



Yaşamınıza “artı” bir katıyoruz

ELGİNKAN TOPLULUĞU YAYINIDIR



25

EKİM
2011

Birlikte geleceğ...



Atatürk'ün Trabzon'a üçüncü ve son gelişi 10 Haziran 1937 tarihine rastlıyor. Ege Vapuru'yla İstanbul'dan Trabzon'a gelen Atatürk, iki gecesini Trabzonlular'ın kendisine armağan ettiği köşkte geçirmişti. Bu son gelişinde, "Mal ve mülk bana ağırlık veriyor. Bunları milletime bağışlamakla ferahlık duyacağım. İnsanın serveti kendi manevi kişiliğinde olmalıdır. Ben büyük milletime daha çok şeyler vermek istiyorum" diyerek, bütün mal ve mülk varlığını hazineye bağışladığını noter huzurunda tescil ettirmişti. Atatürk 12 Haziran 1937 sabahı Trabzon'dan İstanbul'a döndü...

Cumhuriyetimizin 88'inci yılı kutlu olsun!

içindekiler

- 3 **Başlarken...**
Zamana izini bırakanlar...
- 4 **Gündem**
 - Sky Reporter Dergisi'nden Elginkan Holding ve Vakıf Yönetim Kurulu Başkanı Yücel Unan'a ödül
 - Elginkan Vakfı'nın ilk müdürü Osman Çetin Evranuz'a plaket verildi
- 6 **Vizyon**
Okan Eroğlu: "ELBA'da 'imkânsız' diye bir şey yoktur ama 'zor' vardır"
- 9 **Vakıftan**
 - Doğal Afetler Gençlik Zirvesi-Tayvan
 - İTÜ EBEC 2011
 - İTÜ öğrencilerinin dünya çapındaki başarısı
- 11 **Şirketlerden**
- 15 **Birlikte Başarmak**
 - Garipler Seramik A.Ş.: İlyas Garip ve Hayrullah Garip
 - Hitaş A.Ş.: Suat Hacısalihoğlu
 - Ekip Yapı Malzemeleri Tic. Ltd. Şirketi: Serdar Ali Kamiloğlu
 - Trabzon E.C.A Yetkili Servisi: Hayati Başdağ
- 19 **Gezgin**
Trabzon'da zaman ve doğayla sohbet
- 22 **Akademik Görüş**
Sürpriz kitap ödül getirdi
- 26 **Global Görüş**
Doç. Dr. Fatoş Karahasan: "Markalaşmak sabır işidir"
- 29 **Sektörden**
Uğur Dumankaya: "2012'de halka açılmayı planlıyoruz"
- 32 **Ufuk Çizgisi**
Balkanlar'da Mimarlık ve Kentsel Gelişim
- 35 **Hayata Dair**
Dr. Bilgehan Yılmaz: "Yaşlanmada genetiğin dışındaki en önemli faktör: Güneş"
- 38 **Hayatın Kaynağı**
EPDK Başkanı Hasan Köktaş: "2016'ya kadar enerji santrallerine 7.9 milyar avroluk yatırım"
- 40 **Keyifli Sohbetler**
Kürşat Başar: "Ancak istediğini ve inandığını yazan insana yazar diyebiliriz..."
- 42 **Müziğe 'Artı 1'**
Yoksul çocukları müzikle tanıştıran sistem: El Sistema
- 43 **Ajanda**

Zamana izini bırakanlar...



Vizyonu geniş olan liderlerin 'zaman algısı'ndaki ortak nokta, dün ile geleceği birlikte düşünmeleri ve zamanda nasıl iz bırakılabileceği konusunda geliştirdikleri fikir dolu hayallerin peşinden gitmeleri... Bu sayıdaki 'Vizyon' sayfalarımız için kendisiyle sohbet etme fırsatını bulduğumuz ELBA

Şirket Müdür Yardımcısı Okan Eroğlu da, Topluluğumuzun üç önemli özelliği konusunda 'zaman algımızı' ortaya çok net olarak koyan bir yanıt vererek dedi ki: "İçinde yaşadığımız toplumun bir parçası olması, bizden sonra gelecek nesle aktaracağımız için 'emanet' duygusuyla yaklaştığımız büyük bir kurum olması ve kaliteyi tanımlayan bir marka olması..."

'Yıllarca beraber' ve 'ebedi müessese' diye ifadelendirdiğimiz kavramların hayatımızda karşılığını bulan örneklerine adım başında rastlıyoruz. Manisa ziyaretimizde de tanış olduğumuz gibi ELBA, deyim yerindeyse, küçük ölçekli bir fabrika olarak başlayan yolculuğuna, panel radyatörde bugün yaklaşık 30 milyon metrelilik bir pazara hitap eden kocaman bir fabrikaya dönüşerek bir dünya şirketi olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

'Birlikte Başarmak' sayfaları için ziyaret ettiğimiz, Trabzon'un Vakıkebir ilçesinde faaliyetlerini sürdüren Garipler Seramik A.Ş.'nin sahibi İlyas Garip ve oğlu Hayrullah Garip'in de belirtmiş olduğu gibi; Topluluk olarak 'insana yatırım' en önemli değerlerimizden biri. 18 yıldır birlikte çalıştığımız Hitaş A.Ş.'nin ortaklarından ve Trabzon Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Suat Hacısalihoğlu'nun kendi hayat felsefesini anlatırken özetlediği gibi; 'yaşadığımız anı en iyi şekilde değerlendirmek' ilkesinin Topluluk Şirketlerimiz için de çok büyük bir anlamı var. Trabzon'da ziyaret ettiğimiz Atatürk Köşkü'nde görüşümüz o güzel cümleyi tekrarlamak isteriz. Atamız, "Mal ve mülk bana ağırlık veriyordu..." demiş. Ziyaret edip çaylarını içtiğimiz Trabzon bayilerimizden Ekip Yapı Malzemeleri'nden Serdar Ali Kamiloğlu, "Ucuzun limiti yok ama kalitenin var" derken, hepimizin hislerine tercüman oluyordu. Yetkili Servisimiz Hayati Başdağ da, müşteri hizmetleri konusun-

daki hassasiyeti vurgulayarak 'anında hizmet' konusundaki iddialarını tekrarladı. 'Zamanı algılama' konusunda bayi ve yetkili servislerimizle birlikte Topluluğumuzun uyumuna bir kez daha tanık olmanın sevincini yaşadık. Gerçekten de Topluluk olarak, yaptığımız her yatırımın, kazandığımız her kuruşun bize değil, çocuklarımıza ait olduğunun bilinciyle hareket ediliyor olması sevindirici.

Gündemde yeni bir küresel ekonomik krizin tartışmaları sürerken, 'Sektörden' sayfalarımızın konuğu Dumankaya İnşaat Yönetim Kurulu üyesi Uğur Dumankaya'nın iyimser yanıtları, sektörün geleceğine dair umutlu olmak için nedenlerimizden biri olabilir. Uğur Bey, 2013'ün, inşaat sektöründe 'çılgın büyüme tarihi' olacağını ifade ediyor.

'Zamanın ruhu'nu doğru anlamaya çalışarak sektörün nabzını tutmaya çalışan dergimiz, hayatın her alanındaki 'artı 1'leri de sayfalarına yansıtmaya özel bir önem veriyor. 'Global Görüş' sayfalarımızda konuk ettiğimiz Doç. Dr. Fatoş Karahasan, içinde yaşadığımız hız çağında zamanı yönetmenin yollarını anlatırken, yine zamanın bedenimiz üzerindeki etkilerini en aza indirmenin yolları konusunda da Dermatolog Dr. Bilgehan Yılmaz, 'Hayata Dair' sayfalarımızda pratik ipuçları veriyor. 'Keyifli Sohbetler'de ise, yazar Kürşat Başar ile 'zaman' üzerine derinlikli bir sohbet gerçekleştirdik.

'Akademik Görüş' sayfalarımızda zamanın nelere kadir olduğunu gözler önüne seren, üç kuşaktır mimarlığa gönül vermiş bir aile olan Uluengin Ailesi'ni konuk etik. 91 yaşındaki Fatin Uluengin'in yarım asırdan fazla süren emeğinin ürünü; Osmanlı mimarisine dair çizimleri, oğlu ve torununun özenli çalışmalarıyla kitaplaştırılmış. Torun Bengü Uluengin, "Bugünün en iyisi ile dünün en iyisini biraraya getirmek esas ustalık" diyor.

Cumhuriyetimizin kuruluşunun 88'inci yılını kutladığımız bu yılda, dünün en iyisi ile bugünün en iyisini buluşturma yolunda çaba harcayanlara, hayatımıza 'artı 1' katanlara saygı ve sevgilerimizi sunuyoruz.

Keyifli okumalar...

Jülide Nemlioğlu

Jülide Nemlioğlu

Elginkan

ELGINKAN TOPLULUĞU

Adına İmtiyaz Sahibi
A. Yücel Unan

Genel Yayın Yönetmeni ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Jülide Nemlioğlu

Yayın Kurulu

Arif Pakkan, Ebru Ağva, Ekrem Erkut, Habibe Akşit, Hande Suran, Hakan Ürün, Orçun Onur, Serap Dikbaş, Soner Özen

Yayın Yönetmeni / Ülkü Karaosmanoğlu

Editör / Aydın Albayrak, Belkıs Dalkırançoğlu

Görsel Yönetmen / Metin Özkan

Redaksiyon / Aysegül Kıratlı

Fotoğraflar / İF Atölye, Melodi Acar

Yapım

Kesişim Yayıncılık ve Tasarım Hizmetleri A.Ş.
Tel: (0 212) 337 51 99

Baskı ve Cilt

Elma Bilgisayar ve Basım
Halkalı Caddesi, No: 164 B-4 Blok
Sefaköy-Küçükçekmece/İstanbul
Tel: (0 212) 697 30 30

İletişim Adresi

Elginkan Holding A.Ş.
Kemeralı Caddesi, 17/5-6-7, 34425
Karaköy-İSTANBUL
Tel: (0212) 293 30 00 www.elginkan.com.tr

Yayın Türü / Yaygın, Süreli

Baskı Tarihi / Ekim 2011

Sky Reporter Dergisi'nden Elginkan Vakfı ve Elginkan Holding Yönetim Kurulu Başkanı A. Yücel Unan'a ödül



Derginin internet sitesinde düzenlenen 'Business Challenge 2011' anketinde 'En Başarılı Yöneticiler' kategorisinde en fazla oy alanlar arasında yer alan Elginkan Vakfı ve Holding Başkanı A. Yücel Unan'a plaketi, 3 Ağustos 2011'de derginin Genel Yayın Yönetimi tarafından takdim edildi.

Sky Reporter Dergisi'nin bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilen anketi, her grupta sekizer adayın bulunduğu sekiz kategoride, toplam 128 aday arasında yapılan ve yaklaşık 100 bin kişinin katıldığı oylama neticesinde belirlendi. Haziran ayında 15 gün süreyle okuyucuların oylamasına sunulan anketin sonucuna göre, Topluluğumuz Başkanı A. Yücel Unan, bu yılın en başarılı yöneticilerinden seçildi. En fazla oy alan ve en başarılı diğer yöneticiler ise şöyle: Sabiha Gökçen Havalimanı-Gökhan Buğday, Petline-Adnan Ünal, Pfizer Türkiye-Melih Memecan, Aksa-Mustafa Yılmaz, CP Türkiye-Nezih Gencer, Ontex-Özgür Akyıldız, Demirören-Yılmaz Cömert.

Sky Reporter Dergisi'nin resmi sitesinden gerçekleştirilen oylama, gerek derginin iletişiminde olduğu pek çok sektör temsilcisi-nden elde edilen bilgi ve değerlendirmeler, gerekse dergi kadrosunda görev yapan haber ve araştırmacıların yaptığı istihbarat temel alınarak hazırlandı. Son değerlendirmenin dergi üst yönetiminde yapıldığı listeler kesinleştirildi. Anketin temel amacı, ülke gündeminde ekonomiyi ve iş dünyasını daha fazla ön plana çıkarmak ve ülke ekonomisine katkı sağlayan saygın kişi ve kuruluşlara moral ve motivasyon desteği vermektir. Bu bağlamda, plaket takdimi sırasında gelecek sayıda yayınlanmak üzere, Sayın A. Yücel Unan'la bir de söyleşi gerçekleştiren Sky Reporter Dergisi, 'sahip olduğu tevazu ve insancıl bakış açısı' sayesinde Unan'ın günümüzde ender bulunan bir yönetici profiline sahip olduğunu belirtti.

Derginin Ekim sayısında yayınlanan söyleşide, bir yöneticinin başarılı olmasının ardında yatan sırlar ve vizyonu, Elginkan Topluluğunun yeni hedef ve yatırımları, A. Yücel Unan'ın Türkiye ekonomisi hakkındaki görüşleri ve genç yöneticilere verdiği mesajlar yer aldı. **G**

Elginkan Vakfı'nın ilk müdürü Osman Çetin Evranuz'a plaket verildi

Halen Elginkan Holding A.Ş. Stratejik Planlama ve Bütçe Kontrol Müdürü olarak görev yapan Elginkan Vakfı'nın ilk müdürü Osman Çetin Evranuz'a, Vakıf'a yapmış olduğu katkılardan dolayı 6 Eylül 2011 tarihinde teşekkür plaketi verildi. Plaketini Elginkan Vakfı ve Elginkan Holding Yönetim Kurulu Başkanı A. Yücel Unan'dan alan Evranuz, kısa bir teşekkür konuşması yaptı. Sözlerine, kendisine bu plaketi layık gören Yönetim Kurulu Başkanı A. Yücel Unan'a ve diğer Elginkan Vakfı Yönetim Kurulu üyelerine teşekkür ederek başlayan Evranuz; "Biz burada, Elginkan Vakfı'nda kutsal bir görevi yerine getiriyoruz. Rahmetli Kurucumuz çok idealist bir insandı. Bu Vakıf'ı kurdu ve bunu Türk milletinin ve insanlığın hizmetine sundu. Biz de ona layık olmaya çalışıyoruz" dedi.

Osman Çetin Evranuz konuşmasına şöyle devam etti: "Elginkan Vakfı çatısı altında güzel işler başardık. İnşallah yüzyıllar boyunca hizmet verecek okullarımız; toplumda Elginkan Vakfı'nın tanınmasını ve bu kuruma saygı duyulmasını sağlayan Türk Kültürü ve Teknoloji Ödülleri, yarışma programları ve daha niceleri. Bu başarılar- da, önemli katkıları olan ve bizi her olumlu işimizde destekleyen Yönetim Kurulu Başkanımıza, Yönetim Kurulu üyelerine, devletin bakanından valisinden başlayıp her düzeydeki yöneticisine, memuruna teşekkür ediyorum. Vakıf'taki çalışma arkadaşlarıma ve Elginkan Topluluğu çalışanlarına şükran borçluyum. Elginkan Topluluğunun tüm çalışanları her zaman Vakıf'ın faaliyetlerine destek ol- dular.

Bugün her zaman olduğu gibi Elginkan Vakfı Kurucuları merhum Ahmet Elginkan'ı, merhume Ümmehan Elginkan'ı, merhum Cahit Elginkan'ı ve merhum Hüseyin Ekrem Elginkan'ı rahmet ve şükranla anıyorum.

Tabii hepimiz faniyiz; görevlerimizi yerine getirdikten sonra bayrağı bizden sonra gelenlere devredeceğiz. Ancak, Elginkan Vakfı, Rahmetli Kurucumuz H. Ekrem Elginkan'ın bize hedef olarak verdiği gibi ebedi bir kuruluş olacaktır. Benden sonra Vakıf Müdürlüğü bayrağını taşıyan Sayın İlhan Üttü'nün de başarılı olacağına inanıyorum". **G**



Soldan sağa: Elginkan Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Selim Çiçek, Elginkan Vakfı Yönetim Kurulu Başkan Vekili Gaye Akçen, Elginkan Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı A. Yücel Unan, Elginkan Holding A.Ş. Stratejik Planlama ve Bütçe Kontrol Müdürü Osman Çetin Evranuz, Elginkan Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Şahin, Elginkan Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Konur, Elginkan Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. İ. Öner Günçavdı

ELBA Şirket Müdür Yardımcısı Okan Eroğlu:

“ELBA’da ‘imkânsız’ yoktur, ‘zor’ vardır”

286 mavi, 53 beyaz yakalı toplam 339 çalışanıyla Elba Basınçlı Döküm Sanayi A.Ş.’nin geleceğe dönük planı, gittikçe büyümek... Şirket Müdür Yardımcısı Okan Eroğlu “Hedef; sıfır hata, sıfır ıskarta, sıfır iş kazası” diyor.

Elginkan Topluluğu’yla yollarınız nasıl kesişti?

1995’de Elginkan Vakfı Eğitim Merkezi’nde düzenlenen eğitim programlarının ilki, benim de katıldığım sanayide çalışan bir grup mühendis içindi. Vakıf aracılığıyla sanayi çalışanlarına yönelik ücretsiz eğitimlerin düzenlenmiş olması o zamanlar ilgi çekici gelmişti.

Sonrasında 2002’de ELBA’da niteliklerime uygun, açık bir pozisyon olduğunu öğrendiğimde çok sevinmiştim. Üretim sahasını ilk gezdiğimde fabrikanın otomasyona yönelik üretim yapısıyla, düşündüklerimi uygulayabileceğim ve hedeflerime ulaşabileceğim bir fabrika olduğunu anladım. İşletme Mühendisi olarak göreve başladım. Sonrasında İmalat Şefi ve İmalat Müdürü görevlerinde bulundum.

Kaç yıldır Elginkan Topluluğu’yla birliktesiniz? Burada geçirdiğiniz süreç içinde bu kurumun size göre en değerli üç özelliğini söyler misiniz?

2002 Nisan ayından bu yana şirketimizde çalışıyorum. Başladığımda yıllık kapasitesi 550 bin metre olan ilk otomatik kaynak hattı henüz devreye alınmıştı. Eski ‘manuel’ hatlar devre dışı kalmış ve satılmak üzereydi. O dönemi yaşayan arkadaşlar, ne zorluklarla çalıştıklarını anlatırlar. Bu açıdan bakıldığında, kendimi şanslı görüyorum. Eski hatlarla işin ağır yükünü çeken yönetici büyüklerimiz değer yaratmak üzere yeni ve tam otomatik modernize hatları şirketimize kazandırmışlar. Geriden gelen bizim kuşağa da, şirketi başarılı bir şekilde geleceğe taşımak görevi düştü.

Geçmişten gelen altyapı ve marka gücüyle, Topluluğumu-



Okan Eroğlu kimdir?

1966’da Antakya’da doğdu. Dokuz Eylül Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldu. 1991-1992’de askerlik görevi nedeniyle Ankara’da bulundu. Askerlikten sonra, babasının işi gereği, İstanbul’a döndü. 1992’de meslek yaşamına başlamadan önce arkadaşlarını ziyaret etmek için bir haftalığına İzmir’e geldi. Bu bir haftalık ziyaret yaşamını şekillendirdi. Öncelikle CMS’de hafif alaşımlı alüminyum jant, sonra RAKS’ta ev aletleri, fan ve ısıtıcılar ve MERLONI’de buzdolabı üretimlerinde, ‘proses’e yönelik çeşitli kademelerde görev yaptı. 2002’den beri ELBA’da çalışıyor.



Çalışanlarımızın özverisi

“Çalışanlarımız... Biz iş sürecini çalışanlarımızla birlikte yaşıyoruz. Geçtiğimiz Temmuz ayında şimdiye kadar ELBA tarihinin en üst seviyesinde aylık üretimimizi gerçekleştirerek, 230 bin metre üretim yaptık. Çalışanlarımızın özverili davranışı bizi bu noktalara getirdi, onların düşüncelerine önem veririz. Gelen önerilerin tamamı, benim de bulunduğum ilk ve ara kademe yöneticilerimizin katıldığı, iki haftada bir düzenlenen ‘Öneri Toplantısı’nda tek tek değerlendirilir ve karar verilir. Bu toplantılara sürekli katılan müdür, şef, mühendis, postabaşı ve teknisyenle birlikte, her toplantıya farklı bir mavi yakalı çalışanımız da davet edilir. Tamamen şeffaftır, çalışan kendi düşüncelerini açıklayabilir, toplantının nasıl yürütüldüğünü ve karar verildiğini öğrenip diğer arkadaşlarına anlatabilir.”

zun en önemli üç özelliğini ‘içinde yaşadığımız toplumun bir parçası olması, bizden sonra gelecek nesle aktaracağımız için ‘emanet’ duygusuyla yaklaştığımız büyük bir kurum olması ve kaliteyi tanımlayan bir marka olması...’ şeklinde sayabilirim.

ELBA Şirketimizi sizin gözünüzle tanıyabilir miyiz?

Topluluğumuzla birlikte ELBA, hepimizin bir parçası. Onu, ağız ve dili olmayan, ama çok uzun soluklu ve DNA’sı olan bir varlık gibi görüyor ve üzerine titiriyoruz. Gelecekte çocuklarımıza bırakacağımız bir değer. Bütün çalışanlarımız bu ideale inanıyor ve bu gücün yarattığı sinerjiyle ortak değerler üretmeye gayret gösteriyor. Ürünlerin son derece kaliteli olması ve tam zamanında müşteriye ulaşması gerekiyor. Aynı zamanda, çalışan her bireyin iş sağlığı sorunu yaşamadan ve iş kazası geçirmeden ailelerine kavuşması gerektiğini düşünüyor ve bu konuda maksimum bir çabayla faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Hiç aksatmadan, her ayın son günü, o ay yaşanan iş kazalarını ve potansiyel iş kazaları riskini, kurulan kart sistemi yoluyla, yapılması gereken faaliyetlerin takibini yapıyoruz. Bu çalışmalarımızla, iş kazalarını tekrarlama ve iş kazası ağırlık oranını, 2006’dan bu yana yüzde 60 civarında azalttık. Verimlilikle ilgili değerleri, metre/adam-saat olarak 2002’den bu yana yüzde 60, 2006’dan beri ise yüzde 20 artırdık. ıskarta oranlarımızı 2002’den bu yana yüzde 400’den fazla, 2006’dan beri yüzde 200’den fazla azalttık. Birim ürün üretirken harcadığımız elektrik enerjisi-ni 2002’den bu yana yüzde 200, 2006’dan itibaren de yüzde 30 azalttık.

Topluluk içinde var olduğunuzdan bu yana Elginkan Topluluğu genelinde ve ELBA’da ne gibi değişiklikler oldu? Nasıl bir ça-



Soldan sağa: Gökhan Solcan, Jülide Nemlioğlu, Okan Eroğlu, Ali Çöllü, Furkan Çalış, Orhan Koca.

