



HOROZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR. | YIL 4 | EKİM 2013 | SAYI 16

pençere



Kitabım
sayesinde sevenlerimle
kucaklaştım

ALİ NASUH MAHRUKİ: "HAYATLA DİNAMİK BİR İLİŞKİ KURMAK ŞART"

DURBAN: AFRIKA'NIN EN İŞLEK LİMANI

SDV HOROZ'DA BALO BAŞLADI



Petrol aramaları, endüstriyel balıkçılık ve savaş, kutup ayılarının yuvasını tehdit ediyor. Kuzey Kutbu'nu kurtarmak senin elinde...

SAVE THE ARCTIC.ORG

GREENPEACE



Hakan YAMAN
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

Güneş karası bir çocuk...

Bu sayıda farklı bir şeyler yazmak istiyordum ama son sayımızdan bu yana geçen üç ayda o kadar çok üzücü olay yaşadık ki, yine bana, insanlığın geleceğine dair ümitsiz ya da en iyimser haliyle ümit kırıcı bir yazı yazmak kaldı. Dört bir yanımız, savaşlar, iç savaşlar, savaş tehditleri, terör olayları, doğa katliamlarıyla çevrili. Hepsini basında çokça yer aldığından burada bir saymak istemiyorum. Durum bu kadar vahimken bile durup biz neden böyleyiz diye sormuyoruz kendimize. Biz neden bu kadar nefret doluyuz? Neden bu hırs? Neden yok etmek üzere programlanmış robotlara benziyoruz? Kısıtlı bir zaman diliminde üzerinde yaşadığımız dünyayı kirletip, kimimiz zamanla silinecek soluk izler bırakarak, kimimiz sessiz sedasız bu sahneden inip gidecekken neden ölümsüz tanrılar gibi yaşamaya çalışıyoruz?

Mark Twain'in "Âdem'le Hava'nın Güncesi"ni çok severim. O öyküde "Hava Anlatıyor" adlı bir bölüm vardır. Cennetten kovulduktan sonra insanoğlunun nasıl yozlaştığını, nasıl bozulduğunu, nasıl kirlendiğini Hava'nın ağzından dinleriz.

Bizi dışarı attılar. Bu çorak bozkıra attılar bizi, ardımızdan kapıları kapattılar. Oysa kimsenin zararını istememiştik. Üç ay oluyor. Bilgisizdik o zaman, şimdi ise bilgi yönünden zenginiz çok. Ne zenginiz ya! Açlığı, susuzluğu, soğuğu öğrendik; hastalığı, acıyı, üzüntüyü öğrendik; nefreti, başkaldırmayı, aldatmayı öğrendik; iç ezikliğini, suç ile suçsuzluğu aynı sayan vicdanı öğrendik; beden ile ruhun yorgunluğunu, dinçleştirmeyen uykuyu, dinlendirmeyen dinlenceyi, cenneti bize geri getiren, uyandırdığımız an gene alıp götüreren düşleri öğrendik; Tanrı'nın kendi görünüşünde yarattığı insan gövdesinin gün ışığında çıplak olduğu zaman ayıplanışını öğrendik; korkuyu öğrendik; kibri, taşkınlığı, çekememezliği, ikiyüzlülüğü öğrendik; saygısızlığı öğrendik; sövmeyi öğrendik; doğruyu yanlıştan ayırt etmesini, birinden kaçınmayı ötekine yönelmeyi öğrendik; ahlak duygusunun sonuçlarını bütün zenginliğiyle öğrendik, şimdi hepsine sahip durumdayız. Cennette bir saat kalmak için hepsini verirdik bunların, hayvanları da bozardık bu bilgilerle!

Evet, genetik kodlarımızda var bozukluk; hayvanları bozacak kadar, savunmasız insanlara zulmedecek kadar, bize fedakâr bir anne sevecenliğiyle elinde avucunda ne varsa sunan doğayı yok edecek kadar, kanlı katliamlar planlayacak kadar bozuk ruh halimiz.

Şimdi düşünmeden edemiyorum; bu kadar kirlenecek ve kirlenecektiysek eğer, bari hep çocuk kalsaydık diyorum içimden. Henüz çatlak dudaklarına hırsın tükürüğü değmemiş, ince boynunu suçüstü eğmemiş, kelepir madrabazlıklara gönül indirmemiş, çakır gözlü, güneş karası bir çocuk mesela.

Meraklısı için okuma önerisi:

- Mark Twain, Âdem'le Hava'nın Güncesi ve Seçme Öyküler, Çev. Akşit Göktürk, Yapı Kredi Yayınları.

4

Haberler

10

İş Ortakları

Enerji kablosu üretimi yapan Pamukkale Kablo, Horoz Lojistik ile çalışmaktan son derece memnun. Pamukkale Kablo Başkan Yardımcısı Mehmet Kavaklıoğlu ile, Pamukkale Kablo'nun geleceğine yönelik planlarını ve lojistiğin firmaları için önemini konuştuk.

14

Söyleşi

Horoz Lojistik Grubu'nun Yurtiçi Dağıtım ve Komple Taşıma faaliyetlerinin, yeni adıyla Yurtiçi Taşımacılık'ın Grup Başkanı Gürkan Gürbüz ile, yurtiçi dağıtım ve komple taşıma departmanlarının birleşmesinin şirkete yansımaları üzerine keyifli bir söyleşi yaptık.

18

Bizden

20

Bölge Raporu

Dergimizin yeni sayısında Antalya Şubesi'ni ve şubenin önemini ele aldık.

24

Vizyon

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

26

Ekonomi

Türkiye ekonomisi 2013 yılının ilk sekiz ayını nasıl geçirdi? Yılı nasıl kapatır? Cari açık sorununu ortadan kaldırmamanın yolu var mı? 2014'te Türkiye'yi neler bekliyor? Ekonomist Mehmet Uğur Civelek, ekonomide yaşanan gelişmeleri ve 2014 yılına ilişkin öngörülerini Pencere okuyucularıyla paylaştı.

28

Gündem

Lojistik sektöründeki gelişmeler bu sayfalarda...

30

Kadınca

b-fit'i kurma hikâyesinin Amerika'da eğitim gördüğü sırada bir spor sisteminin dikkatini çekmesiyle başladığını söyleyen Bedriye Hülya ile, sahip olduğu girişimci ruh ve Türkiye'de kadın girişimci olmanın zorlukları üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

34

Gezi

Bu sayımızda sizi, görüşleri sahil şeridiyle Durban'a götürüyoruz. Güney Afrika Cumhuriyeti'nde Hint Okyanusu kıyısında bulunan Durban, ülkenin ikinci büyük şehri olmasının yanı sıra, büyük bir kültür, ticaret, turizm ve de sanayi merkezi olarak dikkat çekiyor.

38

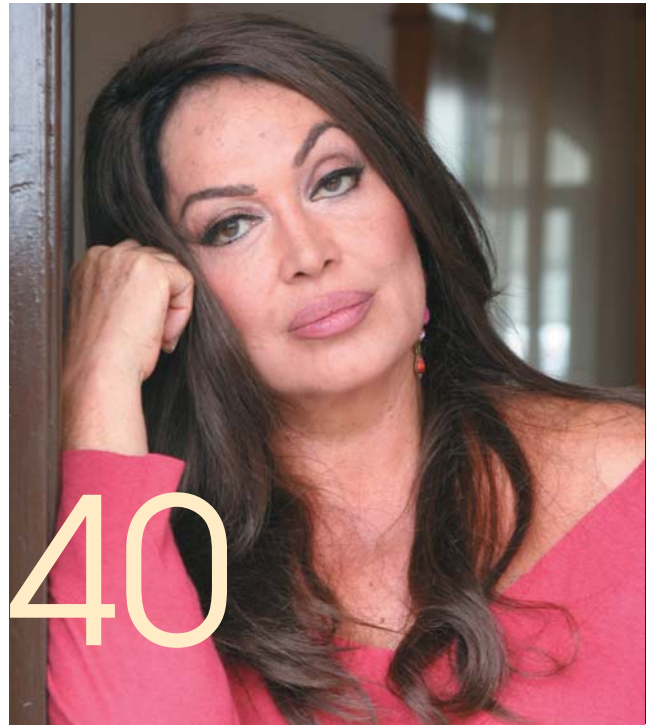
Network

Afrika'da 45 ülkede 250'nin üzerinde ofisle dev bir lojistik ağına sahip olan SDV'nin Durban'daki merkezinin önemi giderek artıyor. Bölge ülkelerinin artan dış ticaret hacmine paralel olarak sürekli yatırımlarla bölgedeki lojistik imkânlarını geliştiren SDV, bölge ülkelerinde kilit konumdaki sektörler için de özel çözümler üretiyor.

40

Keyif

İri siyah gözleri, dillere destan kırpıkları, siyah uzun saçları, insanın içini ısıtan sınırsız gülümseyişi, duruşu ve samimiyetiyle Türk sinemasının yanı sıra, gönüllerin de sultanı Türkan Şoray ile, sinemasını ve kendini kaleme aldığı "Sinemam ve Ben" adlı kitabı üzerine keyifli bir sohbet yaptık.



44

Spor

Arama Kurtarma Derneği (AKUT) Başkanı, Kar Leoparı, yüksek irtifa dağcısı, fotoğrafçı, yazar, yamaç paraşütçüsü, dalgıç ve yelkenci Nasuh Mahruki ile, üniversitede okurken tanıştığı dağcılık sporunu ve zirve yolculuklarını konuştuk.

48

Keşif

Dünyanın en eski borsalarından birine Aizanoi Antik Kenti ev sahipliği yapıyor

52

Teknoloji

54

Nostalji

Bu sayfalarla, unutulmuş el sanatlarını tekrar hatırlayın istedik.

56

Life Style

58

Kültür-Sanat

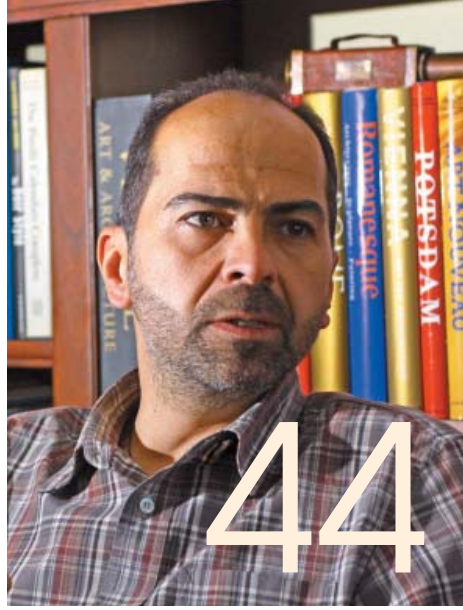
Müzik, sinema, organizasyon ve kitap dünyasından en son haberler

62

Sağlık

Prof. Dr. Necmettin Sökücü

Pankreas kanseri tedavisi üzerine görüşlerini dergimiz okuyucuları için anlattı.



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
Prof. Dr. Necmettin Sökücü
Defne Başocakçı, Celal Şeherli
Yeşim Örnekler, Mithat Samurkaş

Adres

Mahmutbey Mahallesi, Taşocağı Yolu,
Özlem Sokak, Kısıp Plaza No:6 Kat:1
Bağcılar/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.



Yayına hazırlık

Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Genel Yönetmen Yardımcısı
Eser SOYGÜDER YILDIZ

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



SDV HOROZ'da BALO başladı

Haber: Celal Şeherli

8 Eylül 2013 Pazar günü, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ve Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryol-

ları (TCDD) Genel Müdürü Süleyman Karaman'ın katılımıyla, TCDD Manisa İstasyonu Lojistik Sahası'nda düzenlenen törenle uğurlanan BALO'nun ilk tarifeli treninde SDV HOROZ'un da yükü vardı. SDV HOROZ Türkiye or-

ganizasyonu, hava ve deniz yolu forwarding hizmetleri ve konteyner dahili taşımalarının yanı sıra, bundan böyle BALO ile organize edeceği demir yolu servisiyle de müşterilerinin hizmetinde olacak.

Horoz'dan kısa haberler

Haber: Gencay Burnaz

Henkel, İmmergas, Kayseri Şeker ve Doğan Tekstil'in tercihi Horoz Lojistik oldu.

Henkel

Yapıştırıcı, temizlik ve kişisel bakım ürünleri alanında bir dünya devi olan Henkel, Türkiye geneli parsiyel dağıtımları için Horoz Lojistik'i tercih etti.



İmmergas

Isıtma-soğutma sektörünün yeni aktörlerinden İtalyan kombi üreticisi İmmergas, ürünlerinin Türkiye geneli parsiyel dağıtımı için Horoz Lojistik ile el sıkıştı.



Kayseri Şeker

Kayseri Şeker Fabrikası'nın Kütahya'dan aldığı linyit kömürü taşımalarının ihalesi Horoz Lojistik'te kaldı. Yaklaşık dört ay sürecektir olan 18 bin tonluk yükün transferinde, Horoz Lojistik'in demir yolu taşıması alanındaki gücü önemli rol oynayacak.

Doğan Tekstil

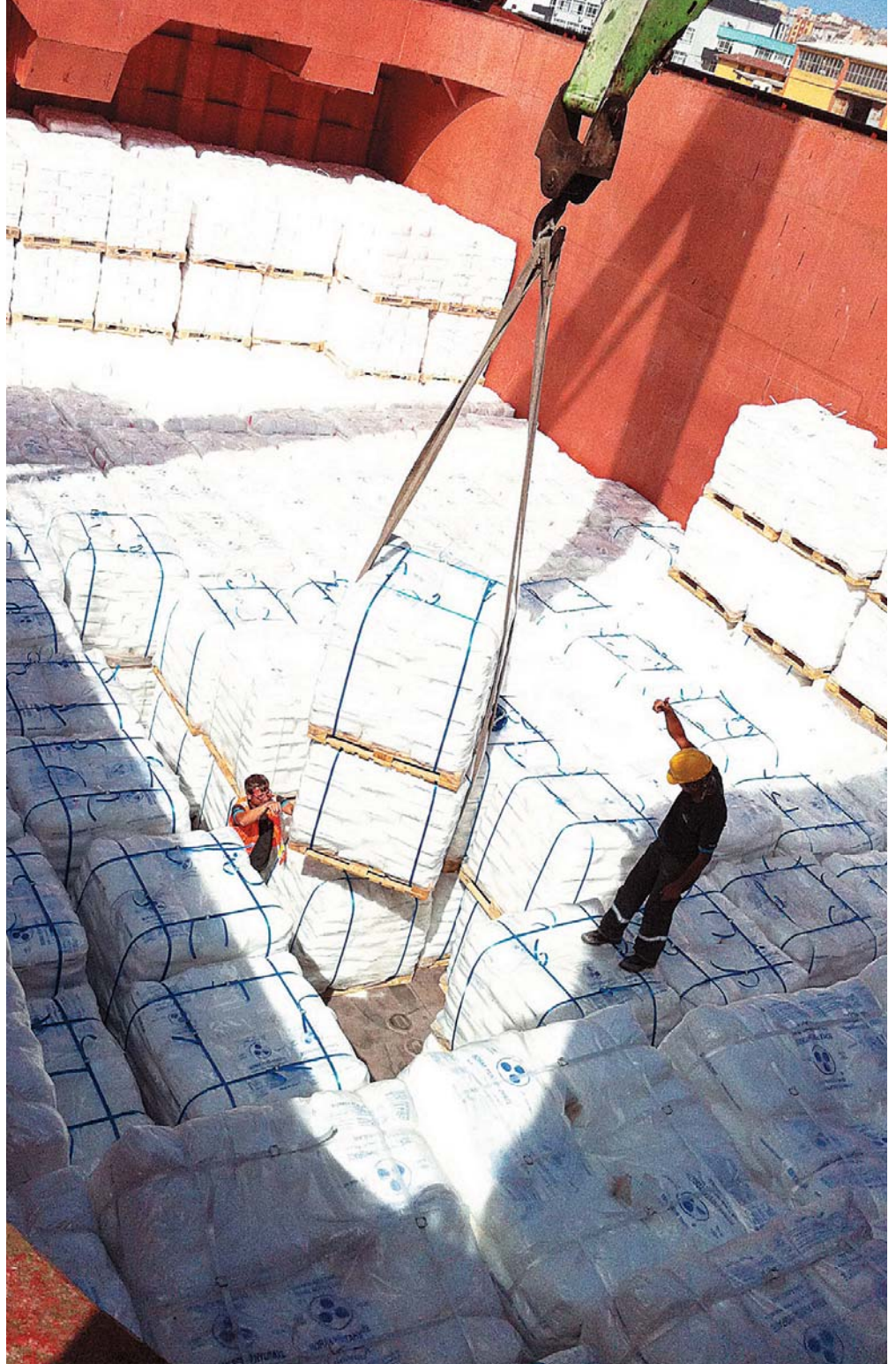
Doğan Tekstil'in 2013-2014 dönemi için Kahramanmaraş'tan gerçekleştireceği komple araç sevkiyatlarını Horoz Lojistik üstlendi.

SDV HOROZ Proje'nin Kuru Yük Kiralama Masası gemi kiralama faaliyetleriyle müşterilerinin hizmetinde

Haber: Fikret Tuzcu

Dökme ve kuru yük sınıfındaki yüklerin gemi taşımalarını fiyatlandırmak ve gerçekleştirmek amacıyla kurulan "Kuru Yük Kiralama Masası", 12 Ekim 2012 tarihinden bu yana SDV HOROZ Proje Departmanı bünyesinde, Sevim Erkalp yönetiminde faaliyetlerine devam ediyor. Tek yükleme bazında hizmet verilen tonaj aralığı, 2 bin ile 200 bin ton arasında bulunuyor. Yük cinslerini ise, dökme, torbalı, paletli, bağlar halinde demir-elik yükleri, imento, kömür, mermer, hurda, buğday, un ve şeker gibi maddeler oluşturuyor. Nakliyesi yapılacak yükün cinsine, tonajına ve yükleme/boşaltma limanı özelliklerine göre komple veya kısmi gemi kiralaması yapılıyor. Limanlarla ilgili herhangi bir kısıtlama bulunmaksızın, uygun teknik özelliklere sahip gemi tipleriyle tüm dünya limanlarında yükleme, limanlar arası taşıma ve bu limanlarda boşaltma imkânı sağlayan Tramp Gemi Kiralama faaliyetlerinin asıl amacı, müşterilere rekabet edilebilir navlunlarla, talep ettikleri limanlarda sağlıklı ve kaliteli hizmet sunmak. Talepler doğrultusunda Time-Charter (süreli gemi kiralaması) da yapılıyor.

Son olarak, Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüėünün 3 bin 56 ton torbalı ve paletli bor maml, Bandırma-Türkiye limanından yüklenip, Azov-Rusya limanı-na taşındı.



SDV HOROZ, Lafarge Afrika'ya adrese teslim hizmet veriyor

SDV, Afrika'da, özellikle deniz + kara yolu taşımacılığı gerektiren iç bölgelere yönelik sevkiyatlarda, en çok tercih edilen lojistik firması konumunda bulunuyor.

Haber: Mithat Samurkaş



Afrika kıtasının tamamında "adrese teslim" hizmet veren SDV HOROZ, son olarak dünya devi Lafarge'ın Uganda ve Benin yüklemelerini gerçekleştirdi. Dünya genelinde Lafarge'ın anlaşmalı lojistik ortağı olan SDV, Afrika için Türkiye'de özel olarak üretilen beton klasifikatörlerinin Uganda ve Benin'deki fabrikalara teslimatında, tüm operasyon boyunca, özel çözümler geliştirdi. "Flat rack" tipi konteynerler üzerinde SDV International Logistics'e

ait özel stevedoring ekipmanlarıyla, Benin'de bulunan Cotonou Limanı'na indirilen klasifikatörler, yine SDV International Logistics'e ait tırlara yüklenerek Benin'deki adreslere teslim edildi.

Limanı olmayan iç ülkelerin ilk tercihi SDV

Afrika'da okyanusa kıyısı olmayan ülkelerden biri olan Uganda'ya gönderilen diğer klasifikatörler ise aynı şekilde Ken-



ya Mombasa Limanı'nda karşılanarak, kara yolu koridoru üzerinden sınır geçilerek, Uganda'daki fabrikaya teslim edildi. Lojistik imkânlar açısından Afrika'nın en gelişmiş hizmet ağına sahip olan SDV, özellikle deniz + kara yolu şeklinde özel koordinasyon gerektiren multi-modal taşımalarda en çok tercih edilen firma konumunda bulunuyor.



Horoz Lojistik'in yurtiçi operasyonlarında yenilikler hız kesmeden devam ediyor

Haber: Hacı Ali Eroğlu

Horoz Lojistik'in, yurt içi taşımacılık alanında gelişen müşteri beklentilerini ve büyüyen iş hacmini karşılamada operasyonel mükemmeliyeti yakalamaya yönelik yenilikleri hızla devam ediyor.

Mersin'e yeni lojistik merkezi

Horoz Lojistik, Mersin Lojistik Merkezi'ni, 2013 yılının Haziran ayı itibarıyla,

bin metrekarelik bir alandan, 3 bin metrekarelik çok sayıda rampalı ve daha modern bir tesise taşıdı. Horoz Lojistik, artan iş hacmiyle depolarını büyüttüğü gibi, yeni bireylere istihdam yaratıp Horoz Ailesi'nin de büyümesine katkı sağlamaya devam ediyor.

Operasyonel yenilikler

Horoz Lojistik'in dağıtım operasyonlarının işleyişinde yaptığı diğer bir yenilik

ise, ürünlerin teslim edildiğinin tek ispatı olan teslimat evrakının "Elektronik Arşiv" uygulamasıyla sisteme alınması. İlk etapta bazı müşterilerle başlatılan bu pilot uygulamanın, yakın bir zamanda tüm Horoz müşterilerini kapsayacak şekilde genişletilmesi planlanıyor. Bu sayede, istenildiği anda elektronik ortamdan teslim evrakına ulaşılabilecek ve aynı zamanda da kayıp evrak sorunu çözülmüş olacak.

Marmara Şirketler Grubu çalışanlarını bu yıl da ödüllendirdi



Türkiye'nin en büyük ve en iyi olmayı hedeflediği hızlı tüketim, tekstil ve enerji sektörlerinde hızlı ama sağlam bir şekilde ilerleyen Marmara Şirketler Grubu, çalışanlarını, gelenekselleştirdiği ödül töreniyle bu yıl da taçlandırdı.

"Altın Aday Aranıyor" sloganıyla ikinci si düzenlenen ödül töreninde, 2012 yılı çalışmalarını değerlendirildi. "Yılın Çalışanı", "Yılın Projesi", "Yılın Müşteri Memnuniyeti Yaratanı", "Yılın Takımı" gibi kategorilerin yer aldığı ödül töreninde keyifli dakikalar yaşandı. 5'inci, 10'uncu, ve 15'inci yılını dolduran çalışanların da unutulmadığı ödül töreninde, Marmara Şirketler Grubu çalışanları tarafından kurulan orkestra, törene katılanlara keyifli anlar yaşattı.

Ölümünün 6'ncı yıldönümü olan Marmara Şirketler Grubu kurucusu rahmetli Abdullah Ögücü adına özel bir ödülün de verildiği törende, bu ödülü almaya hak

kazanan Marmara Şirketler Grubu Çorlu Fabrikalar Direktörü Kenan Telli, 2012 yılında başlattığı Toplam Kalite Yönetimi (TPM) projesiyle Çorlu Kampüs'te nelerin değiştiğini ve kaydedilen gelişmeleri çalışanlarla paylaştı.

Marmara Şirket Grubu Yönetim Kurulu

lu Başkanı Orhan Ögücü'nün, işini seve- rek ve eğlenerek yapmak üzerine kurgulu açılış konuşmasını da uzun süre alkışlayan çalışanlar, törenin sonunda şirket çalışanlarından oluşan Namara adlı orkestra nın melodileriyle dans edip şarkılar söyleyerek bu anlamlı günü ölümsüz kıldı.



Horoz Lojistik ile Termikel iş birliği iki yaşında

Haber: Hasan Ali Kuru

Horoz Lojistik, yarım asrı aşan deneyimi ve benzersiz kalitesiyle beyaz eşya sektörünün lider markalarından Termikel ile iş birliğinin ikinci yılını, Termikel'in Sincan Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikasında kutladı.

Kutlamaya geçen sene de olduğu gibi bu yıl da, Termikel AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Kaya, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Kaya, SDV HOROZ Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Yaman, Ankara Bölge Müdürü Hasan Ali Kuru ile Özel Müşteri Yönetmeni Yeşim Örnekler'in yanı sıra, iki şirketin yönetici ve çalışanları katıldı. Kutlamada kesilen pasta, iki firmanın da unvan ve logolarıyla süslendi. Pastanın kesilmesinin ardından kutlama, her iki tarafın da uzun yıllar birlikte çalışabilme dilekleriyle sona erdi.



SDV HOROZ, Mersin'de dökme maden taşımacılığı hizmeti veriyor

Haber: Ömügen Demirasal

SDV HOROZ, bir süredir Mersin Limanı'ndan Çin'e konteyner içi dökme maden taşımaları yapıyor. Kısa zamanda bu alanda önemli bir pazar payına sahip olan SDV HOROZ, dökme maden taşımalarını şimdiden 2014 yılı hedefleri arasına koymuş durumda.

Konteyner için dökme maden dolumu, Bob-Cat adı verilen küçük loaderlar aracılığıyla yapılıyor. Mersin Limanı, sadece bu iş için ayrı bir sahayı tesis etmiş durumda. Türkiye'den Çin'e konsantre krom ve parça krom satışının, Mersin Limanı'nın ihracatında önemli bir payı bulunuyor.



Horoz Lojistik ve SDV HOROZ yeni merkez binasına taşındı

Horoz Lojistik ve SDV HOROZ, genel merkezlerini Haramidere'deki tesislerinden Bağcılar'da bulunan yeni merkez binalarına taşıdı. Horoz Lojistik ve SDV HO-

ROZ, bundan böyle, Mahmutbey Mahallesi, Taşocağı Yolu, Özlem Sokak, Kısık Plaza No:6 Kat:1 Bağcılar adresinden yönetilecek.





“Bugün, Avrupa ve Afrika’daki 30’u aşkın ülkeye ihracat yapıyoruz. İhracatta, daha önce aktif olmadığımız pazarlarla ilgili ise birtakım çalışmalarımız var. 2014 yılında ihracat yaptığımız ülke sayısıyl birlikte ihracat hacmimizi de artırmayı planlıyoruz. 2012 yılında, 95,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Bu yıl bu rakamı 100 milyon doların üzerine ve 2014 yılında da 120 milyon dolara çıkarmayı hedefliyoruz.”

“2014 yılında ihracatımızı 120 milyon dolara çıkarcacağız”

Enerji kablosu üretimi yapan Pamukkale Kablo, tüm yurt içi ve yurt dışı müşterilerine, tesisat kablolarından sanayi tipi alçak gerilim kablolarına, şehir şebekelerinde kullanılan orta gerilim kablolarından yüksek gerilim kablolarına kadar geniş bir ürün yelpazesıyla hizmet sunuyor. 2013 yılının ilk sekiz aylık bölümünü başarılı bir şekilde geçirdiklerini söyleyen Pamukkale Kablo San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Kavaklıoğlu, bu süreçte ihracat rakamlarını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15 artırdıklarını dile getirdi. 2014 yılında, yeni ülke ve pazarlara girerek ihracatlarını yüzde 20 artırmayı planladıklarını belirten Mehmet Kavaklıoğlu ile, firmanın geleceğine yönelik planlarının yanı sıra lojistiğin firmaları için ne kadar önemli olduğunu konuştuk.

Pamukkale Kablo’nun kuruluş hikâyesinden bahsedip, gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz?

Köklü bir aile şirketi olan Pamukkale Kablo’nun kuruluşu 1950’lere dayanıyor. Üretim faaliyetlerine 1950’lerin başında bakır ve madeni eşyayla başlayan şirket, 1970 yılında bakır tel üretimine ve 1978 yılında ise kablo üretimine geçti. Günümüzde ise, enerji kabloları üretimi alanında Türkiye’nin önde gelen üreticilerinden biri konumunda bulunuyor.

Sizin firmadaki görev ve sorumluluk alanlarınız nedir?

Şirketin aktif yönetim kurulu üyesiyim. Tüm ticari faaliyetler ve finansın yanı sıra, iç ve dış satıştan da sorumluyum.

Firmanızın ürün yelpazesi ve pazardaki payı hakkında neler söylemek istersiniz?

Enerji kablosu üretimi yapıyoruz. Ürettiğimiz kablolar, elektrik enerjisini bir yerden bir yere taşımaya yarayan güç kablolarıdır. Üretim anlamında, ürün yelpazemiz oldukça geniş. Tesisat kabloları, sanayi tipi alçak gerilim kabloları, şehir şebekelerinde kullanılan orta gerilim kabloları ve yüksek gerilim kabloları üretiyoruz. Ürettiğimiz ürünleri 30’u aşkın ülkeye ihraç ediyoruz. Fabrikamız Denizli’de bulunuyor ve üretimle ilgili tüm aktivitelerimiz Denizli’de gerçekleşiyor. İstanbul’da ise satış ofislerimizin bulunduğu ticari bölge müdürlüğümüz var. Tüm ticari aktivitelerimizi de buradan yönetiyoruz. İleri teknolojiye sahip makine ve ekipmanlarla donatılmış fabrikamızda, Avrupa standartlarında her çeşit enerji kablosu üretebiliyoruz. Ürettiğimiz bu ürünleri de başta Avrupa, Orta Doğu ve Türk Cumhuriyetleri olmak üzere dünya pazarlarına sunuyoruz.

2013 yılının ilk sekiz ayını nasıl geçirdiniz?

Pamukkale Kablo olarak, 2012 yılını başarılı geçirdik. 2013 yılını da iyi bir şekilde geçiyoruz. Aslında 2013 yılına dair beklentilerimiz 2012 yılının sonunda daha yüksekti. Yani bu yılın geçen yıldan daha iyi geçeceğini tahmin ediyorduk. Ne var ki, uluslararası alanda birtakım ekonomik dalgalanmalar söz konusu olunca bu olumlu hava negatife döndü. Yine de şirket olarak ihracat anlamında geçen yıldan daha ileride olduğumuzu söyleyebilirim. Bu yıl geçen yıla göre ihracatımızda yüzde 15’lik bir artış söz konusu. İç pazarda ise bir artış olmadı.



2014 yılına ait planlarınız neler?

2008 yılından sonra dünyada ticaretin şekli değişti ve hâlâ taşlar yerine oturmadı. Yatırım anlamında, firma olarak biz de söz konusu tarihten sonra daha temkinli hareket ediyoruz. Yapmayı planladığımız büyük çaptaki yatırımlarımızı beklemeye aldık. 2014 yılını da görmek istiyoruz. Pazarlama anlamında ise, planlarımız arasında pazar farklılaşmasına gitmek yer alıyor. Bu konudaki çalışmalarımızı hızlandırdık. Özellikle ihracatta daha önce aktif olmadığımız ülkelere yoğunlaşıyoruz. 2014 yılında, ihracatımızı yüzde 20 artırmayı planlıyoruz. Şu an itibarıyla dört kıtada 30'dan fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Özellikle Afrika kıtasında hâlâ ulaşamadığımız pazarlar var. Önümüzdeki süreçte bu pazarlara mal ihraç etmek istiyoruz. Bunun yanı sıra, konum olarak ülkemize uzak olan ve sektörümüzden birçok firmanın henüz pazar hedefleri arasında yer almayan Amerika ve Kanada'da pazar taleplerini toplamaya başladık.

Faaliyet gösterdiğiniz sektör 2013 yılının ilk sekiz ayında nasıl bir performans ortaya koydu? Yıl sonunda durum ne olur?

Kablo ve İletken Sanayicileri Derneği'nin başkanıyım. Türkiye'de kablo sektörünü derneğimiz temsil ediyor. Ülkemizin en önemli 30 firması bizim üyemiz. 30 üyenin kapasitesi, iç pazar ve ihracat anlamında Türkiye pazarının yüzde 80-85'ini oluşturuyor. Sektör şu an zorlu bir süreçten geçiyor. Bu durum daha ne kadar devam edecek, gerçekten kestirmek zor. Ama birkaç yıl daha devam edeceği kesin. Sektörde çok sayıda üretici var ve firmaların ürettiği ürünler çoğunlukla birbiriyle aynı. Ağırlık üzerinden yapılan malın ihracat satış fiyatı değerlemesinde, Almanya, İtalya ve hatta Çin'in bile gerisindeyiz. Çin'in ih-

raç ettiği kablunun kilogram fiyatı, bizim ihraç ettiğimiz kablunun kilogram fiyatından daha yüksek. Sektörün sorunu, ihracatta hep aynı pazarlara mal satılıyor olması. Bu anlamda ciddi hata yapılıyor. Bir Türk üreticinin rakibi yine diğer bir Türk firması. Üreticilerimiz, aynı pazarlardaki aynı alıcılara, sadece fiyata dayalı rekabet yürüterek, aynı ürünü çok daha ucuza ihraç ediyor. Bu da kârlılığı negatif etkileyerek, ülkeye giren döviz miktarını azaltıyor. Sorunun çözümü, farklı pazarlara açılmak ve ihracat pastasını büyütürken, kendimizle değil de diğer ülkelerin firmalarıyla rekabet etmekten geçiyor. Bunlar sektörün negatif özelliklerini oluşturuyor. Pozitif özelliklerine bakacak olursak, Türkiye'de üretim yapan firmaların birçoğunun iyi ve kaliteli üretim yapan tesisleri var. Hızlı hareket etme kabiliyetine sahipler. Söz konusu firmaların tamamı, farklı ülkelere farklı ürün gruplarıyla açılım yapabilecek kapasiteye sahip. Buna rağmen sektör genel anlamda söz konusu bu hamleyi yapmadı. Bu hamlenin kısa sürede yapılması gerekiyor. Aksi takdirde, durum çok parlak değil.

Müşteri memnuniyeti sizin için ne kadar önemli? Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz? Bu konuda sunduğunuz hizmetler neler?

Müşteri memnuniyeti olmadan hangi ürünü üretirseniz üretin başarılı olma şansınız yok. İletişim araçlarının gelişmesiyle birlikte tüketicilerin talep ettikleri ürünlere ulaşması da hızlandı. Artık istediğiniz bir ürüne dünyanın neresinde olursa olun kolayca ulaşabilirsiniz. Her alanda da inanılmaz bir rekabet ortamı var. Müşteriniz ürününüzden ve servis kalitenizden mutlu ve memnun kalacak ki sizinle ilişkisi devam etsin. Müşterinizi memnun edemediğiniz takdirde dünyada alternatifiniz çok. Türkiye maalesef hiçbir üründe tekel üretici konumunda değil.

Pamukkale Kablo için lojistik ne kadar önemli? Lojistik hizmeti firmanıza ne tür avantajlar sağlıyor?

Pamukkale Kablo olarak firmamız, özellikle Avrupa'ya yapılan ihracatlarda çoğunlukla kapı/depo teslimi şeklinde çalışıyor. Bu anlamda lojistik hizmeti, müşteri-mize sunduğumuz toplam hizmetin içinde önemli bir paya sahip. Bizim için lojistik hizmet anlamında, firmamızın yapısına uygun ve uluslararası alanda hizmet ve servis ağı kalitesini belirli bir seviyeye çıkarmayı

başarmış, köklü ve lojistik felsefesine sahip firmalarla çalışmak çok önemli. Ürettiğimiz ürünlerin sevkiyatı ile beraber başlayan bu süreçte, bildirilen transit sürelerin aşılması ve dolayısıyla ürünlerin müşterilerimize zamanında ulaştırılması, firmamızın en önem verdiği konular arasında yer alıyor. Ayrıca, taşıma esnasında, ürünlerimizin hasar görmeden teslim edilmesi de oldukça önemli.

Başarılı bir lojistik hizmeti nasıl olmalı?

Günümüz şartları gereği, lojistik hizmeti aldığımız firmanın, son derece şeffaf ve on-time enformasyon teknolojilerine sahip, nitelikli ve hızlı servis verebilen işgücüne sahip olması gerekiyor. Herhangi bir sorunla karşılaştığımızda, lojistik hizmeti aldığımız firmanın şirketimizi zor durumda bırakmadan bir çözüm ortağı şeklinde çalışmasını bekleriz. Bahsettiğim tüm lojistik hizmetlerin, navlun dahil, makul ve rekabetçi bedellerle sağlanması, diğer ülkelerdeki rakiplerimiz karşısında bizleri avantajlı konuma getirebilmesi açısından önemlidir.

Pamukkale Kablo ile Horoz Lojistik arasındaki iş birliğinden bahsedermisiniz? Bu iş birliğinin daha ileri boyutlara taşınması için neler yapılmalıdır?

Horoz Lojistik ile olan iş birliğimizden memnun olduğumuzu söyleyebilirim. İş birliğimizin, özellikle yeni pazarlarla, artarak devam edeceğinden şüphem yok. Firma olarak beklentimiz, talep ettiğimiz kaliteli hizmetin makul ve rekabetçi fiyatlarla bize sağlanmasıdır. Ayrıca, kaliteli servisin sürekliliği olması, çalışan kalitesinin korunması ve iyileştirilmesi sonucunda bu pozitif iş birliğinin devam edeceğinden eminim.

Horoz Lojistik'ten aldığınız hizmetlerden memnun musunuz?

Şu anda Horoz Lojistik ile iş birliğimiz pozitif yönde ilerliyor.

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

Çok fazla sayıda seyahatim oluyor. Çok boş vaktimin olduğunu söyleyemem. Boş vakitlerimde spor yapmaya çalışıyorum. Önceden çok düzenli yapıyordum ancak yaklaşık bir yıldan bu yana o düzeni sağlayamamaya başladım. Bunun dışında boş vakitlerimi aileme ve dostlarıma ayırmaya çalışıyorum.



PAMUKKALE KABLO

Wire & Cable



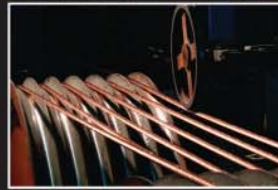
1952



1970

PAMUKKALE	
KABLO SANAYİ	
Denizli Sanayi 1980 Sokak No: 7	
Tel: 5174	
DENİZLİ	
Fiat Listesi	
PIYASA	NORM
1.5	0,58 TL
2.5	0,72 TL
4	1,14 TL
6	1,45 TL
8	2,12 TL
10	2,67 TL

1978



2000



2012

Merkez ve Fabrika
İzmir Yolu Üzeri 8. km. 20100 DENİZLİ / TÜRKİYE
Tel. : +90 258 371 26 10 Fax: +90 258 371 25 13

İstanbul Bölge Müdürlüğü
EGS Business Park Plaza B1 Blok Kat:16 No:463 34149 Yeşilköy İSTANBUL / TÜRKİYE
Tel. : +90 212 465 38 12 Fax: +90 212 465 53 83

www.pamukkalekablo.com.tr





İki grubu birleştirerek büyük bir sinerji yaratattık

“Horoz Lojistik Yurtiçi Dağıtım ve Komple Taşıma departmanlarını bir araya getirerek, yurt içindeki bütün hareketi tek bir noktada birleştirdik. Birleşmeyle de büyük bir sinerji yarattık. Aynı grup içinde benzer iş yapanların tek bir merkezden yönetilmeleri büyük önem taşıyor. Böylece önümüzde ciddi fırsatlar görünüyor.”

Gürkan Gürbüz, Horoz Lojistik Grubu'nun Yurtiçi Dağıtım ve Komple Taşıma faaliyetlerinin yeni adıyla Yurtiçi Taşımacılık'ın Grup Başkanı. 2013 yılının ikinci yarısını, birleşmeyi oturtma çalışmaları, yeni dönem stratejilerinin oluşturulması, müşterilerine hızlı ve efektif hizmet vermeyi sağlayacak sistemlerin analiz edilmesi ve yeni proseslerin uygulanmasıyla geçirdiklerini belirten Gürbüz, 2014'ü, yapılan bu çalışmaların neticesinin alınacağı bir yıl olarak görüyor. Böylece piyasada daha aktif ve güçlü bir şekilde var olacaklarını ifade ediyor. Horoz Şirketler Grubu'na 16 yıl önce katılan Gürkan Gürbüz'e göre, ekip olmak çok önemli... “Ekipsiz hiçbir şey olmaz” diyor Gürbüz, ardından şunları ekliyor: “Bir başarı kazanırsanız ekip vasıtasıyla kazanırsınız. Ben, bireysel kahramanlığın çok uzun süreli başarı getirdiğine inanmam. Bir yere varacaksanız ekibinizle varacaksınız. Ekip ruhu bu işin olmazsa olmazlarından. Benim de en önem verdiğim konulardan biri.” Gürkan Gürbüz ile yurtiçi dağıtım ve komple taşıma departmanlarının birleşmesinin şirkete yansımalarını konuştuk.

Kaç yıldır Horoz Lojistik'te görev yapıyorsunuz?

Horoz Grubu, 1997 yılında Renault Trucks'ın İstanbul bayiliğini aldı. Bu doğrultuda ben de gruba dahil oldum. Son 12 yıl otomotiv grubunda genel müdürlük görevini yürüttüm. Grup olarak son bir yıldır, otomotiv faaliyetlerimizin geleceğine yönelik neler yapacağımıza dair çalışmalar yapıyorduk. Bu çalışmalar sonucunda otomotiv grubundan çıkma kararı aldık. Bu karar alınırken, grubumuzun menfaatini düşündük. Çünkü sektörün geleceğine

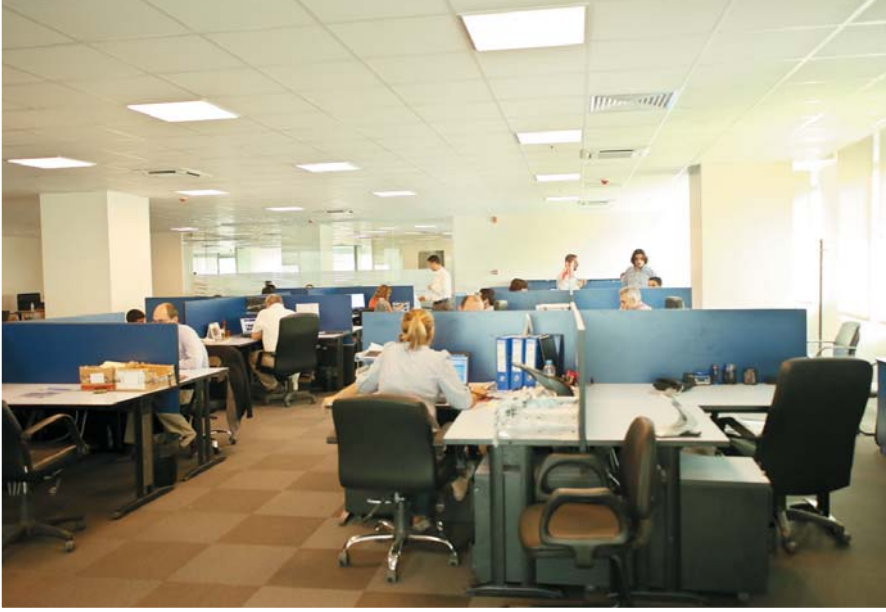
yönelik bir takım belirsizlikleri gördük. Söz konusu sektörden çekilmemizle, şirketimizin bütün kaynaklarını ve iş gücünü asıl mesleğimiz olan lojistik tarafına yönlendirdik. Bu doğrultuda şirketin lojistik tarafında bir yapılanma söz konusu oldu. Ben de Horoz Lojistik Yurtiçi Dağıtım ve Komple Taşıma Grup Başkanı görevine uygun gördüler. Dolayısıyla ben de bu yapılanma içinde, işin başka bir tarafından başka bir tarafına geçtim. Görevde yeni olmama rağmen grubun içinde 16 yıldır bir fiil faaliyet gösteriyorum.

Horoz Lojistik Yurtiçi Dağıtım ve Komple Taşıma departmanının faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz? Departmanın firmadaki sorumluluk alanlarını açıklar mısınız?

Yurtiçi Dağıtım ve Komple Taşıma departmanında yurt içi dağıtım, işin parsiyel tarafını oluşturuyor. Yani parça taşımalara yönelik bir iş kolu. Komple taşıma ise, yükün bir noktadan bir noktaya direkt transferi ilgili süreci ifade ediyor. Öncesinde bu faaliyetler iki farklı organizasyondan yönetiliyordu. Son dönemde müşteri ihtiyacı, beklenti ve iş yapılarına bakınca, bu iki faaliyetin birçok müşteride ortak ihtiyaç haline geldiğini gördük. Dolayısıyla, aynı müşteri portföyüne sahip bu iki faaliyeti bir araya getirmenin müşterilerimize daha etkin hizmet verme konusunda önemli katkı sağlayacağını düşündük. Kısaca özetlemek gerekirse, özel proje ve konteyner taşımaları hariç yurt içindeki her türlü yük hareketinden biz sorumluyuz.

Birleşme için ne tür çalışmalar yaptınız?

Öncelikle operasyon ve satış faaliyetlerimizi hızlı bir şekilde entegre ettik. Hedef-



lerimizi de ortak hale getirerek, konsantasyon ve motivasyonumuzu verimlilik, sürat ve müşteri memnuniyeti üzerine yoğunlaştırdık. Satış direktörlüğünü tek bir çatı altında toplayarak, müşterilerimizin özellikle entegre fiyat taleplerine, daha süratli ve rekabetçi çözümler üretir hale geldik. Bu sürat ve uyum, grubumuzun diğer faaliyet alanlarıyla daha etkin bir çalışma ortamı yakalamamıza imkân sağladı. Böylece, müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına cevap verecek entegre lojistik hizmet satışlarını daha da geliştireceğiz.

Operasyonda yine benzer şekilde organize oldu. Müşteri ilişkilerini ve operasyonu, müşterilerimizin çalışma şekillerine göre yeniden düzenledik. Böylece müşterilerimiz, operasyonel bilgi ve taleplerinin çözümlerine daha hızlı ulaşabilecek. Söz konusu değişikliklere çabuk adapte olmamızdaki en büyük etken, tecrübeli, işine katma değer üretmeye çalışan ve uzun yıllardır aynı ekibin içinde bulunan çalışma arkadaşlarımızın bünyemizde bulunmasıdır. Bundan sonra da söz konusu birleşmenin, hem müşteri memnuniyeti hem de ciro anlamında şirkete çok şey katacağını düşünüyorum.

Horoz Lojistik Yurtiçi Dağıtım ve Komple Taşıma departmanı olarak 2013 yılının ilk sekiz ayını nasıl geçirdiniz? Hedefler tutturuldu mu?

İşin gelişmesi için iki ana hedefimiz var. Biri, işin olmazsa olmazı, ciro ve kârlılık. İkincisi de, müşteri memnuniyeti. Performans hedefleri olarak bakarsak, hep hedeflerimizin üstünde rakamlar

elde ettik. Bizim sektörde, inişler, çıkışlar ve çalkantılar çok fazla. Ciro tarafından bakarsak, aslında hedeflediğimizin biraz altındayız. Hedeflediğimizin yüzde 15'i civarında bir eksiklik söz konusu. Onun da kaynağını, piyasada ticaret hacminin düşmesi oluşturuyor. Biz projeksiyonlarımızı, müşterilerimizden aldığımız verilere göre yapıyoruz. Müşterilerimizin kendi hedeflerinde de bir takım sapmalar olduğunda bu durum otomatik olarak bizim de cirolarımıza etki ediyor. Ama geçen seneye bakarsanız da bu yılı yüzde 12 civarında bir büyümeye kapatacağımız görünüyor. Aslında bu durumun, söz konusu pazar koşullarında, etrafımızda olan siyasi ve ekonomik sıkıntılara rağmen iyi bir başarı olduğunu söyleyebiliriz.

2014 yılı plan ve hedeflerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Daha önce bahsettiğim gibi 2013 yılı bizim için, her ne kadar grup içinde de olsa birleşme dönemini oturtma çalışmalarıyla geçti. 2014 yılında daha aktif ve güçlü bir şekilde piyasada var olmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki yılı, ektiklerimizi biçme yılı olarak görmek istiyoruz. Tabii ki en büyük beklentimiz satış hacimlerinin artırılmasına yönelik.

Bu durum da mevcut işlerimize ilave yatırımlar yapma ihtiyacı doğuracak. Bizim ana yatırımlarımızı işgücü, IT, aktarma depoları ve taşıma yaptığımız için filo yatırımları oluşturuyor. Depolarla ilgili, özellikle aktarma merkezi yatırımlarımızın çok büyük bölümünü tamamladık. Geçtiğimiz dönemlerde birçoğunu yeniledik ve kapasitelerini artırdık. Bir iki aktarma

merkezinin dışında yapılacak çok büyük bir yenilik yok. Mevcut aktarma merkezlerimizde verimlilik artırıcı yatırım ve faaliyetlere odaklanacağız. İşgücü ve IT bizim için büyük önem taşıyan konuların başında geliyor. Çünkü buradaki eğitim ve geliştirmeler işimizi doğrudan etkiliyor. Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda yılın ikinci çeyreğinde filo bölümümüzde yatırım yapmayı planlıyoruz. O bölümü biraz daha büyütmek istiyoruz. Müşterilerimize iyi hizmet verebilmek için güçlü bir filo oluşturma zorunluluğu var. Biz buradaki gücümüze güç katmaya devam edeceğiz. Şu anda grubumuzun çok fazla girmediği, sektör ve proje işleriyle ilgili, o taraflara nasıl girebiliriz diye fizibilite çalışmaları yapıyoruz. 2014 yılında mevcut işlerimizi büyütürken, bir taraftan da yeni iş imkânlarını nasıl yakalarız ona bakacağız.

Taşıma miktarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Günlük taşıma kapasitesi olarak söylersem, her gün bin civarında araç yükleniyor. Türkiye'nin her yerine ulaşımımız var. Önemli ticaret merkezlerinde hem bölge müdürlüklerimiz hem de aktarma merkezlerimiz bulunuyor. 81 ile 28 aktarma merkezinden sevkiyat yapıyoruz. 250 civarında araca sahibiz. Tabii ki tüm taşımalarımızı kendi araçlarımızla yapmamız mümkün değil. Bu hizmeti tedarikçilerimizi kullanarak sağlamaya uğraşıyoruz. Bazı dönemler her bölgede her lojistik firmasının aşağı yukarı karşılaştığı dönemsel yoğunluklar oluyor. Siparişlerin çok biriktiği anlar yaşanıyor. Bu filonun da ana amacı, bizim sıkıştığımız noktalarda, müşteriye o hizmeti sağlayabilmek ve müşterinin malının yerde kalmasını engellemek.

Hizmet verdiğiniz firmalar hangileri?

Şu anda 180 müşteriye hizmet veriyoruz. Bizim için müşterilerimizin hiç biri diğerinden farklı değil. Cirosal anlamda, müşterilerimizin en büyüğüne de en küçüğüne de aynı hizmeti vermeye uğraşıyoruz. Kalite sistemimizin ana içeriğini bu durum oluşturuyor. Cirosal bazda bakacak olursak, en büyük üç müşterimizi, Toros Gübre, Vestel ve BSH oluşturuyor. Önümüzdeki yıl bu rakamı 250 civarına çıkarmak istiyoruz.

Departmandaki çalışan sayınız nedir?

456 çalışmamız bulunuyor. Taşeronlarımızla birlikte bu sayı 1000'i aşıyor.



Müşteri memnuniyeti sizin için ne kadar önemli? Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz?

Ciddi rekabet şartları nedeniyle iş almak artık çok zor. Önemli olan da aldığınız işi hakkıyla yapmak ve elde tutabilmek. Bu nedenden dolayı müşteriye verdiğiniz hizmet kalitesi çok önemli hale geliyor. Grup olarak, hakikatten iddialı hedeflerle çalışıyoruz. Bunu da yönetim olarak çok ciddi ölçüyoruz. Bazen hedefler koyuyorsunuz ancak ölçüm kriterleri birbirini tutmuyor. Horoz Lojistik'te bununla ilgili çok düzgün işleyen bir sistem kurulmuş. Müşterilerimizin hemen hemen hepsiyle mutabık kalınan bir performans kriteri var. Bizim ve özellikle de bazı müşterilerinizin performansları sektörün çok üzerinde bulunuyor. Biz şu ana kadar bunları tutturmakta çok zorluk çekmedik. Aslında başta belki çektik ama kurguladığımız sistem ve prosedürler artık bu hedeflere ulaşmamızda bizi fazla zorlamıyor. Sonuca geldiğinizde o kriterlerin her zaman üstündeyiz. Her müşteriye ayrı ayrı müşteri raporları hazırlıyor bunu da müşterilerimizle paylaşıyoruz. Raporlarımız, bir iki kritere bağlı değil, çok detaylı.

Lojistik sektöründe olmak sizin için ne ifade ediyor?

Lojistik, gerçekten çok detaylı ve gelişmelere hassas bir sektör. Öncelikle zaman kavramı diye bir şey yok. Sürekli hareket halindesiniz. Gece, önemli bir bölümde dünya duruyor ama taşıma durmuyor. Dolayısıyla hareket ve risk hiç bitmiyor. Araçları, çalışan sayısını ve yaptığınız depo yatırımlarını düşününce lojistik, çok ciddi de sermaye bağladığınız bir iş. O yüzden masanın öbür tarafında lojistikçilerle otururken onları hep takdir edip sabır dilerdim. İşin bu tarafına geçince aslında yaratacağınız şeylerin çok da sınırı olmadığını gördüm. Bu da insanı sürekli dinamik ve hareketli tutuyor. Benim de hareket halinde olmayı çok seven bir yapım var. Burada başladığım için son derece memnunum. Hatta öyle bir hale geldi ki sanki geçmiş hiç olmamış gibi.

Ekip ruhu sizin için ne kadar önemli?

Ekipsiz hiçbir şey olmaz. Bir başarı kazanırsanız ekip vasıtasıyla kazanırsınız. Ben, bireysel kahramanlığın çok uzun süreli başarı getirdiğine inanmam. Bir yere varacaksanız ekibinizle varacaksınız. Ekip



ruhu bu işin olmazsa olmazlarından biri. Benim de en önem verdiğim konulardan biri. Üzerinde çok çalıştığımız ve uğraştığımız bir durum. Bugünkü ekibimizle yeni çalışmaya başladık gibi görünse de 16 yıldır aynı şirket içinde bulunuyoruz. Bu nedenle ekip ruhunu yakalamak çok zor olmadı. Tabii ki daha çok geliştirilmesi gereken durumlar var. Bunun için de yeterli zaman ve enerjimiz var. Önce kendi içinde ekip olacaksınız. Buna paralel, grubun genelinde aynı havayı yaratacaksınız. Genç, benzer düşünce ve kültür yapısında düşünen yönetici ve çalışanlardan oluşan bir takıma sahibiz. Bu durumun bizim gibi entegre iş üreten ve sürekli birbiriyle ilişkili çalışan yapılar için çok faydalı olduğunu düşünüyorum. Sonuçta ekip dediğiniz şeyin, şirketin bütününe kapsayan, hem yatay hem de dikey organizasyonlarda olması gerekir. Biz şu anda bu ekip ruhunu daha da benimsemeye ve bunu da şirketimizin bütün çalışanlarına nüfus ettirmeye çalışıyoruz. Birbirinize destek olabildiğiniz sürece varsınız.

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

Kendimi takım lideri olarak görürüm. Departmanda bulunan arkadaşlarımın da yaklaşımı ve beklentileri bu yöndedir. Sakin bir mizaca sahibim. Dinlemeyi severim. Katılımcı yönetim anlayışını benimserim. Sonuçta hiç birimiz işi yapandan daha iyi bilmiyoruz. Bütün çalışanlarımızın yönetime katılmasını ve sürekli fikir üretmesini severim. Çalışma arkadaşlarımla aramda, bir müdürden çok, saygı duyulan bir mesai arkadaşı şeklinde bir ilişki oluyor. Pozitif bir insanım. Olaylara her zaman pozitif tarafından bakarım. Bir

işin niye yapılamayacağını değil nasıl yapılacağına odaklanmayı tercih ederim.

