

PEN CE RE

29

MURAT UYURKULAK'IN
BİTMEYEN EDEBİYAT
YOLCULUĞU

Sihirli Asalet
Zürih

BOLLORÉ LOGISTICS CEO'SU
THIERRY EHRENBÖGEN
ile lojistik sohbetleri

Müziğin gücüne inanan
FAZIL SAY



HOROZ GRUP'UN SÜRELİ YAYINIDIR.
OCAK-SUBAT-MART 2017
YIL: 7 SAYI: 29



MÜJDE! HASTA KABUL ETMEYE BAŞLADIK



ÖZEL LÖSANTE
Çocuk ve Yetişkin Hastanesi

BEBEK · ÇOCUK · YETİŞKİN
HEDEFİMİZ %100 BAŞARIDIR

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı
KURULUŞUDUR

0312 **666 7 666**
losante@losante.com.tr · www.losante.com.tr

SGK
SOSYAL GÜVENLİK KURUMU
ANLAŞMALIYIZ



HAKAN YAMAN

PENCERE DERGİSİ
GENEL YAYIN YÖNETMENİ

GARİP BİR YILBAŞI

Kütüphanemdeki eski kitaplardan birini hemen her yılbaşı öncesi alır, içinden birkaç hikâye okur, sonra yine yerine kaldırırım. Bu yıl da aynı şeyi yaptım, Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları'nın 1940'larda yayımladığı solgun ciltleri yıpranmış kitaplarla, Varlık Yayınları'nın 1950'lerden kalma cep romanlarının arasından bulup çıkardığım, "Garip Bir Yılbaşı Gecesi" adlı kitabın içindeki yılbaşı hikâyelerinden birini okudum.

Nebioğlu Yayınevi'nin tahminimce 1940'lı yıllarda yayımladığı, [yayımlı tarihi hiçbir yerinde yazmıyor] bu 100 kuruşluk kitabın içinde, Maksim Gorki, Anton Çehov, Zoşçenko, Rudin, O'Henry gibi pek çok tanınmış yazarın hikâyeleri var. Alt başlığı "Yılbaşı Hikâyeleri"; çevirisini ise Hasan Âli Ediz yapmış.

Bu yılbaşı öncesi, kitaba adını da veren, Rozenfeld'in "Garip Bir Yılbaşı Gecesi" adlı hikâyesini okudum. Kahramanımız Arkadi Bobkov, yılbaşı gecesini kimlerle geçireceğine bir türlü karar veremez. Aslında birçok yerden davet almıştır ancak o, yılbaşını, uzak bir aşkla tutulduğu Valantina Antonovna ile geçirmenin hayalini kurmaktadır. Valantina'nın iş yerindeki arkadaşlarına evinde davet vereceğini bilmektedir, ancak henüz kendisini aramamıştır. Arkadi, kendisinin yerine Valantina'nın başka bir erkeği, mesela Vasya'yı çağıracağını düşünerek kıskançlık krizleriyle evin içinde kıvranıp dururken telefon çalar. Arayan Valantina Antonovna'dır. Şayet kimseye söz vermediyse Arkadi'yi mutlaka beklediğini söyler. Arkadi sevinçlidir. 31 Aralık gecesini ipe çeker ve "nihayet 31 birincikânun çatıp gelir." Tahmin ettiği gibi Vasya da davetlidir. Birlikte Valantina'nın evine giderler. Valantina kapıyı açtığında evde hiçbir hazırlığın olmadığını görürler. Valantina onlardan sessiz olmalarını ister. İki saat önce Taşkent'ten gelen teyzesi yolda hastalanmıştır, evin salonunda uymaktadır. Onu rahatsız etmemeleri gerektiğini söyleyerek ikisini de mutfığa alır. Bu durumda, yılbaşına kendisiyle girmek istememelerini anlayışla karşılayacaktır, üzgündür. İkisinden de özür diler. Vasya da üzgündür ama kalamayacaktır. Arkadi ısrarla kendisini yalnız bırakmayacağını söyler. Dışarıda lapa lapa kar yağmaktadır. Evin soğuk mutfığında otururlarken, Arkadi fırsattan istifade tam aşkını itiraf etmeye başlamıştır ki, elektrikler kesilir (1890'ların Rusya'sında da günümüz Türkiye'si gibi elektrik kesintileri olduğunu düşünmeyin, durum farklı, birazdan gerçek ortaya çıkacak). Valantina, sözü yarıda kalan Arkadi'den, muhtemelen yanmış olan sigortaları tamir etmesini ister. Onun elinden tutar ve zifiri karanlıkta sigortaların olduğu yere doğru yürürlerken dar koridorlardan geçerler. Fırsat bu fırsat diye düşünen Arkadi tam kızı kendisine doğru çekerken elektrikler gelir. Bir alkış kopar. Evin salonu tanımadığı insanlarla doludur, o sırada gramofon da çalmaya başlar. Valantina, hazırladığı sürprizin de keyfiyle, Arkadi'nin elini bırakmadan masadan bir kadeh alır ve yeni yıla kaldırır. Biz de tıpkı Arkadi Bobkov'un tatsız başlayan yılbaşı gecesi gibi buruk bir yılbaşı ile yeni yıla "merhaba" dedik. Yeni yılla ilgili beklentiler de çok iyimser değil, fakat ümitsizliğe kapılmamak lazım. En büyük çaresizliklerden biri olan umut yoksunluğunun pençesine düşerseniz, bunun tedavisi zor oluyor. O nedenle Arkadi'nin karanlıkla başlayan ve sonradan aydınlanan yılbaşı gecesi gibi, biz de bu-ruk girdiğimiz ama sonrasında beklentilerimizi kısmen de olsa karşılayacak, yüzümüzü biraz olsun güldürecek bir yeni yıl dileyelim. Umarım bu dileğimiz yerine gelir. Umarım en kötü yılı geride bırakmış olalım. Gecenin en karanlık anında, sabahın ilk ışıklarının hemen öncesinde bir yıl geçirmiş ve aydınlığa yelken açmış olalım. Gün ışığı sarsın her yanımızı, gözlerimiz kamaşsın, ılık bir rüzgâr kucaklasın bedenimizi, sadece denizin sesi ve üzerimizde martılarla sakince yol alalım. "Yaşamak güzel şey be kardeşim" diyebilelim yeniden.

MERAKLISI İÇİN OKUMA ÖNERİSİ:

Louis-Ferdinand Céline:
Gecenin Sonuna Yolculuk, Yapı Kredi Yayınları

André Gide:
Pastoral Senfoni, Timaş Yayınları

Murat Uyurkulak:
Merhume, April Yayıncılık

SAYFA 4: HABERLER

- HOROZ GRUBU'NDAN YENİ YILDA BARIŞ VE HUZUR MESAJI
- HOROZ LOJİSTİK MEGA YAT İLE YOLA DEVAM EDİYOR
- HOROZ LOJİSTİK, YÖNETİM BİLİMLERİ SEMPOZYUMU'NDA
- UTIKAD DEPOCULUK EĞİTMENLİĞİNE HOROZ LOJİSTİK DESTEĞİ

SAYFA 10: LOJİSTİK SOHBETLERİ**"HEDEF, KÜRESEL ARENADA İLK BEŞ ARASINDA OLMAK"**

HoroZ Bolloré Logistics ile senkronize bir şekilde takım ruhuyla çalıştıklarını söyleyen Bolloré Logistics CEO'su Thierry Ehrenbogen, geçmişten aldığı köklü deneyimlerini tüm sektörlerde olduğu gibi lojistik alanında da devam ettirdiklerini ifade ediyor.

SAYFA 14: ORTAK SİNERJİ**"HER İŞİN BAŞI GÜVEN"**

10 yıldan bu yana HoroZ Lojistik'in iş ortakları arasında yer alan Alarko Carrier, sektördeki 60 yıllık deneyim ve güvenilirliğini "Hizmette Üretimde Kalite" sloganı ile pekiştiriyor.

SAYFA 18: SEKTÖREL BAKIŞ**İNCE ELEYİP, SIK DOKUYORUZ**

Tarihi, modern insanın tarihi ile paralel ilerleyen tekstil sanayisi, pek çok sektöre iş birliği geliştiren, örtünmeden çok daha fazlasını içeren ürünlerle gelecekte de insan hayatında yer alan önemli bir sektör olmaya devam edecek.

SAYFA 22: İÇİMİZDEN BİRİ**40 ÜLKEDE, 40 YILA YAKLAŞAN BOLLORÉ GROUP DENEYİMİ**

1979 yılından beri Bolloré Group'un bir parçası olan bugün ise HoroZ Bolloré Logistics Afrika İş Geliştirme Direktörlüğü'nü yapan Yann Liegard ile Afrika pazarına dair bilinmeyenleri konuştuk.

SAYFA 26: VİZYON / ATILLA YILDIZTEKİN**DEPOLAMA HİZMETLERİNDE AMBARLARDAN AKTARMA MERKEZİNE DÖNÜŞÜM****SAYFA 28: ÜLKE ROTASI****AÇLIKLARLA MÜCADELEDEN BÜYÜME REKORUNA KOŞAN ÜLKE: ETİYOPYA**

Afrika'nın sömürülemediği yegâne ülkesi olan Etiyopya, ulaşım altyapısının iyileştirilmesi için, her yıl GSYİH'sinin yüzde 3'ü oranındaki dev bir bütçeyle ulaşım yatırımlarına ayırıyor.

KAHVE MOLASI**SAYFA 34: YILDIZLARIN ALTINDA****"MÜZİĞİN GÜCÜNE İNANIYORUM"**

Dünyanın en prestijli klasik müzik ödülü olan 'Beethoven Preis'e layık görülen Fazıl Say ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

SAYFA 38: BİR KİTAP & BİR YAZAR**"YAZMAK, BİTMİYEN BİR YOLCULUKTUR"**

Hayatına iki roman ve öykü kitabı sığdıran Murat Uyrakulak'la yeni kitabı Merhume'yi, hayatı ve edebiyatı konuştuk.

SAYFA 42: AZMİN ZAFERİ**CİRİTLE ENGELLERİ AŞTI**

Disk atma, cirit ve gülle dallarında Türkiye Şampiyonluğu, Dünya ve Avrupa Dördüncülüğü bulunan bedensel engelli milli sporcu Musa Davulcu son olarak İtalya'da yapılan Paralimpik Avrupa Atletizm Şampiyonası'ndan Avrupa Üçüncülüğü ile döndü.



10



14



28



18



SAYFA 46: SEYAHAT ROTASI SİHİRLİ ASALET: ZÜRİH

Zürich Gölü, Limmat Nehri ve yakınındaki dağların duru manzarasının verdiği huzurun yanı sıra civil civil bir sosyal yaşam sunuyor Zürich insana. Dünyanın finans başkenti olan şehir, her rengi kucaklayan sıcak bir atmosfere sahip.

KEYİF MOLASI

SAYFA 52: SİVİL TOPLUM

GİRİŞİMCİ KADINLARIN ÖRGÜTLÜ GÜCÜ: KAGİDER
Girişimcilik yoluyla kadının güçlenmesini hedefleyen bir sivil toplum kuruluşu olan KAGİDER'in Yönetim Kurulu Başkanı Sanem Oktar ile kadının sadece ekonomik olarak değil politik ve sosyal olarak da güçlenmesi için Türkiye'de nelere ihtiyaç olduğunu konuştuk.

SAYFA 56: OKUMA ODASI

"BIRAK, ALMANIN MUTLULUĞUNU YAŞASINLAR"

Uluslararası bir şirketin satış koordinatörü olan İlker Taner Uzun, sahada bire bir yaşayarak tecrübe ettiği çeyrek asırlık piyasa deneyimlerini, "Önce Kendimi Sattım" isimli bir kitapta bir araya getirdi.

SAYFA 58: DOĞAYLA BAŞBAŞA

KIŞ AYLARININ İDEAL 10 ROTASI

SAYFA 62: KİTAP KOKUSU

SAYFA 63: MÜZİK KUTUSU

SAYFA 64: BULMACA



İMTİYAZ SAHİBİ
Horoz Grup'u temsilen Hakan Yaman

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Hakan Yaman

EDİTÖR
Duygu Şafak

YAYIN KURULU
Anıl Haşımoğlu, İlker Özkocak, İris Defne Başocakçı, Utku Uymaz

KATKIDA BULUNANLAR
Atilla Yıldıztekin, Aysin Yalçın, Aytüm Engerek, Gencay Burnaz, Taner Çiçek, Zeynep Yaşlı

ADRES
Mahmutbey Mah., Taşocağı Yolu, Özlem Sk., Kısık Plaza,
No: 6, Kat: 1, Bağcılar/İstanbul
Tel: (0212) 456 10 00 Faks: (0212) 456 14 55
www.horoz.com.tr
pencere@horoz.com.tr

YAYINA HAZIRLAYAN



AJANS BAŞKANI
Tugay Soykan

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Hüsnü Pamuk

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Hayati Bakış

GÖRSEL YÖNETMEN
Murat Cerit

GRAFİK TASARIM
Zeynep Esen Sarıkaya

YAZI İŞLERİ
Gülşen İşeri, Müge Emirgil, Muhammet Bey, Tolga Çatal

YAYIN ADRESİ
Mecidiyeköy Mah., Atakan Sk., No: 6/7 Şişli/İstanbul
T: (0212) 252 87 76-77 F: (0212) 211 40 70
www.origamimedy.com

YAYIN TÜRÜ
Pencere dergisi, Horoz Grup'un 3 ayda bir yayımlanan bedelsiz süreli yayın organıdır.

BASKI VE CİLT
Belmat Baskı ve Ajans Çözümleri San. Tic. Ltd. Şti.
Oruçreis Mah., Tekstil Kent Cad., A7 Blok, No: 51
Esenler, İstanbul
Tel: (0212) 698 26 28 - www.belmatbaski.com



HORUZ GRUBU'NDAN YENİ YILDA BARIŞ VE HUZUR MESAJI

HORUZ GRUBU'NUN GELENEKSEL BİR KİMLİĞE KAVUŞTURDUĞU YILBAŞI PARTİSİ BU YIL DA HAFIZALARDA KEYİFLİ ANLAR BIRAKIRKEN GECEDE "YENİ YILIN TÜM DÜNYAYA BARIŞ VE HUZUR GETİRMESİ" MESAJI VERİLDİ.

PEN
CE
RE

Horoz Grubu; yeni umutlarla gelen 2017 yılını 23 Aralık Cuma akşamı İstanbul Gorrion Hotel'de karşıladı. Gecenin açılış konuşmasını üstlenen Horoz Grubu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Oğuz Güleç, Horoz ailesi üyeleri ile hep birlikte olmaktan duyduğu mutluluğu dile getirdi. 2016 yılının dünya ve ülkemiz için zor bir yıl olduğunu söyleyen Güleç, bu nedenle Horoz aile-

si üyelerinin çabaları, emekleri ve alın teri için herkese teşekkür ederek, yeni yıla umutla baktıklarının mesajını verdi. Kokteyl ile başlayan yılbaşı gecesinde Horoz ailesine Can Türkkan orkestrasının canlı müziği ve DJ performansı eşlik etti. Kuruma 10 yıl ve üzeri emek veren çalışanlara plakette Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz tarafından verildi.

Gecede gerçekleşen çekilişte Murat Karadağ (Altus Bulaşık Makinası), Hami Aksu (Vesfrost Çamaşır Makinası) ve Orçun Altundağ (Samsung Buzdolabı) kazandı.

"Yeni yılın tüm dünyaya barış ve huzur getirmesini dileriz" mottosunu yılbaşı teması olarak belirleyen Horoz Grubu yılbaşı etkinliği hafızalarda keyifli anlar bıraktı.



Oğuz Güleç 35. yıl plaketi Taner Horoz'dan aldı

HOROZ'DA PANNONICA JAZZY NIGHT ESİNTİSİ



Horoz Grubu, geleneksel "Horoz Teras Etkinlikleri"nde Pannonica Jazzy Night ile bir araya geldi. Horoz Lojistik Genel Müdürlük binasında 4 Ekim 2016 tarihinde, üst düzey yöneticiler ve çalışanların katılımıyla gerçekleşen gecede, Sofra Grup'un hazırladığı birbirinden lezzetli ikramlar servis edilirken; klasik ve modern cazı, armonik ve ritmik öğelerle süslenmiş kompozisyonlarla bir araya getiren Pannonica Jazz ekibi, dinleyicilere keyifli anlar yaşattı. **HABER: AYSİN YALÇIN**

SOFRA GRUP'TAN LEZZETLİ SÜRPRİZ

Sofra Grup, soğuk kış günlerinde Horoz Lojistik'in Genel Müdürlük binasında çalışanların içini ısıttı. Sofra Grup, hazırladığı ufak kartlarla birlikte birbirinden lezzetli çilekli, bademli, çikolatalı ve fıstıklı makaronlar ve sıcak içecekleri mesai saatlerinde tüm Horoz çalışanlarına ikram etti. Sofra Grup ikramların yanı sıra trompet ve gitar dinletisinin eşsiz uyumu ile birlikte çalışanlara keyifli anlar yaşattı.

HABER: AYSİN YALÇIN



HOROZ LOJİSTİK MEGA YAT İLE YOLA DEVAM EDİYOR

Horoz Lojistik, 2012 yılından beri takipte olduğu Mega Yat Denizcilik Hizmetleri ile Batı Avrupa hattında özel teknelerin taşımacılığını yaparak iş birliğini sürdürmeye devam ediyor. Söz konusu hatta, Horoz Lojistik'in normal karayolu ile yapılan yüklemelerinin haricinde ve standardın üzerinde ebatlarda gabari dışı -lowbed yüklemeleri de birlikte yapılıyor. Horoz Lojistik'in dönemsel olarak normal seyrine göre son derece aktif çalışmaları olan Mega Yat Denizcilik Hizmetleri'nin özellikle Bahar-Yaz dönemlerinde çok yoğun yüklemeleri söz konusu oluyor. Firma, sahip olduğu know-how ve 16 yıllık denizcilik tecrübesi ile deniz taşıtları için deniz aşırı lojistik hizmeti sağlıyor. Büyük çaplı projelere imza atan Mega Yat Denizcilik Hizmetleri, diğer taraftan deniz aşırı lojistik hizmeti veren özelliğinden dolayı Horoz Lojistik'in proje yüklemelerinde de çözüm ortağı oluyor. Türkiye'de deniz araçlarının uluslararası lojistiğindeki açığı tespit ederek, butik

hizmet anlayışıyla müşterilerine çözüm ortaklığı sunan firma, özel ekipmanlı gemiler ve ekibindeki mühendis kadrosuyla deniz araçlarını (Deniz Otobüsü, Ambulans Teknesi, Askeri Hücum Botları, Guletler ve Yatlar) son teslimat noktalarında deniz severlere teslim ediliyor.

Mega Yat Denizcilik Hizmetleri, global pazarda sahip olduğu lojistik bilgisi ve ekipman ağı ile deniz taşıtlarının lojistiğinde hizmet veren ve uluslararası oyuncularla rekabet eden, tek Türk firması olma özelliği ile de dikkat çekiyor.

22 ülkedeki acentelikleri ile uluslararası yat taşıma sektöründe diğer ülke şirketleriyle rekabet eden bir Türk firması olarak sadece yerli değil, yabancı müşterilere de hizmet verdiklerini söyleyen Mega Yat Denizcilik Hizmetleri Firma Ortağı Ömer Uçar, firmalarının ayrıca Amerika, Avrupa ve Körfez ülkelerinde yapılan tüm yat-tekne fuarlarında Türkiye'yi temsil ettiğine dikkat çekiyor.

HABER: ZEYNEP YAŞLI

HORUZ LOJİSTİK, YÖNETİM BİLİMLERİ SEMPOZYUMU'NDA

Müşterilerine mükemmeliyetçi anlayış tarzı ile hizmetler sunan Horoz Lojistik, tüketicilerin beklentilerini anlamak adına bilimsel çalışmalar da gerçekleştiriyor. Bu anlayış çerçevesinde TÜBİTAK TÜSSİDE (Türkiye Sanayi Sevk ve İdare Enstitüsü) ile ortak bir paydada buluşan Horoz Lojistik, "Lojistik Hizmetlerdeki Randevulu Teslimat Uygulamasının Performans Kriterleri ve Müşteri Memnuniyetinin Değerlendirilmesi" konulu bir bildiri yayımladı. TÜBİTAK TÜSSİDE desteği ile hazırlanan bildiriye imza atan isimler ise TÜBİTAK

TÜSSİDE Araştırma Görevlisi Mesut Samastı ve Horoz Lojistik İş Geliştirme ve Özel Müşteriler Direktörü İlker Özkocacık oldu. Bildiri kapsamında; İstanbul, Adana ve Bursa illerinde teslimat yapılan 7 bin 851 kişiden alınan memnuniyet bilgileri, AHP (Analitik Hiyerarşi Süreci) ile incelendi ve memnuniyetler değerlendirildi. Son tahlilde ise söz konusu bildiri, akademik kurul tarafından verilen kararlar 8-9 Aralık 2016 tarihlerinde TÜBİTAK TÜSSİDE ve İTÜ tarafından düzenlenen "Yönetim Bilimleri Sempozyumu"nda sunuldu.



8 Aralık'ta Dr. İsmail Önden Başkanlığında gerçekleştirilen oturumda, İlker Özkocacık, "Lojistik Hizmetlerdeki Randevulu Teslimat Uygulamasının Performans Kriterleri ve Müşteri Memnuniyetinin Değerlendirilmesi"

adlı sunum ile katılımcıların karşısına çıktı. Söz konusu bildiri makale olarak, "2016 Yönetim Bilimleri Sempozyumu" kitabında yayınlandıktan sonra, literatürde yer almaya başlayacak.

HABER: İLKER ÖZKOCACIK



UTİKAD DEPOCULUK EĞİTMENLİĞİNE HORUZ LOJİSTİK DESTEĞİ



Horoz Lojistik bünyesinde faaliyetlerini sürdüren Horoz Akademi sürekli iyileştirme hareketi ile yönetici geliştirme faaliyetleri kapsamında yöneticilerine "Eğitimcinin Eğitimi" başta olmak üzere profesyonel firmaların liderliğinde birçok yönetsel beceri gelişim eğitimi imkanı sunuyor. Bu eğitimlerin çıktılarını her geçen gün artan müşteri memnuniyet seviyesi ile alan Horoz Lojistik, bu yol-

culukta birlikte yol aldığı üst düzey yöneticileri ile farklı platformlarda farklı profesyonel roller almaya başlamış olup 2017 yılında da eğitim ivmesine hız kesmeden devam edileceğini 2017 faaliyet kararlarının ilk sırasına koymuş bulunuyor.

Sektörün önde gelen şirketlerinin üye olduğu dalında otorite olarak kabul edilen, Türkiye dâhilinde verilen hizmetlerin uluslararası düzeye ulaşması ile sektöre daha kaliteli iş ortamı sağlamayı amaç edinmiş FIATA Türkiye Temsilcisi UTİKAD'ın her yıl akademisyenler ile gerçekleştirdiği tam günlük depoculuk eğitimi, 8 Aralık 2016 tarihinde Horoz Lojistik kanadından Lojistik Hizmetler ve İş Geliştirme Direktörü Anıl Haşımoğlu'nun eğitmenliği ile gerçekleşti.

Farklı sektörlerden lojistik profesyonellerinin bir araya geldiği depolama ana faaliyeti üzerinden lojistiğe giriş niteliğindeki kapsamlı eğitimde teorik eğitim müfredatı, pratik iş hayatı gerçekleri ile işlenerek, örnek vaka çalışmaları ile de desteklendi. Sektör

profesyonellerine yönelik hazırlanan eğitim, katılımcıların güncel soruları ile aktif katılımı ve eğitmen yorumu ile oluşan beyin jimnastiği farklı bir boyut kazandırdı.

2017 yılında da Anıl Haşımoğlu eğitmenliğinde UTİKAD bünyesinde lojistik hizmet üreten forwarderlara ve lojistik yöneticilerine yönelik depoculuk faaliyeti özelinde teorinin pratik ile yoğurularak sunulduğu farklı eğitimler düzenlenmesi planlanıyor.

Horoz Lojistik olarak yıllardır hedeflerinin kaliteli hizmeti anlayışını güven odaklı bir çerçevede sunmak olduğunu belirten Anıl Haşımoğlu, bu yolda kazan kazan ilkesi ile daima müşterilerine şeffaf olarak tüm bildiklerini tarafsız olarak aktardıklarını ifade ediyor. Bu yaklaşımın yansımaları olarak sektör profesyonellerine eğitim vermenin de günlük iş yaşantısının farklı profesyonel bir role bürünmüş hali olduğunu belirten Haşımoğlu, 2017 yılında da farklı proje planlarının gündeme geleceğini söylüyor. **HABER: ANIL HAŞIMOĞLU**

KATMA DEĞERLİ HİZMETLERDE GENİŞLEYEN YELPAZE



Faaliyet gösterdiği her alanda müşterilerine kaliteli hizmet anlayışını garanti eden Horoz Lojistik, söz konusu hizmet anlayışını her geçen gün bünyesine kattığı son teknoloji ekipmanlarının da sayesinde bir üst segmente taşıyor. Depoculuk ana faaliyeti kapsamında farklı sektörlerden müşterilerine etiketleme, kılavuz yerleşimi, yeniden ambalajlama, set oluşturma gibi farklı içerikte hizmetler sunan Horoz Lojistik son olarak termal vakumlama teknolojisine sahip, otomatik konveyör destekli, vakumlu ambalajlama ekipmanını kaynak havuzuna ekleyerek hizmet çeşitliliğini artırdı. FMCG, ayakkabı, küçük ev aletleri, ısıtma soğutma ve beyaz eşya sektörleri başta olmak üzere müşterilere sağlanan katma değerli hizmetlerin 2017 yılında mevcut ve potansiyel müşterilerin ihtiyaçları paralelinde çeşitlendirilerek hız kesmeden devam edilmesi hedefleniyor.

HABER: ANIL HAŞİMOĞLU



KISA KISA...

TEMA BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ: www.sanalreyonum.com internet sitesi üzerinden bireysel müşterilere online alışveriş imkanı sunan Tema Bilgisayar Sistemleri; ürünlerinin Horoz Lojistik Şekerpınar depo üzerinden yapılacak parsiyel dağıtımlarında Horoz Lojistik'i tercih etti.

DOĞUŞ PLANET: e-Ticaret online alışveriş sitelerinden biri olan n11.com; İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa bayilerinden sevkedilecek ürünlerinin Türkiye dağıtımında Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

AGROTOLIA TARIM ÜRÜNLERİ: Adana Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan tesislerinde gübre üretimi yapan Agrotolia Tarım Ürünleri firmasının nakliye süreçlerinin yönetimini Horoz Lojistik üstlendi.

VİZYON DAYANIKLI TÜKETİM: İstanbul Bağcılar'da bulunan deposu üzerinden Türkiye geneline ankastre ürünleri sunan Vizyon Dayanıklı Tüketim firmasına ait sevkiyatlar, Horoz Lojistik ile dağıtılacak.

TARIM KREDİ BİRLİK: Tarım Kredi Birlik, Ankara Etimesgut bölgesinden yapılacak sevkiyatlarda Horoz Lojistik ile anlaştı.

