görev yapmış. Şu anda şirkette finansman direktörü olarak çalışıyor. Çok hareketli bir iş olan finansın en zor tarafının zamanla yarışmak olduğunu söyleyen Horoz Lojistik Finansman Direktörü M. Mustafa Horoz aynı zamanda sıkı bir doğa yürüyüşçüsü.

**Kısaca kendinizden bahse-
der misiniz? Kaç yıldır Horoz
Holding'de çalışıyorsunuz?**

1965 yılında İstanbul'da doğdum. Evliyim, 18 yaşında bir kızım, 17 yaşın-
da bir oğlum var. Anadolu Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme
Bölümü mezunuyum. Serbest muhasebe-
ci ve mali müşavir ehliyetine sahibim. 1989
yılından bu yana Horoz Şirketler Grubu'nda
mali işler ağırlıklı olmak üzere çeşitli kade-
melerde görev yaptım. Şu anda şirkette finans di-
rektörü olarak çalışıyorum.

**Bir şirketin temel amacı olan kârlılığını yö-
netmek nasıl bir duygu? En çok zorlandığınız
konular neler?**

Finans çok hareketli bir iş. Gün içinde zamansal olarak sınırlarınız var. “Bu işe sonra bakayım, şu iş daha acil” diyemiyorsunuz. Her işi belirlenen zaman sınırları içinde yapmak durumundasınız. Aksi takdirde işleriniz ve doğal olarak grubun operasyonları aksayabilir. Bence dünyada kolay iş yok. En basit gördüğünüz işlerin bile içine girdiğinizde kendine göre zorlukları var. İşimizin en zor yanı zamanla yarışmak bence. Zamanı geriye getiremiyorsunuz. Onun için zamanı doğru kullanmak ve yönetmek çok önemli. Ama bu zorluk işimize bir o kadar

da heyecan ve dinamizm katıyor diyebilirim. Günde yüzlerce finansal işlem yapıyoruz. Bunları manuel olarak yapabilmek çok zor, hatta artık imkânsız. Bu zorluğu SAP ile entegre ettiğimiz bankaların toplu ödeme sistemlerini kullanarak aşıyoruz. Mümkün olduğunca kendi içimizde sıcak parayı ortadan kaldırmaya gayret ediyoruz. Bu bizi hem parayı taşıma riskinden hem de zaman kaybı ve operasyon yükünden kurtarıyor. Finans maliyetlerimiz de çok önemli tabii; kârlılığımızı etkileyen en önemli unsurlardan biri. Dolayısıyla finansal çözümler üretirken, en başta maliyetlere odaklanmak ve bu şekilde kârlılığımıza katkı vermek durumundayız.

**Horoz Lojistik, Türkiye ekonomisi de göz önü-
ne alındığında 2012 yılını nasıl geçirdi? Firmanın
yıl sonu iş hacmi, büyüme ve kârlılık rakamları ne
olacak? Hedefler tutturuldu mu?**

Horoz Lojistik olarak bu yıl 70. yılımızı kutluyoruz. Şirketimiz köklü bir kuruluş. Yılların tecrübesi ve bilgi birikimine sahibiz. Bu çok önemli bir know-how. Sektörde kâr marjları olması gereken düzeyde değil maalesef. Zaten bazı faaliyetler, direkt belirli ölçeklerin üzerine çıktığınızda kazandırmaya başlıyor. Bu faaliyetlerde de o ölçeği yakalamak ve aşmak durumundasınız. 2012 yılında da büyümemiz devam etti tabii ki. Biz müşterileriyle sağlam bağlar kurabilen bir şirketiz. Değişmeyen ve krizden fazla etkilenmeyen müşterilere sahip olmamız, sektördeki pek çok firmanın yaşadığı zorlukları daha kolay aşarak, hedeflerimize daha kolay ulaşmamızı sağlıyor. Bu anlamda 2012 yılı bütçemizdeki pek çok hedefimizi yüksek oranda tutturduğumuzu söyleyebilirim.

**Lojistik sektörünün gelişimini nasıl görüyorsunuz?
Sektör, 2012 yılını nasıl geçirdi? Sektörde
kârlılık artıyor mu?**

Lojistik, Türkiye için yeni bir kavram. Ancak günümüzde sektörün emekleme devresini geride bıraktığını söylemek de yanlış olmaz. Ülkemizde lojistik sektörünün gelişimi hızlı bir şekilde sürüyor. Bazı firmalar dünya standartlarında hizmet sunuyor. Biz de bu firmaların başında geliyoruz.

Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksi'ne göre, gayrisafi milli hasıla (GSMH) içinde yüzde

14'e yakın bir paya sahip olması beklenen toplam lojistik harcamalarının Türkiye için yüzde 22 olduğu belirlendi. Lojistik pazarı her yıl Avrupa'da yüzde 7-9, Kuzey Amerika'da yüzde 15 ve Asya'da yüzde 20 büyümeye gösteriyor. Ülkemizde ise lojistik sektörünün GSMH'den alması gereken pay henüz olması gereken yüzdelerin oldukça altında.

Haksız rekabet sektörü nasıl etkiliyor?

Lojistik sektörü pazar payı, hizmet çeşitlendirme ve geliştirme açısından da gelişime çok açık. Haksız rekabet her sektörde olduğu gibi lojistik sektöründe de kârlılıkları olumsuz etkiliyor. Geçmişte Türkiye'de hepimizin bildiği gibi finansal kurumların kârlılığı dünya üzerindeki örneklerine göre çok yüksekti. Sistem olması gerektiği gibi çalışmıyordu. Art arda yaşanan krizler sonucu finans kurumları Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) denetimine girdi, kontrol ve takip altına alındı. Bunun sonucunda piyasadaki riskle birlikte kârlılık da azaldı. Artık pek çok sektörde olduğu gibi lojistik sektöründe de işletmeler kârlarını, daha çok iş hacimlerini büyütme yoluyla artırabiliyor.

Hizmet satın alanlara haksız rekabete karşı ne tavsiye edersiniz?

Haksız rekabet özellikle kayıt dışı ekonominin olduğu ülkelerde çok ciddi bir problem. Lojistik sektörü de bundan payını fazlasıyla alıyor. Müşterilerin, alacakları hizmetin kalitesini ikinci plana atarak fiyata gösterdiği aşırı duyarlılık, daha kalitesiz ama daha düşük fiyatla hizmet veren firmalara yeni pazarlar açtı. Böylece fiyat duyarlılığını kendi lehine kullanmak isteyen küçük ölçekli ve spot işler yapan firmalar, haksız rekabete neden olan düşük fiyatlar uygulayarak hizmet kalitesinin düşmesine neden oldular. Pek çoğu da zaman içinde küçülerek piyasadan çekilmek zorunda kaldı. Sonuç olarak, hizmeti satın alanların bu konuda bilinçli olması gerekiyor. Daha kaliteli hizmet almak ve hizmetin görülmesi sırasında bir problemle karşılaşmamak ya da problem yaşadığında bunu en az zararla atlatmak isteyenlerin, bizim gibi marka olmuş ciddi ve kurumsal firmaları tercih etmelerini tavsiye ediyorum.

Sektörün bir diğer sorunu da kalifiye eleman eksikliği. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Sektörün orta kademe kalifiye eleman sorunu olduğu bir gerçek. Horoz



Lojistik'in kurduğu ve dedemin adını taşıyan Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı (HOREV), hem yaptığı lojistik meslek liselerini milli eğitime bağışlıyor hem de lise ve üniversite düzeyinde lojistik okuyan başarılı öğrencilere burs veriyor. Böylece sektördeki bu boşluğu doldurmaya çalışıyor.

Lojistik sektöründe olmak sizin için ne ifade ediyor?

Bu sektörde ekonominin âdeta nabzını tutarsınız. Üretim güçlü, ticaret canlı ise kısacası ekonominin dinamikleri gerektiği gibi çalışıyorsa, lojistikçiye de çok iş düşer. Üretim olacak, sonrasında üretilen malların satış aşamasına kadar depolanması ve stok takibi gerekecek. Bu mallar satıldığında bunların müşterinin tercih ettiği şekilde (kara, hava, deniz ve demiryolu gibi), katma değer yaratarak taşınması ve teslim edilmesi gerekir. Fakat bu pas-tadan pay alabilmek de ayrı bir maharet istiyor tabii. Biz bu payı 70 yıllık tecrübe-miz, teknolojik yatırımlarımız ve kalifiye kadromuzla almayı başarıyoruz. İşimizin hakkını verdiğimizde de inaniyorum.

Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Bir şirket için çok önemli olan ekip çalışması aynı zamanda bir zorunluluk da. Ne kadar donanımlı olursanız olun bir ekibin yapacağı işi tek başınıza yapmanız mümkün değil. Bu büyüklükteki bir grubun organizasyonunu, yeterli teknolojik ve IT yatırımlarınız olsa bile ancak kalifiye bir ekiple yönetebilirsiniz. Ben yapılan tüm işleri finans departmanının tamamı

ve ilgili diğer birimlerimizle birlikte takip etmeye çalışıyorum. Bu hem benim iş yükümü hafifletiyor hem de birimizin gözünden kaçan bir konuyu diğerimizin yakalamasını sağlıyor. E-posta ve benzeri iletişim biçimlerinde konuyla ilgili olabilecek herkesi sürece dâhil etmeye özellikle dikkat ederim. Birtakım kararları alırken çalışma arkadaşlarımın da fikirlerini alırken, konuyu onlarla birlikte irdeler ve daha sonra karara bağlamaya özen gösteririm.

Çalışma arkadaşlarınız sizi nasıl tanımlar? Öne çıkan bir özelliğiniz var mı?

Çalışma arkadaşlarım beni, disiplinli, detaycı, kontrollü, kuralcı ve soğukkanlı olarak tanımlar sanırım.

Boş vakitlerinizde neler yaparsınız? Özel bir ilgi alanınız var mı?

Tabiatı; bozulmamış, el değmemiş haliyle ve içindeki her şeyle birlikte çok seviyorum. Doğaya açılmak için her fırsatı değerlendirilmeye çalışıyorum. Bir doğa yürüyüşü grubumuz var ve hafta sonları gününbirlik veya iki üç günlük doğa yürüyüşü, zirve tırmanışları ve kültür turları organize ediyoruz. Gittiğimiz yerlerde genellikle popüler olandan uzak durmaya, yöresel lezzetleri tatmaya, müze ve ören yerlerini ziyaret etmeye, geleneksel el sanatlarıyla tanışmaya ağırlık veriyoruz. Bu gezilerden birinde İskilip'te yediğimiz İskilip dolmasının tadı hâlâ damağımızda... Ayrıca fırsat buldukça oğlumla basketbol oynamayı, ailemle ve köpeklerimizle gezintiye çıkıp vakit geçirmeyi severim.

ARAMIZA KATILANLAR

**Jale Akkaya (01.10.2012)**

Horoz Holding AŞ'ye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı-İdare olarak aramıza katılan Jale Akkaya, 1982 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde lisans öğrenimini tamamladı. 1983-2006 yılları arasında Mercedes Benz Türk AŞ'de çalışan ve en son Finans Hazine Başkanı olan Jale Akkaya, 2006-2011 yılları arasında Tetaş Grup Şirketleri'nde sorumlu CFO, 2011-2012 yıllarında da TE Holding'te Başkan Yardımcısı görevlerini üstlendi.

**Rukiye Kara (01.10.2012)**

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı Satış Direktörü olarak aramıza katı-



lan Rukiye Kara, 1996 yılında IHK Frankfurt'ta Uluslararası Lojistik öğrenimini tamamladı. 2002-2008 yılları arasında Panalpina'da satış müdürü, 2008-2011 yılları arasında Zer Merkezi Hizmetleri AŞ'de satın alma müdürü, 2011 yılında da United Sea Shipping'te şirket müdürü olarak görev aldı.

Ersin Eroğlu (02.10.2012)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ'de Depo-Operasyon Grup Başkanlığı'na bağlı Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Ersin Eroğlu, 2003 yılında Uluğ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde İktisat Bölümü'nde lisans öğrenimini tamamladı. 2007-2009 yılları arasında Kısmet Sütlü Tatlıları şirketinde İstanbul bölge yöneticisi, 2009-2012 yılları arasında da Fevzi Gandur Denizcilik AŞ'de en son iş geliştirme ve lojistik müdürü görevlerini üstlendi.



Horoz Lojistik İzmir Lojistik Zirvesi'nde sunum yaptı



İzmir Lojistik Zirvesi, sektörün köklü firmalarını ağırladı. Sektörün geleceğinin masaya yatırıldığı İzmir Lojistik Zirvesi'nde, dünya ile rekabette ilk ko-

şulun eğitilmiş işgücü olduğu belirtildi. Çiğli ve İzmir Ekonomi Rotaract kulüplerince Dokuz Eylül Üniversitesi Desem Bordo Salonu'nda yapılan zirveye SDV

Horoz'u temsilen konuşmacı olarak Koray Koral katıldı. Koray, "Konteyner taşımamızda risk yönetimi" konulu bir sunum yaptı.

Horoz Lojistik Bursa Yurtiçi Dağıtım Ekibi Bursa'daki piknikte yorgunluk attı



Horoz Lojistik Bursa Yurtiçi Dağıtım Ekibi, 2012 Ekim ayı içinde gerçekleştirilen piknikte yorgunluk attı.

Oracle Day 2012'de Horoz da vardı



Her yıl sektörünün öncü firmalarının katılımıyla gerçekleşen Oracle Day 2012, 15 Kasım 2012 tarihinde İstanbul Kongre Merkezi'nde yapıldı. Etkinlikte, Horoz Holding Bilgi İşlem Direktörü Uğur Duman, pilot çalışması tamamlanan İş Zekası Projesi ile ilgili bir sunum yaptı.

Horoz Holding İnsan Kaynakları Departmanı yeni yerine taşındı

İnsan Kaynakları Departmanı olarak, ligimizi artırmak amacıyla yeni ofisimize taşındık. Taşındığımız Merkez Bina 3. Kat, Mavi Salon'un karşısındaki yeni ofisimizde

çalışanlarımıza kapımız her zaman açık... Taşınmamızda bize destek olan İdari İşler Birimimize çok teşekkür ederiz.

İş kazaları acı verir

İş Sağlığı ve Güvenliği nedir?

İş sağlığı ve güvenliği kavramı; çalışanların, ziyaretçilerin, müşterilerin, stajyerlerin, alt işverenlerin, kısaca çalışma sahasında ya da işimizi yürüttüğümüz diğer yerlerde bulunan bütün insanların sağlıklı ve güvenli bir ortamda çalışmaları için yürütülen hizmetlerin bütünüdür. İş sağlığı ve güvenliği kavramı, Avrupa Birliği uyum çalışmaları sayesinde ülkemizde ön plana çıkmaya, artık hem işverenler hem de müşteriler tarafından önemsenen konuların başında gelmeye başladı. İş sağlığı ve güvenliği kapsamında yapılan çalışmalar, güvenli ve sağlıklı ortamlarda çalışmayı sağlayarak, işçi motivasyonunu ve performansını önemli derecede etkileyen unsurlar halini aldı.



6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu
30 Haziran 2012 tarihine kadar iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili

rehberimiz, 4857 Sayılı İş Kanunu ve bu kanuna istinaden yayınlanan mevzuat oldu. Ancak bu kanun iş sağlığı ve güvenliği hakkında yalnızca iki madde içeriyor, rehberlik görevini tam anlamıyla yerine getiremiyor ve yalnızca "işçi" olarak çalışan kişileri kapsama alıyordu. 30 Haziran 2012 tarihinde yayınlanan 6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu, iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili yapılması gerekenleri ve sorumlulukları detaylandırdı, "işçi" kapsamını genişletti ve "çalışan" terimine geçiş yaptı. Kapsamda yapılan bu genişletme ile bu kanuna ait hükümler yalnız özel sektör çalışanları için değil, kamu sektörü içinde geçerli olacak. Aynı zamanda iş sağlığı ve güvenliği hizmetleri alınması için "sanayi" olmak ve 50 kişi üzerinde çalışan bulundurmak zorunluluğu da kalktı. Tüm sektörlerde çalışan sayısına bakılmaksızın hükümlerin uygulanmasına karar verildi. Kanun içeriği kısaca; "işveren" in iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili tüm önlemleri alması gerektiğini,



"çalışan"ların da bu önlemlere uymak zorunda olduğunu anlatıyor.

Horoz'da İş Sağlığı ve Güvenliği

Horoz'un çalışanlarına verdiği değer doğrultusunda, iş sağlığı ve güvenliği kültürünün bütün kademelerdeki çalışanlar tarafından benimsenmesi ve tanınması için birçok çalışma yapılıyor. Gerek iş güvenliği eğitimleri vererek, gerek operasyonel içerikli eğitimlerle güvenli çalışma şartları hakkında bilgilendirme yaparak, çalışan bilincini artırmak hedefleniyor.

Horoz, içinde bulunduğu lojistik sektörü itibarıyla 4857 Sayılı Kanuna göre, ağır ve tehlikeli iş kapsamında yer alıyor. Bu nedenle gerek toplu koruma, gerek



kişisel koruma önlemlerinin uygulanması, sahalarda bunların kontrolünün yapılması büyük önem

taşıyor ve yapılan çalışmaların temelini oluşturuyor. Toplu koruma önlemleri olarak yangından korunma önlemleri, (yangın tüpleri, sprinkler hatlar, yangın dolapları, acil çıkışlar) eğitimler; kişisel korunma önlemleri olarak ise iş kıyafetleri, baretleri, çelik burunlu ayakkabıları ve reflektörlü yelekleri örnek verebiliriz.

Sağlık hizmetlerinde ise işyeri hekimlerimiz görev alıyor. Hekimlerimiz, verdikleri poliklinik hizmetler yanında periyodik olarak yapılması gereken muayenelerle de kişinin yaptığı işe sağlık olarak uygunluğunu kontrol ediyor. İşyerindeki sağlık risklerini değerlendirerek, korunma önlemlerinin alınmasını sağlıyor.

İş sağlığı ve güvenliği, iş güvenliği uzmanı, işyeri hekimi ve yöneticilerimizin öncü olduğu bir ekip tarafından koordine ediliyor. Aylık olarak iş güvenliği kurul toplantıları düzenliyoruz. Böylece çalışma ortamımız ve koşullarımızın mevcut durumundaki uygunsuzlukları ve bu uygunsuzluklara karşı alınması gereken önlemleri ve de iyileştirmeye açık olan noktaları belirliyoruz. Uygunsuzlukların belirlenmesinde bütün çalışanların görüşlerini alıyoruz. İş sağlığı ve güvenliği hepimizin sorumluluğunda bulunuyor. Sağlığınıza ve güvenli bir çalışma ortamında olup olmadığınızı dikkat edin.

Yanlışlıkların düzeltilmesi için ilgili kişilere mutlaka bilgi verin.

Horoz'dan öğrencilere staj imkanı

Gençlere sağladığı staj imkanıyla gelişimlerini desteklemeye devam eden Horoz Lojistik, son dört yılda 165 lise, 255 üniversite öğrencisine staj imkanı sağladı.

Staj taleplerine her zaman olumlu yaklaşan, destekleyen, öğrencilerin teorik bilgilerini işyerlerinde uygulamalı bilgilerle pekiştirmelerinin öneminin bilincinde olan Horoz Lojistik, okulları ve öğrencileri desteklemeye devam ediyor. Kış dönemi için başta Mehmet Emin Horoz Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi olmak üzere birçok liseden, yaz dönemlerinde de birçok üniversiteden öğrenciye staj imkanı sağlıyor. Her yıl yoğun bir staj başvurusu alan şirket, daha çok lojistik sektöründe öğrenim gören lise ve üniversite öğrencilerinin mesleki anlamda gelişimlerine katkı sağlıyor. Böylece gelecekteki potansiyel insan kaynağını oluşturan Horoz Holding, son dört yıl içinde 165 lise, 255 üniversite öğrencisine staj imkanı sağladı.

Horoz Lojistik'in stajyer öğrencilere sağladığı katkılar ve staj sürecini değerlendirmek üzere Mehmet Emin Horoz Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nde okuyan stajyer Ahmet Oğulcan Yılmaz ile kısa bir söyleşi yaptık.

Horoz Holding Grup şirketlerinden hangisinde staj yapıyorsun?

Horoz Lojistik'in Yurtiçi Dağıtım Departman'ında staj yapıyorum.

Staj başvurularını yaparken Horoz ve sektördeki diğer rakipler arasında bir kıyaslama yaptın mı? Kurumumuzu tercih etmedeki en önemli faktör nedir?

Evet, yaptım. Horoz Lojistik'in köklü bir firma olması ve Türkiye'deki en büyük lojistik firmalarının arasında yer alması öncelikli tercih etme sebeplerimden biriydi. Ayrıca Horoz'un kendi okulunda okuyor olmam kurumu daha yakından tanımama yardımcı oldu.

Bulunduğun departmanda eğitimi destekler nitelikte deneyimler elde edebiliyor musun?

Evet, ediniyorum. Örneğin, bir ürünün taşınması veya depolanması sırasında hasar gördüğünde ne gibi işlemler yapıldığı, operasyon süreci, evrak takibi, iade ve stok ürünlerinin takibi, günlük kiralanılan araç sözleşmelerinin takibi, müşteri memnuniyetini sorgulama, hak ediş hesaplaması gibi konularda şimdiden bilgi sahibiyim.

Sence staj yapıyor olman gelecekteki iş yaşamına ne gibi katkılar sağlayacak?

En başta iş disiplini edinmemi sağlıyor. İlerde içinde bulunacağım iş hayatı hakkında deneyim ve tecrübe edinmeme

yardımcı oluyor. Ayrıca teoride öğrendiğim bilgileri uygulamada görme şansını elde ediyorum.

Şirketimizin ve şirket çalışanlarımızın stajyer öğrencilere yaklaşımını nasıl buluyorsun?

Staj yaptığım departmandaki yöneticiler ve diğer çalışanların yaklaşımı, iyi niyet ve kardeş ilişkisi içinde. Destekleyici nitelikteki davranışları, hem işimize hem de kişisel gelişimimize katkı sağlıyor.

Son olarak verimli bir staj dönemi geçirdiğini söyleyebilir misin?