Sakinliğimin bozulduğu en sayılı zamanlar da insanların kendisine ve işine olan saygılarını kaybettikleri, sorumluluktan ve takım oyunculuğundan uzaklaştıkları zamanlarda oluyor. Şanslıyım ki bu tip durumlarla da çok karşılaşmadığım ekiplerle çalışma şansı buldum hep. Saygı duymadan saygı göremezsiniz. Tüm çalışma arkadaşlarımla kişiliğine ve yaptığı işlere saygı duyarım. Onlarla iletişimi bu çerçevede içinde kurmaya çalışıyorum.



BOŞ VAKİTLERİNİZDE NELER YAPARSINIZ? ÖZEL BİR İLGİ ALANINIZ VAR MI?

Şu anda pek belli olmuyor fakat yıllarca spor yaptım. Yüzmek ve basketbol oynamak en büyük tutkum. Ancak bir müddettir uzak kaldım. Diğer bir tutkum da Beşiktaş. Beşiktaş'ta büyüdüm. Çocuktuktan gelen bir tutku benimkisi. Mümkün olduğunca bütün maçlara gitmeye çalışırım. Aslında bu durum benim için maça gitmek gibi değil, bütün çocukluk arkadaşlarımı görmek ve onlarla vakit geçirebilmek. Bir tür sosyal paylaşım haline geldi. Evde çok vakit geçirmeyi sevmem. Özel hayatımıza çok sınırlı vakit kalıyor. Söz konusu vakti, olabildiğince yakın arkadaş çevremle ve ailemle geçirmeyi severim. Vakıtlar buldukça seyahat ederim. Değişik yerleri, kültürleri ve insanları tanımaktan büyük keyif alırım.

ARAMIZA KATILANLAR



Mehmet Atilla Sarıkaya (18.04.2013)



Mehmet Atilla Sarıkaya'nın, 17 Haziran 2013 tarihi itibarıyla Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ'nin Depo Operasyon Grup Başkanlığı/Operasyon Direktörlüğü'ne bağlı Çayırova/Kocaeli lokasyonunda "Depo Yönetmeni" pozisyonunda göreve başladığını memnuniyetle duyurmak isteriz. Mehmet Atilla Sarıkaya, 1988-2007 yılları arasında

UPS'de "Türkiye Operasyonları Müdürü", 2007-2011 yılları arasında "Uluslararası Kara Nakliye Müdürü" ve 2011-2013 yılları arasında da "Hat Planlama ve Dağıtım Müdürü" olarak görev almıştır.

Muhammet Yakut (17.06.2013)



Muhammet Yakut'un 4 Temmuz 2013 tarihi itibarıyla Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ'nin Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı/Operasyon Direktörlüğü'ne bağlı Kayseri lokasyonunda "Şube Yönetmeni" pozisyonunda göreve başladığını memnuniyetle duyurmak isteriz. 1988 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Manisa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü'nde lisans öğrenimini tamamlayan Muhammet Yakut'un en son çalıştığı üç şirkette yer aldığı görevler şöyle: "2010 yılında Ser Ltd. Şti'de 'Satınalma ve Lojistik Sorumlusu', 2010-2011 yılları arasında Home Garage'da 'Satınalma Müdürü', 2011-2012 yılları arasında Panpet AŞ'de 'İşletme Müdürü', 2012-2013 yılları arasında Başyazıcıoğlu Tarım'da 'İdari Müdür'."

Horoz Grup Şirketleri, ISO 27001 sertifikası sahibi olmaya hak kazandı

2013 yılı içinde, Horoz Holding AŞ, Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ, SDV HOROZ Taşımacılık ve Ticaret AŞ, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından "Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü" kazanmak için zorunlu şart olan ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi (BGYS) çalışmalarını başarıyla sonlandırdı. 22 Temmuz ve 2 Ağustos 2013 tarihlerinde gerçekleştirilen belgelendirme dış denetimi sonrasında tüm grup şirketleri, ISO 27001 sertifikası sahibi olmaya hak kazandı.

ISO 27001 BGYS'nin kurulumuyla, en değerli varlık olan bilginin gizlilik, bütünlük ve erişilebilirliğinin sağlanması amaçlandı. Sistemin kurulumu aşamasında varlık envanterleri tanımlandı. Bilgi güvenliği risk analizleri oluşturularak açıklıklara karşı aksiyon planları yapıldı. Yeni güvenlik uygulamaları devreye alındı. Gerekli politika ve prosedürlerin oluşturulmasının ardından sistemin standardizasyonu sağlandı.

BGYS tüm çalışanlara, hem fiziki güvenliğin sağlanması



hem de bilgi güvenliğinin sağlanması eksenlerinde sorumluluklar getiriyor. BGYS politikaları ve prosedürleri tüm kurum çalışanlarıyla paylaşıldı. Böylece, tüm çalışanların sistemin uygulanması aşamalarındaki sorumlulukları bildirildi.

BGYS uygulamasının etkin olarak sürdürülebilirliğinin sağlanması için tüm çalışanlarla eğitimler interaktif ortamda gerçekleştirildi. Bu eğitimlerle kullanıcıların, sorumlulukları, bilişim sistemleri etik kullanım ilkeleri, değerli kritik varlıklar ve bilgi güvenliği riskleri gibi konularda farkındalığı sağlandı.

Oryantasyon süreçlerine BGYS eğitimleri dahil edilerek yeni işe başlayan personelin de farkındalığının sağlanması hedefleniyor.

ISO 27001 İç Tetkikçi Eğitimi'ni başarıyla tamamlayarak, "ISO 27001:2005 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Kuruluş İç Tetkikçi" sertifikasını almaya hak kazanan çalışanlarımızı başarılarından dolayı kutlar, eğitimcimiz ISO 27001 Baş Denetmeni Ali Güneş'e teşekkürlerimizi sunarız.





KAYA PALAZZO
GOLF RESORT

Belek - Antalya

OLAĞANÜSTÜ DENEYİMLER PEŞİNDEYSENİZ...

Göz kamaştırıcı görselliği, hizmet kalitesi ve huzur veren konforuyla Kaya Palazzo Belek, sizin için görkemli bir ağırlamaya hazır.

Kartalkaya'dan sonra şimdi Belek'te!

444 52 92 | 444 KAYA

www.kayahotels.com.tr



Reklam filmini izlemek için





Horoz Lojistik Antalya Şube Yönetmeni Onur Yıldız:

“Antalya Şube, tarım ve turizm faaliyetleriyle ön planda”

“Başta ilçeleri olmak üzere Antalya, turizm ve tarım bölgesidir. Türkiye, sebze ve meyvesinin büyük bir bölümünü Antalya’dan tedarik eder. Ayrıca önemli bir liman kentidir. Yani Antalya sahip olduğu bu özelliklerinden dolayı ülke ekonomisine büyük katkı sağlar. Biz de Antalya Şube olarak bu yılın ilk sekiz ayında geçen yıla göre satış hacmimizi yüzde 140 artırdık. Doğal olarak bu durum kârlılığımıza da yansdı. Ancak 2014’te çok daha iyi olmayı planlıyoruz.”

Her sayıda Horoz Holding faaliyet bölge ve şubelerinden birini konuk ettiğimiz bu bölümümüzde, dergimizin yeni sayısının konuğu, Horoz Lojistik Antalya Şube Yönetmeni Onur Yıldız oldu. Yıldız, şubenin önemi hakkında şunları söyledi:

**Kaç yıldır Horoz Lojistik Antalya Bölge’de çalışıyorsunuz?
Sorumluluk alanlarınız hakkında bilgi verir misiniz?**

Horoz Ailesi’ne Antalya Şube Yönetmeni olarak 14 ay önce katıldım. Antalya Şube olarak sorumluluk alanlarımızı, Antalya il ve ilçeleri, Burdur, Isparta il ve ilçeleri oluşturuyor. Burada dört şubemiz bulunuyor. Dört şubeden biri, aktarma

deposu. Söz konusu şube benim sorumluluk alanımın dışında fakat lojistik şubesi. Ayrıca şube olarak işlettığımız Toros Tarım’a ait iki depo bulunuyor. Bunlara da şube diyebiliriz. Bunların yanı sıra, kamyon ve nakliyeciler sitesinde garaj şube var.

Antalya Şube’nin önemi için neler söylemek istersiniz?

Başta ilçeleri olmak üzere Antalya, turizm ve tarım bölgesidir. Türkiye, sebze ve meyvesinin büyük bir kısmını Antalya’dan tedarik eder. Ayrıca önemli bir liman kentidir. Yani Antalya sahip olduğu bu özelliklerinden dolayı ülke ekonomisine büyük katkı sağlıyor.

Hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz?

Tarım ürünleri başta olmak üzere gübre, yapı kimyasalları, inşaat, gıda ve mobilya sektörlerine hizmet veriyoruz. Önümüzdeki yıl gıda sektörüne ağırlık vermeyi planlıyoruz. Sözleşme yapmayı planladığımız ciddi büyüklükte iki gıda firması var. Hedefimiz onlarla çalışmak. Tabii mevcut sektörlerimizdeki faaliyetlerimize devam edeceğiz.

**Antalya Şube olarak 2013 yılının ilk sekiz ayını nasıl geçirdiniz?
Hedefler tutturuldu mu?**

2011 ve 2012 yıllarında yaşanan hem küresel hem de bölgesel çaplı krizlerden Antalya Şube olarak biz de etkilendik. Bu-



ONUR YILDIZ KİMDİR?

1976 yılında Eskişehir’de doğdum. Ancak babamın subay olması nedeniyle Ankara ve İzmir’de de yaşadım. İlk, orta ve liseyi Ankara’da okuduktan sonra, üniversite öğrenimimi tamamlamak için 1997 yılında Antalya’ya geldim. Yaklaşık 16-17 senedir Antalya’da yaşıyorum. Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdare Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü’nden mezun oldum. Turizm başta olmak üzere çeşitli sektörlerde çalıştım. Altı yıl Antalya Havalimanı İç ve Dış Hatlar Terminali’nin yiyecek içecek bölümünde vardiya müdürlüğü yaptım. Daha sonra hizmet sektörü olduğu için lojistik sektöründe çalışmaya karar verdim.

nun üzerine son dönemde akaryakıtta gelen zamlarla kâr oranlarımız iyice azaldı. Ancak iş hacmimizde çok bir değişiklik olmadı. Horoz Lojistik Antalya Şube açısından ilk sekiz ay beklenenin üzerinde geçti. 2012 yılına göre daha iyi bir performans sergiledik. Bu yılın ilk sekiz ayında geçen yıla göre satış hacmimizi yüzde 140 artırdık. Doğal olarak bu durum kârlılığımıza da yansdı. 2014’te çok daha iyi olmayı planlıyoruz.

Antalya Şube’yi diğer şubelerle karşılaştırır mısınız? Hangi bölgesel avantajlara sahipsiniz?

Antalya Şube’yi Horoz Lojistik Trakya, Doğu Marmara, İstanbul, Bursa ve Gaziantep gibi bölgelerle karşılaştırdığımızda daha dezavantajlıyız. Diğer bölge ve şubelerde sanayi faaliyetleri gelişmiş bir durumda. Bu nedenle, Antalya’nın zor bir şube olduğunu söyleyebilirim. Ancak Antalya, tarım ve turizm ile ön plana çıkıyor. Tarım sektörünün lojistik sektörüyle bağlantılı olmasından dolayı bir avantajımızın olduğunu söyleyebilirim. Liman kenti olmasının da önemini yadsınamak gerekiyor. Antalya, ithalat ihracat hacminin yüksek olduğu bir yer. Bu hacim, her geçen sene artan oranlarla büyüyor. Özellikle de sebze meyve alanlarında. Bu konularda avantajlıyız. Ancak sanayileşmenin yeterli olmaması ve coğrafyanın da sebep olduğu nedenlerle biraz dezavantajlı olduğumuzu söyleyebilirim.

Horoz Lojistik’i diğer lojistik firmalarından ayıran özellikler nelerdir?

İletişimimiz bire bir ve yüz yüze. 72 senedir faaliyet gösteren bir şirketin şubesiyiz. Bu durum müşterilerin bizi seçmesinde büyük rol oynuyor. Aslında en önemli sebep budur. Potansiyel ve mevcut müşterilerimizle sürekli iletişim halinde bulunuyoruz. İkili yürüttüğümüz ilişkilerimizden dolayı müşterilerimiz bizi tercih ediyor.

Müşteri memnuniyetini artırmak için neler yapıyorsunuz ya da yapmayı planlıyorsunuz?

Bulunduğumuz çağda müşteriye memnun etmek için artık sadece satış ve satış sonrası hizmet yeterli olmuyor. Müşteri artık daha fazla hizmet bekliyor. Horoz Lojistik Antalya Şube olarak, müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için öncelikle onları tanıyoruz. İhtiyaç ve önceliklerini belirliyoruz. Genel hassasiyetleri kavırıyor, organizasyon içinde bilgi akışını sağlıyo-



ruz. Çünkü güncel sorunların çözümü için bilgiyi doğru zamanda müşteriye iletmek önem arz ediyor. Örneğin, zaman hassasiyeti olan bir müşterimize telefon ve mail yoluyla teslimat bilgilendirmesi yapıyoruz. Bu durum müşterimizi gayet memnun ediyor. Çünkü Horoz Lojistik faaliyet alanlarında genelde tarım ağırlığı Antalya’da bulunuyor. Bu nedenden dolayı bu uygulamanın sadece Antalya Şube’de yapıldığını düşünüyorum.

Şube olarak başarılarınızın altında yatan unsurlar neler?

Hizmet sektöründe insan faktörü büyük önem taşıyor. Lojistik sektörü olarak, mal ya da ürün üretmiyoruz, müşterilerimize hizmet sunuyoruz. Bu nedenlerden dolayı “Ben” değil, “Biz” bilinciyle hareket ediyoruz. Ekip olarak yüksek bir moti-



vasyona sahibiz. Ne yaptığının bilincinde olan bir ekiple çalışıyorum. Yaptıkları işten keyif alıyorlar. Bence başarımızın sırrı budur. İleride yaşayacağımız başarıların da sırrı bu olacaktır.

Horoz Lojistik için neler söylemek istersiniz?

Horoz Lojistik, lojistik sektöründe kendisini kanıtlamış bir firma. Süper Marka ödülüne sahip. Çalışanına çok değer veriyor. Horoz Lojistik bir aile ve bu ailenin ferdi olmaktan dolayı ekip olarak gururluyuz. Ben bu aileye yeni katılmama rağmen hemen adapte oldum. Aslında beni burada çalışmaya iten sebepler, sıcak ve samimi olmasının yanı sıra, çalışanına verdiği değerdir. Keyif aldığım bir sektörde ve şirkette çalışıyorum. Bu nedenle kendimi değerli ve önemli hissediyorum.

2013 yılının ilk sekiz ayı lojistik sektörü için nasıl geçti?

2013 yılının son aylarında akaryakıtı gelen zamlar nedeniyle lojistik sektörü yara aldı. Kârlılık oranlarımız azaldı. Fakat işlerimiz yürümeye devam ediyor. 2014 yılına umutla bakıyoruz. Şirket yönetimi olarak bir değişim gösterdik. Daha profesyonel bir üst yönetimimiz var. Biz de bundan aldığımız güçle geleceğe daha iyi bakıyoruz. Sektör olarak ilk dokuz ay hedeflerimiz doğrultusunda geçirdiğimizi söyleyebilirim.

Lojistik sektöründe çalışmaya nasıl karar verdiniz?

Önceki iş deneyimlerim hizmet sektörüne yönelik oldu. Bundan dolayı hizmet sektörüne yabancı değilim. Eğitimim de

bu yönde. Hizmet sektöründe başarılı olacağımı düşündüm. Horoz Lojistik Antalya Şube'de yönetici ihtiyacı olduğunu gördüm. Bu firmayla çalışmanın benim için uygun olacağına karar verdim. Burada çalışmaktan çok mutluyum ve keyif alıyorum.

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

Altı yıldır evliyim, dört aylık bir oğlum var. Boş zamanlarımı ailemle geçirmeyi tercih ediyorum. Onun dışında kalan boş zamanlarımı spor yaparak geçiriyorum. Spor salonuna üyeyim. Tenis oynamayı seviyorum. Tenis kursuna başladım. Sportif faaliyetlerde bulunmaktan keyif alıyorum.

Yedek parça lojistiği

Yaşamımızı kolaylaştıran en önemli yardımcılarımız makinelerdir. Yazım sırasında en çok hata yaptığımız, hatta makine mühendisi bile olsak yazarken zaman zaman “makina” diye yanlış yazığımız sihirli bir kelimedir “makine”.

Türk Dil Kurumu makineyi, herhangi bir enerji türünü başka bir enerjiye dönüştürmek, belli bir güçten yararlanarak bir işi yapmak veya etki oluşturmak için çarklar, dişliler ve çeşitli parçalardan oluşan düzenekler bütünü olarak tanımlamıştır. Makineler iş üreten, bunu sağlarken de karşılığında güç tüketen düzeneklerdir. Çalışan her sistem gibi makineler de zaman içinde sürtünmeden ve zamanın etkisinden aşınır, ilk günlük performanslarını yitirir. Aşınmaya zamanla müdahale edilmezse, arızalar, kopmalar ve kırılmalarla karşılaşırız. Kırılan parça, kendisine değen diğer parçalara da hasar verir ve sorun büyür. Genellikle kullandığımız sistemi değilse, aşınan kısımların, kırılmaya yol açmadan belli bir zaman süresi içinde



ATILLA YILDIZTEKİN
Lojistik Yönetim Danışmanı
atilla@yildiztekin.com

değiştirilmesi, makinenin fonksiyonlarını yine ilk günkü gibi yerine getirmesini sağlar.

Makinelerde değişen bu kısımlara “yedek parça” adı veriyoruz. Yedek parçaların da her ürün sistemi gibi kendine has bazı özellikleri vardır. Lojistik süreçlerinin planlaması için bu özelliklerin göz önüne alınması gerekmektedir.

1. Yedek parçalar ihtiyaç doğmadan talep edilmezler. Reklamla veya promosyonla periyodik bakım dışındaki yedek parçaları satmak mümkün değildir.
2. Yedek parçalara ihtiyaç olduğu an, (makineler çalışmadığı için) temin süresinin çok kısa, ulaştırma hızının çok yüksek olması gerekir.
3. Arıza yapan bir sistemde birden fazla yedek parça talebi oluşur ve bunların tamamı temin edilmeden makine çalışmaz. Temin oranı yüzde 100 olmak zorundadır.

4. Yedek parçaların fiyatları, orijinal makine üzerindeki maliyetinden daha yüksektir. Plansız tüketim olduğu için stok maliyetleri ve ambalaj giderleri vardır. Yüksek fiyatlarla ve kâr marjlarıyla satılır.
5. Bir makinenin yedek parça talep eğrisi vardır. İlk üretildiğinde talep düşüktür, zamanla artar ve ekonomik ömrünün sonuna gelince azalır. Bu nedenden dolayı, başlangıç evresinde talebin azlığı toplam geliri azaltır, depo bekleme maliyetini artırır. Orta evrede, cirolar artar ve kâr yaratır. Son evrede de satılamayan parçalardan dolayı maliyet yükselir ve elde kalma riski artar.
6. Makineler garanti süresi içinde, orijinal yani makine üreticisi tarafından sağlanan yedek parçaları kullanır. Garanti süresi geçince tamir ve bakımlar piyasada yapılmaya başlar ve yedek parçalarda paralel temin kanalları oluşur. Böylece malzeme kalitesi düşer, fiyatı azalır, kâr marjları iner ve arıza olasılığı artar.
7. Yedek parçalar belli kalemlerde depolanması gereken malzemelerdir. Rafta bekleme sırasında ortam şartlarından etkilenmemeleri için koruma tedbirleri alınması gerekir. Bu da stoklama maliyetini artırır.
8. Belli bir sürede satılamayan yedek parçalar, ölü stok yani stok fazlası olarak hurdaya çıkartılır. Kayıtlara “fire” yani zarar olarak işlenir.
9. Stok miktarının ayarlanması önemlidir. Rafta bulunamayan bir parça, tüm talep listesinin ret olmasına veya gecikmesine yol açar. İhtiyaçtan fazla parça stoklaması da, maliyeti dolayısıyla finans maliyeti yaratır, satış fiyatını yükseltir veya kârı azaltır.
10. Distribütörler kanalıyla yedek parça satışı artık dünya üzerinde azalmaya başlamıştır. Tüketimi servisler kanalıyla yapmak, ürün ve marka bağlılığı sağlamak, pazar payını yan sanayi yedek parçalara göre artırmak amacıyla şarttır.

Yedek parça lojistiği özel ihtisas gerektiren bir iş koludur. Onun da yedek parçalar gibi kendine has özellikleri vardır.

1. Yedek parçaların stoklaması parçanın özelliğine göre planlanan raflarda yapılır. Sadece paletli raf sistemleri değil, gözlü veya çekmeceli raf sistemleri kullanılır ve ciddi bir ilk yatırım gerekir. Yedek parça depolamasında çok katlı mezanin sistemleri kullanılır.
2. Gerçek stok adetlerinin kayıtlarla uyumu çok önemlidir. Çünkü satışlar fiili raf adetlerinden değil, stok kontrol programı üzerinden sağlanır. Stok kayıtlarında görünen ancak yerinde olmayan malzemeler teslimatta sorun yaratır.
3. Hata yapmayı minimize eden kontrol sistemleri kullanılmalıdır. Bar-code ve RFID sistemleri gibi teknolojiler yedek parça lojistiğinde çok rahat uygulanabilir. Her parça bar-kodlu ve her koli farklı barkodlu olarak saklanır.
4. Sevkiyat genellikle küçük ölçekli yani parsiyel yapılır. Bu nedenle kargo taşımasına uygundur.
5. Teslim süresinin kısa olması nedeniyle merkezi ana depodan değil, tüketime yakın koltuk ambarlarından teslimat daha kullanışlıdır. Ana firmalar, bayi ve servislerinin stoklarını artırmak zorundadır.
6. Paketleme sırasında hasarı önlemek için farklı paketleme ve koruma sistemleri kullanılmalıdır. Ağır parçaların paketin altına yerleştirilmesi, içinde boşluk kalmayacak şekilde paket ölçüsünün seçilmesi, plastik köpük, havalı yastık ve mukavva gibi dolgu materyalleri kullanılması gerekir.

Yedek parça lojistiğini organize edecek olan kurumların yedek parça ve servis iş gruplarını, ana makine üreticisi ve satış şirketinin dışında düşünmesi gerekir. Komple makine üretimi ve satışı ile yedek parça ve servis hizmeti satışı birbirinden farklı işlerdir ve aynı ticari anlayış ile birleştirilemezler. Her iki kurum arasında yatay ilişki olmalı ancak birbirlerini bastırmamalıdır.

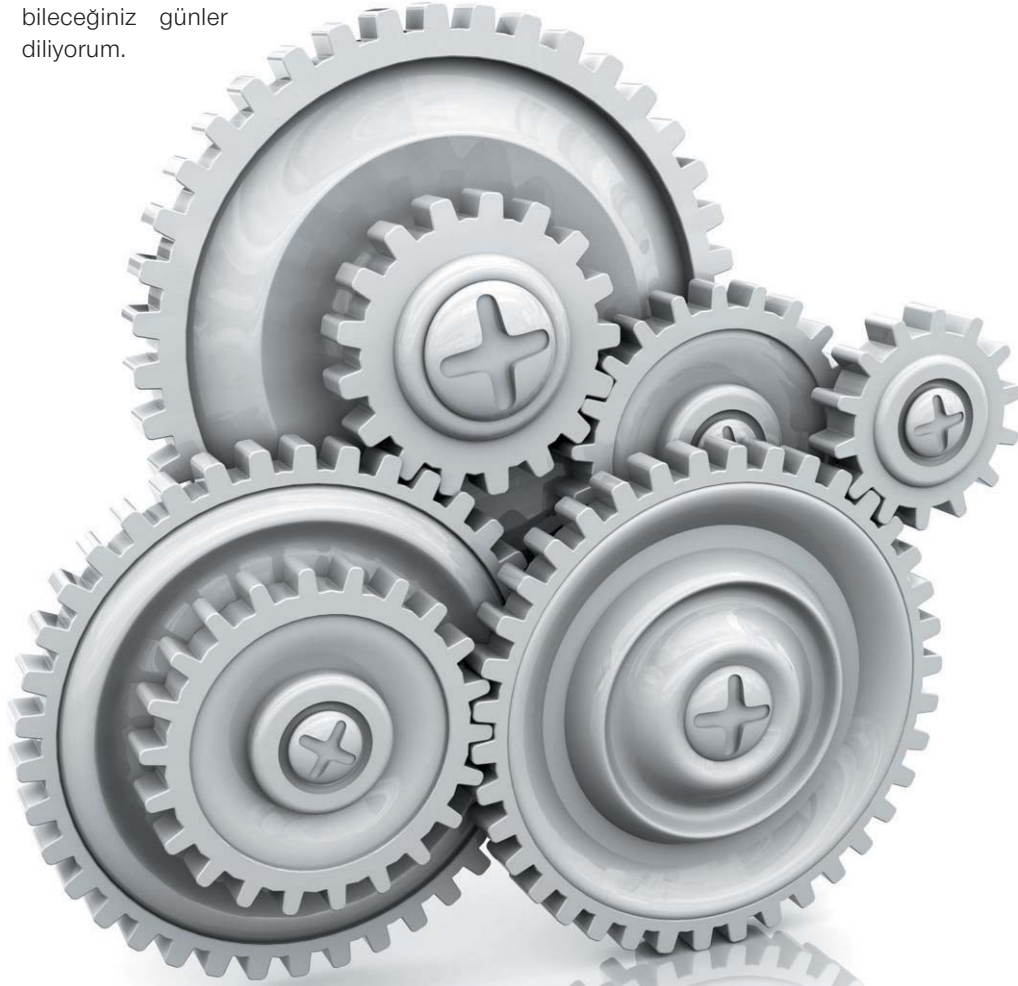
Lojistik sürecin kontrolü açısından, bir makinenin yedek parçalarını yan sanayiden veya ana üreticiden toplama, bunları bir merkezde stok-

lama, koltuk ambarlarına veya servisle aktarma işleminde kullanılan yazılım da çok önemlidir. Bu yazılımın yedek parçaların ömür eğrisine, mevsimsel sapmalara, tüketim hızına, yedek parçanın devir hızına ve fiyatına bağlı olarak stokları ayarlaması ve insan müdahalesini minimize edecek şekilde çalışması gerekir. Bu da piyasadaki mevcut stok kontrol programları dışında bir çalışmadır. Amaç, mevcut stoku kayıt altına almak değildir artık. Gelecek talebi belirleyecek, stok devir hızını artıracak, stok maliyetini düşürecek, ulaşım hızını yükseltecek, çalışanlara kolaylık sağlayacak, işverene son durumu anlık göstermek dışında, gelecekte neler olacağını tahmin edecek programlar kullanılmaktadır.

Yedek parça lojistiği, lojistiğin en güzel şekilde uygulandığı bir iş koludur. Gereği gibi yapılmadığı takdirde makinelerimiz çalışmayacak ve müşteri memnunluğu yaratılmayacaktır. Makinelerimizin sorunsuz çalışmasına o kadar alışmışızdır ki en küçük aksaklık dünyamızı zehir etmeye yetmektedir.

Hasarsız, yedek parça ihtiyacınızın olmadığı, zorunlu durumlarda dilediğiniz her yedek parçayı bulabileceğiniz günler diliyorum.

Yedek parça lojistiğini organize edecek olan kurumların yedek parça ve servis iş gruplarını, ana makine üreticisi ve satış şirketinin dışında düşünmesi gerekir. Komple makine üretimi ve satışı ile yedek parça ve servis hizmeti satışı birbirinden farklı işlerdir ve aynı ticari anlayış ile birleştirilemezler. Her iki kurum arasında yatay ilişki olmalı ancak birbirlerini bastırmamalıdır.



2014 yılına borçsuz girmekte fayda var



2014, FED'in, muhtemelen tahvil alımlarını sınırlayıp, parasal genişlemeyi durduracağı bir yıl olacak. Bu durma nedeniyle, gelişmiş olan ekonomilerle gelişmekte olan ekonomilerin sermaye piyasalarında bir ayrışma yaşanacak. Bu nedenle çok zor ve belirsizliğin yüksek olacağı 2014 yılına borçsuz girmekte olabildiğince yarar var.

