



Yaflamıza “art” bir katıyoruz

ELGİNKAN TOPLULU / U YAYINIDIR



18

OCAK
2010

Yeni yılda daha iyi bir dünya...

*Yeni yılınız
kutlu olsun...*



s. 5

Elsel, pazarın yüzde 30 daraldığı 2009'da, pazar payını yüzde 10 artırdı; adetsel bazdaki satış da, kriz öncesiyle eşit kaldı.

'Yeni Fikirler Yeni İşler Yarışması' Elginkan Vakfı Teknoloji Ödülü'nü kazanan proje, zihni açık olup bedensel engel nedeniyle klavye ve fare kullanamayanlara çare olacak



s. 22

ABD'nin ünlü üniversitelerinden MIT'de ders veren yönetim uzmanı Peter Senge, çağımız şirketlerinin karmaşık sorunlarının ancak "Sistem Düşüncesi" adını verdiği yöntemle çözülebileceğini, örneklerle anlattı

s. 36

Yavru TEMA'lılar, güzel bir dünya hayal ediyor ve bunun için çalışıyorlar. Muslukları kapatıyor, çöpleri topluyor, ağaç dikiyorlar...



s. 40

Yeni yılda kişiliğimizde farklılık yaratabilir miyiz? Psikiyatrist Sibel Mercan, "İçimize bakmalı, hoşgörölü ve sakin olmalı, günün koşullarına uyarlanmalıyız" diyor.

İÇİNDEKİLER

4 Başlarken

5 Vizyon

Şafak Duran:
Elsel'de başarının sırrı

Vakıf'tan

8 Yeni Fikirler Yeni İşler Yarışması:

Bu ödül dertlere derman olacak

10 Yeni Düşler Yenilikçi Düşünceler Yarışması sonuçlandı

11 Şirketlerden

18 MATEL

Geleceğin merkez üssü kuruldu

20 İçimizden biri

Elmor Muhasebe ve İdari İşler
Müdürü Kayıhan Kayı

22 Gündem

18. Kalite Kogresi ve
özel konuşmacı Peter Senge

27 Büyüteç

Ekonomist Gazeteci Şeref Oğuz:
Bu kriz bize müşteriye öğretecek

30 Akademik görüş

Prof. Dr. Erol Eren:
Sanal şirketler işbaşında

32 Tasarım dünyasından

Prof. Dr. Süleyman Saim Tekcan:
Tasarım ve sanat

34 Sektörden

Evim evim akıllı evim

36 Keyifli buluşmalar

Doğanın küçük savaşçıları

38 Hoş sohbet

Mehmet Ali Alabora
Eleştirmek değil, değiştirmek için

40 İletişim

Yeni bir insan olabilir miyiz?

43 Ajanda

Bir kardelen gibi zorlukların üstesinden gelebiliriz



Bir yılı daha geride bıraktık; yeni bir yıla adım attık. 2010'da da dünyamızın aynı konular etrafında döneceğini, küresel ekonomik kriz ve küresel ısınmayı konuşacağımızı şimdi biliyoruz. Yine biliyoruz ki, bu büyük sorunlar, hayatın devamı için büyük çözümleri de getirmek zorunda. Nitekim dünyamız bu sorunların çözümü yolunda yeniden yapılıyor. Ekonomik olarak da, doğayla ilişkileri açısından da... Biz de bu gerçeklikten yola çıkarak, yeni yılda yeni bir bakış açısı arayıp bulmamıza yardımcı olabilecek tematik bir dergi hazırlamak istedik.

Sorunları görmeden, onları detaylarıyla incelemeden üstesinden gelemeyeceğimizi bilen bir kurumsal kültürden geliyoruz. Yeni yılın ilk günlerinde elinizde olacak bu sayımızda da sorunlara, bu sorunların çözümü

mü yönünde atılan adımlara, yeni ve yaratıcı çözüm örneklerine, çalışma hayatımızı da güzelleştireceğine inandığımız yeni bakış açılarına ve bu açıların gerektirdiği bireysel mücadelelere odaklandık. Dünyamızın ekonomisinde, ekolojisinde ve psikolojisinde yeni durum nedir, biz bu yeni duruma ne kadar hazırlıklıyız ve nasıl hazırlanmalıyız gibi temel sorulardan yola çıkarak neler yapılması gerektiğine dair 'yeni' düşüncelerin peşine düştük.