Şu anda okuduğum bölüm olan lojistik alanında, son derece verimli bir staj dönemi geçirdiğimi söyleyebilirim.



Horoz çalışanları Ferhat Göçer konserinde bir araya geldi

Horoz Lojistik çalışanları, 28 Eylül 2012 Cuma günü Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde Ferhat Göçer'in verdiği konserde bir araya geldi. Konser, sanatçının seslendirdiği birbirinden güzel şarkılarla ve sürpriz konuklarla keyifli bir ortamda geçti. Tüm katılımcılara teşekkür ederiz.



"Gaziantep Bölge'de Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı olarak toplam 15 personelimiz bulunuyor. Daha çok gıda, yem ve tekstil sektörlerine hizmet veriyoruz. 2013 yılında bu portföye halı sektörünü eklemeyi planlıyoruz."

Horoz Lojistik Güneydoğu Anadolu Bölge Yönetmeni Ahmet Karadağ

Gaziantep Bölgesi konumundan aldığı güçle fark yaratıyor

"Horoz Lojistik Güneydoğu Anadolu Bölgesi çalışma alanında yer alan Gaziantep, yabancı yatırımcılar için iyi bir pazar olan Suriye, Irak ve diğer Orta Doğu ülkelerine yakın bir konumda bulunuyor. Şırnak ilinde bulunan Habur Sınır Kapısı ile Kilis ilindeki Öncüpınar Sınır Kapısı da bölge ticari hacmine katkı sağlaması bakımından büyük önem taşıyor."



Her sayıda Horoz Holding faaliyet bölgelerinden birini konuk ettiğimiz bu bölümümüzde, dergimizin yeni sayısının konuğu, Horoz Lojistik Güneydoğu Anadolu Bölge Yönetmeni Ahmet Karadağ oldu. Karadağ, bölgenin önemi hakkında şunları söyledi:

Ahmet Bey, Gaziantep Bölge Müdürlüğü'nde ne zamandır çalışıyorsunuz? Sorumluluk alanlarınız nedir?

İki yıldır Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde görev yapıyorum. Gaziantep, Kahramanmaraş, Kilis, Şanlıurfa, Diyarbakır, Malatya, Elazığ, Adıyaman, Bitlis, Şırnak, Mardin, Siirt ve Batman

illeri sorumluluk alanımız kapsamında bulunuyor.

Gaziantep Bölge'nin öneminden bahseder misiniz? Bünyenizde kaç kişi ve araç bulunuyor? Hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz?

Bölgemiz çalışma alanlarında yer alan

Gaziantep ili; yabancı yatırımcılar için iyi bir pazar olan Suriye, Irak ve diğer Orta Doğu ülkelerine yakın bir konumda bulunuyor. GAP'a en yakın sanayi ve ticaret merkezi olan şehrin, sanayisi de gelişmiş durumda. Serbest bölge ve AR-GE çalışmaları için teknoparka sahip olan Gaziantep'in; Adana, Mersin ve Iskenderun bölgelerine otoyol bağlantısı bulunuyor. Uluslararası havaalanına sahip olan il, yerleşik ve köklü bir ticaret kültürünü bünyesinde barındırıyor. Ayrıca Şırnak ilinde bulunan Habur Sınır Kapısı ile Kilis ilinde bulunan Öncüpınar Sınır Kapısı, bölgemizin ticari hacmine katkı sağlaması bakımından bu-

yük önem arz ediyor. Gaziantep Bölge'de Yurtiçi Komple Taşıma Departmanı olarak toplam 15 personelimiz bulunuyor. Daha çok gıda, yem ve tekstil sektörlerine hizmet veriyoruz. 2013 yılında bu sektörlere halı sektörünü eklemeyi planlıyoruz.

Gaziantep Bölge olarak 2012 yılını nasıl geçirdiniz? 2013 hedefleriniz neler?

2012'yi 2011 yılına oranla daha iyi geçirdiğimizi söyleyebiliriz. Büyüme oranımız yüzde 50'nin üzerinde gerçekleşti. 2013 yılında ise yüzde 30 büyümeyi hedefliyoruz.

Gaziantep Bölge'nin diğer bölgelere göre farkları neler? Açıklar mısınız?

Gaziantep, 1950'li yıllarda Antep fıstığı ihracatı yaparak, Türkiye'deki ilk ihracatçı illerden biri oldu. Bugün kent, Türkiye'nin genel ihracatı içinde 1 milyar dolar ve üzerinde ihracat yapan dokuz ilden biridir. Gaziantep Sanayi Odası'nın 2007 verilerine göre Gaziantep, 2 milyar

458 milyon dolarla Güneydoğu Anadolu Bölgesi toplam ihracatının yüzde 81,3'ünü karşılıyor. Günümüzde bölgesel politikalarda, minimalist devlet anlayışı çerçevesinde yerel odaklı, kentlerin kendi iç dinamikleri ile kalkınmasını hedefleyen, küçük ve orta ölçekli sanayileri tercih eden, küresel rekabet ortamında yarışan kentleri ön plana çıkartan bir süreç yaşanıyor. Bu süreçte Gaziantep, iyi bir model oluşturuyor. İhracata dayalı sanayileşme modeli ve girişimci insan profili ile öne çıkan,

gelişmesini temel olarak kendi iç dinamikleri ile sürdüren Gaziantep, "yeni sanayi odakları" olarak tanımlanan kentler içinde önemli bir yere sahip. Aynı şekilde son yıllarda Kahramanmaraş ve Şanlıurfa illeri de bu yönlü çalışmalar ile öne çıkıyor. Böylesi bir gelişim süreci bölgemiz illerini yeni yatırımcılar için cazibe merkezi haline getiriyor. Gümrük kapıları ve liman işletmelerine yakın olan bölge, sahip olduğu otoyollarla da lojistik açıdan zaman kaybını engelliyor ve diğer illere göre avantaj sağlıyor.

Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz?

2012 yılı içinde, Nakliyeciler Sitesi'nde Gaziantep Garaj Ofisi'miz ve Kahramanmaraş Şube'miz hizmete açıldı. Mevcut müşterilerimizle yapılan toplantılarda onlara yarar sağlayacağımıza inandığımız bilgilendirmeler yapılıyor. Önümüzdeki yıllar içinde de Malatya ve Elazığ başta olmak üzere birim oluşumlarına yönelik çalışmalarımız devam edecek.

Horoz Lojistik için neler söylemek istersiniz?

Horoz Lojistik, Türkiye'de çağdaş lojistik hizmet anlayışının benimsenmeye başlamasıyla kendini entegre lojistik hizmetler üretebilen bir 3PL servis sağlayıcısı olarak konumlandırdı. Tüm altyapı yatırımlarını da bu yönde yapan Horoz Lojistik, yurt içi ve dışında bir firmanın ihtiyacı olan tüm lojistik hizmetlere tek elden cevap verebilen bir hizmet ağına ve kalitesine sahip, sektörün lokomotif firmasıdır.

Horoz Lojistik'in müşteri hizmetleri bakımından diğer rakiplerinden farklı olarak sunduğu hizmetler neler?

Her şeyden önce, müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek adına, yalnızca o müşterimiz için çalışan personel istihdam ediliyor. Ayrıca genel müdürlüğümüz bünyesinde de o müşteri için müşteri hizmetleri yönetmeni görevlendiriliyor. Horoz Lojistik müşterilerden aldığı ürünü taşımakla kalmıyor, müşterilerine verilen hizmeti her aşamasında takip ve bilgilendirme kolaylığı, diğer bir deyişle izlenebilirlik yetkisini de veriyor. Yükleme öncesi yükleme yapılacak araç ve sürücü bilgilerinin, yükleme geliş saati, yükleme sonrası araç takibi ve teslimata yönelik bilgilerin tamamı müş-



terilerimiz tarafından görülebiliyor. Ayrıca bu bilgilendirmeler rapor halinde müşterilerimize de iletiliyor. Bunun yanında Türkiye genelinde konuşlandırılmış olan şubelerimizle de müşterilerimizin her türlü beklentisine cevap verebiliyoruz.

Lojistik sektörü 2012 yılını nasıl geçirdi? 2013 yılının sektör için nasıl bir yıl olmasını bekliyorsunuz?

Lojistik sektörü açısından, 2012 yılının iyi geçtiğini söylemek mümkün değil. 2011 yılında başlayan ve etkileri hâlâ devam eden Arap Baharı'nın ihracat verilerini düşürmesi sektörü etkiledi. 2013 yılı için "belirsizlik" vurgusu yapılıyor. İktisatçılara göre önümüzdeki yıl neler olacağı; AB, ABD ve Çin ekonomisinin seyrine bağlı olarak değişecek. 2013 yılında büyümenin, 2012 yılının altında kalacağı tahmin ediliyor. Bu görüşün temel gerekçesi, global ekonomideki belirsizlik. Bu nedenle 2013 yılı sektörümüz açısından daha da zor geçecek gibi görünüyor.

Lojistik sektöründe çalışmaya nasıl karar verdiniz? Horoz ilk çalıştığınız lojistik şirketi mi?

Daha önce 15 yıl kadar bir kargo firmasında çalıştım. Horoz Lojistik firmasında çalışan arkadaşlarımızın iş tatmini ve memnuniyetlerini ifade eden sohbetlerini hep gıpta ederek dinlerdim. İki yıl önce arkadaşlarımla tanıştım ve bu sektörde çalışmaya karar verdim.

Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Ekip ruhunun önemini şu örnekle açıklamamda yarar olacağı kanaatindeyim. Bir orkestra düşünün: Bir eser çalınırken kulağımıza çok güzel gelir. Ama işin esasında, kulağımıza gelen bu sesleri birbirinden değerli müzisyenlerin her birinin ayrı ayrı çaldığı müzik aletlerinden çıkan seslerin birleşiminden ortaya çıkar. Yalnızca bir aletin çıkarttığı ses, bizleri bu kadar tatmin etmeyebilir. Oysa birleşim sonrası insanı dinlendiren bir eser ortaya çıkar. Ekipte de uyum, ortaya çıkan müzik eserinin insana verdiği haz ve dinle-

yenlerin beklentilerinin karşılanması ile müzisyenlerin aldıkları alkış sesleridir.

Yoğun temponuz içinde kendinize ayırdığınız vakti nasıl değerlendiriyorsunuz? Özel bir ilgi alanınız var mı?

Şimdilerde iş dışındaki tek uğraşım kitap okumak. Çocuklarım küçükken iş dışında kendime ayırdığım zamanın tamamını değişik illeri tanımaya adanmıştım. Türkiye'de görmediğim üç il kaldı. Oğlum Ali Deniz üniversite sınavına girdikten sonra bu illere de gitmeyi düşünüyorum.



AHMET KARADAĞ KİMDİR?

Ahmet Karadağ, 1968 yılında Şanlıurfa'da doğdu. İnönü Üniversitesi Tekstil Bölümü mezunu olan Karadağ'ın 17 yaşında Ali Deniz ve 12 yaşında Bengisu isminde iki çocuğu var.

Araçlarımızın verimli kullanılması

Yaşayan canlıların en önemli özelliklerinden biri de tüketimleridir. Her canlı doğar ve büyür. Büyüme için enerji gerekir. Enerji ise tabiatla doğal olarak yaratılan kaynakların tüketilmesi sayesinde gerçekleşir. İnsanlık, gelişme süreci içinde bu tüketimin dengeli, sürekli ve çeşitli olması için üretim yapmaya devam etmektedir. Üretim ve tüketimin farklı yerlerde yapılması nedeniyle ham madde veya ürünlerin taşınmasına ihtiyaç vardır. Bu nedenle taşıma, yaşamımızın vazgeçilmez işlemi haline gelmektedir.

Günümüzde amaç sadece taşımak değildir. Doğru zamanda, doğru mali, doğru yerden alıp, doğru koşullarla, doğru adetlerle, doğru fiyatlarla doğru yere taşımak önem kazanmıştır. Burada belirtilen doğruların hepsi planlanabilir, kontrol edilebilir, önceden tedbir alınabilen faktörlerdir. İyi bir kontrol bizi, 7 doğrudan 6'sını kontrol edebilecek hale getirmektedir. Kontrol edilemeyen tek şey fiyatlardır. Doğru fiyat bizim istediğimiz fiyat değil, müşterimizin ödemeye razı olduğu fiyattır. Bu nedenle kâr yaratabilecek olan doğru fiyat aslında maliyetin en düşük olduğu fiyat olarak görünmektedir. Belli bir iş kalitesini sağlayarak yapılacak işleri, en düşük maliyetle gerçekleştirmek için başarısızdır.

Genellikle nakliye sektöründe yaşanan öldüresiye rekabet nedeniyle nakliye şirketleri veya araç sahipleri, iş alabilmek amacıyla maliyetlerini en geriye çekecek şekilde çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Yani verecekleri hizmetin kalitesini düşürmektedirler. Bu iş için uygulanan sistemlerin başında düşük kaliteli mazot kullanarak, mazot giderlerinin düşürülmesi gelmektedir. Bu uygulama akıllı bir uygulama değildir. Düşük kaliteli yakıt veya yağ kullanılması araçların yakıt sistemlerine telafi edemeyecekleri büyük hasarlar vermektedir. Zamanında bakım yapılmaması, yağ ve filtre değiştirilmemesi de araçların ekonomik ömürlerini kısaltmaktadır.

İkinci sistem, aracın taşıma haddinden daha fazla yük almaktır. Bu durumda, normalden fazla mali taşıyarak diğer arkadaşlarının iş yapmalarına engel olup, boş oturmalarına neden olmaktadır. Bu da ileride kendilerinin boş oturmalarına yol açmaktadır. Araçların aşırı yükleme ile ekonomik ömrünün azalması, yolların bozulması ve araç kullanımının tehlikeli hale gelmesi gibi bilinen nedenleri saymıyorum. Çalışma saatlerini uzatarak sürücü masrafını düşürmek de bir yöntemdir. Bu yolla az maaşla çok yol yapılırken, şoför maliyetleri azaltılmaya çalışılmakta ancak yorgun sürücülerin neden oldukları iş kazalarına engel olunamamaktadır.

Bütün bu saydıklarımız kaliteden feragat ederek maliyetlerin



ATILLA YILDIZTEKİN
Lojistik Yönetim Danışmanı
atilla@yildiztekin.com

Genellikle nakliye sektöründe yaşanan öldüresiye rekabet nedeniyle nakliye şirketleri veya araç sahipleri, iş alabilmek amacıyla maliyetlerini en geriye çekecek şekilde çalışmak zorunda kalıyor. Yani verecekleri hizmetin kalitesini düşürüyorlar.

tehlikeli biçimde indirilmesi operasyonlarıdır. Hatalıdır, yapılmamalıdır. Gerçek maliyet indirimi kalitenin azaltılması ile değil, kullanım veriminin artırılması ile sağlanabilir. Bu durumda, bir nakliye maliyetinin üzerinde zaman zaman hesaba almadığımız amortismanların sefer başına minimum hale getirilmesi gündeme gelmelidir. Her aracın belli bir ekonomik kullanım ömrü vardır. Bu kullanım ömrü başındaki araç bedeli ile sonundaki araç bedeli arasındaki fark bizim aracı kullanmaktan doğan kaybımızdır. Bu kayıp elde edilecek olan kârla karşılanmaktadır. Bu kayıp aracın alım bedelinin uygunluğuna, kullanım sırasındaki bakımlarına ve satış sırasındaki değerine göre azalır ve çoğalır. Her şeyin ideal olduğu durumlarda sabittir. Değişken olan şey, bu araçların kaç sefer için kullanıldığı yani kaç kilometre için kullanıldığıdır. Araçlar kilometre yaptıkları sürece kâr yaratırlar. Duran araç, boşta bekleyen araç kâr değil, masraf üretmektedir. Bu nedenle araçların boşta beklemelerini minimize etmek kara nakliyesinin en önemli konusu haline gelmektedir.

Araçlar iki şekilde boşta beklemektedir. Üzerinde yük ile fabrika veya depo kapılarında boşaltılmak için veya yüksüz olarak bir iş aradıkları zaman içinde. Her iki durumda da mazot harcamadığı, yedek parça, lastik giderleri olmadığı için bekleme sıfır maliyetli bile görünse aracın kullanım değeri yani amortismanı, sigortası, şoför ücreti, gider olarak çalışmaya devam edecektir. Bu zamanların kâr yaratıcı hale gelmesi hem işletici hem milli ekonomi açısından son derece önemlidir. Birkaç basit işlemlerle bu anlamsız giderlerin ortadan kaldırılması, lojistik giderlerin indirilmesi, nihai ürün maliyetlerinin azaltılarak ihracat avantajları yaratılması söz konusu olabilecektir.

Yapılacak işlerden birincisi, ölçek büyüklüğünün artırılmasıdır. Daha fazla aracın birlikler, şirket birleşmeleri ve kooperatifler gibi örgütler altında ortak yönetimidir. Bu sayede iş kapasitesi ile yük kapasitesi genişleyecek ve uygun çözümler bulunması sağlanacaktır. Yük bulma sistemlerinin komputere olması, önceden sevk bilgisinin temin edilmesi, programlı çalışma, araçlarda birden fazla sürücü ve ilave römork kullanımı da bu maliyet avantajının yaratılmasına olanak sağlayacaktır.

Lojistik kuruluşlarının yani 3PL kuruluşların ana görevleri, maliyetlerin optimizasyonlarla indirilmesidir. Böylece, üretici kuruluşlara stratejik avantaj sağlayarak hizmet verme yönünde de kaliteyi azaltmadan verimliliği artırmak olmalıdır. Bu da iş birlikleriyle, iletişimle, sistem içinde kontrolle ve bilimsel çalışmayla sağlanabilir. Bunun sağlanması ile ekonomimizin düzlüğe çıkma süreci hızlanacak, dış rekabetle savaşır hale gelinecek ve başarılı çalışmalara imza atılacaktır.



TERMObİL

ARAÇ TAKİP SİSTEMLERİ



FİLONUZU SİZ YÖNETİN

Termobil ile aracınız daima gözünüzün önünde

Hırsızlığa karşı motor bloke sistemi

Ani hızlanma ve ani yavaşlama

Sıcaklık ve yakıt sensörü

Rolanti ve hız ihlalleri

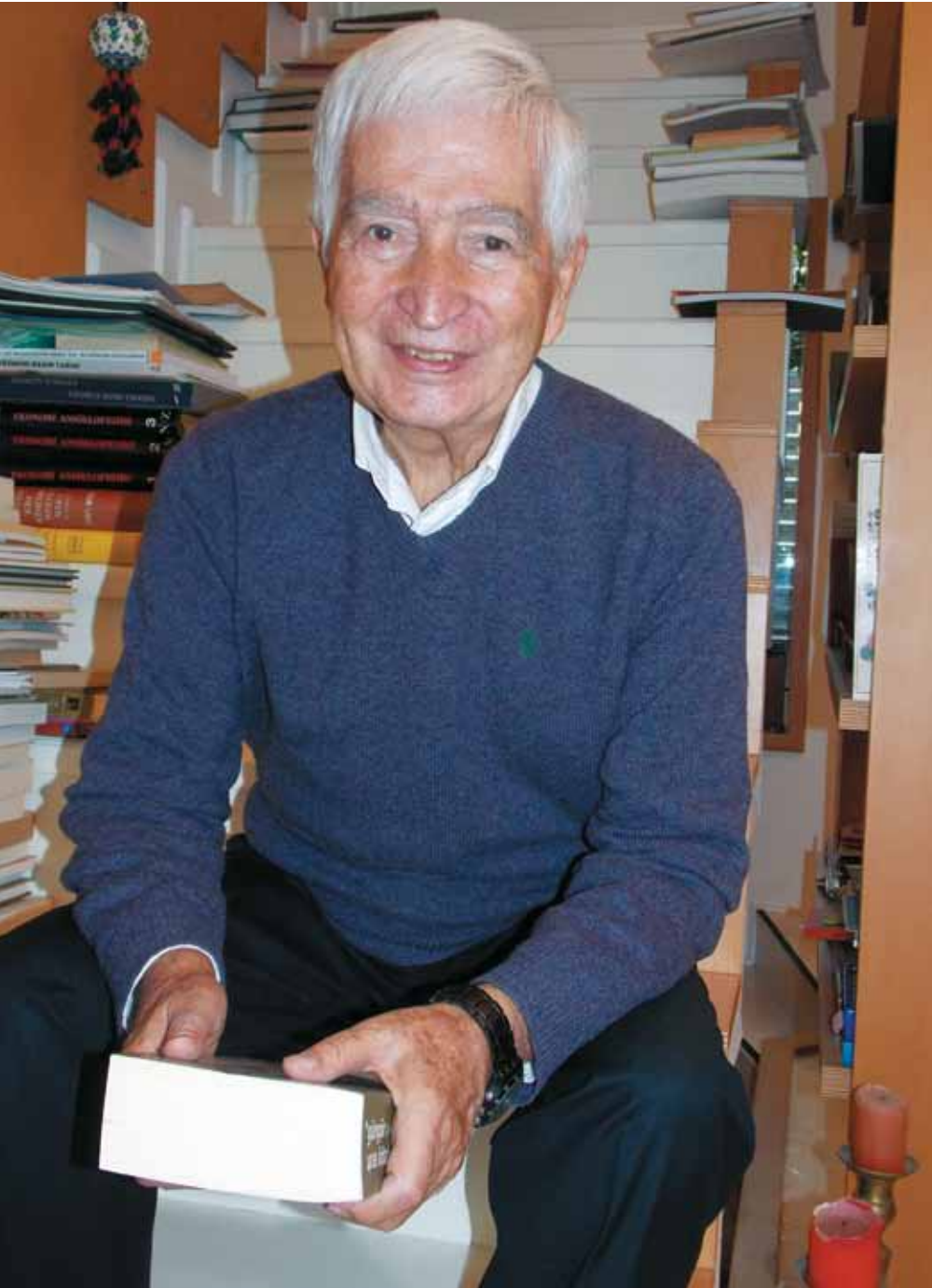
**termobil araç takip cihazları
ile
kontrol sizde...**

www.termobil.com.tr
0 (312) 267 46 00



Yeni yılda hükümet politikaları iki rüzgârdan etkilenecek

Türkiye'nin önde gelen ekonomi yorumcularından Prof. Dr. Güngör Uras'a göre, hükümetin politikaları 2013'te iki rüzgârdan etkilenecek. Olumlu rüzgâr, döviz kurunda cesur ayarlamaları göze alarak büyümeye dönük politikalar alınmasını ve uygulanmasını getirecek. Olumsuz rüzgâr ise, cari açık korkusuyla büyümenin sınırlandırılmasına yol açacak.



Türkiye ekonomisi için 2012 nasıl bir yıl oldu? 2013'te Türkiye'yi ve dünyayı neler bekliyor? Prof. Dr. Güngör Uras, ekonomide yaşanan gelişmeleri ve 2013 yılına ilişkin öngörülerini Pencere okurlarıyla paylaştı:

2012 yılında cari açığın küçülmesi tamamen iç talebin frenlenerek, ithalatın aşağıya çekilmesine bağlı olarak gerçekleşti. Diğer tedbirler alınmadan ve değişim gerçekleştirilmeden iç talebin küçülterek, ithalatın azaltılması ve sonuç olarak cari açığın küçültülmesi geçici iyileşmedir. Ekonomi canlandığında, eski sorun ortaya çıkar: Cari açık. TL'nin değeri düşürülür, devamlı düşük tutulursa ve de üretimin döviz bağıllığını azaltacak yapısal değişim gerçekleştirilirse, işte o zaman cari açık sorunu temelden çözülür.

Cari açığın milli gelirin yüzde 10'u büyüklüğüne ulaşması karşısında hükümet, ithalat harcamalarını sınırlama arayışına girdi. Bu doğrultuda da yatırım, üretim ve tüketim de frene bastı. İhracatta sınırlı bir artış olmasına rağmen iç talebin küçülmesine bağlı olarak sanayi kesiminde yatırım ve üretim yavaşladı. Hükümetin iç talebi kısıcı politikaları uygulamaya koyması ve buna bağlı olarak üretimin yavaşlaması sonucu, ekonomide büyüme iddiası bir süre rafa kaldırıldı. Önceleri yılın ikinci yarısında, daha sonra yılın son üç aylık döneminde iç piyasada canlanma beklentisi vardı. Buna bağlı olarak büyümenin yüzde 4'ün üzerine çıkabileceği söyleniyordu. Fakat canlanma gecikti. Bunun sonucu olarak hükümet çevreleri bile büyüme tahminlerini yüzde 4'ün altına indirdi.

Türkiye'de tasarruf oranı düşük diye üzülüyoruz. Tasarruf oranının yükselebilemesi için, öncelikle insanların birikimleri-

nin belli bir yerde güvende olması gerekiyor. Aynı zamanda bir de bunun getiri olması lazım. Türkiye'de özellikle alt gelir gruplarında tasarrufların artmasının en önemli etkenlerinden biri, güvencedir. Eskiden güvence için herkes altın alıp sandığına koyardı. Şimdi o devir geçti. Mevduata alıştı halkımız. Ama şimdi halkın mevduatına negatif getiri oluyor. Halk, enflasyonu çıkardığın zaman mevduattan bir şey alamıyor. Bankalardaki tasarruf mevduatı bu yıl yüzde 9 dolayında bir artış gösterdi. Peki, nereye gitsin tasarruf? Altına gitsin. Altında iki türlü çelişki var. Bir taraftan bankalar sıfır faizle halkın elindeki altınları toplayıp, Merkez Bankası'na veriyor, Merkez Bankası'nın rezervi yükseliyor. Sonra da "Halk altına yatırım yapsın" deniliyor. Bana göre eskisi kadar altına ilgi yok. Ama altın gene de bir güvence. İlgi devam edecek ama eskisi gibi "Tasarruflarımı altına bağlayayım" düşüncesi yok. Döviz dersiniz insanlar dövizden de korktu. Çünkü Merkez Bankası uzun sürede döviz fiyatını düşük tutmaya kararlı görünüyor. O zaman ne kalıyor? İnsanlar gayrimenkule gidiyor. Borsaya gelelim. Çevrenizde borsaya gideni gördünüz mü? Ben bu yaştayım, belli bir gelir düzeyindeyim ama gitmiyorum. Çevremde borsaya gideni de görmedim. Korkuyorlar. Neye gideceklerini bilmiyorlar. Yatırım fonu desen o da gelir getirmiyor. O zaman geriye gayrimenkul kalıyor. Halk, elindeki parayı ya harcıyor ya da gayrimenkule yatırıyor.

Benim de param olsa arsa alırım. Şimdi en büyük rant, arsada. Konut almam, balon var. Bu fiyatlar balondur. Başka alternatif kalmadığı için halk konut yatırımlarını şişiriyor. İnsanlar fiyatlar artacak diye konut alıyor ama bana göre fiyatlar artmayacak.

KOBİ'ler bir araya gelmek zorunda

Ekonomide yapısal sorunu gerçekleştirmek zorundayız. Yapısal değişim, dünya pazarında rekabet edecek kalite ve fiyatta üretim yapacak ekonomik büyüklükte işletmelere sahip olmayı gerektirir. Küçük işletmelerin; yenilikçiliği, inovasyonu, farklılığı gerçekleştirecek araştırma ve geliştirme kadrolarını besleme imkânı yoktur. Küçük işletmelerin rekabet şansları sınırlıdır.

İhracatta sınırlı bir artış olmasına rağmen iç talebin küçülmesine bağlı olarak



2013 bizim için çok önemli. Çünkü yeni yıla Irak, Suriye, İran, İsrail, Rusya ile ilişkilerimizi bozmuş olarak giriyoruz.

2013'te döviz kıtlığı olmayacak

2013 yılında, hükümet politikaları iki rüzgârdan etkilenecek. Olumlu rüzgâr, döviz kurunda cesur ayarlamaları göze alarak büyümeye dönük politikalar alınmasını ve uygulanmasını getirecek. Olumsuz rüzgâr ise, cari açık korkusuyla büyümenin sınırlandırılmasına yol açacak. 2013'te döviz kıtlığı olmayacak. Hükümet döviz fiyatını bugünkü seviyede tutmaya çalışacak. İç ve dış talepte önemli değişiklik yaşanmayacak. İşletmeler kendi pazarlarını bu şartlara göre değerlendirmeli.

Dünya ekonomisi de zor bir dönemden geçiyor. Dışarıdaki çalkantılar bizim için önem arz ediyor. Çünkü ihracat pazarlarımızın açılmasını bekliyoruz. Görünen o ki, ABD ve AB pazarları, 2013'te biraz daha canlı olacak. 2013 yılında ekonomik bakımdan dünya piyasalarında yeni bir kriz ortaya çıkamaz. Önümüzdeki yıl bizim için çok önemli. Çünkü yeni yıla Irak, Suriye, İran, İsrail, Rusya ile ilişkilerimizi bozmuş olarak giriyoruz.



Sektöre 2012'de stratejik master plan

oluşturma çalışmaları damgasını vurdu

Lojistik sektöründe 2012 yılında yaşanan en önemli olumlu gelişme, stratejik master plan oluşturma çalışmalarının önem kazanması oldu. Birçok sektör 2023 yılını baz alan stratejik master planlarını açıkladı. Lojistik sektörü açısından ise Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) bünyesinde Türkiye Lojistik Master Planı için “Strateji Belgesi” hazırlandı.



tik bazı yapılmaya başlandı. Bilindiği üzere lojistik, taşımacılığın yanı sıra depolama, gümrükleme, sigortalama, paketleme ve katma değerli hizmetler, sipariş ve stok yönetimi, muayene/gözetim faaliyetlerinin eşgüdümü yapılmasını gerektiriyor. Son birkaç yılda sektörde hizmet çeşitliliği ve kalitesi arttı. Karma taşımacılık (multimodal, intermodal ve kombine) kapsamında çözümler önem kazandı ve çağdaş depo yatırımları gerçekleştirildi.

Lojistik sektörünün büyümesi tümüyle sanayi ve ticaret sektörlerinin büyümesine bağlı. Diğer taraftan lojistik sektörü Türkiye'nin büyüme hızından daha fazla oranda büyüyor. Bunun başlıca nedenini dış kaynak kullanımının artması oluşturuyor. 2008 krizi, 2009 yılında Türkiye'yi özellikle uluslararası taşımacılık açısından derinden etkiledi. 2010 ve 2011 yılları toparlanma çabalarıyla geçirildi. Kriz ile birlikte Avrupa'ya olan taşımalar düşerken, Orta Doğu ve Asya taşımaları arttı. Söz konusu bölgeler, lojistik açıdan daha zorlu bölgeler. Dolayısıyla lojistik sektörü bu bölgeler için yeni lojistik projeler geliştirmek durumunda.

Sektörde 2012 yılında en büyük sorun, kârlılık oranlarının düşük olması. Bunun ana nedenlerinden biri lojistik altyapısındaki yetersizlikler. Maalesef liman, demiryolu ve denizyolu altyapısı etkin ve eşgüdümlü bir şekilde kullanılmıyor. Lojistik köyler/merkezler konusundaki karmaşa devam ediyor. Diğer taraftan şirketler yeterli ölçüde kurumsallaşamıyor. Gümrüklerde beklemeler oluşuyor. Eğitimle fazla önem verilmezken, fiyat odaklı bir rekabet politikası izleniyor.

2012 yılı için olumlu gelişmelerden biri stratejik master plan oluşturma çalışmalarının önem kazanması oldu. Bazı sektörler 2023 yılını baz alan stratejik master plan-

larını açıkladı. Lojistik açısından ise Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) bünyesinde Türkiye Lojistik Master Planı için Strateji Belgesi hazırlandı. 2023 için konulan 350 milyon ton ve 500 milyar dolarlık ihracat hedefine uygun bir lojistik altyapı yok. Bu çerçevede ülkemizde sektörü büyütecek esas faktör, lojistik altyapının doğru bir şekilde planlanması ve gerçekleştirilmesidir. Ekonomik kriz beklentisiyle 2012 yılına temkinli giren sektör, bu durum nedeniyle yatırım ve istihdam artışına yönelmedi. 2012'ye gerek kamu gerekse özel sektör açısından 'fazla zarar görmeden yılı nasıl geçiririz' düşüncesi hakim oldu. Maliyetleri azaltma, giderleri kısma ve verimliliği artırma çalışmaları hızlandı. Yurt dışı pazarlara yönelik yeni intermodal taşımacılık güzergahları oluşturuldu.

Lojistik sektöründe kârlılık oranları düşüyor. Oranların yükselmesi için yurt içi altyapı yatırımlarının tamamlanması ve sektör üzerindeki doğrudan ve dolaylı vergilerin düşürülmesi gerekiyor. Kayıt dışı ekonomi ve haksız rekabet sektörün önünü tıkamaya devam ediyor. Yetki belgesi, standart dışı araç ve 10 numara yağın yakıt olarak kullanımı gibi konularda haksız rekabet var. Denetimler artmasına rağmen istenen düzeyde etkinlik sağlanamıyor.

Özellikle demiryolları, denizyolları, gümrükler, eğitim ve lojistik köyler konularında önemli eksiklikler var. Sektör şirketleri yeterli ölçüde kurumsallaşamıyor. Gümrüklerde beklemeler oluşurken, eğitime fazla önem verilemiyor. Fiyat odaklı bir rekabet politikası izleniyor. Denetimler artmasına rağmen istenen düzeyde etkinlik sağlanamıyor. Lojistik konusunda bakanlıklar arası koordinasyon eksikliği bulunuyor. Bu nedenle bir lojistik üst kurula gereksinim var.

Lojistik karnemiz daha iyiye gidecek

Son yıllarda ciddi atılım gösteren sektör, Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksi'nde 2011 yılında 39'uncu sıradan 12 basamak birden atlayarak, 155 ülke arasından 27'nci sıraya yükseldi. Çalışmalarımız ve projelerimiz, önümüzdeki dönemlere ait lojistik karnemizin daha hızlı gelişeceğini müjdeliyor.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Başkanı Turgut Erkeskin, lojistik sektörünün kararlı başarı grafiği çizmeyi sürdüreceğini söyledi. Sektörün büyüme trendinde olduğunu, bunun şirketlerin 2013 yılı yatırımlarına da yansıtacağını dile getiren Erkeskin, sektördeki gelişmeleri şöyle aktardı:

Türk taşımacılık ve lojistik sektörü bugün 53 bini aşan, Avrupa'nın en genç ve büyük filosuna sahiptir. Son yıllarda ciddi atılım gösteren sektör, Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksi'nde 2011 yılında 39'uncu sıradan 12 basamak birden atlayarak, 155 ülke arasından 27'nci sıraya yükseldi. Sektör, performansla konu olan kriterlerden, gümrük süreçlerinde 32'nci, altyapıda 25'inci, uluslararası taşımalarda 30'uncu, lojistik yeteneklerde 26'nci, bilişim teknolojilerinin kullanımında 29'uncu ve zamanında teslimatta 27'nci sırada yer aldı. Çalışmalarımız ve projelerimiz, önümüzdeki dönemlere ait lojistik karnemizin daha hızlı gelişeceğini müjdeliyor.

Zorluklara rağmen yatırım ve projeler ile güçlendiğimiz 2012 yılını geride bırakırken, edindiğimiz tecrübe ile 2013 yılında daha organize ve daha kararlı başarı grafiği çizmeyi umut ediyoruz. Öngörülerimiz doğrultusunda sektörün 2011 yılında olduğu gibi 2012'yi de çift haneli büyüme ile kapatmasını bekliyoruz. Sıkıntılara rağmen sektörün büyüme trendini sürdürüyor olması, taşımacılık ve lojistik şirketlerinin 2013 yılı yatırımlarına da yansıtacağını bekliyoruz. Sektör sadece önümüzdeki yıl için değil, uzun vadede de, geleceğe ümitli bakıyor. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'mızın sektöre yönelik doğrudan yatırım bütçesini 2012 yılına göre yüzde 15 oranında artırdığını önemle belirtmek istiyoruz.

Türkiye'nin “üretim ve lojistik üssü” olarak cazibesini sürdürmesi, lojistik hizmetlerin bu işin profesyonelleri tara-

findan lojistik hizmet sağlayıcılara yönlendirilmesi, yerli ve yabancı yatırımların sektörümüze odaklanması ile sektör 2013 yılında dinamizmini sürdürecektir. Deniz ve demir yolu taşımacılığına öncelik tanıyan projelere önem verilmesi, bu doğrultuda çalışmalara yatırım yapılması, sektörümüzün çözüm üretme becerilerini geliştirmek ve maliyetleri düşürmek için büyük avantaj yaratacaktır. Özellikle İstanbul'da yapılması planlanan yeni havalimanımızın kargo tesislerinin, hava kargo taşımacılığının ihtiyaçlarına cevap verebilecek şekilde yapılandırılması, mevcut yapısal problemlerin yeni havalimanına taşınmaması, maliyetlere negatif etkisi olan uygulamaların bertaraf edilmesi öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Yine havayolu taşıması ile ilgili e-awb uygulamasının yaygınlaştırılması ve bunun devamında gümrük işlemleri ile doğrudan bağlantılı e-freight uygulamalarının gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de işlerlik kazanmasına önem veriyoruz. Limanlarımızdaki altyapı sorunlarının ve işlevi güçlüklarının aşılması, yoğunluğun oluşturduğu ekstra maliyetlere çözüm üretebilmek, gümrük mevzuatımızın farklı yorumlamalar ile uygulamalara imkan verilmeyerek tüm ihtiyaçlara cevap oluşturacak şekilde revizyonu, sektörün öncelikli ihtiyaçlarıdır. 2013 yılı hedeflerimiz arasında bu ihtiyaçlara çözüm önerileri aramak önemli yer tutuyor.

Lojistik, parlayan yatırım sahası

Taşımacılık ve lojistiğin çalışma alanına giren konuların farklı bakanlıklar kapsamına girmesi, mevzuat çıkarılması noktasında bakanlıklar ve ilgili kurumlar arasında eşgüdüm sağlanamaması, projelere destek, hibe, tanıtım yardımı gibi konularda özel sektörün yalnız bırakılması, mevzuatın eksik veya yoruma açık uygulamaları ile yaşanan güçlükler, sektörün çalışma performansını olumsuz etkiliyor. Bu nedenle lojistik ve taşımacılık sektörünü kapsayacak lojistik kanunu ve ikincil



düzenlemelerin sektörün tüm taraflarının katılımıyla hazırlanması gerekiyor. Ayrıca ülkemizin kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşları tarafından kabul edilmiş bir “lojistik master planı”nın olmaması, lojistik yatırımcılarının net değerlendirmeler yapmalarının önünde engel teşkil ediyor. Tüm bunları, beklenenden hızlı yol kat eden sektörün yolundaki çakıl taşları olarak değerlendirmeliyiz. Büyüyen ekonomilerde, sektörler hızlı yapılanma becerileri göstermek zorundadır. Burada özel sektör temsilcileri olarak bizlere, kamu ile organize çözüm arayan, gelişme ve değişimleri talep ve takip eden aktif roller düşüyor. Dünya dengelerini dalgalandıran bir yılı taşımacılık ve lojistik sektörü olarak güçlü performansla kapatıyoruz. Mücadele süreci atlattı ve 2013 senaryolarında daha istikrarlı ve donanımlı uluslararası ticaret gündemi düşünüyoruz. Ülkemiz ticari verilerinin de çetin 2012 koşullarını geride bıraktığını öngörüyoruz. 2013'ün ülkemiz ve sektörümüz için pek çok güzel gelişmenin yaşanacağı, proje ve yatırımlarla dolu, umutlu bir sene olmasını diliyoruz.

AB taşımacılarında “karnesiz” dönem

AB ve EFTA ülkelerine yapılan taşımacılar, 1 Aralık 2012’den itibaren TIR karnesi zorunluluğu olmadan gerçekleşiyor.

Türkiye, Avrupa Birliği’ne (AB) üye 27 ülke ile İsviçre, Norveç, İzlanda ve Liechtenstein’in aralarında olduğu Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) ülkelerinin karayolu taşımacılığında Ortak Transit Sözleşmesi’ne taraf oldu. Sözleşme, eşyanın gümrük ve vergileri askıya alınarak taşınmasını amaçlıyor.

Ankara, sözleşmenin yasal, teknik ve bilgi işlem altyapısı için gerekli koşulları yerine getirmek için uzun süredir çalışıyordu. Gerek Gümrük ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde gerekse AB Komisyonu ile yürütülen çalışmalar neticesinde, Ortak Transit Sözleşmesi’nin katılım süreci başarıyla tamamlandı. Türk taşımacıları, 1 Aralık 2012’de yürürlüğe giren sözleşmeyle, hem zamandan hem de paradan tasarruf edecek.

Sözleşme sayesinde AB ve EFTA ül-

kelerine yönelik taşımacılar, TIR karnesi zorunluluğu olmadan ve daha düşük maliyetli teminatla yapılabilecek. TIR karnesi yerini, daha az maliyetli olan ve elektronik işlemlerle yürüyen transit beyanname alacak. AB ile yapılan taşımacılıkta kullanılan yıllık yaklaşık 500 bin TIR karnesinin dikkate alınmasıyla, taşımacılığın sadece yüzde 50’sinin “T1 beyannamesi” ile yapılması halinde yılda 53 milyon euro tasarruf sağlanacak.

Sözleşmeyle, Berlin’den Ankara’ya yapılacak Ortak Transit İşlemi’nde, araç ve eşyanın Berlin Gümrüğü’ndeki beyanname bilgilerinin Türkiye’ye giriş yapacağı gümrükle Ankara Gümrüğü’nde de görülebilmeye imkân sağlandı. Böylelikle eşya için risk analizleri ve kontrolleri daha araç Türkiye’ye gelmeden yapılabilecek.



Cilvegözü Sınır Kapısı’nın kapanmasının ardından işleri durma noktasına gelen nakliyecilerin sıkıntılarını gidermek için, İskenderun’dan İsrail’e Ro-Ro seferleri başlatıldı.



İskenderun’dan İsrail’e Ro-Ro seferleri başladı

Sisa Shipping Lines, İskenderun-Hayfa limanları arasında yaptığı seferlerle Ürdün’e yeni bir transit güzergâh açtı. Bu güzergâh sayesinde, Suriye’de yaşanan gelişmeler nedeniyle duran Türkiye-Ürdün arası karayolu sevkıyatları tekrar başlayacak. Böylece ihracatçı, ithalatçı ve karayolu taşıyıcılarına artı değer yaratılacak.

İskenderun’dan Ürdün’e ilk seferi 19 Kasım 2012 Pazartesi günü düzenleyen Sisa Shipping Lines’in Ro-Ro seferlerinin, Ürdün’e yapılan ticareti ve ulaşımı rahatlatması bekleniyor. Bu yeni güzergâhla, yılda yaklaşık 8 bin dolu

TIR’ın Ürdün’e ulaştırılması bekleniyor. Bu da, Ro-Ro bağlantılı karayolu ulaştırılmasıyla yılda yaklaşık 400 milyon dolarlık ihracatın gerçekleştirilmesi anlamına geliyor.

Bu yeni hattın açılması, Ürdün için, yaş sebze meyve ihracatında da önemli bir avantaj yaratacak. Ürdün’ün, Suriye krizinden sonra durma noktasına gelen, Rusya, Romanya, Macaristan ve diğer Avrupa ülkelerine yönelik sebze ve meyve ihracatı canlanacak. Bu taşımacıların geleneksel olarak Türk TIR’ları tarafından yapıldığını anımsatan uzmanlar, bu işten en kârlı çıkmanın Türk nakliye sektörü

olacağını belirtiyor.

Sisa Shipping Lines, üç aydır Türkiye-Mısır ve Suudi Arabistan hattında verdiği Ro-Ro hizmetleriyle Türkiye ile Orta Doğu arasındaki ulaşımı sağlıyor. İskenderun Limak Limanı’ndan Mısır’ın Dimyat Limanı’na ve Mısır’ın Sakhna Limanı’ndan Suudi Arabistan’daki Diba Limanı’na düzenli olarak haftada iki sefer yapılıyor. Son üç ayda 2 bin 500 TIR’ın bu güzergâhlarındaki ulaşımını Sisa Shipping Lines sağladı. Şirket, Suriye’deki karışıklıklar sebebiyle sekteye uğrayan ticaretin yeniden düzene girmesi için büyük bir özveriyle çalışmalarını sürdürüyor.

Kış lastiği takmak artık zorunluluk!

Araçların Yüklenmesine İlişkin Ölçü ve Usuller ile Tartı ve Boyut Ölçüm Toleransları Hakkında Yönetmelik kapsamında, yolcu ve eşya taşıyan araçların 1 Aralık-1 Nisan günleri arasında kış lastiği kullanmaları zorunlu hale getirildi.

Kış aylarında artan kazaları azaltmak amacıyla yolcu ve eşya taşıyan araçların kış lastiği takması zorunlu hale getirildi. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı’nın “Araçların Yüklenmesine İlişkin Ölçü ve Usuller ile Tartı ve Boyut Ölçüm Toleransları Hakkında Yönetmeliği”ne göre, yolcu ve eşya taşımacılarında kullanılan araçlarda her yıl 1 Aralık ile 1 Nisan tarihleri arasında kış lastiği kullanılması zorunlu olacak. Hava şartlarına bağlı olarak söz konusu süre Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı’nca 1 ay artırılabilir. Bu kurala uymayan araçların işletmecilerine 500 lira para cezası uygulanacak.

12 Kasım 2012’de yürürlüğe giren ve 1 Aralık 2012 itibarıyla uygulamaya konan

yönetmeliğe göre, kış lastiğinin denetimi ise bakanlığın yetkilendirdiği bakanlık personeli ile Emniyet Genel Müdürlüğü, Jandarma Genel Komutanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’nın sınır kapılarında birimleri ve belediyelerin denetim birimleri yapacak. Görevliler tarafından, kış lastiği takmayan aracın işleteni hakkında 500 lira idari para cezası karar tutanağı düzenlenmesinin ardından, araçların lastiklerini uygun hale getirebilecekleri en yakın yerleşim birimine kadar gitmesine izin verilecek.

Kış lastiği takma zorunluluğu olan araçların başında taksiler, TIR’lar, şehirler arası yol yapan kamyonlar ve kamyonetler ile otobüsler geliyor. Resmi Gazete’de yayınlanan yönetmelik Türkiye’de tra-

fikte bulunan 16 milyon aracın yaklaşık 5 milyonunu ilgilendiriyor. Kış lastikleri, özel karışımı sayesinde +7 derecenin altındaki sıcaklıklarda dahi yumuşaklığını ve tutunma özelliğini koruyor. Bu tarzda imal edilen ürünler özel deseni sayesinde karlı zeminlerde dahi ilave çekiş sağlıyor. İçeriğindeki yüksek silika oranı sayesinde ıslak zeminde yol tutuşu artırılmış olan bu ürünler, fren mesafesini de yüzde 30 oranında düşürüyor. Hava koşullarının iyi olmadığı ve +7 derecenin altında bulunan bir alanda yaz lastiklerinin fren mesafesinin kış lastiklerinden daha fazla olacağını savunan uzmanlar, kış lastikleri sayesinde araçta sürüş güvenliğinin sağlanabileceği kanaatinde.

Türkiye, Yeşil Hava Yolu Projesi’ni uygulamaya geçiriyor

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, küresel ısınmanın ve iklim değişikliğinin en önemli nedenlerinden biri olan karbon salımının azaltılması amacıyla Yeşil Hava Yolu Projesi’ni hayata geçiriyor.

Atmosferde sera etkisi yapan karbondioksit (CO2) emisyonlarındaki artışın önüne geçilmesi amacıyla daha önce havaalanlarında karbon salımının azaltılmasına yönelik uygulamayı hayata geçiren Türkiye, havayolu işletmelerinde de yeşil dönem başlatıyor. SHGM’nin projenin uygulanmasına ilişkin izin yazısı, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım tarafından onaylandı.

Yeşil Hava Yolu Projesi kapsamında, Türk havayolu işletmelerinin tükettikleri yakıt miktarı ve bu tüketim sonucunda oluşan karbondioksit emisyonunun düşürülmesi ve çevre bilinci oluşturulması hedefleniyor. Her yıl sonunda yolcu başı yakıt tüketimini ve buna bağlı olarak karbondioksit emisyon miktarını bir önceki yıla göre en çok azaltan üç işletme SHGM tarafından ödüllendirilecek.

Buna göre, bir yolcu veya 100 kilogramlık yük için 100 kilometrede tüketilen



yakıt miktarı ve bu tüketim sonucunda oluşan karbondioksit emisyon miktarını en çok azaltan birinci işletmeye “Yeşil Havayolu Logosu” verilecek. Bu logoyu uçaklarında 1 yıl süre ile taşımaya hak kazanan işletmeye ayrıca İşletme Ruhsatı temdit ücretlerinde yüzde 20 indirim yapılacaktır.

Proje kapsamında, ruhsat temditlerinde ikinci işletmeye yüzde 15, üçüncü işletmeye ise yüzde 10 indirim yapılması öngörülmüyor. İşletmelerin emisyon miktar-

larındaki azalma, Avrupa Hava Seyrüsefer Emniyeti Teşkilatı (EUROCONTROL) tarafından yetkilendirilen Emisyon Ölçüm Raporları Değerlendirme şirketlerinin yapacakları incelemeler sonucunda ölçülecek. Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü (ICAO) ve Avrupa Birliği’nin Hava Taşımacılığında Emisyon Azaltılması konusundaki çalışmalarına paralel olarak yürütülen projeye, iklim değişikliği ile mücadele kapsamında başarılı firmaların teşvik edilmesi hedefleniyor.

SHGM, 2012 yılının Ağustos ayında Yeşil Havaalanları Projesi’ne “Havaalanı Karbon Akreditasyon Programları”nı dahil etmiş ve bu kapsamda Antalya Havalimanı, dünyanın karbon salınımı en düşük 8 havalimanı arasına girmişti. Sivil havacılık sektöründe Emisyon Azaltımı ile ilgili Eylem Planı’nı 2011 yılının Kasım ayında ICAO’ya sunan Türkiye, bu alanda hayata geçirdiği projelerle diğer üye ülkelere de örnek teşkil ediyor.



Kendimi patron olarak değil koç olarak tanımlıyorum

Hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe eğitime en çok yatırım yapan firmalardan biri Suteks. Nur Ger, şirketin Yönetim Kurulu Başkanı olmasına rağmen kendisini patron olarak değil, koç olarak tanımlıyor. “Sektörde KOBİ düzeyinde olup bu kadar eğitim alan tek firmayız” diyen Nur Ger, şirket içinde verilen eğitim programlarında bugüne kadar kaçırdığı bir tek saat olmadığına dikkat çekiyor.

Çalışmayı seven, başarılı bir kadın Nur Ger. Paraya ihtiyacı olmamasına karşın üniversite birinci sınıfta ders vermeye başlamış. İş deneyimlerine sekreterlik, rehberlik, simultane tercümanlığı eklemiş. 20 yaşına basmadan ilk şirketini kuran Nur Ger, 30 yaşına geldiğinde Türkiye’nin sayılı tekstil şirketlerinden Suteks’i kurmuş. 1994-1996 yıllarında Türkiye Geyim Sanayicileri Derneği (TGSD) başkanlığı yapan, halen TÜSİAD Kadın-Erkek Eşitliği Çalışma Grubu Başkanı olan Ger, Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (TESEV), Kadın Adayları Destekleme ve Eğitim Derneği (KADER), Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) gibi birçok sivil toplum örgütünün kurucu üyesi. 2000 yılında Dünya Gazetesi’nin “Sektörün En Başarılı İş Kadını Ödülü”nü alan Nur Ger’in hayat hikayesi, 2001 yılında “Paralel” adlı televizyon serisi için Hollanda Ulusal Televizyonu tarafından belgesel hale getirildi. Biz de şirketinde hiyerarşisiz yönetim anlayışını uygulayan, yıllık kârının yüzde 10’unu çalışanlarıyla paylaşan ve kadın çalışanları için esnek çalışma modelini hayata geçiren Nur Ger’le bir araya geldik ve okumaya doymayacağınız keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Nasıl bir ailede yetiştiniz?

8 yaşına kadar olan çocukluk sürecinde evde tekstil üretimi alanında hep bir faaliyet vardı. Babam kendi ürettiği çocuk ve bebek kıyafetlerini Sultanhamam’daki perakendecilere satan küçük sayılabilecek bir tüccardı. Annemin benim için ördüğü patikleri butiklere götüren babam, zamanla daha çok sipariş almaya başladı. Babam model, ürün tasarımı ve satışı; annem de dikiminin yapılmasıyla ilgilenirdi. Yani çocukluğum iplik ve kumaş ile iç içe, üretimin de yapıldığı bir evde geçti. Ben gözümü böyle bir ekonomik faaliyet içinde açtım. Ama buna rağmen ailemin işlerini devralmak yerine eğitime ağırlık verdim.

Galatasaray Lisesi, ABD’de bir yıllık AFS bursu, Boğaziçi Üniversitesi’nde ekonomi eğitimi aldım. Ardından ekonomi ve uluslararası ilişkiler konusunda yüksek lisans yaptım.

İş hayatına girişiniz nasıl oldu?

Evdeki dikim faaliyetleri bir müddet sonra makineli üretime dönüştü. Babam 42 yaşındayken vefat etti. Ben ABD’den yeni dönmüştüm ve 17 yaşındaydım. Bir süre eğitime devam ettim. Annem, babamın işini devam ettirmeye çalıştı. 19 yaşına gelince kendi paramı kazanmak durumundayım diye düşündüm. Benim paraya ihtiyacım yoktu. Babamın bize bıraktığı parayla ortadan iyi halli bir aile olarak hayatımı sürdürebilirdim. Ama ben kesinlikle para kazanmam gerekir diyerek, üniversitenin birinci sınıfından itibaren ders vermeye başladım. Sekreterlik, rehberlik, simultane tercümanlık bile yaptım.

Hem okudunuz hem çalıştınız öyleyse?

Evet. Hem de o yaşma göre oldukça büyük işler yaptım diyebilirim. 1976 yılında bir ofise part-time sekreter olarak girmiştim. Yalnızca Yunanistan, İspanya ve Türkiye’de üretilen hayvan yemi fiğın üretimi Avrupa’daki kuraklık nedeniyle yavaşlamıştı. Türkiye’den fiğ almak isteyen bir İspanyol firmasından gelen, tedarik sürecinde yardımcı olunması teklifini kabul ettim. Bu, 19 yaşında önemli bir iş tecrübesi yaşamamı sağladı. O yaşta Mersin’de 500 ton fiğ gemiye yükleyen, yurt dışındaki tüccara malı gönderen biri olarak buldum kendimi. Bu sevgiyatı yapmak için Mersin’deki otelde 21 gün tek başıma kaldım. İlk şirketimi de o yaşlarda kurdum.

Henüz 20 yaşına basmadan şirket mi kurdunuz?

O dönemde ihracat kotaya bağlıydı. O nedenle şirket kurmam gerekiyordu. Ankara’ya giderek fiğ ürünü için ihra-

cat kotası temin ettim. Fiğın alınacağı Mersin’e tek başıma gidip, denetimleri yaparak ortaya çıkan problemleri çözdüm ve bu ihracatın sonucunda ilk kez yüklü bir para kazandım. Ülkenin 70 sen-te muhtaç olduğu dönemdi ve ben 19 yaşında 250 bin dolarlık ihracat yaptım.

Tekstil sektörüyle tanışmanız nasıl oldu?

Bir yandan üniversiteyi bitirip master yaptım, bir yandan da çalışıp para kazandım. Arkadaşımlın tavsiyesiyle hayatımdaki ilk ve son iş görüşmesini yaparak, entegre tekstil ve konfeksiyon fabrikasında makinelerin satın alınmasından örme ve boyaya kadar her işin ucundan tutabileceğim bir işe girdim. İki lisanımın olması pazarlama müdürü olmamı sağladı. Bir buçuk yıllık profesyonel iş hayatının ardından 1982 yılında ortaklı bir şirket kurdum. Bir müddet sonra oradan da ayrılarak 1986’da Maslak’ta tek başıma bir yer kiraladım. Kızımın adının Su olması nedeniyle Suteks isimli bugünkü şirketimi 30 yaşındayken kurdum. Eskiden de kendi elbisemi kendim dikerdim. Babadan gelen bir şirketi devralmadım ama ailemden gelen tekstil kültürü çok işime yaradı.

26 yılın ardından Suteks bugün nasıl bir noktaya ulaştı?

Bugün katma değeri yüksek, ürünlerini kendi içinde geliştirebilen bir KOBİ’ye dönüştük. Bu noktada hedefimiz, kârlılık, derinlik, rekabette öncü, örnek bir firma olmak. 32 yıldır hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı yapıyorum. Bugüne kadar sadece ihracata yönelik çalıştım. Şu anda sahip olduğumuz üretim kapasitemiz yıllık 450 bin adet. Hazır giyim konfeksiyoncusuyuz ama terzi kalitesinde iş üretiyoruz.

Yurt dışında yeni pazarlara girmeyi planlıyor musunuz?

Örme ve dokuma kumaştan katma değeri yüksek ürün imalat ve ihracatı



yapan şirketimiz, ürünlerini AB ülkelerinde tasarımcı, marka sahibi, butik zinciri kuruluşlara pazarlıyor. İhracatımızı bu yıl 8,1 milyon euro olarak gerçekleştirip bütçe hedefini aşacağız. 2013 yılında ise ihracatı yüzde 12 oranında artırmayı planlıyoruz. Bu artışın sağlanmasında bir taraftan mevcut müşterilerde derinlik kazanılmasına, diğer taraftan yeni müşteriler edinilmesine ek olarak ABD piyasasına girmemiz etkili olacak. Temel hedefimiz ABD. Bu pazarda temmuz ayından itibaren başlatılan tanıtım ve pazarlama etkinlikleri meyvelerini veriyor. Koleksiyon siparişleri almaya başladık. ABD'ye 2013 yılında 1 milyon dolarlık satış yapmayı öngörüyoruz. ABD'de bizim hedef kitlemizle ilgili çok iyi bir pazar var. İlk gelen geri dönüşler de çok olumlu.

Bir marka yaratıp onunla çıkış yapmayı düşünüyor musunuz?

Hitap ettiğimiz müşteri grubumuz dünyaca ünlü markalardan oluşuyor. Üretimci yanımız 26 yıla ulaştı. Bu noktadan sonra yapacağımız en iyi adım, kendi markamızı oluşturmamızdan ziyade, perakende ve satış ağı olan yerli ya da yabancı bir stratejik ortaklık içine girmek olur. Şu anda stratejik ortaklık anlamında bir teklif ya da görüşmemiz yok. Ama bu tür bir iş birliğine yönelik tekliflere her zaman açığız.

İş hayatının yanı sıra sivil toplum kuruluşları ve meslek örgütlerinde de etkinsiniz.

Sivil toplum örgütlerinin etkisine inandığım için bu tür yapılanmalar içinde olma-

ya çalıştım hep. 1995'te Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği'ne yedinci kadın üye olarak girdim. Halen TÜSİAD Kadın-Erkek Eşitliği Çalışma Grubu Başkanı olarak görev yapıyorum. 1994'te TESEV'in, 1997'de KADER'in, 2001'de KAGİDER'in kurucu üyesi oldum. 2011'den itibaren de Haklı Kadın Platformu yönetiminde yer alıyorum. Aynı zamanda TGSD'de etkin rol aldım. Üye olmamın ardından yönetim kurulu üyeliği, 1994-1996 yıllarında da TGSD başkanlığı yaptım.

Hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe eğitime en çok yatırım yapan firmalardan birisiniz. Çalışanlarınız da bu eğitim seferberliğine uyum gösterdi mi?

Sektörde KOBİ düzeyinde olup bu kadar eğitim alan tek firmayız diyebilirim. Bir çalışanımız yılda 100 saat eğitim alıyor. Şirketin kurulduğu ilk beş yıl boyunca yanı okul yanı iş yeri gibiydik. Bu dönemde cuma ve cumartesi günlerini sadece eğitimle geçirdik. Çalışanlarımızın arasında bir grup çok mutluydu, aldığı eğitimlerden. Bir grup ise eğitim almak istemedi. "Biz iş mi yapacağız, eğitim mi alacağız?" diye isyan edenler oldu. Eğitim programlarına katılmak istemeyenlerin hiçbirisi bugün şirketimizde çalışmıyor. Benim bile bugüne kadar kaçırılmış olduğum bir tek eğitim saati yok. Tekrar da olsa bütün eğitim saatlerine katıldım. Biz şirketimizi patron yönetiminden çıkarıp ekip ruhu ile büyüten, kurumsallaşmış, değişimin hiç bitmediği bir yapıya sahip olmak istiyorduk. Ben kendimi patron olarak değil koç olarak tanımlıyorum. Bu amaçla katma değeri yüksek, kaliteli ve yüksek fiyatlı mal satan bir üretici olmayı amaçladık. Çalışanların aynı dili kullanabileceği bir ortam yaratmak için eğitim atağına girdik. Bu eğitimler, teknolojiye, demokratik ortamı sağlamaya, uzlaşmacı bir yapı oluşturmaya yönelik yatırımlar yapmamız için itici güç oldu.

Bu kadar yoğun bir eğitim süreci firmanızda nasıl bir değişime neden oldu?

Eğitim programımızın içeriğini çalışanlarımızla ve eğitim aldığımız kurumlarla belirliyoruz. Bizim masamızdaki çalışan arkadaşımızın dünyada bu sektörde çalışan diğer meslektaşlarından bir adım ötede olmasını hedefledik. Biz güçlendirdiğimiz bu yapıyla, bugün 17 bin renk karteliyle çalışıyoruz. Bilmemek çalışanımızın suçu olamaz. Bizim onları yönlendirmemiz ve eğitmemiz şart. Eğitim istemeyenlerin isti-

faları iki yıl sürdü. Ama bugün oturmuş bir kadroya sahibiz. Ayrıca tüm bu eğitimler katma değerimizi beş katına çıkaran müşteri portföyü oluşturmamıza neden oldu.

Suteks'teki bir diğer farklı uygulama da kâr payının çalışanlarla paylaşılması. Çalışanlarınız bu konuda sanırım çok şanslı.

1997 yılından beri yıllık kârımızın yüzde 10'unu çalışanlarımızla paylaşıyoruz. Bilanço kârımızı üç ayda bir çalışanlarımıza açıklıyoruz. Çalışanların hepsi bilanço okumayı öğrendi. Sene içinde oluşan kârı bilerek yeni yıla girer çalışanlar. Bazen yıllık hedefi tutturabilmek için bir ay içinde 50 bin adet fazla mal ürettiğimiz oldu. Yıllık hedeften sapmamak için el birliğiyle çalıştık. 12 yıldır üç ekonomik kriz atlattırmamıza rağmen hedef bütçelerimizi tutturarak büyüyorum. Bu, takım kültürü oluşturmamızdan ve tek bir amaç üzerine odaklanmamızdan kaynaklandı. Stratejik yönetim dediğimiz 15-18 ayı öngörerek pozisyon alıyoruz. Farkındalıkla iş yönetmek, takım olmak demek. Hiyerarşisiz yönetim, kadın-erkek eşitliği ve kadına yönelik pozitif ayrımcılık, kârın paylaşımı, kurumsal yönetim, insan odaklılık, teknolojinin kullanımı, sayısız ve sürekli mesleki ve bireysel eğitim. Tüm bunları hayata geçirerek sektöre örnek olduğumuzu düşünüyorum.

Kadının çalışma hayatındaki etkinliğinin artırılmasına inanan biri olarak bu anlayışınızı firmanıza da yansıtıyorsunuz. Bunu da, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın açtığı "Çalışma Hayatında Toplumsal Cinsiyet Eşitliğinin Geliştirilmesi" yarışmasında "Orta Ölçekli İşletme" kategorisinde birincilik ödülü alarak kanıtladınız. Bu ödülü almanızda neler etkili oldu?

Çalışma hayatı içinde cinsiyet eşitliği ile ilgili konulara dikkat çekilmesinin hedeflendiği bu yarışma, Türkiye çapında duyurusu yapılarak açılmıştı. Eşit ücret, işe alım, terfi süreci gibi cinsiyet eşitliği için iş yerinde yürütülen ayrımcılık karşıtı mekanizmalar yarışma kriterleri arasındaydı. Suteks, hiyerarşisiz yönetim anlayışı, insana verdiği değer, toplam kalite yönetimi, kadın çalışanlarına yönelik özellikle annelik öncesi ve sonrası özel uygulamalarıyla bu ödülü almaya hak kazandı. Bu ödülün yanı sıra Suteks olarak ,geçtiğimiz günlerde Birleşmiş Milletler Kadını Güçlendirme İlkeleri Sözleşmesi'ni

imzalayan ilk Türk KOBİ'si olduk. Sivil toplum kuruluşlarında etkin olduğumu söylemiştim. Bu görevlerimden birini de TÜSİAD Kadın-Erkek Eşitliği Çalışma Grubu başkanlığı oluşturuyor. Kendi şirketimi kurduğum ilk yıllarda kızım iki yaşındaydı. Onunla gerektiği kadar vakit geçiremem, Suteks'te çocuklu kadın çalışanları gözetken bir çalışma modeli ve esnek saatli bir çalışma ortamı yaratmama yol açtı diyebilirim. Suteks'te kadınlar için esnek çalışma modelini uyguluyoruz. Doğum yapan kadınlara dört yıl tanınan bir hak bu. 0-4 yaş arası çocuğu olan kadın çalışanlara, bazı günler evden çalışma imkânı veriyoruz. Bu nedenle bizim firmamızda çalışan kadınlar uzun yıllar bizimle birlikte kalmayı tercih ediyor.

Türkiye'de kadınlar iş hayatında niye yeterince etkin olamıyor?

Kadınların çalışma hayatında kalabilmeleri iş ve aile dengelerini koruyabilmeleri ile mümkün. Evlendikten sonra çocuk devreye girdiğinde anneye yüklenen sorumluluk kadın için bir çıkmaz yaratıyor. 25 yaşında eve girip, 45 yaşında çocuk büyüyünce evden çıkmak isteyen kadını yepyeni bir dünya bekliyor. Kadın bu dünyanın neresinden tutacağını, bu değişime nasıl ayak uyduracağını bilemiyor. Bunların hepsi çok önemli sorunlar. Ayrıca çalışacak kadının çocuğuna kim bakacak, bu da önemli bir sorun. Kadın üniversite mezunu da olsa tüm bu engellemeler nedeniyle ya çalışma hayatına giremiyor ya da bu sistem içinde kalamıyor.

