



HOROZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR. | YIL 5 | EKİM - KASIM - ARALIK 2015 | SAYI 24

pencere

Krabi

Tayland'ın saf ve
samimi kenti

AJDA PEKKAN:

"BEN AŞKI ÇOK SEVEN BİR İNSANIM"

MUSTAFA KÜÇÜK:

"2009'DAN BU YANA ULUSAL
YARIŞLARDA ZİRVEDEYİM"

İŞ ORTAKLARI:

"HOROZ LOJİSTİK, BEŞ YILDIR
EN BÜYÜK ÇÖZÜM ORTAKLARIMIZDAN BİRİ"



Engelleri kaldıralım
destek yaz **5633**'e gönder.
Engellilere destek ol.



www.tesyev.org

AVEA, TURKCELL, VODAFONE faturalı hatlarından her mesaj karşılığı 5TL bağışta bulunabilirsiniz.



Hakan YAMAN
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

İnsan Olmak...

İnsanlığın ileri gittiği düşüncesi tamamen bir yanılsama... İleri falan gittiğimiz yok, tam tersine geri gidiyoruz. Teknoloji geliştikçe ilkelleşiyor, zenginleştikçe ruhen fakirleşiyoruz. Bilim, teknoloji, din, felsefe, hiçbirisi insanı insan yapmaya yetmiyor. Bir grup insan gidişatın farkında, fakat bu da karanlıkta yaşayan büyük kalabalıkları ilkelikten kurtarmaya yetmiyor. Aslında bu karanlıktaki gruba ilkel dememek lazım, yoksa Homo Erectus'a, geçenlerde Güney Afrika'da bir mağarada bulunan yeni insan türü Homo Naledi'ye ve hatta Neandertallere bile haksızlık etmiş oluruz.

Sebeb her ne olursa olsun; din, ırk, etnik köken, insanın insana zulmü kabul edilebilir bir şey değil. İnsanların karşısındaki grupların cehaletlerinden de faydalanarak, ekonomik olarak güçsüz bölgeleri istikrarsızlaştırması, oralarda ölüm makinesi örgütler oluşturup binlerce insanı katletmesi ilkel insanın düşünüp uygulayabileceği bir şey değil. Bunun için daha zeki, daha gelişmiş ve daha kötü beyinler gerekiyor. Tüm dünya bunun örneklerini geçmişte de yaşadı, halen de yaşıyor. En küçük bir ilerleme yok, çünkü egolar buna izin vermiyor.

Kurban Bayramı arifesinde eski bir dostum, "Önce egolarımızı kurban etmeliyiz" diye yazmıştı. Çok hoşuma gitti. Başımıza ne geliyorsa şişik egolarımız yüzünden geliyor. Ego her insanda ölçülü miktarda olmalı, buna itirazım yok. Bu insanın doğasında var. Fakat obezleşmiş ego kabul edilebilir bir şey değil. Kendi inancı, ırkı, güç sevdası uğruna insanları katletmek gibi "ilkel" bir anlayış kabul edilemez.

Bir de kendileri zulmetmeseler de zulme göz yumanlar var. Bu, dolaylı yoldan insanlık dışına çıkanların sayıları daha da fazla... Yurtlarından kaçmak zorunda kalan mülteciler, Ege Denizi'nde, Akdeniz'de akın akın ölüme giderlerken, insanlık oralı olmuyor. Sonra bir çocuğun, boğulup, kumsala vurmuş cansız bedeni ayaklarına takılınca, sadece kısa süreliğine bir yutkunuyor, sonra yine kaldıkları yerden aynı vurdumduymazlığa devam ediyorlar. Bu eğitimle, teknolojiyle, bilimle falan olacak bir şey değil. Bütün bunların çok ötesinde, yaşama oburluğundan kurtulabilmekle ilgili bir dert... Bir grup yaşamıyor, yaşamı adeta sömürüyor ve bunu yaparken de öylesine bencil ki, diğerlerinin yaşamlarını da yutuyor.

Şimdi soruyorum: Hangimiz daha ilkeliz? Aç kalmamak için avlanan ilkel insan mı, yoksa güç uğruna başkalarının yaşam hakkını elinden alan, kendisi plajda güneşlenirken, belirsiz bir geleceğe yelken açmak isterken denizde boğulanlara kayıtsız kalan günümüz insanı mı?

Meraklısı için okuma önerisi:
Hayvanlardan Tanrılara
Sapiens- Yuval Noah Harari
İnsan Nasıl İnsan Oldu?
M. İlin - E. Segal

4

Haberler

14

İş Ortakları

Lojistiğin, tüm şirketler için önemli bir departman olduğunu ancak hem ürünlerinin yapısı gereği pahada hafif hacimde ağır özelliklerde olması hem pazardaki yüksek rekabet hem de üretim firmasındaki komplike yapı gereği şirketleri için bir kat daha önemli hale geldiğini belirten Marmara Şirketler Grubu Lojistik Grup Müdürü Altuğ Durmaz ile Horoz Lojistik ile beş yıldır süren iş birliklerini konuştuk.

18

Söyleşi

Lojistiğin okulu olarak değerlendirdiği Horoz Lojistik'in kişinin mesleki açıdan gereken tüm bilgileri en iyi şekilde öğrenme fırsatı sunduğuna değinen Horoz Lojistik İnsan Kaynakları Direktörü Defne Başocakçı, günümüzde şirketlerin varlıklarını sürdürebilmeleri ve rekabetçi avantaj sağlamalarının, nitelikli insan kaynağına ve bu insan kaynağını elde tutabilme seviyelerine bağlı olduğunu belirtiyor.

22

Bizden

24

Bölge Raporu

Batı Anadolu'da tüm yolların birleştiği kavşak noktası Afyonkarahisar'ı, Horoz Lojistik'in Bölgeden Sorumlu Yurtiçi Dağıtım Operasyonları Yönetmeni Hakan Atik ile birlikte sizler için gezdik.

28

Vizyon

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

30

Gündem

Lojistik sektöründeki gelişmeler bu sayfalarda...

32

Kadınca

2011-2015 yıllarında Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapan Gülden Türktan, şu anda Sandvik Endüstriyel Ürünler ile Martı Otel İşletmeleri ve Martı GYO'nun Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi görevini sürdürüyor. Kadının iş dünyasındaki rolünün güçlenmesi için çok önemli çalışmalara imza atan Gülden Türktan ile keyifli bir söyleşi yaptık.

36

Gezi

Tayland'ın güneydoğu kıyısında bulunan Krabi; saf, temiz, güvenli, sessiz ve samimi bir şehir. Phang Nga Bay'a dökülen Krabi Nehri'nin hemen ağzında bulunan kenti bilmiyor olabilirsiniz. Ancak tropikal kumsallarda güneşlenmek ve biraz da dinlenmek istiyorsanız, Krabi'ye gidip mutlaka görmelisiniz.

40

Keyif

"Kimler Geldi Kimler Geçti", "Bambaşka Bir", "Hoşgör Sen" ve "Uykusuz Her Gece" gibi şarkılarıyla Türk müzik tarihinde önemli bir rol oynayan Ajda Pekkan ile yaşam prensiplerinden modaya, sağlıklı yaşamdan yeni projelerine kadar pek çok konuda konuştuk.

44

Spor

İki Avrupa dördüncülüğü, bir Avrupa beşinciliği, bir dünya yedinciliğine sahip görme engelli milli atlet Mustafa Küçük ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.



48

Keşif

Afyonkarahisar'da yer alan Amorium, birçok dönemde kesintisiz yerleşim gören bir antik kent. MS 640 yılından itibaren Amorium, Anadolu'da Bizans ordusunun askeri karargahı ve sonra da Anatolikon Theması eyaletinin başkenti oldu.

51

Bilmediklerimiz

Yıllardır yaşadığınız semtinizin isminin anlamı çok ilginç bir hikayeye dayanıyor olabilir. İşte İstanbul'daki semt isimlerinin hikayeleri...

52

Kültür Sanat

Müzik ve kitap dünyasından en son haberler...

54

Bir Yazar Bir Kitap

1989 yılından bu yana 23 kitap çıkaran Ahmet Ümit'le yazarlığı ve aralık ayında çıkaracağı yeni kitabı üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

58

Ebeveyn

Ailelerin çocuk yetiştirirken edinmesi gereken bilgiler ve öneriler uzman görüşüyle bu sayfalarda...

60

Teknoloji

62

Bunları biliyor musunuz?

Hayatınızı kolaylaştıracak pratik bilgiler...



54



36



24



40

pencere

İmtiyaz Sahibi

Horoz Holding AŞ'yi temsilen
Hakan YAMAN

Genel Yayın Yönetmeni

Hakan YAMAN

Editör

Duygu Şafak

Yayın Kurulu

Anıl Haşımoğlu
Fikret Tuzcu
İlker Özkocacı
Utku Uymaz

Katkıda Bulunanlar

Atilla Yıldıztekin, Gencay Burnaz,
Defne Başoçakçı, Anıl Haşımoğlu, Hakan Atik,
Aytüm Çınarlı, Saro Hacımimasoglu

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

Hakan KAHVECİ

Editör

Betül TOPAKLI

Grafik&Tasarım

Dilek AROSKAY

Fotoğraf Editörü

Eren AKTAŞ

Kurumsal Satış Yöneticisi

Özlem ADAŞ
Tel: 0212 440 27 65

İletişim

Tel: 0212 440 27 63 - 0212 440 29 68
ajansd@dunya.com
www.ajansdyayincilik.com

Baskı

FABRİKA BASIM TİCARET LTD. ŞTİ.
İnönü Cd. No:74/A Mahmutbey-Bağcılar-İST.
Tel: 0 212 294 38 00



Haber: Gencay Burnaz

Horoz Lojistik, BSH ile olan iş ortaklığını bir adım daha ileriye taşıdı

Bireysel müşterilerin ikamet adreslerine yaptığı sıcak dağıtımlara ilişkin sektöre getirdiği yeniliklerle bir süredir adından söz ettiren Horoz Lojistik'in bu konudaki yeni iş ortağı BSH oldu.



BSH'nin Türkiye'nin belli bölgelerinde bulunan bayilerine 2000 yılından bu yana ürün taşıyan Horoz Lojistik, bu konuda başarılı bir partner olmaya devam ediyor. 2015 yılı başından bu yana firmanın İstanbul içindeki bireysel müşterilerinin ikamet adreslerine yapılacak teslimatların sorumluluğunu üzerine alan Horoz Lojistik, BSH ile iş alanındaki hacmini büyütmüş oldu.

Dünyanın en büyük beyaz eşya üreticilerinden biri olan Alman devi BSH, grup bünyesinde faaliyet gösteren 80 şirketi ve dünya üzerinde bulunan toplam 43 fabrikasıyla yüksek kaliteli ürünlerini tüketicileriyle buluşturuyor. Bosch, Siemens, Gaggenau ve Profilo gibi güçlü markalarla tüm dünya üzerinde adını kanıtlayan grup, Türkiye'de Tekirdağ'ın Çerkezköy ilçesinde bulunan tesislerinden tüm yurt genelinde belirlenen lokasyonlara Horoz Lojistik'in dağıtım kanalları üzerinden ürün sevkiyatı yapıyor.

Hadımköy'de dev tesis

Yıllardır elektrikli küçük ev aletleri ve beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren firmaların önemli bir kısmının lojistik ihtiyaçlarını karşılayan Horoz Lojistik, bireysel müşterilerin ikamet adreslerine yaptığı sıcak dağıtımlara ilişkin sektöre getirdiği yeniliklerle bir süredir adından söz ettiriyordu. BSH'nin bu projeye sıcak bakarak ev teslimatlarını Horoz Lojistik ile dağıtmaya karar vermesinin ardından, Horoz Lojistik, İstanbul Hadımköy'de sadece bu iş için 25 bin metrekarelik bir depoda 100 kişilik lojistik personeliyle hizmet verecek şekilde bir tesis yatırımına gitti. İstanbul içindeki günlük yaklaşık 900 farklı adrese olan ürün dağıtımlarının sağlıklı ve planlı bir şekilde yürütülebilmesi için yapılan bu yatırımla, beyaz eşya sektörünün lojistik ihtiyaçlarına nasıl farklı yönlerden yaklaşarak inovasyon yaratılabildiği sonucu, sektördeki diğer kuruluşların oldukça dikkatini çekti.

Beyaz eşya sektörünün gerek Türkiye'deki üretim fabrikalarından sevk edilen, gerekse ithalat yoluyla ülkemize gelen ürünlerinin, bayi, depo, mağaza ve zincir market kanalına olan dağıtım süreçlerinde, elde ettiği başarılı operasyonları sayesinde tercih edilen Horoz Lojistik, bu yeni projesi sayesinde hem gönderici firmanın hem de alıcı müşterilerin lojistik beklentilerine önemli bir çözüm kaynağı oluyor.

Son yıllarda beyaz eşya sektörünün, perakende satış kanalları içinden özellikle B2C (Business Consumer-İşletmeden Tüketicie) yönüne önem veren projeler geliştirip, bu kulvara yatırım yaptıkları dikkat çekiyor. Global dünyada günümüz iş hayatının yoğunluğu sebebiyle, ihtiyacı olan ürünleri internetin sunduğu ayrıcalıklarla e-ticaret siteleri üzerinden alışveriş yaparak edinen ve



BSH'nin bu projeye sıcak bakarak ev teslimatlarını Horoz Lojistik ile dağıtmaya karar vermesinin ardından, Horoz Lojistik, İstanbul Hadımköy'de sadece bu iş için 25 bin metrekarelik bir depoda 100 kişilik lojistik personeliyle hizmet verecek şekilde bir tesis yatırımına gitti.

gittikçe büyüyen bir kesim oluşmaya başladı. Bu sayede insanlar, mesai saatleri içinde, işlerinin başından ayrılmadan, web siteleri üzerinden aradığı markalara kolaylıkla ulaşip, siparişlerini verebilecek rahatlığı bulabiliyorlar. Ev teslimatı ihtiyaçlarının önem kazanmasına dayanak teşkil eden e-ticaret satış kanalı, gönderici firmaların da müşterilerine ürünlerini sunmalarında hem zaman hem de maliyet yönünden avantaj sağlıyor. Buna paralel olarak e-ticaret siteleri, müşterilerinin aradıkları ürünlere benzer farklı alternatif ürün önerileri sunarak aranan ürün ile ilgili yelpazeyi biraz daha genişletebiliyor. Bu anlamda müşteri, artık birden fazla seçenek içinden uygun olanı satın alma şansını yakalıyor. Hatta artık birçok site, aranan markanın teknik özellikleri ve işlevlerinin karşısına, muadil markanın ürününe ait teknik özellik ve işlevleri getirmek suretiyle, ürünleri birbiriyle kıyaslama fırsatı verdiği için, bir anlamda müşterilerine aradıkları ürünler hakkında bilgilendirme ve doğru ürünü seçme konusunda sağlıklı karar verme fırsatı da sağlamış oluyor. E-ticaretin dışında da durum çok farklı değil. Artık beyaz eşya markalarının neredeyse hepsinin alışveriş merkezi ya da çok katlı mağazalarda showroamları bulunuyor. Müşteriler, söz konusu yerlerde hem gezme/eğlenme hem yemek yeme ihtiyaçlarını karşılarken, aynı zamanda ihtiyacı

olan beyaz eşyayı seçmek ve satın almak üzere bayinin mağazasına gittiğinde, seçimini yaptıktan sonra alışveriş merkezi içinde gezmeye devam ederek, ürünün sonradan ikamet adresine teslim edilmesini sağlayabiliyor. Beyaz eşya markaları da, sevkiyatları ana depolardan yaptıklarından, alışveriş merkezleri gibi şehrin göz önünde olan ve yüksek kira bedeline sahip mağazalarda stok tutmak için büyük alanlara ihtiyacı olmaksızın konumlanabiliyorlar.

Randevulu ev teslimatları

Siparişi alınan ürünlerin sevk aşamasından geçmesi ile birlikte, zamanlama kavramı gündeme geliyor. Çoğunlukla ürünün ilgili firmanın teknik servisi tarafından açılarak garanti kapsamında kurulumunun yapılması ve ürünün kullanımı konusunda kullanıcıya bilgi verilmesi prosedürü olduğundan, ürünün teknik servis ile senkronize olarak randevu kapsamında teslim edilmesi ihtiyacını doğuruyor. Horoz Lojistik'in Türkiye kapsamındaki dağıtım ağı ve işleyiş yapısı, bu şekildeki randevulu ev teslimatlarını beklentilerin üzerindeki bir performansla gerçekleştirmesine olanak sağlıyor.

Bireysel müşterilerin ikamet adreslerine yapılan ev teslimatlarında, zaman kavramının önemi kadar, ilgili ürü-



nün sağlam ve eksiksiz biçimde adrese ulaştırılması da önemli rol oynuyor. Ürünlerin ana depodan alınıp, müşteri adresine kadar götürülmesi sürecinde, ara duraklardaki indirme/bindirme/taşıma aşamalarından kaynaklanan veya bina girişinden ilgili kata kadar olan taşıma sebebiyle oluşan hasar durumlarının, Horoz Lojistik'in kurguladığı modelde meydana gelmiyor olması, beyaz eşya sektörünün Horoz Lojistik'i seçmesinin önemli sebeplerinden biri olduğu görülüyor.

Geri bildirimler çok önemli

Ev teslimatı projesinin başarıya ulaşması ve beyaz eşya sektörünün bu alandaki ihtiyaçları için Horoz Lojistik'i tercih etmesi, operasyonların doğru biçimde kurgulanması ve altyapıya yapılan yatırımların yanında, elbette ki çok iyi eğitilmiş ve donanımlı bir müşteri hizmetleri kadrosunun yoğun çalışmaları, yakın takip ve itinalı yaklaşımı ile açıklanabiliyor. Kısa ve orta vadeli iş planlarında, beyaz eşya sektörünün bu alandaki ihtiyaçlarının ve beklentilerinin daha da yukarıya çıkacağını düşünerek hareket eden Horoz Lojistik, ilerleyen dönemlerde mevcut projenin kapsamını daha da derinleştirip farklılık yaratacak çözümler sunmak için müşterilerinden gelen geri bildirimlere çok önem veriyor.





Horoz Lojistik, Fortune 500 Türkiye 2015 Gala Gecesi'ne co sponsor oldu



Türkiye'nin en büyük şirketlerinin sıralandığı Fortune 500 sayısının yayınlanmasının ardından, ödül törenini ve özel bir paneli kapsayan Fortune 500 Gala Gecesi gerçekleştirildi.

Gala gecesi, 16 Eylül akşamı Four Seasons Bosphorus Otel'de Horoz Lojistik'in co sponsorluğunda gerçekleşti. İş dünyasının liderlerinin bir araya geldiği Fortune 500 Türkiye Gala Gecesi'nde Fortune 500 Türkiye listesinde yer alan ilk üç şirketin yanı sıra, en yüksek ihracat gerçekleştiren ve en yüksek kâr elde eden şirketlere ödül verildi. Fortune Türkiye Yayın Danışmanı ve Yazarı Ali Ağaoğlu'nun moderatörlüğünde "İnovasyonla Değer Yaratmak" başlıklı panelde Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, Boyner Grup Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner ve Yemek Sepeti CEO'su Nevzat Aydın konuşmacı olarak yer aldı.

Gecede, desteklerinden dolayı Horoz Lojistik'e teşekkür edildi.







Haber: Anıl Haşımoğlu

İnci Deri, tedarikçi olarak Horoz Lojistik'i seçti

Ayakkabı sektörünün yerli lider markalarından biri olan İnci Deri, Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

İnci Deri'ye Horoz Lojistik tarafından temmuz ayından itibaren Horoz Lojistik Avrupa Lojistik Merkezi'nde iade yönetimi ve depolama hizmetinin yanı sıra, tüm depolama hizmetlerine entegre olarak parsiyel dağıtım hizmeti de verilmeye başlandı. İnci Deri'nin Türkiye genelindeki mağazaları Horoz Lojistik Merkezi üzerinden parsiyel dağıtım networkü ile beslenecek. Bu büyük projeye Horoz Lojistik, ayakkabı perakende entegre lojistiğine hızlı bir giriş yaparak, İnci Deri'de ana faaliyetine odaklanarak, büyümesini emin adımlarla devam ettirecek.

Horoz Lojistik Depolama Ekibi, İnci Deri projesinde çoklu depolama çözümlerini ve farklı toplama algoritmalarını uyguladıklarını belirterek, bu referans projenin ayakkabı pazarından birçok şirketle yeni çözüm ortaklıklarına kapı açacağını söylüyor.

İnci'nin hikayesi 1917 yılında İstanbul'da başladı. Zincirin ilk halkası küçük bir lostra salonuydu. Bu mütevazı salon birkaç yıl sonra çocuk ayakkabıları ve ev terlikleri satan bir mağazaya dönüştü. Kaliteli ayakkabılarıyla öne çıkan bu mağaza, gittikçe daha çok tercih edildi, tüketicilerine 30 yıl hizmet verdi.

1947 yılında, ailenin ikinci kuşak temsilcisi Ahmet Nuri Kızıldaş, Fatih'te yepyeni bir ayakkabı mağazası açtı. Ahmet Nuri Kızıldaş'ın felsefesiyle yürüyen İnci, kısa sürede sektörün öncüleri arasına girdi. Fatih İnci ile başlayan bu gelişim, İnci'yi nesiller boyunca aranan bir marka haline getirdi. 1980'lerin başında üçüncü kuşağın yönetime katılmasıyla, marka daha da modernleşti.

1989'da Kadıköy'de ikinci mağaza açıldı. Kadıköy'deki mağazayı, 1992'de Bakırköy ve 1994'te Akmerkez mağazaları izledi. 1993'te İstanbul sınırları aşıldı, Anadolu'daki ilk mağaza olan Konya mağazası kuruldu. Kurulum yapılırken İtalya'dan gelen uzman bir ekiple çalışıldı, ayakkabı yapımı ile ünlenmiş İtalyan tecrübesi üretime dahil oldu. Üretimde geliştirilen "know-how" stratejisi ile markanın Türkiye sınırlarının aşması sağlandı.

Başlangıçta İtalya ve Belçika ile girilen uluslararası pazarda, İnci bugün tüm dünyada 37 ülkeye ayakkabı ihraç ediyor. Tarihi yaklaşık 100 yıla dayanan İnci Deri bugün, 103 mağazasıyla Türkiye'nin dört bir köşesinde müşterileriyle buluşuyor.



Konya Lojistik Merkezi



Konya ve Karaman il merkezi ve ilçelerine hizmet veren Konya Lojistik Merkezi, ağustos ayından itibaren faaliyetlerine, Fevzi Çakmak Mahallesi Medcezir Caddesi No:30 Karatay'daki yeni adresinde devam ediyor.

Afyon Lojistik Merkezi



Afyon, Kütahya, Isparta ve Uşak il merkezi ve ilçelerine hizmet veren Afyon Lojistik Merkezi, ağustos ayından itibaren faaliyetlerine, A.O.S.B Birinci Cadde 9'uncu Sokak No:14'te devam ediyor.

Kayseri Lojistik Merkezi



Kayseri LM'den Kayseri, Sivas, Yozgat il ve ilçelerine hizmet veren Kayseri Lojistik Merkezi, temmuz ayından itibaren faaliyetlerine, İncelik Mahallesi Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No:266 Melikgazi'de devam ediyor.

Haber: Hakan Atik

► BSH

Beyaz eşya sektörünün şüphesiz en büyük oyuncularından BSH, İstanbul içindeki nihai tüketicilerin ikamet adreslerine yapılacak ürün dağıtımları konusunda Horoz Lojistik'i tercih etti.

► FORMPLAST

Kocaeli Gebze'deki tesislerinden Türkiye geneline yalıtım bantları sevk eden Formplast, komple taşıma hizmetlerinin tedariki için Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

► KÜVETSAN

İstanbul Avcılar'da bulunan deposundan Sunstar markası ile küvet ve duş tekneleri gönderimi yapan Küvetsan'ın nakliye operasyonlarını Horoz Lojistik üstlendi.

► YEDİTEPE DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI

İstanbul Topkapı'daki deposundan bayilerine Altus markalı beyaz eşya dağıtımları yapan Yeditepe Dayanıklı Tüketim Malları firmasının parsiyel sevkiyatları, Horoz Lojistik'in dağıtım kanalları üzerinden sağlanacak.

► AKSAL TEKSTİL

İstanbul Hadımköy'de bulunan tesislerinden, tekstil sektörüne yönelik yarı mamul imal eden Aksal Tekstil'in söz konusu ürünlerini bir yıl boyunca Horoz Lojistik taşıyacak.

► SÜRAT EĞİTİM ARAÇLARI

Okul mobilyaları, elektronik eğitim araçları ve laboratuvar malzemeleri konusunda, eğitim sektörünün temel ihtiyaçlarını karşılayan Sürat Eğitim Araçları, ürünlerinin okullara yapılacak parsiyel ve komple taşıma konusundaki hizmet talebini Horoz Lojistik'ten karşılamaya karar verdi.

► GOLD TEKNOLOJİ

Perakende elektroniğinin önemli oyuncularından biri olan Gold Teknoloji'nin, İstanbul Ümraniye'deki deposundan Türkiye genelindeki bireysel tüketicilerin ikamet adreslerine yapılacak beyaz eşya gönderimleri, Horoz Lojistik'in dağıtım ağı üzerinden ulaştırılacak.

► WATSONS

Kişisel temizlik ve kozmetik ürünler alanında açtığı birçok mağaza ile kısa zamanda bireysel tüketicilerin en çok tercih ettiği marka haline gelen Watsons, Kocaeli Gebze'deki deposundan tüm yurt genelindeki mağazalarına olan taşımaların tamamını Horoz Lojistik ile sağlama kararı aldı.

► DELONGHI BOSPHORUS EV ALETLERİ

Elektrikli küçük ev aletleri sektöründe önemli bir yere sahip olan Delonghi Bosphorus, Kocaeli Şekerpınar'daki Horoz Lojistik tesislerinde depolanan ürünlerinin Türkiye geneli komple taşıma ve parsiyel dağıtımında partner olarak Horoz Lojistik'i tercih etti.



SDV Horoz Proje, İlteknoloji İleri Teknoloji yüklemesini başarıyla gerçekleştirdi

İlteknoloji İleri Teknoloji Mühendislik ve Ticaret AŞ'nin Afrika-Gine'de kurulumu devam eden santral projesi için 41 tonluk trafo ve aksamlarının Çin-Şanghay limanından Conakry-Gine limanına yüklemesi, SDV Horoz Proje ekibi tarafından başarıyla gerçekleştirildi.

Haber: Saro Hacımimasoğlu



bizi
sosyal medyadan
takip
edebilirsiniz



 /horozlojistikcargo

 /horoz_lojistik

 /company/horoz-logistics

**“Horoz Lojistik
beş yıldır en büyük çözüm
ortaklarımızdan biri”**





Horoz Lojistik'in, yaklaşık beş yıldır en büyük çözüm ortaklarından biri olduğunu belirten Altuğ Durmaz, "2011 yılının ikinci çeyreğinde zorlu bir dönemde başlayan iş birliğimiz büyüyerek devam ediyor" diyor.

Lila Kağıt olarak Sofia, Maylo, Berrak; ev dışı kullanım pazarında ise Nua Professional markalarıyla tuvalet kağıdı, kağıt havlu, kağıt peçete ve kağıt mendil çeşitleriyle tüketicilerin beklentilerini en iyi şekilde karşılamak için çalıştıklarını söyleyen Marmara Şirketler Grubu Lojistik Grup Müdürü Altuğ Durmaz, "Sofia, temizlik kağıdı sektörüne kazandırdığı farklı ürün özellikleriyle pazarda yeni bir dönemin de kapılarını araladı. En son Türkiye'nin ilk ve tek dört katlı mutfak ve kokulu banyo havlularımızı pazara sunduk" diyor. Lojistiğin, tüm şirketler için önemli bir departman olduğunu ancak hem ürünlerinin yapısı gereği (pahada hafif hacimde ağır özelliklerde olması) hem pazardaki yüksek rekabet hem de üretim firmasındaki komplike yapı gereği şirketleri için bir kat daha önemli hale geldiğini belirten Altuğ Durmaz ile Horoz Lojistik ile beş yıldır süren iş birliklerini konuştuk.

Şirketinizin kuruluş hikâyesinden bahsedip, gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz?

Marmara Şirketler Grubu'nun kökleri 100 yıl öncesine kadar uzanıyor. İlk olarak Hasan Ögücü ve oğulları tarafından 1930 senesinde kurulan şirketin temelleri "Çırçır ve Dokumacılık" ile atıldı. Şirket faaliyetlerine, Türkiye'de 1950 yılından itibaren başlayan sanayileşme hareketine paralel olarak gelişim ve ilerleme amaçları doğrultusunda, 1966 yılında Abdullah Ögücü önderliğinde "Güneydoğu İplik Sanayi" ile devam etti.

1984 yılında yine Abdullah Ögücü önderliğinde "Marmara Pamuklu Mensucat" kuruldu. Marmara Pamuklu Mensucat, 1990'lı yıllarda "Türkiye'nin en büyük entegre pamuklu iplik ve boyama" tesisi haline geldi. Alanındaki yurt içi liderliğini, yurt dışı pazarlara da yayarak tekstil alanındaki yoğun ve istikrarlı ihracatı sayesinde, İstanbul İhracatçı Birlikleri ve İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği tarafından 1990'lı ve 2000'li yıllarda defalarca ödüllendirildi.

Şirket, 2000'li yıllardan itibaren ülkemizin ihtiyaçlarını değerlendirerek tekstil dışında, yüksek katma değerli, ileri teknoloji gerektiren alanlara yöneldi ve 2005 yılında enerji sektörüne girdi. Marmara Şirketler Grubu 2005 yılında, Türkiye'nin hijyenik kağıt pazarındaki hızla gelişen ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yüzde 100 Türk sermayeli olarak Lila Kağıt'ı kurdu. Marmara Şirketler Grubu olarak bugün yaklaşık 850 kişilik bir kadromuzla farklı sektörlerde büyüyen bir organizasyona sahibiz.

Lila Kağıt olarak Sofia, Maylo, Berrak; ev dışı kullanım pazarında ise Nua Professional markalarımızla tuvalet kağıdı, kağıt havlu, kağıt peçete ve kağıt mendil çeşitleriyle tüketicilerin beklentilerini en iyi şekilde karşılamak için çalışıyoruz. Sofia, temizlik kağıdı sektörüne kazandırdı-

ğı farklı ürün özellikleriyle pazarda yeni bir dönemin de kapılarını araladı. En son Türkiye'nin ilk ve tek dört katlı mutfak ve kokulu banyo havlularımızı pazara sunduk.

Sizin şirketteki görev ve sorumluluk alanlarınız nedir?

Marmara Şirketler Grubu içindeki tüm alanlarda, başta fabrikaya gelen ürünlerin mal kabulü, stoklanması, üretimi, besleme, üretimden teslim alma, ürün/yarı-ürün stoklama, siparişlerin yurt içi ve yurt dışı olarak hazırlanması, nakliye planlama, sevkiyat ve iade süreci olmak üzere yaklaşık 120 kişilik bir ekip tarafından benim sorumluluğum ve yönetimim altında gerçekleştiriliyor. Aynı zamanda sürekli gelişme ve büyüme odaklı bir firma olmamız nedeniyle, başta kendi sektörümüz olmak üzere piyasadaki gelişmeleri takip ederek, hem yönetsel hem operasyonel hem de teknolojik yenilikleri en kısa sürede departmanımıza uygulamak ve çalışanlarımızı sürekli daha iyi ve daha verimli sonuçlar elde etmeye motive etmek de öncelikli görev ve sorumluluklarımız içinde yer alıyor.

2015 yılının ilk sekiz ayını nasıl geçirdiniz? Yıl sonu hedefleriniz neler?

1.5 milyar TL büyüklüğünde olan Türkiye temizlik kağıtları pazarında Lila Kağıt olarak yüzde 12 paya sahibiz. Sektörde ilk üçte yer alıyor ve 50'den fazla ülkeye yıllık 100 milyon doların üzerinde ihracat gerçekleştirerek, ihracatta liderliğimizi sürdürüyoruz. Başlıca ihracat yaptığımız ülkeler arasında İngiltere, İrlanda, Yunanistan, Macaristan, Ukrayna, İsrail, Filistin, Irak, Tunus, Fas, KKTC ve Türkiye Cumhuriyetleri ilk sıralarda yer alıyor. Bu yıl İstanbul İhracatçı Birlikleri tarafından kağıt, karton, ambalaj ve kırtasiye ürünleri kategorisinde 2014 yılının en fazla ihracat yapan şirketi seçilerek, bu başarılarımızı taçlandırmış olduk.

150 bin ton kapasiteyle sadece Türkiye'nin değil, Doğu Avrupa, Orta Doğu, Kafkaslar ve Afrika bölgelerindeki tek kampüs içindeki en büyük kağıt üretim tesisine sahibiz. 2014 yılında bobin ve hızlı tüketim ürünleriyle bir önceki seneye oranla toplamda yüzde 35 büyüme sağladık, 2015 yılında ise ciromuzu yüzde 30 artırmayı hedefliyoruz.

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

Lojistik, tüm şirketlerde önemli bir departman olmakla beraber bizim şirketimizde, hem ürünlerimizin yapısı gereği pahada hafif hacimde ağır özelliklerde olması hem pazardaki yüksek rekabet hem de üretim firmasındaki komplike yapı gereği bir kat daha önemli hale geliyor. Lojistiğin tarafımızdan yapılan işlemleri dışında, dışardan aldığımız hizmetlerin kalitesinin de kendi yaptığımız kadar iyi düzeyde olması zorunludur. Bu yüzden hizmet alacağı-



mız firmaları belirlerken ilk olarak işinde kendisini kanıtlamış, beklentilerimizi iyi anlayan ve sürekli bizi daha iyiye yönlendiren bir firma ile çalışmayı tercih ediyoruz. Dolayısıyla böyle firmalarla çalışınca başta kaliteli bir hizmet almanın yarattığı müşteri memnuniyetinin satışlara yansması, optimum maliyetlerle çalışmanın sonuçlara pozitif etkisi kendiliğinden geliyor. Bu da bize hem pazarda rekabet şansı sağlıyor hem de tercih edilen firma olmamıza yardımcı oluyor.

Sizce başarılı bir lojistik hizmeti nasıl olmalı?

Biz şirket olarak aldığımız hizmetlerde başta karşılıklı güvene dayalı ve uzun soluklu ortaklıkları tercih ediyoruz. Bu yüzden alacağımız lojistik hizmetinin de başta bu kriterlere uygun olmasına önem veriyoruz. Bizim için başarı, temelde hizmet alımına başlamadan evvel karşılıklı masaya koyduğumuz beklentilerimizin süreç içinde hayata tam olarak geçirilmesidir. Biz lojistik çözüm ortağımızı müşterilerimize karşı bizi temsil eden kurumlar olduğunu düşündüğümüz için hizmet veren firmanın da buna önem vermesi son derece önemlidir. Dolayısıyla başta müşteriye karşı firmamızı en iyi şekilde temsil etmesi, taahhütlerini zamanında ve istenilen kalitede yerine getirmesi, sektördeki hizmet kalitesine ve başarısına pozitif yansıyacak gelişmelere kendisini hızlıca adapte edeceği gibi bu değişim ve gelişmeleri bize verdiği hizmete de aktaran bir anlayışı benimsemesi başarıyı beraberinde getirecektir.

Şirketinizle Horoz Lojistik arasındaki iş birliğinden bahseder misiniz? Bu iş birliğinin daha ileri boyutlara taşınması için neler yapılmalıdır?

Şirketimiz Horoz Lojistik ile yaklaşık beş yıldır en bü-

yük çözüm ortaklarından biri olarak çalışmayı sürdürüyor. 2011 yılının ikinci çeyreğinde zorlu bir dönemde başlayan iş birliğimiz büyüyerek devam ediyor. Beş yıl bu pazarda hiç de azımsanacak bir süre değil, özellikle sürekli zorlaşan piyasa şartları, pazara sürekli giren ve dengeyi bozan yeni ve çoğu yetersiz tecrübe ve altyapıyla dengeleri bozan firmaların etkisi yüksek rekabet piyasasında olan firmaların lojistik partnerlerle olan ilişkilerini maalesef bozuyor. Tüm bu olumsuzlukların içinde çalışmaya başladığımız günden bu yana birbirini anlayan, yardımcı olan ve özveriyle çalışan bir ekip çalışması sergilediğimizi düşünüyorum. Bu da zaten iş birliğimizin uzun soluklu olmasının en önemli etkenlerinden biri oldu. Biz Marmara Şirketler Grubu olarak sürekli büyüme ve gelişme odaklı olduğumuz için doğal olarak bu büyümenin etkilerini de hizmet aldığımız çözüm ortaklarımıza da yansıtıyoruz. Mevcut yapının daha ileri boyutlara taşınması için dışarıdan hizmet aldığımız diğer lojistik operasyonlarla ilgili bize avantaj sağlayacak yeni proje ve önerilerle gelmesi ya da mevcut pazarda rekabet şansımızı artıracak farklı alternatif çözüm önerileri sunması iş birliğimizin daha da gelişmesini sağlayacak.

Horoz Lojistik'ten aldığınız hizmetlerden memnun musunuz?

Yaklaşık beş yıldır büyüyen hacimde devam eden iş birliğimiz, temelde Horoz Lojistik'ten memnun olduğumuz bir göstergesidir. Biz şirket olarak genel anlamda Horoz Lojistik'e başta yapıcı ve anlayışlı yaklaşımları olmak üzere verdiği hizmet kalitesi ve operasyonumuza pozitif katkılarından dolayı teşekkür ederiz.



Lila Kağıt ailesi büyüyor!

Lila Kağıt, hızla gelişen Türkiye'nin temizlik kağıt pazarındaki ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla %100 Türk sermayeli olarak, "Dünya standartlarında temizlik kağıtları üretme" vizyonu ile Kasım 2007'de faaliyetine başladı. 100 bin m²'lik alana kurulu olan Lila Kağıt, 150 bin ton üretim kapasitesiyle sadece Türkiye'nin değil, Doğu Avrupa, Ortadoğu, Kafkaslar ve Afrika'nın tek kampüsteki en büyük kağıt üretim tesisi oldu.

Bobin ve yarı mamül kağıt satışında yurt içi ve yakın coğrafyada lider konumda olan Lila Kağıt dünyada yaklaşık 50 ülkeye ihracat yapmaktadır.

Bugüne kadar gerçekleştirdiği 100 milyon doları aşan ihracatı ile kağıt, karton, ambalaj, kırtasiye sektörlerinde İstanbul İhracatçı Birlikleri üyeleri arasında kurulduğu yıldan bu güne ilk 10'da yer almıştır.



“İnsan kaynakları bir meslek olmaktan öte bir sorumluluk. İşe alım kararından itibaren bir kişinin hayatına etki ediyorsunuz. Dahası şirketin iş hedeflerini ve stratejilerini hayata geçirmesi çalışanları aracılığıyla oluyor. Bunun için yeteneklerin uygun bir şekilde şirkete kazandırılması, verimlilik, etkin organizasyon yapılarının kurulması, doğru çalışma ortamının oluşturulması gerekiyor.”

