

14. 05
İSTANBUL EYLÜL
BİENALİ 2015
TUZLU 01
SU KASIM
2015
#BienaldeBen

Kendini
Hazırla

TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİNİ SAĞLAMAK
İÇİN BAKIŞ AÇIMIZI DEĞİŞTİRME ZAMANI.
BU DEĞİŞİMİ ANCAK KADINLAR VE ERKEKLER
OLARAK BİR ARADA YAPABİLİRİZ.

BİRİZ. EŞİTİZ.

ulkemicin.com.tr



A C E V
ANNE ÇOCUK EĞİTİM VAKFI

TAPV
Türkiye Aile Sağlığı ve Gelişim Vakfı
Türkiye Aile Sağlığı ve Gelişim Vakfı

KOÇ KAM

UNESCO
United Nations
Educational, Scientific and
Cultural Organization

Koç



ÜLKEM İÇİN!
TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİNİ
DESTEKLİYORDUM

Ford Trucks 4. Uluslararası Fotoğraf Yarışması, fotoğraf sanatını daha ileri taşıyor!

FORD TRUCKS

Ford Trucks Sanat Atölyesi, düzenlediği 5.000 TL büyük ödüllü “**Kamyoncunun Hayatı/Yollar sizin gözünüzle daha çekilir olsun**” temalı Ford Trucks 4. Uluslararası Fotoğraf Yarışması’na, tüm profesyonel ve amatör fotoğrafçıların katılımını bekliyor.

Detaylar, fordtruckssanatatolyesi.com’da.

 /FordTrucksTR



4 ULUSLARARASI
FOTOĞRAF
YARIŞMASI



Go Further

TOPLULUK ÇALIŞANLARIMIZIN

ÜNİVERSİTE VEYA MESLEK LİSELERİNDE
OKUYAN ÇOCUKLARI İÇİN SUNDUĞUMUZ

BURSLARA

BAŞVURULAR

7-30 EYLÜL 2015

TARİHLERİ ARASINDA
WEB SİTEMİZ ÜZERİNDEN ALINACAKTIR.

Ayrıntılı bilgiye şirketinizin
İnsan Kaynakları
bölümünden ulaşabilirsiniz.

 **Vehbi Koç Vakfı**

www.vkv.org.tr



ÜLKEMİZİN GELİŞMESİNE VE KALKINMASINA KATKIMIZI SÜRDÜRDÜRÜYORUZ

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri;

Küresel ekonomiye yön veren dinamiklerin hızla değiştiği, sürprizlere ve yeni risklere açık bir dönemden geçiyoruz. Gelişmekte olan ülkelerdeki yavaşlamaya ek olarak Çin ve ABD ekonomilerine yönelik beklentiler dünya ekonomisinin seyrini belirlerken, komşularımızın birçoğunda yaşanan gelişmeler, yatırımcıları çok daha temkinli olmaya yönlendiriyor.

Koç Topluluğu olarak böyle bir dönemde sağlam temellere dayanan güçlü finansal yapımız ve gelişmeleri doğru analiz eden başarılı politikalarımız sayesinde, dünya ölçeğinde en yüksek performansı gösteren holding şirketleri arasında yer almayı başardık. Geçtiğimiz yıl yaptığımız büyük ölçekli yatırımların da katkısıyla hem üretimimizi hem verimliliğimizi artırarak ülkemizin gelişmesine ve kalkınmasına katkımızı sürdürdük.

Ülkemizin geleceğinin teminatı olan gençler de Topluluğumuzun bu başarılarını takdir ediyor. Dört kategoride birinci seçtiğimiz "Türkiye'nin En

Çekici İşvereni" araştırmasında Koç Topluluğu'nun sahip olduğu dinamizmi liderliğe layık gören gençlerimize teşekkür ediyoruz.

Sadece Türkiye'nin değil dünyanın en önemli sanat etkinliklerinden biri haline gelen ve 2007 yılından bu yana Koç Holding'in sponsorluğunda gerçekleştirilen İstanbul Bienali bu yıl "Tuzlu Su" temasıyla 14. defa kapılarını açıyor. Koç Holding olarak 2026 yılına dek sürecek sponsorluk anlaşmamızla birlikte çağdaş sanata katkı sağlamaya ve kültürel yaşamı desteklemeye devam ediyoruz.

Yaklaşan Kurban Bayramı'nın ve gelecek günlerimizin huzur ve barış içerisinde geçmesini diliyor, çalışanlarımız ve bayilerimizle birlikte tüm Koç Ailesi'nin bayramını içtenlikle kutluyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Levent Çakıroğlu
CEO

İmtiyaz Sahibi
Koç Holding A.Ş. Adına
Levent ÇAKIROĞLU (Sahibi)

Genel Yayın Yönetmeni
Oya ÜNLÜ KIZIL

Sorumlu Yönetmen
Şeniz AKAN

Yayın Koordinatörü
Deniz ENBERKER KARAKIŞ

Yayın Kurulu
Serdar TURAN
Emin GÖRGÜN

Yayınlar Direktörü
Serdar TURAN

Direktör
Emin GÖRGÜN

Editörler
Aynur ŞENOL ALTUN
Nesrin KOÇASLAN
Cenk SARIOĞLU

Art Direktör
Aziz KOCABAŞ

Fotoğraf Editörü
Şeref YILMAZ

Collective

Kollektif Yayıncılık
Reklam Tasarım ve İçerik
Hizm. A.Ş.
Mat-Set Plaza
Yeşilce Mah. Emektar Sk.
No:5 Kat:4
Kağıthane İSTANBUL

Baskı ve Cilt (Matbaa)
Elma Basım
Halkalı Cad. No: 164
B-4 Blok Sefaköy-
Küçükçekmece İSTANBUL
Tel: (0212) 697 30 30
Fax: (0212) 697 70 70

Yayın Türü
Yaygın Yerel Süreli

Yayın Süresi / Dili
Aylık / Türkçe

Bu dergideki yazı ve resimler
kaynak belirtilmek suretiyle
kullanılabilir.



Bizden Haberler'e ulaşmak
şimdi çok daha kolay. iPad
uygulamamız ile dergimiz
dilediğiniz anda, dilediğiniz
yerde...



İÇİNDEKİLER

04



04 Gündem

Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu:
"Bayrağı Daha da Yukarı Taşımak İçin
Çalışıyoruz"

Koç Holding Bienal Sponsorluğunu
2026'ya Kadar Uzattı

Türk Traktör'den Kapasite
Artışı İçin Yatırım

"Engelsiz.setur.com.tr'ye
Bronz CSR Ödülü

KoçSistem, "Bilişim500" Listesinde
Kategorisinde Birinci Oldu

08 Dünya Ekonomisi Nereye Gidiyor?

Bir süredir beklenen büyümeyi
yakalayamayan dünya ekonomisi 'Deloitte
Soru ve Cevaplarla Dünya Ekonomisi
Ekonomik Görünüm Raporu'nda mercek
altına alındı. Rapor, küresel büyüme
konusunda endişelerin devam ettiğinin
altını çizerken, önümüzdeki dönemde
dikkatle izlenmesi gereken konulardan
birinin Çin ekonomisi olduğu konusunda
uyarıyor.

08





12

12 “Türk Sanayisi Geleceği Tasarlamalı”

TPE Başkanı Habip Asan, Türkiye’nin 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşması için mevcut üretimin katma değerini artırarak daha fazla ekonomik kazanç elde etmek için çaba sarfetmesi gerektiğini söyledi.



16

16 İran Küresel Ekonomi İle Yeniden Buluşuyor

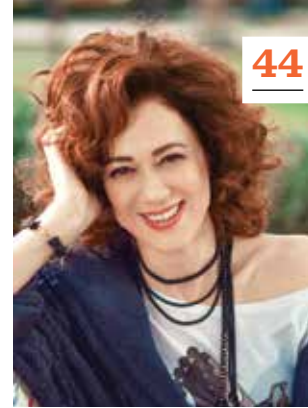
İran’a yönelik ambargonun kaldırılması için Temmuz ayında imzalanan anlaşma, uzun süredir uluslararası ekonomik sistemin dışında kalan ülkenin yeniden küresel bir oyuncu olarak arenaya dönmesini sağlayacak.

20 “İş Hayatımızda Daha Fazla Romantizme İhtiyacımız Var”

Business Romantic kitabıyla önemli bir çıkış yapan Tim Leberecht, Tedx konuşmacısı olarak geldiği İstanbul’da sorularımızı yanıtladı.

26 Yılların Yok Edemediği Kadim Bir Dostluğun Öyküsü

Beyti Güler... İstanbul’un en meşhur et lokantası Beyti Et Lokantası’nın sahibi. Ancak burada okuyacaklarınız sadece bu et lokantasının methi dünyaya yayılan başarısı değil, aynı zamanda iki kadim dostun yıllara dayanan hikâyesi olacak.



44

24 Koç Topluluğu ile Hayal Gücü Sınır Tanımıyor

Babasından devraldığı mağaza ile ticaret hayatına başlayan Nisa Ticaret Sahibi Nisa Dernek, Koç Topluluğu ile tanışmasının ticaret hayatına büyük bir katkı sağladığını söylüyor.



26

44 Bennu Yıldırımlar “Tiyatro, Makinenin Sürekli Çalışmasını Sağlar”

Tiyatrocu seyirci ile sıcak ilişki kurabildiğiniz bir yer olarak tanımlayan Bennu Yıldırımlar “Sahnede hep yeni bir şeylerle karşılaşsınız. Sizi her zaman şaşırtır” diyor.

KOÇ HOLDİNG

Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu: “Bayrağı Daha da Yukarı Taşımak İçin Çalışıyoruz”

KOÇ HOLDİNG, 2015 YILININ İLK YARISINDA KONSOLİDE BAZDA TOPLAM 32,1 MİLYAR TL GELİR ELDE EDERKEN 1,8 MİLYAR TL VERGİ ÖNCESİ KÂR VE 1,3 MİLYAR TL ANA ORTAKLIĞA AİT NET DÖNEM KÂRI GERÇEKLEŞTİRDİ.



Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu: “Dünyadaki dinamikleri ve hızlı değişimi doğru okumak bizler için büyük önem taşıyor.”

Koç Holding, 2015 yılının ilk yarısında konsolide bazda toplam 32,2 milyar TL gelir elde ederken, 1,8 milyar TL vergi öncesi kâr ve 1,3 milyar TL ana ortaklığa ait net dönem kârı gerçekleştirdiğini açıkladı. Koç Holding'in 2015 ilk yarı finansal sonuçlarını değerlendiren Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, dünyadaki dinamiklerin hızla değiştiği mevcut yatırım ortamında Koç Topluluğu'nun sürdürülebilir bir büyüme stratejisi

ile faaliyetlerine devam ettiğini vurguladı. Levent Çakıroğlu sözlerini şöyle sürdürdü: “Dünyadaki dinamikleri ve hızlı değişimi doğru okumak bizler için büyük önem taşıyor. Sermaye akımlarının hızla yön değiştirebildiğine şahit oluyoruz. Son dönemdeki gelişmeler, gelişmekte olan ülkelerin risk primlerinin tekrar yükselmesine neden oldu. Yunanistan, Çin ve İran ile ilgili gelişmeler tüm dünyayı etkileyebilecek potansiyele sahip. Koç Topluluğu olarak bu dinamikleri yakından izliyor, olası değişimlerin her türlü etkisini risk analiz altyapımız ile değerlendiriyoruz. Zorlu faaliyet ortamı ve dış faktörlere karşın, dünya çapında rekabet gücümüzü artıracak, inovasyonu ön planda tutacak, süreç yönetimi açısından verimliliğe odaklanacak, fırsat ve riskleri optimal düzeyde dengeleyecek yenilikçi fikirler, ürünler ve stratejiler geliştirmek en önemli önceliğimiz olmaya devam edecek.”

“ÜLKEMİZİN BÜYÜME DİNAMİKLERİNE KATKIDA BULUNDUK”

Koç Topluluğu'nun tarihinin en büyük organik yatırım dönemi- ni tamamladığını da hatırlatan Levent Çakıroğlu yılın ilk yarısına ilişkin yaptığı değerlendirmede şöyle konuştu: “Geçtiğimiz sene yaptığımız büyük ölçekli yatırımlar bir yandan kapasite ve istihdam artışları ile daha fazla üretim fırsatı yaratırken bir yandan da verimliliğimizi artırmamızı sağladı. Böylece sektörlerinde lokomotif görevi gö-

ren şirketlerimiz ülkemizin ve sektörlerimizin büyüme dinamiklerine önemli derecede katkıda bulundular. İlk yarıda tüketici talebinin yüksek olması ile otomotiv ve beyaz eşya sektörlerinde tahminlerimizin de üzerinde bir büyüme yaşandı. Otomotiv sektöründe iç satışlar ilk altı ayda bir önceki seneye kıyasla yüzde 49 büyürken, ağırlıklı olarak ülkemizde faaliyet gösteren şirketlerin üretim ve ihracat merkezi olduğu hafif ticari araçlar kategorisinde ise yüzde 71'lik büyüme gerçekleşti. Bu dönemde Tofaş, Fiat Stil Merkezi ve Tofaş'ın Ar-Ge'si ile birlikte geliştirdiği yeni kompakt sedanı Aegea projesi ile özellikle Ar-Ge alanında dünya çapında bir oyuncu olduğunu bir kez daha ispatladı. Ford Otosan ise tüm dünyadaki Ford şirketleri arasında kamyon ve ilgili motor ve motor sistemlerinde öncü mühendislik merkezi olurken, dizel motor ve motor sistemleri mühendisliği ile hafif ticari araç geliştirmede ise küresel destek merkezi haline geldi. Böylece Ar-Ge yatırımlarına verdiği öncelik sayesinde Çin'e teknoloji ihraç etme şansını yakaladı. Beyaz eşya sektöründe ilk altı ayda iç satışlar yıllık bazda yüzde 10, ihracat ise yüzde 5 artış gösterdi. Bu sektörde de lider oyuncu olarak global faaliyetlerimizi genişletme stratejisiyle yatırımlarımıza devam ettik ve Arçelik'in Tayland'daki üretim merkezi projesine başlandı. Enerji sektöründe, ilk altı ayda Akdeniz rafineri marjları Tüpraş'ı olumlu etkiledi. İkinci yarıda İran'la

ilgili gelişmeler ve artan kapasite sonucu marjlar üzerinde bir baskı olma ihtimali olsa da Fuel Oil Dönüşüm Projesi'nin Tüpraş'ı bu baskılardan koruması bekleniyor.”

“YATIRIMCI GÜVENİNİ YAKINDAN İZLİYORUZ”

Koç Topluluğu olarak yatırımcı güvenini yakından izlediklerini vurgulayan Levent Çakıroğlu, son yıllarda gerek ülkemizde gerekse dünyadaki hızlı değişimlerin yatırımcıları daha temkinli olmaya teşvik ettiğini söyledi. Levent Çakıroğlu şöyle devam etti: “Bu zorlu döneme karşın Koç Holding sağlam finansal yapısı, güçlü portföy yönetimi ve başarılı politikaları ile kendini dünya ölçeğinde ayırtırmayı başarmıştır. Son üç yılda üst üste BIST-30 endeksinden daha iyi performans göstererek yatırımcısı için değer yaratmaya devam etmiştir. Dünyadaki emsallerimiz ile karşılaştırdığımızda yine en yüksek performansı gösteren Holding şirketlerinden biri olduğumuz gözlenmektedir. Ülkemizdeki tüm diğer holding şirketleri ve dünyadaki pek çok holding şirketinin değerlemelelerinde net aktif değerlerine önemli iskontolar uygulanırken, Koç Holding çok düşük iskontolar hatta prim ile değerlendirilme ayrıcalığını yaşamaktadır. Halka açılmaya, hissedar değeri yaratmaya ve şeffaflığa büyük önem veren Topluluğumuz açısından yatırımcılarımızın göstermiş olduğu bu güven önemli bir gurur kaynağıdır.”

“BAYRAĞI DAHA DA YUKARI TAŞIMAK İÇİN VAR GÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYORUZ”

İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan “Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu” listesinde ilk 10'un 5'inde Koç Topluluğu şirketlerinin yer aldığını hatırlatan Levent Çakıroğlu, Türkiye

İhracatçılar Meclisi'nin düzenlediği İhracat Şampiyonları listesinde de 2014 yılında en fazla ihracat yapan ilk 10'un 4'ünün Koç Topluluğu şirketlerinden oluştuğunu belirtti. Levent Çakıroğlu, dünyada en yüksek net ciroya sahip 500 kurumun sıralandığı Fortune Global 500 listesine ülkemizden bu yıl da dahil olan tek şirketin Koç Holding olduğuna dikkat çekerken, 2014 yılı Türkiye Vergi Rekortmenleri listesinde de Koç Ailesi üyelerinin en üst sıralarda yer almaya devam ettiğini vurguladı. Levent Çakıroğlu, “Koç Topluluğu olarak ülkemizin uzun vadeli büyüme potansiyeline olan inancımızı her fırsatta dile getiriyoruz. Global bir oyuncu olma yolunda kararlılık ile ilerlerken, bayrağı daha da yukarı taşımak için var gücümüzle çalışıyoruz” diye konuştu.

“İŞ KÜLTÜRÜNDE VE SOSYAL HAYATTA EŞİTLİKÇİ YAKLAŞIMLAR GELİŞTİRMEK İÇİN ÇALIŞACAĞIZ”

Koç Topluluğu'nun sadece ekonomik alanda değil, toplumsal fayda yaratmada da öncü rolüne

32,1

MİLYAR TL
KONSOLİDE BAZDA
TOPLAM GELİRLER

1,3

MİLYAR TL
ANA ORTAKLIĞA AİT NET
DÖNEM KÂRI

1,8

MİLYAR TL
VERGİ ÖNCESİ KÂR



Koç Holding CEO'su

Levent Çakıroğlu:

“Dünyadaki dinamikleri ve hızlı değişimi doğru okumak bizler için büyük önem taşıyor. Önümüzdeki dönemde de fırsat ve riskleri dengeleyerek yenilikçi fikirler, ürünler ve stratejiler geliştirmek önceliğimiz olmaya devam edecek.”

dikkat çeken Levent Çakıroğlu, Koç Holding'in 2006'dan bu yana yürüttüğü Ülkem İçin Projesi'nin önümüzdeki iki yıl boyunca çok önemli bir alana odaklandığını hatırlattı. Ülkem İçin'in 2015 -2017 temasını Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum olarak açıkladıklarını hatırlatan Levent Çakıroğlu, önümüzdeki iki yıl boyunca toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık yaratırken, iş kültüründe ve sosyal hayatta eşitlikçi yaklaşımlar geliştirmek için çalışacaklarını belirtti. Ülkem İçin'in yeni temasında hedeflerinden ilkinin 'Koç Topluluğu bayileri, çalışanları ve yöneticilerine yönelik seminerlerle toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık oluşturarak, bu alanda duyarlı işyeri ortamını desteklemek için ilk adımı atmak' olduğunu vurgulayan Levent Çakıroğlu, diğer hedefleri de şöyle sıraladı: Koç Topluluğu genelinde kadın çalışanların seviyesini ve oranını yükseltmeye yönelik uygulamalar hayata geçirmek; yaratıcı uygulamalar ve sosyal sorumluluk çalışmaları ile projenin etkisini artırmak; bayiler aracılığıyla yerelde toplumsal cinsiyet eşitliği bilincini yerleştirmek.”

Koç Holding Bienal Sponsorluğunu 2026'ya Kadar Uzattı

İSTANBUL BİENALİ SPONSORLUĞUNU 2026 YILINA KADAR UZATMA KARARI ALDIKLARINI BELİRTEN KOÇ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA V. KOÇ, "ÇAĞDAŞ SANATI, ÖZGÜR DÜŞÜNCEYİ VE FARKLI BAKIŞ AÇILARINI DA TEMSİL ETMESİ SEBEBİYLE ÇOK ÖNEMLİ BULUYOR, AÇIK YÜREKLİLİKLE DESTEKLİYORUZ" DEDİ.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Direktörü Oya Ünlü Kızıl, İKSV Genel Müdürü Görgün Taner ile birlikte 14. İstanbul Bienali mekânlarından ARTER'i ziyaret etti.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, İstanbul Bienali'nin her geçen yıl daha fazla merakla beklenen ve dünyanın en prestijli çağdaş sanat etkinlikleri arasında gösterilen bir organizasyona dönüşmesinden memnuniyet duyduklarını vurguladı. Bienalin özü itibarıyla farklılıkların ve farklı düşüncelerin yan yana sergilenbildiği bir platform olduğuna dikkat çeken Mustafa V. Koç, "Bienal, sadece sanatsal üretimi görebildiğiniz

bir pencere açmıyor. O pencereden önyargısız bakmaya cesaret eden toplumlara demokrasiyi içselleştirme ve farklı düşünce biçimlerine açık olma fırsatı da sunuyor. Bienal çok farklı toplumsal sorunları sanatın diliyle kitleler ile buluştururken, farklı fikirleri sorgulamaya ve düşünmeye de itiyor" dedi.

Mustafa V. Koç, İKSV Genel Müdürü Görgün Taner'in bir röportajında okuduğu ve Atina Belediye Başkanı'nın "Bizi dönüştürecek ve kurtaracak bir şey varsa bu da kültürdür" sözlerine de atıfta bulunurken, "Sanat, toplumsal gelişmişliğin en temel göstergelerinden biri. Koç Holding olarak ekonomik ve toplumsal gelişimin bir arada gerçekleşebilmesi için tüm kaynaklarımızı seferber ediyor, kültür sanata verilen desteği önceliklerimiz arasında tutmayı bir sorumluluk olarak görüyoruz" diye konuştu.

MUSTAFA V. KOÇ: "İSTANBUL BİENALİ'NE OLAN İLGİ, FARKLI OLANA SAYGI DUYMA EĞİLİMİNİN DE BİR GÖSTERGESİ."

