

PEN CE RE

31

TANER HOROZ

*“Bizimkisi üç kuşaktır
süren bir başarı hikayesi”*

YÜZLERCE YILLIK BİR
DENİZCİLİK EFSANESİ

CENOVA

Murathan Mungan

“SANAT ÇOK ZALİM,
HAYAT GİBİ”



HOROZ GRUP'UN SÜRELİ YAYINIDIR.
TEMMUZ-AĞUSTOS-EYLÜL 2017
YIL: 7 SAYI: 31



75
YIL

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

LİDERLİK VE YÖNETİCİLİK



İderlik ve etkin yöneticilik, stratejik yönetim ve liderlik, yönetim becerilerini geliştirme ve liderlik gibi eğitimler son zamanlarda iş dünyasında en çok rağbet gören kişisel gelişim eğitimleri arasında yer alıyor. Bu yazımda genel çizgimin biraz dışına çıkarak liderlik ve yöneticilik kavramlarına değinmek istiyorum.

Liderlik ve yöneticilik becerileri birbirinden çok farklı kavramlar olmakla birlikte başarılı bir yöneticide her iki özelliğin de bir arada ve uyumlu bir şekilde bulunması gerektiği konusunda genel bir kanı var. Bu nedenle eğitimlerde her iki yetkinliğin de gelişimi hedefleniyor. Ancak tam burada, tıpkı yaratıcı yazarlık derslerindeki duruma benzer bir paradoksla karşı karşıya kalıyoruz. Zira yöneticilik belli kurallarla yürüyen, daha statik bir durumu ifade ederken liderlik ise işin daha çok yaratıcı, yenilikçi, gelişime açık, vizyoner tarafını temsil ediyor. Yani kurslarda teorik olarak anlatılabilecek, kurallarla açıklanıp öğretililecek bir yetkinlik gibi durmuyor. Örneğin, empati kurma kabiliyetini sonradan öğretmek çok kolay değil ya da ucu bir şekilde insana değen ve daha çok duygusal zekayla çözülebilecek sorunlarda kişinin doğuştan bu becerileri yoksa, sonradan aldığı eğitimlerin fazla bir katkısı olmuyor.

Yine liderliğin önemli özelliklerinden biri olan inisiyatif alma konusunu ele alalım. İş hayatımda bugüne kadar bu özelliğin de kimi yöneticilerde olduğu, kimilerinde ise hiç olmadığını gözlemledim. Bazı yöneticiler doğası gereği ne kadar eğitim de alsalar inisiyatif alma konusunda zafiyet yaşıyor.

Sonuç olarak, ideal yöneticide bulunması gereken yöneticilik ve liderlik becerilerinin ancak dengeli bir IQ-EQ kombinasyonu ile mümkün olabileceğini biliyoruz. Ancak mekanik yöneticilere çokça rastlasak da duygusal zekânın bir ürünü olan lider yönetici tavrını çok sık göremiyoruz. Liderlik tarafı eksik kalınca da maalesef ortaya kötü yöneticiler çıkıyor. Özellikle ülkemizde bunun önemli bir sorun olduğunu düşünüyorum. Bu konuda bilimsel bir çalışma yapılmış mıdır, bir istatistiki bilgi var mıdır emin değilim. Sadece bunca yıllık kişisel deneyimlerime dayanarak bir yorum yapabilirim. İş dünyamız duygusal zekâ yönünden sanki biraz fakir gibi. Geleneklerimiz, öğrenim ve eğitim sistemlerimiz nedeniyle zaten öz güveni ve öz motivasyonu yüksek bir toplum değiliz. Bu tür durumlarda birey başarılı olmak ve kendini daha iyi ifade edebilmek için mutlaka bir lidere ihtiyaç duyar. Etrafta onu anlayacak liderlerin sayısı az olunca da ortaya kaçınılmaz olarak başarısızlık çıkar.

Şimdi, yine lafı dönüp dolastırıp edebiyata getirdiğimi düşüneneğinizi biliyorum. Evet, öyle yapacağım, ama duygusal zekânın gelişimine ciddi katkı sağladığından emin olmasam bunu yapmazdım. Mesleki yeterliliğinizi, okullarda, kurslarda tamamlatabilir, yaptığınız işin uzmanı, hatta en iyisi olabilirsiniz. Fakat eksik kalan kısmı ancak, edebi eserler okuyarak ya da sanata biraz olsun dokunarak tamamlayabilirsiniz. Ben iş hayatım boyunca çok faydasını gördüm. Herkese tavsiye ediyorum. Neler okumanız gerektiği konusunda rehberlik ihtiyacınız olursa bana da yazabilirsiniz. Hepinize işlerinizde başarılar dilerim.



SAYFA 4: LOJİSTİK SOHBETLERİ**ÜÇ KUŞAKTIR SÜREN BAŞARI ÖYKÜSÜ**

Cumhuriyetle büyüyen, büyüdükçe gelişen Horoz Lojistik, üçüncü kuşak temsilcisi Taner Horoz yönetiminde ise devler ligindeki yerini aldı.

SAYFA 10: HABERLER

- YILIN LOJİSTİK ŞİRKETİ: HOROZ LOJİSTİK
- TAM HİZMET, TAM MEMNUNİYET
- YURTIÇİ TAŞIMACILIK EKİBİ
- DEĞERLENDİRME TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİ
- ZORLU SÜREÇLERDEN BAŞARIYA

SAYFA 14: ORTAK SİNERJİ**"HOROZ LOJİSTİK İLE DAHA İYİYE"**

Miele Türkiye Lojistik Müdürü Özlem Albayrak, Horoz Lojistik ile çözüm ortaklığı yürüten Miele'nin, söz konusu iş birliğinin temelinde dinamizm olduğunu söylüyor.

SAYFA 18: İÇİMİZDEN BİRİ**HOROZ LOJİSTİK'TE GEÇEN ÖMÜRLER**

Horoz Lojistik'e uzun yıllar emek veren Oktay Kurumlu, Joseph Konar ve Cemal Ocak, Horoz Lojistik'te çalışmanın nasıl bir his olduğunu anlattı.

SAYFA 22: SOSYAL SORUMLULUK**LOJİSTİĞİN EĞİTİM YUVASI: HOREV OKULLARI**

HOREV, biri İstanbul diğeri Gaziantep'te olmak üzere eğitim-öğretim dünyasına kazandırdığı okullarla nitelikli iş gücüne yatırım yapıyor.

SAYFA 26: VİZYON / ATILLA YILDIZTEKİN**LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE ETİK KURALLAR****SAYFA 28: SEKTÖREL BAKIŞ****EKONOMİNİN LOKOMOTİFİ: MAKİNE SEKTÖRÜ**

Türk makine sektörü, geçtiğimiz yıl Türkiye toplam ihracatından yüzde 9,5 pay alarak, ihracatın lokomotiflerinden biri oldu.

SAYFA 32: ÜLKE ROTASI**ORTA DOĞU'NUN BATMAYAN GÜNEŞİ: İRAN**

Dünya kültürüne önemli katkılar sağlayan medeniyetlerin devamı olan İran, bugün ekonomide, siyasette ve ticarette baş aktörlerden biri konumunda.

SAYFA 36: NOSTALJİ-ANTİK LİMANLAR

İnsanoğlunun karadan denizlere açılmayı başarmasıyla gelişen sosyal, kültürel ve ekonomik etkileşim, karaya döndüğünde sığınılacak bir liman ihtiyacını doğurdu.

SAYFA 42: NOSTALJİ-İPEK YOLU**DOĞU'YU BATI İLE BULUŞTURAN YOL: İPEK YOLU**

Coğrafi keşifler öncesinde dünya için hayati bir öneme sahip olan İpek Yolu, tekrar canlandırılmaya çalışılıyor.

SAYFA 47: KAHVE MOLASI**SAYFA 48: BİR KİTAP & BİR YAZAR****MURATHAN MÜNGAN:****"SANAT ÇOK ZALİM, HAYAT GİBİ"**

Edebiyatın farklı dallarında eserler ortaya koyan Murathan Mungan ile hayatı ve eserleri hakkında konuştuk.





SAYFA 52: SEYAHAT ROTASI

YÜZLERCE YILLIK DENİZCİLİK EFSANESİ: CENOVA
Cenova, bugün İtalya'nın en büyük, Akdeniz'in ise Marsilya'dan sonraki ikinci büyük limanı olarak halen önemini koruyor.

SAYFA 58: AZMİN ZAFERİ

AZİMLE GELEN ŞAMPİYONLUK ÖYKÜSÜ

Görme engelli sporcu Serdar Aydın, ilk kez kardeşiyle gittiği antrenmandan sonra üniversite eğitimine ara verip judoya başladı ve başarılar da arka arkaya geldi. Serdar Aydın'ın hikayesini kendisinden ve antrenörü Gültekin Sevinç'ten dinledik.

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 Başoçakçı,
Utku Uymaz

KATKIDA BULUNANLAR
Atilla Yıldıztekin, Burak Özdemir, Gencay Burnaz,
Hacı Ali Eroğlu

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
Hüsne 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
sürelili yayın organıdır.

BASKI VE CİLT
APA UNIPRINT
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ömerli Köyü, İstanbul Cad. No: 159,
34555, Hadımköy, İstanbul
Tel: (0212) 798 28 40 pbx - www.apa.com.tr



Taner Horoz
Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı

ÜÇ KUŞAKTIR SÜREN BAŞARI ÖYKÜSÜ

Dev bir cınarın gölgesinde, gelenekselliği modernite ile harmanlayan bir felsefe ışığında iş dünyasında varlığını sürdüren Horoz Lojistik'in üçüncü kuşak yöneticisi olan Taner Horoz, ikinci kuşaktan aldığı güçle yoluna devam ediyor. Bugün üçüncü kuşak yönetici olarak Horoz Lojistik'in dümeninde olan Taner Horoz, aile şirketine çok küçük yaşlarda iş hayatına atılmış bir isim. Limanda irsaliye keserek, kantarda araçları tartarak başladığı kariyer yolculuğunda, "İşle küçük yaşlarda başlayan yakın teneffüsüm, adaptasyon sürecimi kolaylaştırdı" diyen Horoz, Horoz Lojistik'in 1990 sonrası sürecinde hatırı sayılır işlerin altına imza atmış. Babası Nurettin Horoz'un binbir zahmetle, çetrefilli yollardan geçerek belirli bir noktaya getirdiği şirketi, yeni başarılarla yelken açmak için farklı limanlara taşıyan Taner Horoz, kurumsallaşma yolundaki adımlarını sağlamlaştırmayı da unutmamış. Üç kuşaktır Türk lojistik sektörünün gelişimine tanıklık ettiklerini söyleyen başarılı yönetici, Horoz Lojistik'in sektörün büyümesi, gelişmesi için insana ve teknolojiye yatırım yapan, iş ortaklarının yükünü hafifletmeyi felsefe edinen bir firma olduğunu vurguluyor. İş yönetimini esas alan Horoz, çalışma, sabır ve dürüstlük ile firmalarını bu noktaya taşıdıklarını söylüyor. Nurettin Horoz'un emekli olması ile Horoz Lojistik'in dümenine geçen Taner Horoz'la 1990'lı yıllarda başlayan kariyer öyküsünü ve şirketin o yıllarda adım adım ilerleyen sektördeki gelişimini konuştuk.

Üçüncü kuşak yönetici olarak şirkette göreve nasıl başladığınızın hikâyesini sizden dinleyebilir miyiz?

İstanbul'da dünyaya geldim. Ankara'ya taşındığımızda ise altı yaşındayım. Bu lokasyon değişikliği babamın işi gereği olmuştu. İşin içine katılmam ise aile şirketi olmamızın doğal bir getirisi olarak çocuk-

luk yıllarıma dayanıyor. Bir anlamda işin içine doğduğum söylenebilir. Tatil günlerinde babamla birlikte işe gidip gelir, bir şekilde işlerin ucundan tutardım daha çok küçük yaşlarda.

Yazihanemiz Ankara'da, TIR parkımız ise Mersin'deydi. Firmamız özellikle Mersin Limanı'ndan yoğun iş yapardı. Bu yoğunluktan ötürü babam da vaktinin önemli kısmını orada geçiriyordu. Hal böyle olunca yaz aylarında biz de onun yanına giderdik ailece. Demem o ki çok küçük yaşlarda soludum lojistiğin havasını. Çocukluk yaştan itibaren hissetmeye başladım lojistiğin ne demek olduğunu.

Ortaokul ikinci sınıfa kadar Ankara'da yaşadım. 12 Eylül Darbesi'nin ardından tekrar İstanbul'a taşındık ve Şişli Terakki Lisesi'ne başladım. Açıkçası lise yıllarımda çok fazla işin içerisinde bulunmadım. Lise öğrenimimin ardından ABD'ye gittim ve orada işletme okudum. 1989 yılında üniversiteyi bitirir bitirmez yani 1990'lı yılların başında şirkette resmi olarak çalışmaya başladım.

Profesyonel anlamda iş hayatına adım atmış oldunuz yani...

Evet öyle diyebiliriz. İlk etapta Almanca mı geliştirmek ve sahayı da öğrenmek adına Münih'teki ofisimizde çalışmaya başladım. Bu sürecin ardından tekrar Türkiye'ye döndüm ve adeta bir rotasyon sistemine dahil olmuş gibi şirket bünyesinde değişik departmanlarda farklı görevler üstlendim. Diğer taraftan biraz da babamı asiste eder gibiydim. Bu süreç, hem insanları hem de işi tanımam adına iyi bir fırsat oldu. O dönem Bandırma Gübre Fabrikaları'nın işini yapıyor duk ve o işin sorumluluğu bana verilmişti. Bandırma'ya gidip geliyordum. Bizim için önemli bir işti üstelik. Bir iki yıl o işi takip ederek böylece işin içinde iyice pismeye başladım.

75 YILLIK KÖKLÜ TARİHİNDE BAŞARI BASAMAKLARINI İSTİKRARLI BİR ŞEKİLDE TIRMANAN HOROZ LOJİSTİK, SEKTÖRÜN HAFIZASINDA DA ÖNEMLİ BİR YER EDİNDİ. CUMHURİYETLE BÜYÜYEN, BÜYÜDÜKÇE GELİŞEN BU KÖKLÜ TARİH, GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE YANI 75 YILLIK SÜREÇTE, ÜÇ KUŞAĞA KUCAK AÇTI. MEHMET EMİN HOROZ'UN KURDUĞU, İKİNCİ KUŞAK YÖNETİCİ NURETTİN HOROZ'UN CESUR HAMLELERİYLE YÜKSELTTİĞİ HOROZ LOJİSTİK, ÜÇÜNCÜ KUŞAK TANER HOROZ'LA DA DEVLER LİGİNDE YERİNİ ALDI.



RÖPORTAJ: HÜSNE PAMUK
FOTOĞRAFLAR: GÖKHAN GEZİK



BABASI NURETTİN HOROZ'UN BİNİR ZAHMETLE, ÇETRE FİLLİ YOLLARDAN GEÇEREK BELİRLİ BİR NOKTAYA GETİRDİĞİ ŞİRKETİ, YENİ BAŞARILARA YELKEN AÇMAK İÇİN FARKLI LİMANLARA TAŞIYAN TANER HOROZ, KURUMSALLAŞMA YOLUNDAKİ ADIMLARINI DA SAĞLAMLAŞTIRIYOR.

Babanızın genç yaşlarda aldığı sorumluluğu siz yönetimi devraldığınızda nasıl bir duygu ile değerlendirdiniz?

Tabii şimdi babamın iş hayatına başladığı zamanla benim iş hayatıma başladığım yıllar arasında çok önemli bir dönem farkı söz konusu. Bu nedenle her şeyi kendi içinde, bulunduğu dönemin şartlarıyla değerlendirmek gerekiyor. Babamın çocukluk yıllarında böyle kurumsallaşmış şirketler pek yoktu. Daha esnaf türü işletmeler söz konusuydu. Diğer taraftan ben işe başladığımda babam tabii ki bu şirketi ciddi bir kurum haline dönüştürmüştü. Her şeyden önemlisi sağlam ve dinamik bir ekip kurmuştu. Babamla birlikte yola çıkan ve hala şu anda bile bizimle çalışmaya devam eden ağabeylerimiz var aramızda. İyi eğitilmiş, tecrübeli, önemli bir profesyonel kadro oluşturan babam, kendi dönemi için yönetim anlamında da pek çok firmadan daha iyi bir noktaya taşımıştı Horoz Lojistik'i. Yani babamın, işlerin sorumluluğunu aldığı 1960'lı yıllardan 1990'lı yıllara ginceye kadar epey bir mesafe kat edilmmişti.

Şöyle bir şey var; okula başlayan her çocuk gibi yeni bir işe başlayan her genç de, "başarılı olacak mıyım, olamayacak mıyım" gibi bir kaygı taşır. Durum böyle olunca bu ruh

halini ben de yaşadım. Bu noktada ise başta babam olmak üzere diğer yöneticilerimiz bana destek verdi.

Sizin için zor bir adaptasyon süreci olmadı o zaman...

Evet olmadı ama arada ciddi bir dönem farkı vardı. O yüzden dönemin de getirdiği iş yapış biçimlerinde genç jenerasyon daha farklı bir bakış açısıyla iş yapmak istiyordu. Esasında babam, yeniliklere kapısını açan bir yöneticidir. Bu anlamda çok da sıkıntı yaşadığımızı söyleyemem.

"GÜVEN İKLİMİ YARATIYORUZ"

75'inci yılını kutlayan Horoz lojistik sizce nasıl bir şirket profiline ulaştı?

Her zaman için, "Müşteriye ne kazandırır-sak biz de onlarla birlikte var olabiliriz" diye düşündük. Bu nedenle müşterinin yanında olma felsefemiz ve bunu onlara hissettirebilmemiz, uzun soluklu iş birlikleri sağlamamız açısından çok önemli. Müşteri açısından durum böyleyken diğer taraftan bu işleri birlikte yaptığımız kendi iş arkadaşlarımızla da kurduğumuz ilişkiler çok önemli. Bu anlamda Horoz Lojistik'e baktığınızda hep uzun soluklu çalışan profili ile karşılırsınız. Yaptığımız iş zaten hizmete dayalı bir alan. Yani insan odaklı bir iş kolu. Dolayısıyla bizim de en önemli kaynağımız çalışma arkadaşlarımız. Bu nedenle çalışanlarımıza da o aile ruhunu verebildiysek ne mutlu bize. Elimizden geldiğince çalışanlarımıza en iyisini sağlamaya gayret ediyoruz. Ama her şeyden daha da önemlisi kendilerini rahat, mutlu ve güvende hissettikleri bir iklim yaratmaya çalışıyoruz. Burada bir de üçüncü önemli taraf var, onlar da tedarikçilerimiz. Esasında bir organizasyon şirketiyiz. Doğru organizasyonlarla, doğru iş modelleriyle doğru iş üretenleri organize ediyor, müşterimiz için bir hizmete dönüştürüyoruz. Dolayısıyla çok farklı türde tedarikçilerimiz var. Yeri geldiğinde büyük bir hava yolu şirketi de tedarikçimiz oluyor, kara yolu nakliyesi TIR filosu olan bir firma da. Her türde çok geniş spektrumda bir tedarikçi yelpazemiz var. Orada da yine aynı çalışanlarımız gibi, tedarikçilerimizle de uyum içinde yürümeye özen gösteriyoruz. Onların da gelişimini sağlayacak bir politika içerisindeyiz. Onlarla da aile ilişkisi kurmaya çalışıyoruz.

İş ortakları, çalışanlar ve tedarikçilerimizle yürüttüğümüz ilişkilere bakılıp, "burası kurumsal bir şirket mi, aile şirketi mi diye" hep soruluyor. Sanki kurumsal şirket, aile



"HER DÖNEMİ, KENDİ ŞARTLARI İLE DEĞERLENDİRMEK GEREKİR"

"Her şeyi kendi içinde, bulunduğu dönemin şartlarıyla değerlendirmek gerekiyor. Babamın iş hayatındaki ilk yıllarında böyle kurumsallaşmış şirketler pek yoktu. Daha esnaf türü işletmeler söz konusuydu. Diğer taraftan ben işe başladığımda babam bu şirketi, tabii ki ciddi bir kurum haline dönüştürmüştü. Her şeyden önemlisi sağlam ve dinamik bir ekip kurmuştu. Babamla birlikte yola çıkan ve hala şu anda bile bizimle çalışmaya devam eden ağabeylerimiz var aramızda. İyi eğitilmiş, tecrübeli, önemli bir profesyonel kadro oluşturan babam, kendi dönemi için yönetim anlamında da pek çok firmadan daha iyi bir noktaya taşımıştı Horoz Lojistik'i."



şirketiyle çok tezatmış gibi algılanıyor. Hem kurumsallığı sağlayıp hem de aile ilişkisini yürütebilirsiniz. Bunu bir ailede de görürsünüz. Anne, baba, çocuk, babaanne, büyükbaba... Ailenin tüm bireylerinin ayrı bir rolü vardır. Orada da bir takım kurallar söz konusu. Ama bunların belirlenmiş olması, oranın aile olma özelliğini ortadan kaldırmıyor. Onun için hem kurumsal olup hem de aile şirketi olarak kalabilmeyi önemli bir meziyet olarak düşünüyoruz. Birbirine tezat olarak düşünmüyor, tam tersi tamamlayıcı unsurlar gibi görmeye çalışıyoruz.

"ÖNEMLİ OLAN FAYDA ÜRETMEK"

Horoz Lojistik; 75 yılı geride bırakarak bugünlere geldi. Neleri doğru yaptınız ki bugünlere taşıyabildiniz firmanızı?

Biz hem iş ortaklarımıza hem de çalışanlarımıza fayda yaratmayı kendimize düstur edindik. Kazancı ön plana alırsanız belki kısa vadede daha fazla kâr elde edebilirsiniz ama biz daha uzun vadeli bir iş hayatı-

nın, tüm tarafların ortak faydasıyla, kazan-kazan felsefesiyle olacağını düşünüyoruz. Bu şekilde kendi düsturumuzu belirttik. Dolayısıyla kazanç bizim için dolaylı bir amaç oldu hep. Fayda üretirsek kazancın kendiliğinden geleceğini biliyorduk. Önemli olan fayda üretmekti, biz de ona odaklandık. Müşterilerimiz de bizim bu yaklaşımımızı ne olursa olsun takdir etti. Bu temel felsefe ile üç kuşaktır çalışıyoruz. Bu felsefe bir gün olsun hiç değişmedi.

Firma olarak lojistik sektöründen vazgeçip, başka bir alana odaklanmak istediğiniz zamanlar oldu mu?

Esasında lojistik sektörü dünyada kâr marjlarının en dar olduğu sektörlerden bir tanesidir. Evet, dışarıda daha kârlı sektörler de olduğunun farkındayız ama biz, "mesleğimiz bu" dedik. Bunun içerisinde ne yapabilirsek ona odaklandık. Hiç bir zaman "Bu sektör yerine başka sektöre mi geçsek" diye düşünmedik. Bugüne kadar yaptığımız işin





en iyisini, etik kurallar çerçevesinde ortaya koymaya gayret ettik.

Diğer taraftan sektörümüzdeki diğer firmaları rakip olarak değil, meslektaş olarak gördük. Bu nedenledir ki Horoz Lojistik sınırları içinde "rakip" kelimesi kullanılmaz. Bu kelime yasaktır. Onların adı "meslektaşımız"dır. Bu yaklaşımımız piyasada da bilinir. Dolayısıyla pek çok meslektaşımızla esasında aynı kültürden geldiğimiz için onları kendi esnafımız gibi görürüz. Kendi esnafımızla da bugüne kadar iş birliği gerçekleştirdiğimiz pek çok proje oldu. Tanıdığımız, bizim gibi iş kurallarına sahip olan insanlarla bir araya gelip, şirketler arasında bir güç birliği yapabilmek bize zevk veriyor. Fakat Türkiye'deki iş hayatının genel profiline baktığımızda, meslektaşların bir araya gelerek güç birliği yaptığı pek görülüyor. Herkes ben merkezli hamleler içinde. Bu anlamda kurum egolarını biraz daha arka

plana atabilirsek çok daha farklı, özel projeler geliştirilebileceğine inanıyorum.

Göreve geldiğiniz 1990'lı yıllarda hem sektör hem de Horoz Lojistik adına nasıl bir tablo vardı ortada?

1996 yılında Gümrük Birliği'ne girmemizle Türkiye'nin dış ticareti için yeni bir dönemin kapıları aralanarak Türkiye'ye özellikle uluslararası firmaların girmesi sağlandı. Bununla birlikte eskiden nakliyecilik dediğimiz kavram, mal ve hizmetlerin daha serbest hareket etmesi ve daha geniş coğrafyalarda oluşmasıyla önemini katbekat artırdı bir anda. Hareketlenen ticari akış, firmaların enerjilerini kendi iş odağında kullanma düşüncesini de beraberinde getirdi ve politikalarını bu yönde geliştirdiler. Hal böyle olunca firmalarda lojistik işlerini dışarıya yaptırma eğilimi çok güçlendi. Eskiden depolarını kendileri yapan, TIR'lar alan firmalar bunlardan yavaş yavaş çekilmeye başladı. O dönem, bu değişimi beraberinde getirdi ve bunlarla birlikte işletmeler için tedarik zinciri yönetiminin önemi biraz daha arttı. Yani stok değerlerini düşürmek, malın bulunurluğunu garanti altına almak, müşterin aradığı ürünün rafta hazır bulabilmesini sağlamak gibi kavramlar ön plana çıktı. Önemli sanayi kuruluşlarının ülkeye gelmesiyle batıdaki gelişmiş sanayilerde uygulanan bir takım üretim ve kaynak planlama yöntemleri gibi özel metodolojiler geliştikçe, bu teknolojilerle entegre olabilecek kabiliyetlerde hizmet sağlayıcılara ihtiyaç duyulmaya başlandı. Söz konusu dönemde bizim de bu dönüşüme ayak uydurmamız gerektiğini gördüm. Aşağı yukarı benim geldiğim dönemden beri, tabii babamın da böyle bir stratejiye olur vermesiyle şirketimizi entegre hiz-



metlere adapte ettik. Artık dünyaya entegre olan bir Türkiye'de olması gereken deniz, hava, demir yolu taşımacılıklarının sistemimize dahil edilmesi ve bilgi birikimi geliştirmemiz sağlanmış oldu. Daha sonra bir takım teknik ve teknolojik çalışmalara önem vermeye başladık.

1995 yılında uluslararası deniz taşımacılığı, uluslararası hava taşımacılığı ve gümrükleme departmanlarını faaliyete geçiren firmamız, 1998'de entegrasyon sağlayacak şekilde yeniden yapılanmaya gitti. Böylece depo ve stok yönetimi gibi hizmet üniteleri ile parsiyel dağıtım ağı oluşturuldu.

Mikro lojistik de bu süreçte mi gelişti?

Esasında deniz, hava servisinden sonra depoculuk servislerini oluşturduk. Dünyada rekabet artıp, teknoloji geliştikçe satışlardaki araçların rollerinin yavaş yavaş azalacağı aşıkardı. Uzun süreçte küreselleşmenin etkisinin bu yönde seyredeceği görülüyordu. Dolayısıyla biz mikro lojistik dediğimiz daha çok tüketiciye yönelik hizmetlerimizi geliştirme kararı aldık.

Türkiye'de toptancıların rolü bugün eskisine nazaran çok azaldı. Ya perakende noktaları bir şekilde mağazalar üzerinden tüketiciye doğrudan ulaşmaya başladı ya da zincir mağazalar üzerinden.