“Şirketin hedeflerini hayata geçirmesi çalışanları aracılığıyla olur”



Lojistiğin okulu olarak değerlendirdiği Horoz Lojistik'in kişinin mesleki açıdan gereken tüm bilgileri en iyi şekilde öğrenme fırsatı sunduğuna değinen Horoz Lojistik İnsan Kaynakları Direktörü Defne Başocakçı, sektörün dinamiğine bağlı olarak her bir müşterileri için yeni çözümler üretip, yeni hizmetler geliştirdiklerini söylüyor. Bu durumun çalışanlar açısından birçok farklı uygulamayı görebilme avantajı sağladığını vurgulayan Başocakçı, kişinin yaptığı işle şirkete değer kattığını görmesi ve işinde mutlu olması ile bağlılık güdüsünün oluştuğunun altını çiziyor. Günümüzde şirketlerin varlıklarını sürdürebilmeleri ve rekabetçi avantaj sağlamalarının, nitelikli insan kaynağına ve bu insan kaynağını elde tutabilme seviyelerine bağlı olduğunu belirten Defne Başocakçı ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

Eğitimci bir ailede büyüdüm. Bu nedenle lisenin her senesini başka bir okul hatta ülkede okudum. Bu durum bana farklılıklara kolaylıkla adapte olmayı öğretti. Evliyim. Eşim, ilaç sektöründe satış yöneticisi olarak çalışıyor. Hayatımıza anlam katan 10 yaşında bir kızım var. Birbirine gönülden bağlı kalabalık bir aileyiz. Bu geniş ailenin bir ferdi olmak bana huzur veriyor. 20 seneyi aşkın süredir havacılık, ilaç, enerji, tekstil ve lojistik gibi birbirinden farklı sektörlerde iş tecrübelerim oldu. İş hayatıma, üniversiteden mezun olmadan havacılık sektöründe başladım. Bu da bana, çalışma hayatımın daha başlarında dünyanın aslında ne kadar küçük olduğunu ve başka kültürlerle birlikte uyum içinde yaşayabilmeyi öğretti.

Kaç yıldır Horoz Lojistik'te çalışıyorsunuz? Horoz ailesinde yer almak nasıl bir duygu?

3,5 yıldır Horoz ailesinin bir üyesiyim. Aile diyorum çünkü, bir süre sonra bu büyük kalpli ve sıcak organizasyonda kendinizi gerçekten ailenin bir ferdi gibi hissetmeye başlıyorsunuz.

Sizin için insan kaynakları departmanını çekici kılan neydi?

Meslek seçimi konusunda sıklıkla bana danışanlar oluyor. Onlara hep şu soruları soruyorum: Kendini tanıyor musun? Hangi işleri yaparken keyif alıyorsun, güçlü yönlerin neler? Çünkü bir insan, güçlü olduğu yönleri çerçevesinde keyif aldığı işi yaptığında başarı kaçınılmaz oluyor. Lise çağlarımdan başlayarak insanlarla iletişim içinde olmaktan mutlu oldum, sebep sonuç ilişkisi kurabiliyor, iyi gözlem yapabiliyordum.

Lisede küresel zihniyetli bir birey olma güdümü geliştirirken, üniversitede endüstriyel ilişkileri, çalışma psikolojisi, insan ve davranış bilimlerine ilişkin edindiğim bilgi birikimiyle insanı tanımayı, gözlemlemeyi ve bütünsel görme bakış açımı geliştirdim.

Bana göre insan kaynakları, bir meslek olmaktan öte, bir sorumluluk. İşe alım kararından itibaren bir kişinin hayatına etki ediyorsunuz. Dahası, şirketin stratejisi çerçevesinde iş hedeflerini hayata geçirmesi, çalışanları aracılığıyla gerçekleşiyor. Bunun için yeteneklerin uygun bir şekilde şirkete kazandırılması, verimlilik, etkin organizasyon yapılarının kurulması, doğru çalışma ortamının oluşturulması gerekiyor.

Horoz Lojistik İnsan Kaynakları Departmanı'nın faaliyetlerinden bahsedermisiniz? Departmanın firmadaki sorumluluk alanlarını açıklarmısınız?

Horoz'da ana hatlarıyla işe alım, ücretlendirme ve yan haklar, personel ve özlük işleri, performans yönetim sistemi, organizasyonel yapılanma, eğitim, kalite yönetim sistemleri, iş güvenliği konularında çalışıyoruz. Horoz İnsan Kaynakları ekibi etkin, açık ve yapıcı iletişim becerilerine sahip, yenilikçi bakış açısıyla verilere göre öneriler ve çözümler üretebilen, iş ortağı, danışman zihniyetiyle çalışabilen tecrübeli profesyonellerden oluşuyor. Faaliyetlerimizi gerçekleştirmeden önce işe entegre olmamız gerektiğini düşünüyoruz. Dolayısıyla sektörü anlayarak, bu sektörün ihtiyaçlarını bilerek proaktif olmak, çözüm üretmek gerektiğinin farkındayız. Horoz İnsan Kaynakları, kalite ve iş güvenliği ekibi olarak bir taraftan işe entegre olmaya çalışırken bir taraftan da yöneticinin işine saygı duyarak hizmet sunuyoruz.

İşe alım süreciniz nasıl işliyor? Adayların seçiminde ne tür stratejileri takip ediyorsunuz?

İşe alım sürecimizde, yeteneklerin şirkete katılması için tüm iletişim kanallarından yararlanmaya çalışıyoruz. Horoz İnsan Kaynakları olarak bize başvuru yapan her bir adaya değer veriyor, süreç ile ilgili kendilerini bilgilendiriyoruz. Bu davranış modelimizle Horoz İK olarak işe alım portallarından son üç senedir de İnsana Saygı Ödülü'ne layık görülüyoruz. 2015 yılı içinde bugüne kadar toplam 89 bin 501 başvuru aldık, 330 işe alım gerçekleştirdik. Her bir faaliyetimizin ihtiyaç duyduğu insan kaynağı birbirinden farklı olabiliyor. İşe alım çalışmalarında öncelikle ilgili faaliyetin ihtiyacının ne yönde olduğu, bu ihtiyaca yönelik nitelikli iş gücünü ilgili faaliyetle bir araya getirmek için hangi kanalları kullanacağımızı belirliyoruz. Adayların yetenek ve yetkinliklerini gözlemlemek adına çeşitli değerlendirme ve yetenek ölçümleme araçları kullanabiliyoruz. Yetiştirmek üzere yeni mezun işe alımlarımızda ise öncelikle öğrenme isteği ve azmine bakıyoruz. Çünkü azimli ve öz farkındalığa sahip bir insanın, her türlü işin altından kalkabileceğini düşünüyoruz. Tabii lojistik sektörüne uyum sağlayabilecek dinamizm işin olmazsa olmazı...

Horoz Lojistik'te çalışanların performansını neye göre ölçüyorsunuz?

Performans Yönetim Sistemi ile Horoz'un kurum performansını artırmak ve sürdürülebilir kılmak amacıyla, çalışanların performanslarını takip edip, bireysel katkıları ayırt ederek çalışanlarla ilgili konularda karar vermeye yönelik kurumsal bir altyapı oluşturduk. Performans Yönetim Sistemi, çalışan performans hedefleri ile kurumun hedeflerinin uyumlandırılması sürecidir. Performans Yönetimi Karar Komitesi, her dönem başında yeni yıl kurum hedeflerini açıklar, organizasyon şemasını takiben hedeflemeler sistem üzerinde girilir. Çalışanlar, bir üst yöneticinin hedefleri doğrultusunda kendileri için



performans değerlendirme hedefleri oluştururlar. Yönetici onayları ile sistem uygulama alınır. Standart işler yürüten çalışanlarımız ve mavi yaka personellerimiz için de günlük görevlerden oluşan yıllık değerlememiz uygulanır.

Çalışanların performanslarını artırmak için motivasyon sağlamak amaçlı etkinlikleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Kurumsal İletişim Departmanı ile İnsan Kaynakları bu konuda birlikte uyum içinde çalışıyor. Tüm çalışanlarımıza ulaşacak bölgeleri de dahil ederek mavi ve beyaz yakalıları için geniş perspektifte stratejiler geliştirerek, yıllık planlar doğrultusunda iç etkinlikler gerçekleştiriyoruz. Piknikler, yaza merhaba partileri, yeni yıl kutlamaları gibi hem departmanlar için ayrı ayrı konsept etkinlikler, hem de farklı departmanları kaynaştıracak etkinlikler düzenliyoruz. Bu faaliyetlerle şirket içindeki iletişimi artırarak, motivasyonu yükseltmeyi hedefliyoruz.

Departmanınız bünyesinde yürütülen yönetim sistemleri ve iş güvenliği faaliyetlerinizden de biraz bahsedermisiniz?

Lojistik Grup Şirketlerimiz, Horoz Lojistik ve Kargo Hizmetleri AŞ ve SDV Horoz Taşımacılık AŞ (ISO 9001:2008) Yönetim Sistemleri ve sertifikasına, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi ve sertifikasına sahip. Müşterilerimize sunduğumuz entegre hizmet süreçlerinin tümünü bir bütün olarak ve "süreç yaklaşımı" ile yöneterek, her süreci verimlilik, kârlılık, hız ve etkinlik eksenlerinde izliyoruz. Ayrıca bilgi güvenliği çerçevesinde



sahip olduğumuz her türlü bilginin kurumsal hafızamızı oluşturan önemli ve kritik varlıklar olduğunu ve özenle korumamız gerektiğini düşünüyoruz. İş sağlığı ve güvenliği alanında sürekli yenilenen yasal mevzuatı takip ederek, çalışanlarımızın sağlıklı ve güvenli ortamda çalışması ve kendilerinin de bu sorumluluklarının bilincinde olmalarını sağlamak önceliğimizdir.

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

Benim kapım herkese açıktır, ihtiyaç duyan herkes cep telefonundan bana ulaşabilir. Tabii ki belirli kurallarım var. Tüm çalışanlarla yakın, sevgi, açıklık ve güven üzerine kurulu bir iletişimimiz var. Çalışma arkadaşlarıma güvenirim. Hepsı yaptıkları işin bilincinde, iyi eğitim almış, sorumluluk sahibi birer birey olarak benim yönlendirmeme ihtiyaç duymadan işlerini yönetebilirler. Benim esas görevim bir sorunla karşılaştıklarında çözüm desteği sunabilmek. Ekibimden çoğunlukla soğukkanlı tavrım, yapıcı iletişimle problemleri çözmeye yaklaşımım ve dikkatimle ilgili olumlu geri bildirim alırım.

Boş zamanlarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz? Biraz hobilerinizden bahsedermisiniz?

Ne yapsam diye düşünmeyeli uzun zaman oldu. Yoğun çalışma hayatı dışında kalan her zamanımı, kızımın, eşimle, ailem ve arkadaşlarımla keyifli vakit geçirerek değerlendiriyorum. Aksatmaya çalışarak spor yapıyorum. Özellikle reformer pilates, tenis ve kayakla ilgileniyorum. İstanbul Tenis Eğitim Spor Kulübü Ataköy (İTESK) kurucu üyesi ve yönetim kurulu üyesi olarak tenis sporuna gönül verenler için elimden geleni yapmaya çalışıyor, fırsat buldukça turnuvalara katılıyorum. Ayrıca yemek yapmaya ve misafirlerimi ağırlamaya bayılıyorum.





ARAMIZA KATILANLAR



Hazırlayan:
Defne Başocakçı
Horoz Holding İnsan Kaynakları Direktörü



Saro Hacımimasoğlu (01.07.2015)

SDV Horoz Taşımacılık ve Ticaret AŞ'de Proje Kargo Direktörlüğü'ne bağlı Proje Yönetmeni olarak aramıza katılan Saro Hacımimasoğlu, Temmuz 2007-Mart 2010 tarihleri arasında Polyvision Vision Systems'te Aktif Pazarlama Sorumlusu, Mayıs 2011-Ocak 2013 tarihleri arasında GTT Lojistik'te İthalat İhracat Operasyon Uzmanı, Şubat 2013-Nisan 2014 tarihleri arasında DSV Hava ve Deniz Taşımacılığı AŞ'de Proje Operatörü, Nisan 2014-Mayıs 2015 tarihleri arasında GTT Lojistik'te Proje Sorumlusu görevlerinde bulunmuştur.



Nazlı Zehra Korkmaz (13.07.2015)

SDV Horoz Taşımacılık ve Ticaret AŞ'de Satış Pazarlama Direktörlüğü'ne bağlı Bursa Satış Yönetmeni olarak aramıza katılan Nazlı Zehra Korkmaz, Kasım 2009-Mayıs 2010 tarihleri arasında Balnak Lojistik'te Karayolu Satış ve Operasyon Sorumlusu, Mayıs 2010-Nisan 2014 tarihleri arasında CMA-CGM Shipping Agency'de Satış Sorumlusu, Ocak 2015-Haziran 2015 tarihleri arasında Olmuksan International Paper'da Satış Sorumlusu görevlerinde bulunmuştur.



Ercan Koçar (25.08.2015)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ'de Yurtiçi Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı Operasyon Yönetmeni olarak aramıza katılan Ercan Koçar, Mayıs 2005-Ocak 2015 tarihleri arasında Balnak Lojistik'te Operasyon Lideri görevlerinde bulunmuştur.



Merve Tomruk (01.09.2015)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret AŞ'de Yurtiçi Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı Çağrı Merkezi Yönetmeni olarak aramıza katılan Merve Akkuş Tomruk, Haziran 2010-Nisan 2015 tarihleri arasında DHL Express'te Çağrı Merkezi Takım Lideri ve Müşteri Hizmetleri Danışmanı görevlerinde bulunmuştur.

Staj yapmak isteyen öğrencilere kapımızı açıyoruz

Lise, meslek yüksekokulu ve üniversite öğrencilerinin teorik bilgilerinin yanı sıra, pratikte de gelişimlerini staj ve benzeri süreçlerle desteklemeleri gerekiyor. Günümüzde şirketler stajyerlere önem veriyor. Biz de şirket olarak konuyu önemsiyor, bu anlamda zorunlu stajını yapmak isteyen öğrencilere kapımızı açıyoruz. Horoz Şirketler Grubu'nda stajyerler; operasyon, müşteri hizmetleri, satış, insan kaynakları, mali işler ve bilgi işlem bölümlerde staj yapma olanağı buluyor.

İnsan kaynakları olarak, stajyer öğrencileri şirketimize

kabul ederken, öğrenim gördüğü bölümün, yerleştirileceği bölümün iş süreçleri ile ilgili olmasına dikkat ediyoruz. Enerjik, gelişime açık, dikkatli ve disiplinli, şirket kültürüne uyumlu çalışabilecek, başarılı öğrencilerden seçmeye özen gösteriyoruz.

2010-2015 yılları arasında Horoz Grup Şirketleri'nde 188 lise öğrencisi ile 170'e yakın üniversite öğrencisine staj imkanı sağladık. Bu yıllar içinde stajını şirketimizde yapan ve eğitim hayatı tamamlandıktan sonra bünyemize kattığımız çok sayıda çalışanımız var.

Horoz Lojistik'te, Performans Yönetim Sistemi Kullanıcı Bilgilendirme Eğitimleri verildi

Haber: Aytüm Çınarlı



Horoz Lojistik'te uygulanan performans yönetim sistemindeki temel amaç, bireysel performansla kurumsal hedeflere ulaşmak.

Günümüz piyasa ortamında firmaların başarısı, tüm çalışanlarının performansına bağlı. Bu noktada Performans Yönetim Sistemleri; hedeflerin ve önceliklerin belirlenebilmesinin yanı sıra, ileriye yönelik plan ve projelerde başarıya ulaşılabilmesi için birçok olanak sağlıyor. Horoz Lojistik'te uygulanan performans yönetim sistemindeki temel amaç da bireysel performansla kurumsal hedeflere ulaşmak.

Şirket organizasyonunda uygulanan hedefler ve yetkinliklere dayalı performans yönetim sisteminde bu yıl, 2014 yılına göre bazı sistem-

sel geliştirmeler ve kural değişiklikleri yapıldı. Bu değişikliklerdeki amaç; sistemin daha anlaşılır, kullanımı kolay ve güvenilir olmasına yönelik oldu. Temmuz ayı içinde İstanbul merkez ve bölgeleri de içine alan farklı lokasyonlarda eğitimler düzenlendi ve sisteme dahil olan çalışanlar belirtilen konularda bilgilendirildi.

Konu başlıkları öncelikle; performans yönetim sisteminin aşamaları, sistem kullanımı, önceki yıla göre yapılan kural değişiklikleri ve hedef belirleme yöntemleri gibi konu başlıkları altında toplandı.



PYS VERSİYON – 2015



PYS sisteme dahil olan çalışanlar için hedef ve yetkinlik değerlendirmelerinin yapıldığı bir projedir.

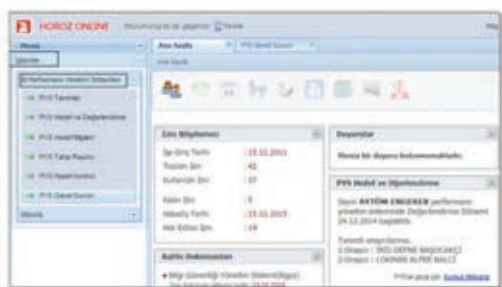
İş Hedefleri, Yetkinlik Değerlendirme ve Ana Değerlendirme formu olarak 3 form kullanılmaktadır.

Bu formların iç süreçlerini düzenleyen 4 farklı dönem vardır.

Sisteme dahil olan her çalışan için onaycı olarak 2 üst yönetici tanımlanır

PYS VERSİYON - 2015







Ege Bölgesi'nde İç Batı Anadolu Bölümü'nde yer alan Afyonkarahisar, Batı Anadolu'da tüm yolların birleştiği kavşak noktasıdır. Horoz Lojistik'in Afyonkarahisar'daki faaliyetlerini Bölgeden Sorumlu Yurtiçi Dağıtım Operasyonları Yönetmeni Hakan Atik'ten öğrendik.

“... dağlarda tek tek ateşler yanıyordu.
ve yıldızlar öyle ışıltılı, öyle ferahtılar ki,
şayak kalpaklı adam
nasıl ve ne zaman geleceğini bilmeden
güzel, rahat günlere inanıyordu.
ve gülen bıyıklarıyla duruyordu ki
mavzerinin yanında,
birdenbire beş adım sağında onu gördü
paşalar onun arkasındaydılar.
o, saati sordu.
paşalar ‘üç’ dediler.
sarışın bir kurda benziyordu.
ve mavi gözleri çakmak çakmaktı.
yürüdü uçurumun başına kadar,
eğildi, durdu.

bıraksalar,
ince uzun bacakları üstünde yaylanarak
ve karanlıkta akan bir yıldız gibi kayarak
Kocatepe'den Afyon Ovası'na atlayacaktı.”

Kuvayi Milliye Destanı
Nazım Hikmet Ran





Yolların ve kahramanların
buluştuğu yer

Afyonkarahisar





Afyonkarahisar'ın jeopolitik konumu hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'nin 81 ilinden biri olan Afyonkarahisar, Anadolu yarımadasının batıya yakın ortasında ve Ege Bölgesi'nin iç kesiminde yer alıyor. Kent, İç Anadolu yaylasının Ege kıyılarına açılan bir geçidi durumunda bulunuyor. Çevresinde Eskişehir, Konya, Isparta, Denizli, Uşak ve Kütahya illeri bulunuyor. Afyonkarahisar, Kuzey doğudan güney batıya uzandıkça alçalan ovaları ile hem Orta Anadolu'dan hem de Ege Bölgesi'nden sayılıyor.

Afyonkarahisar'ın tarihi ve kültürel zenginlikleri için neler söylemek istersiniz?

Afyonkarahisar, binlerce yıllık medeniyetlerin kültür ve sanatını yansıtan arkeolojik kalıntılara sahip Türkiye'nin önemli kentlerinden biri. Eski ve halk arasındaki ismiyle Afyon; asırlık yapıları, milyonlarca yılda oluşmuş mağaraları, termal zenginlik ve doğal güzellikleri, ören yerleriyle, yüzyıllardır alın teri ve göz nuru ile süre gelen el sanatlarıyla, peri bacalarıyla, açık hava tapınaklarıyla ve mutfağıyla turizm potansiyeli fazla olan bir yöre olarak ön plana çıkıyor. Kent, yerli ve yabancı turistler için "deniz dışında" aranan pek çok tarihi ve tabi güzelliklerin bulunduğu bir turizm cenneti konumunda bulunuyor. Kaplıcaları, zengin doğal yapısı, tarihi eserleri, alternatif turizm çeşitliliği, kültür ve inanç turizmi, festival ve şenlikler gibi çeşitli turizm değerlerine sahip olan Afyonkarahisar, Anadolu'nun batı yakasında bir kavşak noktası olup, kara ve demir yolu ile doğuyu batıya, kuzeyi güneye bağlayan doğal bir kapı olarak göze çarpıyor. Deniz ve güneş turizmine alternatif olarak son yıllarda çok önem kazanan ve sağlık turizminin bir parçası olan termal turizm açısından Afyon, "Türkiye'nin termal başkenti" haline geldi.



Kentte yapılan ticari faaliyetlerden bahseder misiniz?

Afyonkarahisar denince akla mermer geliyor. Mermer sanayiyle birlikte tarım sektörüne bağlı gıda sanayisi de kentin diğer gelişmiş sanayi alanıdır. Afyonkarahisar; kırmızı et ve et ürünleri, beyaz et, beyaz et ürünleri, yumurtacılık, şeker ve şekerleme sektörlerinde önemli markaları bünyesinde barındırıyor. Gıda sanayi mamulleri Afyonkarahisar'ın avantajlı konumundan ötürü il çevrelerindeki AVM'lerde pazarlanma olanağına sahip. Kentte tuğla ve kiremit sektörü de gelişmiş durumda. Afyonkarahisar'da; Afyonkarahisar Merkez OSB, İncehisar Mermer Özel İhtisas OSB, Bolvadin, Dinar, Emirdağ, Sandıklı ve Şuhut OSB olmak üzere yedi faal OSB bulunuyor. Afyonkarahisar Merkez II ile Dazkırı Dokuma ve Konfeks OSB'lerinin kurulması için çalışmalar devam ediyor. Afyonkarahisar Merkez OSB'de 298 firma üretim yapıyor ve mevcut istihdam 7 bin 570 kişi. Kentte altı Türkiye Sanayiciler Oda-

sı (TSO) bulunuyor. Bunlar: Afyonkarahisar TSO, Dinar TSO, Sandıklı TSO, Emirdağ TSO, Çay TSO ve Bolvadin TSO'dur. TSO'lara kayıtlı olan üye sayıları bakımından öne çıkan ilk beş sektör; müteahhitlik ve mühendislik hizmetleri, otomotiv, ulaşım araçları ve akaryakıt imalatı ve satıcıları, toptan ve perakende gıda imalat ve satıcıları, mermer, doğal taş fabrikaları, finansal hizmetler şeklinde sıralanabilir. Buna ek olarak Afyonkarahisar'da öne çıkan ekonomik faaliyetler; metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı, gıda ürünleri ve içecek imalatı sektörü, plastik ve kauçuk ürünleri imalatı sektörü şeklinde sıralanıyor.

Afyon, konumu itibarıyla ne tür lojistik avantajlara sahip? Stratejik bir noktada bulunduğunu söyleyebilir miyiz?

Afyonkarahisar'da bulunan Afyon Lojistik Merkezimiz, dağıtım alanında bulunan Uşak'a 110 kilometre, Kütahya'ya 100 kilometre, Isparta'ya 165 kilometre uzaklığıyla tam bir makas görevini görüyor. Konsolide edilen araçları karşılayıp, varış merkezlerine mikro dağıtım araçlarıyla ürünlerin, daha hızlı bir şekilde ve doğru zamanda ulaşımını sağlıyoruz. Bölgenin lojistik stratejisi burada devreye giriyor.

Afyonkarahisar Bölgesi'nin önemi için neler söylemek istersiniz? Bölgesel avantajları neler?

Afyonkarahisar, Türkiye'nin Ege Bölgesi'nde yer alan bir şehridir. Afyon'un İç Anadolu Bölgesi'ne yakınlığı ve Ege Bölgesi'nde olması lojistik bakımdan kilit nokta olduğunu gösteriyor. Kentin tüm yolların birleştiği şehir olarak da anılması bölgenin avantajlarını gözler önüne seriyor.



Dağıtım Merkezlerinde Otomasyon

Dünya ticaretinin gelişmesiyle ülkelerin de gayri safi yurtiçi hasılları artıyor. Türkiye’de de gayri safi yurtiçi hasıla artıyor. Kişi başı milli gelir son beş yılda dolar bazında iki katına çıkmış durumda. 2023 yılı için hedefler, 20 bin dolar. Yani iki kat daha fazla kazanacağız ve harcayacağız. Artık daha çok tüketiyor, daha çok üretiyor, daha çok ithal ediyor ve daha çok ihraç ediyoruz. Büyüyen potansiyel lojistik şirketlerin ölçeklerinin büyümesi; daha büyük dağıtım merkezleri, daha fazla araç, yeni taşıma şekillerine olan ihtiyaç demektir. Lojistik şirketlerimizin artık yüzlerce özmal taşıma araçları oluştu. Filolarımız büyüdükçe daha uzak mesafelere, daha sık gitmeye başlıyoruz. Hacimler arttığı için getirdiğimiz ürünleri koymak için daha büyük kapalı alanlar yani depolar, dağıtım merkezleri açıyoruz. Bu merkezlerde maliyetlerin düşmesi için daha hızlı, daha verimli çalışmamız gerekiyor.

Yeni çözümler gerek

Geçmişte şehirlerin kenar mahallelerinde ana giriş arterlerinde yer alan lojistikçiler artık şehir dışına çıkıyor. Otoyol, demir yolu, liman bağlantıları olan büyük alanlarda asgari 40-60 bin metrekarelik yüksek tavanlı dağıtım merkezlerine hatta 1 milyon metrekare kapalı alanları olan lojistik köylerine ihtiyacımız var. Bu merkezlerin daha ucuz arazilerde, daha ucuz yöntemlerle kurulması, rekabetin vazgeçilmez bir unsuru. Ucuz araziye bulanlar için çözüm, ucuz sistemlerle arazinin üzerini kapatmaya veya çok katlı depolar yapmaya kalıyor. Ucuz



ATILLA YILDIZTEKİN

Lojistik Yönetim Danışmanı
atilla@yildiztekin.com

araziler de tükeniyor artık. Fiyatlar yükseliyor. Yükselen arazi fiyatları, artan iş kapasitesi, iş yapma hızı bizleri yeni çözümler aramaya itiyor.

Otomatik depolama sistemleri

Artık içine konacak malzemele- rin standart halde elleçlendiği, girdi çıktı hızının yüksek olduğu ürünler için son derece uygun olan otomatik depolama sistemlerine yönelmeye başladık. Raflardan paletle veya kutuları insan emeği gerekmeden toplayan ve yerine götüren, özellikle büyük lojistik firmalarının veya büyük üreticilerin gözbebeği olan otomatik depolama sistemleri kullanmaya başladık. Bu sistemlerin yatırımı beklen- diği kadar büyük değil ve yatırımın geri dönüşü hızlı. Kullanılan teknoloji yüksek, sistemin yönetimi bir yazılım çerçevesinde sağlandığı için kolay.

Operasyonlarda insan faktörü devre dışı bırakıldığından dolayı hatalar sifıra yakın ve düzeltilmesi kolay. İnsan hatasının minimize edildiği bu sistemlerin günde 24 saat yedi gün hiç ara vermeden, yıllık ve hastalık izinleri kullanmadan, yemek molasına bile çıkmadan çalışabildiğini de unutmamak gerekiyor.

Maliyetler iniyor

Otomatik depolama sistemleri, benzer ürünleri, büyük ölçekte, aynı koli veya palet ölçüsünde elleçlemek için ideal. Yüksek elleçleme hızı gerektiren sistemlerde büyük katma değer artışı sağlanabiliyor. Lojistik hizmet üreten, 3 PL’lerin dışında üretim yapan fabrikaların bitişik depolarında da kullanılabilecek en uygun depolama sistemleridir. Arazinin pahalı olduğu lokasyonlarda 40 metrenin üzerinde depolama yapabilmek avantajını verirler. Deponun yaklaşık yarısı yer altında olduğu için de inşaatı kolay ve maliyetleri düşüktür. İnşaat süresi aylarla değil, haftalarla ölçülebilecek kadar kısadır. Bina inşaat masrafından kurtulmak için rafların üzerinde giydirme depoları şeklinde de inşa edilebilirler. Raf araları çok dar olduğu için de palet stoklama kapasiteleri çok yüksektir, palet başı depolama maliyetleri düşüktür.

Otomatik depolardan elleçlenen paletleri veya kutuları artık işçiler taşımıyor. Depoların içinde kurulmuş olan bantlar barkod okuyan konveyörlerle paketleme noktasına taşınıyor ve paketleme elemanının önüne kadar geliyor. Paketlemesi biten kollar, adres barkodları da üzerine yapıştırılarak, ayrıştırma noktalarına yine



konveyörlerle gidiyor. En-boy-yük-seklikleri ve ağırlıkları otomatik ölçülüyor. Çıkış kapılarının karşısında yer alan ayırıştırıcılarla (Sorter) kapı önlerinde dağıtılıyor. Yükleme elemanları sadece aracın içine kadar uzanan konveyör bantlarla iç yüklemelerini hızla yapıyor. Hatta yerdeki çelik plaka üzerinde dizilen malzemelerin komple kayarak araçlara yüklenmesi de söz konusu.

Aynı sistemler giriş malzemeleri için de kullanılıyor. Araçların içindeki taban sacı makaralar üzerinde hareket edip depo içine kadar bir alandan boşaltılabilir. Daha kısa zamanda gerçekleşen elleçlemeler taşıma verimliliğini azaltıp, toplam lojistik maliyetlerini de indirebilir.

Yaratma yerine kopyalama

Tehlikeli madde depolarında insan riskini ortadan kaldırmak için, soğuk hava depolarında daha uzun süreli depo içi çalışmayı sağlamak için, ilaç ve gıda stoklamasında steril ortamın sağlanmasında otomatik depolama sistemlerinin büyük katkısı oluyor. Avrupa'da 30 yıl önce kullanımı başlayan bu sistemler, ülkemizde de kullanılmaya başlandı. Küçük alanlarda, yüksek depolama için şehir içindeki, pahalı alanlardaki depolarda daha verimli olacağını biliyoruz.

Teknoloji geliyor. Teknolojinin dünyanın her tarafında kullanıma geçiş süreci hızlanıyor. Büyüyen ölçekler yatırımı avantajlı hale getiriyor. Türkiye lojistik sektöründe henüz teknoloji ya-

ratacak veya geliştirebilecek seviyede değil. Yeni teknolojiler üzerinde fazla bir çalışma yapamıyoruz. Dışarıdaki uygulamaları da çok az firmamızın yetkilileri takip edebiliyor. Araştırmaya ve geliştirmeye lojistik sektörünün ayırdığı pay yok denecek kadar az. Bu nedenle yaratma yerine kopyalama yoluna gidiyoruz. Temin maliyeti yükseliyor. Günümüzde tüm iş kollarında olduğu gibi lojistikte de yaptığımız işleri rakiplerimizden farklı yapıbiliyorsak ayakta kalabiliyoruz. Bu farklılığı yaratmak da dünyadaki uygulamaları takip etmekten başlıyor. Bilenler, takip edenler bilmeyenlere anlatmak zorunda. Bizler bunu yapıyoruz. İlgilenenleri bir araya topluyoruz, bilgiyi paylaşıyoruz.

Lojistikçinin de ‘Turquality’ kapsamına alınması gündemde

“Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Destekleri Hakkında Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu Kararı” 2 Haziran’da Resmi Gazete’de yayımlandı. Böylece, hizmet sektörlerinden biri olan lojistiğin de markalaşma destekleri programı Turquality kapsamına alınmasının yolu açıldı.

Şimdiye kadar hizmet sektörlerinin markalaşma destekleri programı Turquality’den sadece gastronomi sektörü yararlanıyordu. Para Kredi Koordinasyon Kurulu bu kararıyla diğer “Döviz Kazandıran Hizmet Sektörleri”nin de Turquality kapsamına alınması gündeme geldi. Lojistik sektörü temsilcileri bu konuyu uzun zamandır her fırsatta dile getiriyordu. Sektör bugün yıllık 15.5 milyon dolara yakın hizmet ihracatı gerçekleştiriyor.

“Lojistikte global bir Türk markası” olmayı amaçlayan, bunun için dünyanın birçok bölgesinde, 10’dan fazla ülkede ofisler açan, şirket ve depolar kuran şirketler bulunuyor. Bu şirketler sadece Türk ihracatçısının malını taşımıyor, artık başka ülkeler arasındaki ticarete alınıp satılan malları da taşıyor. Bu şirketlerin cirolarında üçüncü ülke taşımalarının payı giderek artıyor. Hızla büyüyen bu firmalar, “global Türk markası yaratmak” amacıyla oluşturulan Turquality programından da yararlanmak istiyor.

Para Kredi Koordinasyon Kurulu kararında kapsama alınacak sektörler tek tek belirtilmiyor. Ancak kararda,



“döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren ve Türkiye’de yerleşik şirket, kurum ve kuruluşların markalaşmak amacıyla gerçekleştirdikleri faaliyetler” denilmesi, aday sektörlerin tamamında olduğu gibi lojistikte de programa katılma umutlarını artırdı.

Lojistik sektörü temsilcileri, 2 Haziran’da yayınlanan kararla lojistik sektörünün Turquality kapsamında yararlanabilmesinin önünün açıldığını ve bunun sektör açısından önemli bir gelişme olduğunu vurguluyor. Ancak çoğunluğunu küçük ve orta boy işletmelerin oluşturduğu lojistik sektörünün sektör bazında desteklenmesi için daha cesur adımlar atılması. Sektör temsilcileri konuyla ilgili şunları söylüyor: “Aslında hizmet ihracatı

yapan sektörlerin devlet desteğinden faydalanması yeni bir konu değil. Son yıllarda başta yurt dışı müteahhitlik ve teknik müşavirlik sektörü olmak üzere, sağlık turizmi, film, eğitim ve bilişim gibi birçok hizmet ihracatçısı sektör devlet desteğinden faydalıyor. Biz de lojistik sektörünün tıpkı bu saydığımız sektörler gibi desteklenmesini bekliyoruz. 2 Haziran’da yayınlanan kararla lojistik sektörünün Turquality kapsamında yararlanabilmesinin önü açıldı. Bu gelişme, elbette ki sektörümüz için önemli ve olumlu bir adım. Henüz yayınlanmadı ama alınan bu kararın ardından hazırlanacak uygulama usul ve esaslarının da yakından takip edilmesi gerekiyor. Turquality kapsamında getirilecek performans unsurları ile belirlenecek uygulama esasları Turquality destek programı kapsamında verilecek teşvikten yararlanacak firmaların sayısını da sınırlandıracak... Ancak çoğunluğunu küçük ve orta boy işletmelerin oluşturduğu lojistik sektörünün bütünsel bir yaklaşımla sektör bazında desteklenmesi için daha cesur adımların atılması gerektiğini düşünüyoruz.”

Büyük Anadolu Lojistik Projesi'ne yabancı şirketlerin ilgisi artıyor

Türkiye'nin en büyük lojistik projelerinden biri olan Büyük Anadolu Lojistik Projesi'yle (BALO) birçok yabancı şirket yakından ilgileniyor.

Anadolu'nun yüklerini dört gün gibi kısa bir sürede Avrupa'ya ulaştıran Büyük Anadolu Lojistik Projesi'ne (BALO) yabancı şirketlerden ortaklık teklifleri gelmeye başladı. Bu konuda bitmiş bir anlaşma olmadığını belirten BALO yetkilileri, kimlerin ilgilendiği konusunda "sır" vermedi. Ancak projenin güzergah illerinden iş adamları, yabancı lojistik şirketleri ve yatırımcıların ilgisini doğruladı. BALO'nun internet sitesinde yer alan duyuruya göre de şirket, Avusturyalı Rail Cargo Avusturya (RCA) ile ortak girişim planlıyor. Bu konuda somut adımlar atıldı. Geçtiğimiz günlerde tarafların konuyu yönetim düzeyinde ele aldıkları bir toplantı gerçekleşti. Almanlar da işbirliği peşinde. İlgilenen başka yatırımcılar olduğu belirtiliyor.

Ro-Ro gemileriyle yapılan taşımacılık bu yıl yüzde 8 arttı



Türkiye merkezli uluslararası Ro-Ro taşımacılığı kapsamında yılın ilk yarısında sevkiyatı gerçekleştirilen araç sayısı geçen yıla göre yüzde 8'lik artışla 227 bin 733'e ulaştı.

Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü verilerinden derlenen bilgiye göre, geçen yılın ocak-haziran döneminde 210 bin 806 olan Ro-Ro gemileriyle sevkiyatı yapılan araç sayısı, bu yılın aynı döneminde yüzde 8 oranında arttı. Toplam 21 hatta taşımacılığın yapıldığı sektörde, söz konusu dönemde nakledilen araçların 113 bin 2'sini yurt dışına gidenler, 114 bin 731'ini de gelenler oluşturdu. Bu dönemde, 234 gemiyle 92 bin 508 aracın taşındığı Pendik/Haydarpaşa-Trieste hattı, sefer yapan gemi ve nakledilen araç sayısı bakımından Ro-Ro taşımacılığında en çok kullanılan güzergah oldu. Bu hatta nakledilen araçların 47 bin 883'ünü gelenler, 44 bin 625'ini de gidenler oluşturdu, taşınan yolcu sayısı ise 3 bin 164 olarak kayıtlara geçti. Pendik/Haydarpaşa-Trieste hattını 26 bin 650 araçla Tuzla-Toulon, 25 bin 753 araçla Çeşme-Trieste, 18 bin 45 araçla Mersin-Trieste, 12 bin 436 araçla Taşucu-Girne, 10 bin 530 araçla Haydarpaşa-Ilyichevsky, 10 bin 329 araçla Mersin-Magusa hatları takip etti.

Öte yandan, yılın ilk yarısında Ro-Ro hatlarında seyahat eden yolcu sayısı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,4 oranında artarak 86 bin 870'e ulaştı.

“Kadınlar daha
detaycı ve çok yönlü
düşünüyor,”



Kadınların daha detaycı ve daha çok yönlü düşünebildiklerini söyleyen Dr. Gülden Türktan, “Araştırmalar, genelde kadının riski öngörebildiğini, çevreye duyarlı düşündüğünü, insan boyutuna erkekten daha fazla önem verdiğini ve finansal neticelerle ve gelişmelere karşı daha dikkatli duyarlı olduğunu gösteriyor” diyor.

2011-2015 yıllarında Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapan Gülden Türktan, şu anda Sandvik Endüstriyel Ürünler ile Martı Otel İşletmeleri ve Martı GYO'nun Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi görevlerini sürdürüyor. Aynı zamanda da Woman 20 Türkiye Başkanı. Kadının iş dünyasındaki rolünün güçlenmesi için çok önemli çalışmalara imza atan Gülden Türktan ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

ABB Elektrik'in yönetim kuruluna (YK) aday gösterildiğinizde size kim nasıl ulaştı? Uluslararası bir firmanın yönetim kuruluna aday gösterilmenizde hangi özellikleriniz öne çıktı?