Bu yıl Bienal'in tüm Boğaz hattına yayılarak, İstanbul'un iki yakasında ziyaretçilerini ağırladığına dikkat çeken Mustafa V. Koç, "Bu yenilik dâhi, Bienal'e gösterilen ilginin açık ve net bir kanıtı. Bienal artık İstanbul'un kültür yaşamının ayrılmaz bir parçası. Biz İstanbul Bienali sponsorluğuna başladığımızda izleyici sayısı 90 binlerdedi. 2013 yılında Bienal'in ücretsiz olmasıyla bu rakam 350 bine yükseldi. Bienal izleyici sayısının bu yıl 500 bine ulaşmasını hedefliyoruz. Önümüzdeki 10 yıl boyunca devam

edecek sponsorluğumuz ile de rakamın çok daha ileriye taşınması en büyük arzumuz" dedi.

2007 yılından bu yana destek verdikleri İstanbul Bienali sponsorluklarını 2026 yılına kadar uzatmanın kendileri adına önemli bir karar olduğuna dikkat çeken Mustafa V. Koç sözlerini şöyle sürdürdü: "Ne mutlu ki, ikinci bir 10 yıla imza atıyoruz. Her alanda olduğu gibi sponsorluklarımızda da uzun vadeli düşünüyor, yan yana olduğumuz projelerin bir paydaşı olduğumuzu hissederek hareket ediyoruz. Bienal sponsorluğu farklı bir anlayışı, farklı bir bakış açısını gerekli kılıyor. Bu da belirli bir olgunluk ve vizyon gerektiriyor inancındayım. Bienal doğası gereği tartışmaya açık pek çok eser içeren bir platform. Farklı zamanlarda iş dünyasını eleştiren, toplumsal hassasiyetlere dokunan eserler ile de Bienal'de karşılaştık. Ancak biz, başından itibaren Bienalin içeriğine, sanatçı söylemlerine, eser seçimlerine tabii ki dahil değildik. Normali de budur zaten. 10 yıl önce bu durumu anlatmakta zorlanırken, olması gerekenin bu olduğunun bugün anlaşılmış olmasından ötürü çok mutluyum."

İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKSV) tarafından Koç Holding sponsorluğunda bu yıl TUZLU SU: Düşünce Biçimleri Üzerine Bir Teori başlığıyla düzenlenen 14. İstanbul Bienali 05 Eylül – 01 Kasım 2015 tarihleri arasında sanatseverlerle bir araya geliyor. Carolyn Christov-Bakargiev'in küratörlüğünü üstlendiği Bienal'e 80'in üzerinde sanatçı ve sanatçı grubunun çalışmaları Avrupa ve Anadolu yakasında bulunan 35 farklı mekânda gezilebiliyor.



Türk Traktör'den Kapasite Artışı İçin Yatırım

TÜRK TRAKTÖR, SAKARYA ERENLER'DEKİ 50 BİN KAPASİTELİ ÜRETİM TESİSİNİN KAPASİTESİNİ 43,6 MİLYON DOLARLIK YATIRIMLA 54 BİNE ÇIKARACAK.

TürkTraktör, yıllık traktör üretim kapasitesini artırmak için 43,6 milyon liralık yatırım yapacak. Halen Sakarya Erenler'de 222 bin 110 m² alan üzerinde yıllık 50 bin kapasiteli traktör üretim tesisi işleten TürkTraktör, tesisteki mevcut makinelerin verimlilik artışı çalışmaları ve teşvik kapsamında alınacak ilave makine ve ekipmanlarla yıllık 4 bin traktörlük kapasite artışına gidecek. Böylece tesisin yıllık traktör üretim kapasitesi 54 bine çıkacak. Proje, Türkiye ve dünya piyasalarındaki artan ziraat makineleri talebinin karşılanmasına, yerli malın üretilmesine ve ihracat potansiyelinin artışına katkı sağlayacak.

Kapasite artışı, bölge ekonomisine ve istihdamına olumlu etkide bulunacak. Söz konusu yatırım için 43 milyon 608 bin 276 liralık bütçe kullanılacak. Mevcut durumda tesisin üretim faaliyetlerinde 990 kişi çalışırken, kapasite artışıyla personel sayısının 1400 kişiye çıkarılması planlanıyor. Tesis alanında inşaat çalışması yapılmayacak, mevcut kapalı alanlar içerisinde verimlilik artışı, ilave makine ve tesisat ile kapasite artışı gerçekleştirilecek.

TürkTraktör, Türk otomotiv sektörünün ilk üretici kuruluşu olma özelliğini taşıyor. Endüstriyel hayatına 1954'te başlayan TürkTraktör, başta Amerika



kıtası olmak üzere 130'dan fazla ülkeye ihracat yapan bir kuruluş olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Şirketin dünya pazarına sunduğu traktörlerin tasarımı Türk mühendisler tarafından gerçekleştiriliyor ve üretimde kullanılan parçaların tamamına yakını da Türkiye'de üretiliyor.

TURİZM

“Engelsiz.setur.com.tr”ye Bronz CSR Ödülü

SETUR'UN GÖRME ENGELLİ MİSAFİRLERİ İÇİN TASARLADIĞI “ENGELSİZ.SETUR.COM.TR” WEB SİTESİ, ULUSLARARASI KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK MÜKEMMELİYET ÖDÜLLERİ KAPSAMINDA AVRUPA KATEGORİSİNDE BRONZ ÖDÜLE LAYIK GÖRÜLDÜ.

Bu yıl 50'nci yılını kutlayan ve turizm sektöründe yaptığı ilklerle adından söz ettiren Setur, görme engelli misafirlerinin tatil programlarını kendilerinin seçebilmesi için tasarladığı “engelsiz.setur.com.tr” web sitesiyle bir ödül daha kazandı. Geçtiğimiz yıl dünyanın en kapsamlı ve beğenilen ödül programlarından “The Stevie Awards”ta, “Yılın İş Geliştirme Başarısı-Medya&Etkinlik, Seyahat ve Servis Endüstrisi” kategorisinde gümüş madalya alarak başarısını tescilleyen Setur, kurumsal sorumluluk alanında dünyanın en prestijli ödülleri arasında biri sayılan “The International CSR Excellence Awards”ta (Uluslararası Kurumsal Sosyal Sorumluluk Mükemmeliyet Ödülleri) bronz ödüle layık görüldü.



ENGELLİ DOSTU WEB SİTESİ

Setur, Türkiye'de yaşayan 200 binden fazla görme engellinin erişebileceği ve rahatlıkla kullanabileceği ve aynı zamanda mobil uyumlu engelli dostu web sitesi “engelsiz.setur.com.tr”yi Nisan 2014'te kullanıma açmıştı.

BİLİŞİM

KoçSistem, “Bilişim500” Listesinde Kategorisinde Birinci Oldu

Türkiye'nin en büyük ilk 500 bilişim şirketinin açıklandığı “Bilişim 500 Töreni”nde ödüller sahiplerini buldu. M2S Araştırma ve Pazarlama Hizmetleri tarafından yapılan İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması'nda şirketler net satış gelirlerine göre sıralandı. Araştırmada ayrıca şirketlere donanım, yazılım ve hizmet gelirlerinin yanı sıra faaliyet alanlarına göre dokuz temel kategoride plaket verildi. Koç Topluluğu şirketlerinden Koçsistem, “Sistem Entegratörü Hizmet” kategorisinde ödüle layık görüldü. Araştırmanın sonuçlarına göre bu yıl bilgi teknolojileri pazarı yüzde 15, iletişim teknolojileri pazarı ise yüzde 11 büyüyecek. 2015 yılında toplam pazarın üzerinde gerçekleşecek büyümenin, 2014 yılında olduğu gibi yazılım ve hizmet pazarında gerçekleşmesi bekleniyor.



DÜNYA EKONOMİSİ NEREYE GİDİYOR?

BİR SÜREDİR BEKLENEN BÜYÜMEYİ YAKALAYAMAYAN DÜNYA EKONOMİSİ
'DELOITTE SORU VE CEVAPLARLA DÜNYA EKONOMİSİ EKONOMİK GÖRÜNÜM RAPORU'NDA
MERCEK ALTINA ALINDI. RAPOR, KÜRESEL BÜYÜME KONUSUNDA ENDİŞELERİN DEVAM
ETTİĞİNİN ALTINI ÇİZERKEN, ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE DİKKATLE İZLENMESİ GEREKEN
KONULardan BİRİNİN ÇİN EKONOMİSİ OLDUĞU KONUSUNDA UYARIYOR.

Dünya ekonomisi büyümeye devam ediyor ancak temel sıkıntı, büyümenin beklentilerin altında gerçekleşiyor olması ya da daha doğru bir ifadeyle beklenen güçte olmaması. Büyümenin beklentilerin altında gerçekleşmesiyle özellikle Yunanistan, Fed ve Çin'in yakından takip edilmesi gerektiğini vurgulayan Deloitte Soru ve Cevaplarla Dünya Ekonomisi Ekonomik Görünüm Raporu'na göre, özellikle Fed'in bu sene içinde beklenen ilk faiz artırımına piyasaların vereceği tepki ve bunun ne kadarının 'fiyatlandığı' merak konusu. Ayrıca bu süreçte Yunanistan konusunda sağlanan görece sükunet ortamına rağmen istikrarın biraz pamuk ipliğine bağlı olduğunu söylemek yanlış olmaz...

Büyümenin beklenen güçte gerçekleşmemesinin nedenlerinden birinin Gelişmekte Olan Ülkelerdeki (GOÜ) (Çin, Brezilya, Rusya vb.) yavaşla-



Dünya ekonomisi
büyümeye devam ediyor,
ama büyüme oranları
tatmin edici değil. Bunun
nedeni ise kısa vadede
krizden miras kalan
yüksek borç ve işsizlik
oranları gibi talep kaynaklı
sorunlar ile gelişmekte
olan ülkelerde Fed ve
düşük emtia fiyatlarının
yarattığı baskılar...

ma olduğu da tespitler arasında. Deloitte Ekonomik Görünüm raporlarının tümünde referans alınan IMF Küresel Ekonomik Görünüm (WEO) raporunun en son Temmuz güncellemesine göre küresel ekonominin 2015'de %3,3; 2016'da ise %3,8 oranında büyümesi bekleniyor. Ancak rapora göre büyüme beklentilerindeki aşağı yönlü revizyonlar da devam ediyor. Örneğin, 2015 büyümesi – hafif de olsa (0,2 puan kadar) – yine aşağı yönlü revize edildi; bir yıl önce IMF'nin 2015 için büyüme beklentisi ise %4'dü. Bu defa revizyon, büyük oranda ABD'den (ilk çeyrekte yaşanan ve geçici olduğu düşünülen etkilerden) kaynaklandı. Raporda büyüme konusunda aşağı yönlü yapılan bu revizyonların yeni bir durum olmadığı, bunun son yıllarda sıkça karşılaşılan bir durum olduğuna dikkat çekiliyor ve şu ifadelerle yer veriliyor: "Sonuçta bir

türlü istenen ivmeyi kazanamayan bir dünya ekonomisi görünümü ile karşı karşıyayız.”

DÜNYA EKONOMİSİNİ BEKLEYEN RİSKLER NELER?

Şüphesiz sürprizlere ve yeni risklere açık bir dünyadayız. Ancak rapor, dünya ekonomisinin geleceğine ilişkin şu dört maddenin yakından izlenmesi gerektiği konusunda uyarıyor. Yunanistan borç krizi, ABD Merkez Bankası'nın faiz hareketlerinin zamanlaması ve derinliği, Çin'de ekonomik dönüşüm süreci ve piyasaların buna vereceği tepki ve tahvil piyasalarında tekrarlanabilecek sert dalgalanmalar.

Yunanistan tarafında uzun ve sorunlu ilerleyen müzakerelerin ardından taraflar 5 Temmuz tarihli referandumda Yunan kamuoyu tarafından reddedilenden daha ağır bir çerçevede anlaştı. Yunanistan'da atılacak adımlara ilişkin parlamento onayları alındı. Yunan bankaları Avrupa Merkez Bankası'nın acil likidite limitini 900 milyon euro kadar artırması sonucunda (bu şekilde limit

89,9 milyar euro oldu) tekrar açıldı ve sağlanan köprü finansman sayesinde Yunanistan IMF'ye Haziran'da yapamadığı geri ödemeleri ve Avrupa Merkez Bankası'na 20 Temmuz tarihli ödemesini yaptı. Bütün bunlara rağmen sürecin hala sıcak ve yeni kınımlara açık olduğunun altını çizen rapor, bundan sonrası için anlaşmanın detaylarını, Yunanistan'ın uygulamadaki performansını ve siyasi dinamikleri izlemek gerektiği konusunda uyarıyor.

Rapora göre dünya ekonomisini yakından ilgilendiren hatta Türkiye'nin de merakla beklediği bir diğer risk, Fed cephesindeki gelişmeler... Fed'in ilk faiz hareketine dair belirsizlikler korunsun da, son demeçler bu yıl ilk faiz hareketinin ya bu ay ya da Aralık'ta geleceği yönünde beklentileri haklı çıkarıyor.

GELİŞMELER ÇİN'İN DAHA DİKKATLİ İZLENMESİ GEREKTİĞİNİ ORTAYA KOYUYOR

Temmuz ayında yayınlanan rapor, son aylarda Çin hisse senedi piyasa-

sında olan bitenin yakından izlenmesi gerektiğini ve belirli bir süredir Çin borsasında bir düzeltme hareketi beklendiğini söylüyor. Ağustos ayının son günlerinde Çin ekonomisinde gerçekleşen gelişmeler de önümüzdeki günlerde Çin'in daha dikkatli izlenmesi gerektiğini ortaya koyuyor.

DELOITTE GLOBAL EKONOMİK GÖRÜNÜM RAPORU'NA GÖRE PETROL FİYATLARI

“Haziran 2014-Ocak 2015 arasında 110 dolar seviyelerinden 45 dolara hızlı bir düşüş sergileyen petrol fiyatları (Brent, varil başına) sonrasında bu seviyeden bir toparlanma gösterdi ve bir süre 60-65 dolar arasında istikrar kazandı. Ancak Haziran ortalarından itibaren yeniden aşağı yönlü bir eğilim yaşandığı ve elimizdeki son verilere göre fiyatların 42-43 dolar civarında seyrettiği görülüyor. Bu son harekette talepteki yavaşlamaya karşın, arz tarafındaki güçlenme etkili. Gözlemciler bu piyasada genel bir arz fazlası durumunun altını çiziyor. Örneğin, Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) son aylık raporuna göre OPEC'in üretimi 2012'den bu yana en yüksek seviyesinde. Diğer yandan IMF gibi kurumlar önümüzdeki döneme ilişkin keskin bir fiyat hareketi beklentisi içerisinde değil; IMF'nin 2015 (ortalama) fiyat tahmini 60 dolar civarında, 2016 için ise bunun bir miktar üzeri bir tahmin söz konusu. Petrol fiyatlarının yanı sıra genel olarak emtia fiyatlarındaki düşüşün de sürdüğünü görüyoruz. Yıl başındaki dip seviyelerden hafif toparlanma yaşansa da, IMF Emtia endeksi hala kriz dönemi seviyelerinde seyreliyor. Emtia fiyatlarında yaşanan düşüşte önemli faktörlerden birisi Çin'de devam eden yavaşlama. Sonuç olarak genel görünüm, emtia fiyatlarının bu seviyelerden ciddi bir yükseliş yaşamasının zor olacağına işaret ediyor.”





Asya'da Çin'in ekonomik büyümesine yönelik endişeler nedeniyle yaşanan sert düşüş derginin yayına hazırlandığı sırada halen devam ediyordu. Uzmanlar, borsalarda yaşanan bu düşüşün devam edebileceğini düşünüyor.

Dünya ekonomisini yakından ilgilendiren son gelişme ise, global tahvil piyasalarında son dönemdeki sert dalgalanmalar... Bilindiği gibi gelişmiş ülke faizleri tarihi düşük seviyelerde seyrediyor. Avrupa Merkez Bankası'nın Eylül ve Ocak ayında attığı gevşeme adımları sonucunda, zaten düşük seyreden Avrupa 10 yıllık tahvil faizleri yeni dipleri zorladı ve bu sene Nisan ayında faizler neredeyse sıfıra yaklaştı. ABD tarafında da zayıf bir ilk çeyrek sonucu Fed'in faiz artırımlarını erteleyeceği beklentisiyle ABD 10 yıllıkları kayda değer gerileme yaşamıştı. Bu sert gerilemelerin ardından bir düzeltmenin gelmesi zaten bekleniyordu, bu gerçekleşmiş oldu.

ABD EKONOMİSİ BEKLENMEDİK BİR ŞEKİLDE DARALDI

Deloitte Soru ve Cevaplarla Dünya Ekonomisi Ekonomik Görünüm Raporu'na göre ABD ekonomisi

yılın ilk çeyreğinde genelde hava koşulları, liman grevleri vs. gibi geçici faktörlerin etkisiyle beklenmedik şekilde daraldı. İkinci çeyrek itibarıyla ekonomi yeniden büyümeye başlasa da, toparlanma ivmesi beklentilerin bir miktar altında ve oldukça ılımlı seyrediyor. Nitekim IMF, geçtiğimiz yıl %2,4 büyüyen ABD'nin 2015 büyüme beklentisini %3,1'den %2,5'e düşürdü. Son veriler genelde karmaşık bir görünüm sergiliyor. Olumlu tarafta, düşen petrol fiyatları tüketici harcamalarını destekliyor.

Raporun altını çizdiği diğer bir nokta ise, özellikle istihdam piyasasında tam anlamıyla sağlıklı bir noktaya ulaşamadığı... İşgücüne katılım düşük seviyelerde devam ediyor, yarı zamanlı istihdam hala yüksek ve ücret artışları istenilen seviyeleri yakalayabilmiş değil. Ücretlerdeki bu durum enflasyonun istenilen seviyelere yaklaşmasını geciktiriyor. Analistlere göre kısa vadede güçlü dolar büyümeyi aşağı çeken en önemli etken; orta-uzun vadede ise düşük verimlilik artışları ABD ekonomisinde potansiyelin altında büyümenin devam edeceğini gösteriyor.



Ağustos ayının
son günlerinde
Çin ekonomisinde
gerçekleşen gelişmeler
de önümüzdeki günlerde
Çin'in daha dikkatli
izlenmesi gerektiğini
ortaya koyuyor.

EURO BÖLGESİ'NDE ŞİMDİLİK SULAR DURGUN

Yunanistan'da yaşanan gelişmeler bir tarafa bırakılacak olursa genel olarak Euro Bölgesi'nde olumlu seyrin devam ettiğine dikkat çeken rapor, ABD'dekine benzer şekilde düşük enerji maliyetleri, tüketici harcamalarını, zayıflayan euro ise ihracatı destekliyor; imalat sanayiinde de bir ivmelenme olduğu belirtiliyor.

Ancak yine de sıkıntılıların söz konusu olduğuna dikkat çekilen Euro Bölgesi'nde işsizlik oranları ve kamu borcu yüksek seviyelerini koruyor ve talep artışlarının önünde engel teşkil ediyor. Ekonomi hala Avrupa Merkez Bankası'na fazlaıyla bağımlı, düşük yatırımlar ise potansiyel büyümeyi baskılayan önemli bir faktör. Bir zaman çok konuşulan deflasyon riskinin de tamamen bertaraf edildiğini söylemek güç...

Özetle, dünya ekonomisi –kriz öncesi yılların altında seviyelerde olsa da büyümeye devam ediyor, ama büyüme oranları tatmin edici değil. Bunun nedeni ise kısa vadede krizden miras kalan yüksek borç ve işsizlik oranları gibi talep kaynaklı sorunlar ile Gelişmekte Olan Ülkelerde Fed ve düşük emtia fiyatlarının yarattığı baskılar; orta-uzun vadede ise verimlilik artışı gibi daha çok arz tarafından kaynaklı sorunlar...



“TÜRK SANAYİSİ GELECEĞİ TASARLAMALI”

TÜRKİYE’NİN 2023 YILINDA 500 MİLYAR DOLAR İHRACAT HEDEFİNE ULAŞMASI İÇİN MEVCUT ÜRETİMİN KATMA DEĞERİNİ ARTIRARAK DAHA FAZLA EKONOMİK KAZANÇ ELDE ETMEK İÇİN ÇABA SARF ETMESİ GEREKTİĞİNİ BELİRTEN TPE BAŞKANI HABİP ASAN, “SANAYİMİZ ARTIK MEVCUDU ÜRETMEK YERİNE, GELECEĞİ TASARLAMA HEDEFİNDE VE GİRİŞİMİNDE OLMALIDIR” DEDİ.

Bir ülkedeki patent sayıları, o ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyinin göstergelerinden biridir. Son yıllarda Türkiye’de hem şirketlerin Ar-Ge harcamalarına ayırdıkları bütçe hem de devletin bu alandaki destekleri hızla artıyor. Bu durum patent başvurularına da yansıyor. 2013 yılında Türkiye, yerli patent başvurularında dünyada 14’üncü, yerli faydalı model başvurularında ise 6’ncı sırada yer aldı.

Koç Holding de patent başvurularında Türkiye’nin lider holdinglerinden biri. 2014 yılında toplam 563 yeni patent başvurusu yapan Koç Topluluğu şirketleri Türk Patent Enstitüsü tarafından açıklanan “2014 Yılında En Çok Patent Başvurusu Yapan Şirketler” listesinde 4 şirketi ilk 10’da, diğer 3 şirketi ise ilk 30 listesinde yer alıyor. Bu alanda ekosistemin genişlemesi ve Türkiye’nin önünün açılması önemseyen Koç Holding Bizden Haberler Dergisi olarak Türkiye’nin dünya patent ligindeki durumunu, hedeflerini ve yapılması gerekenleri bu alandaki en yetkili kurum olan Türk patent Enstitüsü’nün Başkanı Prof. Dr. Habip Asan ile konuştuk. Türkiye 2023 yılında en az 50 bin yerli patent başvurusu, yüksek katma değerli tasarımlar ve GSMH’nin yüzde 50’sine denk gelen fikri ürün portföyü hedeflediğini belirten Prof. Asan, bu hedeflere ulaşmada üniversitelere, devlete ve şirketlere önemli görevlerin düştüğünü söyledi. Prof. Dr. Habip Asan, “Belirli bir üretim altyapısına ve deneyimine sahip sanayimizin ürettiğinden daha fazla kazanç sağlayabilmesi için artık mevcudu üretmek yerine, geleceği tasarlama hedefinde ve girişiminde olması gerekmektedir” dedi.