Biz de bu nedenle artık daha küçük perakende noktalarına hizmetlerimizi ulaştırmaya başladık. Bir sonraki adımda ise



"FAYDA ÜRETİRSEK, KAZANCIN KENDİLİĞİNDEN GELECEĞİNİ BİLİYORDUK. DOLAYISIYLA ÖNEMLİ OLAN FAYDA ÜRETMEKTİ, BİZ DE ONA ODAKLANDIK. MÜŞTERİLERİMİZDE BİZİM BU YAKLAŞIMIMIZI NE OLURSA OLSUN TAKDİR ETTİ. BU TEMEL FELSEFE İLE ÜÇ KUŞAKTIR ÇALIŞIYORUZ."



verdiğimiz hizmeti bir adım daha ileri taşıyıp, perakende noktalarından da geçip, ürünleri konutlara, iş yerlerine neredeyse tüketiciye doğrudan ulaştıracak bir sistem oluşturduk. Böylece 2000 yılına yaklaşırken bir lojistik şirketi olarak mikro lojistiğe giren ilk şirket olduk, ilave katma değerli hizmetler de sunabilme imkanı yarattık. Özel projeler geliştirdik. Türkiye'de belki beyaz eşya sektörünün lojistik yapılanmasını temelden değiştiren "bayi ortak deposu" isimli bir proje geliştirdik. Ülke ekonomisine de çok önemli katkısı olan bir proje oldu. Bu esasında bütün sektör için çok ciddi verimlilik sağladı. Hatta bir kuşak öteye gittik.



Taner Horoz, "Kamyon Arkası Yazıları" yarışmasının finalistine ödülünü verirken

YILIN LOJİSTİK ŞİRKETİ: HORUZ LOJİSTİK

EKOVİTRİN DERGİSİNİN HER YIL GELENEKSEL OLARAK DÜZENLEDİĞİ "YILIN STARLARI ÖDÜL TÖRENİ", WOW İSTANBUL CONVENTION CENTER'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ. YAPILAN ANKETLER SONUCUNDA "YILIN LOJİSTİK ŞİRKETİ" SEÇİLEN HORUZ LOJİSTİK DE GECEDE SAHNEDEKİ YERİNİ ALDI.



E

kovitrin dergisinin 2002 yılından bu yana düzenlediği "Yılın Starları Ödül Töreni"; ekonomi ve siyaset dünyasının oscarları olarak biliniyor.

1 Şubat'ta başlayıp, 25 Nisan'da sona eren "Yılın Starları Anketi" sonucunda belirlenen Yılın Starları, Ekovitrin okuyucuları tarafından dijital ortamda kullanılan 463 bin 150 oyla belirlendi.

Düzenlendiği her dönem iş, siyaset, bürokrasi ve eğitim dünyasından önemli isimleri bir araya getiren ödül töreni, 16'ncı yılında da ilgili çevrelerden çok sayıda ismi ağırladı. Farklı kategorilerde ödülleri verildiği gecede "Yılın Lojistik Şirketi" seçilen firma ise Horoz Lojistik oldu. Horoz Lojistik adına sahneye çıkan Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanı Gürkan Gürbüz, ödülünü Sanayi ve Ticaret Eski Bakanı Ali Coşkun'un elinden aldı.

120 ÜLKEDE 40 BİN SATIŞ NOKTASI

Bu yıl 16'ncı kez düzenlenen Yılın Starları Ödül Töreni'nin açılış konuşmasını yapan Ekovitrin Medya Grubu Başkanı Kamuran Abacıoğlu, "Biz üç gazeteci arkadaş yaklaşık 30 yılı aşkın süredir birbirimizi tanıyoruz ve 21 yıldır aynı şirketin çatısı altında hem kardeş, hem arkadaş, hem ortak olarak yolumuza devam ediyoruz" dedi. Ödül gecesinde söz alan bir diğer isim Ekovitrin Medya Grubu Başkan Yardımcısı Şeref Özata oldu. Özata, küreselleşen dünyada inovasyonun büyük önem taşıdığına dikkat çekerek, "Ekovitrin dergisi iki yıl önce yeni bir çalışmayla dünyaya açıldı. İki yıl içinde



Horoz Lojistik adına sahneye çıkan Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanı Gürkan Gürbüz, ödülünü Sanayi ve Ticaret Eski Bakanı Ali Coşkun'un elinden aldı.

dijital ağırları kullanarak 120 ülkede 40 bin satış noktasından okuyuculara ulaşma fırsatı yakaladık. Şirketler varlıklarını inovasyonla, dünyada yapılan yenilikleri takip ederek sürdürmek zorunda. Biz de bu zincirin içinde basın yayın sektöründe Ekovitrin dergimizle ve hazırladığımız televizyon programlarının yanı sıra dijital yayıncılıkta hedeflerimizi büyötmeye çalışıyoruz" dedi.

DÜNYANIN EN GENİŞ KATILIMLI ANKETİ

Ekovitrin dergisi Genel Yayın Yönetmeni Bilal Koçak ise "Yılın Starları Anketi"nin 463 bin 150 oyla sonuçlandığını belirterek 1 Şubat'ta başlayan yarışın, 25 Nisan'da tamamlandığını ifade etti. Koçak, "Dünyanın dört bir yanından anketimize katılım oldu. Yaklaşık üç ay süren anket sonucunda 'Yılın Starları' belirlendi. Anket, kullanılan oy sayısı ve coğrafya dikkate alındığında dünyanın en geniş katılımlı anketi ve kamuoyu araştırması niteliğini taşıyor" diyerek sözlerini tamamladı.

TAM HİZMET, TAM MEMNUNİYET

Horoz Lojistik, gerek müşteri memnuniyetini sağlamak gerekse önemli gider kalemlerinden birini azaltmak için hasarla mücadelede bu yıl da devam ediyor. Bu anlamda 2016 yılında hasarlanan tüm ürünlerle ait oluşturduğu veri havuzundan analizler yaparak bir aksiyon planı hazırlanırken, söz konusu aksiyon planlarının önemli ayaklarından birini oluşturan eğitimlerde, taşımacılığını gerçekleştirdiği ürünlerdeki hasar oranının nasıl en aza indirilebileceğini şube ve lojistik merkezlerindeki çalışanlarına aktarıldı.

HABER: HACI ALİ EROĞLU



YURTIÇİ TAŞIMACILIK EKİBİ DEĞERLENDİRME TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Yurt içi komple taşımacılık, dağıtım ve ev teslim hizmetleri gibi müşteriye özel çözümler sunan Horoz Lojistik Yurtiçi Taşımacılık ekibi, yıla hızlı bir giriş yaptı. Yılın ilk satış toplantısı İstanbul Gorrión Hotel'de gerçekleştirilirken, tüm bölgelerdeki satış ekiplerinin ve operasyon birimleri yöneticilerinin bulunduğu toplantıda 2016 yılı performansları değerlendirildi ve 2017 yılı stratejik planları gözden geçirildi. İnteraktif bir ortamda görüş alışverişinde bulunan ekip, yılın kalan bölümü için yeni projelerini belirledi. Toplantı, ekip motivasyonuna odaklanan ritim atölye çalışması ile son buldu.

HABER: DUYGU ŞAFAK

ZORLU SÜREÇLERDEN BAŞARIYA

Her adımı zorlu süreçlerle dolu kargo taşımacılığında başarılı bir karne ortaya koyan Horoz Lojistik, sektördeki gücünün hatırı sayılır bir bölümünü deneyimli kadrosundan alıyor. Büyük bir özveriyle çalışan Horoz Lojistik kadrosu, adını Oscar'dan esinlenerek alan HOSCAR yarışmasıyla da başarısını taçlandırıyor. Bu anlamda 2016 yılında gösterdiği

performans göz önünde bulundurularak HOSCAR'da ödül alan bölge Ankara oldu. Böylece yılının maratonunu ilk sırada tamamlayan Ankara Lojistik Merkezi, diğer noktalara da örnek oldu.

HABER: HACI ALİ EROĞLU



KISA KISA...

MALZEMEM YAPI (EVIDEA.COM):

Malzemem Yapı ve Elektrik Gereçleri firmasının, www.evidea.com internet sitesi üzerinden satışını yaptığı mobilya ürünleri, Horoz Lojistik tarafından Bursa'nın İnegöl ilçesinden alınarak son kullanıcı müşterilerin adreslerine teslim edilecek.

VERGO ENERJİ SİSTEMLERİ:

Vergo Enerji Sistemleri firması, Manisa Turgutlu'da bulunan üretim tesislerinden Türkiye geneline sevk ettiği profil ürünlerinin komple sevkiyatları için Horoz Lojistik ile el sıkıştı.

YATPA DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI

(ALFEMO): İzmir Torbalı'da bulunan fabrikasında ürettiği Alfemo markalı ürünleri ile kısa zamanda modüler mobilya sektörünün önemli oyuncularından biri haline gelen Yatpa Dayanıklı Tüketim Malları'nın nakliye süreçlerinin yönetimini Horoz Lojistik üstlendi.

İDEAL SERAMİK (İDEVİT):

İdevit markası ile İstanbul Tuzla'daki tesislerinden yurt geneline seramik yapı ürünleri gönderen İdeal Seramik'in komple sevkiyatları, Horoz Lojistik tarafından organize edilecek.

OAC İKLİMLENDİRME:

İstanbul Hadımköy tesislerinden klima ve aksesuar ürünleri sevkiyatı yapan OAC İklimlendirme, parsiyel lojistik ihtiyaçları konusunda Horoz Lojistik ile sözleşme imzaladı.

İLK ADIM DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI:

İstanbul Hadımköy'deki deposundan küçük ev aletleri gönderimi yapan İlk Adım Dayanıklı Tüketim Malları, lojistik partner olarak Horoz Lojistik'i tercih etti.

KOÇAK FARMA:

Tekirdağ Çorlu'daki tesislerinden serum ürünleri sevkiyatı yapan Koçak Farma ilaç, yurt içi parsiyel dağıtımlarını Horoz Lojistik ile yapmaya karar verdi.

HAYER İLAÇ:

İstanbul Beykoz tesislerinden ilaç ürünleri gönderimi yapan Hayer ilaç firmasının, parsiyel ve komple sevkiyatları, Horoz Lojistik'in dağıtım ağı üzerinden taşınacak.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR



ELİF BANGER (20.2.2017)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'nin Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Satış Direktörlüğü'ne bağlı İstanbul Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Elif Banger, 2008-2009 yılları arasında PTS Worldwide Express'te Bölge Satış Sorumlusu, 2009-2010 yılları arasında Fedex Express'te Saha Satış Müdürü, 2012-2013 yılları arasında Batu Logistics'te Satış Pazarlama Yönetmeni, 2015-2017 yılları arasında Fevzi Gandur Lojistik'te İş Geliştirme Uzmanı, Mart 2017- Mayıs 2017 tarihleri arasında Sağlık Group Lojistik'te Saha Satış Uzmanı görevlerinde bulundu.



UFUK ÖZTURGUT (3.4.2017)

Horoz Bolloré Logistics Taşımacılık A.Ş.'nin Müşteri Çözümleri ve Operasyonları Direktörü pozisyonunda aramıza katılan Ufuk Özturgut, 1996-2000 yılları arasında Impex Dış Ticaret'te İhracat Satış Müdürü, 2001-2005 yılları arasında İntertrans Shipping Inc.'de Pazarlama Müdürü, 2005-2009 yılları arasında Interfor Global Logistics'te İş Geliştirme Müdürü, 2009-2011 yılları arasında Transgroup Worldwide Logistics -WA-ABD'de Uluslararası İş Geliştirme ve Ürün Müdürü, 2011-2014 yılları arasında Gezairi Taşımacılık'ta Operasyon ve İş Geliştirme Müdürü, 2014-2017 yılları arasında DHL Global Forwarding A.Ş.'de Müşteri Hizmetleri Müdürü görevlerinde bulundu.



EBRU ERGENELİ (25.4.2017)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'nin Yönetim Asistanı pozisyonunda aramıza katılan Ebru Ergeneli, 2003-2005 yılları arasında Lufthansa Global Tele Satış'ta Müşteri Hizmetleri Sorumlusu, 2005-2012 yılları arasında Siemens'de Yönetici Asistanı, 2015-2016 yılları arasında Lsg Sky Chefs Havacılık Hizmetleri A.Ş.'de Üst Düzey Yönetici Asistanı görevlerinde bulundu.



BARIŞ SERKAN ERCAN (25.5.2017)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'nin Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanlığı'na bağlı Hasar Kayıp Operasyon Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Barış Serkan Ercan 2006-2009 yılları arasında Cargotürk Lojistik ve Kargo Hizmetleri A.Ş.'de Satış Yönetmeni, 2010-2016 yılları arasında Metro Kargo Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.'de Lojistik Operasyon Direktörü, 2016-2017 yılları arasında Han Express Kargo Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri A.Ş.'de Planlama ve Lojistik Müdürü görevlerinde bulundu.



SONGÜL ÖZAGİL (5.6.2017)

Horoz Lojistik Kargo Hizmetleri ve Tic. A.Ş.'nin Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Satış Direktörlüğü'ne bağlı İstanbul Satış Yönetmeni pozisyonunda aramıza katılan Songül Özagil, 2007-2009 yılları arasında Ulustrans Uluslararası Nakliyat A.Ş.'de Satış Destek Uzmanı, 2009-2010 yılları arasında Emir Sosyal Hizmetleri'nde Personel Şefi, 2010-2013 tarihleri arasında Sertrans Logistics'te Müşteri İlişkileri Personeli, 2015-2017 yılları arasında Sertrans Logistics'te Saha Satış Uzmanı görevlerinde bulundu.

**İRİS DEFNE BAŞOCAKÇI - HOROZ LOJİSTİK
İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ**





W. Besteckhaus
SCHAFER

  /schafermutfak

www.schafer.com.tr



MIELE TÜRKİYE LOJİSTİK MÜDÜRÜ ÖZLEM ALBAYRAK:

“HORUZ LOJİSTİK'LE DAİMA DAHA İYİYE”

KURUM VİZYONUNU “DAİMA
DAHA İYİ” SÖZLERİ ÜZERİNE
İNŞA EDEN ALMAN DEVI
MIELE, YENİLİĞİ VE KALİTEYİ
BULUŞTURAN BİR GELENEĞİ
118 YILDIR SÜRDÜRÜYOR.
TÜRKİYE'DEKİ LOJİSTİK
OPERASYONLARINDA
HORUZ LOJİSTİK İLE ÇÖZÜM
ORTAKLIĞI YÜRÜTEN MIELE,
İKİ KURUM ARASINDAKİ İŞ
ORTAKLIĞININ TEMELİNE
DİNAMİZMİ YERLEŞTİRMİŞ.



Almanya'nın Gütersloh şehrinde 1899 yılında faaliyetlerine başlayan Miele, 118 yıldır yenilik ile kaliteyi buluşturan ürünlere imza atıyor ve beyaz eşya sektörüne yön veriyor. Carl Miele ve Reinhard Zinkann'ın ortaklığı ile kurulan şirket, ilk olarak santirifüj ve süt kreması ayrıştırma makinesi üretimi gerçekleştirirken, bu makineler geliştirilecek pek çok cihaza da öncülük etmiş. Örneğin su motoru takılmış krema makinesi, daha sonra ilk çamaşır makinesinin üretiminde ilham kaynağı olmuş. Her dönemde yaşamı kolaylaştıracak makinelerin üretimine öncülük eden ve yeniliği kalite ile buluşturan bir geleneğe sahip olan Miele, halen dünyanın 47 ülkesinde faaliyetlerine devam ediyor.

Türkiye'de de güçlü bir marka algısına sahip olan Miele, ürünlerini daha geniş bir pazara yaymak için ürün yelpazesini sürekli güncelliyor. Almanya'da “Tüm zamanların en iyi markası” ödülüne de layık görülen Miele, kurum vizyonunu ise “Immer besser” yani “Daima daha iyi” mottosu üzerine inşa etmiş. Miele Türkiye Lojistik Müdürü Özlem Albayrak, bu doğrultuda “Miele’de daima daha iyisi hedeflenir; hem ürünlerimizin kalitesi hem de hizmet anlamında. Çünkü kalite Miele’de bir lüks değil, üretimin yalın felsefesidir. Bu nitelik, Miele ürünlerinin uzun yıllar bizimle olmasını sağlamıştır” diyor.

2010 yılından bu yana lojistik süreçlerdeki çözüm ortağı olarak Horoz Lojistik ile birlikte çalışmalarını da ifade eden Albayrak, Horoz Lojistik'i rakiplerinden ayıran

en temel faktörü ise esneklik ve çözüm odaklılık olarak özetliyor.

Miele'nin bir beyaz eşya devi olduğunu biliyoruz ancak ürün yelpazenizi sizin sözlerinizle dinleyebilir miyiz?

Ürünlerimiz ev tipi kullanım ve endüstriyel kullanıma yönelik iki segmente ayrılıyor. Ev aletleri temel olarak pişirme ürünleri, yıkama ve bakım grubu; yani dayanıklı tüketim ürünleri olarak tarif edilebilir. Mutfak grubunda soğutucu, dondurucu, ocak, fırın, davlumbaz, ısıtma çekmece-si, ankastre grill gibi tezgâh üstü pişirme üniteleri ile kahve makineleri üretiyoruz. Bunların çoğunda ankastre yanında solo kullanıma yönelik seçeneklerimiz de mevcut. Yıkama ve bakım grubunda ise çamaşır ve kurutma makinelerinin yanında ütü yapmayı oldukça konforlu bir hale getiren yarı profesyonel ütülerimiz de bulunuyor. Ayrıca elektrikli süpürge modellerimizde de oldukça iddialıyız. Bunların yanında deterjan, cihaz bakım ürünleri ve toz torbası benzeri sarf malzemeleri de ürün gamımızda yer alıyor.

“MIELE'DE DAİMA DAHA İYİSİ HEDEFLENİR”

Miele 1899'daki kuruluşundan bu yana “Immer besser-Daima daha iyi” mottosunu takip ediyor. Bu marka vaadinin altını dolduran başlıklar nelerdir?

“Immer Besser” gerçekten de Miele'nin vizyonunu en net şekilde tarif eden ifadedir diyebiliriz. Miele’de daima daha iyisi hedeflenir; hem ürünlerimizin kalitesi hem de hizmet anlamında. Bunun en yakın şahit-





“STANDART SÜREÇLERİN
DIŞINDA GELİŞEN VE
ÇÖZÜM İÇİN İŞ BİRLİĞİNE
İHTİYAÇ DUYDUĞUMUZ
DURUMLARDA,
HORUZ LOJİSTİK İLE
KURDUĞUMUZ GÜÇLÜ
İLETİŞİMİN ÇOK
FAYDASINI GÖRÜYÖRÜZ.
DOLAYISIYLA HORUZ
LOJİSTİK’İ SADECE
HİZMET ALDIĞIMIZ
BİR KURUM OLARAK
DEĞİL, BİR ÇÖZÜM
ORTAĞI OLARAK
KONUMLANDIRIYORUZ.”

leri de Miele tüketicileridir. Sıklıkla çevremizden “20 yıldan fazla süredir kullanılan Miele çamaşır makinesi sahiplerine” ilişkin haberler duyuyoruz. Hani, artık yeni bir makine alınmak istendiğinde eski olan hala çalıştığı için atılamaz da el değiştirir, bir tanıdığa verilir. Bu, tam da Miele’de ürünlerin üretimine dair vizyonu ortaya koyan bir olgudur. Çünkü kalite, Miele’de bir lüks değil, üretimin yalın felsefesidir. Bu nitelik, Miele ürünlerinin uzun yıllar bizimle olmasını sağlamıştır. “Daima daha iyi” mottosuna hayat veren bir diğer kaynak ise şirketin teknoloji ve yeniliğe öncülük etmek konusundaki iddiasıdır. Çünkü Miele’nin 118 yıllık geleneği yeniliklere öncülük etmek, insanların hayatını kolaylaştırmak, değişen ve çeşitlenen ihtiyaçlara cevap vermek üzerine inşa edilmiştir. Dolayısıyla “Daima daha iyi” argümanını besleyen en önemli dinamikler, kalite ve yenilikçilik Miele’nin vizyonunda öne çıkar.

Miele, aynı zamanda, Alman pazarında tüm branşlarda ve tüm zamanların en iyi ürün markası seçilen bir isim. Bu başarı sizin için ne anlam ifade ediyor?

Bu değerlendirmede tüketiciler özellikle markaya duydukları güveni, ürünlerin kalite ve konforunu, ayrıca tüketicilerle temas kalitesini göz önünde bulunduruyor. Bu alanların hepsi Miele’nin yüksek standartlara sahip olduğu alanlardır. Miele dünyasında hedef sadece nitelikli ürünler satmak değildir, aynı zamanda ürünlerin satışından önceki ve sonraki tüm aşamalarda da tüketiciye ayrıcalıklı hizmet sunmaktır. Bu, müşteri ilişkileri kalitesinden

satış sonrası teknik hizmetlere kadar aynı yüksek standartları sağlamayı gerektiriyor. Bu alanlarda da hep geçmiş birikimlerin üzerine yeni hedefler koyarak ve çıtamızı yükselterek ilerlemeye çalışıyoruz.

Miele’nin inovasyon, Ar-Ge ve piyasa trend araştırmalarına bakışı nedir?

Ar-Ge, inovasyon ve trend araştırmaları Miele’nin tüm dönemlerinde stratejik olarak odaklandığı alanlardır. Her yıl şirketin Ar-Ge faaliyetlerine ayırdığı kaynakların büyüklüğü, gelişen ihtiyaçlar ve tüketici beklentilerini okuma, bu gelişime öncülük etme misyonunun ne kadar sahiplenildiğinin de göstergesidir. Markanın patentli pek çok yeniliği ürünlerinde hayata geçirmesi ve bunların ilerleyen yıllarda sektör standardı haline gelmesi ise bu alana atfedilen önemin haklılığını ortaya koyuyor.

Horoz Lojistik ile iş ortaklığından söz edersek, bu buluşma ne zaman nasıl gerçekleşti?

Horoz Lojistik ile iş ortaklığımız 2010 yılında başladı. O tarihten bugüne kadar da iş birliğimiz kesintisiz devam etti. Bu süreç içinde iş birliği içinde olduğumuz alanlar çeşitlendi tabii ki.

“HORUZ LOJİSTİK, İŞ SÜREÇLERİMİZE KATKI SAĞLIYOR”

Sizce Horoz Lojistik’i rakiplerinden ayıran farklar ya da sizin Horoz Lojistik’i seçme sebepleriniz nelerdir?

Miele Türkiye olarak teslimat modelimizin gövdesini ev teslimatları oluşturuyor. MCA (Miele Chartered Agency) dediğimiz bir model ile çalışıyoruz. Acentelerimizde teşhir edilen ve satışı yapılan ürünlerimizin faturalanması, irsaliyelendirilmesi ve tüketicilerin istedikleri adreslere teslimatı bizim tarafımızdan gerçekleştiriliyor. Beyaz eşya sektöründe ev teslimatı oldukça özel bir hizmettir ve hizmet verecek firmanın bunu karşılayabilecek altyapıya sahip olması elzemdir. Çünkü burada ağır ve kıymetli yüksek ürünlerden söz ediyoruz. Bu da hasar riski ve mali dezavantajları beraberinde getiriyor. Bizim için bir başka gereklilik ise ürünlerimizi 81 ildeki tüm tüketicilerimize ulaştırabilmek, hatta konut içinde -herhangi bir katta da olabilir- ürünleri tüketicinin gösterdiği noktaya bırakabilmektir. Bu taleplerimizi, iş ağı altyapısı içinde en geniş kapsamda, en

avantajlı termin ve teslim seçenekleriyle karşılayabilen firma Horoz Lojistik oldu. Horoz Lojistik ile çalışmamızda, operasyonel ihtiyaçlar karşısında her zaman çözüm odaklı bir anlayışı karşımızda gördük. Lojistik sektöründe kurumsallık, kimi zaman esneklik ve hızlı çözüm üretmeyi sınırlandıran bir olgu olarak karşımıza çıkıyor. Ancak Horoz Lojistik ile çalışmamızda bu yönde bir dezavantaj yaşamadık, tersine bizim için Horoz Lojistik yöneticileri her zaman ulaşılabilir ve süreçlere katkıda bulunan bir pozisyonda oldu. Ayrıca artan tüketici beklentileri ve pazarın rekabetçi yapısı da bizi gitgide daha talepkâr standartlara yönlendiriyor. Horoz Lojistik ile çalıştığımız süre boyunca bu standartlara ayak uydurulduğunu gördük. Bu esnek ve çözüm odaklı anlayış, lojistik faaliyetlerinin dinamik doğası içinde, hizmet alan tarafların en önemli ihtiyaçlardan birini oluşturuyor. Horoz Lojistik ile kurmuş olduğumuz uzun soluklu iş ortaklığının temelinde de bu dinamizm yatıyor.

Miele Horoz Lojistik'ten hangi alanlarda hizmet alıyor?

Ürünlerimizin Almanya'dan gelip gümrüğe vardığı andan tüketiciye teslimine kadarki aşamalarda Horoz Lojistik'ten entegre bir hizmet alıyoruz. Antrepo, serbest depolama ve parsiyel ev teslimatı alanlarında iş birliğimiz söz konusu.

Horoz Lojistik ile olan iş ortaklığı şirketinize ne gibi avantajlar sağladı? Uzun vadede bu iş ortaklığından beklentileriniz neler?

Dağıtım tarafında, Horoz Lojistik'in, sektörde tedarik etmesi kolay olmayan parsiyel altyapısı içinde saatli randevularla ev teslimat seçeneğini sunması bizim için önemli bir avantaj. Ayrıca serbest depo tarafında da çeşitli yeniliklerle çalışmamızın verimliliğini süreç içinde artırdık. Farklı lokasyonlardaki depolarımızı zaman içinde Horoz Lojistik Merkezi'nde (HLM) konsolide ettik. Cut-off saatlerimiz de, beyaz eşya sektörünün dinamikleri doğrultusunda oldukça talepkârdır. Ekibin bu ihtiyaçlara cevap verebildiğini görmek bizi mutlu ediyor. Bunun dışında HLM depoda antrepo, serbest depo ve aktarma merkezi arasındaki nakiller asansör ile yapıldığından yükleme hasarları da bertaraf edilmiş durumda, ki bu da bizim ürün grubumuz için oldukça dikkat



edilmesi gereken bir konu. Uzun vadede ise aldığımız hizmetin kapsamı yanında, sektörde öncü pozisyonda olan bir firma olarak Horoz Lojistik'in sektöre niteliksel katkılarda bulunması bizi mutlu eder.

"OPERASYONLARIMIZ GÜVENLİ ELLERDE"

Horoz Lojistik bugün 75 yıllık geçmişi ile sektörde sağlam adımlarla ilerlemeye devam ediyor. Böylesine köklü bir geçmişe sahip olan bir firma ile iş ortağı olmak sizin için ne anlam ifade ediyor? Köklü bir gelenekten gelen bir firma olarak çözüm ortağımızın da köklü ve muteber bir firma olmasından mutluyuz. Zira köklü bir geçmiş üstünde inşa edilmiş olmanın getirdiği stabilite, kurumsallaşma ve güçlü hizmet altyapısı gibi çeşitli avantajları Horoz Lojistik'te görüyoruz. Dolayısıyla da operasyonumuzu güvenceye alarak Horoz Lojistik'e teslim edebiliyoruz. Yeni nesil Horoz Lojistik ekibine de bu geleneği, enerjileri ve vizyonları ile geleceğe taşıma yolculuklarında başarılar dileriz.

"'IMMER BESSER'
GERÇEKTEN DE MIELE'NİN
VİZYONUNU EN NET
ŞEKİLDE TARİF EDEN
İFADEDİR DİYEBİLİRİZ.
MIELE'DE DAİMA DAHA
İYİŞİ HEDEFLENİR;
HEM ÜRÜNLERİMİZİN
KALİTESİ HEM DE HİZMET
ANLAMINDA."