Peki, bu sorunlar sizce nasıl çözümlenebilir?

Çözüm için birkaç önemli ayağın oluşturulması lazım. Yapılacakların başında kreş ve çocuk bakımının milli bir politika haline getirilmesi ve her mahallede bir kreşin kurulması geliyor. Bu sistemi yaygınlaştırmazsak kadını evden çıkarıp çalışma hayatına katamayız. Bunun yanı sıra esnek çalışma saatlerinin devreye alınması gerektiğini savunuyoruz. Teknoloji ve uzaktan erişim gibi kolaylıkların olduğu günümüzde öncelikle işverenin bu fikri benimsemesi gerekir. Çözümün üçüncü ayağını ise savunuyu ve farkındalık ile pozitif ayrımcılığın yapılması oluşturuyor. Kadınların özellikle belli meslek gruplarındaki ağırlığının artırılması gibi çalışmalar yapılmalı. Bu anlamda sektörlere hatta şirketlere teşvikler sağlanabilir. Tüm bu uygulamaların ve desteklerin ise en az

10 yıl sürmesi gerekiyor. Zaten doğal seleksiyon ile sistem nitelikli olanlarla kendini ayakta tutacaktır.

Kadını iş hayatına kattığımızda neler değişir Türkiye'de?

Türkiye dünyanın en büyük 10. ekonomisi olmayı hedefleyen bir ülke. Hükümet, Türkiye'de 2023 yılında kadının çalışma hayatındaki payını yüzde 35'e çıkarmayı hedefliyor. Dünyada şu anda bu rakam ortalama yüzde 52. Avrupa Birliği ve OECD'nin 2023 yılı hedefi ise yüzde 72. Eğer kadınları çalışma hayatına dahil etmezsek zannetmeyelim ki gelişmiş bir ülke olacağız, zannetmeyelim ki 35 bin dolar kişi başına düşen milli gelire erişebileceğiz. Çalışma hayatında kadın istihdamı endeksinde 5 puanlık artış ülkenin gelişmişlik endeksinde 15 puan artıyor. Gelişmiş ülkelerde kadını ekonominin her yerinde görebilirsiniz. Genç nesilleri de iş hayatındaki o kadınların yetiştirdiğini unutmayalım. Kadınları iş hayatına dahil etme projesini, enflasyonla mücadele programı gibi kararlı bir politika haline getirmedikçe sonuç alamayız. Bekleyelim görelim demek yerine, üçlü dörtlü politikalar oluşturarak kadının ekonomiye kazandırılması sağlanabilir.

Bu noktada kadınlara, iş hayatında yer bulmaları için neler önerirsiniz?

Her şeyden önce eğitim. Hepimiz kendimize yatırım yapmayı öğrenmeliyiz. Siz kendinize nitelik kazandırırsanız kesinlikle çalışma hayatının içinde olursunuz. 20 yıl öncesini düşündüğümde, Türkiye'de kadınların iş hayatında edindiği yer açısından gelişmeyi göz ardı etmesem de yeterli bulmuyorum. Buna rağmen gelecekte umutluyum. Ekonomide kaldıracın, kadının iş hayatına girişinin sağlanması ile mümkün olacağını düşünüyorum. Kadınlarla ilgili atıl gücün ve potansiyelin değerlendirilmesi gerek. Bu toplumsal barış, kadın-erkek eşitliği ve aile içi huzurun sağlanması açısından çok önemli. Kadınlar kendilerini bu noktada bir adım daha öne çıkarmalılar. Kendileri için, daha müreffeh yaşamak için çalışmanın önemini kavramalıdır.

İtalya'nın 'kızıl kenti' Bologna...



Avrupa'da en iyi korunan Orta Çağ şehirlerinden biri olarak ün yapan Bologna, İtalya'nın Emilia-Romagna Bölgesi'nde yer alıyor. Şehirdeki binaların çoğunun kırmızı tuğlalardan inşa edilmesiyle "Kızıl Kent" olarak anılan Bologna, kültürü, meydanları, yolları ve tarihi binalarıyla dikkat çekiyor. Tarih kokan şehir, İtalyan kentleri arasında en çok yemekleriyle ön plana çıkıyor. Bir diğer lakabı 'Şişko' olan Bologna'da, çeşit çeşit makarna, salam, peynirin ve tabii ki bolonez sosun yer aldığı yemek menüleri iştah kabartıyor.



Yemek ve tarihi kent kültürünü en iyi sunan ülkelerden biri İtalya... Makarna ve pizzaları başta olmak üzere, dünya yemek kültürüne kattığı eşsiz lezzetleri tatmayan yok gibidir sanırız... Özellikle bolonez soslu makarna en bilinen lezzetidir İtalya'nın... Peki bolonez sosun adı nereden geliyor biliyor musunuz? İtalya'nın Emilia-Romagna Bölgesi'nin başkenti Bologna'dan tabii ki. "Kızıl Kent, Kuleler Şehri ve Şişko" diye anılan Bologna, kendisine atfedilen bütün bu isimleri hak ediyor. 2000 yılında Avrupa Kültür Başkenti olan ve 2006 yılında UNESCO tarafından "Müzik Şehri" ilan edilen Bologna, aynı zamanda üniversite eğitiminde öne çıkıyor.



Avrupa'nın en eski üniversitesi Bologna'da

Nüfusu yaklaşık 400 bin olan Bologna, tarih boyunca Etrüskler, Keltler ve Romalılar döneminde önemini hep korudu. Şehirdeki binaların çoğunun kırmızı tuğlalardan inşa edilmesinin yanı sıra komünistlerin kalesi olduğu için İtalyanların

"Kızıl Kent" dediği Bologna, Avrupa'nın en eski üniversitesine sahip. 1088 yılında kurulan üniversitenin öğrencileri arasında Kopernik'ten Erasmus'a kadar birçok bilim insanı yer alırken, günümüzün edebiyat devlerinden, felsefeci Umberto Eco da Bologna Üniversitesi'nde profesör olarak görev yapmaya devam ediyor. Üniversitenin teknolojiye katkısı nedeniyle zengin de bir kent olan Bologna, tarihi dokusuna gösterilen özenle insanı imrendiriyor. Orta Çağ tarihinin ve kent mimarisinin en güzel örneklerinin hâlâ aynı güzellikle korunması geçmişleriyle barışık kültürlerin en önemli özelliği herhalde. İkinci Dünya Savaşı sırasında bombalarla yıkılan binaların eski güzellikleriyle yeniden hayata döndürülmesi, bunun en büyük kanıtı. Bu

nedenle Bologna, Avrupa'da en iyi korunan Orta Çağ şehirlerinden biri olarak ün yaptı.

Neden Kuleler Şehri ve Şişko?

Orta Çağ'da şehrin zengin ailelerinin girdiği 'en yüksek kule yapma' yarışı sayesinde bugün kentin her köşesinde birbirinden güzel mimari özellikler taşıyan kuleler görmek mümkün. Sayıları 180'i bulan kulelerden günümüze 15 tanesi kalabilmiş. Bologna'nın simgesi kabul edilen "İkiz Kuleler" (Le Due Torri) Porta Ravegnana Meydanı'nda ve bu kulelerden 498 basamaklı ve en yüksek olanı Asinelli Kulesi, 1109-1119 yılları arasında 97.20 metre olarak inşa edilmiş. Diğeri, yakın tarihlerde inşa edilen Garisenda Kulesi'nin yüksekliği ise 47 metre. Prestij için inşa edilen bu kulelerin bazıları aynı zamanda askeri ve savunma amaçlı da kullanılmış. İtalyan kentleri arasında en çok yemekleriyle ön plana çıkan Bologna'nın bir diğer lakabı ise 'Şişko'... Çeşit çeşit makarnalar, salamlar ve peynirlerin ve tabii ki bolonez sosun yer aldığı yemek menüleri iştah kabartıyor.

Zengin bir mutfağa sahip

İtalyan mutfağı için çok önemli olan Bologna mutfağı, dünyada "bolonez sosu" olarak bilinen kıymalı et sosu dışında lazanya, tortellini, kıymalı tagliatelle, Bologna usulü şnitzel gibi yemeklerin ve mortedella salamı ile ünlü. Emilia-Romagna Bölgesi'ne özgü salam ve jambon geleneği, Bologna mutfağında çok önemli bir yer tutuyor. Lezzetleri sayarken prosciutto jambonu ile parmesan peyniri de unutmamak lazım. Şehrin tepelerinde üretilen San Giovese şarabı da dünya çapında şöhrete sahip. Tüm bu ürünleri, kentteki şarküteri ve pazarlarda bulabilirsiniz. Piazza Maggiore'nin arka tarafında yer alan antik pazar yerindeki irili ufaklı dükkanlar, alışveriş için en iyi seçim. San Petronio Katedrali'nin cephesine yüzünüzü döndüğünüzde, bu pazar sağ tarafta kalıyor. Pazar yerindeki dükkanlardan en önemlisi, A.f. Tamburini. Dar sokaklar arasında 16. yüzyıldan beri şehrin pazar yeri görevini üstlenen bu bölgedeki meydanın sağ tarafında, Corte Isoli isimli, sanatçıların ve saygın mağazaların bulunduğu ufak bir pasaj var.

Nasıl gidilir?

Türk Hava Yolları'nın Bologna'ya her gün seferi var. 2 saat 40 dakikalık uçuşun ardından Bologna'ya varabiliyorsunuz. Bunun yanı sıra Bologna, tren ve kara yolu bağlantı noktası ile merkezi konumda. Kara yoluyla Floransa ve Roma İmparatorluğu'nun başkenti Ravenna'ya 45 dakikada ulaşmak mümkün. San Marino'ya 50 dakika, Venedik'e 1 saat, Milano'ya 2 saat ve Roma'ya da 2.5 saat uzaklıkta olması, kenti daha da cazip hale getiriyor.

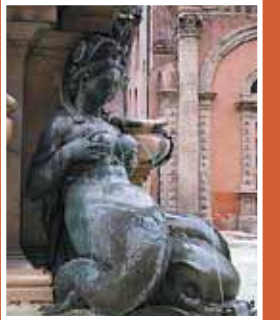


Maggiore Meydanı

Maggiore Meydanı'nda en çok dikkat çeken yapı belediye binası. Palazzo Comunale ya da Palazzod'Accursio olarak adlandırılan bina 1336 yılından bu yana belediye binası olarak kullanılıyor. İki ana bina var. Saat Kulesi ile Meryem ve Hz. İsa heykeli 15. yüzyılda eklenmiş. Ön cephesinde Bolonali Papa 13. Gregory'nin de heykeli var. Bir tarafı Sala Borsa olarak bilinen kütüphane binası. Sala Borsa'nın ön cephesindeki üç farklı panelde, Alman işgaline direnen ve öldürülen vatanseverlerin küçük resimleri asılı.

Neptün Çeşmesi

Nettuno (Neptün) Meydanı'nda yer alan Neptün Çeşmesi, 1563-1566 yılları arasında inşa edilmiş ve yapılan çeşme denizleri yöneten Neptün gibi, papanın da Hristiyanları yönetmesine vurgu yapıyor. Neptün'ün altında yer alan küçük melekler ise o dönemde keşfedilmiş olan, dünyanın dört önemli nehri, Ganj, Nil, Amazon ve Tuna'yı temsil ediyor.



San Luca Tapınağı

San Luca Tapınağı Hristiyanlar için önemli bir mekân. 12. yüzyılda yapımına başlanan tapınak, 1765 yılında tamamlanmış. Tapınağın yapılma nedeni, İstanbul'daki Ayasofya Kilisesi'nden getirilen Çocuklu Meryem Ana ikonasını korumak. Bu ikonanın varlığı nedeniyle kilise, hac adresi olmuş.



Kiliseler, saraylar ve müzeler

Tarihi dokunun korunmasını önemseyen her kent gibi, Bologna'da da çok sayıda kilise, bazilika, şapel ve müze var. Petronio Bazilikası, Bologna'nın en büyük, dünyanın ise beşinci büyük bazilikası. Arkeoloji Müzesi'nde ise Etrüsk sanatının en güzel eserleri bulunuyor. Palazzo del Re Enzo, Palazzo Comunale ve Palazzo del Podestà, Bologna'ya gidildiğinde mutlaka görülmesi gereken saraylar.



**Yaşlandığımda da
tiyatro sahnesinde
olmak istiyorum**

“Süheyl ile benim tek hedefimiz var. Yaşlandığımızda da yani elden ayaktan düşünceye kadar tiyatro sahnesinde olabilmek. Nejat Uygur gibi çok iyi bir örnek var önümüzde. Tiyatroda klasik olmak, tiyatro dünyası sayıldığı zaman Süheyl-Behzat Uygur Tiyatrosu’nun da var olmasını sağlamak. Bu hep kafamızda olan bir şeydi.”

Behzat Uygur, Türk televizyonlarının en uzun süre ekranda kalan yarışma programına imza atanlardan biri. “Şahane Pazar”, Behzat ve Süheyl Uygur kardeşlerin başarısı sayesinde bir ekran klasiği oldu. Behzat Uygur, şimdilerde “Yaparım Bilirsin” adlı yarışma programıyla eşleri yarıştıyor. Biz de kırk yıllık tiyatro serüveni, başarılı oyunculuğu ve tüm sempatikliğiyle Türk halkının çok sevdiği Behzat Uygur ile geçmişten geleceğe doğru keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Tiyatroyla büyüdüğünüz ve çocukluğunuz turnelerle geçti. Biraz o yılları anlatır mısınız?

Hem bu mesleği yapan bir adam olarak hem de bir insan olarak, benim çocukluğum çok keyifli geçti. Genelde “yokluk vardı” denir. O anlamda ben şanslı olanlardım. Bana kadar yokluk varmış. Ben uğurlu gelmişim aileme. 1963 yılında Adana turnesinde doğmuşum. Benden önceki dönemde, Türkiye’nin her yerinde gerçekleşen turnelerde diğer kardeşlerim dünyaya gelmiş. Biri İskenderun’da, diğeri Antakya’da, ikisi Samsun’da, bir diğeri de vapurda doğmuş. Benden sonra işler biraz rayına oturmaya başlamış ama gene de o orta halli yaşantımız devam etmiş. Oyuncaklarım tiyatronun aksesuarlarıydı. Oyun arkadaşlarım ise oyuncular. 1966-1967 yıllarında babam tekrar İstanbul’a dönmeye karar vermiş. İstanbul’da bir dükkan olsun istemiş. Ancak İstanbul’da oynayarak, Anadolu turnesi de devam etmiş. Ben Fındıkzade’de büyüdüm. İstanbul’un eski semtlerinden biri. Bu semt, ilk gençlik yıllarım için hakikaten enteresan ve iyi bir yerdi.

Gençlik yılları insanın hayatında unutamadığı anılarla doludur. O yıllar sizin hayatınızı ne yönde etkiledi?

Benim ve Süheyl’in şu anda sahnede kullandığımız malzemelerin çoğu gençlik yıllarımıza ait. Arkadaşlarımın hepsinin bir lakabı vardı. Şimdi o lakaplar yok mesela. Bu da farklı farklı insanlar olduğunu,

bir fabrikadan çıkan gençlerin olmadığını gösteriyor. Böyle bir sistem içinde büyüdüğünüzde gerçekten çok renkli, eğlenceli ve bol malzemeli çocukluk geçiriyorsunuz. Çok şahane bir çocukluk geçirdim. 1980’li yıllardan önce başka bir dönem yaşıyorduk. Siyasetin çirkin gösterilen dönemini gördük. Birdenbire arkadaşlarımızın bazıları solcu, bazıları sağcı oldu. “Ne oluyor” derken kendimizi büyümüş bulduk. Ama o dönem de enteresan geçti. O döneme mizahi gözlemlerle bakabiliyorsun, çok acı hikayeler olmasına rağmen. Özellikle mizahla ilgileniyorsan, fırlamalığın eksikse, o eksik kalmış bir mizahtır. Bu eksikse başarısız olursun.

“Bazı şirketler vardır babadan oğula geçer. Oyunculuk öyle bir şey değil. Bu işi seviyorsan yaparsın.”

Böyle bir çocukluk yaşadığınız sonra oyunculuğa meslek olarak siz mi karar verdiniz?

Tabii ki benim seçimimdi. Bazı şirketler ve meslekler vardır babadan oğula geçer. Oyunculuk öyle bir şey değil, fakat çok önemli bir etken. Babanız size, “Bu tiyatroyu sana devredeceğim. Benden sonra sen yöneteceksin” demez. Ben de oğluma öyle söylemem. Çünkü bu işi seviyorsan yaparsın. Aynen de böyle oldu. Ben uzun yıllar Galatasaray’da futbol oynadım. İyi bir futbolcu olacaktım. Ama futbol oynarken bile tiyatro aklımdaydı. Antrenman ve maçlarda arkadaşlarımı güldüreyim, onlara futbolcu taklitleri yapayım istedim. Zaten futbolla tiyatroyu birbirine çok benzetirim ben. Futbol sahası sahne, futbolcular oyuncular. Yönetmen ise teknik direktördür. Seyirciler zaten seyircidir. İkisi de tribünler boş olduğu zaman keyifli değildir. Biz ceza almıyoruz. Bir de başkanımız yok.

Tiyatrodan sonra televizyonda dizi ve eğlence programlarında da gördük sizi. Televizyona iten sebep neydi?

Hayatımda uzun vadeli hiçbir şey düşünmedim. Bir işe başlayıp, onunla il-

gili uzun vadeli planlar yapmadım. Zaten Türkiye’de de uzun vadeli plan program yapamazsın. Çok gerçekçi olmaz. Bizim bir tek hedefimiz vardı. Yaşlandığımızda da yani elden ayaktan düşünceye kadar tiyatro sahnesinde olabilmek. Çok iyi bir örnek var önümüzde, Nejat Uygur. Tiyatroda klasik olmak, tiyatro dünyası sayıldığı zaman Süheyl-Behzat Uygur Tiyatrosu’nun da var olmasını sağlayabilmek... Bu hep kafamızda olan bir şeydi. Bu bizim yaşam biçimimiz. Gelişen her şeyi o anki iç güdülerimizle kabul ettik ya da etmedik. “Şahane Cumartesi”den önce birçok televizyon programı teklifi geldi. O zamanlar isimsiz adamlardık ve bunları kabul etmedik. Çünkü içimize sinmedi. Ben, Gazanfer Özcan’la Gönül Ülkü’nün dizisinde oynadım. Hiç tereddüt etmedim. Bu benim, iyi ki yapmışım dediğim işlerden biri. O dizide Süheyl yoktu. Daha sonra yeni bir kanal olan TGRT için Süheyl ile birlikte bir çocuk programı yaptık. Ardından bir de dizi çıktık. Ama bunların ikisi de berbat. Bunlar bizim televizyona alışma dönemlerimizdi. Bir yıl sonra “Şahane Cumartesi” teklifi geldi. Cem Özer, yapım şirketine bize öneriyor ve biz Fatih Aksoy’la tanışıyoruz. Şunu söyledik yalnız, o önemliydi bizim için. Biz istediklerimizi yapabilecek miyiz? Fatih Aksoy’da, “Bir format olacak, onun üzerinden yapacaksınız” dedi.

“Şahane Pazar”ı televizyon klasiği yapan özgür olmamızdı”

“Şahane Pazar”, Türk televizyonlarının en uzun süre ekranda kalan yarışma programlarından biri oldu. Programı televizyon klasiği yapan neydi?

İlk olarak “Şahane Cumartesi” olarak başladık. Şahane Cumartesi’nin ilk bölümü yani deneme çekimi berbat bir program. Hatta konuklarımızdan biri Ayşe Arman’dı. Hiç, unutmuyorum Ayşe Arman şunu söyledi: “Siz bu programın tutacağına inanıyor musunuz?” Ama program 18 yıl sürdü. Ayşe de belki haklıydı.



Çünkü "Şahane Cumartesi" şöyle bir saçma formatla başladı. Bir tarafta sazcular, bir tarafta caz tarafı. Stüdyo ikiye bölünmüş. Ben caz tarafını temsil ediyordum. Süheyl saz tarafını temsil ediyor. İnanılmaz entelektüel bir yönetmenimiz var. Bir eğlence programında öyle sorular var ki, fazlasıyla entelektüel. Bir yarışma programı havasında. Yönetmenimiz bizden dünya siyasetiyle ilgili bir soru sormamızı isteyince ben de "Bu programı bize sundurmayın" dedim. Eğlence programı dünyanın her yerinde avam bir şeydir. Bunun ambalajı önemlidir. Çünkü biz Türk'üz kardeşim severiz göbek atmayı. Oyun havalarını severiz. O yüzden altyapısında bu olan ve ambalajı iyi bir program yapmayı istedik. O programdan sonra altyapıyı değiştirdik. Bölümde yayınlamadık. Sağ olsun Medyapım da özgür bıraktı bizi. Tabii ki kontrol altında. Program aldı başını gitti. Önce bant çekiyorduk, sonra Faruk Bayhan Kanal D'ye geldi ve gündüz kuşağında pazar gününe aldı. Programı canlı yapmaya başladık. Gündüz kuşağında da gün birincisi çıkmaya başladık. Tüm günlerde gün birincisi olduk. Programı prime time'a alalım dediler. Bir yarım sezon sonra da bir televizyon klasiği oldu "Şahane Pazar."

Dizilerde de gördük sizi fakat bu sürekli olmadı. Neden dizilerde devam etmeyi düşünmediniz?

Komedi yapan bir adam olarak televizyon dizisi teklifi de geldi bana. Allah rahmet eylesin, Osman Yağmurdereli'nin yapımcılığını yaptığı "Bir Aşkın Bittiği Yerde" adlı dizide Aydan Şener'le oynadım. Yönetmen Veli Çelik'ti. Veli ile tanıştım ve bu iş tamam dedim. İyi ki yapmışım.