Türk Patent Enstitüsü (TPE) verilerine göre 2014’te gerçekleşen patent başvuru sayısı bir önceki yıla oranla yüzde 2’lik artışla 16 bin adete ulaştı. Sizce bu artış neden kaynaklanıyor?

Patent başvuru sayılarını etkileyen temelde üç ekonomik gösterge bulunmaktadır. Bunlar; nüfus, gayri safi yurtiçi hasıla ve araştırma-geliştirme. Bir ülkenin toplam nüfusu,

gayri safi yurtiçi hasılası ve Ar-Ge harcamaları doğrudan patent başvuru sayılarını etkilemektedir. Bunların yanı sıra, fikri ve sınai haklara ilişkin toplum bilincinin artması, patentin ekonomik öneminin daha fazla anlaşılması, patent sisteminin daha güvenilir ve kaliteli hale gelmesi, patent başvurularının doğrudan ya da dolaylı olarak teşvik edilmesi başvuru sayılarını etkileyen diğer önemli etkenlerdir.

Tüm bu ekonomik gösterge ve etkenlerdeki olumlu gelişmeler patent başvuru sayısındaki artışın önemli kaynağıdır.

Yüzde 2’lik bir artış sizce günümüz koşulları için yeterli mi? Türkiye’yi uluslararası arenada kıyasladığınızda bu artışı nasıl değerlendiriyorsunuz?

2013 yılına ait WIPO verilerine göre Türkiye yerli patent başvurularında dünyada 14’üncü sırada, yerli faydalı model başvurularında ise 6’ncı

sıradadır. Birleşmiş Milletler’in 2013 yılı verilerine göre, Türkiye nüfus sıralamasında 18’inci sırada yer almaktadır. Türkiye, gayri safi yurtiçi hasıla sıralamasında ise 17’nci sıradadır. Bu veriler birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye’nin uluslararası alanda patent sıralamasında iyi bir durumda olduğu söylenebilir.

Ancak Türkiye’nin hedefleri göz önüne alındığında, her ne kadar yüzde 2’lik bir artışın yeterli olmadığı düşünülse bile, sadece bir yıllık artış oranına göre değerlendirme yapmanın doğru olmayacağı açıktır. 2005-2014 arasındaki dilimde ise toplam patent başvuruları yüzde 258 artış göstermiştir.

Türkiye’nin dünya klasmanında yeri nedir? Bu noktada kurum olarak ve daha genel anlamda bir strateji olarak hedeflenen nedir?

Türkiye’nin bu alandaki konumu için diğer ülkeler ile kıyaslandığında olumlu yorumlar yapılabilir. Özellikle ekonomik büyüklük ve nüfus açısından bir değerlendirme yapıldığında ülkemizin gelecek vadeden bir pozisyonda olduğunu söylemek doğru olacaktır. Ayrıca önümüzdeki 10 yıllık süreçte 50 bin yerli patent başvurusu hedefinin tutturulması halinde bu alanda önde gelen ilk 5 ülkenin arasına girilmesi ülkemizin ekonomik potansiyelinin gerçek anlamda yansımaları olacaktır. Geçmiş 10 yılda yerli patent ve faydalı model başvurularındaki artış ve bu konudaki yoğun çabaları göz önünde bulundurduğumuzda 2023 yılında 50 bin yerli patent başvurusu hedefinin gerçekçi olduğunu söyleyebiliriz.

Mevcut durumda önde gelen bazı ülkelerde başvuruların büyük çoğunluğunun küreselleşmiş büyük sanayi kuruluşları tarafından yapıldığı görülmektedir. Dünya markası çıkarmış firmalar söz konusu başarılarını yoğun Ar-Ge altyapılarına ve fikri mülkiyet haklarının bilincine borçlular. Bu açıdan bakıldığında ülkemizde de firmalarımızın daha çok Ar-Ge yatırımları yaparak patent başvuru sayılarını artırmaları ülkemizi bu alanda ileriye taşıyacaktır.

2018 HEDEFLERİ

16.000

YERLİ PATENT
BAŞVURUSU

%55

YERLİ PATENT
BAŞVURULARININ
ORANI

2140

ULUSLARARASI VE
BÖLGESEL PATENT
BAŞVURUSU

%30

BAŞVURULARIN KABUL
EDİLME ORANI



Türk Patent
Enstitüsü
Başkanı
Habip Asan

Sizce bu aşamada üniversitelere düşen görevler neler? Türkiye'deki üniversitelerin katılımını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemiz ekonomisi sürekli bir büyüme içerisinde. Genç nüfusun fazla oluşu ekonomik büyümenin artarak devam etmesini zorunlu kılmaktadır. 2023 yılı için belirlenen dünyanın 10 büyük ekonomisi arasına girme hedefinin gerçekleştirilmesinde üniversite-sanayi işbirliğinin katkısı çok önemlidir. Üniversitelerin, bilimsel yayınlar kadar yaptıkları patent başvuruları içinde bir rekabet içerisinde olmaları üretilen bilginin sanayiye aktarımını ve ticarileşip ekonomiye katılmasını hızlandıracaktır. Bu amaç için birçok üniversite bünyesinde kurulan teknokentler kapsamında faaliyet gösteren firmalardan yapılan başvurularda ve akademisyenlerin yaptığı başvuru sayılarında artış gözlenmektedir. Ancak bu artış 50 bin yerli patent başvurusu hedefi penceresinden bakıldığında yeterli değildir.

Üniversitelere bu anlamda düşen bir görev de başta öğrenciler olmak üzere bölgedeki halkın fikri sınai haklar konusunda farkındalığının artırılması yönünde çalışmalar yapılmasıdır. Fikri ve sınai haklar konusunda açılacak lisans veya yüksek lisans düzeyinde ders ve eğitim programları bu anlamda çok yararlı olacaktır. Ayrıca

üniversiteler bünyesinde yer alan bilgi ve doküman birimleri Türk Patent Enstitüsü adına söz konusu farkındalığın oluşmasında ve başvuru aşamasında ilgililere yardımcı olacaktır. Diğer yandan üniversitedeki akademisyenlere yönelik patent sistemi ile ilgili öğrencilere verilecek her türlü bilgiyi Avrupa Patent Akademisi tarafından hazırlanan Patent Eğitim Setini, Enstitümüz sitesinden indirip öğrencilerine aktarabileceklerdir. Enstitümüz ve Avrupa Patent Ofisi işbirliğiyle yürütülmekte olan Üniversitelerde Sınai Mülkiyet Bilgisinin Yaygınlaştırılması Projesi, üniversitelerde sınai mülkiyet farkındalığının artırılmasında önemli rol oynamaktadır. Proje kapsamında son 4 yılda Patent Randevu Sistemi, Senato Bilgilendirme Toplantıları, Eğitimcilerin Eğitimi, Farkındalık Seminerleri gibi farklı türde çok sayıda önemli etkinliği üniversitelerimize yönelik olarak gerçekleştirdik. Önümüzdeki dönemde proje kapsamında oluşturulan Yönlendirme Komitesini genişleterek, projeyi ülke genelinde çok daha yaygın ve etkin bir şekilde uygulamayı hedefliyoruz. Bu faaliyetler kapsamında sürdürülen etkinlikler 2023 hedefleri yolunda kuşkusuz katkı yapacaklardır.

Son dönemde şirketlerin Ar-Ge ve inovasyona yaptıkları yatırımların payları giderek artıyor. Bunu

açılan Ar-Ge merkezlerinden de takip edebiliyoruz. Siz bu anlamda yaşanan gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Devlet tarafından verilen maddi destekler kadar, manevi teşviklerin de öneminin büyük olduğunu düşünüyorum. Manevi teşvik ile kastettiğim, somut hedefli stratejik eylemler ve projeler, ödül, endeks ve ilk 10-50-100 benzeri listeler gibi uygulamalardır. Son zamanlarda örneklerini görmeye başladığımız, belli alanlara odaklı yayımlanan strateji belgeleri, Enstitümüzün Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız ile yürütmeyi planladığı özel Ar-Ge merkezlerine yönelik proje, Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi, Türk Patent Ödülleri ve periyodik olarak açıklamaya başladığımız "En fazla Patent Başvurusu Yapanlar" listesi gibi uygulamalar manevi teşvik olarak önemli gelişmelere neden olacaktır.

Türkiye'nin yerel marka çıkarma noktasında geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Özellikle yerli markaların taklidi konusunda yapılan çalışmalardan bahsedermisiniz?

Ülkemizde son yıllarda markalaşma konusunda önemli adımlar atıldı. mıdır. Son dört yıldır yıllık yüz binin üzerinde başvuru sayısında ülkemiz

ULUSAL FİKRİ HAKLAR STRATEJİ BELGESİ VE EYLEM PLANI

Temmuz 2015'te Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren eylem planı 2015-2018 dönemini kapsıyor. Fikri hakların korunması ve kullanılması için etkin, yaygın ve toplumca benimsenmiş bir fikri haklar sistemi oluşturularak fikri hakların ve bu haklara konu ürünlerin kalkınma sürecine katkısının artırılmasını amaçlayan planda belirlenen amaç doğrultusundaki dört hedef şöyle:

• Ülke ihtiyaçları doğrultusunda mevzuat ve uygulamanın iyileştirilerek, fikri mülkiyet haklarının etkin biçimde uygulanması,

• Yargı, gümrük ve kolluk hizmetleri başta olmak üzere ilgili birimlerde yeterli beşeri ve kurumsal kapasite oluşturularak, fikri hakların etkin biçimde denetlenmesi ve korunması,

• Piyasa algısı ve değere dönüştürme altyapısı geliştirilerek, fikri hakların ticarileştirilmesine ilişkin mekanizmaların etkinliğinin artırılması,

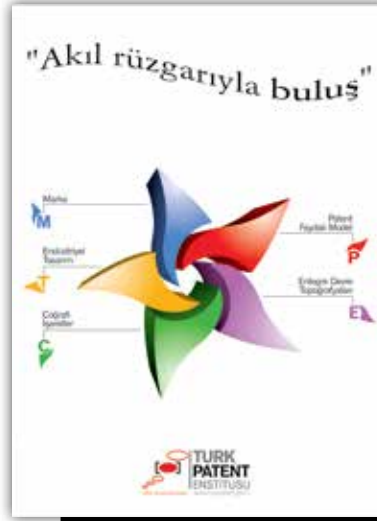
• Fikri haklar sistemi konusunda toplumsal bilinç artırılarak, fikre ve bilgiye saygılı bir bilgi toplumu olma hedefine katkı sağlanması.

Avrupa ve dünyada en çok marka başvurusu yapılan ülkeler arasında yer aldı. Yerli marka sayısındaki artışlar ülkemizin dünyanın en büyük ekonomilerinden biri haline gelebilmesi için büyük önem arz etmektedir. Ancak artık ülkemizin katma değeri yüksek ürünler üreten veya hizmetler sunan, dünya çapında tanınmış olan marka sayısının artması gerekmektedir. Nitekim Türkiye'nin 2023 vizyonu hedefleri arasında 10 küresel marka yaratılması yer almaktadır. Bu noktada önem arz eden diğer bir konu da yerel markaların taklitlerden korunmasıdır. Marka mevzuatımızda markaların taklit edilmesi durumunda uygulanacak çeşitli hukuki ve cezai yaptırımlar vardır. Marka sahiplerinin yetkili mahkemeler nezdinde hukuk ve ceza davaları açarak markalarının taklit edilmesinin önlenmesi, tazminat ödenmesi gibi çeşitli yaptırımlar talep etmeleri mümkündür.

Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşması için patent verilerinin nasıl bir önemi var? Sizin 2023 hedefiniz nedir?

Bütün dünyada yaşanan ekonomik durgunluk ne yazık ki Türkiye ekonomisini de etkilemekte ve ülke olarak 2023 hedeflerine ulaşma noktasında önümüzde ciddi bir engel olarak yer almaktadır. 150 milyar dolar seviyelerinde olan ihracatımızı 500 milyar dolar seviyelerine çıkarmak için ya üretim hacmimizi 3 katına çıkaracak ya da mevcut üretimimizin niteliğini, teknoloji seviyesini yani katma değerini artırarak daha fazla ekonomik kazanç elde etmek için çaba sarf edeceğiz. Diğer bir ifadeyle, belirli bir üretim altyapısına ve deneyimine sahip sanayimizin ürettiğinden daha fazla kazanç sağlayabilmesi için artık mevcudu üretmek yerine, geleceği tasarlama hedefinde ve girişiminde olması gerekmektedir. Bu bağlamda, Türk sanayisinin Ar-Ge ve tasarıma daha çok önem vermesi, mal üreten bir yapıdan değer üreten bir yapıya dönüşmesi kaçınılmazdır.

Gelişmiş ekonomilerde Ar-Ge harcamalarına ve patent rakamlarına baktığımızda bu seviyeye nasıl



ulaştıklarını açıkça görebilmekteyiz. En basit anlamda, bir ülkedeki patent sayılarının o ülkenin ekonomik gidişatının yönünü gösterdiğini söylemek mümkündür. Son yıllarda Türkiye'de Ar-Ge harcamalarına ayrılan bütçe ve devletimizin bu yöndeki girişimleri önemli miktarda arttı. Bu durumun, henüz istenen seviyede olmamakla birlikte, patent sayılarına da yansdığı söyleyebiliriz.

Sinai mülkiyet hedeflerine ulaşılmasında, özellikle nitelikli patentlerin sayılarının artırılmasını, patentlerin ticarileşerek ekonomik değere dönüşmesini sağlayacak destek ve

teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi, Ar-Ge kaynaklarının artırılmasının büyük önemi vardır. Tabi bu destek ve teşviklerin verimlilik değerlendirilmelerinin de göz ardı edilmemesi gereklidir.

Ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşmada kritik öneme sahip bir alan olarak karşımıza çıkan sinai mülkiyet hakları ile ilgili olarak, Enstitümüzün de 2023 hedefleri, en az 50 bin yerli patent başvurusu, Türk tasarımı imajını yaratacak yüksek katma değerli tasarımlar, GSMH'nin yüzde 50'sine denk gelen fikri ürün portföyünün oluşması ve 10 küresel marka yaratılması olarak belirlenmiştir.

İRAN KÜRESEL EKONOMİ İLE YENİDEN BULUŞUYOR

İRAN'A YÖNELİK AMBARGONUN KALDIRILMASI İÇİN TEMMUZ AYINDA İMZALANAN ANLAŞMA, UZUN SÜREDİR ULUSLARARASI EKONOMİK SİSTEMİN DIŞINDA KALAN ÜLKENİN YENİDEN KÜRESEL BİR OYUNCU OLARAK ARENAYA DÖNMESİNİ SAĞLAYACAK. YAPTIRIMLARIN KALKMASINDAN EN FAZLA KAZANÇLI ÇIKACAK ÜLKELERDEN BİRİ DE TÜRKİYE OLACAK.



ANALİZ
EKONOMİ EDITÖRÜ
CENK SARIOĞLU

Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin 5 daimi üyesi (ABD, Rusya, İngiltere, Fransa, Çin) ve Almanya'nın oluşturduğu P5+1 ülkeleri ile İran arasında 15 Temmuz'da sona eren görüşmelerin ardından ülkeye uygulanan ekonomik yaptırımların hafifletilmesini ve aşamalı olarak kaldırılmasını öngören anlaşma kabul edildi. Bundan sonra takvime bağlanan yaptırımlar adım adım kaldırılacak. Finansal işlemlerin açılmasının ardından yatırım kısıtları sona erecek, enerji ithalatına ilişkin yaptırımlara son verilecek. Silah ambargosu 5 yıl daha yürürlükte kalacak.

Anlaşma sonrası ayrıca İran'ın uluslararası bankalarda dondurulan yaklaşık 30 milyar dolarının da serbest bırakılması gündeme gelecek. Dondurulan hesaplarının yeniden aktifleştirilmesinin ortalamaya 5-10 yılı bulabileceği belirtiliyor. Sürecin anlaşmada öngörüldüğü gibi işlemesi durumunda 1979 yılından bu yana farklı gerekçelerle uygulanan ambargo ve kısıtlamalar nedeniyle uluslararası ekonomik sistemin dışında kalan İran yeniden küresel bir oyuncu olarak arenaya dönecek. Başta petrol ve doğal gaz olmak üzere zengin doğal kaynakları, 82 milyonluk nüfusu ve 500 milyar dolarlık ekonomisi ile önemli bir aktör olan İran'ın yeniden sisteme dahil olması, Türkiye ekonomisi için de büyük önem taşıyor.

YÜZDE 8 BÜYÜME ORANI YAKALANABİLİR

Tahminler, İran ekonomisinin ambargonun kaldırılmasının ardından yüzde 8'e ulaşan bir büyüme hızına ulaşacağı yönünde. Bu olumlu beklentiyi destekleyen görüşler uluslararası yatırım bankası Merrill Lynch'in raporunda da dile getiriliyor. İran'ın satın alma gücü açısından Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde Suudi Arabistan'ın ardından ikinci, dünyada ise 18. sırada yer aldığına vurgu yapılan raporda, yaptırımların kademeli olarak kaldırılmasının ardından özellikle petrol ihracatının ambargo



Başta petrol ve doğal gaz olmak üzere zengin doğal kaynakları, 82 milyonluk nüfusu ve 500 milyar dolarlık ekonomisi ile önemli bir aktör olan İran'ın yeniden küresel ekonomiye dahil olması, Türkiye için de büyük önem taşıyor.

öncesi seviyelere dönmesi durumunda ülkede talebin hızlı bir biçimde canlanacağı dile getiriliyor. Merrill Lynch'in raporunda anlaşmadan ilk etapta olumlu etkilenecek sektörlerin enerji ve perakendecilik olacağı, otomotiv sektörünün de önemli fırsatlar yakalayabileceği belirtiliyor.

TERCİHLİ TİCARET ANLAŞMASI 1 OCAK'TA YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

Ambargonun kalkmasının yanı sıra Türkiye-İran ticaretini olumlu etkile-

yecek bir diğer gelişme de bu yılın başında yürürlüğe giren Tercihli Ticaret Anlaşması (TTA). Müzakereleri yaklaşık 10 yıl süren ve iki ülke arasındaki bazı ürün gruplarında karşılıklı olarak vergilerin indirilmesini içeren Anlaşma 2014 yılı Ocak ayında İran'da imzalanmıştı. Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları dışında taviz alışverişi yaptığı ilk anlaşma olan Türkiye-İran Tercihli Ticaret Anlaşması kapsamında, Türkiye'den İran'a ihracatta parfümden otomobile, otobüs ve kamyonlarda kullanılan yedek parçalardan tam otomatik makineler kadar geniş bir yelpazede 140 ürüne yüzde 30 ve yüzde 40 oranlarında tarife indirimi geldi. Yine İran'dan olan ithalatlarda da 125 üründe sınırsız oran ve çeşitli gümrük vergisi indirimleri yapılacak.

Tercihli ticaret anlaşmasının 2015 yılı sonunda 300 ürünü kapsamı bekleniyor. Tercihli Ticaret Anlaşması ile iki ülke ticari ilişkilerini sağlam bir hukuki zemine oturtan Türkiye'nin yeni hedefi ise İran ile "Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması" imzalamak.



**Bizden Haberler
Dergisi'nin Ağustos
sayısında yer alan
röportajında OSD Yönetim
Kurulu Başkanı Kudret
Önen'in de altını çizdiği gibi
İran otomotiv pazarının
gelişmesi otomotiv
sektörü yan sanayisi için
yepyeni fırsatlar ortaya
çıkartabilecek.**

TÜRKİYE, EN ÇOK PETROL VE DOĞAL GAZ ALIYOR

2010 yılında 10 milyar dolar seviyesinde olan Türkiye-İran dış ticaret hacmi, 2012'de 22 milyar dolara kadar ulaşmıştı. Ambargonun ardından son iki yılda gerileyen iki ülke ticareti 2013'te 15 milyar dolara, 2014'te ise 13,5 milyar dolara geriledi. Ambargonun kalkması ve TTA sonrasında iki ülke dış ticaret hacminin iki yıl içinde 30 milyar dolara çıkması hedefleniyor.

İran, Türkiye'den en çok demir ve çelik, tekstil elyafı ve mamulleri, plastik ve mamulleri, mobilya ile otomotiv yan sanayi ürünleri alırken, Türkiye'nin ithalatının büyük bölümünü ham

petrol ve doğal gaz oluşturuyor. İki ülke ticaretinde en büyük kalemi oluşturan doğal gazda İran, yüzde 17 ile Rusya'nın ardından dünyanın en büyük ikinci rezerve sahip olsa da bunun ancak yarısını işletebiliyor. Bu nedenle Türkiye'ye yılda 10 milyar metreküp doğal gaz ihraç eden İran, Türkmenistan'dan doğal gaz ithal ediyor. Türkiye'nin İran'dan temin ettiği bir diğer doğal kaynak ise petrol. Dünya petrol rezervlerinin yüzde 10'una sahip olan İran geçmişte Türkiye'nin petrol ihtiyacının yarısını karşılıyordu. Ambargo ile birlikte gerileyen bu miktar 2013 yılında 4,8 milyon tonda kaldı.

"EN KAZANÇLI ÇIKACAK ÜLKELERDEN BİRİ TÜRKİYE'DİR"

Ekonomi Bakanlığı, İran'ın önündeki yeni dönemin Türk iş dünyası için önemli fırsatlar sunduğunu belirterek potansiyeli en yüksek sektörleri şöyle sıraladı: Turizm, enerji, bankacılık, petrokimya, telekomünikasyon, ulaştırma ve otomotiv. Yine ülkede başlayacak yatırım hamlesinin de Türk inşaat sektörü için iş imkanları oluşturması bekleniyor. Ayrıca deniz taşımacılığı konusunda Hazar Denizi ve Karadeniz'de ortak faaliyetlerin yürütülebileceği öngörüldü.

DEİK Türkiye-İran İş Konseyi Başkan Yardımcısı Osman Aksoy da yaptırımların kalkacak olmasının doğal sonucu

OSMAN AKSOY

Türkiye-İran İş Konseyi
Başkan Yardımcısı

TTA, TÜRKİYE İÇİN BÜYÜK AVANTAJ

Türkiye son beş senedir İran ile çok yoğun ilişkiler geliştirmek için çalışmalar yürütmektedir. Cumhurbaşkanı, Başbakan, Bakanlar düzeyinde resmi, DEİK, TİM ve Odalar olarak da özel sektör temsilcileri tarafından çok sayıda ziyaret yapılmış, karşılıklı ticaret heyetleri için görüşme imkanları sağlanmıştır. Uzun görüşmeler ve müzakereler sonucu üzerinde mutabık kalınan Tercihli Ticaret Anlaşması her iki ülke parlamentosu tarafından onaylanmış ve 01.01.2015 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu anlaşma ile karşılıklı olarak bazı ürünler için gümrük vergisi indirimi sağlanmıştır. Bu anlaşma Türkiye'ye büyük bir avantaj sağlamıştır. Ancak genel seçim çalışmaları süresince ve seçim sonrası oluşan parlamento tablosu nedeniyle hükümetin henüz kurulumamış olması ve oluşan farklı gündemler sebebiyle ilişkilerde bir yavaşlama gözlenmektedir. Bu konuda eskisi gibi daha aktif olunması, İran ile olan temasların artırılması ve İran'da olup bitenlerin daha yakından izlenmesi gerektiğini düşünüyorum. Çoğu zaman İran ve İran ile ilgili bilgiler hakkında yanlış anlaşılmalarda olmakta ve etrafta yanlış bilgiler dolaşmaktadır. İran hakkında iş adamlarının kolaylıkla ulaşabileceği faydalı, kritik ve genel bilgiler çok azdır. Bu nedenle ilgili devlet kurumları, özel sektör meslek kuruluşları, üniversiteler ve STK'lar bir araya gelerek ihtiyaçlar tespit edilmesine ve İran ile ticaret ve yatırımın artırılabilmesi için gerekli her türlü bilgiye Türk iş adamlarının kolayca ulaşabilmeleri sağlanmasına büyük ölçüde ihtiyaç var.

olarak İran'ın dış ticaret hacminin ciddi bir şekilde artacak olmasına dikkat çekiyor. İran son yıllarda yaklaşık 110-130 milyar dolar dış ticaret hacmine sahip olduğunu hatırlatan Aksoy, şu görüşleri dile getiriyor: "Nüfusu, yer altı ve yer üstü zenginlikleri göz önüne alındığında çok küçük olan bu dış tica-

ret hacminin artacağı ve bu artıştan da İran ile iş yapan herkesin faydalana-
cağını söyleyebiliriz. Uzun zamandan
beri ve özellikle de ambargo döne-
minde gelişen Türkiye-İran ticaretinin,
ambargo sonrası artış göstereceğine
inaniyorum. Dolayısıyla yaptırımların
kalkmasından en fazla kazançla çık-
cak ülkelerden birinin Türkiye olacağını
söylemek kehanet sayılmamalıdır.”

Ancak yaptırımların henüz devam
ettiğine ve İran'ın batı ülkeleri ile
yaptığı anlaşma hükümlerine göre
alacağı tavirlara paralel olarak
yaptırımların kalkacağına işaret eden
Osman Aksoy'a göre eğer bir sıkıntı
olmaz ise bu sürenin bir yıla kadar
uzayacağı şeklinde görüşler de
mevcut. Aksoy, “Anlaşma imzalandı,
yaptırımlar kalktı” diye düşünmenin
yanlış olacağı uyarısında bulunuyor.

İRAN'DA YATIRIMIN AVANTAJLARI

Ekonomi Bakanlığı'nın verilerine göre
Tahran'da 100'e yakın Türk firması
faaliyet gösterirken, Tebriz'de 2005
yılında kurulan ülkenin ilk ve tek Ser-
best Yabancı Yatırımcı Bölgesi'nde
de Türk işadamlarına ait 38 yatırım
bulunuyor. Tüm ülkede faaliyette
bulunan Türk firması sayısı 134'e ve
bu firmaların toplam yatırım tutarı da
1,2 milyar dolara ulaşıyor. Bu ülkede
yatırım yapmanın avantajlarına değ-
nen Türkiye İran İş Konseyi Başkan
Yardımcısı Osman Aksoy, enerji
fiyatlarındaki ucuzluk nedeniyle enerji
girdisi yüksek olan sektörler açısın-
dan İran'ın ciddi bir avantaja sahip
olduğunu, bunun yanı sıra başta otel,
restoran ve AVM olmak üzere hizmet
sektörünün de cazip bir yatırım alanı
olabileceğine işaret ediyor. Aksoy'a
göre yatırım açısından avantajlı diğer
sektörler konfeksiyon, kozmetik,
otomotiv yan sanayi, mobilya, kimya,
havacılık, uçak tamir ve bakım
sektörleri. Aksoy'un dikkat çektiği bir
başka avantaj da İran'da üretim ihra-
cat yapmak. Aksoy, İran'da yatırım
kararı alırken bu konunun da ciddi
şekilde değerlendirilmesi gerektiği
görüşünde.



Öte yandan, İran'da iş yapmanın
zorluklarına dikkat çeken Aksoy, her
türlü risklerin çok iyi takip edilme-
si gerektiğini belirterek İran dış
ticaret rejimi ve yatırım teşvik sistemi
hakkında hazırlanacak dosyaların iş
adamlarının kullanımına sunulmasının
önemini vurguluyor.

TURİZMDE BÜYÜK POTANSİYEL VAR

İran'dan Türkiye'ye önemli miktarda
turist geliyor. Bir dönem bu ülkeden

gelen turist sayısı 2 milyona dayan-
mıştı. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın
verilerine göre 2012 yılında 1 milyon
186 bin olan turist sayısı, 2013'te
1 milyon 196 bine, 2014 yılında ise
1 milyon 590 bine ulaştı. Bu yıl ilk beş
aylık döneminde Türkiye'ye gelen
turist sayısı yüzde 1,2 oranında
gerilemesine rağmen İranlı turistlerin
sayısı yüzde 6,3 artarak 656 bine
ulaştı. Aynı dönemde İstanbul'a gelen
yabancılar arasında yüzde 5,5 ile en
büyük ikinci grubu İranlılar oluşturdu.
Turizmciler yılın ikinci yarısında ambar-
gonun kalkmasıyla birlikte yeniden
2 milyon turist hedefine ulaşılabilirliği
görüşünde.

İran yetkilileri 2015 yılının başında
Irak'ın Kerbela kentine yönelik hac
ziyaretlerinin artık Irak ve Suriye
üzerinden değil, Türkiye üzerinden
yapılması konusunda taleplerini
dile getirmişlerdi. Bunun yanı sıra
İran, sağlık turizmi için de önemli bir
potansiyel oluşturuyor. P5+1 ülkeleri
ile imzalanan anlaşmanın hem İran'ın
yeniden büyük bir ekonomi haline
gelmesinin önünü açması hem
de bölge ülkelerinin, özellikle de
Türkiye'nin ekonomisine de önemli
katkı yapması bekleniyor. Ancak
bunun için tarafların anlaşma şartla-
rına riayet etmeleri ve tüm bu süreci
doğru yönetmeleri gerekiyor.

RAKAMLARLA İRAN EKONOMİSİ

NOMİNAL GSYİH

402
MİLYAR \$

REEL BÜYÜME

%1.5

İŞSİZLİK

%11,5

Kaynak: DEİK



“İŞ HAYATIMIZDA DAHA FAZLA ROMANTİZME İHTİYACIMIZ VAR”

BUSINESS ROMANTIC KİTABIYLA ÖNEMLİ BİR ÇIKIŞ YAPAN TIM LEBERECHT, TEDX KONUŞMACISI OLARAK GELDİĞİ İSTANBUL'DA SORULARIMIZI YANITLADI.

Pazarlama dünyasında 20 senelik bir tecrübeye sahip Tim Leberrecht, pek çok şirketin pazarlama departmanında mucizevi işler başararak şirketlere büyük bir katma değer yarattı. Tüm bu deneyimlerini 'Business Romantic' kitabında okuyucu ile buluşturan Leberrecht, tüm dünyadan pek çok güzel

eleştiri aldı. "Business Romantic" kitabını yazmasının nedenini "Hayatımızda daha fazla romantizme ihtiyacımız olduğuna ve bunu iş dünyasında bulabileceğimize inanmam" diyerek açıklayan Tim Leberrecht marka, pazarlama ve iş dünyası konusundaki deneyimlerini Bizden Haberler Dergisi'ne aktardı.

The Business Romantic kitabını yazmaya nasıl karar verdiniz?

"The Business Romantic"’in ilhamı, 2004’te Athens Olympic Torch Relay’de üst düzey bir basın çalışanı olarak çalıştığım ve kendi iş hayatımdaki romantik aydınlanma deneyime dayanıyor. 6 haftalık dünya turumuzun bir bölümü olarak, Olimpik tarihinde ateş ilk kez Afrika topraklarına değmişti. Kahire’deki Tahrir Meydanı’nda olduğumu ve etrafımdaki binlerce Mısırlı insanın gurur ve keyfini gördüğümdeki şaşkınlığımı hatırlıyorum. Bu, hayatımdaki en romantik anlardan biri ve yaptığım en iyi işti. Daha sonra bu duygu yoğunluğunu, kariyerimin geri kalanında deneyimlemeye devam etmek istediğimi fark ettim. Böylece iş hayatına kârdan ve üretimden çok uzak bir anlam ve macera hissi yükledim. Yıllar sonra, kitabım için bir tasarı üzerinde çalışırken, bu aydınlanma anını yaşadım: anlam yaratma ilkeleri, romantizmin en ayırt edici özellikleriydi! Böylelikle romantizme iyice odaklandım, tarihi içerikleri üzerine çalıştım ve iş hayatında kafamda tasavvur ettiğim yeni sihir için romantizmin tam olarak doğru terim olduğunu fark ettim. Dünyanın, sayısal terimlerde yakalanamayan güzelliğine duyulan bu derin arzuyu betimlemenin en iyi yolu romantizmdi. İstismar etmeden keşfeden bir zihniyet. Mucizeyi, şüpheyi ve savunmasızlığı, iş hayatındaki kompleks ilişkileri ve çelişkileri yönetmek ve takdir etmek için temel olarak alan bir liderlik ve yaşam tarzı.

Çıktığı gün itibarıyla birçok güzel eleştiri alan bu kitabın ana metninde, okuyan kişilerin, işten daha fazlasını bulabileceği yazıyor. Bu kitabı okuyanların iş yaşamıyla ilgili hangi noktalara dikkat çekmek istiyorsunuz?

"Business Romantic" kitabımı yazmanın nedeni hayatımızda daha fazla romantizme ihtiyacımız olduğuna ve bunu iş dünyasında bulabileceğimize inanmamdı. Kitapta, aşık olduğumuzda hissettiğimiz bütün o yoğun ve çoğunlukla pozitif duyguların –gizem,



"Türk pazarını fazla tanımadığımı itiraf etmeliyim ama bundan birkaç yıl önce, uluslararası markalara danışmanlık veren Millward Brown’ın, küresel bir Türk markası fikrinin henüz çok uzakta olduğunu iddia ettiğini okumuştum. Bu durum artık değişiyor."

mahremiyet, kırılganlık, hatta kontrol kaybı- yaptığımız iş ve müşteri ilişkilerinde bir pota işlevi gördüğünü savunuyorum. Bu tarz romantik nitelikler iş hayatında önemli çünkü her şeyi maksimize ve optimize etmek üzere tasarlanmış bir toplumda bizi diğerlerinden ayırtıracak en önemli özellikler bunlar. Bu nitelikler çalışma hayatında tamamen kendimiz olarak var olmamıza, karşılıklı çıkarlara yönelik bir ilişkinin çok ötesinde, müşterilerimizin gerçekten aşık olacağı ürünler, hizmetler ve markalar yaratmamıza olanak veriyor. İş hayatı romantizmi sadece şirketlerin daha başarılı olmasını sağlamayacak, çalışan ve tüketici olarak kendimizi daha tatmin olmuş hissetmemize yardımcı da olacak.

Kitabımda farklı yöntem ve teknikler öneren on "cazibe kuralı" sunuyorum. Bunlar iş hayatına yönelik tipik örnek olay incelemelerine dayanmıyorlar ve sorun çözümüne yönelik değil; elinize bir sihirli değnek vermiyorlar ve tek amaçları üretkenlik değil. Bunların yerine sizi farklı bakış açıları aramaya, kendinize özel içgüdü ve duygulara değer vermeye, çatışma ve sürtüşmelerden kaçmamaya ve insan olduğunuz gerçeğini benimsemeye zorluyorlar. Hem kendi çalışma hayatınız hem de genel olarak iş hayatınızın daha anlamlı olmasına yardımcı oluyorlar.

Kitabınızda anlattıklarınız, iş yaşamının realistiği ile insanların duygusal yaşamı arasında bir köprü oluşturuyor. Kitabınızdan da yola çıkarak, duygusallığın iş hayatındaki ölçüsünün ne olması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Birer çalışan, tüketici ve hatta vatandaş olarak bizi iş hayatından daha çok etkileyen pek az kültür vardır. Hoşumuza gitse de gitmese de, bir pazar(lama) toplumunda yaşıyoruz. Ne satın aldığımız ve ne iş yaptığımız, kim olduğumuzu yansıtır (hatta belirliyor). Kendimizi gerçekleştirmeye yönelik en önemli fırsatların çoğu kariyer yolculuğumuzda karşımıza çıkıyor ve çoğumuz hayatımızın önemli bir bölümünü işyerinde geçiriyoruz. Bütün bunlar iş hayatının bizi çeşitli anlam zincirleriyle bağlamasına neden oluyor. Eğer anlam arıyorsak, mücadele alanımız iş hayatıdır. Şair Davit Whyte’in dizelerindeki gibi iş hayatı "ya başardığımız ya da battığımız yerdir." Hepimiz hayatımızda bir öz, kendimizden daha önemli bir şeyler arıyoruz ve bu arayışımızı iş dünyası yapılanması içinde giderek daha fazla sürdürüyoruz.

Aynı zamanda "iş mantığı" bizi insana dair özelliklerimizin çoğundan, duygusal, zihinsel ve ruhani ihtiyaçlarımızdan uzaklaştırıyor. Şurası açık ki, daha insani bir ekonomi, ortak çıkarlara hizmet etmeye adanmış, değer odaklı örgütlenmelerle başlar. Toplumsal girişimciler, vicdani kapitalizm ve amaç odaklı işletmeler gibi kavramlar, beklenen bu tavır değişikliğine katkıda bulunuyorlar. Ama daha taktiksel düzeyde bakıldığında, bizi katı bir profesyonellik şablonuna, akılcı karar vermeye ve kişisel çıkarlara zorlayan bir yapıdan ziyade daha insani bir ekonomi, bütün kusurlarımız, kararsızlıklarımız, hatalarımız ve belirsizliklerimizle birlikte insan doğamızın gerektirdiği gibi olmamıza, her günü sorgulamamıza olanak verir.

Anlamlı bir hayat oluştururken aynı zamanda hayallerimizin peşinden gidebileceğimizi söylüyorsunuz. Bu, pazarlama sektöründe mümkün mü?

Umuyorum! Hepimiz, "ikinci makine çağı"nda bir veri yığını, ROI’nin kurumsal

mantığı ve kârları, bencil kariyer başlangıçlarının ve üst kademe kazançları katlanarak daha fazla ödüllendiren ekonominin “yıkıcı yıkıntısı” (Douglas Rushkoff) altına gömülmüş gibi gözükken bir dünyaya ve üstünlüğe çok vahim bir şekilde ihtiyaç duyar haldeyiz.

Kitabım için araştırma yaparken birçok “Business Romantic”le tanıştım; bunlar girişimciler ve CEO'lardı, ama aynı zamanda toplumsal isyancılar ve bilgi ekonomimizin tam kalbinde ya da kenarında köşesinde faaliyet gösteren alakasız insanlar da vardı. Ben de hepimizin romantizme hasret kaldığını fark ettim. İş yerindeki ilişkilerimizde çok eşlilik yaşamaktan ziyade, daha çok dünyayı taze bir bakış açısından görmek ve mucizeler yaratmak için uğraşmaktan asla vazgeçmemek anlamında bir romantizmden bahsediyorum. Hepimiz, sadece anlaması zor olduğu için çok güçlü gözükten bütünsel bir deneyim için yanıp tutuşuyoruz.

Gerçeklere dair küçük bozukluklar, mental modellerimizi kıran şeyler (evle iş arasında bir yabancıyla flört etmek gibi) ve beklenmedik dramlar; bunlar aslında ışığın içeri girmesini sağlayan kırıklar. Ama bizler, iş dünyasında bu kırıkları engellemek, savunmasızlıktan ve kusurlardan kaçınmak için her şeyi yapıyoruz. Riskleri en aza indiriyoruz; her yerde ve her zaman tutarlı, tamamıyla tahmin edilebilir ve kontrol altında olmak için sürekli çabalyoruz. Aslında bunu yapmak zorunda değiliz. Diğer sektörlerin aksine, pazarlama bir veri bilimcisinden veya hesap çizelgesi hazırlayan bir bürokrattan ziyade harika bir büyücü, modern bir tıp insanı, bir sihribaz olabilecek güce sahip.

Kitabınızda, bir “business romantic”e dönüşmek için 15 adım var. Bu adımlardan biri de: “Birlikte çalışmak istediğiniz birini, her yıl 1 Nisan’da sizinle görüşmeye davet edin.” Bu biraz riskli değil mi?

Yabancılarla tanışmak bizi bir anlığına savunmasız kılar ve konfor alanımızdan dışarı iter. Fakat özel ve profesyonel hayatınızın en anlamlı anlarını düşünün;



Kitlesel reklam çağında tek yönlü devam eden iletişim sosyal medya sayesinde tekrar karşılıklı konuşmaya, üstelik de küresel çapta 7/24 devam eden bir diyaloga dönüştü.

bu anlar, hiç beklemediğiniz bir şey olduğu, bir şeyin kalbinizin daha hızlı atmasına ve adrenalinizin artmasına sebep olduğu anlar değil miydi?

Romantizm; tahmin edilemeyen, açıklanamayandır. Uygunluğun ve yeterliliğin tam tersidir. Kontrolü biraz kaybetmek demektir. Sadece kontrolü kaybettiğimizde birine, bir markaya, bir şirkete veya etrafımızdaki dünyaya aşık oluruz. Benim “15 Steps Toward Becoming a Business Romantic” adımlarım da, çalışma alanınızı tekrar düzenlemekten, yabancıları öğle yemeğine davet etmeye, işte yalnızken değerli anlar yaratmaya kadar, size bir romantik gibi hissettirecek ve gerçek bir romantik olmanıza yardımcı olmak için size cesaret ve kapasite sağlayacak küçük somut eylemler sunuyor.

Dünya çapında başarılı olmuş çok büyük firmalarda çalıştınız ve önemli projelere imza attınız. Alanınızda bir marka oldunuz. Bir marka yaratmak için temel unsurlardan bahsedebilir misiniz?

Her markanın özünde belirgin bir bakış açısı, hatta deyim yerindeyse bir vizyon yatar; bu dünyayı halihazırda olmadığı ama olabileceği gibi görme becerisidir. Bir marka her zaman dünyayı daha iyi bir yer haline getirme iddiasındadır ve en etkili markaların, kendine özgü beceri ve kapasitelerinin amaçladıkları değişimi nasıl yaratacağını tanımlayan açık ve net hedefleri vardır. Böyle bir vizyonunuz varsa, gerisi, markayı müşterileri deneyimi içinde ilk intibadan sonuna kadar hayata geçirmekten ibarettir.

İstikrar önemlidir ama körü körüne bir istikrar fikrine dikkatli yaklaşmak gerekir. Sürekli aynı mesajı veren markalar kısa zamanda sıkıcı ve yapmacık hale gelirler. Temel amaç ve temel değer önermesi değişmemeli ama markanın bunları ifade ediş biçimi, hedef kitlesini sürece nasıl kattığı sürekli değişmeli. Bu bir monolog değil, karşılıklı bir konuşma. Bugünün pazarında duygular, algılar, davranışlar ve itibar anında değişebiliyor. Bu da pazarlama bileşiminizin her hafta, hatta her gün değişmesi gerektiği anlamına geliyor. Veriye daha önce hiç olmadığı kadar kolay ulaşılabilir olmanın da getirdiği ivmeyle, pazarlama sürekli yenilikçilik, sürekli deneyime anlamına geliyor.

Günümüzde yaratıcılık, marka ve tasarım oldukça önemli. Bu ve benzeri unsurları çok iyi uygulayan markalar var. Sizce günümüzde bu sektörlerle ilgili olan genç kuşak, farkındalık adına ne yapmalı?

Frog Design’ın kurucusu Hartmund Esslinger bir zamanlar bana şöyle bir nasihat vermişti: “İş hayatını öğrenmek için operaya git.” Demek istediği, bütün heyecanı, çatışmaları ve duygusalılıklarıyla bir insan girişimi olan iş hayatını, gerçekten kavramak ve aydınlatmak için, çoğu zaman oldukça kısıtlı olan iş müfredatı yerine, sanata ve sosyal bilimlere bakmak gerektiği idi. Steve Jobs da beşeri bilimlerin Apple felsefesindeki önemini vurgulayarak benzer bir yaklaşım öne sürmüştü.

Yazar William Deresiewicz yalnızlığın liderler için anahtar önemde bir gereklilik olduğunu söyler: “Liderlik yapmak istiyorsan yalnızlığı öğren.” Dolayısıyla gençlere son çıkan teknolojik aletler ya da yeni start-up şirketleri internetten takip etmek yerine, okumayı, düşünmeyi ve fikirlerini biriktirmeyi; her zaman başvurabilecekleri ve sektördeki en son trend ya da en son yeniliğin ötesinde kendilerini bir birey olarak tanımlayan bir fikir havuzu oluşturmalarını tavsiye edebilirim. Gerçekten orijinal bir şey yaratmak için farklı düşünmelisiniz ama her şeyden önce, düşünmelisiniz!



Günümüzde oldukça yaygınlaşan şeylerden biri de sosyal medya kullanımı. Uluslararası anlamda birçok şeyi takip edebilmek, geliştirebilmek ve yerine ulaştırabilmek anlamında büyük kolaylık... Sosyal medyanın günümüzdeki etkisini değerlendirir misiniz?

Sosyal medya sadece geleneksel medya sektörünü ve kurumsal iletişimi altüst etmekle kalmadı, birey olarak davranışlarımızı da kökünden değiştirdi. Bugün artık herkes başlı başına bir medya kanalı, herkes kendi kendinin markası. Kitlesele reklam çağında tek yönlü devam eden iletişim sosyal medya sayesinde tekrar karşılıklı konuşmaya, üstelik de küresel çapta 7/24 devam eden bir diyaloga dönüştü. Bu durum kendine özgü zorlukları da beraberinde getiriyor: bilgi bombardımanı, kişisel bilgilerin gizliliği ile ilgili sorunlar, dikkat aralığının kısılması, FOMO (Fear of missing out) ya da fırsat kaçırma korkusu, durumsal farkındalığın artması ve küresel çapta sürekli rekabetin anksiyeteye neden olması gibi. Dahası, Twitter ve Instagram gibi sosyal medya platformları kendi dillerini, kendi jargonlarını ve kendilerine ait, çoğu zaman anlaşılması güç görgü kuralları geliştirdiler. Bu karmaşık bir konu ama bana göre sosyal medya-

nın faydaları sebep olduğu endişeleri kat kat aşıyor. İnsanlık tarihinde hiç görmediğimiz kadar çok ve çeşitli iletişim kanalımız var; bugüne kadar hiç bu kadar fazla iletişim kurmamış ve iletişim kurarken bu kadar farklı ve yaratıcı yollara başvurmamıştık. Bu güzel bir şey.

Yeni dönemde sizi heyecanlandıran trendler neler?

Veri güdümlü pazarlamanın yükselişi beni hem heyecanlandırıyor hem endişelendiriyor. 2015'te pazarlamacıların teknolojiye harcayacakları paranın IT departmanlarının harcayacağından daha fazla olacağı tahmin ediliyor. Data analizlerinin ve içgörülerinin önemini abartma ve samimiliğin, gerçek insan bağlantısının, bütün o Big Data arasındaki küçük anların değerini unutma riskiyle karşı karşıyayız. Her şeyi ölçme ve tüketicilerle olan işlem ve etkileşimlerimizin her açısını optimize etme takıntımız uzun sürecek etkiler ve insanların sadece hoşlanacakları değil; gerçekten sevecekleri marka ya da ürünleri yaratmamızı engelleyebilir. Ama bu aynı zamanda eşsiz bir fırsat da sunuyor; parmak uçlarımızdaki sayısız datayla artık hedef kitlemizi belirleyebiliyoruz. Bu, datayı sadece rahatlık ve kolaylık için değil; mutlu tesadüfler, sürprizler

ve memnuniyet yaratmak için kullanma olgusunu doğuruyor. Ben buna "akıllı romantizm" diyorum.

Dünya pazarında büyük rollere sahip markaların başarısını neye bağlıyorsunuz? Sizce Türkiye'de başarılı diyebileceğiniz ve hızla gelişme gösterebilecek sektörler hangileri?

Başarılı küresel markaların güçlü bir vizyonu, yerel topluluklara dayanan köklü bir kimlikleri veya ilham verici bir kurucu fikirleri ve sadece işlevsel değer in ötesinde müşterileri için sürekli haz yaratma istekleri vardır. Google, Virgin, Starbucks, UPS, IBM ve tabii ki Apple bu ortak özellikleri paylaşıyor; daha yeni örnekler arasında elektrikli otomobil üreticisi Tesla veya Airbnb de sayılabilir. Türk markalara gelince; Türk pazarını fazla tanımadığımı itiraf etmeliyim ama bundan birkaç yıl önce, uluslararası markalara danışmanlık veren Millward Brown'ın, küresel bir Türk markası fikrinin henüz çok uzakta olduğunu iddia ettiğini okumuştum. Bu durum artık değişiyor. Türkiye'den çıkan şirketler, dağıtım ağlarını ve bölgesel üstünlüklerini geliştirmenin yanı sıra bir Türk markası olmanın ne anlama geldiğini tanımlayabilirlerse anahtar önemde bir fırsat yakalamış olacaklar.

Koç Topluluğu'nda Hayal Gücü Sınır Tanımıyor

BABASINDAN DEVRALDIĞI MAĞAZA İLE TİCARET HAYATINA BAŞLAYAN NİSA TİCARET SAHİBİ NİSA DERNEK, KOÇ TOPLULUĞU İLE TANIŞMASININ TİCARET HAYATINA BÜYÜK BİR KATKI SAĞLADIĞINI SÖYLÜYOR.

Kariyerine gıda mühendisi olarak başlayan, 1998 yılında babasının vefat etmesi üzerine onun mağazasını devralan Nisa Dernek, hayalini kurduğu Beko bayiliğini başarıyla yapmaya devam ediyor. 60 m² olan mağazasını yıllar içerisinde büyüten ve önce 2004 yılında 210 m² bir mağazaya ardından da 2013 yılında konsept mağaza haline getiren Nisa Dernek: "Hep hayal ettik ve hayallerimiz her zaman gerçek oldu. Beko ve Koç Topluluğu sayesinde öğrendik ki "Hayal gücü sınır tanımıyor" diyor.

1998'den bu yana Susurluk'ta Beko bayiliği yapıyorsunuz. Koç Topluluğu ile yolunuzun nasıl kesiştiğini ve ticaret hayatına başlama hikâyenizi anlatır mısınız?

Koç Topluluğu ile yolumuz aslında çocukluğumda kesişmişti. 70'li yıllarda babam Beko marka dikiş makinaları satardı. Satarken de hiç unutmam, "Bunlar Vehbi Koç'un garantisinde kırk yıl bir şey olmaz" derdi. Ben bu sözlerle büyüdüm ve markayı tanıdım. Üniversiteyi bitirdikten sonra mesleğim olan gıda mühendisliğini yapmaya başladım ancak babamın vefatıyla işimi bıraktım ve babamdan bize kalan mağazamızın başına geçtim. O zamanlar kasetçalar, radyo, süpürge ve televizyon satıyorduk. Belli bir markamız yoktu, 60 m² bir mağazada birbirinden farklı markalar vardı. Ama aklımda hep Beko vardı. İş devraldıktan iki sene sonra Beko'ya başvurdum



ancak o zaman olmamıştı. Bu durum beni üzse de yılmadım ve ticarete devam ettim. Bir süre sonra Beko'da çalışmaya başlayan bir arkadaşımızla bir araya geldik ve eşimle birlikte ona Beko bayisi olmak istediğimizden bahsettik. O da bu bölgeye bakan arkadaşını bize yönlendirdi. 1998 yılında bu işe yetkili satıcı olarak başladım ve 2000 yılında 60 m²'de örnek mağaza unvanını aldım. 2004 yılında 210 m² büyük mağazaya geçtiğimde hala Beko ile birlikteydim. 2013 yılında konsept mağaza olduk. Hep hayal ettik ve hayallerimiz her zaman gerçek oldu. Beko ve Koç Topluluğu sayesinde öğrendik ki "Hayal gücü sınır tanımıyor."

Ticari hayatınız üzerinde Koç Holding markalarından birinin bayisi olmanızın nasıl bir etkisi var? Bu konuyu hem tüketici nezdinde hem de Koç Holding ile ilişkileriniz özelinde değerlendirir misiniz?

Ticari hayatım üzerinde Koç Holding markalarından birisinin bayisi olmamın çok büyük bir artışı var. Öncelikle

tüketici Koç Topluluğu'na güveniyor. Ürün açısından da servis hizmeti açısından da, tüketici biliyor ki, Koç müşterisini hiçbir zaman zorlamaz. Koç Topluluğu'nun dürüst, çalışkan ve yenilikçi bir topluluk olduğunu biliyor. Ben Beko'nun bir okul olduğunu ve bize çok şey öğrettiğini her zaman savunurum. Bu ailenin bize çok şey kattığını ve bunun bir parçası olmaktan çok gurur duyduğumu söylemek isterim. İy ki Koç Holding'le yolumuz kesişmiş.

Beko, markanın sloganında da altı çizildiği üzere bir 'Dünya Markası.' Uluslararası pazarlarda paydaşı olduğunuz bu markanın başarılarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Özellikle iş yapış biçimlerinize bu başarı nasıl yansıyor?

Beko'nun dünya markası olduğunu ve uluslararası piyasalarda çok büyük başarılar kaydettiğini düşünüyorum. Bunu gerek yaptığımız uluslararası bayi toplantılarında gerekse mağazamıza gelen yurt dışında yaşayan

müşterilerimizin anlattıklarından anlıyorum. İşimize de şu şekilde yansıdığını söyleyebilirim, küçük bir yerde yaşadığımız açılan bayinin ayakta kalmakta zorlandığını görüyoruz. Dünya çapında bilinen bir marka oluşumuz, bizim ayakta kalmamıza ve ilerlememize yardımcı oluyor.

Koç Holding'in bu alana duyduğu hassasiyeti bir paydaş olarak nasıl yorumluyorsunuz? Bu alanda bir kadın olarak sizin katkılarınız neler olacak?

Koç Holding'in bu alanda sahip olduğu hassasiyetin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Senelerdir ülkemizde var olan cinsiyet eşitsizliğine Koç Topluluğu tarafından dikkat çekilmesinin büyük bayi ağı sayesinde toplumun bilinçlendirilmesine büyük bir katkı sağlayacağını düşünüyorum. Tabi ki öncelikle bütün bayi arkadaşlarımızın bu konu hakkında bilinçlendirilmesi gerekmektedir. Ben bir kadın paydaş olarak Koç Topluluğu tarafında yürütülecek projelerde çalışmak isterim. Ayrıca ilçemde bulunan ve benim gibi iş hayatında aktif olan diğer kadın arkadaşlarımızın da toplumun bilinçlendirilmesinde önemli bir yerinin olduğuna inanıyorum. Koç Topluluğu'nda bulunan her bayinin iş yerinde en az bir kadın eleman çalıştırarak bu projeye destek vereceklerine inanıyorum. Önce bizler bunu yapmalıyız ki çevremize de örnek olalım.

Biliyorsunuz Koç Holding'in uzun yıllardır sürdürdüğü Ülkem için Projesi'nin yeni dönem teması 'Ülkem için Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum'. Ticari hayatta bir kadın olarak ne tür zorluklar yaşadığınızı ya da kadın olmanın avantaj olduğu noktaları paylaşır mısınız?

Ticaret hayatıma ilk başladığım yıllarda kendimi kabul ettirmem konusunda bazı zorluklar yaşadım. Bazı müşteriler kadın olduğum için benimle iş yapmak istemediler, iş sahibi olarak görmediler hatta taksit bile vermek istemediler. İlk işe başladığımda ürünler depoya geldiğinde bazı kamyoncular kadın olduğum için zorluk çıkarır, bazıları



yardım ederdi. İnsanlar bu işleri sadece erkeklerin yapacağını o kadar kanıksamışlar ki bazen benimle konuşurken "Nisa Abi" ya da "Nisa Bey" diyorlar. O zamanlar çok gülüyordum. İlçemiz ticaret odasının ilk kadın yönetim kurulu üyelerindendim. Seçimlere hazırlanırken oldukça zor zamanlar geçirmiştik. Kimse seçimleri kazanabileceğime inanmamıştı hatta dalga geçenler bile olmuştu. Ama sonuç onlar açısından şaşırtıcı oldu ve seçimleri kazandım. Geçenlerde mağazaya yaşlı bir amca geldi ve mağazanın sahibini sordu. Mağaza sahibi olduğumu söylediğimde "Beni kandırıyorsun, kadın başına böyle bir iş yapamazsın" dedi. Önceleri böyle söylemlere çok bozuluyordum ama şimdi gülüp geçiyorum. Ben şu an ilçedeki bütün kadınlara örnek olduğumu düşünüyorum. Kadınların da ticaret yapıp başarılı olabileceğini gösterdim. Artık ilçemizde petrol istasyonu işletmecisinden kuyumcusuna kadar birçok kadın esnaf arkadaşımız var.

Koç Topluluğu ve bayiler arasındaki iletişimi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Koç Topluluğu ve bayilerinin uyum ve ahenk içerisinde çalıştıklarını düşünüyorum. Bu çalışmanın bir sonucu olarak da Nisa Ticaret bugünkü başarısını elde etti. Kısaca şöyle anlatabim; eğer

siz bayi olarak karşınızdaki Topluluğa güvenir ve açık olursanız onların size verdiği tavsiyeler doğrultusunda işlerinizi ve yatırımlarınızı yaparsanız daima başarılı olursunuz. Ben her yaptığım iş ve yatırımda yöneticilerimizin fikrini aldım ve verdikleri tavsiyelere uydum. Bunun sonucunda da işimizde hep başarılı olduk ve her sene büyüdük.

Nisa Ticaret olarak daha büyük mağazaya geçerken yöneticilerimiz böyle bir mağazanın bizim büyümemiz için uygun olacağını ve ciromuzu arttıracığını söylediler ve dedikleri gibi oldu. İşler iyi gitmeye başlayınca işyerini almaya karar verdik ama büyük bir borca gireceğimiz için de çok tedirgindik. Ancak dönemin yöneticilerinin o dönemde bize söylediklerini hiç bir zaman unutmam. Koç Ailesi olarak maddi ve manevi olarak her zaman yanımızda olduklarını söylemişlerdi. Bu sözler bana tekrar büyük bir aile olduğumuzu hatırlatmıştı. Kısacası biz bayilerin bu seviyelere gelmesi iş ortağımız olan Koç Topluluğu sayesinde olmuştur.

Biz Nisa Ticaret olarak böyle büyük bir ailenin ferdi olmaktan gurur duyuyoruz. Bütün hayallerimizin gerçekleşmesinde bize yardımcı oldukları için büyük Koç Ailesi'ne teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Nisa Dernek, çalışanlarıyla birlikte Beko markasını Balıkesir'de başarıyla temsil ediyor.

Yılların Yok Edemediği Kadim Bir Dostluğun Öyküsü

BEYTİ GÜLER... İSTANBUL'UN EN MEŞHUR ET LOKANTASI BEYTİ ET LOKANTASI'NIN SAHİBİ. ANCAK BURADA OKUYACAKLARINIZ SADECE BU ET LOKANTASININ METHİ DÜNYAYA YAYILAN BAŞARISI DEĞİL, AYNI ZAMANDA İKİ KADİM DOSTUN YILLARA DAYANAN HİKÂYESİ OLACAK.





Romanya'dan Türkiye'ye göçen Kırımlı bir ailenin oğlu Beyti Güler. 1934 yılında bir gemiyle geldiği İstanbul'da ailesiyle birlikte büyük bir hayat mücadelesine girmiş. Ailesiyle birlikte fırın, bakkal ve sonrasında kendisinin bile lokanta diyemediği 'karın doyurulan bir yer olarak' tanımladığı bir işletme açmış. Küçük yaşına rağmen çocukluğu hep çalışarak geçmiş. Günlerce hasırların üzerinde uyuyarak karpuz satmış. Bu büyük mücadelenin ardından adını bile andığında gözleri dolan kadim dostu Vehbi Koç'un manevi desteğiyle şimdilerde İstanbul'da etin en iyi adresi olarak bilinen Beyti Et Lokantası'nı açmış. Bugün bu lokanta dünyanın dört köşesinden gelen misafirlerin yemek yemeden gitmediği bir yer haline geldi.

Koç Holding'in Kurucusu Vehbi Koç ile ilgili anılarını anlatırken hep aynı cümleyle başlıyor Beyti Güler: "Vehbi Bey o kadar yaratıcı bir insandı ki!" sonrasında devam ediyor: "Vehbi Bey olmasaydı burası olmazdı, ona çok şey borçluyum. Her zaman minnetle ve saygıyla anıyorum." Röportajımızda başladığımızda ise, "Koç Holding'in Bizden Haberler Dergisi'nin röportaja geleceğini duyduğum andan itibaren



Günün birinde dönemin en ünlü gazeteci ve yazarlarından Burhan Felek lokantamızda bir yemek yiyor. Yemeği çok beğeniyor olacak ki ertesi gün "Küçükçekmece'de bir et vahası" başlıklı bir yazı kaleme alıyor. Bu yazıdan sonra işimiz gittikçe büyümeye başladı.

heyecanıma engel olamadım. Çünkü benim için bu dergide Vehbi Koç ile anılarımızdan bahsetmek büyük bir onur." diyerek sözlerine başladı.

Zaten anlatmasa da Beyti Güler'in Vehbi Koç ile arkadaşlığını Beyti Et Lokantası'nın her köşesinde hissetmek mümkün. Lokantanın duvarlarını kaplayan ve her biri dünya siyasetinin, dünya arenasının önde gelen misafirleriyle fotoğrafları içerisinde herkesten çok

Vehbi Koç ile fotoğrafları var. Neredeyse tüm o fotoğrafların hikâyesi ve hatta aralarında geçen diyaloglar da ilerlemiş yaşına rağmen dün gibi aklında. Röportaj için odasına girdiğimizde bize ilk olarak bir kağıt uzatıyor ve ekliyor: "Ölümünden önceki birkaç dakika bile yanımdaydım. Benim için çok zor oldu ama bu mektubu ölümünden birkaç gün sonra yazdım. Lütfen okuyun!"

Her satırında Vehbi Koç'a duyduğu sevgi ve saygıyı hissettiğiniz mektup şu şekilde bitiyor: "Yaşadığım süre içerisinde asla vazgeçemediğim kadim dostumun yolunda devam etmek için çalışacağım."

Nasıl bir çocukluk geçirdiniz?

Biz 1934'te pek çok soydaşımızla birlikte zamanın Dışişleri Bakanı Teyfik Rüştü Aras ve Bükreş Büyükelçisi Apdullah Suphi Tanrıöver'in önerisiyle Romanya'dan Türkiye'ye göç ettik. Türkiye'ye geldiğimizde 4 gün otelde misafir edildikten sonra Yeşilköy'de 16 odalı bir köşke taşındık. Ben 5 yaşındaydım buraya geldiğimde. Köşk birinci sınıf tarihi bir yapıydı ve hala duruyor. Bizim elimizde o zaman 325 ton kabak çekirdeği kalmıştı. Para ediyor



diye son çare onu Türkiye'ye getirdik. Babam tüccardı ve ceviz ormanlarımız vardı. Hatırlıyorum o zaman cevizlerimizi toplayıp göç etmiştik Türkiye'ye. Burada da babam bir fırın açtı. Ekmek karne ile olunca zor geldi uğraşmak ve fırını devrettik. Halen o fırın 4. kuşak ile devam ediyor. Biz de bakkal dükkânı açarak çalışmaya devam ettik. Sene 1942 ve bakkalda keçi boynuzu, hayvan küspesi, takunya, çarık satıyoruz. Ardından bakkal dükkânını da dayıma devrettik ve 1945 yılında dört masa ve 20 iskemle ile lokanta dahi denmez 'karın doyuracak bir yer' ile başladık yeniden çalışmaya. Amacımız at arabalarıyla İstanbul'a mal taşıyan sürücülere yemek vermektir. Sabahları çorba, süt öğlenleri de sayı ile köfte satıyoruz. Oldukça ufak bir işletme olduğundan oldukça küçük bir iş yapıyoruz.

Peki işleriniz nasıl büyümeye başlıyor?

Dünya Harbi'nin ardından İstanbul'da 5 bin liraya otomobiller satılmaya başladı ve insanların bu otomobilleri almaya başlamasıyla İstanbul'da bir hareketlilik yaşandı. Bizim dört masalı yerimiz arkaya doğru büyüte büyüte 48 masalı bir yer haline geldi. Sonra burası bile az gelmeye başladı.

O dönemlerde sabah trenlerle insanlar gelir, herkes denize girer. Piknik yapar ben de onlara karpuz satardım. Günün birinde dönemin en ünlü gazeteci ve yazarlarından Burhan Felek bizim lokantamızda bir yemek yiyor. Yemeği çok beğeniyor olacak ki ertesi gün 'Küçükçekmece'de bir et vahası' başlıklı bir yazı kaleme alıyor. Bu yazıdan sonra işimiz gittikçe büyümeye başladı. Bu yazıyı referans alan kimseler İstanbul'un farklı yerlerinden gelmeye başladı. En son 400 iskemleye çıkmıştı lokantamız. O zaman da ızgara et yapıyorduk ve Türkiye'de döneri ilk yapanlardan biriyiz. Mesela döneri Konya Lezzet Lokantası Necati Doğan Bey'in babası Mustafa Doğan Bey, Ege Lokantası bir de biz yapardık. Ama ben dönerin İstanbul'da ilklerindenim. Günde 6 döner satardık. Her döner neredeyse 50-60 kilo idi.

Hep çalışmışsınız anlaşılan.

1936 yılından bu yana sürekli çalıştım. O kadar çok çalıştım ki derslerime ancak okula gittiğimiz tren yolculuğumda zaman ayırabilirdim.

Atatürk'ü görme ve yanında yer alma şansınız da oldu sanırım.

Evet ben bir yandan aileye ek destek



1936 yılından bu yana sürekli çalıştım. O kadar çok çalıştım ki derslerime ancak okula gittiğimiz tren yolculuğumda zaman ayırabilirdim.

olsun diye Florya'da karpuz satıyordum. 5 Ağustos 1935 Pazar günü Rahmetli Atatürk, Florya Köşkü'ne geldiğinde bize de haber geldi. Koşarak gittik ve görme şansımız oldu. Hatta Florya Köşkü'nün bitimine şahidim.

İşlerinizin kurumsallaştığı dönem Pan Amerikan Hava Yolları'na iş yapmaya başlamanız ile başlıyor. Bu iş nasıl gelişti?