Türkiye ekonomisi 2013 yılının ilk sekiz ayını nasıl geçirdi? Yılı nasıl kapatır? Cari açık sorunu nu ortadan kaldırmanın yolu var mı? 2014'te Türkiye'yi neler bekliyor?

Eminim siz de benim gibi bu soruların cevaplarını merak ediyorsunuz. Ekonomist Mehmet Uğur Civelek, ekonomide yaşanan gelişmeleri ve 2014 yılına ilişkin öngörülerini Pencere okuyucularıyla paylaştı:

2013 yılı genelinde piyasalarda büyüme konusunda yıla biraz daha umutlu başlama eğilimi yüksekti. En azından beklentile insanları biraz iyimserleştirmek, bu sayede daha kötü sonuçları önleme çabası vardı. Yılın ilk çeyreğinde yüzde 3,3'lük bir büyüme var. İkinci çeyrek ne olacak bilmiyoruz. Ama ben bu yıl, Türkiye'deki büyümenin, bir önceki yılın altında kalma ihtimalinin yüksek olduğunu düşünüyorum. Neden? Yıla yüzde 3,3'lük büyüme ile başladık. Ancak ikinci çeyrekte ortalık karışmaya başladı. Dışarıdan finansman bulmakta zorlanırdık. Türk lirası değer kaybetmeye başladı. Bu durum, iç talebi kademeli olarak etkileyecek. Geçen yılın ikinci yarısında ki seviye bulunursa başarı saymak lazım. O zaman yılın ikinci yarısında büyüme olmayabilir. Dışarıdan kaynak sıkıntısı varsa ve faizler yükseliyorsa, kamu da geçen sene olduğu gibi harcamalarla büyümeyi pompalayamaz. Yılın ilk çeyreğindeki büyüme, özel sektörden ve yatırımlardan gelmedi. Kamudan geldi. Dışarıdan kaynak bulamıyorsak ve ekonomide birtakım sıkıntılar varsa, kamu da bu harcamayı sürekli sürdürmez. Yılın ikinci yarısı için yüzde 4 büyümenin yakalanması çok zor.

Herkesin kabul ettiği bir şey var. FED, parasal genişlemeyi kısıacak. 10 ve 30 yıl vadeli faizler de yükselecek. Bu yükseliş, Türkiye'nin dış piyasalarda tahvil ihracını engelleyen ve risk alma isteğini azaltan bir durum. Ancak Türkiye'nin ciddi oranda dış finansman ihtiyacı var. Onu karşılamak zorlaştıkça, kurlarda ve faizlerde hareket göreceğiz. Öncelikle, bu yıla hangi kur seviyesiyle başladık, hangi kur seviyesiyle bitireceğiz ona bakalım. Eğer yıla, 1,80'lerde başlayıp, yıl ortasında 1,90'ların üstüne



çıkıp ve yıl sonunda 1,70'lere düşecekse, yılın ikinci yarısı daha iyi olur. Ama yılı, 1,90'ın üzerinde bitirecekse, geçen yılın ikinci yarısına göre daha iyi olamaz. Biz yabancı sermaye hareketine aşırı bağımlı bir ülkeyiz. Yabancı sermayenin gelmesi bizim ayağımızı yerden kesiyor. Ama gelmemesi de yere düşürüyor. Bu yılın büyümesinin yüzde 3'ün üstünde olması için, bir mucize olması gerekiyor. Bunun için Türk lirasının süratle yeniden değerlendirilmesi, insanların harcama yapması ve Türkiye'nin dışarıdan kolay para bulması gerekiyor. Bunların hepsinin birden gerçekleşme ihtimali sıfıra yakın. 2013 yılı görece olarak iyi başlamış olabilir ama iyi bitecek gibi görünmüyor.

Temmuz ayı rakamıyla yıllık yüzde 9'a yaklaşan bir enflasyon olduğunu görüyoruz. Kurdaki artış da kalıcı olacak gibi görünüyor, geçici olacak gibi görünmüyor. Bunun kura yansımaları da olacak. O zaman yılı umulandan daha yüksek bir enflasyonla bitireceğiz. Orta Vadeli Plan hedefi, yüzde 5-5,5'lik enflasyona göre, yüzde 4 büyümeye olarak hedefleniyordu. Enflasyondaki söz konusu sapış, büyümeyi otomatik olarak aşağıya çekecek. Kur etkisi ve maliyetler devreye girecek. Yıl sonunda enflasyonun öngörülenin çok üstünde olmasını bekliyorum. Bu durum, finansman maliyetlerini ve varlık değerlerini etkileyecek. Sonuç olarak, iç talep daralacak. Beklenenden yüksek enflasyon, insanların yılın son çeyreğindeki harcama davranışlarını, beklenenden daha radikal bir şekilde etkileyebilir.

İstanbul, Türkiye ekonomisinin loko-motif şehri. Ancak artık İstanbul'da eskisi kadar bir üretim olmadığını görüyoruz. Tarım zaten yok. Sanayi üretimi de görece düşmeye başladı. Yüzde 70-75'lerde olan hizmet sektörü de, kurlardan ve sermaye giriş çıkışlarından aşırı etkileniyor. Hizmet sektörü, çok kolay istihdam yaratmasının yanı sıra, çok da kolay kaybediyor. Bu yılın ikinci yarısında hizmet sektöründe, yaprak dökümünün kademeli başlayabileceğini düşünüyorum. O nedenle sıfır büyümeye bekliyorum. Sermayenin çıkışa geçmesi enflasyon beklentisini bozar, iç talebi daraltır ve hizmet sektörünü çok olumsuz etkiler.

Türkiye'nin 2013'te yüzde 0 büyümesi başarı sayılır

Türkiye ekonomisinin en büyük sorunu ise cari açık. Cari açık sorununu ortadan kaldırmanın birçok yolu bulun-

yor. Bunlardan biri, dışarıya, aldığınızdan daha çok mal satmak ya da satabildiğinizden daha çok mal almaktan kaçınmak. Bunun için, ya ihracata yönelik yatırımlar yapılacak ya da iç talep kısıllacak. Öncelikle şuna bakalım. Dünyada ne kadar yatırım yaparsak yapaalım, rekabet gücümüzü ve ihracatımızı artırma şansımız var mı? Gelişmekte olan ekonomiler durgun. Olmayanlar da durgunluğa girmeye başladı. Herkes ihraç ediyor. Korkunç bir rekabet var ve rekabet koşulları giderek bozuluyor. Bu ortamda ihracatı artırmak çok zor. Mevcudu korumak ise başarı sayılır. Demek ki, mevcut dış koşullar ve sürdürülebilir olmayan eğilimler nedeniyle, ihracatı artırarak cari açığı kapatma şansımız yok. Cari açığı küçültmenin diğer yolu, iç talebi kırmak. İç talebi kırmak, işsizliğin artması, ekonominin daralması ve bütçe açığının büyümesi demek. Cari açığı kırmak için yapılacaklara sistem tahammül edemiyor. Onun için cari açığı büyüttük. Finanse edebildiğimiz sürece sorun yok dedik. Günlü kurtardık ancak sorunları ağırlaştırdık. Bugün çözemiyoruz. Türkiye'nin 2013'te yüzde 0 büyümesi başarı sayılır, dedim. O büyümede bile, gayrisafi milli hasılanın yüzde 7'sine yakın cari açık olacak. Yüzde 0 büyümede bu açık oluyorsa, cari açığı küçültmek için, söz konusu ekonominin ne kadar küçülmesi gerekiyor. Ve bunun yaratacağı yan tesirler neler olur.

FED, tahvil alımlarını sınırlayacak

Şimdi bir de 2014 yılında Türkiye'yi neler bekliyor ona bakalım. Aslında bu duruma Türkiye'den değil, dünyadan bakmak durumundayız. 2014, FED'in, muhtemelen tahvil alımlarını sınırlayıp, parasal genişlemeyi durduracağı bir yıl olacak. Söz konusu durma önümüzdeki yıl içinde yaşanacak. Bu durma nedeniyle, gelişmiş olan ekonomilerle gelişmekte olan ekonomilerin sermaye piyasalarında bir ayrışma yaşanacak. Gelişmekte olanların sermayesi eskisi gibi gitmeyecek. Gelişmişler ise mevcut düzeyini kendi arasında dayanışarak koruyacak. Ama gelişmekte olan ülkelerden para çıkacak. Sermaye piyasaları gerileyecek. Varlıkların gerilemesi dış kredi imkânlarını daraltacak. Kredi imkanlarındaki daralma, sorunlu kredilerdeki artış, Türkiye'de, hizmet ve inşaat sektörünü

de vurmaya başlayacak. 2014 yılı, çok zor ve belirsizliğin çok yüksek olduğu bir yıl olacak. 2014



yılına borçsuz girmekte olabildiğince yarar var. 2014 yılında sis bulutları, 2008 yılından daha yoğun olacak. 2014 yılına girmeden önce tedbir alınmalı. Sis dağılır ve görüş mesafesi açılırsa istediklerini yapabilirler. Önce emin olmaları gerekiyor. Yoksa çok çaresiz duruma düşebilirler. Çırpındıkça daha da bataabilirler.

Dünya çok hasta

Son olarak yatırımcılara şunu öneririm: Parası olanlara herkes akıl satacak. Herkes kendi payına bir şey çıkarmaya çalışacak. Euro/dolar paritesi kontrolden her iki yönde çıkabilir. Dolar daha güçlü olabilir. Altın ise dalgalanır. Eğilimler kesinlikle sürdürülebilir değil. Dünya çok hasta. Kazanma peşinde koşmaktan çok, kaybetmemeye odaklanmak gerekiyor. Sistemin kırılganlığı giderek artıyor. Borçlu olma! Zor günler için ayırdığın bir şey varsa onunla da fiziki altın al. 2001 yılından bu yana bunu söylüyorum ve hâlâ değiştirmedim. Altının düşeceğini ve dalgalanacağını biliyorum. Ama altınını satma.

Anadolu'nun yükleri BALO ile artık Avrupa'da

Anadolu'daki yüklerin Avrupa'nın iç kesimlerine demir yolu ile ulaştırılmasını sağlamak üzere Büyük Anadolu Lojistik Organizasyonları (BALO) projesi hayata geçirildi. İlk blok tren, Almanya'ya dört günde ulaştı.

Sanayicinin rekabet gücünü artırmayı hedefleyen Büyük Anadolu Lojistik Organizasyonları (BALO) projesi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde başladı. Proje kapsamında 8 Eylül'de Manisa'dan hareket eden ilk blok tren, dört günde Almanya'ya ulaştı. TOBB, bürokratik süreçler hızlandırılarak sürecin minimuma çekildiğini ve dört günde alınan bu yolun demir yolu taşımacılığında tarihi bir rekor olduğunu belirtti.

BALO projesi ile Anadolu'nun farklı şehirlerinde bulunan ihracatçıların konteyner yükleri, kapılarından alınarak yerel Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) lojistik merkezlerinde birleştirilecek ve buralardan blok trenlerle Bandırma'ya getirilecek. Yükler, buradan konteyner gemilerle Tekirdağ'a, buradan da tarifeli blok trenlerle Avrupa'ya taşınacak. Kombine taşımacılığa iyi bir örnek oluşturan bu modelle hem zamandan hem de taşıma ücretlerinden tasarruf edilecek. Ayrıca Avrupa ülkelerinden Türkiye'ye gelecek yükler de yine benzer şekilde varış noktalarına ulaştırılacak.

İstanbul, ihracatının yüzde 51'ini, İzmir yüzde 61'ini, Bursa ise yüzde 78'ini Avrupa'ya yapıyor. Anadolu'nun ortasındaki Konya üretiminin yüzde 33'ünü



Avrupa'ya ihraç ederken, Gaziantep'te bu oran, sadece yüzde 24. Yani, nakliye masrafları rekabet gücünü azalttığı için Anadolu, Gümrük Birliği'ne giremiyor. BALO projesi ile bu sorunun çözülmesi hedefleniyor. Sanayiciler, ürünlerini demir yolu taşımacılığıyla, daha uygun navlunlarla Avrupa'ya yollayacak.

Haftada iki blok tren sefer yapılacaktır

BALO'nun ortakları arasında, başta TOBB olmak üzere, 51 oda, 24 borsa, 15 organize sanayi bölgesi, UTİKAD ve UMAT yer alıyor. Projede, taşımacılıkta yüzde 30 daha fazla yük alan 45 Hc konteynerler kullanılacak. İlk başta haftada iki defa trenle Münih ve Köln'e gidilecek. Haftalık karşılıklı iki blok tren sefer yapacak. 2014 başında haftalık karşılıklı beş blok tren olacak. 350 konteyner 875'e çıkacak. Avrupa'da varış noktası dörtte çıkacak. İki tren feribotu olacak.

Yük toplama merkezleri kurulacak

Zamanla diğer Avrupa ülkelerine de yük taşımacılığının başlaması hedeflenirken, Anadolu'nun bazı illerinde yük toplama merkezleri kurulacak. Batı ile Anadolu'daki sanayici arasında kilometrelerce uzaklık farkı olmasına rağmen, Almanya'ya gidecek bir tır hacmindeki yükün navlun farkı, ortalama olarak 125-200 euroya kadar düşecek. Böylelikle yabancı yatırımcı, lojistik sorunlarını çözmeye başlayan Anadolu'ya daha çok ilgi gösterecek, yeni yatırımlarla bölge, katma değeri yüksek ihraç ürünleri satar duruma gelecek. Sonuç olarak, tarifeli blok tren taşımaları organize edilerek, Anadolu'dan Avrupa ve İskandinavya'ya ve devamında Pakistan treni ile bağlantı sağlayarak, Orta Asya ve Uzak Doğu'ya demir yolu ile yük taşıma faaliyetlerine başlamak hedefleniyor.

Nakliye masrafları rekabet gücünü azalttığı için Anadolu, Gümrük Birliği'ne giremiyor. BALO projesi ile bu sorunun çözülmesi hedefleniyor.

Lojistikçilerin odağında “Asya” var

Türk lojistik pazarı, uzun süreli kira kontratına sahip, arsa sahiplerinin hem geliştirici hem de yatırımcı olarak hareket ettikleri, kullanıcıların amaçlarına uygun geliştirilen projelerle şekilleniyor. Bu kapsamda lojistikçiler, geliştirme faaliyetinin güçlü olduğu İstanbul’un Asya yakasına odaklanıyor.

Türkiye’de lojistik arzı ağırlıklı olarak, ulaşım ve iş gücü alt yapısı güçlü, stratejik konuma sahip liman bölgelerinde ya da önemli dağıtım noktalarında yoğunlaşıyor. Bu kapsamda Türkiye’deki toplam lojistik arzının yüzde 40’lık bölümünü oluşturan Marmara Bölgesi, en fazla öne çıkan bölge olarak dikkat çekiyor. Marmara Bölgesi’nde ise İstanbul ve Kocaeli, kullanıcı talepleri ve sundukları nitelikli arza bağlı olarak öne çıkan iller arasında yer alıyor. Gebze-Tuzla ile Esenyurt-Hadımköy bölgeleri, gelişen altyapı olanaklarına bağlı güçlü ulaşılabilirlikleri ve sundukları nitelikli lojistik projeleriyle İstanbul’da en fazla tercih edilen lojistik alt bölgeleri olmaya devam ediyor. Lojistik arzı açısından alt bölgeler değerlendirildiğinde, arzın yaklaşık yüzde 67’lik bölümünün İstanbul’un Asya yakasında ve İstanbul’un bir alt bölgesi konumunda olan Kocaeli ilinde yer aldığı görülüyor. Şu an inşaat halinde olan lojistik projelerinin oluşturduğu arzın büyük bölümü (yaklaşık yüzde 55’lik oranla) İstanbul’un Avrupa yakasında bulunuyor. Bölgenin önümüzdeki dönemde Kocaeli’den sonra en büyük arza sahip alt bölge olmaya devam edeceği görülüyor.

Asya, yüzde 16’lık boşluk oranıyla doluluğu en yüksek lojistik alt bölgesi

A sınıfı birimlerde boşluk oranı yüzde 5 seviyelerinde iken, B sınıfı birimlerde boşluk yüzde 18 seviyelerinde bulunuyor. Alt bölgelerin boşluk alanları değerlendirildiğinde, İstanbul Asya yakası yaklaşık yüzde 16’lık boşluk oranı ile doluluğu en yüksek lojistik alt bölgesi olarak öne çıkıyor. Lojistik pazarında son dönemde hızlı tüketim malları sunan firmalarla telekomünikasyon, 3PL, otomotiv ve elektrik ve elektronik



alanında faaliyet gösteren şirketlerin en aktif lojistik kullanıcıları olarak öne çıktıkları görülüyor. Ayrıca kullanıcıların ağırlıklı olarak Amerika Ulusal Yangın Koruma Birliği (NFPA) güvenlik standartlarına sahip A sınıfı lojistik depo arayışında oldukları göze çarpıyor.

2013’ün ilk yarısında en fazla talebi Gebze gördü

2013 yılının ilk yarısında gerçekleşen kiralama hacmi, yıl sonunda 2011 yılı seviyelerinin yakalanabileceği sinyallerini veriyor. İlk yarıda gerçekleşen 10 bin metrekarenin üzerindeki kiralama işlemlerine bakıldığında Gebze’nin en fazla talep gören bölge olduğu görülüyor. 2013 yılında kullanıcı talebi iyileşme gösterse de, bu talebin kira seviyelerine önemli bir

etkisi olmadığı belirtiliyor. Mevcut pazar koşulları değerlendirildiğinde, pazardaki kira seviyelerinin mal sahipleri tarafından değil, kiracı talepleri doğrultusunda belirlendiği görülüyor. 2013’ün ikinci yarısında birincil kira oranı metrekare başına 6-7 dolar düzeyinde sabit kaldığı vurgulanıyor. Daha küçük ve düşük kalite alanlarda ise kira seviyelerinin metrekare başına aylık 4-5 dolar düzeyinde olduğu görülüyor. Alt pazarlar bazında ise, Avrupa yakasının metrekare başına aylık 6-7 dolar olan kira seviyesiyle, metrekare başına 5-5.5 dolar olan Anadolu yakasından daha yüksek kira seviyelerini yakaladığı görülüyor. Ancak, olumlu görünüm sayesinde, orta vadede kira seviyelerinde bir artış olması beklenmiyor.

b-fit ile kadın

evde oturur düşüncesini kırdık



“Şu anda 48 ilde 220 b-fit merkezi bulunuyor. Sadece kadınlara franchising veriyoruz. Erkekler yüzde 50 ortak olabiliyor ama işletmeye giremiyor. Asla yüzde 51 olmuyor. Dolayısıyla, bir kadının önderliğinde yürüyebilecek mekânlar inşa ettik. Bu sayede Türkiye’de geleneksel hale gelen ‘kadın evde oturur’ düşüncesini kırdık. Kadınları iş sahibi yaptık.”

Girişimciliğe kendisi için kurduğu ufak işlerle başlayan Bedriye Hülya’nın b-fit’i kurma hikâyesi, Amerika’da eğitim aldığı sırada tanıştığı yaygın bir spor sistemiyle başlamış. Günde sadece 30 dakikasını ayırdığı bu egzersiz metoduyla çok daha sağlıklı bir yaşama sahip olduğunu keşfetmiş. Bunun sonucunda da, “Bu benim işime yaradıysa Türk kadınının da işine yarar” düşüncesinden yola çıkmış ve b-fit’i kurmaya karar vermiş. Daha sonra Amerika’da 13 milyon kişinin katıldığı bu sistemi, Türkiye ve Türk kadınları için uygun bir formata sokmuş. Şu anda Türkiye’nin 48 ilinde 220 b-fit merkezi bulunuyor. Bedriye Hülya’ya b-fit’in bu denli yaygınlaşmasının sırrını sorduğumuzda, “Kadınların hem spor yaparak sağlıklı olması hem de ekonomik olarak kendilerini bağımsız kılmasını hedefledik. Yöntemin kısa sürede yaygınlaşmasının sırrı, b-fit’in girişimci kadını hiçbir zaman yalnız bırakmaması ve ona her alanda yar-



dımcı olmasındır” cevabını alıyoruz. Bedriye Hülya ile, sahip olduğu girişimci ruhunu ve Türkiye’de kadın girişimci olmanın zorluklarını konuştuk.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

İzmir Amerikan Lisesi’nden mezun oldum. Daha sonra işletme ve psikoloji dallarında, lisans ve lisansüstü eğitimlerimi tamamladım. Ardından çalışma hayatına atıldım. Kendime kurduğum ufak işlerle girişimciliğe başladım. Turizm sektöründe aktif olarak yer aldım. Oteller, restoranlar, seyahat acentelerinin yanı sıra, hediyelik eşya dükkânları, tekstil ve ithalat firmaları kurup, işletmeciliğini yaptım. Çeşitli üniversitelerde, psikoloji ve iş hayatında girişimcilikle ilgili eğitimler verdim. Amerika’da eğitim aldığım süre içinde bir spor sistemi dikkatimi çekti. Hemen kafamda, bu sistemi Türkiye’ye adapte edebilmek için neler yapabilirim diye düşündüm. Ardından yanıma beş kadın arkadaşımı da alarak, 2005 yılında b-fit’i kurduk. b-fit ile, kadınların franchising yoluyla kendi işini kurmasını sağladık. Bunun yanı sıra, Türk kadınına bir bakıma sporla tanıştırdık. Bundan yedi yıl önce, her yerde futbol sahaları ve mahalle arası erkek spor salonları vardı. b-fit ile, yedi yıl gibi bir sürede, 220 merkezle 190 binden fazla kadın üyeye ulaştık.

2009 yılında Türkiye’de Endeavor Girişimcisi, 2012 yılında ise Ashoka Fellow olarak seçildim. Ekibimde yer alan arkadaşlarımla, yeni işler kurmaya devam ediyoruz. 2011 yılında “Türkiye’nin ilk çocuk hareket üssü” olan “Muzipo Kids”i kurduk. “Muzipo Kids”, beş farklı lokasyonda çocuklara hizmet veriyor.

İlk şirketinizi 23 yaşınızda kurduğunuz biliyorum. Girişimci ruhunuz nereden geliyor?

Şans! İnsan, önündeki bir olanağı değerlendirince, diğer olanakları da işe yarar hale getirebileceğini görüyor. Bir de herhangi biri yaptıysa, ben de yaparım diye bir inancım var. Bu inanç da şuradan geliyor: Çok zeki bir insan olmamama rağmen çalışarak pek çok şeyi başabildiğimi gördüm. Demek ki çalışarak yapılmayacak bir şey yok. Çalışmayı göze alan herkes istediği her şeyi yapabilir.

b-fit sistemi hakkında bilgi alabilir miyim sizden?

Hayatım boyunca ihtiyaçlarla kaynakları birleştirmekten çok mutlu oldum. Bunları kolay yapmamın nedeni, gördüğümü ve duyduğumu “birinin ihtiyacı olur” diye hep aklımda tutmam. Kurduğum işlere de bu felsefe yansdı. Amerika’da yaşadığım

yıllarda, günde sadece 30 dakikamı egzersize ayırarak, çok daha sağlıklı bir yaşama sahip olduğumu keşfettim. Bunun sonucunda da, “Bu benim işime yaradıysa Türk kadınının da işine yarar” düşüncesinde yola çıkarak, b-fit’i kurmaya karar verdim. Ardından iki yıl boyunca araştırmalar yaptım ve çeşitli eğitimlere katıldım. Ancak önemli olan, Amerika’da 13 milyon kişinin katıldığı bu sistemi, Türkiye ve Türk kadınları için uygun bir formata sokmaktı. Ortaklarımla b-fit sisteminin, bir üye ve spor salonu ilişkisinden ibaret olmaması gerektiği fikrinde birleştik. Yarattığımız farkındalıkla kadınların hem iş sahibi hem çalışan hem de üye olabildiği b-fit markası doğdu. Amerika Sağlık Örgütü tarafından onaylanan 30 dakikalık bu yöntem, egzersiz programları içinde en çok kalori yaktırıcı. b-fit’te dokuz egzersiz aleti ve dokuz platformdan oluşan 18 istasyon bulunuyor. Her platformda 30’ar saniye kalınıyor. 30 saniyenin bitiminde duyulan sinyal sesiyle yandaki platforma geçiliyor. Böylece, tüm turun bitiminde, vücutta çalışmamış kas grubu kalmıyor.

Kaç şehirde ne kadar şubeniz var?

Şu anda 48 ilde 220 b-fit merkezi bulunuyor.



b-fit kadınlara özel bir spor sistemi. Sadece kadınlara yönelik olmasının özel bir sebebi var mı?

Sadece kadınlara özel spor ve yaşam merkeziyiz. Çünkü b-fit makinaları, kadınlar için çok yararlı. Sıklaşmaya yönelik işlevleri var. Erkekler ise, kondisyon sağlıyor. Ancak pazı yapmadığı için erkekler, bir süre sonra ilgilerini kaybediyor. Bir de Türkiye’de, orta gelir düzeyine sahip kadınların gidebileceği spor merkezleri yoktu. Dolayısıyla, bu boşluğu doldurmak iyi bir fırsattı. Var olan bir ihtiyaçtan yola çıktık. Bir kesim spor yapıyor, diğer kesim yapamıyorsa, yapmayanlar da mutlaka is-

tiyordur, diye düşündük. Çünkü bu alan bizim için bakirdi. Bunun yanı sıra, sadece kadınlara franchising veriyoruz. Bu da bizim işimizin en önemli kısmı. Pozitif ayırmıcılıktan söz ediyoruz. Kotalardan bahsediyoruz. Bir sürü sivil toplum kuruluşu bu konular üzerine çalışıyor. Çok iyi, harika ama somut bir şeyler yapmak gerekiyordu. Bu nedenle yalnızca kadınlara franchising veriyoruz. Erkekler yüzde 50 ortak olabiliyor ama işletmeye giremiyor. Asla yüzde 51 olmuyor. Dolayısıyla, bir kadının önderliğinde yürüyebilecek mekânlar inşa ettik. Bu sayede Türkiye’de geleneksel hale gelen ‘kadın evde oturur’ düşüncesini kırdık. Kadınları iş sahibi yaptık.

Sunduğunuz hizmetlerden bahsedermisiniz?

b-fit merkezlerinde 30 dakikalık istasyon çalışmalarının yanı sıra, birçok farklı hizmet de kadınlara sunuluyor. Bunlar; fit popo/fit karın seansları, aerodans, magic ball, stüdyo dersleri (zumba, pilates, yoga ve dans gibi), çeşitli aktiviteler, diyetisyen, kafe ve ürün satışı gibi birçok hizmetimiz bulunuyor.

b-fit’in alışılmış spor merkezlerinden farkı nedir?

Araştırmalar, her gün yapılan aynı tip egzersizlerin vücudu bir süre sonra alışkanlığa iterek beklenen faydayı düşürdüğünü gösteriyor. Oysa, b-fit’te geçirdiğiniz her 30 dakika, bir öncekinden farklı oluyor ve vücudunuzu sadece dayanıklılık ya da sadece aerobik çalışmalarından oluşan alışkanlıktan koruyor. Ağırlık esaslı makinaların vücuda verdiği zorlama olmadığı için ağrı da olmuyor. Süratinizi ve dolayısıyla makinenin vücudunuza uyguladığı karşı kuvveti siz ayarlıyorsunuz. Makinaları ne kadar süreyle ve hangi sırayla kullanacağınız sizin için önceden belirleniyor. Bu nedenle ne yapacağınızı bilmeniz gibi bir durum yok. Ayrıca sizden daha fit arkadaşlarınızla aynı grupta çalışabilirsiniz. Çünkü makinalar sizin gücünüze göre kendini ayarlar. b-fit’i, bir spor merkezinden çok, içinde spor da olan bir kadınlar kulübü olarak tanımlayabiliriz.

30 dakikalık bir spor programı olan b-fit metodu, her yaş grubundan kadına uygun mu?

30 dakika, 15-75 yaş arasındaki bütün kadınların sağlıklı ve zinde kalması, kilo vermesi ve metabolizmasını hızlandırması için yeterli olan vakti sağlıyor. Özellikle, zaman darlığından şikayet eden milyonlarca insan için zamansızlık mazeretini ortadan kaldırıyor. Eğer isterseniz bu 30 dakikanın yanı sıra, başka fiziksel etkinlikler de katarak hayatınızı zenginleştirebilirsiniz. b-fit size, sağlık ve fiziksel zenginlik için gerekli tüm altyapıyı sunuyor. Araştırmalara göre, aynı tip sporu, aynı sürede ve aynı kuvvet seviyesinde yapan bir kişinin vücudu, bir süre sonra bu tempoya alışıyor. Vücudun egzersizlere alışması, beklenen faydayı düşürüyor. Bu yüzden b-fit’te değişik kuvvet seviyelerinde spor yapma imkânı bularak, her seferinde değişik bir 30 dakika yaşamınız mümkün. Fit kalmanın en önemli anahtarlarından biri, kendinizi zorlamaya



müsait spor etkinliklerinde bulunmanızdır. b-fit'teki makinalar, burada geçirdiğiniz 30 dakika süresince, fitness düzeyinize uygun ve sizi zorlayarak hedeflediğiniz amaçlara ulaşmanızı sağlar.

Yurt dışına da franchising veriyor musunuz, yoksa bu sadece Türkiye'de mi uygulanıyor?

Şu an Almanya ve Kıbrıs'ta franchisinglerimiz bulunuyor. İleriki dönemlerde, Orta Doğu, Orta Asya ve Balkanlara da açılmayı planlıyoruz. Bunun için çalışmaya başladık. Daha sonraki yolumuz yine kadınlara doğru gidiyor. Meslek eğitimleri alanında çalışmayı planlıyoruz. Ayrıca 2-12 yaş çocukları için hareket etme merkezleri kurduk. Onun da büyümesi için çalışıyoruz. Anneleri rol modeli yapıyoruz ama çocuklar da çok hareketsiz kalıyor. Aynı bir sistemle çocukları çalıştırıyoruz. Bu kez erkeklerle de franchising veriyoruz. Bunun yanı sıra, kadınlara eğitim alanında yeni yatırımlarımız olacak.

b-fit'in fiyatları çok uygun. Türkiye'ye özellikle yurt dışından gelen uygulamalarda güdülen fiyat politikası düşünüldüğünde, bunu nasıl başardığınızı merak ediyorum?

b-fit projesini oluştururken öncelikle, Türk kadınının spor yapamama bahanelerini araştırdık. Bunlardan biri de, kadınların sporu lüks olarak görmesi idi. Spor asla bir lüks değildir. Sadece doğru kurgulanarak uygun fiyatlara getirilmeliydi. Tüm projeyi buna göre oluşturduk. Dünyadaki örneklerini inceledik. Fiyat politikasını uygun tutmak aslında kime ulaşmak istediğinizi belirleyen bir seçim.

Schwab Foundation tarafından, "2013 Yılı Sosyal Girişimcisi" seçildiniz. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Türkiye'de hâlâ ne yaptığımızı pek anlamayıp bize garip gözlerle bakıyorlar. Örneğin, neden kadınlara franchising verdiğimizizi veya kadınlara hizmet ettiğimizi sorguluyorlar. Oysa bunun arkasında toplumsal birkaç soruna çözüm aramak var. Ne yaptığımızı anlayan Schwab Foundation Vakfı gibi saygın platformlar tarafından ödüllendirilmek tabii ki bizi mutlu ediyor.

b-fit'in bu kadar yaygınlaşması konusunda neler söylemek istersiniz? b-fit için geliştirdiğimiz franchising

yöntemiyle, kadınların hem spor yaparak sağlıklı olması hem de ekonomik olarak kendilerini bağımsız kılmasını hedefledik. Yöntemin kısa sürede yaygınlaşmasının nedeni, b-fit'in girişimci kadını hiçbir zaman yalnız bırakmaması ve ona her alanda yardımcı olmasıdır. Ayrıca her b-fit merkezi üyesiyle, ayda bir kere aktivite yapıyor ve aile gibi sürekli bir arada oluyoruz. b-fit'e bir kez gelen, sosyal hayata dahil oluyor. Bu kadar başarılı olmasının sebepleri arasında bunlar yer alıyor.

b-fit franchisingi olmanın maliyeti nedir?

Bir b-fit merkezi açmanın bedeli illere göre değişiklik gösteriyor. Ortalama maliyeti, 35-40 bin TL'dir. Bu bedelin içine, makinalar ve franchising bedeli dahildir. Ek olarak dekorasyon maliyetiniz var.

Türk kadınının spora bakış açısı nasıl?

Kadınların spora dair sıkça sorduğu sorular, zaman zaman endişe olarak ortaya çıkar ve kadınları spordan uzaklaştırır. Bunların bazılarının bahane olduğu, yaptığımız çalışmalar sonucunda ortaya çıktı. Söz konusu sorular arasında, spora başladığında asla bırakamayacağı, sürekli spor yaptığı veya makinalarda ağırlık çalıştığı takdirde "pazılarının çıkacağı", spora başlamak için geç kalındığı gibi endişeli düşüncelerin yanı sıra, çoğunlukla "ben yapamam"ın yer aldığını gördük. Ardından sistemimizi bu bahaneleri aşmak üzere kurguladık. Özellikle kadınların spora arkadaşlarıyla gelmeleri veya arkadaş edinmeleri ile daha uzun süre üyemiz olarak kaldığını gördük. Ayrıca haftada en az üç gün ve üzeri gelenler daha uzun süre üyeliğine devam ediyor. Yani b-fit ile 190 bin Türk kadınına spor yapma alışkanlığı kazandırdık.

Türkiye'deki kadın girişimciler hakkındaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyim?

Kadın girişimcilerin karşılaştıkları en büyük sorun, ailelerinden ve çevrelerinden destek görememesiyle paraya ulaşmalarının zor olmasıdır. Bir fikri olan ya da kendi işini kurmak isteyen kadınlar, bu sebeple daha düşünme aşamasında vazgeçmek zorunda kalıyor. Çalışan kadın ise, ev ile iş arasında gidip gelirken yoruluyor ve bir gün kendini evde otururken buluyor. Çünkü çocuğuna bakmak ve evin bütün so-



rumluluğunu üstlenmek zorunda kalıyor. Bu gibi etkenlerden dolayı kadınların iş gücüne katılım oranı ne yazık ki her geçen gün düşüyor.

Türkiye'de kadın girişimci olmak zor mu? Kadın girişimcilere önerileriniz neler?

Türkiye'de kadın girişimci olmak kendi başının çaresine bakmak gibi. b-fit olarak hiçbir yerden destek alamıyoruz. Türkiye'de spora yeni bir bakış açısı getirdik ancak hâlâ spora uygulanan KDV oranı yüzde 18. Spor, lüks olarak görülüyor. Hele girişimci kadın ise başka bir hikâye başlıyor. Çünkü çocuk bakım olanakları ve krediye ulaşımı sınırlı. İş kurmak için gereken çevre ve aile desteği ise neredeyse yok! Ancak umut hep var. Umut olmasa devam edemezdik.

Kadınlar toplumda belli bir noktaya gelmek için mücadele halindeler. Henüz tam olması gereken noktaya da ulaşamadı. Kadının toplumda hak ettiği noktaya gelmesi için neler yapılmalı?

Devlet politikalarının kadını destekleyen türden olması iyi olurdu. Kotalar, kadına bir basamak atlatır. Sivil toplum kuruluşları kadın konusunda çok iyi. Biraz daha organize hareket edebilirsek etkimiz daha da artar.

Afrika'nın en işlek limanı

Durban



Dillere destan bir sahil şeridine sahip Durban, Güney Afrika'nın 1994'deki ilk demokratik seçimlerinden önce "Natal" ismiyle anılıyordu. Bu isim, 1493 yılında söz konusu sahilleri keşfeden ve çok etkilenen meşhur Portekizli kaşif Vasco de Gama tarafından verilmişti. Afrika kıtasının en işlek limanına sahip olmasının yanı sıra, zamanında ülkenin en önemli turizm merkezi de olan şehir, 1990'lı yıllardan itibaren bu özelliğini Cape Town'a kaptırsa da, son yıllarda yapılan altyapı yatırımları sayesinde önemli bir kongre merkezi olarak öne çıkıyor. The International Centre (ICC) ismiyle bilinen kongre merkezi, Afrika'nın da en büyüğü...





Güney Afrika Cumhuriyeti'nde, Hint Okyanusu kıyısında bulunan Durban, ülkenin ikinci büyük şehri olmasının yanı sıra, büyük bir kültür, ticaret, turizm ve de sanayi merkezi. Şehrin bir diğer özelliği de Afrika kıtasının en işlek limanına sahip olması.

KwaZulu-Natal bölgesinin de en büyük şehri olan Durban, Güney Afrika'nın 1994 yılındaki ilk demokratik seçimlerinden önce, "Natal" ismiyle anılıyordu. Bu isim, 1493 yılında bu sahilleri keşfeden ve çok etkilenen meşhur Portekizli kaşif Vasco de Gama tarafından verildi. Aslında Durban'ın gelişmeye başlaması 1820'li yıllarda başladı. Bu dönemlerde İngilizlerin getirdiği Hintli işçiler nedeniyle günümüzde Durban'da büyük bir Asyalı nüfus yaşıyor. Durban, Hindistan'ın dışında en fazla Hintli nüfusa sahip şehir olma özelliğini taşıyor.

Durban'ı merkez, kuzey, batı ve güney olmak üzere dört kısma ayırabilirsiniz. Şehir merkezi, adeta doğu ve batının bir sentezi olarak göze çarpıyor. Bu nedenle size sanat galerilerinden plajlara kadar geniş aktivite olanağı tanıyor. Kuzey kısmı ise, Hint Okyanusu'na bakıyor ve ülkedeki en iyi golf kurslarına ev sahipliği yapıyor. Batı kısmının dışında yer alan bölgede ise, Sonsuz Tepeli Vadi,

Durban'a gelmişken görülmesi gereken yerler arasında yer alıyor.

Şehrin en turistik ve popüler bölgesi Golden Mile

Muhteşem kumsallara sahip Durban'da gezinirken, en turistik ve popüler bölge olan Golden Mile'dan başlayabilirsiniz. Buraya Golden Mile denmesinin sebebi, sahip olduğu altın renkli kumsallar. Bu bölge, kumsal boyunca uzanan bar ve restoranları kapsıyor. Bölgede büyük beyaz köpek balıkları yaşıyor. Nadiren de olsa köpek balığı saldırıları olması nedeniyle kumsalların çoğunda köpek balıklarından koruyan bir ağ bulunur. Köpek balıklarını gözlemlemek için Köpek balığı Enstitüsü'nün düzenlediği turlara katılabilirsiniz.

Şehirde yapılan en önemli su sporu ise dalga sörfü. Sörf yapmayı seviyorsanız, aktivitelere katılabilirsiniz. Hayır, ben sörf yapmayı değil, izlemeyi sevenlerdenim diyorsanız, iskelede oturup, sörf yapanları izleyebilirsiniz. Ya da güneşlenip, denize girebilirsiniz. Şehirde tarihi bir sörf müzesi olduğunu da unutmayın! Bu durum gezmek için size iyi bir alternatif olabilir.

Dünyadaki en büyük akvaryumlarından biri olan Ushaka Deniz Dünyası da Durban'da bulunuyor. Şehre gittiğinizde akvaryum çevresinde çok sayıda dalgıçlık ve sörf eğitimi veren merkez göreceksiniz. Eğer uzun süre Durban'da kalacaksanız,

bu kurslardan birine katılıp, altı ayda profesyonel bir dalgıç ya da sörfçü olabilirsiniz.

Botanik bahçesini ise cumartesi günü ziyaret etmenizi öneririm. Çünkü bu bahçe, cumartesi günleri çok sayıda gelin ve damada ev sahipliği yapıyor. Diğer bir önemli bahçe ise, Kuzey Japonya bahçeleri. Belki duyduğunuzda inanamayacaksınız ama kentte yılanlar için bir park bulunuyor. Lower Marina Parade'deki Fitzsimons Yılan Parkı'nı gezerek burada bulunan çeşitli yılanları görebilirsiniz. Phoenix'teki Mahatma Gandhi yerleşimi, kentin kozmopolit yapısını kanıtlar nitelikte, Kwazulu Natal Ulusal Parkı ve Glenholme Doğa Rezervi de görmemiz gereken yerler arasında yer alıyor. Tongaat Nehri kıyısında kurulan timsah çiftliğinde ise yaklaşık 7 bin timsah yaşıyor. Bu çiftlikte farklı türlerde çeşitli sürüngenleri de görmemiz mümkün.

Harika bir tropikal sahil şeridinde ve plajlara sahip olan Durban'da görülmesi gereken bir diğer yer, her türden kuşun yaşadığı Oribi Gorge Dopa Parkı. Safari parklarından Hluwluwe ve St. Lucia da, bu eyalet içinde yer alıyor. Beach Front, sahildeki boncuk ve sepet işçileriyle Durban'ın en yoğun kısmıdır. Mutlaka görülmesi gereken yerler arasında Amanzimtoti, Umhlanga Rocks, Ballito ve Shakas Rock'ı sayabiliriz. Dünyaca ünlü Gunston 500 sörf yarışları da her yıl Durban'da yapılıyor. Durban, turistik öneminin yanı sıra, büyük bir iş ve sanayi merkezi aynı zamanda.



Renkli ve hareketli bir gece hayatına sahip

Durban'da çok renkli ve hareketli bir gece hayatı bulunuyor. En hareketli bölge ise Florida Yolu. Bu caddede çok sayıda bar ve restoran yer alıyor. Akşam gün batımını izlemek için mutlaka Wilson İskelesi'ndeki kafelere gitmelisiniz. Bu kafelerin çoğu belli bir saatten sonra gece kulübü havasına bürünüyor. Joe's Cool isimli mekân, gün batımının en güzel izlendiği yerler arasında yer alır. Zacks, Wilson İskelesi'nde yer alan keyifli ve huzurlu bir mekândır.

Kentten alabileceğiniz en güzel hediyelik eşyalar boncuk işi üzerine. Zulu boncukları ve bu boncuklardan yapılan takılar, çeşitli sepetler ve hediyelik eşyalar oldukça dikkat çekici. Gatedway sadece kentin değil, tüm Güney Yarımküre'nin en büyük alışveriş merkezi durumunda bulunur. Şehre gidip bu alışveriş merkezine uğradığınızda siz de yapay dalga havuzunda sörf yapabilirsiniz. Victoria sokak pazarı, uygun fiyatlara yerel ürünleri bulabileceğiniz oldukça renkli bir pazar. Wilson İskelesi'nde ve Florida Yolu'nda ufak dükkânların yanı sıra, sokak tezgâhları da kuruluyor. Essenwood El Ürünleri Merkezi'nde sadece Güney Afrika'dan değil, Afrika kıtasının çeşitli yerlerinden getirilmiş ürünler de satışa sunuluyor.



Nasıl gidilir?

Türkiye'den Durban'a direkt uçuş bulunmuyor. Emirates, THY, South African Airways ile Johannesburg aktarmalı olarak gidebilirsiniz. Aktarmalarla birlikte uçuş süresi yaklaşık 12-13 saat. Durban Havalanı, şehir merkezine yaklaşık 40 kilometre mesafede bulunuyor. Buradan şehre taksiyle ulaşım ise, yaklaşık 50 dolar.

Ne zaman gidilir?

Okyanus kıyısında olduğu için yaz aylarında denizden esen rüzgârlar, havanın çok bunaltıcı olmasını sağlıyor. Kış aylarında ise sadece akşam saatlerinde hava sıcaklıkları çok düşmüyor. Bu nedenle Durban, yılın her dönemi gidilebilir bir şehir. Ancak yılın en güzel zamanları kasım-mart dönemi. Bu dönemde öğleden sonraları yağış olsa da bu seyahate engel teşkil etmiyor.

Ne yerir ne içilir?

Turistik bir kent olan Durban'da dünya mutfağının bütün örneklerini bulmanız mümkün. Diğer Güney Afrika Cumhuriyeti şehirlerine göre Durban'ın farkı, mutfağında çok fazla köri kullanılması. Bunun sebebini ise şehirde büyük bir Hintli nüfusun yaşaması oluşturuyor. Durban'ın en önemli yiyeceği, bir ekmek parçası kopartıp, içine istediğiniz çeşit köriyi ekleyerek yiyebileceğiniz "Bunny Chow"dur. En popüler restoranlar Golden Mile bölgesinde, Florida Yolu'nda ve Wilson İskelesi'nde yer alıyor. Hint yemeği yemek için Vintage Restoranı, İtalyan tarzı yemek için Roma Revolving Restoranı ve Spiga d'oro'yu deneyebilirsiniz. Windermere Yolu'ndaki Bean Big Bohemia ise her zaman kalabalık olan çok kaliteli bir mekân.



SDV Durban

Güney Afrika ekonomilerini dünyaya bağlıyor

Güney Yarımküre'nin en büyük limanı Durban Port, Güney Afrika ve hinterlandının dünyaya açılan kapısı konumunda bulunuyor.

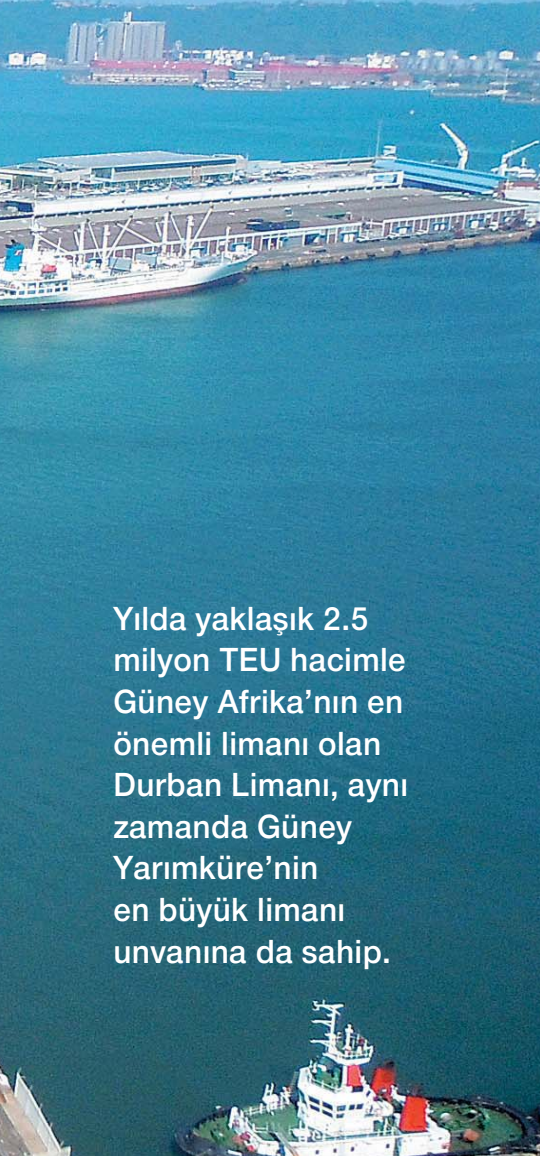
Haber: Mutlu Maruflu

Afrika'da 45 ülkede 250'nin üzerinde ofisle dev bir lojistik ağına sahip olan SDV'nin Durban'daki merkezinin önemi giderek artıyor. Bölge ülkelerinin artan dış ticaret hacmine paralel olarak sürekli yatırımlarla bölgedeki lojistik imkânlarını

geliştiren SDV, bölge ülkeleri için kilit konumdaki sektörler için de özel çözümler üretiyor.

SDV'nin Güney Afrika Cumhuriyeti'nin doğusunda, Hint Okyanusu kıyısında yer alan liman şehri Durban'ın yanı sıra, Johannesburg, Cape Town,

East London ve Port Elisabeth gibi önemli şehirlerde lojistik merkezleri bulunuyor. SDV, bölge ekonomileri için hayati öneme sahip madencilik, enerji ve petrol-gaz gibi sektörlerde de en önemli çözüm ortağı konumunda bulunuyor.



Yılda yaklaşık 2.5 milyon TEU hacimle Güney Afrika'nın en önemli limanı olan Durban Limanı, aynı zamanda Güney Yarımküre'nin en büyük limanı unvanına da sahip.

Güney Yarımküre'nin en büyüğü

Güney Yarımküre'nin en büyük limanı olan Durban Port, kıtanın en gelişmiş ekonomisi Güney Afrika'yla birlikte 120 milyon nüfuslu geniş bir hinterlandın da dünyaya açılan en önemli kapısı konumunda. Afrika'nın tamamında olduğu gibi Güney Afrika Bölgesi'nde de kendi tırlarıyla hizmet veren SDV, denize kıyısı olmayan Botswana, Zimbabve, Zambiya ve Malawi gibi ülkelere de kara yolu koridorlarıyla limanlara bağlıyor. Güney Afrika, Mozambik ve Namibya limanlarından Afrika'nın iç bölgelerine 450 tırlık filosuyla hizmet veren SDV, yalnız Güney Afrika'nın farklı şehirlerinde 85 bin metrekarelik açık ve kapalı depolama alanına sahip.



Güney Afrika Cumhuriyeti'nde, Johannesburg, Cape Town, Port Elisabeth ve East London'da da lojistik merkezleri olan SDV'nin liman şehri Durban'daki merkezinde, bölge için hayati öneme sahip enerji, madencilik ve petrol-gaz gibi sektörler için özel çözümler üretiliyor.



İzleyicilerimle yıllardır
süregelen aşkımızın,
bağlılığımızın karşılığı
olarak bana "Sultan"
lakabı ithaf edildi.

Bana "Sultan"
denildiği zaman hep
mahcup oluyorum. Bu
payeyi ne kadar hak
ettim bilmiyorum. Hak
etmeye çalışıyorum.



Kitabım

sevenlerimle kucaklaşmam için vesile oldu

“Sinemada çok uzun yılların tanığı olduğum için kitap yazmaya karar verdim. Hangi aşamalardan bugünlere gelindi, bu süreçlerde neler yaşandı, hepsini biliyorum. Yazdığım kitabın bana en büyük geri dönüşü, sevenlerimle kucaklaşma imkânı sağlaması oldu. Böylece yüreklerimiz buluşuyor. Dertleşiyor, kucaklaşıyor, öpüşüyor ve ağlaşıyoruz.”

Türkan Şoray, iri siyah gözleri, dillere destan kirpikleri, siyah uzun saçları, insanın içini ısıtan sımsıcak gülümseyişi, duruşu ve samimiyetiyle Türk sinemasının yanı sıra, gönüllerin de sultanı... Dünyanın en çok başrolde yer alan kadın oyuncusu olarak Guinness Rekorlar Kitabı'na giren Türkan Şoray, mesleği adına birçok başarı elde ederek, bütün mutlulukları yaşayan nadir insanlardan biri. Türk sinemasının sultanı, 16 yaşında sinemaya adım attığı ilk günkü hisselerini, “Yaptığım işin ne kadar önemli olduğunun farkında değildim ve hiçbir sorumluluk hissetmiyordum. Başarılı veya başarısız olmak gibi bir endişem, korkum, hırsım ve hedefim yoktu. Rol yapmıyordum, o gün kamera önünde benden yapmamı istedikleri, benim için sanki gündelik yaşamda yaşadıklarım gibi geliyordu” diye anlatıyor. Oyunculüğün yanı sıra, senaristlik ve yönetmenlik de yapan Türkan Şoray, şimdi de sevenlerinin karşısına yazar kimliğiyle çıktı. Sinemasını ve kendini kaleme aldığı “Sinemam ve Ben” adlı kitabında duygu ve düşüncelerini, yaşadıklarını, birikimlerini ve tecrübelerini anlattığını söyleyen

Türkan Şoray'la, kitabı ve hayatı üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

52 yılda 200 filmde rol alarak “Dünyanın en çok başrolde yer alan kadın oyuncusu” sıfatıyla Guinness Rekorlar Kitabı'na giren biri olarak, hayatınızı anlatan Sinemam ve Ben kitabınızı yayımladınız. Sizi, kitap yazmaya iten unsurlar neler oldu?

Sinemam ve Ben adlı kitabımı, Türk sineması için görevim olarak düşündüğüm için yazmaya karar verdim. Çünkü sinemada çok uzun yılların tanığıyım. Hangi aşamalardan bugünlere gelindi, bu süreçlerde neler yaşandı, sinemadaki koşullar nelerdi ve o filmler hangi şekilde çekildi, hepsini biliyorum. Çünkü bunları bire bir yaşadım. Ve bu yaşadıklarımı yani yıllar önceki sinemayı, yeni nesillerin bilmesini istedim. Sinema nereden nereye geldi. Söz konusu koşullar nasıl değişti. O günkü sinema neydi bugünkü sinema nasıl. Duygularımı, düşüncelerimi, yaşadıklarımı, birikimlerimi ve tecrübelerimi yazarak ben de bir belge kalmasını istedim. Bir de yıllarca bu filmleri izleyen seyircilerin, belleklerinde kalan filmleri tekrar canlandırmaları, o anılarını tazelemeleri için de güzel olur diye düşündüm. İyi ki böyle

bir kitap yazmaya kalkıştım. Şöyle güzel bir geri dönüşü oldu bana. Böylece imza günleri benim için çok önem kazanmaya başladı. Bu sebeple yıllarca beni seven, benim filmlerimi takip eden seyircilerimle buluşma imkânım oldu. Kitap çıktığından bu yana sevenlerime dokunabiliyorum. Onlar da bana dokunuyor. Böylece yüreklerimiz buluşuyor. Dertleşiyor, kucaklaşıyor, öpüşüyor ve ağlaşıyoruz. Kitabım bana sevenlerimle kucaklaşmak için vesile oldu.

Peki, ne kadar sürede yazdınız kitabınızı?

Bir yılda yazdım. Bir gün balkonda oturuyordum. Yağmur yağmıyordu. Karşıdan vapur geldiğini gördüm. Aniden çok hüznlendim. Aslında böyle başladı. Yağmur o kadar güzel yağıyordu ki seyretmeye doyamıyordum âdeta. Birden içimden keşke şu anda bir kamera olsaydı da güzel bir film sahnesi çekilseydi diye geçirdim. Kitaba böyle başladım, dedim. Kitap, 7 yaşından başlar. Sonra kendimce sinemasal kurgu yaptım. Bütün bunları gözüm kapalı, balkonda düşünüyorum ama bunlar hep benim düşüncem, birine anlatmıyorum. İç sesim gibi... Bütün hayatımı ve 50 yıllık sinemayı düşünüyorum ve tekrar



bağlılığımızın karşılığı olarak bana "Sultan" lakabı ithaf edildi. Bana "Sultan" denildiği zaman hep mahcup oluyorum. Bu payeyi ne kadar hak ettim bilmiyorum. Hak etmeye çalışıyorum. Ben, her işimde benden bekleneni vermeye çalışıyorum ve teşekkür ediyorum.

Sanırım, sinemada en beğendiğiniz isimlerin başında Kadir İnanır geliyor. Kadir İnanır dışında beğendiğiniz oyuncular ve filmler hangileri?

Evet, Kadir İnanır'ı gerçekten çok beğeniyorum. Bizim dostluğumuz çok uzun yıllara dayanıyor. Zaman zaman da görüşüyoruz. Çok güvenirim kendisine. Başım sıkışsa, bir şey olsa ilk arayacağım insanlardan biridir. Sinemadaki karakterini, sert tavırlı halini özel hayatında da taşıdığı zannediliyor ama aslında hiç öyle değil. Son derece hoş sohbet, son derece cömert. Yani içi pamuk gibi. Gerçekten inanılmaz yakışıklı. Bunu ona da söylüyorum. Cüneyt Arkın'ı da çok beğenirim. Bence dünya sinemasında onun kadar yakışıklı bir erkek yok. Cüneyt Arkın, Alain Delon'dan 100 milyon kat daha yakışıklı.

Yeşilçam oyuncularına dünya sinemasına açılma şansı verilmediğini düşünüyor musunuz?