Şafak Duran'dan Şirket Müdürü olduğu Elsel'in, Ercüment Arıcı'dan Fabrika Müdürü olduğu MATEL Bilecek Tesisleri'nin doğaya saygılı ve yaratıcı yönetim anlayışlarıyla büyümelerinin öyküsünün dinlerken, sistemli bir bakış açısının, sorunların çözümünde gerekli önlemleri iş süreçlerine nasıl da kendiliğinden yerleştirdiğini gördük.

KalDer'in 18. Kalite Kongresi, kaliteli bir yaşam için sürdürülebilir toplumu da vizyonumuza almamız gerektiğini bize gösterdi. Kongre'nin özel konuşmacısı Peter Senge'nin geniş bir özetle sunduğumuz konferansında, hem doğayı hem sosyal

dengeleri kollayan bir ekonomi anlayışını bulacaksınız. Ekonomist Gazeteci Şeref Oğuz'la ekonomideki yeni oluşumla birlikte karşımıza çıkacak yeni müşterisi tipolojisini, Prof. Dr. Erol Eren'le yeni iş yapma biçimlerini, psikiyatrist Sibel Mercan'la içinde bulunduğumuz güç koşullarda yeni bir insan olabilmeyi konuştuk. Prof. Dr. Süleyman Saim Tekcan tasarımdan yola çıkarak iç zenginliğimizi, Prof. Dr. Nihat Akkuş lüks yapı segmentinde tasarrufu da ön plana çıkaran anlayışın bir örneği olan akıllı evleri anlattı.

İş dünyası, yaşam şartları o kadar hızlı bir devrim içinde ki, özel hayatta bu hızı yetiştirebilmek, yeni şartlara ayak uydurabilmek ayrı bir çabayı gerektiriyor. Değişim baş döndürüyor, korkutuyor ama bir yanıyla da geleceğe umutla bakabileceğimiz yeni bakış açılarını anlamlandırmaya çalışıyoruz. Hayat mucizelerle dolu ve bir de bakıyorsunuz ki, hayatlarının henüz başlangıcındaki o güzel çocuklar, bizlere doğruları gösterebiliyor. Sayfalarımızda sizlerle tanıştırdığımız ve küçük yaşlarında büyük sorumluluklar üstlenen Yavru TEMA'lı savaşçılar gibi... Ya da, Elginkan Vakfı'nın ana sponsorluklarındaki 'Yeni Fikirler Yeni İşler' ve 'Yeni Düşler Yenilikçi Düşünceler' yarışmalarında, daha az tüketen, daha az kirlüten, üstüne üstlük ülkemizin kalkınmasında yarının öncüleri olacak projelere imza atan üniversiteliler gibi... Alkışlarla yetinmeyip, daha yaşanabilir bir dünya için aktivist bir sanatçı kimliğiyle örnek olan Memet Ali Alabora gibi... İşte yeni bir yıla bu bilgilerle ve yeni umutlarla girmek, bu sayımızın, bizlerin 'Artı 1'i olacak.

Bizler okuyoruz, düşünüyoruz, tartışıyoruz, uyguluyoruz. Zoru başarıp sorunların üstesinden geleceğiz; gelmek zorundayız. Tıpkı kara kafa tutan bir kardelen gibi...

Yeni yılınız yeni umutlar, mutluluklar getirsin...

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, Deniz Kılıç, Ekrem Erkut, Habibe Akşit,
Hande Suran, Hakan Ürün, Seda Altınok,
Soner Özen

Yayın Yönetmeni
Ülkü Karaosmanoğlu

Editör / Belgin Demirer

Görsel Yönetmenler / Ahmet Akgül, Ergün Sönmez

Fotoğraflar / Batuhan Kıran

Yapım
Keşişim 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 / Ocak 2010

Elsel'de başarının formülü nedir?



Şafak Duran kimdir?

1964'te, