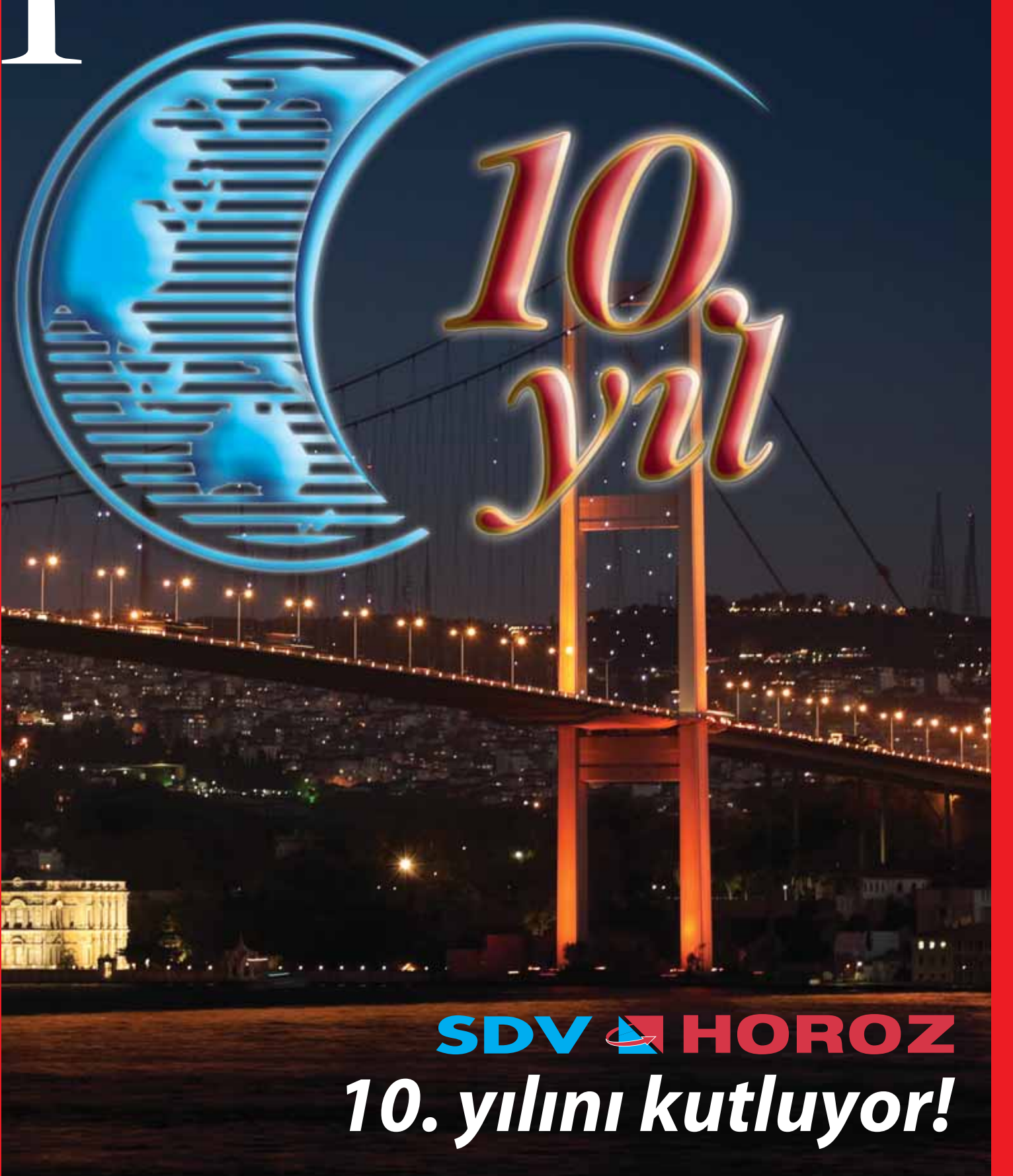




HOROZ HOLDİNG'İN SÜRELİ YAYINIDIR. ÜÇ AYDA BİR YAYIMLANIR | EKİM 2010 | SAYI 4

pençere



SDV  **HOROZ**

10. yılını kutluyor!

pencere

Derginin adı:
Pencere

İmtiyaz sahibi:
Horoz Holding A.Ş.'yi temsilen
Hakan Yaman

Genel Yayın Yönetmeni:
Hakan Yaman

Yayın Kurulu:
Tolga İldaser
Fezal Karakadioğlu
İlker Özkocacık
Onur Talay
Fikret Tuzcu
Utku Uymaz

Katkıda bulunanlar:
Cenk Arslan
Fuat Atasever
Gencay Burnaz
Canan Gülalioğlu
Fezal Karakadioğlu
Oğuz Küpeli
Taylan Obuz
Selda Özdemircioğlu
Prof. Dr. Necmettin Sökücü
Celal Şeherli
Ayfer T. Ünsal
Atilla Yıldıztekin

Adres:
Haramidere Horoz Tesisleri
Namık Kemal Mah.
Adile Naşit Bulvarı No:56
34850 Esenyurt / İstanbul
Tel : (0 212) 456 10 00
Faks : (0 212) 690 17 27
www.horoz.com.tr
bilgi@horoz.com.tr

Baskı :
Deci İletişim Ltd.

Grafik Tasarım:
Bekir Susam / Deci İletişim Ltd.

PENCERE Dergisi Horoz Holding'in 3 ayda bir yayımlanan süreli yayın organıdır.

2 **SDV HOROZ**
10. yılını kutluyor!



6 **Darty'nin Çözüm Ortağı**
Horoz Lojistik

7 **SDV Horoz Proje**
Kargo'dan AKSA Enerji'ye
Kapsamlı Lojistik
Hizmetler
Eryap'ın 81 İle
Sevkiyatlarını Horoz
Lojistik Gerçekleştiriyor

8 **Horoz, depo ve lojistik**
merkezlerinde genişleme
ve yenileme faaliyetlerini
sürdürüyor

9 **HOREV'in 3. Okulu**
Gaziantep Teknik ve
Endüstri Meslek Lisesi İçin
Protokol İmzalandı

10 **Ayın konuğu - Taylan Obuz**
Fina Enerji Proje Müdürü
Çağdaş Duran İle Söyleşi

12 **Gezi - Hakan Yaman**
Makao
Asya'daki Portekiz



16 **Söyleşi - Fezal Karakadioğlu**
BSH Lojistik Direktörü
Philipp Kiper

18 **Vizyon - Atilla Yıldıztekin**
FMCG "Hızlı Tüketim
Malları" Lojistiği

20 **Teknoloji - Cenk Arslan**
Tarihte Kısa Bir
Yolculuk

21 **Gündem - Fuat Atasever**

22 **Bizden - Canan Gülalioğlu**

24 **Sağlık - Prof. Dr. Necmettin Sökücü**
Güncel Bir Sağlık
Sorunu:
Reflü Hastalığı

25 **Fotoğraf**
Horoz Fotoğraf Kulübü
Etkinlikleri Sürüyor

26 **Spor - Oğuz Kupeli**
Göztepe Spor Kulübü
Futbol Direktörü
Ali Gültiken'le Söyleşi



29 **Kültür ve Sanat - Gencay Burnaz**

30 **Kitap - Müzik - Hakan Yaman**

31 **Sinema - Celal Şeherli**

32 **Ağız Tadı - Ayfer T. Ünsal**
Patates Üzerine



Hakan Yaman
Pencere Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni

Değerli Pencere okurları,

Bu sayımızla dergimizin yayın hayatındaki ilk yılını bitirmiş oluyoruz. Şirket çalışanlarımızın özverili ve tamamen amatörce bir heyecanla verdikleri katkılara mesleklerinde uzman köşe yazarlarımızın desteklerini eklemleyerek şekillendirdiğimiz dergimiz, bu yıl dördüncü kez okurlarıyla buluşuyor.

Pencere dergisi için yola çıkarken öncelikli amacımız, benzerlerinden farklı bir kurumsal dergi oluşturmaktı. Bu farklılığı, sadece içerikle değil, özellikle derginin hazırlanması aşamasında şirket çalışanlarımızın katkılarını alarak ortaya koymaya çalıştık. Madem ki kurumsal bir dergi çıkarıyoruz, bizden de bir dokunuş, bir ses, bir iz olsun istedik. Dergimize katkı yapan Horoz Holding çalışanlarının hepsine desteklerinden ötürü teşekkür ediyoruz. Ayrıca, "Vizyon" köşesinde, lojistik alanındaki yenilikleri bizlerle paylaşan Sayın Atilla Yıldıztekin'e, "Sağlık" köşesinde önemli ve yaygın sağlık sorunları hakkında bizleri bilgilendiren Sayın Prof. Dr. Necmettin Sökücü'ye, "Ağız Tadı" adlı köşesinde yemek kültürüne farklı yaklaşımlar getiren Sayın Ayfer T. Ünsal'a da katkılarından dolayı teşekkür ederiz.

Pencere dergisi kısa sürede geniş kitlelere ulaştı ve beğeniyle okundu. Okurlarımızın önemli bir bölümünden bizleri cesaretlendiren geri dönüşler aldık. Tüm okurlarımıza, dergimize gösterdikleri yakın ilgi için teşekkürler. Yapıcı eleştirileri, önerileriyle bizi hep daha iyiye yönelttiler, övgüleriyle doğru yolda olduğumuzu hissettirdiler.

Bu sayımızın kapağına taşıdığımız ana haber konumuz SDV HOROZ'un 10. yılı kutlamaları oldu. Bundan tam 10 yıl önce yine bir ekim ayında kurulan Horoz Holding şirketlerinden SDV HOROZ, eylül ayında verdiği bir kokteyle müşterileri, çözüm ortakları, tedarikçileri ve misafirleriyle birlikte 10. yılını kutladı. Nice 10 yıllara... Darty firmasına verilen lojistik hizmetler, yeni açılan depo ve lojistik merkezler, HOREV'in Gaziantep'te kuracağı Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi haberleri, dergimizin bu sayısında öne çıkan diğer haberler.

Bu sayımızda geçen sayıda olduğu gibi yine iki söyleşi konuğumuz yer alıyor. BSH Lojistik Direktörü Sayın Philipp Kiper ve Fina Enerji Lojistik Müdürü Sayın Çağdaş Duran arkadaşlarımızın sorularını yanıtladılar. Gezi bölümümüzde, bugün Asya'nın Vegas'ı diye adlandırılan eski bir Portekiz kolonisi, Makao'yu tanıtmaya çalıştık. Spor sayfamızın bu ayki konuğu Göztepe Spor Kulübü Futbol Direktörü Sayın Ali Gültiken oldu. Spor sayfalarımızda ayrıca bu yıl Türkiye 3.üncüsü olma başarısını gösteren başarılı rüzgâr sörfçülerimizden Ufuk Sönmez'i tanıttık.

Dergimizin daimi köşe yazarlarından Atilla Yıldıztekin, hızlı tüketim malları lojistiğini yazdı. Sağlık köşesinde, Prof. Dr. Necmettin Sökücü, reflü hastalığı ve tedavi yöntemlerini anlattı. Ayfer T. Ünsal, "Ağız Tadı" köşesinde, hepimizin çok iyi tanıdığı patatesle ilgili az bilinenleri yazdı. Teknoloji köşesinde Cenk Arslan, konteyner, barkod, baloncuklu naylon gibi lojistik sektörünü yakından ilgilendiren buluşlara yer verdi. "Bizden" bölümünde, yaz ortasında düzenlenen ve çalışanlara kıdem plakelerinin verildiği "Aile Yemeği" öne çıkıyor. Horoz Fotoğraf Kulübü'nün etkinliklerinin yer aldığı "Fotoğraf" sayfası ile "Kültür-Sanat", "Kitap-Müzik" ve "Sinema" sayfalarımız ekim sayısının sanat sayfalarını oluşturdu.

Yeni yıldaki ilk sayımızda daha doyurucu ve farklı bir içerikle okuyucularımızın karşısında olmayı ümit ediyoruz. Beşinci sayıda buluşmak üzere şimdiden tüm okurlarımızın Kurban Bayramlarını kutlar, sağlık, mutluluk ve esenlikler dilerim.

Saygılarımla,



Taner Horoz
SDV HOROZ Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin lojistik lideri HOROZ LOJİSTİK'le dünyanın önde gelen lojistik firmalarından biri konumundaki Fransız SDV INTERNATIONAL LOGISTICS arasında yapılan anlaşma ile 2000 yılında faaliyete geçen SDV HOROZ, 15 Eylül 2010 tarihinde, Four Seasons at the Bosphorus Otel'de yapılan görkemli bir geceyle 10. kuruluş yıldönümünü kutladı.



Herbert de Saint Simon
SDV HOROZ Yönetim Kurulu Üyesi

SDV HOROZ 10. yılını kutluyor!

Seçkin bir davetli topluluğunun yer aldığı kokteyl, SDV HOROZ'un 10. yıl tanıtım filminin gösterimiyle başladı. Filmin ardından SDV HOROZ Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Taner Horoz ve Yönetim Kurulu üyesi Sayın Herbert de Saint Simon birer konuşma yaptılar. Konuşmaların ardından sahne alan Enbe Orkestrası'nın seslendirdiği Fransızca ve Türkçe şarkılar geceye renk kattı.

Taner Horoz konuşmasında, SDV HOROZ'un 10 yılda geldiği başarılı noktaya ulaşmasında büyük destek veren Fransız ortaklarına, güvenlerini hiçbir zaman esirgemeyen müşterilerine ve çözüm ortaklarına teşekkür ederken 2000 yılının sonlarına doğru SDV International Logistics'le birlikte SDV HOROZ'u kurarken amaçlarının Horoz Lojistik'in Türkiye'deki uzun yıllara dayanan tecrübesiyle lojistik yapılanmasından aldığı gücü, Fransız ortağı SDV'nin tüm dünyayı kapsayan geniş servis ağının olanakları ve özellikle hava ve deniz taşımacılığı ile başta proje taşımacılığı olmak üzere özel lojistik çözümler konusundaki tecrübeleriyle birleştirmek suretiyle müşterilerinin gelişen



lojistik ihtiyaçlarına daha entegre çözümler üretebilmek, hizmetlerine hava ve deniz taşımacılığı ile proje taşımacılığını da katabilmek olduğundan bahsetti. Taner Horoz konuşmasını Fransız yazar ve düşünür Albert Camus'nün bir sözünden alıntı yaparak, başarıyı elde etmenin kolay olduğunu zor olanın ise başarıyı hak etmek olduğunu söyleyerek her zaman yapacak çok işlerinin olacağını belirtti.

Taner Horoz'un ardından kürsüye çıkan SDV HOROZ Yönetim Kurulu üyesi Sayın Herbert de Saint Simon yaptığı konuşmada bu ortaklıktan duydukları memnuniyeti dile

getirerek, en iyi ortaklığın iki tarafın da mutlu olduğu ortaklık olduğunu söyledi. Bu iki firmanın birlikte hareket etmesinden SDV'nin uluslararası ağı ve Horoz'un Türkiye pazarına hakim yapısı nedeniyle olumlu sonuçlar verdiğini kaydeden de Saint Simon, müşteriler açısından da 10 yıldır olumlu çalışmalar yaptıklarını belirtti. Türk pazarındaki dinamizmin kendilerini heyecanlandığını ifade eden de Saint Simon, büyüyen bu ekonomik yapıda bu ortaklığı uzun yıllar sürdürmek istediklerini ifade etti

Gece, Enbe Orkestrası'nın çaldığı Türkçe ve Fransızca şarkılar eşliğinde yenilen yemekle devam etti. Geceye Türk ve Fransız iş dünyasının önemli simalarının yanı sıra şirket patronları, üst düzey yöneticiler ve Türkiye'nin Fransa Büyükelçiliği temsilcileri ile Türk ve Fransız devlet protokolünden temsilciler katıldı.

2000 yılının ekim ayında kurulan SDV HOROZ aradan geçen kısa sürede Türkiye'nin en önde gelen hava ve deniz



taşımacılığı kuruluşlarından biri konumuna geldi. Bu başarıda Horoz grubunun engin deneyimi ve Türkiye'deki güçlü yapılanmasının yanı sıra SDV firmasının, 89 ülkede 520 ofisten oluşan güçlü uluslararası servis ağıının da etkisi büyük. SDV International logistics bugün 420,000 tonluk hava kargo ve 580,000 TEU'luk deniz taşımacılığı hacmi, 7,3 milyon metrekarelik depolama alanı ile dünyanın en büyük forwarding networklerinden biri konumunda.

SDV International Logistics ile ortak olarak kurulan SDV HOROZ, aradan geçen 10 yıl içinde, 103 milyon dolarlık bir ciroya ulaşarak Türkiye'nin en başarılı firmaları arasında yerini aldı. 2009 yılı itibarıyla 95,000 TEU konteyner taşımacılığı ve 5,000 ton hava kargo yükü taşıyan SDV HOROZ, genel kargo kapsamı dışında kalan Proje Taşımacılığı, Uzay, Havacılık ve Savunma Sanayine yönelik özel lojistik çözümleriyle de dikkat çekti.

Şimdi, kısa sürede böylesine önemli bir başarıya imza atan SDV HOROZ'un 10 yıllık öyküsüne kısaca bir göz atalım.

SDV HOROZ, 2000 yılının ekim ayında kuruldu. Kuruluşunun ilk yıllarında, bugün halen Türkiye'nin en büyük "logistics outsourcing" projelerinden birine imza atarak Vestel Grubu ile çalışmaya başladı. Bunu, benzer büyük projeler izledi. Bugün yüzlerce müşterisine en kaliteli ve çağdaş hizmet verme gayreti içinde olan SDV HOROZ'un o yıllarını ilk SDV HOROZ Genel



Michel Barbesier

Müdürü, Michel Barbesier'ye sorduk: Sayın Barbesier, öncelikle şunu öğrenmek istiyoruz, bir Fransız olarak Türkiye'de çalışmak nasıl bir duygu? Karşılaştığınız zorluklar oldu mu?

Belli bir zorlukla karşılaştığımı söyleyemem. Belki lisan bilmemek ana sıkıntım oldu diyebilirim. Fakat birlikte çalıştığım hemen herkes İngilizce konuştuğu için bunu da aştık.

SDV HOROZ'un kuruluşunda ilk genel müdürü sizdiniz. Yeni bir ülkede, yeni kurulan bir şirkette genel müdürlük yapmak nasıl bir şey?

Bazı zorlukları var tabii. Öncelikle farklı kültürlerden gelen iki ayrı grup aynı amaç için bir araya geliyor. Böyle ortaklıkların başarılı ve uzun soluklu olmaları için karşılıklı anlayış ve sürekli temas çok önemli. Bu anlamda iki grup da çok yapıcı oldular ve bu sayede birbirlerinin görüşlerine saygıyla yaklaşarak çözüm odaklı bir ortaklık modeli tesis ettik.

Şu an SDV Endonezya'nın genel müdürü olarak görev yapıyorsunuz. İki ülkeyi karşılaştırdığınızda ne tür farklılıklar görüyorsunuz?

Karşılaştırılabilecek çok az şey var. Türkiye, diğer Avrupa ülkeleri gibi Asya'dan büyük ölçeklerde ithalat yapan bir ülke. Endonezya ise vergi ve gümrük mevzuatlarındaki aksaklıklar, yoğun göç gibi pek çok sorunu aşamamış, gelişmekte olan bir ülke konumunda. Türkiye'de uluslararası karayolu taşımacılığının önemi büyük. Fakat bu taşımacılık modeli SDV HOROZ olarak bizim servis alanımız içerisinde değildi. Bu taraftan bakıp Endonezya ile mukayese edersek burada her şey denizyolu ve karayoluyla taşıyor ve bu hizmetlerinin tamamını biz SDV Endonezya olarak verebiliyoruz. Buna ilaveten entegre lojistik hizmetlerin tamamını satabiliyoruz.

Bu ülkedeki 5 yıllık tecrübenizin ardından Türkiye'yi nasıl görüyorsunuz?