Evet. Pan Amerikan Hava Yolları Başkanı geldi ve ısrarla uçaklarda verilecek yemekler için şiş kebap ve kuzu pirzola benden almak istediğini söyledi. Ben peki dedim ama o zamanki aklımla bir sene zaman istedim. Bu büyük bir zamanmış. Ancak ben bir sene içerisinde kendi oturduğum eve babamı aldım. Ben Yeşilköy'de bir ev satın alarak oraya taşındım ve babamın çıktığı evi et işleme yeri, buhane yaparak orayı imalathane haline getirdim. Pan Amerikan ile 8 sene işbirliği yaptık. Roma, Frankfurt, Yeşilköy, Beyrut, Tahran arasında sefer yapan iki Boeing ve Jumbo uçağa aralıksız servisini verdim. Günlük 1200 kişi idi. Düşünün o zaman telefon yok, faks yok. Ve daha önemlisi bir gün bile şikâyet almadık. Ayda bir gün kontrol uçuşumuz olurdu. Ayda bir gün de o uçuşlara katıldım. Bu başarıyı somut olarak da ödüllendirildi. İhracattan 4 tane altın madalyam var.

Şu anda da hizmet verdiğiniz buranın açılışı nasıl gerçekleşti? Sanırım bu da sizin en büyük

**hayallerinizden biriydi. Hatta an-
nenizle yağlı kâğıda bu işletmenin
çizimini bile yapmışsınız.**

Evet. Annem ile hayalini kurardık buranın. Nasıl başladık? 1978'de bazı nedenlerden dolayı Küçükçekmece'yi kapatmak zorunda kaldık. 5 yıl boyunca burayı açmak için uğraştık. Ne zorluklar ne çabalar... Vehbi Bey olmasaydı burası olmazdı. Ben böyle bir yere başlamaya korkuyordum. Ama onun kararlılığı, bana inancı ve manevi desteğiyle uzun da sürse bu işletmeyi onun önderliğinde açtık. Biliyorsunuz açılışını Vehbi Bey yapmıştı. Burada o kadar çok insan ağırlandı ki! Bütün dünyanın belli başlı ünlü isimleri benim tezgâhımdan geçti. Ama karın doyuracak bir yeri bu noktaya getirmek sanırım benim en büyük başarıım.

**Peki, siz bu başarıyı neye bağlı-
yorsunuz?**

Ben her dönemde çok önemli dostluklar edindim. Hem Türkiye'den hem de dünyadan o kadar çok insan dostum ki. Benim bu çevrem, mutfağımızı da sevdi. Bir de gerçekten çok çalıştım. Gençken üç ayda bir gün izin yapardım.

**Peki Beyti kebabına
adını vermeniz...**

Beyti kebabı diye bir olay yok. Bir iş seyahati sırasında gittiğim Cenevre'de Moller adlı bir kasap dükkanına uğradım. Kasap dükkanı demek için bin şahit lazım, etle ilgili her şey satılıyordu. Hatta gramla bile et almak mümkündü. Kuzu sırtına sarılan bonfileyi orada gördüm. Türkiye'ye dönünce aynısını yapmaya başladım. Herhangi bir adı olmadığı için Beyti kebabı diye anıldı.

**Beyti Et Lokantası'nın
neden tek şubesi var?**

Tek olmak güzel bir şey. Ben her yerde olamam. Çok ilginçtir, bir keresinde burayı tanıtmak için 17 tane Japon kanalı çalıştı. Beni orada gören bir şirketin başkanı geldi ve 1 ay bizim misafirimiz ol bizi tanı, ondan sonra kararını ver dediler.



Hatta bizim o dönemdeki büyükelçimizi araya sokmak istediler. Onlara verdiğim cevap şu oldu: "Ben eğer Japonya'ya gelsem yatağımı, yorganımı da alıp gelmem lazım. Bir daha dönmek üzere. Gidersem, başarırdım. Ama ben burayı bırakmak istemedim. Onun dışında pek çok teklif aldım. Ama açılmak istemedim. Para hırsım olmadı. Ben mutfağına girip etine dokunmadığım, misafirleriyle tek tek ilgilenmediğim bir lokantayı işletmem. Buranın başarısı da sanırım biraz bunda saklı.

**Vehbi Bey ile arkadaşlığınız nasıl
başladı?**

Topkapı'daki General Elektrik Ampul Fabrikası'nı kurduğu sıralarda, müşterim olarak tanıma fırsatını bulduğum Vehbi Bey'i tanıdıktan sonra 1967'de kaybettiğim, saygı ve sevgiyle bağlı olduğum babam yerine koydum. Hem çok saygı duyar hem de çok korkardım. Neden korkardım? Bir hata yaparım da Vehbi Bey'in kulağına giderse ve üzülsse diye korkardım.

Vehbi Bey benim bugüne kadar gördüğüm en yaratıcı, güçlü ve dürüst insandır diyebilirim. Size fotoğraflarda kimlerle dost olduğumu gösterdim. Dünyada o kadar çok insanı tanıyorum inanın Vehbi Bey gibi bir insanla tanışmadım. İnsanı dehşete düşüren yaratıcılık, cesaret, çalışma

• Kurucusu olduğu işletmelerin, kendisinden sonra daha iyiye yürüyeceğine inanarak son yıllarını geçiren Koç'un sadece ailesine ve idarecilerine değil, tüm çalışanlarına sonsuz bir güveni vardı. Arkasında kalanlar O'nun bu arzusunu devam ettirdiği sürece eminim huzur içinde uyuyacaklar.

• Vehbi Bey, çalışan bir ayakbağı boyacasını da bir politikacıyı da gördüğünde aynı mutluluğu duyabilecek özellikte, ilkeleri tüm okullarda örnek gösterilebilecek bir insandır.

• Tanıdığım Koç'un para ile hiçbir zaman ilgisi olmamıştır. Bu yüzden servet ve para özel hayatını hiç etkilemedi. O'nun bu tarafa, zaman zaman eleştirilmesine rağmen, ne kadar yarılmış olduğu ancak öldükten sonra kurduğu vakıflar sayesinde anlaşılabilmiştir.

• Türkiye'nin son asrına sağladığı sınırsız olanaklarla hiç tartışmasız çok tutmuş olan Merhum ile tüm ailesini birlikte tanıdığım 1950'li yıllardan kaybettiğimiz güne kadar devamlı birlikeliğimizi olmuştur.

ALLAH CEMNETE
KAMUSTURUR MİSALLAH.
Beyti Güler 11.03.1996

aşkı, başarı, bitmez tükenmez insan sevgisi ve enerjiyi samimiyetle ifade etmeliyim ki hiç kimsede görmedim. Onunla birlikte vakit geçirirken bir dakikamız ile boş geçmezdi. Zamanı dahi israf etmekten hoşlanmazdı. Zamanı son derece ölçülü, bereketli kullanan bir insandı. Yolculuklarımız sırasında dahi sürekli rapor okumamızı isterdi. Kimler nasıl başarılı olmuş, neler yapmışlar onu okurduk.

Vehbi Bey'in bütün yaşam tarzını kendime düstur edindim. Son derece disiplinli, son derece çalışkan, son derece dürüst olmaya çalıştım. Hep dikkatli çalışmaya özen gösterdim.

Halka hep tutumluluğu, hep ekonomiyi öğretmeye çalıştı. Gençliği hep okumaya yönlendirdi. Geçmişte kurduğu vakıflar bugün dünya çapında çalışmalar yapıyor. Sağ olsun bu konuda Semahat Hanım'ın öncülüğünde aile Vehbi Bey'in izinden gidiyor. Hayatını kendime örnek aldığım muhterem dostumun değerlerine sahip çıkıldığı görmek beni gerçekten çok mutlu ediyor.

Beyti Güler'in Vehbi Koç'un ölümünden bir kaç gün sonra yazdığı mektubun satır başları...



Küçük Şeylerle Hayatı Kurtarmak

'KÜÇÜK ŞEYLER' PROGRAMIYLA HAYATIMIZA KONUK OLAN PROF. DR. ÜSTÜN DÖKMEN ŞİMDİLERLE SAHİBİ OLDUĞU EĞİTİM KURUMUYLA KÜÇÜK ŞEYLERİ ÖĞRENCİLERE AŞILAMAK İÇİN ÇABA SARF EDİYOR. HAYATI DAHA DA GÜZELLEŞTİRMENİN KÜÇÜK ŞEYLERDE GİZLİ OLDUĞUNU SÖYLEYEN DÖKMEN, BU KÜÇÜK ŞEYLERİ BİZDEN HABERLER DERGİSİ İÇİN YORUMLADI.

Ders Çalışma Alışkanlıkları

Ailenin en büyük sorunu ders çalışmayan ve yemek yemeyen çocuklar. Ben bir soru sorayım. Acaba ders çalışmayan ya da yemek yemeyen çocuk mu sorun, yoksa aile mi sorun? Yemek yemek dünyanın en keyifli işi... İlerleyen yaşlarda insan bunu yapmak istiyor ama yapamıyor. Ama çocuk neden yemek yemiyor? Yemek yeme inisiyatifi çocuğa bırakmıyoruz. Aslında öğrenmek de keyiflidir. Peki, çocuklar neden ders çalışmıyorlar? Asıl sebep, çocukların merakını uyandıracak konular bulamıyoruz. Merak ettiği konular için ilgilerini sergileyebiliyorlar. O yüzden çocuğun ihtiyaçlarına cevap verebilecek, onun merakını uyandıracak noktaları belirlemek gerekiyor.

Pek çok anne-baba 'çalış oğlum', 'çalış kızım' diye söylense de olmuyor. Hiçbir anne-baba çocuğuna hadi bakalım şu interneti aç diye bir hatırlatma yapmıyor. Acaba böyle bir soruda çocuk ne cevap verecek. Eğer bu konular da ders de keyifli hale getirilirse çocuklar mutlaka anne ve babaların ikazlarına gerek kalmadan merakla ve heyecanla bu aktiviteleri gerçekleştirecektir.



Çocuklar için keyifli olan şeyleri sıralayalım şimdi; spor, futbol, internet, televizyon. Bir de ders çalışmak, yıkanmak, yemek yemek böyle sıkıcı şeyler var. Aslında bu ayrımı biz ortaya çıkıyoruz. Çocuğumuz için gerekli olan şeyleri o kadar çok tekrar ediyoruz ki bunlar sıkıcı bir takım kurallara dönüşüyor. Ben

genelde herkese şöyle bir slogan ile hareket etmesini öneriyorum: "Ödevini Yap Özgür Ol." İnanın bana sürekli çalış demekle olmuyor. Örneğin; "Cumartesi sabahı kalkıp 2 saat ödevini yaparsan geri kalan kocaman 1,5 gün senin olabilir." Tek bir cümle sürekli çalış demekten çok daha etkili olabiliyor.

Mutlu Bir Ailenin Çocuk Gelişiminde Etkisi

Mutlu bir ailenin çocuk gelişiminde çok önemli bir yeri vardır ama aile mutlu diye illa çocuk da mutlu olacak diye bir şey yok. Çok mutlu olmayan aileden de çok sağlıklı bir çocuk çıkabilir. Hatta günümüzde bunların sayısı da hızla arttı. Anne baba ayırdır ama sağlıklı bir çocuk olabilir. Mutluluğun tanımı göreceli. Sıfır çatışma diye bir şey yok. Çatışma olacak elbette ama bu çatışmaların kişilerin ruh sağlığını bozacak düzeyde olmaması için diyalog kurulması gerekiyor. Evlilik çok kolay oluyor, ama evliliği sürdürmek çok zor. Burada büyük bir emek ve çaba harcamak gerekiyor.

Peki nasıl olacak? Eğer evliyseniz, evliliğinizin heyecanını benmarın usulü sıcak tutmak gerekiyor. Aslında sadece evlilik değil aynı zamanda iş hayatınızı, genel hayatınızı sıcak tutmanız gerekiyor. Her pazar sabahı aynı mekanda aynı şeyleri yiyerek kahvaltı yapıyorsanız bu ilişkinin bir heyecanı kalmaz. Bir pazar balkonda kahvaltı yapacaksınız,



misafirliğe gideceksiniz, bir pazar kahvaltısını dışarda organize edeceksiniz. Bir pazar kahvaltınıza yaratıcılık katacaksınız. İşte inanın evliliğini, hayatınızı, iş hayatınızı sıcak tutmanın bu ve bunun gibi küçük şeylerle doğrudan bağlantısı vardır. Hep denir ki "Evlilik Aşkı Öldürür." Hayır, evliliği insanlar öldürür. Evlilik için emek gerekiyor. Her zaman sıcak tutmak gerekiyor, merak uyandıracaksınız. Maddi konular ailenin mutsuzluğuna yol açan

sorunların başında geliyor. İkinci sorun kaynağı ise çiftlerin ailelerine karşı duyduğu bağımlılık. Benim tavsiyem kişiler hayat boyu ailelerine bağlı olsun ama bağımlı olmasın.

Bazen çiftlerden biri 20 yıl sonra çıkıp diyor ki: "Yazıklar olsun büyük bir hata yapmışım." Hayır. Bence insan 20 yıl önce biriyle evlenmeye değecek bir şeyler bulup evlendiyse 20 yıl sonra yüzde 100 yanılmış olamaz.

Sanat ve Çocuk

Çocukları sanata yönlendirmek için evde çocuğun ulaşabileceği her noktayı bir sanat alanına dönüştürmeliyiz. Yere ambalaj kağıtları, duvara resim kağıtları serip özgürce resim yapmalarını sağlayabilirsiniz. Bırakın etrafı kirl etsin. Sanatsal faaliyetler, bilişsel gelişimlerini hem duygusal gelişimlerini hem de fiziksel gelişimlerini olumlu yönde etkiler. Batılılar ilkokulda daha çok resim, müzik, beden eğitimi yapıyorlar. Biz ise ilkokulda beden eğitiminde hep matematik yaptık ama havuz problemlerini hala çözemeyiz. Spor yaptırarak ekip olmayı öğretiyor, müzik ile ritim tutmayı öğretiyor, resimde ise kompozisyon yaratmayı öğretiyor. Renkli bir dünyada yaşamak, iç dünyamızın da renkli olmasına yol açar.



Çocuğun Gelişiminde Hayvan Sevgisi

Çocuğun gelişiminde müzik ve hayvan sevgisi inanılmaz önemlidir. Müziği düşündüğümüzde notayı deşifre etmek yani bir müzik aleti çalmak. Bunu küçük yaşlardan yapabilen çocuklar hayatı daha iyi anlar. Geometriyi daha iyi anlar, kimyayı daha iyi anlar, insan ilişkileri daha iyi olur. Birçok araştırmaya göre çocuğun gelişimindeki ikinci önemli nokta çocukların hayvanlarla ilişkisi. Şüphesiz ki hayvanlarla olan ilişkilerimizde sağlığımıza yönelik tedbirleri olarak hareket etmeliyiz. Yani kedinin tüyü ciğerlerimize yapışmaz. Eğer aşılarını yaptırırsak hayvanların üzerlerindeki parazitlerin bize zarar olmaz. Çocuklar hayvanlarla oynadıkları zaman empati yetenekleri gelişir, doğaya



karşı daha duyarlı daha insancıl olurlar. Sorumluluk duyguları da gelişir. Hayvanlar yaşamın bir parçası. Onları korumayı, sevmeyi ço-

cuklarımıza öğretmeliyiz. Hayvan öldürmemeyi, onlara zarar vermemeyi öğretmeliyiz. Ama önce tabii ki bunu biz öğrenmeliyiz.

Hayal Dünyası ve Çocuk



Çocuğun hayal dünyası zengindir ve böyle olması gereklidir. Çocuğun hayal dünyasının sınırsız olması gerekir ve bunda en ufak bir sorun dahi yoktur. Toplum ve aile istemeden, iyi niyetle bu hayalleri bastırıp çocuğu standart düşünür, gri düşünür hale getiriyorlar. Her konuda önyargılı olmasına sebep oluyorlar. 8-9 yaşına

kadar çocuk resim yaptığında onu yeteneğinden dolayı kursa göndermemek ya da teknik öğretmeye çalışmamak gerekir. Çocuk resim yaparken isterse gökyüzünü kırmızı, ağacı mavi çizebilir. Eğer her şeyi tekniğe göre yapmak gerekseydi hayatımızda Picasso diye biri olmazdı, Salvador Dali hiç olmazdı. Bunu

eleştirmek aksine beğenmek gerekiyor. Ama 11 yaşına girdiğinde bazı resim teknikleri öğretilir. Çocuğun hayal dünyasının bastırılmaması gerekir. Onların saçma da olsa yeni şeyler denemesine izin vereceğiz. Bırakın belli bir yaşa kadar deneye yanıla öğrensinler ve kendi tarzlarını bulsunlar.

Kadına Yönelik Şiddet

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın verilerine göre kadına yönelik şiddette son dönemde bir artış var. Bana soracak olursanız kadına şiddetin artması demek, erkek egemen düzenin ateşi çıkıyor demektir ve bu nedenle kadına yönelik şiddet artıyor. Bu düzende de erkek kadını eziyor. Maalesef ülkemizde erkek egemen zihniyet yükseliyor. Bunu şundan da görebiliyoruz: Geçmişte izlediğimiz filmlerde Şener Şen ve Kemal Sunal, Anadolu'dan İstanbul'a gelen saf insanı canlandırırdı. İnsanımız da onlara bakıp, iyi niyetli insanlar gibi olurdu. Ama şimdi nasıl filmler revaçta? Hep erkek egemen ağalar, erkeklerin güçlü kadınların ezik olduğu



filmleri izliyoruz. Bu filmler neden çok izleniyor? Çünkü insanlar bu filmlerde kendini buluyor.

“Peki bu tip erkekleri kim yetiştiriyor?” diye bir soru soruluyor. Bunun da cevabı yine kadınlar. “Yetiştirmisinler efendim!” Kadın zaten mağdur bir de mağduru suçluyorlar. Bizim toplumumuzda yaygın olan kültür bu. Karısına şiddet uygulayan erkeği anneler yetiştirmiyor, feodal düzenin erkekleri yetiştiriyor. Feodal düzen ülkede yükseldikçe kadına şiddeti engelleyemezsiniz, bunun için hiç uğraşmayın. Hem feodal düzen olsun hem de kadına şiddet olmasın. Böyle bir dünya mümkün değil!

Engelli Olmak

Herkesin kendine karşı sorumluluğu var. Hem engellinin kendi kendine sorumluluğu, hem de toplumun engelli bireylere karşı sorumluluğu var. Sonuç olarak herkes potansiyel birer engelli. Herkes kadar engelli de sorumludur. İş aramak, kendini kanıtlamak, potansiyel yaratmak zorundalar. Engelli bireylerin bir bölümü yaşama dört elle sarılıyor. Doğru olan da bu. Neden benim başıma geldi diyerek kendini kahretmemek gerekiyor.

‘Kelebekler ve İnsanlar’ diye bir roman var. İki engelli gencin aşkını anlatıyor. Kız hukuk mezunu staj yapmış ve avukat olmuş, erkek de astronomi mezunu. İkisi de hayata bağlı. Evlenmek istiyorlar ve doktora danışıyorlar. Evlenmeleri için hiçbir biyolojik engel yok. Ancak ikisinin de



ailesi bu evliliğe karşı. Burada aileler algı sıkıntısı yaşıyorlar. Herkes kendi çocuğu için endişelenip bir diğərinin engelli olmayan biriyle evlenmesini istiyor. Kritik soru şu; bu kelebekler kısa ve renkli bir ömür mü yaşamalı

yoksa uzun ve sıkıcı bir ömür mü? Bu gençler bu iki yaşam arasında tercih yapmak zorundalar. Ben sonunu söylemeyeceğim ama sizce gençler neyi tercih etmiştir? Siz olsanız hangisini tercih ederdiniz?



Portekiz'e Doğru Büyülü Bir Yolculuk

FIRSAT BULDUKÇA HEM YURT İÇİ HEM DE YURT DIŞINDA FARKLI ROTALARA
YOLCULUKLAR YAPAN TÜRK TRAKTÖR CRM YÖNETİCİSİ ZEHRA ÇANKAYA, PORTEKİZ'E
YAPTIĞI YOLCULUĞUN İZLERİNİ BİZDEN HABERLER DERGİSİ İÇİN KALEME ALDI.

Antik diller öğretmeni Raimund Gregorius lisede ders sırasında ansızın sınıftan çıkar, duyduğu Portekizce bir kelimenin büyüüne kapılarak yaşadığı şehri, düzenli hayatını terk edip hakkında hiçbir şey bilmediği gizemli bir Portekizlinin, doktor ve yazar Amadeu Prado'nun izini sürmek üzere Lizbon'a doğru trenle yola çıkar ve hikaye böylece başlar "Lizbon'a Gece Treni" adlı kitapta. Benim için ise havalimanında monitörde gördüğüm Lizbon'un ismi yetti bu hikâyenin başlamasına... Mart 2015'te Lizbon sokaklarında kendimi bulduğumda adeta daha önce burada yaşadığım izlenimine kapıldım. İstanbul'da doğup büyümüş, Edirnekapı'da çocukluğu geçmiş biri olarak Balat,

Edirnekapı, Beşiktaş'ın arka sokakları, Harbiye yokuşu karşında sergileniyordu neredeyse... 60 derecelik sokaklarda dahi o meşhur 28 numaralı "Sarı Tramvay"ın geçişi tüm sokakların ve kaldırımların Arnavut kaldırımı döşemesi ayrı bir görsel zenginlikli adeta.

Lizbon, ulaşımından bilime kadar her alanda sözü geçen kurumlara ve akademik birimlere sahip bir şehir. Buradaki yükseköğrenim okulları sayesinde genç ve uluslararası bir öğrenci nüfusu, Lizbon'un gece hayatını da kendisine yakışan şekilde canlandırıyor. Ancak yine de Lizbon'daki gizemi çözmek için Vasco da Gama'nın izinden gitmek gerekiyor.

VASCO DA GAMA'NIN İZİNDEN BİR ŞEHİR TURU

Bu ülkede Vasco Da Gama'nın izlerini sürmemek neredeyse imkânsız çünkü kafanızı nereye çevirseniz onun anısına yapılmış yapıtlarla karşılaşıyorsunuz. Şehrin ana tarihi eserleri ise Vasco da Gama anısına yapılmış yapıtlardan oluşuyor. Şehrin önemli tarihi bölgelerinden biri olan Belem'de yer alan ve Keşifler Çağı'nda büyük önem taşımış olan Belem Kulesi, başkanlık sarayı olarak kullanılan Belem Sarayı ve görkemli güzelliğinin yanı sıra Denizcilik Müzesi ile Ulusal Arkeoloji Müzesi'ne de ev sahipliği yapan Jerónimos Manastırı Lizbon turları ile göreceğiniz en önemli yapılarından sadece birkaçı...