OKTAY KURUMLU:

“SABIRLIYIZ VE YENİ BAŞARILARI HEDEFLİYORUZ”

HORUZ LOJİSTİK’TE İKİNCİ KUŞAK İLE İŞE BAŞLAYIP ÜÇÜNCÜ KUŞAKLA YOLA DEVAM EDEN OKTAY KURUMLU, FİRMANIN DENİZ TAŞIMACILIĞINDA ÖNÜNÜ AÇAN İSİM. BUGÜN 75’İNCİ YILINI KUTLAYAN FİRMADA 20’NCİ YILINI DOLDURAN KURUMLU, HORUZ LOJİSTİK’İ, “SABIRLI VE YENİ BAŞARILARA AÇ OLAN BİR ŞİRKET” OLARAK ANLATIYOR.



H

oruz Lojistik’le yollarınız ne zaman ve nasıl kesişti?

Farklı bir firmada çalışırken Nurettin Horoz beni Avclar’daki şirket merkezine

görüşmek üzere davet etti. Bu görüşmede, Horoz Lojistik’te deniz taşımacılığı departmanını kurmamı, genel müdür yardımcısı olarak da işin başına geçmemi teklif etti. Ancak yurt dışında 4,5 yıl görev yapmam nedeni ile çalıştığım firmadaki personeli de yetiştirmek adına şirketime karşı bir sorumluluğum vardı. Bu nedenle bulunduğum şirketten emekli olana kadar Horoz Lojistik’te işin başına geçmeden deniz taşımacılığı departmanını kurabileceğimi ve gerekli personeli temin edebileceğimi, diğer firmadan emekli olmama müteakip de işin başına geçebileceğimi belirttim. Bu teklifim üzerine Nurettin Bey de, “Şimdilik bir nişan yapalım, emekli olduğun zaman da nikah yaparız” dedi ve böylece yola çıkmış olduk. Diğer şirketten 1997 yılında emekli olduğumda da kadrolu olarak Horoz Lojistik’te göreve başladım

Horoz Lojistik’te bulunduğunuz yıllar içinde hangi departmanlarda görev aldınız? Buradaki çalışma hayatım boyunca; deniz taşımacılığı genel müdür yardımcılığı, deniz ve hava taşımacılığı genel müdürlüğü,

Horoz Lojistik icra kurulu üyeliği, Horoz Bolloré Logistics yönetim kurulu üyeliği ve de Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı yönetim kurulu üyeliği görevlerinde bulundum. Şu anda da Horoz Bolloré Logistics yönetim kurulu üyesi olarak çalışmalarımı sürdürüyorum.

Geçtiğimiz dönemde Horoz Lojistik’te sürdürdüğünüz aktif görevinizden ayrıldınız fakat şirketle olan organik bağlarınız hala devam ediyor. Horoz Lojistik ile başlayan yeni dönemde ilişkilerinizden bahseder misiniz?

Yukarıda da açıkladığım üzere halen Horoz Bolloré Logistics’te yönetim kurulu üyesi olarak devam ediyorum. Ayrıca haftada bir İzmir ofisini ziyaret ediyorum. İzmir bölgede Horoz Lojistik ile ilgili işlerde de şirkete destek olmaya devam ediyorum.

Uzun yıllardır parçası olduğunuz bu firmanın kurumsallaşmaya bakışı nasıl?

Horoz Lojistik’te göreve başladığımda, kara nakliyesi ön plandaydı. Kara nakliyesinin yanında tekstil ve inşaat gibi birçok sektörde iş yapılıyordu. Bu, Horoz Lojistik’in bir aile şirketi olmasına rağmen kurumsal bir şirket gibi girişimci, yeniliklere açık ve atılımcı bir firma olduğunun da en iyi göstergelerindendir.

Horoz Lojistik geçtiğimiz yıllar içerisinde farklı sektörlerde faaliyetlerde bulundu. Ancak öz evladı olan lojistik işine ağırlık verdiğinden bugünkü Horoz Lojistik’i “aldığı kararlardaki hedeflerine inanan, sabırlı ve yeni başarılarla aç olan bir şirket” olarak tarif edebiliriz.

Uzun soluklu bir aile ferdi olarak 75 yıllık tarih sizin için ne anlam ifade ediyor?

İkinci kuşak ile işe başlayıp üçüncü kuşak ile devam etmem, deniz taşımacılığının kuruluşunda aktif rol almam ve 75’inci yılını kutlayan şirkette benim de bu anlamda bir katkımın olması elbette beni gururlandırıyor.

JOSEPH KONAR:

“ŞARAP GİBİ, YILLANDIKÇA DEĞERLENEN BİR YAPI”

Horoz Lojistik’le yollarınız ne zaman ve nasıl kesişti? Mersin’de başarılı bir kariyerim vardı ve uluslararası kara taşımacılığı yapıyordum. Fransa’ya file çuval göndermek için Horoz Nakliyat’tan araç kiralamıştım. İş yaptık fakat, tahsilat için kimse gelmiyordu. Nurettin Bey’i aradım, paraya ihtiyacı yoksa kullanacağımı, aksi takdirde tahsilat için birini göndermesini istedim. Nurettin Bey de, “Çeki sen getir, bu vesileyle bir kahve içeriz” dedi. Bizi bu şekilde bir araya getiren o toplantıda ilk adımlar atıldı ve 1977 yılında Horoz Lojistik’teki görevime başladım.

Hangi departmanlarda görev aldınız?

Horoz Lojistik’te görevime genel müdür yardımcısı ve Avrupa sorumlusu olarak başladım. Horoz Lojistik’in Paris’teki şubelerini Körfez Krizi’nden dolayı 1986 yılında uluslararası kara yolunun pazarı olan Münih’e taşıdım. Münih’te bulunan Uluslararası Türk Nakliyeciler Derneği’nin kurucu üyeliğiyle birlikte başkanlık dahil yönetim kurulu üyeliği görevinde bulundum. Diğer taraftan SDV Horoz’un ortak arayışında ilişkileri yürüterek, Fransız firma ile ortaklığın kurulmasını sağladım ve kurucu yönetim kurulu üyeliği ile hisse temsilciliği yaptım. 2014 yılının sonunda da görevi değerli dostum Hakan Yaman’a devrettim. Yurt dışı ofislerimizde Avrupa’ya meyve ve sebze ihracatına ve de Avrupa’dan taşıdığımız donmuş ve taze gıda ürünlerin Mersin Limanı kanalıyla Irak, İran gibi ülkelere taşınmasına yoğunlaştım. Yine diğer kargo ürünlerinin de Avrupa’dan Orta Doğu’ya taşıma işlerini yürüttüm. Bu dönemde Trieste ve Polonya şubelerini açtık.

Bunca departmanda, farklı sorumluluklar üstlendiniz. Bu süre zarfında Horoz Lojistik’in size kazandırdığı şeyler neler oldu?

Horoz Lojistik’in bana öz güven ve cesaret verirken ticaret konusunda da gelişmemi sağladığını söyleyebilirim. Burada geçir-



HORUZ LOJİSTİK’İN YURT DIŞINA AÇILMASINDA ETKİN ROL ALAN JOSEPH KONAR, BUGÜN EMEKLİLİĞİN TADINI ÇIKARIYOR. FİRMADA UZUN YILLAR GÖREV ALAN KONAR, HORUZ LOJİSTİK İÇİNSE, “HORUZ LOJİSTİK, ŞARAP GİBİ YILLANDIKÇA DEĞERLENİYOR” DİYOR.

diğim yıllar sayesinde iş dünyasına dair önemli tecrübeler edindim. Bu anlamda Horoz Lojistik’e çok şey borçluyum.

Horoz Lojistik ile devam eden ilişkilerinizden bahsedebilir misiniz?

Horoz Lojistik’te 1977 ile 2014 yılları arasında bilfiil çalışma sürecim oldu. 2011 yılına kadar iş süreçleri içerisinde aktif olarak yer aldım. 2014 yılının sonuna kadar da Horoz Lojistik’te danışman ve Horoz Bolloré Logistics’te yönetim kurulu üyeliği yaptım. Nurettin Bey, Taner Bey ve değerli mesai arkadaşlarımla ilişkilerim hiç kopmadan devam ediyor.

Şirket ne gibi değişimler yaşadı sizin döneminizde?

Horoz Lojistik her zaman için değişime ve yeni taşıma yöntemlerine ayak uyduran, hatta yeniliklere ön ayak olan bir şirket oldu. Bu da devler ligine yükselmesini beraberinde getirdi. Diğer taraftan Taner Horoz da bayrağı daha yukarılara taşıma konusunda çalışmalarını sürdürüyor.

Uzun soluklu bir aile ferdi olarak 75 yıllık tarih sizin için ne anlam ifade ediyor?

Horoz Nakliyat’ın ilk logosunda kuruluş tarihi 1942 yazıyor. Horoz Lojistik şarap gibi yıllandıkça değerleniyor.

CEMAL OCAK:

“HORUZ LOJİSTİK,
BENİM İÇİN ÖMÜR DEMEK”

HORUZ LOJİSTİK AİLESİNİN
UZUN YILLARDIR FERDİ OLAN
CEMAL OCAK, ŞİRKET
BÜNYESİNDE NEREDEYSE
TÜM BİRİMLERDE ÇALIŞMIŞ
YA DA BU BİRİMLERİN
KURUCULUĞUNU
ÜSTLENMİŞ. UZUN SOLUKLU
BİR AİLE FERDİ OLARAK
CEMAL OCAK İÇİN HORUZ
LOJİSTİK’İN 75 YILLIK
GEÇMİŞİ, “BİR ÖMRÜ” İFADE
EDİYOR.



H

oruz Lojistik’le yollarınız ne zaman ve nasıl kesişti?

Horoz Lojistik’in 1986 yılında yurt içi taşımada yaşadığı kapasite artışı, şirketi bilgisayar destekli çözümlere yöneltmişti. Bu ihtiyaç sonrasında firma ile görüşmelerim oldu ve arkasından ilişkilerimiz devam etti. İlk olarak 1987 yılının Mayıs ayında ücret bordrolarını düzenledim, aynı yıl Eylül ayında İstanbul ofisine bilgisayar kurdum ve firma için yazılımlara başladım. 1988 yılının Nisan ayında Mersin’de bilgisayar kurulumu, yazılım geliştirme ve uygulamaları derken, baktık ki bu iş dışarıdan destek vermekle olmuyor, aynı yılın Haziran ayında bilgi işlem koordinatörü pozisyonunda tam zamanlı olarak Horoz Lojistik’te göreve başladım.

Horoz Lojistik’te bulunduğunuz yıllar içinde hangi departmanlarda görev aldınız?

Finansman, tekstil ve müşteri ilişkileri dışındaki tüm departmanlarda fiili olarak görev aldığımı söyleyebilirim. Bazen operasyonel destek olarak (YİKT, YİD, YDK, muhasebe, taşıt servis, kalite, Irak petrol taşımaları ve kuruluş aşamasında SDV İzmir), bazen departman kurucusu olarak (bilgi işlem, iş geliştirme, insan kaynakları, güvenlik, denetim, hukuk, depoculuk), bazen de yönetici olarak (idari işler) görevler üstlendim.

Horoz Lojistik’in mesleki anlamda size kattığı ve en değerli olduğunu düşündüğünüz şeyler neler oldu?

Yönetici olarak büyük bir deneyim oldu Horoz Lojistik benim için. Geçen yıllar içinde çok fazla birimde çalıştımdan dolayı bu durumun bir uzantısı olarak çok farklı tecrübeler de edindim. Bu tecrübelerin hepsini Horoz Lojistik’e borçluyum diyebilirim. Burada edindiğim tecrübeleri, bugün yine firma için kullanarak borcumu ödemeye çalışıyorum.

Geçtiğimiz dönem Horoz Lojistik’te sürdürdüğünüz görevinizden ayrıldınız fakat şirketle olan organik bağlarınız devam ediyor. Bu yeni dönemde ilişkilerinizden bahsedebilir misiniz?

Şu anda danışman olarak görev yapıyorum. İhtiyaç olduğunda istenen görevleri de yerine getirmeye gayret ediyorum.

Horoz Lojistik’in geçen yıllar içinde yaşadığı değişime yakından tanıklık eden isimlerseniz. Burada bulunduğunuz süre içinde nasıl bir değişim-dönüşüm yaşadı Horoz Lojistik?

Horoz Lojistik, sektöründe birçok ilki gerçekleştiren bir firma. Bir masa iki telefon ile nakliye firması olduğu dönemden bugüne bakıldığında Horoz Lojistik; kullandığı teknoloji ve bilgi birikimi ile sektörün lideri oldu. Horoz Lojistik’in son 30 yılda yıllık taşıdığı yük hacmi ve düzenlediği taşıma irsalı sayısı göz önüne alındığında sektördeki yeri daha iyi anlaşılabilir.

Horoz Lojistik’i tarif edecek sihirli kelimeleriniz var mı?

Horoz Lojistik’i sektörünün yenilikçi, lider ve kurumsal firması olarak tanımlayabilirim. Sektörde yenilik ve değişimler söz konusu olduğunda Horoz Lojistik hep en önde yerini alır. Bir insan ömrü kadar ayakta kalmamızın başlıca sebebi de bu zaten. Uzun soluklu bir aile ferdi olarak 75 yıllık bu tarih benim için “bir ömrü” ifade ediyor.



68 yıl



Her karesinde hareket var!

Uluslararası kara, hava, demiryolu ve denizyolu taşımacılığından gümrükleme ve sigorta hizmetlerine, multi-modal taşımacılıktan depo/antrepo hizmetleri ve stok yönetimine, yurtiçi komple taşımacılığından proje taşımacılığına... Kısaca, uzman çözümü gerektiren lojistik sorunlarınızda, 5 kıtada, 88 ülkede, 520 ofisimizle ürettiğimiz Profesyonel Entegre Lojistik Çözümlerle sizi geleceğe taşımaya hazırız.



SDV  **HOROZ**

www.sdvhoroz.com.tr



**HOROZ
LOJİSTİK**

www.horoz.com.tr

HoroZ Lojistik'in
2010 yılında
yayımlanan
ilam

LOJİSTİĞİN EĞİTİM YUVASI

HOREV OKULLARI

SOSYAL SORUMLULUĞU KENDİSİNE GÖREV EDİNER HOROZ LOJİSTİK, EĞİTİME VERDİĞİ ÖNEMİ İSE HOREV ÇATISI ALTINDA AÇARAK MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI'NA BAĞIŞLADIĞI OKULLAR VE ÖĞRENCİ BURSLARIYLA GÖSTERİYOR. HALİHAZIRDA LOJİSTİK SEKTÖRÜNE DESTEK VERMEK AMACIYLA BİRİ İSTANBUL'DA DİĞERİ GAZİANTEP'TE İKİ LOJİSTİK MESLEK LİSESİ AÇAN VAKIF, SÖZ KONUSU OKULLARDA LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNÜN YETİŞMESİ İÇİN SAĞLAM TEMELLERİN ATILMASINA VESİLE OLUYOR.



PEN
CE
RE

Lojistik, gün geçtikçe büyüyen bir sektör ve kalifiye eleman ihtiyacı da gittikçe artıyor. Horoz Lojistik de sektörün bu ihtiyacının farkına varan ilk şirketlerden biri ve bu konudaki girişimlerini çok önceden atmış durumda. 1997 yılında İstanbul'da kurulan Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı, kısa adıyla HOREV, kurulduğu günden beri eğitime desteğini sürdürüyor.

Horoz Lojistik, sektörün 50 bin kişilik ara eleman ihtiyacını karşılamak amacıyla, sosyal sorumluluk anlayışı çerçevesinde, dönemin Milli Eğitim Bakanlığı ile iş birliği içerisinde müfredata lojistik eğitiminin dahil edilmesini sağlayarak, bu alandaki sektörel eğitimi başlatmıştı. Diğer yandan, İstanbul-Avcılar'da okul yaptırma ka-

rarı da alan Vakıf, bu kararını Temmuz 2004'te hayata geçirdi ve Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin temellerini atarak, 2005-2006 eğitim-öğretim yılında okulun kapılarını öğrencileri için açtı. Eğitime ve lojistik sektörüne verdiği desteği İstanbul ile sınırlı tutmayan HOREV, ikinci lojistik okulu için ise Horoz Lojistik'in temellerinin atıldığı toprakları seçti. Vakıf, Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden yaklaşık yedi yıl sonra bu sefer Gaziantep'te, Mehmet Nurettin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ni eğitim-öğretime hazır hale getirdi.

Lojistik sektörünün bu eğitim yuvaları ile ilgili Mehmet Nurettin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Okul Müdürü Alper Tanrıöver

ile Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Okul Müdürü Memet Mahfuz Gönüllü ile konuştuk.

GENÇ VE DİNAMİK BİR KADRO

HOREV'in eğitime kazandırdığı ve Türkiye'deki ilk lojistik meslek lisesi olan İstanbul-Avcılar'da bulunan Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, 2005 yılında eğitime başladı. Bugün ulaştırma hizmetleri, sivil havacılık ve muhasebe bölümlerinde eğitime devam eden okulun Müdürü Memet Mahfuz Gönüllü, son yıllarda havacılık sektörünün de hızla ara eleman ihtiyacı duyduğunu belirterek, "2015-2016 eğitim-öğretim yılında açmış olduğumuz sivil havacılık alanı, yer hizmetleri dalı ile gelişen havacılık sektörüne elemanlar yetiştiriyoruz" diyor.

Öğrencilerinin gelişimi adına gezilere ve staj imkanlarına çok önem verdiklerini aktaran Gönüllü, "Okulumuz 2013-2014 döneminde Bandırma Ticaret Meslek Lisesi ile birlikte bir Avrupa Birliği projesi geliştirdi. 35 öğrenci ile Almanya ve Belçika'ya lojistik staj ve iş yeri gezilerinde bulunduk. Almanya'nın Frankfurt kentinde Lufthansa Kargo'ya, Belçika Brüksel'de Brussels Havayolları'na geziler düzenledik. 2015-2016 eğitim öğretim döneminde ise demir yolu taşımacılığı üzerine AB projesi geliştirdik. İstanbul ve Bursa'dan üç okul, 120 öğrenci ve 16 öğretmen ile Macaristan ve Çekya'ya üçer haftalık staj imkanı bulduk. Bu proje hem sektörde hem de ilçede büyük beğeni topladı" diyerek okulun faaliyetleri ile ilgili bilgi veriyor.

Bu tip meslek liselerinin sektörün ihtiyacına cevap verebilmesi gerektiğini belirten Gönüllü, son dönemlerde sadece kendilerinin değil Milli Eğitim Bakanlığı'nın da sektör ile iç içe olduğunu ifade ederek, "Müfredatlarımız, direkt Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü Programlar ve Öğretim Materyalleri Daire Başkanlığı tarafından belirleniyor. Şunu belirtebilirim ki, özellikle son yıllarda ilgili bakanlık birimleri yurt dışından uzmanlar getirerek, sektör temsilcilerinin de katıldığı çalıştaylar düzenleyerek müfredat ve ders planlarını hazırlıyor. Diğer taraftan Bakanlığın çalıştaylarına katılıp, lojistik müfredatlarını düzenleyen ekipte yer alan öğretmenlerimiz olduğu için sektör ile MEB ilişkisini direkt görebiliyoruz" diyor.

Meslek edinme konusunda, meslek liselerinin önemli bir seçenek olduğunu



**MEHMET EMİN
HORUZ MESLEKİ VE
TEKNİK ANADOLU
LİSESİ OKUL MÜDÜRÜ
MEMET MAHFUZ
GÖNÜLLÜ:**

"DERNEKLERLE GÖRÜŞME HALİNDEYİZ"

"Okul olarak Milli Eğitim Bakanlığı'nın onayıyla her yıl sektör içinde işletmelerle protokol imzalayarak öğrencilerimiz için çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Bu protokol yapılırken ilk amacımız öğrencilere staj imkânı sağlamak. Staj imkânı olarak okulumuzdaki ulaştırma hizmetleri alanındaki öğretmenler her yıl nisan ayı başlarında gittiği bütün işletmelerden bir dahaki eğitim-öğretim yılı için protokol imzalayarak çalışmalar yapıyor"

aktaran Gönüllü, öğrencilerin meslek liselerini gönül rahatlığıyla seçebileceğine vurgu yapıyor. Gönüllü, diğer liselerden farklı olarak bu liselerin gençlerin kısa vadede meslek sahibi olmaları için büyük avantaj olduğunu söylüyor. Gönüllü, bu sebeplerin yanında Türkiye'nin ilk lojistik lisesi olması nedeniyle lojistik açısından oturmuş bir eğitimin olması, sektördeki işletmeler ile iç içe olması, kurucu olarak HOREV'in ve Horoz Lojistik'in devamlı olarak okulla irtibatla olması ve sektörün okula bakışından dolayı rahat staj ve burs imkânının olması gibi sebeplerden ötürü Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin tercih sebebi olabileceğini söylüyor.

Lojistik sektörünün gelişimi için eğitimi personelin son derece önemli olduğunu ifade eden Gönüllü, erken eğitimin ise bu personellerin mesleki gelişimleri için kilit rol oynadığını belirtiyor. Eğitimin ne kadar erken başlarsa o kadar



Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (İstanbul)



**MEHMET EMİN HOROZ MESLEKİ VE
TEKNİK ANADOLU LİSESİ MEZUNU
DENİZ KÜRTÜNLÜ:**

**“HOREV, LOJİSTİK MESLEĞİNE
BÜYÜK DESTEK SAĞLADI”**

“1999 yılında İstanbul’da doğdum. Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Ulaştırma Hizmetleri alanı Lojistik Bölümü’nden yeni mezun oldum. Bu okulda eğitim görmek istememe, lojistik sektörünün hızla gelişmesi sebep oldu. Lojistik alanında kendilerini kanıtlamış öğretmenlerden eğitim almamın, meslek hayatımda bana çok yardımcı olacağına inanıyorum. Kendi şirketimi açmak istiyorum fakat öncelikle sektörde çalışıp, diğer taraftan yabancı dilimi geliştirmeyi planlıyorum. HOREV sayesinde bu sektör için eğitim aldım.”

faydalı olacağını söyleyen Gönüllü, ayrıca, “Gelişmiş ülkelerde büyük bilim adamlarının ülkemize göre daha çok çıkmasının en önemli nedenlerinden biri de erken yaşlarda meslek yönlendirmelerinin iyi yapılması. Bütün mesleklerin eğitimi erken yaşta başlamalıdır. Lojistik sektörü açısından da eğer bir başarı bekleniyorsa mesleki eğitimin erkenden verilmesi gerekiyor” diyor.

HOREV hakkındaki görüşlerini de aktaran Gönüllü, sözlerini, “HOREV” in yapmış olduğu çalışmalar heyecan verici. Günümüz eğitim-öğretim yaşı her geçen yıllara oranla aşağı doğru gitmekte. Batılı ülkelerde öğrencilerin uzmanlaşma yaşları ortaokul döneminde başlıyor. Ülkemizde ise bu yaş ne yazık ki üniversite dönemine denk geliyor. HOREV gibi kurumların bu uzmanlaşma yaşını aşağıya doğru çekmesi hem sektörde hem de eğitim camiasında takdirle karşılanıyor” şeklinde sonlandırıyor.

**MEHMET NURETTİN
HOROZ MESLEKİ VE
TEKNİK ANADOLU
LİSESİ ÖĞRENCİSİ
CANSEL ARSLAN:**
**“LOJİSTİK EĞİTİMİME
ÜNİVERSİTEDE DE
DEVAM ETMEK
İSTİYORUM”**

“1999’da İstanbul’da doğdum. Bu okula başlamam tesadüfen olsa da şu an aldığım eğitimden çok memnun olduğumu söyleyebilirim. Lojistik alanında alacağım üniversite eğitimi için burada aldığım eğitim çok iyi bir temel oluşturdu benim için. İlerde harita mühendisi olmak ve kendi ofisimi açmak istiyorum. Bu hayalleri kurmamızda çok fazla emeği olan HOREV’e ne kadar teşekkür etsek azdır.”

**“EN YÜKSEK PUAN ORTALAMASINA
SAHİBİZ”**

HOREV tarafından 2012 yılında Gaziantep’te kurulan Mehmet Nurettin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi bugün şehrin en yüksek puan ortalamasına sahip. 9’uncu sınıftan itibaren eğitim-öğretim verildiği okul, 10’uncu sınıftan itibaren de lojistik sektörü ile ilgili tüm teorik ve uygulamalı eğitimi, atölyelerde ayrıntılı bir şekilde öğrencilerine veriyor. Öğrencilerin sektöre hazırlanması için uygulamalı eğitimin önem kazandığını belirten Mehmet Nurettin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Okul Müdürü Alper Tanrıöver, “Atölyelerimizde öğrencilerimize yönelik her türlü teknik, ticari ve hukuki konular çeşitli programlarla ve modül eğitim sistemi ile uygulamalı ola-



Mehmet Nurettin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (Gaziantep)

rak gösteriliyor. 12'nci sınıfa gelen her öğrenci çeşitli işletmelerde haftada üç gün olmak üzere staj yapıyor" diyor.

Öğrencilerini sektöre hazırlama konusunda büyük çaba gösteren okul, her yıl başında sektör temsilcileri ile bir araya gelerek nasıl bir yol izleyecekleri hakkında fikir alışverişinde bulunuyor. Tanrıöver de yıl boyunca okutulacak modüllerin seçiminde sektörle iş birliği yapıldığını ve yıl içinde sektörden gelen geri bildirimlerin dikkate alındığını aktarıyor.

Öğrencilerinin okul eğitimlerinin yanında sektörel tecrübeler de elde etmesini önemseyen okul yönetimi, sektör ile yürüttüğü ortak çalışmalar sonucunda öğrencilerine staj imkanı sunuyor. Tanrıöver, "Gaziantep'te beş ayrı organize sanayi bölgesinin varlığı sayesinde birçok firma ile el ele vererek, hayata geçirdiğimiz ortak proje ve protokoller söz konusu. Bu protokoller doğrultusunda tüm öğrencilerimizin en az bir yıl staj imkanı bulunuyor" diyor. Okulların sadece mesleki anlamda eğitim yeri olmadığını, öğrencilerin kişiliklerini kazanacakları yerin okul olduğunu söyleyen ve onları aynı zamanda sosyal hayata hazırladıklarını söyleyen Tanrıöver, "Okulumuz kurulduğu günden itibaren birçok sosyal yardım kuruluşu ve sivil toplum kuruluşu ile iş birliği içindedir. Henüz dördüncü yılını tamamlamış olmasına rağmen bazı projelerin yürütücüsü ve koordinatörü olmayı başardık. Örneğin Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ve Gaziantep Genç İşadamları Derneği (GAGIAD) ile ortak yürüttüğümüz "Gelin Etmeyin, Okula Gönderin" projesinin en önemli paydaşı konumundayız. Ayrıca yaşlı ve düşkünler



Mehmet Nurettin Horoz Meslekî ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Alper Tanrıöver (solda), Gaziantep İl Millî Eğitim Müdürü Cengiz Mete ile birlikte.

evi ziyaretleri ve Suriyeli ailelere yardım projemiz çerçevesinde faaliyetlerimiz devam ediyor" diyor.

HOREV'in çalışmalarını da yorumlayan Tanrıöver, "HOREV'in özverili duruşu ülkemizdeki eğitim hayatı açısından örnek bir sosyal sorumluluk niteliği taşıyor. Ayrıca çok üstün bir vefa örneği, bir özveri ve bir vatanperverlik seviyesinde. Çünkü, bize göre iyi bir mühendis, iyi bir teknisyen veya personel ancak çekirdekten yetişerek ortaya çıkabilir. HOREV, bu bilinçle her yıl yüzlerce genci iş dünyasına kazandırdığı için tüm övgüleri hak ediyor. Bu yönde gelişmek isteyen öğrenciler de okulumuzun sektör firmaları ile olan yakın iletişimi, okulun sosyal-sportif faaliyetlerdeki başarısı, staj eğitiminde koordinatör öğretmenlerin yoğun ilgisi ve atölye imkanlarının iyi olması ve uygulama çeşitliliği gibi sebeplerden dolayı bizi tercih edebilirler" şeklinde sözlerini noktalıyor.