ABB Elektrik'in yönetim kuruluna aday gösterildiğimde yıl 1990'dı ve tüm şirketin Hukuk İşleri Departmanı, diğer sorumluluklarım yanında bana yeni bağlanmıştı. Yönetim kurulu üyesi olarak atanmamı duyduğumda çok da önem vermedim önceleri. Şirkette birden fazla görev almanız bekleniyordu, ama tek maaş alabiliyordunuz. Dolayısıyla, aynı maaşa daha fazla iş diye algıladım önce. Şirket avukatımız haftalık toplantıya geldi ve “Sizi çok tebrik ederim, bu çok önemli bir sorumluluk, bu kadar genç bir yaşta, böyle bir sorumluluk vermiş olmaları çok önemli” dedi. O zaman arkama yaslanıp bir düşündüm. Öyle de bakılabiliirdi.

Arkasından da hemen tebrikler, alkışlar ve şirket içi sorular ve sorgulamalar başladı. Beş ayrı genel müdürlük ve fabrikalar vardı. Neden şirkete yıllarını vermiş o genel müdürlerden biri değil de ben? YK'nın çoğunluğu yurt dışında bu genel müdürlüklerin üstlerinden ya da en üstlerinden oluşuyordu. Ben de girmek isterim! Ne konuşulacak orada? soruları başladı. Yönetim kurulu üyeleri yabancı olunca sorun olmuyor, ilk defa bir Türk ve profesyonel yönetici girince sorular başlıyor. Sonunda bu konuyu da aştık ve ilk YK toplantısına girdim.

Hiç konuşmadım. Aslında konuşmadım. Biliyorsunuz söz kesmek saygısızlık. Yurt dışında okusanız da, yaşasanız da, öncesinde öyle öğretilmişsiniz. Zaten yönetim kurulu üyeleri iş başkanlığı sıralarına göre konuşuyorlar. Herkes birbirini bekliyor ve dinliyor. Bir bölümün yatırımı konusundaki görüşmelerde bir kargaşa çıktı. Ve kanımca uygulanması mümkün olmayan bir karar alındı. Sonunda toplantı bitti. “Neyse!” dedim kendi kendime “sen olsan kararı ne şekilde alırdın?” o şekilde yaz bakalım tutanağı.

Nasıl olsa okunacak, düzeltirler.

Ülke Müdürü oldukça deneyimli ve tüm şirket içinde oldukça yüksek kadroda bir bey. Okumuş. Çağırdı. “Toplantı notları, toplantının kendisinden, daha da iyi olmuş. Tebrik ederim seni” dedi. “Ancak” diye devam etti. “Eyvah!” dedim. “Biz seni kurula genel sekreter olarak tayin etmedik ki, genel sekreter de konuşur. Sen artık bir YK üyesisin. Orada bir koltuğun var. Toplantı içinde konuşmak, diğer üyeleri uyarmak ve doğru yöne çekmeye çalışmak senin görevin. Onun için susma. “Konuş toplantılarda” dedi. Böyle başladı benim yönetim kurulu serüvenim.

Şirket YK'da yer alan kadınlar sizce erkeklerden farklı mı ve hangi açılardan farklı? Örnek verebilir misiniz?

Her insan birbirinden farklı. İnsanlar eğitimlerinin, yetiştirilme biçimlerinin, doğalarının, kapasitelerinin ve deneyimlerinin bir ürünü. Bir de kadın ve erkek olmanın ayrı ayrı meziyetleri var. Genelleme yapmak gerekirse, kadınlar daha detaycı ve daha çok yönlü düşünebiliyorlar. Erkekler ise daha net ve direkt düşünüyor. Az sayıda kadın riski ve kararı alıp öyle karşınıza çıkıyorlar. Genelde kararı size bırakmayı tercih ediyorlar. Kadın riske daha duyarlı, istemiyor. Erkek ise genellikle biz risk almak için buradayız fikrinde. Araştırmalar, genelde kadının riski öngörebildiğini, çevreye duyarlı düşündüğünü, insan boyutuna erkekten daha fazla önem verdiğini ve finansal neticelerle ve gelişmelere karşı daha dikkatli duyarlı olduğunu gösteriyor. Şirketin sürdürülebilirliği ve menfaatleri için kadın lazım. Kadınlara iş olsun diye değil. Erkekler yönetim kurullarında, daha fazla anlaşmayı önemsiyor veya barışı ve dirliği bozmamayı ve sessiz kalmayı bir değer boyutu haline getirerek çalışıyorlar. Bir de “kadın alırsak, soru sorar veya itiraz eder şimdi” gibi bir kanı var. “Eski köye yeni adetler getirmeye kalkar.” Bu önyargıyı yıkabilen şirketler ise ayakta kalıyor ve ayakta kalabilecek.

Sizin pek çok diğer kadından farklı olarak cam tavanı delmenize kadar geçen süreçte ilerlemenizi sağlayan en önemli faktörler neler oldu? Bu süreçte kadınların önündeki en büyük engeller neler?

Öncelikle şanslıydım herhalde. Önüme büyük engeller çıkmadı ve her yönden destek de vardı diyebilirim. Hem çalıştım, belki de çok çalıştım hem de önüme çıkan engel-



G20'nin altında kurulan Woman 20 küresel anlamda bir örnek olay çalışması özelliği taşıyor. Dünya ülkeleri kadın konusunda gelişme bekliyor. Kadın konusunun G20 altında bir başlık olarak resmen kabul edilmesi, dünyanın en büyük ekonomilerine sahip ülkelerde 'ekonomide kadın varlığının artırılması ve güçlenmesinin desteklenmesi'nin, çözümlenmesi gereken bir konu olarak karşımızda durduğunu kanıtıyor.

lerde "sakin ol ve yoluna devam et" politikasını başarı ile uygulayabildim. Kadınların önündeki en büyük engellerden birisi, "yapamayabilirim endişesi" yani cesaret eksikliği. Öne çıkmada, görev talep etmekte bu çok önemli bir boyut.

İkinci boyut ise yine riskle ilgili. Genellikle kadın tarafından düşünülen şu: "Benim şu anki görevim ve gelirim iyi. Neden daha fazlası için hamle yapayım?" Azla yetinme kadınlarda var olan bir beceri. Ama iş hayatında pek değer gören bir boyut değil ve de fırsatları yakalamayı önüyor.

Üçüncü gördüğüm sorun ise, yükseldikçe iş ve hayat dengesi hayat tarafında daha ağır basmaya başlıyor. Taş koyma, engel çıkartma boyutu ise çok da kabul etmediğim bir boyut. Tabii böyle bir şey var. Benim de başıma geldi. İnsanların doğasında kıskançlık var. "Gel birlikte hareket edelim. Öne çıkma, averaj ol" baskısı var. Hatırlanması gereken şu: Bunu sadece size değil, herkese yapıyorlar. Erkekler de birbirlerine yapıyor, kadınlar da kadınlara yapıyor. Burada çözüm için ileriye bakabilmek şart.

Türkiye'de yönetim kurullarına aday gösterme sürecinin nasıl işlediği ile ilgili gözlemlerinizi ve yorumlarınızı paylaşır mısınız? Kadınların bu süreçte dikkate alınması nasıl sağlanabilir?

Türkiye'de yönetim kurullarının öneminin ve değerinin çok anlaşılmış olduğunu ve gereğince çalıştırıldığını bazen göremiyoruz. Öncelikli konulardan biri bazı şirketlerde, kurumsallık yerine, tek adam rejimi geliyor veya geliştiriliyor. "Ben CEO isem, ben her şeyi bilirim ve en iyi kararları ben veririm. Herkes benden aşağıda bir pozisyonadadır. Bana katkısı olacak insan yok ortalarda. En iyi deneyim bende" diyen ego merkezli bir kişinin bir de başına "Bu sonuç daha da iyiye nasıl değişir? Şu şekilde bir sonuç bekliyoruz veya bu sorun için şu şekilde bir yöntemi seçmenizi öneriyoruz" diyen bir yönetim kurulundan ziyade, "evet efendim, bugün dünden daha da haklısınız, evet, her şeyin en doğrusunu zaten siz bilirsiniz" denilen bir ortamı tercih etmesi doğal da olabilir. Bazen kolay seçmek de akılcıdır. Ancak, tek adam rejimi, tek adamın yaşam ve karar yetisi çerçevesinde kalıyor ve nesillere uzanan bir kurumsallığa ulaşamıyor. Birinci boyut bu bir-biri ile çelişen ego boyutu. Yönetim kurulunu seçen kişinin sorgulanan, hedef verilen, "direksiyonun yönünü şu şekilde değiştirebilir miyiz?" denilen demokratik ve çok sesli bir ortama geçmesi oldukça zor olabiliyor.

Yönetim kurullarının bir başka zorluğu da, her neticenin toplandığı ve bir bilgi darboğazı olan CEO pozisyonuna, çoklu akıl üretmek ve bir nevi dışarıdan "gazel okuyarak" katkı, fikir ve yön verebilmekten geçtiği için değerini tam anlayabilmek ve de işler veya işleyecek bir yönetim kurulu yaratmak zorluğundan geçiyor. Diğer bir boyut da çoklu fikirlerle ortak ve doğru karar alabilmek yetisini geliştirmek gerekliliği. Bu da birlikte çalışma becerisi ve basiretli karar için işleyen bir momentum gerektiriyor.



Sizce Türkiye’de yönetim kurullarına kadın oranının artması nasıl sağlanabilir? Pek çok ülkede uygulanan ve AB Parlamentosu’nda da onay bekleyen “yönetim kurullarında kadın kotası” konusunda ne düşünüyorsunuz?

Kabul ile ve kadının katkısını anlayarak ve içtenlikle görerek olur. Aynı görev tarifi herkes için geçerli ise kotaya sıcak bakılabilir. Ancak, ben her zaman işi doğru yapma gereğine inanıyorum. “Mış” gibi yapmanın hiçbir katkısı olmuyor. Bazı şirketlerde kadının ismini görüyorsunuz. Ancak, kendisi ortada yok. Yönetim kurulu asla bir ücret dağıtma mekânı değildir ve olmamalıdır. Şirketin hangi yönde ilerlemesi gerektiğine akıl veren, soru soran ve sorgulayan ve yön gösterebilen bir yapı olması lazım. İşlemeyen ve kağıt üzerinde kalan bir yönetim kurulu da, sadece bir kişinin fikri ile yönetilen yönetim kurulları çok da sürdürülebilir neticeler veremeyebiliyor. En iyi haber ise yönetim kurullarında kadın ve üst yönetimde kadın için çalışan birden fazla oluşumun olması.

**GENÇ
FİKİRLER
GÜÇLÜ
KADINLAR**



T.C.
AİLE VE
SOSYAL POLİTİKALAR
BAKANLIĞI

KAGİDER
Türkiye Kadın
Girişimciler Derneği
Women Entrepreneurs
Association of Turkey





TAYLAND'IN SAF VE SAMİMİ KENTİ KRABI

Tayland'ın güneydoğu kıyısında bulunan Krabi; saf, temiz, güvenli, sessiz ve samimi bir şehir. Phang Nga Bay'a dökülen Krabi Nehri'nin hemen ağzında bulunan kenti bilmiyor olabilirsiniz. Ancak tropikal kumsallarda güneşlenmek ve biraz da dinlenmek istiyorsanız, Krabi'ye gidip mutlaka görmelisiniz.



Dünyanın ünlü turizm ve tatil ülkelerinden biri olan Tayland, ünlü gece hayatı ve eğlence dünyasıyla da Güney Asya'nın en önemli ülkesi konumunda bulunuyor. Tayland denince akla ilk olarak Bangkok, Pattaya ve Phuket geliyor. Phang Nga Bay'a dökülen Krabi Nehri'nin hemen ağzında bulunan Krabi'yi ise yeni duymuş olabilirsiniz. Tayland'ın masum kenti Krabi, birbirinden güzel plajlarıyla son yıllarda dikkatleri üzerine çekiyor. Çeşitli büyüklüklerde çok sayıda adaya sahip olan kent, bu sebepten dolayı oldukça cazip. Gerçek bir tropikal ada deneyimi yaşamak isterseniz dört ada turu sizin için iyi bir seçenek olabilir. Bu tura speedboat'larla ya da Longtail denilen uzun boyunlu kayıklarla gidiliyor.

Krabi'de Tayland mutfağının en lezzetli ürünlerini bulabileceğiniz yerleri akşam pazarları oluşturuyor. Gece geç saatlere kadar açık olan bu noktalarda isterseniz ayaküstü, isterseniz de oturarak yerel mutfakların en önemli yemeklerini tadabilirsiniz. Krabi'ye gittiğinizde dünya mutfaklarından lezzetleri bulabileceğiniz pek çok restorana da gidebilirsiniz. Özellikle İtalyan mutfaklarından yemekler yapan çok sayıda restoran var.

Tarihi ve mimari yerleri gezmekle bitmiyor

Birçok masaj salonuna sahip kent, Tayland ve Uzakdoğu'nun bu alandaki bütün masaj türlerini bünyesinde barındırıyor. Kentin en çok tercih edilen masaj salonu ise, Dhara Massage and Spa. Krabi'nin tarihi ve mimari yerleri de gez-

mekle bitmiyor. Özellikle mağaralar birçok ziyaretçi tarafından geziliyor. Khao Kanab Nam adlı mağara, adeta Krabi'nin sembolü. Eski bir tarihe sahip olan Tiger Temple ve Wat Kaew Tapınağı da oldukça revaçta. Öte yandan şehir merkezine yakın bir konumda bulunan Khao Phanom Bencha National Park ise yağmur ormanlarıyla çevrili. Eğer bu şehre gitmeyi düşünüyorsanız, buraya da gitmenizi tavsiye ederiz. Oldukça güzel plajlara sahip kentte eğer denize girmek ve güneşlenmek isterseniz, Krabi'nin en ünlü sahili Railay'i gidebilir, zümrüt yeşili bir koyda yüzebilirsiniz. Bununla birlikte kentte birçok su sporunu da yapabilirsiniz.

Gündüzleri sessiz ve sakin olan kentin geceleri ise oldukça hareketli. Özellikle şehir merkezinde turistlere, göçmenlere ve yerlilere hitap eden çok sayıda bar ve gece kulübü var. Her gece canlı müzik yapan Rocky Bar'ın yanı sıra, Chao Fa Road'da bulunan The Roof Top Bar gece hayatında oldukça revaçta.

Diğer turistik bölgelerle kıyaslandığında oldukça ucuz olan Krabi de alışverişler daha çok süpermarketlerden yapılıyor. Kentin gece pazarlarına yerel halkın yanı sıra, turistler de oldukça ilgi gösteriyor. Kentte iki gece pazarı kuruluyor. Walking Street'de hafta sonları saat 17:00-22:00 saatleri arasında kurulan gece pazarında istediğiniz her ürüne rahatlıkla ulaşabilirsiniz. Bunların yanı sıra, Tesco Lotus Shopping Mall ve havaalanı yakınlarında bulunan Big C adlı alışveriş merkezleri de hediyelik eşyanın yanı sıra, kişisel her türlü ürünü bulabileceğiniz yerler arasında yer alıyor.



Önemli günler

- Yeni yıl (1 Ocak)
- Makha Bucha Günü (Ocak-Mart)
- Chakri Günü (6 Nisan)
- Songkran Günü (13 Nisan)
- İşçi Bayramı (1 Mayıs)
- Taç Giyme Töreni (5 Mayıs)
- Visakha Bucha (Mayıs)
- Asanha Bucha (Temmuz)
- Khao Phansa (Temmuz)
- Anayasa Günü (10 Aralık)
- Yılbaşı (31 Aralık)

Nerede kalınır?

- Krabi Otelleri
- Baan To Guesthouse
- Rooms@krabi Guesthouse
- Palm Driving Range&Resort
- Oasis Resort
- Islanda Eco Village Resort

Gezmeden dönmeyin!

- Khao Phanom Bencha Ulusal Parkı
- Khao Khanap Nam (mağara)
- Wat Kaew (mimari yapı, tapınak)
- Contemporary Art Museum of Krabi (sanat müzesi)
- Tiger Temple (tapınak)



“İnsan çok işine dönük çalıştığı zaman galiba aşk özlemi çekiyor, olsun istiyor. İçindeki aşkı büyötmek için çaba harcıyor. İnsanlara motivasyon olsun diye yazılarımda aşka yer veriyorum. Çünkü bunun çok kutsal bir duygu olduğuna inanıyorum. Ben, aşkı çok seven bir insanım.”

“Kimler Geldi Kimler Geçti”, “Bambaşka Biri”, “Hoşgör Sen” ve “Uykusuz Her Gece” gibi şarkılarıyla Türk müzik tarihinde önemli bir rol oynayan Ajda Pekkan, sanat hayatına sinema oyunculuğuyla giriş yaptı. 1964 yılından bu yana birçok albüm çıkaran sanatçı, 1977’de yayınladığı Süperstar albümünün getirdiği başarıyla Türkiye’de “Süperstar” olarak anılmaya başladı. Ajda Pekkan ile yaşam prensiplerinden modaya, sağlıklı yaşamdan yeni projelerine kadar pek çok konuda keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Sanat hayatınız, Ses dergisinin düzenlediği güzellik yarışmasıyla başladı. Biraz o yıllardan bahsedebilir misiniz?

Bir aile dostumuz babamdan vesikalık fotoğrafımı istedii. Bir gün Ses dergisinde resmimi gördüm. Sıradan bir insanken bir yerlerde fotoğrafını görmek çok ilginçti ve Ediz Hun’la birlikte o yarışmayı kazandık. Sonra sinema filmleri geldi. Sinema işinin içine giremedim ama para kazanmak için filmlerde oynamam gerekiyordu. Zaten sonra tiyatrodan gelen insanlara karşı saygısızlık yaptığımı hissettim ve sinemayı bıraktım.

Peki sinemadan iyi paralar kazanabildiniz mi?

Hayır, deliler gibi çalışıyordum. Annem ve iki kardeş, üç kadın birlikte Şişli’de yaşıyorduk. Hem giyineceksin hem eve bakacaksın... Ama çok güzel yıllardı.

Sonra da sahne hayatınız başladı...

Evet, bir gün Fahrettin Aslan telefon etti. Heyecandan titriyordum. Bir anda “Zeki Müren’in kadrosunda çalışır mısın?” dediler ve iyi bir para alarak gazino hayatım başladı. Ankara, İzmir ve İstanbul’da Zeki Bey ile yıllarca çalıştık.

Ajda Pekkan’ın hayatı bir sinema filmi olsa türü ne olurdu?

I’m Survivor. Kesinlikle bir macera filmi olurdu.

İstanbul’da doğduğunuzu biliyorum.

İstanbul’da doğdum ancak cenin olarak Mersinliyim. Deniz albayı bir babanın kızıyım. İlkokulu Gölcük ve Çanakkale’de okudum.

Çocukluk yıllarınız mutlu bir ailede mi geçti?

Annemle babam görücü usulü evlenmişler. Bu yüzden

de çocukluk yıllarımızda çok iyi anlaşılamazlardı.

Maddi sıkıntılar yaşadınız mı?

Bir asker maaşıyla yaşıyorduk ama babam elinden gelince bizi mutlu etmeye çalışıyordu. İkisi de vizyonu olan, ileri görüşlü insanlardı. Şimdi onları rahmetle anıyorum.

Siz “aile içi şiddet” projelerine hep destek veriyorsunuz. Peki, aile içinde hiç şiddete maruz kaldınız mı?

Hayır, ben kalmadım ama annem kaldı. Onların aralarında anlaşmazlıktan dolayı sıkça sürtüşmeler olurdu. Babam bazen anneme çok ters davranır, hatta şiddet bile uygulardı. Belki de bu yüzden bilinçaltımda hep çok kuvvetli olmam gerektiğine inandım ve daha güçlü bir kadın oldum.

Peki yaşadıklarınız size neler öğretti?

Yaşadıklarım bana her şeyden önce kendime güvenmem gerektiğini öğretti.

Anne ve babanız ayrıldıktan sonra siz kiminle yaşadınız?

Önce babamla yaşadım. Ama annemi bırakamazdım, bu yüzden bir süre sonra annemle yaşamaya başladık.

Küçükken de yine böyle güzel miydiniz?