PELSAN ELEKTRİK: Elektrik ve aydınlatma ürünleri konusunda sektörün önemli oyuncularından biri olan Pelsan, İstanbul Sancaktepe ve Kocaeli Dilovası çıkışlı komple taşıma lojistik ihtiyaçlarına Horoz Lojistik ile çözüm buldu.

MOTORFAN ELEKTRİK: Ankastre sektörüne Alveus isimli yeni markası ile adım atan Motorfan Elektrik, İstanbul Hadımköy'deki tesislerinden yapacağı parsiyel ve komple sevkiyatlar konusunda partner olarak Horoz Lojistik'i seçti.

LONGRAN MUTFAK CİHAZLARI: Ukinox markası ile ürettiği ankastre ürünlerini Horoz Lojistik Kocaeli Şekerpınar depolarından, Düzce ve Eskişehir'den Türkiye geneline sevkedecek olan Longran Mutfak Cihazları, dağıtım ve komple taşıma konusundaki hizmet talebini Horoz Lojistik'ten karşılamaya karar verdi.

İMKA AMBALAJ: Kocaeli Gebze ve İstanbul İkitelli'de bulunan üretim tesislerinden Türkiye geneline gıda ambalajı sevkeden İmka Ambalaj, lojistik talepleri konusunda Horoz Lojistik'i tercih etti.

DOĞANAY GIDA: Türkiye'nin en büyük şalgam suyu ve limonata üreticilerinden Doğanay Gıda, Adana'daki tesislerinden sevkedilecek ürünlerinin Türkiye geneli nakliyesinde Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

CARREFOURSA: Ünlü perakende market ismi CarrefourSA'nın İstanbul İçerenköy ve Kocaeli Gebze lokasyonlarından yapacağı beyaz eşya dağıtımlarını Horoz Lojistik üstlendi.

LEGRAND: Elektrik sektörünün önemli firmalarından biri olan Legrand, Kocaeli Gebze'deki tesislerinden sevkedeceği ankastre ürünlerinin Türkiye geneli parsiyel dağıtım ve komple nakliyesi konusunda Horoz Lojistik ile anlaşma sağladı.

HABER: GENCAY BURNAZ





İLKER TANER UZUN, HORUZ SATIŞ EKİBİ İLE BULUŞTU

Horoz Lojistik, satış ekiplerine yönelik düzenlediği keyifli bir söyleşide çalışanları ile son dönemin en çok satan "Önce Kendimi Sattım" kitabı ile adından sıkça söz ettiren İlker Taner Uzun'u bir araya getirdi. Kendi tabiriyle Zafere Götüren Satış Sırları'nı Horoz satış ekipleriyle paylaşan Uzun, söyleşide çeyrek asrı geride bıraktığı satış mesleği ile anılarını katılımcılarla paylaştı. Clarion Hotel'de gerçekleştirilen söyleşide Uzun, "Önce Kendimi Sattım" kitabını okurları için imzaladı.

HABER: DUYGU ŞAFAK



SATIŞ EĞİTİMİNDE ÇAPRAZ ATEŞ

Horoz Akademi Satış Okulu bünyesinde Horoz Lojistik ve Horoz Bolloré Logistics satış ekiplerinin düzenli olarak gerçekleştirdiği Çapraz Satış Eğitimi, Horoz satış ekiplerinin 45 profesyonelinin katılımı ile 13 Ekim 2016 tarihinde Clarion Hotel'de gerçekleştirildi. Eğitimde Satış Direktörleri kendi faaliyetlerinin satış stratejilerini diğer faaliyetlerle paylaşırken, IT Direktörü müşterilere sunulan yazılım hizmetlerini, Pazarlama Yönetmeni de kurumun pazar-

lama faaliyetleri hakkında satış ekibini detaylı bir şekilde bilgilendirdi. Horoz, satış ekibinin bir araya gelerek diğer faaliyetlerin çalışmaları ve müşteri yaklaşımlarının hakkında bilgilenmesini, birlikteliğin motivasyonel etkisini, çapraz satış konularında birlik sağlamak açılarından Horoz Akademi Çapraz Satış Eğitimi'ni önemsiyor ve düzenli olarak yapmaya devam etmeyi programlarında öncelikli olarak belirliyor.

HABER: İRİS DEFNE BAŞOCAKÇI

PENCERE



HORUZ AKADEMİ EĞİTMENLERİ SERTİFİKALARINI ALDI

Horoz Akademi ve İstasyon Eğitim Danışmanlık, "Eğitimcinin Eğitimi" programını tamamlayan iç eğitimcileriyle birlikte 2017 iç eğitimleri ile ilgili geniş katılımlı bir workshop düzenledi. Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkanı Taner Horoz ve Horoz Grubu İcra Kurulu Başkan Yar-

dımcısı Oğuz Güleç'in de katıldığı törende, katılımcılara eğitimciler sertifikaları verildi. İç eğitimciler, teknik bilgilerinin hangi eğitim metodolojileri ile sahip oldukları hangi becerilerini kullanarak şekillendirebileceklerini konuştuğu verimli bir workshop içinde yer aldı. Eğitim-

ler eğitimlere katılanların onlardan en iyi bilgiyi alarak kullanacaklarını düşünerek orada kalmaya ve en yüksek performansla eğitime başlama kararını alarak workshop'ta hazırladıkları yaratıcı sertifikalarını da birbirlerine hediye etti.

HABER: İRİS DEFNE BAŞOCAKÇI



KURUMSAL HEDEFLERE BİREYSEL PERFORMANS ÇÖZÜMLERİ

Geçtiğimiz yıl içerisinde İstanbul merkez ofis ve HLM depoda "Performans Yönetim Sistemi Kullanıcı Bilgilendirme Eğitimleri"ni tamamlayan Horoz Lojistik, bu eğitim sayesinde şirket bünyesine yeni katılan ve sisteme ilk defa dahil olan çalışanları Performans Yönetim Sistemleri konusunda bilgilendirdi. Eğitim içeriğinde sistemin kullanım amacı, etki alanları, akıllı hedef belirleme gibi konulara yer verildi. Horoz Lojistik'te uygulanan performans yönetim sistemindeki temel amaç, bireysel performansla kurumsal hedeflere ulaşmak.

HABER: AYTÜM ENGEREK



HOROZ'DAN SERTİFİKALI İLK YARDIM EĞİTİMİ

Horoz Lojistik ve Horoz Bolloré Logistics çağımızın iş&yaşam şartlarının gerekliliği olan, asgari şartları ÇSGB ile Sağlık Bakanlığı tarafından belirlenen ve yetkilendirdikleri eğitim kurumları aracılığıyla ilkyardım eğitimlerini; Kırac Hadımköy Merkez Şekerpınar ve HLM lokasyonlarını kapsayacak şekilde tamamladı. İki gün süren ve Kırac, Merkez ve HLM lokasyonlarında gerçekleşen eğitimlere yoğun bir katılım oldu. İl Sağlık Müdürlüğü'nün denetiminde gerçekleşen ilk yardım eğitimi, derslik, ders katılımı, eğitim notları ile materyalleri, dokümantasyon ve eğitmen sayısı gibi kriterlerden de başarıyla geçti. Eğitimlerin ardından İl Sağlık Müdürlüğü tarafından Şişli Hamidiye Etfal Hastanesi'nde teorik ve pratik sınavdan ayrı ayrı 85 puan alan çalışanlara ilk yardımcı kimlik kartı düzenlenecek. **HABER: TANER ÇİÇEK**



ARAMIZA YENİ KATILANLAR



MUSTAFA ÖZGÜR ÇOBANOĞLU (1.11.2016)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret A.Ş.'nin Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı'na bağlı İstanbul Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Mustafa Özgür Çobanoğlu, 2004-2008 yılları arasında UPS'de Ege ve Akdeniz Bölge Müdürü, 2008-2009 yılları arasında Group4 Securicor Güvenlik Hizmetleri A.Ş.'de Bölge Satış Yönetmeni, 2010-2013 yılları arasında Ceva Lojistik Tic. A.Ş.'de Satış Yönetmeni, 2013-2014 yılları arasında Ünsped Global Lojistik Tic. A.Ş.'de Satış Müdürü, 2015-2016 yılları arasında Loginn Lojistik Tic. A.Ş.'de Satış Müdürü görevlerinde bulundu.



ESEN ILGAZ ZORLU (3.10.2016)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Ticaret. A.Ş.'nin Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Grup Başkanlığı'na bağlı İstanbul Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Esen Ilgaz Zorlu, Ocak 2005-Şubat 2007 tarihleri arasında LB Elektrik Elektronik San. Dış Tic. Ltd. Şti.'de Uluslararası Lojistik Sorumlusu, Şubat 2007-Mayıs 2013 tarihleri arasında General Cargo Uluslararası Nakliyat'ta Operasyon Sorumlusu, Haziran 2013-Eylül 2016 tarihleri arasında Sigma Global Lojistik San. Tic. Ltd. Şti.'de Pazarlama Yönetmen Yardımcısı görevlerinde bulundu.



İRİS DEFNE BAŞOCAKÇI
HOROZ LOJİSTİK İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ



BOLLORÉ LOGISTICS CEO'SU THIERRY EHRENBÖGEN:

"HEDEF, KÜRESEL ARENADA İLK BEŞ ARASINDA OLMAK"

HOROZ BOLLORÉ LOGISTICS'İN FRANSTZ İŞ ORTAĞI OLAN BOLLORÉ GROUP, İKİ ASRA YAKLAŞAN KÖKLÜ GEÇMİŞİYLE KÜRESEL ARENADA VARLIĞINI SÜRDÜRÜYOR. HOROZ BOLLORÉ LOGISTICS İLE SENKRONİZE BİR ŞEKİLDE TAKIM RUHUyla ÇALIŞAN FİRMA, GEÇMİŞTEN ALDIĞI KÖKLÜ DENEYİMİNİ FAALİYET GÖSTERDİĞİ TÜM SEKTÖRLERDE OLDUĞU GİBİ LOJİSTİK ALANINDA DA İSTİHDAM ETTİRDİĞİ 21 BİNDEN FAZLA ÇALIŞAN İLE 105 ÜLKEDE DEVAM ETTİRİYOR.

Sektördeki serüveninde neredeyse iki asrı geride bırakan Bolloré Group, bugün dünyadaki en büyük 500 şirketten biri olarak çalışmalarını sürdürüyor. "Taşımacılık ve Lojistik", "İletişim ve Medya" ile "Elektrik Depolama ve Çözümleri" olmak üzere üç iş kolunda iddialı adımlarla ilerleyen Grup, 2015 yılında gerçekleştirdiği yaklaşık 11 milyar euro'luk cirosu ve 58 bin çalışanı ile küresel arenada ayaklarını yere sağlam basıyor. Yüksek katma değerli çözümlerle müşterilerinin daha esnek, duyarlı ve rekabetçi olmalarını sağladıklarını ifade eden Bolloré Logistics CEO'su Thierry Ehrenbogen, "Grubumuzun amacı, 2025 yılına kadar ilk beş küresel aktör arasında yer almak. Bu nedenle, yüksek katma değerli çözüm önerileriyle hedeflenen bir pazar yaklaşımı gerektiren bir strateji ile yolumuza devam ediyoruz" diyor.

Grup'un taşımacılık alanındaki faaliyet gösteren firması olan Bolloré Logistics'in 105 ülkede 21 binden fazla çalışanı ile 601 ofisinin bulunduğu dikkat çeken Ehrenbogen, "Sunduğumuz hizmetler, multimodal taşımacılık, lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde geniş bir hizmet yelpazesini kapsıyor. Hava taşımacılığı ve deniz taşımacılığı alanlarındaki rekabet gücümüz, navlun satın alma gücümüz ve entegre süreçlerimiz ile desteklenmektedir" diyerek lojistik alanındaki çalışmalarına da vurgu yapıyor.

HoroZ Bolloré Logistics'in küresel iş ortağı olan Bolloré Group'un kuruluş hikayesini, devler liginde olmanın kendilerine nasıl bir sorumluluğu beraberinde getirdiğini ve daha fazlasını Ehrenbogen ile görüştük.

AFRİKA'DAKİ EN BÜYÜK ENTEGRE LOJİSTİK AĞI

Öncelikle Bolloré Group'u tanıyabilir miyiz? Kuruluş hikayesi, faaliyet alanları ve sektördeki konumu hakkında biraz bilgi verebilir misiniz?

1822 yılında kurulan Bolloré, 2015 yılında gerçekleştirdiği yaklaşık 11 milyar euro'luk cirosu ve 58 bin çalışanı ile bugün dünyadaki en büyük 500 şirketten biri olarak çalışmalarına devam ediyor. Yeniliğe ve uluslararası kalkınmaya dayalı bir çeşitlendirme stratejisi sayesinde şirket, halihazırda, "Taşımacılık ve Lojistik", "İletişim ve Medya" ile "Elektrik Depolama ve Çözümleri" olmak üzere üç iş hattındaki tüm faaliyetlerinde güçlü konumunu koruyor.

Bolloré Group'un iletişim hattı, dünyanın önde gelen reklam ve iletişim danışmanlık gruplarından biri olan Havas'ı içeriyor. 1835 yılında kurulan Havas en büyük küresel iletişim danışmanlık gruplarından biri konumunda. Şirketimizin misyonunu; yaratıcılık, medyada uzmanlık ve yenilik yoluyla tüketici/marka ilişkilerinin geliştirilmesinde en gelişmiş iletişim grubu olmak şeklinde tanımlayabiliriz.

Elektrik depolama ve çözümlerinde ise sektörün karşısına Blue Solutions ile çıkıyoruz. Bolloré, kapasitörler için filmlerde dünya çapındaki konumunu güçlendirmek üzere, önemli bir büyüme faktörü olan elektrik depolamayı oluşturdu. Grup, Blue Solutions tarafından yararlanılan uygulamalarda kullanılan Lityum Metal Polimer elektrik pilleri için bir teknoloji geliştirdi. Bolloré Transport&Logistics ise Bolloré Group'un geleneksel dört faaliyet alanını bir araya getiriyor. Bolloré Limanları,





BOLLORÉ GROUP 46 AFRIKA ÜLKESİNDE

Afrika kıtasının en güçlü lojistik yapılanmasına sahip olan Bolloré Group, limanları, depoları ve araçları ile 54 Afrika ülkesinin 46'sında faaliyet gösteriyor. Afrika'da etkin çalışmalar yürüten Bolloré Group'un bölgedeki 50 yıllık köklü geçmişini arkasına alan Horoz Bolloré Logistics de son dört yıldır kıtaya artan hacimle birlikte rotasını Afrika'ya çevirdi. Zorlu coğrafi yapısı ve altyapıdaki birtakım eksiklikleri nedeniyle Afrika'nın rahatlıkla fark yaratabileceği bir saha olmasından yola çıkan Horoz Bolloré Logistics, söz konusu pazarda müşterilerine zamanında ve kaliteli hizmet sunmak için yenilikçi adımlar atıyor.

Bolloré Lojistik, Bolloré Demiryolları ve Bolloré Enerji, küresel müşterilerimizi memnun etmek üzere halihazırda birlikte çalıştığımız dört faaliyet ve uzmanlık alanıdır. Bolloré Logistics, Afrika'daki en büyük entegre lojistik ağı ile dünyadaki ilk 10 taşımacılık ve lojistik şirketi arasında yer alan küresel forwarder firması olarak çalışmalarını sürdürüyor.

“YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ”

Şirket olarak nasıl bir vizyon ile yola çıktınız? Şu an bu vizyonun neresindesiniz?

Rolümüz, hem ithalat ve hem de ihracat müşterilerine uluslararası işlerini genişletmede yardımcı olmaktır. Yüksek katma değerli çözümlerimiz her şeyden önce müşterilerimizin, pazarlarında daha esnek, duyarlı ve rekabetçi olmalarını sağlıyor. Grubumuzun amacını, 2025 yılına kadar ilk beş küresel aktör arasında yer almak şeklinde tanımlayabiliriz.

Bu nedenle, yüksek katma değerli çözüm önerileri ile hedeflenen bir pazar yaklaşımı gerektiren bir strateji doğrultusunda uygulamalarımızı sürdürüyoruz.

Dünyanın önde gelen küresel forwarder firmalarından birisiniz. Devler liginde bulunmanın şirketleri başarıya doğru çeken itici bir güce sahip olduğu söylenir. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Faaliyet gösterdiğimiz alanlarda küresel bir aktör olmamız, havacılık, petrol ve gaz, sağlık gibi pek çok sektördeki stratejik müşterilerimize A'dan Z'ye çözümler sunma kabiliyetimizin önemli bir göstergesi. Bolloré Logistics'in 105 ülkede 21 binden fazla çalışanı ile 601 ofis ağı bulunuyor. Sunduğumuz hizmetler, multimodal taşımacılık, lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde geniş bir hizmet yelpazesini kapsıyor. Hava taşımacılığı ve deniz taşımacılığı alanlarındaki rekabet gücümüz ise navlun satın alma gücümüz ve entegre süreçlerimiz ile destekleniyor.

“ODAKLANDIĞIMIZ PAZARLARIN TERCİHİNDE SEÇİCİYİZ”

Bolloré Logistics'in yeni dönem stratejileri arasında neler yer alıyor? Kendinize nasıl bir yol haritası belirlediniz?

Bolloré Logistics olarak oldukça rekabetçi ve değişken bir pazarda gelişmeye devam ediyoruz. Amacımız söz konusu büyümeyi hızlandırmak olduğundan dolayı, faaliyetlerimizi dünya çapında yürütmek için küresel kapasitemizi artırmaya yönelik bir strateji belirledik. Başka bir ifadeyle, lider olmayı hedeflediğimiz sektörlerin ve odaklandığımız pazarlarda seçici olmaya devam eder-



RAKAMLARLA BOLLORÉ LOGISTICS



844 bin TEU
deniz taşımacılığı
kapasitesi



1 milyon 600 bin
metrekarelik
depolama alanı



Dünyanın değişik
noktalarında 601 ofis ve
21 bin çalışan



Avrupa'da
ilk 5 firma
arasında



Dünyada
ilk 10 firma
arasında



105 ülkede
hizmet ağı



580 bin ton
hava taşımacılığı
kapasitesi

"TAŞIMACILIK VE LOJİSTİK'TE İLK 10 ŞİRKET ARASINDAYIZ"



"Bolloré Transport & Logistics, Bolloré Group'un geleneksel dört faaliyet alanını bir araya getiriyor. Bolloré Limanları, Bolloré Lojistik, Bolloré Demiryolları ve Bolloré Enerji, küresel müşterilerimizi memnun etmek üzere halihazırda birlikte çalıştığımız dört faaliyet ve uzmanlık alanıdır. Bolloré Logistics, Afrika'daki en büyük entegre lojistik ağı ile dünyadaki ilk 10 taşımacılık ve lojistik şirketi arasında yer alan küresel bir forwarder firması olarak çalışmalarını sürdürüyor."



ken, hizmet ağıımızı da güçlendirmemiz gerektiğinin son derece bilincindeyiz. Neredeyse tüm sektörlerde gelişim aşamasında olan dijital devrim, her sektörde olduğu gibi bizim için de mükemmel bir fırsat olmakla birlikte bu trend, büyük değişiklikleri de gerekli kılıyor. Bu değişimin bir uzantısı olarak, gelecek dönemlere dair yol haritamız, her şeyden önce daha istikrarlı bir şekilde çalışma prensibini kapsayacak. Böylelikle, süreçlerimiz ve hizmetlerimiz, küresel teklifimize değer katmak amacıyla standart hale getirilerek entegre edilecek. Aynı zamanda uzmanlığımızın komuta merkezi haline gelmiş olan BT (bilgi teknolojileri) sistemine de yatırım yapmamız gerektiğinin farkındayız. Ayrıca şirketimiz görevler arası daha faal bir çalışmayı kolaylaştırmak amacıyla bu yöndeki çalışmalarını geliştirecek.

"TÜRKİYE KÜRESEL AĞIMIZDA BULUNAN STRATEJİK BİR ÜLKE KONUMUNDA"

Bu strateji planında Horoz Bolloré Logistics nasıl bir yerde duruyor?

Türkiye, Bolloré Logistics'in küresel ağına bulunan doğu ile batı arasında stratejik bir ülke konumunda yer alıyor. Afrika'daki en önemli ticaret ve gelişme ortağı haline gelen Türkiye ile birlikte, bütün ülkeyi kapsayan yedi Türk ofisi, endüstri merkezinde 100 personeli ile faaliyet gösteren Horoz Bolloré Logistics, günümüzde madden, ham madde üretimi ve enerji sektörü gibi ağır endüstriyel alanlardaki projelerde müşterilere yardımcı olacak kapasitede bir Afrika lojistik uzmanı olarak tanınıyor.

Bolloré Logistics olarak Afrika'da oldukça etkin çalışmalar yürüttüğünüzü biliyoruz. Afrika'daki 50 yıllık varlığınız yaptığınız çalışmalarda size ne gibi avantajlar sağlıyor? Bu bölgeye yönelik yeni projeleriniz, hedef ve planlarınız neler?

Tarihi olarak, Afrika kıtasında lider konumunda bulunan Bolloré Logistics, Afrika'daki en geniş entegre lojistik ağını müşterilerinin hizmetine sunuyor. 46 ülkedeki etkili varlığı ve 9 bin 550 kişiden oluşan iş gücü ile Bolloré Logistics, Afrika'yı dünyanın geri kalanına bağlayan rakipsiz bir kapsama alanına sahip. Bolloré Logistics, tüketim malları, telekom, sağlık hizmetleri, endüstriyel makineler, yardım ve destek de dahil olmak ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere, Afrika'daki pek çok sektör lideri için, Üçüncü Taraf Lojistik (3PL) sağlayıcısı olarak hareket ediyor. Bu alandaki etkinliğini de her geçen gün artıran Bolloré Logistics, küresel arenada sunduğu hizmetlerle adından söz ettiriyor.



Bolloré Logistics CEO'su Thierry Ehrenbogen, diğer Horoz Bolloré Logistics Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte



ALARKO CARRIER LOJİSTİK MÜDÜRÜ ERSAN ALPASLAN: “HER İŞİN BAŞI GÜVEN”

İSHAK ALATON VE ÜZEYİR
GARİH TARAFINDAN
1954 YILINDA KÜÇÜK
BİR SERMAYE İLE YOLA
ÇIKAN ALARKO CARRIER,
GEÇEN YILLAR İÇİNDE
DÜNYANIN ÖNDE GELEN
FİRMALARIYLA KURDUĞU
İLİŞKİLERLE, TÜRKİYE'Yİ
ZAMANINA GÖRE EN
İLERİ TEKNOLOJİLERLE
TANIŞTIRDI. 10 YILDAN
BU YANA HOROZ
LOJİSTİK'İN İŞ ORTAKLARI
ARASINDA YER ALAN
FİRMA, SEKTÖRDEKİ
60 YILLIK DENEYİM VE
GÜVENİLİRLİĞİNİ İSE
“HİZMETTE ÜRETİMDE
KALİTE” SLOGANI İLE
PEKİŞTİRİYOR.

Bundan 63 yıl önce küçük bir sermaye ile sektördeki serüvenine başlayan, ısıtma, soğutma ve su basınçlandırma sistemleriyle otomasyon sistemlerinin önemli üreticileri ve uygulayıcıları arasında yer alan Alarko Carrier, sektöründe en geniş ürün gamına sahip üreticilerden biri olarak yoluna devam ediyor. Avustralya'dan Almanya'ya, Ortadoğu'dan Afrika ülkelerine kadar geniş bir yelpazede ihracat gerçekleştiren firma, dünyanın önde gelen markalarının distribütörlüğünü de yaparak bu ürünleri Türkiye pazarına sunuyor.

“Alarko Carrier olarak pazarda en büyük olmaktan ziyade birinci önceliğimiz piyasaya sunduğumuz ürünlerin yüksek performans ve uzun ömre sahip olmaları” diyen Alarko Carrier Lojistik Müdürü Ersan Alpaslan, bunun yanında tüketici nezdinde oluşturdıkları güvenilir firma olma özelliklerini korumak ve geliştirmenin de öncelikleri arasında geldiğini belirtiyor. Söz konusu güvenli iş ortaklarında kurdukları ilişkilerde de aradıklarını söyleyen Alpaslan, bu anlamda Horoz Lojistik ile 2006'dan bu yana güven üzerine kurdukları iş birliğine de dikkat çekiyor. Alpaslan, “Horoz Lojistik'in konusunda bilgili, eğitilmiş ve deneyimli bir firma olması, şeffaf ve iş birliğine açık olması ve hizmet kalitesi bu iş birliğini 10 yıldan bu yana sağlıklı bir şekilde sürdürmemizi sağladı” diye konuşuyor.

Alarko Carrier'ı sizin sözlerinizle tanıyabilir miyiz? Firmanın kuruluşu, gelişimi ve bugün geldiği noktayı anlatır mısınız?

Alarko, İshak Alaton ve Üzeyir Garih tarafından 1954 yılında küçük bir sermaye ile kuruldu. Alarko'nun kuruluşu, iki genç girişimcinin “sıfırdan” başlayıp bugün sanayiden ticarete, turizmden inşaat, enerji üretiminden dağıtımına, birçok alanda, yurt içinde ve dışında faaliyet gösteren, ürünleri dünyanın çeşitli ülkelerinde satılan, yine kurduğu tesislerle dünyanın değişik yörele-

rinde hizmet veren büyük bir kurum yaratmalarının öyküsü olduğu kadar, Türkiye'de özel sektörün sanayi, ticaret ve hizmet gibi alanlarda oluşum ve gelişim tarihinin de tipik bir sayfasıdır. Kurucularımız, ısıtma, klima, soğutma, su arıtımı ve basınçlandırılması sektöründe Türkiye'de birçok “ilk”in altına imza attı, birçok ürünün ilk imalatını gerçekleştirdi, ilk teknik dokümanları yayınladı. Sektörlerinde dünyanın önde gelen firmalarıyla kurdukları ilişkilerle, Türkiye'yi zamanına göre en ileri teknolojilerle tanıştırdılar. Güvenilirliklerini “Hizmette Üretimde Kalite” sloganı ile pekiştirdiler. 60 yılı aşkın deneyime sahip Alarko Carrier'in ana üretim tesisi Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alıyor. Ürünlerimizi; 60 bin metrekarelik alanda kurulu, 20 bin metrekare kapalı üretim alanı, 2 bin metrekare ofisleri, 2 bin metrekare test ve Ar-Ge binasının yanı sıra, eğitim binası ve sosyal tesislerden oluşan modern bir komplekste üretiyoruz.

Şirketin faaliyet alanına giren çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

Alarko Carrier olarak, ısıtma, soğutma ve su basınçlandırma sistemleriyle otomasyon sistemlerinin önemli üreticileri ve uygulayıcıları arasında yer alıyoruz. Isıtma alanında kombi, panel radyatör ve brülör üretirken, sirkülasyon pompalarıyla sanayi, turizm ve tarımsal sulama alanlarında yaygın olarak kullanılan dalgıç pompaları üretimimiz de devam ediyor. Soğutma alanında klima santralleri ve çatı tipi klimaların üretimini yapıyoruz. Sektörümüzdeki en geniş ürün gamına sahip üreticilerden biriyiz, bunun yanı sıra dünyanın önde gelen markalarının distribütörlüğünü de yaparak bu ürünleri Türkiye pazarına sunuyoruz. Üretici kimliğimizin yanı sıra, Toshiba markasıyla pazara sunduğumuz bireysel klimalar ve ısı pompalarının, Carrier marka bireysel ve merkezi sistem ticari klimaların, Wolf güneş panelleri, solar kombi, yağuşmalı kombi ve kazanların ithalat ve satışını yapıyoruz.