MEHMET NURETTİN HOROZ MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ ÖĞRENCİSİ ERDEM YILMAZ:
"LİSEDE LOJİSTİK EĞİTİMİNE BAŞLAMAK AVANTAJ"

"2000 yılında Gaziantep'te doğdum ve şu an 11'inci sınıf öğrencisiyim. Ailem halihazırda dağıtım işi yapıyor ve ben de ailemle çalışmak istediğim için bu okulu tercih ettim. Yani seçimim tamamen bilinçli oldu. İş hayatında aile şirketini büyütmek istiyorum ve buna okulumda aldığım kaliteli eğitim çok yardımcı olacak. Bu okula başlamadan önce eğitimin bu kadar iyi olacağını açıkçası tahmin edememiştim. Normalde lojistik eğitimi almak isteyenler üniversite eğitimini bekliyordu fakat bu okullar sayesinde direkt lise eğitiminden sektöre hazırlanmak büyük avantaj oldu. Bu şansı öğrencilere tanıyan HOREV'e çok teşekkür ederim."



LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE ETİK KURALLAR

BAŞLANGICI, TAŞIMACILIK OLAN BİR SEKTÖRÜN ÇALIŞANLARIYIZ. İŞ HAYATINA KAMYONUNUN DİREKSİYONUNA OTURARAK BAŞLAMIS, YÜK KOMİSYONCULUĞU İLE BÜYÜMÜŞ, REKABETİ EN ÇIPLAK HALİYLE YAŞAMIŞ, GEREKTİĞİNDE TEHDİTLERE SEBEP OLMUŞ VEYA KARŞILAŞMIŞ, KÖYÜNDE TOPRAK YOLDAN ŞEHİRDEKİ ASFALTA, ŞEHİRDEKİ ASFALTAN BÜYÜK ŞEHİRDEKİ OTOYOLA, BÜYÜK ŞEHİRDEKİ OTOYOLDAN ULUSLARARASI ARENAYA ÇIKMIŞ, ÜÇ NESİLDİR TAŞIMA YAPAN BİR SEKTÖRÜN İŞ VERENLERİ VEYA EMEKTLERİYİZ.



Ü

çüncü nesil dışında, kuruluşundan bu yana, yaptığı işi dışarıdan teorik bir eğitim almadan öğrendi bu sektör. Ya babaların yaptığı gibi çalıştı

ya rakiplerini kopyaladı. Doğru kararlar ilerlemeyi sağlarken hatalı kararlar ise sektörden çekilmeyi veya büyümemeyi beraberinde getirdi. Doğruyu bulan firmalar büyüdü. Filoları, depoları dikey büyürken iş yapma alanlarına yeni konular ekleyerek yatay da büyüdüler. Holdingler zamanla önce kendi yüklerini taşıyarak sonra da dışarıya hizmet vererek sektöre girdi. Kurumsal şirketler oluştu, yabancı oyuncular sahaya girdi ve taşımacılık yapan şirketlerimiz onları da kopyalamaya çalıştı. Hiçbir kopyanın orijinali gibi olamayacağını düşünmeden iş yapma şekillerini değiştirdiler, rakipleri ile çoğu haksız olmak üzere rekabete giriştiler. Amacın sürdürülebilir büyümek olduğunu unutup, rekabete karşı ayakta kalmaya çalışan kuruluşlar haline geldiler.

Zaman kimini başarılı kıldı, isim sahibi yaptı; kimini ise sahadan dışarı attı, başka işlere yönlendirdi. Büyüyen, büyük filolara sahip olan, büyük depolar işleten, binlerce kişi çalıştıran, şirketleşen isimler ortaya çıkarken; bu şirketlerde çalışanların ayrılmasıyla yeni ikinci lig oyuncuları da ortaya çıktı. Küçük şirketleri büyük şirketler gibi yönetmeye, ustasını taklit eden çıraklar gibi çalışmaya başladılar. Geçmişin tecrübesi, sermaye bi-

rikimi ve müşteri potansiyeli üçlüsünü oluşturamadıkları için hala küçük kalmaktalar.

HAKSIZ REKABETİN KARARTTIĞI GÖZLER, ETİK DEĞERLERİ UNUTTURDU

Geldiğimiz noktada bulunduğumuz durum pek iç açıcı değil ama düzelemez de değil. Ancak öncelikle farkındalık yaratmak, ardından da aksiyon gerekiyor.

Rekabetin çok yoğun olduğu taşımacılık sektöründe bir şeyi unuttuk. Tüm dünyanın rekabette stratejik avantaj yaratmak amacıyla kullandığı bir unsuru göz önünden kaldırdık. Haksız ve dengesiz rekabetin kararttığı gözler; para kazanmak, ayakta durmak veya yaşamayı sürdürmek amacıyla "etik değerler" adını verdiğimiz insani, milli, sosyal, ekonomik değerlerimizi zaman zaman unutuyor, kullanmıyor.

Etik değerlerin geliştirilmesi, bu kavramın iş hayatımızda, kültürel ve sosyal yaşamımızda benimsetilmesi amacıyla kurulmuş olan Türkiye Etik Değerler Merkezi'nin (TEDMER) 12 büyük ilde 1000'in üzerinde ki kişi ile görüşerek yaptığı bir çalışmada sektör ayırımı yapılmadan etik değerlerin önemi ve uygulama oranı araştırılmış ve şu sonuçlar elde edilmiş.

Önemli bulunan ve yeterince uygulanan etik değerler:

- Çalma, hırsızlık veya sahtekârlık/ dolandırıcılık yapmaması,
- Ödeme yükümlülüklerini zamanında yapması,

PENCERE



ATILLA YILDIZTEKİN
LOJİSTİK YÖNETİM DANIŞMANI



HAKSIZ VE DENGESİZ
REKABETİN KARARTTIĞI
GÖZLER; PARA KAZANMAK,
AYAKTA DURMAK VEYA
YAŞAMAYI SÜRDÜRMEK
AMACIYLA "ETİK
DEĞERLER" ADINI
VERDİĞİMİZ İNSANI,
MİLLİ, SOSYAL, EKONOMİK
DEĞERLERİMİZİ ZAMAN
ZAMAN UNUTUYOR,
KULLANMIYOR.

- Müşterilerine değer vermesi,
- Rüşvet , gayri resmi komisyon (bahşiş), uygunsuz hediye vermemesi/ almaması,
- Irk, renk, cinsiyet, yaş ve benzer kategorilerde ayrımcılık yapmaması.

Önemli bulunan fakat yeterince uygulanmayan etik değerler:

- Çalışanlarına değer vermesi,
- Çalışanlara, müşterilere, tedarikçilere, verdiği sözleri ve taahhütleri tutması
- Çalışanlara, müşterilere, tedarikçilere veya halka doğruyu söylemesi.

Daha az önemli bulunan fakat uygulanan:

- Çevre ve güvenlik kurallarına/ yasalarına uyması.

Daha az önemli bulunan ve yeterince uygulanmayan:

- Kayıtların ve raporların doğruyu göstermesi, yasalara uygun olması,
- Değişik fikirlere değer vermesi ve desteklemesi,
- Gerekli bilgileri çalışanlardan, müşterilerden, tedarikçilerden veya halktan saklamaması,

Taşımacılık sektörü için hele de taşımacılığı içine alan ve daha değerli hizmetler üreten lojistik sektörü için yukarıdaki değerlerin hepsi geçerlidir.

ETİK DEĞERLER SAKAT BİR UZUV OLARAK KALMAMALI

Etik değerler hakkında bir araştırma veya tez yaptığımız zaman lojistik sektörü için bu kadar pozitif sonuçlar elde edemeyeceğimizi biliyorum. Lojistik gibi yeni yeşeren bir iş kolunun, etik değerleri bugüne kadar oluşmamış, oluşmaya başlayanlar da yaygınlaşmamıştır. Dernek, oda veya akademik

kuruluşlar tarafından lojistik etik kurallarının ortaya konulması gerekiyor. Ardından da yapılacak olan bir tez çalışması ile bu değerlerin uygulanabilirliğinin araştırılması. Diğer taraftan etik değerlerin tanıtılması, yayılması, kullanımının teşvik edilmesi de önemli konular. Lojistik şirketler ölçekleri, yönetim şekilleri, yapılanmaları, müşteri diyalogları açısından etik değerlere sahip olmaya taşımacılık sektöründen daha yakındır. Ardından taşımacılık şirketleri de bu değerlere sahip çıkacaktır.

Sadece hizmet üretenler tarafından değil hizmet alan firmalar tarafından da bu etik değerler aranmalı ve şirketlerden istenmelidir. Sözleşmelere etik değerlere uyum için ölçümleme kriterleri ve beklenen KPI değerleri de yazılmalıdır. İş geliştirme toplantılarında yeni değerlerin planlanması yapılmalıdır.

Lojistiğin artan iş yükünde, büyüyen ölçeklerinde etik değerlerimiz sakat bir uzuv olarak kalmamalı. aelistirilmelidir.



EKONOMİNİN LOKOMOTİFİ: MAKİNE SEKTÖRÜ

MAKİNE SEKTÖRÜ, SAHİP OLDUĞU YÜKSEK KATMA DEĞER ORANI, TEKNOLOJİ ÜRETİMİNİ ZORUNLU KILMASI, GENİŞ BİR YAN SANAYİ AĞI OLUŞTURMASI, YATIRIM MALİYETLERİNİ DÜŞÜRMEŞİ, NİTELİKLİ PERSONELE YÖNELİK İSTİHDAM ALANI OLUŞTURMASI VE DIŞ TİCARET AÇIĞINI AZALTMASININ YANI SIRA PEK ÇOK SEKTÖRE GİRDİ SAĞLAMASI İLE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN LOKOMOTİF SEKTÖRLERİNDEN BİRİ OLMA ÖZELLİĞİNİ SÜRDÜRÜYOR.

D

ünya ticaretinde makine imalat sektörünün payı halen 1 trilyon doların üzerinde ölçülüyor ve küresel ihracatın yüzde 12'si makine imalat sektörünün katma değerli üretimleriyle gerçekleşiyor. Türkiye'de de durum farklı değil: Geçtiğimiz yıl Türkiye toplam ihracatı içinde yüzde 9,5 gibi büyük bir dilim makine sektörü tarafından gerçekleştirildi. Sektörün, 15 yılda sergilediği ihracat büyümesi yüzde 700'e yaklaşırken, ihracata konu olan makinelerin hacimsel büyüklüğü de yıllar içerisinde artmaya devam etti. Sadece geçtiğimiz yıl, Türk makine üreticileri dünyanın 200'den fazla ülkesine 2,3 milyon ton makine ihraç etti.

SANAYİNİN İTİCİ GÜCÜ

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'nin sanayileşmesinin de itici gücü olan makine

sektörü gelecekte de ekonomik gelişimin temel taşı olmaya devam edeceğine benziyor. Türk makine sektörü, 1990 yılından bu yana yaklaşık yüzde 20 oranında yıllık büyüme oranı gösterdi. Birçok ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de makine üreticilerinin büyük çoğunluğu KOBİ niteliğinde ve bu yapı, değişen ekonomik koşullar ile teknolojik gelişmelere karşı daha esnek ve hızlı cevap verme imkânını da sağlıyor. Sektörde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sahip olduğu ucuz iş gücü avantajı ve gelişmiş mühendislik becerileri, makine üreticilerinin uluslararası pazarlarda rekabet şansını da artıran etkenler arasında yer alıyor.

KÜRESEL TİCARETTE DURGUNLUK HÂKİM

Küresel ekonomideki yüzde 4'lük kayıp, makine ticaretinde de etkili olurken, 2015'te 1,47 trilyon dolar olan küresel ma-

kine ihracatı, Dünya Ticaret Örgütü'nün 2016 yılı tahminlerine göre 1,43 trilyon dolara gerilemiş durumda. Dünya, 2016'da yine üretim ve tüketimi durdururken, Türkiye de bu süreçten elbette etkilendi. Türkiye ihracatı yılı yüzde 1 kayıpla kapatırken, makine ihracatı ise büyümeye devam etti ve 2015'e göre ihracatını yüzde 0,7 artırmayı başardı.

Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin (TİM) verilerine göre 2016'da ihracatını artıran sadece dört sektör oldu. Makine sektörü, bu dönemde ihracat kilo değerini de 5,8 dolara yükseltirken, miktar bazında ihracatını ise yüzde 1,7 artırdı ve 200'den fazla ülkeye toplamda 2,3 milyon ton makine ihraç etti.

İçeride ve dışarıda yaşanan ekonomik ve politik onca soruna, ihracat pazarlarımızdaki istikrarsızlık ve savaşlara, emtia piyasalarındaki kayıplara ve dünyada giderek güçlenen korumacı politikalara rağmen Türk makine sektörünün yakaladığı bu artışlar, doğal olarak daha da önemli hale geliyor. Uzmanlar, yüzde 0,7'lik ihracat artışını "mümkün olabilecek en iyi sonuç" olarak değerlendirirken, Türk makine sektörünün ülke ekonomisinin büyümesine yön vermede devam ettiğine de vurgu yapıyor.

MAKİNE SEKTÖRÜ, 15 YILDA YÜZDE 700 BÜYÜDÜ

Diğer yandan sektörlerin performanslarını bir yıl ile sınırlı incelemek ve elde edilen sonuçları bu bir yıla göre değerlendirmek de aslında çok doğru değil. Bu anlamda, resme biraz daha yukarıdan bakılırsa, Türk makine sektörünün toplam ihracat değerinin geride kalan 15 yılda nasıl bir sıçrama gösterdiği daha iyi izlenebilir.

Makine İhracatçıları Birliği'nin (MAİB) kuruluşundan bir yıl önce, 2001 yılında,



MAKİNE ÜRETİMİNDE
2014 YILINDA
GERÇEKLEŞEN AR-GE
HARCAMALARI
342,3 MİLYON TL İKEN,
2015 YILINDA
YÜZDE 13,2 ARTIŞLA
387,5 MİLYON TL'YE
YÜKSELDİ.

Türk makine sektörü sadece 1,7 milyar dolarlık bir ihracat kapasitesine sahipti. 2016'ya gelindiğinde bu rakam 13,4 milyar dolara yükseldi. Artışın boyutu çok çarpıcı: Yüzde 688.

Yine 2005-2015 döneminde Türkiye toplam ihracatı yüzde 8'lik artı değer üretirken, Türk makine sektörü ihracatta yıllık yüzde 16'lık bir büyüme oranı yakaladı. Sektör, Türkiye toplam ihracatından aldığı payı da yıllar içinde artırmaya devam etti. 2016'da bu rakam Ocak-Kasım döneminde yüzde 10 barajının üzerinde gerçekleşti.

Tüm bu verileri daha da önemli kılan, 15 yıllık süreçte hem Türkiye'nin hem de küresel ekonominin çok derin kriz dönemlerini de yaşamış olması. Halen küresel ekonomideki kayıplar da devam ediyor. Dünya makine ihracatı 2016'nın Ocak-Kasım döneminde, ancak 2010 yılındaki seviyeyi yakalayabilmişti. Bir anlamda dünya dururken, 2010-2016 döneminde Türk makine sektörünün yüzde 31'lik artışla, 2010'daki 10 milyar dolar seviyesinden 2016'da 13,4 milyar



2010-2016 döneminde Türk makine sektörü Çin'in üç katından fazla, **yüzde 30'a** ulaşan bir büyüme sergiledi.



Dünya makine ihracatının ortalama yüzde 200 arttığı son 15 yılda Türk makine sektörü ihracatını **yüzde 700** oranında artırdı.



Sektörün hedefi, Türkiye'nin dünya ticaretindeki payı **yüzde 1,5'e** yükselirken, kendi payını yüzde 0,5'ten **yüzde 2,5'e** çıkarmak.



2016'da Türkiye toplam ihracatı içinde ihracatını artıran dört sektörden biri **makine sektörü** oldu.



2006 yılında **6,5 milyar dolar** olan sektör ihracatı, 2016 yılında **13,4 milyar dolara** ulaştı.



Makine sektörünün ihracat kilo değeri ortalama **5,8 dolar** olarak gerçekleşti.


**MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜ
2009-2016 DÖNEMİ İHRACAT KARNESİ**

YIL	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYAR DOLAR)
2009	1.455	8,8
2010	1.691	10
2011	1.889	12,3
2012	2.053	12,9
2013	2.093	13,9
2014	2.172	14,7
2015	2.271	13,3
2016	2.308	13,4
2016*	16.000	1.430

Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü *Tahmini

dolar ihracat rakamına ulaşması; aynı dönemde miktar bazındaki ihracatını ise yüzde 35 artırarak 1,7 milyon ton seviyesinden 2,3 milyon ton seviyesine çıkarılması dikkate değer bir başarı öyküsünü bizlere anlatıyor.

**HEDEF PAZARLARDAYÜKSELİŞ
SÜRÜYOR**

Türk makine sektörün ana hedef pazarları ise aynı zamanda küresel makine ihracatında da lider ülkeler olan Almanya, ABD ve İtalya olarak sıralanıyor. Geçtiğimiz yıl Almanya'ya yüzde 3,1, ABD'ye yüzde 2 ve İtalya'ya yüzde 12 ihracat artışı gerçekleştiren Türk makine sektörü, yine geçtiğimiz yıl ihracat kilo değerinde en yüksek katma değerli makinelerini de yine ABD ve Almanya'ya ihraç etti. Bu dönemde Almanya'ya gerçekleşen makine ihracatında ihracat kilo değeri 8,8

dolar olurken, ABD'ye gerçekleşen makine ihracatında ihracat kilo değeri ise 12 dolara yaklaştı. Böylece Türk makine sektörü, bir anlamda dünyanın en güçlü makine üreticilerine Türk makinelerinin gücü ve kalitesini, teknolojisi ve katma değerini de kabul ettirmiş oldu.

Özellikle 2010-2016 dönemi makine ihracatında küresel üretimin merkezi Çin'in yüzde 8 büyüdüğü, dünya makine ihracatını domine eden Almanya, ABD, İtalya, Japonya gibi ülkelerin yerinde saydığı bir dönemde Türk makine sektörünün yüzde 31'lik bir başarı grafiği sergilemesi, gerçekten de önemli bir başarı olarak yorumlanıyor. Bu başarının arkasında ise güçlü bir yapı, organize bir çalışma ve elbette başarıya azmi yer alıyor.

Türk makine sektörü her yıl, bir önceki yıla göre Ar-Ge harcamalarını artırırken, 2014'te makine üretiminde Ar-Ge harcamaları 600 milyon dolara ulaştı ve Türkiye'nin toplam Ar-Ge harcamalarının yüzde 10'unu oluşturdu. Yine sektör, mühendis ve ara çalışan kadrolarının eğitim seviyelerini yükseltmeye, üretim portföyünü çeşitlendirmeye ve katma değerli üretime ağırlık vermeye de devam ediyor. Bu çalışmaların meyvesi olarak da Türk makine sektörü, neredeyse dünyanın her ülkesine makine ihraç ediyor. Halen Türk makinelerinin yüzde 60'ı Avrupa ve ABD'ye ihraç edilirken, kalan yüzde 40'lık dilimde yaşanan kayıplar, sürekli olarak yeni pazarlarla telafi ediliyor. Geçmişe kıyasla küresel ölçekte çok daha geniş coğrafyalara ulaşan Türk makineleri, potansiyeli dü-

**2008-2016 DÖNEMİ DÜNYA MAL TİCARETİ, MAKİNE İHRACATI VE
PAYI (MİLYAR DOLAR)**

YILLAR	DÜNYA MAL TİCARETİ	MAKİNE İHRACATI	MAKİNEİNİN PAYI [%]
2008	15.780	1.479	9,37
2009	12.380	1.094	8,83
2010	15.240	1.292	8,48
2011	17.875	1.554	8,69
2012	17.911	1.539	8,59
2013	18.270	1.548	8,47
2014	18.494	1.620	8,76
2015	16.482	1.470	8,91
2016*	16.000	1.430	8,95

Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü *Tahmini

şen pazarların canlanmasıyla, ihracat cephesindeki kazanımlarını artırmaya da devam edecek.

AĞIR TAŞIMACILIK, SANAYİ İLE BİRLİKTE BÜYÜYOR

Sanayi büyürken elbette beraberinde birçok sektörün gelişimini de tetikliyor. Bu doğrultuda büyüyen sektörlerden biri de ağır taşımacılık/proje taşımacılığı sektörü. Fabrikalardan binbir emekle çıkan sıra dışı büyüklükte ve ağırlıktaki makinelerin dünyanın dört bir yanına taşınması, ciddi bir planlama ve hazırlık süreci gerektiren, operasyonel zorlukları oldukça yüksek süreçler barındırıyor. Taşıyıcı ekipmanların yeterliliği kadar, milyon dolarlık makinelerin emanet edildiği insan kaynaklarının eğitim seviyesi, ulaşım ve altyapı hizmetlerindeki uygunluk ve mevzuatların Avrupa ve dünyanın diğer bölgeleriyle uyumluluğuna varan karmaşık süreçlerden de söz ediyoruz. Bu anlamda lojistik sektörüne de önemli görevler düşüyor.

İHRACATIN ÖNÜNDEKİ EN BÜYÜK ENGEL İTHALAT

Öte yandan, Makine İhracatçıları Birliği Ekonomi Danışmanı Can Fuat Gürlesel, Türk makine sektörünün büyümesi ve ihracatını artırması yolundaki en büyük engellerden birini, makine ithalatının yüksekliği olarak açıklıyor. "Türkiye 2016 yılında 25,72 milyar dolar tutarında makine ithal etti ve ithalat, yatırımların iç pazarda önemli ölçüde yavaşladığı bir yılda



MAİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI ADNAN DALGAKIRAN: "DÜNYA MAKİNE TİCARETİNDEN DAHA FAZLA PAY ALACAĞIZ"

"Makine sektörü, sahip olduğu yüksek katma değer oranıyla teknoloji üretimini zorunlu kılarken, gelişmiş ekonomilerin tamamında geniş bir yan sanayi ağı oluşturuyor. Türk makine sektörünün toplam ihracat değeri, MAİB'in kuruluşundan bir yıl önce, 2001 yılında 1,7 milyar dolardı. 2016'da bu rakam 13,4 milyar dolara yükseldi. 2005-2015 döneminde makine ihracatının yıllık büyüme oranı yüzde 16 oldu ve aynı dönemde Türkiye'nin toplam ihracatındaki büyümeyi ikiye katladı. 2016 yılı Türkiye toplam ihracatından ise yüzde 9,4 pay almayı başardık."



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜ İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 10 ÜLKE (MİLYON DOLAR)

ÜLKE ADI	2015	2016	DEĞİŞİM (%)
ALMANYA	2.086	2.150	3,1
ABD	936	955	2,0
İNGİLTERE	783	773	-1,3
İTALYA	556	623	12,0
FRANSA	531	524	-1,3
İRAN	432	464	7,4
ROMANYA	349	442	26,8
İSPANYA	362	398	9,8
CEZAYİR	343	355	3,7
IRAK	428	284	-33,7
DİĞER	6.532	6.458	-1,1
TOPLAM	13.338	13.426	0,7

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ORTA DOĞU'NUN BATMAYAN GÜNEŞİ:

İRAN

DÜNYANIN FARKLI
MEDENİYETLERİNİN
ETKİSİ ALTINDA GELİŞEN
İRAN, DÜNYA KÜLTÜR
TARİHİNİ DE DERİNDEN
ETKİLEYEN BİR GEÇMİŞE
SAHİP. TARİH BOYUNCA
HEM ABD HEM DE AB
ÜLKELERİNDEN DEFALARCA
AMBARGO ALARAK SERT
YAPTIRIMLARLA YAŞAMAYI
ÖĞRENEBİLİR ÜLKE, SÖZ
KONUSU AMBARGOLARIN
KALDIRILMASI İLE TİCARETİN
GÖZDE MEKANLARINDAN BİRİ
OLMA YOLUNDAYKEN ŞİMDİ
DE DIŞ POLİTİKANIN GÖLGESİ
ALTINDA KALDI.

S

anat ve bilimin Orta Doğu'daki güneşi, bunlardan da öte bölgenin gizemli gücü İran. Petrolün keşfiyle sahip olduğu stratejik gücü bir basamak daha yukarı taşıyan ülke, petrol üretimi açısından dünyada üçüncü sırada yer alıyor. Tarihi İpek Yolu sayesinde eski çağlardan bu yana Avrupa ve Asya'nın kesişme noktasında yer alan, 400 yıla yakın süredir değişmeyen ortak bir sınırı paylaştığımız önemli bir komşumuz olan İran, kültürel, coğrafi, ticari ve siyasi konumu itibarıyla Türkiye ile yoğun bir etkileşim içinde. Türkiye'nin Orta Asya pazarlarına açılımında en kısa güzergah olan İran, lojistik sektörü için de ayrı bir öneme sahip.

SİYASİ GERİLİM TİCARETİ BALTALIYOR

Türkiye ile İran arasında son dönemde yaşanan siyasi gerilim iki ülke ticaretine de olumsuz yönde yansıyor. Siyasi alanda yaşanan sorunların, ekonomik ilişkileri gölgelemesi bütün ülkeler arasında söz konusu olabilecek bir problem. Ancak dünya politikasında etkin olan ülkelerin bu etkinliklerini özellikle ekonomik güçlerine borçlu olduklarını da unutmamak gerekir. Ekonomik açıdan güçlü olmanın yolu ise başta komşular olmak üzere bütün önemli ülkelerle ticaretin geliştirilmesi ve dünyaya açık bir ekonomi politikası benimsemekten geçiyor. Bugün küresel güçler olarak tanımlanan ülkelerin tamamının çok yüksek ihracat rakamlarına

PENCERE

Tahran'ın sembol
anıtlarından biri olan
Azadi Kulesi

sahip oldukları ve özellikle komşu ülkelere-
rinin en önemli ticaret ortakları arasında
yer aldıkları bilinen bir gerçek. Bu açıdan
bakıldığında, Türkiye'nin 2023 yılında İran
ve diğer komşularıyla ticaret hacmini
300 milyar doların ve toplam dış ticaret
hacmini ise 1 trilyon doların üzerine çı-
karamaması durumunda kendisi için be-
lirlediği 2023 hedeflerine ulaşması ve bu
hedefler arasında en önemlisi olarak gö-
rülen "dünyanın ilk 10 ekonomisi arası-
na girmek" amacını gerçekleştirmesi çok
zor görünüyor. Bu hedeflere ulaşmak için
uzmanlar Türkiye'nin en büyük komşusu
olan İran'la ticaret hacminin en azından
100 milyar dolara taşınması gerektiğine
dikkat çekiyor. Bu nedenle Türkiye'nin ge-
rek İran'la gerekse diğer bölge ülkeleriyle
arasındaki ekonomik ilişkileri geliştirme-
sinin önündeki bütün engelleri ortadan
kaldırması gerektiği belirtiliyor.

33 YILDA 15 AYRI AMBARGO

Tarih boyunca hem ABD hem de AB ülke-
lerinden defalarca ambargo alarak sert
yaptırımlarla yaşamayı öğrenen ülke, söz
konusu uygulamalar nedeniyle sahip ol-
duğu petrol zenginliğini küresel pazarlara
taşımada sekteye uğramış oldu.
Tarihteki ilk ambargosunu Kasım 1979'da
İran İslam Devrimi'nin ardından, İranlı öğ-
rencilerin ABD elçiliğini basıp diplomatla-
rı rehin alması nedeniyle Washington'dan
alan ülke, son olarak Ekim 2012'de AB'nin
bankacılık, ticaret ve enerji sektöründe
sert yaptırımlarıyla ambargoya uğradı.
Aradan geçen 33 yılda 15 ayrı ambargo
ile yüz yüze kalan İran, geçtiğimiz yılın
Ocak ayında Uluslararası Atom Enerji-
si Kurumu'nun verdiği raporun ardından
ABD ve AB'nin ülkeye uyguladıkları yaptırı-
mları kaldırdıklarını açıklamasıyla küre-
sel ticaret için de kapılarını aralamış oldu.