PORTEKİZ'DE GÖRMEDEN DÖNMEMENİZ GEREKEN 3 YER DAHA!



Lizbon – Porto arasında yer alan Sintra görülmeyi hak eden UNESCO koruması altındaki bir merkez. Pena Sarayı ise Portekiz'in en tepe noktasında konumlanmış muhteşem bir yapı.



Porto'da bulunan ve tarihi 1850'lere dayanan Lello Kütüphanesi mutlaka görülmesi gerekenler listesine alınmalıdır.



Portekiz'de her hikaye seramiklerle anlatılabilmektedir. Bunlardan biri Portonun tarihinin anlatıldığı Porto tren istasyonudur.

Şehirden biraz uzakta yer alan Maфра Sarayı ve Ulusal Meclis'in kullanımında olan Sao Bento Sarayı da görmekten geçilmemesi gereken yerler arasında.

Güzel bahçeleriyle ilgi çeken Fronteira Sarayı, kendi adını taşıyan meydanda bulunan Alfonso de Albuquerque Anıtı ve Keşifler Anıtı'nı gezip Baixa bölgesindeki Rossio Meydanı'nı turlayabilir, bu bölgedeki ve Chiado, Principe Real gibi yerlerdeki dükkanları, mağazaları ve güzel restoranları keşfedebilirsiniz. Tepeden şehre bakan Cristo Rei Anıtı çevresinde muhteşem bir manzara sizi bekliyor.

PORTEKİZ MUTFAĞINI DENEMEDEN DÖNMEYİN

Gerek Lizbon gerekse Portekiz'in genelinde inanılmaz güzel deniz ürünleri mutfağına ulaşmanız çok kolay. Birbirinden lezzetli sunumlar midenizin yanında ruhunuzda da bayram ettiriyor. Buraya kadar gelmişken Gurme Vedat Milör'un tavsiyelerini dinledik ve soluğu Cervejaria Ramiro'da aldık. Lezzeti 10 üzerinden 10. Garsonun getirdiği tablet menüde 32 farklı dilden menüyü okuyabiliyorsunuz; tabii Türkçe olarak da. Bir okyanus balığı olan morina balığının izini ise Porto'da kent ile aynı dönemde kurulmuş olan Café Guarany de yakalıyoruz.

Belem Pastanesi'nde Nata adlı tatlıyı yemeden dönmeyin. Her ne kadar bizim 'laz böreğine' benzese de 1867'den beri aynı tat ile yapıyor olması ve satın almak için ciddi bir kuyruk beklemeniz bu tada değecektir.

AVRUPA'NIN EN UZUN KÖPRÜSÜ

Vasco da Gama Köprüsü; Avrupa'nın en uzun köprüsü. Toplam uzunluğu bağlantı yolları ile birlikte 17,2 km. Köprüye ilk girişte biraz ürperiyor ve yaklaşık 15 dakika sürecek olan yolculuğunuzda tedirginliği ancak yol bittikten sonra atabiliyorsunuz.

Hazır Portekiz'e kadar gelmişken Porto'ya gitmeden olmaz dedik ve kiralık aracımızla atladığımız gibi soluğu Porto'da aldık. Porto'nun adı dünyada şarap ile bilirse bile tarihi, kültürü ve



doğal güzelliği övgüyü ayrıca hak ediyor. Porto şehrindeki gezimize Taylor's şarap evinde klasik bir şarap turu ile başlıyoruz. Portekizliler, Porto şarabı için "toprağın güneşten olma oğludur" derler.

Porto'ya Taylor's şarap evinin terasından bakmak ise ayrı bir güzellik. Porto şarabı bizim alıştığımızın aksine daha tatlı. Tatlı olmasının ötesinde alkolle kuvvetlendirilmiş bir şaraptır. Yani normal şarabın fermantasyonu içine alkol eklenerek durdurulur böylelikle üzümdeki şekerin bir miktar şarabın içerisinde sabitlenir.

Son durak olarak Avrupa'nın en uç noktası olan Cabo da Roca'ya rotamızı çeviriyoruz. Turizmin bu ülkedeki gelişmişliğini burada bir kez daha anlıyorum. Zira buraya gelenlere Avrupa'nın en uç noktasında bulunduğu dair özel bir sertifika veriliyor. Sertifikanın üzerindeki açıklamalar pek çok dilde yazılmış. Ancak Türkçe yok. Yine soruyoruz neden diye. Buradaki görevli ise bize istatistik ekranını açıyor ve bu noktaya yılda gelen Türk sayısının 50'yi geçmediğini söylüyor.

Cabo da Roca'da ki uçsuz bucaksız okyanus hem ürkütüyor hem de tarih kokan bu ülkede sonsuzluğa uzanan hayallerimin bir başka başlangıcı oluyor.

Türk Traktör
CRM Yöneticisi
Zehra Çankaya,
Portekiz'i Balat,
Edirnekapı,
Beşiktaş'ın arka
sokaklarına
benzetiyor.

Divan Çikolatasının Eşsiz Lezzetine Yolculuk

59 YILDIR DEĞİŞMEYEN LEZZETİ, BİRBİRİNDEN FARKLI YÜZLERCE ÇEŞİDİ VE DAMAKLARDA BIRAKTIĞI NEFİS TADIYLA DİVAN, HERKESİN EVİNE ÇİKOLATA TADINDA BAYRAMLAR GETİRİYOR.



1956 yılından bugüne çikolatayı ustalıklı ve incelikle üreten Divan, Türkiye’de de çikolata denildiğinde akla gelen ilk isim olmayı hak ediyor. Divan’ın çikolatalarının bu denli eşsiz olmasında yıllara dayanan çikolata reçetelerinin her seferinde geliştirilerek tüketiciyle buluşturulması, çikolata şeflerinin üç nesildir aynı aileden olmasının getirdiği ustalık geliyor ve tabii tam 59 yıldır aynı lezzeti koruyarak çikolata üretmenin sırrı iyi hammadde kullanımından kaynaklanıyor. Bizden Haberler Dergisi’nin bu sayısında bayram öncesinde Divan’ın birbirinden eşsiz lezzetleri içerisinde ayrı bir yeri olan çikolatanın büyüdü dünyasını sizlere ulaştırdık.

HERYER MİS GİBİ ÇİKOLATA KOKUYOR

Divan’ın her katında nefis ürünlerin üretildiği fabrikasından içeri girer girmez zaten çikolatanın o nefis ve baş döndürücü kokusu sizi büyülemeye başlıyor, her yer buram buram çikolata kokuyor. Fabrikada üretim yapılan bölüme önlüklerimiz, bonelerimizle titiz bir uygulama sonucunda varıyoruz. Çikolata bölümüne geldiğimizde fabrikayı etkisi altına alan çikolata kokusu iyiden iyiye keskinleşiyor. Bunun sebebi, fabrikanın belli yerlerinde karşımıza çıkan musluklarından sıcak çikolata akan makineler...

Divan hala butik olarak el yapımı çikolatalar yapıyor olsa da diğer yandan endüstriyel üretimde de son yatırımlarla birlikte oldukça iddialı. Bayramın yaklaştığı bugünlerde de fabrikada hummalı bir çalışma var. Bir yandan çikolataların harçları hazırlanıyor, bir yandan malzemeler çikolatalarla buluşuyor, soğutuluyor ve sunum için kutulara yerleşiyor. Fabrikada herkes titizlikle, müdavimlerinin iştahla beklediği çikolataları onlara ulaştırmak için çalışıyor.

EŞSİZ LEZZETLERDEN BİR TABAK MUTLULUK

Divan’ın en sevilen çikolatalarından bir tabak yapmak için bir araya geldiğimiz Divan’ın üçüncü nesil çikolata şefi olan İsmail Cem Çufaoğlu önceden hazırlık yaptığı bölüme alıyor bizleri... Mermer bir tezgâhta badem ezmeleri, krokanlar, vişneler, sıcak çikolatalar, fondalar yan yana dizilmiş ustasının ellerinde yoğrulurken nefis sonuca ulaşmayı bekliyorlar adeta... İsmail Cem Çufaoğlu, dedesinden ve babasından aldığı tariflere yenilerini ekleyerek bu kutu içerisinde sunduğu mutluluğu en mükemmel haline ulaştırmak için çalışıyor. Ancak iyi çikolata elde etmenin sadece ustalıkta olmadığını da itiraf ediyor. Divan’ın



Divan’ın yeni fabrikasında çikolata üretiminin yapıldığı bölüme ulaştığınızda çikolatanın baş döndürücü kokusu sizi etkisi altına alıyor. Bunun nedeni ise fabrikanın belli yerlerinde karşınıza çıkan musluklarından sıcak çikolata akan makineler...



kendi reçetesi olan hammaddesi olmasa böyle bir lezzeti yakalamanın pek de mümkün olmadığını söylüyor ve ekliyor: “Çikolata üretiminde en önemli nokta doğru oranlara sahip kuvertürleri temin etmek.”

Divan’a çikolataların Belçika’dan geldiği söyleyen Divan Üretim Müdürü Zeki Tosun, gelen ham çikolataların önce 45 derecede ısıtılıp bağlarının birbirinden ayrılması ardından da 30 derecede yeniden soğutulması işleminin çikolatanın lezzetinde oldukça önemli bir işlem olduğunu söylüyor. Bu işlemin çikolatanın ağızda dağılmasından, kırılabilirliğine ve parlaklığına kadar pek çok şeye etki ettiğini söylüyor.

Sadece üretirken değil, tüketicilerin saklarken de dikkat etmesi gereken noktaları olduğunu söyleyen Zeki Tosun: “Çikolata 18 derece ile 22 derece arasında kuru ve serin yerde yüzde 70’in altında nem oranında saklanması gerekiyor. Müşteriler dondurma gibi eridiğini gördüklerinde biraz şaşırırlar ama çikolata eriyor. Çok hassas ve kırılabilir bir üründür. Çok fazla ısıttığınızda çok kolay yanar. Yani vücut ısısından biraz yüksek bir sıcaklıkta eritip ona göre kalıplama işlemini gerçekleştiriyor olmanız gerekir.” Tüm bunları dinlerken, sadece tadına baktığımız ve bizi çok mutlu eden bu lezzetin, aslında ne çok aşamadan geçerek bize ulaştığını düşünüp, etrafta olan biteni şaşkınlıkla izliyoruz.

DİVAN’IN MEŞHUR ÇİKOLATALARI

Tüm bu teknik bilgilerin ardından sıra geliyor Divan’ın en meşhur, en sevilen çikolatalarının yapımına...

Çikolata Bölümü Şefi İsmail Cem Çufaoğlu mermer tezgâhının başına geçiyor ve teker teker çikolataları yapmaya başlıyor.

İlk olarak Divan’ın en çok tercih edilen ürünlerinden biri olan ezme fıstıklı Pralin ile başlıyoruz. İsmail Cem Çufaoğlu,



iç harcının hazırlanmasında özenle seçilen fıstıklardan yararlandığını söylüyor. Fıstıklardan bir hamur elde etmek için içerisine bir miktar şeker ilave eden Çufaoğlu, neredeyse 30 yıllık bir makinede istediği kıvamda hamur elde ediyor. Elde edilen bu

hamuru kare şekilde biçimlendirdikten sonra gitar adını verdikleri kesici alet ile küçük küçük kareler haline getiriyor. Ardından çikolata akan bantlara yerleştirilerek üzeri çikolata ile kaplanıyor. Bu çikolatanın yapımı devam ederken, yan tarafta mavi

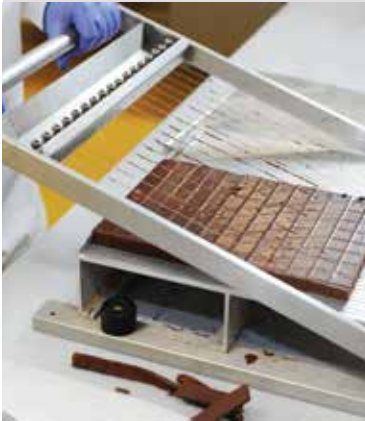


Divan'ın Çikolata Bölümü Şefi İsmail Cem Çufaoğlu, ailesinden gelen deneyimle Divan'ın çikolatalarına yeni yorumlar katarak, ürün çeşitliliğini artırmak için çalışmalarını sürdürüyor.

renkte akan çikolata dikkatimizi çekiyor. Şefimiz bu ürünün adının Arduaz: Çikolata kaplı badem krokan olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Bu ürünümüz de en çok tercih edilen ve sevilen lezzetlerimizden biri." Badem ve şekerden elden edilen ince krokanın el yordamıyla düzensiz olarak kırılmasının ardından bu krokan, beyaz çikolataya karıştırılan turkuaz renginde gıda boyasıyla inanılmaz bir renk alan çikolatayla kaplanıyor. Mavi çikolata kaplı krokanlar makinelerden çıkarak kutulara yerleşirken, sanki ilk günkü tazeliğini korur gibi getirilen vişneler

EZME FISTIKLI PRALİN

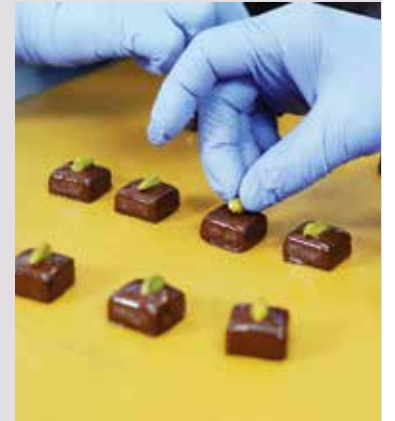
Divan'ın en sevilen ürünlerinden biri olan Pralin'in en beğenilen çeşidi Ezme Fıstıklı Pralin, tüketicisiyle buluşmaya hazırlanıyor.



1. aşama Fıstık ve şekerle elde edilen hamur, çikolatayla buluşuyor, kalıp haline getiriliyor ve gitar yardımıyla kesiliyor.



2. aşama Küçük parçalar haline getirilen fıstık ezmesi, üzeri çikolatayla kaplanmak üzere makinelere veriliyor.



3. aşama Makinelerden çıkan pralin, fıstıklarla süsleniyor ve soğutma makinesinden sonra kutulara yerleştiriliyor.



tezgâha özenle yerleştiriliyor. Şefimiz 'Vişne Likörlü' adı verilen çikolatayı yapmak için önceden yapılan hazırlık hakkında bilgi vermeye başlıyor. Meğer bu vişnelerin ilk günkü tazeliğinde görünmesinin sebebi mevsiminde toplanan vişnelerin minimum üç ay konyak, saf alkol ve tarçında bekletilmesiymiş. Alkolle harmanlanan bu vişneler, Divan ustalarının özel tarifi olan fondaya ardından da nefis çikolataya batırılıyor. Bu işlemde geçer geçmez tadına baktığımız vişneler keskin tadına rağmen büyüleyici... Ancak şefimiz bu leziz vişneleri yemek için üç gün beklenmesi gerektiğini söylüyor. Bunun sebebi ise şekerin alkolle birleşip kristalize olmasıyla keskin alkol tadının yerini daha hafif bir tada bırakıyor olması...

Usta ellerde ve tam kıvamında hazırlanan badem ezmesi de kalıplara yerleştirilip uygun inceliğe kavuşturulduktan sonra gitar yardımıyla eşit şekilde kesiliyor. Dolguların üzerine bademler yerleştiriliyor ve ardından üzerinden çikolatalar akan makinanın altından geçiyor. Üzeri çikolata

kaplanan pralinler, soğutuluyor ve hemen kutulara yerleştiriliyor.

Biz ise daha az önce malzemelerini gördüğümüz tazelikteki çikolataların tadına bakıyoruz. Elbette sonuç, kusursuz...

İYİ ÇİKOLATA HERKESİN YAPABİLDİĞİ BİR ŞEY DEĞİL!

Çikolata yapımının ardından bir araya geldiğimiz Divan Tedarik Zinciri ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Galiba ile Divan'ın lezzet sırrına ilişkin kısa bir sohbet gerçekleştiriyoruz. Galiba, Divan'ın 59 yıldır çikolatada neredeyse 500'e yakın reçete deneyerek bu alanda en sevilen markalardan biri haline geldiğini söylüyor. Geçmişte Ümraniye'de bir tesisin içerisinde yaklaşık 4 bin m²'de üretim yaparken şu anda 15 bin m²'lik bir alanda üretime başladıklarını söyleyen Galiba, tesiste en fazla yatırımın çikolata bölümüne yapıldığını altını çiziyor. Galiba, bu durumun sebebini şu şekilde açıklıyor: "Biz önümüzdeki dönemde büyüme stratejimizi çikolata üzerine konumlandırıyoruz. Çikolata bizim

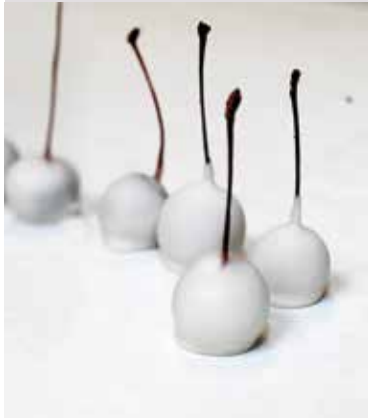


markamızı temsil ettiği gibi aynı zamanda kurumsal satış kanalımızda da en fazla gelir elde ettiğimiz noktalardan bir tanesi. Çok daha artizan bir ürün, emek yoğun ama emeğini zin karşılığını alabiliyorsunuz."

Ayrıca çikolata üretiminin Divan'ın marka algısına da katkısının oldukça olumlu olduğunu söyleyen Galiba, "İyi çikolata herkesin yapabildiği bir şey değil. İyi çikolata için iyi hammadde ve iyi ustalık gerekiyor. Divan'ın çikolataları da bu ikisini çok doğru bir şekilde harmanlıyor." diyor.

VIŞNE LİKÖRLÜ

Mevsiminde taze taze toplanan ve en az üç ay süreyle konyak, saf alkol ve tarçında bekletilen vişneler, çikolatayla buluşuyor.



1. aşama Mevsiminde toplanan ve konyakta bekletilen vişnelerin üzeri fonda ile kaplanıyor.



2. aşama Fondalı vişneler, Divan'ın eşsiz çikolatasıyla buluşturuluyor.



3. aşama Çikolatalı vişneler, sunum için kağıtlara yerleştirilerek soğumaya bırakılıyor.



YAPI KREDİ KEPENKLERİNDE GRAFİTİ “OLUR MU OLUR”

TÜM DÜNYADA GENÇLERİN İLGİYLE TAKİP ETTİĞİ GRAFİTİ DİĞER BİR ADIYLA SOKAK SANATI YAPI KREDİ’NİN DE DİKKATİNDEN KAÇMADI. YAPI KREDİ GENÇLERE YÖNELİK MARKASI PLAY’İ ‘OLUR MU OLUR’ KAMPANYASI İLE LANSE EDİYOR VE BU DA “YETER Kİ İSTE, HAYAL ET, VAZGEÇME, OLUR MU OLUR” MESAJI ÜZERİNE İNŞA EDİLİYOR.

Yapi Kredi, dünyanın pek çok yerinde ilgi gören ve gençlerin neredeyse tamamının merakla takip ettiği, her geçen gün yeni sanatçıları yarattığı sokak sanatını, kampanyası aracılığıyla İstanbul sokaklarıyla buluşturdu. Yapi Kredi gençlere yönelik markası Play’in ‘Olur Mu Olur’ kampanyası ile mesai saatleri dışında kapalı tutulan şube kepenklerine gra-



Dünyanın pek çok yerinde ilgi gören ve gençlerin neredeyse tamamının merakla takip ettiği sokak sanatı Yapi Kredi’nin de dikkatinden kaçmadı.

fiti yapıyor ve sıkıcı kepenkleri birer tuvale dönüştürüyor. Bunu yaparken semtlerin doğasına uygun motiflerle ilerlemeyi tercih ediyorlar. Çalışmaya özellikle gençlerin çok olduğu ve insan trafiğinin yoğun olan semtlerden başlıyorlar. Şimdilerde Beşiktaş, Cihangir ve Kadıköy şubeleri, renkli grafitileriyle herkesin ilgisini üzerine topluyor.

GENÇLERİN TAKİP ETTİĞİ İSİM: LEO LUNATIC

Yapı Kredi'nin bu kampanya için yolu, grafiti denince Türkiye'de akla ilk gelen isimle olan Leo Lunatic'le kesişiyor. 1987 yılında Cidde'de dünyaya gelen Lunatic, resme karşı her zaman ilgi duyduğunu söylüyor. Grafiti ile tanışmasının da izlediği bir filmin ardından olduğunu söylen Leo, daha sonra bu dünyanın kendisine oldukça heyecan verici geldiğini belirtiyor. Grafiti dünyasındaki tüm sanatçıların hemen hemen hepsinin bir takma adı bir de kendini özdeşleştirdiği simgesi bulunuyor. Leo Lunatic de sanatçının takma adı aslına bakılırsa. Leo ismini bir arkadaşının önerisiyle aldığını söyleyen Lunatic, aynı isimli başka bir grafitici olduğunu öğrenince isminin sonuna 'gece ortaya çıkan yaratıklar' anlamına gelen Lunatic'i ekliyor. Bu ismin kendisini çok iyi ifade ettiğini söyleyen Leo Lunatic, "Ben de zaten çalışmalarımı hep gece yapıyorum. Bu nedenle seçtiğim isim yaptığım işe çok uygun" diyor.

Kendisiyle özdeşleşen 'Kızgın Panda' simgesiyle ilgili de "Zaten nesli tükenen bir hayvan ve ben tükenmesin istiyorum. Hatırlansın istiyorum. Kızgın bir panda olmasının sebebi ise insanların şehir yaşamı içindeki mutsuzluğuna bir gönderme" olarak tarif ediyor.