'HİZMET KALİTEMİZ HOROZ LOJİSTİK İLE GÜÇLENİYOR'

"Alarko Carrier olarak Horoz Lojistik'ten depolama, antrepo, FTL, parsiyel, uluslararası kara taşımacılığı, İstanbul içi dağıtım ve lojistik hizmetleri alıyoruz. Horoz Lojistik ile iş birliğimiz sayesinde en başta maliyetlerimizde iyileşme sağladık, hizmet kalitesinin artması ile doğru zamanda, doğru miktarda, doğru adrese, hasarsız ve uygun maliyet ile teslimatların yapılması sonucunda müşteri memnuniyeti de sağlanmış oldu."

"ISI POMPASINDA ETKİNLİĞİMİZ ARTIYOR"

Alarko, 1998 yılında Carrier ile ortaklığa girdi ve şirketin adı "Alarko Carrier" olarak değiştirildi. Bu iş birliği sonrasında nasıl bir değişim geçirdi?

Carrier'in ortaklık için Türkiye'de Alarko'yu seçmiş olması, sonuçta "eşit" bir ortaklığın kurulması ve Alarko Carrier şirketinin yönetiminin Türk yöneticilere bırakılması, parlak bir geçmişin sonucudur. Ortaklığın başlamasından itibaren ilk 10 yılda Alarko Carrier'in cirosu iki kat büyürken, ihracatı da ilk 10 yılda 19 kat arttı. Ortaklığın ardından şirketimiz, İngiltere'den İspanya'ya, Fransa'dan Pakistan'a pek çok ülkeye ihracat yapar konuma geldi. Carrier'dan yaptığımız teknoloji transferleriyle, ürünlerimizde geliştirmeler yapmaya devam ediyoruz. Büyümekte olan ısı pompası pazarında etkinliğimizi artırmak ve mevcut potansiyeli daha iyi değerlendirebilmek için Carrier ısıtma ürünlerini portföyümüze ekledik. Satış, satış sonrası ve bayi eğitimleri ile pazarlama faaliyetleri sayesinde, Carrier markalı ürünlerin pazarda aktif bir konuma gelmesini sağladık.

Türkiye genelinde kaç noktaya satış gerçekleştiriyorsunuz? Yıllık ortalama satış kapasiteniz nedir?

Türkiye'de yaklaşık olarak 250 yetkili satıcı ve bir o kadar da yetkili servisimizle hizmet veriyoruz.

İhracat hacminiz ve ihracat yaptığınız pazarlar için neler söyleyebilirsiniz?

Üretimimizin yüzde 40'ından fazlasını oluşturan ihracata büyük önem veriyoruz. Avustralya'dan Almanya'ya, Ortadoğu'dan Afrika'ya kadar geniş bir yelpazede ihracat gerçekleştiriyoruz. Klima santralleri, radyatörler ve çatı tipi klimalar ihraç ürünlerimizin büyük kısmını oluştururken, son yıllarda Asya ve Afrika pazarına 4" ve 6" dalgıç pompa ihracatımız sürekli olarak artıyor.



Alarko Carrier için 2016 yılı nasıl geçti? Yeni yıl için beklentileriniz nedir?

1993 yılından bu yana borsada işlem gören bir firmayız ve bu süre içinde zarar açılmayan sekiz firmadan biriyiz. Net satışlarımızı, 2016 yılının Ocak-Eylül döneminde 2015 yılının aynı dönemine kıyasla yüzde 7 oranında artırarak 335.9 milyon TL olarak gerçekleştirdik. Diğer taraftan geniş ürün yelpazemizi, 2016 yılında pek çok yeni ürünle destekledik. Yeni yoğunlaşmalı kombi teknolojisiyle Türkiye'de bir ilke imza atan Seradens Super Plus kombi serisini pazara sunduk. Uzun süren Ar-Ge çalışmaları sonucu geliştirip bu yıl satışa sunduğumuz Al-dens yoğunlaşmalı kazanlarımızla da iddialıyız.

"MARKA DEĞERİMİZİ ARTIRIYORUZ"

Alarko Carrier, "The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri" kapsamında, iklimlendirme sektöründe birinciliği elde ederek, kendi sektöründe marka değerini ve itibarını en çok artıran kuruluş seçildi. Söz konusu başarının ardında yatan sır nedir?

Alarko Carrier, Türkiye genelinde marka bilinirliği, güven duyulma, farklı olma, tavsiye edilme, ticari faaliyetlerin desteklenmesi, sosyal sorumluluk çalışmaları ve reklam kampanyalarının beğenilmesi kriterleri üzerinden yapılan araştırmada, iklimlendirme kategorisinde liderliği elde etti. Bu liderliğin, tamamen halkın tercih ve görüşleri sonucunda elde edilmesi, aldığımız ödülü bugüne kadarki ödüllerden farklı ve anlamlı kılıyor. Türkiye genelinde yürütülen çalışmadan elde ettiğimiz sonuç, bizi daha da iyilerini üretmeye, yaratmaya teşvik ediyor.



2023 projeksiyonlarınızda kendinizi nerede konumlandırıyorsunuz?

Alarko Carrier olarak, bugüne kadar tüketici her zaman gelişmiş ve yüksek verimli ürünlerle buluşturduk. Pazarı sunduğumuz her ürün grubu için değişen paylardan söz etmek mümkün. Merkezi sistem klima pazarındaki etkinliğimiz ve elde ettiğimiz pay daha yüksekken, bireysel klima pazarında bu oranın daha düşük olduğu söylenebilir. Ancak Inverter Klima pazarının önemli firmalarından biriyiz ve bu segmentte ciddi bir paya sahibiz. Isıtma sektöründe, göreceli daha değişken bir pazar dağılımı var, bu alanda ürün çeşitliliği ve ürün bazında pazar payları da değişkenlik gösteriyor. Alarko Carrier olarak pazarda en büyük olmaktan ziyade birinci önceliğimiz, sunduğumuz ürünlerin yüksek performansa ve uzun ömre sahip olmaları. Bunun yanında tüketici nezdinde oluşturduğumuz güvenilir firma olma özelliğimizi korumak ve geliştirmek önceliklerimizden başında geliyor.

Kaliteyi şirket kültürünüzde nasıl bir yere konumlandırıyorsunuz?

Alarko Carrier'da kalite standardını sağlamak amacıyla ACE sistemini uyguluyoruz. ACE işletim sisteminde; insanların işe başladığı sabah 08:00'den ayrıldıkları 17:15'e kadar yaptıkları tüm işlerin standart olması, işlerin delege edilebilir olması, problemlerin kayıt altına alınması, problemlerin şirket genelinde tüm fonksiyonlarda çözülüyor olması gerekiyor. Çünkü hata yapmamayı öğrenemeyen şirketler var olamaz. Carrier'ın bağlı bulunduğu United Technologies Corporation (UTC), ABD merkezli çok uluslu bir holding. Birçok alanda teknolojik ürünleri araştırır, geliştirir ve üretir. Bunlar arasında uçak motorları, helikopterler, ısıtma, havalandırma ve soğutma, yakıt hücreleri, asansörler, yürüyen merdivenler, yangın ve emniyet sistemleri, bina sistemleri ve endüstriyel ürünler yer alır. ACE olarak isimlendirilen Achieving Competitive Excellence (Mükemmel Rekabet Gücüne Ulaşmak) işletim sistemi, UTC'nin tüm şirketlerinde uygulanıyor.

Gelelim Horoz Lojistik ile iş birliğinize...

Firma ile iş ortaklığınız ne zaman başladı? Alarko Carrier olarak Horoz Lojistik ile iş ortaklığımız 2006 yılında başladı. Sonrasında 2007 Nisan ayında tüm Alarko Carrier depolarının merkezi depoda birleştirilmesi için bir proje ekibi oluşturularak çalışmalara başlandı. Horoz Lojistik'in Gebze'de kurduğu depoda 6 bin 800 metrekare alan kiralandı ve sözleşme imzalandı. 2007 yılı içinde fabrikanın panel radyatör deposundaki ürünler, bayiliğe ait İstanbul Satış Şubesi'nin Dudullu Deposu, İzmir Satış Şubesi'nin deposu ve son olarak 2008 yılı Mart ayına kadar Ankara Şube Deposu merkezi depoya taşındı. 2008 yılının son çeyreğinde ise Dudullu depoda bulunan Sistem Satış, Bina Otomasyon ve Totaline yedek parça ürünleri merkezi depoya taşınarak tüm Alarko Carrier'e hizmet veren bir lojistik merkezi kimliğine kavuşmuştur. 2013 yılından itibaren ise Horoz Lojistik'in Şekerpınar deposunda 10 bin metrekarede hizmet almaya devam ediyoruz.

Horoz Lojistik ile ilgili sizi cezbeden şey ne ya da neler oldu?

İş ortaklarımızı ve tedarikçi firmalarımızı belirlerken ürünün veya verilecek olan hizmetin kalitesine göre değerlendirme yapıyoruz. Alarko Carrier olarak müşteri memnuniyeti ve kalite kriterlerimize uygun olması vazgeçilmez şartlarımızdandır. Yeni projelerde iki firma arasındaki entegrasyon çok önemlidir, Horoz Lojistik'in konusunda bilgili, eğitilmiş ve deneyimli bir firma olması, buna bağlı olarak samimiyeti, şeffaf olması, iş birliğine açık olması ve hizmet kalitesi bize cazip gelmiştir.

"DÜNYADAKİ ENERJİ KAYNAKLARINI KORUYORUZ"



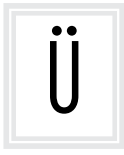
"Enerji tasarruflı ürünler üretmeye ve projeler geliştirmeye odaklanan bir üretici olarak, Ar-Ge çalışmalarına da çok önem veriyoruz. Ürünleri sürekli geliştirmek için Test ve Ar-Ge Merkezi'nde, üniversiteler ve TÜBİTAK'la ortak çalışmalar yürütüyoruz. Doğaya en az zarar veren ürünler üretmeye odaklanıyor ve projeler geliştiriyoruz. Ar-Ge çalışmalarımızı sürekli bu yönde geliştirip, kullanıcıya konfor sağlarken, dünyadaki enerji kaynaklarını da korumayı amaç ediniyoruz."





İNCE ELEYİP, SIK DOKUYORUZ

TARİHİ, MODERN İNSANIN TARİHİ İLE PARALEL İLERLEYEN TEKSTİL SANAYİSİ, BİTKİ LİFLERİNDEN İPLİK VE KUMAŞIN ÜRETİMİYLE BAŞLADIĞI KÜRESEL YOLCULUĞUNDA BUGÜN PEK ÇOK SEKTÖRLE İŞ BİRLİĞİ GELİŞTİREN, ÖRTÜNMEDEN ÇOK DAHA FAZLASINI İÇEREN ÜRÜNLERLE GELECEKTE DE İNSAN HAYATINDA YER ALMAYA DEVAM EDECEK ÖNEMLİ BİR SEKTÖR OLMAYA DEVAM EDİYOR.



Ülkelerin ekonomik kalkınma sürecinde önemli bir rol oynayan tekstil sektörü, aslen insanoğlunun giyinme ihtiyacı nedeniyle on binlerce yıllık geçmişe sahip. Toplumlar arasında kurulan ilk ticaret yollarının en çok ilgi gören ürünleri de yine tekstil sektörüne aitti: İplikler, kumaşlar, aksesuarlar gibi... Benzer şekilde, 18'inci yüzyılda Sanayi Devrimi'nin dönüşüme uğrattığı ilk alan, yine tekstil sektörüydü ve dokuma tezgâhlarının modernizasyonu ile başlayan bu ilk sanayi devrimi, ardından hızla madencilik ve ağır sanayileri de etkisi altına almış, dünya çalgın bir dönüşüm sürecine girmişti. Günümüz tekstil sektörü, yine dünya ticaretinde önemli pozisyonunu koruyor ve özellikle teknik tekstillerin geleceğinin, diğer tüm sektörleri etkileyeceği öngörülüyor.

Sektörün üretim ve ihracatı ise 1970'lerden bu yana, üretim ve iş gücü maliyetlerinin yükselişi nedeniyle, gelişmiş ülkelere doğru kayıyor. Gelişmiş ülkeler bugün, hem üretim süreçlerinde yarattıkları modernizasyon hem de Ar-Ge faaliyetlerine verdikleri ağırlık ile sektördeki yerlerini korumaya çalışırken, sektörün önemli pazarları konumuna da gelmiş durumda.

SEKTÖRLERLE YOĞUN ETKİLEŞİM

Tekstil sektörü, yapısı gereğince teknolojik gelişim ve Ar-Ge faaliyetlerine son derece açık konumda bulunuyor. Özellikle alt sektörlerdeki Ar-Ge faaliyetleri ürünlere hem yeni özellikler hem de yeni kullanım alanları kazandırırken, daha çok nanoteknoloji ile üretilmiş ürünler, fonksiyonel tasarımlar, düşük maliyetli çevreci yaklaşımlar, farklı sektörlerle yönelik yeni teknik tekstillerin geliştirilmesi, geri dönüşüm ürünlerin teknik tekstillerde değerlendirilmesi gibi konulardaki çalışmaların sonuçları; teknik tekstil, ekolojik tekstil ve akıllı tekstil ürünlerinde izlenebilir.

Bu çerçevede tekstil sektörü, hazır giyim sektörünün tedarik zinciri altında yer alan ve geniş kapsamlı üretim yelpazesine sahiptir diyebiliriz. Her türlü ihtiyaca yönelik elyaf, iplik, örme dokuma kumaş, keçe ve tufting yüzeylerin dâhil olduğu dokusuz yüzeyler, ev tekstili ürünleri, halılar, bunların yanında ağ,

ip, kablo, taşıyıcı tekstil bandı, branda, koruyucu bez, filtre, paraşüt, fren bezi, keçe gibi teknik kullanıma yönelik ürünler tekstil sektörünün kapsamında yer alıyor.

Tekstil sektörü pamuk, yün gibi ihtiyaç duyulan doğal elyaflar nedeniyle tarım ve hayvancılık sektörü, yapay elyaflar nedeniyle petrokimya sanayisi ile de yoğun bir etkileşim içindedir. Boya-terbiye kimyasalları açısından kimya sanayisi ile etkileşen sektör, otomotivden inşaat, ağır sanayiden tıba kadar pek çok sektörle teknik açıdan da ilişkilidir ve halıcılık, yangın söndürme hortumları gibi pek çok farklı alana girdi sağlar.

500 BİN KİŞİLİK İSTİHDAM

Geçtiğimiz 10 yıllık dönemde dünyada tekstil ürünleri ihracatı genel olarak yukarı yönlü bir seyir izliyor. Gerek dünya nüfusundaki artış, gerekse sektörde yaratılan katma değerın teknolojik gelişmelerle desteklenmesi bu gelişmede etkili olurken, 2005-2014 yılları arasında dönemde sektörün ihracatı yıllık bazda ortalama yüzde 4,6 oranında artış gösterdi ve 323 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Böylece, 2014 yılı itibarıyla tekstil ürünleri dünya ihracatından yüzde 1,6'lık pay aldı ve sektör, girdi sağladığı hazır giyim ürünleriyle birlikte değerlendirildiğinde toplam 822 milyar dolarlık bir küresel ihracat gerçekleştirdi.

Türkiye'de ise gıda ürünlerinin ardından en fazla ikinci üretimin gerçekleştirildiği tekstil sektöründe 18 binin üzerinde firma faaliyet gösteriyor. Sektör, yarat-

ÜRÜNLERİNİ 200
ÜLKEYE İHRAÇ
EDEN TÜRK TEKSTİL
SEKTÖRÜ, DÜNYANIN
İLK 10 İHRACATÇI
ÜLKESİ ARASINDA YER
ALYOR. AVRUPA'NIN
EN BÜYÜK İPLİK, EV
TEKSTİLİ VE KOT KUMAŞ
ÜRETİM KAPASİTESİNE
SAHİP OLAN TÜRKİYE,
DÜNYADA KOT KUMAŞ
İHRACATINDA ÜÇÜNCÜ,
HAVLUDA İSE DÖRDÜNCÜ
SIRADA BULUNUYOR.



**İTHİB BAŞKANI****İSMAİL GÜLE:****“2017’DE BÜYÜME İVMEMİZ ARTACAK”**

“2016 yılının Ocak-Ekim döneminde tekstil ürünleri ihracatımızda olumlu gelişmeler izledik. Özellikle ambargonun hafifletilmesi, ardından İran ile imzaladığımız tercihli ticaret anlaşması sektörümüzün konumunu da güçlendirdi. İran’ın sunduğu potansiyeli geliştirmek adına Tahran’a kurulacak Türk Ticaret Merkezi’ni destekliyoruz. 2016’daki olumsuzluklara rağmen, bazı alt sektörlerimizde elde ettiğimiz yüksek büyüme rakamları, geleceğe olan inancımızı da pekiştiriyor. Özellikle dokusuz yüzey ve teknik tekstiller ile örme dokuma kumaş segmentlerinde yakaladığımız yukarı yönlü trend ile 2017’de sektördeki bu pozitif büyüme ivmesini hızlandıracamıza inanıyoruz.”

tığı 500 bin kişiye yakın istihdamın yanı sıra net ihracatçı olması bakımından da Türkiye ekonomisine katkı sağlarken, Türk tekstil sektörü 1996 yılında AB ile imzalanan Gümrük Birliği Anlaşması sayesinde en önemli atılımını gerçekleştirdi. Gümrük Birliği ile AB’ye kotasız ihracat yapma hakkı elde eden sektör, 2007 yılı sonrasında ise DTÖ Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması kapsamında AB tarafından Çin’e uygulanan kotaların kaldırılmasıyla, AB pazarında ciddi bir rekabetle karşı karşıya kaldı. Tekstil sektörü, emek yoğun bir sektör olmakla birlikte ülkemizde işçilik maliyetleri halen Avrupa ortalamasının altında seyretse de Çin ve diğer rakip Asya ülkeleri ile karşılaştırıldığında dezavantajlı konumunu sürdürüyor.

İRAN PAZARI BÜYÜYECEK

Türk tekstil sektörünün genelinde en önemli girdi maliyetini halen ham maddeleri oluşturuyor. Sektörün temel ham maddeleri pamuk ve sentetik elyaf iken, dünyanın en büyük pamuk üreticilerinden olmamıza rağmen Türkiye’deki üretimin dalgalı seyri, sektörün ham mad-

de ithalatını da yoğun olarak etkilemeye devam ediyor. Diğer temel girdi kalemi olan petrol türevi sentetik elyafta ise önümüzdeki dönemde petrol fiyatlarının temel belirleyici olacağını söylemek yanlış olmayacaktır.

Geçtiğimiz yıl sektör, TÜİK rakamlarına göre 11,1 milyar dolar ihracat ve 6,3 milyar dolarlık ithalatla 17,5 milyar dolarlık bir hacim oluştururken, sektörün 2014’te başlayan kayıpları 2015 ve 2016’da da devam ediyor. 2016 yılı Ocak-Ekim döneminde 9,2 milyar dolarlık ihracat ile 5,2 milyar dolarlık ithalat yapıp ve sektörün ticaret hacmi 14,5 milyar dolara gerilerken, ihracatta Almanya, ABD ve İtalya; ithalatla ise Çin, Hindistan ve Endonezya en güçlü ticari partnerlerimiz oldu. Yaşanan kayıplarda ise küresel piyasadaki talep daralması kadar özellikle Rusya ve AB ülkelerindeki düşüşler etkili olurken, sektörün bu yıl performansı ne yazık ki yine beklenenden uzak kalacak.

Diğer yandan, uluslararası ambargodan kademeli olarak kurtulan İran’ın yatırımlarına hız vermesi ile Türk tekstil sektörünün bu ülkeye olan ihracatında da gözle görülür iyileşmeler sağlanıyor. Geçtiğimiz yıl Türkiye ve İran arasındaki tercihli ticaret anlaşmasının yürürlüğe girmesi ve kara yolu taşımacılığındaki sorunların ortadan kalkması da bu sürece olumlu katkıda bulunuyor.

TÜRKİYE KÜRESEL BİR OYUNCU

Küresel tekstil ürünleri ticareti ürün bazında incelendiğinde, ev tekstili ürünlerini de içeren dokunmuş maddelerden diğer hazır eşyalar kaleminin son yıllarda hızlı bir artış kaydettiği izlenebilir. 2005’te 31,8 milyar dolarlık ihracata konu olan bu ürün grubunda 2014’te 59,7 milyar dolara ulaşılmıştı. Aynı dönemde, örme mensucat ihracatının da hızlı bir büyüme sergilediğini de eklemeliyiz. Bununla birlikte, tekstil sektörünün ana ürünlerinden olan tekstil

TÜRKİYE’NİN TEKSTİL VE HAMMADDELERİ DIŞ TİCARETİ (BİN DOLAR)

	İHRACAT	İTHALAT
2014	12.646.522	7.299.687
2015	11.168.916	6.375.886
2016 (01-10)	9.223.220	5.285.663

Kaynak: TÜİK

**TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI
İLK 10 ÜLKE (BİN DOLAR)***

YIL	ÜRETİM
ALMANYA	763.890
ABD	681.610
İTALYA	680.284
BULGARİSTAN	518.413
İNGİLTERE	381.042
SUUDİ ARABİSTAN	362.451
İRAN	359.944
ROMANYA	278.109
POLONYA	272.792
HOLLANDA	268.519

Kaynak: TÜİK *Ocak-Ekim 2016 dönemi ihracat rakamlarına göre

**TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İTHALATI
İLK 10 ÜLKE (BİN DOLAR)***

YIL	ÜRETİM
ÇİN	1.326.474
HİNDİSTAN	524.135
ENDONEZYA	480.376
İTALYA	350.940
ALMANYA	240.726
GÜNEY KORE	229.008
MISIR	228.085
VİETNAM	172.598
BANGLADEŞ	163.844
TÜRKMENİSTAN	158.908

Kaynak: TÜİK *Ocak-Ekim 2016 dönemi ihracat rakamlarına göre

iplikleri ile sentetik filamentler ve men-sucat ihracatı, küresel krizin en yoğun hissedildiği 2009'da yüzde 20 oranında daralmıştı. Bu segment, küresel ölçekte halen dalgalı bir seyir izliyor.

Dünyanın önde gelen tekstil üreticilerinin üretim maliyet yapısı incelendiğinde de gelişmekte olan ülkelerdeki işçi ücretlerinin oldukça düşük seviyede kaldığı, örneğin Hindistan'da saatlik ücretin bir dolar iken İtalya'da 22 dolar düzeyinde olduğu görülüyor. Bu anlamda iş gücü maliyetleri bakımında gelişmekte olan ülkeler güçlü pozisyonlarını korusa da gelişmiş ülkeler iş gücü maliyetlerinde yakalayamadıkları avantajı, özellikle katma değerli ürünler olan teknik tekstillerde yoğun olarak kullanabiliyor.

Türkiye, halen maliyet yapısı itibarıyla başta işçi ücretleri olmak üzere Asya ülkeleri ile rekabet edebilir konumda değil. Öte yandan, yurt içinde tekstil sektörünün nispeten moda/marka eksensli, yüksek katma değerli olması ve gelişmiş ülkelerin artan tekstil ürünleri talebiyle birlikte Türk tekstili, düşük kaliteli Asyalı rakiplerine kıyasla avantajlı durumunu sürdürüyor. Bu kapsamda, ürünlerini 200 ülkeye ihraç eden Türk tekstil sektörü, dünyanın ilk on ihracatçı ülkesi arasında yer alıyor. Avrupa'nın en büyük iplik, ev tekstili ve kot kumaş üretim kapasitesine sahip olan Türkiye, dünyada kot kumaş ihracatında üçüncü, havluda dördüncü sırada bulunuyor. Brode, gipür ve halı üretimi için kurulan makine parkında ise Türkiye, dünyanın en büyük makine parkına sahip ülke olarak varlığını sürdürüyor.

**İRAN'A İHRACATTA
ARTIŞ YAŞANIYOR**

Uluslararası ambargodan kademeli olarak kurtulan İran'ın yatırımlarına hız vermesi ile Türk tekstil sektörünün bu ülkeye olan ihracatında da gözle görülür iyileşmeler sağlanıyor. Geçtiğimiz yıl Türkiye ve İran arasındaki tercihli ticaret anlaşmasının yürürlüğe girmesi ve kara yolu taşımacılığındaki sorunların ortadan kalkması da bu sürece olumlu katkıda bulunuyor.





Horoz Bolloré Logistics
Afrika İş Geliştirme Direktörü Yann Liegard

40 ÜLKEDE, 40 YILA YAKLAŞAN

BOLLORÉ GROUP DENEYİMİ

MESLEĞİ GEREĞİ SADECE
AFRİKA'DA 40 ÜLKEYİ
GEZEN YANN LIEGARD,
SÖZ KONUSU PAZARDA
YILLARIN KENDİSİNE
KAZANDIRDIĞI DERİN
TECRÜBEYİ, BUGÜN
HORUZ BOLLORÉ AİLESİNE
AKTARIYOR. 1979 YILINDAN
BERİ BOLLORÉ GROUP'UN
BİR PARÇASI OLAN
LIEGARD, HORUZ BOLLORÉ
LOGISTICS'TE BUGÜN,
AFRİKA PAZARINA DAİR
ÖNEMLİ PROJELERİN
ALTINA İMZA ATİYOR.



Afrika'da dünyaya gelen Yann Liegard da babası gibi uzun yıllar Bolloré Group'a emek verenlerden. Bolloré Group öncesinde Fransa'daki gemi acentelerinde iş hayatına başlayan Liegard, bir buçuk yıllık iş deneyiminin ardından doğduğu topraklara, yani Afrika'ya döndü. Horoz Bolloré ile yolları 2015 yılının Nisan ayında kesişen Liegard, şirketin Fransız iş ortağı olan Bolloré Group'un ise 1979 yılından bu yana bir ferdi.

Bugüne kadar Afrika'da 40 ülkede çalıştığını ifade eden Liegard, bu süre zarfında her ülkenin zihniyeti, çalışma tarzı, hukuku ve kendi yerel kurallarıyla ilgili çok şey öğrendiğini söylüyor.

Liegard; "Afrika'da hakkında fazla bilgiye sahip olmadığım birkaç ülke var. Ama neyseki şirkete girdiğimden beri çok sayıda arkadaş edindim. Bu noktada onlarla iletişime geçip, bu ülkeler hakkında bilgi almak kendi adıma son derece kolay diyebilirim. Bana, hiç gitmediğim bir ülke hakkında herhangi bir şey sorabilirsiniz mesela. Emin olun, size doğru cevabı çok kısa bir sürede verebilirim" diyerek Afrika pazarına ne denli hakim olduğunu da vurgu yapıyor.