Ne yazık ki verilmedi. Türk sineması sektörü değil. Bu nedenle yapımcılar sadece Türkiye ile yetinmiş, Türk sinemasını dünya sinemasına tanıtmak için hiçbir çaba sarf etmemiş. Devlet de ilgisini esirgememiş tabii. Ancak son yıllarda kişisel bir çaba başladığını görüyorum. Başka ülkelerde devlet, ülkesinin ödül alması için filmin tanıtımını yapıyor, her ülke kendi standını kuruyor. Ancak bizim devletimiz, Türk sinemasını dünyada tanıtmak için yıllarca hiçbir şey yapmadı. Bir ülkeyi tanıtmak için o ülkenin sineması çok büyük önem arz ediyor. Mesela biz Amerika'nın neden hamburgerini, şehirlerini, kültürünü biliyoruz? Çünkü bize kültürünü yıllarca filmlerle empoze etmiş. Ülkemizi tanıtmak için en büyük araç, sinemadır. Bunları yapmadık. Donatella diye İtalyan bir televizyoncu benim belgeselimi yaptı. Tabii belgeselimi yapmak için filmlerimi izledi. "Siz bu kadar filmi nasıl tanıttınız, dünya çapında olabildiniz" diye

o ana geliyoruz. İçeriden Yağmur'un sesiyle kendime geldim. Yağmur, "Anne! Kahvaltı hazır" diye bağıyordu. Hayata şükrediyorum. "İçeride kızarmış ekmek kokusu ve Yağmur'un varlığı" diye bitiriyorum kitabı.

Sizin hakkınızda dört kitap daha bulunuyor. Sinemam ve Ben'in diğer kitaplarınızdan farkı nedir?

Evet, daha önce sinema geçmişim ve özgeçmişimle ilgili dört kitap yazılmıştı.

Bu kitaplar, yazarların kendi yorumlarıyla ve tespitleriyle yazıldı. Ancak Sinemam ve Ben'i kelime kelime ben yazdım. Tamen kendi duygularımdan oluşuyor. Tek kelimesinde bile bir başkasının katkısı yok. Farklılığı budur.

Dünyanın en çok başrolde yer alan kadın oyuncusunuz. Bu nasıl bir duygu?

Bu durum Allah'ın bana bir lütfu. İzleyicilerimle yıllardır süregelen aşkımdan,



şaşkınlığını ifade etti. Cüneyt Arkin, Fikret Hakan, Ahmet Mekin ve Tarık Akan'ın gençlik filmleri inanılmaz. Kadın oyuncu olarak da, ben, Fatma Girik, Hülya Koçyiğit ve Filiz Akın hepimiz güzel ve yetenekliydik ama Türkiye sınırları içinde kaldık. O dönemdeki bütün oyuncular dünya çapında olabilecek yetenekte, güzellikte ve yakışıklılıkta olan oyunculardır. Şimdiki nesilse katbekat iyi. Dünyada çok güzel yerlere gelecekler. Artık Kültür Bakanlığı her filme destek veriyor. Onun için şimdi gençlerin ve Türk sinemasının yolu açık. 5-10 sene sonra bizim oyuncularımızı dünya çapında görebiliriz. Onlar da hakıyla orada olacaklar. Hem yetenekliler hem de fiziksel olarak çok güzeller, çok yakışıklılar, üstelik eğitilmişler. Şimdi finansal kaynaklar da çoğaldı ve yurt dışındaki festivallerin önemi anlaşıldı. Türk sineması çok güzel bir yere geldi. Biz maalesef bunları yaşayamadık ama bundan sonraki nesil yaşayacak.

Yeşilçam'ı özleyiyor musunuz?

Tabii ki özleyorum. Çünkü o dönem meslek yaşamımın en güzel dönemiydi. Her gün film setlerinde olmak beni çok mutlu ediyordu. Halkın tek eğlencesi sinemaydı. O dönem çekilen film sayısı da çok fazlaydı. O yıllarda imkân vardı ve yılda neredeyse 200 film çekiliyordu. Şimdilerde ise, bu kadar az film çekildiği için kendimi sudan çıkmış balık gibi hissediyorum.

Sinema geçmişiniz çok uzun yıllara dayanıyor. Bu kadar yıl bu sektörde kalmayı ve adınızı sürekli gündemde tutmayı nasıl başardınız?

Başarımı öncelikle vefalı Türk insa-

nının sevgisi ve algısına borçluyum. Ben de onlardan aldığım bu güçle, mesleğimi hayatımda hep öncelikli gördüm. Her zaman, "Sinema sinema" dedim.

Her insanın hayatında dönüm noktaları vardır. Sizin için bu dönüm noktalarını hangileri?

Hayatımın en büyük dönüm noktasını, öğrenciyken tesadüf eseri sinema filminde oynamam oluşturuyor. Sonraki yıllarda anne olmam da hayatımda çok şey değiştirdi.

Peki, hayatınızda geçmişe dair, sizde derin izler bırakan olaylar oldu mu?

Evet, kesinlikle oldu. İlk önce anne ve babamın anlaşamaması ve ayrılmaları. Ardından da annemin iki kızıyla yaşam savaşı vermesi bende çok derin izler bıraktı.

Tüm Türkiye sizi çok seviyor. Milyonlarca hayranınız var. Böyle bir ilgi karşısında tam olarak neler hissediyorsunuz?

Bu ilgiyi Allah'ın büyük bir lütfu olarak

görüyorum. O yönüyle Türkan Şoray olmak beni çok mutlu ediyor. Ve ben bunu hiçbir zaman bir yük olarak görmüyorum. İnsanlar beni kalplerinde bir yerlere koyduysa, hep orada kalmak benim için çok önemli. Bu sevgiyi hak etmişimdir inşallah. Seyircimin sevgisi olmazsa yaşayamam. Onlara ölene kadar vefa borcum var.

Bir gün bu sevginin bitmesinden korkuyor musunuz?

Ben, bana olan sevgi için ellerimi açıp "Allah'ım bana bu mutluluğu yaşattığın için şükürler olsun! Ölene kadar bu mutluluğu bana yaşat" diye dua ediyorum. Bana olan sevgi biterse yaşayamam. İşimi çok sevmemin ana nedeni insanların bana gösterdikleri sevgidir.

Türkan Hanım, sizden yeni projeleriniz hakkında da bilgi almak istiyoruz. Kitap yazdınız, şimdi sırada ne var?

200'den fazla filmim var. Kostümlerim sergileniyor. Şimdi sıra sese geldi. Sırada albüm var. Ayrıca bu yıl üç sinema filmi çekmeyi düşünüyorum. Mühürlü Kalp diye bir de dizi projesi var. Sinema filmleri Eylül ayından itibaren çekilmeye başlanacak.







Fırsatları yakalamak için hayatla

dinamik

bir ilişki kurmak şart

“Türkiye’de birçok konuda ilkler bana nasip oldu. Çünkü hayatla çok yakından ilgiliyim. Hayatın fırsatları, seçenekleri, zorlukları, tehditleri ve tehlikelerinin çok farkında olmalıyız ki onlardan sakınabilelim. Tabii bir tarafta da fırsatlar var. Bu fırsatları da yakalayabilelim ve bunları hayata yansıtabilelim. Ama bunun için hayatla dinamik bir ilişki kurmak gerekiyor.”

Arama Kurtarma Derneği (AKUT) Başkanı, Kar Leoparı, yüksek irtifa dağcısı, fotoğrafçı, yazar... Daha bitmedi. Aynı zamanda yamaç paraşütçüsü, dalgıç ve yelkenci... Bu unvanların hepsinin tek bir sahibi var, o da Ali Nasuh Mahruki. Everest Dağı’na tırmanan ilk Türk ve ilk Müslüman dağcı olan Nasuh Mahruki, Türkiye’deki birçok ilki gerçekleştirmenin haklı gururunu yaşayan ender insanlardan biri. Çünkü Everest’e tırmanan ilk Türk olmasının yanı sıra, Kar Leoparı ve yedi kıtanın en yüksek dağına tırmanan yedi zirvenin en genci gibi unvanların da Türkiye’deki ilk sahibi. Everest’e ilk kez 1995 yılında, ikinci kez ise 2010 yılında tırmanan Mahruki, sponsor bulduğu takdirde aynı dağa üçüncü kez çıkabileceğini söylüyor. Hayatta hep hedeflerinin ve yapmak istediği bir şeylerin olduğunu dile getiren Nasuh Mahruki, o amaç ve eylem bütünlüğünün insanı motive ettiğini ifade ediyor. Mahruki ile üniversitede okurken tanıştığı dağcılık sporunu ve zirve yolculuklarını konuştuk.

Bize biraz çocukluk yıllarınızı anlatır mısınız?

Büyükbabamın yaptırdığı bir evde doğdum ve şu anda da burada oturuyorum. Etiler’in en eski evlerinden biri. 50 yıldan fazla bir geçmişe sahip. Bahçeli, büyük bir ev. Çocukluk yıllarım doğa ve hayvanlarla iç içe geçti. Babamın köpeğinin yanı sıra, bahçemizde keklik, kertenkele, kaplumbağa, beyaz fare ve hamster gibi hayvanlar vardı. Şimdi de iki tane köpek var bahçede. Hep hayvanlarım oldu. Camcıdan kestirdiğim camı silikonla yapıştırarak ilk akvaryumumu kendim yaptım. Bunu yaptığım da daha ilkokula gidiyordum. Doğa ve hayvanlarla aram çok iyi idi. Çok hareketli bir çocukluk geçirdim.

Okul yıllarınızı nasıl geçirdiniz?

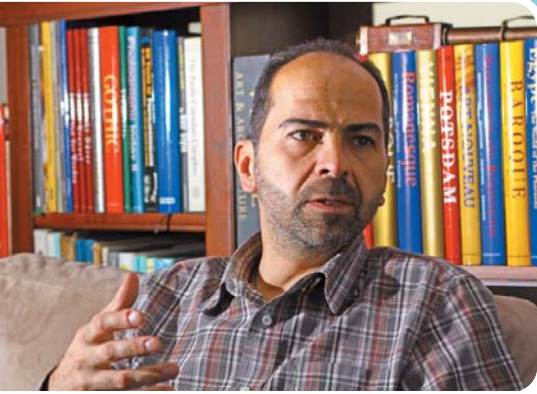
Pek iyi bir öğrenci değildim. Ancak üniversiteden çok keyif aldım. Üniversite, insanın hayatına yenilikler getiriyor ve fırsatlar sunuyor. Kampüs hayatının içinde bulunan kulüplerde nitelikli öğrenci ve öğretmenler bir arada oluyor. Sonuç olarak, kampüs hayatı iyi bir hayat. O yüzden ben üniversite öğrencilerine hep şunu söylerim: Akademik eğitim ve öğretim çok güzel ama en az onun kadar kampüs hayatından da size gelecek çok şey var. Mutlaka topluluk, grup faaliyetlerine katılın.

Peki, Nasuh Mahruki’nin dağcılık macerası nasıl başladı?

20 yaşındayken yani üniversitede okurken, panoda “Dağcılık grubu kuruluyor” diye bir ilan gördüm. Ondan önce öyle bir niyetim yoktu. İlanı görünce çok ilgimi çekti. Adımı yazdırıp, ilk toplantıya katıldım. Dağcılık maceram panoda gördüğüm basit bir ilan sayesinde başladı.

Kariyerinizde çok önemli tırmanışlar var. Bunun sonucunda da Kar Leoparı ve yedi kıtanın en yüksek dağına tırmanan yedi zirvenin en genci gibi unvanların Türkiye’deki ilk sahibisiniz. Ayrıca Everest’e tırmanan ilk Türksünüz. Everest’i tercih etme sebebiniz neydi?

Hedefim, 8 bin metreden yüksek bir dağa tırmanan ilk Türk dağcı olmaktı. Dünyada 14 tane 8 bin metreden yüksek dağ var. Herhangi birine tırmanmaya razıydım. Çünkü Türkiye’den hiç kimse bunu yapmamıştı. Karşıma Everest’e gitme fırsatı çıktı. Yine Ruslarla yaptığım tırmanışlardan birinde İngiliz ekiple denk geldim. Onların seneye Everest’e gideceğini öğrendim. Ben de acaba katılabilir miyim diye kendimi yokladım. Tabii bu uç bir hedef. Sonra şuna karar verdim. “Eğer bu sene



Kar Leoparı unvanını alabilirsem önümüzdeki sene Everest'e gideceğim" dedim. Pobeda'ya tırmanmasam gitmeyecektim. Kararımı öyle vermiştim. Seri, beş tırmanışı gerektiriyor. Ben dördünü tamamlamıştım. Bir tek sonuncusu yani en zoru kalmıştı. "En zorunu tamamlayabilirsem, seneye Everest'e gidiyorum" dedim. Kendi içimde bu kararı aldım. Söz konusu tırmanışı tek başıma ve çok hızlı yaptım. O yüzden para da almadılar benden. Sonra, "Tamam, ben bu Everest'i deneyecek hale geldim" dedim. Daha sonra sıra sponsor bulmaya geldi. Sponsor bulmak daha zor bir süreç oldu. Çünkü Türkiye'de bahsettiğim tarih 1994, yani 19 yıl öncesi... Türkiye'de o zamanlar böyle bir kavram yok. Futbol, basketbol belki biraz da voleybol ilgi görüyor. Ama onun dışında böyle alternatif, marjinal ve doğa sporlarında sponsorluk örneği yok. İşletme eğitimi almam kaynak yaratma kısmında çok işime yaradı. Bir dosya hazırladım. Hazırladığım dosyayı birçok yere, hatta o dönemde başbakan olan Tansu Çiller'e

bile gönderdim. Hiç ilgilenmedi. Ama Yapı Kredi Bankası bana sponsor oldu.

İlk olarak Everest'e 1995 yılında tırmandınız. İkinci kez ise 2010 yılında çıktınız aynı dağa. Everest'e bir daha tırmanmayı düşünür müsünüz?

Eğer yine sponsor bulabilirsem düşünürüm. Çünkü ben, Everest'e oksijen deseksiz tırmanmak istiyordum. İki denememde de oksijensiz zorladım ancak olmadı. 1995'te 8600'e, 2010'da 8500'e kadar çıktım. Ondan sonra oksijene geçtim mecburen. Çünkü ayak parmaklarımı donduruyordum neredeyse. Daha önce Kar Leoparı unvanının peşindeyken dondurmuştum. O yüzden bir daha aşırı soğuk ortama girince çabuk etkilendi. 2010 yılında da küresel iklim değişikliği yüzünden hava beklediğimizden çok daha soğuk oldu. Rüzgârdan dolayı oksijensiz devam edemedim. Bir daha koşullar denk gelir de gidebilirim oksijensiz gitmek isterim.

Türkiye'de ilk defa 8 bin metrenin üzerine çıkarak, açtığınız kulvarda önder oldunuz. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Türkiye'de şu anda Everest'e tırmanan 15 dağcı var. Dört tane de kadın dağcı bulunuyor. Türkiye'de birçok konuda ilkler bana nasip oldu. Bu çok güzel bir duygu. Ben, hayatla çok yakından ilgiliyim. Hayatın fırsatları, seçenekleri, zorlukları, tehditleri ve tehlikelerinin çok farkında olmalıyız ki onlardan sakınabilelim. Tabii bir tarafta da fırsatlar var. Bu fırsatları da yakalayabilelim ve bunları hayata yansıtabilelim. Ama bunun için hayatla dinamik bir ilişki kurmak gerekiyor. Çünkü hayat dinamik bir süreç. Etki-tepki, sebep-sonuç ilişkisine dayalı. Hayat, sebepler ve sonuçlar dünyası. Bir şey olduysa, onu var eden kök bir sorun, olay ya da sebep var. Biz de bir şey yapmak istiyorsak o sonuca ulaşmak için sebeplerini yaratmalıyız. Tabii bu hedeflerle alakalı bir şey. Bunu başarmak için somut hedeflere ihtiyacımız var. Ben, hayatım boyunca hedef odaklı bir insan oldum. Benim hep hedeflerim, yapmak istediğim bir şeyler ve amacım vardır. O amaç ve eylem bütünlüğü insana bir şeyler

yaptırıyor. Eğer bir de siz bunu diğerlerinden daha akılcı ve önce görüyorsanız ve o ilk adımı atacak cesareti gösterebiliyorsanız zaten birçok şeyi yapmış oluyorsunuz.

Ufukta yeni bir proje ya da yeni bir rekor denemesi var mı?

Dağcılık anlamında o tür hedeflerim yok önümde. Ben, performans sporcusuydum. 20'li yaşlarımda ve 30'lu yaşlarımda başında yaptığım tırmanışlarda, profesyonel kariyerimde yüksek irtifada benden daha hızlı 10 kişiyle tanışmadım. Yüksek irtifada çok süratli bir dağcıyım. O performansa bir daha ulaşabileceğimi zannetmiyorum. Uzun yıllar çok ağır antrenmanlar yaptım. Antrenman anlamında kendimi çok zorladım. Bunları yaparken son derece disiplinli ve ciddiydim. Dağlara çok sık gittim. Yılın yarısını dağlarda geçirdim. Bu durum o zamanın hayat tarzıydı. Hayatla kurduğum ilişki de beni en çok bunlar mutlu ederdi. Ama şimdi 45 yaşındayım ve babayım. Yeni bir hayat. AKUT'a daha çok önem veriyorum. Çünkü AKUT kuvvetli bir yere geldi. Güzel işler üretiyor. Aramıza çok nitelikli insanlar katılıyor. Orada yürüyen bir alan var. Yeni kitaplar yazmak, yeni motosiklet seyahatleri yapmak ve yelkenli bir tekneyle dünya seyahatine çıkmak istiyorum. Kafamda bir sürü şey var.

Zirveyi gören Nasuh Mahruki'nin hayallerine ulaşamadığı durumlar oldu mu?

Oldu tabii. Örneğin, Everest'e oksijensiz çıkmadım. Çok istediğim bir şeydi ama olmadı. Keşke olsaydı. Hayatımda eksik kaldı.

Yazdığınız kitaplardan birinin adı "Kendi Everest'inize Tırmanın." Bir anlamda slogan niteliğindeki bu sözle ne anlatmak istiyorsunuz?

"Kendi Everest'inize Tırmanın", bir kişisel gelişim kitabı. Kariyerimde, özellikle 20 yaşında dağcılığa başladıktan sonraki hayatımı analiz ettiğim, geriye dönüp irdelediğim ve bir kişisel gelişim yolculuğu olarak bölümlere ayırıp birleştirdiğim bir süreç.



Sonuç olarak, ortaya, 64 adımdan oluşan başarı ve mutluluğun zihin ve yol haritası dediğim bir formül çıktı. Söz konusu 64 maddeyi de birbirini tamamlayan ve birbirinin etkisini kuvvetlendiren maddeler olarak koydum. Kitapta onu anlatıyorum aslında. "Kendinizi tanıyın, hedef belirleyin, hedef odaklı, disiplinli, cesaretli, kararlı ve iyi bir takım oyuncusu olun" diyorum. Bunun yanı sıra riskleri, krizleri, bilgiyi ve zamanınızı iyi yönetin gibi bir sürü maddeden bahsediyorum. Bunların önce teorik ve kavramsal açıklamasını yapıyorum. Sonra kendi hayatımdaki pratik örneklerle destekliyorum. Piyasada çok fazla sayıda kişisel gelişim kitabı var. Çok da güzel kitaplar bulunuyor. Ben de çok faydalaniyorum ve keyif alarak okuyorum. Ancak piyasadaki kitapların tamamı, işin teorisini ve bilimini bilen akademisyenler tarafından yazılıyor. Ben, pratik süreçlerden geliyorum. Dediğim her şeyi yaptım. Yapmadığım bir şeyi anlatmıyorum. Anlattıklarımı yaptığım için okuyucunun üzerinde başka bir lezzet bırakıyor. "Adam, anlattıklarını yapmış ve buralara gelmiş" diyorlar. Diğer tarafta ise okuyucu, "Bana bunları yap diyorsun da, sen kitapta yazdıklarını yapabiliyor musun?" sorusunu sorma ihtiyacı hissediyor.

Doğa sporlarıyla uğraşmak pahalı mı?

Her sporun malzeme ve lojistik ihtiyacı var. Ama kulüpler bu konuda çok iyi çalışıyor. Ortak ve teknik malzemeler kulüplerden sağlanıyor. Geriye tek yatırım yapılması gereken, kişisel malzemeler kalıyor. O yüzden çok pahalı olduğu söylenemez. Grup malzemeleri olduğu sürece şahsi malzemeler üzerinden bakıldığında pahalı olduğunu söylemek doğru olmayacaktır. Ama "Ben" Everest'e çıkacağım diyorsan, o başka bir durum. Çünkü daha üst kalitede ve en özel üretilmiş malzemelere sahip olmayı gerektiriyor. Tabii onlar daha pahalı. Aladağlar'a gitmek ve Türkiye'de birtakım aktivitelerde bulunmak için çok fazla bir bütçeye ihtiyaç yok. Ama bu spor atletizm de değil, bir şort bir ayakkabıyla çıkıp yapamazsınız. Temin edilmesi gereken bir malzemeye ihtiyaç var. Ama çok pahalı bir spor deyip, kestirip atılacak bir konu da değil.

1996 yılında AKUT'u kurdunuz. Ancak Türkiye sizi 1999 depreminden sonra tanıdı. O süreci anlatır mısınız?

1994'ün Kasım ayında Bolkar Dağları'nda bir dağ kazası yaşandığı ve iki çocuğun kaybolduğu haberi geldi. O yıllarda Türkiye'de organize kurtarma ekibi yok tabii. Dağlarda tek tük kazalar olur, o zaman da diğer dağcılar gidip yardım ederdiler. Bu olayda da öyle oldu. Çocuklar, 20-21 yaşlarında Yıldız Teknik Üniversitesi Dağcılık Kulübü'nden. İki grup halinde 100 kişi falan 14 gün aradık ama bulamadık. Birinin cenazesi sekiz ay önce çıktı, diğerinin hâlâ yok. Bu olaydan sonra, aralarında benim de bulunduğum bir avuç dağcı, bir araya geldik ve gelecekle alakalı birtakım öngörü ve saptamalarda bulunduk.

AKUT'un başarısını neye bağlıyorsunuz?

Bir araya gelme sebebimiz ülkemizdeki insanlara fayda yaratmak. Kimse buradan maaş almıyor. AKUT'ta 1600-1700 gönüllü, dört maaşlı personel var. Dolayısıyla her şey gönüllü olarak yürüyor. Aramıza hiç para sokmadık. Yani bu dernekten kimse para kazanmıyor. Arada hiç para yok ve herkes vermek için bir araya gelmiş durumda. Dolayısıyla şeffaflığımızı ve hesap verebilirliğimizi hiç kaybetmedik. Değerlerimizi de bunun üzerine kurduk. AKUT'un beş temel değeri var: Gönüllülük, karşılıksız yardımseverlik, insan hayatına değer vermek, dürüstlük ve güvenilirlik. Biz operasyonel bir takım ama iki değerimiz ahlak üzerine kurulu. AKUT'u bu felsefe üzerine kurduk. Söz konusu felsefeyi o gün bugündür devam ettiriyoruz. Aramıza katılanlar da bu duruma uyum sağlıyor. Çünkü bu çok doğru, etik ve ahlaki. Herkes de çok rahat bir şekilde yer buluyor ve parçası oluyor.

Türk halkı deprem konusunda bilinçlendi mi ya da ne kadar bilinçlendi?

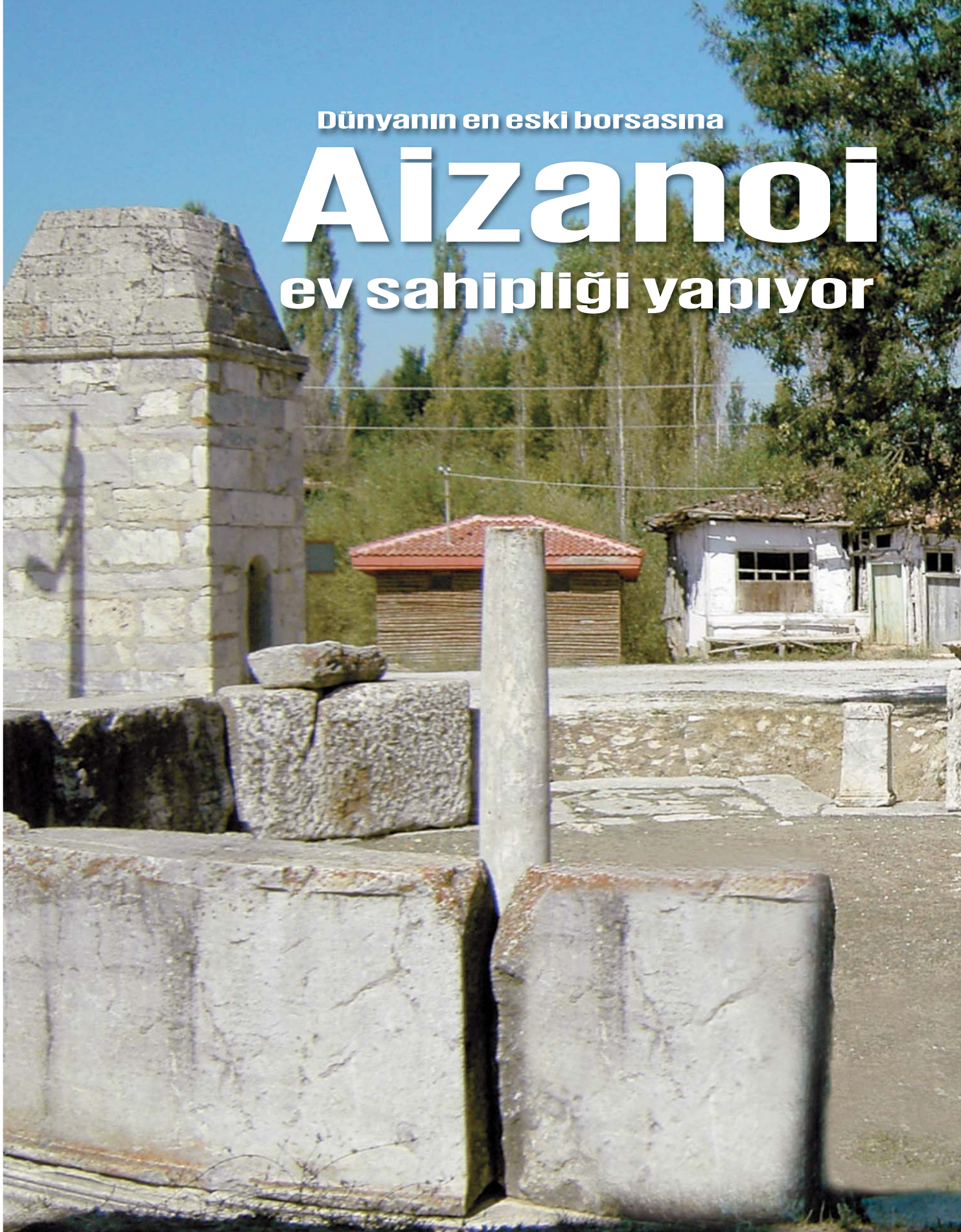
Türk halkı depremden korkması gerektiğini çok iyi biliyor. Ama ne yapması, na-

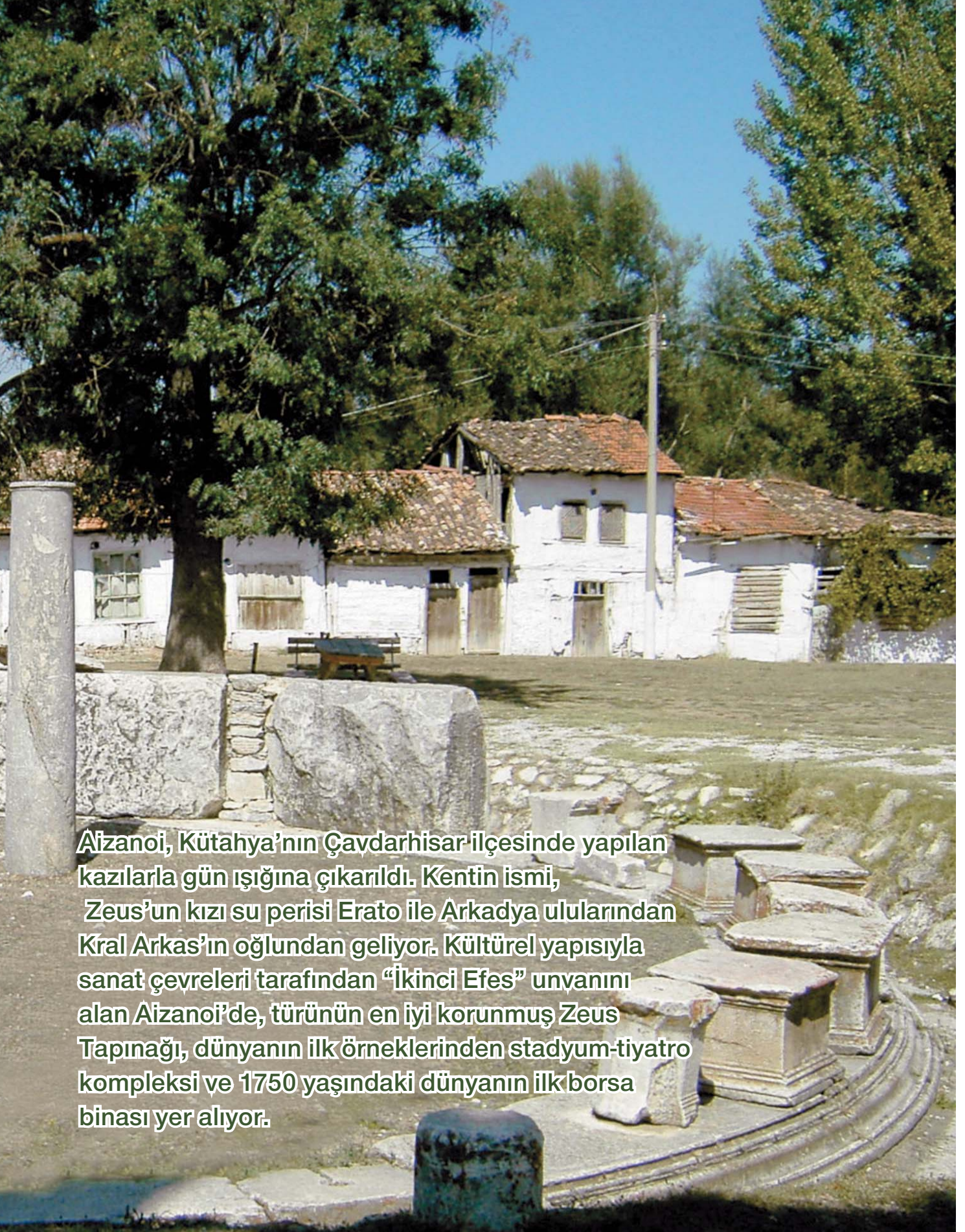


sıl yapması, nereden başlaması gerektiği konusunda kafası karışık. Bizi yönetenler de doğru yönlendirmiyor. Tabii bir taraftan kaderci bir yanımız da var. Bugün bir şey olmadı deyip, stres ve korkuyla hayatımızı sürdürüyoruz.



Dünyanın en eski borsasına
Aizanoi
ev sahipliği yapıyor





Aizanoi, Kütahya'nın Çavdarhisar ilçesinde yapılan kazılarla gün ışığına çıkarıldı. Kentin ismi, Zeus'un kızı su perisi Erato ile Arkadya ulularından Kral Arkas'ın oğlundan geliyor. Kültürel yapısıyla sanat çevreleri tarafından "İkinci Efes" unvanını alan Aizanoi'de, türünün en iyi korunmuş Zeus Tapınağı, dünyanın ilk örneklerinden stadyum-tiyatro kompleksi ve 1750 yaşındaki dünyanın ilk borsa binası yer alıyor.



İlk yerleşim izlerinin MÖ 3 bin yılına kadar uzandığı Aizanoi, antik Frigya'ya bağlı olarak yaşayan Aizanitislerin ana yerleşim merkezi olarak biliniyor. Bölge, MS 133'te Roma İmparatorluğu'nun egemenliğine giriyor. Roma döneminde tahıl ekimi, şarap ve yün üretimi sayesinde zenginleşen ve ünü bölge sınırlarını aşan Aizanoi, en parlak dönemini MS 2. yüzyılda yaşıyor. Bu dönemde büyük imar faaliyetleri görüyor ve bugün ortaya çıkarılan yapılar inşa ediliyor. Efes, Bergama ve Side gibi kentlerle çağdaş olan Aizanoi'de Roma döneminde yaklaşık 80 bin kişinin yaşadığı tahmin ediliyor. Dünyanın ilk borsa binasının burada inşa edilmesinin sebebi de çağının en önemli ticaret merkezlerinden biri olması.

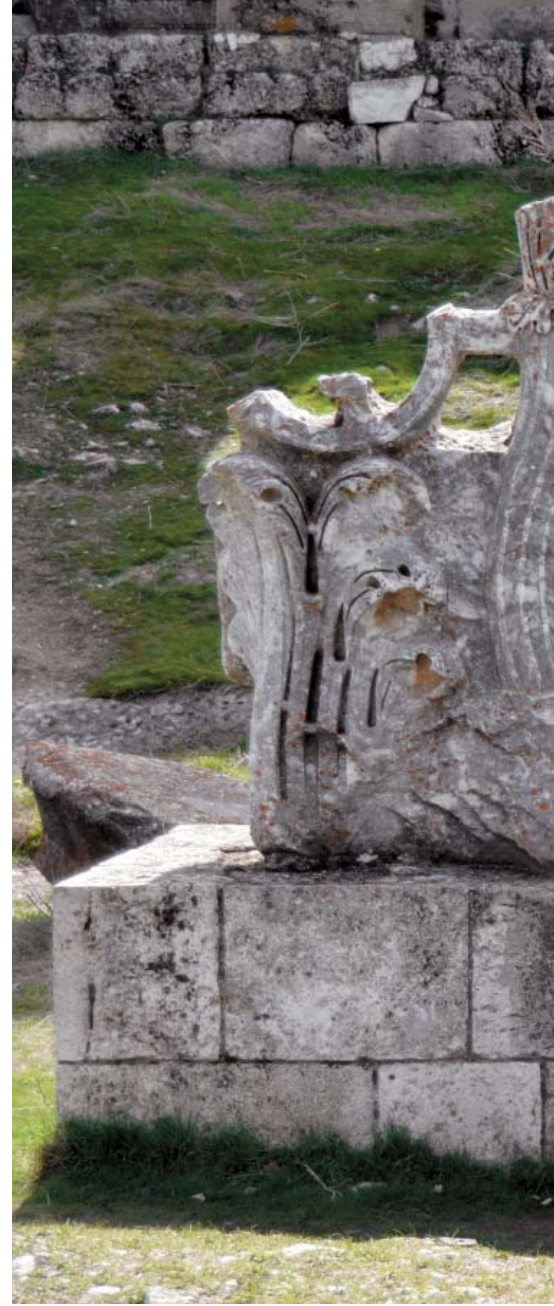
1824 yılında Avrupalı gezginlerce yeniden keşfedilen kent, 1830-1840'lı yıllarda incelendi ve tanımlandı. 1926 yılında M. Schede ve D. Krencker başkanlığında Alman Arkeoloji Enstitüsü'nce ilk kazılar yapıldı. Ara verilen kazı çalışmalarına 1970 yılından bu yana her yıl sistematik olarak devam ediliyor. Kalıntılar arasında Anadolu'daki en iyi korunmuş Zeus Tapınağı, 15 bin kişi kapasiteli tiyatro ve tiyatroya bitişik nizamda yapılmış 13 bin 500 kişilik stadyum, iki hamam, dünyanın ilk borsa binası bulunuyor. Bunun yanı sıra kentte, sütunlu cadde, Kocaçay üzerinde ikisi ayakta kalmış beş köprü, iki agora, gimnazyum, Meter Steunene kutsal alanı, nekropoller, antik bir bent, su yolları ve kapı yapıları yer alıyor.

Aizanoi'deki borsa, işlev olarak ticaret borsalarının atalarından...

Günümüz finansal sisteminin en önemli yapısı olan menkul kıymet borsalarının tarihi yaklaşık 500 yıl geriye gidiyor. Dünyadaki ilk modern borsanın 16'ncı yüzyılda Belçika'da kurulduğu kabul ediliyor. Başka bir görüşse modern borsanın doğuşunun 17'nci yüzyılda Hollanda'da (Amsterdam) gerçekleştiğini savunuyor. Ancak Kütahya'nın Çavdarhisar ilçesinde yapılan kazılarla gün ışığına çıkarılan Aizanoi'deki 1750 yıllık borsa binasının yanında, Avrupa'daki bu borsalar daha dünkü çocuk gibi kalıyor. Dünyanın ilk borsası MS 301'de Roma İmparatoru Diocletianus tarafından bugün Çavdarhisar olarak anılan Aizanoi'de kuruluyor. Kentteki borsa, işlev olarak ticaret borsalarının atası. Ticaret borsaları bulundukları yerlerdeki mal fiyatlarının serbest rekabet düzeni içinde tespit ve ilanını üstlenen organize pazarlar olarak tanımlanıyor.

Taş sütunlardaki fiyat listesi

1971 yılında kazısı yapılan Aizanoi borsa binasının en önemli özelliği, MS 300'de İmparator Diocletianus'un çıkarttığı bir kanunun Latince metninin duvarlarında yazılı olması. "Maksimum Fiyat Listesi" adı verilen bu kanun, Akdeniz civarındaki Roma topraklarında satışa sunulan mal ve hizmetler için sabit fiyatlar saptıyor. Diocletianus'un amacı, sürekli artan enflasyona karşı, halkın aynı ürünü



her yerde aynı fiyata alabilmesini sağlamak. Listede köleden ayakkabıya, asker ücretinden bira ve şarap fiyatına, cam bardaklardan seramiklere, çivilerden öğretmen maaşlarına her türlü hizmet ve ürünün fiyatı yer alıyor. Listede, "kuvetli bir köle iki eşek fiyatına, bir at ise üç köle fiyatına, yani 30 bin dinara eşit" gibi ilginç tarife ve fiyatlar bulunuyor.

Şehrin ana kutsal alanı Zeus Tapınağı

Şehrin ana kutsal alanı olan Zeus Tapınağı'nın yapımına MS 2. yüzyılın ikinci çeyreğinde, İmparator Hadrian döneminde başlanmış. Yapı, 8x15 ölçülerinde 120 adet iyon ve dört adet Korint



üslubunda sütunlarla dip teras planlı olarak inşa edilmiş. Bu tapınağın en önemli özelliği, altında tonozlarla örtülü bir başka mekânın olması. Bu, Anadolu'da Roma döneminde pek alışılmamış bir uygulama ve bir benzerine henüz rastlanmamış. Tapınağın önünde bulunan kadın büstü biçimli akroter, tapınağın yalnızca Zeus'a adanmış olmayabileceğini gösterir nitelikte. Son dönem araştırmaları ise, bu tapınağın hem Zeus'a hem de Kibele'ye adanmış olamayacağını ortaya koyuyor. Tapınağın güney kısmında, büyük bölümü Bizans döneminde tahrip edilmiş bir odeon bulunuyor.

Zeus Tapınağı'nın kuzeydoğusunda, stadyumla aynı doğrultuda iki katlı

olarak inşa edilen tiyatro yer alıyor. 15 bin izleyici kapasiteli tiyatronun sahne çapı, 56 metre. Yapının duvarlarındaki yazıtlardan, Zeus Tapınağı ve dört numaralı Roma köprüsünde adı geçen Apileius'un bu kompleksin yapımında da rol oynadığı anlaşılıyor. Tiyatroya bitişik 220x50 metre ölçülerindeki stadyumun inşaatı, MS 160'larda başlamış, MS 250'lere kadar da sürmüştür. 13 bin 500 kişilik stadyumun batı yönünde genişçe bir kapısı, girişte de sporcuların kazandığı madalyaların bulunduğu "Şeref Köşesi" yer alıyor. Stadyum ile tiyatroyu ayıran mermer kaplı duvarın her iki yüzü, av sahnesi betimlemeleriyle süslü.

Borsa binasına kuzeydoğudan bitişik dükkân ve galerilerin sıralandığı sütunlu yol, borsadan geçip bir köprüyle Zeus Tapınağı'na, oradan da Kibele Kutsal Alanı'na kadar uzanıyor. "Sütunlu Cadde" adı verilen yol yapımında, bir deprem sonucu yıkılan Artemis Tapınağı'nın mimari elemanları da kullanılarak, çok sayıda heykel ve kapıyla süslenmiş. Kentte bulunan antik köprüler, Penkalas denilen Kocaçay'ın üzerinde yer alıyor. Antik Çağ'da iki yakayı birbirine bağlayan beş köprüden yollar için yapılmış olan ahşap köprü, diğer dördü ise kemerli taş köprülerdir. Günümüze ise bunlardan sadece ikisi ulaşabilmiştir.



Sony a3000 ile az ışıklı ortamda bile net görüntü

Sony, yeni a3000 fotoğraf makinesi modeliyle fotoğraf tutkunlarına "Artık her şeye aynı anda sahip olabilirsiniz" diye sesleniyor. Rahat şekilde kavranabilen ve bolca yaratıcı kontrol sunan a3000, daha iyi fotoğraflar çekmeye hazır herkese doğru görünüm hissi veriyor. Çekimleri güvenle çerçevelemenize yardımcı olmak üzere net bir elektronik vizörün yanı sıra elinizde konfor, güvenlik ve denge hissi yaratan yeni tasarlanmış bir tutma yeri de bulunuyor. Böylece, sabit lensli kompakt fotoğraf makineleri kullanmaya alışmış kişiler için ilham verici görüntü kalitesi elde ediliyor. a3000'in içinde, 20,1 megapikselli büyük bir Exmor APS HD CMOS sensör bulunuyor. Giderek artan bir dizi E-Mount değiştirilebilir lens seçeneği ile bir araya getirilen sensör, kişilikli portreler ve sokak sahnelerinden ihtişamlı manzaralara kadar kusursuz detaylara sahip fotoğraflar elde edilmesinde kilit bir rol oynuyor.

GoldMaster Tab-728 HD tablet ile hayata bağlı kalın



GoldMaster Tab-728 HD, işlemci hızı, ekran kartı, çift kamerası, HDMI çıkışı ve android cihazların performansını ölçmeyi sağlayan program 11400 ANTUTU değeri özelliklerinin yanı sıra, dokunmatik ve ekran kalitesiyle ön plana çıkıyor. Ekran çözünürlüğü ve yüksek hızlı performansı ile fark yaratan GoldMaster Tab-728 HD, 7.0 inch 1024x600 çözünürlüğü ve 169.55 yüksek PPI özelliği sayesinde yüksek ekran kalitesine sahip. 1 GB Ram, CPU başına 1.6 GHZ çift işlemciyle dört kata varan yüksek performansı göz dolduran tablet, 4 çekirdekli GPU fonksiyonuyla çok zor açılan oyunları bile kolayca açarak eğlencenin zevkini çıkarmanızı sağlıyor. Çift kamera özelliği bulunan, HD arka kamerası ve ön kamerası ile görüntülü görüşme imkânı sunan GoldMaster Tab-728 HD, otomatik güncelleme özelliği sayesinde işlemlerinizi sorun yaşamadan önüyor. 3G USB modem desteği sayesinde nerede olursanız olun her an istediğiniz bilgiye ulaşabilmenize imkân veren GoldMaster Tab-728 HD ile, isterseniz oyun oynayabilir isterseniz internette sörf yapabilirsiniz.

Samsung, Galaxy Mega ile tablet rahatlığı yaşıyor

Samsung, geniş ekranlı Galaxy Mega ile kullanıcılara tablet rahatlığı sunuyor. Taşınabilirlik ve iletişim açısından uygun boyutlara sahip olan Galaxy Mega, istediğiniz her yerde, yüksek görüntü kalitesinde oyun oynamanıza, film izlemenize ya da internette dolaşmanıza olanak tanıyor. Galaxy Mega, çoklu pencere ve uygulamalar arası çoklu işlev gibi popüler akıllı telefon ve tablet özelliklerini bir arada sunuyor. Yatay mod desteğine sahip 6.3 inç'lik HD LCD ekranıyla Galaxy Mega, internette sörf, video izleme ve SNS gibi farklı uygulamalar için, sıra dışı bir geniş ekran deneyimi yaşatabiliyor. Samsung Galaxy Mega, e-posta ve office uygulamalarıyla iş hayatınızda da size büyük kolaylık sağlıyor. E-posta, Mesajlar, Dosyalarım, S Memo, S Planner ve pek çok benzer uygulamanın çalışmasına izin veren çoklu ekran verimliliği artırırken, Air View özelliği de kullanıcıların e-postalarındaki bilgilerin, galerilerindeki fotoğrafların ve hızlı arama listelerindeki kişilerin ön izlemesine olanak sağlıyor. En yeni Android 4.2 Jelly Bean ile çalışan Samsung Galaxy Mega, çift çekirdekli işlemciye sahip. Favori uygulamalar, müzikler, videolar ve fotoğrafların depolanmasının yanı sıra, dahili hafızaya ek olarak 64 GB'a kadar genişletilebilen ek hafıza olanağı bulunuyor. Cihazların gelişmiş yazılımları aynı zamanda daha verimli işlemci kullanımıyla artırılmış pil ömrü sağlayarak, kullanıcılara daha uzun telefon görüşme süresi ve daha uzun multimedya kullanımı vad ediyor.





Ttec EasyCharge Smart şarjınızı dört katına çıkartıyor



Ttec, akıllı telefon ve tabletlerin en büyük sorunu olan şarj problemine inovatif ürünlerle çözüm sunmaya devam ediyor. Ttec EasyCharge Smart taşınabilir şarj cihazı, en hızlı ve etkin şekilde şarj imkânı sunuyor. Teknolojinin tasarım ve estetikle buluştuğu bu ürün ile iki cihazı birden şarj etmek mümkün. Ayrıca ürünün saklı bölmesinde gerektiğinde çıkarıp kullanmak üzere bulunan USB ve micro USB kablolar, ekstra kablo taşıma zahmetini ortadan kaldırıyor. Akıllı telefonların cihaz kullanım süresinin tam dört katı uzamasına yardımcı olan Ttec EasyCharge Smart taşınabilir şarj cihazının, kullanımı da çok basit. Cihaz, prizden bağımsız olarak portatif şekilde kullanılabilir ve şarj konusunu bir sorun olmaktan çıkarıyor. Şık tasarımı ile dikkat çeken Ttec EasyCharge Smart, ayrıca ultra yüksek bir kapasiteye sahip. Sallayınca görünen LED pil göstergesi özelliği bulunan ürün, Ttec'in patentli bir teknolojisi. Bu sayede kullanıcılar, şarj durumunu an be an takip edebiliyorlar. Güvenli şarj için devre koruması bulunan Ttec EasyCharge Smart, dahili mikro USB ve USB kabloları bulunduğu için de ekstra kabloya ihtiyaç bırakmıyor. 2A çıkış ile hızlı şarja imkân tanıyan ürün, tüm akıllı telefonlar, tabletler ve diğer dijital cihazlar için uygun.



Next&Nextstar navigasyonla hızı keşfedin

Next&NextStar, seyahatlerinizde yolunuzu kaybetmeden aracınızı kullanmanız için geliştirdiği yepyeni navigasyon cihazını beğenimize sunuyor. En son teknolojiye geliştirilen Next&NextStar YE-G 5015-5055 navigasyon cihazı, 1000 Mhz işlemci hızıyla rakiplerine fark atıyor. Cihaz, 5 inç, Over-Sense dokunmatik ekran özelliği, harici trafik bilgi sistemi, 64 kanallı GPS alıcısı, 4 GB dahili flash belleğiyle her türlü güzergâhta rahatlıkla ve anlaşılır biçimde yolunuzu takip etmeniz için kullanım kolaylığı sağlıyor. Özellikle 1000 Mhz ultra işlemci hızı, 256 MB RAM, video ve flash oynatıcı özelliğiyle diğer navigasyon cihazları arasında ön plana çıkıyor.

Toshiba'nın yeni laptopları hem şık hem de kullanışlı

Toshiba'nın ince tasarımda güçlü performans sunan, "Satellite U ve M" serisi laptopları, 2,1 kilogram ağırlıkları ve 2,1 mm incelikleriyle hem şık hem de kullanışlı. Satellite U50t, Windows 8 ara yüzünde kolayca gezinebilmeyi sağlayan on nokta dokunmatik ekranıyla donatılmış 15,6 inç boyutlarında bir ultrabook. Yüksek performansına rağmen uygun fiyatlı olan Satellite U50t, canlı renklere sahip ekranı ve uzun pil ömrüyle hareket halindeyken bile konfor içinde izleme imkânı sunuyor. 39,6 santimetre (15,6") Satellite M50, M50t, M50D ve M50Dt üstün eğlence deneyimi için en yeni ve en hızlı Nvidia ekran kartlarına sahip. Satellite M Serisi ise, güç verimliliği ve hız için dördüncü nesil Intel Core işlemciler ile AMD'nin yeni nesil APU işlemcileri arasında seçim olanağı sunuyor. 2 GB Vram ile Nvidia

GeForce GT 740M veya Intel HD Graphics 4400 ekran kartı seçeneklerinin yanı sıra, Nvidia Optimu teknolojisi sayesinde daha iyi bir eğlence deneyimi yaşıyor.



Gelinliğinizi

Kargı bezinden *diktirebilirsiniz!*





Unutulmaya yüz tutmuş yöresel el sanatlarından biri olan Kargı bezi dokumacılığı Çorum'da ilk olarak 1850 yılında yapılmaya başlandı. Söz konusu tarihte Kargı'nın ilçe ve köylerinde pek çok evde bulunan dokuma tezgâhlarında (işlik) dokuma yapan kadınlar, böylece ev halkının temel giyim ihtiyaçlarını karşılardı. Marifetli yöre kadınları, birbirinden zahmetli ve aylar sürecektir göz nuru isteyen işlemlerle de gelinlik kızlarına çeyiz hazırlardı. Pamuk kullanılarak dokunan kumaşlar, terletmemesi sebebiyle iç çamaşırı, kadın ve erkek gömleği, çocuk kıyafeti, peşkir, perde, önlük, örtü ve daha pek çok alanda yaygın olarak kullanılırdı. İpekten yapılan dokumalar (ibrişim) çeyizlerin olmazsa olmazı olur, şık ve zarif örtüler olarak da değerlendirilirdi.

Altın çağını 1960 yılında yaşadı

Özellikle 1960'lı yıllarda neredeyse her evde bulunan dokuma tezgâhlarıyla Kargı bezi altın çağını yaşadı. 1970'li yıllara kadar da Kargı merkez ve köylerinde Kargı bezi dokumacılığı yapılmaya devam etti. Ancak teknoloji ve sanayinin gelişmesiyle birlikte, sanayi ürünü olan makine dokumaları hem kolay hem de emeksiz bir biçimde elde edilmeye başlanınca bu yoğun emek gerektiren el sanatı büyük zarar gördü. Buna, özellikle Kargı'da çok ciddi boyutta olan köyden kente göç de eklenince bir kültür mirası neredeyse yok olma noktasına geldi.

Ustalar tekrar tezgâh başına geçti

2011 yılının başından bu yana kültür mirası Çorum Kargı bezi dokumacılığına

sahip çıkmak adına çalışmalar yapılıyor. Bu amaçla Kargı'da orijinal tezgâhlar kuruldu ve bu sanatın son temsilcileri ile ustaları tekrar tezgâh başına geçti. Nineler, kullanmaya kıyamadıkları nefis dokuma örneklerini çeyiz sandıklarından çıkardı. İlçenin kadınlarına Kargı bezi dokuması üzerine aylar süren eğitimler verildi. Bugün gelinen noktada, tarihsel doku en ufak bir zedelenmeye ya da değişikliğe uğramadan, yöresel motifler günün ihtiyaçlarıyla buluşmaya başladı. El tezgâhlarının başındaki kadınlar bir kültür mirasını ekonomik bir değer haline getirmenin hazzını yaşarken, Kargı bezinin gelecek nesillere aktarılmasının önü sonuna kadar açıldı.

Çorum'un geleneksel el sanatlarından Kargı bezi, geçmişte tamamen yöre halkının temel giysi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla dokunurdu. Günümüzde her ne kadar unutulmaya yüz tutsa da son yıllarda yapılan çalışmalarla yeniden gündeme geldi. Bugün Kargı bezinden; kadın ve erkek gömleği, çocuk kıyafeti, peşkir, perde, önlük, masa örtüsü, atkı, şal, deniz havlusu, yöresel örtülerin yanı sıra abiye ve gelinlik de üretiliyor.



Kargı bezinden dokunan gelinlikler Roma'da sergilendi

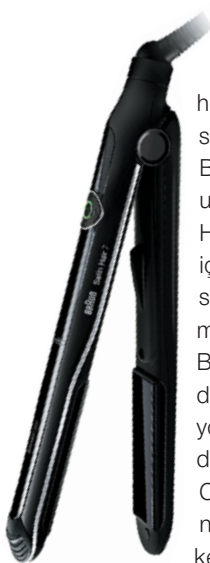
Kargı bezinden, kadın ve erkek gömleği, çocuk kıyafeti, peşkir, perde, önlük, masa örtüsü, atkı, şal, deniz havlusu, yöresel örtüler üretilirken, son yıllarda yapılan çalışmalarla bunlara gelinlik ve abiye de eklendi. Kargılı moda tasarımcısı Ahmet Özceylan'ın 48 parçalık abiye ve gelinlik koleksiyonu, geçen yıl Çorum'dan Roma'ya (ÇOROME) etkinliği kapsamında İtalya'nın başkenti Roma'daki "Hitit Uyanışı" adlı defilede sergilendi. Saf, temiz, tamamen el dokuması ve son derece yumuşak bir malzemeden oluşan gelinlikler, Kargı'nın eli kınalı kınalı kadınları tarafından dikildi.



Favori'den altını ve oltu taşını harmanlayan tasarımlar

Kullandıkça parlayan oltu taşının kalitesini ve altının zarafetini buluşturan Favori, yeşil altın taşlı kolye uçları ile büyülüyor. Oltu taşının bazı özelliklerinden yola çıkarak piyasaya sürülen kolye uçları, kullanıcılarına estetiğin yanında kaliteyi ve kullanılabilirliği de vad ediyor. Psikolojik açıdan da kişiyi rahatlatıcı, bilinen oltu taşı, gerginliği giderici, stres azaltıcı, mutluluk verici özelliklere sahip olduğundan Favori'nin bu tasarımlarını farklı kılıyor. İşlendikçe sertleşen ve kullandıkça parlayan oltu taşı, Favori tasarımcıları sayesinde yeniden hayat buluyor. Erzurum oltu taşı koleksiyonundaki bu sıra dışı tasarımlar hem kalite açısından hem de estetik açıdan bir adım öne çıkıyor.

Yeni Braun SensoCare, ideal ısıyı kendi ayarlıyor



Akıllı saç şekillendiricisi yeni Braun SensoCare, içindeki sensörler sayesinde her bir saç telinin nem oranını algılayarak, sıcaklık seviyesini kendiliğinden ayarlıyor. Böylece, saçta kökten uca kadar ideal ısıyı uygulayarak güvenle şekillendirme sağlıyor. Her saç telinin nem miktarı farklı olduğu için saçın kökü ile ucu, farklı sıcaklık seviyesine ihtiyaç duyar. Saçları yıpratmadan şekil vermek için tasarlanan yeni Braun SensoCare saç şekillendirici, en üst düzey ısı koruması için sıcaklığını ayarlıyor. Düzleştirme, mükemmel bukleler ve dalgalar için geliştirilen yeni Braun SensoCare, sensörleri sayesinde her saç telinin nem miktarını ölçüyor. Saçı saniyede 20 kere algılayan yeni Braun SensoCare, en iyi derecede ısı kontrolünü sağlamak için, plaka ısısını sürekli olarak saçta göre ayarlıyor. Yeni Braun SensoCare saç şekillendiricisine, saç özellikleri girilerek kişiye özel bir profil kaydedilebiliyor ve üç farklı profil oluşturulabiliyor.