Türkiye unutulmaz bir tecrübeydi benim için. Çok güzel ve yetenekli insanların bulunduğu, çok büyük bir ticaret potansiyeline sahip bir ülke. Türkiye'deki profesyonel ve özel yaşantım mükemmeldi; çok güzel anılarım oldu.

SDV HOROZ'un 10. yılı için bir mesajınız var mı?

Oradaki herkese, benim Türkiye'de olduğumdan daha da güzel ve daha başarılı günler dilerim. İki kelimeyle, çalışarak mutlu olunlar.



Luc Fourcade

*2006 yılında Türkiye'deki görevini tamamlayarak SDV Malezya'ya genel müdür olarak atanan Michel Barbesier'nin ardından SDV HOROZ'da Genel Müdürlük görevine, Türkiye'ye gelmeden önce ABD'de başarılı çalışmalara imza atmış olan **Luc Fourcade** getirildi. SDV HOROZ'un 10. yılı için, şu an Paris'te Global İş Geliştirme Direktörü olarak görev yapan Luc Fourcade'la da kısa bir söyleşi yaptık.*

Sayın Luc Fourcade, SDV HOROZ'da ne kadar görev yaptığınızı öğrenebilir miyiz?

SDV HOROZ'da 2006-2008 yılları arasında 2 yıl Genel Müdür olarak görev aldım.

Türkiye'ye gelmeden önce ne görevlerde bulunduğunuzu ve SDV grubunda ne kadar süredir görev yaptığınızı da söyler misiniz?

Türkiye'ye gelmeden önce ABD'de, "freight forwarding" sektöründe 20 yıl çalıştım. 1987 California'da BAX Global şirketinde çalışmaya başlayarak bu sektöre girdim. Sonra 1989'da, bugünkü SDV'nin başlangıcı olan SCAC firmasında California Satış Müdürü olarak çalışmaya başladım. Daha sonra, 1993 yılında Los Angeles Şube Müdürlüğü görevine getirildim ve oradan da 1998 yılında San Francisco Şube Müdürlüğüne atandım.

2000 yılında, o zaman SDV için yeni bir pozisyon olan Batı Bölgesi Müdürlüğü görevine geldim. Los Angeles, San Francisco, Dallas, Denver ve Seattle'da bulunan ofislerden sorumluydum.

Türkiye'de bir şirketi yönetmekle Avrupa ya da Amerika'da aynı görevi yapmak arasında ne gibi farklar var sizce?

Bence, Türkiye'deki insan kalitesi ve personelin işe sadakâti en önemli farklılık. Türkiye'de göreve başladığımda Türkçe bilmemem büyük bir zorluk olarak karşımda dururken SDV HOROZ'daki herkesin en az bir yabancı dili biliyor oluşu işimi çok kolaylaştırdı.

Türkiye'de 2 yıl bulunduktan sonra Türkiye'yi nasıl görüyorsunuz?

Türkiye, inanılmaz derecede dinamik bir ulusal pazar. Buna ilaveten bölgede çok büyük bir güç ve potansiyele sahip.

Türkiye'deki lojistik ve forwarding pazarı ve buna bağlı olarak pazardaki rekabet koşulları, müşteri profili, genel eğilimler gibi konularda da düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Lojistik pazar büyüklüğü her yıl genişliyor ve Türkiye'deki yabancı yatırımlarla Türkiye'nin dış ülkelerdeki yatırımları gelişme için önemli imkanlar yaratmakta. Türkiye'de müşterilerin bilgi birikimleri, artarak büyüyen kaliteli ve yaratıcı hizmet arayışları tedarik zinciri fonksiyonlarının da gelişmesine imkan tanıyor. Hem Akdeniz, hem de Karadeniz'deki liman altyapısı gelişmekte. Enerji sektöründen tekstil ve taze gıda ürünlerine, otomotiv sektörüne kadar Türkiye'den ihraç edilen pek çok ürün var. İthalat pazarının ise lüks tüketim ürünleri, ilaç, otomotiv ve havacılık sektörlerinde büyüme gösteriyor. Biz Türkiye'de proje kargo taşımacılığı alanında büyük potansiyel görüyoruz. Türkiye, kendi içindeki proje işlerinin yanısıra bölgedeki ana aktarma ve dağıtım merkezi konumunda.

Türkiye'nin ihtiyaçlarını 3 kelime ile özetlemenizi istesek, bunlar neler olur?

Siyasi istikrar ve kur dengesi, gümrük işlemlerinde modernizasyon, eğitim ve ikinci dil öğrenimi.

Son olarak, SDV HOROZ'un 10. yılı için bir mesajınız var mı?

Türkiye'de yaşamak ve çalışmanın benim için ne kadar paha biçilmez bir tecrübe olduğunu söylemem lazım. Birlikte çalıştığım tüm SDV HOROZ personeline ve yönetimine de ayrıca teşekkür etmek istiyorum. Hepsi başarı için herşeyi fazlasıyla yaptılar ve hedeflerimize ulaşabilmek için hiç bir fedakarlıktan kaçınmadılar. SDV HOROZ, başarı için gerekli bütün unsurlara sahip ve eminim ki Türkiye'nin en büyük deniz ve hava forwarderlarından biri olarak kalacak.





TÜM DÜNYA AKSA JENERATÖR'LE HAYATA KALDIĞI YERDEN DEVAM EDİYOR!

Türkiye'nin lider ve dünyanın önde gelen jeneratör üretici firmalarından Akxa Jeneratör Sanayi A.Ş. 1984 yılından bugüne tüm güç aralıklarında jeneratör üretmektedir. En son teknolojileri kullanarak gerçekleştirdiği üretiminin % 55'ini ihraç eden Akxa Jeneratör, İstanbul'daki fabrikasını 2006'da büyütüp, 2007 yılında faaliyete giren Çin'deki fabrikasıyla mevcut üretim adetlerini de artırmıştır. Akxa Jeneratör, dünya pazarındaki önemli jeneratör üreticilerinden biri olma konumunu daha da güçlendirmektedir.

İnşaatтан turizme, kamudan özele, tüm sektörlerin enerji kaynağı olan Akxa Jeneratör, benzinli ve dizel jeneratör üretiminin yanında doğal gaz / LPG ile çalışan ürünleriyle de istenilen her güçte enerji ihtiyacını sağlamaya devam etmektedir.

Ülkemizin en büyük 200 ihracatçı firması arasında yer alan ve tüm dünyada 100'ü aşkın ülkeye ihracat yapan Akxa Jeneratör, üretim kalitesi, kiralama hizmetleri, yaygın servis ve satış ağı ile enerji sektörünün önde gelen markası konumuna ulaşmıştır.



www.akxa.com.tr

► Darty'nin Çözüm Ortağı Horoz Lojistik



İngiltere menşeli **Kesa Electricals plc** şirketler grubunun beyaz eşya ve elektronik alanındaki perakende zincir mağazalar şirketi olan **Darty**, Türkiye'de tüm lojistik süreçleri için Horoz Lojistik ile çalışıyor. İlk mağazasını açtığı 2006'dan bu yana **Horoz Lojistik** ile işbirliği yapmakta olan Darty, her geçen gün işbirliği alanlarını genişletiyor.

Darty'nin ihtiyaçları doğrultusunda İstanbul'daki farklı depolarda hizmet veren Horoz Lojistik, bugün 6,000 m²'lik Beylikdüzü deposunda Darty'nin tüm ürünlerin stoklanması, envanter yönetimi, elleçlenmesi ve sevkiyata hazırlanması süreçlerini yönetmektedir.

Tüm bu operasyonel süreçler, LV3 adı verilen Depo Yönetim Sistemi (WMS) ve RF tabanlı el terminallerle yürütülmektedir. Darty ve Horoz arasında sağlanan veri transferi sayesinde, işlemler ve envanter her iki tarafta senkronize edilebilmektedir. Darty'nin tedarikçilerinden ve

mağazalarından gelen tüm büyük ve küçük ürünler için barkodlu ürün takip sistemi uygulanmaktadır. Mevcut sistemde barkodlu gelen Darty ürünlerinin mal kabulü, kontrolü ve sayımından sonra, ürün barkodları RF terminalleri ile okutularak depo içinde ilgili lokasyonlara transfer edilmektedir. Darty sistemindeki depolar arası transfer ve mağazaya çıkış hareketleri, LV3 sistemine, bu hareketlerin parsiyel taşınacak kısmına ait veriler ise Horoz Online sistemine aktarılmaktadır.

Depolama hizmetini takiben komple, parsiyel taşımacılık ve dağıtım hizmetlerinden oluşan çözüm ortaklığı zincirinin son halkası, Darty ürünlerinin ev teslimatlarının da Horoz Lojistik tarafından yapılması oldu. Başta İstanbul olmak üzere Kocaeli, Ankara, İzmir ve Antalya gibi illerde Darty ürünlerinin ev teslimatları, deneyimli Horoz Lojistik birimlerince yapılmaktadır.

Darty firması ile kurulan entegrasyon sayesinde veriler Horoz Lojistik'in deposuna akmakta, burada ürünler hazırlandıktan sonra ilgili datalar Horoz dağıtım lokasyonuna gönderilerek dağıtım yapılacak ürünler için sevkler

oluşturulmaktadır. Hazırlanan ürünler sıcak dağıtım araçları ile müşteri adreslerine göre rutlanıp sabah 09:00 itibarıyla dağıtıma çıkarılmaktadır. Tüketiciler kendilerine ürün teslim edilmeden önce aranarak teslimatla ilgili haberdar edilmede, teslimatta herhangi bir değişiklik olması durumunda yeni teslim saatinde anlaşarak teslimat, istenilen saat aralığında yapılabilmektedir. Tüm ürünler, tüketiciye teslim edilene kadar izlenebilmektedir.

Teslimatlar, tüketicilerin adreslerinde gösterdikleri yere kadar kapalı şekilde yapılmakta ve teslim edildiğinde Horoz Mobil Teslimat hizmeti sayesinde anlık teslim bilgisi sisteme girilmektedir. Bu sayede hem tüketicinin, hem de Darty firmasının bu bilgileri Horoz web sitesi üzerinde görmesi sağlanmaktadır.

Bu süreçte Darty Çağrı Merkezi ile Horoz Ev Teslim Operasyon Ekibi de birbirine paralel süreci yürüterek anlık değişikliklerde hem tüketicileri, hem de saha operasyon ekibini anlık olarak bilgilendirmektedirler.



SDV Horoz Proje Kargo'dan AKSA Enerji'ye Kapsamlı Lojistik Hizmetler



SDV HOROZ Proje Kargo departmanı, ülkemizin önde gelen enerji firmalarından AKSA Enerji'nin, Türkiye'nin değişik noktalarındaki yatırımlarında farklı lojistik çözümler sunuyor. Proje kapsamındaki yüklerin, yurtdışı SDV ofisleri aracılığıyla, kapıdan alınıp, dünyanın farklı ülkelerinden denizyoluyla Türkiye limanlarına ve daha sonra ilgili şantiyelere iç nakliye ile teslimatları gerçekleştiriliyor.

Aksa Enerji'ye verilen hizmetler kapsamında Rasa Enerji'nin Van'daki projesi için Finlandiya ve Danimarka çıkışlı buhar kazanlarının denizyoluyla taşınması, Antalya enerji santralleri için Güney Kore'den modüllerin denizyoluyla sevkiyatı ve Samsun çevrim santrali projesi için Singapur'dan kompresörlerin denizyolu - liman tahliye - şantiye teslim taşıması yapıldı.

KISA KISA

HOROZ LOJİSTİK, ADANA'DAN SONRA BURSA'DA DA HİLAL AMBALAJ'A HİZMET VERECEK

Horoz Lojistik, 1966 yılında kurulan ve metal ambalaj sektöründe faaliyet gösteren Hilal Ambalaj'ın Adana'daki fabrikasından yapılan kamyon ve tır sevkiyatlarını gerçekleştiriyor. Adana'da verilen hizmetin yanında, Karacabey fabrika çıkışlı sevkiyatlar için de ayrıca sözleşme imzalandı. Bu sözleşme kapsamında, 2010 Eylül ayından başlayarak Horoz Lojistik Bursa'da da Hilal Ambalaj'a hizmet verecek.

TRAKYA BİRLİK SEVKİYATLARI YİNE HOROZ LOJİSTİK'TE...

Horoz Lojistik, merkezi Edirne'de olan ancak üretimini, Çorlu'da 500.000 m² üzerine kurulu tesiste gerçekleştiren Trakya Birlik'e 2 yıldır taşıma hizmeti sunuyor. Firmanın "Biryığ" markasındaki sıvı yağ sevkiyatları paletli olarak hem zincir marketlere hem de bayilerine sevk ediliyor. İlk yıl düşük hacimli başlayan sevkiyatlar, Horoz'un hizmet kalitesini artırılmasıyla birlikte ikinci yılında artmış durumda.

Eryap'ın 81 ile Sevkiyatlarını Horoz Lojistik Gerçekleştiriyor

Eruslu ailesine ait Gaziantep kökenli bir firma olan Eryap'ın toplu taşıma sevkiyatlarını Horoz Lojistik gerçekleştiriyor. Sevkiyatların çıkış noktası, İstanbul Silivri'de bulunan 50.000 m² alan üzerine kurulu tesis. Hizmet kapsamında 2 ayrı ürün çeşidi sevkiyatı yapılıyor. "Focus membran" markası altında membran sevkiyatı ve "Bonuspan" markası altında XPS sevkiyatları yapılıyor.

Bu proje çerçevesinde Eryap'ın üretim tesisinin içine şube açan Horoz Lojistik, tüm araç operasyonunu bu şube üzerinden gerçekleştiriyor. Tesis içine konumlandırılan şube desteği ile 81 ile kamyon ve tır sevkiyatları organize ediliyor.



► Horoz, depo ve lojistik merkezlerinde genişleme ve yenileme faaliyetlerini sürdürüyor



2 Horoz Manisa lojistik merkezi: 2000 m²

Horoz Lojistik, Manisa'daki 1000 m²'lik mevcut lojistik merkezini de müşterilerin ihtiyaçlarına daha iyi cevap verebilmek amacıyla Manisa Organize Sanayi bölgesinde, 2000 m² kapalı alanı bulunan yeni yerine taşıdı. Her iki bölgedeki operasyonlar da diğer bölgelerde olduğu gibi Horoz Lojistik'in kendi sistemi HONEST yazılımı ile desteklenecek. Bu sistem barkod etiketleme ve RF barkod okuyucular ve mobil teknolojilerle birlikte datanın tutulması, operasyonların izlenmesi için kullanılacak.

1 Horoz Gaziantep lojistik merkezi: 2500 m²

Horoz Lojistik Türkiye'de, en geniş yurtiçi dağıtım ağına sahip firmalardan biri. Bu özelliğini, hizmet çeşitliliği ile de birleştirince fark yaratan operasyonlara imza atıyor. Horoz Lojistik'in, yurtiçindeki dağıtım ağını yönetmek için geliştirdiği ve DOP adı verilen 'Dağıtım Optimizasyon Modeli' ise iyi formüle edilmiş ve çok uygun fiyat performansına sahip bir model.

Firmanın dağıtım ağı, Türkiye'nin hemen hemen her endüstriyel bölgesine ulaşabilme ve hizmet götürebilme yeteneğine sahip. Bu sistem, satış ağları kullanan veya yaygın coğrafyalara dağıtım yapan kurumlara önemli avantajlar sağlıyor. Yurt içindeki dağıtım ağı ve ofisleri şu anda operasyonların yürütüldüğü

30 lojistik merkezi ile Türkiye'nin 6 bölgesine dağılmış durumda.

Horoz Lojistik'in yurtiçi dağıtım ağı daha çok, 'business-to business' (B2B) çözümler için formüle edilmiş ve ticari müşteriler ve müşterilerin satış ağlarına parsiyel yük dağıtımını amaçlıyor. Aynı zamanda müşterilerin son müşterilerine kadar da 'business to consumer' (B2C) dağıtım operasyonlarını da yürütebilme yeteneğine sahip.

Horoz Lojistik, Gaziantep'te açtığı yeni lojistik merkezleriyle hem mevcut, hem de gelecekteki müşterilerine dağıtım hizmetleriyle birlikte geçici ve uzun süreli depolama hizmeti verilebilecek. Gaziantep'deki yeni lojistik merkezi, şehir merkezinde 2000 m² kapalı, 500 metre kare açık depolama ve operasyon alanına sahip.



3 Horoz Gebze deposu: 6000 m²

Horoz Lojistik, Gebze'de artan depolama ihtiyaçlarına hizmet verebilmek amacıyla 6.000 m² kapalı alana, 17 m yüksekliğe ve 10 adet rampaya sahip 15,000 Euro palet kapasiteli yeni deposunu müşterilerinin hizmetine sundu. Ön tarafında araçların beklemesi için park alanı bulunan yeni Gebze deposu, E5 karayoluna çok yakın olması sebebiyle lojistik açıdan da stratejik bir konuma sahiptir.



► HOREV'in 3. Okulu Gaziantep Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi İçin Protokol İmzalandı

1997 yılında kurulan Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı, kısa adıyla Horev eğitime katkı sağlayacak yeni bir okul projesini başlattı. Horoz Grubu yaklaşık 6 milyon lira harcayarak Gaziantep'te 26 derslik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi yaptıracak. Eğitime katkı sağlayacak bu projeye lojistik sektörünün ara eleman ihtiyacı karşılanarak sektörün gelişimine fayda sağlanacak.

Maliyeti diğer okullara göre 2,5 kat fazla olan teknik ve endüstri meslek lisesinin, 2012-2013 eğitim öğretim yılında açılması planlanıyor. Proje Okul ihtiyacının olduğu Gaziantep'in Güvenevler Mahallesi'ndeki 9 bin 200 metrekare arsa üzerinde inşa edilecek ve 26 dersliğe sahip olacak.

Okulun yapımına ilişkin protokol Gaziantep Valiliği Atatürk Toplantı Salonu'nda yapılan imza töreninde Gaziantep Valisi Süleyman Kamçı, Gaziantep Milli Eğitim Müdürü Ekrem Serin ve Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Nurettin Horoz tarafından imzalandı.

İmza törenine Şehitkamil Kaymakamı Mehmet Aydın, Özel İdare Genel Sekreteri Cafer Yılmaz, Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Nurettin Horoz'un kızı Nilgün Dandin, Vakıf Mütevelli heyetinden Muzaffer Demir katıldı. Vali Süleyman Kamçı imza töreninde yaptığı konuşmada, Mehmet Emin Horoz Eğitim Vakfı tarafından eğitime güzel bir katkı daha yapılacağını, Mehmet Nurettin Horoz Lojistik Teknik ve Endüstri Lisesi adıyla Lojistik ağırlıklı bir lise yapılacağını ifade etti. Vali Süleyman Kamçı bu okulu 2012-2013 öğretim yılına yetiştirmeyi planladıklarını belirterek, meslek liselerinin maliyetinin diğer okullara göre daha maliyetli

olduğunu da sözlerine ekledi. Gaziantep'teki eğitim yatırımlarına da değinen Vali Kamçı, 'Bu arada Gaziantep'te derslik açısından önemli sıkıntılar olduğunu hepimiz biliyoruz. Zaman zaman bizlerde bunu dile getiriyoruz. Bunun için önümüzdeki yıllarda bu açığı kapatmak için çalışmalarımızı hızlandırdık'' diye konuştu.

Gruplarının eğitime katkısı adına rahmetli babaları adına 11 yıl önce vakıf kurduklarını ifade eden Emin Horoz, 'Bu eğitim vakfı İzmit'e felaketzedelere okul yaptırmak adına orada başladı. 4 yıl öncede İstanbul'da eğitime katkımızı sürdürdük. İstanbul'daki okulun açılış törenini yaparken orada yeni okulu Gaziantep'te yapacağımız sözünü vermiştik vakıf yönetimi olarak. İşte bugün 4 yıl önce verdiğimiz sözü yerine getirmek için Gaziantep'teki okulumuzu yaptırmak için protokol imzalıyoruz. Bu okul, özellikle Türkiye'deki lojistik sektörünün istikbali bakımından da çok önemli olan ve ara eleman yetiştirecek olan bir kurum olacaktır. Türkiye'de bu sektöre 50 bin elemana ihtiyaç olduğunu düşünecek olursak sanıyorum lojistik sektörünün yeni gelişen çağımızda ülkemize çok faydalı insanlar yetiştireceğini ümit etmekteyiz' diye konuştu.

* Selda Özdemircioğlu
Horoz Holding İş Geliştirme ve
Lojistik Uzmanı

► Fina Enerji Lojistik Müdürü Çağdaş Duran İle Söyleşi



Çağdaş Duran
Fina Enerji Lojistik Müdürü

“Proje yatırımlarımızın olduğu yerlerde yalnızca enerji değil sinerji yaratmayı hedefliyoruz.”

Öncelikle yoğun temponuz içinde bize zaman ayırdığınız ve görsel olarak etkileyici rüzgar santrali sahanızda bizi konuk ettiğiniz için size teşekkür ederiz.

Birlikte çalıştığımız stratejik ortaklarımızla aynı çatı altında olmak adına, ve yaptığınız taşımaların son basamağı olan montaj işlemiyle ilgili olarak sizleri burada görmekten son derece mutluyuz, geldiğiniz için biz teşekkür ederiz.

Fiba Holding yapısı içerisinde bulunan Fina Enerji firmasından ve projelerinizden bahseder misiniz? Türkiye'nin farklı noktalarında proje yatırımlarınızın bulunduğunu biliyoruz, biraz daha ayrıntılı bilgi alabilir miyiz?

Fina Enerji; 2007 yılında Fiba Holding'e bünyesinde sadece yenilenebilir enerji üretmek amacıyla kurulmuştur. “Yenilenebilir enerji” ile rüzgar enerji santralleri(RES), hidroelektrik elektrik santralleri (HES) ve güneş enerji santrallerini (GES) kastediyoruz. Sektörün konumu itibarıyla, öncelikle RES yatırımlarıyla başladık. Ütopya Elektrik firmasının lisansı alınarak ilk etapta 15 MW lık yatırım kapsamında, 6 adet 2.5 MW lık kapasiteli türbin montajı Bergama'da- şu an bulunduğumuz sahada- yapıldı. Daha sonra, Ezse Enerji'ye ait Hatay/Samandağ'ında bulunan projenin lisansların satın alınmasıyla,

toplam 65 MW lık yatırım tamamlandı, Hatay'daki diğer proje için türbinleri sahada hazır olup, toplam 22.5 MW'lık kapasiteli Samandağ'ı projesi gerçekleştirilme aşamasındadır. Şu anda bulunduğumuz Bergama sahanızda; kurulu güç olan 15 MW lık yatırımı ek olarak, 15 MW lık “extension” (ek yatırım) daha yapıldı. Taşınması; SDV Horoz tarafından yapılan 6 adet 2.5 MW lık türbinlerin montajları bitti ve devreye alındı.

Enerji açığı olan bir ülke adına bu projelerin bu kadar kısa zamanda gerçekleştirilmesi Türkiye adına çok önemli değil mi?

Bu proje, 2010 yılında Fina Enerji olarak üçüncü projemiz oluyor; Bergama 1, Bergama 2 ve Samandağ'ında bulunan Ziyaret-Türbe RES olarak toplam üç projenin hızlı ve emin adımlarla bir an önce hayata geçirilmesi için elimizden geleni yapıyoruz. En üst seviyede efor sarf ederken, risk faktörlerini de “sıfır” düzeyinde tutmaya özen gösteriyoruz. Sizlerle birlikte yaptığımız ağır ve gabari dışı parçaların taşınmasının yanı sıra, kaldırma ve montaj aşamalarında da ciddi riskler söz konusu olmaktadır. Bu risklerin bertaraf edilmesine adına, personelimiz büyük bir hassasiyetle çalışıyorlar. Şu an bu projelerin devamıyla ilgileniyoruz, Bergama projemiz bitmek üzere, Samandağ'ında bulunan yeni projemizin başlama sürecindeyiz.

Kasım 2007 lisans başvurularında, firmanızın yeni projeler için başvuruları olduğunu biliyoruz. Şu an için bu konuyla ilgili son durum nedir?

Kasım 2007 başvurularının açıklanmasını bekliyoruz, tekli bağlantılar ve yapılabiliği güçlü olan projelerle ilgileniyoruz. Lisans başvurusu yaptığımız bölgelerde Fina Enerji'nin 60'ın üzerinde ölçüm direkleri var, 3 yıldır sürekli olarak ölçüm yapılıyor. Verimli gördüğümüz sahalarda, lisans durumuna göre proje için değerlendirilecektir, bu yıl içinde bu çalışmalarımız lisans-verim ekseninde devam edecektir. Bu kapsamda toplam 1000 MW lık başvurumuz söz konusudur.

Ayrıca, bu projelerin ihtiyaçlarını karşılamak adına lojistik yatırımlar da yapıyoruz. Bugün lojistiğin kapsamı; malzeme tedariği, taşıma ve montajı içeriyor; geçmiş yıllara göre “lojistik”, kavram olarak çok değişti. Eski “nakliye firmaları”, kendilerini yenileyemedikleri sürece bu sektörün dışında kalırken; kendini çağın gereklerine göre planlayıp yenileyen kurumlar ayakta kalmaya devam ediyorlar. SDV Horoz ise köklü geçmişe sahip, ciddi anlamda entegre hizmet veren bir lojistik firması, ve aynı zamanda farklı çözümler üreten bir proje firması. Biz de; türbinlerin montajı için ekipman yatırımı yaptık ve vinç ekibi kurduk. 600 tonluk paletli vinç satın aldık, vinçle montaj ve türbin mekanik montaj işlerini kendi EPC firmamızla yapıyoruz. Lojistik alanındaki yatırımlarımız ihtiyaçlarınıza paralel olarak da devam etmektedir.

Bu durumda yaptığınız yatırımların hızını düşünürsek, iş sahası olarak istihdama katkınız da artıyor, değil mi? Şu an için Fina Enerji bünyesinde yaklaşık kaç kişi çalışmaktadır?

85 civarında çalışmamız var, yaklaşık 50'ye yakın çalışmamızı saha, şantiye, tekniker, formen ve halkla ilişkiler kadrolarından oluşuyor. Yenilenebilir enerji üretimi hakkında; proje gerçekleştirdiğimiz sahalarda, işimizin topluma, doğaya ve ekonomiye pozitif katkılarını açıklama ve anlatma misyonunu da taşıyoruz. Alınan lisansların ortalama 49 yıllık olduğunu düşünürsek, oralaradaki insanlardan daha çok orali olmak gerektiğini düşünüyoruz. Başkalarından çok, kendimiz ve çevremiz için bunun gereklerini yapmaya çalışıyoruz. Fiba Şirketler Grubu olarak zaten sosyal sorumluluk olgusuna sahip bir yapıya sahibiz, bildiğiniz gibi grubumuzun bir üniversitesi ve bir de vakfı var. Elimizden geldiğince proje yaptığımız sahalarda faydalı olmaya çalışıyoruz.

Şantiyede çalıştırabileceğimiz personelimizi genelde o bölgeden seçmeye çalışıyoruz, gerekli niteliklere sahip olduğu takdirde tercihimiz o yönde kullanabiliyoruz.

Proje yatırımlarımızın olduğu yerlerde yalnızca enerji değil, sinerji yaratmayı hedefliyoruz, gerek bölge insanı gerekse çevre bölgelerden gelen kişi ve kurumlara bu özel teknolojik projelerimizi tanıtmaya ve meraklarını olumlu yönde gidermeye çalışıyoruz. Okullardan gelen öğrenci tur taleplerine her zaman pozitif yanıt verip, daha küçük yaşlarda çevre ve yenilenebilir enerji bilincini vermeye çalışıyoruz. Yerel yönetimlerle diyaloglarımız hem ticari boyutta hem de sosyal sorumluluk anlamında devam ediyor. Günlük ihtiyaçlarımızın karşılanması, genel malzeme tedariki gibi konularla da yerel ekonomiye katkımız oluyor.

Proje sahalarımız genelde, yerleşim merkezlerinden uzak noktalarda oluyor. Bu kadar ileri teknoloji cihazlar ve ülkemiz insanı için çok yeni sayılabilecek yatırımlar, aynı zamanda yerli halkın da vizyonunda ciddi bir etki yaratıyor.

Bu durumda sınırları içinde bulunduğumuz Aşağıkırıklar köyünden ileride RES alanında kariyer planlayan gençler çıkması muhtemel öyleyse...

Tabii ki; bulunduğumuz yerlerde; yaptığımız projeler kadar kattığımız artı değerler ne kadar fazla olursa, bizlerin memnuniyeti de artacaktır.

Bu projelerde lojistik tedarikçi olarak görev almak bizi de çok memnun etti.

Bu projelerde, SDV Horoz ile çalışmaktan mutluyuz. Projelerimizde; deniz taşımacılığı alanında aldığımız hizmet hem profesyonel seviyede hem de aldığımız geri bildirimler çok hızlı olarak bize geliyor. Kendi işiniz gibi sahiplenip takip etmenizle, adeta bizim bünyemizde olan bir firma gibi, tedarikçilerle ilişkilerimizde, projeyi gerçekleştirmemize adına ciddi katkı sağladınız. Samandağı projesinde 9 adet rüzgar türbini ve Bergama extension projesinde 6 adet rüzgar türbini, toplam 15 adet türbin taşıması yapıldı. Hem Almanya ve Danimarka'daki iç nakliyecileri hem de Türkiye'ye denizyolu taşıması safhalarında sorunsuz olarak, başarıyla tamamlandı. Bundan sonraki projelerimizde, şartlar dahilinde, SDV Horoz ile çalışmalarımız mutlaka devam edecektir.

Yurtdışında büyük firmalarla hem müşteri



hem de proje ortağı olarak çalışıyorsunuz.Yurtdışındaki lojistik şartlar ve farklılıklara bakarak,Türkiye'de lojistik sektörünün durumu hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Türkiye'de don 10 yılda lojistik sektöründe ciddi bir patlama oldu. Bildiğim kadarıyla; Avrupa'da karayolu filo kapsamı olarak en büyük ülkelerinin başında geliyoruz. Ekipmandan yana sorun olduğunu sanmıyorum, kanımca sorun iç sistem işleyiş farklılıklarından kaynaklanıyor. Yolların yeterli kalitede olmaması, yol çalışmalarının güncellenmesi gibi altyapı sorunları olduğu doğru bunlar zamanla çözülecek konulardır. Esas olarak, çalışma sistemi ve çalışan kalitesinin önemli olduğuna inanıyoruz. İstedığınız kadar modern ve yüksek kapasiteli ekipmanınız olsa bile, eğitilmiş ve yeterli nitelikte ekibiniz yoksa yine sorun yaşamaya devam edersiniz. Türkiye'de operatörlük veya şöförlük okulu olmadığı için, çalışanlar alaylı yetişiyorlar, alaylı yetiştiği zaman da deneyim şartı ön plana çıkıyor.

Bunun yanı sıra çalışanların ciddiyeti ve iş disiplini de ön plana çıkıyor, özellikle proje işlerinde yapılacak basit bir hata çok ciddi maliyetlere sebep olmaktadır. Örneğin, rüzgar türbin kanatlarında oluşabilecek küçük bir

arızanın onarımı bazen 2 ay sürebiliyor ve sonuç olarak türbinin devreye girmesini en az 2 ay geç girmesine neden oluyor. Kayıplar bir araya toplandığında ulusal bir yatırımın heba olması söz konusu oluyor.

Sizin iyi bir Trabzonspor taraftarı ve ailesine zaman ayırmayı ihmal etmeyen bir baba olduğunuzu biliyoruz. Bu yoğun iş temposunu düşünerek oğlunuzun ileride proje veya lojistik sektöründe kariyer yapmasını ister misiniz?

Çağın gereklerine göre kariyer planlaması değişiklik gösterebiliyor, oğlum Deniz Ali'nin de sevdiği iş sahasında, başarılı olmasını arzu ederim. Herhangi bir baskı ya da zorlama yerine, özendirme yoluyla kendi çalışma sahamı anlatmayı yeğlerim, ancak hayatta her zaman kendi seçimini yapmasını isterim.

Bu güzel sohbet için size ve nezdinizde tüm Fina Enerji çalışanlarına teşekkür ederiz.

* Taylan Obuz
SDV Horoz Proje Kargo Satış Yönetmeni

Makao

Asya'daki Portekiz







Keşifler, yeni ticaret yolları ve Karavela

15. yüzyılın sonuna doğru alternatif rotalar ve yeni ticaret yolları arayan Vasco da Gama komutasındaki Portekizli denizciler, Ümit Burnu üzerinden Hindistan'a ulaşan denizyolunu keşfettiler. Bu önemli keşif, Hindistan ticaretinin de yolunu değiştirdi. Hint Okyanusu'nda hakimiyeti eline geçiren Portekizliler, daha önce karadan Orta Doğu'ya, oradan da Halep üzerinden denizyoluyla veya Türkiye'den yine karayoluyla Avrupa'ya uzanan "İpek Yolu" ile Suveyş'te biten "Baharat Yolu" nun yönünü değiştirmiş oldular. Bu sayede Doğu'nun zengin malları artık denizyoluyla Ümit Burnu üzerinden Batı'ya ulaşmaya başlamıştı. Dönemin en büyük gücü olmasına rağmen Osmanlı İmparatorluğu'nun açık denize uygun gemilerden oluşan bir donanmaya sahip olmayışı, Portekizli denizcilerin yüksek bordolu gemilerini Hint Okyanusu'nun tek hakimi yaparken yeni ticaret yollarının da bu sayede Avrupa'nın kontrolüne geçmesini sağlamıştı.

Bu gelişmenin imparatorluk için büyük bir tehdit ve belki de sonun başlangıcı olabileceğini önceden sezen Kanuni Sultan Süleyman, Hint Denizi'ne düzenlediği dört ayrı seferle Kızıldeniz, Basra körfezi ve Hint Okyanusu'nda Portekiz donanmasıyla amansız bir mücadeleye girdi, fakat hiç

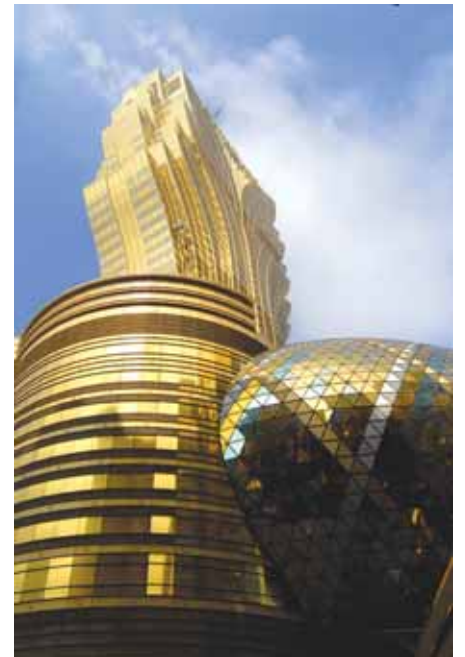
birinde başarılı olamadı.

İlk Hindistan seferi, Hindistan'daki Guccerat Sultanı Bahadır Şah'ın Kanuni'ye elçi göndererek yardım istemesi üzerine gerçekleşti. Doksan gemilik bir donanma, 1538 yılında Mısır Beylerbeyi Hadım Süleyman Paşa kumandasında Süveyş'ten yola çıktı; Yemen ve Aden kıyılarını zaptettikten sonra Hindistan'ın Guccerat sahillerine ulaştı, ancak devamını getiremedi.

1552 yılındaki ikinci Hint seferinde ünlü Piri Reis vardı. Fakat o da 30 gemiyle çıktığı seferde Hürmüz Kalesi'ni kuşatmasına rağmen Portekizlerden haraç alıp kuşatmayı kaldırdı. Donanmasını Basra'da bırakarak ganimetle Mısır'a döndü ve 1554 yılında, Kanuni Sultan Süleyman'ın fermanıyla Mısır'da boynu vurularak idam edildi. Piri Reis'ten sonra Koca Murat Reis de 18 kadırgadan oluşan filosuyla yola çıktı, fakat o da Portekiz donanması karşısında başarılı olmadan geri dönmek zorunda kaldı.

Son Hint seferinde, Seydi Ali Reis, Umman yakınlarında Portekiz donanmasıyla karşılaştı ve yakalandığı fırtınada gemileri battığı için başarılı olamayarak Güccerat sahillerine düştü; buradan karayolu üzerinden İstanbul'a geri dönmek zorunda kaldı.

Açık denizlerdeki bütün bu başarısızlıkların ardında tek bir sebep vardı: Portekiz armadasının yüksek bordolu açık deniz gemileri, "Karavela"lar... Buna karşılık Osmanlı donanması tamamen iç denize uygun alçak bordolu gemilerden oluşuyordu. Kısacası Türkler birkaç metrelik bir bordo farkı yüzünden daha o zamanlardan dünya ticaretindeki yerlerini



kaybetmiş oldular. Peki, bu mücadeleyi kazananlar ne yaptı? Onlar, Doğu'nun zenginliklerinden yıllarca faydalanmakla kalmayıp buralarda hâlâ görebileceğimiz derin izler bıraktılar. İşte, bu sayıda tanıtacağımız Makao, bu izlerden sadece biri.

Ümit Burnu üzerinden Hint Okyanusu'na ulaşan Portekizli kaşifler, yüksek bordolu "Karavela"larıyla önce Hindistan'ın batı sahillerindeki Goa'ya, oradan Malezya'nın güneyindeki Malakka'ya ve buradan da Çin'in güney kıyılarındaki Makao'ya ulaştılar ve 1557 yılından 1999 yılına kadar, yaklaşık 450 yıl boyunca Makao bir Portekiz sömürgesi olarak kaldı. Bugün Çin Halk Cumhuriyetine bağlı özerk yönetim bölgesi konumunda olan Makao'da Portekiz etkisini fazlasıyla görülebilmek mümkün. Sokakların, meydanların isimleri Portekizce, çevrede görülen Akdeniz mimarisinde yapılmış binaların, kiliselerin üzerlerinde Portekizce isimler yazılı. Makao'ya dünya çapında ün kazandıran "Casino"ların bile isimleri Portekizce: Casino Lisboa, Grand Lisboa....

Asya'nın Vegas'ı

Hong Kong'dan hızlı feribotlarla yaklaşık bir saatlik bir yolculukla ulaşılabilen Makao'da pek çok Casino bulunuyor. Bu yüzden Makao'ya "Asya'nın Vegas'ı"

adı verilmiş. Bu küçük ülkenin en önemli gelir kaynağı da "Casino"lar ve turizm. Kumar meraklıları için burada gerçekten etkileyici "Casino"lar olduğunu söyleyelim. Hatta hiç oyun oynamayanların dahi buradaki kumarhaneleri görmelerini öneririz. Özellikle Grand Lisboa görkemli mimari tasarımıyla görülmeye değer bir yapı. Ayrıca, dünyadaki en büyük "Casino", The Venetian da burada bulunuyor. Oyun oynamasanız da mutlaka ziyaret etmelisiniz. Oyun oynamaktan sıkılanlar için tazi yarışlarını tavsiye ederiz; buradaki bahislere katılabilirler.

Görülecek Yerler

Görülecek yerleri anlatmaya başlamadan önce küçük bir yarımada olmasına rağmen Makao'nun UNESCO Dünya Mirası listesinde bulunduğunu belirtelim.

Makao'da gezilecek yerlerin başında Senado Meydanı ve buradan yürüyerek kolaylıkla ulaşabileceğiniz St. Paul Katedrali geliyor. Ayrıca buradaki müzeyi gezebilir, yakındaki A-Ma Tapınağı ile Guia Kalesi'nin kalıntıları da görebilirsiniz. Makao'yu kuşbakışı seyredebileceğiniz Makao Kulesi ile Balıkçı İskelesi gezilebilecek diğer yerler arasında. Makao'dan biraz uzaklaşmak isteyenler, üç ayrı köprüyle geçilebilen Taipa ve Coloane adalarına gidebilir, buradaki

balıkçı köylerini ziyaret edebilirler, müzelerle tarihi evleri görebilirler.

Yolunuz Hong Kong yada Güney Çin'deki herhangi bir liman şehrine düşerse günübirlik de olsa mutlaka Makao'ya gidin; Asya'nın Portekiz'ini yeniden keşfedin. Buraya, hızlı feribotlar veya katamaranlarla Hong Kong adası ve Kowloon'dan ulaşılabilirdiği gibi Shenzhen, Jiangmen ve Zuhai'den de gidebilmek mümkün.

Öneriler:

Yemek: Pato de cabidela (kanlı ördek), Galinha a portuguesa (Portekiz tavuğu)

Tatlı: Portekiz yumurta tartı

İçki: Portekiz şarabı vinho verde (yeşil şarap)

Müzik: Tuna Macaense

Kitap: City of Broken Promises, Austin Coates

Ulaşım: Triciclo (üç tekerlekli bisiklet)

Alışveriş: Lüks markaların ürünlerini "duty-free" fiyatına alabilirsiniz.

* Hakan Yaman
SDV Horoz, Satış ve Pazarlama Direktörü





BSH Lojistik Direktörü Philipp Kiper

Sayın Kiperi, sizden kısa bir özgeçmiş alabilir miyiz?

1972 yılında Beilfeld'de doğdum. Okul hayatımdan sonra Alman donanmasında askeri görevimi yaptım. Eğitimimi Teknik Üniversite'de, Endüstri Mühendisliği ve İş İdaresi Bölümü'nde yaptım. Teknik alanda lojistik yönetim sistemleri ve benzeri konularda iki aşamalı tekniklere odaklandım. Nisan 1999 yılında Berlin'de BSH'de fabrikada ve depoda çalışmaya başladım; burası bulaşık makinesi fabrikasıydı. Burada depo yönetim sisteminin yürütülmesi ve süreç optimizasyonundan sorumluydum. 2 yıl sonra Münih'e geçtim ve daha sonra benim lojistik alan yönetiminde, şirket merkezinin potansiyel lojistik konularında, dağıtımda, depo ve IT siteleri konularında tüm ülkeler için irtibatı sağlayan kişi olarak çalışmamı istediler. Süreç düzenlemesi, optimizasyon, kalite, maliyet, verimlilik konularında odaklanmam gerekiyordu. Bir ya da bir buçuk yıl sonra ekip odaklı depolama sürecine geçtik. Ben bu ekipten sorumluydum ve görevim tüm dünya çapında depo konseptinin ve depo yönetim sisteminin düzenlenmesinin, depo yönetim uygulamalarının ve benzeri işlerin yürütülmesiydi ve Horoz ile ilk defa tanışmam da bu süreçte oldu. 2006 yılından beri de Türkiye'de lojistik direktörü olarak görev yapıyorum.

Türkiye BSH Firması hakkında biraz daha bilgi alabilir miyiz?

Bosch ve Siemens Ev Aletleri Grubu

Bosch ve Siemens Ev Aletleri Grubu dünyanın üçüncü büyük beyaz eşya üreticisidir.

dünyanın üçüncü büyük beyaz eşya üreticisidir. 1967 yılında Almanya tabanlı olarak bu teşebbüs başlamış ve 20 yıl kadar sonra Yunanistan, İspanya ve Türkiye gibi Avrupa ülkelerinde ilk adımlar atılmış, şu anda dünya çapında etkin olarak ürünlerimizi satıyoruz. Dünya çapındaki pazar payında 3. sıradayız, Avrupa pazarında 1. ve Türkiye'de 2. sıradayız.

12 markasıyla, dünyanın dört bir yanında toplam 41 fabrikada üretim yapan BSH Grubu'nun en büyük üretim merkezi, Türkiye'de bulunan Çerkezköy fabrikalarıdır. Bu fabrikamızda çamaşır makineleri, bulaşık makineleri, buzdolabı, fırınlar üretilmekte ve Türkiye pazarı ile birlikte Türk Cumhuriyetleri, Avrupa ve hatta tüm dünyaya buradan hizmet veriyoruz. Ürünlerimizi Türkiye'den tüm kıtalara gönderiyoruz.

Yılda 3,5 milyon birim üreten 5 fabrika ile geçmiş yıllardan edinilen tecrübeler paralelinde son yıllarda ve gelecek için ciddi yatırım ve planlar yapılmaktadır.

BSH'nin dünya genelinde çok büyük bir firma olduğunu biliyoruz. Siz bu büyük

firmanın şirket kültürünü nasıl tanımlarsınız?

BSH olarak mutlak değerlerimiz, vizyonumuz ve misyonumuz var. Sizler de bunu ürünlerimizde görebiliyorsunuz. Ürünlerimize odaklanıyoruz ve sürdürülebilirliği yaşıyoruz, biz ürünlerimizin üretim ve yaşam süresini göz önünde bulunduruyoruz ve aynı şekilde ürün hakkında düşünürken de, geliştirirken de enerji verimliliğini önemsiyoruz. Sürdürülebilir enerji verimliliği olan, çevre dostu ürünler üretiyoruz. BSH güvenilirliği ispatlanmış ama hala uzman bir mühendislik firması. Biz her zaman fikirlerimizi satılabilir mühendislik ürünlerine çeviren insanların avantajlarını gözetiyoruz. Mühendislerimiz ve müşterilerimiz arasındaki doğru denge bizim başarımızdır diye düşünüyorum.

BSH'ın bu sektördeki yeri ve önemi hakkında daha fazla bilgi alabilir miyiz?

Beyaz eşya bizim sektörümüz. Bizim firma olarak beyaz eşyalarda yaptığımız yenilik ve modellere hiçbir firma sahip değil. Bu yüzden biz dünyadaki pazarı sürdürülebilirliğe, enerji verimliliğine doğru sürüklüyoruz. Patent değerlerine çok fazla inanıyoruz. Beyaz eşyada teknik dizaynla ilgili teknik trendi biz oluşturuyoruz ve diğerleri bizi takip ediyor. Beyaz eşya sektörünün yıllar içinde daha da büyüyecek bir alan olduğunu düşünüyorum. Pazar ürün yenileme ve değişimle büyür. Artık tüketiciler ürünlerini değiştirirse yüksek verimli ürünlerle değiştiriyorlar. Türkiye'de durum biraz daha farklı; Türkiye'nin de nüfusu artıyor ve çok fazla insan evleniyor. Bu şekilde de tüketilen beyaz eşya sayısı artıyor. Artık Türkiye'de de gördüğümüz insanlar enerji verimliliği olan ve kaliteli ürünler alıyorlar.

2009 yılını nasıl geçirdiniz?

2009 her firma için olduğu gibi BSH için de zor bir yıl oldu. Yılın ilk çeyreği gerçekten zordu. Sonra nisan ayının ikinci ya da üçüncü haftalarında aniden tüm göstergeler pozitifte döndü. Genel olarak BSH için çok başarılı bir yıldır. Pazar payı, kalite rakamları hepsi daha iyiydi.

2010 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2010'a yıllar önce nasıl başladıysak öyle gidiyor. Pazarda hangi çeşit ürünler geliyor, ne çeşit ürünlerde yenilik getirmeliyiz bunlara bakıyoruz. Örneğin Türkiye'de başarılı olmak için dondurucular aşağıda olmalı. Bu bana her zaman ilginç gelmiştir neden insanlar yukarıdaki dondurucuyu ararlar? Donduruculu buzdolaplarının dondurucu bölümü her zaman üst tarafta. Bana göre normal soğutucunun değil de dondurucunun üst tarafta olması çok daha rahatsızlık verici. Derin dondurulmuş yiyecekler yani dondurucu bölümü her zaman altta olmalı. Genel olarak firmamızın gösterdiği finansal performanstan memnunuz.

Horoz ile işbirliğinizin kapsamı nedir? Ne kadar zamandır bu firma ile çalışıyorsunuz?

Horoz, lokal dağıtımda ana depomuzdaki kontrol noktamızdan Türkiye'deki bayilerimize ve müşterilerimize dağıtımda önemli bir iş ortağımız. Bizim Horoz ile birlikte çalışmaya başladığımızdan beri Horoz'un toplam dağıtımımız içindeki payı genel olarak +/- %50 dir; bu bazen daha az ya da bazen daha fazla olabilir. Birlikte yurt içi ve yurt dışı giriş ve dağıtım lojistiği yaptık. Genelde şimdiye kadar karayolu ile vadedeki ilgi alanımız trene ve deniz taşımasına dönmek.

Ürünleriniz için lojistik desteğin önemini bize nasıl anlatırsınız? Bir beyaz eşya için lojistik ne anlama geliyor?

Bizim ürünümüzde değeri değil hacmi esas almalıyız. İçinde mobil telefon olan konteynerin maliyeti, içinde bulaşık makinesi olan konteynerden daha fazladır. Bu sebeple bizim lojistik tasarım maliyeti bilincimiz hızlı tüketilen elektronik ürününden daha fazladır. Bu da bizim rekabet gücümüz için çok önemlidir. Biz lojistik sürecini müşterilerimize, bayilerimize ilave bir ek değer olarak kullanıyoruz. Şu aşamada da çok kararlı adımlar atıyoruz. Örneğin, bir bayi için siparişi verilen ürünün sözleşilen zamanda tedariki çok önemlidir. Müşterisine buna göre söz verir. Ürün stoklarını kesin olarak bilmeli ve nihai müşteriye ulaştırabilmelidir. Biz eve teslimat projesi gerçekleştiriyoruz. İstanbul, Ankara, Antalya, Kocaeli, Bursa gibi büyük şehirlerde bu projeyi yürütüyoruz. Müşteri bize ürünü ne zaman teslim almak istediğini söylüyor ve nakliyecilerimiz ürünü uygun zamanda müşteriye ulaştırıyorlar. Burada lojistik partnerin rolü çok önemli. Çünkü ürünü getiren kişi BSH elemanı değil nakliyecisi oluyor. Firmanın değerlerine sahip olarak işini yaptığı sürece hiçbir problem olmuyor. Bu kişinin dakik, düzenli, nazik ve mutlaka profesyonel olması gerekiyor. Toplam sevkiyatlarımızın % 50-60 civarı bu şekilde direkt müşterilerimize gidiyor. İstanbul'da bu oran % 40- 50 civarında.



Biz firma olarak Horoz'u uzun yıllardan beri tanıyoruz. Horoz bizim için güvenilir ve uzman bir ortak.

Horoz ile işbirliği yapmanın firmanız için avantajlarını söyleyebilir misiniz?

Biz firma olarak Horoz'u uzun yıllardan beri tanıyoruz. Horoz bizim için güvenilir ve uzman bir ortak. Yıllardan beri güven dolu bir atmosfer içinde çalışıyoruz. Ve hassas detaylarda karmaşa yaşamıyoruz. Bizler karşılıklı olarak birbirimizin güçlü ve zayıf yönlerini biliyoruz. Birlikte çok şey oluşturduk ve potansiyel olarak gördüğümüz şeyleri de birlikte başardık. Bazen piyasada kamyon bulmanın zor olduğu durumlarda Horoz'un sunduğu alternatif modellerle (vagon veya konteyner ile taşımacılık) birlikte bir çıkar yol bulduk. Başarabilmek için, onlar önerdi biz de kabul ettik. Böyle dönemlerde hizmet çeşitliliği çok önemli. Birlikte hareket edebilmek ve sürekliliğin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu bizim ürünlerimiz için de çok önemli. Bir ürünü, satışını, fiyatını kopyalayabilirsiniz ama size özgü süreci kopyalayamazsınız.

Her sektörde müşterilerin talepleri değişim gösteriyor. BSH kendi sektöründe müşteri beklentilerini nasıl karşılıyor?

Sanırım BSH müşteri taleplerini beklentiler gibi karşılıyor aksi halde bu kadar iyi sonuçlar görmemiz mümkün olmaz. Yıllar içinde gelişim gösteriyoruz. Her dönem daha fazla insan Bosch ve Siemens ürünü alıyor ve daha fazla yenilikçi ve yıllar boyu dayanabilen mühendislik üretiliyor ve tüketicinin taleplerini karşılıyor. Burada işlevselliğin de ne kadar önemli olduğunu kastediyorum. Yeterlilik, sürdürülebilirlik, kalite hepsi çok önemli.

BSH'de yönetici olarak kendinizi nasıl tanımlarsınız?

Bahsi geçen firmanın parası ve ben biliyorum ki bu paraya sahip çıkmalıyım. Ben kariyerimin en başlarında yöneticilerimden öğrendiğimi uyguluyorum. Ben sadece yönetici değilim. Evet yönetiyorum ama asıl ben stratejilerdeki eğilimi görüyorum, ne tarafa gitmeliyiz, ne tarafa gitmemeliyiz, yönetici olarak başkalarıyla ilgili ne yaşamalıyız gibi. Normal, günlük işlere müdahale etmiyorum; bu benim ekibimdeki meslekdaşlarımın işi. Onlar günlük işlerini yapıyorlar ve ben yönetiyorum.

İş yaşamında sizi en keyiflendiren, size "Evet, işimi seviyorum" dedirten şeyler nelerdir?

İşimi gerçekten seviyorum. Aksi taktirde arzu edilen düzeye gelemezdim. Çalışmaya inanıyorum ama işinizi de zaten sevmek

zorundasınız, yoksa yeterli motivasyonu sağlayamazsınız. Eğer işinizi sevdiğinizi gösteremezseniz ekibinizdeki insanlar bunu görür ve motivasyonlarını kaybederler. Ben ekibimden de bunu istiyorum.

Boş zamanlarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz? Hobileriniz neler?

Bir ailem var. 2,5 ve 4,5 yaşlarında iki oğlum var. Yoğun bir şekilde çalışınca tüm boş zamanımı aileme harcıyorum, tabii ki arada Almanya'ya gidiyorum ve tabii yine Türkiye'de seyahat ediyorum. İstanbul'u keşfediyoruz boş zamanlarımızda. Bisiklete biniyoruz. Gerçi bisiklete binmeyi İstanbul'da pek tavsiye etmem çünkü çok fazla antrenman gerektiriyor. Televizyonda da iyi bir futbol izleyicisiyim.

Hayalleriniz neler?

İlk amacım ailemi sağlıklı tutabilmek. Aslında şu aşamada pek de hayal kurmuyorum. Çocuklarımızın büyümesi ve bunu gözlemlemek bize çok mutluluk veriyor. Ne zaman ki çocuklar büyüdüğünde işte o zaman hayal kurma şansımız olacak diye düşünüyorum.

Kısa Kısa

Hangi takım taraftarısınız?

DSC Arminia Bielefeld. Alman futbolunda yerel bir takım ve asla 1. lige yükselemeyen bir takım. Türk futbolunu pek takip edemiyorum çünkü her hafta izlemek ve odaklanmak zorundasınız ve ben bunu yapamıyorum.

En çok sevdiğiniz yazar?

Uzun zamandır okuyabildiğimi söyleyemem ne yazık ki.

En çok sevdiğiniz film?

6 yıldır sinemaya gitmedim. Çok fazla televizyon izliyorum. Ben ve eşim her pazar günü bir Alman dedektiflik dizisini izlemeyi seviyoruz. Ayrıca çocuklarımla çizgi film izlemeyi çok seviyorum.

En çok sevdiğiniz yemek?

İtalyan, Türk ve bazı Alman yemeklerini seviyorum. Ruh halime göre de değişiyor. Türkiye'de ızgara balığı ve kalamarı çok seviyorum. Kebaplar bana biraz baharatlı geliyor.

Favori tatil mekanınız?

Biz her zaman Belek'e gidiyoruz. Kempinski Hotel harika, çok rahat ve konforlu. Oraya gitmeyi çocuklar da çok seviyorlar. Zaten Türkiye'de çocuklar için bir şey isterseniz hemen yapıyorlar. Bu Kempinski'de de böyle, Türk Hava Yollarında da. Türkler çocukları çok seviyorlar.

* Fezal Karakadioğlu
Horoz Holding
Kalite Sistemleri Yönetmeni



Atilla Yıldıztekin
Lojistik Yönetim Danışmanı
atilla@yildiztekin.com



FMCG “Hızlı Tüketim Malları” Lojistiği

Hızlı tüketim malları satış raflarında fazla beklemeyen, raf devir hızları yüksek, fiyatları düşük, satın alma kararı için fazla düşünülmeyen, marka bazında tercih edilen, kısa süreli stoklanan ve sürekli tüketilen ürünler olarak tanımlanmaktadır. Hızlı tüketim mallarının temel özelliği, üretimden tüketime zaman kaybetmeden ulaştırılma şartıdır. Ürünler kendi içlerinde gıda, içecek, sigara, kişisel bakım, kozmetik, temizlik gibi alt gruplara ayrılabilir. Lojistik anlamında soğuk zincir ürünleri, yaş sebze ve meyveler, kuru gıdalar, tekel ürünleri ve diğerleri gibi farklı segmentlere bölünmektedir. Her segmentte yer alan ürünlerin lojistikleri farklı yöntemlerle sağlanır. Farklılıklar gösterir.

Hızlı Tüketim Malları küreselleşmeyi ilk planda yaşamış, hatta başlatmış bir üretim sektörüdür. Geçmişte küresel know-how'la veya lisanslarla tüm dünya için tek noktada üretilmesi ve dağıtılması şeklinde başlayan üretim, belli markaların küreselleşmenin de etkisiyle farklı ülkelerde üretilmesi ile yaygınlaşmıştır. Pazarda ürün tanıtımı, marka tanıtımı savaşı veren bu kuruluşlar kısa zaman içinde kendi rakiplerini yaratmış ve günümüzde sayılamayacak kadar çok markanın, dünyanın bir çok ülkesinde, aynı kalite ile üretilmesi ve lojistik sektörünün desteği ile her noktada tüketiciye ulaştırılması ile son bulmuştur. Bugün bir çok markanın benzer ürünlerinin üretimi aynı ülkelerde gerçekleşmekte ve küresel lojistik şirketler kanalı ile dağıtım zincirine girmektedir.

Geçmişte rekabetin bu güne kadar yoğun olmaması ve üretimlerin bölgesel tüketimi nedeniyle, üreticiler kendi depolamalarını kendileri yapmış, dağıtımlarını bölge distribütörlerini kanalı ile gerçekleştirmiştir. Süpermarketlerin henüz bugünkü kadar yaygın olmadığı, tüketimde büfelerin, bakkalların veya küçük marketlerin son teslim noktası olarak kullanıldığı ortamlarda lojistiğin önemi ortaya çıkmamıştır. Çok sayıda, küçük araçlarla, bölge distribütörlerinden yapılan satış-dağıtım hizmetleri, rekabetin sertleşmesi ile ekonomik olmaktan uzaklaşmıştır. Bakkalların, büfelerin yerini yavaş yavaş süpermarketler, zincir mağazalar almış ve üreticiler bu yeni kanala ürünlerini distribütörleri kanalı ile değil doğrudan ulaştırmaya başlamışlardır. Büyük marketler müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda sadece belli markaları değil pazarda bulunabilen tüm markaları raflarında bulundurmaya zorunda kalmışlardır.

Ürünlerin birbirine çok benzediği, benzer teknoloji, aynı hammadde, maliyeti birbirine eşit iş gücü ve enerji ile üretilmesi söz konusu olmuştur. Bu durumda üretim maliyetleri birbirine yaklaşmış ve pazardaki satın alma kararında ürünün bulunabilirliği ve satış fiyatının diğerlerinin altında olması baskısı ortaya çıkmıştır. Hızlı tüketim malları pazarında yoğun olarak yaşanan bu olgu

ürünlerin satış fiyatlarının düşürülmesi için taşıma, depolama, sigorta, paketlenme, dağıtım, rafa yerleştirme, raf ömrü biten ürünlerin geri dönüşü gibi operasyonları daha ekonomik, daha hızlı yapabilen lojistik şirketleri ile çalışma zorunluluğunu gündeme getirmiştir.

Hızlı tüketim malları lojistiğini yapmak üzere ortaya çıkan lojistik şirketleri soğuk zincir taşımacılığı, taze sebze ve meyve taşımacılığı, kuru gıda ve temizlik malzemeleri taşımacılığı konusunda depolama, taşıma sistemlerine yatırım yapmışlardır. Zaman içinde lojistik şirketlerin ölçeklerinin büyümesi sonucunda şirketler de ihtisaslaşmaya başlamış ve belli konudaki taşıma ve depolama sistemine ağırlık vermişlerdir.

Maliyetlerin geri çekilmesi baskısı ile, stok taşıma yüklerinin azaltılması gerekli olmuştur. Bu da ancak tüketimin önceden planlanması, tüketim bilgilerinin hızlı temini, üretim sürecinin çabuklaştırılması, taşımanın hızlandırılması ve ürünlerin üretimden tüketime kadar yaptığı hareketin hiç durmadan yerine getirilmesi ile sağlanabilmektedir. İleri planlama metodları ile, online satış bilgilerinin alınması ile, tüketime yakın depoların kullanılması ile, crossdock sistemleri ile, barcode'ların devreye girmesi ile, iletişimin uydu veya GSM bağlantılı mobil terminallerle gerçekleşmesi ile bu hız elde edilmiştir.

Günümüzde ürünler arasındaki rekabet artık lojistik şirketler arasındaki rekabete dönüşmüştür.

Orman hayattır!



Yanyana duran ağaç topluluklarından çok daha fazlasıdır orman. Hayvanların ve bitkilerin yuvası aynı zamanda sağladığı oksijenle, insanoğlunun da hayat kaynağıdır. Tüm bunların yanında, toprağı; yani "yaşam"ı, en büyük tehdit olan erozyondan koruyan, su varlığımızı zenginleştiren yeşil bir örtüdür orman.

Ne yazık ki insanoğlu ormanın kendisine sunduğu tüm bu özellikleri, faydaları görmezden gelerek kişisel çıkarlar uğruna ev yapmak, fabrika inşa etmek, tarla açmak, maden çıkarmak, kimi zaman sadece yok etmek için acımasızca ormanları kesiyor, yakıyor, betonlaştırıyor.

Kişisel çıkarlar uğruna tahrip ettiğimiz ormanlar, dünyamıza ve üzerindeki diğer tüm canlılara hayat veriyor... TEMA Vakfı olarak, sizi; Türkiye'nin çöl olma riskine karşı verdiğimiz 18 yıllık mücadelemizin hakkı gurunu paylaşmaya, "dikili bir ağaca sahip olmaya" davet ediyoruz.

Ormanlarımızı koruyalım, ağaçlandırma çalışmalarına destek vererek ağaç varlığımızı arttıralım.



TEMA Türkiye Erozyonla Mücadele,
Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları Koruma Vakfı

Türkiye Çöl Olmasın!
TEMA Vakfı

tema.org.tr

Tarihte Kısa Bir Yolculuk

Geçen sayımızda günümüzün gelişen teknolojilerinden bazılarını sizlerle paylaşmıştık. Bu yazımızda ise zamanda geriye doğru bir yolculuk yapmayı tercih ettik. Lojistik sektörünün genelinde yaygın olarak kullanılan, hatta çoğumuzun kanıksadığı bazı teknolojilerin, donanım ve malzemelerin geçmişlerini araştırdık. En çarpıcı buluşların neredeyse son elli yıl içerisinde Kuzey Amerika kıtasında yapıldığını fark ettik. Bu buluşların önemli bir kısmında - sürpriz de sayılmayacak şekilde - savunma sanayinin etkin rolünü teyit ettik. Önümüzdeki bir kaç on yılda ise çok daha fazlasını göreceğimize inandık. İşte sizler için derlediğimiz birkaç örnek:

1871 - Oluklu mukavva

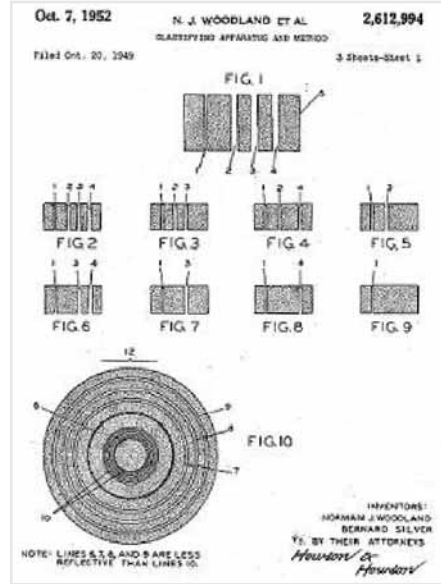
İlk oluklu mukavvanın 15. yüzyılda Çin'de kullanıldığı rivayet edilse de, ilk ticari örnek İngiltere'de 1856 yılında patentlendi. O dönemde şapkalarda astar olarak kullanılan bu malzeme Albert Jones tarafından geliştirildi ve 1871'de tek yüzlü (diğer tarafı açık) oluklu mukavva olarak Amerika'da patentlendi. 1874'te Oliver Long dalgalı kâğıdın iki yüzünü de kapatarak bildiğimiz oluklu mukavvayı yarattı. Oluklu mukavvanın lojistik faaliyetlerde yoğun biçimde kullanılması ise İskoç mucit Robert Gair sayesinde mümkün oldu. Baskı ve kâğıt torba işinde çalışan Gair kazara seri kutu imalatının prensiplerini fark etti. Onun bulunduğu teknikler sayesinde oluklu mukavvadın kutu üretimi ve yoğun endüstriyel kullanımın yolu açıldı. Oluklu mukavvayı ürün paketlemesinde ilk kullanan ise mısır gevreğinin mucidi Will Kellogg oldu.

1939 - Palet

Bugün palet olarak bildiğimiz, çok çeşitli malzeme ve formlarda imal edilen taşıma platformu ilk olarak 20. yüzyıl başlarında kullanılmaya başlandı. Özellikle demiryolu taşımacılığının hızla geliştiği dönemlerde yükler arasına çatal boşluğu bırakmak için kullanılan ağaç veya metal profiller, zamanla birleştirilerek bir tabla haline getirildi. Bu tablalar alttan geçirilen sapanlar veya çatallar vasıtasıyla taşındı ve önemli iş gücü tasarrufu sağlandı. Modern paletin atası olarak adlandırılabilen ilk örnek 1924 senesinde patent aldı. 1939'da Carl Clark'ın patentini aldığı tasarım ise günümüz paletlerine çok benziyordu.

Paletler özellikle 2. Dünya savaşında daha az insanla daha çok iş yapabilmek ve savaşa

insan gücü aktarmak için faydalı bulundu. Geçen yıllar içerisinde ise paletlerde standardizasyon tam anlamıyla mümkün olamadı. Örneğin "Europallet" adı verilen 120x80 ebatlı paletlerin yaygınlaşması için Almanlar önemli bir çaba harcadılar. Avrupa'daki sıkışık yerleşim ve dar yapılarındaki kapı aralıklarına uygun olan bu ebat aynı zamanda 40x30'luk standart ünitelerin istifine izin veriyordu. Standart üniteler 120x100 lük Amerikan paletler için de büyük sorun teşkil etmiyordu. Ancak 110x100 ebatlı palet kullanan Japonya ve Asya ülkeleri uzun süre bu standarda karşı çıktılar.



1952 - Barkod

Günümüzde tüm lojistik faaliyetlerin vazgeçilmez tanımlama ve veri toplama teknolojisi olan barkod, 1952 yılında Joseph Woodland ve Bernard Silver adlı iki genç mühendis tarafından geliştirildi. Ne Woodland ne de 1962 yılında erken yaşta bir trafik kazasında hayatını kaybeden Silver buluşlarından önemli bir maddi kazanç sağlayabildiler. Zira 1952 yılı içerisinde fazla bir şey beklemedikleri patentin haklarını çok cüzi bir rakama sattılar. İlk barkodlar şimdiki formatın aksine iç içe geçmiş halkalardan oluşan bir hedef tahtasına benzemekteydi. Barkodlar 1966 yılında ticari olarak kullanılmaya başlandı, fakat evrensel ürün kodu standartları (UPC) ancak 1970'lerde hayata geçirilebildi. Barkod okuyucuları bir perakende satış noktasında ilk defa 1974'de kullanıldı. Ambalajı üzerinde barkod taşıyan ilk ürün ise ünlü sakız markası Wrigley oldu.

1956 - Konteyner

İlk genel amaçlı konteyner 1956 yılında Amerika'da Malcolm Mc Lean (1914-2001) tarafından geliştirilmiş ve patentlenmiştir. Mc Lean bir denizyolu nakliyecisi değildi, aksine Kuzey Amerika kıtasının 5. Büyük karayolu filosuna sahipti. 1934'te kurduğu şirketi ile 20 yıl taşımacılık yaptı. Tahta paletlerle ve dökme yapılan yüklemelerin çok verimsiz olduğunu gözlemledi. II. Dünya Savaşı'ndan kalma eski tankerler satın alarak çeşitli değişiklikler ve denemeler yaptı. Birkaç yıl içinde sağlam, kullanışlı ve taşınabilir bir tasarıma ulaştı. Lojistik sektörünün hemen her alanında olduğu gibi konteynerlerin kullanımının yaygınlaşması ve ISO standartlarına kavuşması yine Amerikan Deniz Kuvvetlerinin 60'lı yıllardan itibaren bu donanıma gösterdiği yoğun ilgi sayesinde mümkün oldu.

1957 - Baloncuklu naylon (bubble wrap)

Baloncuklu naylonun hikâyesi 1957 senesinde uzanır. Alfred W. Fielding ve Marc Chavannes New Jersey'de evlerinin garajında bir tarafı plastik duvar kâğıdı imal etmeye çalışırken başarısız oldular. Fakat sonrasında ortaya çıkan ürünün ambalajlamada kullanılabileceğini fark ettiler. Baloncuklu naylonu patentleyip üretimini yapmak için 1960 senesinde Sealed Air Corporation'ı kurdular. Sealed Air Corporation ve baloncuklu naylonun olağanüstü ticari başarısı, bugün Harvard Business School gibi önemli eğitim kurumlarında vaka çalışması olarak okutulmaktadır.

1960 sonrası - GPS (Global konumlandırma sistemi)

GPS teknolojisinin kimin tarafından bulunduğu konusunda tartışmalar devam etmektedir. Ivan Getting veya Roger Easton gibi farklı isimler telaffuz edilse de, bu derece karmaşık ve büyük bütçeli bir sistemin bir kişi değil, ancak büyük bir ekip tarafından geliştirildiğini söylemek doğru olacaktır. Dolayısıyla en çok kabul gören açıklama şu şekildedir. Dr. Ivan Getting'in 1950'lerin başında MIT'de (Massachusetts Institute of Technology) bulunduğu dönemde geliştirdiği fikirlere Amerikan Savunma Bakanlığı sahip çıktı. Bakanlık tarafından 20 yılı aşkın yürütülen gizli ar-ge çalışmalarının ardından 70'li yılların sonunda GPS hayata geçirildi.

* Cenk Arslan
Strateji Geliştirme & IT
Grup Başkanı

Mersin 3. Lojistik Fuarı

07 – 10 Ekim 2010 tarihleri arasında tüm taşıma yollarının birleştiği Mersin’ de 3. Lojistik ve Transport Fuarı kapılarını açmaya hazırlanıyor...

Lojistik üs haline gelen ve önemi günden güne artan Mersin, sektörün önemli buluşma noktalarından birine daha ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor. Taşımacılık ve lojistik sektörü üçüncü kez, Forza Fuarçılık ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş., Mersin Ticaret ve Sanayi Odası, Mersin Deniz Ticaret Odası işbirliği ile Mersin Liman İşletmeciliği - MIP ana sponsorluğunda 07-10 Ekim 2010 tarihleri arasında Mersin Yenişehir Fuar Merkezi’nde düzenlenecek 3. Lojistik ve Transport Fuarı’nda bir araya gelecek.

On binlerce Kişiyi İş İmkani

TCDD, her biri 200 milyon \$’lık 15 lojistik köy kuracak. On binlerce kişiyi iş verecek lojistik merkezler özel sektöre yaptırılacak. Türkiye, 60 milyar dolarlık lojistik potansiyelini harekete geçirmek için lojistik merkez kurma çalışmalarını hızlandırıyor. Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) 15 bölgede lojistik köyler kurarak hem üretim yapanların pazara ulaşımını hem de Türkiye’nin doğusu ile batısı arasında yük köprüsü olmasını sağlayacak. (Sabah 22 Haziran 2010)



Aliağa’ya 8 ayda 3 bin 84 gemi geldi

Aliağa’daki iskele ve limanlara 2009 yılında 3 bin 840 gemi gelirken, 2010 yılının 8 ayında 3 bin 84 gemi giriş çıkışı oldu. Sektör yetkililerinin yıl sonuna kadar bu rakamın 4 bin 600’ü bulmasını beledikleri bildirildi. Aliağa deniz ticaretinde iddialı. Türkiye’nin en büyük sanayi bölgelerinden İzmir’in Aliağa ilçesi, deniz ticaretinde de ülkenin en gözde merkezlerinden biri haline geldi. Kentte 2009 yılında hizmete giren konteyner limanlarının katkısıyla deniz ticareti büyük bir aşama kaydetti. İzmir Alsancak limanında gemi trafiğinde azalma yaşanırken Aliağa’daki liman ve iskeleler yüzde 40-45 artış yaşıyor. Aliağa’daki iskele ve limanlara 2009 yılında 3 bin 840 gemi gelirken 2010 yılının 8 ayında 3084 gemi giriş çıkışı oldu. Yıl sonuna kadar bu rakamın 4 bin 600 ü bulması bekleniyor. Geçtiğimiz yıl 32 milyon ton elleçlemenin gerçekleştiği Aliağa’daki liman ve iskelelerde 2010 rakamlarının da büyük artış göstermesi bekleniyor. (Lojistik Haber 10 Eylül 2010)

Türk Gemileri "Beyaz" Listede

İZMİR - Halil Hüner - Uluslararası sularda faaliyet gösteren Türk bayraklı gemilerin son

7 yılda yapılan çalışmalarla, limanlarda tutulma oranının azaldığı, "kara" ve "gri" listeden çıkıp "beyaz" listeye girdiği bildirildi.

Deniz Ticaret Odası (DTO) İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Geza Dologh, AA muhabirine yaptığı açıklamada, Ulaştırma Bakanlığı'nın 2003 yılından beri Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde "Türk bayraklı gemilerin tutulma oranında azalma sağlanacağı" taahhüdünü yerine getirmek için Denizcilik Müsteşarlığı, Deniz Ticaret Odaları, armatörler ve sektör temsilcileriyle eğitim ve bilgilendirme toplantılarına önem verdiğini, bunun sonucu Türk gemilerinin, denetimlerde giderek yükselen bir performans yakaladığını bildirdi.

Ay yıldızlı gemilerin yurt dışındaki limanlarda eksiklikleri nedeniyle tutulmalarını engellemek amacıyla Denizcilik Müsteşarlığı ve klas kuruluşları tarafından 7 yıldır hedefleme sistemi ile ön sorvey uygulaması yapılmaya başlandığını anlatan Dologh, şunları kaydetti: "Türkiye, uzun yıllar deniz ulaştırmasında 'kara liste'den 'beyaz' listeye geçmek için mücadele verdi. Sorunun aşılması için 2003 yılında Denizcilik Müsteşarlığı, Deniz Ticaret Odası ile armatörler çözüm üretti ve Denizcilik Müsteşarlığı, 200 uzman denetim elemanını görevlendirdi.

Gemilerin, uluslararası sulara çıkmadan önce 'ön sorvey' denilen kontrol yöntemi ile denetimleri yapıldı. Bu uygulama, yurt dışına giden gemilerde daha az eksik bulunmasını sağladı. Ayrıca, bir yıl içerisinde tutulmayan gemilere limanlarımızda tarife indirimleri imkanı yaratıldı. Uygulamalar meyvesini verdi ve 8 Haziran 2007 tarihinde kara listeden gri listeye geçen Türkiye, Paris Memorandumu'nun 18-22 Mayıs 2009 tarihlerinde yapılan 42. Komite toplantısında beyaz listeye geçti." (Anadolu Ajansı 15 Eylül 2010)

Hız Limitleri Resmen Yükseltildi

Karayolları Trafik Yönetmeliğinde yapılan değişiklikle, otomobillerin hız sınırları, şehirlerarası çift yönlü karayollarında saatte 90 kilometre, bölünmüş yollarda saatte 110 kilometreye çıkartıldı.

Minibüs ve otobüslerin hız sınırları ise şehirlerarası çift yönlü karayollarında saatte 80 kilometre, bölünmüş yollarda saatte 90 kilometre, otoyollarda saatte 100 kilometre olarak belirlendi.

Karayolları Trafik Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Arazi vitesi olmayan otomobillerle zirai traktörler dışındaki her cins aracın fenni muayeneleri yapılırken, aracın sefer görev emri belgeleri kontrol edilecek. Taşıt Sefer Görev Emri verildiği halde tatbikat çağrısına uymayan veya adresinde bulunmayan taşıtlar fenni muayene istasyonuna bildirilecek ve bu tür araçların muayenesi yapılmayacak. Yönetmelikte araçların yüklenmesi kurallarına ilişkin madde yeniden düzenlendi. Buna göre, araçların yüklenmesinde belirlenmiş ölçü ve esaslara aykırı olarak; taşıma sınırı üstünde yolcu taşınması, azami yüklü ağırlığın veya

izin verilen azami yüklü ağırlığın aşılması, bu ağırlıklar aşılmamış olsa bile azami dingil ağırlıkları aşılabacak şekilde yüklenmesi yasak. Yönetmelik ile belirlenen yasalara uymayan araç sürücüleri hakkında ceza işlem yapılacak ve bütün sorumluluk ve giderler araç işletenine ait olmak üzere fazla yolcular en yakın yerleşim biriminde indirilecek.

Azami yüklü ağırlığın yüzde 20'den fazla aşılması halinde fazla yük, uygun hale getirilmeden aracın yola devam etmesine izin verilmeyecek. Yasalara uymadığı tespit edilen araçlar, gerekli şartlar sağlanıncaya kadar trafikten men edilecek. Bunlardan trafik güvenliğine ve karayolu yapısına tehlike yaratmayacak durumda olanlara en yakın yerleşim birimlerinde gerekli önlemleri almaları için izin verilecek. (Hürriyet Gazetesi 01.09.2010)

Taşımacılıkta Mevzuata Uyum Yüzde 98 Oldu



Taşımacılık sektörünün son 30-40 yılda önemli değişikliklere uğradığını belirten Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, küreselleşmeyle birlikte bu sektörde sistematik bir tedarik zinciri

anlayışının geliştiğini ifade etti. Taşımacılık sektöründe, kanuni düzenlemeyle birçok sorunun üstesinden geldiklerini belirten Yıldırım, şöyle devam etti: "Ölçümlere göre, taşımacılık sektörünün mevzuata uyumu yüzde 98'e ulaştı. Bu çok ciddi bir orandır. Buna ulaşılmasında en büyük gayret, sektörde faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişilerin, öte yandan Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğü, İçişleri Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı ve diğer kamu çalışanlarının da etkisi olmuştur." (Hürriyet 19.09.2010)



Atatürk Havalimanı Genişliyor

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, Atatürk Havalimanı'nı rahatlatması beklenen 800 dönümlük askeri arazinin devri için Genelkurmay'la anlaşmaya vardıklarını açıkladı. Yıldırım, araziyi 300 milyon liraya devralıp, karşılığında ordunun gösterdiği yerlere ihtiyaçlarını karşılamak üzere binalar yapacaklarını bildirdi.

* Fuat Atasever

Horoz Lojistik Yurtiçi Komple Taşıma Operasyon Şefi



► İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimi

Horoz Holding şirketlerinden Horoz Taşıt Servis A.Ş. ile Horoz Lojistik depo personeline **İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimi** verildi. "Acil durum nedir? Kazalar neden olur? İş güvenliği bilinci nedir? İş güvenliği ilkeleri

nelerdir?" içerikli eğitimin öncesinde ve sonrasında yapılan testler ve performans anketi ile de etkinlik ölçüldü. Eğitime katılan personele İnsan Kaynakları Yönetmeni ve İş Yeri Hekimi onaylı "Katılım Belgeleri" dağıtıldı.

► İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği

Horoz Holding işçi sağlığı ve iş güvenliği alanındaki çalışmalarına hız verdi. ISG uygulamalarının vazgeçilmez bir parçası olan eğitimler artırılırken, yeni yönetmelik ve talimatların uygulamaları bölge işyerlerinde periyodik olarak denetlenmeye

başladı. Uluslararası güvenlik standartlarına uygun olan ve konfor şartı gözetilerek seçilmiş olan, çalışanların da deneyerek test ettiği ayakkabıları ve iş kıyafetleri kış döneminde kullanılmak üzere bölgelere dağıtıldı.

► Horoz, Mersin 3. Lojistik ve Transport Fuarı'nda

Horoz Lojistik ve SDV HOROZ, 7 - 10 Ekim 2010 tarihleri arasında yapılacak olan Mersin Lojistik ve Transport Fuarındaki standında müşterilerini ve çözüm ortaklarını ağırlayacak. Bu yıl üçüncüsü gerçekleşecek olan Mersin Lojistik ve Transport Fuarı kapsamında Uluslararası Lojistik Konferansı da gerçekleştirilecek. Mersin Ticaret ve Sanayi Odası, Mersin Deniz Ticareti Odası, Mersin Lojistik Platformu ve Mersin Üniversitesi işbirliği ile düzenlenecek Mersin Uluslararası Lojistik Konferansı'nda Uluslararası Lojistik sektöründe Türkiye'nin Önemi ve Geleceği ile Türkiye Lojistik Sektörü gibi konular ele alınacak.



Aramıza Katılanlar



Sayın Kahraman Cem, "Demiryolu Proje Yönetmeni" pozisyonunu üstlenmek üzere şirketimize katıldı. 1988 yılında

Anadolu Üniversitesi-İş İdaresi bölümünde öğrenimini tamamlayan Kahraman Bey, 1981-2010 yılları arasında T.C.D.D. 6. Bölge Müdürlüğü'ne bağlı "Bölge Repartisyon Şefi" olarak görev almıştır. Kahraman Bey'e görevinde başarılar diliyoruz.



Sayın Göksekin Cesur, Uluslararası Kara Taşımacılığı Grup Başkanlığına bağlı "Satış Direktörü" pozisyonunu üstlenmek üzere grubumuza

katıldı. 2003 yılında New York State Üniversitesi'nde İşletme Yönetimi bölümünde yüksek lisans (MBA) öğrenimini tamamlayan Göksekin Bey, 2003-2004 yıllarında E-Base Interactive (New York) 'te Proje Satış Yönetmeni, 2004-2010 yılları arasında Intercombi Transport & Logistics A.Ş.'de Yurtdışı Satış Yönetmeni ve Romanya ülke yönetmeni olarak görev almıştır. Kendisine görevinde başarılar diliyoruz.



Atama

2005 yılında şirketimizde göreve başlayan **Sayın Anıl HAŞIMOĞLU,** 01.07.2007 tarihinden beri

"Lojistik Hizmetler Yönetmeni" olarak görev yapıyordu. Anıl Bey, 06.08.2010 tarihi itibarıyla Yurtiçi Dağıtım Operasyonları Grup Başkanlığına bağlı Depo-Dağıtımdan sorumlu "Satış Direktörü" pozisyonuna atanmıştır. Kendisine yeni görevinde başarılar diliyoruz.

► Aile Yemeği

Yemekte, Horoz Holding Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Horoz ve Başkan Yardımcısı Taner Horoz da küçük bir konuşma yaptılar ve grup şirketleri çalışanlarına kıdem plaketlerini takdim ettiler.

İstanbul Boğazı'nın güzelliklerini hafif bir esinti, güzel müzik ve lezzetli yemek eşliğinde ve birlikte olmanın keyfini çıkararak yaşayan Horoz Holding yöneticileri unutulmayacak bir gece geçirmenin keyfi ile tekneden ayrıldılar.

16 Temmuz 2010 tarihinde sıcak bir yaz akşamı Horoz Holding şirketlerinde çalışan ve Türkiye'nin her yerinden gelen yöneticilerin ve sürekli hizmet alınan iş ortaklarının katılımı ile Swissotel "The İstanbul 1" teknesinde "Aile Yemeği" düzenlendi.

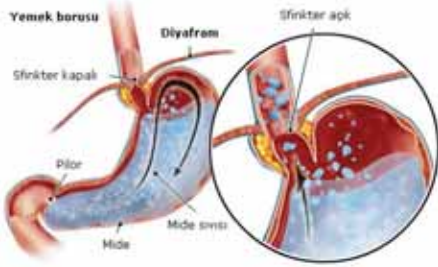


* Canan Gülalioğlu
Horoz Holding
İnsan Kaynakları Yönetmeni



Prof. Dr. Necmettin Sökücü
nsokucu@hotmail.com

GÜNCEL BİR SAĞLIK SORUNU: REFLÜ HASTALIĞI



Son yıllarda reflü hastalığına ilişkin haberler medyada sıkça yer almaya başladı. Değişik branşlardan hekim ve diyetisyenin konuya kendi açılarından farklı yaklaşımları, bir yandan halkı aydınlatırken öte yandan da kavram kargaşasına ve kişilerin belleklerinde yeni sorunların doğmasına yol açmakta.

Bilinmesi gereken ilk gerçek reflünün bir hastalık değil fizyolojik bir olay olmasıdır. Yutkunma sırasında yemek borusunun (özofagus) alt kesiminde bir gevşeme oluşur ve bir miktar mide içeriği yemek borusunun içerisine kaçar. Yenilen gıdalarla ya da yemek borusunun peristaltizim dediğimiz kendi taşıma gücü ile içerik yeniden mideye gönderilir. Bu olay gün içinde yüzlerce kez tekrarlanır. Reflünün hastalığa dönüşmesi için yukarıya kaçan mide içeriğinin klinik yakınmalara ya da yemek borusunun alt kesiminde yapısal bozukluklara yol açması gerekir. Klinik belirtiler ve yapısal bozuklukların birlikte olması şart değildir. Ciddi yakınmaları olan hastaların bazen yemek borularının içinde herhangi bir harabiyet görülmezken tersine yakınması yok denecek kadar az olan hastalarda yapısal bozukluklar görülebilir.

Reflü hastalığının görülüş sıklığını tam olarak bilmiyoruz. Amerika Birleşik Devletleri ve Batı Avrupa Ülkelerinde tedavi gerektirecek boyuttaki reflü hastalığı toplumun % 15-25'inde ortaya çıkmaktadır. Ülkemizdeki çeşitli araştırmalar bizdeki oranın da bu dolaylarda olduğunu göstermiştir. Bu bilgiler ışığında, insanların tümünde reflü varken yalnızca beşte birinde hastalığın oluştuğunu söyleyebiliriz.

Fizyolojik bir olay olan reflü bazı kişilerde neden hastalığa dönüşüyor? Hastalık oluşumuna başlıca üç etkenin yol açtığını biliyoruz. Bunlar yemek borusunun (özofagus) taşıma gücünün azalması, alt uçta yer alan ve gıdaların geri dönüşümünü önleyen alt sfinkter dediğimiz mekanizmanın yetersiz hale gelmesi ve midenin içerisindeki gıdaları boşaltmakta güçlük çekmesidir. Vakaların yaklaşık üçte ikisinde reflü hastalığına halk arasında mide fıtığı olarak bilinen hiatus hernisi eşlik eder. Hiatus hernili hastalarda yukarıya göğüs içine kaçan özofagus, reflüyü önleyen sfinkter mekanizmasını bozar. Hastalığın oluşmasına değişik etkenlerin katkıda bulunduğu kabul edilmektedir. Bunlar arasında beslenme ile ilgili sorunlar ön sırada yer alır. Alkol, çay, kahve, kolalı ve gazlı içecekler, yağlı-baharatlı yemekler, fast food tarzı hazırlanıp tüketilen gıdaların reflü hastalığını kolaylaştırdığı gösterilmiştir. Çikolata, domates, grefurt, portakal, biber, soğan gibi yiyeceklerden sonra yakınmalar çoğalır. Yemeklerin hızlı yenilerek birlikte hava yutulması, yemekten sonra hareketsiz kalınması, akşam yemeklerinin geç yenmesi ve peşinden yatılması hastalığı tetikleyen diğer faktörlerdir. Reflü şişmanlarda daha fazla görülür. Hastalıkla ruhsal durum arasında bağlantı bulunduğu inanılmaktadır. Sinirli ve stresli kişilerde reflü hastalığının görülme sıklığı diğer kişilerden daha yüksektir. Sigara ile reflü hastalığı arasında ilişki olabileceği düşünülmektedir.

Reflü hastalığının en önemli belirtisi göğüs kemiğinin arkasında hissedilen yanmadır. Çoğu kez buna mide yanması ve ekşimesi eşlik eder. Hekime diğer başvuru nedenleri ağza acı-ekşi su gelmesi ve ağız kokusudur. Özellikle geceleri yukarıya kaçan asitli sıvının tahrişi ses kısıklığı ve öksürüğe yol açar. Bu hastalar yıllarca kronik farenjit tanısı ile tedavi edilirler. Bazan da içeriğin soluk yollarına kaçması ciddi bronş ve akciğer enfeksiyonlarına neden olur. Hastalık tedavi edilmezse zamanla yemek borusunda yaralar açılır ve buna bağlı kanamalar görülür. Yaralar iyileşirken oluşan darlık nedeniyle yutma güçlüğü ortaya çıkabilir. Nadiren bu alanlardan uzun yıllar sonra kanser gelişebilir.

Reflünün tanısı başlangıçta klinik yakınmalara dayanır. Özellikle göğüs kemiği arkasındaki

yanmaların yukarıda sayılan gıdalarla artması ve mide asidini azaltan ilaçlarla geçmesi tanı için yeterli olup, daha ayrıntılı inceleme gerekmez. Reflü hastalığı tek bir ilaçla tedavi edilir. Proton pompa inhibitörü dediğimiz mide asid salgısını baskılayıcı ilaçlardan birinin sabah aç karnına alınması vakaların % 80-95'inde yeterli olur. Ciddi yakınması olan hastalarda akşam ikinci bir doz ya da farklı mekanizma ile asit yapımını engelleyen bir diğer ilaç ağızdan verilebilir. Bu ilaçların ne kadar süre kullanılacağına ilişkin fikir birliği yoktur. Kendi pratiğimizde 6-12 ay kullanıldıktan sonra hastanın yakınmalarına göre karar vermekte, gerektiğinde süreyi uzatmakta veya ilacı değiştirmekteyiz. Asit yapımını önleyici ilaçlar uzun yıllar güvenle kullanılabilir. Nadiren barsak hareketlerinin yavaşlamasına ve kemiklerde zayıflamaya yol açabildikleri bildirilmiştir. İlaç yanında gıda alımının düzenlenmesi çok önemlidir. Alkol, kahve, çay, fast food türü yiyecekler, yağlı ve baharatlı yemekler, gaz yapıcı içecekler, çikolata, grefurt, portakal, domates ve baklagillerin tüketimi kısıtlanır.

Yemeklerin az az, sık öğünler şeklinde ve iyice çiğneyerek yenilmesi salık verilir. Akşam yemekleri erken yenilmeli ve yatağa en az 3 saat sonra yani mide boşaldıktan sonra girilmelidir. Reflü gece daha fazla olduğundan hastalar göbekten yukarıya 25-45 derecelik açı sağlayan yataklarda yatırılmalıdır. Bunun sağlanmadığı durumlarda olabildiğince yüksek yastıkta yatılmalıdır. Yüksek yastığın yararı tartışmalıdır, ancak kendi deneyimimiz yarar sağladığı görüşünü desteklemektedir. Şişman hastalar zayıflatılmaya çalışılır. Stresin ön planda olduğu hastalara iş ya da çevre değişikliği veya tatil önerilir. Düşük doz sıkıntı giderici (anksiyolitik) ilaçlar denenebilir.

Yukarıda önlemlere karşın yakınmaları geçmeyen, kanama ya da yutma güçlüğü tarif eden hastalarda daha ileri tetkik gerekir. Yemek borusunun son kısmına yerleştirilen bir sonda aracılığı ile 24 saatlik asit değişikliğinin ölçülmesi tanıyı kesinleştirir. Endoskopi ile de reflüye eşlik edebilen mide fıtığı, yemek borusu iç yüzündeki yapısal değişiklikler ve varsa darlık ortaya konulur. Kuşkulu vakalarda biopsi örnekleri alınır.

Reflü hastalığının tedavisi amacıyla yapılan ameliyatlarda ana kural, yemek borusunun alt kısmının etrafına, serbestleştirilen midenin sarılması ve bu yolla bozulmuş olan sfinkter mekanizmasının yeniden oluşturulmasıdır. Laparoskopik yöntemle yani karın açılmadan yapılan bu ameliyatların başarı oranı yüksektir. Son yıllarda gastroskop yardımıyla ağızdan girilerek reflü tedavisi yapılmaktadır; ancak bu yöntemin sonuçları için henüz yeterli bilgi birikimi oluşmamıştır.



**HOROZ
FOTOĞRAF
KULÜBÜ**



► HOROZ FOTOĞRAF KULÜBÜ ETKİNLİKLERİ SÜRÜYOR

19 Şubat 2010 tarihinde kurulan Horoz Fotoğraf Kulübü, fotoğraf eğitimleri ve dia gösterileriyle başladığı etkinliklerini İznik'e gerçekleştirdiği fotoğraf gezisiyle sürdürdü. Gezi boyunca İznik'in tarihi ve doğal güzelliklerinin yanı sıra geleneksel çinicilik sanatını da fotoğraflayan Horoz Fotoğraf Kulübü üyeleri, bu yıl ikincisi düzenlenen İznik Yağlı Güreşlerinden de ilginç kareler yakaladı. Şimdiden üye sayısı otuzu geçen Horoz Fotoğraf Kulübü, yıl sonuna kadar fotoğraf eğitimleri ve dia gösterilerine devam edecek.



Fatih Küçük



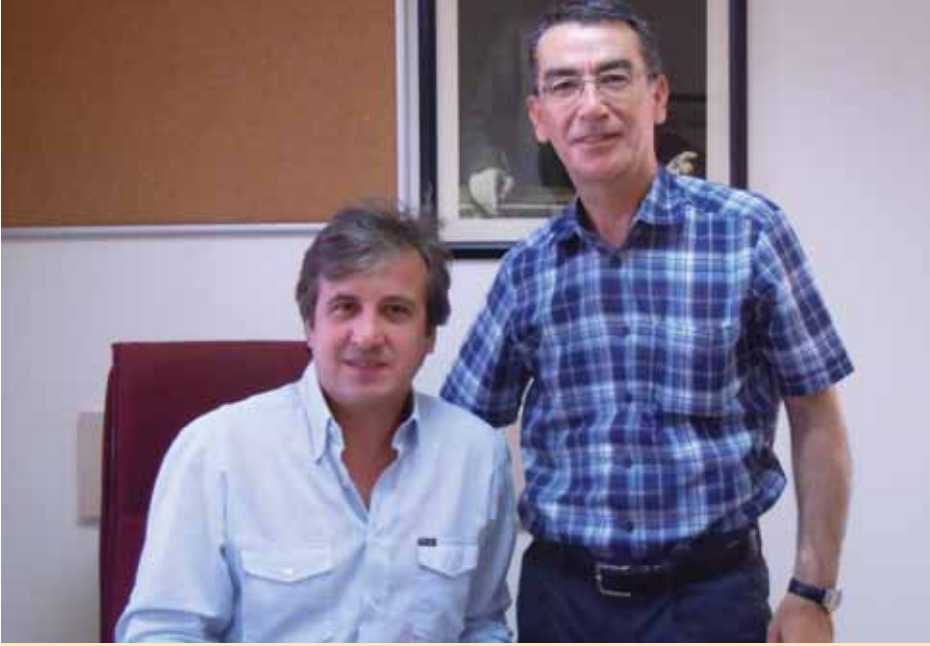
Serçin Erensoy



Betül Güleçler



Mert Güzelsoy



Göztepe Spor Kulübü Futbol Direktörü Ali Gültiken'le Söyleşi

“En geç 3 yıl içerisinde süper lig, 5 yıl içinde de Avrupa kupalarına katılma hakkını elde etmiş bir Göztepe’yi yaratmak hedefiyle yola çıktık.”

Sevgili Ali Gültiken öncelikle bu fırsatı bize verdiğiniz için teşekkür ederiz. Göztepe A.Ş. takımındaki görevinizin de hayırlı olmasını diliyoruz. Göztepe, futbol tarihimizde önemli başarılarla imza atmış bir kulübümüz. 2010 – 2011 sezonu ile ilgili hedefleriniz nelerdir? Bunun için nasıl bir yapılanma öngördünüz?

Göztepe büyük bir futbol kulübü ve önemli futbol markalarından biri. Kolay değil, Göztepe'nin yüzyıla yakın bir geçmişi var. Ayrıca bu geçmişin ötesinde Türkiye'de de çok önemli futbol işler yapmış bir takım. Belki son 20-25 sene içinde çok fazla Türkiye'nin futbol gündeminde marka olarak üst seviyelerde yer almamış olabilir ama geçmişten gelen büyük başarıları var. Avrupa'da ilk defa yarı final oynayan bir takım. Bugün UEFA kupası dediğimiz kupada çeyrek final oynamış, 7 kere katılmış. 40'lı yıllarda Türkiye'de üç kere Türkiye şampiyonu olmuş. İki defa Türkiye kupası kazanmış, bir kere finalde kaybetmiş. Milli takıma oyuncular vermiş, Türkiye'nin Avrupa'da olmadığı dönemde Türkiye'yi başarıyla temsil etmiştir. Şimdi bu kadar büyük bir futbol markasıyken yaşanan malum krizler nedeniyle amatör kümeye kadar düşmüş. Bu süreçten sonra

Altınbaş Grubunun kulübü satın almasıyla buraya gelmişler. Bu süreçten sonra kulübün yukarı doğru başlayan bir ivmesi var. Önce 3. lig, sonra da şimdi bulunduğumuz lige çıkabilmiş. Bundan sonraki aşamada benim de grubun içerisine katılmamla büyük hedeflere doğru yol almak istiyoruz. Buraya gelirken verdiğimiz bir söz vardı. En geç 3 yıl içerisinde süper lig 5 yıl içinde de Avrupa kupalarına katılma hakkını elde etmiş bir Göztepe'yi yaratmak hedefiyle yola çıktık. Hedeflerimiz içinde sadece futbol takımının sportif başarıları değil, çok iyi bir altyapı kurabilmiş, kendi izleme ekibini oluşturmuş, buradan önemli oyuncuları bulabilmiş, tesislerini yapmış, ileriki süreçte kendi stadyumla ilgili de projelerini gerçekleştirebilmiş bir yapıyı, yani bir dünya markası olarak Göztepe'yi yukarılara çıkartıp ondan sonra da Göztepe A.Ş. olarak borsaya açılarak gerçek anlamda dünya standartlarında bir kulüp haline getirilebilecek bir yapıyı öngörüyoruz.

Tabii birinci hedefimiz bir üst lige, Bank Asya'ya çıkabilmek. Bunu gerçekleştirebilecek tipte oyuncuları transfer ederek içeride birkaç oyuncu tutarak bir yapı oluşturduk. Takım içinde lider olabilecek, geçmişinde bu tür görevleri üstlenmiş ve başarılı olmuş 4-5

oyuncu aldık. Mesela Yılmaz Özlem'i aldık. Süper Lig tecrübesi olan bir oyuncu. Santroforumuz Tayfun, son iki senede 53 gol attı; şampiyonlukları olan bir oyuncu. Serdar Samatyalı Boluspor'un kaptanıydı ve şampiyonlukları olan bir oyuncu. İzzet'de Bursaspor'da oynamış, yine şampiyonlukları var. Böyle lider tipli oyuncuların yanında Emin Yalın gibi, Raşit gibi, Eskişehir'den aldığımız Ahmet, Karşıyaka'dan transfer ettiğimiz kaleci Akın gibi, Vedat gibi bu lig için önemli olduğunu düşündüğümüz oyuncularından oluşan bir kadro kurduk; lige hazırız.

Sizin futbol oynadığınız dönemlerde yurtdışında görev yapan Türk futbolcularının sayısı neredeyse yok denecek kadar azdı. Fakat şu an pek çok futbolcumuz yurtdışına transfer olabiliyor. Bunu son yıllarda Türk futbolcusunun kendine olan güveninin artmasından mı yoksa o zamanki şartlara mı bağlıyorsunuz?

Dünyadaki transfer sistemi değişti; öyle bakmak lazım. Çünkü o dönemde de yurtdışında oynayabilecek çok değerli oyuncular vardı; bizler de oynayabiliydik. Fakat Avrupa'da da ancak 3 yabancı oyuncu oynayabiliyordu. Yani o zamanın Milan'ına baktığın zaman Rijkaard, Gullit, Van Basten, Interde Klinsmann, Matthaus oynuyordu yabancı olarak. Dünyada 90'lı yıllarda bu menajerlik sistemi dediğimiz sistemin yaygınlaşmasından sonra transfer serbestliği başladı. Transfer sistemi değişti ve eskiden iki yılda bir transfer imkanı varken şimdi artık 6 ayda bir kiralama sezonu, devre arasında transfer imkanı var. Daha fazla yabancı oyuncunun başka ülkelere gidebilme imkanı doğduğu için de bizim oyuncularımız Avrupa'da oynayabiliyorlar. Ama ben ülke olarak inanın buna rağmen bunu çok iyi kullandığımız kanaatinde değilim, çünkü yeterli derecede oyuncu üretme imkanına sahip olmamıza rağmen bunları satma konusunda o kadar başarılı olamadık. Ligimiz çok değerli ve pahalı. Bizim oyuncularımızın aldığı rakamların Avrupa'da alınması mümkün değil. 1 buçuk milyon euro verdiğiniz bir oyuncunun yurtdışında kazandığı paranın 3 milyon euro olması lazım ki bu Avrupa'da çok nadir oyuncuların alabileceği bir para.

Günümüzde karizmatik olmak gerekiyor gibi bir inanış var. Gerek futbol, gerekse diğer spor dallarında karizma oldukça önemseniyor. Ülkemizde de teknik direktörlük, sportif direktörlük görevleri için karizmatik olmanın başarıyı etkilediğine inanılıyor. Siz nasıl bakıyorsunuz bu konuya? Karizma gerçekten bu kadar önemli mi, yoksa sadece kişinin gündemde kalmasını sağlayan subjektif bir sıfat mı?

Karizma çok geniş bir kelime. Teknik direktörlük, sportif direktörlük veya bizim bulunduğumuz futbol direktörlüğü olsun topluma dönük, medyayla iç içe olan işlerde görev alan insanların sosyal ilişkilerinin çok kuvvetli olması gerektiğini



düşünüyorum. Bence en önemlisi bu. Sosyal yapının güçlü oluşu ve insan ilişkilerindeki beceri bence o dediğiniz şeyi biraz daha yukarıya çekiyor çünkü konuşulma oranını, etkilenme oranını artırıyor. Bunu doğru yapabilen insanlar da o zaman iyi yönetici oluyorlar. Bu her iş kolunda çok önemli. Ne iş yaparsanız yapın sosyal zekası yüksek olan insanların fark yarattığını görüyoruz.

“Bizi var eden, bu hayatta sahip olduğumuz her şeyin var olmasını sağlayan tek şey Beşiktaş’tır.”

Beşiktaş’ın hayatınızdaki yeri ve öneminden biraz bahseder misiniz? Beşiktaş’da oynadığınız dönemde unutamadığınız bir anınızı anlatabilir misiniz?

Bugün burada oturuyorsak, yani Göztepe’nin başındaysak, Göztepe camiası Ali Gültiken’in burada olmasından mutlu oluyorsa bu hep geçmişinden dolayı, yaşadıklarından, hayatı boyunca yaptıklarından, birikimlerinden, yani Beşiktaş’dan dolayı... Bizi var eden, bu hayatta sahip olduğumuz her şeyin var olmasını sağlayan tek şey Beşiktaş’tır. Beşiktaş, küçüklüğümüzden itibaren içine girdiğimiz bir camia. Sosyal ilişkilerimiz, çevremiz, medyadaki durumumuz hep orası sayesinde var oldu; bize çok şey kattı. Bizim adımıza da çok istisnai durum olduğunu düşünüyorum. Çok önemli bir futbol kuşağının içerisinde var olduk. Bu dönem, yüzyıllık Beşiktaş tarihinin içerisinde geriye dönüp baktığımızda en önemli başarıları yakalayan bir süreçtir Beşiktaş tarihinin içerisinde. Tabii bu yapı futbolculuk ötesinde, futbolcuya bakış açısını algılama şeklinde Türkiye’yi de değiştirdi; futbolcu imajı da

değiştirdi o kuşakla beraber. Karşılıklı bir sevgi oluştu. Ben dünyanın hiçbir yerinde futbolu bıraktıktan 15 sene sonra hala tribünde şarkısı söylenen bir kuşak olduğunu görmedim. Bu dünyanın hiçbir yerinde yoktur. Ama bizde var. Bu anlatılmaz ancak yaşanır.

Beşiktaş bu yıl çok flaş transferler yaptı. Gerçekten de bakıldığında Quaresma, Guti gibi oyuncular Türkiye’ye getirmek çok kolay değil. Bu transfer politikası ve bu futbolcuların Beşiktaş’a katkıları açısından neler düşünüyorsunuz?

Quaresma’nın önemli bir transfer olduğunu düşünüyorum. Futbolcu yeteneği olarak çok önemli bir oyuncu. Ben onu oynadığı kulüplerde canlı olarak da seyrettim. Beşiktaş’a da çok ciddi bir katma değer getirecektir. Bugün baktığımız zaman icraat yapan bir oyuncu olarak bütün maçlar içerisinde işler kötü giderken bile iyi olduğunu görüyorsunuz. Keza Guti de aynı şekilde önemli bir oyuncu. Beşiktaş’ta doğru kullanıldığı takdirde çok başarılı olacağını düşünüyorum. Bu oyuncu transferlerinin icraat kısmı açısından böyle. Fakat mali kısmı açısından sıkıntı var. Şimdi Beşiktaş zaten çok sağlıklı bir mali yapının içerisinde değil. Bu oyuncularla yine ciddi bir yükün altına girdi ama bana göre dönem dönem böyle şeylerde yapılabilir. Bana göre ikisi de doğru transferler Beşiktaş için. Fenerbahçe, Galatasaray, Beşiktaş... Bunlar dünya kulübü bugün. Dünyada bugün 20-30 tane takım sayarsınız. Bunların arasında bu takımlarımız mutlaka vardır. Artık bu kulüplerimizin mali güçleri de büyük, yapıları da büyük. İyi futbolcuları da, teknik adamları da bu ülkeye getirebiliyorlar. Fakat önemli olan getirdiğiniz teknik adama, geldiği yerin büyüklüğünü doğru anlatabilmeniz. Türkiye’deki sıkıntı bu. Yurtdışından birini getiriyorsunuz, sanki o gelmeden önce

Türkiye’de hiç takım yokmuş, sanki kararları hep o vermiş gibi bir yaklaşım oluyor. Rijkaard şampiyonlar ligi şampiyonu olmuş olabilir. Ama benim şartlarım ayrı, benim takımım ayrı. Onun da başarılı olabilmesi için ona da bunu doğru anlatarak bu yapıyı sağlıklı kurmak zorundasın. Çünkü adamın eline 100 milyon avruluk takımı veriyorsunuz. Şimdi mesela Beşiktaş’ta da transferler güzel ama seçimler yanlış. Bakıyorsunuz Tayfur’la ilgili olan şey yanlış. O zaman arada bir mekanizma futboldan anlayan bir adam olması lazım ama yok. Bu durumda bunu yaşayarak öğrenecek hoca. Bu yüzden belki bir sezonu kaybedeceksiniz.

İyi futbolcu ve yıldız futbolcu arasındaki temel farklar nelerdir? Bu sıfatların futbolculara verilmesinde, oynadıkları takımların ve uygulanan sistemlerin etkisi nedir? Diğer bir deyişle sizin kriterlerinize göre yıldız futbolcularda olması gereken özellikler nelerdir?

İyi oyuncuların fark yaratabilmesi için bir defa teknik adam çok önemli. Bana göre iyi oyuncunun yetenekli olması şarttır. Oyuncunun doğru adapte olması önemlidir. Futbol karakterinin çok yüksek olması lazımdır. Disiplinli, düzgün yaşayan ve istikrarlı yüksek bir oyuncu olacak. Yani bir maçta iyi oynaması değil, 35 maçın en az 20’sinde oynayabilen ve iyi oynayabilen oyuncu olması lazım. Bana göre yıldız oyuncu takımın içinde farkı yaratabilen adamdır. Baskı altında oynayabilen, maçı anında çevirebilen, yoktan var edebilen oyuncu olmalıdır. Zaten bu oyuncular da çok olmaz. Her takımında 2-3 tane olabilir. Yıldız oyuncunun sürekli takımın içinde tutunabilmesi, riske girebilmesi, seyirciden korkmaması, mağlubiyette ve baskıda yılmaması ve yetenekli olması lazım. Mesela Guti, bana göre iyi oyuncu ama yıldız değil. Ama Quaresma yıldız oyuncu. Arda yıldız bir oyuncu mesela. Milan Baroš yıldız bir oyuncu. Emre hem yıldız, hem iyi bir oyuncu mesela.

Sevgili Ali Gültiken, söyleşi için çok teşekkür ederiz. İlave etmek istediğiniz bir şey veya Beşiktaş ile ilgili bir anı var mı acaba?

Ben teşekkür ederim. Çok güzel anlarımız var. Mesela 90-91 sezonu Galatasaray’a karşı oynuyoruz. 2-0 mağlubu duruma düştük. 4-4-2 oynuyoruz. Önde Feyyaz ve Metin oynuyor, ben dördlünün sağında oynuyorum. Maçta 2-0 geriye düştük. Metin yanıma geldi oyun içinde. “Ayaklarım gitmiyor” dedi. Sen dördlünün sağına geç dedim, ben de onun yerine geçtim. 7 dakika içinde 2 gol attım. Maç bir anda 2-2 oldu. Sonra bir gol daha atıp maçı kazandık. O maçta şampiyon olmuştu; maç Ali Sami Yen’deydi. Bir inisiyatif kullanma işi bu işte. Kendi içimizde yaşadığımız bir örnekti.

* Oğuz Kupeli
SDV HOROZ
Deniz Operasyon Direktörü



Bir Spor Bir Sporcu Ufuk Sönmez

Ufuk Sönmez, 1980 Ankara doğumlu. Spor hayatına jimnastikle başlayıp, kule- trampelen atlama ve rüzgâr sörfüyle devam etmiş. Son 12 yıldır rüzgâr sörfüyle uğraşiyor ve 6 yıldır profesyonel olarak yarışlara katılıyor. Bu süre içinde Türkiye’de bir çok özel ve resmi yarışta dereceler almış. Türkiye’yi, 4 kez dünya şampiyonlarında temsil etmiş.

Sporculuğunun yanı sıra rüzgâr sörfü hocalığı da yapan Ufuk Sönmez, rüzgâr sörfü slalom disiplininin tecrübenin en önemli anahtarı olduğunu ve dünyanın en iyi sörfçülerinin 25 yılı aşkın yarış deneyimleri göz önüne alındığında henüz yolun çok başında olduğunu belirtiyor.

Ufuk Sönmez’in hedefi 2012 yılında Türkiye şampiyonu olmak ve dünya klasmanında ilk 25 de yer almak. 2008’de aldığı Türkiye üçüncülüğünü daha büyük hedeflere taşımak için yoğun bir antrenman programıyla çalışan Ufuk Sönmez’in bu zorlu yoldaki destekçilerinin arasında HÖROZ LOJİSTİK de bulunuyor. Bu sene HÖROZ LOJİSTİK desteğiyle başladığı zorlu maratonda en önemli yarış olan 4 ayaklı “Windsurf Türkiye” turunu tamamlayan sporcu bu dört yarışta tüm rakipleriyle birlikte genel klasmanda dereceye girebilmek için kıyasıya puan toplamaya çalışmış. İlk ayak Urla’da 18 puan, ikinci ayak Datça’da 19 puan, üçüncü ayak olan Gökçeada’da 20 puan ve son olarak Saros Körfezi’nde yoğun bir çekişmenin ardından 12 puan alarak toplamda 69 puan toplayan Ufuk Sönmez, genel klasmanda 3. sıraya yerleşmiş durumda.

Bu yarıştan bağımsız tek bir yarış olarak yapılması planlanan Türkiye şampiyonası belirlendiği tarihler arasında rüzgâr olmaması

nedeniyle iptal edilmişti. Federasyonun kararıyla yarışların başka bir tarihe ertelenebileceğini belirten Ufuk Sönmez, bu son yarışı sabırsızlıkla beklediğini belirtiyor. Ufuk Sönmez, ülkemizin dört bir yanında yapılan bu yarışların yerel halk ve basın tarafından büyük bir ilgiyle karşılandığını söylerken yarışçılar için de, değişik deniz ve hava koşullarında sörf yapıyor olmanın özellikle yurtdışı yarışları için önemli bir antrenman fırsatı sağladığının altını çiziyor. Ufuk Sönmez, lisans eğitimini, beden eğitimi alanında tamamladıktan sonra spor psikolojisi mastırı yaparak özellikle doğa sporları konusunda ilerlemeye, araştırmaya ve tecrübe edinmeye çalışmış. 12 yıllık eğitimlik deneyimini de katarak hazırladığı ilk kitabı, “0’dan 100’e Rüzgar Sörfü” adıyla teknik bir sörf eğitim kitabı olarak geçen kişi

piyasaya çıkmış ve yoğun bir ilgiyle karşılanınca ilk baskısının tamamını tükenmiş. Ufuk Sönmez ayrıca eylül ayının başında 4 dilde yayımlanacak uluslararası bir sörf eğitim DVD’sinin çekimlerine başlamış. Kitabın devamı niteliğindeki bu çalışmayı ekim sonuna kadar tamamlamayı ve dünyanın dört bir yanına ulaştırmayı hedefliyor. Bu çalışmaya ilave olarak araştırmaları ve gözlemleri doğrultusunda üç yıldır yazmakta olduğum bir kitabı da 2011 kışı sonunda çıkarmayı planladığını belirten Ufuk Sönmez, yeni kitabıyla ilgili olarak şunları söylüyor:

“Nasuh Mahruki’den Turkcell’in eski genel müdürüne kadar bir çok tanınmış simanın da içinde yer aldığı kitap, oldukça ilgi çekeceğini düşündüğümüz bir çizgide ilerliyor. Özetle, insanoğlu 300 küsur kemik, 600 küsur kas ve bir çok eklemlerle fonksiyonel açıdan hareket etmesi için tasarlanmıştır. Günümüz yaşantısı ve modern hayat bizi her anlamda hareketsizliğe tembelleğe ve kötü beslenmeye itmektedir. Hareketten doğadan ve gerçek beslenmemizden uzaklaşmış olmamızın fizyolojik ve psikolojik bedellerini nasıl ödediğimizi gözler önüne sererek, son yüz yıllarda insanoğlunun nasıl bir hatanın içine düştüğünü anlatmaya çalışıyoruz. Aynı zamanda bir çok bilimsel çalışmayla konuyu desteklemek ve güçlendirmek niyetindeyiz. Bu bakımdan, fizyolojinin gerçek işleyişine yaklaşması için özellikle az zamanı olan bireylerin mümkün olduğu kadar doğada vakit geçirebileceği, hareket edebileceği ve doğadan kaynaklı heyecanlar, korkular ve sevinçler duyabileceği bazı aktivitelere yönelmesi gerekliliğinin önemini vurguluyoruz. Kitabın ismine henüz karar vermedik. Bu konuda çalışmalarımız devam ediyor. Bu kitabı en kısa zamanda tamamlayarak çıkarmayı hedefliyorum. “Bunların yanında, yılın büyük bir bölümünü Alaçatı’da antrenman yaparak, yarışçı gençler yetiştirerek ve sahibi olduğum Rüzgâraltı Otel’i işleterek geçiriyorum. Rüzgar sizinle olsun...”

* Fezal Karakadioğlu
Horoz Holding
Kalite Sistemleri Yönetmeni



Bu sayımızda yine dünyaca ünlü yabancı grup ve solistlerin Türkiye konserlerine yer verdik. Bunlardan Scorpions'un Türkiye'de gerçekten çok büyük bir hayran kitlesi olduğunu söyleyebiliriz, üstelik grubun sahne enerjisini de hesaba katarsak konserin muhteşem geçeceğini tahmin edebiliyorum. Bununla birlikte son günlerde epey iddialı tiyatro eserlerinin sahnelendiğini görüyoruz. Bunlar arasında, "Meyhanede" oyunu için klasik tiyatro oyunlarına nazaran çok farklı bir ambiyansı olduğu yorumlarını aldım; izlenmesi gereken bir oyun gibi geliyor. Bir sonraki sayıda tekrar buluşmak ümidiyle bol sanatlı günler diliyorum, hoşçakalın.

Konser

YERLİ KONSERLER

1 Ekim'de Vega Bronx Pi Sahne'de, 2 Ekim'de Kenan Doğulu Maltepe Üniversitesi'nde, 3 Ekim'de Deniz Seki ve Emre Altuğ Bahçeşehir Üniversitesi'nde, 9 Ekim'de Kurban İstanbul Live Beyoğlu'nda, 22 Ekim'de Göksel Ghetto Beyoğlu'nda, 23 Ekim'de Yeni Türkü Jolly Joker Balans'ta sevenleri ile buluşacak.

YABANCI KONSERLER



SCORPIONS

Dünya üzerinde 40 yıldır 100 milyondan fazla albümü satılan efsanevi rock müzik grubu SCORPIONS, çıktığı son dünya turnesinin ardından müziğe veda edeceklerini ilan etti. "Wind Of Change", "Send Me An Angel", "Still Loving You", "Hurricane", "Always Somewhere", ve "Humanity" gibi dillerden düşmeyen parçaları ile çok geniş bir hayran kitlesine sahip olan grubun Almanya'da başlayan turnesi Türkiye'de devam ediyor. Grup, 2 Ekim'de Maçka Küçükçiftlik Park'ta hayranlarının karşısına muhteşem bir

performans ile çıkmaya hazırlanıyor.

GORAN BREGOVIĆ

Emir Kustirica imzalı "Çingeneler Zamanı", "Arizona Rüyası" ve "Yeraltı" gibi filmlerin klasikleşmiş müziklerine imza atan Goran Bregovic, müzik hayatına sığdırdığı 21'in üzerinde albümünün en güzel parçaları ile 8 Ekim'de Maçka Küçükçiftlik Park'ta sahne alacak.

THE NOTWIST

Yirmi yılı aşkın bir süre içinde hardcore punk ve metalden elektroniğe doğru uzanan geniş bir yelpazede müzik yapan grup 9 Ekim'de Salon IKS'V'de müzikseverlerle buluşacak.

RICHIE KOTZEN

Rock, blues, metal, jazz ve fusion gibi birbirinden farklı müzik türlerini başarıyla yorumlayan üstün tekniğe sahip gitar virtüözü Richie Kotzen 14 Ekim'de Jolly Joker Balans'ta sevenlerinin karşısına çıkacak.

UB40

"Red Red Wine", "Can't Help Falling In Love", "Don't Break My Heart" gibi unutulmaz klasikleriyle tüm dünyada milyonlarca hayranı olan dünyaca ünlü UB40, yıllar sonra yeniden Türkiye'de hayranlarıyla buluşuyor. Grup 22 Ekim'de Kadıköy Matine 216'da sevenleri ile buluşacak.

Tiyatro

TÜRKAN IŞIK YOLCUSU

Ayşe Kulin'in romanından uyarlanan ve Türkan Saylan'ın hayatını konu alan eser 5-12 Kasım'da TİM Fettah Aytaç Salonu Maslak'ta izlenebilir.