Yann Liegard, Afrika pazarı ile ilgili sahip olduğu derin tecrübeyi bugün direktörlüğünü üstlendiği Horoz Bolloré Logistics Afrika İş Geliştirme departmanında faydalı bir şekilde kullanıyor. Mesleki kariyerinin nereden başlayıp nereye geldiğini, uzmanı olduğu Afrika pazarında iş yapmanın zorluklarını ve avantajlarını Liegard ile bizleri bir araya getiren keyifli bir söyleşide kendisinden dinledik.

Lojistik sektöründeki kariyer hikayenizden bahsedermisiniz? Nasıl bir sürecin sonunda lojistik sektörüyle yollarınız kesişti?

Lojistik sektöründeki kariyerim esasında Fransa'daki gemi acentelerinde teklif vererek, rezervasyon yaparak, liman hizmetleri, gemi yükleme ve boşaltma işleriyle başladı. Daha sonra depolama işlerini yürüterek sevkiyat yapmaya ve yükleme-boşaltma ile küresel dokümantasyon işlerine adım attım. İş mutfağında öğrenmenin ardından satış departmanında görev almak için bir buçuk yılın sonunda doğduğum yer olan Afrika'ya geri döndüm. Çalıştığım yıllar içinde kuzeyden güneye, doğudan batıya Afrika'da 40 ülke gezdim. Gittiğim her ülkenin mesleki kariyerime ayrı bir katkısı oldu.

Horoz Bolloré ailesinin ne zaman ve nasıl ferdi oldunuz? Bu hikayeyi kısaca sizden dinleyebilir miyiz?

Üç ayrı gemi ve forwarder firmasında çalıştıktan sonra, 1979 yılında Saga'da işe başladım. Dokuz yıllık çalışmanın ardından 1988 yılında SCAC'de (eski Bolloré Group) çalışmak için Saga'dan ayrıldım. Birkaç ay sonra da Bolloré Group, Saga'yı satın aldı. Yani 1979 yılından beri bu grubun bir parçası olduğumu söyleyebiliriz.

Bu çalışma süreçlerinin ardından, takvimler 2015 yılının Nisan ayını gösterdiğinde de son limanım olan Horoz Bolloré Logistics'in Afrika İş Geliştirme Direktörlüğü'ne geldim.



SATIŞTAN ÇOK DAHA FAZLASI

"Afrika İş Geliştirme Bölümü, Afrika'ya açılmaya teşvik etmek, bu kıtada faaliyet gösterdiğimiz alanda sadece satış yapmak anlamına gelmiyor. Bu departman, firmaların birlikte çalışmak istedikleri Afrika'da her ülkedeki müşterilere kurallarla ve bizimle ilgili bilgi vermenin ve satış yapmanın bulunduğu bir nokta. Burası, aynı zamanda, operasyon ekibimizin, ürünler belirlenen noktaya ulaştığında bir problem yaşamadan dokümantasyon işlemini doğru şekilde yapmasını ve müşterilerin hiçbir sorunla karşılaşmadan taşınan malları görüp memnun kalmasını sağlayan bir bölüm. Diğer taraftan, Afrika pazarındaki gelişmeleri yakından takip etmek için ekip arkadaşlarımızı bu pazarda görevlendirerek saha araştırmaları da gerçekleştiriyoruz."



Horoz Bolloré Logistics'te bulunduğunuz süre içerisinde bir gününüz nasıl geçiyor?

Günlük iş programım içerisinde çok fazla fiyat teklifi ile ilgilenirken Afrika'ya yapılan sevkiyatların da takibine ciddi oranda zaman ayırıyorum. Müşterilerin problemleri ile birebir ilgileniyor, onların sorularına en sağlıklı ve hızlı dönüşleri yapmaya gayret ediyorum. Diğer taraftan iş arkadaşlarımla yaptığım günlük fikir alışverişleri de benim için çok değerli. Afrika İş Geliştirme Direktörü olarak Avrupa pazarı ile ilgili görev alan arkadaşlarımızla bir araya gelerek, bir sonraki büyüme girişimimizin ne olacağı üzerinde koordineli çalışmalar yapıyoruz.

"AFRİKA'YI İYİ TANIMAK GEREKİYOR"

Afrika pazarında iş geliştirmenin püf noktaları neler?

Tek bir püf nokta var: Afrika'daki yaşam tarzını, iş ortamını ve oradaki zihniyeti bilmek önemli. Bunları bilmiyorsanız, ilerleyen süreçlerde bu pazarda başarısız olabilirsiniz. Bu başarısızlık da bir takım maliyet kaybını beraberinde getirecektir. Bu nedenle her şeyden önce karşınızda duran kitleyi iyi tanıyıp, analiz edebilmemiz gerekiyor.

Afrika'da iş geliştirme süreçlerinde yaşadığınız bir takım zorluklar ve riskler de olsa gerek.

Afrika'da ortam hala çok acımasız. Birlikte çalışmak istediğiniz ülkeyi tanımiyorsanız, en baştan çalışmamak en doğru karar olur. En büyük risk, paranızı ve zamanınızı kaybetmeniz;

müşteriler için ise mallarını kaybetmeleri. Fark yarattığımız nokta, müşterilerimize doğru ve güvenilir bilgileri vermek ve tavsiyelerimizi anlamalarını sağlamak. Bazen hizmet bedellerimiz rakiplerimizden biraz daha fazla olsa da, müşterilerimize güvenli koşullarda çalışmalarını ve işin sonunda kazançlı çıkmalarını sağlıyoruz.

Söz konusu riskler için kendinize nasıl bir yol çiziyorsunuz?

Bu çok basit bir yol. Grubumuz adına ilgilendiğim tüm işlerin operasyon dosyalarını ve arkadaşlarımı, verilen hizmetin sonunda şikayet almayacak şekilde kontrol etmeye özen gösteriyorum. Gelinen noktada bir problem yaşamıyorsa, siz kazanıyorsunuz demektir. Bir problem yaşadığınız anda bu hem müşteri hem de bizim için büyük bir kayıp anlamına geliyor.

"YILLIK ORTALAMA YÜZDE 20 BÜYÜME"

Horoz Bolloré Logistics ve Türk lojistik sektörü için Afrika pazarlarının önemi nedir? Afrika'nın lider pazar olmasının nedeni nedir?

Türkiye ile Afrika arasındaki ticaret son dört yıldır büyüyen bir seyir izliyor. Söz konusu büyüme her yıl ortalama tüm Afrika ülkelerinde yüzde 20'nin üzerinde gerçekleşiyor. Bu nedenle birçok Türk şirketi, Afrika'da kendi ofislerini/fabrikalarını kurmaya karar verdi. Horoz Bolloré Logistics olarak tüm lojistik faaliyetlerini (hava yolunun yanı sıra deniz yolu taşımacılığı) doğru koşullarda yönetmek için, Afrika'nın her yerinde Bolloré Transport Logistics (255 ofis) olarak adlandırılan çok güçlü bir ortağa sahip olma fırsatını yakaladık. Bu nedenle, bu ticari faaliyette yer almamız imkansızdı.

Her iki tarafta, şirket bünyesinde hizmet veren doğru kişiler ile birlikte, doğru yerde, doğru zamanda kargo hizmetlerini tam anlamıyla kontrol edebildiğimizden dolayı, tüm Türk sektörlerine, havadan ve denizden (konteynerin yanı sıra dökme yük ve Ro-Ro), E2E (uçtan uca) çözümler sunabiliyoruz. Türkiye; giyim, telekomünikasyon sistemi, mobilya, elektronik eşyalar, yedek parça gibi sektörlerin yanı sıra beyaz eşya (gazlı ocak, buzdolabı, gibi) ve elbette her türlü gıda malzemesine yönelik tüm sektörlerde faaliyet gösteriyor.



Afrika'daki her ülkenin kendi kültürü, yasaları ve özellikleri var. Bu durum karşısında Horoz Bolloré Logistics olarak nasıl bir iş yapma modeli çiziyorsunuz? Bugüne kadar Afrika'da 40 ülkede çalıştım. Bu süreçte, her ülkenin zihniyeti, çalışma tarzı, hukuku ve kendi yerel kurallarıyla ilgili pek çok şey öğrendim. Hakkında fazla bilgiye sahip olmadığım birkaç ülke var. Neyseki şirkete girdiğimden beri çok arkadaşım var. Onlarla iletişime geçip bu ülkeler hakkında bilgi almak kendi adıma son derece kolay diyebilirim. Bana, hiç gitmediğim bir ülke hakkında herhangi bir şey sorabilirsiniz. Emin olun, çok kısa sürede size doğru cevabı verebilirim.

"YASAK ALANA GİRMİYİN"

İş dünyasına dönük bir felsefeniz var mı? Muhatap olduğunuz kişilere karşı dürüst olun ve hiçbir zaman doğru bir şekilde yapamayacağınız bir şeyi kabul etmeyin. Bir uzman olabilirsiniz ama her şeyi yüzde 100 doğru yapamazsınız. Yasak alana girmeyin, açık bir şekilde sizin için hazırlanan alanda oynayın.



Yann Liegard, eşi Christiane ve kızı Alexandra ile birlikte

İş dışında kendinize nasıl zaman ayırıyorsunuz ve bu zamanlarda neler yapıyorsunuz?

Türk takımları Şampiyonlar Ligi'nde veya UEFA Avrupa Ligi'nde oynadığında Türk arkadaşlarımla birlikte dışarı çıkıp bazı maçları izlemek haricinde, hafta içi çoğu zaman evde kalmayı tercih ediyorum. Bazı akşamlar evde yemek yapıyor, bazen de eşimle akşam yemeği için dışarı çıkıyoruz. Hafta sonları ise golf oynuyor ve eşimle dışarıya çıkıp şehirde alışveriş yaparak ya da bilmediğim ve keşfetmek istediğim yerleri ziyaret ederek geçiriyorum. Bu anlamda tarihi bir geçmişe sahip olan bir ülkede bulunduğum için kendimi şanslı hissediyorum. Çocukluğumdan bu yana dünyayı dolaşıyorum. Dolayısıyla farklı kültürleri tanıyıp, her konuda karşılıklı olarak paylaşımda bulunma fırsatı buldum.

Golf oynamaya yönelik bir ilginiz olduğunu söylediniz. Bu tutkunuz nasıl başladı?

Golfe olan ilğim babam sayesinde başladı. Babam düzenli olarak golf oynardı ve zamanla golf oynamayı bana da öğretti. Çocukluk yaşlarımdan itibaren istikrarlı ve keyifli bir şekilde golf oynayarak zaman geçiriyordum. Zaten hayatta istikrarlı olmak için ailenin önemli olduğunu düşünüyordum. Daha sonra şeker hastalığım olduğunu öğrendim ve bu hastalığımın dolayı yürümem gerekiyordu. Boş boş yürümekten nefret ederim. Ama golf topunu attığım yerden sürekli olarak gidip almam gerektiği için golf beni yürümeye teşvik etti. Bir hafta oynamadığımda, ertesi hafta kendimi kötü hissediyordum. Ayrıca doğada zaman geçirmek, çeşitli hayvanlarla karşılaşmak bana çok iyi geliyor.

KISA SORU KISA CEVAP...

En son okuduğunuz kitap?
Okumuyorum, benim kitabım doğa ve doğal yaşam.

En son seyrettiğiniz film?
En son 10 yıl önce sinemaya gitmiştim.

En son gittiğiniz sergi?
Doğanın daimi sergisini izlemeyi tercih ediyorum.

En son gezdiğiniz ülke?
İspanya ve Yunanistan

En çok sevdiğiniz yemek?
Biftek ızgara

Hangi takımı tutuyorsunuz?
Benin Milli Takımı (Les Ecureuils)

Beğendiğiniz sanatçı?
Jean Paul Belmondo

Kimin yerinde olmayı isterdiniz?
Kendim olmam bana fazlasıyla yetiyor.

En büyük hayaliniz nedir?
Herkesin huzur, uyum ve güven içinde yaşadığı bütün ülkeleri gezebilmek.



DEPOLAMA HİZMETLERİNDE AMBARLARDAN AKTARMA MERKEZİNE DÖNÜŞÜM

STOĞUMUZDAKİ
MALZEMELERİ BEKLETTİĞİMİZ
YERLER ZAMAN İÇİNDE
DEĞİŞTİ. GEÇMİŞTE
"ARDIYE" DAHA SONRA
"AMBAR" DEDİĞİMİZ YERLER;
ARTIK "DEPO" OLARAK
KULLANILIYOR, HATTA BAZI
ŞİRKETLERDE BUNLARIN
KAPISINDA "LOJİSTİK
MERKEZ" VEYA "DAĞITIM
MERKEZİ" YAZIYOR. YAKIN
GELECEKTE DE BU HACİMLERİ
"AKTARMA MERKEZİ"
OLARAK İSİMLENDİRECEĞİZ.



ATILLA YILDIZTEKİN
LOJİSTİK YÖNETİM DANIŞMANI

Tedarik zincirinde çevrim süresinin kısalması için; ham maddelerin, ara mamullerin, bitmiş ürünlerin sürekli olarak hareket etmesi, hiç durmaması hedefleniyor. Üretilen her ürünün önceden satılmış olması (sipariş üzerine üretim), üretilecek her ürün için de ham maddelerin veya yarı mamullerin JIT (ihtiyaç anında geliş) mal kabul şeklinde temin edilmesi isteniyor. Bunlara karşılık hayatın gerçeği ise bize engel oluyor. Tedarik zincirinde hareketi zaman zaman durduruyoruz. Tedarik zinciri içinde hareketsiz duran her türlü malzemeye de stok adı veriyoruz. Yani stok yükü taşıyoruz.

Stok gerçekte belli bir zamanda kullanımı gerekmeyen, elde tutulan mal veya malzeme miktarıdır. Gelecekte oluşacak bir talebi karşılamak için bekletilen mal veya malzemeler tedarik zinciri içinde

stok olarak değerlendirilir ve minimize edilmesi gerekir.

Stoğumuzdaki malzemeleri beklettiğimiz yerler de zaman içinde değişmiştir. Geçmişte "Ardiye" daha sonra "Ambar" dediğimiz yerler; artık "Depo" olarak kullanılıyor, hatta bazı şirketlerde bunların kapısında "Lojistik Merkez" veya "Dağıtım Merkezi" yazıyor. Yakın gelecekte de bu hacimleri "Aktarma Merkezi" olarak isimlendireceğiz.

DEPOLAR BÜYÜK ÖLÇEKLİ TESİSLER HALİNE GELDİ

Tedarik zincirlerimizde değişim yaşıyoruz. Geçmişte "Ambar" adını verdiğimiz hacimler üretim öncesi malzemeleri stokladığımız, enflasyona karşı büyük ölçekli malzeme stokladığımız, malzemelerin uzun süre bekletildiği, yavaş hareketi olan, içinde adresleme bile yapmadığımız, düzensiz, üst üste yığı-

lı malzemeleri beklettiğimiz, yazılım kullanmadığımız, küçük ölçekli, kapısı her zaman kilitli duran binalardı. Bu dönemlerde sorun hammaddeyi ucuza almaktı. Ürünlerin satışları önemli bir çaba gerektirmiyordu. Bitmiş ürünün depolanmasına bile gerek kalmıyordu.

Ardından gümrüklerin rahatlaması, küresel ticaret, ölçeklerin büyümesi, enflasyonun düşmesi, ham maddelerin ve yarı mamullerin her zaman bulunur hale gelmesi ile üretim kolaylaştı, ürün çeşidi arttı ve sorun üretilen ürünlerin talebe göre depolanması şekline döndü. Artık üretim sonrası stok yaptığımız, büyük finansman yükü ile karşılaştığımız, satışa kadar ürünleri beklettiğimiz, farklı hareketli malzemelerin minimum stoklanmaya çalışıldığı hacimler kullanmaya başladık. Hareketin fazla olması adresleme ve depo yönetim yazılımı kullanma zorunluğunu ortaya çıkardı. Depolar bir laboratuvar gibi düzenli ve temiz, kapısı her zaman hareketli ve açık, büyük ölçekli tesisler haline geldi. Bir çok binanın kapısında artık büyük tesislerse "Lojistik Merkez" küçük tesislerse "Depo" yazıyor.

Ölçekler büyüdükçe, Anadolu'ya ve diğer ülkelere açıldıkça ürünlerin merkezde fabrikalarımızın yakınında veya limanlara bitişik, kurduğumuz büyük depolarda bekletilmesi yerine; tüketim bölgelerinde, başka şehir ve ülkelerde satış süresine kadar bekleteceğimiz, daha ucuz kiralı yerlere ihtiyacımız oluyor. Büyük araçlarla, merkezlerimizden ürünleri yolladığımız ve bölgelerde kü-

çük araçlarla dağıtım yaptığımız yerlere ihtiyaç duyduk. Bu tesislere de "Dağıtım Merkezi" adını verdik. Dağıtım merkezleri ürünleri tüketime yakınlaştıran, kısa süreli depoladığımız tesisler olarak hayatımızda yer aldı. Minimum miktarda stoklama yaptığımız, adreslemeli, kolay ulaşılır, şehir dışında ucuz alanlarda kurulmuş ve içinde 3PL yönetimi ile birden fazla markanın da depolandığı tesisler yaptık. Düzenli, yazılımla yönetilen, hızlı hareketli, çok kapılı, aynı anda birkaç aracın boşaltıldığı ve birkaç aracın doldurulduğu, kapısı 24 saat kapanmayan tesislerin kapısına da "Dağıtım Merkezi" adını yazdık.

ÇAĞDAŞ LOJİSTİK NE İSTİYOR?

Gelecekte ise dağıtım merkezleri de bizleri tatmin etmeyecek ve kargo sisteminde olduğu gibi ürünleri hiçbir noktada bekletmeden, büyük araçlarla getirip, aynı anda küçük araçlara aktaracağımız tesislere ihtiyacımız olacak. Bunlara da "Aktarma Merkezi" (Cross Docking Center) adını vereceğiz. Çağdaş lojistik bunu istiyor bizlerden.

Gelecek ve gidecek malzemenin önceden belli olduğu, içeride hiçbir bekletmenin yapılmayacağı, rafsız, çok kapılı ince uzun konstrüksiyonda, sıfır stok çalışacak, küçük alanlı, alçak tavanlı yerler kullanacağız. Özel yazılımlarla 24 saat çalışacak bu alanlarla tedarik zinciri içindeki lojistik maliyetlerimiz düşecek, süreç hızlanacak ve tüm tedarik zincirinde, sıfır stok çalışmasının temellerini atacağız. Tüm şirketlerin bu geleceğe hazır olması gerekiyor.

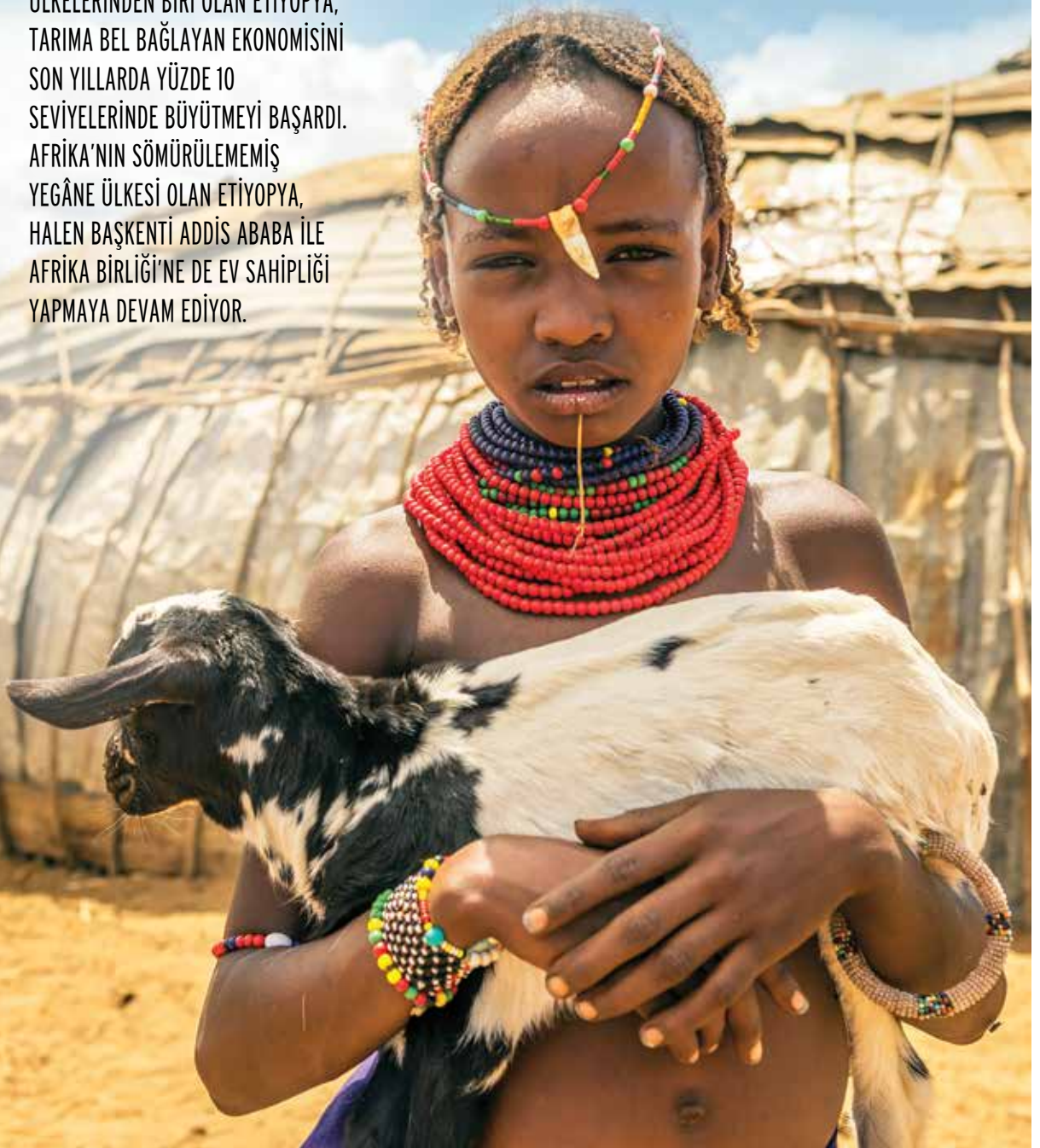


ÖLÇEKLER BÜYÜDÜKÇE, ANADOLU'YA VE DİĞER ÜLKELERE AÇILDIKÇA ÜRÜNLERİN MERKEZDE FABRİKALARIMIZIN YAKININDA VEYA LİMANLARA BİTİŞİK, KURDUĞUMUZ BÜYÜK DEPOLARDA BEKLETİLMESİ YERİNE; TÜKETİM BÖLGELERİNDE, BAŞKA ŞEHİR VE ÜLKELERDE SATIŞ SÜRESİNE KADAR BEKLETECEĞİMİZ, DAHA UCUZ KIRALI YERLERE İHTİYACIMIZ OLUYOR.

AÇLIKLA MÜCADELEDEN BÜYÜME REKORUNA KOŞAN ÜLKE:

Etioyopya

DÜNYANIN AZ GELİŞMİŞ
ÜLKELERİNDEN BİRİ OLAN ETİYOPYA,
TARIMA BEL BAĞLAYAN EKONOMİSİNİ
SON YILLARDA YÜZDE 10
SEVİYELERİNDE BÜYÜTMİYİ BAŞARDI.
AFRİKA'NIN SÖMÜRÜLEMEMİŞ
YEGÂNE ÜLKESİ OLAN ETİYOPYA,
HALEN BAŞKENTİ ADDİS ABABA İLE
AFRİKA BİRLİĞİ'NE DE EV SAHİPLİĞİ
YAPMAYA DEVAM EDİYOR.



A

frika'nın en eski medeniyetlerinden birine sahip olan Etiyopya, yıllar boyunca Türk insanının hafızasında kuraklık ve açlık ile yer edinmişti. Bu

gün ise Etiyopya, halen az gelişmiş ülkeler içerisinde üst sıralarda olsa da, dünya ticaretinde daha fazla önem kazanıyor ve son yıllardaki yüzde 10'lara ulaşan büyümesi ile dikkat çekiyor.

Tarihte hiçbir zaman sömürge olmayan tek Afrika ülkesi olmasıyla da tanınan Etiyopya, aynı zamanda dünyanın en kalabalık ülkelerinden biri. Afrika'da Nijerya'nın ardından nüfus yoğunluğunda ikinci sırada bulunan Etiyopya'da neredeyse 100 milyon insan yaşıyor. Ekonomisi tarım ile şekillenen Etiyopya'nın çevresel ve kötü tarım politikaları nedeniyle yaşadığı kuraklıklar ve kalabalık nüfus yoğunluğu bir araya geldiğinde ise kaçınılmaz olarak açlıkla mücadele, halen ülkenin en önemli sorunları arasında yer almaya devam ediyor.

EN BÜYÜK SORUN: ULAŞIM

Etiyopya ekonomisinin geri kalmışlığındaki en büyük etkenlerden biri ise kuşkusuz altyapı eksiklikleri. Ülkede 1000 kilometrekairelik alana düşen yol uzunluğu asfalt yollar da 35,8 kilometre ve stabilize yollarda 121,5 kilometre iken bu rakam Sahra Altı Afrika ülkelerinin ortalaması olan 86,6 kilometre ve 504,7 kilometrenin bile altında kalıyor. Ülke nüfusunun yüzde 80'i kırsal bölgelerde yaşıyor ve halen yolu olmayan bölgelerin olması, nüfusun izole olmasına da neden oluyor. Yine ulaşım altyapısındaki bu yetersizlikler, ülkenin tarım ve hayvancılıktaki potansiyelinin çok altında gerçekleşmesine de neden olurken, özellikle Etiyopya'nın kendi limanı olmaması ve mevcut Cibuti Limanı bağlantısındaki sıkıntılar ile komşu ülkelerle arasındaki yolların kötü şartları nedeniyle



ülke ekonomisi beklenen hızlı gelişimi sergileyemiyor. Bu yetersizliğin farkında olan Etiyopya, ulaşım altyapısının iyileştirilmesi ve genişlemesi için, her yıl GSYİH'sinin yüzde 3'ü oranındaki dev bir bütçeyi de ulaşım yatırımlarına ayırıyor.

SÖMÜRÜLEMEMİŞ TEK AFRIKA ÜLKESİ

Etiyopya ekonomisi, limanlara olan uzaklığı, doğal kaynaklarının ve altyapısının yetersizliği, kuraklık ve komşusu Eritre ile yaşadığı anlaşmazlıklardan dolayı yeterli gelişme gösteremeyen bir ülke. 1991 yılına kadar Etiyopya'nın bir parçası olan Eritre ile 1998-2000 yılları arasında süren çatışmalar sonucunda, Aralık 2002'de barış anlaşması imzalanmış olmasına rağmen durum hassasiyetini korumaya devam ediyor ve var olan sınır probleminin kısa vadede çözümü mümkün görünmüyor.

TÜRKİYE İLE KÖKLÜ İLİŞKİLER

Etiyopya ile Türkiye arasındaki ilk diplomatik temas, 1896 yılında Sultan II. Abdülhamid ve İmparator II. Menelik dönemlerinde heyet görüşmeleriyle başlıyor.