TÜRKİYE'NİN COĞRAFI ÜSTÜNLÜĞÜ ARTI DEĞER YARATIYOR

İran ambargo öncesinde alamadığı birçok
mal ve hizmeti ambargonun kalkmasıyla
birlikte alabilir hale geldi. Lojistik olarak
bakıldığında coğrafi üstünlüğü nedeni
ile İran'a en hızlı servis verebilecek ülke
Türkiye. Ekonomistler bu yeni dönemde
Türkiye'nin İran'a gerçekleştirdiği ihracat-
la birlikte ithalatın da önemli oranda arta-
cağı tahmininde bulunuyor. Türkiye'deki
ekonomik kriz göz önüne alındığında sa-
nayicilerin İran'a yatırım yapma konusun-
da daha atak davranacağı beklentisi ol-
dukça yüksek bir ihtimal gibi duruyor.

TÜRKİYE, İRAN'IN LOJİSTİK ÜSSÜ OLMAYA ADAY

Uzmanların genel görüşü ise, tüm bu ge-
lişmelerin İran'ı bölgede çok daha güçlü
bir oyuncu haline getireceği yönünde.
İran'ın lojistik olarak Türkiye'yi kullanmak
isteyeceği görüşlerine katılan uzmanlar
buna karşın İran'ın enerji kaynaklarının
Türkiye üzerinden Avrupa piyasalarına

DIŞ TİCARET HACMİ GERİLİYOR

Dış Ekonomik
İlişkiler Konseyi'nin
rakamlarına göre,
Türkiye ile İran
arasında 2012 yılında
22 milyar dolar olan
dış ticaret hacmi son
yıllarda ambargoların
da etkisiyle düşüş
eğilimi gösterdi. Söz
konusu gerileme ile
iki ülke arasındaki
dış ticaret hacmi
2013'te 14,6 milyar
dolar, 2014'te 13,7
milyar dolar, 2015'te
de 9,7 milyar dolar
seviyelerine kadar
indi. 2016 yılında
ise ticaret hacmi 9,6
milyar dolara geriledi.





BİLGİN AYGÖL DEİK TÜRKİYE-İRAN İŞ KONSEYİ BAŞKANI: "REFAH, İŞ BİRLİĞİ İLE MÜMKÜN"

"Ambargoların kaldırılmasının ardından tüm dünyanın ilgi odağı haline gelen İran, batılı sanayi ve rafineri altyapısına sahip bir ülke. Ülke 80 milyonluk genç nüfusu ile bölgesinde önemli bir aktör. Bu anlamda Türkiye'nin İran'a komşu olması ülkemiz adına önemli bir avantaj sağlıyor. İran, coğrafi konumu nedeniyle de Türkiye için önemli bir yerde duruyor. İki ülke dış ticaret hacmi 2000'li yılların başında 1 milyar dolar civarındayken bu rakam, 2015-2016'da 9,5 milyar dolar civarında seyretti. Diğer taraftan Türkiye ile İran arasındaki lojistik altyapı iki ülke ihracatı için önemli."

-örneğin bir boru hattıyla- ulaştırılması gibi bir durumun ise hala uzak olduğu kanaatinde. Ancak uzmanlar, İran'ın doğal gazını Avrupa'ya kara yoluyla nakletmek istemesi durumunda Türkiye'nin çok önemli bir geçiş ülkesi olabileceğinin de altını çiziyor. İran'ın artan gücünün Türkiye için bir rekabet unsuru ya da bir dezavantaja dönüp dönmemesinin ise büyük oranda iki ülke arasında kurulacak ilişki biçimine bağlı olacağı öngörülüyor.

DÜNYANIN EN BÜYÜK ÜÇÜNCÜ PETROL ÜRETİCİSİ

Dünyada kesinleşmiş ham petrol rezervlerinin yüzde 11,5'ine (Suudi Arabistan ve Kanada'nın ardından üçüncü sırada) sahip olan ve dünyanın en büyük üçüncü petrol üreticisi olan İran, doğal gaz rezervleri açısından da Rusya'nın ardından ikinci sırada yer alıyor. İran'ın ihracat gelirlerinin yüzde 90'a yakını, bütçe gelirlerinin ise neredeyse yüzde 50'si petrolden elde ediliyor. Son 40 yıllık dönem dönemde daima ham petrol fiyatlarına bağlı bir gelişim sergileyen ülke, 2000'li yılların başında 99,5 milyar varil petrol rezervi ile dünya sıralamasında dördüncü sırada ilerlerken son yıllarda bulunan yeni rezervlerle 137,5 milyar varille ikinci sıraya yükseldi. Döviz girdilerinin yüzde 80'ini petrol ihracatından elde eden İran, bu haliyle petrol fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı aşırı duyarlı halde olduğu için son yıllarda petrol dışı endüstrileri geliştirme programlarını yürürlüğe koymasına rağmen henüz başarılı olamadı.

TÜRKİYE İLE TİCARET

Dışa kapalı ekonomik yapısı, uyguladığı dış ticaret kontrolleri, yüksek gümrük tarifeleri, tarife dışı engeller, bankacılık ve ödemeye ilişkin sorunlar, iki ülke arasındaki ulaşım ağlarının yetersizliği ve sınır kapılarında karşılaşılan sorunlar gibi engeller nedeniyle 2003 yılına kadar İran ile ticari ilişkilerimizin boyutu istenen düzeyde gerçekleşemedi.

Türkiye'nin İran ile 1996 yılında 1 milyar dolar civarında olan dış ticaret hacmi, 2008 yılına gelindiğinde ise hatırı sayılır bir sıçrama yaşayarak 10 milyar doları aştı. Türkiye aleyhinde seyreden dış ticaret dengesi, İran'dan doğal gaz ithalatı ile birlikte son yıllarda daha da artış eğilimine girerek 2012'de 22 milyar doları gördü. 2013 yılında 14,6 milyar dolara, 2014 yılında ise 13,7 milyar dolar seviyesine düşen ticaret hacmi, ambargonun etkisinin en derinden hissedildiği 2015 yılında 9,7 milyar dolara kadar geriledi. Takvimler 2016 yılını gösterdiğinde ticaret hacmi 9,6 milyar dolara gerilerken bu yılın ilk dört ayında ise iki ülke arasındaki ticaret hacmi 3,5 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

İRAN EKONOMİSİNDE DÖNÜŞÜM ZAMANI

Son yıllarda değişim dönüşüm yaşayan İran ekonomisi, özellikle turizm, enerji, bankacılık, petrokimya, telekomünikasyon, ulaştırma ve otomotiv sektörlerinde büyük fırsatlar sunuyor.

Turizm altyapısında uluslararası standartlarda geniş bir turist kitlesini ağırlamak için yeterli olmayan İran, bu alandaki altya-



Şiraz kentindeki Şah Çerağ Camii



pısının oluşturulmasında, özellikle havaalanı, kara yolu, otel ve konaklama tesislerinin inşaatı, modernizasyonu ve işletilmesi konusunda iş imkanları sunuyor. Ayrıca İran ile deniz taşımacılığı konusunda, özellikle Hazar Denizi'nde ve Karadeniz'de ortak faaliyetler yürütülebileceği belirtiliyor. Türk firmaları açısından uygun bir pazar olmasına rağmen, yoğun dış ticaret bürokrasisi ve mevzuatı, birtakım keyfi uygulamalar, piyasa ve denetim mekanizmasının işleyişindeki istikrarsızlık ve teknolojik yetersizlikler gibi sorunlar, ülke ile yapılan ticareti sekteye uğrattıyor.

Devlet yapısında var olan ağır işleyiş kendini bütün alanlarda gösterirken bu durum yapılan işlemlerin nispeten uzun sürmesini de beraberinde getiriyor.

İran'da çalışan yabancı personelden kanunda belirlenen miktarlar üzerinden vergi alınması ve bu matrahın yüksek olması, iş insanlarının karşılaştığı bir diğer sorun olarak gösteriliyor. İkili ticarete karşılaşılan diğer sorunlar arasında ise; sınır kapılarındaki (özellikle Gürbulak) altyapı, personel, teçhizat ve donanım yetersizlikleri, İran'da bazı Türk ürünlerinin taklit edilmesi (cam mamulleri, hazır giyim markaları, bazı gıda maddeleri vb.), marka ve patent mevzuatının yetersizliği, Türk ve İran bankaları arasında geçmiş dönemde yaşanan sorunlar nedeniyle teminat mektuplarının tanınmasında ve akreditiflerin açılmasında karşılaşılan problemler, standart ve kalite alanlarında karşılaşılan sorunlar yer alıyor.

Orta Asya Cumhuriyetleri'ne yönelik ihracat ürünlerinin sevkiyatında bir geçiş

noktası olan İran ile kara taşımacılığı alanındaki ilişkilerde ortaya çıkan sorunlar, bu ülkelere yönelik ihracatı da olumsuz yönde etkiliyor. Öte yandan, İran'ın Avrupa ülkeleri ile yaptığı ticarete Türkiye geçiş ülkesi konumunda olup, büyük bir TIR filosuna sahip olan İran, Türkiye ve Avrupa ülkelerinden yaptığı ithalatın İran plakalı araçlarla yapılması için zorlayıcı önlemler de alıyor.

Türkiye ve İran'ın bazı ortak değerlere, kültürel benzerliklere ve ortak bir sınıra sahip olması ve İran'da çok sayıda Türkçe konuşan insanın bulunması gibi nedenlerle ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi açısından büyük bir avantaj söz konusu. Bu avantajın iyi değerlendirilmesi her iki ülke menfaatleri açısından da büyük önem taşıyor.

TÜRKİYE-İRAN TİCARET RAKAMLARI



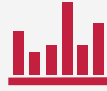
Türkiye'nin İran'a ihracatı:
4,9 milyar dolar



İhraç edilen başlıca ürünler:
Mücevher eşyası, lif levha, adi metaller, tütün ve sigara



Türkiye'nin İran'dan ithalatı:
4,7 milyar dolar



Ticaret hacmi:
9,6 milyar dolar



İthal edilen başlıca ürünler:
Petrol, akaryakıt ve yağ, plastik ve ham maddeleri, bakır ve bakır eşya, gübre, organik kimyalar.



TÜRKİYE-İRAN DIŞ TİCARET DEĞERLERİ (BİN DOLAR)

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2000	235.785	815.730	1.051.515	-579.945
2008	2.029.760	8.199.689	10.229.449	-6.169.929
2009	2.024.863	3.405.986	5.430.849	-1.381.123
2010	3.044.177	7.645.008	10.689.185	-4.600.831
2011	3.589.635	12.461.532	16.051.167	-8.871.897
2012	9.921.602	11.964.779	21.886.381	-2.043.177
2013	4.192.511	10.383.217	14.575.728	-6.190.706
2014	3.886.190	9.833.290	13.719.480	-5.947.100
2015	3.663.760	6.096.254	9.760.014	-2.432.494
2016	4.966.404	4.699.777	9.666.181	266.627
2016 (01-04)	1.434.799	1.495.651	2.930.450	-60.852
2017 (01-04)	1.054.090	2.501.436	3.555.526	-1.447.346

KAYNAK: TÜİK

TUNÇ ÇAĞI'NDAN
ROMA İMPARATORLUĞU'NA

ANTİK DÜNYA LİMANLARI

PEN
CE
RE



YAŞAM ALANINI SINIRLAYAN SUYUN ÖTESİNE GEÇMEK
İSTEYEN İNSANIN, KARADAN DENİZLERE AÇILMAYI
BAŞARMASIYLA GELİŞEN SOSYAL, KÜLTÜREL VE
EKONOMİK ETKİLEŞİM, MEDENİYETLERİN GELİŞİMİNDE
ÖNEMLİ BİR MİHENK TAŞI OLDU. İNSANOĞLU,
DENİZLERE AÇILIP ÖZGÜRLEŞTİKÇE DÜNYAYI ÖĞRENDİ
VE TARİH YAZMAYA BAŞLADI. DENİZE AÇILMANIN
KAÇINILMAZI İŞE ŞÜPHE SİZ KARAYA DÖNÜLDÜĞÜNDE
SİĞİNİLECEK BİR LİMAN İHTİYACIYDI.



Leptis Magna-Libya



Ostia-İtalya



Leptis Magna-Libya

G

emilerin barınmalarına, yük alıp boşaltmalarına, yolcu indirip bindirmelerine olanak sağlayan alanlara, demir atılabilecek, kıyıya yanaşabilecek özelliklere, her hava koşulunda korunaklı yapıya sahip doğal veya insan yapımı limanlar, antik dönemden bu yana gerek denizcilik trend ve teknolojileri gerekse zamanla değişen sosyal, kültürel ve ekonomik koşullara paralel gelişim gösteriyor.

KIYI SEYRİ

Arkeolojik çalışmalara göre Erken Tunc Çağı'nda insanlar ulaşım için denizleri kullanmayı öğrenmişti. Yerleşmek içinse sahile yakın güvenli yüksek tepeleri seçiyorlardı. Küçük su araçlarından ibaret teknelerini sahile çekip basit tahta ve taşlarla sabitleştirip korumaya alıyorlardı. Zamanla gemiler büyüdükçe teknelerin sahile bırakılması yöntemi lojistik açıdan ihtiyacı gidermemeye başladı. Denizcilik ve gemi mühendisliği geliştikçe kapasitesi artan gemilerin özellikle de askeri amaçlı seferler sırasında yaklaşık 200 kişiye kadar çıkan mürettebata yetecek tonlarca yiyecek ve içeceği beraberinde taşıması da mümkün değildi. Gemiler günlük 50 ila 100 deniz mili kadar hızlara ulaşmalarına rağmen açık denizlere henüz çıkılamadığından kıyı şeridi boyunca seyreliyor, iklim ihtiyaçları veya kötü hava koşullarından korunmak için de sıklıkla kıyıya sığınmak zorunda kalıyorlardı. Bu nedenle

birçok gemi barınağı ihtiyacı doğuyordu. Sahile çekmek için fazla ağır olan ticari gemiler için de bu bir zorunluluktan artıktı.

DENİZLERDE GÜÇ YARIŞI

Medeniyetler gelişirken deniz ticaretinde başarı sağlayıp, deniz gücüne sahip olmak, tarih boyunca farklı toplulukların dünya tarihinde ön plana çıkmasına sebep oldu. Bu ticari başarıyla birlikte siyasi, askeri ve kültürel dengelerde sürekli değişiklikler yaşandı. Gemi ve liman inşa teknikleri de dönemselsel olarak farklılıklar gösterirken malzeme ve yöntem çeşitliliği de her dönemde gelişerek arttı. Buna bağlı gerçekleşen yapısal değişimlerden limanlar da etkilendi kuşkusuz. Fenikelilerin birbirini besleyen çifte liman tekniği, Romalıların limanlarını mümkünse akarsu, boğaz, kanal gibi başka sulara geçit veren su yolları üzerinde inşa etmeleri gibi yöntemler geliştirildi. Seferleri kısa tutup hem korunaklı hem de içme suyu bulunabilecek barınak ihtiyacına en iyi cevap veren bölgeler elbette akarsu ağızlarıydı. Gemi barınaklarının, denizden seçilebilir yüksek bir tepe gibi belirgin coğrafi özellikleri olmasına da dikkat ediliyordu. Birkaç saatlik seyri takiben güvenli bir barınağı nerede bulacaklarını önceden bilmek kadar denizden görebilmek de oldukça önemliydi. Tatlı su ve kıta içlerine daha kolay erişim için akarsu ağızlarındaki barınmaya müsait doğal limanlar giderek gelişmeye başladı.

ANTİK DÜNYANIN MERKEZİ: AKDENİZ

Atlantik Okyanusu'yla birleştiği boğazın iki ucu olan Cebelitarık'tan Tanca'ya, yaklaşık 25 bin deniz mili uzunluğundaki Akdeniz kıyılarının, tarih boyunca 2 bin 500 civarı gemi barınağına ev sahipliği yaptığı düşünülüyor.

Medeniyetlerin ve denizciliğin gelişimine bakıldığında yapılan arkeolojik çalışmalarda en eski limanların çoğunun izine Akdeniz'de rastlanmış olması tesadüf değil. Tarih yazan en büyük medeniyetlere ev sahipliği yapan Akdeniz'de bulunan limanlar, binlerce yılda büyük değişimler geçirdi. Depremler, tsunamiler, dalgalar, toprak kaymaları ve sellerle kimi denize karıştı kimi karaya çekildi kimiye toprağa karışıp yok oldu ya da yer değiştirdi. Medeniyetler kuruldu, yıkıldı, üzerlerinde yenileri inşa edildi. İşte Akdeniz'de bulunan, artık liman vasfını yitirmiş ancak bulunan kalıntılarıyla binlerce yıl öncesine ışık tutan antik limanlardan birkaçı...

BİZANS'IN EFSANEVİ LİMANI: THEODOSIUS

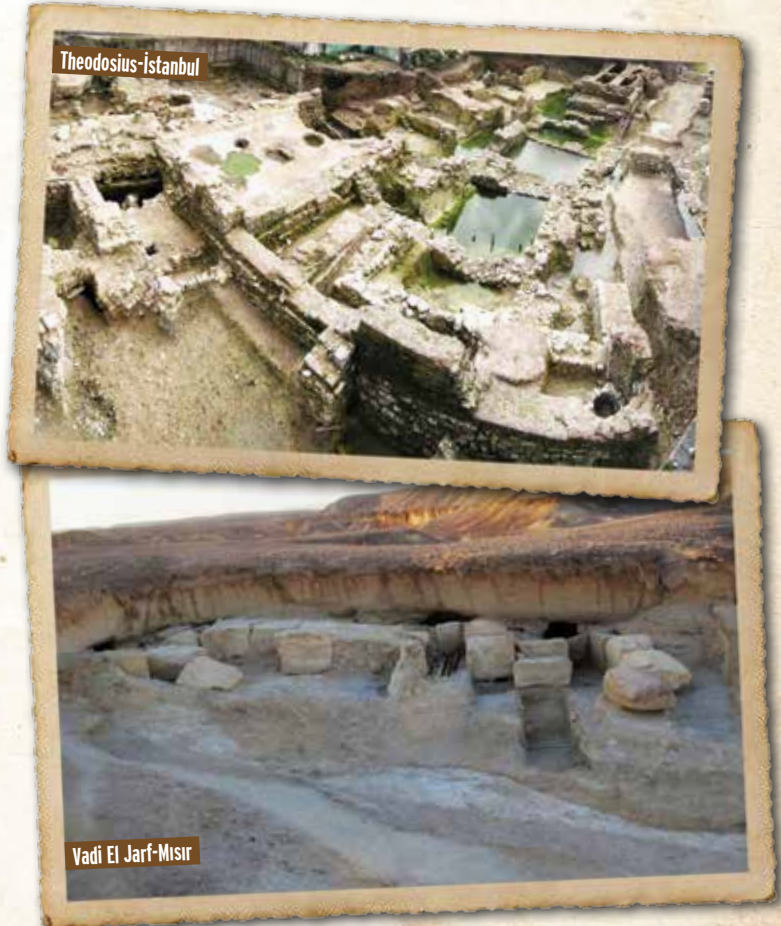
Birinci Erken Bizans Dönemi'nin en önemli ticari limanlarından Theodosius Limanı'nda tahıl, şarap, balık ve inşaat malzemeleri taşımacılığı yapıyordu. İstanbul'un iki yakasını deniz altından birleştiren Marmaray Tüneli'nin yapım çalışmaları sırasında, Roma İmparatorluğu döneminin en önemli ticari limanlarından biri olarak bilinen ama izine bir türlü rastlanamayan Theodosius nihayet gün yüzüne çıkarıldı.

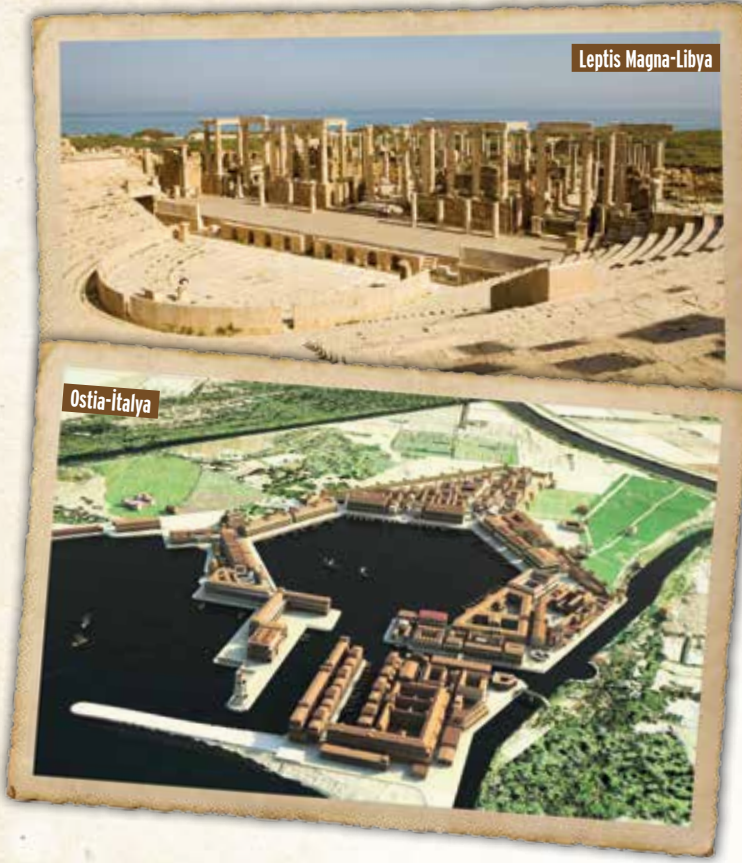
Daha önce Eleutherios Limanı olarak anılan ve başta doğal bir koydan ibaret olan liman, milat civarına tarihleniyor. Denizin su seviyesi yükseldikçe Lykos yani bugünkü Bayrampaşa Deresi vadisinden içeri girerek oluşturduğu ikinci halic kıyısında, Marmara Denizi'nin hakim rüzgarı olan poyraza karşı korunaklı bir koyda bulunan limanın kalıntıları arasında, bozulmadan günümüze ulaşmış ahşap buluntular oldukça şaşırtıcı. Normal şartlarda 15-20 yılda çürümesi gereken ahşap parçaların üzerlerini kaplayan siyah kil sayesinde binlerce yıl korunabilmiş olduğu düşünülüyor. Halka, bedava tahıl dağıtmak, bunları taşımak ve depolamak amacıyla kullanılan limanda ayrıca şarap, balık ve inşaat malzemeleri taşımacılığı da yapıyordu. Liman 11. yüzyıla kadar küçük gemi ve teknelerin barındığı bir liman olarak hayatını sürdürdü.

PİRAMİTLERE TAŞ TAŞIYAN LİMAN:**VADİ EL JARF**

Mısır'da, Kızıl Deniz'in kıyısında bulunan dünyanın en eski limanı, lojistik açıdan o çağda piramitlerin nasıl yapılabilmiş olduğuna dair de bulgular sunuyor. Bugün hala gizemini koruyan piramitlerin yapımına bir ölçüde ışık tutan dünyanın belki de en eski limanı, Kızıl Deniz kıyısında, Suveys Kanalı'nın güneyinde bulunan Vadi El Jarf bölgesinde bulundu. MÖ 2500 yılında inşa edilen ve Antik Mısır'ın en önemli ticari limanlarından biri olduğu düşünülen liman, Gize'deki Büyük Piramit'i yaptıran Kral Keops'un başta olduğu IV. Hanedanlık dönemine tarihleniyor. Sina Yarımadası'ndan Nil Vadisi'ne bakır ve taş taşıyan gemi kalıntılarının bulunduğu kazılarda ayrıca ip ve çanak-çömlek parçaları bulunurken Eski Krallık'a ait bir yapının kalıntısında, bazılarının üzerinde gemilerin adlarını belirttiği düşünülen hiyeroglif simgelerin bulunduğu 99 adet de çıpa bulundu. Buluntuların en ilginç ise galerilerde 10 tanesi son derece iyi korunmuş halde bulunan yüzlerce papirüs parçası. Bugüne dek bulunan en eski örnekler olan papirüslerde Keops'un

MISIR PİRAMİTLERİ'NİN YAPIMINA BİR ÖLÇÜDE IŞIK TUTAN DÜNYANIN BELKİ DE EN ESKİ LİMANI, KIZIL DENİZ KIIYISINDA, SUEVEŞ KANALI'NIN GÜNEYİNDE BULUNAN VADİ EL-JARF BÖLGESİNDE BULUNDU.





yönetimindeki merkezi idare tarafından, limandan ayrılan Mısır gemilerinde çalışan işçilere ekmek ve bira gibi yiyecek içeceğini nasıl gönderildiği anlatılıyor. Papirüslerden birinde ise Turah'daki kireçtaşı ocaklarından Keops'un büyük piramidinin inşasında kullanılacak taş bloklarının taşındığı yolculuklardan bahsediliyor.

ROMA'YI BESLEYEN LİMAN: OSTIA

Roma'nın bir milyonluk nüfusunu besleyen gıda, yüksek tonajlı 200 gemi kapasiteli Ostia Limanı'na gelip Tiber Nehri üzerinden şehre taşınıyordu. Roma şehrinin 15 kilometre kadar güneybatısında, Tiber Nehri kıyısında kurulu Ostia Limanı, Akdeniz'de bugünkü Napoli şehrinin kıyısında bulunan Pozzuoli Limanı ile birlikte, çifte liman sistemi kullanan Roma'ya cumhuriyet dönemi boyunca hizmet etti. Roma'nın savunması açısından stratejik önemi olan Tiber Nehri'nin ağzında MÖ 4. yüzyılda ilk başta basit bir kale olarak kurulan liman, Roma'nın büyüyerek gelişmesi ve Akdeniz'deki ticaret bağlantısı sayesinde giderek büyük güç kazandı. Döneminde Akdeniz'in merkez limanı olan Ostia'ya gelen en önemli ürün Roma'nın bir milyonluk nüfusunu besleyen tahıldı. Develer ve fillerle gemilerden horrea denilen devasa depolara taşınan ve saklanan tahılın

yanı sıra kolezyum oyunlarında kullanılacak hayvanlar, her türlü yiyecek, hediyelik eşya ve inşaat malzemesi de gemi ile Ostia Limanı'na gelir, oradan da Tiber Irmağı yoluyla Roma'ya ulaştırılırdı. MS 4. yüzyıla kadar önemini koruyan bu hareketli liman, sonraki dönemde denizin birkaç kilometre çekilmesi ve nehir yatağının büyük ölçüde yön değiştirmesiyle karanın ortasında kalarak liman vasfını kaybetti.

AFRİKA'YI TAŞIYAN LİMAN: LEPTIS MAGNA

İlk siyahi Roma İmparatoru Septimius Severus döneminde güç kazanan Leptis Magna, bölgeden çıkarılan 3 milyon galon zeytinyağını alıcılara ulaştırıyordu. Wadi Lebda'dan gelen nehrin deniz ile buluştuğu noktaya, MÖ 7. yüzyıl civarlarında ilk olarak bir Finike kolonisi olarak kurulan ve daha sonra, önce Kartaca ve nihayetinde Roma İmparatorluğu'na geçen şehrin limanı, günümüz Libya'sında Tripoli'ye 120 kilometre uzaklıktaki, Lebda veya Khoms olarak bilinen şehrin yanında bulunuyor. Leptis Magna, bu liman şehrinde doğmuş ve yetişmiş olan Septimius Severus döneminde parlayarak güç kazandı. Libya-Fenike ve Roma soyundan olan ve Latince'yi Fenike aksanı ile konuşan Septimius Severus, Roma'nın Afrika kökenli ilk siyahi imparatoru olurken, Roma Libyası'nın bu önemli limanı sonraki dönemde önce Berberi sonra Vandal saldırılarına hedef olarak uzun süre mücadele etti. 6. yüzyılda Doğu Roma İmparatorluğu ile birleşerek tekrar güç kazanmaya çalıştıysa da eski önemini yeniden elde edemeyen şehir, 7. yüzyılda limanı ile birlikte terk edilerek Müslümanlara bırakıldı. Leptis



Narbo Martius-Fransa



Magna, Akdeniz sahillerinde yer alan Roma kalıntılarının en iyi korunmuş örneklerinden biridir. Çoğu ayrıntısı hala seçilebilen liman kalıntıları, bugün turistlerin uğrak yeri olan antik şehrin güneydoğusunda yer alıyor.