SONDAN SONRA

Oyun, İngiltere'de terörist bir saldırı sonrası sığınakta mahsur kalan iki kişinin yaşadığı olayları konu alırken aslında 11 Eylül'de ABD'de yaşanan saldırı ile ilgili atıflarda bulunuyor. Deniz Kelly'nin yazdığı ve Emre Kınay'ın yer aldığı kadro 1-2-16 Ekim tarihleri arasında Duru Tiyatro'da tiyatro severlere perdelerini açıyor.

MEYHANEDE

1899'daki bir rum meyhanesinde yaşanan olayları konu alan oyunda, izleyenler aynen bir meyhane havasında mezelerini yerken ve rakılarını içerken oyunu izliyorlar. Aynı şekilde sahne de meyhane dekorunda tasarlandığı için oyuncular ve izleyiciler adeta ortama uyum sağlıyorlar.



Kaan Erkam'ın yönettiği oyun 1-2 Ekim tarihleri arasında Afife Jale Sahnesi Beşiktaş'ta izleyicilere perdelerini açıyor.

Sergi



YOK YER RESİM

Son dönemde pentür ve peyzaj birlikteliğiyle şekillenen mekân resimleri dikkatleri çeken ressam Burcu Perçin'in eserleri 6 Ekim-14 Kasım tarihleri arasında Amerikan Hastanesi Sanat Galerisi Operation Room'da sanatseverlere kapılarını açıyor.

HAHNEMÜHLE GÜZEL SANATLAR

Kuruluşunun 425. yılı anısına gerçekleştirilen "Hahnemühle Yıldönümü Fotoğraf Yarışması"nda dereceye giren eserler dünyanın önemli başkentlerinin ardından şimdi Galerisi İstanbul'da 9-29 Ekim tarihleri arasında görülebilir.

* Gencay Burnaz
Horoz Lojistik,
Yurtiçi Komple Taşıma Satış Yönetmeni

Kitap

Manzaradan Parçalar
ORHAN PAMUK

İletişim Yayınları, 564 sayfa



Orhan Pamuk bu yeni kitabında, çocukluğundan başlayarak hayatından yaşadıklarından bütün içtenliğiyle söz ediyor. Yazarın babasının ölümü, siyasi dertleri, futbol oynarken ya da romanlarını yazarken

hissettikleri, tıpkı annesinin sigara böreği yapışı, yaz gecesi bir sivrisineğin hareketleri ve Boğaz gemileri hakkındaki gözlemleri gibi büyük bir manzaranın parçası olarak dikkatle işleniyor. Pamuk İstanbul'dan, Adalar'dan, New York'tan, Venedik ya da Kalküta'dan söz ederken yaptığı gibi, kendi suçluluk duygularından, rüyalarından, eski berberlerden ya da çocukluğunda sokaklarda atıştırdığı şeylerden de bütün dikkatiyle hikâyeler çıkarıyor. Konu ister Binbir Gece Masalları, ister Dostoyevski'nin romanları, ister eski ressamlar, ister Selimiye Camii olsun, Pamuk gözlemlerini, duygularını sıralarken akılda sevdiğimiz bir hikâyecinin tanıdık ve unutulmaz sesi kalıyor. Tıraş olmaktan asansöre binmeye, dünyayı çocuk gibi seyretmekten deprem endişelerimize, trafik ve dinden eski yangınlar ve yıkımlara uzanan bu kitap, Orhan Pamuk'un gözünden bakıldığında dünyanın ne kadar ilginç ve yeni olabileceğini bir kere daha kanıtıyor. (Tanıtım bülteninden)

Çimen Türküsü
TRUMAN CAPOTE

Sel Yayıncılık, 118 sayfa



On bir yaşındaki Collin Fenwick annesinin ölümü üzerine babasının iki yaşlı kuzininin yanına gönderilir. Talbo kardeşler adıyla bilinen Verena ile Dolly, büyük çiftlik evlerinde hizmetçileri Catherine

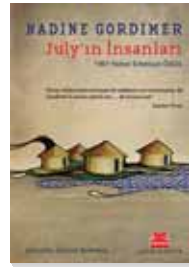
ile birlikte yaşarlar. Bu eve adım attığı ilk günden itibaren Collin'in hayatında yeni ve unutulmaz bir dönem başlar.

Çimen Türküsü, bir tutunamayanlar romanı...

Truman Capote'nin o benzersiz şiirsel ve hüzünlü anlatımında bu kez Amerika'nın küçük bir Güney kasabasında yaşayan birbirinden ilginç kahramanlar, hayatın anlamını doğanın seslerinde ararlar. (Tanıtım bülteninden)

July'in İnsanları
NADINE GORDIMER

Kırmızı Kedi Yayınevi, 168 sayfa



Güney Afrika'nın her yerinde silahlı militanlar ülkenin kentlerini savaş alanına çevirmişlerdir. Yıllardır kötüleşmekte olan durum bir anda korkunç olaylarla sonuçlanmış, hazırlıksız yakalanan beyaz halk müthiş bir çatışmanın,

yakıp yıkmayın içinde bulmuştur kendini. Üç çocuklu, liberal görüşlü beyaz Smales ailesi bu dehşet çemberinden yıllardır yanlarında çalışan siyah uşakları July sayesinde kurtulur; July onları kendi doğduğu uzak ve ilkel köye kaçıtır. O yoksul çevrede, alıştıkları her şeyden uzak, sadece hayatta kalmaya odaklanan, siyahlarla eşitlenen Smalesler'le July'in hikâyesi, her iki tarafın kişiliklerindeki ve ilişkilerindeki kaymalar, bize bölünmüş bir Güney Afrika'da, siyahlarla beyazlar arasındaki ürkütücü yaklaşımlar ve yanlış anlamalar hakkında unutulmaz bir pencere açıyor. (Tanıtım bülteninden)

Müzik

Interpol

Interpol



1997 yılında New York'ta kurulan Interpol, "Turn on the Bright Light", "Antics", "Our Love to Admire" gibi başarılı albümlerin ardından 7 Eylül'de

yeni, kendi adlarını verdikleri yeni albümleri "Interpol"ü çıkardı. Albüm, grubun dördüncü stüdyo çalışması. Interpol'de yer alan tüm şarkılar grup üyeleri Paul Banks, Daniel Kessler, Carlos Dengler ve Samuel Fogarino imzasını taşıyor.

Clapton

Eric Clapton



Dünyanın gelmiş geçmiş en büyük blues gitaristlerinden biri kabul edilen, "Slowhand" lakaplı Eric Clapton, müzik hayatına 1964 yılında, daha

sonraları kurulan Led Zeppelin grubunun nüvesini oluşturacak olan blues-rock grubu, The Yardbirds'de çalarak başladı. Bir yıl sonra bu gruptan ayrılıp, kısa bir süre John Mayall & Bluesbreakers'da çaldıktan sonra, Ginger Baker, Jack Bruce ve Eric Clapton'dan kurulu efsanevi topluluk Creme grubuna katıldı. 1968'de Creme dağıldı. Bundan sonra Blind Faith ve Derek and the Dominos gruplarıyla çaldığı. Beatles üyelerinden George Harrison'un eşiyile Pattie Boyd Harrison'la yaşadığı aşkı anlattığı "Layla" parçası, bu dönemin en tanınmış bestelerinden biri oldu.

28 Eylül'de piyasaya çıkan "Clapton", 70'li yıllarla birlikte solo çalışmalar yönelen Eric Clapton'ın en yeni albümü.

Going Back

Phil Collins



"Going Back", Phil Collins'in sekizinci stüdyo albümü. Çalışmalarına 2009 yazında başladığı yeni albümü için Collins, amacının yeni değil, eski bir albüm

yapmak olduğunu söylemiş. 1960 ve 70'li yıllardan R&B ve motown şarkılardan oluşan albüm, 60'ların ünlü grubu Temptations'ın Girl (Why You Wanna Make Me Blue) adlı şarkısıyla açılıyor. Stevie Wonder, The Doobie Brothers, Four Tops, The Miracles, The Supremes gibi tanınmış grup ve sanatçıların parçalarıyla devam ediyor. 18 şarkının yer aldığı albümde Phil Collins'e, gitarlarda Ray Monette, Eddie Willis, bas gitarda Bob Babbitt eşlik etmiş. Davul ve vokalde tabii ki Phil Collins yer alıyor. Ünlü progresif rock grubu Genesis'den ayrıldıktan sonra solo çalışmalarına yönelen ve 1981 yılında "Face Value" adlı ilk solo albümünü çıkaran Phil Collins son olarak 2004'de "Love Songs" adlı bir albüm yapmıştı.

* Hakan Yaman

SDV Horoz, Satış ve Pazarlama Direktörü



BAŞLANGIÇ (INCEPTION)

Y: Christopher Nolan

Oyuncular: Marion Cotillard, Leonardo DiCaprio, Ken Watanabe

'Memento' ve 'Insomnia' gibi filmlerinden bildiğimiz Christopher Nolan son filminde felsefe ile aksiyonu birleştirmeyi denemiş. Hem görsel hem de zihinsel olarak seyirciye oldukça iş düşen, çaba gerektiren bir seyirlik. Kahramanımız Dom Cobb'un (Leonardo DiCaprio) uzmanlık alanı, insan zihninin en savunmasız olduğu rüya görme anında, bilinçaltının derinliklerindeki değerli sırları çekip çıkarmak ve deşifre etmek olan, yetenekli bir hırsızdır. Cobb'un bu yeteneği, onu kurumsal casusluk camiasında benzersiz bir oyuncu yapmıştır. Hayatını değiştiren olaylarda bu şekilde gelişmeye başlamıştır. Bu durum onu uluslararası bir kaçak yapmış ve bu yüzden sevdiği her şeyi kaybetmiştir. Bu durumundan kurtulması için bir "fırsat" sunulur. Ona hayatını geri verebilecek son bir iş; tabii eğer imkansız başarılabirise. Aksiyonu, kullanılan teknoloji ve efektler, felsefi alt metni gibi nedenlerle "Matrix" ile aynı kulvarda değerlendirilen film, izlemeye değer bir yapım.

CENTİLMEN

Y: Anton Corbijn

Oyuncular: George Clooney, Bruce Altman, Thekla Reuten

Bir roman uyarlaması olan (Martin Booth-A Very Private Gentleman) filmde George Clooney başrolde oldukça formunda. Film, karşısına çıkan bir fahişeye âşık olup kirli geçmişini geride bırakıp yeni bir hayata uzanmak isteyen bir 'kiralık katil'in psikolojisi üzerine odaklanıyor.

Kahramanımız kiralık katiller arasında duayen ve acımasız birisidir. İsviçre'deki işi beklediğinden farklı bir şekilde sonuçlanır. Sıradaki işi onun son işi olacaktır. Her görevden sonra yaptığı gibi küçük bir İtalyan kasabasında (gerçek yaşamında da olduğu gibi) inzivaya çekilir. Bu kaçış ona arınmak ve bu vesile ile "ölüm" den bir süreliğine de olsa uzaklaşma fırsatını sağlar. Kasabanın rahibi Peder Benedetto'yla onun en yakın dostudur. Aynı sırada, kasabada tanıştığı Clara isimli genç kadınla da yakınlaşır ve bu yakınlaşma yüzünden konsantrasyonunu kaybetmektedir ve bir tetikçi için en tehlikeli şey açık vermektir.

Oyunculuklar açısından başarılı sayılabilecek film, görsel olarak oldukça iyi sahneler mevcut. (özellikle İtalya'da ki küçük kasaba Castel Del Monte'nin ara sokaklarındaki çekimler)

ÖLÜMCÜL TAKİP (THE CHASER)

Y: Hong-jin Na

Oyuncular: Yun-seok Kim, Jung-woo Ha, Yeong-hie Seo, Seong-kwang Ha

Eski bir polis olan, kadın satıcısı Joong-ho, çalıştırdığı kadınlar borçlarını ödemedi ortadan kaybolmaya başlar. Konuyu araştırmaya başlayan anti-kahramanımız bir gece bir müşteriden gelen arama üzerine Mi-jin'i yollar ancak çok geçmeden müşterinin numarasının kaybolan kızların son arandığı numaraya aynı olduğunu fark eder. İlk başlarda kadınlarının kaçırılıp satılmaya başlandığını düşünen Joong-ho, adamın acımasız bir seri katil olduğunu anlar ve peşine düşer. Mi-Jin'i kurtarması için sadece 12 saati vardır.

Son yıllarda oldukça iyi örneklerini izlediğimiz Güney Kore sinemasının son

dönemde çekilmiş, ödüllü en iyi örneklerinden. Gerilim ve aksiyon atmosferi temposunu yitirmeden film boyunca devam ediyor. Katilini baştan bildiğimiz film, tipik seri katil film klişelerini ters yüz eden film bir yapım. Oyunculukları da oldukça başarılı olan bu Uzakdoğu yapımını tavsiye ediyoruz.

MADE IN EUROPE

Y: İnan Temelkuran

Oyuncular: Teoman Kumbaracıbaşı, Yolanda Rincon, Josue Naval, Ruhi Sarı

Yönetmen İnan Temelkuran'ın "Bornova Bornova" filmi ile aldığı ödülünden sonra 2007 yılı yapımı ilk filmi yeniden gösterime girdi.

ABD'nin Afganistan'a girdiği günün gecesi farklı şehirlerde geçmektedir. Film aynı gecede Madrid'de, Paris'te ve Berlin'de Türk göçmenlerin yoğun olarak yerlerde geçen ancak diğer uluslardan insanların da içine girdiği üç öyküden oluşuyor. Bu olay, her bir öyküde televizyonda haberlerde duyulur. Böylelikle öyküler arasında zaman birliği sağlanır. Film genel olarak Türkiye kökenli göçmenler üzerine yoğunlaşır onların günlük hayatlarından bir kesit vermeye çalışıyor.

Ünlü oyuncuların yer aldığı filmde, yönetmenin ödüllü filmi Bornova Bornova'ya kıyasla daha zayıf kaldığını kabul etmek gerekiyor. Ancak son dönemde gösterimde olan Türk filmlerine kıyasla başarılı bir yapım.

* Celal Şeherli
SDV Horoz, İzmir Bölge Satış
Yönetmeni



Ayfer T. Ünsal

Gazeteci ve Yemek Kitabı Yazarı
atunsal@gmail.com

Patatesin anavatanı Amerika... Orada çok sayıda çeşidi bulunuyor. Fakat bunlar arasından tatlı patates, Türkiye'de Hatay bölgesinde de yetişiyor ve oldukça popüler. Sadece haşlanıp yeniliyor, yemek olarak pişirilmiyor.

Patatesin Avrupa'da esas yiyeceklerden birisi haline gelmesi tesadüf değil. Fransız fizikçi, patatesin besin değeri hakkında çok araştırma yapmış ve faydalı bir yiyecek olduğunu bulmuş. 16. Louis ve Kraliçe Marie Antoniette bu yeni ürünün ekilmesi ve geliştirilmesi için yoğun emek harcamışlar. Hatta Kraliçenin şapkasının üzerine patates çiçekleri taktığı bile rivayet edilir.

Bugün "parmak patates" olarak anılan kızartılmış patates, 1700'lerde Fransa'da pek popülermiş. Paris'te Amerikan Büyükelçisi olarak görev yapan Thomas Jefferson çok sevmiş parmak patatesi; pişirmesini öğrenip, Amerika'ya döndüğünde dostlarına ikram etmiş. Bu şekilde parmak patates kızartması yayılmış. Derken, 1853 yılında Saratoga Springs, New York'ta bir aşçı, parmak patatesi fazla yağ emdiği ve yumuşak olduğu gerekçesiyle gevrek yapmanın çarelerini aramış. Kısa süre sonra, incecik kestiği patatesleri yağda kızartarak, şahane gevrek patatesler elde etmiş ve buna da "patates cipsi" demiş.

Gevrek patates cipsi zaman içerisinde ticari hale gelmiş ve yağlı kağıttan yapılan paketlerde satılmaya başlamış. Bugün ise plastik malzemeden yapılmış torbaların içerisinde satılıyor. Paketlerin içerisine cipsin raf ömrünü uzatmak ve kırılmasını engellemek için nitrojen gazı basılıyor.

PATATES ÜZERİNE

Bütün bunları Arszu'da patates cipsi yaptığımı anlatmak için yazdım! Buradaki patates şahane! O kadar güzel cips oluyor ki tarif edemem! Tam 36 sene evvel, Beyrut'tan cips doğramak için Alman malı bir rende satın almıştım. İki taraflı keskin bıçağı vardı. Rendeleme sırasında elimin sağlam kalması için patatesi tutacak, bir çatal sistemi de geliştirmişlerdi.

Böylece rendeyi çok emniyetli bir şekilde kullanabiliyordum. Birkaç sene önce İstanbul'da bir fuarda aynı renderin çok geliştirilmişini gördüm. Mithiş bir dizaynla, aynı rende ile uç değiştirerek, soğan doğramaktan tutun, şekilli kabak kesmeye, patates cipsi yapmaya kadar çok fonksiyonlu bir alet yapmıştı aynı Alman firması. Hemen satın aldım. Çok da beğenerek kullanıyorum. Arszu'un güzel patatesini ise son model rende ile kesiyorum. Nişastasını gidermek için iyice yıkıyorum. Sonra da kurulayıp 175 derece yağda kızartıyorum. Fotoğrafta gördüğünüz patates cipsini elde ediyorum. Sadece görüntüsü güzel değil, bir de lezzetli ki sormayın!

İstanbul'da marketlerde satılan patatesler konusunda şikayetim var! "Taze patates" olarak satılan çeşidi bile lezzetsiz ve yumuşak... Halbuki, Arszu'dan aldığım patates altın renginde, sert ve lezzetli. Neden patatesi güzel yetiştiği yerde değil

de başka yerde ekip, bize lezzetsiz patatesler yedirirler?

Bugün dünyanın her yerinde patates ekiliyor, yetiştiriliyor. Üstelik fiyatı da herkesin alabileceği kadar ucuz. İçerisinde birçok maddenin yanısıra potasyum, C ve B6 vitaminin yanısıra demir ve bakır gibi mineraller de var.

Patates votka gibi içkilerin yapımında kullanılabildiği gibi, hayvan yemlerinin hazırlanmasında da kullanılır. Patates nişastası ise, hazır satılan bazı gıdalara kıvam kazandırılması için kullanılır.

Patatesinizi tercihen ışık görmeyen bir yerde saklamanızı tavsiye ederim. Eğer gövdenin üzerinde yeşil ve filizlenmiş kısım varsa, o bölgeyi oyup atın, artanını yiyin.





ÜCRETSİZ ADRESE TESLİM VE MONTAJ DARTY'DE!

Türkiye'de bir ilk olan Darty Güven Sözleşmesi ile, montaj gerektiren tüm ürünleri adresinize kadar ücretsiz teslim ediyor, montajını yapıyoruz.



- BEYOĞLU MARKİZ PASAJI • İSTİNYE PARK • BAKIRKÖY CAROUSEL • MECİDİYEKÖY PROFİLO GİRİŞİ
- YENİBOSNA KOÇTAŞ • GÜNGÖREN KALE OUTLET CENTER • KOZYATAĞI PALLADIUM • EYÜP FLATOFİS
- BEYLİKDÜZÜ KOÇTAŞ • OSMANBEY • PENDİK MARINTÜRK • ATAKÖY PLUS AVM • MERTER (YAKINDA)
- AVCILAR (YAKINDA) • İZMİR MAVİŞEHİR KOÇTAŞ • İZMİT REAL • ANKARA MALLTEPE ALIŞVERİŞ MERKEZİ
- ANKARA KENTPARK • ANTALYA LARA CARREFOURSA • KONYA MERKEZ KİPA • ADAPAZARI

68
yıl

HOROZ'da yenilikler devam ediyor...

lojistrink

başladı!



**Horoz Card ile nakdiniz cebinizde,
Türkiye'nin her noktasındaki Banka
Şube ve ATM'leri, 7/24 emrinizde!**



**HOROZ
LOJİSTİK**

www.horoz.com.tr