Başarılı da oldu. Ondan sonra "Hırçın Menekşe" adlı bir dizi teklifi geldi. Osman Yağmurdereli, "Behzat, 'Şahane Pazar'ı bırak seninle beş yıllık sözleşme yapayım. Sen bu tip dizilerde ol" dedi. "Osman Abi, olmaz çünkü ben orada kendimi sürekli mutlu hissedemem. Ara ara yaptığım zaman mutlu olurum ama sürekli olamam" dedim.

Türk sinemasını nasıl buluyorsunuz? İlerleyen zamanlarda bir sinema filminde görebilecek miyiz sizi?

Sinema filmi bana sokakta sorulan üç sorudan biri. Sorulardan ilki babamın sağlık durumu, ikincisi "Şahane Pazar"a ne zaman başlıyorsunuz?, üçüncüsü de sinema filmi yapacak mısınız? Sektördeki, "Tiyatro iyi ama bir tane de sinema filmi yap" diyor. Sanki tiyatro, sinemadan daha az değerli bir sanat dalı. Tiyatro yapan adamın kariyerinde mutlaka bir sinema filmi yapma gerekliliği yok bence. Ayrıca , sinemadan daha zor tiyatro. Tiyatrodaki birçok oyuncu sinemada oynar, ancak sinemadaki oyuncu tiyatro sahnesinde duramaz. Sinemaya tamamen karşı değilim. Ancak Türkiye'deki sinemaya bakış açısı birtakım insanlar tarafından tekelleştiriliyor. Sanki sinema, bunların dışında yapılamaz ve bu oyuncuların dışında kimse oynayamaz. Hülya Avşar'ı 49. Uluslararası Antalya Altın Portakal Film Festivalinde jüri başkanı olabilir mi diye eleştirdiler. Hülya Avşar, "Yetenek Sizsiniz Türkiye'de jüri başkanı yapıyor. Bizim Türk filmleri "Yetenek Sizsiniz'deki çocuklardan daha iyi değil ki, niye Hülya Avşar'a kıızıyoruz. Tabii ki bazı filmleri tenzih etmek lazım. Genelden bahsediyorum. Çok iyi filmler

de var bizde. Ancak son 10 yıla baktığımızda, kaç tane çok iyi filmimiz var. Eski filmler daha iyi. Tarkan Akan, Kadir İnanır ve Metin Erksan buna en iyi örnek. Kusura bakmasınlar, ben bazı filmlere tahammül edemiyorum. Sanat filmi diye 8 saat aynı resmi görmekse, ben o sinemanın içinde olamam. Ben o sinemayla ancak dalga geçerim.

Bu konuda teklif aldınız mı?

Evet, sinema filmi teklifi aldım. Konusu hakikaten hoşuma gitti. Komik bir film. Bunu yapma düşüncesi var. Biz bu işi hep böyle yaptık. Biz bu işte eğlenir miyiz? "Eğleniriz" dedik. "Benim hoşuma gitti albüm yaptım" onun gibi. Biz olaya öyle bakıyoruz. Yapabileceklerimizi ve yapamayacaklarımızı çok iyi biliyoruz. O albümü yapabiliydik çünkü komik bir albümdü. Bu filmi çekebiliriz, çünkü iyi bir komedi filmi.

"İş adamlarına iletişim ve pazarlama konularında eğitim veriyorsunuz"

Tiyatro ve televizyon dışında neler yapıyorsunuz?

Süheyl ile birlikte tiyatronun yanı sıra iş adamlarına iletişim ve pazarlama konularında eğitim veriyoruz. Ama bunu, eğlenceli bir havada gerçekleştiriyoruz. Sıkılmadan dinlemelerini sağlayarak, teatral oyunlarla yapıyoruz. Onlara "herkes bir oyuncudur, bu şirket de bir tiyatro" mantığı ile yaklaşıyoruz. Çok başarılı ve keyifli çalışmalar oluyor. Aynı zamanda tiyatroyu AVM'lere taşıyoruz. Vizyonumuzu geniş tutarak tiyatro için yeni alanlar yaratmaya çalışıyoruz.

Türkiye'nin birçok noktasında sergilediğiniz oyunlarla seyirciyle buluşuyorsunuz. Biraz bu oyunlardan bahsedermisiniz?

İki yıldır sergilediğimiz "Benimle Oynar mısın?" ve "Komedi Komedi" ile Türkiye'nin birçok noktasında seyirciyle buluşuyoruz. Tiyatro zor bir iş. Kendinden emin olmadan bu işi yaparsan rezil olursun. Kırk yılı aşkın bir süredir biz bu işi yapıyoruz. Bu nedenle de istediğimiz her şeyi yapabiliyoruz.

Yeni oyunlar olacak mı?

Önümüzdeki dönemde oynayacağımız iki yeni oyun var. Bunlardan biri "Hassta Etme Adamı". Konusu, Türkiye'deki sağlık sistemiyle ilgili. Biliyorsunuz son dönemde hastanelerde hem çalışan

hem de hasta yakınları arasında yaşanan şiddet olayları çok arttı. Bu olayları, sağlık sistemini de sorgulayarak oyunda ele alacağız. Hem hicvedip hem güldüreceğiz. Bu noktada sağlık dernekleriyle, şirketlerle iletişime geçeceğiz. Provalarına başladık oyunun. Kasım ayında oynamayı planlıyoruz. Bunun yanı sıra ikinci bir oyun daha var. Onun adı "Arama Motoru" olacak. Bu oyunda da son yıllarda hızla gelişen teknoloji ve bilgisayar kullanımının hayatımızdaki yerini anlatacağız. Ayrıca Süheyl ile iki kişilik "tuluat" şeklinde bir gösteri yapmayı amaçlıyoruz. Bizim başımızdan çok komik şeyler geçiyor. Anlatacağımız çok konu var. Kendimizi mutlu etmek için Metin Zakoğlu'nun isteğiyle kafe tiyatrosu yapacağız.

"Televizyonla ilgili iki projemiz var"

Televizyonla ilgili planlarınız var mı?

İki farklı konu var aklımızda. Biri televizyonla ilgili bir tiyatro formatı, bir diğeri de "Turne" adında eğlenceli gezi programı. Türkiye'de olmayan, farklı bir format bu. Turne sırasında kaldığımız, gezdiğimiz ve yediğimiz her şey bize malzeme olacak.

"Şahane Pazar"ın devamı söz konusu olabilir mi?

Eski formatıyla olmaz. Çünkü biz her zaman yeni şeylerin seyirciye sunulmasından yanayız. Çok yenilenmiş bir format ve içerikle olabilir. Eskişini tekrar ederek, seyirciye ayıp etmek istemeyiz.

Spora olan ilginizi biliyorum. Hatta uzun yıllar Galatasaray'da oynadıktan sonra, tiyatro daha ağır bastığı için futbolu bırakmışsınız. Galatasaray'ın bu sezon durumunu nasıl buluyorsunuz? Gelecek yıla ilişkin beklentileriniz neler?

Galatasaray transfer yaparken şunu söyledim: Benim derdim, Türkiye'deki şampiyonluk değil. Bir futbol sevdalısı, Galatasaraylı ve de bir Türk olarak, bizim Avrupa'da başarıya ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum. Ancak Avrupa'ya gitmek için Türkiye'de şampiyon olmak gerekiyor. Galatasaray da bununla ilgili bir adım attı. Avrupa'da şampiyonluk olmasa bile Şampiyonlar Ligi'nde önemli dereceler elde edilmezse, Türkiye liginde elde edilen şampiyonluktan ben çok mutlu olmam. Bir Galatasaraylı olarak benim bakışım bu. Bizi buna Galatasaray alıstırdı. Kusura bakmasınlar. Bizim UEFA'nın yanı sıra Süper Kupamız var. Benim için Galatasaray'daki başarı Avrupa'daki başarıdır. Ama bununla ilgili son maçlarda aldığımız neticeler çok mutlu ediyor mu bizi, etmiyor. Manchester United maçında çok iyi oynadık ancak hakemle sorun yaşadık. UEFA'yı aldığımızda da hakemlerle sorun yaşadık. Buna rağmen kaçırmayacaksın, atacaksın. Koşacaksın, mücadele edeceksin. Yenilirken bile Galatasaray aslan gibi yenilmeyi bilecek. Manchester'da da öyle oynadı ve aslan gibi yenildi. Bir Galatasaraylı olarak benim beklentim bu.



Böyle oynamaya devam edersek Avrupa'da

kimse önümüzde duramaz

“Milli takımda oynamayı 2006 yılında bıraktım. Bıraktığımda, ‘Bu kadar yıl oynadım ama milli takım yerinde saydı’ demedim. İçim rahattı. Dünya Şampiyonası’na gittim. Yapabileceğimin en fazlasını yaptım. Takım benimle belirli bir noktaya geldi, benden sonra gelen arkadaşlar da kazandıkları yeni başarılarla bunu devam ettirecekler.”

A milli Bayan Voleybol Takımı’nın eski kaptanı Özlem Özçelik’in kariyeri başarılarla dolu. Voleybola okul yıllarında başladı. Bir yıl sonra ulusal takım kadrosuna seçildi. A yıldızlı mayoyu üç yıl önce bırakan, kulüp takımlarında oynamaya ise devam eden Özlem Özçelik ile yirmi yıldır içinde yer aldığı Türk voleybolunu konuştuk.

Türk voleyboluna çok uzun yıllar hizmet eden biri olarak birçok başarıya da imza attınız. Özlem Özçelik voleybola nasıl başladı?

Voleybola, lise yıllarımda beden eğitimi dersinde öğretmenimin beni keşfetmesiyle okul takımında başladım. Ama sadece voleybolla başlamadım. Okulun hem basketbol hem voleybol hem de atletizm takımındaydım. Vücudum, sürekli spor yaparak gelişti. Böyle büyüdüm. Aslında vücudum bu üç spora da yatkındı ama ben voleybolu seçtim. O zamanlar 1. Lig’de yer alan İzmir Tuborg takımında profesyonel olarak voleybola başladım. Aslında ben geç denebilecek bir yaşta,

16 yaşında bu spora başladım. Geç başladığım için de birçok şeyi kavrama açısından biraz zorluk çektim. Ancak 17 yaşındayken A takımına yükseldim ve aynı zamanda Türkiye Yıldız Bayan Voleybol Takımı’nda da oynamaya başladım. Daha sonra İstanbul’a transferim gerçekleşti. Çok takımda oynadım ve buralara kadar geldim.

Voleybol hayatınızı değiştirmiş bir bakıma. O dönemde yaşadıklarınızı bizimle paylaşır mısınız?

Yaşım küçük olduğu için ailemin korkuları oldu. Fakat bu işi sevdiğimi gördüler. İstanbul’a transfer olduktan sonra okula da burada gitmeye başladım. Kulüp gereken önemi ve ilgiyi gösteriyordu. Ailem de bu konuda destek oldu bana. Tabii ilk zamanlar zorluk çektim fakat bir dönem kısa sürdü. Kendi başıma bir iş yapınca mutlu oluyorum. Hırslıyım. Bu durum beni daha çok motive ediyor. Bu konuda kendime güvendim ve yapabileceğime inandım. Ondan sonra kendi yolumu çizmeye başladım.

İzmir’den İstanbul’a transfer oldunuz. İstanbul’da hangi takımlarda oynadınız?

İzmir’de oynadığım Tuborg takımından sonra İstanbul’da Güneş Sigorta’ya transfer oldum ve iki sene oynadım. Onu sırasıyla Eczacıbaşı ve Emlak Bankası takip etti. Emlak Bankası’ndan tekrar Eczacıbaşı takımına döndüm. Eczacıbaşı’nda bir süre oynadıktan sonra Rusya’nın Dinamo Moskova takımına transfer oldum. Burada bir sene oynadım. Daha sonra Fenerbahçe’ye geçtim. Fenerbahçe’den Ankara Türk Telekom takımına transferim gerçekleşti. Daha sonra Galatasaray ve Beşiktaş’ta oynadım. Şu anda da yurt dışı planlarım var. Oynayacağım takım belli olmadı fakat bu sezon da voleybol oynayacağım.

Birçok takımda görev aldınız. Bu takımların birçoğunda sizi kaptan olarak gördük. Bir liderlik durumunuz mu söz konusu?

Olaylara çok pozitif yaklaşabiliyorum. Takım halinde neler yapılacağını biliyorum. Ortalık karıştığında ya da işler iyi gitmediğinde duruma hakim olabiliyorum. Yıllarca da kaptanlık yaptığım için artık benimsedim. Artık ne yapmam ve kiminle nasıl konuşmam gerektiği konusunda deneyimliyim. Olaylara karşı nasıl bir tutum sergilemem gerektiğini iyi biliyorum. Bir de çok uzun yıllar milli takımda oynadım. Son 10 yılında da kaptanlık yaptım. Bu durum uzun yılların verdiği emek, tecrübe ve deneyimle oluşuyor. Kaptan olmak sorumluluk isteyen bir şey. Ancak yanımdaki arkadaşlarım bu konuda hep bana saygı gösterdi. Beni yoracak, uğraştıracak ve sinirlendirecek şeyler yapmadılar. Beni yoradıkları için çok zorluk çekmedim.

Türkiye ve yurt dışında birçok kulüpte oynadınız. Kariyerinizdeki en büyük sıçrama noktası ne oldu?

Milli takım olarak, 2003 yılında Ankara’da oynadığımız Avrupa Şampiyonası’nda ikinci olduk. Bu benim için önemli bir başarıydı. Eczacıbaşı’nda oynarken 1991’de kazandığımız Avrupa Kupa Galipleri Kupası Şampiyonluğu da kariyerim açısından önemlidir.

Milli takıma uzun yıllar hizmet verdiğiniz. 10 yıl boyunca da kaptanlık yaptınız. Ay yıldızlı mayoyu bıraktığınızda neler hissettiniz?

Milli takımda oynamayı 2006 yılında bıraktım. Ancak, teknik direktör değişince geri çağırıldım. Milli takımı esas bırakma tarihim 2007. Tabii ki zor oldu. Çünkü 17 yaşında başladım A takımında oynamaya başladım. Milli Takım ile ilgili birtakım yollar çizildi. Hedefler belli. Voleybolda dünya seviyesinde çok yüksek bir çitaya ulaştık. Milli takımı bıraktığımda, hedef olarak istediğim yerlere ulaşmıştım.” Bıraktığımda, “Bu kadar yıl oynadım ama milli takım yerinde saydı” demedim. “İyi ki ben bu sporu yapmışım. İyi ki voleybol oynamışım. Başladığımda milli takım şuradaydı, şimdi buraya geldi” diyebiliyorum. Dünya şampiyonasına gittim. Yapabileceğimin en fazlasını yaptım. Şimdi artık bir şeyler belirlendi. Onları diğer arkadaşlarımla yapması gerekiyor. Gün gelecek, onlar da yapabileceklerinin iyisini yapıp bırakacak. Arkadan gelen yeni nesil de bunu devam ettirecek. Bırakmak zor oldu. Ağladım. Japonya’daki 15. Dünya Şampiyonası’ndaydık zaten. Arkadaşlarıma, “Bu benim milli takımdaki son maçım ona göre oynayın” dedim.





Milli takımda doyuma ulaştığınızı söyleyebilir miyiz?

Milli takımı içim rahat bıraktım. Takım benimle belirli bir noktaya geldi, benden sonra gelen arkadaşlar kazandıkları yeni başarılarla bunu zaten devam ettirecekler. Çok güzel anılarım ve başarılarım var. Bunlar bende bir anı olarak kalacak.

Filenin Sultanları tarihlerinde ilk kez olimpiyatlara katıldı. Ama Londra 2012'ye veda ettiler. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Onlar hangi maçta nasıl oynamaları gerektiğini biliyorlar. Hazır olarak gittiler zaten. Yapabileceklerini de biliyorlardı. Fakat çok zor bir gruba düştüler. Şanssız şekilde maç kaybettiler. Ben oyun ve mücadele olarak iyi bir performans gösterdiklerini düşünüyorum. Zaten böyle oynadığımız sürece Avrupa'da kimse bizim önümüzde duramaz. Dünyada voleybolda ekol olan birkaç ülke var. Biz de voleybol konusunda o ülkelerin yanına çok rahat gelebilecek durumda bulunuyoruz. Fakat dediğim gibi, Filenin Sultanları için olimpiyatlar ilk tecrübe. Tabii buna heyecan da eklendi. Ancak onlar bu heyecanı sahaya yansıtmadılar. Çıkıp ellerinden geleni yaptılar. Oynadılar. Zor bir grupta olmaları şanssızlıktı onlar açısından. Ben, diğer grupta olsalardı ilk üç garanti diyordum. Gayet başarılıydılar. Bana göre mücadele ve oyun süperdi.

Kısa Kısa

Şehir: İzmir
Parfüm: Armani
Vazgeçmem: Yeğenim (Rüzgar)
Şarkı: Demet Akalın'ın tüm şarkıları
Şarkıcı: Demet Akalın
Aşk: Heyecan
Voleybol: Aşk
Dost: Olmazsa olmaz
Hedef: Daima yukarısı
Aile: En büyük destekçim
Renk: Pembe
Korku: Karanlık
Hayvan: At
Film: Tüm gerilim ve korku filmleri



BİLDİĞİNİZ İLETİŞİMİN ÖTESİ

Karel UCAP. Yeni Nesil Tümleşik İletişim Karel UCAP, işletmelerin iletişim ihtiyaçlarına, bildiğiniz tüm yöntemlerin ötesinde, yeni ve sınırsızca gelişebilen çözümler sunuyor. Karel UCAP, ses görüntü, konferans, birleşik mesajlaşma, anlık mesajlaşma, e-posta, durum bilgisi gibi haberleşme olanaklarını, mekandan bağımsız iletişimi ve takım çalışmasını bir araya getiriyor. Açık mimarisi sayesinde ölçeklenebilirlik, iş süreçlerine entegrasyon sağlıyor. Alt yapısı en üst teknolojiyle çalışırken, sunduğu mükemmel kullanıcı deneyimi sayesinde, iletişimi rahat, kolay ve eğlenceli hale getiriyor. Karel UCAP Tümleşik İletişim Çözümleri, iletişim ve iş yapma yöntemlerini hiç olmadığı kadar hızlandırıyor, kolaylaştırıyor ve sınırsızca ileri taşıyor; böylece performansı ve verimliliği artırıyor.



www.karel.com.tr

KAREL
Yüz yüze teknoloji

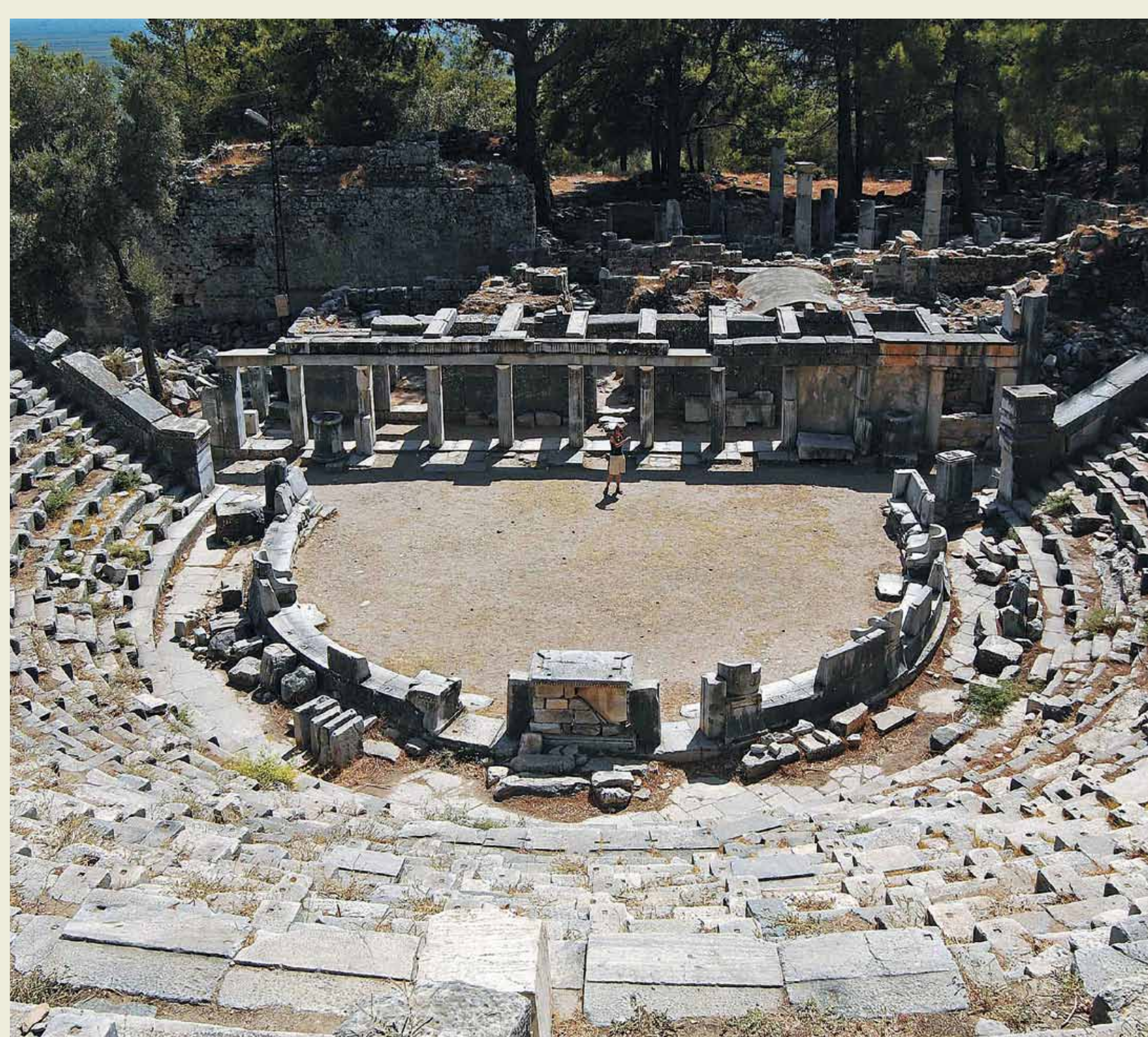
Küçük ve çekici İyon kenti Priene

Efes Harabeleri'ne yaklaşık 100 kilometre uzaklıkta, Aydın'ın Söke Ovası'nda kurulmuş İyon kenti Priene, birçok gezgin için Anadolu'nun batı kıyılarındaki antik kentlerin en çekicisi. Priene'de kalıntılar, diğer antik yerleşmelerle karşılaştırıldığında, çok daha iyi korunmuş ve ziyaretçilerin keyifle gezebileceği en uygun biçimde kazılmış. Ama hepsinden önemlisi; Priene ören yeri, tarih meraklılarına, benzerine hiçbir yerde rastlayamayacakları bir samimiyet duygusu yaşıyor.