GALYA'NIN GÖZETLEME KULESİ:

NARBO MARTIUS

Çiçero'nun gözetleme kulesi olarak söz ettiği Narbo Martius Limanı, Romalıların Galya ve Keltik bölgesine tam hakimiyet sağladıkları Akdeniz üssüydü. Narbo Martius, MÖ 2. yüzyılda, İtalya ile İspanya arasında bir köprü oluşturan Via Domitia bölgesini geliştirme amacıyla Fransa'nın güneyinde, bugün Narbonne denen şehrin kıyısında, Roma'nın İtalya dışındaki ilk kolonisi

olarak kurulmuştu. Bir gölete, oradan da Akdeniz'e dökülen Aude Kanalı'nda kurulu liman, Toulouse ve Bordeaux bölgelerine de geçiş sağlıyordu. Liman, stratejik konumuyla, Romalıların kuzeyde bulunan tüm Galya ve Keltik bölgesine ticari anlamda hakim olmasını sağlayan deniz üssüydü. Sezar burayı, Galya'yı birlikte fethettiği ünlü 10. Lejyon veteranlarıyla birlikte baştan aşağı yeniledi. Horrea denilen yer altı depoları da bu dönemde yapıldı. Kısa sürede bölgenin başkenti ve döneminin son derece önemli ve bereketli bir ticaret merkezi olan limandan taşınan ürünlerin başlıcaları maden, seramik, şarap, tuz ve mısırdı. 3. yüzyılda bölgede Hristiyanlığın yaygınlaşması gerilemeye neden oldu. Şehir giderek küçüldü ve 5. yüzyılda Vizigotlar tarafından fethedildi. İlerleyen yüzyıllar içinde nehir yatağı değişince kaynağın kuruması üzerine liman özelliğini tamamen yitiren Narbonne'da, su yatağına dolan toprak boşaltılarak bugün Robine Kanalı ya da eski Aude olarak adlandırılan kanallar oluşturuldu.

LİMANLAR, NİCE MEDENİYETLERE KUCAK AÇTI

Arkeolojik çalışmalarda en eski limanların çoğunun izine Akdeniz'de rastlanmış olması tesadüf değil. Tarih yazan en büyük medeniyetlere ev sahipliği yapan Akdeniz'de bulunan limanlar, binlerce yılda büyük değişimler geçirdi. Depremler, tsunamiler, dalgalar, toprak kaymaları ve sellerle kimi denize karıştı kimi karaya çekildi kimiye toprağa karışıp yok oldu ya da yer değiştirdi. Medeniyetler kuruldu, yıkıldı, üzerlerinde yenileri inşa edildi.



Narbo Martius-Fransa



DOĞU'YU BATI İLE BULUŞTURAN YOL İPEK YOLU



BUGÜNLERDE ÇİN'İN
LİDERLİĞİNDEKİ 68 ÜLKE
TARAFINDAN YENİDEN
CANLANDIRILMAYA
ÇALIŞILAN İPEK YOLU, ORTA
ÇAĞ'DAKİ COĞRAFİ KEŞİFLER
ÖNCESİNDE AVRUPA
VE ASYA ARASINDAKİ
EKONOMİK, SİYASİ VE
KÜLTÜREL İLİŞKİLERİN
KALBİ KONUMUNDAYDI.
BU UZUN KARA YOLU,
ASIRLAR BOYUNCA,
DOĞU'NUN SADECE MADDİ
ZENGİNLİKLERİNİ DEĞİL,
FİKİR VE İNANIŞLARINI DA
AVRUPA'YA TAŞIDI.



ipek Yolu olarak andığımız ticaret ağı, aslında modern dünyanın kuruluşunda sayısız katkıları olan ve tarihi Tunç Çağı'na kadar geriye giden, antik bir rotayı ifade ediyor. Çin'den başlayarak Anadolu ve Akdeniz aracılığıyla Avrupa'ya kadar uzanan bu dünyaca ünlü ticaret yolu, sadece tüccarların değil aynı zamanda Doğu'dan Batı'ya ve Batı'dan Doğu'ya bilgilerin, orduların, fikirlerin, dinlerin ve kültürlerin yolu olmuş.

Türklerin de önemli roller üstlendiği İpek Yolu güzergâhında, Asya ve Avrupa arasında bir yol değil yollar ağı vardı. Sadece Anadolu'ya girişi bile üç ayrı koldan gerçekleşen İpek Yolu, Anadolu topraklarında da farklı güzergâhlar izliyor, Trabzon, Antalya, İzmir ve İstanbul limanları üzerinden taşıdığı zenginlikleri Avrupa'ya ulaştırıyordu. Eğer Anadolu'daki Türk kentlerini izlerseniz, bir anlamda İpek Yolu'nun rotasını da takip etmiş olursunuz: Ani Harabeleri, Ahlat, Kayseri, Aksaray, Konya, Beyşehir, Bucak ve Denizli bu hattın hızla sayabileceğimiz,

İpek Yolu ile zenginleşen, bugün de ticaretin ve ekonominin önemli kentlerindendir. Çin'den Anadolu'ya ulaşan bu ticaret ağı bin yıllar boyunca o denli önemli olmuş ki, İpek Yolu'nu kontrol etme uğruna medeniyetler yıkılmış, Doğu'nun zenginliklerine farklı rotalardan erişme çabaları ise yeni coğrafi keşifleri beraberinde getirmiş. Öyle ki Osmanlı İmparatorluğu'nun yükselişi ve düşüşünü, İpek Yolu üzerindeki hâkimiyet ve bu hâkimiyetin kaybedilmesiyle ilişkilendiren tarihçiler de bulunuyor.

ANTİK ÇAĞ'IN ZENGİNLİKLERİ

Tarihsel kayıtlar gösteriyor ki Antik Mısırlılar ve sonrasında Roma soyluları Çinlilerden ipek satın alıyordu. Ulaşım ise daha sonra İpek Yolu adı verilen güzergâhı izleyen kervanlarla sağlanıyordu. İpek endüstrisi, eski çağlardan beri birçok milletin hayatında bir zenginlik kaynağı olarak çok önemli bir yer tutarken, Uzak Doğu'dan gelen ipek ve baharat, Batı dünyası için uluslararası ilişkilerde de önemli bir metaydı. Doğu'nun, ipek ile özdeşleşen zenginliklerinin kervanlarla



Batı'ya taşınması Çin'den Avrupa'ya ulaşan ticaret yollarını oluştururken, güzergâh boyunca kurulan kentler de zaman içerisinde sadece ekonomik güçleriyle değil, fikir, bilim ve sanat eserleriyle de birer çekim merkezi haline geldi.

Yine tarihsel kayıtlara göre İpek Yolu'nun Çin'in Şian kentinden başladığı kabul ediliyor. Buradan hareket ederek Özbekistan'ın Kaşgar kentine gelen kervanlar burada iki ayrı yolu takip ederdi. Bunların biri Afganistan ovalarından Hazar Denizi ve devamında Rusya ile Anadolu'ya ulaşırken, diğeri ise Karakurum Dağları'nı aşarak İran üzerinden Anadolu'ya giriş yapar; Anadolu'dan deniz yolu ile Akdeniz ve Karadeniz limanlarından veya Trakya üzerinden kara yolu ile nihai hedef olan Avrupa kentlerine ulaşıldı. Doğu'dan Batı'ya doğru gelişen bu ticari harekette, elbette önceki çağlardan beri kullanılmakta olan bir yol şebekesinden yararlanılmış. Yoğun bir şekilde ipek, porselen, kâğıt, baharat ve değerli taşların taşınmasının yanında kıtalar arasındaki kültür alışverişine de imkân sağlayan bu binlerce

kilometre uzunluğundaki kervan yolları, zaman içinde İpek Yolu olarak adlandırıldı. İpek Yolu tanımlamasını 1877 yılında ilk kez kullanan ise Alman coğrafyacı ve jeolog Baron Ferdinand von Richthofen oldu.

İpek Yolu, Asya'yı Avrupa'ya bağlayan bir ticaret yolu olmasının ötesinde, 2000 yıldan beri bölgede yaşayan kültürlerin, dinlerin, ırkların da izlerini taşıyarak olağanüstü bir tarihsel ve kültürel zenginlik de sunuyor.

İPEK YOLU'NA SAHİP OLAN DÜNYA'YA SAHİP OLUR

Avrupa'nın Orta Asya ile bağı, Tunç Çağı'na kadar gidiyor. Arkeolojik kayıtlar, bu ilk ilişkinin maden elde etme ve işleme konusunda bilgi alışverişine ve ticari malların değişimine dayandığını ortaya koyarken, zamanla kurulan diplomatik ilişkiler ve kültürel bağlantılar coğrafi uzaklık nedeniyle sürdürülememiş; ticaret ve bilgi alışverişinin uzun bir süre gerçekleşmediği dönemler de olmuş. Çin'in Batı'ya doğru genişlemesi, İpek Yolu'nun Doğu sınırının tamamen açılmasında en önemli etkenlerden biri. MÖ 100'lü

MODERN UYGARLIKLARA GİDEN YOL

Ünlü sosyal antropolog Jared Diamond'un "Tüfek Mikrop ve Çelik" isimli kitabında, insan uygarlığının bu muhteşem yol sayesinde büyük sıçrama kaydettiği yazıyor. Bu uzun ticaret yolu sayesinde o dönem dahi, herhangi bir keşif ya da icat en geç 50 yıl içinde tüm Avrasya coğrafyasına yayılıyordu. Çin'in uygarlığa hediyesi olan kâğıt, pusula ve barut bunlardan birkaçıydı.

İPEK YOLU'NUN BİR KISMI DENİZDEN OLMAK ÜZERE BİRÇOK GÜZERĞÂHI VARDI. ARKEOLOJİK KAZILARDA BULUNAN TARİHİ ESERLER, SİBİRYA'NIN GÜNEYİNDEN GEÇEN VE "KÜRK YOLU" ADIYLA ANILAN KUZYEDEKİ GÜZERĞÂHIN BUNLARIN EN ESKİSİ OLDUĞUNU ORTAYA KOYUYOR.

yıllarda Çin'i yöneten Han Hanedanlığı dönemindeki bu genişleme politikası Çin'in Batı ile ticaretinin de artmasını beraberinde getirirken, bu ticaret sayesinde Asya topraklarında da ilk Batılı seyyahlar görülmeye başlandı.

Doğu'da barışın hüküm sürdüğü bu zamanlarda Batı ise sarsıcı bir savaş alanıydı. Romalılar ve Partlar arasında uzun zamandan beri yaşanan sorunlar, birinci Roma İmparatoru Augustus'un diplomatik başarısı ile sonlanınca İpek Yolu'nun Batı bölümü de güvence altına alındı ve doğal olarak İpek Yolu üzerinden gerçekleşen ticaret artmaya başladı.

Binlerce kilometreye uzanan bu ticaret ağı üzerinde, tarih boyunca onlarca medeniyet kuruldu ve yok oldu. Dolayısıyla İpek Yolu üzerinden gerçekleşen ticaret de her zaman dalgalı bir seyir izledi. Asya ile Avrupa arasında doğrudan ve sürekli bağlantı kurulması ise 13'üncü yüzyılda Moğolların güçlenmesiyle gerçekleşti. Moğol istilaları sık ve geniş iletişim çağının başlamasında etkili olurken, bu durum, Moğolların ele geçirdikleri yerlerde sistemlerini kurduktan sonra yabancılarla iletişim kurarak yönetime devam etmeleri ve yabancılara olan misafirperverlikleriyle ticaretin, insan ve fikir hareketlerinin de yükselişini sağladı.

İpek Yolu çağlar boyunca iki yönlü olarak müthiş bir ticaret ve fikir transferi gerçekleştirse de Erken Yeni Çağ Dönemi'nde Avrupalı denizcilerin dünya geneline açılmaları, İpek Yolu'nun zamanla önemini yitirmesine neden oldu. İpek Yolu üzerinde aylar süren yolculuklar yerine kullanılan deniz rotaları, mal ve insanların seyahat sürelerinde büyük kazanımlar sağladı. Böylece Deniz İpek



Yolu olarak da anılan ya da daha sık bilinen adıyla Baharat Yolu öne çıkmaya başladı ve deniz taşımacılığı önem kazandı.

ÜÇ FARKLI ROTA

İpek Yolu'nun güzergâhı ile ilgili ilk belgeler Antik Yunan ve Romalılara dayanıyor. Tarım Havzası'nın kuzeyinden geçen kuzey rotasını ünlü tarihçi Herodot MÖ 450 yılında ayrıntılı bir şekilde tarif etmiş, güzergâh merkezlerine de oradaki yerli halkların isimlerini vermiş. Herodot'un tarifine göre kuzey rotası Don Nehri ağzından başlayarak ilk olarak kuzeye ve hemen sonra Partlar'ın bölgesine doğru doğuya ilerler, oradan da Çin'in batısında bulunan Kansu şehrinde son bulan Tanrı Dağları'nın kuzeyindeki kervan yolu üzerinden geçer.

Güney rotasına ilişkin ise buna benzer bir tarif bulunmuyor. Ancak güney rotası yeniden kurgulandığında, rotanın Antakya'da başlayıp, Gaziantep'ten geçerek İran ve Afganistan'ın kuzeyinde Pamir Ovası'na kadar uzandığı düşünülebilir. Bu rotanın Anadolu'da izlediği yol ise Gaziantep'ten Malatya'ya, Kayseri ve Konya üzerinden ise Ege kıyılarında İzmir'e, Karadeniz'de Trabzon ve Sinop'a, Akdeniz'de ise Alanya ve Antalya gibi önemli limanlar üzerinden Avrupa'ya kadar sürdürülebilir.

Üçüncü bir yol ise Mısır ve Mezopotamya rotalarının birleşmesiyle meydana gelen Narmada Nehri'nin Hint Okyanusu'na döküldüğü Hindistan'ın liman kenti Bargyaza şehrine ulaşan deniz ve kara yollarının birleşimiyle oluşuyordu.



Çin'den Anadolu'ya ulaşan bu ticaret ağı binyıllar boyunca o denli önemli olmuş ki, İpek Yolu'nu kontrol etme uğruna medeniyetler yıkılmış.



Bunların haricinde İpek Yolu bir doğa yolu olarak da var olmuş: Akdeniz'den Çin'e kadar çöl üzerinden uzanan, yeryüzünde en ıssız yollardan geçip, en susuz ve acımasız arazilerden ilerleyen, bir vahayı bir diğerine bağlayan yollardan biridir İpek Yolu. Güneyden gelinip Taklamakan Çölü'ne ulaşıldığında, yeryüzünün en yüksek sıradağlarıyla karşılaşılır. Bu dağlar sadece, derin uçurumları ve ortalama 5 bin metrelik yükseklikleriyle dünyanın aşılması en zor birkaç buzlu geçitleri üzerinden aşılabiliyor.

Bu yollar, vahaların yanı sıra yollardaki geçiş trafiğinin kontrolünü sağlayan askeri merkezler tarafından da kullanılmış. Bölgenin coğrafi özelliklerinden dolayı çok az sabit ulaşım ve ticaret yolu oluşmuş. Çok hassas olan bu yollarda çıkan en küçük bir çatışma bile Doğu ile Batı arasında tüm trafiğin durmasına sebep olabiliyor.

Tarih boyunca çok az insan İpek Yolu'nun tam uzunluğu olan yaklaşık 15 bin kilometreyi dolaşabilmiş. Ticaret sürekli birden çok ara duraklar üzerinde gerçekleşmiş ve yolun teğet geçtiği bütün uluslar, toptancı olarak kazançlarını en yüksek düzeyde tutmak istemiş. Böylece, rekabet nedeniyle sürekli silahlı çatışmalara dönen sürtüşmeler yaşanmış, sadece 13 ve 14'üncü yüzyıllarda Moğol iktidarı döneminde bütün Asya tek bir yönetim altında toplandığı için güvenli bir ticaret ortamı sağlanabilmiş.

KÜLTÜR ALIŞVERİŞİNİN ÖNEMİ

İpek Yolu üzerinden gerçekleşen teknik alandaki gelişmelerin, kültür ürünlerinin veya ideolojilerin aktarımı ise ticari mallara

göre daha doğal ve kalıcı olmuş. Ticari, politik, diplomatik veya misyonerlik nedenlerle gerçekleşen uzak ticaretin bütün türleri farklı toplumlar arasında kültürel değişim meydana getirirken, şarkılar, hikâyeler, dini düşünceler, felsefi görüşler ve bilimsel bilgiler seyahat edenler yoluyla taşınmış ve güncel kalmış. Bunların yanı sıra gıda maddelerinin girişiyle tarımsal değişim de gerçekleşmiş. Kâğıt üretimi ve matbaa, damıtma gibi kimyasal süreçler, barut, etkili at koşumu ile üzengi gibi önemli buluşlar dünyaya Asya üzerinden yayılmış.

İpek Yolu üzerinde taşınan kalıcı şeylerden biri de dinler. Örneğin 4 ve 5'inci yüzyıllarda Kuzey Vey Hanedanlığı döneminde Budizm, İpek Yolu'nun kuzey güzergâhı yoluyla Hindistan'dan Çin ve Japonya'ya gelmiş. Bazı istisnalar haricinde, Hristiyanlığın Anadolu'da yayılmasının da 3'üncü yüzyılda Sasani İmparatorluğu döneminde başladığı kabul edilir. Hristiyanlık, Orta ve Doğu Asya'da hiçbir zaman hâkim din olmamasına rağmen, İpek Yolu'nu kullanarak Çin sınırlarına kadar dayanmış. İpek Yolu'nun ilk durağı kabul edilen Çin'in Şian şehrinde bulunan bir tablete göre, Hristiyanlık İpek Yolu üzerinden zamanın Çin başkentine kadar ulaşmış. Benzer şekilde İslamiyet'in Asya'da ilerleyişinde de İpek Yolu'nun etkisi yadsınamaz. Orta Asya, Çin, Bengal ve daha sonra Endonezya'da askeri veya politik bir girişim olmadan Müslüman yerleşim yerlerinin oluşması, İpek Yolu'nun ekonomik ve kültürel etkileriyle temelden bağlantılı. Bunların yanı sıra bu yol Türklerin dininin, Şamanlığın, Mani Dini'nin, Mazdehizm'in yayılmasında da önemli olmuş.

ANADOLU'NUN İPEK YOLLARI

Kuzeyde; Trabzon, Gümüşhane, Erzurum, Sivas, Tokat, Amasya, Kastamonu, Adapazarı, İzmit, İstanbul, Edirne ve Avrupa kentleri...

Güneyde; Mardin, Diyarbakır, Adıyaman, Malatya, Kahramanmaraş, Kayseri, Nevşehir, Aksaray, Konya, Isparta, Antalya ya da Denizli, İzmir üzerinden Avrupa kentleri...

Yine bir başka Güney rotasında; Erzurum, Malatya, Kayseri, Ankara, Bilecik, Bursa, İzmit, İstanbul üzerinden Avrupa kentleri...





Zazadin Hanı

ANADOLU, İPEK YOLU'NUN EN ÖNEMLİ KAVŞAK NOKTALARINDAN BİRİ. ORTA ÇAĞ'DA, İPEK YOLLARI ÇİN'DEN BAŞLAYIP ORTA ASYA'DA BİRDEN FAZLA GÜZERGÂHI İZLEYEREK KÖPRÜ NİTELİĞİ TAŞIYAN ANADOLU'YU GEÇER VE AVRUPA'YA UZANIRDI.

İPEK YOLU, VEBİ SALGININI DA AVRUPA'YA TAŞIDI

Dinler ve diğer kültürel öğeler gibi hastalıklar ve enfeksiyonlar da İpek Yolu üzerinde farklı coğrafyalara yayılmış. İpek Yolu üzerinde hastalıkların yayılmasına verilebilecek en iyi örnek 14'üncü yüzyılda görülen veba salgını. 1330'lu yıllarda Çin'de ortaya çıkan, kemirgenlerden pireler yoluyla insanlara bulaşan bir veba türü, uzun bir süre sadece Çin'in güney şehri olan Yunnan'da görülmüş; fakat 14'üncü yüzyılın başında Moğol orduları yoluyla vebalı pireler Yunnan'dan Çin'in diğer bölgelerine taşınmış ve böylece veba, İpek Yolu boyunca çok hızlı bir şekilde ilerlemiş.

Veba, Kafa (günümüz Feodosya) şehrinde gelen ticaret gemileri ile Kırım Yarımadası üzerinden geçerek 1348 yılında Avrupa'ya da ulaşmış; Avrupa nüfusunun yaklaşık üçte birinin hayatını kaybettiği büyük veba salgınına neden olmuştur. Tarihçiler, bu salgında, Orta Doğu, Hindistan ve Çin'de yaklaşık 75 milyon kişinin öldüğünü yazar.

ZAMANIN TIRLARI: ÇİFT HÖRGÜÇLÜ DEVELER

İpek, Batı için İpek Yolu üzerinde taşınan en sıra dışı, alışılmadık madde olmuş ve bu ürün yola da adını vermiş. Çin'e doğru yol alan kervanlar sadece ipek değil altın, değerli taş ve cam da taşımış. Ters istikamette ise özellikle kürk, seramik, yeşim taşı, tunç, vernik ve demir taşınması yapılan diğer ürünler arasında yer almış. İpeğin yanı sıra baharat da Yeni Çağ'a kadar Güneydoğu Asya'dan taşınan önemli mallar arasında bulunmuş. İpek ise en değerli Çin ürünü olarak kalmış.

TÜCCARLARIN GÜVENCESİ: HANLAR VE KERVANSARAYLAR

İpek Yolu üzerindeki ticari yaşamı gözlemek amacıyla "devlet sigorta sistemini" ilk kullanan ve ayrıca gümrük vergilerinde uyguladıkları indirimlerle ticari hayatı özendirilmeye çalışanlar Selçuklular olmuş. Han ve kervansaraylar ise bu aktif ortamın önemli görevler yüklenen kuruluşları. Han ve kervansaraylarda konaklayan yolcular din, dil, ırk fark gözetilmeden üç gün kalabilir, hastaysa tedavi edilirdi. Günde iki öğün yemek verilen, banyo ihtiyaçları karşılanan, hayvanlarına bakılan bu yolculardan üç gün süreyle hiçbir ücret alınmaz, tüm giderler vakıftan karşılanırdı. Yapılan araştırmalar sonucu, Anadolu'da yaklaşık 200 han ve kervansaray olduğu tespit edildi.

İpek Yolu'nun en önemli taşıma aracı çift hörgüçlü develerdi. Bu develer tek hörgüçlü develere göre sıcağa daha dayanıklıydı ve kış derileri vardı. Böylece, yükseklikleri arasında büyük farklılıklar olan bozkır ve dağlık bölgelerde sürekli görülen büyük sıcaklık değişimlerine daha uygundular.

İPEK YOLU TURİZME CAN VERİYOR

Günümüzde İpek Yolu daha çok turistik bir öneme sahip. Batı, İpek Yolu güzergâhı üzerindeki Doğu mistisizmini kitaplar yoluyla tanımaya başladıktan sonra Batı'nın Doğu'ya olan ilgisi ve buna bağlı olarak turistik faaliyetler artmış. Özellikle, İpek Yolu'nu dünyaya tanıtan Avrupalı Marco Polo temalı gezilerle bölgeye sürekli daha fazla turist geliyor. Çin, yabancı turistlere kapılarını 1970'li yılların sonlarına doğru açmasıyla büyük turizm potansiyelinin hemen farkına varılmış, İpek Yolu üzerinde bulunan görülmeye değer birçok yer ve kültür anıtı restore edilmiş ve resmi makamlarca koruma altına alınmış.

Türkiye'de de Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından Anadolu güzergâhı üzerinde bulunan 11 kervansaray restore edilmiş, turizm amaçlı hizmetler sunabilecek hale getirilmiş. Bu hanlar; Aksaray'daki Sultan Hanı, Ağzıkara Han ve Alay Han; Antalya'daki Şarapsa Han ve Alara Han; Denizli'deki Ak Han ve Çardak Han; Nevşehir'deki Sarı Han; Malatya'daki Silahtar Mustafa Paşa Kervansarayı ile Burdur'daki Susuz Han ve İncir Han olarak sıralanıyor.



PEN
CE
RE

KAHVE
MOLASI



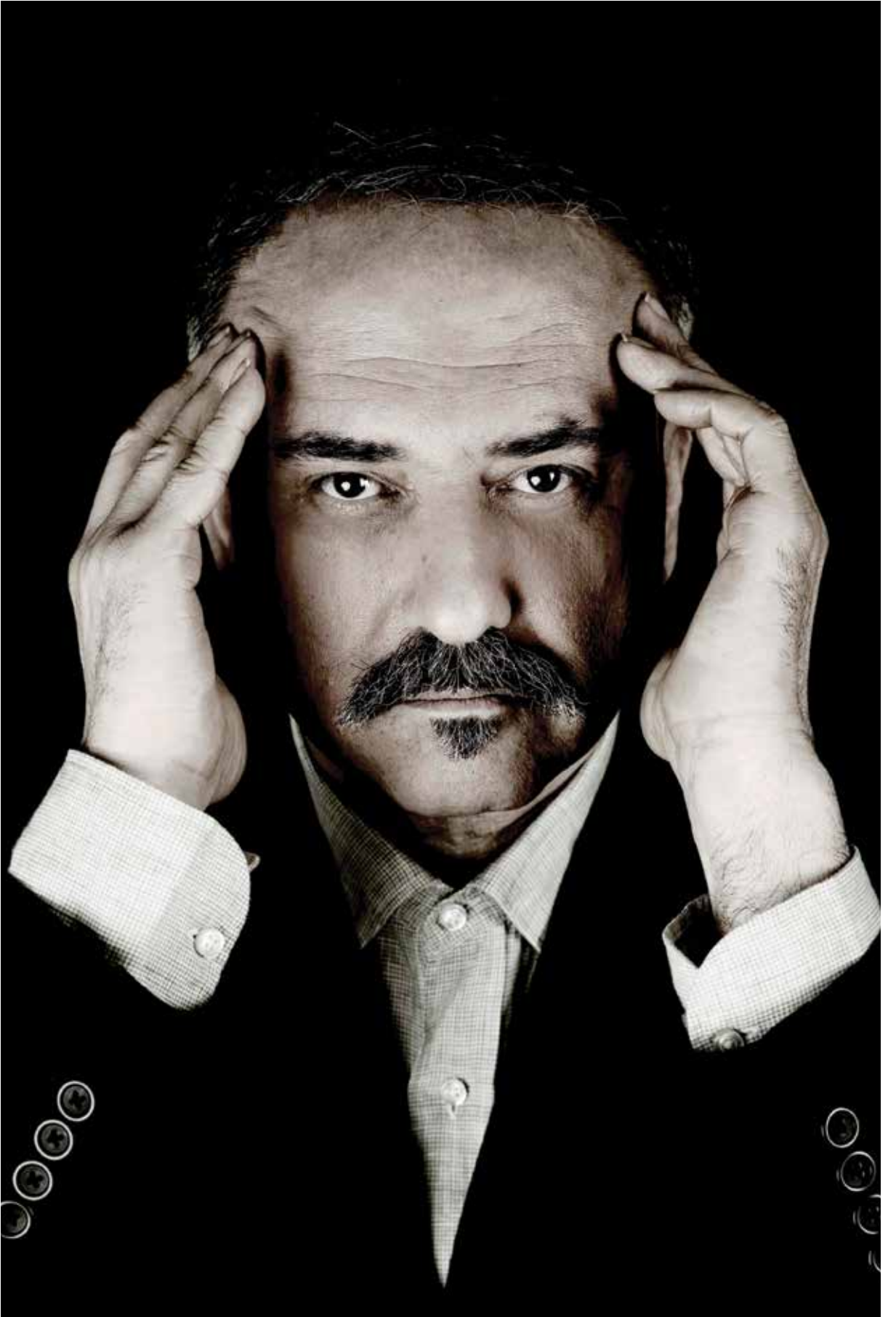
48



52



58



MURATHAN MUNGAN:

“SANAT ÇOK ZALİM,
HAYAT GİBİ”

“KENDİM İÇİN SEÇTİĞİM
YAŞAM, BİR YAZAR
HAYATIDYDI.
HAYATI DA BİR YAZAR,
ŞAİR GİBİ YAŞAMIYORSANIZ
İŞLERİNİZDE BELİRLİ
DEFOLAR, BOŞLUKLAR
OLUŞMAYA BAŞLIYOR.
SANAT ÇOK ZALİM BİR
ŞEY, HAYAT GİBİ. SİZDEN
HER ŞEYİNİZİ İSTİYOR AMA
HİÇBİR GARANTİ VERMİYOR.
SEN KENDİNİ SANATA
ADAMIŞ OLURSUN DA O
SENİ OLMAK İSTEDİĞİN,
GÖRMEK İSTEDİĞİN
YERE GÖTÜRÜYOR MU?
BUNUN BİR GARANTİSİ
YOK. BÜTÜN FİŞLERİNİZİ
MASAYA SÜRÜYORSUNUZ,
AMA ORADAN KAZANÇLI
VE KARLI ÇIKACAĞINIZA
DAİR EN UFAK BİR İŞARET
VERMİYOR.”