KAHVE ÜRETİMİNDE İDDİALİ ADIMLAR

Etiyopya, dünya bakla üretiminde ikinci, susam üretiminde beşinci, kahve üretiminde altıncı, bakliyat üretiminde ise sekizinci sırada yer alıyor. Tahıl ve bakliyat tamamen iç tüketimde kullanılırken, kahve, yağlı tohumlar ve kesme çiçek, başta Avrupa olmak üzere ülke ihracatının önemli kalemlerini oluşturuyor.



ETİYOPYA DIŞ TİCARET GÖSTERGELERİ (MİLYON DOLAR)

YIL	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2011	2.615	8.896	-6.281	11.511
2012	2.891	11.913	-9.022	14.804
2013	4.077	14.899	-10.822	18.976
2014	5.667	21.914	-16.247	27.581
2015	5.028	25.815	-20.787	30.843

Kaynak: ITC Trademap

ETİYOPYA'DA
ULAŞTIRMA ALTYAPISI
SON DERECE GERİ VE
YETERSİZ DÜZEYDE.
ETİYOPYA'NIN GÜVENLİ
OLMAYAN ULAŞTIRMA
ALTYAPISI, EKONOMİK
KALKINMASINDAKİ EN
ÖNEMLİ ENGELLERDEN
BİRİSİ OLARAK
GÖSTERİLİYOR.

Osmanlı Devleti'nin 1912 yılında Harar'da açtığı Konsolosluk'un ardından, Sahra Altı Afrika'daki ilk yerleşik Büyükelçiliğin 1926 yılında Addis Ababa'da açıldığını da not düşelim. İki ülke arasında devam eden üst düzey görüşmeler, mevcut ekonomik ilişkilerin artışında önemli rol oynamaya da devam ediyor. Bu kapsamda, 2003 yılında Etiyopya'da yatırım yapan Türk firması sayısı sadece bir ve istihdam edilen kişi sayısı sadece beş iken, 2015 sonunda Etiyopya'da 150'ye yakın Türk firmasının 2,5 milyar dolar tutarındaki yatırımlarla faaliyet göstermesi ve 30 bin yerel personel istihdam etmesi, bu gelişimin önemli bir göstergesidir. Türk firmaları, halen Etiyopya'daki en büyük özel sektör işvereni durumunda. İki ülke arasındaki ekonominin hacmi de benzer şekilde son yıllarda önemli bir ilerleme kaydediyor. 2000 yılında yaklaşık 27 milyon dolar olan ticaret hacmi, 2005 yılında 140 milyon, 2013 yılında 422 milyon dolara yükselirken, 2016 yılının Ocak-Ekim döneminde ise 377,8 milyon dolarlık olduğu görülüyor.

BUNLARI BİLİYOR MUSUNUZ?

- Etiyopya, 1936-1941 yılları arasındaki İtalyan işgali dışında tarihte bağımsızlığını hep korumayı başarmış tek Afrika ülkesi.
- Etiyopya, Nijerya'dan sonra Afrika'nın en kalabalık ikinci ülkesi.
- Etiyopya ihracatının en önemli iki kalemi susam ve kahvedir. Dünyanın önemli kahve üreticilerinden olan Etiyopya, ihracatının yarıya yakınına kahve üzerinden gerçekleştiriyor.
- Etiyopya, yüzde 10'u aşan büyüme hızıyla, dünyada en hızlı büyüyen dördüncü ülke.
- Etiyopya, aynı zamanda hayvancılıkta Afrika'da birinci, dünyada dokuzuncu sırada yer alıyor.
- Türkiye'den Etiyopya'ya en çok demir veya alaşımsız çelikten çubuklar ve demiryolu/ tramvay malzemeleri ihraç ediliyor.



TARIMDA REFORMA İHTİYAÇ VAR

Etiyopya'nın ekonomisi tarım temelli ilerliyor. GSYİH'nin yüzde 45'i, ihracatın yüzde 90'ı ve istihdamının yüzde 80'ini karşılayan tarımsal faaliyetlere rağmen, ülke topraklarının sadece beşte biri ekilebiliyor. Ülke, bu anlamda büyük ölçüde sulama yatırımlarına ihtiyaç duyarken, sık sık ortaya çıkan kuraklık ve uygulanan kötü tarım teknikleri nedeniyle büyük güçlükler yaşanmaya da devam ediyor. Tarımda makineleşmenin de oldukça sınırlı olduğu Etiyopya'da ilaç ve sertifikalı tohum kullanma oranı da son derece düşük.

Etiyopya'da tarımsal üretimde kahve, yağlı tohumlar, tahıllar, bakliyat, şeker kamışı, meyve ve sebze, kesme çiçek ve pamuk önemli yer tutan ürünler olarak öne çıkarken, Etiyopya dünya bakla üretiminde ikinci, susam üretiminde beşinci, kahve üretiminde altıncı, bakliyat üretiminde ise sekizinci sırada yer alıyor. Tahıl ve bakliyat tamamen iç tüketimde kullanılırken, kahve, yağlı tohumlar ve kesme çiçek, başta Avrupa olmak üzere ülke ihracatının önemli kalemlerini oluşturuyor. Ülkedeki hayvansal üretimde ise özellikle büyük ve küçükbaş hayvan yetiştiriciliği önem kazanmış. Etiyopya, toplam hayvan varlığı bakımından Afrika'nın ilk bir kaç ülkesinden biri ve dünya sıralamasında da ilk sıralarda yer alıyor. 51 milyon sığır varlığıyla ülkemizin beş katı sığır mevcuduna sahip olan Etiyopya, keçi varlığı açısından dünya sıralamasında beşinci, koyun varlığı açısından da sekizinci sırada yer alıyor. Etiyopya tarımında önem taşıyan diğer bir faaliyet ise arıcılık: Arıkovanı mevcudu bakımından Çin ve Türkiye'nin ardından üçüncü sırada yer alan Etiyopya, dünya bal mumu üretiminde ikinci, bal üretiminde ise sekizinci sırada yer alıyor.

SANAYİ GELİŞİYOR AMA HALA ÇOK ZAYIF

Etiyopya sanayisi ise GSYİH'nin ancak yüzde 14'ünü oluşturuyor. Bununla birlikte yıllık ortalama yüzde 10 gelişim gösteren Etiyopya sanayisi, istihdamın da yüzde 7'sini karşılıyor. Sanayi üretiminde gıda sanayisi ana sektör olarak öne çıkarken, yine ülkenin tarım ve hayvancılık faaliyetlerine paralel şekilde tekstil ve hazır giyim, deri, kimya sanayi, ağaç işleme, ilaç sanayileri diğer önemli sektörler olarak sıralanıyor.

GELECEĞİ BUGÜNÜNDEN PARLAK

Anlattığımız kötü mevcut duruma rağmen analistler, devam eden altyapı çalışmalarıyla



HOROZ BOLLORÉ LOGISTICS AFRİKA İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ YANN LIEGARD

“ETİYOPYA YAKIN KADRAJIMIZDA”

“Etiyopya Afrika’daki en fazla büyüyen pazarlardan biri olurken, Horoz Bolloré Logistics ise Afrika’daki global forwarder firmaları arasında önemli bir aktör. Pazarın sorunları, deniz ve kara yolu taşımacılığı çözümlerine ilişkin yerel kanunlar ve altyapıya ilişkindir. Etiyopya hükümeti, yükler Etiyopya vergi muafiyeti kapsamında olmadığı sürece, başta Addis Ababa’ya olmak üzere, devletin sahibi olduğu gemi hattı haricinde diğer hatlara sevkiyat izni veremeyerek pazarı koruyor. Etiyopya’nın bir limanının bulunmadığını ve ülkeleri için geçiş olarak Cibuti’yi kullandıklarını da unutmamalıyız. ESL’ye yönelik bu koruma, yeni kanunlarla değişebilir ve yeni kanunlar, Horoz Bolloré’nin, doğru ve rekabetçi koşullarda her türlü lojistik hizmetini sunmasını sağlayabilir.”



la Etiyopya ekonomisinin önümüzdeki yıllarda hızlı bir büyüme sergileyeceği konusunda hemfikir. Tarım sektöründe ve tarıma dayalı sanayi sektörlerindeki gelişmelerin genel ekonomiyi olumlu yönde etkilemesi beklenirken, Etiyopya’da kullanılabilir enerji üretiminin artması ve pazarlama altyapısının gittikçe iyileşmesi de ülkede daha fazla üreticinin iç ve dış pazarlar için üretim yapmaya başlamasını sağlayacak.

Diğer yandan, gerçekleştirilen kurumsal reformlar, yeni düzenlemeler ve altyapının giderek iyileşmesi de Etiyopya’daki ticari faaliyetleri daha kolay ve daha ucuz hale getiriyor. Ülkede enflasyon giderek azalırken, sıkı para politikası ve yüksek tarımsal üretim, özellikle gıdalardaki fiyat artışlarını engelliyor ve özellikle gıda ürünleri üzerindeki enflasyon baskısının hafiflemesini sağlıyor. Bu gelişmeler ışığında dünya ticaretindeki konumunda da iyileşmeler sağlayan Etiyopya, halen 5 milyar dolarlık ihracat, 25,8 milyar dolarlık ithalatla toplam 30,8 milyarlık bir ticaret gerçekleştiriyor. Ülke ihracatında Somali, Kuveyt ve Hollanda ilk üç ticari partner olurken, ithalatta ise Çin, Kuveyt ve Hindistan ilk üç sırayı paylaşıyor. Etiyopya’nın ithalatında Türkiye halen 623,6 milyon dolarla yedinci sırada yer alıyor.

Etiyopya ihracatında kahve, kesme çiçek, sebzeler, susam ve bakliyat öne çıkarken, bu beş ürünün ihracatı toplam ihracatın yaklaşık yüzde 75’ini oluşturuyor. Etiyopya susamı en çok Çin, İsrail, ABD, Türkiye ve Ürdün’e; kahveyi ise Almanya, Suudi Arabistan, Belçika, ABD ve diğer Avrupa ülkelerine ihraç ediyor. Son yıllarda Etiyopya’nın ihracatta yüzünü güldüren ve en hızlı gelişme gösteren sektör olan kesme çiçekte ise Hollanda, Almanya, Japonya, Suudi Arabistan ve BAE önemli pazarlar olarak dikkat çekiyor.

İhracatının beş katı kadar ithalat gerçekleştiren Etiyopya, bu alanda en çok petrol yağları, motorlu taşıtlar, telefon cihazları, palm yağı, tıbbi ilaçlar, turbojetler ve demir çelik ürünleri ile buğday alımı gerçekleştiriyor.

YILLIK YÜZDE 20’LİK ARTIŞ

Türkiye ile Afrika arasında özellikle son dört yıldır gelişme kaydeden ticaret hacmi bugün itibarı ile her yıl ortalama yüzde 20 artış gösteriyor. Bundan da ötesinde, Türkiye’nin giyim, telekomünikasyon sistemleri, mobilya, elektronik, yedek parça ve beyaz eşya ve gıda gibi birçok sektörde rol oynadığı pazarın, kara yolu, demir yolu, ve inşaat gibi alanlarda giderek yapılaşmasıyla birlikte Türk firmaları bu pazardaki etkinliğini artırıyor. Bu anlamda birçok Türk şirketinin Afrika’da kendi fabrikasını ve ofisini açmaya başladığı gözlemleniyor. Öte yandan Türkiye de, daha sonra ülkede yetiştirmek için Afrika’dan kakao, pamuk, susam gibi ürünler ithal ederek iki ülke arasındaki ticarete katkı sağlıyor. Karşılıklı artan ticari ilişkilere paralel olarak lojistik sektörünün de etkinliğini artırdığı pazarla ilgili bilinmesi gereken bir şey de ülkede şartların, sezona göre değişiklik göstermesi.

TÜRKİYE-ETİYOPYA DIŞ TİCARET DEĞERLERİ (MİLYON DOLAR)

YIL	İHRACAT	İTHALAT	DENGE	HACİM
2010	174,8	40,9	133,9	215,7
2011	275,5	41,8	233,7	317,3
2012	394,8	47	347,8	441,7
2013	364,5	57,1	307,3	421,6
2014	329,2	67,5	261,7	396,7
2015	384	35,7	348,3	419,7
2016 (01-10)	346	31,8	314,2	377,8

Kaynak: TÜİK

KARACA

DÜNYANIN EN PRESTİJLİ TASARIM ÖDÜLLERİNDEN EN İYİ ÜRÜN TASARIM ÖDÜLÜ



red dot award
product design 2016

GLACIAL

ÇATAL KAŞIK BİÇAK TAKIMI

DESIGNED BY AHMET TOPLU

Yüzyıllardır yeryüzü sürekli bir gelişim sağlayarak değişiyor. Bu gelişim ile birlikte yeryüzü kırılmalar ve kıvrılmalarla form kazanıyor. Sıcak ve soğuk havanın etkisiyle yeryüzü heykeltıraşın dokunması gibi değişiyor. Görsel sanatlar da evrenin değişimiyle geliyor. Doğada oluşan formlar gözlemlenerek tasarlanan Glacial, buzulların üzerinde doğal yollarla oluşabilecek çatlak ve kırılmaların oluşturduğu formlardan esinlenerek tasarlanmıştır.



TÜRKİYE'NİN EN PRESTİJLİ TASARIM ÖDÜLLERİNDEN ÜSTÜN TASARIM ÖDÜLÜ



2016
Üstün
Tasarım Ödülü



EVEREST

ÇATAL KAŞIK BİÇAK TAKIMI

DESIGNED BY AHMET TOPLU

İsmi dünyanın en yüksek noktası Everest Dağı'ndan alan Everest çatal bıçak takımı, modern çizgileri ve iddialı tasarımıyla fark yaratıyor. Tasarımda dikkat çeken üçgen form giderek incelerken bir zirve etkisi yaratıyor. Yalın formu tasarımı daha göz alıcı ve iddialı kılıyor. Çatal, kaşık ve bıçakların incelen bel kısımları, Everest'in kendisi gibi büyük olan gölgesindeki gizemli sırtları temsil ediyor. Sürprizlerle dolu, gizemli ve şık sofralara ithafen, Karaca'dan Everest...

PAYLAŞACAĞIMIZ ÇOK ŞEY VAR

krc.com.tr



PEN
CE
RE

KAHVE
MOLASI



34



38



46



42



RÖPORTAJ: GÜLŞEN İŞERİ

FAZIL SAY:

“MÜZİĞİN GÜCÜNE İNANIYORUM”

DÜNYANIN EN PRESTİJLİ KLASİK MÜZİK ÖDÜLÜ OLAN ‘BEETHOVEN PREIS’ ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLEN FAZIL SAY, “ELBETTE Kİ AYNI MİLLETİN İNSANLARIYIZ VE BİRBİRİMİZİ ANLAMADIĞIMIZ PEK ÇOK KONU VAR. BU DOĞRU, ANCAK ANLAŞAMADIKLARIMIZA DA DOSTLUK ELİ UZATINCA ‘BİZ’ OLABİLİRİZ” DİYOR.

Fazıl Say, Türkiye’de eşine az rastlanır bir piyanist. Bestelediği dilden dile dolaşan Say, yüzlerce ödülün de sahibi. Bu ödüllerine bir yenisini ekleyen başarılı sanatçı dünyanın en prestijli ödülü olan Beethoven Müzik Ödülü’nün de (Beethoven Preis) sahibi oldu.

Kariyerinde çok sayıda ödül bulunan ünlü piyanist, besteci Fazıl Say yıllardır Türkiye’yi uluslararası sanat dünyasında temsil ediyor. Sıra dışı çalışmaları ve yeteneğiyle dinleyicisini etkilemeye devam eden ve müziğin en büyük Oscar’ı olan ‘Beethoven Preis’ ödülüyle de bir kez daha adından söz ettiren Fazıl Say’la bir araya geldik. Kentlerden köylere tüm Anadolu’yu yoğun bir turne programıyla dolaşan Say, hayatını, müziğini ve ödüllerini Pencere dergisine anlattı.

Dünyanın en prestijli klasik müzik ödüllerinden ‘Beethoven Preis Ödülü’nü aldınız. Bu ödülün sizin için önemi nedir?

Sanatçı için en önemli ödül, her zaman aynıdır; üretmek, iyi çalışmak, insanlar ve gelecek adına güzel şeyler yaratmak bilincinde olmak ve bu disiplinde sürekliliği sağlamak. Bunun dışında elbette sanatta da çeşitli ödüllerle onurlandırıyoruz. Bu yıl iki önemli ödülüm oldu; biri yeni ‘Mozart Sonatas’ kaydımın Fransa’da ‘Choc Classica’ ödülü ile yılın CD’si seçilmesi, diğeri de, Beethoven’ın idealleri kapsamında verilen bir ömür boyu başarı ödülü. Beethoven Preis, sadece iyi Beethoven çalmak ya da besteci olmak ile ilgili değil, insani ve sos-



"ESASINDA DOĞAMDA
MOZART YORUMCUSUYUM.
MOZART'IN GİZLİ
SİHİRLİ KAPISI BANA
AÇIK. BEETHOVEN'A İSE
EMEK İLE ULAŞMAYA
ÇALIŞTIM HEP. BAZEN
BECEREBİLDİM BAZEN
BECEREMEDİM. AMA
HENÜZ BİTMEDİ ÖMÜR.
DAHA İYİ ÇALIŞMALAR
YAPACAĞIMA
İNANIYORUM."



yal bir ödüldür aynı zamanda. 'Beethoven'in idealleri neydi' diye soracak olursanız, eşitlik, insan hakları, yoksullukla mücadele, barış ve özgürlük derim.

AŞIK VEYSEL GELDİ DİLE

17 Aralık'ta düzenlenen ödül töreninde Aşık Veysel'in Kara Toprak eserini seslendirdiniz. Bu eseri seslendirmenizin size özel bir nedeni var mı?

Elbette var. Felsefe olarak var en başta. Anadolu'dan Avrupa'ya, doğudan batıya bir dostluk köprüsü adına Aşık Veysel üzerine yazdığım parçayı çalmak istedim. Kültürlerarası köprüleri oluşturmak, günümüz müzisyeni için önemli bir konudur.

En anlamlı ödülünüz hangisi oldu?

Dünyanın farklı ülkelerinden 60'tan fazla ödülüm var. Klasik müziğin Grammy'si olan Alman ECHO ödülünü bir kez yorumcu, iki kez oda müzikçisi, en sonuncusunu

da besteci olarak aldım. İlk iki ECHO ödülünü evde kedilerim düşürüp kırdı.

Türkiye'yi uluslararası sanat dünyasında temsil ediyorsunuz. Bu büyük bir sorumluluk, bu yükü nasıl taşıyorsunuz? Sorumluluk sahibi olmak her zaman kolay olmayan bir şey. Bu nedenle de, çok çalışmak, çok üretmek, hep açık ve net olmak gerektiğine inanıyorum.

Neticede Türkiye'yi temsil ettiğiniz için bu ülkeden de bir takım beklentileriniz olmalı. Nedir bu beklentiler?

"Fazıl Say benim ülkemizi temsil ediyor" denilebilmeli. "Biz de Beethoven Müzik Ödülü töreninde Aşık Veysel çalacak olan uluslararası sanatçımızın yanında duruyoruz" diyebilmeliler. Bunu, bir beklentim olduğu için değil, ihtiyacımız olduğu için de değil; insani açıdan dile getiriyorum. Yıkamak kolaydır, yaratmak zor. Düşman olmak kolaydır, dost olmak zor. Elbette ki aynı milletin insanlarıyız ve birbirimizi anlamadığımız pek çok konu var. Bu doğru ancak, anlaşılmadıklarımıza da dostluk eli uzatınca "biz" olabiliriz.

Türkiye'de müzik yapmak çok zorlaştı. Ama siz her şeye rağmen hiç pes etmediniz. Neye borçlusunuz bunu? Müziğin gücüne inanan biriyim. Ben de gücümü oradan alıyorum.

"MÜZİK DEDİĞİN BİR OKYANUS"

Müzisyen olarak özgürlüğe de düşkün olduğunuzu biliyoruz. Sizin için üretmek özgürlük mü?

Benim için özgürce üretmektir özgürlük denilen şey. Müzik çok geniş ucu bucağı



olmayan bir okyanus, halk müziğinden saray musikisine, Mevlevi/Bektaşî müziklerinden klasik Batı müziğine pek çok müzik, pek çok müzisyen var. Bana sorarsanız, 21'inci yüzyıl müzisyeni bu Doğu ile Batı müzikleri arasındaki köprüleri kurmaya çalışırsa, dünya ve insanlık için, barış için, gelecek için, felsefe olarak da doğru bir şey yapmış olur. Ben bestelerimde hep bunu güttüm. Aşık Veysel'i anlattım. Nazım'ı anlattım, İstanbul'u, Mezopotamya'yı, Sivas'ı, Hopa'yı, kendi müzik dilimde herkese ulaştırmaya çalıştım.

Beethoven çalmaya ne zaman başladınız?

11 yaşından beri Beethoven çalışıyorum. Çalmaya çalışıyorum. Büyük bir emekle bütün ömrümü verdim buna. Esasında doğamda Mozart yorumcusuyum. Mozart'ın gizli sihirli kapısı bana açık. Beethoven'a ise emek ile ulaşmaya çalıştım hep. Bazen becerebildim bazen beceremedim. Ama henüz bitmedi ömür. Daha iyi çalışmalar yapacağıma inanıyorum.

"BÜYÜK BİR CHOPIN ATAĞI YAPACAĞIMI DÜŞÜNÜYORUM"

İlerleyen dönemlerde bir Chopin albümü kayıt etmeyi düşünüyor musunuz?

30 yaşına kadar Chopin çok çaldım. Uzun yıllar Chopin çalmamamın sebebi, diğer bestecileri çok özümsemiş ve içselleştirmiş olduğumdan kaynaklanıyor. Ayrıca istediğim seviyede Chopin çalamayacağımı düşünüyordum. Yani istediğim derinlikte. Mükemmel çalmak kolaydır



ama, derin çalmak zordur. Bir yorumcu olarak, besteciye anlamanız ve onun ruh haline girmeniz lazım. Bu da zor bir şey. Ama şimdi o noktaya geldiğimi ve tekrar büyük bir Chopin atağı yapacağımı düşünüyorum.

Sevdiğiniz cazcılar kimler?

Keith Jarrett'i çok severim. Oscar Peterson, Neil Armstrong'a bayılırım. Gitarda Django Reinhardt. Miles Davis'in son zamanlarda yaptığı Tutu albümünü severim. Bobby McFerrin'i seviyorum. Ama bana göre Keith Jarrett gibi bir piyanist yüzyılda bir gelir. Bir de, Hiromi diye Japon bir kız var. Oldukça genç, o da müthiş çalıyor.

Anadolu'da birçok konseriniz oluyor.

Türkiye'de büyük şehirler dışında klasik müziğe fazla ilgi gösterilmiyor.

Nasıl tepkiler alıyorsunuz Anadolu'da?

2002 ve 2005 yılları arasında "Türkiye yollarında bir virtüöz" isimli bir turne oldu. Samsun, Kayseri, Niğde, Diyarbakır, Erzurum, Malatya, Edirne, Denizli, Adana, Zonguldak, Bolu, tüm bu şehirleri gezdim. Mersin, Afyon ve Bursa'da festivaller düzenleniyor. Bu şehirlere gitmem tabi güzel bir şey. Ancak bir şehrin kültürel yapısının gelişmesi için süreklilik gereklidir. Oraya başka piyanistlerin, orkestraların, oda müziği gruplarının, keman dördlülerinin de gitmesi lazım. Böylelikle klasik müziği, beni ve diğer sanatçıları anlayabilirler. Ama üç-beş yılda bir tek Fazıl Say'ın gitmesi sonuç vermez. Bu kültürel aydınlanmanın sadece DNA'sı olabilir. Şehirlerin kültüre, sanata biraz daha bütçe ayırması lazım.

Memnun musunuz geldiğiniz noktadan?

Korkunç zor bir dönemden geçiyoruz. Halklar eziliyor, mülteci sorunları, Doğu ile Batı uzaklaşıyor, tüm dünyada acımasız ve sert sorunlar var. Bu ortamda kimse mutluyum diyemez.

'Yapamadım' dediğiniz şeyler var mı?

Kültürlerin dostluğudur diyebilirim. Zor konu. Hele şu dönemde çok daha zor.

Zülfü Livaneli'nin 50. sanat yılı albümü için de çaldınız. Bunun için de bir şeyler söylemek ister misiniz?

Bu albüm için 'Yiğidim Aslanım' üzerine çalıştım. İyi bir kayıt olduğunu düşünüyorum.



"DEĞER VERDİĞİM ŞEYLERİ KALICI KILMAK İSTERİM"

"Şu andaki tek meselem üretmek. Kayıtlar yaparak, besteler üretmek ve Türk bestecilerine CD'ler yapıp dünyaya tanıtmak istiyorum. Geçtiğimiz günlerde kaybettiğimiz besteci İlhan Baran en önemli hocalarımdan biriydi. Mesela onun tüm eserlerini 2017'de kaydedeceğim. Cumhuriyet Türkiye'sinde 20. yüzyılda neler olmuş? Bunu dünyada kimse bilmiyor. Hiç tanıtamadık. Türkiye'de ise malum hep o önyargılara takıldı bu değerler. 'Halka uzak' denildi, itildi. Bu önyargıları değiştirmek çok zor olsa da, kendi kalbimde değer verdiğim şeyleri yaşamda kalıcı kılmak isterim. Bir yandan ilk operamı da yazıyorum. Konusu aşk olacak."





MURAT UYURKULAK: “YAZMAK, BİTMEYEN BİR YOLCULUKTUR”

TÜRKİYE'DE EDEBİYAT DENİLİNCE AKLA GELENLERDEN BİRİDİR MURAT UYURKULAK. HAYATINA İKİ ROMAN VE ÖYKÜ KİTABI SIĞDIRAN UYURKULAK UZUN BİR ARADAN SONRA ÜÇÜNCÜ ROMANI MERHUME'Yİ OKUYUCULARIYLA BULUŞTURDU. UYURKULAK, ROMANINDA YİNE BİZİ ŞİDDET SARMALINA GÖTÜRÜYOR.



“SUSARAK DA BİRŞEYLER ANLATIRIZ”

“Bir yere varmak için yazmıyorum. Sonunda bir durağa varacak olduktan sonra yazmanın keyfi yok. Yazmak, daimi bir yolculuk olduğunda güzel. O yolculukta insan dert ettiği, öfkelenildiği meseleleri de toplayarak ilerliyor. Kimi zaman haykırıyor, kimi zaman göndermelerle anlatıyor, kimi zaman susmak ve derin bir nefes almak da bir şeyler anlatmak anlamına geliyor.”



urat Uyrkulak Tol ve Har'da sıra dışı hikayesiyle çok konuşulmuştu. Har'ın ardından yaklaşık 10 yıl sonra Merhume geldi, tabii arada Bazuka

öykü kitabını da unutmayalım. Dokuz öykü-
lük kitapta Uyrkulak'ın romantizmi de vardı, acısı da... Merhume'de de şiddet sarmalında bir yolculuğa çıkıyoruz. Travma, şiddet, yoksulluk, acı, ironi hepsi var. Kadına şiddetin çok konuşulduğu günümüz Türkiye'sinde Merhume, okuyucuyu alıp yüzleşmeye götürüyor. Biz de Murat Uyrkulak'la bu kitap vesilesiyle bir araya geldik. Hayatını, kitaplarını ve yazma serüvenini konuştuk.

Tol ve Har'dan sonra üçüncü romanınız 'Merhume' çıktı. Önceki iki romanınız da çok özeldi. 'Merhume' için aradaki zamanı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Araya çok fazla zaman girmesinin öyle çok önemli sebepleri yok. Herkesin başında olan meseleler. Geçim derdi, memleket ahvalı, şahsi sorunlar, tutulma, yazamama, tıkanma, açılma, umutsuzluk, daimi öz güven eksikliği, öz güven krizleri... Saymakla bitmez. Ama bu yeni bir şey değil benim için. Diğer romanların yazılma süreçleri de uzun sürmüştü. Bir çeşit tercih meselesi aynı zamanda. Başka mesailerden para kazanıp, yazı alanında özgür hissetmek, sipariş üzerine, belli zaman sınırlamalarını öngören anlaşmalara, taahhütlere girme-

den yazabilme arzusu. Yani vakit kaybederken özgürlük kazanmak gibi bir strateji. Bu stratejinin işe yarayıp yaramadığından emin değilim, ama şikayetçi de değilim.

Kadına şiddetle ilgili son bir kaç yıldır mücadele ediyoruz. Bu size ne düşündürüyor?

Bunlarla çok daha uzun süredir mücadele ediliyor. Bu mücadelenin, şükür ki, dozu ve gücü arttı. Evet, Merhume bu mücadelenin yükseldiği bir döneme denk gelmiş oldu. Bilinçli bir şey değildi bu benim için. Neredeyse 10-12 senedir kafamda gezdirdiğim bir kitaptı Merhume. Mümkün mertebe iyi yazabilmek dışında bir düşüncem olmadı. Becerip beceremediğimi bilmiyorum.

İYİLİKLE KÖTÜLÜK ARASINDAKİ SAVAŞ

Romanda, "İyilik, insanın fiyatını artırmamasından ibaret bir şey" tanımı yer alıyor. İyilik ve kötülük üzerine görüşlerinizi sormak istiyorum. Mesela, karar vererek iyi olabilir mi kişi?

İyilik ve kötülük gibi kavramlarını mevcut düzen dahilinde hakkıyla tartışıp bir yerlere oturabileceğimizi sanmıyorum. Kapitalizmin hâkimiyetindeki bir dünyada, rekabetin, hırsın, bencilliğin, vahşi bir hayatta kalma savaşının pompalandığı bir dünyada kimse mutlak bir iyilik ve kötülük iddiasında bulunamaz. Günde 15 saat bir atölyede çalışıp, tıklım tıklım toplu taşıma araçlarında bitik



“KADINA ŞİDDETLE İLGİLİ UZUN SÜREDİR MÜCADELE EDİLİYOR. BU MÜCADELENİN, ŞÜKÜR Kİ, DOZU VE GÜCÜ ARTTI. EVET, 'MERHUME' BU MÜCADELENİN YÜKSELDİĞİ BİR DÖNEME DENK GELMİŞ OLDU. BİLİNÇLİ BİR ŞEY DEĞİLDİ BU BENİM İÇİN.”



halde evine dönen bir insandan bekleyebileceğimiz iyiliğin düzeyi ne olabilir? İyi olma kararı ancak hayatın belli vaatler, umutlar, sevinçler sunabilmesi durumunda verilebilir. İyilikle kötülük arasındaki savaşın siyasi bir zemini olduğuna inanıyorum. İyilik ancak toplu bir başkaldırının, kitlesel bir direnişin insanlarda hasıl ettiği güven, dayanışma ve umut hissiyle mümkün olabilir.

Kitaplarınızda argo kelimeler çok fazla. Bir nedeni var mı?

Bir nedeni yok. Ya da hayatın kendisinden daha iri ve önemli bir nedeni yok diyeyim. Nasıl konuşuluyorsa, nasıl yaşıyorsa, karakterlerin meylî, özelliği, içinde bulunduğu şartlar neyse, ona göre inşa oluyor bir metin. Küfür etmeleri onaylamak manasına gelmiyor ama, dillerindeki olası küfürleri sansürlemek de kesinlikle bir edebiyat metninin işi değil.

Bazen "insanlığın can çekiştiği yerde yazarlık ne ki" diyor musunuz?

Çok duygusal bir laf gibi algılama ama 'bir çocuğun hayatı kurtulacak ve sen artık tek bir harf yazmayacaksın, hatta bütün yazdıkların da belleklerden silinip gidecek' deseler hiç tereddütsüz ikincisini seçerim.

Peki, edebiyatçılardan çok şey bekleniyor. Bu beklentinin ardından da sanatçıda ego gelişiyor. İki farklı denklem. Siz nasıl bakıyorsunuz bu duruma?

Sanat denilen mesaiyle istigal eden insanların bir kısmında bu özellikleri görürsünüz. Yaratmak iddiası, onun hasıl ettiği gerilim, şişkin egolara, tepeden bakışlara, gelgitli, dengesiz tavırlara, beğenilme, sürekli el üs-

tünde tutulma arzusuna, iptilasına yol açabilir. Bir edebiyatçı iyi, adil ve dürüst olmak zorunda değildir. İnsanlarda bulunmasını ümit ve talep ettiğimiz bu özellikleri, sırf edebiyat mesaisiyle uğraşılıyor diye edebiyatçılardan bekleyemeyiz. Aslanan eserdir.

Murathan Mungan diyor ki "Zamanla azalmayan mutlaka çoğalır." Peki sizde zaman içinde artan ya da eksilen ne oldu? Saçım eksildi, göbeğim arttı. Akciğerimin gücü eksildi, karaciğerimin hacmi arttı.

"ÖFKE ÇABUK GEÇİP, TEKRAR YATAĞINA YERLEŞİYOR"

Dizi işlerine de adım attınız. En azından senaryoyla bu serüveni devam ettirdiniz. İnsan kitap yazarak geçinmiyor değil mi? En azından ben geçinmiyorum. Ama yukarıda da dediğim gibi, bu bir tercih. Yakınma hakkım yok. Halimden şikayetçi değilim.

Yazıp yazıp attığınız oldu mu?

Benim işim yazmaktan çok yazdıklarımı atmak zaten. O yüzden bugüne kadar kaleme aldığım kitapların hazırlanma sürecinde çok yazıp yazıp attım.

"İnsan yazarken kendisi olmaz" derler. Siz de öyle misiniz?

Bu gibi aforizmalar nereden çıkıyor anlamıyorum. Bazen kendisi olur, bazen olmaz, bazen arafta kalır, ne olduğunu, ne olmadığını unuttur. Karışık iştir yani.

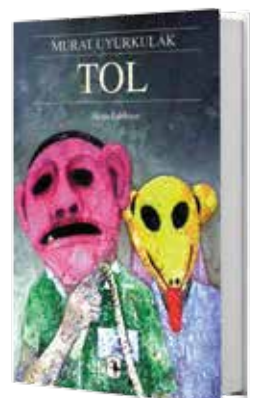
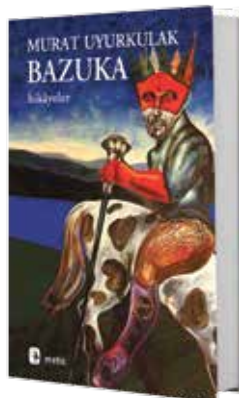
Zamanla öfkenin, kinin daha kristalleştiğini düşünüyor musunuz?

Yaş almaktan, yaş alırken memlekette ve dünyada zulmün, adaletsizliğin, insanîyet-sizliğin bir gıdım azalmak şöyle dursun, daha da artmasından kaynaklı bir tür yorgunluk hissediyorum zaman zaman. Ama Allah'tan çabuk geçiyor, öfke tekrar yatağına yerleşiyor.

MERHUME'YE DAİR BİR KAÇ SATIR



'Bir gün, öyle bir an geldi ki, kötü biri olmaya karar verdim. Taştan bir kalple kurtulurum sandım. Ama çok geçti artık, tüm vakitlerin sahibi silahına benden önce davranmıştı, şahane bir tebessümle bastı tetiğe, kurtulamadım, günaha girdiğimle kaldım. Şimdi önüm arkam sağım solum üstüm başım yüzüm gözüm tövbe...' Olayı çözen de kaderi değiştiremezsin. Beyhudelik zindanından çıkamazsın. Bunu sen de biliyorsun. Kült romanlar Tol ve Har'ın yazarı Murat Uyrakulak'tan bir eser: Merhume. İlk harfinden son harfine dâhiyane buluşlarla dolu.





CİRİTLE ENGELLERİ AŞTI

DİSK ATMA, CİRİT VE GÜLLE DALLARINDA TÜRKİYE ŞAMPİYONLUĞU, DÜNYA VE AVRUPA DÖRDÜNCÜLÜĞÜ BULUNAN BEDENSEL ENGELLİ MİLLİ SPORCU MUSA DAVULCU, YEDİ YILLIK SPOR HAYATINA YIĞINLA BAŞARI SIĞDIRDI. CİRİT ATMADA, 2009'DAN 2016 YILINA KADAR REKORLARI ELİNDE BULUNDURAN DAVULCU, İTALYA'DA YAPILAN PARALİMPİK AVRUPA ATLETİZM ŞAMPİYONASI'NDAN İSE AVRUPA ÜÇÜNCÜLÜĞÜ İLE DÖNDÜ.

A

celecidir insanoğlu... Aklına geleni en kısa zamanda, yorulup bunalmadan kazanmak ister. Şu kısa hayatta ideallerine kavuşmak en büyük arzudur mesela. Bu arzusuna kavuşmak için kendince bir yol çizer. Bu yolda ummadığı bir zorlukla, karşılaşınca hemen kırılır hevesi, umutlarını yitirir ve geri dönmek ister yürüdüğü yoldan. Attığımız adımlarda karşılaştığımız zorluklar, önceden aklımıza gelmeyen ilhamlar verebilir aslında. Yeter ki insan, bunların farkına varacak kadar kuvvetli ve de azimli olsun.

Zorluklar karşısında yenilgiyi kabul edip çekilmeden önce insan kudretinin ve zekasının yapıcılığına ve mucizelerine inanan biri Musa Davulcu. Bedensel engelli milli sporcu Davulcu'yu sayfalarımıza taşımamızı sağlayan, cirit atmada bugüne kadar elde ettiği yığınla başarısı var. Her şeyden daha da önemlisi azmi var, hırslı var, başarıya sıkı sıkıya kenetlenen bir yapısı var sporcunun.

Henüz üç yaşındayken yataktan düşen ve ezilen sağ bacağına yanlış tedavi uygulanması sonucu bedensel engelli kalan Musa Davulcu'nun spora olan ilgisi ise öyle çok uzun yıllara dayanmıyor. 2009 yılında başlayan spor hayatına çok sayıda başarı sığdıran genç sporcu, "Bu sürede 12 Türkiye rekoru kırdım. İki kez Avrupa Şampiyonası'na katıldım. 2012 Londra Olimpiyatları barajını geçtim. Nisan ayında düzenlenen Türkiye Şampiyonası'nda cirit, gülle, disk atmada yine Türkiye rekorları kırdım. Son olarak ise cirit atmada Avrupa Üçüncülüğü elde ettim" diyor.

Bir sporcu olarak gelecek hedefinin 2020 yılında Tokyo'da yapılacak Paralimpik Olimpiyatları'na katılıp, dereceye girmek olduğunu vurgulayan Davulcu, antrenör olarak ise; daha çok engelli bireye ulaşip, hem sosyalleşmelerini sağlamak hem de Türkiye'yi uluslararası arenada daha çok sporcuyla temsil edecek iyi sporcular yetiştirmek istediğini vurguluyor.

Çok sayıda alternatif spor varken cirit atmaya seçme serüveniniz nasıl başladı?
Atletizmle tanışmam 2009 yılında oldu. Günün birinde üyesi olduğum Türkiye Sakatlar Derneği'nden bir mesaj geldi. Mesajda dernek bünyesinde kulüp kurulduğu ve branş seçimi yapılacağı belirtiliyordu. Bunu duyunca çok sevinmiştim.



ORHAN YÜZER ANTRENÖR "HIRSLI VE AZİMLİ BİR SPORCU"

"Gerek sporculuk gerekse de antrenörlük hayatımda Musa kadar hırslı ve azimli bir sporcuya pek rastlamadım. Benden önce çok zor şartlar altında çalıştığını biliyorum. Gerek maddi gerek manevi sıkıntılar çekmesine rağmen kendini spora ve başarılı olmaya adanmış bir insan. Musa'yı yarışmaya hazırlamak tabii ki kolay olmadı. Ama, üç yıldır her katıldığımız müsabakada Türkiye rekoru kırdık. Avrupa Şampiyonası'nda da en iyi derecemizi yaparak üçüncü olduk. Musa ile ilgili öncelikli hedefimiz, önümüzdeki Dünya Şampiyonası'nın ardından 2020'de yapılacak olan Tokyo Olimpiyatları'nda yer almak."



ZORLU ŞARTLARDA BÜYÜK BAŞARILAR Cirit atmaya ilk başladığınız zamanlarda zorluklarla karşılaştığınız, yapamıyacağım dediğiniz zamanlar oldu mu?

Bunların üstesinden nasıl geldiniz? Şampiyonadan sonra bizi çalıştıracak hoca bulamadık. Gönüllü hocamızın göstermiş olduğu bir iki hareket ve internetten izlediğim birkaç video ile bilinçsiz bir şekilde antrenman yapmaya başladım. Yalnızdım ve çok zor günlerden geçiyordum. Benim-



"DAHA ÇOK ENGELLİ
BİREYE ULAŞIP, HEM
SOSYALLEŞMELERİNİ
SAĞLAMAK HEM DE
ÜLKEMİZİ ULUSLARARASI
ARENADA TEMSİL
EDECEK İYİ SPORCULAR
YETİŞTİRMEK İSTİYORUM."

le bu işe başlayan arkadaşlarımdan hepsi bıraktı, ama ben bırakmak istemiyordum. Çünkü kendimi bulmuştum. 2,5 yıl yalnız başıma, kar, yağmur dinlemeden çalıştım. Pes ettiğim, dayanamadığım zamanlar da oldu tabii. Hem çalışıyor hem iş çıkışında üç saatten fazla antrenman yapıyordum. 2012 yılında Rize'den Samsun'a bir antrenörün geldiği duyumunu aldım. Bu hocayı bir süre takip ettim. Gerçekten son derece disiplinli çalışıyordu. Aslında benim istediğim tam da buydu. Başarıları yakalayacağım antrenörün o olduğuna inandım. Federasyondaki büyüklerimden kendisi hakkında bilgi alıp, beni çalıştırması için yardımcı olmalarını istedim. Ve geldiğimiz noktada Orhan Yüzer hocamla beraber çalışmalara başladık.

"BAŞARININ SIRRI İNSANDIR"

Çok fazla madalya sahibisiniz. Sizce cirit atmada başarının sırrı nedir?

Başarının sırrı insandır. Sporcunun kendisi, antrenör ve disiplinli çalışmaktır. Bu üç sac ayağını oluşturduğunuzda başarı kendiliğinden gelip sizi buluyor.

Yoğun idman programında ailenize, arkadaşlarınıza nasıl zaman ayırabiliyorsunuz?

Açıkçası ne aileme ne arkadaşlarıma ne de kendime yeteri kadar vakit ayırıyorum. Çevremdekiler bu durumdan çok muzdarip. Onlara vakit ayırmak için hafta sonları bulduğum her fırsatta yanlarında olmaya çalışıyorum. Bazen onlar antrenmanıma gelip beni izliyor, bazen de idmandan sonra bir yerlerde vakit geçiriyoruz.

Sanırım ailenizin size inanılmaz bir desteği söz konusu. Bu başarıda onların payını nasıl yorumluyorsunuz?

Ailem bu spora başladığım ilk günden itibaren hep yanımda oldu. Her müsabakaya gidiyorum dediğimde gözlerindeki heyecanı görebiliyordum. Yarışmalara giderken annemin duasını almadan evden çıkmıyorum. Babamın madalyalarını boynuna takıp evin içinde gezmesi beni mutlu ediyor. Kardeşimin ve ablamın başarılarımdan sonra sosyal medyada paylaştığım resimlere yaptığı yorumlar ise beni her zaman güldürüyor.

Cirit atmada Avrupa Üçüncüsü olduktan sonra çevrenizdekilerin tepkisi ne oldu? İnsanların size davranışları değişti mi mesela?

Ailem olsun arkadaşlarım olsun eş dost hepsi büyük bir coşkuyla ve heyecanla karşıladı bu başarıyı. Bayrağımızı 38 Avrupa ülkesinin bulunduğu bir yarışmada göklere çektiğim için büyük gurur duyduklarını ve bir gün daha iyisini yapıp, İstiklal Marşımızı da okutacağıma inandıklarını söyleyip tebrik ettiler.

Unutmadığınız bir anınız var mı?

Avrupa Üçüncüsü olduktan bir gün sonra stadyumun yanında arkadaşımın bir kafedeyken, yan masada oturan İtalyanların birbirlerine beni gösterdiklerini gördüm. Şampiyonada üçüncü olduğumu bildiklerini söylemeleri ve tebrik etmeleri beni son derece mutlu etti.

Cirit atma, konsantrasyon gerektiren bir spor dalı. Bu konsantrasyonu sağlamak zor olmuyor mu?

Antrenmanlarda konsantrasyon ile ilgilenen çalışmalar da yapıyoruz. Konsantrasyonumu sağlamak için öncelikle heyecanımı yenmeye çalışıyorum. En

büyük avantajım ise hırsım. Ayrıca antrenörümün yanımda olduğunu bilmek ayrı bir güç veriyor bana ve konsantrasyonumu sağlıyor.

Aynı zamanda antrenörlük de yapıyor, hedefinizi ise "Engellileri sporla topluma kazandırmak" olarak açıklıyorsunuz. Bu anlamda hedeflediğiniz noktaya geldiniz mi?

Hedeflediğim noktaya ciddi anlamda yaklaştığımı söyleyebilirim. Bu anlamda Samsun'u engelli sporunda hem başarı hem de sosyalleşme açısından zirveye çıkardık diyebilirim. Tabii ki bunlar büyük bir çalışmanın ve Belediyemizin desteğiyle hayata geçiyor. Çalışmalarımızı duyan engelli aileler, direkt belediyemize ve bana ulaşıyor. Bir sporcu olarak en büyük hedefim; Avrupa, Dünya ve Olimpiyat şampiyonalarında İstiklal Marşımızı okutmaktı. Bu hedefimden vazgeçmiş değilim.

Antrenörlüğe başladığım ilk üç ayın sonunda özel bir sporcu olan down sendromlu Ali Topaloğlu ile tanıştım ve çalışmaya başladık. Tabii ki bu çalışma, Orhan hocamızla birlikte oldu. Bu sporcuyla 2015 yılında önce Güney Afrika'da "Down Sendromlular Dünya Şampiyonası"nda iki altın, bir de bronz madalya alarak büyük bir başarıya imza atmış olduk ve hayalim olan İstiklal Marşımızı okutma arzumunu bu sporcu sayesinde gerçekleştirmiş oldum. Aynı sporcumla 2016'da İtalya'da yapılan "Down Sendromlular Olimpiyat Oyunları"nda şampiyonluk yaşadık. Ali Topaloğlu spora başlamadan önce içine kapanık sadece servisle evden okula, okuldan eve gidebilirken bugün dört



"18 KEZ MİLLİ FORMAYI GİYDİM"

"Spora başladığım ilk yıllarda çok heyecanlıydım. Ancak antrenörüm Orhan Yüzer'le birlikte bu sorunu çözdük. Çünkü kendisi büyük kulüplerde sporcu olarak yer almış, Milli Takım Antrenörlüğü, Milli Takım Koordinatörlüğü yapan, federasyonlarda görev almış bir isim. Onun tecrübeleri bana çok şey kazandırıyor. Benimle aynı duyguları yaşamış olması kendi adıma önemli bir avantaj. Diğer taraftan 18 kez milli formayı giymek heyecanımı bastırmamda etkili oldu. Totem değil ama, sıralamada en son atış yapmak bana daha iyi geliyor."



MUSA DAVULCU'NUN BAŞARI SKALASI

Ulusal Başarılar

2009: Disk atma birinciliği

2009: Gülle ve cirit atmada dördüncülük

2010-2016: Cirit, disk ve gülle atmada Türkiye şampiyonlukları ve rekorları
Toplamda 22 kez birincilik

Uluslararası Başarılar

2010: İtalya'da yapılan Uluslararası Grant Prix yarışmalarında cirit atmada şampiyonluk

2011: Dubai'de yapılan Dünya Şampiyonası'nda Dünya Dördüncülüğü

2012: Tunus'da yapılan Uluslararası Grant Prix yarışmalarında cirit atmada üçüncülük

2012: Hırvatistan'da yapılan Grant Prix yarışmalarında cirit atmada ikincilik

2012: Hollanda'da yapılan Paralimpik Avrupa Atletizm Şampiyonası'nda Avrupa Dördüncülüğü

2014: İngiltere'de yapılan Paralimpik Avrupa Atletizm Şampiyonası'nda dördüncülük

2015: Almanya'da yapılan Uluslararası Atletizm Grand Prix yarışlarında cirit atmada birincilik

2015: Hırvatistan'da yapılan Grand Prix Şampiyonası'nda cirit atmada üçüncülük

2016: İtalya'da yapılan Paralimpik Avrupa Atletizm Şampiyonası'nda Avrupa Üçüncülüğü

SİHİRLİ ASALET:

ZÜRİH

ZÜRİH DENİLİNCE AKLA, ZÜRİH GÖLÜ, LIMMAT NEHRİ VE YAKININDAKİ DAĞLARIN DURU MANZARASININ VERDİĞİ HUZURUN YANI SIRA CIVİL CIVİL BİR SOSYAL YAŞAM GELİR. ZÜRİH AYRICA DÜNYANIN FİNANS BAŞKENTİ, MUHTEMELEN MÜTHİŞ PAHALILIĞINI DA BUNA BORÇLU. ANCAK ŞEHİR, ASIK SURATLI VE GRİ DEĞİL BİLAKİS NEŞELİ VE HER RENGİ, FARKLILIĞI KUCAKLAYAN SICACIK BİR ATMOSFERE SAHİP.



YAZI: MÜGE EMİRGİL





Limmat Nehri

AÇIK HAVANIN KEYFİ BİR BAŞKA

Zürih pahalı bir şehir, bunu biliyoruz ama, açık havada uygun rakamlara iyi vakit geçirmek de mümkün. Marketten alacağınız malzemelerle yapacağınız sandviçlerinizi ve şarabınızı çantanıza atıp, göl kıyısında piknik yapabilirsiniz mesela. Landwiese bu iş için ideal. Yine göl kıyısında bulunan, gülleriyle meşhur Rappervil adındaki otantik Orta Çağ köyünü de unutmayalım. Alışveriş yapmak istiyorsanız, şehrin en iyi açık hava pazarı Bürkliplatz gölün yakınında yer alıyor ancak kışları kapalı.

Z

ürih Gölü'nün üzerindeki tarihi mahallesi, güzel havalarda oturup nefes alınan parkları, farklı birçok restoran, cafe, bar seçenekleri, sokak sanatı ve sergileriyle kuşatılmış, rengârenk panjurlu şirin binalarla süslü sokakları, cıvıl cıvıl insanlarla dolu kozmopolit bir şehir Zürich. Vaktiyle, teorik fizikçi Albert Einstein, yazar James Joyce, duayen mimar Le Corbusier gibi isimlere de ev sahipliği yapan Zürich, beynelmil bir nüfusa sahip. İnsanlar geziyor, alışveriş yapıyor, eğleniyor. Kısacası capcanlı yaşıyor şehir. Burada yaşayan insanların en önemli ortak özelliklerinden biri de İsviçre saati gibi dakik oluşları. Bu nedenle aman randevularınıza geç kalmayın.

ŞEHRE ULAŞMAK ÇOK KOLAY

Tren garı şehrin tam merkezinde. Garın hemen yanından, ünlü markaların mağazaları ve pahalı restoranların bulunduğu Bahnhofstrasse'den Zürich Gölü'nün uzan-

tısı Limmat Nehri'ne geliyorsunuz. Şehrin merkezini keşfetmek için ise en iyi yol yürümek elbette. İki tekerlekli yolculuklardan hoşlanıyorsanız o zaman bisiklet kiralayarak yola devam edebilirsiniz. Üstelik bazı mintikalarda, geçerli bir kimlik gösterdiğiniz takdirde ufak bir depozitoyla bisikletleri ücretsiz alabiliyorsunuz.

Gelişmiş toplu taşıma olanakları mevcut gerçi, tramvay sistemi oldukça anlaşılır ve kolay kullanılır şekilde tasarlanmış. Hatta dünyanın en iyileri arasında sayılıyor ancak, her şey gibi ulaşım da biraz pahalı. O yüzden öncelikle kendinize bir ZürichCard alın. Bu kartı; Zürich içinde ve çevresinde, tramvay, otobüs, tren, deniz ulaşımında kullanabiliyorsunuz.

SANAT DOSTU BİR KENT

ZürichCard'a bazı dükkanlarda ve restoranlarda sürpriz promosyonlar ve indirimler uygulandığı gibi çoğu müzeye ücretsiz giriş imkanı da sağlıyor. Müze gezmekten hoşla-



Her yıl düzenlenen ZuriCarneval, Zürich sokaklarına ayrı bir renk katıyor.

niyorsanız, sanat severlere hitap eden, şehrin en önemli müzesi Kunsthau Zürich'de İsviçreli ve dünya çapında ressam ve heykeltıraşların eserleri sergileniyor. Tarih size daha ilginç geliyorsa, ülkenin tarihine ışık tutan Ulusal İsviçre Müzesi'ne uğramadan dönmeyin.

TARİHİ MAHALLE

Old Town denen şehrin tarihi mahallesi Altstadt'in, dar arnavut kaldırımlı sokaklarında gezerken, son derece eski olmasına rağmen binaların ne kadar iyi muhafaza edildiğine şaşıyor insan. Burada her etnisiteden damak tadına hitap edecek mutfağa sahip restoranlar, pub ve barların yanı sıra şehrin dillere destan peynir ve çikolatalarını deneyebileceğiniz mekanlar var. Giacometti ve Chagall'a ait vitray pencerelerinden sızan gökkuşağıyla yıkanan Fraumünster Kilisesi, Limmat Nehri ve iki kıyısındaki güzel binaların yanı sıra Zürih Gölü ve ikiz kuleleriyle neogotik Grossmünster Katedrali manzarasına hakim Lindenhof, St. Peter ve Münster kiliseleri görülmeye değer.

ÇİKOLATA KOKULU SOKAKLAR

Zürih'te, hem şehrin zarif dokusu hem de etrafınızda gördüğünüz sık insanlardan ötürü, hep 'yeterince iyi görünüyor muyum' diye yoklarken buluyorsunuz kendinizi. Şehrin sokakları, dükkanları, hatta tramvayı bile iyi tasarlanmış, sofistike ve elegant. Damağınızda hoş bir lezzet bırakıyor şehir, aynı çikolata gibi... Tam da bu noktada dünyaca tanınmış İsviçre çikolatalarından bahsetmeden olmaz. Şehrin her yerinde bir çikolatacı bulmak mümkün. Bunların en ünlülerinden olan bir Confiserie Sprüngli dükkanına mutlaka girmek lazım. Çikolatayı fazla kaçırıp susarsanız yapacağınız şey hemen yakında bulacağınız bir fıskiyeye koşmak olacak. Şehirde 1200'den fazla fıskiye var, çoğu 24 saat içilebilir su fışkırttığından parayla su satın almanıza gerek yok. Yanınızda boş bir şişe taşıyın ve bulduğunuz fıskiye'nin altına tutup doldurun gitsin.