Hiç güzel değildim ama çok cesur ve komiktim.

Hâlâ esprili yanınız devam ediyor...

Aslında genç kızlığımdan beri meşhur olduğum için ben hep kendimi normal biri gibi sanarak birtakım şeyler yapıyordum. Sonra çevremdekiler bu hareketleri yanlış anlıyordu. Ancak yavaş yavaş o duygularımı ve esprilerimi kaybettim.

Çalışkan bir öğrenci miydiniz?

Hayır, değildim.

En başarılı olduğunuz dersler hangileriydi?

Resim, fizik, felsefe, müzik ve tarihimi iyiymi. Matematikte başarılı değildim. Okulda bana sık sık taklit yaptırarak şarkı söyletirlerdi.

**“Ben
aşkı çok seven
bir insanım”**

Kimlerin taklidini yapardınız?

O dönemde kimler meşhursa onların taklidini yapardım. En çok da Marilyn Monroe'nun...

Türkiye'nin en şık giyinen sanatçısısınız. Bunun sırrı nedir?

Pastel tonları çok seviyorum ve herkese yakıştığını düşünüyorum. Kendi vücut yapımı tanıyorum. Bana yakışan, ten rengime uyan renkleri özellikle tercih ediyorum. Genel olarak elbise yerine pantolon giyiyorum.

Hayvanları çok seviyorsunuz...

Evet, tüm hayvanları çok seviyorum ama kedilerin bendeki yeri çok ayrı... Sokak hayvanları için kamuoyunda farkındalık yaratmak çok önemli. Bu konuda çalışan sivil toplum örgütleri ile ortak projelere elimden geldiğince destek veriyorum.

Olmazsa olmazlarınız neler?

Teknoloji kullanımını çok önemsiyorum ve yeni teknolojileri kullanmayı çok seviyorum. Teknoloji doğru kullanıldığında hayatı kolaylaştırıyor. Tabii spor da benim için büyük önem arz ediyor. Sağlıklı bir yaşam için doğru ve kontrollü spor yapmak gerekiyor.

Yeni single'nız haziran ayında çıktı.

Evet, "Yakarım Canını" isimli şarkıyı dört farklı versiyonla seslendirdim. Şarkının alaturka versiyonunu ise tamamen canlı kayıtlı yorumlayarak bir ilke imza attım. Sözü ve müziği Can Tanrıyar'a ait olan şarkının, düzenlemesini Volga Tamöz yaptı.

Ajda Hanım, köşe yazılarınızı takip ediyorum. Yazılarınızda aşka çok yer veriyorsunuz.

İnsan çok işine dönük çalıştığı zaman galiba aşk özlemi çekiyor. Olsun istiyorsun. İçindeki aşkı büyütme için çaba harcıyorsun. İnsanlara motivasyon olsun diye yazılarımda aşka yer veriyorum. Çünkü bunun çok kutsal bir duygu olduğuna inanıyorum. Ben, aşkı çok seven bir insanım.

Bu cevaptan kalbinizin boş olduğunu anlıyorum.

Hayır, benim kalbim kendimle dolu. Ben kendime aşığım.





Tüm hayvanları çok seviyorum
ama kedilerin bendeki yeri
çok ayrı... Sokak hayvanları
için kamuoyunda farkındalık
yaratmak çok önemli.



**2009 yılından
bu yana
ulusal yarışlarda
zirvede**

“İki Avrupa dördüncülüğü, bir Avrupa beşinciliği, bir dünya yedinciliği elde ettim. Katıldığım diğer uluslararası yarışların hemen hepsinde ilk üç içinde yer aldım. 2009 yılından beri ulusal yarışlarda zirvedeki yerim değişmedi.”

Görme problemi doğuştan gelen Mustafa Küçük, spor hayatına lise okul takımında futbol oynayarak başlamış. Futbol oynamaya amatör kümede devam eden Küçük, sakatlanınca futbolu bırakmak zorunda kalmış. 2002 yılında ise görme engellilerin yaptığı judo sporu ile tanışmış. Futbol oynamaya bir süre daha devam etmiş. 2004 yılında katıldığı atletizm şampiyonasında göze çarpınca atletizme yönelmiş. Arada farklı spor dallarıyla da amatör olarak ilgilenmiş ancak 2008 yılından bu yana sadece atletizmle uğraşıyor. Neden atletizmi seçtiniz sorusuna, “ölçülebilen ve kişi kanaatine kalmayan bir bireysel sporda profesyonel olmak istedim” diye cevap veren görme engelli milli atlet Mustafa Küçük ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1984 yılında Artvin Şavşat'ta doğdum. İlkokulu Artvin'de okudum. Orta ve lise öğrenimimi ise Bursa'da tamamladım. Yüksek öğrenimime Uludağ Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi Antrenörlük Eğitimi Bölümü'nde devam ediyorum. Görme problemim doğuştan geliyor. Profesyonel hedeflerimle ilgili çalışmalarına devam ediyorum.

Spor hayatınıza ne zaman ve nasıl başladınız?

Spor hayatım, lisede okul takımında futbol oynayarak başladı. Daha sonra amatör kümede devam ettim. Ancak antrenmanlar geceye kayıyordu. Bu durum beni görme konusunda daha da zorladığı için riskli bir şekilde futbol oynamaya devam ettim. Sonrasında ise sakatlanarak bırakmak zorunda kaldım. 2002 yılında ise görme engellilerin yaptığı judo sporu ile tanıştım. Futbol oynamaya bir süre daha devam ettim. 2004 yılında katıldığım atletizm şampiyonasında göze çarpınca atletizme yöneldim. Ara-





da farklı spor dalları ile de amatör olarak ilgilendim ancak 2008 yılından bu yana sadece atletizmle uğraşıyorum.

Atletizmi tercih etmenizin bir nedeni var mı?

Elbette var. Takım sporlarında sporcuların performansları gözlemleyen kişinin kanaatine kaldığı için, kişisel sorunlar nedeniyle objektif değerlendirme yapılamadığını düşünüyorum. Bu nedenle ölçülebilen ve kişi kanaatine kalmayan bir bireysel sporda profesyonel olmak istedim.

Elde ettiğiniz başarılar hakkında bilgi verir misiniz?

İki Avrupa dördüncülüğü, bir Avrupa beşinciliği, bir dünya yedinciliği elde ettim. Katıldığım diğer uluslararası yarışların hemen hepsinde ilk üç içinde yer aldım. 2009 yılından beri ulusal yarışlarda zirvedeki yerim değişmedi.

Başka hangi sporları yapıyorsunuz?

Şu an sadece atletizm yapıyorum ancak daha önce futbol, satranç ve judo gibi branşlarla da ilgilendim.

Milli takım kadrosuna alınmanız nasıl oldu?

2007 yılında Samsun'da yapılan milli takım seçme yarışmaları sonucunda elde ettiğim başarıyla Milli Takım kadrosuna alındım ve Brezilya'da yapılan Dünya Oyunları'nda yarışarak yedinci oldum.

Roma'da düzenlenen Paralimpik Atletizm Şampiyonası'nda iki dalda birinci olarak büyük bir başarıya imza attınız. Söz konusu başarı hakkında neler söylemek istersiniz?

İtalya'nın Grosseto kasabasında yapılan yarışla ilgili olarak şunları söyleyebilirim: Dünya şampiyonası öncesi önemli bir yarıştı. Kendimi iyi hissediyordum. Oraya da hazır olarak gittim. Hem iki birincilik hem de dünya şampiyonası biletini alarak döndüm. Bunun için çifte mutluluk yaşıyorum diyebilirim. Diğer bir güzel haber de şans oyunları platformu Bilyoner.com'un başarılarım karşısında büyük bir jest yapması ve 2016 Rio Olimpiyatları'na kadar sponsorum olması oldu. Bilyoner.com'un değerli desteğiyle daha sağlam ve emin adımlarla yoluma devam ediyorum.

Başarılarınız sonucunda nasıl tepkiler alıyorsunuz?

Son derece gurur verici tepkiler alıyorum ve bu beni çok mutlu ediyor. Gerek aile ve sosyal çevremde gerekse okul ortamında örnek gösterilen bir insan ve sporcu oldum. Bu durum beni çok mutlu ediyor. İşime daha seveerek sarılıyorum.

Ekim ayında Katar'da düzenlenecek Uluslararası Paralimpik Komitesi Atletizm Dünya Şampiyonası'nda ülkemizi temsil etmeye de hak kazandınız. Şampiyona için nasıl bir hazırlık içindesiniz?

Dünya şampiyonasına final koşma hedefiyle çalışıyorum. Çalıştırıcım Uludağ Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Aygül Akça ve Beslenme Uzmanı Ayal Atlılar ile birlikte oldukça profesyonel bir çalışma yürütüyoruz.

Atletizmden arta kalan zamanlarda neler yaparsınız?

Genelde okulda öğrenci arkadaşlarımla deneyimlerimi paylaşarak, onlara rol model olmaya çalışıyorum. Diğer zamanlarda sporla ilgili araştırma ve makaleler okuyarak, bilgi birikimimi artırmaya çalışıyorum. Fırsat buldukça okuldaki hocalarımla fikir alışverişinde bulunup, durum değerlendirmesi yapıyorum.



Anadolu'da Bizans ordusunun
askeri karargahı

Amorium





A nkara'nın 170 kilometre güneybatısında, Afyonkarahisar'ın 70 kilometre kuzeydoğusunda ve Emirdağ İlçesi'nin 12 kilometre doğusunda yer alan Amorium, MÖ 2000'li yıllardan itibaren Hitit, Phryg, Yunan, Roma, Bizans, Selçuklu ve Osmanlı dönemlerinde kesintisiz yerleşim gören bir antik kent. Yukarı Şehir ve Aşağı Şehir olarak iki başlık altında değerlendirilen Amorium'da Yukarı Şehir, en erken yerleşimin merkezi olarak adlandırılmış olan höyüğün bulunduğu bölgeden oluşuyor. Yukarı Şehir, höyüğün kenarlarında hâlâ izleri görülebilen Bizans dönemi sur duvarlarıyla, Aşağı Şehir'de bütün şehri kuşattığı takip edilebilen bir koruma sur duvarıyla çevrili... Sit alanında Klasik ve Hellenistik dönemlere ait arkeolojik kalıntılar olmamasına rağmen Amorium, o dönemlerde Orta Anadolu tarihinde önemli bir rol oynamış.

Eyalet başkenti

MS 640 yılından itibaren Amorium, Anadolu'da Bizans ordusunun askeri karargahı ve sonra da Anatolikon Themasi eyaletinin başkenti oldu. Bizans döneminde yaşanan Karanlık Çağ boyunca Amorium, Arap saldırılarına karşı Bizans topraklarının korunmasında güçlü bir kale görevi gördü. MS 838 yılında Harun Reşid'in oğlu Mutasım'ın ordusu tarafından kuşatılan, MS 931'de Tarsus Emir'i tarafından ateşe verilen kent, kazılardan elde edilen verilere göre, MS 10. ve 11. yüzyıllarda askeri ve stratejik önemini yeniden kazandı. MS 1116'da Amorium'un Selçukluların elinde olduğu biliniyor.

Afyonkarahisar'da yer alan Amorium, birçok dönemde kesintisiz yerleşim gören bir antik kent. SİT alanında Klasik ve Hellenistik dönemlere ait arkeolojik kalıntılar olmamasına rağmen o dönemlerde Orta Anadolu tarihinde önemli bir rol oynadı. MS 640 yılından itibaren Amorium, Anadolu'da Bizans ordusunun askeri karargahı ve sonra da Anatolikon Themasi eyaletinin başkenti oldu.



Amorium, Geç Antik Dönem’de düzenli yapılan festival ve fuarlarıyla civar kasabalardan çok sayıda insanı çeken önemli bir ticaret şehriydi.

Amorium’da ilk çalışmalar, 1987 yılında Prof. Dr. R. Martin Harrison tarafından bir yüzey araştırmasıyla başladı. Harrison, 1988’den 1992 yılına kadar kentin güneybatısındaki şehir surlarında, kentin güneyinde kalan ve Geç Roma-Erken Bizans Dönemine tarihlenen “Büyük Bina” olarak adlandırılmış alanda, Aşağı Şehir Bazilika’da ve Yukarı Şehir’de 14. yüzyıl sonu ve 19. yüzyıl sonuna tarihlenen “L” açması olarak adlandırılmış alanda kazı çalışmaları gerçekleştirdi.

“Amorium Kazıları Projesi” 1993 - 2009 yılları arasında Dr. Chris Lightfoot tarafından devam ettirildi. Dr. Lightfoot 1990 yılında Aşağı Şehir Kilise kompleksinde başlatılan çalışmalara devam etti. Bu çalışmalarda kompleks içinde ana kilise, vaftizhane ve birçok mezar ortaya çıkarıldı. Aşağı Şehir surlarında üçgen planlı kulenin batısında yer alan kapıda, 1996 yılında Aşağı Şehir Kilise-si’nin kuzeyinde, sit alanının yaklaşık olarak ortasında yer alan ve “Büyük Mekân” olarak adlandırılan alanda çalışılmaya başlandı. Bu alanda 2001 yılında MS 6. ve 9. yüzyıllar arasına tarihlenen bir Bizans hamamı ve döşemesiz bir sokak ortaya çıkarıldı. Ayrıca bu alanın, kentin önemli bir şarap üretim merkezi olduğu anlaşıldı.



Suyun Taksim edildiği yer: Taksim



Semt isimleri nereden geliyor?

Taksim: Osmanlı zamanında sucuların suyu, halka taksim ettikleri yer, Taksim olarak anılmaya başlandı.

Kadıköy: Çok köklü bir geçmişe sahip olan semt, fetih sırasında Fatih Sultan Mehmet'in İstanbul Kadısı'nı buraya yerleştirmesiyle Kadıköy ismini almış.

Caddebostan: Bostanı bol olan semtte cadılar dolaştığına dair söylentiler var. Bu nedenle "Cadıboşanı" olarak anılıyormuş. Piyade Feriki Cemal Paşa bu bostanları satın alıp yerleşince, cadılar ortadan kayboluyor. Semtin adı da "Caddebostan"a dönüşüyor.

Laleli: Semtin adı burada yaşayan deli bir dervişten geldi: Laleli Baba. III. Mustafa, yaptırdığı camiye, hikmetine boyun eğdiği ve çok saydığı Laleli Baba'nın adını verdi.

Şaşkınbakkal: Henüz yerleşimin yoğun olmadığı dönemlerde, yaz günleri denize gelenlerin, burada iş yapamayacağını düşünerek, mahalle bakkalı için "şaşkın bakkal" yakıştırmaları yapmaları semtin adını belirledi.

Akaretler: Semt ismini Sultan Abdülaziz'in yaptırmak istediği fakat II. Abdülhamit'e nasip olan vakıftan alıyor. Vakıf Aziziye Camisi'nin giderlerini karşılamak üzere kuruldu.

Ahırkapı: Osmanlı döneminde sarayın has ahırları burada bulunmuş, sonrasında da ahırların yeri değişmeyince semtin ismi Ahırkapı olarak günümüze gelmiş.

Beşiktaş: Barbaros Hayrettin Paşa'nın gemileri bağ-

lamak için limana diktirdiği beş taştan dolayı günümüze kadar değişerek gelmiş olduğu rivayet edilir.

Cağaloğlu: Sinan Paşa'nın bu semtteki sarayından ve yaptırmış olduğu camiden dolayı semt, Cağaloğlu ismini almış. 16. yüzyılda yaşayan Cağaloğlu Sinan Paşa Osmanlı sadrazamıdır.

Kazlıçeşme: İstanbul'un fethi sırasında su sıkıntısı çökmekteydi ve uçuşan kazların peşinden gidilerek su kaynağına ulaşıldı. Bu nedenle semtin adı Kazlıçeşme olarak anılmaya başlandı.

Çengelköy: Eskiden gemi çapaları bu köyde yapıldığı için isminin buradan geldiği tahmin ediliyor.

Etiler: 1950'nin başında burada, 192 villa yapımı için Etibank'ın ortaklığıyla Etiler Yapı Kooperatifi kuruldu. Semtin adı da bu kooperatiften kaldı.

Kandilli: IV. Murat, şehzadelerden birinin doğuşu mü-nasebetiyle yedi gece kandil yaktırdı. Semt adını bundan aldı.

Veliefendi: Hipodrom, bir zamanlar Şeyhülislam Veli Efendi'nin sahibi olduğu topraklar üzerinde kurulduğundan semtin adı Veli Efendi'yle anılıyor.

Beyazıt: Sultan II. Beyazıt'ın buraya kendi ismiyle anılacak bir külliye yaptırmamasından sonra semt, Beyazıt olarak anılmaya başladı.

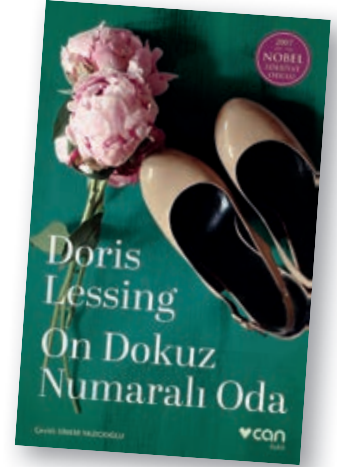
On Dokuz Numaralı Oda

Yazar: Doris Lessing

Yayınevi: Can Yayınları

Kişisel deneyimlerden evrensel genellemeye açılan Doris Lessing, feministlerin kendisinden beklediği anlamda feminist olmadığını ısrarla vurgulasa da, yine de bütün yapıtlarında şaşırtıcı bir analiz gücüyle kadınları ve onların sorunlarını ön plana çıkarıyor. İsveç Akademisi de, Lessing'e Nobel Edebiyat Ödülü'nü verirken karar gerekçesinde onun bu özelliğini şu sözlerle vurguladı: "Kuşkuculukla, hararetle ve hayal gücüyle kadın deneyimlerinin destanını yazan yazar."

Usta yazarın bu kitabında herkesin hem kendini bulacağı, hem başka ülkelerin insanlarıyla ortak duyguları paylaşacağı öyküler yer alıyor.



Kar Kadar Beyaz

Yazar: Salla Simukka

Yayınevi: Altın Kitaplar

Lumikki Andersson, yaşadığı korkunç olayları unutmak ve şehirden uzaklaşmak için tatile çıkar. Kırmızı kiremitli çatıların güneşte pırl pırl parladığı Prag'a gider.

Ancak her turistin yaptığı gibi şehrin keyfini çıkarmaya çalışırken takip edildiğini fark eder. Hem de tıpkı kendisi gibi İsveççe konuşan kahverengi saçlı bir kız tarafından... Genç kız bir gün Lumikki'nin karşısına dikilir ve kız kardeşi olduğunu iddia eder.

Bu sözler Lumikki'yi korkuturken, aynı zamanda içindeki macera tutkusunu körükler ve kendisini Prag sokaklarında bir katilden kaçarken bulur.

Yaratıcılığı kim öldürdü?

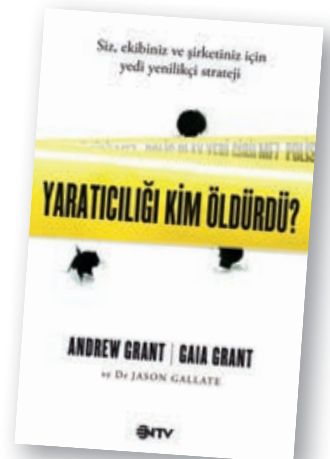
Yazar: Andrew Grant ve Gaia Grant

Yayınevi: NTV Yayınları

Bir cinayet işlendi... Suçlular elini kolunu sallaya sallaya aramızda dolaşmaya devam ediyor...

Yazarlar, failleri bulmak ve kaybettiklerimizi geri kazanmak için okurdan yardım istiyor...