Victorinox, Maverick saat modelini yeniledi

İsviçreli Victorinox Swiss Army, Maverick saatin modelini yenileyerek, klasikleşmiş spor tarza yeni bir yorum getirdi. Klasik görünümünden vazgeçemeyenlerin tutkuyla bağlandığı spor modeli ile Victorinox Maverick, şimdi hem daha fonksiyonel hem de daha zarif... Rahat okunan kadran ve keskin renklerle daha cesur ve güçlü bir kimliğe bürünen Victorinox Maverick, yeni bir atakla saat tutkunlarını sevindirdi. Çelik ve altından oluşan iki renkli bileklik ve altın renkli çelik kasası ile dikkat çeken Maverick; modern yorumunda, çelik, kırmızı, mavi ve koyu kahve tonları ile de fark yaratmayı sevenlerin modeli oldu. Victorinox Maverick, sportif özelliğini devam ettirirken, yenilenen modern yüzü, değişmeyen ana hatları ve hayatı kolaylaştıran fonksiyonları ile sihirli bir dokunuş gibi kolunuzdaki cazibesini artırıyor. Dört farklı renk seçeneği eklenen Maverick, çelik ve kauçuk kayış alternatifinin yanı sıra, birbirine uyumlu canlı ve sıcak renkleri ile de dikkat çekiyor.



Thann ile yaşam alanlarında romantik bir rüzgâr esiyor

Doğal terapiyi modern dermatoloji bilimi ile birleştiren cilt bakım markası Thann, sonbahara özel olarak seçtiği mum ve oda kokusu koleksiyonları ile tüm yaşam alanlarında romantik bir rüzgâr estiriyor. Birbirinden özel içeriklerin asırlık aromaterapi ilkelerine dayanılarak Thann ustalığında harmanlanmasından oluşan mum ve oda kokuları hem göze hem de ruha hitap ediyor. Thann'ın Oriental Essence serisinin içeriğinde yüzyıllardır ağrıları dindirmesi ve ruhu rahatlatması ile bilinen lemongrass ve kaffir lime yer alıyor.



Fix Silver'da eylül ayına özel indirim kampanyası

Sunduğu seçkin koleksiyonlar ve geniş ürün yelpazesi ile özellikle gençlerin ilgi odağı olan Fix Silver ürünlerine, eylül ayına özel yüzde 50'ye varan indirim fırsatları ile sahip olmak mümkün. Gümüş takı ve saat kategorisinde geniş ürün yelpazesiyle gençlerin beğenisini kazanan Fix Silver, eylül ayı sonuna kadar tüm ürünlerine yüzde 50'ye varan indirimler uyguluyor. Multidizayn, Uğur Böceği gibi eğlenceli koleksiyonların yanı sıra Bir Dilek Tut ve Meleklerin Kanatları gibi özel tasarımların ön plana çıktığı Fix Silver koleksiyonlarında, gümüş ve altın renkli ürünlerin yanı sıra, pembe altın gibi renk alternatifleri de dikkat çekiyor.



Atlantis'ten farklılık arayanlar için özel tasarım alyanslar

Atlantis alyanslar, alışılmış tasarımlardan uzak çizgisiyle, farklılık arayan ve kendini özel hisseden çiftlerin beğenisine sunuluyor. Kuyumculuk sektöründe 45 yıldır faaliyet gösteren Atlantis, 2 bini aşkın ürünle her zevke hitap ediyor. İddialı şıklığı sevenlerin vazgeçilmezleri arasına giren Atlantis alyansları, farklılık arayan çiftlerin seçimi oluyor. Atlantis alyansları, zarif tasarımı, kalitesi ve şıklığıyla mutlu evliliklerin de şahidi. Her biri 14 ayar altından yapılan üzeri taş işlemeli alyanslar, kadınların zarif ellerinde ışıldarken, erkeklerde ise daha çok sade tasarımlar dikkat çekiyor.



MomoDesign'dan spor tutkunlarına özel sade ve çekici saat modelleri

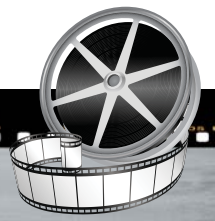
Acarsoy Saat tarafından Türkiye'ye getirilen MomoDesign saatleri, tasarımı ve fonksiyonelliği ile özellikle spor tutkunlarına, seçkin zevk sahiplerine hitap ediyor. MomoDesign tarafından geliştirilen Jet modeli, sportif tarzı benimseyenler için ideal bir seçim oluşturuyor. İtalyan kültürünün sofistike ve karakteristik özelliklerini yansıtan tasarım, İsviçre yapımı mekanizmaya sahip. 42 milimetrelilik boyuta sahip titanyum kasalı saat, beyaz kauçuk silikon kayışı ile mükemmel bir birliktelik sergiliyor. Beyaz kayış, farklı zevklere yönelik olarak düşünülen pembe, yeşil, mavi, turuncu, siyah detaylara sahip. Kronometreli bu özel tasarım saatlerin 100 metreye kadar su geçirmezlik özelliği de bulunuyor. İtalyan tarzını yansıtan modern ve yenilikçi saat tasarımları ile fark yaratan MomoDesign; eşsiz, sofistike, dinamik tasarımları, güçlü ve maskülen tarzı ile erkeklerin yanı sıra kadınların da dikkatini çekiyor.

NFX Xtreme saç köpüğü ile sezon trendlerini yakalayın



Neva Kozmetik, geliştirdiği doğal, zahmetsiz, tüm saç tiplerine ve her boy saça uygun NFX Xtreme Saç Köpüğü ile, sezon trendine uygun saç modellerini kolaylıkla uygulama imkânı sunuyor. Düz, sıkıca toplanmış görüntüsünün aksine asi ve salaş dağınık topuzların moda olduğu yeni sezonda, topuzlar NFX Xtreme Saç Köpüğü ile sabitleniyor. Birkaç sezondur modasını kaybetmeyen her türlü örgü ile sınır tanımadan yepyeni modeller yaratılabileceği gibi, NFX Xtreme Saç Köpüğü ile gün boyu bozulmayan yenilikçi modeller oluşturabilecek.





Zamanda Aşk

Yönetmen: Richard Curtis

Oyuncular: Rachel McAdams, Domhnall Gleeson, Lee Asquith-Coe

Genç yaştaki Tim Lake, ailesiyle birlikte sıra dışı bir yeteneğe sahiptir. Tim, hayatının farklı yönlerini değiştirmek için bu özelliğini kullanmaya başlar. Mary, adında bir kızı âşık olur ve çalışmak için Londra'ya taşınır. Tim'in gizli yeteneği ilişkilerine de yeni bir boyut getirir. Ancak genç adam, yakın zamanda her sorunu bu şekilde çözemeyeceğini fark edecektir.

Yerçekimi

Yönetmen : Alfonso Cuarón
Oyuncular : Sandra Bullock, George Clooney

Filmde Sandra Bullock, ilk uzay görevindeki zeki tıp mühendisi Stone rolünü, George Clooney ise son görevine çıkan tecrübeli astronot Matt Kowalsky'yi canlandırıyor. Önceleri son derece normal görünen görevde felaketin baş göstermesiyle uzay gemisi harap olur, Stone ve Kowalsky'yi tamamen yalnız kalır. Birbirlerinden başka hiçbir dayanakları kalmayan ikili, uzayın derinliklerinde kaybolur. Derin sessizlik onlara, dünya ile bütün ilişkilerinin kesildiğini ve kurtulma şanslarının kalmadığını söylerken, korkuları paniğe dönüşüp çok az kalan oksijenlerini de tüketir. Eve dönmenin tek yolu belki de uzayın derinliklerine inmektir.



Büyük Kumar



Yönetmen: Brad Furman

Oyuncular: Ben Affleck, Justin Timberlake, Gemma Arterton

Justin Timberlake, okulu için kullanması gereken tüm parasını, online poker oynanan yasa dışı bir kumar sitesinde oynadığı oyunlara harcar. Her şey yolunda giderken yaptığı bir hata, borç batağına sürüklenmesine ve belalı site yöneticisine borçlanmasına sebep olur.

Paranoia

Yönetmen: Robert Luketic

Oyuncular: Gary Oldman, Harrison Ford, Liam Hemsworth

Bu gerilim filminde Adam Cassidy (Liam Hemsworth), haberleşme devi Wyatt Corporation'da yükselmeye çalışan hırslı bir teknoloji uzmanıdır. Ancak büyük bir hatadan sonra, Adam'a acımasız CEO Nicholas Wyatt (Gary Oldman) şantaj yapar. Adam'dan firmanın en büyük rakibi olan ve Wyatt'ın eski akıl hocası Jock Goddard (Harrison Ford) tarafından yönetilen başka bir firmaya giderek casusluk yapması istenir. Adam, kısa süre sonra kendisini hayalindeki hayatı yaşarken bulur. Özel kulüplere girebilen Adam, lüks arabalara ve Manhattan bekâr hayatının tüm güzelliklerine sahiptir. Ancak bu görüntünün arkasında Wyatt'ın güç oyununda sadece bir piyondur ve milyar dolarlık avantajını kazanabilmek için, asla durmayacak olan patronundan kurtulmanın bir yolunu bulmak zorundadır.





Basın Fotoğrafçılığı'nın 105 yılına tanıklık edin!

Tarih : 14 Eylül-31 Ekim 2013

Yer : Fotoğrafevi

İstanbul Fotoğraf Müzesi'nin katkılarıyla gerçekleştirilen, küratörlüğünü Cengiz Kahraman'ın yaptığı "Basın Fotoğrafçılarından (1908-2013)" isimli fotoğraf sergisi, 14 Eylül'de açıldı. Kronolojik sıralamayla, belli bir tema olmadan gazete ve dergi fotoğrafçılarından örnek karelerin yer aldığı sergi, 1908 yılında Foto Apollon'un (Aşil Samancı) çektiği fotoğrafla başlıyor. Sergi, Erhan Sevenler'in 2013'ün Mart ayında Suriye'de çektiği fotoğrafla sona eriyor. 51 foto muhabirinden 51 karenin yer aldığı sergi, 31 Ekim 2013 tarihine kadar Fotoğrafevi'nin Beyoğlu'ndaki galerisinde ziyarete açık olacak.

Akbank Caz Festivali, caz severleri bir araya getiriyor

Tarih: 25 Eylül-12 Ekim 2013

Yer: Çeşitli Mekânlar

Gece-gündüz temposu hiç düşmeyen, her semtinde farklı bir melodi, her caddesinde farklı bir ritimle sessizliği hiç sevmeyen bir şehir olan İstanbul, kendi müziği olan, müziğini insana mutlaka sevdiren bir şehir. Akbank, her zaman büyük bir heyecanla bizi kucaklayan bu şehri, 23 yıldır kendine çok yakışan caz müziğiyle buluşturuyor. Bu yıl 23. kez caz severleri bir araya getirecek Akbank Caz Festivali, 25 Eylül-12 Ekim 2013 tarihleri arasında gerçekleşecek.



Şehrin caz hali
25 Eylül - 12 Ekim 2013

Borusan Contemporary Bienal'i iki yeni sergiyle karşılıyor

Tarih : 14 Eylül 2013-16 Şubat 2014

Yer : Perili Köşk

Çağdaş sanatın en büyük destekçilerinden Borusan Contemporary, 14 Eylül 2013'te açılacak olan 13. İstanbul Bienali'ni iki farklı sergiyle karşılıyor. Uluslararası alanda tanınmış sanatçı Rafael Lozano-Hemmer, işlerinde biyometrik alıcılar, projeksiyon cihazları, özel yazılımlar ve mekanik motorlar gibi hem ileri hem de basit teknolojiler kullanıyor. Tabii hava, kese kâğıdı ve insanları da unutmamak lazım. Sanatçının, yaşamsal öğeler aracılığıyla duygusal ve kişisel çağrışımlar yapmayı hedefleyen eserlerinden oluşan Vicious Circular Breathing ve Borusan Çağdaş Sanat Koleksiyonu'ndan bir seçkiden oluşan Segment #4, Perili Köşk'te görülebilir. 13. İstanbul Bienali etkinliklerine paralel olarak kurgulanan bu iki sergi, 20 Ekim'de sona erecek Bienal'den sonra da, 16 Şubat 2014 tarihine kadar çağdaş sanatın dinamizmini İstanbul'a taşımayı sürdürecektir.



Örümcek Kapanı

Yazar: Cemil Kavukçu

Yayınevi: Can Yayınları

Cemil Kavukçu, Örümcek Kapanı'nda, kendi yazma yöntemlerini, öyküye ilişkin düşüncelerini tüm açıklığı ve yaşamından örneklerle anlatıyor. Denemeleri okurken, 1960'larla 1970'lerin İnegölü'ne, anısı hâlâ canlı ilk gençlik yıllarına, sanatla tanışılan ve o zorlu örümcek kapanına girilen asi çağa uzanacak, bir yazarın kendi yaşamının içinden sanatını nasıl bir mücadeleyle söküp çıkardığını göreceksiniz. Kitapta Cemil Kavukçu'nun sevdiği öykücülerle ilgili düşünceleri, önemli bulduğu öykülerin çevresinde giriştiği çözümlmeleri de var. Bu bakımdan Örümcek Kapanı, edebiyatseverler için çok değerli bir el kitabı olma özelliği taşıyor.



Tek Kanatlı Bir Kuş

Yazar: Yaşar Kemal

Yayınevi: Yapı Kredi Yayınları

Yaşar Kemal, yeni romanı Tek Kanatlı Bir Kuş'ta, toplumda bulaşıcı bir hastalık gibi yayılan korkuyu anlatıyor. Yazar, kitabın ana teması korku ile ilgili olarak, "Ben hep korkudan korktum. Korkudan çok korktum. Roman yazdığım zaman içimde bir korku istemezdim. O yüzden bu kitapta da korkuyu anlattım. Kayseri'de askerlik yaptığım kasabanın üzerinde büyük bir taş vardı ve bütün kasaba bu taşın üstlerine düşeceğinden korkuyordu. Düşmesin diye taşı demir zincirlerle bağlıyorlardı. Madem korkuyorsunuz o zaman çekin gidin derdim. Seneler senesi bu korkuyu yazmak istedim" diyor.

Tanrı Parçacığının Sırrı

Yazar: Özer Uçuran Çiller

Yayınevi: Doğan Kitap

Uzun zamandır kişisel ve ruhsal gelişim alanına yoğunlaşan, bu konularda Türkiye'nin yanı sıra, ABD'de yayımlanan kitaplarıyla dikkat çeken Özer Uçuran Çiller, sekizinci kitabı Tanrı Parçacığının Sırrı Tanrısal Sistem-Bilimsel Yaklaşım ile okuyucularıyla yeniden buluştu. Yazar, Avrupa Nükleer Araştırma Merkezi'nde (CERN) araştırmaları halen devam eden ve tüm dünyanın merak ettiği Tanrı parçacığının taşıdığı sırrı, dünyada ilk kez bilimsel bir yaklaşımla açıklıyor. Varoluşu ve evrimi anlamının yolunun tanrısal sistemi anlamaktan geçtiğini belirten yazar, kitabında, yaratanın kâinatı çok boyutlu evrensel bir demokrasi içinde meydana getirdiği ve tüm insanların kişisel katkılarıyla şekil verdiği, akıllara durgunluk veren muhteşem bir ilahi mekanizma olarak anlatıyor. İnanç kavramının içerik ve nitelik boyutunda yanıt bulunamamış sorulara da yanıt getiriyor.



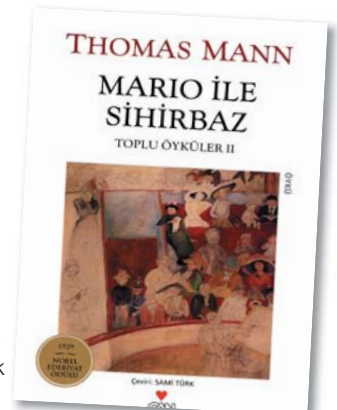
Mario ile Sihirbaz Toplu Öyküler II

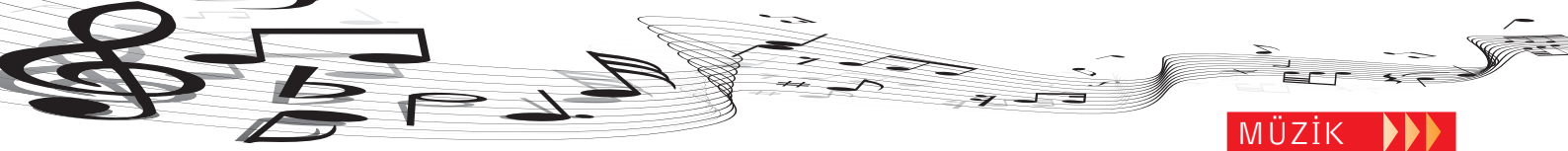
Yazar: Thomas Mann

Yayınevi: Can Yayınları

Mario ile Sihirbaz-Toplu Öyküler II, aralarında çok sevilen ve bu kitaba adını veren "Mario ile Sihirbaz"ın da bulunduğu, Thomas Mann'ın geç dönem öykülerini bir araya getiriyor.

Yazarın 1919-1943 yılları arasında kaleme aldığı geç dönem öyküleri, Toplu Öyküler'in birinci cildi Zor Saat'te yayımlanan erken dönem öykülerinden farklı bir izleğe sahip. Zor Saat'teki öykülerinde daha çok sanatçı sorunsalına odaklanan yazar, ikinci cilt Mario ile Sihirbaz'da gözlem gücünü bu kez keskin insanın en derin, en kuytu duygularını betimlemek için kullanıyor. Mario ile Sihirbaz, kesin, açık ve dolaysız diliyle Alman öykücülüğüne yeni bir üslup getiren Nobel ödüllü Thomas Mann'ın, hayranlık verici bir olgunluk dönemi eseri.





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

Bu sayımızda yerli yapımlar arasında iki ünlü solist ve iki de ünlü müzik grubunun yeni çalışmalarına yer verdik. Yabancı kategorisinde ise büyük usta Joe Satriani'den söz etmeden geçemedik. Devamında da alternatif müziklerle son zamanlara damgasını vuran sanatçıların çalışmalarına değindik. Yeni sayımızda beğenimize sunduğum önerilerim, umarım hoşunuza gider. Bol müzikli günler dileğiyle...



YERLİ ALBÜM

YABANCI ALBÜM

CANDAN ERÇETİN / Milyonlarca Kuştuk



Candan Erçetin, üç buçuk yıl aradan sonra "Milyonlarca Kuştuk" isimli yedinci albümünü müzikseverlerin beğenisine sundu. Nazım Hikmet'in eserlerine de yer verilen albüm, 12 ayda tamamlandı.

Balkan ezgilerinin de bulunduğu toplam 15 parçalık çalışma, sanatçının en beğenilen albümleri arasında yerini alacak.

PİNHANI / Canlı Yayın



Pinhani, yayımladığı üçüncü stüdyo albümünün ardından bu defa "canlı" bir kayıtlarla dinleyenlerine hitap ediyor. Grubun "Canlı Yayın" adını verdiği dördüncü albümü kısa bir süre önce görücüye çıktı. Tamamen akustik

enstrümanlardan oluşan toplam 11 parçalık albüm hak ettiği başarıyı şimdiden yakalamış görünüyor.

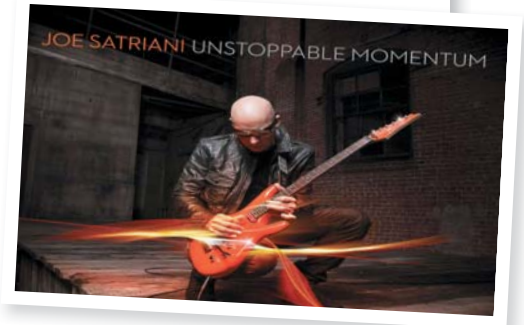
DUMAN / Darmaduman

Türkiye'de milyonlarca dinleyicisi olan ünlü rock grubu Duman, dört yıllık aradan sonra hazırladığı "Darmaduman" isimli çalışmasıyla hayranlarına yeniden merhaba diyor. Birbirinden güzel, toplam 13 parçadan oluşan albüm, müzikseverlerin beklentilerini fazlasıyla karşılıyor.



JOE SATRIANI / Unstoppable Momentum

Canlı performansı ile nefes kesen efsanevi gitarist Joe Satriani'nin yepyeni stüdyo albümü "Unstoppable Momentum", müzik marketlerdeki yerini aldı. Albümde Satriani'ye davullarda Vinnie Colauti, basta Chris Chaney ve klavyede Mike Keneally eşlik ediyor. Toplam 11 şarkılık bir müzik şöleni sunan albüm şimdiden sanatçıya gönül vermiş dinleyicilerinin best-of'ları arasına girmeyi başardı.



THE GYPSE QUEENS / The Gypsy Queens

Farklılıkları ve "en"leriyle dikkat çeken, yeni ve eski neslin karması, kült olma yolunda ilerleyen, tazecek bir grup The Gypsy Queens... Tüm dünyada dillere dolanmış kült şarkıların, The Gypsy Queens'in başarılı yorumlarından oluşan toplam 10 eserlik albüm, Türkiye'de de büyük bir ilgi gördü.



CARO EMERALD / The Shocking Miss Emerald

Son yılların en çok ses getiren yeni seslerinden Caro Emerald, yepyeni çalışması "The Shocking Miss Emerald" ile yeniden adından söz ettirmeyi başarıyor. Dönem olarak 1920'li ve 60'lı yılların Avrupa'sının temel alındığı albümde birbirinden güzel toplam 15 şarkı yer alıyor. Uzun bir çalışmanın ardından hazırlanan albüm, piyasaya çıktığı günden itibaren yarattığı ilgiyi hâlâ koruyor.



Pankreas kanseri tedavisinin neresindeyiz?



Galatasaray Spor Kulübü eski başkanlarından Özhan Canaydın'ın, bir süre sonra da gazeteci Mehmet Ali Birand'ın pankreas kanserinden ölmesi, pankreas kanserini, bir anda gündeme taşıdı. Sizlerden gelen konuya ilişkin sorular nedeniyle de bu makalede pankreas kanserine ilişkin merak edilenleri irdedeleyeceğiz.

Pankreas, karın boşluğunun üst arka kesiminde yer alan, sarı renkli yumuşak bir organdır. Sağdan sola doğru uzanan pankreas, baş, gövde ve kuyruk kesimlerinden oluşur. Ön yüzü, mide ve kalın bağırsak tarafından örtülür. Salgıladığı enzimlerle gıdaların sindirilmesini sağlar. İnsülinle de karbonhidrat (şeker) dengesini kontrol altında tutar.

Toplumda mide kanseri gibi bazı kanserlerin giderek azaldığını bilmekteyiz. Ancak başta akciğer olmak üzere meme, kalın bağırsak ve prostat gibi bazı kanserlerin yanında, pankreas kanseri de giderek artmaktadır. Bu artışa karşın pankreas kanseri, sıralamada, oldukça altlarda yer alır. Toplumda her yıl 100 bin kişiden 9-10'u, pankreas kanserine yakalanmaktadır. Çok sık görülmemesine karşın, kanserden ölümler arasında dördüncü sırada yer alması, hastalığın önemini artırmaktadır.

Pankreas kanserinin nedenini bilmiyoruz. Ancak bazı etkenlerin kolaylaştırıcı rol oynadığı gerek klinik gerekse deneysel olarak ortaya konulmuştur. Bu etkenlerin başında sigara gelmektedir. Gerçekten de sigara içenlerde pankreas kanseri 2-3 kat daha sık görülür. Pankreas kanseriyle kahve tüketimi arasındaki bağlantı eskiden beri bilinmektedir. Kafeinli veya kafeinsiz aşırı kahve içen kişilerde risk en az ikiye katlanmaktadır. Kişi sigara kullanıyorsa riskin daha da artacağına inanılmaktadır.

Pankreas kanseri ile alkol arasında kesin bir ilişki kurulamamıştır. Ancak alkolle birlikte yüksek kalorili, katı yağlar, karbonhidrat ve etten zengin bir beslenme tarzının riski artırdığına ilişkin çalışmalar bulunmaktadır. Yine bu çalışmaların sonuçları, bol taze meyve sebze, lifli ve tahıllı gıdalarla beslenmenin pankreas kanserine karşı koruyucu etki yaptığını göstermiştir. Diyabet (şeker hastalığı)

ile pankreas kanseri ilişkisi öteden beri çeşitli araştırmalara konu olmuştur. Günümüzde diyabetin pankreas kanserine yol açabileceğine ilişkin kanıt bulunamamıştır. Ancak özellikle 50 yaşından sonra ortaya çıkan diyabetin, pankreas kanserinin öncü belirtisi olabileceği inancı giderek taraftar bulmaktadır.

Pankreas kanserlerinin dörtte üçü baş kısmında, kalanları gövde ve kuyruk kesiminde yerleşir. Başta yerleşen kanserler, safranın bağırsağa akışını engelleyerek sarılığa yol açar. Bu nedenle pankreas başında yerleşen kanserlere daha erken dönemde tanı konulur. Ameliyatla iyileştirilebilen vakalar yalnızca baş bölgesi kanserleridir. Gövde ve kuyruk kanserlerinde sarılık çok nadirdir ve geç dönemde ortaya çıkar. Gövde ve kuyruk kanserlerine tanı konulduğunda, yakın ve uzak yayılımlarını (metastaz) yapmış olduklarından vakaların hemen tümünde ameliyat şansı ortadan kalmıştır.

Pankreas kanserli hastaların tümünde kilo kaybı en belirgin başvuru nedenidir. Başta yerleşenlerde buna çoğu kez sarılık, ağrı, kaşıntı, idrarın koyu



PROF. DR. NECMETTİN SÖKÜCÜ



renkli ve dışkının renksiz olması eşlik eder. Diğer kanserlerde ise kilo kaybı ve ağrı ana yakınmaları oluşturur. Ağrı genellikle göbekten yukarıda ve orta kesimde hissedilir. Bele ve kuşak tarzında yanlara vuran ağrı, hastalığın ileri aşamada olduğunu düşündürür.

Pankreas kanserine özgü bir laboratuvar bulgusu yoktur. Sarılıkla başvuran hastalarda, kanda bilirubin yüksekliği hastalığı akla getirir. CA 19-9 adı verilen tümör belirleyicisi, pankreas kanserli hastaların yüzde 75'inin kanında yüksek bulunur. Ancak bu durum, hastalık ilerleyince yükselir ve erken tanı-tarama aracı olarak değer taşımaz.

Pankreas kanserinden kuşulanılan hastalarda en yararlı tanı yöntemleri, bilgisayarlı tomografi (BT) ve manyetik rezonans (MR) görüntülemesidir. MR, küçük tümörlerin tanısında daha değerlidir. Görüntüleme yöntemleri ile belirlenen kitlelerden gerektiğinde ince iğne biyopsisi yapılarak tanı kesinleştirilir. Ancak klinik ve radyolojik bulgular çoğu kez yeterli görülür ve biyopsiye gerek görülmez.

Pankreas kanserlerinin büyük çoğunluğu, yaklaşık olarak yüzde 90'ı tanı sırasında çevreye veya uzak organlara yayılmalarını yapmışlardır. Tedavi amacıyla ameliyat edilenlerin oranı, yüzde

20'nin altındadır. Gövde ve kuyruk tümörlerinde ise bu oran, çok daha düşüktür. Ameliyata uygun bulunan vakalarda, pankreasın önemli bir kesimiyle birlikte onikiparmak bağırsağının tümü ve midenin alt kesimi birlikte çıkarılır. Ameliyatın başarılı olduğu hastalarda beklenen yaşam süreleri ortalama 18-20 aydır. Hastaların yalnızca yüzde 10'u beş yıl hayatta kalabilir.

Ameliyat edilemeyen pankreas kanserlerinde ağrı önemli bir sorundur. Ağızdan alınan güçlü ağrı kesicilerle sonuç alınamayan hastalara, sinir blokajları yapılarak ağrıları dindirilir. Radyoterapi ve kemoterapinin tedaviye katkıları sınırlıdır.



Sizinle yaşıyor,
sizinle değişiyor,
hayata bakıyor,
sizi yansıtıyoruz.

 **Pasabahçe**
Sizi yansıtır


ŞİŞECAM

pasabahce.com.tr

Devir, Tasarruf Devri!



**Entegre Lojistik çözümlerimizden yararlanın,
tasarruf edin!**

5 kıtada, 96 ülkede ve 540 noktada ürettiğimiz Entegre Lojistik çözümlerimizle, gereksinimlerinizi en hızlı ve en uygun maliyetle karşılamak için hizmetinizdeyiz!



**HOROZ
LOJİSTİK**

www.horoz.com.tr