ZÜRİH'TE DAMAK TADI

Gündüzlerin rahatlatıcı, huzurlu hareketliliğini takiben Limmat Nehri kıyısında alınan aperatiflerden sonra 500'ü aşkın restoran, bar ve kulüpte eğlence artarak devam ediyor. Aperatif için tarihi mahalledeki Neidorf veya yakınlarındaki Langstrasse tavsiye edilir. Zürih'te bir New York havası yaşa-



mak isterseniz Dante'ye uğrayın, iyi bir Çin menüleri var. Buradan gurme tatlar için Camino'ya geçebilirsiniz ya da av eti spesiyaliteleri için Drei Stuben'i deneyebilirsiniz. Eski bir tophaneden bozularak renove edilen Zeughauskeller'de bir sürü turistle beraber kocaman bir bira eşliğinde sayısız sosis çeşidini deneyebilirsiniz. Kalabalıktan hoşlanmıyorsanız Moudis Lecker'e gidip, Zum Alten Löwen'de sıradan bir İsviçreli aile gibi sessiz sakin bir akşam yemeği tercih edebilirsiniz. Hiçbiri değil, ben vejeteryanım diyorsanız, Guinness Rekorlar Kitabı'na göre dünyanın en eski vejeteryen restoranı olan Hiltl tam size göre. Hızlı bir yemek yedikten sonra, 2014 yılında dünyanın en iyi operası seçilen Zürih Opera Binası'nda ünlü opera yıldızlarını izlemek üzere acele edebilirsiniz. Operayla aranız yoksa geceye şehrin her yanındaki her hangi bir bar veya kulüpte devam edebilirsiniz. Sayısız kokteyl ve hoş atmosferiyle Old Crow çok eğlenceli, canlı müzik isterseniz Rote Fabrik, dans havasındaysanız Plaza Club, birkaç seçenek olarak karşınıza çıkıyor.

VE PEYNİR... VE FONDUE...

Zürih'te, her tür damak tadına hitap eden seçenek mevcut olsa da, öncelikle İsviçre'nin ünlü fondue spesiyalitesini denemeden olmaz. Fondue, aslında eskiden taze yiyecek bulmanın daha zor olduğu soğuk ve uzun İsviçre kışlarında, eskimiş ekmek ve peynirleri değerlendirmek için uydurulmuş lezzetli bir icat. Eritilmiş nefis İsviçre peynirlerinin karışımına minik ekmek parçalarını batırabileceğiniz birkaç seçenek Swiss Chuchi, Le Dezaley ve Raclette Stube olabilir. Göl üzerinde teknede fondue gezileri de düzenleniyor, aklınızda bulunsun.



Zürih Opera Binası



SALGAM SUYU

Doğal Antioksidan Kaynağıdır - Şekersizdir
Kalsiyum ve Potasyum Kaynağıdır
A - B - C Grubu Vitaminleri İçerir
Afrodizyak Özelliği Vardır
Kilo Vermeye Yardımcıdır
Doğal Probiyotiktir
Hücre Yenileyicidir.....

doğal
ay
SALGAM
SUYU
FERMENTED BLACK
CARROT JUICE
NET: 1000 ml e
SOĞUK
İÇİNİZ



Sağlığınız için
İÇİ CAM
DIŞI PET



Dünyanın en hafif cam ambalajı



52



56



58



GİRİŞİMCİ KADINLARIN ÖRGÜTLÜ GÜCÜ: KAGİDER

GİRİŞİMCİLİK YOLUYLA KADININ GÜÇLENMESİNİ HEDEFLEYEN BİR SİVİL TOPLUM KURULUŞU OLAN KAGİDER, 2002 YILINDA, O ZAMANKİ İŞ DÜNYASININ VE GİRİŞİMCİLİK ALANININ ERKEK EGEMEN YAPISINA ALTERNATİF SUNMAK ÜZERE ÇIKTI YOLA. İLK GÜNDEN BU YANA BELİRLEDİKLERİ VİZYON ETRAFINDA ÇALIŞMALARINA DEVAM ETTİKLERİNİ İFADE EDEN KAGİDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI SANEM OKTAR, “KADININ SADECE EKONOMİK OLARAK DEĞİL, POLİTİK VE SOSYAL OLARAK DA GÜÇLENMESİNİ İLKE EDİNİYORUZ” DEDİ.

K

adınlar için çoğu zorluklar tüm dünyanın her noktasında aynı olsa da, 21. yüzyıla gelinmesinin rağmen, Türkiye’de kadın olmak ayrı bir mücadele

gerektiriyor. İş hayatı, bir yandan kadının saygınlığı, ekonomik özgürlüğü ve öz güvenine katkı sağlarken diğer yandan geleneksel değerlere dayalı tutumların sürdürülmesi de kadın için çeşitli zorlukları beraberinde getirebiliyor. Kadının toplumdaki geleneksel rolü olan anneliği, eş ve ev kadını rolü, iş hayatında karşısına bir engel olarak çıkabiliyor.

Tüm bu engellerle karşılaşmasına rağmen kendisini eve hapsedmek istemeyen kadınlar, iş hayatının sunduğu ekonomik özgürlük, yeni bir sosyal çevre, kendine güven ve kişiliğin gelişmesi, toplumsal statüsünün yükselmesi gibi etkenlerden kopmamak için çalışma hayatının içerisinde var olmaya devam etmek istiyor. Kadınların bu girişimci ruhuna ön ayak olan Türkiye Kadın Girişimciler Derneği de (KAGİDER) kurulduğu günden bu yana hayata geçirdiği çalışmalarla girişimci örgütlü kadın gücünün yükselmesi için sürdürülen çabalarda bayrak taşıyıcı konumda bulunuyor. KAGİDER Yönetim Kurulu Başkanı Samem Oktar, ekonomik ve sosyal anlamda büyümek ve gelişmek için kadınların üretmesi gerektiğine dikkat çekiyor. Oktar, kadının girişimci olarak veya bir işe girerek ekonomik ve sosyal açıdan güçlenmesinin önündeki en önemli engelin ise sosyal ve kültürel ön yargılar ile toplumda egemen olan, erkeği hayatın merkezine koyan değerler olduğunu belirtiyor. 2000’lerden bu yana Türkiye’de artan kadın girişimciliğinin artık örgütlü bir hal almaya başladığını dile getiren Oktar ile hem kadınların sorunlarını hem de KAGİDER’in hayata geçirdiği projeleri konuştuk.

KAGİDER kurulduğu gün nasıl bir misyonla yola çıkmıştı?

KAGİDER, Eylül 2002’de 37 kadın girişimci tarafından ülke çapında faaliyet gösteren ve kar amacı gütmeyen bir sivil toplum örgütü olarak İstanbul’da kuruldu. Amacı, girişimcilik yoluyla kadının güçlenmesi olan bir sivil toplum kuruluştur. Ancak, derneğimiz kadının sadece ekonomik olarak değil, politik ve sosyal olarak da güçlenmesini hedefler. KAGİDER kadın girişimciliğini, kadınların eşitsiz ve dışlanan toplumsal konumlarının değişmesini destekler; çünkü böylece ortaya çıkacak ekonomik güçlenme kadının güçlenmesini sağlayacaktır. Kadın girişimcilerin sağlayacağı faydalar, kadınların güçlenmesi



ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin kurulmasına katkı verecektir. Derneğimiz kuruluşundan bu yana yerel, ulusal ve uluslararası düzeyde kamu, özel sektör ve sivil topluma mensup pek çok paydaşla, bu amaca yönelik proje ve çalışmalar geliştiriyor ve yürütüyor.

“DAHA GİDECEK ÇOK YOLUMUZ VAR”

Kadının sadece ekonomik olarak değil politik ve sosyal olarak da güçlenmesini temel alan bir vizyona sahip olduğunuzu söylediniz. Peki KAGİDER söz konusu vizyonunun bugün neresinde?

Derneğimiz, vizyonu ve misyonu doğrultusunda, kadın girişimcilerin güçlenmesi için eğitim, rehberlik ve mentorluk desteği vermekte, kadının ekonomik konumunun güçlenmesi ve kadın-erkek fırsat eşitliği konusunda çalışmalar yapıyor. Kurulduğu günkü vizyonu ile devam eden KAGİDER, kadının girişimcilik yoluyla güçlenmesi konusunda çalışmaktadır. 2002 yılında kurulduğunda yüzde 4 olan kadın girişimci oranı, yüzde 8’lere ulaştığını görüyoruz. Hala gidilecek çok yer olsa da geriye dönüp baktığımızda yol aldığımızı da görüyoruz.

Peki KAGİDER başkanlığınız döneminde iş dünyasında kadın istihdamına dönük ne gibi çalışmalar gerçekleştirdiniz?

KAGİDER olarak temel stratejilerimizi kadınların eğitilmesi ve fırsatlarla buluşturulması üzerine kurguluyoruz. Hedeflerimiz doğrultusunda yürüttüğümüz pek çok proje ve çalışma bulunuyor. Kadın girişimcilere ve girişimci adaylarına yönelik eğitim ve mentorluk destekleri veriyoruz. Örneğin, geçtiğimiz aylarda başlattığımız “KAGİDER Pusula” projesi ile KAGİDER’in 2008 yılından beri verdiği “İşimi Kuruyorum” eğitimlerini, ışık

“İŞ KURMADA CESARETLİYİZ”

“Küresel Girişimcilik Endeksi’ne göre Türkiye ‘Verimlilik Odaklı Ekonomiye Sahip Ülkeler’ arasında yer alıyor. GEM 2013 sonuçlarına göre Türkiye’de potansiyel girişimcilerin oranı yaklaşık yüzde 32’dir, yani her 100 kişiden 32’si önümüzdeki üç yıl içinde girişimcilik faaliyetinde bulunma niyetinde olduğunu söylüyor. Bu oran, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 29,09, gelişmiş ülkelerde ise yüzde 14,27. Bu çerçevede ülkemizdeki insanların iş kurma cesaretinin yüksek düzeyde olduğu söylenebilir. Ülkemizde girişimcilik kapasitesinin gelişmesini ve bu alanda kadınların kapasitesini hayata geçirmek için gerekli ortamın hazırlanmasını desteklemeliyiz.”



KAGİDER



46 farklı sektörde,



Yaklaşık 3,5 milyar TL
iş hacmine sahip,



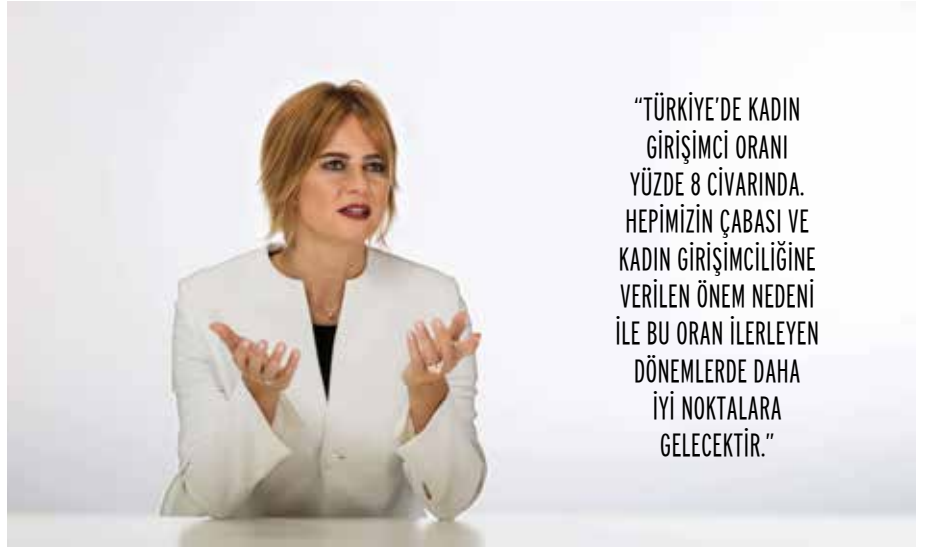
Ortalama 50 bin kişiye
istihdam sağlayan,



310 üyeden oluşan,

%26

Üyelerinin yüzde 26'sı
50 milyon TL ve üzeri
ciroya sahip olan
şirketlerden oluşan bir
iş derneği.



**"TÜRKİYE'DE KADIN
GİRİŞİMCİ ORANI
YÜZDE 8 CİVARINDA.
HEPİMİZİN ÇABASI VE
KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNE
VERİLEN ÖNEM NEDENİ
İLE BU ORAN İLERLEYEN
DÖNEMLERDE DAHA
İYİ NOKTALARA
GELECEKTİR."**

Üniversitesi'nin akademik iş birliği ile online bir platforma taşıdık. "www.kagider.org" sitesinden online girişimcilik eğitimlerini tüm Türkiye'deki kadın girişimcilere açtık.

Kadın girişimciler arasında ticari iş birliklerini geliştirmeleri amacıyla her yıl biri İstanbul'da, biri de farklı bir ilde olmak üzere "B2B KAGİDER İş Günleri"ni düzenliyoruz. Ayrıca, kadın girişimcileri temel konularda bilgilendirmek, işlerinde yeni fırsatlar yaratmaları için teşvik etmek ve kişisel gelişimlerine katkıda bulunmak amacıyla 2008'den bu yana Garanti Bankası iş birliği ile Türkiye genelinde "Kadın Girişimci Buluşmaları" düzenliyoruz. Buluşmalar kapsamında girişimcilik, iş planı oluşturma, satış ve pazarlama, teknoloji, insan kaynakları ve yönetim gibi konularda eğitimler veriyoruz.

"Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması" ile kadın girişimciliğini teşvik ediyor ve öykülerini paylaşarak girişimci olmak isteyenlere

ilham veriyoruz. Şirketlerin insan kaynakları politikalarında kadınlara ve erkeklere eşit fırsatlar tanıdıklarını bağımsız bir denetim sürecinden geçerek taahhüt etme imkânı yakaladıkları "Fırsat Eşitliği Modeli" sertifikasına sahip örnek kurumları kamuoyuna duyuruyor, sayılarını artırıyor ve özel sektörde kadının güçlenmesine katkı sağlıyor.

Başkanlık döneminizden itibaren dernekte ne gibi değişiklikler yaptınız? Gelecek dönem için nasıl bir vizyon ve strateji belirlediniz?

Mevcut projelerin devamının yanı sıra, girişimciliği desteklemek için yeni politikalar ve projeler üretmek üzere sekiz ana strateji belirledik. Bunları "Çalışma hayatındaki kadın çalışan sayısını artırmak ve kadın girişimcilerin desteklenmesini teşvik etmek", "Kadınların çalışma hayatına girmesi ve girişimci olması için onlara eğitim ve mentorluk desteği vermek", "KAGİDER çalışmalarının etki alanını tüm ülke çapında yaymak", "Kadın girişimciliğinin ve ekosisteminin gelişmesi için yasal altyapıyı desteklemek ve teşvik etmek, finansal kaynak erişimine yol göstererek destek olmak", "KAGİDER üyelerinin kişisel ve iş bazında gelişmelerini destekleyerek etki alanlarını genişletmek ve büyümelerine katkı vermek", "Genç kadınları, eğitimlerine devam ederek çalışma hayatına katılmaya ve girişimcilğe özendirmek", "KAGİDER'in bilinirlik ve itibarını arttırmak" ve "Kadının çalışma hayatına ve girişimcilğe destek vermek için içerik, teknoloji, savunulması üreterek, ulusal ve uluslararası düzeyde referans noktası olmak" şeklinde sıralayabiliriz.



"ERKEK EGEMEN YAPIYA ALTERNATİF SUNMAK İÇİN BURADAYIZ"

Türkiye'deki kadın girişimciliğin gelişimini nasıl açıklıyorsunuz? Bu değişim ve gelişime KAGİDER'in nasıl bir katkısı oldu? Son yıllarda bu alanda çok olumlu gelişmeler var. Türkiye'de kadın girişimciliğinin önemi konusunda farkındalık ve toplumsal destek artıyor. KAGİDER 2002 yılında, o zamanki iş dünyasının ve girişimcilik alanının erkek egemen yapısına alternatif sunmak üzere kuruldu. 2000'lerden bu yana Türkiye'de artan kadın girişimciliği artık örgütlü bir hal almaya başladı. Birçok ilde kadın girişimci dernekleri kuruldu. Kurumsal yapılar oluşturuldu. Ayrıca, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) gibi yapıların fon, destek çalışmaları arttı. Kadın girişimcilere özel krediler, avantajlar çoğaldı. Dolayısıyla, geldiğimiz noktayı büyük bir kazanım olarak görüyorum. Tabii ki yeterli değil. Bizler de bunun için çalışmalarımıza devam ediyoruz ve edeceğiz. Türkiye'de kadın girişimci oranı yüzde 8 civarında bulunuyor. Hepimizin çabası ve kadın girişimciliğine verilen önem nedeni ile ilerleyen dönemlerde büyüme hissedilir olacak ve daha iyi noktalara gelecektir.

Söz konusu tablo, orta ve uzun vadede düşünüldüğünde kadın girişimciliği konusunda Türkiye'yi nasıl bir senaryonun beklediğine işaret ediyor?

Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Endeksi Kadın Girişimciliği Araştırması'na göre Türkiye yüksek büyüme tempolu kadın girişimciliği açısından 30 ülke arasında 18. sırada yer alıyor. Bu skor, diğer ülkelerle karşılaştırıldığında ülkemizin kişi başına milli gelir düzeyine göre düşük kalıyor. Ayrıca araştırmaya katılan 30 ülkenin 14'ünde kadınların yüzde 50'den fazlasının banka hesabının bulunmadığı görülüyor. Bu alanda cinsiyet açığının en yüksek olduğu ülke ise Türkiye. Kadının ekonomik ve sosyal açıdan güçlenmesinin önündeki en önemli engel sosyal ve kültürel ön yargılar ve toplumda egemen olan, erkeği hayatın merkezine koyan değerlerdir. Kadın girişimciliğini artırabilmek için bu yaklaşımlarla mücadele etmek de son derece önemlidir.

"KADINLAR HAYATA 1-0 YENİK BAŞLIYOR"

Kadın girişimcilerin sayısının artırılması yolunda neler yapılması gerekiyor? Kadının güçlendirilmesinde devlet destekleri ve ödenekleri elbette en temel kaynaklarımız arasında yer alıyor. Ama bu durum şirketle-

re sorumluluk ve görev düşmediği anlamına gelmiyor. Toplumda kadını geri plana iten ataerkil bakış açısının iş hayatında aşılması lazım. Şirketlerin insan kaynakları politikaları kadınların profesyonel kariyer yapmasını destekler, onlara kendilerini geliştirme fırsatları sunar nitelikte olmalı. Girişimcilikte başarılı olmak, Türkiye ekonomisi için katma değer yarattığı gibi kadının toplum içindeki konumunu güçlendiriyor, onu ekonomik açıdan erkeklerle eşit kılıyor. Kadın girişimci aynı zamanda istihdam da yaratılması anlamına geliyor. Kadın girişimciler daha çok kadın istihdam ediyor. Bu anlamda girişimciliğin ve kadınların güçlendirilmesinin 2023 hedeflerine ulaşmada temel gerekliliklerden biri olduğunu düşünüyoruz.

Türkiye'de kadınların iş hayatına katılımında nasıl bir tablo ile karşı karşıyayız?

Kadınların genel olarak istihdama katılımına baktığımızda oranların yetersiz kaldığını görüyoruz. TÜİK'in Mart 2016 verilerine göre ülkemizde çalışma yaş aralığında bulunan 29 buçuk milyon kadının ancak 8,1 milyonu çalışıyor. Kadının iş gücüne katılımı Türkiye OECD ülkeleri arasında son sıralarda yer alıyor. TÜİK verilerine göre, erkeklerin istihdama katılım oranı yüzde 70 civarında iken kadın katılımı yüzde 30'da kalıyor. AB ve OECD ülkelerinde ortalama kadın istihdam oranları yüzde 58-59 civarında seyrediyor.

2017 Türkiye'de kadın yılı olarak ilan edildi. Sizce 2017'de kadınları ve kadın girişimcileri nasıl bir Türkiye bekliyor?

2017'nin kadın yılı olarak ilan edilmesini olumlu buluyorum. İş dünyası ve kamu bu sayede kadın girişimciler ve ekonomide kadının güçlendirilmesi konularına daha odaklı olabilecek. KAGİDER her yıl olduğu gibi 2017'de de kadın girişimciliğini güçlendirmek ve kadın girişimcilere destek olmak için çalışmalarına aksatmadan devam edecek.

"10 MİLYON DOLARLIK İŞ HACMİ YARATACAĞIZ"

"Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Merkezi ITC'nin her yıl farklı bir ülkede düzenlediği Kadın Tedarikçiler Sergi ve Forumu'nun beşincisi bu kez İstanbul'da KAGİDER ev sahipliğinde gerçekleşecek. 23-24 Şubat 2017 tarihlerinde yapılacak forum, kadın tedarikçiler ile ulusal ve uluslararası düzeyde satın almacıları bir araya getirecek. Geçtiğimiz yıllarda Çin, Ruanda, Brezilya ve Meksika'da gerçekleşen forumlarda toplam 50 milyon dolarlık iş anlaşmaları imzalandı ve her bir foruma toplam 500 satın almacı ve kadın tedarikçi katılım gösterdi. Bu etkinlikte hedefimiz 350 kadın tedarikçinin foruma katılması ve 10 milyon dolarlık iş hacmi yaratmak. Forumu Ekonomi Bakanlığı'nın desteği ile gerçekleştireceğiz ve dünyadan birçok ticaret heyetini İstanbul'da ağırlayacağız."





İlker Taner Uzun

“SEN SATMA, BIRAK, ALMANIN MUTLULUĞUNU YAŞASINLAR”

“SATILAN ÜRÜN VEYA HİZMETLER MÜŞTERİLERİ HEVESLENDİRMEZ, ONLARI ASIL HEYECANLANDIRAN ŞEY, ÜRÜNÜNÜ KULLANDIKTAN SONRA ELDE EDECEKLERİ FİZİKSEL VEYA PSİKOLOJİK DOYUMLARDIR. İNSANLAR MATKAP SATIN ALMAZ, MATKABIN DUVARDA AÇACAĞI DELİĞİ SATIN ALIR.”

Halen uluslararası bir şirketin satış koordinatörü olan İlker Taner Uzun, sahada bire bir yaşayarak tecrübe ettiği, okuduğu, aldığı eğitimlerde dinlediği, ekip arkadaşları ve yöneticilerinden öğrendiği, çeyrek asırlık piyasa deneyimlerini, “Önce Kendimi Sattım” isimli bir kitapta bir araya getirdi. “Hala öğreniyorum, yanlışlarımdan ders çıkartıyorum. İnsan, öğrenmeyi, merak etmeyi bıraktığı gün, ölüyor zaten. Satış, son derece kompleks, her alıcıya göre değişiklik gösteren ve sürekli kendinizi yenilemeniz gereken bir meslek” diyen satış gurusu İlker Taner Uzun ile hem kitabını hem de mesleğin tüyolarını keyifli bir sohbetle konuştuk.

Yazma ile ilgili tutkunuz ne zaman ve nasıl başladı?

Kendimi bildim bileli okumaya, yeni şeyler öğrenmeye karşı bir tutkum var. İnsan, öğrenmeyi ve merak etmeyi bıraktığı an, yavaş yavaş ölmeye başlıyor. Bu bir açıklık meselesi ve aynı açıklık güdüsüyle, mesleğimle ilgili yayınlanmış yerli ve yabancı ne kadar kitap, yayın, seminer varsa hepsini okumaya, takip etmeye, yeniliklerden haberdar olmaya çalışıyorum yıllardır. Bu teorik bilgiler, 25 yılın pratik saha tecrübeleriyle de birleştiğinde, bir doygunluk oluşuyor ister istemez. Yazmak, işte bu doygunluk hissiyle ortaya çıkan bir eylem aslında. İnsan artık “olduğunu” fark edince, bunu diğer insanlarla da paylaşma, bildiklerini aktarma ihtiyacı hissediyor. Hatta zorunlu hissediyor kendini demek daha doğru sanırım.

“Önce Kendimi Sattım” adlı kitabınızın çıkış noktası neydi?

İlk önce kendi blogumda makaleler yazarak başladım. O makalelerimde, yöneticilerimden, çalışanlarımdan, müşterilerimden, okuyup sahada tecrübe ettiklerimden ne öğrendiysem, hepsini aktarmaya çalıştım okuyuculara. Makalelerime gelen okuyucu ve diğer takipçi yorumları beni o kadar motive etti ki, sonrasında yavaş yavaş kitap yazma fikri de bu sayede gelişti. Eğer bir fikir düşmüşse akla, gerçekleştirmiş demektir.

Kitapta okurları neler bekliyor? Bu kitabı kimler, neden okumalı?

Ben akademik kariyer yapıp da aynı zamanda bir satış kitabı yazmadım; söylediğim gibi, yazdıklarımın neredeyse tamamı bugüne kadar birebir

sahada yaşadığım, okuduğum, aldığım eğitimlerde dinlediğim, ekip arkadaşlarımdan, yöneticilerimden öğrendiğim ve tecrübe ettiğim piyasa deneyimlerinden oluşuyor. Bu anlamda başka hiçbir satış kitabında bulamayacakları birçok "sır" veriyorum okuyucularıma. Ancak hala öğreniyorum, hala yanlışlarımdan ders çıkartıyorum. Belki ikinci kitabımda da bu tecrübelerimi de paylaşmış olurum sizlerle.

İnsan kendini nasıl satmalı?

Satışçının, ilk müşteri ziyaretindeki temel amacı, öncelikle kendini kabul ettirmek, yani "satmak" olmalıdır. Bu yüzden mümkün olduğu kadar aşırılıktan uzak ve tarafsız bir görüntü sergilemesi gerekir. Bu, zafere götüren ilk adımdır. Ne giydiğin, saç veya sakal tıraşın, çorapların, ayakkabıların, gözlüklerin, taktığın broş, yüzük, küpe ve saat gibi aksesuarların, makyaj, dövme, piercing ve görüntünü oluşturan diğer bütün her şey, bir başka işi veya ilişkiyi başlatabilir ya da yok edebilir. Aynı uğraşları olan kişiler, bir kulübün üyeleri gibidir: Aynı takımlı olmak, aynı hobilere sahip olmak, aynı bölgenin insanı olmak, aynı üniversiteden mezun olmak, benzer aktivitelerle uğraşmak gibi. Çünkü bu sizi, "biz" yapar, taraf olursunuz. İnsan en çok kendi tarafında olana güvenir. En az eşit şartlar altında bile insanlar dostlarından alış veriş yapmayı tercih eder. Bu yüzden satışçı, ziyareti öncesi ve ziyaret anında görüşecek olduğu yetkili hakkında, kendisiyle ortak ilgi alanları bulmaya veya yaratmaya azami özeni göstermelidir.