Uluslararası danışmanlık şirketi Tirian'ın yöneticileri Andrew Grant ve Gaia Grant olumlu değişim için yaratıcı düşünceyi keşfederek, 25 yıl boyunca dünyayı dolaştı. En sonunda, Nörolojik Bilimler doktorası sahibi ödüllü uzman psikolog Jason Gallate'ın deneyimlerini de içeren bu kitap ortaya çıktı.





Yeni sayımızda yine keyifle dinleyeceğiniz birbirinden güzel yerli ve yabancı albüm alternatiflerini beğeninize sunuyorum.
Umarım hoşunuza gider.
Bol müzikli günler dileğiyle...



YERLİ ALBÜM

1- SELDA BAĞCAN / 40 Yılın 40 Şarkısı

Farklı sesi ve yorumuyla hem Türkiye'de hem de tüm dünyada geniş bir hayran kitlesine sahip olan Selda Bağcan, 1971'den bu yana seslendirdiği dillere yerleşmiş 40 hit parçasını bir araya topladığı "40 yılın 40 şarkısı" isimli yeni albümüyle sevenlerinin karşısına yeniden çıkıyor.

Toplam iki CD halinde sunulan 40 parçalık bu eser, sanatçının hayranları tarafından oldukça beğenileceği benziyor.



2- ŞEVAL SAM / Toprak Kokusu

Bugüne kadar farklı tarzlarda albümler yapan Şeval Sam, bu kez yaşadığı toprakların bütün renklerini bir araya getirdiği "Toprak Kokusu" isimli albümüyle dinleyicilerine tekrar "merhaba" diyor. Rumeli'den Karadeniz'e, Orta Anadolu'dan Karadeniz'e, Ege'den Kafkasya'ya kadar uzanan bir coğrafyanın ezgilerini seslendiren sanatçının 18 parçadan oluşan bu yeni çalışması, daha şimdiden müzikseverlerden tam not alacak gibi görünüyor.



3- EGE'YE KALAN /

İçinde sevgi barındıran ama heybetinden ödün vermeyen o muhteşem Ege türküleri, dilden dile yayılarak bir sanat mirası haline gelmiş en güzel eserlerden oluşan örnekleriyle bir araya toplandı. Birbirinden güzel 35 eserini yer aldığı albüm, özellikle Ege türkülerine sevdalı müzikseverlerin beğeneceği bir çalışma olarak nitelendiriliyor.



4- MALABADI / Malabadi

Türkiye'nin ilk flemenko müzik topluluğu Malabadi, aynı isimli albümü "Malabadi"yi müzikseverlerin beğenisine sundu. Grubun uzun bir süredir canlı performans konserlerinde seslendirdiği parçalardan en güzel sekiz tanesinin bir araya getirilmesiyle oluşturulan albüm, farklı tarzlar arayan müzikseverlere değişik bir alternatif sunuyor.



YABANCI ALBÜM

1- LED ZEPPELIN / Super Deluxe Box Set

Led Zepelin, geçen sene başlattığı, çok beğenilen eski albümlerinin yeniden baskılarının projesi kapsamında, önceki albümlerinin yeni versiyonlarını sevenlerine sunmaya devam ediyor.

Yeni çıkan set, "Presence", "In Trough The Out Door" ve "Coda" albümlerini içeren beş CD'lik koleksiyon olarak hazırlandı.



2- PASSION PIT / Kindred

Günümüzün en başarılı alternatif müzik gruplarından Passion Pit'in üçüncü stüdyo albümü "Kindred", müzik mağazalarında yerini aldı. Grubun vokalisti Michael Angelakos'un eşine yazdığı aşk mektupları olarak nitelendirilen albüm, içerdiği 10 parça ile grubun hayranlarının beklentilerini fazlasıyla karşılayacağı benziyor.



3- MODEST MOUSE / Strangers To Ourselves

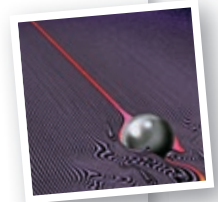
Amerikalı alternatif rock müzik topluluğu Modest Mouse'un uzun bir aradan sonra yayımladığı "Strangers To Ourselves" isimli altıncı stüdyo albümü, tekrar hayranlarının karşısındaki yerini alıyor. Önceki albümlerinin kısa sürede tükendiği ve şarkılarının uzun süre listelerde kaldığı başarılı grubun 15 parçadan oluşan bu yeni albümü, müzikseverlerin ilgisini çekebilecek bir çalışma gibi görünüyor.



4- TAME IMPALA / Currents

1960'lı yılların sonlarına doğru popülerlik kazanan Beatles ve Pink Floyd gibi grupların rock soundundan giderek, bu tarzı 2000'li yılların motifleriyle harmanlayıp farklı bir sound elde eden Avustralyalı rock grubu Tame Impala, yeni çalışması "Currents" ile adeta müzikseverleri 1960'lı yıllara tekrar götürüyor.

Toplam 13 parçadan oluşan albümün, kısa zamanda tüm dünyada hakettiği büyük ilgiyi göreceği tahmin ediliyor.





**“Polisiye romanda
Türkiye
istenilen yerde değil”**



“Uzunca bir süre polisiye roman küçümsendi, ciddiye alınmadı. 1996 yılında yani benim ‘Sis ve Gece’ romanımı çıkarmamdan sonra bu durum biraz değişti. Çünkü iddialıydım. Hem polisiye hem edebiyat yapıyordum. Polisiyeyi edebiyat dışı bir tür olarak ele almadım. Ayrıca çok iyi polisiye yazan genç arkadaşlarımız var. Onlarla birlikte polisiye türü Türkiye’de gelişmeye başladı. Fakat Avrupa ve Amerika ile kıyaslırsak hâlâ çok geride olduğumuzu söyleyebilirim.”



Ahmet Ümit yazmaya, rastlantı sonucu başlamış. 1982 yılında birdenbire yazdığını ve bir mucizenin gerçekleştiğini belirten Ahmet Ümit, “Yazdığım ilk hikaye, 40 ayrı dilde yayınlanan bir dergide basıldı. Bu süper etkiyle ‘yazar olabiliyim’ dedim ve yazmaya başladım” diyor. 1989 yılından bu yana 23 kitap çıkaran Ahmet Ümit’le yazarlığı ve aralık ayında çıkaracağı yeni kitabı üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Daha çok polisiye roman türünde eser veren bir yazarınız. Sizi polisiye yazmaya iten unsurlar neler oldu?

12 Eylül öncesi fırtınalı dönemde yaşayan kuşaktan biriyim. Bizim dönemimizde de çatışmalar, kavgalar çok yoğun. Ben de onların içinde ön sıralarda yer almış biriyim. Dolayısıyla polisiye yazmak da çok karar verdiğim bir tür değildi. “Polisiye yazayım, bu alanda bir boşluk var” demedim. Adeta yazdığım hikayeler polisiye hikayeler olarak öne çıktı. Anladım ki ben bu türde yazmayı seviyorum. Bunun iyisi nasıl olur diye düşündük. Ülkemize özgü bir polisiye yaratırken içinde edebiyatın da olmasını istedik. Öyle de oldu. Başladığımız gibi de devam ediyor.

Romanın yanı sıra şiir de yazdığınızı biliyorum.

Evet, bir şiir kitabım var. Ancak şairlik yazarlık gibi değil. Sürekli şiir düşünmek ve onunla uğraşmak gerekiyor. Çünkü daha imgelerle oluşturuluyor. Roman yazarlığı daha farklı... Dolayısıyla kendime şair diyemem. Fakat

zaman zaman öyle konular, öyle durumlar ve öyle duygular ortaya çıkıyor ki bunu bir dizeyle anlatmak istiyorum. İşte o zaman yazmaya başlıyorum. Ama çok sık yaptığımı söyleyemem.

Kitaplarınızı ciddi araştırmalar yaptıktan sonra yazıyorsunuz. Bu araştırmaları yaparken emniyet mensuplarından yardım alıyor musunuz?

Aslında polisiye ilgili teknik bilgileri öğrenmek çok kolay. Bununla ilgili bir sürü kitap bulunuyor. Onları okursanız öğrenebilirsiniz. Ayrıca adli tıpta (adli tıp uzmanları yani DNA, parmak izi, ayak izi gibi bunların hepsini çok iyi bilen bilim adamları) ve emniyette çalışan arkadaşlarım var. Ancak asıl benim romanlarımda tarihsel konular yer alıyor. Örneğin, masada gördüğünüz kitapların hepsi şu anda yazmakta olduğum İttihat ve Terakki Cemiyeti romanı ile ilgili kitaplar. Romanlarda cinayet ve enrika var ama aynı zamanda her romanda bir tarih tezi bulunuyor. Ve tabii ki ben tarihçi değilim. Dolayısıyla bunlar üzerine okumalar çok zaman alıyor. Hatta o mekânlara gidiyorum. İttihat ve Terakki ile ilgili kitabımı yazarken Paris, Selanik, Manastır, Usküp gibi daha birçok yere seyahatler yaptım.

Bir romanın ortaya çıkış süreci nasıldır? Biraz anlatır mısınız?

Kitap yazarken beni, bu ülkede gördüğüm şehirler, anıtlar ve olaylar çok etkiliyor. Örneğin, İttihat ve Terakki diye çok önemli bir örgüt var. Söz konusu örgüt beni heyecanlandı-



riyor. Duyduğum ve bildiğim kadarıyla önemli bir örgüt. Bu konu üzerine okuma yapmam gerekiyor. Masada gördüğünüz kitapların hepsini alıyorum. Tabii bir uzmanla, neyi okumam ve nasıl hareket etmem gerektiğini konuşuyorum. Bana akıl da veriyorlar. Onun üzerine oturup bu kitapları okuyorum. Kitapları okuyup İttihat ve Terakki hakkında yeterli bilgiye sahip olunca kurgusunu yapıyorum. Bu durum bir yıl kadar sürüyor. O bir yılın sonunda yazmaya başlıyorum. Bir yıl da yazma sürüyor. Bazen de iki yıl sürüyor.

İlk kitabınız 1989 yılında son kitabınız 2013 yılında yayınlandı. Son kitabınıza baktığınızda tarzınızda ne tür değişiklikler oldu? Bu konuda kendinizi eleştirir misiniz?

1989 yılından bu yana uzun bir zaman geçti. Elbette büyük değişiklikler olmuştur. Muhtemelen de daha iyi yazıyorumdur. Çünkü 23 kitap çıktı. Yazmayı biraz daha öğrenmiş olabilirim. Ama edebiyat, "çok tecrübe kazandım, en son yazdığım kitap, en iyi kitap olacak" olarak algılanmamalı. Çünkü edebiyatın tuhaf bir büyüğü, olma süreci var. Bazen bir kitap üzerine çok çalışır ve büyük emek harcarsınız fakat olmaz. Bazen de bir kitabı kısa sürede yazarınız o kitap istediğiniz gibi olur. Yemek yapmak gibi düşünün. Çok iyi yemek yaparsınız ancak en son yaptığınız yemek en iyi yemek değildir.

Polisiye romanın Türkiye'deki önde gelen isimlerindensiniz. Polisiye romanın Türkiye'deki gelişim sürecini nasıl görüyorsunuz?

Eski ile kıyasladığımızda çok iyi durumda. Biraz tarihe bakarsak, ilk polisiye metin, 1841 yılında Edgar Allan Poe tarafından yazılan Morgue Sokağı Cinayetleri. Bu metnin yazılmasından 40 yıl sonra Ahmet Mithat Efendi İstanbul'da Esrarı Cinayet diye bir roman yazdı. Aslında 40 yıl sonra polisiye roman Türkiye'ye gelmiş. Fakat uzunca bir süre polisiye roman küçümsendi, ciddiye alınmadı. "Cinayet edebiyat türü değildir, ölüm güzel sanatlarda bir alan olamaz" dediler. Böyle bir ön yargıları vardı. Peyami Safa, Kemal Tahir gibi önemli yazarlarımız polisiye romanlar yazdılar fakat takma isim kullandılar. Kendi isimlerini kullanmadılar. Çünkü bunun bir tür alt kültür olduğunu, ucuz roman olduğunu düşündüler. Bana göre bu durum elbette bir yanılgıydı. 1996 yılında yani benim "Sis ve Gece" romanımı çıkarmamdan sonra her şey biraz değişti. Çünkü iddialıyım. Hem polisiye hem edebiyat yapıyordum. Polisiyeyi edebiyat dışı bir tür olarak ele almadım. O günden bu yana çok gelişmiş durumda. Çok iyi polisiye yazan genç arkadaşlarımız var. Ve onlarla birlikte polisiye türü Türkiye'de gelişmeye başladı. Fakat Avrupa ve Amerika ile kıyaslarsak hâlâ çok geride olduğumuzu söyleyebilirim. Polisiye romanda Türkiye istenilen yerde değil.



Kendi hayatınızı kaleme almayı düşünüyor musunuz?

Bir otobiyografi yazmayı düşünüyorum. Fakat bu çok zor. Şöyle düşünün: Büyük bir hevesle günlük yazmaya başlarsınız. Ama günlük yazarken ne diyeceksiniz. Sabah 08:00'da kalktım, kahvaltı yaptım. Bunlar dışında insanlara dair duygularınızı da söylüyorsunuz. Kendi içinizdeki kötülüğü nasıl anlatacaksınız. İçinizde kahraman olduğu kadar bir de alçak var. Yalancı, sahtekar biri var. İyi kötü hepsi bir arada içimizde. İyiliği anlatmak kolay ama içinizdeki kötülüğü, hataları nasıl anlatacaksınız. O yüzden biraz zor. Belki yazarım ama o kadar cesur olabilir miyim bilmiyorum.

Türkiye'deki edebiyat şu anda ne durumda?

Türkiye'nin çok güçlü bir edebiyatı var. Yani köklerimiz Yunus Emre, Dede Korkut Masalları, Mevlana, Kürtlerin ve Rumların yaşadığı hikayelere kadar uzanıyor. Çok zengin bir edebiyat. Yazarlarımız da çok güçlü. Ancak Türkçe çok bilinen bir dil olmadığı için dünyada çeviri nedeniyle sorun yaşıyoruz. İsviçre, İsveç, Almanya ya da İspanya gibi bir Avrupa ülkesi olsaydık yazarlarımız dünyada çok daha fazla tanınırdı.

Şu anda gündeminizde yeni bir kitap yazma düşüncesi var mı?

Aralık ayı başında yeni kitabım yayınlamış olacak. Adı henüz belli değil. Konusu, 1906 ile 1926 yılları arasında geçen İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin kuruluşundan yıkımına kadar olan dönemi içeriyor. Aynı zamanda Osmanlı'nın yıkılışı yani Birinci Dünya Savaşı'nı, Cumhuriyetin kuruluşunu içeren bir tarihsel dönemi anlatıyorum. İçinde çok fazla bilgi olması açısından benim için yazması son derece zordu. Ancak okur için zevkle okunacak bir kitap üzerine çalışıyorum. Ben, bugüne kadar Beyoğlu'nu; hem "Beyoğlu'nun En Güzel Abisi" hem de "Beyoğlu Rapsodisi"nde anlattım. Ama onlar bugünkü Beyoğlu'nu anlatıyordu. Bugünkü romanda 1926 yılındaki Beyoğlu'nu anlatıyorum. Çok eğlenceli çünkü bugün artık o binalar yok. Adeta o dönemin Beyoğlu'nu yeniden canlandırıyorum.

Her kitabınız çok satıyor ve okurla güzel bir iletişim kuruyor. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Ben, konuşur gibi yazıyorum. Samimi bir dilim var. Kitaplarımın içinde çok bilgi bulunuyor. Merakla okunuyor. İnsanlar, bir cinayet çözmeye çalışıyor. Bütün bunların hepsi okunmayı artırıyor. Bana çok sayıda edebiyat öğretmeni, çocuklara okuma zevki aşıladınız, kitaplarınızla edebiyat zevkine ulaştık diye teşekkür ediyorum.

Aralık ayı başında yayınlanacak yeni kitabımın konusu, 1906 ile 1926 yılları arasında geçen İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin kuruluşundan yıkımına kadar olan dönemi içeriyor.



Son yıllarda ebeveynlerin gözdesi olan “Pozitif Disiplin” yöntemi, mutlu ve kendine güvenen çocuklar yetiştirmeyi mümkün kılıyor. Peki, “Pozitif Disiplin” yöntemi nedir? Pozitif çocuk yetiştirmek isteyen ebeveynler hangi noktalara dikkat etmeli? DBE Davranış Bilimleri Enstitüsü’nden Uzman Psikolog Şeyda Özdalga anlatıyor.

Son yıllarda öne çıkan, çocukların kendilerini iyi hissetmelerini sağlayıp öz güvenlerini artıran ve problem çözme becerilerini geliştiren “Pozitif Disiplin” yöntemi, mutlu ve neşeli çocuk yetiştirmenin formülü olarak da adlandırılıyor. Çocukların kendine olan inancını artırdığı gibi, yaptıkları işlere karşı isteklerini de çoğaltan yöntem, pek çok ebeveyn tarafından uygulanıyor. Bu yöntemle çocukların bir işi yapabilme güçlerine inandıklarını, yaparken istekli olduklarını ve yaptıktan sonra da doyum sağladıklarını söyleyen DBE Çocuk ve Genç Psikolojik Danışmanlık Merkezi’nden Uzman Psikolog Şeyda Özdalga, “‘Aferin kızım kendi başına yıkandın’ şeklinde desteklenen beş yaşındaki bir çocuk, kendi kişisel bakımı konusunda daha becerikli, istekli ve mutlu olacaktır. Sorumluluk alan, çözüm üreten, yaratıcı ve özgürce karar alabilen, toplum ve ahlaki kurallara uyan bu çocuklar, gelecekte yaşamını düzenleyen, organizasyon becerisi gelişmiş, öz güvenli ve üreten bir yetişkin olmaya adaydır” diyor.

Pozitif disiplinle yetiştirilen çocukların olumsuz, travmatik olaylara yaklaşımlarının daha yapıcı olduğunu ve negatif olayların üstesinden daha kolaylıkla geldiklerini anlatan Özdalga, sözlerine şöyle devam ediyor: “Bu çocukların, depresyona girme, travma sonrası stres bozukluğu yaşama oranları azalmaktadır. Çocuk ve gençler cezalandırıldıklarında, duygusal enerjilerini kendilerini savunma gibi olumsuz unsurlara harcarlar. Kötümser bakış açısında olurlar. Pozitif disiplin, kendilerini yönlendiren yetişkinlere karşı çocukların genellikle sergiledikleri pasif-saldırgan taktikleri kullanmalarını engeller. ‘Harika! demek çalışmaya başladın, çaban çok hoşuma gidiyor, sen bunun üstesinden gelirsin’ gibi olumlu yaklaşımlar çalışıyormuş gibi davranılmasını önler.. Çocuk enerjisinin çoğunu karşılaştığı güçlüğü yenmede kullanır.”