RÖPORTAJ: GÜLŞEN İŞERİ

Edebiyatın farklı dallarında öykü, roman, şiir, deneme, tiyatro oyunu gibi birbirinden başarılı eserlere imza atan Murathan Mungan, geleneksel tınılardan beslenip dünya sanatçısı olmayı başardı. Çocukluğu Mardin’de geçen Mungan hayatına onlarca kitap sığdırdı. Şiirleri ise bestelenip dillerden düşmeyen şarkılara dönüştü. Bazen hüzünden dem vurdu bazen de hayata karşı cümleleriyle direndi; yazarken her şeyi unuttu ama unutmadığı bir şey vardı: Aşk... Kendisini kendi cümlelerinden dinleyerek, bizi başka bir zamana, dünyaya götüren Murathan Mungan’la bir araya geldik.

Yazar, şair, aktivist... Sizi nasıl tanımlamamızı istersiniz?

Bütün yazı yaşamım boyunca etiketlenmemek adına çalıştım diyebilirim. Özellikle ülkemiz insanları durumları ve olguları etiketleyip rafa kaldırmak konusunda bu kadar gönüllüken, beni de aman bir kavanoza koymasınlar telaşına düşmüş olsam gerek. Ama sorunuz bana şunu söyleme fırsatı veriyor: Şiir, roman, öykü, deneme, gibi edebiyatın içinde de olsa farklı dil ve gramerler taşıyan türlerde iş yapmak kolay bir şey değil. İlk başladığım zamanlarda bana “ne zaman öyküden romana geçeceksin?” gibi dönemin, popüler, egemen görüşüne yatkın sorular sorarlardı. Ben o zamanda “bunlardan bir tanesini beceremediğimi görürsem, bırakırım” diyordum. Aslında bunu göze almanın arkasında ciddi bir şey var, tarihimizden de örnekler var.

“BU MACERAYA SADIK KALDIM”

Nasıl örnekler bunlar?

Mükemmel bir şair olup, romanları orta karar olan, mükemmel bir şair olup oyun-

ları iyi idare eden kişiler vardı tarihte. Diyelim ki 20 sene sonra şu an benim kurduğum cümleyi, benim için başkasının kurup kurmayacağını gerginliğini yaşamıyorum desem yalan olur. Bu gerginlik, insanı diri tutuyor, verimli tutuyor, çalıştığı türlerde daha etkin, daha verimli, daha olgun olması için bir hayat adamasını gerektiriyor. Kendim için seçtiğim yaşam, bir yazar hayatıydı. Hayatı da bir yazar, şair gibi yaşamıyorsanız işlerinizde belirli defolar, boşluklar oluşmaya başlıyor. Sanat çok zalim bir şey, hayat gibi. Sizden her şeyinizi istiyor ama hiçbir garanti vermiyor. Sen kendini sanata adanmış olursun da o seni olmak istediğin, görmek istediğin yere götürüyor mu? Bunun bir garantisi yok. Bütün fişlerinizi masaya sürüyorsunuz, ama oradan kazançlı ve karlı çıkacağınıza dair en ufak bir işaret vermiyor.

Peki sizin için sanattaki ısrarınız neydi?

Bu konuda nankörlük etmeyeyim, ilk başlarda sevenlerden, okurlardan, büyükle-rimden, edebiyat ağabeyimlerden, ahlalarım-dan işaretler aldım. O da benim devam etmem, direnmem konusunda yardımcı oldu ama en önemli şey insanın kendisine verdiği söz, kendisine sadık olması. Ben bu maceraya sadık kaldım.

Türkiye’de gazeteci olmak kolaydır,

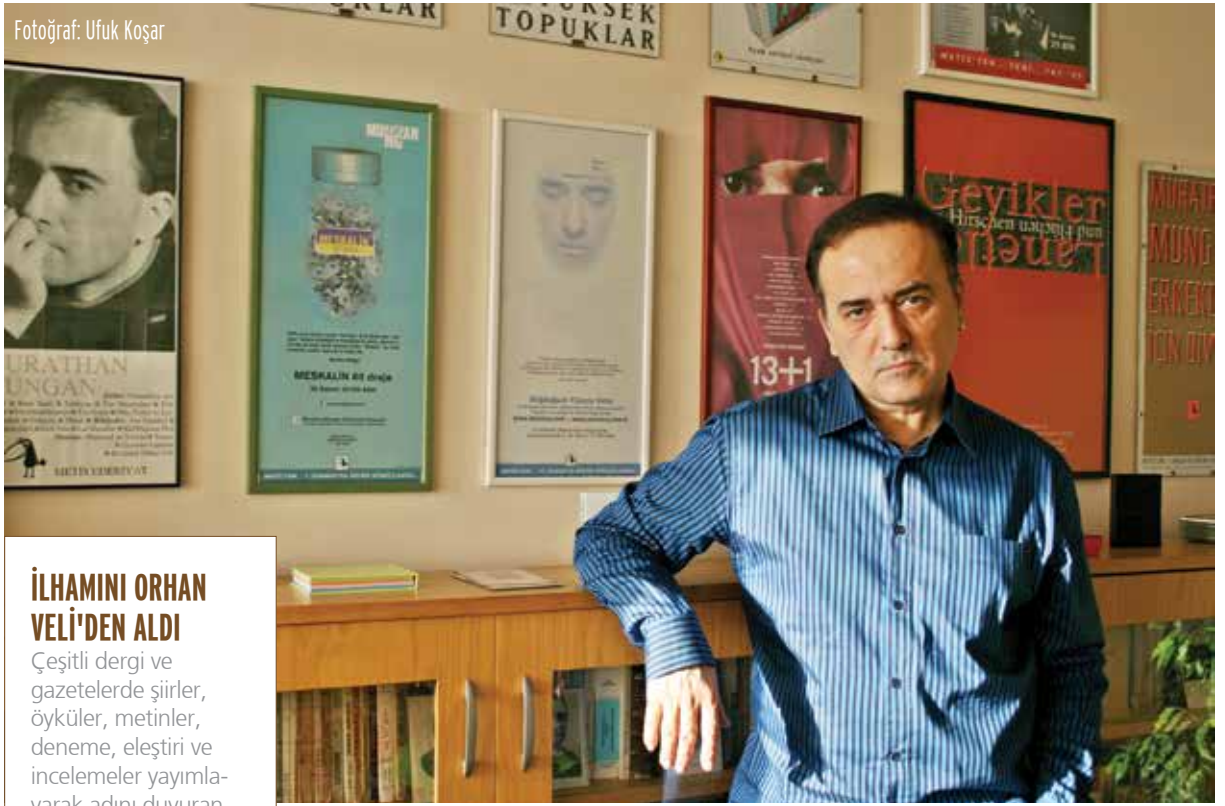
çünkü malzeme çoktur derler, peki

edebiyatçı olmaktan söz edebilir misiniz?

Sorunuz bana perspektiften konuşmak gerektirdiğini hissettirdi. Bu işe başladığım da -tamam artık ben yazar olacağım diye karar verdiğim zaman- babam, bu ülkenin bütün yazarlarından, şairlerinden, Nazım Hikmet’ten ve Sabahattin Ali’den örnekler veriyordu ve şöyle diyordu: “Zaten para kazanamazsın hayatını sürdüremezsin. Gel şu hukuk fakültesine gir,



Fotoğraf: Ufuk Koşar



İLHAMINI ORHAN VELİ'DEN ALDI

Çeşitli dergi ve gazetelerde şiirler, öyküler, metinler, deneme, eleştiri ve incelemeler yayımlayarak adını duyuran yazarın şiirleri ilk kez Birikim Dergisi'nde yayımlandı. İlk kitabı olan Mahmud ile Yezida'yı 1980 yılında okurlarıyla buluşturan Mungan'ın sahnelenen ilk oyunu, Orhan Veli'nin şiirlerinden kurgulayarak oyunlaştırdığı "Bir Garip Orhan Veli" oldu. Biri filme alınan üç tane de film senaryosu yazan Mungan, 1987'de "Hedda Gabler Adlı Bir Kadın" öyküsü ile Haldun Taner Öykü Ödülü'nü Nedim Gürsel ile birlikte paylaştı.



benim mesleğimi yap, avukat ol..." Babama çok direndim o konuda. Hem baba olarak hem de nesnel olarak sözlerinde doğruluk payı vardı. O bana şu uyarıyı getirmiş oldu hayat karşısında: Yazı yazarken yazdığım ne olursa olsun, romandır, şiirdir, öyküdür... Hangi ülkede yaşadığımı tamamen unuturum. Eğer yaşadığınız ülkeyi, bu ülkenin şartlarını birebir hatırlarsanız, bu işi sürdürmek için gereken illüzyonu, yanılsamayı, kendinizi büyüleyecek gücü bulamazsınız.

Kendinizi nasıl telkin ediyorsunuz direnirken?

Yazdığım kitabı bitirdikten sonra da en çok hatırladığım şey yaşadığım coğrafya "Murathan, fazla umma, bekleme, beklenti çıtanı yüksek tutma. Senin yazar olarak, şair olarak derdin zamanla, şimdi ile ilgili değil." diye kendime telkin ederim. Demin söz ettiğim adanmak konusunda, sadakat konusunda daha diri tuttu sanırım.

"HER KİTABIMIN SON ŞİİRİ, BENİM İÇİN CÜMLE KAPISIDIR"

Murathan Mungan için şiirde ne önemlidir diye sorsak?

Şiirde sessizliği, boşlukları ya da ilk başta boşluk sanılan tasarlanmış uzayı

kullanmayı da zamanla öğreniyor insan. Bilirsin, sadelik edinilen bir şeydir. Emekle, ince işçilikle, zamanla kazanılan bir şey. Derinliği, yoğunluğu olan, okurun hayal ve zihin gücüne alan tanıyan bir sadelikten söz ediyorum elbette. Bence şiirin uzun ya da kısa olması değil, kendi yapısı içinde ne kadar konuştuğu önemlidir.

Diğer taraftan her kitabımın son şiiri, benim için cümle kapısıdır, okur o kapıdan çıkar dışarı. Birikmiş şiirleri bir kitaba çatarken okuru nasıl uğurlayacağım bir dikkat konusudur bende.

Sizi anlatırken "Boğaziçi'nin şairi" diyenler de var, "Anadolu'yu en iyi anlayan" diyenler de... Bir anlamda Mardin-İstanbul arasında kültür köprüsü kurmuşsunuz. Yazın hayatınıza başlarken bunu amaçladınız mı?

Türkiye size bu fırsatları tanıyor. Bütün sarsıntılara rağmen, coğrafi olarak çok şanslı bir yerde yaşıyoruz. Bu şans başarıya dönüştürmek ise ne yazık ki bu coğrafyanın şartları gereği çok engelleniyor. Benim yola çıktığım yılları düşünüyorum, kim bilir ne kadar yetenekli arkadaşlar yola çıktılar ama bu işi yarı yolda bıraktılar. Herkes sizin kadar sebatlı, inatçı, hırslı olmayabilir. Bu yüzden muhtemelen

geçmişten günümüze çok kurban verdi bu ülkenin düşünce hayatı, sanat hayatı. Böyle baktığınızda evet, inat etmek, sebat etmek, kendine bakmak, bakım göstermek gibi çoğaldığım şeylerle, şimdi neler yapılması gerektiği ile ilgili stratejiler geliştirebiliyorum.

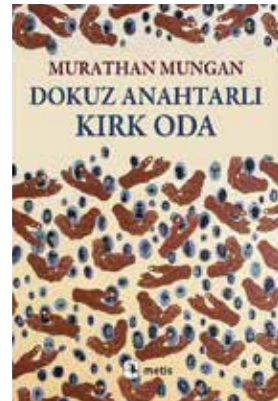
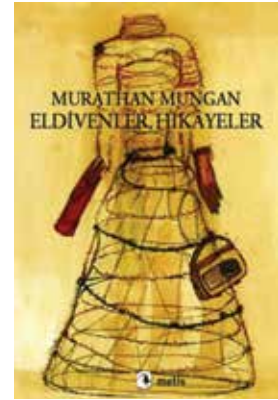
“DÜNYAYA SESLENMEK İSTEYEN BİRİYİM”
Mardin’de büyüdünüz ama dünya yazarısınız...

Evet Mardin’de büyüdüm ama antenlerim dünyaya açık. Bu coğrafyada yaşıyorum ama dünyayı izlemeye çalışıyorum. Eğer sadece kendi ülkenizin ve kültürünüzün geleneksel mirasıyla beslenirseniz yerel bir sanatçı olursunuz. Hani mahalli sanatçılar derler, saz şairleri vardır, sadece o bölgede tanınır, bilinir, sevilir oysa ben ayaklarım ne kadar bu topraklara basarsa bassın dünyaya seslenmek isteyen biriyim. Bu yüzden dünyayı izlemek zorundayım. Beni sadece bu topraklardan aldığım geleneksel miras değil dünya kültür tarihi de besledi. İstanbul’da yaşıyorum. İstanbul, hem Osmanlı İmparatorluğu’nun mirası hem de Doğu İmparatorluğu’nun mirası... “Bu mirastan sen şimdi ne yapıyorsun?” sorusu benim için kıymetli bir soru... Duygularım ile dünyaya ne kadar açık olursam olayım yaptığım işi ibrikten geçirirken kendimi beslediğim kaynaklar önemliydi. Doğru seçimler yaptığımı düşünüyorum.

Eserlerinizde mekanlar, kentler çok yer tutuyor. O mekanlara bakışınız nasıl? İstanbul’un, insanların belleklerini, yol işaretlerini her şeyi silen bir yapısı var. Bu noktada belki edebiyatın bir faydası var diyebiliriz. Bazen eski siyah beyaz Türk filmlerini izliyorum, sadece eski İstanbul görüntülerini görmek için... Filmle özel bir gönül bağım yok. Ama film izlerken gelen, mekanı ya da zamanı hissetme durumu söz konusu oluyor. O İstanbul görüntülerine dokunmak, belki bizim edebiyatımızla Boyacıköy’e, Kanlı Bir Aşk Cinayeti’nde olsun Dört Kişilik Bahçe’deki Emirgan Reşitpaşa’da olsun, başka insanlara başka şeyler söylüyordur. Hiçbir zaman sizin edebiyatınızdan, kitaplarınızdan insanlara nelerin kalacağını tam hesaplayamazsınız, bilemezsiniz.

Diğer taraftan eserlerinizde felsefe hep kendini hissettiriyor...

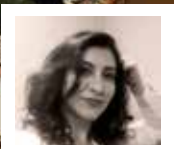
Felsefe hakkında iri sözler etme hakkını kendimde görmüyorum. Burada önemli olan edebiyatçının felsefeden nasıl yararlandığı. Belki de edebi metinleri bu anlamda değerlendiren eleştirmenler yok. Metnin felsefesini, yazarın felsefesini irdelemiyorlar. Edebiyat, biraz konu edebiyatı gibi algılanmış bizde. Sinemaya gidiyorum dediğinde “konusu ne” diye soran izleyicinin aynı zamanda okur karşılıkları var. Onlar filme alınan romanları okumayanlardır aynı zamanda. Okur yetiştirmek başka bir şey.



YÜZLERCE YILLIK BİR DENİZCİLİK EFSANESİ

CENOVA

BİR ZAMANLAR CENEVİZ CUMHURİYETİ OLARAK BİLİNER CENOVA; 800 YIL HÜKÜM SÜRMÜŞ, DÖNEMİNİN EN ÖNEMLİ KÜRESEL MERKEZLERİNDEN BİRİYDİ. BUGÜN İTALYA'NIN EN BÜYÜK, AKDENİZ'İN İSE MARSİLYA'DAN SONRAKİ İKİNCİ BÜYÜK LİMANI OLARAK HALEN ÖNEMİNİ KORUYAN CENOVA, İTALYA'YA BAĞLI LİGURIA BÖLGESİ'NİN DE BAŞKENTİ.



YAZI: MÜGE EMİRGÖL





Galata Deniz Müzesi



2004 YILINDA AVRUPA BAŞKENTİ OLARAK BİRÇOK KÜLTÜR SANAT ETKİNLİĞİNE SAHNE OLAN CENOVA'DA BULUNAN LE STRADE NUOVE (YENİ SOKAK) VE PALAZZI DEI ROLLI'NİN (ROLLI'LERİN SARAYLARI) BÜYÜK BİR KISMI DA 2006 YILINDA UNESCO DÜNYA MİRASLARI LİSTESİ'NE ALINDI.

D enizciliğiyle ünlü Cenevizliler, hüküm sürdükleri 11. yüzyıldan 19. yüzyıla kadar ki dönemde dünyanın en önemli küresel güçlerinden biriydi. Tarihte güçlü donanmaları sayesinde, doğu limanlarında özellikle Bizans'ta birçok ticari imtiyazlar elde etmiş, Haçlı Seferleri'ne katılıp Akdeniz'i kasıp kavurmuşlardı. Bir zamanlar Bizans'ta Galata ve Pera'da yerleşik Cenevizliler, İstanbul'un fethi sırasında Bizans'ın savunmasına da yardım etmişlerdi. Cenova, Amerika kıtasının kaşifi Kristof Kolomb'dan, Barbaros'un imha ettiği Haçlı Donanması'nın başındaki Amiral Andrea Doria'ya, tarihte önem taşıyan birçok ünlü denizcinin de ana yurduydur.

PASTEL RENKLİ KIYILAR

Şehre denizden giriş yapıyorsanız sizi yamaca kurulmuş, mimarisi tarihi dokuyu bozmayan pastel renklerde boyanmış, yeşil panjurlu sevimli binalar karşılıyor. Yaklaşık 40 metrelik bir kayalığın üzerine inşa edilmiş, Orta Çağ'dan kalma La Lanterna adlı bir de deniz feneri var. Fenerin,

çıkıp manzaranın keyfini çıkarabileceğiniz gözlem terasları mevcut. Limanda halatlarla çekilerek yukarıdan şehrin panoramik manzarasını izleyebileceğiniz Bigo adlı bir de asansör yapmışlar.

ANTİK LIMAN

Liman bölgesine Porto Antico diyorlar. Porto Antico, eski liman anlamına gelse de tarihi zenginlikleri yanı sıra birçok modern yapıya da ev sahipliği yapıyor. Burada bulunan akvaryum, İtalya'nın en büyüğü. Bir de deniz tarihi ve gemi müzesi var ki adı kulağa pek aşına; Galata. Limanda demirli duran dev 17. yüzyıl korsan kalyonu replikası Neptün çok dikkat çekici. Müze olarak hizmet veren kalyon, Roman Polanski'nin 1985 yapımı "Korsanlar" filmi için bire bir ölçülerde yaptırılıp daha sonra limana demirlenmiş. Porto Antico boş zamanları değerlendirmek, yürüyüş yapmak, yaşanan gemileri, yatları izlemek isteyen Cenovalıların ve turistlerin uğrak yeri. Sık sık fuarlar, festivaller, konserler de düzenlenen meydan hep hareketli, gürültülü ve neşeli.

ELİT MAHALLE

Deniz kıyısında yapılabilecek bir seçenek de kordon boyunca, etrafı izleye izleye yaklaşık iki saatte yürüyerek ulaşacağınız Bocca d'Asse mahallesine ziyaret. Kendine ait gibi görünen bir sahili var. Renk renk birbirini üzerine yığılmış gibi duran eski, bohem görünümlü sevimli bir mahalle. Ligurya'ya has daracık sokakları, üzerinde

La Lanterna
Deniz Feneri



Piazza Ferrari

minik teknelerin dinlendiği çakıl taşlı kumsalıyla şirin bir koyu olan ve eski denizcilerin mahallesi olarak bilinen Bocca d'Asse, bugün Cenovalı bohem elitin yaşadığı, şehrin en pahalı lokasyonu.

KARADAN KEŞİF

Kolomb'un memleketinin kara tarafını keşfetmeye büyük kaşifin doğduğu ve çocukluğunu geçirdiği Porta Soprana'daki evini görmek üzere Dante Meydanı'na uğramakla başlayabilirsiniz. Casa della Famiglia Colombo şimdi bir müze olarak geziliyor. Evin bulunduğu Porta Soprana, 'Barbaros Duvarları' diye de bilinen, 12. yüzyılda inşa edilmiş ve büyük kısmı hala ayakta olan antik Cenovalı surlarının en iyi bilinen kapısı. Kolomb'un evinden sonra

biraz aşağı yürüyerek gotik ve barok binalarla bezeli, ortasında fıskiyeli bir süs havuzu olan geniş bir meydana Piazza Ferrari'ye çıkılıyor. Meydanın bir yanında opera, bale ve büyük konserlerin yapıldığı Carlo Felice opera binası var, diğer yanında artık sosyal etkinliklere ev sahipliği yapan 13. yüzyıldan kalma Palazzo Ducale. Bu meydandan isterseniz Via XX Settembre adlı alışveriş caddesine devam edebilirsiniz. Palazzo Ducale'nin diğer kapısından Piazza Matteo'ya çıkmayı tercih ederseniz ünlü Medici ailesinin bütün önemli üyelerinin gömülü olduğu, tavanları fresklerle bezeli, rönesansın simgelerinden San Lorenzo Katedrali'ni ziyaret edebilirsiniz. Böyle zengin geçmişe sahip bir şehrin büyüsüne kapılmamak mümkün değil. 2004

GALATALI CENEVİZLİLER

Cenevizliler İstanbul'un fethinden önceki dönemde ellerinde bulundurdıkları Galata Kulesi civarlarında yerleştikleri gibi; Ege'de de bir çok yeri ellerinde bulunduruyordu. Osmanlılarla kâh iyi kâh çatışmalı ilişkileri vardı. İstanbul'un alınması sırasında Fatih, Galatalı Cenevizlilerden tarafsız kalmalarını talep ettiyse de Haçlı Seferleri'nin etkin aktörlerinden olan Cenevizlilerin, Bizans savunmasında Türklerin karşısında yer almayı tercih etmelerine pek şaşırmıyoruz. Galata'yı, Osmanlılara kaybetmelerine rağmen ticaret ve din serbestiyetlerini koruyabilen Cenevizliler, Fatih yavaş yavaş sömürgelerini ele geçirdikçe, Akdeniz ve Karadeniz'deki ticari güçlerini kaybettikleri gibi, Akdeniz'de de Barbaros Donanması tarafından bozguna uğratıldı. Yine de bütün bunlar, gerek Galata'daki haklarının yeniden tanınması gerekse kapitülasyonlar sayesinde, Osmanlılarla ticari ilişkilerini uzun yıllar sürdürmelerine engel olmadı.



Bocca d'Asse



Focaccia

yılında Avrupa başkenti olarak birçok kültür sanat etkinliğine sahne olmuştu Genova. Şehrin tarihi merkezinde yeralan Garibaldi Caddesi'ndeki Le Strade Nuove (Yeni Sokak) ve Palazzi dei Rolli'nin büyük bir kısmı da 2006 yılında Unesco Dünya Mirasları Listesi'ne alındı.

TARİHE YOLCULUK

Nereden başlarsanız başlayın, Galata, Pera ve Karaköy'ü bazen az bazen çok hatırlatan dar sokaklarını taraya taraya, kaybola kaybola limana kadar inebiliyorsunuz. Birbiri içine geçmiş labirent misali antik sokaklar; kiminde rönesans, barok veya Orta Çağ'dan kalma bir kilise, bir katedral, bir saray, bir kule, kiminde bir çeşme, bir heykel ya da bir pazar yerine rastlayacağınız irili ufaklı bir sürü meydana çıkıyor. Buralara serpiştirilmiş kafe, bar ve restoranlar arasından geçerek tarihe yolculuk yapıyorsunuz. Yolculuğunuzu, limandaki kafelerden beğendiğiniz birinde, limonçello eşliğinde, gün batışının keyfini çıkararak bitirebilirsiniz.

LIGURYA'NIN MUHTEŞEM PESTOSU

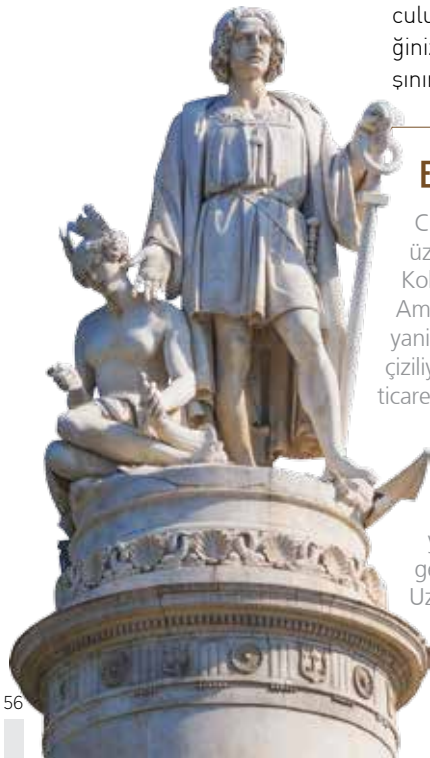
Neresinde olursanız olun, İtalya kuşkusuz damakları şenlendiren tatlar diyarındır. Ligurya'daysanız, özellikle de dünyanın en iyisi olduklarını iddia ederek çok gururlandıkları ünlü pesto sosunu denemelisiniz; tabii yine buraya has kesim bir makarna çeşidi olan ve bir zamanlar kadınların bacaklarında yuvarlayarak yaptığını söyledikleri trofie ile... Bölgenin en ünlü bir diğer yıldızı ise foccacia; hamsili, soğanlı, domatesli, isteğe göre çeşitli malzemelerle yapılabilen bir cins yumuşak ekmek. Envai çeşit balık ve deniz ürünleri de çok ünlü elbette. İtalya'ya has her türlü pizza, makarna çeşitleri, şahane şaraplar ve İtalyan dondurası gelato ile bayram ederken ipin ucu kaçsa da kuvvetli bir espresso hazma yardım edecektir.