Antik Çağ'ın en büyük tarihçilerinden, "Tarihin babası" Herodot, kitabında Priene'yi şöyle anlatır: "Panionion'da toplanan İyonlar, kentlerini bizim yeryüzünde bildiğimiz en güzel gökyüzü altına ve en güzel iklime sahip yörede kurmuşlardır. Güneyden başlayarak ilk kentleri Miletos'tur; hemen sonra Myus ve Priene gelir..."

12 İyon kentinden biri olan Priene, bugün, geçmişten getirdiği çekiciliğini kaybetmeden, görenleri şaşkına çevirecek güzelliğiyle selamlıyor ziyaretçilerini. Sırtını Mykale (Samsun) Dağı'na yaslayan şehir, günümüzden 2000 yıl önce Söke Ovası tamamen denizken, Antik Çağ'ın en güzel kentlerinden biri olarak kurulmuş. Halkı denizcilikle uğraşan Priene, iki büyük limanı ile bölgenin en önemli ticaret merkezi olmuş uzun yıllar. Menderes Nehri'nin taşıdığı alüvyonlar nedeniyle şimdi kilometrelerce kara içinde yer alan Priene kentinin ilk kurulduğu yer tam olarak bilinmiyor. Ancak kimsenin inkâr edemediği bir gerçek var ki, o da mimari çekiciliği. Miletli ünlü şehirci-mimar Hippodamos'un, kendi adıyla anılan Hippodamos Planı'na göre, MÖ 350'de bugünkü yerinde yeniden inşa ettiği Priene, Helenistik dönemin en güzel kentlerinden biri olarak kabul ediliyor.

Görkemli ve anıtsal yapılarla bezenmiş Roma kentlerinden farklı olan Priene, küçük ve işlevsel bir İyon kenti. Mykale Dağı'na yaslanmış kentin, Belus'un oğlu Aegyptus yönetiminde İyonlar tarafından kurulduğu kabul ediliyor. Roma İmparatorluğu'nun altın çağında ve Helenistik dönemde yaratılan üstün nitelikteki eserlerin yanı sıra Bizans döneminde de piskoposluk merkezi olması, kentin kültürel olarak ayakta kalmasını sağlamış. Ayrıca, Antik Çağ'ın yedi bilgesinden biri sayılan filozof ve hukukçu Bias da çocukluğunu MÖ 6. yüzyılda Priene'de geçirmiş. Bilge Bias gibi kişiler kente karşı saygıyı daha da artırmış.



Gökyüzünü aralayan sarp kayalık ve Mykale Dağı'nın güney yamaçlarında, Menderes Ovası'ndan görünen sırtta, Priene kentini simgeleyen beş yivli İyon sütunu yükseliyor... Gelin de bu muhteşem manzaraya kayıtsız kalın!



Büyük İskender Evi, Söke Ovası'nın sonsuzluğuna bakıyor

Priene'nin tarihinde, Büyük İskender'in payı da büyük. MÖ 334'te kente gelen Büyük İskender, Priene'nin konumu için önerilerde bulunmuş. Yeni kent inşa edilirken, Athena Tapınağı'na kendi adı yazılırsa,

Çam ve servi ağaçlarının gökyüzünde çizgi oluşturduğu Bafa Gölü ya da Milas ana yolunu terk edip, Söke'den içeriye girerseniz Priene tabelasıyla karşılaşırsınız... 15 kilometrelik Söke-Güllübahçe yolundan sonra tabela sizi bu eşsiz tarihi kente götürür. Gül ve zakkumlarla, limon, turunc, mandalina ve portakal ağaçlarıyla kaplı Güllübahçe yolu size "Priene'ye hoş geldiniz" der sanki.

yapım masrafını üstleneceğini söylemiş. Priene'liler de bu isteği kabul etmiş. Bugün Büyük İskender Evi olarak tanımlanan kalıntı, Söke Ovası'nın sonsuzluğuna bakıyor. Tapınak, varlığını biraz da İskender'i bile etkileyen bu manzaraya borçlu.

Büyük İskender'in ölümünün ardından çıkan karışıklıklardan dolayı şehir eski gücünü yitirir. Roma, 155 yılında şehri, Bergama ve Kapadokya krallarının elinden kurtarmak durumunda kalır. Kapadokya kralının asi oğlu Orophernes, Romalıların şehri alması ile Priene'ye gömdüğü hazinesine ulaşır ve adak olarak Athena Tapınağı'nı onartır. Roma ve Bizans yönetimi altında zenginleşen şehir, MS 13. yüzyılda ise Türklerin egemenliğine girer.

Büyük düzgün taş işçiliği ile işlenmiş kale duvarları sayesinde Priene, bugün de ayakta. Kazı çalışmalarının devam ettiği antik kentte, tarihin izlerini taşıyan eserler gün yüzüne çıkmaya devam ediyor. Her iz, bir anlam taşıyor. Yörenin taş ocaklarından sağlanan mermerlerde, yıkımın dışında bir bozulma yok. Kentin inşasında yararlanılan mermer ocakları ne yazık ki günümüze ulaşamamış. Ancak yöreye özgü, kentin yapımında da kullanıldığı sanılan gri, siyah dokulu mermerler yine de çıkarılıyor. Bunlar, günlük kullanımda vazo, çanak ve figüratif süs eşyası olarak işleniyor...

Priene antik kentine çıkmadan

önce, kazı evinin de yol kıyısında yer aldığı küçük ve sevimli bir meydan var. Bizans su kemerinden dökülen suyun yanında, büyük çınar ağacının altındaki havuzlu lokanta, mermer atölyesi, mandalina ağaçlarını çevreleyen pansiyon ve ağaçların gölgesindeki kahveler, evler ve bahçeler bu meydanın kimliğini oluşturuyor...

Priene aslında bugünkü yerinde kurulmamış. Kent, Menderes'in getirdiği alüvyonların eski limanı doldurması sonucu, MÖ 350'de bu yamaca taşınmış. Priene kenti, özellikle agora ve çevresindeki gezinti yollarıyla, insanların oturup dinlenebileceği basamaklarla donatılmış. Bu yaşam biçimi çağımızın Ege'sine hiç de yabancı değil. Çünkü günümüzde de yaşam, sokakta geçmeye devam ediyor.

Kentin simgesi: Athena Tapınağı

Kentin en gösterişli yapısı Athena Polias Tapınağı. Priene'nin en eski yapısı olan tapınak, Menderes Ovası'nı görmesini sağlayan doğal bir taraçaya özenle yerleştirilmiş. Yüksek işçilik eseri bir merdivenle çıkılan tapınağın ön cephesinde altı kolon bulunuyor. Tapınağın mimarı, Dünyanın Yedi Harikası'ndan biri olan Mausoleum'u (Bodrum'daki Halikarnas Mozolesi) inşa eden Pythos. Priene kentinin, çevresinde geliştiği tapınak, Antik Çağ'dan bu yana dünya mimarisinin klasik yapılarından biri ola-

rak kabul ediliyor.

Tapınağın yapımına MÖ 4. yüzyılın ortalarında başlanmış. Tapınakta malzeme olarak Mykale Dağı'ndan çıkan yerel mermer kullanılmış. Aynı zamanda kentin en masraflı yapısı olan Athena Tapınağı'nın inşaatı, kentin mali sıkıntılarından dolayı, 300 yıl kadar sürmüş. Tapınak, Büyük İskender'in yardımlarıyla bitirildiği için bir pronaos duvarına İskender'in adını taşıyan bir kitabe yerleştirilmiş. Adı bu görkemli tapınağa yazılmamış olsaydı, Büyük İskender efsanesi günümüze kalır mıydı? İnsan sormadan edemiyor!

Amfiteatr: Priene'nin ruhu

Kentin en ilginç yapılarından biri, Helenistik döneme ait küçük ölçekli amfiteatr. 1,5 adalıklı yer işgal eden amfiteatr, 6 bin 500 kişilik. Yapımına kentin kuruluşundan sonra başlanan amfiteatr, doğal bir yamaçta inşa edilmiş. MÖ 300'lerde oditoryumun oturma yerleri ve merkezi orkestra yapılmış. Bu erken tarihte, geçici bir ahşap sahne binası olduğu tahmin ediliyor. MÖ 200'lerde ise, mermer oturma yerleri ilave edilmiş. Bu dönemde, oyunların sıkıştırılmış toprak zeminli orkestra bölümünde sahnelendiği sanılıyor. Dönemin amfiteatrlarında, oturma yerleri güneşe ve yağmura karşı tentelerle korunurdu. Priene Amfiteatrı'nda bu tenteleri tutan direklerin yerleştirildiği çukurlar hâlâ görülebiliyor.

Mendo's dünya markalarını ayağınıza getiriyor



Dünyaca ünlü markaların en trend çoraplarıyla siz de kıyafetlerinizi buluşturmak istemez misiniz? Dünya markalarını bir araya getiren Mendo's'un koleksiyonundaki çoraplar, her tür kıyafet ve ayakkabı ile gece gündüz kullanılabilecek şıklıkta ve iddiada.

Bu sezon Mendo's çatısı altında buluşan Calvin Klein, Emporia Armani, Levante, Taubert markalarına ait çoraplarla kadın ve erkeklerin ayaklarına renk geliyor. Kalite ve rahatlıktan vazgeçmeyenlere özel, Mendo's bünyesinde bulunan bu çoraplar spor ve şık kıyafetlerinizi tamamlarken ayaklarınızı koruyor.

Mendo's Calvin Klein, Emporia Armani markalarına ait çoraplarla bu sezon erkekler de modayı yakından takip edecek. Çizgili, baklava dilimli desenleri ve üzerlerinde görmeye alışık olmadığımız renklerle takım elbiselerin ve spor kıyafetlerin altında şıklıklarını konuşturacaklar. Yumuşak ve nefes alan bir dokuya sahip olan rahat, sıkmayan, terletmeyen Calvin Klein spor kadın çorapları ise yumuşak dokusuyla ayakları sararken şıklıktan ödün vermiyor.

Loja's ile gümüş modasına kar yağdı

Mevsimler değişiyor, takılar bu değişime ayak uyduruyor. Kıyafetlerin tamamlayıcısı, zarafetin göstergesi ışıltılı takılarda da bu değişimi görmek mümkün. Gümüş takıların adresi Loja's kolyeler de kar taneleri ile kışa hazırlanıyor. Kadınların zarafetin yansıta- cıca Loja's kolyeler, modern ve farklı tasarımlarıyla göz dolduruyor. Özellikle de sadelikten yana olanların tercihi olacak takılar özgün tasarımlarıyla dikkatleri üzerine çekiyor.

Klasik kar tanesi formunun yanı sıra kolyelerin zincirinde yer alan kalpler de dikkat çekiyor. Kalplerin içindeki renkli taş işlemleriyle kadınların beğenisine sunulan kolyeler, sade kombinlerin tamamlayıcısı oluyor. Gümüş ya da altın rengi seçenekleriyle her tarza hitap eden kolyeler şıklığından vazgeçmeyen kadınların ilk tercihi oluyor.



Saçlarınız abba ile yenilenecek

Amerika'da kadınların yıllardır vazgeçemediği saç şekillendirici markası abba yeni yılda da Türk kadınlarının gözdesi olacak.

Saç bakımında tamamen doğal yollardan elde edilmiş botanik içerikler kullanılarak üretilen ve bu sayede yüksek performans sağlayan abba, kendine özen gösteren sofistike kadınların tercihi olacak. Mottosu "doğadan ilham alarak saf, doğal ve yüksek performanslı ürünler geliştirmek" olan abba, bilim ve doğanın iş birliğini derinlemesine keşfettikçe, bunu formüllerine de yansıtıyor.

Yüzde 100 vegan olması, sentetik boyar maddeleri, sülfat ve DEA içermeyen ürünleri ile abba ilkelerine ne kadar bağlı olduğunu kanıtıyor.

Saç şekillendiricileri içerdikleri bitkisel formüller sayesinde güçsüz saçları derinlemesine onarıyor ve sağlıklı bir görünüme kavuşturuyor. abba "Köklerden Hacimlendirici Sprey", içerdigi asai üzümü ekstresi ile saça göz alıcı bir parlaklık sağlarken ginkgo biloba sayesinde saç kökünden kuvvetlendirip kalınlaştırıyor. abba hacimlendirici saç jölesi; saçlarınızı mevsimsel etkilerden koruyor; uzun süre yüksek performans sağlayarak ince ve sönük saçlara sağlıklı hacim kazandırıyor.



Vazgeçilmez pilot modelleri bu yıl da moda

Akdeniz tutkusunu tasarımlarına yansıtan Cerruti 1881, 30'ların ruhunu yeniden canlandırıyor. Modellerinde yer alan pastel tonları unisex kullanım için de ideal.

Cerruti 1881'in pilot tarzı modelleri yüzlerde çarpıcı olmanın yanı sıra kıyafetlerin de tamamlayıcı aksesuarı olacak. Koleksiyonda yer alan bay ve bayanlar için ideal metal çerçeveli modeller zarafetin sembolü olarak gözlük modasında yerini alıyor.

Cerruti 1881, metal çerçeveler, renkli camlar ve Akdeniz tutkusunu yansıtan tasarımları ile farklı bir moda anlayışı sunmaya devam ediyor.



Soğuktan korunmanın en şık yolu adidas by Stella McCartney Winter Koleksiyonu

Adidas, dünyaca ünlü moda tasarımcısı Stella McCartney tarafından, snowboard ve kayak gibi kış sporları için geliştirilen adidas by Stella McCartney Winter Koleksiyonu'nu meraklılarının beğenisine sunuyor. Kış sporları ve kayak sonrası aktiviteler için Stella McCartney tarafından özel olarak tasarlanan adidas by Stella McCartney Winter Koleksiyonu, tarzından taviz vermeden soğuktan korunmak isteyenlerin tüm beklentilerini karşılıyor.

Çeşitli kış sporları düşünülerek tasarlanan koleksiyonda, farklı soğuk hava senaryolarına uygun parçalara yer veriliyor. Koleksiyonda farklı sıcaklık ve korunma düzeyi sağlayan kumaşlar katmanlar halinde kullanılıyor. Yalıtım ve konfor için climawarm ve climaproof storm

teknolojilerinin kullanıldığı koleksiyonda moda-ya uygun yumuşak polar kumaş ve yünlü ek parçalar bir araya geliyor.

Sağlamlık ve hava koşullarına dayanıklılık kazandıran adiPRENE teknolojisi ile geliştirilen ve su geçirmez Kattagat Bot, kış sporları yelpazesini tamamlıyor. Yün bereler, parmakları açılabilen eldivenler, duman grisi kurdeleler ve siyah şeritler ile zenginleşen bol cepli bel çantaları ve kayak eldivenleri sık bir kayakçı görünümünü tamamlıyor.



Ice-Shadow ile kışa daha sıcak bakın

Ice-Watch, 2012 kışına özel olarak tasarladığı Ice-Shadow ile şimdi de meyveli tonlarıyla kış mevsimine biraz daha sıcaklık katarak stilinizi belirlemenize yardımcı olacak.

Yüksek enerjili renklere sahip olan Ice-Shadow serisi tüm zamanların favorisi gri ve kahverengi tonlarıyla bakışları üzerinde topluyor. Yepyeni Ice-Shadow koleksiyonunda yer alan, orman yeşili, oxford mavisi ve gecenin karanlığını temsil eden mavi-siyah renkli saatler, sıra dışı tasarımları ile tutkunlarına sesleniyor. Renkleriyle bu kışa damgasını vuracak olan Ice-Shadow koleksiyonu, görkemli mor ve vişne rengiyle, kışa büyük ölçüde enerji ve canlılık katacak. Meyvemsi ve göz alıcı tonların son

çarpıcı rengi ise turuncu.

Ice-Shadow, 10 ATM su basıncına dayanıklı, 8 farklı renge sahip modellerini saat tutkunlarının beğenisine sunuyor. Ice-Shadow gri, kahverengi, oxford mavisi, orman yeşili, mandalina, vişne, mor, karanlık gece (mavi-siyah) renkleriyle özgürlüğüne düşkün, hayatı olduğu gibi sevenlerin bir numaralı tercihi olacak. Üç farklı boyutuyla silikon kayış ve Ramic kasadan oluşan Ice-Shadow serisi bu kış kişiliğinizin farklı yönünü ortaya çıkaracak. Siz de Konyalı Saat distribütörlüğünde satışa sunulan Ice-Watch'ın Ice-Shadow koleksiyonuyla kışa keyifli bir merhaba diyebilirsiniz!





Hobbit: Beklenmedik Yolculuk

Yönetmen: Peter Jackson

Oyuncular: Orlando Bloom, Elijah Wood, Cate Blanchett

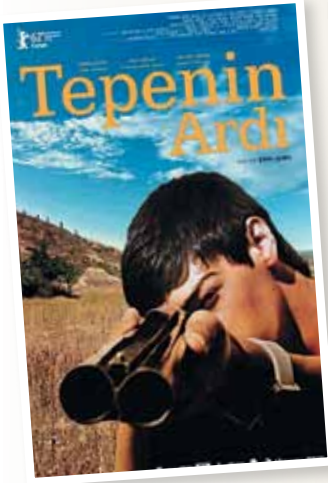


Bilbo, huzurlu Hobbit toprakları olan The Shire'da sakin bir hayat sürerken bir gün büyücü Gandalf aniden ortaya çıkar. Başkahramanımız Bilbo, kendisini efsanevi savaşçı Thorin tarafından yönetilen 13 cücelik maceracı bir grupta bulur. Grup, Ejderha Smaug'dan Erebor'un kayıp Cüce Krallığı'nı geri almak için çıktığı bu yolculukta; goblinler, orklar, öldürücü warglar, dev örümcekler, şekil değiştirenler ve büyücülerle dolu yollardan geçer...

Tepenin Ardı

Yönetmen: Emin Alper

Oyuncular: Tamer Levent, Reha Özcan, Mehmet Özgür, Berk Hakman



Nusret, biri uysal diğeri deli fişek iki oğlunu dedelerinin çiftliğine hava değişikliği olsun diye götürür. Zafer askerlik sonrası yaşadığı bunalımla ne kadar içine kapanıksa, Caner bir o kadar laf dinlemez, haşarı bir delikanlıdır. Dede Faik ise, çiftliğinin çevresinde gezinen keçi sürülerinden ve özellikle onların sahibi olan çobanlardan şikayetçidir. Çevresinde ne olup biterse onlardan bilmemektedir. Nereden geldiği belli olmayan bir silah sesi ve sonrasında yaşananlar çiftliktekilerin huzurunu büsbütün bozacaktır.

Medyum

Yönetmen: Rodrigo Cortes

Oyuncular: Robert De Niro, Cillian Murphy, Sigourney Weaver

Film, emekli doktor Margaret Matheson (Sigourney Weaver) ve onun genç asistanı Tom Buckley'in (Cillian Murphy) psikik olayların kandırmaca üzerine kurulu olduğunu kanıtlama çalışmalarına odaklanıyor. Efsanevi medyum Simon Silver (Robert De Niro) kaybolduktan 30 sene sonra geri dönmüş ve bilim dünyasının en büyük araştırma konusu olmuştur. Her yeni gizemli olayın ardından popülaritesi daha da artan Silver, Tom için artık bir takıntı haline gelmiştir.



Elveda Katya

Yönetmen: Ahmet Sönmez

Oyuncular: Kadir İnanır, Anna Andrusenko, Caner Cindoruk

Yetimhanede büyüyen Katya, babasının Yunus isimli Trabzonlu bir denizci olduğunu öğrenir ve onunla tanışmak için Trabzon'a gider. Yunus Kaptan, şehirde itibarı olan, muhafazakâr bir aile babasıdır. Nadya'nın yıllar önce kendisinden hamile kaldığını ise bilmemektedir. Yunus, Katya'yı kabul etmez. Katya, bilmediği bir dilin konuşulduğu bu yabancı topraklarda tek başına ve her türlü tehlikeye açık bir şekilde zaman geçirmeye başlar. Öte yandan Yunus Kaptan'ı, kızı olduğuna ikna etmek için büyük bir uğraş verir...



Umut Işığım

Yönetmen: David O. Russell

Oyuncular: Robert De Niro, Bradley Cooper, Chris Tucker, Jennifer Lawrence

Pat Solitano (Bradley Cooper), her zaman bardağın dolu tarafına bakan, "Her şeyde bir hayır vardır" sözüne inanan bir adamdır. Karısı kendisini başka bir adam için terk ettikten sonra akıl hastanesinde kalan Pat, karısını geri kazanmaya ve hayatını yeniden düzene sokmaya kararlıdır. Moralinin bozulmasına asla izin vermeyen Pat, anne babasının yanına taşınır ve kendisini karısının istediği türden bir adam olmaya çalışmaya adar. Ancak bu, zor bir mücadeledir. Ta ki hayatı istediği gibi gitmeyen güzel bir genç kadın olan Tiffany (Jennifer Lawrence) ile tanışana kadar. Çift, birlikte hayatlarını yönlendirmeye ve kendi kişiliklerine sadık kalmaya çalışacak. Bu süre içinde benzersiz bir dostluğa, hatta aşka bir adım uzaklıkta olacaklardır.



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

Yeni yılı henüz karşıladığımız şu günlerde, yerli ve yabancı yepyeni albümleri sizler için inceledik, umarım beğenirsiniz. Bol müzikli günler dilediğiyle...