Peki, pozitif bir çocuk yetiştirmenin formülü nedir? İşte Şeyda Özdalga’nın anne ve babalara önerileri:

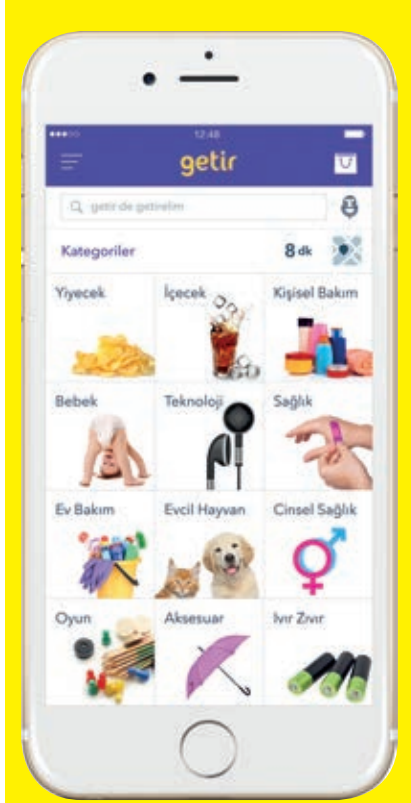
- ▶ Çocuklarınıza seçenek sunun, seçim yapacak fırsatlar verin.
- ▶ Problemi onun adına çözme veya çözüm önerileri sunmayın.
- ▶ Hata yapmalarına da fırsat verin ki, hatalarından sonuç çıkarabilsinler.
- ▶ Başkalarının duygularını anlayabilmesini sağlayın.
- ▶ Olumlu yaklaşım, davranıştan hemen sonra gösterilmelidir. Öncelikle “aferin, çok iyi yaptın” gibi sözel destek, sırt sıvazlama, saçını okşama gibi fiziksel temas, sonrasında arkadaşıyla program yapma, parka, sinemaya götürme gibi ödüller verilmelidir.
- ▶ Çocuğun olumlu davranışlarını eşinize, aile büyüklerine abartmadan aktarın ve çocuğun duymasını sağlayın.
- ▶ Çocuğa ev içi ve ev dışı sorumluluklar verin.
- ▶ Koşulsuz sevildiğini hissettirin.
- ▶ Tutarlı davranın, onaylamadığınız bir davranışa sonradan izin vermeyin,
- ▶ Açık, net, anlaşıldığından emin mesajlar verin,
- ▶ Fiziksel ihtiyaçlarını karşılayın,
- ▶ Güvenli bir çevre ve ortam sunun,
- ▶ Ona zaman ayırın,
- ▶ Kurallar, sınırlar koyun,
- ▶ Hak etmediği, abartılı övgülerden kaçının,
- ▶ Koruyucu yaklaşımlarınız sınırlı, kollayıcı yaklaşımlarınız sınırsız olsun,
- ▶ Sabırlı ve hoşgörülü olun.



Şeyda Özdalga, "Pozitif Disiplin"le yetiştirilen çocukların olumsuz, travmatik olaylara yaklaşımlarının daha yapıcı olduğunu ve negatif olayların üstesinden daha kolaylıkla geldiklerini belirtiyor.

Pozitif çocuk yetiştirmenin formülü nedir?

Hayatımıza konfor

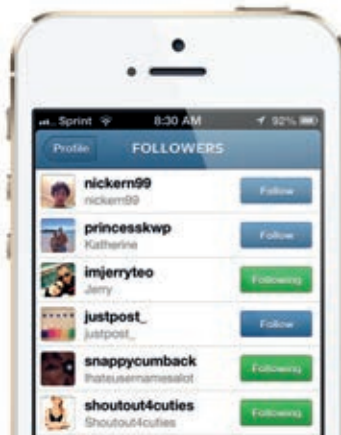
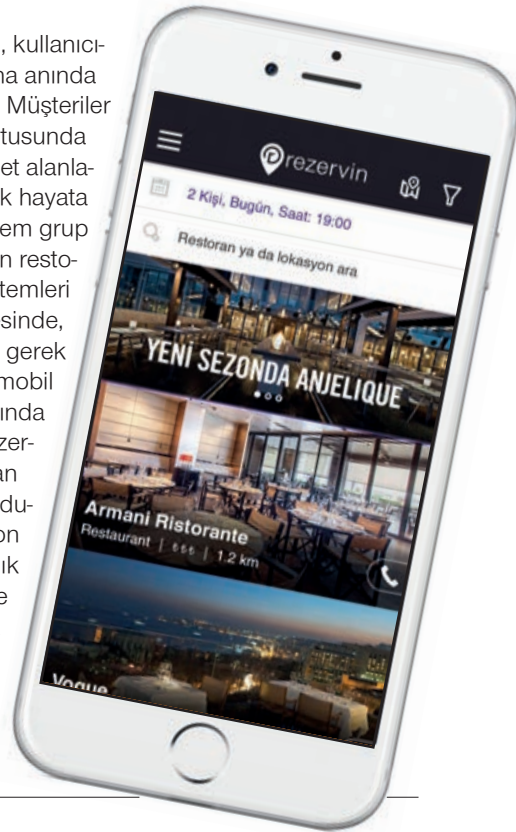


Getir

BiTaksi'nin kurucusu Nazım Salur, "Getir de getirelim" sloganıyla yola çıkan akıllı telefon uygulaması Getir'i hizmete sundu. Getir, bebek bezinden cep telefonu şarjına, kadın çorabından çikolataya, kedi-köpek mamasından deodoranta yaklaşık 200 çeşit ürünü 7/24 bulduğunuz noktaya getiriyor. Dünyada henüz benzeri bulunmayan bir model olarak hayata geçen Getir'de ürünler, kredi kartı ile kolay bir şekilde sipariş verilerek kısa bir zamanda tüketiciye ulaşıyor. Siparişler Getir'in kendi kuryeleriyle geliyor, haritadan canlı olarak izlenebiliyor.

Rezervin

Yeni mobil uygulama Rezervin, kullanıcılara Türkiye'nin en iyi restoranlarına anında rezervasyon yapma imkânı sağlıyor. Müşteriler ve restoranların beklentileri doğrultusunda Doğuş Grubu'nun restoran ve hizmet alanlarındaki tecrübesinden faydalanılarak hayata geçirilen Rezervin uygulamasında hem grup markaları hem de Türkiye'nin seçkin restoranları yer alıyor. Doğuş Müşteri Sistemleri tarafından geliştirilen Rezervin sayesinde, artık müşteriler restoranları aramaya gerek duymadan, en seçkin mekanlarda mobil uygulama veya çağrı merkezi ile anında rezervasyon yapabiliyor. Ayrıca Rezervin, müşterilerine seçtikleri restoran hakkında detaylı bilgi, yer müsaitlik durumu, rezervasyon iptali, rezervasyon teyidi ve hatırlatma uyarılarını da anlık olarak bir arada sunuyor. App Store ve Google Play'den ücretsiz olarak indirilebilen Rezervin ile şehrin en özel restoranlarında rezervasyon yapacak ve yeni mekânlar keşfedeceksiniz.



Followers

Instagram üzerinde sizi hangi kullanıcıların takip etmeyi bıraktığını gösterenizi sağlayan uygulamanın en güzel özelliklerinden bir tanesidir. Ayrıca uygulama üzerinde sizin takip ettiğiniz fakat sizi takip etmeyen kullanıcıları da rahatlıkla görebiliyorsunuz. Instagram'ın normal uygulaması üzerinde bu özellikler bulunmuyor. Ayrıca ücretli versiyona geçiş yapmanız halinde daha birçok özelliği de kullanabilirsiniz.

Özellikler: Takip ettiğiniz ve sizi takip eden kullanıcıların listesi. Yeni takipçilerinizi ve takip etmeyi bırakanları görüntüleme. Arkadaşlarınız ile olan ortak arkadaşlarınızı keşfetme. Sizin takip ettiğiniz fakat sizi takip etmeyen kişileri görüntüleme. Sizi takip eden fakat sizin takip etmediğiniz kullanıcıların listesi. Instagram üzerinde takip etmeyi bırakma işlemleri.

katan uygulamalar

Selfie 360

Selfie 360, selfie'lere yeni bir boyut kazandırmaya vaadiyle gelen bir uygulama. Selfie'leri stabil imajlardan gif'lere dönüştüren uygulamanın sloganı, "Sıradan selfie'ler sıkıcıdır. Düz bir fotoğraf, tek bir açı." App Store'dan ücretsiz olarak indirilen uygulama, selfie'lerden nefret edenler için bile deneyimi eğlenceli hale getiriyor. Selfie 360, selfie'lerinizi üç farklı biçimde yapmanıza izin veriyor. Portrait modunda, etrafta kısa bir çekim yapıyor, panorama ile kendinizi, etrafınızda 360 derece dönerek çekebiliyor ve full modunda arkadaşlarınızın ya da kendinizin gif'lerini yapabiliyorsunuz. Uygulama çektiğiniz selfie'leri Facebook, Twitter ya da Instagram'dan paylaşımınıza izin veriyor.



Yandex.Metro

Metrobüs, metro, fönüküler ve tramvay hatlarıyla ilgili detayları sunan yeni Yandex.Metro uygulaması, kullanıcılarının trafiğe takılmadan, toplu taşıma araçları ile varmak istedikleri yere ulaşmaları için yol gösterecek.

Son derece sade ve kullanıcı dostu yapısıyla, harita üzerinde yalnızca birkaç dokunuşla rota oluşturulabilen Yandex.Metro ile kullanıcılar, ortalama yolculuk süresini de görerek en uygun güzergahı kolayca seçebilecek ve interaktif şematik harita yardımıyla hatlara dair detaylara kolayca hakim olacak. Yandex.Metro, kullanıcıların gidecekleri lokasyona en yakın çıkışta inmeleri için hangi vagona binmeleri gerektiğini de kolayca anlaşılır grafik çizimlerle gösteriyor. Bu sayede kullanıcılar, ulaşmak istedikleri noktaya varırken en ufak bir zaman kaybına bile uğramıyor.



WeatherBug

Hava tahmin uygulaması olan WeatherBug, dünyanın her bölgesindeki ve şehrindeki hava durumunu başarılı bir şekilde sunabiliyor. Arayüzü oldukça güzel tasarlanan uygulamada hava durumuna dair tüm bilgileri öğrenebiliyor ve böylece planlarınızı yapabiliyorsunuz. Uygulamadaki hava tahminleri, 10 gün ileriye kadar uzanıyor. Dilerseniz anlık olarak sıcaklık ve hava durumu bilgilerini de öğrenebiliyorsunuz. Hava bilgileri harita üzerinde de gösterildiği için daha kolay ve açık bir şekilde nerede nasıl bir vaziyet olduğunu görebiliyorsunuz. Aynı zamanda kameralarla da desteklenen ve dünyanın çeşitli yerlerinden canlı olarak görüntüler sunan uygulamayla anlık olarak gözlemlenilen istediğiniz yerdeki havayı inceleme fırsatınız oluyor.



10 HAREKETLE FORMDA KALIN



Yoğun çalışma temposundan dolayı spor salonuna gitmeye fırsat bulamayan ama formda kalmak isteyen kadınların evde ufak hareketlerle form tutması artık çok kolay. İşte, spor salonuna gidemeyen ama formda kalmak isteyenler için, evde kolayca uygulanabilecek 10 pratik egzersiz önerisi:

1 Arka Kol Çalışma

Ayaklarınızı omuz genişliğinde açarak dik durun. Dambılları avuçlarınız birbirine bakacak şekilde başınızın üzerinde birbirine yakın tutun. Dirseklerinizi sağa sola oynatmadan kolunuzu bükerek ağırlığı başınızın arkasına indirin. Nefes verirken dirseğinizi sabit tutarak ağırlığı yukarı doğru itin. Her iki kol için 12 tekrar yapılmalı.

2 Göğüs Çalışma

Sırt üstü yere uzanın. Dambılları avuçlarınız karşıya bakacak şekilde tutun. Dirsekleriniz omuz hizasında 90 derecelik açıdayken, göğüs ve karın kaslarınızı sıkarak dambılları göğsünüzün önünde yukarı uzatarak birleştirin. 12 tekrar yapılmalı.

3 Dambıl Çeneye Çekiş (Biceps-ön kol kası çalışır)

Dik durun, avuçlarınız içeri bakacak şekilde dambılları kalça hizanızda önde tutun. Şimdi dirsekleri dışarı doğru vererek, dambılları çene hizanıza doğru çekin. İndirerek başlangıç pozisyonuna gelin ve tekrarlayın. 12 tekrar yapılmalı.

4 Dambilla Öne Lunge (Kalça-bacak ve kol kasları çalışır)

Ayaklarınız omuz genişliğinde açık olmalı ve dambılları yanlarına koymalısınız. Nefes verirken bir bacağınızla ileri doğru adım atın ve her iki bacağınızı dizlerinizden 90 derecelik açıyla bükerek, öndeki bacağınız yere paralel oluncaya kadar alçalın. Bu esnada dirseklerinizi bükerek, dambılları omzunuza doğru kaldırın. Öndeki bacağınızı topuğunuza basarak başlangıç pozisyonuna gelirken dambılları da indirin ve diğer bacağınızla da aynı hareketi tekrarlayın. Her iki bacakla 12 tekrar yapılmalı.

5 Jumping Jack (Bacak-kol ve omuz kasları çalışır)

Ritmik bir şekilde kollarınızı ve bacaklarınızı yanlara açın, kollarınızı başınızın üzerinde ayaklarınızı yerde birleştirin, tekrar açarak bir yıldız şekli alın. Seri bir şekilde açılıp kapanarak egzersizi uygulayın. 2x2 dakika boyunca yapılmalı, arada 10 saniye dinlenme molası verilmeli.

6 Top Üzerinde Köprü (Kalça ve bacak kasları çalışır)

Her iki ayak tabanını topun üzerine ve kollarınızı





da kalça hizasında yanlara koyarak, sırtüstü uzanın. Nefes verirken, karın ve kalça kaslarını sıkarak kalkın, vücut omuzlarından dizlere düz bir çizgi çizsin. Nefes alın, nefes verirken yere oturun. 12 tekrar yapılmalı.

7 Topla Mekik (Karın kasları çalışır)

Mata sırt üstü uzanın, dizlerinizi bükerek bacaklarınızı topun üzerine koyun. Karnınızı içeri çekin, dirsekleriniz yanlara bakacak şekilde kollarınızı başınızın arkasına koyun. Nefes alın ve nefes verirken, başı ve kürek kemiklerinizi yerden kaldırarak karnınızı sıkıştırın. 12 tekrar yapılmalı.

8 Ayaklara Uzanma (Karın kasları çalışır)

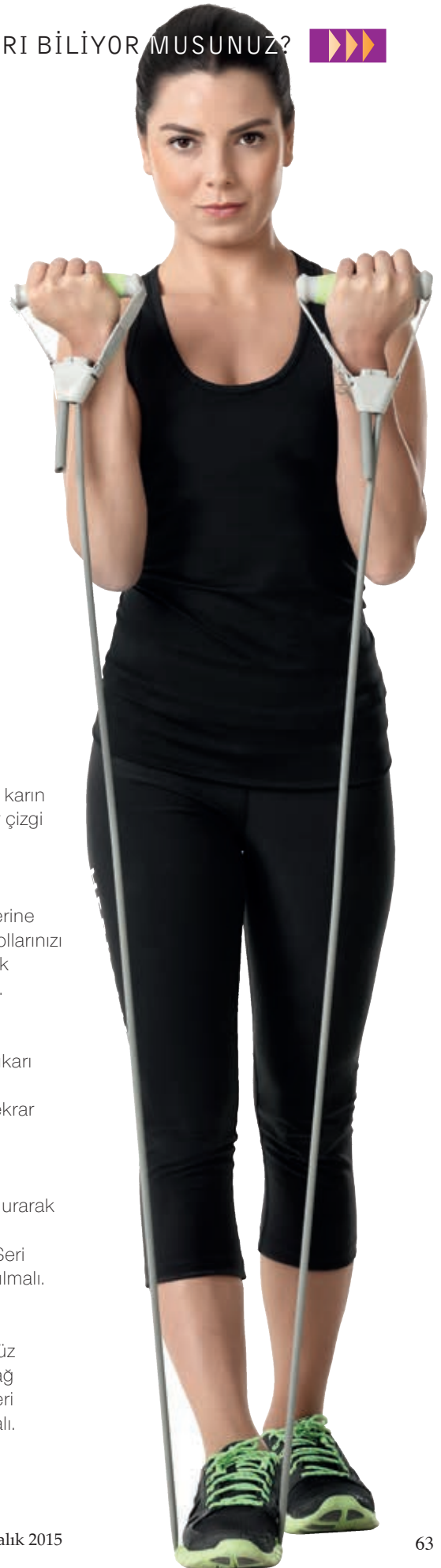
Kollarınızı omuz, bacaklarınızı kalça hizasında düz bir şekilde yukarı uzatın, parmak uçlarınız tavana baksın. Bu pozisyondayken nefes vererek, parmaklarınızla ayak bileklerinize dokunmaya çalışın. 12 tekrar yapılmalı.

9 Timsah

Yerde ayak uçlarınızın ve ellerinizin üzerinde bir sopa gibi düz durarak pozisyon alın. Önce sağ dizinizi sağ dirseğinize doğru çekin. Sağ ayağınızı yerine koyup, şimdi sol dizinizi sol dirseğinize yaklaştırın. Seri şekilde bir sağa, bir sola dizlerinizi çekerek uygulayın. 12 tekrar yapılmalı.

10 Plankta Çapraz Diz Çekme

Yerde ayak uçlarınızın ve ellerinizin üzerinde bir sopa gibi düz durarak pozisyon alın. Önce sağ dizinizi sol dirseğinize değdirin. Sağ ayağınızı yerine koyup şimdi sol dizinizi sağ dirseğinize değdirin. Seri şekilde dizlerinizi çapraz yöne çekerek uygulayın. 12 tekrar yapılmalı.



Sektörümü- zün adı	Ankara ilçesi	Bir nota	Konut	Sermaye	Büyüklik hastalığı	Bir baskı makinesi
Güzergah	Zararın ödenmesi	İşletmede stok listesi	Gündüzlü okul, öğrenci	Namuslu	Üç anlamında önek	
Çiy, şebnem		Yunancada bir harf				
Kendiliğinden			"... Sert" (modacı)	Taşınan yük, posta		
				Kocaman		
					Kullanma süresi	
					Japon parası	
Samaryum simgesi		Gemi ve yükün gördüğü zarar				Bir nota
Ahlak		Kıta (kısa)	Jüpiter'in bir uydusu			Küçük bitkiler
			Yük koyma yeri			Siirt ilçesi
Mikroplu						
Beyaz				Su	Tembih sözü	
					Ağaçlıklı yol	
	Güvertede teslim	Fas plakası	Karagöz dudugu	Elif Şafak romanı		
		Ateş		Vietnam plakası		
Beddua	Yük		Taşıma ücreti			İskambilde papaz
			Gemide halat yumağı			
	Kap ağırlığı			İrmak		
	Posta paketi			Opus (kısa)		
"Behic..." (çizer)		Bir deniz taşımacılığı			Kongo'da yaşayan bir hayvan	Güzellik, hoşluk
Hava kirliliği		Sanat eseri sergi salonu				İsim
			Malı geçici bir yerde stoklama			Taşlevreği
			Parasal			
Katmak, ilave etmek				Evcil bir hayvan		İlave
				Yağmur		
Leylak rengi			Boyutlar			Soru sözü
Demirin simgesi			Bilgili, uyanık			Mitolojik bir çağrı
	Bir göz rengi			İri, gürbüz bebek		
	Bulanık fotoğraf			0 yer		
İkincil	Soğutmalı araç					Şart eki
	Su					
		Antrakt			Ok atan mitolojik tanrı	
Bir işaret sıfatı		Hainlik				Ayak

Bulmacanın çözümüne, www.horoz.com.tr Pencere Dergisi bölümünden ulaşabilirsiniz.



YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETİYORUZ

Uzman ekiplerimizle yüklerinize özel,
entegre çözümler üretiyoruz.
İşinizi kolaylaştıran hizmetleri ile
Horoz Lojistik her zaman yanınızda.



BEL Türkiye Peynirleriyle Paylaştıkça Yayılan Mutluluk

Dünyanın 120 ülkesinde yer alan, markalı peynirler konusunda uzmanlaşmış uluslararası Bel Group'un 30'dan fazla, yerli ve yabancı markası, 400 milyondan fazla tüketici tarafından tüketilmektedir.

2006 yılından beri Türkiye pazarında Türk damak tadına uygun olarak geliştirdiği yenilikçi ve eğlenceli ürünleriyle faaliyet gösteren Bel Türkiye, 2011 yılından itibaren, Çorlu fabrikasında iç pazara ek olarak grubun Orta Doğu ülkeleri için de üretimini yapmaya başlamıştır.

Güldükçe yayılan mutluluk