"İnsanlar matkap değil, duvardaki deliği satın alırlar" diyorsunuz. Bu bilinc Türkiye'de ne kadar yerleşmiş durumda? Sattığın ürün veya hizmetler, müşterilerini heveslendirmez. Onları asıl heyecanlandıran şey, ürününü kullandıktan sonra elde edecekleri, fiziksel veya psikolojik doyumlardır. Aslında satın aldığın her şey, ihtiyaçlarını gidermeye yöneliktir. Ekmek satın alırsın, ancak asıl satın aldığın, açlığını giderme ihtiyacıdır. Eğer kepekli ekmeği tercih ediyorsan, açlığını gidermenin yanında kilonu da kontrol etmeyi amaçlıyorsun demektir. İnsani gereksinimleri öğrenmek ve iyi anlamak, davranış ve tepkilerin altında yatan gerçek duyguları algılamak adına satışçıya muhteşem faydalar sağlar. Ve bu evrensel bir olgudur.

Satışta başarı için olmazsa olmazlar nelerdir?

Bir satış işlemi gerçekleşene kadar, ticari hayatta hiçbir şey başlamaz. Ticaretin başlamasına sebep olan tek eylem, satıştır. Ticaret başlayınca da insanlar para kazanır, evlerine ekmek götürür. Ancak profesyonel satışçılık, akşamdan sabaha öğrenilebilecek bir iş değildir. Zaman ister; doğruları kanıtlanmış çalışma yöntemlerini okumayı, öğrenmeyi, uygulamayı, uyguladıklarından ders çıkartmayı, tekrar okumayı, tekrar öğrenmeyi, tekrar uygulamayı, tekrar ders çıkartmayı ve bunları içselleştirmeyi de gerektirir. Neredeyse kusursuzluk ister. Öyle eline ürünü alıp, alıcıya sunmakla veya zaten gelebilecek bir siparişi kayıtlara geçirmekle satışçı olunmuyor maalesef. Bu satışçılık değil, olsa olsa en fazla sipariş memurluğudur, o kadar. Joseph O'Connor, "Satıcı" adlı romanında, "İyi bir satışçı, son satışıyla değerlendirilir" diyor. Çünkü satış bir kerelik yapman yetmez, işin budur, her gün yaparsın.

Şayet profesyonel bir satışçıysan;

- Reddedilmeyi kişisel olarak algılayıp, yorumlamazsın,
- Algıların sürekli açıktır, anlık aksiyon alabilece kadar iyi bir gözlemcisindir,
- Empati yeteneğin gelişmiştir,
- Hızlı ve ileriye dönük, kalıcı, güçlü insan ilişkileri kurar ve geliştirirsin,
- Duygusal zekân ve özgüvenin yüksektir,
- Entellektüel bilgi birikimine sahiptir,
- Planlısındır, zamanı iyi kullanırsın,
- Analitik zekâyâ sahiptir,
- Öngörülerde bulunabilirsin,
- Ürünleriyle ilgili tüm teknik detaylara hâkimsindir. Ama bu, yeterli donanıma sahip olduğun anlamına gelmez. Bu yüzden, sektöründeki rakip ürün, marka ve şirketleri de yakından bilir ve takip edersin.

"SATIŞIN ASIL MALZEMESİ İNSANIN KENDİSİDİR"

"Satış, son derece karmaşık, her alıcıya göre değişiklik gösteren ve sürekli kendinizi yenilemeniz gereken bir meslek. Malzemeniz insan ve satış mesleği, temelde ikili ilişki kurma, geliştirebilme ve sürdürülebilir yeteneğini esas alıyor. Bu yetenek ise tüm insanların doğru bir iletişim kurabilmelerinin temel şartıdır. Ne iş yapıyor olursanız olun, satış yapmak zorundasınız. İster bir çocuk, istersen bir yetişkin; ister dişi, ister bir mühendis, ister aşçı, temizlik görevlisi, istersen ev hanımı olun; yaşıңызdan ve mesleğinizden bağımsız olarak satış yapmak zorundasınız. Bu yüzden de satış herkes öğrenmeli ve herkes "Önce Kendimi Sattım"ı okumalı."



KIŞ AYLARININ İDEAL 10 ROTASI

İSTER GÜNÜBİRLİK İSTER KONAKLAMALI OLSUN, TÜRKİYE'DE GİDİLEBİLECEK SAYISIZ ROTA MEVCUT. "HER MEVSİMİN KENDİNE HAS GÜZELLİĞİ VAR DA, KIŞIN TÜRKİYE'DE NEREYE GİTMELİ?" DİYENLER İÇİN "KIŞ MEVSİMİ" ROTALARINI DERLEDİK. KARTEPE'DEN YEDİGÖLLER'E, SARIKAMIŞ'TAN ILGAZ'A KADAR FARKLI ROTALARI ELE ALDIĞIMIZ DOĞAYLA BAŞBAŞA BÖLÜMÜMÜZ, KIŞ AYLARINDA İÇİNİZİ ISITACAK NOKTALARI SİZLERE ANLATIYOR.



YEDİGÖLLER BOLU

Zaten her mevsim güzel olan bir yer, kar yağdıktan sonra daha da bir güzel olur. İnsanın köşeye oturup Yedigöller'in güzelliğini resmedesi gelir. İstanbul'a yakın olan büyüleyici yerlerin başında gelen Yedigöller, insanı kendine aşık eden bir doğa harikasına sahip. İnsanların genelde hafta sonları tercih ettiği Yedigöller'de 'gezilecek yerler' nereler dersiniz adından anlaşılacağı gibi yedi tane gölü var. Bu göllerin de, bölgenin de dört bir yanı doğa ile süslü. Sabah, ormanlarında yürüyüş yapmaya uygun olan bölge, özgürlüğün ve doğanın tadını çıkarmak için birebir.



SARIKAMIŞ KARS

Ülkenin en doğusu. En soğuk topraklardan birisi. İyi güzel de Kars'a neden gitmeli ? Kars'ta en önemli etkinlik 55 km uzaklıkta bulunan kayak merkezi. 2.800 metre yükseklikte bulunan tesis, Kars Havalimanı'ndan 45 dakika mesafede. Buranın en büyük özelliği, benzerinin Alpler'de bulunan kristal kar yapısı. Tesiste, 12 kilometreyi bulan beş farklı pist bulunuyor. 2.800 rakımlı olan bölge sarıçam ağaçları ile kaplı.



KARTEPE KOCAELİ

Arabaya atlanıp, şöyle hafta sonu kaçmalık yerdir Kartepe. Yol boyunca ormanların içerisinde kaybolup, özellikle karlı kış günlerinde nefes almak için uğrak noktalarındandır. Yol boyunca her yer dinlenmek için idealdir. Ayrıca kayak pisti de bulunur. Eğer kayak yapacağım diyorsanız, tesislerin olduğu kayak merkezine de çıkabilirsiniz. Kayak için en uygun zaman aralık-mart arasındır. Kar yüksekliği, normal kış koşullarında üç metreye ulaşabilmektedir.



SAPANCA SAKARYA

Sadece kışın değil, yılın her mevsiminde günübirlik gidilecek en güzel yerlerin başında geliyor. Konaklamak isteyenler için pansiyon da bulunuyor, 5 yıldızlı oteller de. Doğanın, masmavi gölün, uzunun ağaçların gölgesinde, karlı bir kış günü Sapanca, insanın nefes almasını kolaylaştıran bir yer. Önce sabah erkenden uyanılır ve güne meşhur kahvaltıcılar ile başlanır. Sonrasında gölün etrafındaki ormanlık bölgelerden dalınır ucu bucağı olmayan arazilere. Akşama doğru göl kenarına inilir, sıcak bir bardak çay içilir. Gelmişken de bölgeye has ıslama köfte yenmeden dönmemelidir.



ILGAZ KASTAMONU

Biraz da Karadeniz bölgesinden bahsedelim. Karadeniz'in en güzel kayak tesislerinden birisine sahip olan Ilgaz Kayak tesisleri, Kastamonu-Çankırı arasında yer alıyor. Aralık-Nisan ayları arasında hizmet veren tesis, 2.850 metre yükseklikte, köknar ve çam ağaçlarının arasında, Ilgaz Milli Parkı içerisinde yer alıyor. Kayakseverler rahat etsinler diye, gece de kayak yapılabilir. Fiyatlar ise oldukça çok uygun.



POYRAZKÖY İSTANBUL

Kuruluş tarihi altı yüzyıl öncesine kadar giden Poyrazköy'e ilk yerleşenlerin Cenevizliler olduğu tahmin ediliyor. Köye daha sonra Bizanslılar gelip yerleşmiş ancak köyün Osmanlı hâkimiyetine geçmesinin ardından Trabzon ve Rize'den getirtilen insanlarla birlikte çehresi değişmiş. Tipik bir Karadeniz köyü olan Poyrazköy'de Karadeniz'deki iklimden ve yeşillikten bir esinti mevcut. Çok kaliteli balık restoranlarına sahip olan Poyrazköy'de gayet uygun fiyatlarda taze günlük balık bulabilirsiniz.



KIRKLARELİ KİYIKÖYÜ

Kırklareli'nin Vize ilçesinde yer alan küçük bir Karadeniz köyü Kıyıköy. Kırklareli'nin şirin mi şirin balıkçı kasabası da diyebiliriz. Kıyıköy de tıpkı Ağva gibi iki dere arasında yer alan köylerden biri. Hatta kırmızı tuğlalı surları ahşap ve taştan yapılmış Rum evleriyle neredeyse bir Orta çağ kasabasını andırıyor. Kasabanın etrafı ormanlarla kaplıdır. Kasaba yakınındaki Bahçeköy manda yağurduyla ünlüdür. İstanbul'dan günübirlik turlar veya geziler için uygundur.





SAFRANBOLU

KARABÜK

Lokumlarıyla ünlü Safranbolu, İpek Yolu üzerindeki konumu sayesinde zamanında oldukça gelişen bir kent. Osmanlı-Türk mimarisinin en güzel örneklerini görebileceğiniz Safranbolu, sonbahar ve kış gezileri için ideal bir destinasyon. Ev örneklerine, Beypazarı, Göynük, Taraklı, Odunpazarı gibi Türkiye'nin birçok yerinde rastlanan Klasik Osmanlı kent mimarisini yansıtan tarihi Safranbolu evleri ile ünlü olan şehir, bu özelliği sayesinde 17 Aralık 1994 tarihinden beri UNESCO tarafından Dünya Miras Listesine dahil edilmiştir.

CUMALIKIZIK

BURSA

Bir vakıf köyü olarak kurulan köyde, tarihi doku çok iyi korunmuş ve Osmanlı erken döneminin kırsal kesim sivil mimari örnekleri günümüze ulaşmayı başarmıştır. Bu özelliği nedeniyle çok ilgi çeken ve ziyaret edilen bir yerleşim yeri olmuştur. Sık sık tarihsel filmlere mekan olan Cumalıkızık meydanında köy geçmişine ait eşyaların sergilendiği Cumalıkızık Etnografya Müzesi bulunuyor. Evler sarı, beyaz, mavi, mor renklere boyalıdır. Evlerin arasında kaldırımsız, taş döşeli, çok dar sokaklar bulunur.



TARAKLI

SAKARYA

Tarihi Osmanlı Evleri ile ünlü minik bir kasaba olan Taraklı, dünyanın nadir bulunan cittaslow (yavaş şehir) adreslerinden. Dinlenmek, doğa ile baş başa kalmak, yöre insanı ve esnafı ile değerli sohbetlere dalmak isterseniz; Taraklı'yı mutlaka gezilecek/görülecek adresleriniz arasına alın. Yemyeşil bir doğanın içinde yer alan Taraklı, evleri ile meşhur bir bölge. Tarihi evlerin bazıları üç asrın üzerinde bir geçmişe sahip. Bu evlerin genel karakteristiği Osmanlı şehir dokusunu oluşturan üç katlı ev biçiminde olmaları.



KANADI KIRIK KUŞLAR

1930'ların Almanyası... Nazilerin baskısından bunalan Yahudi asıllı tıp doktoru Gerhard Schlimann, cemberin yeterince daraldığını, kendisi ve ailesi için tek çarenin kaldığını hissederek kaçmak... Zira Gerhard Schlimann ve diğer Yahudilere sözümona gelişmiş ülkeler bir bir sırt cevinirken, bir tek Avrupa'nın kıyısındaki genç bir Müslüman ülke kucak açar: Türkiye Cumhuriyeti... Ayşe Kulin, Kanadı Kırık Kuşlar'da 1930'ların Almanyası'ndan 2000'lerin Türkiye'sine uzanan bir ailenin dört kuşaklık hikâyesini anlatıyor bizlere. Sıradışı, güçlü, coşkulu, inançlı kadınların hikâyesi bu aynı zamanda. Elsa, Suzan, Sude ve Esra kendi sancıları ve değişimlerini vatanlarının çalkantıları ile iç içe yaşıyorlar. Kanadı Kırık Kuşlar, vatani sevgi olan herkesin kalbine değecek...

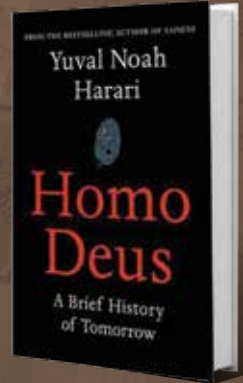
Yazar: Ayşe Kulin
Sayfa Sayısı: 392
Baskı Yılı: 2016
Yayınevi: Everest Yayınları
Fiyatı: 13 TL



SON DÖNÜŞ - BİR MÜBADELE HİKAYESİ

İnsana yaşadığı sürece ne lazımdır? Para mı, yetecek kadarı her yerde var; okul mu, okumak her yerde mümkün, aş mı, ekmek mi, elbise mi, hayat bir lokma bir hırkadır, her yerde var. Dostluk mu, bakın şu ön masalarda oturan ve Atina'dan buralara kadar gelen, giderken de bizim sevgilerimizi oraya götürecek insanların dostluğu nerede var? Atina'dan gelen kalabalık Ayhan'ı izlemekte ve Türkçeyi yarım yamalak da olsa bilen Helios diğerlerine çok sessiz şekilde bu konuşmayı nakletmektedir. Ayhan devam eder. - Başka ne kaldı geriye? Hilal'e doğru bakar. Aşk mı, en temizi ve en sonsuzunu onu bulduğunuz ve asla kaybolmadığı yerde arayın. Ve evet, zamanı geldiğinde tüm bu saydıklarına sonsuz ve koşulsuz sahip olmak için, onları korumak için ve öğrendiklerinizi öğretmek için dönün. Bu sizin kendinizi bulmanızı sağlayan bir dönüş olacaktır.

Yazar: Cemil Sarıkaya
Sayfa Sayısı: 244
Baskı Yılı: 2016
Yayınevi: Cinius
Fiyatı: 14.60 TL



HOMO DEUS: YARININ KISA BİR TARİHİ

Hayvanlardan Tanrılara Sapiens kitabıyla insan türünün dünyaya nasıl egemen olduğunu anlatan Harari, Homo Deus'ta çarpıcı öngörülerini yarınmızı ele alıyor. İnsanın ölüm-süzlük, mutluluk ve tanrısalik peşindeki yolculuğunu bilim, tarih ve felsefe ışığında incelediği bu çalışmasında, insanın bambaşka bir türe, Homo deus'a evrildiği bir gelecek kurguluyor. Yola "önemsiz bir hayvan" olarak çıkan Homo sapiens, tanrılar katına ulaşmak uğrunda kendi sonunu mu hazırlıyor? Homo sapiens nasıl oldu da evrenin insan türünün etrafında döndüğünü iddia eden hümanist öğretiye inandı? Bu öğreti gündelik yaşantımızı, sanatımızı ve en gizli tutkularımızı nasıl şekillendiriyor? Tarih boyunca benzeri görülmemiş kazanımlar elde etmemize rağmen mutluluk seviyemizde neden kayda değer bir artış olmadı? "Tüm bunları anlamak için tek yapmamız gereken geriye dönüp bakmak ve Homo sapiens'in aslında ne olduğunu, hümanizmin nasıl dünyaya hakim bir din hâline geldiğini ve hümanizm rüyasını gerçekleştirilmeye çalışmanın aslında neden insanlığın kendi sonunu getireceğini incelemektir. İşte bu kitabın temel meselesi budur."

Yazar: Yuval Noah Harari
Sayfa Sayısı: 456
Baskı Yılı: 2016
Yayınevi: Kolektif Kitap
Fiyatı: 24 TL

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN ROMANLARI

- 1- KANADI KIRIK KUŞLAR / AYŞE KULİN
- 2- OZ / ADAM FAWER
- 3- BENİ ÖDÜLE CEZALANDIRMA / ÖZGÜR BOLAT
- 4- ELVEDA GÜZEL VATANIM / AHMET ÜMİT
- 5- HARRY POTTER VE LANETLİ ÇOCUK / J.K. ROWLING,
JACK THORNE, JOHN TIFFANY
- 6- ADAM / YILMAZ ÖZDİL
- 7- KÜRK MANTOLU MADONNA / SABAHATTİN ALİ
- 8- CASUS / PAULO COELHO
- 9- MÜPTEZELLER / EMRAH SERBES
- 10- METİS AJANDA / KOLEKTİF

Bu liste D&R'in aralık ayı satış verilerine göre hazırlanmıştır.



HAZIRLAYAN: GENCAY BURNAZ
HORİZ LOJİSTİK
YURT İÇİ TAŞIMA SATIŞ YÖNETMENİ

YENİ SAYIMIZDA YİNE SİZLER İÇİN YORUMLADIĞIM BİRBİRİNDEN GÜZEL YENİ ÇIKAN YERLİ VE YABANCI ALBÜM HABERLERİNİ ZEVKİNİZE SUNUYORUM. UMARIM HOŞUNUZA GİDER. BOL MÜZİKLİ GÜNLER DİLEĞİYLE...



ZÜLFÜ LİVANELİ BİR KUŞAKTAN BİR KUŞAĞA

Ülkemizin en değerli özgün müzik sanatçılarından Zülfü Livaneli'nin 50. sanat yılı kapsamında hazırladığı yeni albümü "Bir Kuşaktan Bir Kuşağa", müzik marketlerde yerini aldı. 50 yıldan bu yana büyük bir beğeniyle dinlenmiş ve içlerinde gönüllere taht kurmuş birçok parçanın da yer aldığı toplam 51 eser; Sezen Aksu, Zuhâl Olcay, Selda Bağcan, Funda Arar, Nûkhet Duru ve daha birçok ünlü sesin yorumu ile tekrar gün yüzüne çıkıyor. 50 yıllık birikimin tek bir projede toplandığı bu albüm, sanatçının hayranları tarafından büyük ilgiyle karşılandı.



HARUN KOLÇAK ÇEYREK ASIR

Türk pop müziğinin usta sanatçılarından Harun Kolçak'ın, 25. sanat yılını kutladığı "Çeyrek Asır" isimli saygı albümü sevenlerinin beğenisine sunuldu. Işın Karaca'dan Aşkın Nur Yengi'ye, Yaşar'dan Kubat'a kadar birbirinden güçlü ses tarafından yeniden yorumlanan 13 eserin yer aldığı yeni albüm, sanatçının hayranları tarafından nostaljik bir yapıt olarak koleksiyona girmeyi başardı.



MİTHAT CAN ÖZER AŞK MEVSİMİ

Türkiye'nin en değerli seslerinden Sezu Aksu'nun oğlu Mithat Can Özer'in yeni albümü "Aşk Mevsimi" müzikseverlerden tam not almayı başarıyor. Yazdığı sözler, sanatçılara verdiği besteler ve son dönemdeki başarılı dizi müziği denemeleri ile adından sıkça söz ettiren sanatçının 11 parçadan oluşan bu albümü, oldukça iddialı bir yapım gibi görünüyor.



AŞKIN NUR YENGİ AŞK'TAN OLSA GEREK

Türk pop müziğinin güçlü sesi Aşkın Nur Yengi, beş yıllık aranın ardından hazırladığı "Aşk'tan Olsa Gerek" isimli albümü ile tekrar müzik gündemine oturuyor. Soner Sarıkabadayı ve Gökhan Tepe gibi ünlü sanatçıların da bestelerini yer aldığı toplam beş parçalık albüm, müzikseverleri oldukça tatmin edecek nitelikte bir çalışma gibi görünüyor.



STING 57TH & 9TH

Dünyaca ünlü İngiliz rock müzik sanatçısı Sting, 13 yıl aradan sonra hazırladığı yeni albümü "57th & 9th" ile geri dönüyor. Yıllardır başarılı çalışmalarla İngiltere müzik listelerinde üst sıralara kadar yükselen ve zamanla oldukça geniş bir hayran çevresi edinen sanatçının, birbirinden güzel 10 parçadan oluşan yeni albümü, hayranları tarafından uzun süredir hasretle beklenen bir çalışmaydı.



THE ROLLING STONES BLUE & LONESOME

Dünyaca ünlü İngiliz rock topluluğu The Rolling Stones, 11 yıl aradan sonra yayınladığı "Blue & Lonesome" isimli yeni albümü ile tekrar müzikseverlerin karşısına çıkıyor. Dünyanın halen yaşayan en eski rock müzik topluluğu olma ünvanını elinde bulunduran grubun 12 parça ile hazırladığı bu yeni albüm, piyasaya çıktığı günden itibaren tüm müzikseverlerin ilgi odağı olmayı başarıyor.



METALLICA HARD WIRED... TO SELF-DESTRUCT

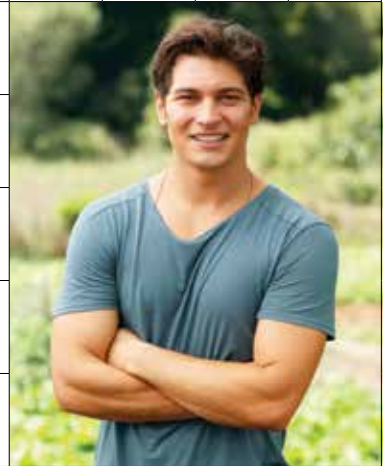
Bir döneme damgasını vurmuş efsanevi heavy metal müzik grubu Metallica, uzun zamandır beklenen albümü "Hard Wired... To Self-Destruct" ile sevenlerine tekrar merhaba diyor. İlk çıktıkları günden bu yana yedi kitada milyonlarca hayran edinen grubun toplam 14 parçadan oluşan yeni albümü, hayranlarının sekiz yıl beklemesine değdiğini gösteriyor.



LEONARD COHEN YOU WANT IT DARKER

Geçtiğimiz haftalarda kaybettiğimiz Grammy ödüllü Kanadalı müzisyen Leonard Cohen'in 14. stüdyo albümü "You Want It Darker" tekrar sevenleri ile kucaklaşıyor. Yaklaşık 60 yıllık bir müzik kariyerine sahip olan ve 82 yaşında yaşama veda eden Cohen'in dokuz parçadan oluşan albümü, kısa zamanda hayranları tarafından hak ettiği ilgiyi görüyor.

İrdelemek işi	Resimdeki dizi ve sinema oyuncusu	Opus (kısaca)	Belirti, iz, ipucu	Gümüş'ün simgesi	lyi duyulan ses
Dergimize konuk olan Nobel Edebiyat Ödüllü ünlü romancımız	Düşkü	Sodyum'un simgesi	Akümülatör (kısaca)	Bilimsel niteliği olan lyi, güzel	Eksiksiz, kesintisiz
Tabiat					Tellür
Ölümçül ve buluşıcı bir hastalık			Obüslerden korumak için kazılan siper		Morgan "Bir Çift Yürek" dünyaca ünlü yazar
		lyi bakım ve ilaç tedavisi	Birecik te koruma altına alınan kus	Köy evi	
Sıvı ölçü birimi		Rüzgar, esinti		İlkbaharın belli günlerinde olan soğuk havalar	Su basmanı, oturma duvarı
Selenyum'un simgesi			Tohum ekme makinesi, mibzer		Etkide bulunma, tesir etme
	Toplum içinde en küçük birlik		Halk	Bir tür yumurta yemeği, kaygana	
	Erimek işi			Giysinin alt kenarı	
Çobandüdüğü					
Güney Amerika ülkesi					
		Nehirlerin aktığı yer, akak, mecra			Kripton'un simgesi
		İlave			Püskül
Gümüş-balığna benzer bir tür balık	Beddua etmek				Gümüş
	Akraba olma durumu				Mızrap, çalgıcı
			Bir tür kuzu eti yemeği		
			Şendil ünlü kadın oyuncumuz		
Jimnastik ayakkabısı		Kilohertz (kısaca)		Meyveleri şekerle kaynatarak hazırlanan tatlı	
Doktor'un rumuzu		Öğüt			
	Dokuzdan bir artık		Namına, onun hesabına		Avusturya'nın plaka imi
	Bir master		Briçte sanzatu		
Kolayca bükülen bir tür ak asbest				Çene altı	
Oyunda cezalı çocuk				Lantal'ın simgesi	
		Dolma kalem			
		Kale duvarı			
İnatçı, hırçın, huysuz			Erzurum Oltu'ya özgü kebab türü		
Toprağın nemli			Saf yünden bir kumaş		
	Görev, sorumluluk			Uranyum'un simgesi	
	Bir nota			Favori	
Ayak direme,üsteleme				Örümcek kapanı örgüsü	
Kayak					
		Bicer "Toz Ruhı" 21.Altın Koz'a da ödül alan erkek oyuncu			



BULMACA ÇÖZÜMÜNE;

WWW.HORUZ.COM.TR SİTESİNDE, PENCERE BÖLÜMÜNDEN YA DA YANDAKİ QR CODE'U OKUTARAK ULAŞABİLİRSİNİZ.

Türkiye'de bir ilk:

ÇİFT YOĞUŞMALI KOMBİYLE ÇİFTE KAZANÇ

Tam yoğuşmalı kombiler sadece ısıtma suyunda yoğuşma yaparken, Türkiye'nin ilk ve tek çift yoğuşmalı kombisi, hem ısıtma suyunda hem de kullanım suyunda yoğuşma yapar. Çifte tasarruf sağlar.



YapıKredi
WORLD'e özel
peşin fiyatına 9 taksit!

ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

İSTANBUL Gebze Organize Sanayi Bölgesi, Şahabettin Bilgiç Cad. 41480 Gebze-KOCAELİ
ANKARA Sıdık Sırmalı Sok. No: 48 06550 Çankaya-ANKARA
İZMİR Şehit Fethibey Cad. No: 55 Kat: 13 35210 Pasaport-İZMİR
ADANA Zeynepa Bulvarı Çelik Apt. No: 18/5-6 01130 ADANA
ANTALYA Mehmetçik Mah. Akşemsi Bulvarı No: 79/5 07300 ANTALYA

Tel: (0262) 548 60 00
Tel: (0312) 426 92 00
Tel: (0232) 483 25 00
Tel: (0322) 457 62 22
Tel: (0242) 322 00 29

MÜŞTERİ DANIŞMA HATTI

444 0 128 alarko-carrier.com.tr



ALARKO KOMBİ

GERÇEK KOMBİ, GERÇEK KONFOR



**HORUZ
LOJİSTİK**

Mutlu Yıllar

2017

*Yeni yılın
tüm dünyaya barış ve huzur
getirmesini dileriz.*