İşma ortamında işe başlamıştınız ve şimdi nasıl bir çalışma ortamı hâkim?

Benim katıldığım zamanlar, ayda 45 bin metre civarında radyatör üretim kapasitesiyle ELBA, küçük ölçekli bir fabrikaydı. Ancak şimdi, hedeflerle yönetilen, bütün operasyonları rakamlarla formülize edilen tam bir ‘fabrika’. Dünya şirketi olma yolunda ilerliyoruz. Yönetim anlayışımız, tamamen iş ve müşteri odaklı.

Çalışanlarımızda iç müşteri kavramı gelişti. Çalışanın, bir önceki istasyonda yer alan arka-

daşı tedarikçisi, bir sonraki istasyondaki arkadaşı ise müşterisidir. Kendi işimizin patronu olmayı isteriz. Çalışanlarımıza, kart sistemiyle kazandıkları puanlara göre çeşitli küçük ödüller dağıtırız. Her çalışan bilir ki, maaşını yaptığı işten kendisi kazanır. İşin kalitesi sorgulanır.

Bir diğer önemli özelliğimiz de aldığımız kararlar. Kararlarımızı çoğunlukla günlük toplantılarda, herkesin katılımıyla ortak bir noktaya vardırırız. ELBA’da ‘imkânsız’ diye bir şey yoktur ama ‘zor’ vardır. Bütün personel buna inanmış durumda.

Dünyada panel radyatör üretimi, teknolojisi ve pazarı nasıl?

Bu alanda dünyanın en iyi teknoloji üreticileri İsviçre, İtalya ve Almanya’da. Ancak ülkemizde de kendini çok iyi yetiştirmiş mühendislerimiz var. Daha hızlı ve yenilikçi olmak istiyorsak yerli üretimi de teşvik etmemiz, buna kaynak aktarmamız gerektiğini düşünüyorum. Dünyada pazarın kabaca 30 milyon metre, kapasiteninse 50 milyon metre olduğunu söyleyebilirim. Bunun neredeyse yarısı Türkiye’de. Türkiye pazarıysa 4 milyon metre. Diğer ana pazar paylarıysa İngiltere 7 milyon ve Almanya 5 milyon metre olarak ifade edilebilir. Bu alanda inanılmaz bir rekabet var. Ürününüz, bir anlamda genelgeçer ve marjı düşük bir üründür. Böyle bir üründen kâr elde etmek çok zordur. Ama biz bu alanda en iyi olmak istiyoruz.

Panel radyatör üretimi konusunda yeni teknoloji yatırımlarınız ve Ar-Ge çalışmalarınız var mı? Varsa, bu yatırımlar dünyadaki ve yurtiçindeki rekabet gücünü ne yönde etkiler? Beklentiniz nedir?

Tabii ki sürekli gündemimizde bu tür yatırım kalemleri var. Benim bu alanda gerçekleşme-

Tabii ki sürekli gündemimizde bu tür yatırım kalemleri var. Benim bu alanda gerçekleşme- ➔

sini çok istediğim önemli bir hayalim var. Panel radyatörü izlenebilir kılmak. İnternet üzerinden müşterinin hem siparişini vermesi hem de kendi siparişinin fabrikada nasıl üretildiğini video destekli izlemesi... Buna karar vermek ve bunu uygulamak kolay değil ama çağımızın müşterisinin buna hakkı var diye düşünüyorum.

İhracat yaptığımız bazı ülkelerde panel radyatör, ısı kapasitesi bazında fiyatlandırılır. Birkaç yıl önce başladığımız TÜBİTAK-TEYDEB destekli projeye panel radyatör ısı kapasitesini yüzde 5 civarında artırırken, ürün maliyetini yüzde 1.25 civarında düşürdük. Bu sonuçlarla ürünümüzün pazardaki konumunun üst seviyeye çıktığını söyleyebilirim. Projeye birlikte, fabrikamıza uluslararası normlara uygun panel radyatör ısı kapasite ölçüm test laboratuvarı ve bilgisayar destekli ısı-akış analiz programlarını kazandırdık. Arka arkaya TÜBİTAK-TEYDEB desteğini alarak farklı projeler yürütüyoruz. Bu projeler bizi ELBA’da Ar-Ge kültürü geliştirmeye yöneltti ve bunun altyapısını oluşturmaya başladık. ELBA’da ısı bilimine ve akış analizine hâkim olmaya çalışıyoruz. Eğer dünyada panel radyatör değişecekse, bunu biz yapalım istiyoruz.

Elginkan Topluluğu, kalite kavramını Türkiye’ye kazandıran kurumların başında yer alıyor. Odak noktası ihracat olan bir şirket için kalite önemli kriterlerden biri. Siz bu konuda neler düşünüyorsunuz?

Şunu unutmamamız gerekir ki, kalite ayrıntıdır. Ayrıntı önemsiz değildir, aksine ön planda tutulması gereken bir unsurdur. Hiçbir ayrıntıyı ihmal edemeyiz. Konuyla ilgili otoritelerin ifade ettiği şekliyle, PDCA (Planla-Uygula-Kontrol et-Önlem al), sürekli yaşayan bir döngü olmalı. İş sürecini geliştirmeye yönelik faaliyetlerin sürekli sorgulandığı ve geri bildirim alındığı bir döngü.

Bilgi üretimi esastır. Bilgi kullanımı demiyorum, çünkü o devir kapandı. Artık bilgi üretme zamanı. Dünyâ bilgileri geride kaldı, bugün yeni araştırma sonuçları gündemde.

Sorunlardan kaçmak yerine çözüme ulaşmak... Kaçtığımızda sorunlar büyür, biz ve işletmemiz küçülürüz. Sorunu gidermek üzere yaklaştığımızda ise sorun küçülür ve işletmemiz büyür. O yüzden karşılaştığımız engellerden yılmadan ve heyecanımızı kaybetmeden uzaklaşmamaya özen gösteriyoruz.

İş süreçlerini yalınlaştırmak, katma değer yaratır. Ne kadar az makine ve ne kadar az iş süreci olursa; ürün kalitesi ve ürün değeri o denli artar. Karmaşık iş süreçleri ve çözümler şirkete zaman ve para kaybettirir.

Bütün bunların yanı sıra kalite, hız ve verimlilik ana unsur-



lar. Müşteri taleplerini doğru şekilde en kısa süre içerisinde karşılamak gerekir.

Süreçlerinizde en doğru stratejiyi kabul ediyor ve bunu da en iyi şekilde uyguluyorsanız, geriye bir tek şey kalıyor: O da asla vazgeçmemek... Bunu, otomobil yarışlarında en iyi iki pilot arasındaki viraj kavgasına benzetiyorum. Kendine ve otomobiline güvenen, virajda hız pedalına daha çok basacak ve ayağını çekmeyecek. Bu durumda olan yarış mutlak kazanacaktır. Tereddüt eden, geride kalır.

Akademi & ELBA hakkında da bilgi alabilir miyiz?

Ulu Önder Atatürk’ün de ifade ettiği gibi “Hattı müdafaa yoktur, sathı müdafaa vardır” sözünü fabrika yönetimine uyarılsak eğer, Japon kalite modeli ‘Toplam Kalite Yönetimi’yle eşdeğer olduğunu anlarız. Burada sözü geçen ‘toplam’ kelimesi her alandaki her departmanın; her bir üyesinin, iş süreci-

ne katılımı demektir.

Yalın üretim faaliyetlerimizi etkin bir şekilde yürütmek için 2007’de kuruldu Akademi & ELBA. Amaç bütün üretim çalışanının, ortalama bir bakım personeli gibi, makinesine bakım yapması ve küçük duruşlarda müdahale etmesini sağlamak. Burada, her üç öğrenciye bir eğiticinin düştüğü, rahatsız edici faktörlerin bulunmadığı güzel bir eğitim ortamı var. Hatlarda yer alan makinele- rin bazı kritik ekipmanlarının benzerlerini eğitim amaçlı standlar olarak düzenledik. Şu anda kısa sürede yürütülecek çalışmalarla yalın üretim alanında uluslararası bir ödül alabilecek yapıya sahibiz. Bu konuda altyapı eğitimlerimizi çok iyi aldık ve bu eğitimle- ri binom açılım şekliyle tabana yaydık. İlk düzey eğitim alanların en iyilerini, diğerlerine eğitim vermek üzere yetiştirdik. Eğitim sonundaki sınavda başarı puanı alan arkadaşımız bir üst gruba terfi eder. Başaramayan arkadaşımız için umutlar tükenmez. Öğrenene kadar ders alması ve sınava girmesine olanak tanırız. Hiçbir zaman vazgeçmek yok. Her zaman söylediğimiz gibi hedef; sıfır hata, sıfır ıskarta, sıfır iş kazası. **+**



Patentler ve ödüller...

ELBA, son yıllarda TÜBİTAK-TEYDEB destekli çeşitli Ar-Ge projelerinde gerçekleştirdiği inovatif sonuçları ulusal ve uluslararası düzeylerde faydalı model ve patent olarak tescilledi. Bunun karşılığı olarak da TAYSAD’dan 2009 ve 2010 yılı ‘Başarılı Firma’ ödüllerini aldı.



DOĞAL AFETLER GENÇLİK ZİRVESİ-TAYVAN

Vakfımız tarafından 2005’de yaptırılarak, Milli Eğitim Bakanlığı’na bağışlanan Cahit Elginkan Anadolu Lisesi’nin öğrencileri, Tayvan’ın Kaohsiung şehrinde, 19-24 Temmuz 2011 tarihleri arasında gerçekleştirilen, ‘NDYS-Natural Disasters Youth Summit-Doğal Afetler Gençlik Zirvesi’ne katıldı.

Doğal Afetler Gençlik Zirvesi’ne katılan ülkeler:

Ev sahibi ülke Tayvan’dan altı okul, Japonya, Türkiye (Cahit Elginkan Anadolu Lisesi), Endonezya, ABD, Rusya, Trinidad, Tobago, İran.

Doğal Afetler Gençlik Zirvesi’nin açılış töreninde; Cahit Elginkan Anadolu Lisesi



ingilizce öğretmeni Huri Çınar ve öğrencilerinin yazdıkları deprem, küresel ısınma, tsunami ve doğal afetler konulu şiirler zirveye ev sahipliği yapan askeri okulun öğrencileri tarafından

okundu. Doğal Afetler Gençlik Zirvesi için yapılan ‘Take Action’ (Harekete Geç) adlı şarkı Cahit Elginkan Anadolu Lisesi öğrencileri tarafından çalınıp söylendi ve çok beğeni topladı. Daha sonra doğal afetlerle nasıl mücadele edilmesi gerektiği tartışıldı.

Tayvan da 1999’da çok büyük bir deprem yaşadı, ancak ülkede depreme dayanıklı 85 katlı binalar inşa edilebileceği de görülüyor.

İTÜ EBEC 2011

İTÜ Uluslararası Mühendislik Kulübü (UMK); mühendislik terimlerine dayandırılan teknik bilgi ve matematikle dolu tanımlarla yetinmeyen, bunların daha geniş çerçevelere taşınması için, mühendisliğin ancak bu teorik bilgilerin pratiğe dökülmesi, sosyalleşme ve insan ilişkileriyle gerçekleştirebileceğini savunan İTÜ öğrencilerinin kurduğu bir kulüp.

European BEST Engineering Competition (EBEC), bu anlamda Avrupa’daki üniversiteler çapında en kapsamlı projelerden biri. 30 ülkeden toplam 83 üniversitenin dâhil olduğu projeye, her yıl 10 binin üzerinde mühendislik öğrencisi başvuruyor ve bunların içinden yalnızca 104 öğrenci finale kadar yükselebiliyor.

Projenin ilki 2009’da Belçika’daki Ghent şehrinde, ikincisiyse geçtiğimiz yıl Romanya’nın Cluj-Napoca şehrinde gerçekleştirildi. Bu sene üçüncüsü düzenlenen Avrupa BEST Mühendislik Yarışması, 1-11 Ağustos 2011 tarihleri arasında İstanbul Teknik Üniversitesi’nde, ‘Best İstanbul’ adıyla, Uluslararası Mühendislik Kulübü tarafından düzenlendi. EBEC, gerçek zamanlı mühendislik becerilerini ölçme bazında Avrupa’daki en büyük mühendislik yarışması olarak nitelendiriliyor.



EBEC 2011 etkinliği, ‘vaka analizi’ ve ‘mühendislik tasarımı’ şeklinde iki kategoride gerçekleşti. İki kategori için ayrı ayrı sıralama yapılarak dereceler belirlendi.

Vaka Analizi

- 1- Norveç
- 2- İtalya
- 3- Polonya
- 4- Fransa
- 5- Belçika
- 6- Türkiye
- 7- Litvanya
- 8- Ukrayna
- 9- Romanya
- 10- Slovenya
- 11- İspanya
- 12- Yunanistan
- 13- Portekiz

Team Design (Mühendislik Tasarımı)

- 1- Avusturya
- 2- Romanya
- 3- İsviçre
- 4- Letonya
- 5- İspanya
- 6- Fransa
- 7- Yunanistan
- 8- İtalya
- 9- Polonya
- 10- Belçika
- 11- Portekiz
- 12- Ukrayna
- 13- Türkiye

İTÜ öğrencilerinin dünya çapındaki başarısı

İTÜ Hezarfen Model Uydu Takımı öğrencileri, Amerikan Havacılık ve Uzay Enstitüsü (AIAA) ve Amerikan Astronomi Topluluğu (AAS) tarafından Amerika'da düzenlenen yarışmada birinci oldu!

İTÜ Hezarfen Model Uydu Takımı; İTÜ Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi'nde öğrenim gören öğrencilerden oluşuyor.

İTÜ Hezarfen Model Uydu Takımı, Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi'nin Kontrol ve Aviyonik Laboratuvarı'nda yürüttükleri model uydu projesiyle, 10-12 Haziran 2011 tarihleri arasında AIAA ve AAS tarafından ABD'de düzenlenen geleneksel Mikro Uydu Yarışması'nda birinci oldu.

NASA, Ball Aerospace, Naval Research Laboratory, Praxis ve Solid Works'ün sponsorluğu altında yapılan yarışmaya, içerisinde University of Michigan, Virginia Tech, UCSD ve IIT'in de bulunduğu Amerika ve dünyanın çeşitli üniversitelerinden toplamda 21 takım katıldı.

İTÜ Hezarfen Takımı tarafından tamamiyle özgün biçimde tasarlanıp üretilen mikro uydu, yaklaşık 5 bin fit yüksekliğe çıkan roketten atılarak, paraşütle başarılı bir şekilde yere indi. Fırlatma ve iniş sırasında yer istasyonuna GPS ile pozisyon, hız, basınç, sıcaklık verilerini aktaran uydu, takım tarafından kurulmuş olan otomatik bir sistemle, 1.500 fit yükseklikte faydalı yük ve servis modüllerine ayrıldı. Faydalı yük modülü zarar görmeden yere başarıyla indirildi.

Hezarfen Takımı'nda İTÜ'nün pek çok fakültesinden üyeler bulunuyor. Takım koçluğunu Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi'nden Emre Koyuncu ve takım kaptanlığını Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi'nden Aykut Çetin'in yaptığı Hezarfen Takımı'nda Elektrik-Elektronik Fakültesi'nden Çağrı Güzay, Makine Fakültesi'nden Hasan Erdem Harman, İşletme Fakültesi'nden Uğur Özen ve Elektrik-Elektronik Fakültesi'nden İsmail Ulutürk yer alıyor.



Soldan sağa: Aykut Çetin, Çağrı Güzay, Hasan Erdem Harman, Uğur Özen ve İsmail Ulutürk'ten oluşan İTÜ Hezarfen Model Uydu Takımı.

si'nden Emre Koyuncu ve takım kaptanlığını Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi'nden Aykut Çetin'in yaptığı Hezarfen Takımı'nda Elektrik-Elektronik Fakültesi'nden Çağrı Güzay, Makine Fakültesi'nden Hasan Erdem Harman, İşletme Fakültesi'nden Uğur Özen ve Elektrik-Elektronik Fakültesi'nden İsmail Ulutürk yer alıyor.

Ukrayna'da kombi teknik eğitimi

Topluluk Şirketlerimiz EMAS, ELEKS ve EMAR'ın, yurtdışına ihracat projesi kapsamında konvansiyonel ve yoğunmalı kombilerde hedef pazarımız olan Ukrayna'ya yönelik çalışmaları hızla devam ediyor. 18-22 Temmuz 2011 tarihleri arasında başkent Kiev'de müşterimiz Vi-bir-K firmasının eğitim salonunda, firmamızın satış sonrası hizmetler grubuna Eğitim Şefimiz Ekrem Erkut tarafından satış



öncesi ve sonrası teknik eğitimi verildi. Seyahat kapsamında bölgede E.C.A. kombi kullanıcısı müşterilerimiz ziyaret edilerek ürün memnuniyetleri değerlendirildi. Eğitim katılımcılarına kombiler ve tesisat, yeni ürünümüz Proteus Plus, satışı devam eden Confeo Premix, Confeo Plus, Calora, Proteus serisi cihazlarımızın teknik ve satış sonrası hizmetleriyle ilgili bilgiler aktarıldı.



E.C.A. - SEREL profesyonellerle Gaziantep ve Konya'da buluştu

E.C.A. - SEREL markalarının satış ve pazarlama hizmetleri üzerine faaliyette bulunan ELMOR, yapı grubu sektörünün gelişmesi için yaptığı yatırımları 'Profesyonel Buluşmaları' toplantılarıyla destekliyor. Bu kapsamda Haziran-Temmuz döneminde Gaziantep ve Konya'da 195 kişilik mimar, mühendis, müteahhit gibi, sektör ilgililerinin katıldığı seminerler düzenlendi. Katılımcılara E.C.A. 'İnsan ve Çevre Dostu Armatürler', 'Enerji Tasarrufunda Mükemmel Teknik Çözümler', SEREL 'İslak Mekanlarda Sinerjik Çözümler', EMAR 'Çevreye Duyarlı Hizmetler' hakkında bilgiler verildi.

E.C.A. yetkili servisleri Manisa fabrikalarımızda teknik eğitimlerini gerçekleştirdi

32 yetkili servis teknisyenimiz 16-19 Ağustos 2011 tarihleri arasında Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan EMAS, VALFSEL, VALF ve SEREL fabrikalarımızda iki grup olarak düzenlenen oryantasyon eğitimine katılım sağladı. Eğitim kapsamında yeni ürünler, teknik hususlar, montaj kuralları vb. bilgiler paylaşıldı. Eğitim ve sunumları; Valfsel A.Ş. Tasarım Şefi Erdal Büyükoğlu, Matel-Serel A.Ş. Dizayn Şefi Aldonat Sunar, Valf A.Ş. Belgelendirme Şefi Çağlar Almış ve Emas A.Ş. Endüstri Mühendisliği Müdürü Aydın Tuna gerçekleştirdi.



Tam yoğuşmalı E.C.A. Confeo Premix, daha az enerji tüketimiyle yüksek verimlilik sağlıyor

E.C.A. Confeo Premix tam yoğuşmalı kombi, kullanıcıya yüzde 107.5'a varan yüksek ısı verim değeri ve enerji tasarrufu sağlıyor. Yoğuşma teknolojisi sayesinde konvansiyonel kombilere kıyasla yüzde 20'ye varan oranlarda tasarruf edilebiliyor. Konvansiyonel kombilerde baca gazı sıcaklığı 140 santigrat derece civarında gerçekleşirken, yoğuşmalı kombilerde baca gazı 80 santigrat derecelere kadar düşüyor. Çevreye yayılan ve zararlı olan nitrojenoksit (NO_x) ve karbondioksit (CO₂) emisyon değerleri de böylelikle azalıyor.

E.C.A. Confeo Premix, 'comfort' özelliği sayesinde, tüketicinin son 24 saat içindeki sıcak kullanım suyu

taleplerini izliyor ve kaydediyor. Bu sayede tüketicinin sıcak su kullanım alışkanlıklarını hafızaya alan ürün, bu bilgilere göre sonraki 24 saat içinde bu suyu plakalı eşanjör içinde hazır bekletiyor.

Almanya'da geçerli olan Blue Angel (cihazın çevreci, uzun ömürlü ve yüksek verimli olduğunu gösteren sertifika) ve İngiltere'de geçerli olan Sedbuk A (cihazın yıllık verimlilik sınıfını ifade eden sertifika) sertifikalarına da sahip olan E.C.A. Confeo Premix yoğuşmalı kombi, çevreci yapısıyla doğa dostu bir ürün olarak öne çıkıyor.



E.C.A. ve SEREL markalı ürünler Confair 2011 Fuarı'nda büyük beğeni topladı

26-29 Temmuz tarihleri arasında, İran'ın Tahran kentinde 11'inci kez düzenlenen Confair Fuarı'nda, uluslararası alanda faaliyet gösteren firmalar, yapı sektörüne yönelik çeşitli kategorilerdeki ürünlerini ve hizmetlerini sergilediler. Confair Fuarı, üretici, satıcı, alıcı ve profesyonel ziyaretçilerin biraraya gelip, yeni iş bağlantıları yapmalarını sağlayan başarılı ve önemli

platformlardan biri olarak kabul ediliyor.

E.C.A. markalı kombiler, panel radyatörler, valf ürünleri, armatürler ve SEREL markalı seramik sağlık gereç ve ürünleri, şık kombinasyonlarıyla 54 metrekairelik özel tasarım E.C.A. - SEREL standında, sektörün bu önemli fuarında, ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Eleks Dış Ticaret A.Ş. fuara katılımıyla Elgin-kan Topluluğu'nun geniş ürün gamını ve bu ürünlerin ileri teknolojiyle tasarım ve çevre dostu özelliklerini vurgulayarak, ziyaretçilerin ilgisini E.C.A. - SEREL markalı ürünlerimize çekmeyi başardı. Confair Fuarı'nda E.C.A. - SEREL standı, özel tasarımı ve geniş ürün yelpazesiyle fuardaki birçok standın arasında ön plana çıkarak, göz kamaştırdı.



Akıllı 'E.C.A. Primemix'...

Yapı sektörünün lider markası E.C.A., Primemix armatürüyle İtalya'nın Verona kentinde, IF Design tarafından düzenlenen Uluslararası Tasarım Yarışması'nda ödül kazandı. E.C.A. Primemix armatürü 'Elementler ve Sistemler' kategorisinde ödüle layık görüldü. Yenilikçi ürün E.C.A. Primemix, kullanıcıya sunduğu konforun yanı sıra, su ve enerji tasarruflu teknolojisiyle ödül aldı. E.C.A. Primemix, banyo ve mutfaklarda, sıcak suyun kullanılması sırasında en çok karşılaşılan sorunlardan birisi olan, her açma-kapamadan sonra armatürde su sıcaklığının tekrar ayarlanması sıkıntısına son veriyor. Primemix, dünya çapında patenti alınan özel kartuş mekanizması sayesinde, su miktarı ve suyun sıcaklık ayarını birbirinden ayırıyor. E.C.A. Primemix armatür, istenilen sıcaklıkta sabit kalabiliyor, bataryayı açıp kapattığınızda ayarlarınız kaybolmuyor. Ürün, bu özelliği sayesinde kullanıcıya hem yüksek düzeyde konfor, hem de enerji ve su tasarrufu sağlıyor. Soğuk su kullanımında, kombinin gereksiz ateşlenmesini de önleyen E.C.A. Primemix, yalınlık, fonksiyonellik ve ergonomik tasarımıyla öne çıkıyor.



E.C.A. - SEREL ile yaşam boyu beraber...

Kaliteli projelerin vazgeçilmezi olan E.C.A.- SEREL, yapı sektöründeki saygın projelerin tercihi olmaya devam ediyor.

Bizim Evler 3: İhlas Holding tarafından İstanbul, İspartakule mevkiinde inşa edilen Bizim Evler 3, şehrin gürültüsünden uzakta huzur dolu bir yaşam alanı sunuyor. Bizim Evler 3, şık ve estetik ürünleriyle doğa dostu E.C.A. armatürlerini ve SEREL vitrifiye ürünlerini tercih etti.

My Towerland: 'Yaşam Mimarı' Ağaoğlu tarafından Ataşehir'de yaptırılan My Towerland, 'gökyüzündeki bahçenin' sloganıyla yola çıkarak yeni bir yaşam anlayışı oluşturuyor. Modern ve özgün olan bu yeni anlayışı, şık ve estetik tasarımlarıyla öncü marka E.C.A. armatürleriyle güçlendiriyor. Şirket, altyapıya verdiği önemi ise E.C.A. teknik ürünlerini tercih ederek gösteriyor.

Delphin Imperial Otel: Cömertoğlu A.Ş.'nin Antalya Lara'da yaptırdığı Delphin Imperial Otel, bölgedeki en lüks otellerden biri olmaya aday. Cömertoğlu A.Ş., tasarımlarında şıklığı ve estetiği yansıtan E.C.A. armatür ve SEREL vitrifiye ürünlerinin yanı sıra SEREL gömme rezervuarlarını bu yeni lüks yapıda kullanmayı tercih etti.

Hayat Sebla Evleri: Ankara'da 'amacımız sizleri göklere çıkarmak' sloganıyla yükselen Hayat Sebla Evleri, konforu yüksekler taşıırken E.C.A. armatür ve SEREL vitrifiye ürünlerini seçti.

Villa Side Otel: Side, Kumköy'de yeşil ve mavinin birleştiği muhteşem bir sahile sahip olan Villa Side Otel, bu doğal güzelliğin içinde sunmuş olduğu hizmeti, doğa dostu tasarımlarıyla öncü marka olan E.C.A.'nın armatürlerini tercih ederek doğal bütünlüğe katkı sağlamış oldu.

Kervansaray Otel Fomara: Bursa'da faaliyet gösteren ve şehir otelciliğinin önemli örneklerinden biri olan Kervansaray Otel Fomara, estetik ve şık tasarımlarıyla E.C.A. armatür ve SEREL vitrifiye ürünleriyle birlikte SEREL gömme rezervuarlarını tercih ederek sorunsuz hizmet sunmanın önemini vurguluyor.

İdareciler Konut Yapı Kooperatifi: Ege'nin incisi İzmir'de yeni bir yaşam tarzı oluşturmaya çalışan İdareciler Konut Yapı Kooperatifi, vaat ettiği İzmir manzaralı yaşam alanında; estetik, tasarruflu ve doğa dostu tasarımlarıyla ev yaşamına değer katan E.C.A. armatür ve SEREL vitrifiye ürünlerini tercih ederek keyifli bir ortam sunuyor.

E.C.A. MediaCat Felis Ödülleri'nde...



MediaCat Dergisi'nin düzenlediği ve 22 Eylül'de gerçekleştirilen törenle sahiplerini bulacak olan 6'ncı Felis Ödülleri'nde bu yıl 685 proje içinden 270'i kısa listeye girmeyi başardı. Reklam uygulaması alanında E.C.A. markası, kendi tarihinde ilk kez reklam sektörünün en önemli yarışmalarından birinde kısa listeye kalmış oldu.

En yaratıcı, en etkili medya fikirlerini ve stratejilerini belirlemeyi amaçlayan Felis Ödülleri'nin ön jüri oylamasında, Temmuz-Ağustos aylarında gerçekleştirilen, Pegasus uçaklarındaki uçak içi reklam projesiyle E.C.A., 'En İyi Instore/Indoor Medya Kullanımı' kategorisinde bu kısa listeye girmişti. Dünyada ilk kez kullanılan mecra alanıyla E.C.A., iki ay boyunca E.C.A. kombiyi gökyüzüne taşıyarak, doğalgaz gelişiminin ve potansiyel hedef kitlenin en yoğun olduğu 15 ilimize doğrudan ulaştı.



E.C.A.'dan yüzde 20 indirimli kombi bakım kampanyası

30 Kasım tarihine kadar devam edecek olan yüzde 20 indirimli kombi bakım kampanyası Eylül ayında başladı. Konvansiyonel kombilerin 50 TL, yağuşmalı kombilerin ise 55 TL ile bakımını yaptırabilecek tüketicilere ulusal gazeteler aracılığıyla kampanya duyurumu gerçekleşiyor. E.C.A. indirimli kombi bakım kampanya ilanları Hürriyet, Sabah, Zaman, Sözcü ve Cumhuriyet gazetelerinde yer alıyor.

E.C.A. ısı ve kombi bakım kampanyası yayında...

Eylül-Ekim aylarında Okay Karacan'ın yer aldığı E.C.A. ısı reklam filmleri yayına giriyor. 'Rüya' ve 'Takım Çalışması' reklamlarının özel projelerle televizyon ekranlarında yer alacağı kampanyada Kanal D, Show ve Star TV, NTV, TNT, CNBC-e, TRT 1, A Haber, Kral TV, CNNTürk, National Geographic Channel, National Geographic Wild, National Geographic Adventure, Euro Futbol, HD4Men, NTVSpor kanalları kullanılıyor. 31 Aralık sonuna kadar İş Bankası'nın Maximum kredi kartına özel +8 taksit imkânı devam edecek...



Hayrullah ve İlyas Garip

İlyas Garip ve Hayrullah Garip:

“Elginkan Şirketleri insana yatırım yaptı”

Trabzon'un Vakfıkebir ilçesinde faaliyetlerini sürdüren Garipler Seramik A.Ş.'nin sahibi İlyas Garip ve oğlu Hayrullah Garip'ten, 15 yıl önce başlayıp günümüze ulaşan bir işbirliğinin hikâyesini dinledik.

Kendinizi tanıtır, Elginkan Ailesi ile yollarınızın nasıl kesiştiğini anlatır mısınız?

Hayrullah Garip: Vakfıkebir'de doğdum, ilkokul, ortaokul ve liseyi burada bitirip üniversite eğitimini açıköğretimle tamamladım. Beş kardeşiz. Dört kız kardeşim var. 1992'den beri aktif olarak iş hayatına devam ediyorum. 1974 yılında bu şirketi kurmadan önce hurda, demir türünden malzemeler satıyorduk. 15 yıl önce yolumuz ELMOR ile kesişti.

15 yıldan bu yana sektörün içinde olan biri olarak genel bir değerlendirme yapar mısınız?

Hayrullah Garip: İnşaat sektörü açısından Trabzon, 15 yıl öncesinde de hareketli ve canlı bir yapıya sahipti. Tabii, kriz dönemlerinde dairelerin satış şartları değişiyor. Sektörde kendini farklı kılan, farklı sunanlar kalıcı oluyor. “Eskisinden farklı olan ne var?” diye sorulursa, stok yapmak eskiden uzun vadede olumlu sonuçlar verirdi. Şimdi ise almış olduğumuz malı en kısa sürede satabildiğimiz zaman kendimizi kârlı sayıyoruz.

Gelecek hedeflerinizde neler var? Her yıl bölgenizde ilk üçe girmeyi nasıl başarıyorsunuz?

Hayrullah Garip: Ortaklık yapımızı daha ileriye taşımak, daha profesyonel bir yapı oluşturmak için uğraşıyoruz. İşbirliği içinde olduğumuz E.C.A. ve SEREL ya da EMAS ile olan ilişkilerimiz bir aile ilişkisinden farksızdır. Elginkan Şirketleri insana çok büyük yatırım yaptı. İnsana yapmış olduğu yatırım, benim için çok büyük bir değer. Örneğin, yıllar önce bir tesis için arayışımız olmuştu. Bu arayışta bize gerekli olan çözümün, bir Ar-Ge çalışması olarak sadece ELMOR tarafından gerçekleştirilmiş olduğunu öğrenmiştik. Bu çok gurur verici bir olaydı.

İlyas Bey, oğlunuzdan sonra şimdi sizi dinlemek isteriz. Ne zaman dan beridir bu yolculuk?

İlyas Garip: Yolculuk, 51 senedir... Nüfus kağıdımda 1949 doğumlu olduğum yazıyor. Çocukluğum Vakfıkebir'de geçti. Ticaret ise, ba-

bamdan yadigar. İstanbul'dan gemiyle demir getiren ilk biz olduk. Demir işini 1972'den sonra bıraktık ve inşaat malzemesi alıp satmaya o zaman başladık. O zaman bayilikleri almak çok zordu. Mesele Çanakkale'ye belki 10 defa gittim. Yetkili biriyle yüz yüze görüşmek meseleydi. Samsun'da bir müdür vardı, ismini bilemiyorum. Kulakları cınlasın, o buldu bizi. Ne bilgisayar var, ne de bugünün diğer imkânları... Mücadeleyle geçen yıllar var aramızda. Biz, bayilik için randevu alamadığımız o günlerden, çok sayıda bayinin sahibi olduğumuz bu günlere hem mücadele, hem de planlı programlı çalışmalar sayesinde geldik. Yalan nedir bilmediğimiz için... Biz hiç sözümüzden caymadık.

Müşterilerle ilgili gözlemlerinizi nelerdir?

İlyas Garip: Müşteri profili birbirinden farklı. Bir kısım müşteri var, hiç fiyata bakmıyor. Kalitenin pahalı olmasından rahatsız değil. Bazı müşteriler de sadece fiyata endekli. Ben muslukçunun birine sordum, “Yahu niye bozuluyor sizin contalar? E.C.A.'nın bozulmuyor” dedim. “Onun bir sırrı var, yapamıyoruz onu” diye itiraf etti adam.



Soldan sağa: ELMOR Trabzon Bölge Satış Şefi Ahmet Bankoğlu, İlyas Garip, Hayrullah Garip, Jülide Nemlioğlu ve bayi çalışanlarımız...



Hitaş A.Ş. ortaklarından ve Trabzon Ticaret Odası Başkanı Suat Hacısalihoğlu:

“Ekrem Bey, ülkeye hizmet etmiş bir liderdir”

Dört kardeşin; Güven, Suat, Hasan ve Harun Hacısalihoğlu’nun ortaklığıyla kurulan ve 18 yıldır birlikte çalıştığımız Hitaş A.Ş., Trabzon’un sektördeki öncü şirketlerinden biri.

HİTAŞ A.Ş.’nin ortaklarından ve aynı zamanda da Trabzon Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Suat Hacısalihoğlu, sorularımızı yanıtladı:

Hitaş A.Ş.’nin ortağı olmanız nedeniyle bugün, Trabzon’un ticaret hayatına yön veren önemli merkezlerden birinde, Ticaret Odası binasında konduğunuz olarak bulunuyoruz. Sohbetimize başlarken rahmetli kurucumuz H. Ekrem Elginkan’ın düşünce dünyasını bilen biri olarak sizden duygu ve düşüncelerinizi ifade etmenizi rica edebilir miyiz?

Bu ülkeye gerçek anlamda hizmet veren büyükler var, hayırseverler var, hizmet verenler var. H. Ekrem Elginkan da bunlardan biri ama onun diğerlerinden farklı olduğu nokta, kendini hiçbir zaman göstermeyen, fakat hep işini takip eden, profesyonelce bir sisteme oturup, arka planda işini yürüten bir lider olması. En önemli kısmı bence, bu ülkeye bu kadar üretim, istihdam, ihracat katkısı sağlayan bir insan olarak, sonuçta sistemini bir vakıfa bırakması... Kendisi rahmetli oldu ama, sistemi rahmetli olmadı. Bu demektir ki, hâlâ yaşıyor.

Ülkemize hizmet vererek istihdam yaratan, bu ülkenin gelirlerini artıran, vergi veren ya da ihracat yaparak ülkeye döviz girişi sağlayan firmalar ve kişilerin en yüce mertebede olduklarını ifade etmemiz lazım. Bunlar kolay işler değil. Ekrem Elginkan, kurmuş olduğu bu sistemde sözünü ettiğim yücelikte bir mertebeye anılmalıdır. Bu sistem hayatta kaldığı müddetçe Ekrem Bey’i yaşatmış olacaktır. E.C.A.’da olsun, ELMOR’da olsun, yapılan çalışmalar sistemin atakta olduğunu gösteriyor. Arzu ederiz ki, bundan sonra da hep böyle gitsin. Çünkü biz bu aileye, bu duygularla bakıyoruz.

Trabzon gezimizde Atatürk’ün Köşkü’nü de ziyaret ettik. Orada gördüğümüz, Atatürk’ün şu cümlesi bizi etkiledi: “Mal ve mülk bana ağırlık veriyordu...” Ekrem Bey’i yâd ettik bu cümleyle...

Aslında dünyadaki mal ve mülk hep emanettir. Önemli olan, o mal mülkü iyi kullanıp, ondan elde ettiğin gelirle ve onu biraz daha büyütürken hayatını iyi sürdürebiliyor musun? Çünkü, mal mülkü bir taraftan büyüteceksin, oradan gelirle hayatını iyi bir şekilde sürdüreceksin ve senden sonra gelecek olana da bu mirası, aynı mantıkla bırakacaksın. İnsansan, insan gibi yaşaman gerekiyor. O da elindeki imkânları en iyi şekilde değerlendirmekle olur.

Hitaş A.Ş.’nin de hayata bakışı ‘imkânları iyi değerlendirmek’le yakından ilgili olmalı. Dört kardeşin ortaklığıyla...

Aslında altı, iki de bayan var ve bütün aile beraberiz. Selma ve Esma Hacısalihoğlu. Altı kardeşiz.

Ne zaman kuruldu şirketiniz?

1982; 1988’de de anonim şirkete çevirdik. O günden beri devam ediyoruz. Burada, iş kolları olarak ilk başta bir mühendislik firması olarak başladık. Mühendislik devam ederken, müteahhitlik sektörünü ila-

ve ettik. Yine bunların ikisi devam ederken, bir malzeme satış ve taahhüt işine girdik. 1988’den bu tarafa sözünü ettiğim bu üç iş kolu devam ederken, Trabzon Organize Sanayi Bölgesi’nde bir arsa aldık ve orada bir fabrika yaptık. Önce radyatör imalatı düşünmüştük, fakat piyasa şartları değiştiğinden, biz ısı sektöründe kalorifer kazanları imalatı, brülör, çelik imalatları vs. yapmaya başladık. Diğer yandan hidro-elektrik santrallerin mekanik aksamalarını, hidro mekanik teçhizatlarını yapmaya başladık. HES projeleri devam ediyor. Yine, HİTAŞ bir yan şirket olarak enerji sektörüne de girdi. Enerji sektöründe de HİTAŞ olarak, yine aynı ortaklarla devam ediyor. Rusya Federasyonu, Gürcistan, Azerbaycan ve bu bölgelere ihracatımız sürüyor.

Aynı zamanda Trabzon Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı’sınız. Sektördeki durumu değerlendirmenizi rica edebilir miyiz?

Trabzon’da konut sektörü tahminlerin üzerinde bir gelişme gösterdi. Trabzon’da bir üniversite var. Bu üniversitenin burada olmasıyla yaklaşık 45 bin civarında öğrencinin bulunması ve bunun yanında bir sağlık merkezi özelliği taşıması, uluslararası ulaşım sektörünün içinde olması, gerek hava gerek deniz yönünden çekiciliği ve yatırımcı kuruluşların merkezi olmasını da dikkate aldığımız zaman, sürekli göç alan bir kent olarak konut talebi yaratıldığını görmekteyiz. Bu doğrultuda, gerek Trabzon’daki yap-sat müteahhitlerinin, gerekse TOKİ’nin yapmış olduğu yatırımlardan dolayı büyük bir pazar oluştu ve hareketlilik hızını kesmeden devam ediyor. Bu paralellik Türkiye’nin genelinde de var. Rekabetle birlikte sürekli yeni ürünler piyasaya çıktı. Bunu en azından E.C.A.’da ya da diğerlerinde de görüyoruz. Bir taraftan kalite gelişirken, bir taraftan da yeni ürünler çıkmak zorunda kaldı. Burada, sürekli kendini yenileyen, değişimi takip eden, daha çok çalışan firmalar, kendilerini daha fazla başarıya çok daha hızlı götürmüştür. 

Ekip Yapı Malzemeleri Tic. Ltd. Şirketi yöneticilerinden Serdar Ali Kamiloğlu:

“Ucuzun limiti yok ama kalitenin var”

Beş yıldan bu yana birlikte çalıştığımız ve Hasan Kumaş ile Mehmet Çelik’in sahibi oldukları Ekip Yapı Malzemeleri, Ali Kumaş ve Serdar Ali Kamiloğlu yönetiminde başarılı işlere imza atıyor.



Trabzon merkezde bir de teşhir mağazası bulunan Ekip Yapı Malzemeleri Tic. Ltd. Şirketi, tüm sevkiyatlarını Söğütlü beldesindeki deposundan yapıyor. Ekip Yapı’nın yöneticilerinden Serdar Ali Kamiloğlu, sorularımızı yanıtladı:

Serdar Bey, Ekip Yapı’yı okurlarımıza tanıtır mısınız?

Şirketimizin geçmişi, Hasan Kumaş ve Mehmet Çelik’in 30 yıllık beraberliğinden kaynaklı buluyor. İkisi de perakende sektörden geliyorlar. Öncesinde perakende sektöründe seramikten armatüre uzanan işler çerçevesinde ticaret yapıyorlardı. 1998 yılında Ekip İnşaat’ı kurdular. Ali Kumaş, Hasan Bey’in kardeşidir. Ben de Mehmet Bey’in yeğeniyim. 2004’te Ekip Yapı Malzemeleri’ni kurduk Ali Bey’le beraber. Şu ana kadar geldik. İnşaat malzemelerinin toptan satışını, Giresun’dan Artvin’e kadar, Gümüşhane, Bayburt, Trabzon merkezi arasında pazarlamasını yapıyoruz; 600 kusun altı bayimiz var. Şirkette 20 kişilik bir ekibiz.

Sektörü nasıl değerlendiriyorsunuz?

İnşaat sektörü, çalışanıyla, hizmet edeniyle, ustasından tutun da mimarına kadar, çok canlı, lokomotif bir sektör. O çalışırsa, diğer sektörler de bir şekilde motive oluyor. Biz bu de-

ğişime uyum sağladık. Diyelim 15 sene evvel yaptığımız ticaretle şu andaki ticaret farklı. Hizmet farklılaştı. Tüketici bilinçlendi. İnternette alışveriş canlandı.

E.C.A., SEREL ve ELMOR ile ilişkileriniz konusunda neler söylemek istersiniz?

Elginkan’ın bize çok katkısı var, çünkü daha büyük, kurumsal bir firma. Burada eski ticaretin alışkanlıkları devrede olduğundan duygusal ön planda olabiliyor. Bir kuralınız, sisteminiz olduktan sonra işleri ilişkiler değil, süreçler yönetir hale geliyor. Elginkan Şirketleriyle sıkıntımız yok. E.C.A. güçlü bir marka. İnşaat sektörüne girdiğimizden bu yana tanıdığımız bir marka.

Bayi olarak beş yıldır ciro olarak ilk üçte yer alıyorsunuz...

Geçen sene biz Tekirova’daki toplantımızda ödül aldık. Ekip Yapı olarak Trabzon’da ve bu bölgede piyasa adına gurur duyabileceğimiz işler yaptık. Markalarımızın vaatlerine uygun işlerdi bunlar.

Sizi rakiplerinizden farklı kılan özellikleriniz nelerdir?

Özellikle pazarlama konusundaki gücümüz ve satış politikalarımızın gerçekçiliği... Dürüst- 



Soldan sağa:
ELMOR Trabzon
Bölge Satış Şefi
Ahmet Bankoğlu,
Hitaş A.Ş. Yönetim
Kurulu Üyesi ve
Trabzon Ticaret
Odası Başkanı Suat
Hacısalihoğlu ve
Jülide Nemlioğlu.

Birlikte Başarmak

lük ve güven duygusuyla stratejik pazarlama biraraya geldiğinde müşteri nezdinde itibarınız kanıtlanır. Müşteri sizi tanır. Ekip Yapı'nın sözüne güvenir ve aldatıldığı duygusuna kapılmaz. Diğer yandan para kazanmadan da bu işler yapılmaz. Onun için bizi tanıyanlar bilir ki, Ekip Yapı, tüm bu verileri değerlendirerek rakam vermektedir. Mehmet Bey olsun, Hasan Bey olsun, 30 yıllık bir geçmişleri var ve bu birikimin bize verdiği yetkiyle davrandığımızı biz de, müşteriler de, iş yaptığımız kurumlar da bilir.

Fiyatlar konusundaki düşünceleriniz nelerdir?

Piyasada her zaman şu algı vardır: Pazarlamacılarımız daima ucuz mal satmak ister. Kaliteli malı ucuza satmak ister. Örneğin, E.C.A.'nın 300 liralık bir bataryasını 50'ye satmak ister. Diğer yandan herkes de bilir ki 'ucuzun' sonu yoktur. Örnek vereyim; SEREL grubundan diyelim 50 liraya sattığımız bir hela taşı var. Piyasada 20 liraya da hela taşı var. Şimdi siz 20 liraya bulduğunuz zaman, onun da ucuzu yok mu? 18 liraya satıyor. Daha da inmek mümkün ve ucuzun bir limiti yok. Ama kalitenin kendini tam olarak ifade edebildiği bir limiti var. Anlatabiliyor muyum? "Bizim malımız bu; işte E.C.A." dediğinizde farkı öne çıkarıyorsunuz. 



Ayaktakiler soldan sağa: Mahmut Çelik, Muhammet Çelik, Serdar Ali Kamiloglu, Erhan Uzun.
Oturanlar soldan sağa: Ahmet Bankoğlu, Jülide Nemlioğlu, Hatice Topsakal

Trabzon E.C.A. Yetkili Servisi Hayati Başdağ:



"Müşteri istediği zaman bize ulaşır"

1998 yılından bu yana 14 yıllık deneyimin sahibi olan E.C.A. Yetkili Servisimiz Hayati Başdağ, Trabzon Endüstri Meslek Lisesi Metal İşleri Bölümü mezunu. Evli ve iki çocuk babası olan Hayati Başdağ, eşi Nebahat Başdağ ile birlikte "Artı 1" ekibini oluşturdu. "Biz kendimizi E.C.A. Ailesine mensup olarak görüyoruz. Bundan sonra da ömrümüz oldukça böyle devam etmeyi düşünüyoruz" diyen Hayati Başdağ, sektöre dair düşüncelerini de şöyle açıkladı:

"Geçmiş yıllara bakarak mukayese etmek gerekirse, Trabzon oldukça hızlı şekilde ilerliyor. Çünkü başlamış ve sürdürülen yatırımlar var. Malum, inşaat sektörü Türkiye genelinde bir hayli dinamik, hareketli. E.C.A. ile birlikte bu hareketli sektörün içinde birlikte hizmet vermekten ötürü memnunuz. Doğalgaz henüz tesis edilmediği için mevcut satış potansiyelimizi daha çok artıramıyoruz. Doğalgaz bazı semtlerimize geldi ve gelecekte bu semtlerin sayısı çoğaldıkça işlerimiz daha da artacaktır.

"En çok hangi ürün için talep oluyor size?" biçimindeki sorumuza Hayati Bey, "Armatür" diyerek yanıt veriyor.

Hayati Bey, müşterilerde gözlediği değişimle ilgili olarak da şunları söylüyor: "Müşteri artık en iyi hizmeti talep ediyor. Beklemeye tahammülü yok. Müşteri saat kaç olursa olsun bizi arayabileceğini biliyor. Anında servis hizmeti veriyoruz ve bu taleplere de gayet hızlı cevap veriyoruz. Ustamız Emrah Bayram, bütün cihazların ruhunu okuduğu için sorunları süratle çözüyoruz. Diğer yandan tüketici, aldığı cihazı çok iyi tanımak ve öyle almak istiyor. "Kurumsal müşterilerimizde, örneğin bankalarla olan ilişkilerimizde gözlemlerimiz bize şunu gösteriyor: Ürünlerin çok alternatifli olması ve kredi kartıyla, çok seçenekli ödeme koşullarıyla piyasaya uyum sağlayarak ilgiyi üzerimizde tutmak için çalışmalıyız." 

Soldan sağa:
ELMOR Trabzon
Bölge Satış Şefi
Ahmet Bankoğlu,
servis çalışanları,
Nebahat Başdağ,
Hayati Başdağ ve
Jülide Nemlioğlu.



TRABZON'DA zaman ve doğayla sohbet



Trabzon gezisi öncesinde, İstanbul'da bu güzel şehrin ileri gelenlerinin biraraya geldiği bir toplantıya katılma şansını yakaladık. Bu toplantıdan aldığımız şu notları paylaşarak yazıya başlamak istedik:

"Trabzonlular, duygulu insanlardır ve samimidirler. Bu özellikleriyle hiçbir yerde yabancılaşmazlar. Zorda kaldıklarında bile hayatlarını fıkra gibi yaşayabilme yeteneğine sahip olduklarından hayatın güçlükleriyle daha kolay mücadele ederler. İlk mizah dergilerinden biri sayılan 'Ahbap'ın Trabzon'dan çıkmış olması da bu tespitlerin kanıtıdır."

Gerçekten de gezimiz boyunca bu özellikteki insanlarla tanıştık ve dönerken dedik ki:

'Trabzon' denildiğinde şöyle bir sıralama yapılabilir:

Samimi ve bulundukları ortama çok çabuk uyum sağlayan insanları, hamsisi, Trabzonspor'u, Trabzon Lisesi, kemençesi, horonu, kayganası, kuymağı, vargıt çiçeği ve bir de laz böreği...

Sınırlı zamanı en verimli biçimde değerlendirebilmek için rotayı belirleyip, mola verdiğimiz her yerde hiç aklımızdan çıkmayan, Trabzon'a özgü bu güzellikleri, gezimizin ilk durağı olan Atatürk Köşkü'nden başlayarak sizlere anlatmaya başlayabiliriz:

Atatürk Köşkü: Bahçesindeki cıvıl cıvıl çocukların arasından ilerleyerek dört katlı, beyaz kagir binanın kapısından içeriye giriyoruz. Bu bina, Trabzon'un Soğuksu semtinde, Osmanlı vatanı Konstantin Kabayanidis'in yazlık konutu olarak 1890 tarihinde inşa ettirilmiş. 1923 yılında Hazine'ye intikal eden bina, 15 Eylül 1924 tarihinde Trabzon'a yaptığı ilk ziyarette Atatürk tarafından çok beğenilince, 1931 yılında alınan bir kararla Trabzonlular'ın anlamlı bir armağanı olarak 'Atatürk Köşkü' adıyla ilk Cumhurbaşkanımıza armağan edilmiş.

Avrupa ve Batı Rönesans mimarisinin etkilerini taşıyan köşkün bahçesi çam ağaçlarıyla çevrili.

10-12 Haziran 1937 tarihinde Trabzon'a yaptıkları son ziyarette burada konaklayan Atatürk, mal var- ➡





İlgini Hazine'ye bağışlama kararını da burada almış. Karakterini de ortaya koyan güzel sözlerinin bir tanesini özellikle çok beğeniyoruz: “Mal ve mülk bana ağırlık veriyordu..”

Uzungöl: Vadinin tam ortasında çağlayarak akan Haldizen Deresi'nin üzerindeki köprülerden sabahın ilk fotoğraflarını çekerek Uzungöl'ün havasını soluma ayrıcalığını elde ediyoruz. Çevremizi saran dik yamaçlar ve karşımızda duran caminin minaresi bulutlarla kaplanmış. Kuş civıltılarına kazların sesleri karışırken, bal ve arı sütü satan tezgâhların önünden geçiyoruz. Şehir merkezine 99 kilometre ve Çaykara ilçesine 19 kilometre uzaklıkta, deniz seviyesinden 1.090 metre yükseklikte bir mekân burası. Bu göl, yamaçlardan düşen kayaların Haldizen Deresi'nin önünü kapatmasıyla oluşmuş.

Memişağa Konağı: Sürmene'de ilginç mimarisiyle sahil yolu üzerinde hemen dikkatleri çeken Memişağa Konağı, Çaykur'a devredilmiş olması nedeniyle, güzel çay ikramıyla da konuklarını memnun ediyor. Konağın varlığı 1800'lü yıllara uzanıyor. Osmanlı döneminde, devlet adına vergi toplayan, güvenliği sağlayan yardımcılardan biri olarak görev yapan Memişağa'nın konağı, yörede o devirlerde hüküm süren ve etkili olan bir ağa evinin tüm özelliklerine sahip.

Sümela Manastırı: Bu manastıra çıkmak da, inmek de 'muhteşem bir doğa parçasının içinden yol almayı' gerektirdiği için, herkesin yaşamasını arzu ettiğimiz bir seyahat deneyimi. Maçka'nın Altındere köyü sınırları içinde, sarp kayalıkların üzerinde, vadiye hakim Karadağ'ın eteklerindeki Sümela Manastırı, halk arasında 'Meryem Ana' adıyla anılıyor. Vadiden yaklaşık 300 metre yükseklikte bulunan yapı 'sümela' adını 'siyah' anlamına gelen 'melas' sözcüğünden almış.

Manastırın 18'inci yüzyılda birçok bölümü yenilenmiş, bazı du-

1- Uzungöl 2- Memişağa Konağı 3- Sümela Manastırı



varlar fresklerle süslenmiş. 19'uncu yüzyılda büyük binaların ilave edilmesiyle manastır en parlak dönemini yaşamış. 1916-1918 yılları arasındaki Rus işgali sırasında manastıra el konulmuş ve 1923'ten sonra tamamıyla boşaltılmış.

Başlıca bölümleri: Ana kaya kilise, birkaç şapel, mutfak, öğrenci odaları, misafirhane, kütüphane ile kutsal ayazma...

Trabzon Lisesi: Trabzon Lisesi ülke çapında bir okul. 1880 yılında Trabzon'un büyük ve köklü ailelerinden Nemlizade Hikmet, Nemlizade Hacı Ahmet ve Nemlizade Mehmet efendiler ile 10 arkadaşının öncülüğünde açılan lisenin mimarı da uluslararası alanda ünlü bir Alman mimar olan Bruno Taut. Nemlizadeler'in davetine olumlu yanıt veren eğitimci Ali Naki Bey'in, Trabzon'a gelerek dönemin hatırlı kişilerinden Reşit Efendi'nin evinde Mekteb-i Hamidiye adında, altı sınıflı bir idadi, yani lise açtığı biliniyor. Böylelikle daha fazla çocuğun, öğrenim imkânı



bulacağı bir okulun yapımı gündeme gelmiştir. Şimdiki Trabzon Lisesi'nin yerine resmi idadi (lise) 1887 yılında tamamlanıp hizmete açılmış. Birinci Dünya Savaşı yıllarında hastane olarak kullanılmış. 1915-1916 ve 1916-1917 yıllarında Rus işgali nedeniyle öğrenim yapılamamıştır.

1924'te Mustafa Kemal Atatürk Trabzon'u ziyaretlerinde Trabzon Lisesi'ni de ziyaret eder. Şeref defterine “Bedeni idman fikri idmanla muvazi olmalıdır” cümlesini yazar ve okuldan olumlu duygularla ayrılır.

Eski binada yapılacak onarımın yeterli olmayacağı, okulun ihtiyacı karşılayamayacağı belirtilerek, Milli Eğitim Bakanlığı'na müracaat edilir. Daha sonra Bakanlığın gönderdiği heyet gerekli incelemelerde bulunup, yeni bir lisenin yapılmasını uygun görür.

Trabzon Lisesi büyük devlet adamları ve şahsiyetler yetiştiren bir okul olma özelliğini sürdürüyor.

Ayasofya Kilisesi: Özellikle giriş holünün üzerindeki şapeliyle turistlerin ilgisini çeken ve günümüzde müze olarak kullanılan Trabzon Ayasofya Kilisesi, geç Bizans kiliselerinin güzel bir örneği... Kare-haç planlı ve yüksek bir merkezi kubbeye sahip. 1238-1263 yıllarına tarihlenen Trabzon Ayasofyası, Fatih Sultan Mehmet'in 1461 yılında Trabzon'u fethinden sonra cami ve vakıf eseri olmuş. 1868 yılın-

Ağustos ayında açan vargıt çiçeği, yaylalardaki insanlara dönüş zamanını hatırlatarak özel bir mesaj veriyor: “Haydi artık varın evinize gidin!”



4- Trabzon Müzesi
5- Ayasofya Kilisesi
6- Trabzon Lisesi,
7- Trabzon Lisesi'nin duvar gazetesinde okul binasının mimarı Bruno Taut tanıtılıyor.



da harap durumda olan caminin Bursalı Rıza Efendi'nin teşvikleriyle yeni baştan onarıldığı biliniyor. Bina Birinci Dünya Savaşı yıllarında zaman zaman depo olarak kullanılmış. 1958-1962 yılları arasında Vakıflar Genel Müdürlüğü ve Edinburg Üniversitesi'nin işbirliğiyle restore edilmiş ve 1964 yılından sonra müze olarak ziyarete açılmış.

Trabzon Müzesi: Trabzon Müzesi olarak düzenlenen konak, 1900'lü yılların başlarında banker Kostaki Teophylaktos tarafından konut olarak yaptırılmış. İsmi tespit edilemeyen İtalyan mimarların yaptığı konağa, banker sahibinin 1917 yılında iflas etmesiyle haciz konulmuş ve konak Nemlioğlu Ailesi tarafından satın alınmış. Milli Mücadele yıllarında karargâh binası olarak kullanılan yapı, 1924 yılında Atatürk'ün Trabzon'u ilk ziyaretinde konaklaması için düzenlenmiş. Atatürk ve eşi Latife Hanım ile beraberindekiler 15-17 Eylül 1924 tarihlerinde bu konakta kalmışlar. Bina, 2001 yılında arkeolojik ve etnografik eserlerin sergilendiği Trabzon Müzesi olarak ziyarete açılmış.

Sürpriz kitap ödül getirdi

91 yaşındaki Fatih Uluengin'in yarım asırlık emeğinin ürünü olan, Osmanlı mimarisine dair çizimleri, aynı zamanda meslektaşları olan oğlu ve torunu tarafından kitaplaştırıldı.

Fatih Bey, oğlunuz ve torununuz 60 yıllık birikimlerinden oluşan çizimlerinizi ve gözlemlerinizi kitaplaştırdı ve o kitap geçen yıl uluslararası bir ödül aldı. Siz kitabı nasıl buldunuz?

Aslında kitabın esas sahipleri oğlum Bülent, eşi Nihal ve torunum Bengü. Bana hep "Dede sana bir sürprizimiz var, dede sana bir sürprizimiz var" diyorlardı.

Yani kitap hazırlığından ilk başta haberinizi olmadı?

Hayır olmadı. Kitap çıktığında bir tane de rahmetli Prof. Behçet Ünal'a vermiştim; bana, 1873'te Viyana Sergisi'ne gönderilmiş olan 'Usul-ü Mimari Osmani' isimli kitabı kast ederek, "Ondan bile kıymetli senin bu eserin, çünkü sen tam manasıyla detayları vermişsin" demişti. Ben plandan ziyade detaya düşkün bir insandım; planı herkes çiziyor, ama detaya gelince, bilen pek yok. İyi bir eser ki, bir de ödüle layık bulundu.

Çalışma hayatınıza 1944'te Topkapı Sarayı'nda başladınız. O günlerde mimarlık mesleği nasıldı bugünden farklı olarak?

O vakitler mimari, inşaat diye bir şey yoktu ki, bugünden bir farkı olsun. Mimar sayısı da çok azdı. Diploma numaram galiba 738'di ve bu rakam yalnız mimarlığı değil, Güzel Sanatlar Akademisi'nin bütün bölümlerinin mezunlarını da kapsıyordu.

Osmanlı mimarisine ilginiz nasıl oluştu?

Topkapı Sarayı'nda işe başlayınca ilğim de o yönde gelişti. İşimden arta kalan zamanda İstanbul'daki tarihi eserleri gezer, notlar alırdım. Yanımda bir defterim, bir de iki metrelik metrem hep olurdu. Bu ikisi benim alametifarikam gibi olmuştu. Sonra Anadolu'yu dolaştım. "Sen bu işten anlıyorsun" diyerek, 1947'de dört ay, 1948'de de üç buçuk ay bana Anadolu'yu dolaşıttılar. Bu şekilde 25-30 yer gezdim. 🇹🇷

60 yılın emeği ödülle taçlandı



Kitapta Osmanlı klasik yapılarındaki detaylar; alemler, babalar, kapılar, kemerler, kubeler, minareler, minberler gibi başlıklar altında sunuluyor.

'Osmanlı Anıt Mimarisinde Klasik Yapı Detayları', Fatih Uluengin'in 60 yılı bulan meslek hayatı boyunca İstanbul ve Anadolu'nun dört bir yanında yaptığı seyahatlerde tuttuğu notların derlenmesiyle ortaya çıkmış. Bu kıymetli birikimi kitaplaştırmak ise oğlu Prof. Dr. Bülent Uluengin, gelini Yrd. Doç. Dr. Nihal Uluengin ile o dönemde mimarlık yüksek lisansını yeni tamamlamış olan torunu Yrd. Doç. Dr. Bengü Uluengin'e kismet olmuş. YEM Yayınları tarafından 2001 yılında Türkçe ve İngilizce olarak basılan kitabın Mayıs 2010'da üçüncü baskısı yapıldı. Aynı yıl İslam Başkentleri ve Şehirleri Birliği'nin (OICC) düzenlediği yarışmada, 'Mimarlık Kitapları' kategorisinde birincilik ödülünü alan eserde 300 fotoğraf ve çizim yer alıyor. Kitapta Osmanlı klasik yapılarındaki detaylar; alemler, babalar, kapılar, kemerler, kubeler, minareler, minberler gibi başlıklar altında sunuluyor.

Geçen yıl İslam Başkentleri ve Şehirleri Organizasyonu'nca mimari dalda birinciliğe layık görülen 'Osmanlı Anıt Mimarisinde Klasik Yapı Detayları' kitabının hikâyesini Bülent ve Bengü Uluengin'den dinledik.

"Babam o kadar mükemmeliyetçi ki..."

Bülent Bey, 'Osmanlı Anıt Mimarisinde Klasik Yapı Detayları' isimli eser, babanızın yaklaşık 60 yılı bulan meslek hayatı boyunca yaptığı çalışmaların derlenmesiyle ortaya çıktı. Bu birikimlerin biraraya getirilip kitap haline dönüştürülmesi sürecini, kitabın hikâyesini anlatır mısınız?

Bülent Uluengin: Bengü Bey (Bülent Bey'in oğlu) 1999 senesinde Amerika'ya doktora için gitti. 2000 senesinde eşimle onu ziyarete gitmiştik. Kitabevlerini dolaştık; bu arada el eskizlerinden oluşan birkaç tane de kitap aldım. O kitaplardan ilham alarak, babamın müthiş birikimlerinin de kitap haline dönüştürülebileceğini düşündük.

Babanız kitabı nasıl buldu?

Bülent Uluengin: Babam son derece mükemmeliyetçi biri olduğu için ilk başta kitabı pek beğenmedi; "Bu yetmez, şunları şunları da eklemek lazım" diyordu. Ama 2010'da alınan birincilik ödülünün ardından "Demek ki, böylesi de beğeniliyormuş" dedi sonunda.

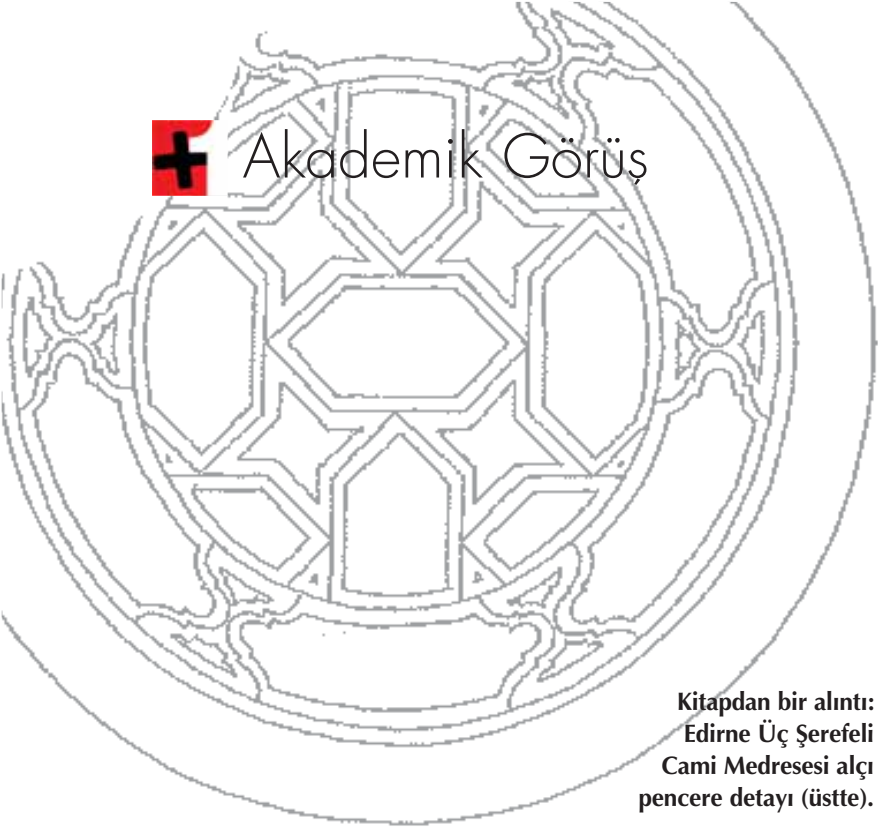
Bengü Bey, kitap sürecinin size katkısı ne oldu?

Bengü Uluengin: Çok önemli katkıları olduğunu söyleyebilirim. Osmanlı mimarisi farklı pek çok mimari kültürün birleşimi. Hem klasik İslam aleminde öğeler, hem de hristiyan aleminde izler taşıyor. Bu detayları incelerken Osmanlı'nın o sentezi iyi yapmayı başardığını gördüm. Osmanlı mimarisinde bütün detaylar çok sıkı bir geometri ve matematik bilgisine dayanıyor.

Tabii, bir de örneğin, Mimar Sinan'ın yeni usta olmaya başladığı dönemlerde yaptığı eserlerle, ustalık dönemindeki eserleri karşılaştırma şansım oldu. Mimar Sinan daha önce yapılmayana denemiş hep. Sinan'ın sözlüğü tabii, Osmanlı mimarisinin sözlüğü, ama bu sözlükteki kelimeleri bambaşka şekillerde biraraya ge-



Prof. Dr. Bülent Uluengin: Bahçeşehir Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Öğretim Üyesi (solda). Yrd. Doç. Dr. Bengü Uluengin: Bahçeşehir Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Öğretim Üyesi (sağda).



Kitaptan bir alıntı:
Edirne Üç Şerefeli
Cami Medresesi alçı
pencere detayı (üstte).

tirmesini bilmiş. Bugün mimaride Osmanlı tarzına bir geri dönüş göze çarpıyor. Evet, eskiye saygılı olmak gerekli, ama iyi bir tasarım da ortaya koymak gerekiyor. Yani bugünün en iyisiyle dünün en iyisini biraraya getirmek esas ustalık. Açıkçası, kitabın yazımı aşamasında bunu fark ettim.

Osmanlı mimari tarzında öne çıkan unsurlar neler?

Bengü Uluengin: Özellikle cami mimarisinde, Osmanlı klasik döneminde mekân algısının çok geliştiğini görüyoruz. Öncesindeki beylikler döneminde, erken İslam mimarisinde mekân hep kolonlarla bölünmüş; aslında büyük mekânsal etkinin olmadığı bir mimari. Osmanlı’nın Ayasofya’yı görüp de etkilenmemesi mümkün değil. Şahsi görüşüm, Osmanlı mimarları bu dönemde Ayasofya’dan daha geniş mekânsal algı yaratacak bir tapınak yaratma arzusu içinde olmuştur. Bu da özellikle Selimiye ile büyük ölçüde başarılmış. Mimar Sinan, yığma yapılarda çok bol ışık alabilecek pencerelerle donatılmış cepheler yaratmanın ustası.

Bülent Uluengin: Anıtsal yapılarda kapı çok öne çıkmıştır, binalarsa son derece sadedir; bu da zaten bir Selçuklu geleneği. Bir de, ki-tapta da söyledik, mükemmellik detaylarda gizlidir, diye; detaylar çok önemli. Ama eski devirlerin insanının şöyle bir avantajı vardı: Doğal malzemeler -taş, toprak, ahşap vb.- kullanırlardı. Bu doğal malzemelerle yanlış bir şey yapamazsınız, çünkü bina yıkılır. Ama bugünün malzemeleriyle yanlış işler yapılabilir, çünkü malzeme onu kaldırabiliyor. Mesela, betonarmede üçte iki emniyet payı vardır; üç misli daha fazla yüke dayanabilecek şekilde yapılır betonarme hesapları. Ama planda üç-dört kat görünen binalara sonradan ilave katlar çıkarsanız, normal şatlarda o ilave katları taşıyabilen bir bina bir depremde yıkılacaktır.

Osmanlı dönemiyle günümüz mimari tarzı arasında ne ölçüde bir süreklilikten ya da kopuştan söz edilebilir?

Yeni kitap, mukarnaslar üzerine...

Mimar Fatin Uluengin aslında genlerinde denizcilik olan bir aileden geliyor: Baba bahriyeli, dede bahriyeli, annenin babası, amcalar, dayılar hep bahriyeli. Ailedeki, denizcilige özgü özel dikkat ve yoğunlaşma yeteneği, Fatin Bey’e el becerisi olarak yansımış olmalı ki, çocukluğunda kendi oyuncaklarını -vinçler, palangalar, gemi maketleri- kendi yaparmış. Ancak o, geleneği bozmuş, mimarlığa yönelmiş. Böylece ailede yeni bir gelenek başlatmış; oğul Bülent Uluengin’in yanı sıra iki torunu da mimarlığı seçmiş. Bugün Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi olarak bilinen okulun mimarlık bölümünü bitirip 1944’te Topkapı Sarayı’nda işe başlamış. Kendisini tarihi eserler konusunda çalışmaya teşvik eden kişi Müzeler Umum Müdürlüğü’nden Saim Ülgen olmuş. O dönem Güzel Sanatlar Akademisi’nde hocalık yapan Prof. Dr. Süheyl Ünver ise, “Yanınızda defter, kalem bulundurun; dolaştığınız yerlerde not tutarsınız” diye tavsiyede bulunmuş. İşte bu tavsiye üzerine, dolaştığı her yerde tuttuğu notları bir zarfın içinde biriktirmiş Fatin Bey ve o zarflardaki notlar ‘Osmanlı Anıt Mimarisinde Klasik Yapı Detayları’na kaynaklık etmiş. Fatin Uluengin bugün 91 yaşında, ama hâlâ üretken ve şu anda, meslek hayatı boyunca mesaisinin önemli bölümünü harcadığı mukarnaslar (İslam sanatında geometrik bir süsleme biçimi) üzerine bir kitap hazırlığında. “Çalışmalarınız ne zaman kitaplaşır?” diye sorduğumuzda, yanıtı “Tembellik bende; yoksa Bülent hep bitirmem gerektiğini söylüyor. Ama gözüm de rahatsızlanınca, bir süredir pek çalışmıyorum” diyor. Mukarnaslar alanında tam bir otorite; Mostar’da savaşta tahrip olan Nezir Ağa Camii’nin restorasyonu sırasında sırf şerefenin altındaki mukarnasların çizimi için davetli olarak Mostar’a gitmiş Fatin Bey.

Bülent Uluengin: Osmanlı’nın klasik mimari tarzı kabaca 1500’lerde başlayıp 1700’lere kadar devam eden dönemde egemendi. Sonraki dönemde hep Avrupa’dan ithal birtakım mimari akımlar egemen oldu. II. Abdülhamid döneminde, tekrar öze dönmek, milli mimariyi canlandırmak konusunda çabalar görülür.

Bengü Uluengin: 19’uncu yüzyılın sonu 20’nci yüzyılın başında dünyada modern mimari tarz egemen olmaya başlamıştı ve Osmanlı da bundan bir hayli etkilendi. Cumhuriyetin ilk yıllarında Osmanlı mimarisini yeniden keşfetme yönünde birtakım çalışmalar var, ama sonra keskin bir kopuş yaşanıyor. Bu noktadan sonra Türkiye modern mimarinin etkisine giriyor. ‘Türk mimarlığı’ aslında uluslararası bir mimarlık. Dolayısıyla, bu bağlamda, uluslararası mimarlık tarzının sadece Türkiye’de uygulanan bir tarzından söz edebiliriz, Türk mimarisinden değil.

Mimari, siyasetle, ‘zamanın ruhu’yla da alakalı bir alan. ‘Zamanın ruhu’nun mimariye de yansımaları oluyor, değil mi?

Bülent Uluengin: Örneğin, Osmanlı’nın son döneminde, Cumhu-



Baba-oğul
Uluenginler...
Karşıda
Bülent
Uluengin,
sağda Fatin
Uluengin.

riyetin ilk yıllarında milliyetçilik akımının etkisiyle mimaride de milliyetçilik öne çıkmaya başlıyor. Yani, tamamen siyasetin yansıması.

Bengü Uluengin: İstanbul’da daha önceleri gayet modern hatlı iskeleler vardı; son dönemde İDO’nun yaptığı yeni iskeleler ise eskiyi çağırıştıran, -bunun ‘iyi-kötü’ olması ayrıca tartışılır- çizgilere sahip. Dolayısıyla, eski mimariye dönüş var.

Churchill’in bir sözü var, “Önce biz binalarımızı şekillendiririz, sonra binalarımız bizi” diyor. Bu sözdeki doğruluk payı nedir sizce?

Bengü Uluengin: Churchill bu sözü şu bağlamda söyler: İkinci Dünya Savaşı’nda yıkılan şehirleri yeniden inşa etmek için harcanacak paraya bazı itirazlar gelir; “İnsanlara hastane lazım, başka önemli ihtiyaçlar var, parayı binalara harcamayalım” diye. Etrafımızı çevreleyen yapılar çok önemli. Bunun toplumun kendine güven duymasıyla alakalı bir boyutu da var.

Yugoslavya’nın dağılma sürecini takiben Mostar şehrinin tekrar inşası sırasında gündeme sıkça gelen bir konu oldu bu. “Savaş sonrasında herkes yoksul, niye binalara, köprünün tekrar inşa edilmesine bu kadar para harcamalım?” deniyordu. Ama o Mostar Köprüsü’nün inşa edilmesi, insanlarda psikolojik olarak gerçek bir aidiyet ve ‘İşte, şimdi yerimi buldum’ hissi yarattı. Köprü yıkıldığında, bunu hakikaten kalpten söylüyorlardı, “Mostar artık Mostar değil” diyorlardı. Dolayısıyla, Mostar örneğine bakarsak, o şehri şehir yapan o köprüdür. Dolayısıyla bence son derece doğru bir söz.

Bülent Bey, bugün yapı stokumuz içinde ‘mimar görmemiş’ binaların oranı nedir?

Bülent Uluengin: Türkiye için değil de dünya geneli için bir rakam vereyim. Tabii, okuduğumun yalancısıyım; dünyada mimar görmüş yapılar yüzde 5’miş. Türkiye genelini bilemiyorum, ama bir zamanlar İstanbul’da iskansız yapıların yüzde 70 olduğu söylenirdi. 



Kitaptan bir
alıntı:
Afyon Ulu
Camii, ahşap
sütun başlığı
yapım prensibini
gösteren çizim
(sağda).



1982 yılında Mekke’de Prof. Dr. Bülent Uluengin tarafından çekilen bu fotoğraf suyun ne kadar kıymetli olduğunu çok iyi anlatıyor.

“Markalaşmak sabır işidir”

Güzel Sanatlar Saatchi&Saatchi reklam ajansının eski genel müdürü, Milliyet Gazetesi ve Capital Dergisi köşe yazarı ve İstanbul Bilgi Üniversitesi Reklamcılık Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Fatoş Karahasan’a zaman yönetimini, markalaşma sürecini ve yeni milenyumda pazarlamanın geçirdiği dönüşümü sorduk.



Zaman yönetiminde iletişimin rolü nedir? Ne gibi iletişim hatalarıyla vaktimizi boşa harcıyoruz? Bu hataları nasıl ortadan kaldıracakız? Zamanı doğru yönetmek konusunda sizin önerileriniz neler?

Zaman yönetimi sadece iletişimde değil, yaşarkenki en önemli işimiz aslında. Çünkü teknoloji ne kadar gelişse de, hayatımız ne kadar kolaylaşsa da, hepimiz kendimizi zaman fakiri olarak hissediyoruz. Bütün ülkelerde ortaya çıkan şey şu ki; teknoloji ilerledikçe sabrımız azalıyor. Bir internet sayfasının açılmasını bile bekleyemiyoruz, telefonu üç kere çaldırdığımızda, karşı taraf açmayınca canımız sıkılıyor. Dolayısıyla zamanı yönetemiyoruz, çünkü zamanla kavga ediyoruz. Zamanla kavga etmemek çok önemli bir kişisel tercih. İş yönetirken, iş hayatıyla özel hayatı birbirine karıştırmak, aradaki sınırları çizmemek çok sık yapılan hatalardan bir tanesi. “Bizim şirketimiz bir ailedir. Herkes gece-gündüz buradadır. Biz gece-gündüz çalışırız” diyen bir şirket, bence hata yapıyor. Bir kere, bütün çalışanların özel hayatları olmalı. Tıpkı bir pil gibiyiz. Bu pilin dolabilmesi için dinlenmeye ihtiyacımız var. Yaratıcı olabilmek için uykuya ihtiyacımız var. Hayattan zevk almaya ihtiyacımız var. Duygularımızı yaşamaya ihtiyacımız var. Onları yaşayamadığımız sürece kendimiz olmuyoruz. Kendimiz olmayınca da zaten zaman bizi yönetiyor. Çünkü insan, kendi malzemesinden kopmuş bir biçimde yaşıyor. Bizi tabiat, tanrı, bu şekilde koşturmamız için yaratmadı.

‘Zamanı iletişimde nasıl kullanabiliriz?’ sorusundan kasıt, eğer ki konuşmaysa, her şeyden önce, daha çok dinleyebiliriz. Hepimiz çok konuşuyoruz. Birbirimizi dinlemiyoruz. Karşımızdaki konuşurken, o bitirse de ben söylemek istediğimi söylesem diye düşünüyoruz. Özellikle yeni nesilde bu problem daha çok görülüyor. Çünkü onlar aynı anda birden çok iş yapabilen gruplar halindeler. Dolayısıyla daralmış dikkat eşiklerimiz var. Herkesin kendi güçlülüğünü ve güçsüzlüğünü bilmesi çok önemli. Diyebilirsiniz ki; “Ben ayrıntıda iyiyim. Çok kalabalık, karışık ortamlarda verimli oluyorum.” İşte bunu bilmek önemli. İletişimdeki problemlerin birincisi dinlemekten kaynaklanıyor; karşı tarafın söylediklerindeki boşlukları doldurarak ilerliyoruz. Dolayısıyla bu, yanlış anlaşılmalara neden

Fatoş Karahasan kimdir?

Fatoş Karahasan, Bilgi Üniversitesi İletişim Fakültesi Reklamcılık Bölümü’nde öğretim üyesidir. ‘Bütünleşik Pazarlama İletişimi’, ‘Dijital Pazarlama’, ‘İletişim Becerileri’, ‘Reklamda Güncel Konular’ başlıklı dersler vermektedir. Liseyi, Chicago-Des Plaines’deki Maine Township High School West’te, yükseköğrenimini Hacettepe Üniversitesi’nde tamamladı. Manchester Üniversitesi’nde doktora çalışması yaptı. İngilizce, Fransızca, İtalyanca, İspanyolca ve Almanca biliyor. İş yaşamına 1989 yılında Güzel Sanatlar Saatchi&Saatchi reklam ajansında, ‘iş geliştirme direktörü’ olarak başladı. 2000’e kadar çalıştığı bu kuruluştaki Procter&Gamble, Fiat, Philips, Arçelik, Milliyet, Radikal,

Posta, Beko, Toys ‘R Us, Kent, Alarko, HP, British Airways, BAT gibi markalara hizmet verdi. 1995’te şirketin genel müdürü oldu. 2000-2002 arasında D’Arcy İstanbul’un CEO’luğunu yaptıktan sonra, kariyerine danışman olarak devam etme kararı aldı. Aynı zamanda Milliyet Gazetesi’nde ‘Markalar-Trendler’ köşesinin, Capital Dergisi’nde ‘Pazarlama’ bölümünün yazarıdır. Fransızca’dan dilimize ‘Reklamcılık’ ve ‘Siyasi Pazarlama’ kitaplarının çevirisini yapmıştır. ‘Vasat Reklamdan Nasıl Kurtulunur?’ başlıklı bir kitabı vardır. ‘Dijital Pazarlama’ başlıklı bir kitabı da tamamlamak üzeredir. Fatoş Karahasan, aynı zamanda Reklam Özdenetim Kurulu’nun bir üyesidir.

oluyor. Soru sormuyoruz, ki iletişimdeki en önemli boyutlardan biridir. Soru sormak yerine karşımızdakini tanımlamaya çalışıyoruz. Bu da iletişimde kazalara neden oluyor. Zamanımızın az olduğunu düşünüyoruz, sabrımız yok. Sabrımız olmadığı için tahammülümüz yok. Tahammül etmediğimiz için de iletişim kazaları çok fazla oluyor. Öte yandan korkunç uzun iş toplantıları yapılıyor, bu iş toplantıları da son derece yanlış yönetiliyor. Gayet verimsiz ilerleniyor. Günün sonunda ‘Bu toplantılardan ne sonuç çıktı?’ diye düşündüğünüzde de hiçbir sonuç çıkmamış oluyor. Vaktimiz en az sahip olduğumuz varlığımız ve en kötü de onu kullanıyoruz. Paramızı daha dikkatli kullanıyoruz mesela.

Zaman yönetimi konusunda eğitimler veriliyor. Bir liste yapmak, öncelikle en acil olanı en kısa zamanda bitirmek, önceliklerde de biraz tasarruf etmek lazım. Biz oldukça çocuk kültürlü bir ülkeyiz. Bu, duygularımızın çok fazla açıkta olduğu anlamına geliyor. Çok olumlu da bir şey, çünkü beşeriyiz. Sevdik mi tam seviyoruz ama işin diğer bir boyutu da var; oldukça sabırsız ve hemen kavga çıkarabiliyoruz. Çok küsüyoruz, alınganlık yapıyoruz. Küçük bir olayı, fazlaca büyütebiliyoruz. Bu da aslında çok büyük bir zaman kaybı yaratıyor. İş yaşamımızda, sürekli aksi davranan anne-baba modelleri ve bundan şikâyetçi olan çocuk modelleriyle yaşıyoruz.

Markalaşmanın uzun bir döneme yayılmış stratejilere dayalı ciddi bir iş olduğunu söylüyorsunuz. Sadece bir reklam filmine milyarlar harcayarak dikkat çekmenin aslında bir ‘kendini imha programının ilk basamağı’ olduğunun altını çiziyorsunuz. Bu değerlendirmeyi yapmanıza neden olan gözlemlerinizi anlatır mısınız?

Tüketiciler artık sadık değil, bir kere bunu bilmek lazım. Seçenek fazla bol. Tüketiciler son derece seçiciler ve bilgililer. En tahmin etmediğiniz tüketici, ürününüzle ilgili pek çok ayrıntıyı biliyor. Her yerden bilgi alıyorlar. Hiçbir şey gizli saklı kalmıyor.



Marka olabilmek için önce bir ürün ve hizmetiniz olması gerekiyor. Bir ihtiyaca cevap vermeniz lazım. Bunu sürdürülebilir biçimde gerçekleştirmeniz gerek. Müşteriniz olacak, bir satış ağıınız ve iletişiminiz olacak. Çalışanlarınız var. Bütün bunların hepsi markayı oluşturuyor. Şirketiniz çok iyi bir şirket olabilir, fakat çevreyle ilgili bir skandala yol açmış olabilir. Bu durum, bütün iyi imajınıza ve itibarınıza yansır. Belki de her şey çok iyidir, ama yöneticiniz belli bir kitlenin hoşuna gitmiyordur. İstedığınız kadar ürün ve marka yönetimi yapın, bir yerde bir bariyer çıkıyordur. Marka yönetiminde ‘ihtiyaç’ çok önemli bir kelime. ‘Sürdürülebilirlik’ de öyle... Karşı tarafı anlamak zaten en kritik nokta. Ama en önemli bariyerler... Nerede bariyerler çıkıyorsa, öncelikle onları ortadan kaldırmak gerekiyor. Bunun için de sürekli dinlemek lazım. Marka olabilmeyen sırrı, dinlemekten ve her değişime göre pozisyon alabilmekten geçiyor.

Dünyada 2 milyar, Türkiye’de 24 milyon internet kullanıcısı var. Sosyal medyanın dünyada ve Türkiye’deki yeri ve etkinliği konusunda görüşleriniz nedir?

1990’ların ortasında internetin hayatımıza girmesiyle yaşamımız geri dönmeyecek biçimde değişti. Önce makineler birbirleriyle konuşuyordu, sonra insanlar birbirleriyle konuşmaya başladı. Şimdi cihazların birbirleriyle konuşacağı döneme giriyoruz. Yani çevremizdeki her şey birbirine bağlı. Böyle bir ortamda yaşarken, kimsenin internete yabancı kalması söz konusu değil. Ama sosyal medyada olmak, ‘Facebook’ta ya da Twitter’da sayfa açalım, viral ekran yapalım’ düzeyinde de olmamalı. Bu, sürekli bir diyalogdur. İnternet ve sosyal medya, şirketlere diyalog imkânı verir. Tüketicisini, kendisinden hoşlanmayan ve rakiplerini tanı, kimin ne yaptığını öğrenebilir. Ürün ya da reklam test edebilir. Promosyon yapabilir, reklam verebilir, sadık kitle yaratabilir veya sadık kitlesini kendi için yönlendirmeyi deneyebilir. Tüm bunlarla beraber, sosyal medya ücretsizdir. ➡



Ama bir yandan da çok tehlikelidir. Egosu yüksek şirketler eğer ki eleştiriden hoşlanmayacaklarsa, bir kere bu konuda dönüşmeleri gerekecektir. Çünkü eleştiriler olacaktır. Bu eleştirileri hazmetmek, dünyanın en zor şeyi gibi görünebilir ama bir şirket için bu çok faydalıdır. Çünkü çoğu zaman size ulaşmayan şikâyetleri oralarda görebiliyorsunuz. Hemen bu konularda önlem alabilirsiniz. Şöyle bir olgu var; 100 müşteriden yalnız dördü şikâyet bildirmiş. Geri kalanı “Boş ver” deyip, gidiyor. Her yerde söylüyorum; şikâyet eden müşteriye çok büyük özen göstermek, çok teşekkür etmek, sahip çıkmak ve onun geri bildirimini çok iyi değerlendirmek gerekiyor. Çünkü o sizin dostunuz. Sizin için zaman harcıyor. Şirket için bu, en kıymetli veri olmalı. Mesela bu konuda en belirgin ve örnek oluşturacak marka Coca Cola’dır. Yanlış hatırlamıyorsam; marka değeri 70 milyar dolar civarı...

İletişimde beden dili konusu çok işlendi. Buna rağmen güncelliğinden hiçbir şey kaybetmedi. Kurumların hedeflerine ulaşması için bir iletişim yöntemi olarak bu özel dile dair siz neler söylemek istersiniz?

İletişimde en önemli unsur beden dili. 1980’lerde yapılan bir araştırma, kelimelerin öneminin en fazla yüzde yedi olduğunu söylüyor. Belki bu kadar radikal olmayabilir ama, hangi içerikte söyleyeceğiniz, hangi zamanda ve nasıl bir üslupla söyleyeceğiniz, ne gibi bir tavır içinde söyleyeceğiniz çok belirleyici oluyor. Karşınızdaki kendisinin önemsenmediğini hissediyorsa, istediğini söyleyin, hiçbir etkiniz olmayacaktır. Karşı taraf önemsendiğini hissediyorsa, hiç büyük laflara gerek yok, bir telefon konuşması bile yetebilir. Bu, yeni çağda reklam verenlerin en çok dikkat etmesi gereken şey, müşteriye önemsemek... Müşteri insan yerine konulmayı ve bir varlığı olduğunun kabul edilmesini bekliyor. Kendisine özel çözümler geliştirilmesini talep ediyor. Marka; ancak ilişki kurarak yaratılır. İnsanlar kendilerini özel hissettiren kuruluşlara yakın duruyorlar. Bir

15 evrensel ihtiyaç

İnsanların her zaman güven, birey olma, ait olma, kendini geliştirme, saygı, sevgi ihtiyacı içinde olacağını ve bu ihtiyaçları iyi anlayamayan hiçbir markanın ayakta kalamayacağını söylüyor Fatoş Karahasan. “Pazarlamacıların her şeyden önce 15 evrensel ihtiyacı iyi anlaması ve diyaloglarını bu ekseninde oluşturması gerekiyor” diyen Karahasan’ın saydığı bu ihtiyaçları ‘artı 1’ değer olarak gördük. İşte insanların ortak ihtiyaçları:

Sağlıklı olmak, eğlence, kendini şımartma ihtiyacı, uyum, bilgi, bireysellik, güvenlik, saygı, çecikilik, aşk, ait olma, kontrol, gelenek, liderlik ve özgürlük.

yıldızı normal bir insandan ayıran tek şey onun şöhretidir. Hepimiz insanız sonuçta. Reklam yalnızca bir bileşenin parçasıdır. Daha yüksek sesle bağırmanızı sağlar. Bir anda milyonlara ulaşırsınız. Asıl problem; milyonlara ulaşacak paranız hep var mı? Buna ulaştığınızda arkadan gelen vaadi hep sürdürebilecek misiniz? Belki milyonlara ulaşmanıza ihtiyaç yok. Daha küçük grupları hedefleyebilirsiniz. Bunun içinde çok fazla çalışmak gerekiyor. Biz çok çalışmıyoruz genelde. Ortada bir kaynak varsa onu tüketmeye bakıyoruz çoğu kez. Yaşanan krizler de bu anlamda önemli bir test oluyor. Firmalar her kuruşun hesabını soruyorlar. Fakat bunu yaparken de kendi can damarlarını kesiyorlar. Mesela, yetenekli eleman çekemiyor. Eleman kaybediyor ya da elemanlarını demotive ediyor. Tasarrufu maaşlar üzerinden yapmaya çalışıyor. Halbuki Ar-Ge ya da pazarlama adı altında israf edilen bir sürü kaynak var. Bunlara kimse bakmıyor. Yanlış ürün yönetiminden kaybedilen paralar var. Ama kimse oraya da bakmıyor, çünkü bu, işin mühendislik tarafı. Hemen personel giderlerine bakılıyor. Bu durum hem istihdamı hem de verimliliği etkiliyor.

Tüketici bağımlılığının azaldığı günümüzde, markaya sadakat sağlamanın yolları sizce nelerdir? Bu bağlamda pazarlama nasıl bir dönüşüm geçiriyor?

Bunu yine çocuk kültürüne bağlayabiliriz. Bir tane oyuncığımız var, ‘şimdi her şey bu oyuncakta’ diye bakmakla başlıyorsa iş hayatı, bilinmesi gerekir ki; marka bu şekilde yaratılmaz. Şirketler öncelikle müşteriye anlamak zorundalar. Sabırlı olmak gerekiyor. Evet, her şey çok kısa sürede değişiyor. Kısa zamanda markalaşabiliyorsunuz artık. Çünkü internet var. Ama hesap kitap yapmadan yola çıkılmaz. Çıkıldığı zaman da bunun acısını herkes çekiyor. Bedelini çalışanlar ödüyor, israf olan sermaye var ortada. Sadece bizde değil, bütün dünyada bu böyle. Öncelikle sermaye yönetimine çok uzun vadeli bakmak gerekiyor. İşin promosyon tarafından bahsetmiyorum; mali ve insan kaynaklarını yönetmekten bahsediyorum. Çünkü bizde bunlar geride kalıyor. Halbuki pazarlama, çok kan, ter ve gözyaşı isteyen bir iş. Pazarlamayı da hakkıyla yapmıyoruz yani. Markalaşmak sabır işidir. En başta söylediğim gibi; konuşmaktan çok, dinlemek işi... 

“2012’de halka açılmayı planlıyoruz”



İnşaat sektörü için çılgın büyüme tarihinin 2013 olacağını söyleyen Dumankaya Yönetim Kurulu üyesi Uğur Dumankaya’yla sektörün geleceği ve Dumankaya’nın geleceğe dair planları üzerine konuştuk.

5 Temmuz 2011’de basına yapmış olduğunuz açıklamada, sektördeki durgunluğun bu yılın Eylül ayında aşılabileceğini ve 2013’ün inşaat sektöründe ‘çılgın büyüme tarihi’ olduğunu açıkladınız. Bu tespit ve öngörülerinizin sebebi olan gözlem ve deneyimlerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Şu an için sektörde herhangi bir durgunluk söz konusu değil. Hatta Haziran ayındaki seçimlerde dahi bir durgunluk söz konusu olmadı. Ramazan ayının bitimi ve Eylül ayından başlayarak konut satın alımlarında bir ivme olacağı görüşündeyiz. Seçimler öncesinde açıklanan çılgın projelerin hayata geçirilmesiyle, Türkiye’nin hali hazırda sahip olduğu potansiyel sayesinde tüm sektörlerle birlikte inşaat sektöründe de çok olumlu gelişmeler olacak. İnşaat

sektörü özelinde baktığımızda global krizden sonra büyük bir ivmelenme yaşandı. 2010 yılında sektörün ivmesi daha dengeli devam etti. 2011 ve 2012’de sektörün gelişiminin daha stabil olacağını öngörüyoruz. Aslına bakarsanız, şu şartlarda bile büyüme rakamları diğer sektörlerle oranla çok daha iyi noktalarda; ancak Merkez Bankası’nın müdahaleleriyle büyüme hızı optimum düzeye düşürülüyor.

GYODER verilerine göre 2013-2014 yılları arasında konut ihtiyacının 600 bin adet ve şehirleşme oranının yüzde 79’lara çıkacağı tahmin ediliyor. Bu veriler konuta olan talebin artmasına sebep olacak. Bu yüzden sektör için çılgın büyümenin 2013 yılı içerisinde gerçekleşeceğini düşünüyorum. ➡

Merkez Bankası'nın müdahaleleriyle büyüme hızının optimum düzeye düşürüldüğü yönünde görüş bildirdiniz. Sizce bu müdahalenin sebebi nedir?

Bildiğimiz üzere konut sektörü ekonominin lokomotif sektörüdür. Nitekim 2010'da gerçekleşen büyüme oranıyla yılı lokomotif sektör olarak kapattı. Ayrıca konut kredilerinde de tarihin en düşük faiz oranlarıyla karşılaştık. Bu faiz oranlarını yukarı çekip konut sektöründeki hızlı ivmeyi düzenleyerek dengeli büyüme yaratmak amacıyla Merkez Bankası tedbirler alıyor.

Yeni bir küresel krizin kapıda olduğu söyleniyor. Bu kriz Türkiye'deki inşaat sektörünü ve genel anlamda ekonomiyi nasıl etkiler? Bir önceki krizin ülkemizi 'teğet geçtiği' kabul edilirse, bu kriz hakkında ne yorum yaparsınız?

Biz Dumankaya İnşaat olarak, yaşadığımız küresel krizin etkilerinin kısa ve orta vadede Türkiye'yi etkilemeyeceğine inanıyoruz. Ayrıca bu durumun şu an için konut sektöründe bir etki yaratacağına inanmıyorum. Herhangi bir etki söz konusu olduğunda büyük, güvenilir ve prestijli gayrimenkul firmalarının değer kazandığını ve tüketicilerin yatırımlarına bu yönde devam ettiğini söyleyebiliriz.

2011'deki büyüme hedefinizi yüzde 25, projelerinizin hacmini 1.3 milyar TL ve 5 bin konut olarak belirlemiştiniz. Yıl bitimine üç ay kala hedeflerinizin tamamını gerçekleştirebildiniz mi? Dumankaya olarak 2012 yılı hedefiniz nedir?

2011 yılı kapsamında beş farklı projeye imza atma hedefimiz doğrultusunda, Mayıs ayında, Dumankaya'nın adeta gizli bahçesi haline gelen Aydınlı bölgesindeki 'Gizli Bahçe' evlerimizin lansmanını gerçekleştirdik.

Haziran'da ise Bahçeşehir'de yer alan ve inşası devam eden Dumankaya Modern projemizin ikinci etabı olan ve 1.500 konuttan oluşacak 'Dumankaya Modern Vadi' projemizin lansmanını yaptık.

2011 yılının ikinci yarısında ise hedeflerimiz kapsamında yeni projelerimize devam edeceğiz. 2012'de halka açılmayı planlıyoruz.

Dumankaya olarak, kültür hizmetleri, müşteriler ormanı, engelsiz yaşam başlıkları altında çeşitli sosyal sorumluluk projeleriniz var. Bunlardan bize biraz bahsedebilir misiniz?

Bizler için, yaşadığımız toplum ve insan ögesi çok önemli. Her fırsatta yaşadığımız topluma değer katmaya çalışıyoruz. Bu bağlamda çeşitli sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştiriyoruz.

TEMA Vakfı işbirliğiyle daire sakinlerimiz adına diktiğimiz fidanlarla 'Dumankaya Müşteri Ormanı' oluşturuluyor. Uşak'ın Gökçe-dal Köyü, Kocadüz mevkiinde bulunan ve daha önce 101.260 fidan dikilen 61 hektarlık bu hatıra ormanında Dumankaya adına her müşteri için karaçam ve akasya fidanları dikiliyor.

Öte yandan 'Dumankaya ile Engelsiz Yaşam' sloganıyla yola çıktık ve Türkiye'de engellilere yönelik birçok başarılı projeyi hayata geçiren ve uluslararası anlamda da Avrupa'nın en önemli sivil toplum kuruluşlarından olan 'European Design For All'un Türkiye temsilciliğini yürüten Alternatif Yaşam Derneği (AYDER) ile işbirliği yaptık. AYDER ile yapılan çalışmalar dahilinde Dumankaya projelerinden konut satın alan engelli müşterilerin yaşam kalitesini artırmaya yönelik daire içi çözümlerini ücretsiz olarak sağlarken, satın almalarında indirim avantajları da sunuyoruz. Bunun yanı sıra, yeni projelerdeki ortak sosyal donatı alanlarını da engelliler ve özel ihtiyaç sahibi bireylerin gereksinimlerini göz önüne alarak geliştiriyoruz.

Ayrıca Akdeniz Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Murat Arslan'ın 'İstanbul'un Antikçağ Tarihi: Klasik ve Helenistik Dönemler' adlı kitabını 'Dumankaya Kültür Hizmeti' altında yayınladık.

Dumankaya'nın kurum kültürü hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Bu anlamda Dumankaya'yı diğer şirketlerden farklı kılan nedir?

Dumankaya'da tüm çalışanlarımız ve yöneticiler, Dumankaya ortak değerlerinde biraraya gelerek çalışmalarını yürütürler. Bunlar yenilikçilik, özdisiplin, müşteri odaklılık, sosyal sorumluluk, sürekli gelişim ve güvenilirlik. Her zaman yeniliğe açık olmak, hem sektörel hem kurumsal tüm yeni gelişmeleri yakından izlemek, başarıda en önemli etkenlerdir. Özdisiplin, özgü-

Uğur Dumankaya kimdir?

1970'te İstanbul Kartal'da doğdu. Bilkent Üniversitesi Güzel Sanatlar, Tasarım ve Mimarlık Fakültesi'nden mezun olan Uğur Dumankaya, 1997 yılında İstanbul Üniversitesi'nde İşletmecilik İhtisas Yönetimi üzerine master yaptı. 1994'ten itibaren Dumankaya İnşaat bünyesinde çeşitli görevler üstlenmiş olan Uğur Dumankaya, halen Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır. Gayrimenkul Yatırım Ortakları Derneği (GYODER) Yönetim Kurulu Üyesi, İVİAD, AMPD, ve Galatasaray Spor Kulübü üyesi olan Uğur Dumankaya, evli ve dört çocuk babasıdır.



den. Dolayısıyla gayrimenkul yatırımcıları bu hızlı dinamizm içerisinde daha rekabetçi ve finansman anlamında daha güçlü olmak zorunda.

Dumankaya Modern Vadi projesi sizin için nasıl bir deneyim? Diğer projelerden ne gibi farklılıkları var?

1.494 daireden ve geniş bir ticari alandan oluşan bu dev proje bölgenin en önemli yaşam alanlarından biri olacak. Dumankaya Modern Vadi'de, toplam 11 blok yer alıyor. Bloklar proje içindeki dağılımlarına ve arazinin konumuna göre farklı özellikler taşıyor: 12 katlı yatay baza alanlı altı blok, 8-10-13 kattan oluşan üç adet yatay blok ve 26-31 kattan oluşan iki adet kule. Dumankaya Modern Vadi; stüdyo ve dubleks daire seçenekleriyle her kesime ve her bütçeye hitap eden bir proje. Dumankaya Modern Vadi'de tüm dairelerde, büyüklüklerine göre çeşitli paketler halinde Dumankaya IQ akıllı ev sistemleri sunuluyor. 



Rakamlarla Dumankaya Modern Vadi

Esenyurt Bahçeşehir'e yeni bir değer katacak bu önemli projede konut alanıyla ticari alanın bağlantısı kaskatlı havuzlar ve İspanyol merdivenleriyle sağlanıyor. Acil durumlar için araç geçebilecek şekilde planlanan anayol dışında, ortak kullanım alanı tamamen yürüme yollarına ve koşu parkurlarına ayrılmış. Residence bloğunu çepeçevre saran, içinde süs ve çim havuzlarının olduğu teras bahçeler, doğayla insanın yaşam içinde bütünleşmesini amaçlıyor. Yüksek katlı blokların avlularında bahçeler yer alırken, bazaların üzerinde çatı bahçeleri var.

Toplam proje alanı:	52.412 metrekare
Toplam daire sayısı:	1.494 adet
1+1 daireler:	56-77 metrekare
2+1 daireler:	91-115 metrekare
3+1 daireler:	136-159 metrekare
4+1 daireler:	160-185 metrekare
Kulelerdeki stüdyo daireler:	35-38 metrekare
Kulelerdeki 1+1 daireler:	57-74 metrekare
Kulelerdeki 2+1 daireler:	93-96 metrekare



Balkanlar'da Mimarlık ve Kentsel Gelişim

Savaşlar nedeniyle yıkıma uğrayan Balkan coğrafyası yaralarını sarmaya çalışıyor. Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği'nin (TMMOB) özverili çabalarıyla uzun zamandır ilk kez biraraya gelebilen Balkan ülkeleri, Balkan Mimarlar Konferansı'nda yeniden buluştu. Konferans, 2004'ten bu yana gerçekleştirilemiyordu.

Balkan Mimarlık Konferansı, 17 Haziran 2011 tarihinde Türkiye Mimarlar Odası'nın ev sahipliğinde Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Fındıklı Kampüsü'nde gerçekleştirildi. 'Balkanlar'da Mimarlık ve Kentsel Gelişim' konulu konferansta Uluslararası Mimarlar Birliği ve Avrupa Mimarlar Konseyi de başkanlık düzeyinde temsil edildi. Konferansa; Yunanistan, Bulgaristan, Bosna Hersek, Romanya, Hırvatistan ve Türkiye'den oturum konuşmacılarıyla, Makedonya, Kosova ve Slovenya'dan temsilciler katıldı. Karadeniz Mimarlık Forumu üyesi mimarlık örgütlerinden de çeşitli temsilcilerin yer aldığı konferans, TMMOB Başkanı Eyüp Muhcu'nun açılış konuşmasıyla başladı.

Açılış konuşmaları

Konuşmasına konferansın tarihsel sürecini hatırlatarak başlayan Muhcu, 51 yıl önce ilk kez gündeme gelen Balkan Mimarlık Konferansı'nın 1990'a kadar farklı ülkelerde gerçekleştirildiğini fakat bu tarihten itibaren yaşanan savaşlarla gelen yıkım ve kayıplar nedeniyle 14 yıl boyunca gerçekleştirilemediğini söyledi. Bulgaristan Mimarlar Birliği ve Türkiye Mimarlar Odası'nın girişimleriyle 2004'te Sofya'da yeniden yapılan konferans için "Kendi gelenek ve periyotlarını oluşturmakta çok zorlandı. Konferansın geleceği iki veya dört

yıllık periyotlarla garanti altına alınmalıdır" dedi. Balkan Mimarlık Konferansı'nın en önemli amaçlarından birinin, özgün bir yere sahip olan Balkanlar'ı coğrafi, sosyal, kültürel boyutları olan, ortak değerler bütününden oluşmuş bir 'üst kimlik' altında birleştirmek olduğunu altını çizen Muhcu, "Bölgede barışın, kardeşliğin, esenlikli bir



Konferansın tematik sunumunu yapan Mimar Cengiz Bektaş.



TMMOB Mimarlar Odası Genel Başkanı Eyüp Muhcu, Avrupa Mimarlar Konseyi (ACE) Başkanı Selma Harrington, Uluslararası Mimarlar Birliği (UIA) Başkanı Louise Cox, açılış konuşmalarını yaparken...



geleceğin inşasının sürdürülmesi gibi toplumsal ve tarihsel sorumluluklarla karşı karşıyayız. Bu süreçte mimarlığın çok özel bir yeri var. Kentler nitelikli yaşamaya ve insanların mutlu olmasına ne kadar mekânsal olanak sağlarsa, insan ve toplumlar arası barış ve kardeşlik o derece güvence altına alınmış olur" ifadesini kullandı. Eyüp Muhcu'dan sonra açılış konuşmaları, Avrupa Mimarlar Konseyi Başkanı Selma Harrington ile devam etti.

Balkanlar'ın çehresinin giderek değiştiğini ve değişmeye de devam edeceğini söyleyen Harrington, "Biz mimarların üreteceği ve sunacağı projeler sayesinde bu değişim sürecinde pek çok seçenek var.

Bölgesel yönetmeliklerin uygulanması için belli başlı araçların yaratılmasında araştırma yapmak, analiz etmek, gerekli durumlar için öngörülerde bulunmak, bölgeye özel planlar yapmak, en önemlisi günlük yaşam alanları yaratmak konusunda mimarlar olarak kullandığımız tüm araçların insanların refahı için organize edilmesi gerekliliği vardır. Çok farklı, dramatik ve olağandışı kimliklerimize rağmen, iklim, konfigürasyon, tarihsel türbülans, ideolojilerin çarpışması ve büyük dinlerin farklı içeriklerinden gelen pozitif olgular kültürel komşuluğumuzun bir parçasıdır. Bunlar tam da bizi biz yapan şeylerdir" dedi.

Son sözü alan Uluslararası Mimarlar Birliği Başkanı Louise Cox ise konuşmasında "Umarım ki bu konferansın sonunda birbirimizin kültürel mirasından istifade ederek birlikte yapabileceğimiz şeyleri daha da çoğaltacağız. Mimarlar olarak, toplumla daha fazla iletişim kurmaya mecburuz. Bizler onun bir parçasıyız. Kamuyu ne kadar çok bilinçlendirebilirsek, pek çok şeyi elbirliğiyle başarabileceğimize o kadar inanıyorum" diyerek açılış konuşmalarını noktaladı.

Birinci oturum

Tematik sunumun ardından verilen kısa aradan sonra konferansın 'Ortak Tarih, Kültür ve Kimlik' konulu ilk oturumuna geçildi. İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Prof. Dr. Zeynep Ahunbay, 'Kosova'da Barış İçinde Birlikte Yaşama Çabaları' adını verdiği sunumunda Balkan Savaşı, İkinci Dünya Savaşı ve 20'nci yüzyılın sonunda yaşanan Bosna-Hersek Savaşı'yla, 21'inci yüzyılın başında gerçekleşen Kosova Savaşı'ndan sonra bölgede kaybedilen önemli kültürel ve yaşamsal değerlere değindi. Kosova'daki Arnavut halkın kültürel mirasları ve yeni yapılanmalar konusundaki muhafazakar tutumlarından bahsetti. Ahunbay, Kosova'nın en büyük şehirlerinden olan Prizren'de, şehre ait kaledeki yenileme çalışmalarından ve kalenin tam altında bulunan harap haldeki Sırp Mahallesi'ne destek veren UNESCO'dan da söz etti.

Saraybosna Üniversitesi'nden Prof Dr. Amir Pasic, 'Kimliğin Korunmasında Mimarın Rolü' adlı sunumunda, bölgede Osmanlı hâkimiyetinin olduğu yaklaşık 400 sene boyunca cami, kilise ve si-

Konferansın tematik sunumu

Açılış konuşmalarının ardından konferansın tematik sunumunu yapmak için kürsüyü Mimar Cengiz Bektaş devraldı. Yaklaşık 20 dakika süren sunumda Balkanlar'ın ortak kültür ve tarihine değinen Cengiz Bektaş, konuşmasını Aziz Nesin'in, 1979'da düzenlenen Balkan Yazarlar Konferansı'nda yaptığı açılış konuşmasına dair bir anısıyla açtı. Nesin'in hazırlamış olduğu ve bütün Balkanlar'da ortak kullanılan sözcüklerden oluşan konuşmasından dolayı katılımcıların şaşırıldığını ve çok güldüklerini anlattı. "Bu konuşma, Balkan ülkeleri olarak ne çok ortak yönümüz olduğunu duyumsatıyordu bize" diyen Bektaş, Balkan Mimarlık Konferansı gibi toplantıların geleceğe daha sağlıklı yollar, pencereler açmakta yararlı olacağı umudunu taşıdığını söyledi. Mimar Cengiz Bektaş "Her şeyi yapılaştırdık. Taş gibi görünen ama taş olmayan, tahta gibi görünen ama tahta olmayan gereçlerle çalışır olduk. Her şey kendi değil de başka bir şey gibi gösterilmeye çalışılıyor. Bir şey aslında o değil, ama o gibi gözüküyor. Çiçeklerimiz, sebzelerimiz, meyvelerimiz bile sahte. Hatta gülücüklerimiz de... Doğa-ya uyumlu mimarlığı tümüyle unutmuş gibiyiz. Her şey insan sağlığını hiçe sayan, tez elden para kazanmayı amaçlayan üretimin konusu oldu" diyerek konferansa katılanları mimarının ve mimarlığın geldiği nokta konusunda dikkatli olmaya çağırdı.



Birinci oturum; Prof. Dr. Zeynep Ahunbay, Prof. Dr. Amir Pasic, Oturum Başkanı ve UIA 2. Bölge Başkan Yardımcısı Lisa Siola, Mimar Constantin Goagea.

Yeni bir bilim dalı: Balkanoloji

‘Balkanlar’da Mimarlık ve Kentsel Planlama Hakkında Güncel Tartışmalar’ konulu ikinci oturumda, Makedonya’da Mimar Emil Jegeni, ‘Balkanoloji’nin mimari ve kentsel dönüşümde yeni bir bilim dalı olması gerekliliğinden bahsettiği sunumunda, Üsküp’ün son 20 yılda şehir gelişimi ve mimari konusunda yaşadığı değişimi anlattı. Bu gelişimin, şehri 1990’dan ve 2005’ten sonra olmak üzere ikiye ayırdığını söyledi. Üsküp için tasarlanan ‘2014 Kentsel Dönüşüm Planı’nın ne mimarlarla ne de kamuyla paylaşılmadığını, kimseye hiçbir şey sorulmadığını vurguladı.

Yunanistan Mimarlar Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Mimar Konstantinos Belibassakis, 60 yıldır Yunanistan’ın en büyük ekonomik lokomotif gücünün inşaat sektörü olduğunu, pek çok çarpık yapılaşmaya rağmen kimsenin bunu sorgulamadığını söyledi. “Oysa doğayla irtibatımızı yeniden kurarak ihtiyaçlarımıza göre bir kentsel dönüşüm tasarlanmalıdır” dedi. Vatandaş, müşteri, mimar ve devlet el ele vererek mimari projelerin tasarlanması gerekliliğine değinen Belibassakis, yasal düzenleyici olarak, öncelikli işin devlete düştüğünü ifade etti.

Hırvatistan’dan Mimar Alan Leo Plestina, konferans boyunca görüşmüş en doğru ve estetik mimari projelerden oluşan sunumunda, daha kaliteli bir yapı sektörü için ‘apolitik’ bir mimari anlayış benimsediklerini söyledi. Mimari politikanın, devlet politikası içinde kamu çıkarlarını ifade ettiğini vurgulayan Plestina, daha hızlı fikir akışı için ulusal platformlar, çevre ve bayındırlık bakanlıkları, kültür ve bilim bakanlıkları, mühendislik örgütleriyle birlikte mimari projeler gerçekleştirdiklerini söyledi.

Bulgaristan Mimarlar Birliği Başkanı Georgi Bakalov, ‘Avrupa 2020’ stratejisinin Avrupa Birliği üyesi olmayan Balkan ülkelerine olacak yansımalarıyla konuşmasına başladı. Küçük, büyük hiçbir şehri ayırt etmeden, Avrupa Birliği gibi tek tip bir yol haritasına ihtiyaç duyulduğunu söyleyen Bakalov; “Bilirkişi sıfatı taşıyan mimarlar olarak, ulaşım, iletişim gibi, toprak kullanımını ilgilendiren konularda kardiyovasküler bir görev görmekteyiz” dedi. Bakalov, Karadeniz, Akdeniz ve Güneydoğu Avrupa gibi komşularla Bulgaristan olarak işbirliği yapmaya hazır olduklarını ifade etti. Türkiye’nin, Karadeniz sahilindeki çarpık mimari politikalarıyla ilgili yöneltilen bir soruya, “Bu birlik sadece Türkiye’nin Balkan bölgesinde kalan topraklarına yöneliktir. Fakat, işbirliği konusunda Türkiye’yi Anadolu ya da Rumeli diye ayırmıyoruz” dedi. Mimarlar olarak globalleşmediklerinin, sadece vizyonlarını geliştirmek için deneyimlerini paylaştıklarını altını özellikle çizdi.

nagoların yan yana olduğunu, yaşam tarzının homojen yapısını, eşi benzeri görülmemiş bir hoşgörü ortamında dinler arası etkileşimi anlattı. “Hiçbir dönemde müslüman nüfus yüzde 45’in üzerine çıkmamış. 19’uncu yüzyılda ulusal milliyetçi yıkım hareketleri etkisi altında olan İslami kültürel miras, 20’nci yüzyılın sonunda toptan bir yıkıma daha uğradı. 1992 ve 1995 seneleri arasında İslamiyet’e ait her türlü sembol yok edilmeye çalışıldı. Cami minareleri, İslam inancının sembolü ve müslüman kimliğinin bir göstergesi olduğu için başlıca hedef noktalarıydı. 2009’da Avrupa’da tekrar başlayan ‘İslamofobi’nin hedefinde yine minareler vardı” dedi.

Romanya’dan Zeppelin Dergisi Direktörü Mimar Constantin Goagea, Romanya’da 1989’dan sonra yaşanan ekonomik ve sosyal değişikliklerin şehir mimarisine olan yansımaları hakkında bir sunum gerçekleştirdi. Sunum, ülkede yaşanan bu uzun geçiş döneminin bir dergi gözüyle nasıl yorumlandığının özeti gibiydi.



İkinci oturum; Mimar Emil Jegeni, Mimar Konstantinos Belibassakis, Oturum Başkanı ve Romanya Mimarlar Odası Başkanı Serban Tiganas, Mimar Alan Leo Plestina, Mimar Georgi Bakalov.

“Yaşlanmada genetiğin dışındaki en önemli faktör: Güneş”

Amerikan Hastanesi dermatologlarından Dr. Bilgehan Yılmaz’a cildimizin yaşlanma sürecini, bakımı hakkındaki pratik çözümleri ve başlıca cilt problemleriyle ilgili tedavi ve önlemleri sorduk.

Yaşlanma sürecini, 30 yaş öncesi ve sonrası olarak kabaca iki evreye ayırırsak, ciltte zaman içinde ne gibi farklılıklar oluyor?

Yaşlanma süreci genetik faktörlerimize ve yaşadığımız koşullara bağlı. Örneğin tarlada çiftçiyken farklı yaşılanıyorsunuz, güneşe uzak veya kapalı bir ortamda yaşıyorsanız farklı. Bu yüzden öyle çok net bir yaş sınırı yok ama zaman içerisinde hepimizde farklı genetik faktörlerin etkisiyle, eninde sonunda o değişiklikler başlıyor. Bunlardan birincisi ve en önemlisi, elastik dokumuzun esnemeye başlaması. Cildimizin içinde elastik lifler var. Bunlar gerginliği ve dolgunluğu sağlıyor. Zamanla, doğal yaşlanma prosedürünün bir parçası olarak, bunlar yıkılmaya başlıyorlar. Bu da cildimizin giderek daha az esnek olmasına yol açıyor. Bundan başka yine, maruz kaldığımız gün ışığı miktarına bağlı olarak da birtakım değişiklikler başlıyor. Ne kadar genç yaşta, ne kadar çok gün ışığına maruz kaldıysak, bunun etkileri bir o kadar daha çabuk ve fazla miktarda ortaya çıkıyor; lekelenmeler, deri yüzeyinde kabalaşma...

Bunun dışında, cinsiyete bağlı değişen durumlar var. Kadınlardaki bazı hormonların, hayatın belli bir döneminde, dramatik biçimde değişmesi söz konusu. Menopoz sürecinde hormon düzeyleri hızla değişmeye başlıyor. Erkeklerin hiçbir zaman böyle hızlı değişime uğradığı bir dönem yok. Onlarınki, çok daha yavaş ve uzun bir süreçte geliyor. Kadınların hormonlarındaki bu hızlı değişim, belli bir dönemden sonra, yaşlanma belirtilerinin hızlı gelişen bir süreçte ortaya çıkmasına yol açıyor. Menopoz dönemine yaklaştıkça, cilt hızla kuruyor. Kadınlar, öncelikle bacaklarında bu kurumayı hissetmeye başlıyorlar. Cilt, nemini daha zor tutar hale geliyor.



Bilgehan Yılmaz kimdir?

24 Ekim 1962’de İstanbul’da doğdu. İlkokuldan sonra, İstanbul Erkek Lisesi’ni 1980’de bitirdi. 1986’da Cerrahpaşa Tıp Fakültesi’nden mezun oldu. Sonraki üç yıl, Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Biyofizik Ana Bilim Dalı’nda asistanlık yaptı. Asistanlık görevinin ardından İsviçre’deki Basel Üniversitesi’ne dermatoloji asistanı olarak görev yaptı. 11 yıl İsviçre’de kaldı. Bu süreçte, asistanlık, dermatoloji asistanlığı, alerji asistanlığı ve ardından muayene hekimliği yaptı. İsviçre’deki son üç yılında klinikte uzman doktor olarak görev yaptı. Türkiye’ye döndüğü 2001 yılından beri de Amerikan Hastanesi’nde çalışıyor. Evli. 17 yaşında bir kızı, dokuz yaşında bir oğlu var.

**Siz cildinize nasıl bakıyorsunuz?**

Her şeyden önce, cildimi güneşten çok iyi koruyorum. Kozmetik ürün pek fazla kullanmıyorum. Cildimde kuruluk ve bunun uzantısında şikâyetlerim olduğunda, gerektiği şekilde nemlendirici sürüyorum. Ama hiç ihtiyaç hissetmiyorsa da fazladan bir şey sürmüyorum. Hiçbir zaman kirli bir yüzle yatmıyorum, temiz tutmaya çalışıyorum. Bu, neredeyse yüzyıllardır bilinen bir kural. Ama altın kural; 365 gün boyunca güneşe dikkat etmek.

Güneşten koruyan kremler üzerinde yazan SPF 30, SPF 50 terimleri ne anlama gelmektedir? Tek kullanımla, güneşten gün boyu koruduğu iddia edilen ürünlere inanmalı mıyız?

SPF'ler güneşten koruma faktörünün kaç kat olabileceğini gösteriyor. Güneşte kaldığınızda, derinizde belli bir süre sonra kızarıklık oluşur. Bu kişinin deri tonuna göre, az ya da çok görülebilir. 'Tip bir' dediğimiz çok beyaz tenli insanlarda, beş-on dakikada oluşan bu kızarıklık, 'Tip dört' dediğimiz siyah derili insanlarda ve hatta Afrika'da yaşayan 'Tip altı'da saatleri bulabilir, neredeyse pratik olarak, göremeyebilirsiniz. Bu faktörler, yanmayı geciktirme süresinin kaç katı uzatılabildiğini gösteriyor. Yani herkes için farklı. Örneğin siz, öğlen vaktinde, güneş altında beş dakikada kızaran biriyerseniz; bu faktörler, size yaklaşık bir buçuk saatlik bir süre sağlayacaktır. "30 faktör sürdürdüm ve hiçbir şey olmayacak" diye bir şey yok. Şunu da bilmenizi isterim, Avrupa ve Kuzey Amerika da dâhil olmak üzere, dünyanın pek çok ülkesinde, '70-80' faktör gibi, daha önce kutuların üzerinde yazan rakamları artık görmüyoruz. Çünkü yasaklandı. Ticari olarak en fazla '+50' yazılabiliyor. Peki, '+50' ne demek? 'Minimum 50 faktör' anlamına geliyor. 'Gün boyu koruma' denen şey gerçekten zor. Bazı '+50' ürünler, deri tipinize göre, aslında gün boyu koruyabilir. Fakat bunun için şunu unutmamak lazım; bu koruyucu maddeler, derinizin üzerinde bir tabaka oluşturarak sizi koruyorlar. Suya girdiğinizde, terlediğinizde, ovalanarak kurulandığınızda, o tabakayı sıyırmış oluyorsunuz. Bu işlemlerden sonra koruyucu kremi tekrar cildinize sürmeniz gerekiyor. Yani bir kere sürdürdüğünüz kremin sizi güneşten gün boyu koruyabilmesinin birtakım şartları var.

Cilt yaşlanmasında en önemli faktörler neler? Cildin yaşlanmasını yavaşlatmak mümkün mü?

Yaşlanmada genetik faktörlerin dışındaki en önemli faktör: Güneş. Kızarma derecesinde yanmamaya özen göstermek lazım. Cildimiz kuruyrsa nemlendirmemiz çok önemli çünkü kuru cilt, görüntü olarak da daha mat ve soluk ve kolay kırışabilen bir yüzeydir. Bundan başka; cilde zarar veren maddelerden uzak durmak kırışmayı yavaşlatmaya etken. Sigara ya da alkol gibi maddeleri aşırı tüketmemek gerekiyor. Ek olarak yapabileceğimiz şeyler var; 'yaşlanmayı geciktirici' dediğimiz yavaşlatıcı ve azaltıcı etkisi olduğunu düşündüğümüz kremler kullanmayı deneyebiliriz. Örneğin, bunlardan bir tanesi 'retinoik asit' dediğimiz bir enzim. Düzenli kullanımında, elastik liflerin oluşumunu destekler bir etkisi olduğunu biliyoruz.



Genelde aşırı terleme erkeklerin sorunu olarak bilinmekte... Nedenleri neler? Tedavisi nasıl yapılıyor?

Aşırı terleme deyince bunu iki büyük gruba ayırmak lazım. Biri el, ayak, kol altı gibi belirli bölgelerin aşırı terlemesi; bir de tüm vücudundan çok terleyen insanlar var. Ellerde ayaklarda ve kol altlarının hepsinde birden gerçekleşen 'hiperhidroz' dediğimiz hastalık, genelde psikosomatiktir. Bunun birkaç çeşit tedavisi var. Terlemeyi azalttığını bildiğimiz bir takım maddeleri sürebiliyoruz. Bu maalesef her hastada başarılı olmuyor. Bir tür fizik tedavi diyebileceğimiz su ve elektrikle uygulanan bir metot var; bunun da işe yaramadığı küçük bir grup insan var. Hiçbir yöntemin işe yaramadığı hastalara da botoks öneriyoruz. Bütün bu tedavileri belli aralıklarla tekrarlamak gerektiğini tabii ki ilave edelim. Tüm vücuttan çıkan eforlu veya eforsuz geniş çaplı aşırı terlemeden şikâyetçi hastaların öncelikle mutlaka bir dâhiliyeciyile görüşmeleri lazım. Yerine göre belki bir hormon hastalıkları uzmanıyla da görüşmesi gerek. Bazen bu tip terlemeler, bir takım metabolik hastalıkların habercisi olabilir.

Özellikle hamilelikten sonra sık görülen deri çatlakları yok edilebilir mi? Bunun için neler yapabiliriz?

Hamilelik sırasında oluşan bu çatlaklar karın ve göğüslerde, hatta aşırı şişmanlamayla kol-bacak gibi bölgelerde de görülebilir. Hatta bazen ergenlerde hızlı büyümeyle, özellikle erkek çocukların sırtında enine çizgiler şeklinde olabilir. Bazen de aşırı spor



yapıp, kas yapanlarda ortaya çıkabiliyor. Bunların yüzde yüz bir çaresi yok. Özellikle hamileler için söylüyorum; çatlakların oluşması, gene kişinin genetik faktörleriyle çok ilgili. Deriye biraz destek olmak gerekiyor; kurumaması, elastik yapısını olabildiğince koruyabilmesi için yine bir dermatolog veya jinekoloğa danışarak alınacak bir nemlendiriciyi her gün çok düzenli kullanmanın, belli bir oranda faydası olacağını düşünüyoruz. Buna rağmen, deri yine de çatlayabilir. Bunu azaltmak için de günümüzde bazı lazer tedavileri kullanıyoruz. Yüzde yüz yok edilemiyorlar ama önemli ölçüde az görülmelerini sağlayabiliyoruz. Örneğin 'fraksiyonel karbon-dioksit lazer', bizim de kliniğimizde kullandığımız bir yöntem.

Sağlıklı saçlara sahip olmak için nelere dikkat etmeliyiz? Saç dökülmesinin tamamen tedavi edilmesi mümkün mü? Ne gibi tedaviler mevcut?

Sağlıklı saçlara sahip olmak için, öncelikle beslenmemize dikkat etmemiz gerekiyor. Özellikle genç kadınların çok sevdikleri 'sıfır yağ' tipi diyetler saçlar için çok kötü. Diyet sırasında olmasa bile, birkaç ay sonra ortaya çıkan ve ciddi saç kaybına yol açan bir durum. Yine kadınlar için çok önemli bir nokta; adet sırasındaki kan kaybıyla birlikte, önemli miktarda demir eksikliği de saç dökülmesine yol açıyor. Düzenli aralıklarla yaptıracağımız check-up, bize kandaki her elementin yeterli düzeyde olup olmadığını göstererek, saçlarımızı korumak konusunda yardımcı olabilir. Demir, biyotin, B-12 gibi vitaminler önemli. Beslenmeye bağlı problemlerden ötür-

**Kişisel cilt muayenesi**

Cilt kanseri en yaygın kanser türleri arasında yer alıyor. Hekimler kişisel cilt muayenesiyle erken teşhisin mümkün olduğunu söylüyor. Kendi cilt muayenemizi nasıl yapacağımız, nelere ve nerele-re bakacağımız konusunda Dr. Bilgehan Yılmaz şu bilgileri veriyor:

"Kişisel cilt muayenesi herkesin yapabileceği bir şeydir. Ayda bir, hatta biraz daha geniş aralıklarla, örneğin banyo yaptıktan sonra, bedenimizin her tarafına bakmak. Belli bölgelerimize bir ayna yardımıyla bakabilmemiz gerekiyor. Hiç göremediğimiz, emin olamadığımız yerler için de, düzenli aralıklarla bize bakabilecek, eşimiz, annemiz, babamız çocuklarımız gibi yakınımız olan kişilerin yardımını isteyebiliriz. En ufak herhangi bir değişikliğe dahi dikkat etmemiz gerekiyor. Diyelim ki, kolunuzda bir ben var, en son baktığınızdan bu yana görüntüsünde bir farklılık olmuş mu? Daha açık veya koyu renkte, daha küçük ya da büyük boyutlarda, kenarları düzenliyken düzensiz bir halde, yassıyken kabarmış yahut kabarmışken, içeri çökmüş durumda olabilirler... Herhangi bir değişiklik arıyoruz.

Bazı deri kanserleri var ki, varlığını bir bendeki değişimle göstermiyor; örneğin aktinik keratozlar... Bunlar sanki kirli pembemsi bir rengin üzerinde pullanma gibi görünürler. Genelde güneş gören alın, yanak, şakak, sırt ve omuz başları gibi bölgelerde belli bir yaştan sonra ortaya çıkarlar. Keza yine bazı deri kanserleri bir sivilce gibi gözükürler. İki ay sonra baktığınızda hâlâ aynı yerde üstelik biraz daha büyümüş gibi geliyorsa gözünüze, bunu bir uzmana göstermekte fayda var."

rü çok nadir gerçekleşse de, erkeklerin sorunu olan, 'androjenetik alopesi' adı verilen erkek saç dökülmesiye, tümüyle genetik faktörlerle ortaya çıkıyor. Onun bambaşka bir tedavisi var. Günümüzde bunun için iki tip tedavi uyguluyoruz. Saça sürülerek yapılan bir tedavi var. Ömür boyu ve düzenli bir şekilde sürüldüğünde, bu dökülmeyi yavaşlattığını, hatta kimi zaman durdurabildiğini bildiğimiz bir madde var. Bunun kolay bir tedavi yöntemi olduğunu iddia etmiyorum. Bir de görece olarak çok daha yeni olan hap tedavisi mümkün. Bu da erkeklerdeki saç dökülme mekanizmasını durduran bir madde. Ama bunun da belli bir süre düzenli kullanılması gerekiyor. Minimum iki yıl gibi bir süre. Bunu aldıkları zaman, dökülme süreci oldukça başarılı bir biçimde duruyor. Hatta aldıkları yaşa, o anki saç durumlarına bağlı olarak, saçlarda tekrar bir dolgunlaşma ve artış gözlenebiliyor. Kadınlarda ise, genelde yaptığımız şey, öncelikle bir eksiklik var mı diye bakmak... Patolojik bir sebep; troid, kansızlık vs... Eğer her şey yolundaysa, o zaman stres faktörleriyle ortaya çıkabilen bir durum olduğu kanısına vararak, buna yönelik tedavi uyguluyoruz. ■

2016'ya kadar enerji santrallerine 7.9 milyar avroluk yatırım

Enerji Piyasası Denetleme Kurulu Başkanı Hasan Köktaş'la, yakın gelecekte planlanan güneş ve rüzgâr santral yatırımları, bu santrallerin işleyiş prensipleri ve ülkemize kazandıracağı fazladan enerji kaynağı hakkında kapsamlı bir söyleşi gerçekleştirdik.

Güneş ve rüzgâr santralleri için tahmini yatırım bedelleri ne kadar? Bu yatırımla kaç güneş ve rüzgâr santrali inşa edilecek?

5346 sayılı kanunla, 2013 sonuna kadar 600 megavat gücünde güneş enerjisi santrallerinin elektrik şebekesine bağlanması hükmü altına alındı. Bir megavat güneş santrali, yaklaşık 3-3.5 milyon avroya mâl oluyor. Önümüzdeki üç yıl içinde bu fiyatların belli oranda düşmesi bekleniyor. O halde bugünkü rakamlar düşünüldüğünde 600 megavatlık güneş santrali için 2 milyar avroluk yatırım gerçekleşecek. Orta ve uzun vadede elektrik sistemine bağlantı koşulları ve imkânlar geliştikçe bu yatırım tutarları daha da artacak. Ortalama 20 megavat baz alındığında en az 30 tane güneş santralini 2015'in sonuna kadar işletmeye geçmesi bekleniyor.

2013'e kadar elektrik sistemine bağlanacak rüzgâr santrali kapasitesi TEİAŞ tarafından 8 bin megavat olarak açıklandı. Bugüne kadar, bu kapasitenin 2 bin megavatlık kısmı lisanslandırıldı, 3.400 megavatlık kısmına da lisans verilemesine ilişkin uygun bulma kararı alındı. Kalan kapasitenin lisanslandır-

ma işlemleriyle devam ediyor. Bununla birlikte, yeni lisans verilenlerin üç-dört yıl içinde işletmeye alınarak elektrik üretmeye başlamaları bekleniyor. Lisans verilen yaklaşık 8 bin megavat kapasitenin yarısı dahi işletmeye girse, 4 milyar avroluk bir yatırım gerçekleşmiş olacak. Ayrıca daha önce lisans verilen 3.500 megavatlık kapasiteden şimdiye kadar henüz işlemeye başlamamış 1.950 megavat kapasitenin de önümüzdeki iki yıl içinde işletmeye geçeceğini varsayıyoruz. Bir megavat rüzgâr santralini yaklaşık bir milyon avroya mâl olacağı düşünüldüğünde, önümüzdeki iki yıl içinde 1.9 milyar avroluk rüzgâr enerjisi yatırımı gerçekleşmiş olacak.

Yapılan yatırımın kısa ve uzun vadede geri dönüşü nasıl ve ne kadar olacak? Santrallerin ne zaman üretime geçmesi planlanıyor?

Santrallerin, 'destekleme tarifesi'nden yararlanabilmeleri için, kanun gereği, 2015'in sonuna kadar işletmeye geçmeleri gerekiyor. Önümüzdeki yıllarda teknoloji sistemlerindeki hızlı fiyat düşüklü-

Diğerlerine kıyasla güneş ve rüzgâr santrallerinin maliyeti*

Hidrolik	1.600.000 TL
Termik (Kömür)	1.250.000 TL
Termik (Doğalgaz)	1.000.000 TL
Nükleer	6.000.000 TL
Rüzgâr	2.000.000 TL
Güneş	4.200.000 TL

* Bir megavatlık santrallerin tahmini yatırım bedelidir.

ğü de hesaba katılırsa yedi-sekiz yılda santraller kendilerini amorti edecektir.

Bu santraller sayesinde enerjiden tasarruf edecek miyiz? Santraller ne kadarlık bir ihtiyaca cevap verecek?

Tabii ki arz güvenliğine ve kaynak çeşitliliğine katkı sağlayacak. Güneş enerjisi için söz konusu kapasitenin tamamı işletmeye geçtiğinde, yaklaşık 1.2 milyar kilovat/saat elektrik enerjisi elde edilecek. Rüzgâr santrallerinde lisanslandırılan kapasitenin yarısı bile işletmeye geçse proje kapasitelerine bağlı olmakla birlikte 20 milyar kilovat/saat civarında elektrik enerjisi bekleniyor.

Yaptığımız araştırmalara göre, kule tipi ve çiftlik tipi olmak üzere iki tür güneş santrali var. Bunlardan hangisi daha az maliyetle daha verimli çalışmaktadır? Hangi tip güneş santrali kurulması planlanıyor?

Büyük güçlerde kurulması halinde kule tipi santrallerin daha verimli olduğu biliniyor. Tabii ki bu, yatırımcının kurulu güç planlamaları, coğrafi imkânlar, güneş enerjisi verimliliği gibi birçok etmene bağlı olarak vereceği bir karar.

İspanya şu an güneş santrallerinin üssü konumunda. PS20 adını verdikleri santral günde 20 megavat gücünde elektrik üretiyor. Türkiye'de kurulacak santraller, İspanya ile rekabet edebilecek mi? Işıl enerji kaç hane-nin ihtiyacını karşılar?

Güneş radyasyon değerlerine bakıldığında ülkemizin güneyiyle İspanya değerlerinin birbirine çok yakın olduğu görülür. Hatta ülkemizin bazı yerlerinde bu değerlerin daha yüksek çıktığı dikkate alındığında elektrik üretiminde teknolojinin de ilerlemesiyle daha verimli ve daha fazla elektrik enerjisi üreten güneş santrallerimiz olacak. 20 megavatlık güneş santrali yaklaşık 40 bin hanenin elektrik enerjisini karşılar. Önümüzdeki yıllarda 600 megavatlık santralin devreye alınmasıyla yaklaşık 1 milyon 200 bin konutun elektrik enerjisi ihtiyacı karşılanmış olacak.

Anladığımız kadarıyla iki çeşit rüzgâr türbini bulunmakta; yatay eksenli ve düşey eksenli... Rüzgâr türbinleri nasıl çalışır? Bu iki tipten hangisi daha verimlidir?

Ticari amaçlı rüzgâr türbinleri yatay eksenli olup, düşey eksenli türbinler düşük verimli ve daha çok deneysel amaçlıdır. Türbin kanatlarının aerodinamik kuvvetler

Hasan Köktaş kimdir?

1963 Trabzon Of doğumlu. 1988'de Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına bankacılık sektöründe, Türkiye İş Bankası'nda başladı. 2003'den itibaren tam zamanlı olarak TC Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkan Yardımcılığı görevini sürdürdü. Bu süre içinde Erdemir Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği, Tüpraş Yönetim Kurulu Başkan ve Başkan Vekilliği görevlerini uzun süre yürüttü. İdaredeki görevi boyunca Tüpraş, Erdemir, Halkbank, Esgaz, Bursagaz, limanlar ve maden şirketleri gibi ülkemizin en büyük şirketlerinin özelleştirilmesi ve halka arz edilmesi çalışmalarında bulundu. Özelleştirme İdaresi'nde Başkan Yardımcısı olarak petrol, doğalgaz ve elektrik sektörlerinden sorumlu olarak çalıştıktan sonra, Ocak 2008 tarihinde EPDK Başkanı olarak atandı.

uyarınca hareket etmesiyle elde edilen dönme hareketi, bir motor yardımıyla jeneratöre aktararak elektrik enerjisi üretir.

Rüzgâr türbini talebinde bir patlama olduğu ve türbin üreticilerinin siparişleri iki yıl sonrasına öteleceği söyleniyor. Bu durum santral kurulumunda bir sorun yaratmayacak mı?

Bunun bir sorun yaratacağını düşünmüyoruz. Evet, rüzgâr türbin piyasasına bir hareketlilik geldi, ama bu türbin teslimatlarının iki yıl sonrasına ötelendiğine ilişkin herhangi bir duyum da bulunmamaktadır. Türbin üreticileriyle görüştüğümüzde, altı ile sekiz ay içerisinde türbinlerin tedarik edilebildiğini belirttiler. Yatırımcılara, kurulacak saha izinleri için yaklaşık 16 ay süre veriliyor. Yatırımcılar, saha izni alınması esnasında türbin siparişlerini verirlerse, inşa sürecini hızlandıracaklarını düşünüyorum.

Güneş ve rüzgâr santrallerinin kurulumu için nasıl bir prosedür uygulanacak? Yasal düzenleme ne şekilde işleyecek?

Güneş ve rüzgâr santralleri için bundan sonraki süreçte ölçüm bulundurulması zorunlu hale geldiğinden, yatırımcılar, çıkaracağımız Güneş ve Rüzgâr Ölçüm Tebliği çerçevesinde ölçümlerini yapacaklar. Kurulumuzun belirleyeceği ileri bir tarihte, başvurular alınmaya başlanacak. Tabii ki bu ölçümlerin başlayabilmesi için öncelikle TEİAŞ tarafından rüzgâr ve güneş santrallerinin bağlanabileceği trafo merkezlerinin kapasitelerinin açıklanması lazım. 



“Ancak **istediğini ve inandığını yazan** insana yazar diyebiliriz...”

On parmağında on marifet biri Kürşat Başar... Yeni romanı üzerinde şu sıralar çok yoğun çalışıyor. Bize ayırdığı kısa vakitte, zamanın akışı, yazmak eylemi, müzik, saksofon, edebiyat ve felsefe üzerine derinlikli bir sohbet gerçekleştirdik...

Dergimizin bu sayısında, ‘zamanı yönetebilmek’ temasına ağırlık verdik. Siz zamanınızı verimli değerlendirebiliyor musunuz? Yoksa zamanı akışına mı bırakıyorsunuz?

Uzun yıllardır farklı alanlarda çalışmalar yapıyorum. Yazı, roman, müzik, televizyon, radyo, çeşitli konuşmalar ve etkinlikler dışında; yöneticilik, danışmanlık ya da çeşitli projeler de zaman zaman bu çalışmalar arasında yer alıyor. Bu nedenle zamanı iyi yönetmek kolay olmuyor. Kimi zaman çok fazla iş yapmış görünsem de, bende zamanı her zaman yeterince verimli kullanmadığım hissi vardır.

Bir yazarın zamanla ilişkisi nasıldır? “Her gün bir sayfa yazılsa, yılda 365 sayfalık bir roman yapar” denilir. Bu yaklaşım sizin için geçerli mi?

Hayır, bu yaklaşım benim için geçerli değil. Diğer profesyonel işle- rimde zamanlamaya son derece uyan ve disiplinli bir yapım olma- sına rağmen iş edebiyata geldiğinde, bir duygunun beni yazmaya it- mesini beklerim. O duygu oluşmadan yazmak istemem. Ancak ro- manın ana taslağı bittikten sonra yeniden yazılması aşamasında her gün çalışırım.

En son ‘Başucumda Müzik’ romanını yazdınız. Ufukta yeni bir ro- man var mı?

Evet, son iki yıldır üzerinde çalıştığım yeni bir roman var ve şu sıra- lar da en çok onunla uğraşıyorum.

Yazar kendini anlatmasa da; yazı, yazarın ruhunu yansıtır. Sizin algı, duyu, duygu ve düşünce dünyanızı besleyen başlıca kaynaklar neler?

Elbette hayatın her alanı, tanıdığınız insanlar, tanıklık ettiğiniz olay- lar yazdıklarınıza etki ediyor. Bunun yanı sıra, sanat eserleri, edebi- yat, sinema, müzik yazdıklarımaya daima etki etmiştir.

Kendinizi hep öncelikle bir ‘yazar’ olarak tanımlıyorsunuz... Sizce yazar kimdir?

Yazı bana göre her şeyin temelidir. Benim de yaptığım her şeyin al-

tında aslında yazı vardır. Bir iş projesi bile öncelikle sözcüklerle ta- nımlanır, tasarımılanır, ondan sonra hayata geçer. Yazar, hayatında yazıyı önceliklerinin en başına koymuş kişidir diyebiliriz. Bana göre, yazmakla herhangi bir çıkar elde etmese de, hatta yazdıkları okun- masa da, ancak istediğini ve inandığını yazan insana ‘yazar’ diyebi- lirim. Yani yalnızca yazmak istediği ve bunu engelleyemediği için yazmaya devam eden insana...

Kendi gelecek tasarımıyla ilgili duygu ve düşüncelerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Benim yazıyla, romanlarımla ilgili bir gelecek tasarımı yok. Bu ne- denle yıllar boyu kitap çıkarmadan bekleyebiliyorum. Çünkü benim için bir romanın benim tam istediğim biçime gelmesi önemli. Yazı- nın bir gelecek tasarımı ve plan dahilinde kurgulanması onun saflığı- nı bozar, gibi gelmiştir bana hep. Sanat eseri, bir sonuca göre tasar- lanırsa reklamdan ayırt edilemez.

Kürşat Başar kimdir?

1963 yılında İstanbul’da doğdu. İstanbul Üniversitesi Felsefe Bölümü’n- den mezun oldu. Çok küçük yaşlarda gazeteciliğe başladı. Gösteri der- gisi, Güneş, Yeni Yüzyıl, Akşam, Star, Cumhuriyet gazetelerinde çalıştı. Aktüel ve Tempo dergilerinde yöneticilik yaptı. TRT, Power FM, Kanal 6, Star, Cine5, NTV, CNN, Fox gibi birçok kanalda radyo ve televizyon programları yaptı. İlk kitabı ‘Kış İkindsinin Evinde’ 1989 yılında yayın- landı. Daha sonra ‘Konuştüğümüz Gibi Uzaklara’, ‘Sen Olsaydın Yap- mazdın Biliyorum’, ‘Aşkı Bulmanın ve Korumanın Yolları’ ve ‘Başucum- da Müzik’ adlı romanları yayınlandı. Yazı ve denemelerinden bazılarını ‘İğreti Yaşamlar’ ve ‘Çok Güldük Ağlamayalım’ kitaplarında topladı. Müziğe olan ilgisi son iki yıldır kendi adına kurduğu toplulukla, çeşitli kulüp ve konserlerde devam ediyor.



Nasıl biri olarak hatırlanmak ve anılmak hoşunuza gider?

Herhalde insanların yüzünde bir gülümsemeyle ve iyilikle anılmak ve anlatılmak...

Kadın dünyasını çok iyi tanıdığınız ve o dünyayla empati kurduğunuz, yazılarınız ve romanlarınızdan anlaşılıyor. Çok yoğun tempo- da çalışan kadınlarla ilgili neler gözlemliyorsunuz? Onlara önerile- riniz var mı?

Bu konuda erkeklerden farklı olduklarını düşünmüyorum. İş hayatın- da tanıdığım kadınlar, imkân verildiğinde son derece başarılı ve öz- verili olabiliyorlar. Ama onların aynı zamanda farklı sorumlulukları var. Bu nedenle erkeklere göre işleri daha zor. Yazık ki bu konuda onlara öneride bulunacak kadar fazla bir şey bilmiyorum.

Bir kendini ifade ediş biçimi, yaşam amacı ya da ilham kaynağı ola- rak müzik... Saksofonun yaşamınızda yeri nedir? Zamanınızın ne ka- darını kaplıyor?

Müzik benim hayatımda her zaman yazıyla birlikte çok önemli bir yer kapladı. Son dönemde profesyonel olarak ve çok iyi müzisyen- lerle birlikte çalıştığım için saksofona daha fazla ağırlık verdim. Gün- de en az bir saat kadar çalmaya çalışıyorum. Tabii bu her zaman mümkün olmuyor ama en azından haftada bir kez topluluğumla pro- va yapıyorum. Konserlerden önce de mutlaka bir prova yapıyorum.

Felsefi ve edebi düşün üzerine...

Sohbetimiz sırasında dile gelen, İsmet Nadir Atasoy’un çevirisini yaptığı ‘Rübaiyat-ı Ömer Hayyam’ kitabındaki bir rubaide; *"Evvela; benim rızam olmaksızın dünyaya getirildim. Hayatta; hayretimden başka bir şeyim artmadı. Sonra yine elimde olmadan bu dünyadan göçeceğim. Gelmekten, kalmaktan, geçmekten; Maksat ne? Hâlâ anlamış değilim"*

diyor Hayyam. Kürşat Başar’ın, yaşamının nasıl bir şey olduğu ve maksadı üzerine yorumunu hayatımıza katabileceğimiz ‘artı 1’ ola- rak gördük.

“Aynı türden bir metin, Tevrat’ta da uzun bir şiir olarak yer alır. Pek çok düşünür de yaşamın anlamı veya anlamsızlığı üzerine düşünüp yazmış. Hayatın anlamını çözmek veya ona bir anlam vermek çoğu felsefenin, dinin ve kültürün iddiası olsa da, böyle bir sonuç bulmak bana göre imkânsız. Hayatın çözülmesi imkânsız sorularıyla uğraş- maktan ve metafiziğin alanında bunalmaktansa, yaşadığımız haya- tın içinde bize verilmiş olanlarla zamanı en iyi biçimde değerlendiri- menin, onun bize sunduğu güzelliklerden faydalanmanın ve daha büyük bir boyutta insanlığın gelişimine küçük de olsa bir katkıda bulunmanın, genel insan ailesine şu ya da bu biçimde bir yarar sağ- lamanın önemli olduğunu düşünürüm.”

Son zamanlarda kimleri ve hangi albümleri dinliyorsunuz?

Charlie Haden’in ‘Quartet West’ grubuyla yaptığı albümler ve Keith Jarrett Trio’nun ‘Standard’ albümlerini dinliyorum.

En son hangi kitabı okudunuz?

En son, Ayşe Kulin’in hayatını anlattığı kitabını okudum.

Bazı insanlar derin konular söz konusu olduğunda “Edebiyat ya da fel- sefe yapma” diyerek aslında bu tür sorulardan kaçarlar. Felsefe alanın- da eğitim görmüş biri olarak, bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

Kimi konularla ilgili belli bir bilgi temelizin olmayınca bazı sorulara ancak yüzeysel cevaplar bulabilirsiniz ya da o konuların tartışılma- sından sıkılabilirsiniz. Sonuçta, tıpkı teknik gereklilik ve eğitim iste- yen işler gibi (avukatlık, mimarlık, doktorluk vs.) felsefe ve edebiyat da aslında belli bir birikim, eğitim ve teknik gerektirir. Ama herkes bir biçimde yazabildiği ve düşüncelerini aktarabildiği için edebiyat ve felsefe, olması gerekenden çok daha fazla insanın at koşturabildiği alanlar gibi görülür. Örneğin pek çok kişi bir doktora nasıl ameliyat yapılacağını anlatmaya kalkışmaz ama bir felsefeciyile ‘ruh ve mad- de’ üzerine tartışabilir veya bu konularda rahatlıkla ahkâm kesebilir. Kimi zaman kendi bulduğunuzu sandığınız önemli bir fikir aslında binlerce yıl önce ve binlerce yıl boyunca pek çok düşünür tarafından dile getirilmiş, tartışılmış olabilir.

YOKSUL ÇOCUKLARI MÜZİKLE TANIŞTIRAN SİSTEM EL SISTEMA

Yeni nesil maestro Gustave Dudamel yönetimindeki Venezuela Simon Bolivar Gençlik Senfoni Orkestrası, İstanbul'daki unutulmaz yaz konserlerinden birine imzasını attı. Dört gün boyunca düzenlenen etkinliklerle, dünyada çok konuşulan El Sistema'nın bu en ünlü orkestrası, buna benzer projelerin Türkiye'de yaygınlaşmasına vesile oluyor.

8-9 Ağustos tarihlerinde İstanbul'da dinleyicileriyle buluşan Simon Bolivar Gençlik Senfoni Orkestrası, Venezuelalı ekonomist, piyanist, kompozitör ve politikacı José Antonio Abreu'nun 1975'de hayata geçirdiği projesinin bir parçası. Bu orkestra, gecekondularda yaşayan, suça ve uyuşturucuya bulaşmış gençleri müzikle tanıştıran, onlara sanatçı olma fırsatını vererek ömür boyu sürecek bir kariyer sunan El Sistema'nın en ünlü grubu.

El Sistema, bugün Venezuela'da 250'den fazla gençlik senfoni orkestrasını kapsıyor. Abreu'nun hedefiye, şimdiye kadar 350 bin çocuğa yeni bir hayat veren bu dev klasik müzik ağının beş yılda 1 milyon çocuğa ulaşması. 36 sene önce, 19 kişilik bir çocuk grubuyla başlayan bu yolculuk, bugün Venezuela'nın her eyaletinde, yoksul aile çocuklarının oluşturduğu senfoni orkestralarıyla 'El Sistema' haline gelip, devletten çocuklar için 'müzik eğitimi hakkı'nı kazanmaya kadar uzanmış.

Galata Meydanı iki gün boyunca El Sistema'yla coştı

İKSV, El Sistema'nın ve José Antonio Abreu'nun da İstanbul'a gelmesini sağlayarak bu projenin Türkiye'de yaygınlaşması için kolları sıvadı. 6-7 Ağustos tarihlerinde Galata Meydanı'nda Simon Bolivar Orkestrası ile Türk gençlik orkestralarını buluşturdu. İstanbul'da, özellikle yoksul kesimlerden gelen ve engelli gençlik orkestralarıyla Venezuelalı genç müzisyenler Galata Meydanı'nda iki gün boyunca birlikte sahne aldılar. Beyoğlu Belediyesi Gençlik Orkestrası, engelli ve sosyal dezavantajlı gençleri biraraya



Gustavo Dudamel



José Antonio Abreu

getiren Düşler Atölyesi, Barış için Müzik-Çocuk Atölyesi, Sulukule Çocuk Sanat Atölyesi, Genç Klasikçiler Festivali bunlardan bazıları.

Müzik eğitiminin sınırı yok

8 Ağustos'ta The Marmara Otel'i'nde 'Sosyal Proje Olarak Müzik' adıyla bir de panel düzenleyen İKSV, Türkiye'de El Sistema benzeri olumlara önderlik eden Süher Pekinel, Cihat Aşkın ve Yeliz Yalın Baki'yi konuk etti. Süher Pekinel, pedagog ve besteci Karl Orf'un metoduyla çocuklara müzik eğitim verdiklerini dile getirdi. Keman virtüözü Cihat Aşkın ise 'Cihat Aşkın ve Küçük Arkadaşları' (CACA) projesinden söz etti. Panelin son konuşmacısı olan 'Barış İçin Müzik Atölyesi' projesinin temsilcilerinden Yeliz Yalın Baki, dinleyicilerle, 2005'te Edirnekapı semtinde başlayan öykülerini paylaştı. Yalın, "Üst başlığımız hümanizma. Yani, hümanist insanlar yetiştirmek. Birlikte yaşama kültürü olan; kendine güvenen, birbirine yardım eden insanlar... Bugüne kadar 1.200 çocuğu kaydettik. Bize ilham veren El Sistema'ydı" dedi.

Ve konserler...

Simon Bolivar Orkestrası'nı dinlemek için bilet alanlar, belirli bağışlarla fakir çocukların da bu konserleri takip etmesini sağladı. Kendisi de El Sistema'da yetişmiş, şimdiden efsaneye dönüşen şef Gustavo Dudamel yönetimindeki orkestra, İstanbul'daki bu ilk konserinde ünlü Rus besteci Çaykovski'nin 'Hamlet', 'Romeo Juliet' ve 'Senfonik Fantezi' gibi eserlerini yorumlayarak seyirciden büyük alkış aldı. +

SEMPOZYUM

6'ncı Kentsel Altyapı Sempozyumu

14-15 Ekim, Antalya

Sempozyum, kentsel altyapı sorunlarının giderilmesinin, başta inşaat mühendisliği olmak üzere şehir ve bölge planlama, mimarlık, çevre mühendisliği ve diğer mühendislik dallarıyla uyum içinde ve disiplinler arası işbirliğiyle mümkün olduğunu düşünen TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası tarafından düzenleniyor. Bu temel amaçlara yönelik olarak, disiplinler arası gerekli olan işbirliği ortamının sürekli ve tutarlı biçimde oluşturulmasını hedefliyor.

Renex Eco 2011

20-23 Ekim, İstanbul Fuar Merkezi

Yenilenebilir enerji teknolojileri, enerji verimliliği ve yalıtım fuarı. Güneş ve rüzgâr enerjisi sistemleri, jeotermal sistemler, ısı pompaları, biyo-yakıt, arıtma sistemleri, su ve akışkan kontrolü teknolojileri, enerjiyi verimli kullanan sistemler, kojenerasyon sistemleri, atıksu arıtma, geri kazanım ve çevre teknolojileri, test ve kontrol cihazları, yalıtım gibi ürün ve hizmetler sergilenecek.

Kent 2011 Fuarı

15-18 Aralık, TÜYAP, İstanbul

TÜYAP tarafından, bu yıl 15'incisi düzenlenecek olan 'Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, Spor Tesisleri ve Ekipmanları Fuarı', Türkiye Belediyeler Birliği desteği ve Marmara ve Boğazları Belediyeler Birliği işbirliğiyle Büyükçekmece'de gerçekleşecek.

Çevre-Tasarım Kongresi

8-9 Aralık, Yıldız Teknik Üniversitesi, Yıldız Kampüsü, Mimarlık Fakültesi

'Yıldız Teknik Üniversitesi 100. Yıl Etkinlikleri' kapsamında, 8-9 Aralık 2011 tarihleri arasında düzenlenecek olan Çevre-Tasarım Kongresi, tasarım ile doğal çevre, yapılı çevre, sosyal çevre ilişkilerini tartışmaya açacak. Tasarımı biçimlendiren çevre sistemlerinin ayrılmaz bir bütün halinde etkileşim içinde oldukları tespitinden yola çıkan etkinlikte, tasarım eylemi, çevre sistemleri bütünü içinde değerlendirilecek.

KONGRE

Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Piyano Müziği

14 Aralık 2011 / Saat 19.30, Albert Long Hall, Boğaziçi Üniversitesi

2011 sonbahar programı kapsamında Boğaziçi Üniversitesi tarafından bu yıl 15'incisi düzenlenen konser serisi 12 Ekim 2011 günü Moskova Eski Müzik Akademisi'nden Tatyana Grindenko'nun şefliği ve keman solosuyla 'Yaz Gecesi Rüyası' resitaliyle başlıyor.

KONSER



Bugünün en iyisi ile dünün en iyisini buluşturabilmek... Bu amaçla yola çıkanlar, ne yapıyorsa gelecek nesillere daha iyisini bırakmak için yapanlar, düşten gerçeğe ulaşmasını bilenler, 'yıllarca beraber' diyerek 'ebedi müessese' olabilme arzusuyla çalışanlar, zamanda derin izler bırakabilmeyi başarıyor... Trabzon, Elginkan Topluluğu Şirketlerinin ve bayilerinin burada var olmaktan mutluluk duydukları, heyecanla hayata 'artı 1' kattıkları bir şehir... Trabzon, 13'üncü yüzyıldan bu yana zamana direnen Sümela Manastırı'ndan başlayıp Ayder Yaylası'nın muhteşem doğal güzelliğini de içine katarak dünün en iyileriyle bugünün en iyisini buluşturabilen bir şehir...