YABANCI ALBÜM

YERLİ ALBÜM

HIM / XX-Two Decades Of Love Metal

Tüm dünyadaki rock müzikseverlerin yakından tanıdığı Finlandiyalı grup HIM, müzik dünyasındaki 20. yılını "XX-Two Decades of Love Metal" albümü ile kutluyor. Albüm, bu tarz müzik dinleyenlerin beklentilerini fazlasıyla karşılamışa benziyor.



THE WALLFLOWERS / Glad All Over



Bob Dylan'ın oğlu Jakob Dylan'ın iki Grammy ödüllü grubu The Wallflowers'ın merakla beklenen yeni stüdyo albümü "Glad All Over" müzikseverlerin beğenisine sunuldu.

Jakob Dylan önderliğinde 1989 yılında Los Angeles'ta kurulan The Wallflowers'ın bu albümü de her zamanki gibi, grubun hayran kitlesinin müzik kulağına hitap eden çizgisini korumaya devam ediyor.

THE SCRIPT / # 3

İrlandalı rock grubu The Script'in "#3" adlı yeni albümü, grubun her zamanki çizgisinde söylediği sözleriyle dikkat çekerken, albüm, müzikal olarak daha pozitif ve yüksek tempolu şarkılardan oluşuyor. Birbirinden güzel toplam 10 parçanın yer aldığı albüm, dinleyici kitlesi tarafından hedeflenen etkiyi alarak şimdiden yılın en iyi rock albümü olma yolunda ilerliyor.



ORHAN GENCEBAY / Orhan Gencebay ile Bir Ömür

Orhan Gencebay'ın müzik yaşamındaki 60. sanat yılına özel hazırlanan tribute albümde, 32 sanatçı, Orhan Gencebay'a ait 33 eseri yeniden yorumladı.

Albümde birbirinden güzel Orhan Gencebay şarkıları başta Ajda Pekkan, Candan Erçetin, Sezen Aksu, Nükhet Duru, Emel Sayın ve Zerrin Özer olmak üzere Türk müziğine damgasını vuran sanatçılar ile bunun yanında Kutsi, Deniz Seki ve Emre Aydın gibi genç kuşağın değerli sesleri tarafından tekrar yorumlandı. Albüm, sadece Orhan Gencebay sevenler için değil, tüm müzikseverlerin de beğenisini kazanan bir yapım olarak kabul gördü.



MOR VE ÖTESİ / Güneşi Beklerken

Mor ve Ötesi, yeni stüdyo albümü "Güneşi Beklerken" ile tekrar hayranlarının karşısına çıkıyor. Müzik çevreleri tarafından büyük beğeniyle karşılanan bu hüzünlü sonbahar albümünde, birbirinden güzel toplam 12 parça yer alıyor.



HAYKO CEPKİN / Aşkın İzdırabını

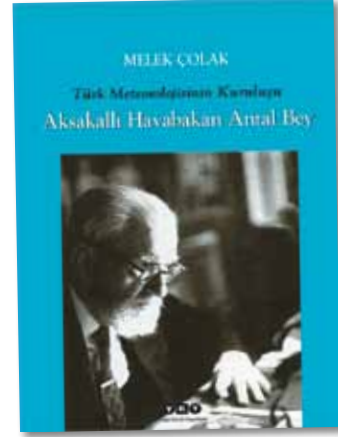
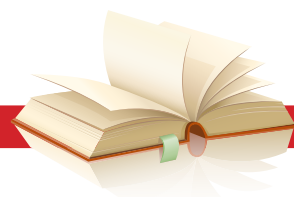
Yaptığı albümler, ilginç sahne performansları, şarkı sözlerindeki derinlik ve aykırılığı ile çıkan her albümüyle kendisinden söz ettiren Hayko Cepkin, "Aşkın İzdırabını" adını verdiği yeni albümle de yine farkını ortaya koyuyor. 14 parçanın yer aldığı albüm sanatçının hayranlarından tam not almış gibi görünüyor.



GRİPİN / Yalnızlığın Çaresini Bulmuşlar

Rock müziğin en sevilen gruplarından biri olan Gripin, uzun zamandır beklenen 11 parçalık yeni albümünde, adından da anlaşıldığı üzere ağırlıklı olarak yalnızlık ve aşk temasına yer veriyor. Grup, şarkıların tamamında belirgin bir melankoli ve hüznü duygusunu hissettiriyor. Albüm, bu türün meraklıları ve hayranlarını fazlasıyla tatmin edecek bir yapım olacağına benziyor.





Yazar: Melek Çolak
Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

“Türkler muazzam çaba ve kararlı çalışmayla modern Türkiye’yi Asya’dan çıkarmaya çalışıyorlar. Şimdiden hayran kalınacak sonuçlar ortaya konuldu. Bu çalışma bir 10 yıllık da değil. Küçük Asya şimdi değişti. Mükemmel ortaokullara ait zihniyet sonucunda yeni nesil Türk, kaderci zihniyetini yenmeye muktedir olacak. Devlet başkanına ve bakanlarına, yabancı uzmanlardan oluşan muazzam bir kadro yardım ediyor. Uzmanların

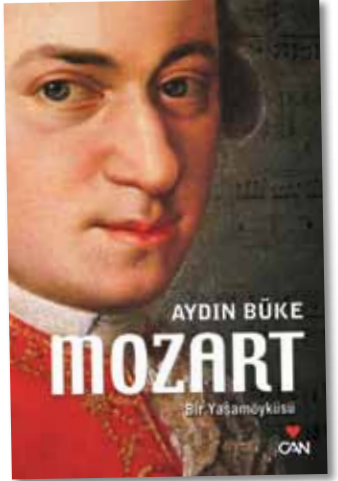
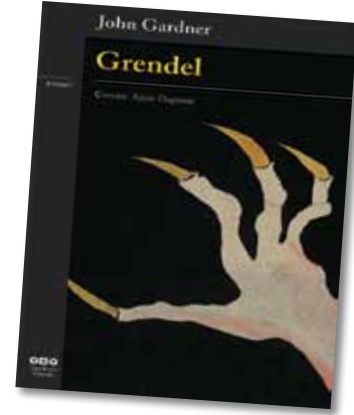
çok zor görevleri var. Çünkü yabancı çevrede idrak daha zor. Çoğu kez, daha az aydına sahip olan ama yine de büyük makamı dolduran, sıklıkla uzmanların yanında daha uzman olmayı isteyen eski Türklerin kıskançlığıyla ve güvensizliğiyle baş edebilmeleri gerekiyor. Mucize kâbilinden bir görevle, bugünkü Türkiye’yi yüz yıllık geri kalmışlığından çıkarmak konusunda başarılı olacak olan Gazi Kemal Paşa’nın aydın ve istekli birçok kurmayı var.”
Melek Çolak, Aksakallı Havabakan Antal Bey’de Türk meteorolojisinin kuruluş hikayesini anlatıyor.

Grendel

Yazar: John Gardner
Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

Eğer sanatın fikirleri güzel idiye bu sanatın kabahatiydi, Ozan’ın değil. Bir kör seçici, neredeyse bir çılgın: Bir kuş. Ormanda tatlı tatlı şakıyan kuşlar var diye insanlar birbirlerini daha nazıkçe mi öldürdüler?
Anglosakson edebiyatının en eski ve en ünlü destanı Beowulf’taki korkunç canavar

Grendel’in gözünden insan varoluşu. Dışlanmış, yalnız ve ötekileştirilmiş Grendel insanla sürdürdüğü savaşı bir de kendi bakış açısından anlatıyor.
Gardner kendisine dünya çapında ün kazandıran bu romanda, sadece korkunç görüntüsünden ibaret bir varlığa, bir iç dünya ve ruhsallık katarak onu çağdaş edebiyatın en unutulmaz antihümanist ve nihilist kahramanına dönüştürüyor.



Mozart dinliyor olabilirsiniz; fakat onu tanıımıyorsunuz!

Yazar: Aydın Buke
Yayınevi: Can Yayınları

Tanrı’nın mucizesiydi aslında... Her ne kadar besteci bir babanın çocuğu, öğrencisi ve ideali olsa da çocuk yaşlarında parlayan dehasının karşısında imparatorlar, imparatoriçeler eğilecek, çağdaşı meslektaşları bestelerine duydukları hayranlığı dile getirmekten yüksünmeyecekti. Daha altı

yaşında ilk defa gördüğü notaları yanlışsız çalabiliyordu. 35 yıllık yaşamında olağanüstü besteler üretti, soluk almadan çalıştı. Çevresinde bulunanlara günde onlarca defa, kendisini sevip sevmediklerini sorar, şaka için bile olsa cevap olumsuz olursa derin bir korkuya kapılır ve hemen gözleri dolardı. Hep çocuk kaldı. Yaşamını mektuplara sığdıracak kadar çok yazdı. Çok başarılı oldu, hep anı yaşadı, çok kazandı, çok kaybetti, borçlu olarak öldü. Yaşamı yarım kaldı, yaş 35, yolun sonuydu, ortası değil...
Dünyaca ünlü müzisyenleri “gerçekten” tanıyor muyuz? Aydın Buke’nin kaleme aldığı bu biyografiye sadece göz gezdirmek bile ne yazık ki “Hayır!” cevabına götürüyor bizi... Roman tadında, soluksuz okunan bu kitap, adından ve ölümsüz eserlerinden başka bir şey bilmediğimiz, Leopold’un oğlu Mozart ile ilk tanışma!

İlk Gece

Yazar: Marc Levy
Yayınevi: Can Yayınları

On beş yıl sonra karşılaştılar... İki eski sevgili Keira ve Adrian. İkisi de ayrı yollardan aynı hedefe yürüyen iki bilim insanıydı. Evrenin bilinmeyenlerini keşfetmek, bilinenleri tersyüz ederek çok ötelere ulaşmak... Biri ilk güne, biri ilk insana... Uzun bir serüven başladı; ölüm, her adımda onların yolunu gözliyordu...

“Yaptığınız keşifleri açıklayacak olursanız, ilk gün,

dördüncü dünya ülkelerinde yüz binlerce insan ölecek, ilk hafta içinde de üçüncü dünya ülkelerinde milyonlarca insan ölecek. Ertesi hafta, dünyanın göreceği en büyük göç dalgası başlayacak. Bir milyar aç insan, kendilerinde olamayana el koymak amacıyla kıtaları aşmak için denizlere açılacak. Herkes gelecek için ayırdığı birikimiyle günü kurtarmaya çalışacak. Beşinci hafta, ilk gece başlamış olacak.”



Terra Cotta askerleri Topkapı Sarayı’nda

Tarih: 21 Kasım 2012- 23 Şubat 2013
Yer: Topkapı Sarayı

Dünya Kültür Mirası listesine alınan, Çin’in gizemli Yeraltı Ordusu’nun Terra Cotta askerleri, Topkapı Sarayı’nda sergileniyor. Sergide, bugüne kadar Çin dışına çıkarılmayan Terra Cotta atı da yer alıyor. Çin Hazineleeri sergisi; Yasak Şehir, Şanghay, Qin Shihuang başta olmak üzere Çin’in 11 önemli müzesinden getirilen 101 parça eseri içeriyor. Sergi, 23 Şubat 2013’e kadar ziyaret edilebilir.



Mark Knopfler, 5 yıl aradan sonra Türkiye’ye geliyor

Tarih: 27 Nisan 2013
Yer: Sinan Erdem Spor Salonu

“Walk of Life”, “Sultans of Swings” ve “Brothers in Arms” gibi unutulmaz hitleri ile tanınan rock müzik tarihinin efsane ismi Mark Knopfler, BKM-GNL organizasyonu ile 27 Nisan 2013’te Sinan Erdem Spor Salonu’nda hayranlarıyla buluşacak. 2013 yılının nisan, mayıs, haziran ve temmuz aylarında 25 ülkede, 72 konser verecek olan sanatçı, sekizinci solo albümü “Privateering”in tanıtımı için 8 kişilik orkestrası ile İstanbul’da olacak. 2008 yılında Turkcell Kuruçeşme Arena’da verdiği konserle uzun süre hafızalardan çıkmayan bir performansla imza atan efsane isim, son albümü “Privateering”den parçalar ve eski albümlerinde yer alan “Money For Nothing”, “Sultans of Swing”, “Romeo and Juliet”, “Walk of Life”, “Your Latest Trick” gibi unutulmaz şarkıları ile İstanbullu hayranlarını bir kez daha büyüleyecek.

Kanada’nın yeni starı IMA ile tanışmaya hazır mısınız?

Tarih: 29 Ocak 2013
Yer: İş Sanat Kültür Merkezi

Dünya basınının, “Dalida kadar güzel, şarkıları Pink Martini ve Monica Molina kadar sıcak” diye lanse ettiği IMA, “hayatı ve aşkı kutlayan bir albüm” olarak tarif ettiği yepyeni albümü “a la Vida!” ile 29 Ocak’ta İş Sanat Kültür Merkezi’nde... 2002 sonbaharında piyasaya çıkardığı ilk albümünün Zucchero imzalı şarkısı “Baila” ile büyük ilgi gören IMA, 2003 yılında gerçekleştirdiği, 50 konserden oluşan turnesiyle geniş bir hayran kitlesi kazandı. Pop, rock ve folk türlerini sentezlediği kendine özgü tarzıyla Kanada’nın en sevilen kadın yıldızlarından biri haline gelen IMA, 2007 yılında yayımladığı ve kısa sürede altın plak satışlarını geride bıraktığı ikinci albümü “Smile”da şarkıcı olmayı hayal ederken söylemeyi düşlediği dünyaca meşhur şarkıları yorumladı. “Hayatı ve aşkı kutlayan bir albüm” olarak nitelenen “a la Vida!” ise, sanatçının farklı kültürlerin müziklerine ve farklı dillerdeki şarkılara olan ilgisini gösteriyor.

Edoardo De Nari’nin gözünden İstanbul

Tarih: 18 Aralık 2012- 20 Nisan 2013
Yer: Suna ve İnan Kıraç Vakfı İstanbul Araştırmaları Enstitüsü

İtalyan mimar Edoardo De Nari’nin İstanbul’a ilişkin kişisel arşivinden belgelerin yer aldığı “Değişen Zamanların Mimarı Edoardo De Nari 1874-1954” sergisi, 18 Aralık’ta açıldı. Tepebaşı’ndaki Suna ve İnan Kıraç Vakfı İstanbul Araştırmaları Enstitüsü’ndeki sergide, ünlü mimarın arşivi üzerinden, İstanbul’un 20. yüzyılın ilk yarısındaki mimari ve sosyal dokusuna tanıklık edebilirsiniz. Sergi, 20 Nisan 2013’e kadar ücretsiz gezilebilir.





Görülüş sıklığı giderek artan bir hastalık: Glütene aşırı duyarlılık (Çölyak)

Genetik zemini olan ve bazı doku grupları ile ilişki gösteren Çölyak hastalığı, HLA DQ2 ve HLA DQ8 doku antijenlerini taşıyan kişilerde daha sık görülüyor. Hastalığın görülüş sıklığı giderek artarken, değişik coğrafi bölgelerde 1:77 ve 1:300 arasında değişiyor. Görülüş sıklığındaki artışın olası bir nedeni de tanı olanaklarındaki gelişmeler.

Bu sayımızda, ülkemizde Çölyak hastalığının tanı ve tedavisinde büyük uğraş verenlerden biri olan İstanbul Üniversitesi İstanbul Tıp Fakültesi Çocuk Mide, Bağırsak, Karaciğer Hastalıkları Bilim Dalının Kurucusu ve Başkanı Prof. Dr. Semra Sökücü, Glütene aşırı duyarlılık (Çölyak) hastalığını kaleme aldı.

Çölyak hastalığı (glütene duyarlı enteropati) buğday, arpa, çavdar ve yulaf ta bulunan glüten maddesinin, ince bağırsak iç yüzeyinde yaptığı hasar sonucu gelişen, besinlerin emilim bozukluğu hastalığıdır. Genetik zemini olan ve bazı doku grupları ile ilişki gösteren



PROF. DR. NECMETTİN SÖKÜCÜ

hastalık, HLA DQ2 ve HLA DQ8 doku antijenlerini taşıyan kişilerde daha sık görülüyor. Hastalığın görülüş sıklığı giderek artarken, değişik coğrafi bölgelerde 1:77 ve 1:300 arasında değişiyor. Görülüş sıklığındaki artışın olası bir nedeni de tanı olanaklarındaki gelişmeler. Asya toplumunda daha seyrek görülen hastalık, asemptomatik (belirti vermeden) de seyredebildiğinden gerçek sıklığını belirlemek zor.

Genetik uygunluk gösteren kişilerde, hastalık immünolojik mekanizmalar sonucu oluşur. Glütenein yapısında yer alan gliadin peptitlerinin ince bağırsak iç yüzeyinde yaptığı hasar sonucu, besin emiliminde önemli rol oynayan

villus dediğimiz uzantılar değişik derecelerde etkilenecek, özellikle ince bağırsakların üst kısmında besinlerin emilim bozukluğuna yol açar.

Hastalık bulguları, glüten içeren besinlerin alınmasını izleyerek, en sık çocuk yaş grubunda ortaya çıkar. 6-24 aydan sonra başlamakla birlikte, son yıllarda başlangıcın okul çocukluğu yaşlarına kaydığı görülüyor. Klasik klinik bulgu ince bağırsaklardan emilimin bozulması sonucu gelişen ishallerdir (malabsorpsiyon). İshal giderek süreklilik kazanır. Dışkıları soluk renkte, bol miktarda, yağlı ve kokuludur. İshale solukluk, iştahsızlık, zayıflama, deri altı



yağ dokusunun azalması ve kaslarda erime eşlik eder. Bağırsaklardan sıvı ve gaz emilim bozukluğuna bağlı olarak karın şiştir. Protein emilimi bozukluğu ödemlere yol açabilir. Değişik vitamin ve minerallerin de emilimi bozulduğundan tabloya bunlara ilişkin belirti ve bulgular eklenir. Başlıcaları kısa boy, demir eksikliği anemisi, kemikleşme kusurları, puberte (ergenlik) gecikmesi, diş anomalileri ve karaciğerde kronik iltihaplanmadır.

Sessiz seyreden hasta grubunda ise, klinik bulgu ve bağırsaklarda belirlenmiş hasar bulguları yoktur. Bunlar has-

Hastalık bulguları, glüten içeren besinlerin alınmasını izleyerek, en sık çocuk yaş grubunda ortaya çıkar. 6-24 aydan sonra başlamakla birlikte, son yıllarda başlangıcın okul çocukluğu yaşlarına kaydığı görülüyor.

talığa genetik yatkınlık gösterirler.

Tanı: Klinik belirti ve bulgular hastalığı aklı getirir. Laboratuvar bulguları çoğu kez tanıyı koydurur. Yağ emilimi çok bozulmuş, dışkı ile yağ kaybı artmıştır. Yağ kaybının derecesi mukoza lezyonlarının ağırlığı ile değil, bağırsaklarda kapladığı alan ile ilgilidir. Kan proteinlerinde düşme vardır. Protein kaybı bazen ödemlere yol açacak kadar ağır olabilir. Yağda eriyen vitamin düzeyleri (A,D,E,K) düşüktür. Kanama zamanı uzadığından değişik doku ve organ kanamaları beklenir.

Çölyaki hastalığının kesin tanısında ince bağırsak mukoza biyopsisi zorunlu olmakla birlikte bazı serolojik testler biopsi kararını belirlemede yardımcı olur. Serolojik testler (kan testleri) biyopsi kararından önce yapılabildiği gibi daha çok tarama amaçlı kullanılır. Mukoza biyopsi örneklerinin mikroskopta histopatolojik incelemesi ile hastalık hafiften şiddetliye doğru Tip 1, 2, 3, 4 olarak evrelendirilir. Erken evrede tanı konulan hastalarda, glütensiz beslenme ile hastalığın ilerlemesinin önlenmesi amaçlanır.

Klinik düzelme sağlandığında ikinci kez kontrol biyopsisine gerek duyulmaz. Ancak 2 yaştan küçük tanı alan çocuklarda, inek sütü proteinine alerji durumunda benzer histolojik bulgular görülebileceğinden, daha sonraki yıllarda glüten diyetine yeniden sokularak,



klinik ve histopatolojik bozulmanın gösterilmesi için ikinci biyopsi incelenmesi yapılır.

Çölyak hastalığının tek tedavisi glütensiz diyetidir. Buğday, arpa, çavdar, yulaf içeren her çeşit ekmek, kekler, makarna, bulgur, irmik, hazır çorbalar, dondurmalar, pudingler ve glütenein katkı maddesi olarak girdiği bütün besinler yasaklanır. Bunların yerine mısır ve pirinç gibi tahıllar kullanılır. Süt ürünleri, peynir, yumurta, et, balık, kümes hayvanları, patates, sebzeler, meyveler, mısır unu ve pirinç unu ile yapılmış ekmek, kekler, glütensiz pudingler serbest besinlerdir.

Glütensiz diyet tedavisi yaşam boyu sürdürülmelidir. Düzelikten bir süre sonra glütensiz diyetle uyum gösteremeyen Çölyak hastalarında klinik bulgular ortaya çıkmasa bile, geç dönemde bağırsak kanseri gelişme riski anlamlı olarak artış gösterir.



İşini bilenlerin tercihi!

Hyster forkliftleri 1 tondan 52 tona kadar dizel, LPG ve elektrikli model seçenekleri ve Çukurova Ziraat güvencesiyle ihtiyaçlarınıza çözüm sunmaktadır.

“GÜVENİLİR İŞ ORTAĞINIZ”

ÇUKUROVA
ZİRAAT

İSTANBUL : 0216 451 24 04 (Pbx)
ANKARA : 0312 395 03 03
İZMİR : 0232 436 04 37
ADANA : 0322 441 00 99

BURSA : 0224 443 54 33
EGE SERBEST : 0232 252 15 61
DİYARBAKIR : 0412 237 62 81
TRABZON : 0462 325 87 55

www.cukurovaziraat.com.tr



PASTAVILLA®

*Lezzeti
kalbinde
saklı*



2013 yılının,
sevdiklerinizle birlikte her
anını keyifle yaşayacağınız,
sağlık, mutluluk
ve
başarı dolu
bir yıl olmasını dileriz.



**HOROZ
LOJİSTİK**

www.horoz.com.tr

HOROZ LOJİSTİK A.Ş. HOROZ HOLDİNG Kurumlarıdır