San Lorenzo Katedrali

EN ÜNLÜ CENEVİZLİ: KOLOMB

Cenevizli Kolomb'un aklında bir plan vardı: Hindistan'a batıdan Atlantik Okyanusu üzerinden ulaşmak. Cenova'nın Cristoforo Colombo Havalimanı'na ismini veren Kolomb'un, doğduğu yerden ayrılıp Portekiz'e yerleşmesi ve sonra bilmeden de olsa Amerika kıtasını keşfetmesinden önceki yıllarda, Türklerin İstanbul'u almasıyla Bizans, yani Doğu Roma İmparatorluğu'nun yıkılmasını takiben, dünya haritası defalarca yeniden çiziliyordu. Avrupalıların Hindistan ve Çin ile yaptıkları ipek ve baharat gibi ürünlerin ticaretine izin veren Moğol İmparatorluğu bölünmekteydi. İpek Yolu üzerinde kurulan yeni İslam devletleri giderek yayılıyor ve Avrupalı tüccarların geçişine zorluk çıkarıyorlardı. Uzak Doğu ürünlerinin fiyatları öyle fırlamıştı ki Avrupa'nın artık Uzak Doğu'ya İpek Yolu dışında alternatif yollar bulması şart olmuştu. Cenevizli Kolomb, tüm bu yolları es geçip Hindistan'a batıdan ulaşarak dünyada ticaretin akışını kökten değiştirecek yeni bir yol keşfetmek üzere zorlu bir yolculuk yapmayı planladı. Yanına Pinta ve Niña gemilerini de katarak Santa Maria'yla İspanya adına yelken açtı Kolomb. Ulaştığı kıyıların Uzak Doğu değil de yepyeni bir kıta olduğunu öğrenmeden de göçtü bu dünyadan Cenevizli kâşif.



Isı, su, ses ve yangın yalıtımı için
tek çözüm: “BONUS”

BİRİMİZ HEPİMİZ

HEPİMİZ

YALITIM İÇİN!



PAN
XPS

Focus
MEMBRAN

Wooler
TAŞ YÜNÜ

Focus
SHINGLE

Manto
ISI YALITIM SİSTEMİ



AZİMLE GELEN ŞAMPİYONLUK ÖYKÜSÜ

JUDO'DA TÜRKİYE'Yİ BAŞARIYLA TEMSİL EDEN GÖRME ENGELLİ SPORCU SERDAR AYDIN, BU SPORA GEÇ ADIM ATMIŞ OLSA DA MADALYALARI ARKA ARKAYA ÜLKESİNE GETİRMEKTE ÇOK GECİKMEMİŞ. AYDIN, SPORA BAŞLADIKTAN ÜÇ YIL SONRA HEM AVRUPA'DA HEM DE DÜNYADA DERECELER ELDE EDEREK AZMİN ZAFERİNİN EN GÜZEL ÖRNEKLERİNDEN BİRİ OLMUŞ.

S

erdar Aydın'ın spor kariyerindeki başarı öyküsü bundan 10 yıl önce başlamış. Ailenin en büyük çocuğu olan Aydın, doğuştan görme engelli. Annesinin hakkında sinirli, çok konuşmaz ama konuşunca da lafını esirgemez dediği Aydın'ı, kız kardeşi ise korumacı, yardımsever olarak anlatıyor. Judo'ya başlamadan önce öğrenim hayatına devam eden Aydın, üniversitede de en az judo kadar başarılı biriymiş. Bu konudaki ana etkenlerden biri ise yine annesinin bahsettiği özelliklerinden olan kuvvetli hafızası.

Judo'ya kardeşinin yanında antrenmana giderek başlayan Aydın, ilk antrenman sonrasında üniversite eğitiminden dolayı çalışmalara ara vermiş. Fakat hocası Gültekin Sevinç, onla çıktığı tek antrenmanda ışıık görmüş olacak ki, Aydın'ın peşine düşerek, onu önce Kocaeli Kağıtspor'a daha sonra da Türk sporuna kazandırmış.

Bugün, Serdar Aydın'ın başarılı bir sporcu olmasındaki aslan payı antrenörü Gültekin Sevinç'e ait. Sporcu ne kadar yetenekli, disiplinli, çalışkan olursa olsun potansiyeline ancak iyi bir antrenörün rehberliğinde ulaşabilir. Sevinç de tam bu noktada devreye girmiş ve judo konusunda çok yetenekli olan Aydın'ı işlemeye, parlatmaya başlamış. Aydın ise bu çalışmalar sonucunda bugünkü konumuna ulaşmış.

Hocasının girişimleriyle geç sayılabilecek bir yaşta, (20 yaşında) judo'ya başlayan Aydın, son derece başarılı geçen spor hayatında ailesinin ve hocasının yanında yaşadığı yerin de desteğini almış.

Köyde doğup büyüyen Aydın'ın doğal beslenmesi, hocasına göre onun başarılı olmasında önemli etken olmuş. Sevinç bu durumu, "Çalışmaya başladığımızda gücü gayet yerindeydi, biz ona sadece judonun tekniğini öğrettik" sözleriyle anlatıyor.

Judo'ya başladıktan sonra kısa sürede hem ulusal hem de uluslararası turnuvalarda başarılar elde eden Aydın, üniversite öğrenimine ara vermek zorunda kalmış. Judo'ya başladıktan bir sene sonra sırasıyla 2008 yılında Türkiye ikincisi, 2009 yılında Avrupa üçüncüsü, 2010 yılında dünya üçüncüsü olan Aydın, bu başarısını disiplinli çalışmasına borçlu. Hergün mutlaka antrenman yapan Aydın, "Judo tüm vücudun çalışması gereken bir spor, sadece minderde çalışma yetmez" diyerek bir anlamda da başarısının formülünü veriyor.

Judo sporunda başarılı bir karne ortaya koyan Serdar Aydın ve onu Türk sporuna kazandıran antrenörü Gültekin Sevinç ile Aydın'ın spor hayatı ve judo sporu hakkında konuştuk.

"ZORLUKLAR BENİ MOTİVE EDİYOR"

Çok sayıda alternatif spor varken judo'yu seçme serüveniniz nasıl başladı? Sizi bu spor dalına iten güç nelerdi?

S.A. Judo'da görme engellilerin yer aldığı branşlar içerisinde şu an yedi dal var. Judo'ya başladığım 2007 yılında ise görme engellilere dair branşlar çok aktif değildi. Diğer taraftan iller bazında baktığımızda Kocaeli'de judo çok yaygın bir spor dalı haline geldi. Ben de

HER BİTİŞ YENİ BİR BAŞLANGIÇTIR

Başarılı judocu Serdar Aydın, Maşukiye beldesinde hem dedesine yardım etmek hem de evine katkı sağlamak için çobanlık yapmış. Bu süreçte okulunu da ihmal etmeyen Aydın, ortaokul ikinci sınıfta öğretmeninin isteği üzerine Jimnastiğe başlamış. Öğretmeninin ayrılmasından sonra kısa bir süre spor yapmayan Aydın, daha sonra Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Kağıtspor Judo Antrenörü Gültekin Sevinç'in sayesinde judo sporuyla ilgilenmiş. Sonradan da başarıları ardi ardına sıralamış. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Kağıtspor Kulübü görme engelli juducusu Serdar Aydın'ın hayat hikâyesi sporun insan hayatına kazandırdığı katkısı gözler önüne seriyor. Başarılı sporcunun köyde çobanlık yaptığı meralardan, ay yıldızlı forma ile Dünya ve Avrupa üçüncülüğü kazandığı judo minderine uzanan başarı öyküsü sadece engellilere değil tüm sporculara örnek teşkil ediyor.





İLK KEZ KATILACAĞI
TÜRKİYE ŞAMPİYONASI
ÖNCESİ HAVAALANINA
YETİŞEMEME KORKUSUYLA
ARKADAŞLARIYLA
BİRLİKTE SPOR
SALONUNDA UYUDUĞUNU
SÖYLEYEN AYDIN,
ŞAMPİYONADA TAKIM
ARKADAŞLARI KAZANINCA,
STRES ALTINA GİREREK,
KAZANMAK ZORUNDA
OLDUĞUNU HİSSETTİĞİNİ
SÖYLÜYOR.

görme engelliler derneklerinden birine üyeydim. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Kâğıt Spor Kulübü tüm görme engelliler derneklerinde sporcu taraması yapıyordu. Ben de o vesileyle judoyla tanışmış oldum.

Serdar Aydın'da gördüğünüz neydi? O'nu neden judoya yönlendirmek istediniz?

G.S. Serdar geldiği ilk gün zaten bu başarıları elde edeceğini anlamıştım. Hatta ikinci antrenmana gelmediğinde Kocaeli'de aradım, taradım, mahalle muhtarına sordum. Uzun uğraşların ardından sonunda onu buldum ve ailesiyle görüştüm. Serdar'da bir yetenek olduğunu, çok başarılı olacağını hayatını değiştireceğini söyledim. Fazla sürmedi, ikinci yılında Avrupa üçüncüsü, üçüncü senesinde de dünya üçüncüsü oldu Serdar. Derken kendi kategorisinde ülkenin en iyi judocusu oldu. Milli takımda arkadaşlarının gelişmesine de çok faydası olan bir sporcu. Herhangi bir ortamda

gururla onu, büyük bir sporcu diye tanıştırıyorum. Serdar'ın Avrupa'da birçok derecesi var. Her anında yanımdıydım ve gerçekten her bir müsabakaya çok iyi hazırlandık.

Judoya ilk başladığınız zamanlarda zorluklarla karşılaştığınız, yapamayacağım dediğiniz zamanlar oldu mu? Bu zorlukların üstesinden nasıl geldiniz?

S.A. Judoya ilk başladığım zaman zorluk yaşamadım aslında. Judoya çok severek başladım. Gerçekten müthiş bir spor. Severek yaptığımdan mıdır bilinmez, yapamayacağım dediğim zaman pek olmadı. Diğer taraftan zorlukları severim. Engeller beni daha çok hırslı yapıyor daha iyi motive olabiliyorum bu sayede.

"HAMLELERİ İYİ DÜŞÜNMEK GEREKİYOR"

Judoda çok fazla madalya sahibisiniz. Sizce judoda başarının sırrı ne?

S.A. Klasik bir cevap olacak ama, çok çalışmak. Ayrıca judonun diğer sporlardan biraz da farkı zekayı kullanabilmek. Judonun bir felsefesi vardır. Rakibin gücünden faydalanarak karşınızdakini alt etmek gerek. Yani satranç gibi düşünmek hamleleri, gücünü, hızını tüm şartları iyi değerlendirmek gerekiyor.

Sporcularınızın karşısına çıkabilecek engeller nelerdir? Bu engeller için nasıl önlemler alıyorsunuz?

G.S. Başarıya giden yolda elbette engeller çıkacaktır ama en büyük engel bizim kafamızda olur, isteyip istememekle alakalı. Bir şeyi çok istiyorsan olur, sporda bu böyledir. Diğer çevresel en-





gellerin hiçbir önemi yok, onların hepsi aşılr. Önemli olan neyi istediğimiz ve bu isteğe emin adımlarla yürümemiz.

DİSİPLİNLE GELEN BAŞARI

Judo fazlasıyla disiplin gerektiren bir spor. Bu disiplin altına girmek sizin için zor olmuyor mu?

S.A. Başarı açısından disiplinli çalışmak zaten olmazsa olmaz. Bu durum her spor dalı için geçerli. Yalnız judo gerçekten de son derece disiplinli bir spor, oturmana kalkmana dahi dikkat etmen gerekiyor. Örneğin; giydiğin elbiseyi bile yere bırakamazsın, düzenli katlayıp bir yere koymak gerekiyor. Çok ince detaylar var bu sporda.

Sporcularınız için nasıl bir antrenman metodu uygulamakta fayda görüyorsunuz?

G.S. Aslında vücut alışıncaya her gün spor yapmak istiyor. Profesyonel bir sporcu her gün spor yapar, sadece bunun dozajını iyi ayarlamak gerekir. Pazar günü sporcunun dinlenme günü ise o zamanda en azından yürüyüş yapmasını öneririz. Diğer taraftan biri sabah, diğeri de akşam olmak üzere ikişer saatlik antrenmanlar yaparız. Tabii tüm şartları göz önünde bulunduruyoruz, sporcumuz sürekli çalışır sürantrene olma seviyesine gelir, antrenmanları azaltır, tatil verebiliriz. Çalışan, okuyan bir kişiye okul iş çıkışı günde bir antrenman yapar. Sporcunun ne istediğini, neler başarabi-

leceğini göz önüne alarak programlarını yaparız. Serdar gibi bir sporcu hemen hemen her gün ve iki antrenman yapıyor.

Judoda Türkiye Şampiyonu ve Dünya Şampiyonu olduktan sonra çevrenizdekilerin tepkisi ne oldu? İnsanların size davranışları değişti mi?

S.A. Giderek madalyaların rengi değişti, bronz, gümüş derken altın madalya olmazsa olmaz oldu. Türkiye'ye döndüğüm zamanlar Avrupa ve dünya derecesinden sonra çevremdekiler kendimi kahramanmışım gibi hissettirdi. Zaten bu işte en çok zevk aldığımız şey de saygı duyulan insanlar olmamız.

HEDEF 2020 OLİMPİYATLARI

Geleceğe yönelik hedefleriniz arasında neler yer alıyor?

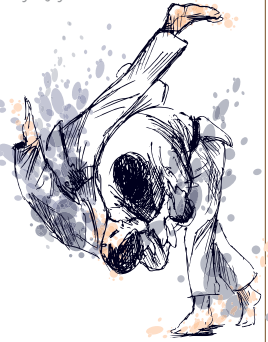
S.A. Bundan sonra artık 2020 Olimpiyatları'nı zorlayarak elimden geleni yapmaya çalışacağım. Olimpiyatlardan sonra antrenörlük, spor yöneticiliği hedeflerim var.

Serdar Aydın için antrenörü olarak gelecekteki planlarınız arasında neler yer alıyor?

G.S. Serdar'ı 2020 Olimpiyatları için zorlayacağız. Ne yapabilir bunu görmemiz gerekiyor. Avrupa ve dünya şampiyonasında fikirlerimiz oluşacak, şu anda ilk olarak Türkiye sonra Avrupa Şampiyonası var. Maç maç hedef koyuyoruz. Yapabileceğimizin en iyisini yapmak için çalışmaya devam edeceğiz.

"BİZ BİR AİLEYİZ"

"En iyi arkadaşlarım takım arkadaşlarım oluyor ister istemez, genelde onlarla vakit geçiriyorum. Milli takım kamp dönemlerinde maalesef ailemizden yılda yaklaşık 6-7 ay uzak kalırsınız. Tabii ki özlemimiz oluyor. Bu özlem duygusunu ise spora olan sevgimle bastırmaya çalışıyorum. Diğer taraftan zamanımın ciddi bir bölümünü birlikte geçirdiğim takım arkadaşlarım ve hocamla da bir aile gibiyiz. Üzüntüyü de, mutluluğu da birlikte yaşıyoruz."





KARANLIK SULAR

Yayımlandığı andan itibaren çok satan listelerini altüst eden, pek çoklarının yılın kitabı seçilen, son yılların en önemli gerilim romanı **TRENDEKİ KIZ**'in yazarı Paula Hawkins'ten gizem dolu yepyeni bir roman! Nefes almak giderek daha da zorlaşacak. Ölümünden birkaç gün önce Nel yardım istemek üzere kız kardeşine telefon eder. Ancak kardeşi Jules yanıt vermez ve yardım çağrısını geri çevirir. Birkaç gün sonra Nel'in ölüm haberi gelir. Jules ise kaçtığı ve gelmemeye yemin ettiği kasabaya, geride kalan yeğenine bakmak için dönmek zorunda kalır. Ancak Jules dehşet içerisinde. Çok korkmuş. Anımsamak istemediği hatıraları su yüzüne çıkarken, Nel'in intihar etmeyeceğine de giderek ikna olur. Bunların ötesinde Jules sudan korkmaktadır, özellikle de Ölüm Göleti denen o korku verici yerden...

Yazar: Paula Hawkins
Sayfa Sayısı: 400
Yayınevi: İthaki Yayınları
Baskı Tarihi: 2017
Fiyatı: 14 TL



HUZURSUZLUK

Merhamet zulmün merhemi olamaz! İstanbul'un kargaşası içinde sıradan bir yaşam süren İbrahim, çocukluk arkadaşı Hüseyin'in ölüm haberi üzerine doğduğu kadim kent Mardin'e gider. O'nun, önce sevdaya sonra ölüme yazılmış, Mardin'de başlayıp Amerika'da sona ermiş hayatını araştırmaya koyulur. Böylece âdeta bir gırdabın içine çekilir, tutkuyla ve hırsıyla gizemli bir kadının peşine düşer. Harese nedir, bilir misin? Develerin çölde çok sevdiği bir diken var. Deve dikenini yedikçe ağzı kanar. Tuzlu kanın tadı dikeninkiyle karışınca bu, devenin daha çok hoşuna gider. Kanadıkça yer, bir türlü kendi kanına doyamaz... Ortadoğu'nun âdeti budur, tarih boyunca birbirini öldürür ama aslında kendini öldürdüğünü anlamaz. Kendi kanının tadından sarhoş olur. Mardinli Hüseyin ile İSİD zulmünü misliyle yaşamış Ezidi kızı Meleknaz'ın ve kelamın çocuklarının hikâyesi... Livaneli okuru, sevdâ ile acının iç içe geçtiği bir Ortadoğu gerçeğiyle buluşturuyor.

Yazar: Zülfü Livaneli
Sayfa Sayısı: 160
Yayınevi: Doğan Kitap
Baskı Tarihi: 2017
Fiyatı: 13,26 TL



AŞKIN İSTİLASI - DEM

Üç kiptan oluşacak "Aşkın İstila" serisi; dünyada yepyeni bir istila hareketi yaratacak. Şu an elinde tuttuğun kitap, serinin 2. kitabı, senin ikinci adımın...

"Dem" Aynı bedeni paylaşan iki kahramanın serüveni bu... Biri karanlıktan korkan bir çocuk, diğeri hayalleri kalbinden sökülüp alınmış bir yetişkin. Çocuk parklarına karanlık köktüğünde, dünya çocuklarının yardım çağrısını duyarlar. Gözlerini kapatıp, bir masal anlatmaya başlarlar.

"Dem" bir masal kitabı değil, bir masalın kitabı... Yarının gerçeği olan... Bu kitabın mürekkebi aynadır. Sihri arayanlara bulacağı yeri işaret eder. Sayfaları çevirdiğinde adım adım insanüstü yeteneklerine kavuşacak ve kahramanı inşa edeceksin. Tek başına yapabileceğin uygulamalardan eşli çalışmalara, hücrelerini kodlamaktan hastalıkları sıfırlandırmaya, 3. Göz aktivasyonlarından geleceği şekillendirmeye, bitkilerle/hayvanlarla iletişimden zihin okumaya uzanan teknikler senin unanışın için tasarlandı...

Yazar: Metin Hara
Sayfa Sayısı: 488
Yayınevi: Destek Yayınları
Baskı Tarihi: 2016
Fiyatı: 9,90 TL

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN ROMANLARI

- 1- BİLİNMİYEN BİR KADININ MEKTUBU / STEFAN ZWEIG
- 2- ELİA İLE YOLCULUK / ZÜLFÜ LİVANELİ
- 3- OLAĞANÜSTÜ BİR GECE / STEFAN ZWEIG
- 4- HAYVANLARDAN TANRILARA-SAPIENS / YUVAL NOAH HARARI
- 5- SATRANÇ / STEFAN ZWEIG
- 6- BİR ÇÖKÜŞÜN ÖYKÜSÜ / STEFAN ZWEIG
- 7- AY IŞIĞI SOKAĞI / STEFAN ZWEIG
- 8- AEDEN-BİR DÜNYA HİKAYESİ / AKILAH AZRA KOHEN
- 9- KÜÇÜK PRENS / ANTOINE DE SAINT-EXUPERY
- 10- KARANLIK SULAR / PAULA HAWKINS

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



HAZIRLAYAN: GENCAJ BURNAZ
HORİZ LOJİSTİK
YURT İÇİ TAŞIMA SATIŞ YÖNETMENİ

YENİ SAYIMIZDA, YİNE SİZLER İÇİN HAZIRLADIĞIM BİRBİRİNDEN GÜZEL YERLİ VE YABANCI ALBÜM ALTERNATİFLERİNİ BEĞENİNİZE SUNUYORUM. UMARIM HOŞUNUZA GİDER.



SEZEN AKSU BİRAZ POP BİRAZ SEZEN

Türk pop müziğinin "Minik Serçe"si Sezen Aksu'nun uzun bir aradan sonra hazırladığı "Biraz Pop Biraz Sezen" isimli yeni albümü, müzik marketlerde yerini aldı. Yeni şarkılara ilave olarak gönüllere taht kurmuş birçok eski parçanın da yer aldığı toplam 16 şarkıdan oluşan albüm, sanatçının hayranları tarafından büyük ilgiyle karşılandı.



NİLÜFER YENİDEN, YENİ, YİNE

Türk pop müziğinin efsane yorumcusu Nilüfer, 45. sanat yılına özel hazırladığı ve unutulmaz şarkılarını yeniden yorumladığı "Yeniden, Yeni, Yine" isimli albümünü sevenlerinin beğenisine sundu. Birbirinden güzel 12 eserin yer aldığı yeni albüm, sanatçının hayranları tarafından nostaljik bir yapıt olarak koleksiyona girmeyi başardı.



BULUTSUZLUK ÖZLEMİ UÇTU UÇTU

Türkiye'nin ilk Türkçe sözlü alternatif rock müzik topluluğu Bulutsuzluk Özlemi, 1990 yılında çıkardığı "Uçtu Uçtu" isimli albümünü, 27 yıl sonra plak formatında basarak tekrar piyasaya sundu. Toplam 11 parçadan oluşan albüm, grubun hayranlarını çok sevindiren bir sürpriz oldu.



MOR VE ÖTESİ KAYITLAR

Türkiye'nin son dönemdeki en güçlü alternatif rock gruplarından Mor ve Ötesi, bugüne kadar çıkardıkları tüm albümleri "Kayıtlar" ismiyle iki set halinde tekrar yayınladı. Farklı soundu ile kısa zamanda geniş bir hayran kitlesine ulaşan grup, bu yeni projesi ile eski parçalarının tümünü tekrar dinleyebilmemize olanak veriyor.



DEPECHE MODE SPIRIT

Dünyaca ünlü Alternatif rock müzik topluluğu Depeche Mode, uzun süredir merakla beklenen 14. stüdyo albümü "Spirit" ile tekrar adından söz ettirmeyi başarıyor. Yayınladıkları her albümde Amerika ve İngiltere listelerinin hep ilk 10'unda yer alan grup, remikslerle birlikte toplam 17 parçalık yeni albümlerini hayranlarının beğenisine sunuyor.



DAVID BOWIE BLUE & LONESOME

Geçtiğimiz yıl aramızdan ayrılan dünyaca ünlü İngiliz müzisyen David Bowie'nin son albümü Blackstar'ın içine konulmayan dört yeni parçası, "No Plan" ismiyle albümleştirilerek piyasaya sunuluyor. Yayınladığı onlarca albüm ve kazandığı milyonlarca hayran kitlesi ile "efsane" lakabını hak eden sanatçının anısına hazırlanan albüm, piyasaya çıktığı günden itibaren tüm müzikseverlerin ilgi odağı olmayı başarıyor.



SPOON HOT THOUGHTS

Amerikalı ünlü rock müzik grubu Spoon, 9. stüdyo albümü "Hot Thoughts" ile müzik dünyasına tekrar merhaba diyor. Önceki 8 albümünde hedefledikleri başarıyı yakalayan grubun 10 parçadan oluşan yeni albümü, bu tarzdan hoşlanan müzikseverler için güzel bir alternatif oluşturuyor.



REAL ESTATE IN MIND

Farklı müzik tarzıyla kısa zamanda fark edilen ve sıkça adından söz ettiren Amerikalı rock müzik topluluğu Real Estate'nin 4. stüdyo albümü "In Mind" geçtiğimiz günlerde görücüye çıktı. Birbirinden güzel 11 parçaya yer verilen yeni çalışma, önceki 3 albümün başarısını devam ettireceğe benziyor.

Resimdeki şarkıcı	Yay ile atılır	Yanda olan, yana düşen	Sıva ile kaplama	Bir şeyi, bir yere dayama	Simgesi Cr olan element	Asgari, en küçük
Ocağın başında yemek yeme	İnsanları bir yapının, bir kalından ötekine çıkarıp indiren alet	Bizmut'un simgesi	Dolapın yetmezliğinden doğan ağır durum	İsviçre'de bir akarsu	Ekilmiş tarlayı düzeltmek	
Notada duraklama	Yenileşim			Güzel çiçekli bir bitki		
Başlıca, asal	Odunlar için hacim ölçüsü birimi					
		Yer altı sularını toplayan tesisat, drenaj				
		Elenmiş				
Sahte aydın			Anlam, kavram			Adale
İçle ilgili, içe ilişkin			Mecmua			
			Kendinden geçmek			Mum
			Baryum'un simgesi			
Bir çocuk oyunu				Bir işte yardımcı olarak çalışan erkek		
Yaşlı, ihtiyar kimse				Alt kurul		
		Resim veya harfle yapılan işaret			Baston	
		Uğurluk			Etki eden, faktör	
Cayırılık, otlak	Kuzu sesi		Çin satrancı	İlave		Genellikle kürkten yapılan, uzun omuz atkısı
	Tepkime, aksülamel		Gemi barınağı	Duman lekesi		
			Bir şeyin erişebileceği en son nokta		Edebiyat (kısaca)	
			Yılan		Rütbesiz asker	
Devletin olan, devlete ait				İspinozgiller familyasından bir kuş		
Bayram				Saydam		
					Esra Televizyon sunucusu	
					Bir sayı	
						Lantan'ın simgesi
Dekor yapma ısı		Simgesi Ne olan element				
Alt, madun		Üvey olmayan				
İtici güç					İskambilde koz	
Huni biçiminde geniş ağızlı balık ağı	Elle yazılmış kitap			Kök, asıl, temel, esas		
	Bir nota					
		Herhangi bir konuda yapılan inceleme, araştırma				
Ucu bucağı görünmeyecek kadar geniş			Başlıca			
			iceceğimiz			



BULMACA ÇÖZÜMÜNE;

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

Değer verdiğiniz her şey için

★★★★★ güvenli konfor.

Güvenli ve konforlu tazelik için:

Yeni Miele K 20.000. Şimdi "Blackboard Edition" modeliyle.



www.miele.com.tr
www.shopmiele.com.tr

Miele
IMMER BESSER



Sektörünün ilk milli kuruluşu Horoz Lojistik, 75. yılını kutluyor!

Bugün, 5 kıtada, 105 ülkede, 601 ofisiyle Entegre Lojistik ve İnovatif Çözümler üreten global bir şirket olma başarısına ulaşmamızda gelişimiyle büyük pay sahibi olan ülkemize, güçlerimizi birleştirerek daha nitelikli ve benzersiz hizmetler ürettiğimiz iş ortaklarımıza, bize güvenen ve desteklerini esirgemeyen değerli müşterilerimize, özveri ile emek veren tüm çalışanlarımıza teşekkür ediyor, nice 75 yıllara, hep beraber ulaşmayı diliyoruz.

Horoz Lojistik ve Horoz Bolloré Logistics* yaşama değer katan ve kolaylaştıran hizmetlerini sürdürmeye devam edecek.

Başarıyla, gururla!



HOROZ LOJİSTİK

* HOROZ BOLLORÉ
logistics

Horoz Lojistik ve Bolloré Logistics
ortaklığıdır.

☎ 0212 456 10 00

www.horoz.com.tr