"TÜRKİYE BİR CENNET"

Sokak sanatı, her ne kadar Türkiye'de geç fark edilmiş olsa da, buradaki sanatçılar ve bu sanatı severler dünyadaki pek çok ülkeye



Sokak sanatı neredeyse tüm dünya ülkelerinin gündeminde... Bu sıra dışı sanatçılar arasında eserlerini sadece sokakta icra edenler de var, sanat galerilerin de sanatseverlerle buluşturanlar da...

göre şanslı durumdalar. Bu türe Türkiye'de genel anlamda olumlu bakılıyor. Bu konuda Leo Lunatic de şanslı olduklarını kabul ediyor: "Yurt dışından gelen grafitici arkadaşlarım bu anlamda Türkiye'nin bir cennet olduğunu söylüyorlar. Grafiti yurt dışında Vandalizm'le birlikte anılıyor.

Ancak Türkiye'de bunu yaşamiyoruz. Burada grafitinin doğru bir algısı var." Yapı Kredi'nin bunu görmesinin de oldukça anlamlı olduğunu belirten Leo Lunatic, "Yapı Kredi gibi kurumsal ve büyük bir markanın grafitiye verdiği destek çok önemli. 'Olur Mu Olur' projesiyle yaptığımız bu çalışmalar gençlere her şeyin mümkün olabileceğini göstermek için bir fırsat."

SON YILLARIN POPÜLER SANATI

Son yıllarda oldukça popülerleşen sokak sanatı; içerisinde duvarları, kaldırımları bir tuvale döndüren sanatçıları da barındırıyor, dansçıları, müzisyenleri, illüzyonistleri de... Bu sanatçıların pek çoğu kendini sokakta iyi hissediyor, kendilerini sokakta ifade edebiliyorlar. Gerçekten çok yaratıcılar ve sokakta pek çok kişiyi kendilerine hayran bırakıyorlar. Büyük bir çoğunluğu da geçimini bu şekilde sağlıyor.



Beşiktaş



Kadıköy



Leo Lunatic

Özellikle son yıllarda hayatımıza giren grafiti ya da mural olarak adlandırılan dalı ise her gün geçtiğimiz sokakların duvarlarını ve sıkıcı binaları görsel birer şölene dönüştürüyor. Peki her gün sosyal medya aracılığıyla kendi artistlerini çıkaran bu sanat dalının tarihi ne zamana dayanıyor? Duvarlara bir takım resimler çizerek kendini ifade etme biçimi insanlığın başlangıcından bu yana hayatımızın içerisinde... Yani sanatın tarihi ise çok eskiye, ilköğretilere kadar uzanıyor. Tabi bunun toplumsal bir ifade biçimine dönüşmesi 80'li yılları buluyor. İlk örneklerine ise New York'ta rastlanıyor. Sanatçıların amaçları ise sanat galerilerinde sergilenmeye 'layık' görülme, 'çerçeveleme'miş' düşüncelerini topluma anlatma çabası. Dünyanın pek çok yerinde bu sanat aslında biraz da isyanı

barındırıyor içerisinde... Bu sanat türünün dünyanın pek çok yerinde Vandalizm olarak algılanmasının altında da bu yatıyor. Sokak sanatçıları daha çok herkes uyurken çalışıyor ve pek çoğunun derdi toplumsal gerçeklikler. Onlar sahnelerde, resim galerilerinde, TV'de söylemediklerini herkesin kullandığı sokak duvarlarında söylüyorlar.

Sokak sanatı terim olarak ilk kez Jean-Michel Basquiat, Andy Warhol, Richard Hamblon gibi sanatçılar tarafından kullanılmış. Dünyanın önemli şehirlerinde sokak sanatı ve grafiti ürünler görmek mümkün. Paris, Berlin, Londra, Tokyo, Barselona ve daha birçok şehirde önemli sanatçılar çalışmalarını devam ettiriyor. Türkiye'de ise bu sanatsal akım özellikle İstanbul'da son beş yılda gelişti.

ÜNLÜ GRAFİTİCİLER

Dünyanın pek çok yerinde ilgi duyulan bu akım, beraberinde kendi sanatçıları da çıkarmış durumda.

DOMÉ



1995 yılında keşfettiği spreylere başlanarak Domé, 1975 Almanya doğumlu. 2000 yılında Mainz Sanat Akademisi'nde iletişim tasarımları üzerine çalışmaya başladı. 2002 yılında akademi'den ayrılan Domé, çalışmalarına tek başına devam etmeye başladı. 2010 yılından itibaren çalışmalarıyla ağırlıklı olarak mürekkep kullanmaya başlayan Domé'un çizimlerinde çeşitli yüz ifadelerine rastlanmaktadır. Domé bir sokak sanatçısı olmakla birlikte tuvaleri de bırakmayan, aslında sanatını hayatın her yerinde ve her düzleminde uygulayan bir sanatçıdır.

PIXEL PANCHÓ



Pixel Pancho 1984 yılında İtalya'nın Torino kentinde doğdu. Çocukluğundan itibaren renge ve resmin farklı biçimlerine ilgisi olan Pancho, sanat ve tasarım için beslediği tutkunun hayatı boyunca onu bırakmayacağını biliyor. Bugün bir nevi imzası haline gelen robot çizimi ile onu tanımak kolay olsa da, Pancho'nun kompozisyonlarındaki karmaşıklık aslında sanatının detaylarındaki hayal gücüdür.

CLAUDIO ETHOS



Claudio Ethos'a, devasa muralları ve bunlardaki karmaşık ama bir o kadar da göz alıcı detayları ona dünya çapında bir tanınma/ün getirmiş. Özellikle Brezilya'daki çizimleriyle halk tarafından rahatça tanınabilen Ethos'u, São Paulo sokaklarında görmek bir rutine dönüşmüştür. Çalışmaları İtalya, San Francisco, New York ve daha birçok farklı şehirde, ülkede de sergilenen Ethos her ne kadar spreylere ile duvarları resmetse de, o "geleneksel" grafitinin ötesinde bir sanatçı. Tekniğinin farklılığı onu günümüzün sürrealist sokak sanatçısı olarak dünyaya tanıtmıştır.

en sevilen akaryakıt şirketi yine opet!

KALDER Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'ne göre 9 senedir üst üste
Türkiye'nin en sevilen akaryakıt şirketi seçildik. Teşekkürler Türkiye!



Kalder Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) Kalder - Türkiye Kalite Önceliği ve Kalite Akademi Üstün Örnek Ödülünü 2018 - 2019 Yılı için Kalder'e vermiştir. Kalder, Kalite Akademi Üstün Örnek Ödülü'nü 2018 - 2019 Yılı için Kalder'e vermiştir. Kalder, Kalite Akademi Üstün Örnek Ödülü'nü 2018 - 2019 Yılı için Kalder'e vermiştir.



www.tmmegul.com



BENNU YILDIRIMLAR

“Tiyatro Makinenin Sürekli Çalışmasını Sağlar”

SÜPER BABA VE YAPRAK DÖKÜMÜ GİBİ FENOMEN DİZİLERDE DE ROL ALAN YILDIRIMLAR, AYNI ZAMANDA TİYATRO OYUNLARINA DA DEVAM EDİYOR. TİYATROYU HER ZAMAN SEYİRCİ İLE SICAK İLİŞKİ KURABİLDİĞİNİZ BİR YER OLARAK TANIMLAYAN BENNU YILDIRIMLAR “EN BAŞINDAN BERİ TİYATRO OYNUYORSANIZ, O SICAKLIĞI HER ZAMAN ARARSINIZ. BU YÜZDEN DE BENİM HAYATIMDA TİYATRO HER DÖNEMDE OLACAK” DİYOR.

Bennu Yıldırımlar 1988’den bu yana tiyatro sahnesinde. Tiyatro izleyicisiyle göz temasını hiç yitirmede. Televizyon macerası ise daha geç başlamakla birlikte o da epey eskiye dayanıyor. Yıldırımlar’ı Süper Baba’yla tanıdı televizyon izleyicisi. Sonrasında da yine fenomen olan Yaprak Dökümü’ndeki Fikret karakteriyle evlere konuk oldu. En son rol aldığı Gönül İşleri dizisi bu yıl final yaptı ve Bennu Yıldırımlar bugünlerde Şehir Tiyatroları’nda sahnelenecek olan, Shakespeare’in Onikinci Gece’sinin provalarında yoğun bir çalışmanın içinde. Bennu Yıldırımlar ile sektörü, tiyatroyu ve oyunculuğu konuştuk.

Televizyonda her dönemin furysı farklı. Tarihi dizi dönemi oldu bir ara. Sonra edebiyat uyarlamaları... Bunların olumlu etkisi oldu mu topluma?

Malum, çok okuyan bir toplum değiliz. “Muhteşem Yüzyıl” yapılıyor ve bu sayede insanlar tarihle ilgilenmeye başlıyorsa

ne mutlu bize. Toplumun tarihiyle ya da insanın tarihiyle yüzleşmesi olumsuz görülebilir mi? Edebiyat uyarlamaları için de aynı şey söz konusu. Biz “Yaprak Dökümü”nü çektiğimiz dönem Reşat Nuri’nin romanlarında patlama yaşandı. İnsanlar hiç değilse bir roman okumuş



Her seyircinin kendi açısı vardır, kendi kamerası vardır. Herkes oyunu kendi hikâyesinin ışığında izler. Kendi geçmiş, hayatı, biriktirdikleri algısını belirler. Şunu rahatlıkla söyleyebiliriz; 200 seyirci varsa, 200 tane ayrı hikâye çıkar.

oldular. “Aşk Memnû” dizisi gösterildiğinde, “Aşk Memnû”nun kitabı çıkmış diyenleri de oldu tabii. Güleriz ağlanacak halimize, öyle bir durum. Yine de insanlarda bir merak uyandırdıysa buna sevinmek gerek.

Tiyatroyu hiç ihmal etmediniz.

Etmedim. Bu sene Shakespeare’in “Onikinci Gece” oyununa başladık, ekimde onu çıkaracağız. Tiyatrosuz olmaz. Sadece televizyon dizisiyle olmaz.

Neden olmaz?

İşte onu tiyatro yapan insan ancak anlayabilir. Tiyatro bölümü mezu-nuysanız, en başından beri tiyatro oynuyorsanız, o sıcaklığı her zaman ararsınız. Kuşkusuz bu bir karar verme meselesi. Kimi insan vardır, diyebilir ki ben bundan böyle tiyatro yapmayacağım. Bunu der ve uygular. Diyeceğim bir şey yok. Ama ben kendi adıma oradaki heyecanı kaybetmek istemediğimi biliyorum. Oyuncu ile seyirci



Kadın yönetmenlerin yazmasına ihtiyaç var. Hikâyelerini ortaya çıkarmaları gerekiyor. Hikâyeler erkek egemen. Kadınların yazması gerekiyor.

arasındaki o sıcak ilişkiyi hep özlerim. Sahneye her çıkışınızda aynı oyunu oynuyor bile olsanız bir muammadır, iyi yapmaya çalışırsınız, elinizden gelenin en iyisini... Bazen sizi de şaşırtan durumlar olur, yeni bir şeylerle karşılaşırsınız kendinizde. Yani tiyatro makinenin sürekli çalışmasını sağlar.

Her gün bir meydan okuma da birazcık. Öyle mi?

Hayatta kaypak yerleriniz olabilir, sabah kalktığımızda hiçbir şey yapmak istemeyebiliriz ama tiyatro yaparken o sabah uyandığınızda o sahneye çıkmanız gerekiyordur ve kaçamazsınız. Öyle yan gelip yatamazsınız. Ne kadar içindeyseniz, karşınızdaki seyirci de o kadar içinde. En eğitimsiz olanı bile anlar. Kaçamazsınız hiçbir yere. Çünkü çok canlı bir şeyle karşı karşıya. O seyirci tiyatroya hayatında ilk defa gelmiş bile olsa oyuna kendini vermeyen oyuncuyu fark eder.

Türkiye’de sinema sektörünü nasıl görüyorsunuz?

İran sineması gibi bir karakteri olduğunu düşünmüyorum Türk sinemasının. Türk sineması adına, dışarıda bizi temsil edebilecek örnekler sayıca az maalesef... Daha çok popüler sinema örnekleri var. Bunlar da kendi alanlarında iyiler kuşkusuz. Çok fazla bu tür film çekiliyor. Vizyona giriyor ve para da kazanıyorlar. Bunu küçümseymeyiz. Bir şeylerin yürümesi açısından önemli ama bizim diğer toplumlarla paylaşabileceğimiz kendimize özgü öykülerimiz olmalı. Kültürümüz sinemaya yeterince yansımıyor.

İran sineması kendi kültüründen daha çok besleniyor öyleyse.

Kültüre yaklaşımları bizden daha farklı sanırım. Bu kadar yoksulluk ve baskı içinde kendi anlatımlarını yaratmayı başarmışlar. Simgesel bir dil kurmaları gerekmiş belki de. O baskı, bazı şeyleri anlatmanın başka yollarını aramaya zorlamış onları. Bunun da geliştirici bir etkisi olmuş. Böyle söylüyorum ama tabii bizde de iyi örnekler olduğunu düşünüyorum. Festivallerde ödül kazanıyorlar. Ama bana tek tük örneklerle yetinmemeliymişiz gibi geliyor.

Sizi sinema filmlerinde çok fazla göremememizin nedeni bu mu?

Daha fazla filmde yer almak için biraz daha zaman gerekiyor. Açıkçası aklıma yatan bir projeye karşılaşmadım. Bu dönem sadece yaz filmleri yapılıyor. Yönetmenimiz Türkan Derya bir gün dedi ki, “Bir dönem Türk sinemasını günlük güneşlik görecekler!” Haklı. Çünkü herkes yazın çalışıyor. Diziler tatile girince sinema filmi çekiliyor sektörde. Bunun yanı sıra bir proje geldiğinde şöyle bakıyorum; bu benim gerçekten yapmak istediğim bir şey mi, hayattaki bakış açısıyla uyumlu mu? Buna uymayan bir şeyin içinde yer alıp başka bakış açılarına hizmet etmek istemiyorum sanırım. Ezik bir

kadını oynamak istemem mesela. Ezik yazsalar bile ezik oynamam.

O rolü oynadığınızda bunu olağanlaştırmış gibi mi hissediyorsunuz kendinizi?

Kabul edilebilir hale getirilmesinde pay sahibi olmak gibi geliyor bana. Kadınlar zaten bütün projelerde hep daha edilgen konumda. Bütün dünyada bu böyle. Meryl Streep, kendi hikâyesini ya da yapmak istediği şeyleri de yazdırıp ona göre oynuyor. Çareyi bunda bulmuş. Onun oynadığı kadınların hiçbirini edilgen değil. Hayatın sillesini yemiş belki ama oradan çıkmayı da başarmış. Arayışı olan kadınlar.

“Yaprak Dökümü”nde oynadığınız dönemdeydi galiba, aynı zamanda bir sinema filminizdeki rolünüzle Fikret karakterini örtüştüren haberler yapmışlardı. İki kurmaca karakterin tek bir haberin içinde bu şekilde üst üste bindirilmesi ve haber yapılmasına ne diyorsunuz buna?

Sürekli algılarla oynanan bir yerde yaşıyoruz. Ben oyuncu olarak o projeyi kabul ettiğimde on yıldır sinema filmi yapmamış bir insandım. Yani ben tabii ki daha çok sinema filmlerinde yer almak isterim ama bu çalışma şartları altında son dokuz yıldır öyle bir şey olmadı. Bir

TİYATRODAN HİÇ KOPMADI

Bennu Yıldırımlar’ın, televizyon izleyicisi tarafından tanınması, 1997’de küçük-büyük herkesi ekranlara bağlayan “Süper Baba” dizisiyle oldu. Dizide asi kız Elif’i canlandıran Yıldırımlar, daha sonra yine kült bir yapım halini alan ve Reşat Nuri Güntekin’in aynı isimli romanından uyarlanan “Yaprak Dökümü” dizisinde canlandırdığı Fikret karakteriyle televizyon tarihinde iz bıraktı. Yıldırımlar en son “Gönül İşleri” dizisindeki Servet rolüyle ekranlarımıza konuk oldu.

Yıldırımlar bütün bu süre boyunca tiyatroyu asla ihmal etmedi. 1988 yılından bu yana hemen hemen her sezon Şehir Tiyatroları’nın bir oyununda rol alan sanatçı, konservatuvar kökenli oyuncularımızdan, Bennu Yıldırımlar

İstanbul Üniversitesi Devlet Konservatuvarı Tiyatro Bölümü’nü ilk denemede kazandı. İlk oynadığı oyun Aristofanes’in “Kuşlar” adlı oyunuydu. Yıldırımlar o günden sonra da tiyatro sahnelerinden hiç kopmadı. Çehov’dan Shakespeare’e kadar pek çok klasik yazarın oyununda yer alan Yıldırımlar daha çok bir Çehov hayranı. Beyaz perdede kimi yapımlarda yer alan Yıldırımlar’ın kariyer yolculuğunda sinema biraz daha geri planda duruyor. Tiyatro izleyicisi Bennu Yıldırımlar’ı yeni sezonda yine Şehir Tiyatroları’nın bir oyununda izleme şansı yakalayacak. Shakespeare’in Onüçüncü Gece isimli oyununun provaları tüm hızıyla sürüyor...



tane oldu, Fikret karakterinden de çok farklıydı. Kendi açımdan da denemeye değerdı. En azından başka bir şey gösterme fırsatı vardı, onu da farklı algılarla yansıtmayı istediler.

“Umutsuz Ev Kadınları” yabancı bir dizinin uyarlamasıydı. Başka bir kültürden uyarlama yaparken bir kan uyuşmazlığı yaşanmaması için neler yapılmalı sizce?

Doğru matematikleri olan senaristlerle çalışmak gerekiyor. Biz öyle yaptık. “Umutsuz Ev Kadınları”nda uygun bir matematik vardı. Bir tek benim oynadığım karakterin buradaki dönüşümüyle

ilgili bir sıkıntı hissettim hep. Daha takıntılı biri haline geldi. Orijinalindeki karakterin başka faktörleri vardı, onları buraya iletemediğimiz için takıntılar anlamsız oldu. Kadının dinle ilgili, Katoliklikle ilgili takıntısı nedeniyle çocukları üzerinde kurduğu baskıyı ve bu baskıdan dolayı oğlunun eşcinsel olmasını Türkiye’deki uyarlamaya koymanız mümkün değil. Böyle olunca da kadının ruh hali, davranışları biraz havada kalıyor.

Ben “Umutsuz Ev Kadınları”nın yabancı versiyonunu izlerdim. Benim için o dizi Amerikan banliyölerindeki tekinsizliği anlatan bir diziydi. Yani bütün o “huzurlu”



Çevremde de ezik kadın görmekten hoşlanmıyorum, bu sadece dizide, sinemada böyle değil. Ben de ezik değilim, ezik olunmasını da istemiyorum. Hatta şu kadarını söyleyeyim, toplumda ezik insan görmek istemiyorum, sadece kadın değil.

görüntünün arkasında, “mutlu” insanların “şahane” evlerinde olup bitenler... Birini öldürüp arkadaki bahçeye gömebilirsiniz aslında. Evet biz buraya o etkiyi geçiremedik haliyle. Benim canlandırdığım karakterin titizliği üzerinden gidildi mesela. Oysa bizde bütün anneler titizdir. Halıyı yıkamış ve uçlarına basılmamasını isteyen bir anne tuhaf karşılanmaz. Çocukları ona “sen ne biçim annesin” diye karşılık vermez. “Ama bu bir dizi” falan diyorlar açıklama olarak. Onu bir de gel bana sor. Benim için neden sonuç ilişkisi önemli. Nedenler ile sonuçlar arasındaki bağ kopmamalı. Yoksa bir katili de oynarım elbette. Yeter ki biz bu katilin neden katil olduğunu verelim izleyiciye. Öteki türlü tuhaf ve anlaşılmaz oluyor.

Çok fazla sosyal ilişkiyi gerektiren bir iş yapıyorsunuz. Bu bazen yorucu oluyor mu?

Tiyatro sosyal ilişki gerektiren bir meslek. Bunu reddedemeyiz. Şikâyet de edilecek bir şey değil. Ben insanlarla sokakta karşılaşmaktan rahatsız olan biri değilim. Siz kendinizi normal biri olarak görürseniz başkaları da öyle yaklaşır. Sürekli sahne üzerinde gibi gülümseyemeyiz ki. Böyle bir çabaya girmek anlamsız. Herkesin türlü hali var. Benim için önemli olan tek şey yaptıklarımı anılmak.

Hafta Sonunu Etkin Kullanabilmenin 5 Yolu

İPLE ÇEKTIĞİNİZ HAFTA SONU GELDİ VE SİZ YİNE HAZIRLIKSIZ MI YAKALANDINIZ?
BUNU ÖNLEMEK İÇİN HAFTA İÇİNDEN BAŞLAYARAK KENDİNİZE ALABİLDİĞİNE
ETKİN BİR HAFTA SONU PLANI ORGANİZE EDEBİLİRSİNİZ.

01 ORGANİZASYON AŞAMASI

Hafta sonu planınız için hafta içinden başlayarak bir liste hazırlayın. Bu listede gidilecek yerin seçilmesi, kalınacak otel ya da pansiyon rezervasyonu, civarda gezilecek yerlere ait detaylar mutlaka olmalı.



04 GEZİNİZİ BÖLÜMLENDİRİN

Kaldığınız yer dışında etraftaki yerleri de gezmeye çalışın. Örneğin akşam yemeğinizi bir yerde, tatlıyı başka yerde yemeniz çok yer gezmiş gibi hissetmenize neden olur ve kendinizi daha iyi hissettirir.



02 ERKEN KALKIN YOL ALIN

Geziniz için cumartesi erkenden yola çıkarak zaman tasarrufu yapabilir, normalde kalktığınız saatte kalacağınız yere varıp bir hoş geldiniz içeceğini yudumluyor olabilirsiniz.

05 PAZARTESİYE UYUM SÜRECİ

Pazar günü akşamüstüne doğru eve gelip kendinizi pazartesiye hazırlayabilirsiniz, aksi halde haftaya yorgun başlamak kimsenin isteyeceği bir durum değildir. Şimdiden iyi tatiller.



03 TURİST GİBİ DAVRANIN

Gittiğiniz yer yakın da olsa adeta bir turist gibi davranın ve çevreyi keşfedin, hediyelik eşya alın ve oranın tarihini, insanların hikayelerini dinlemeye çalışın.

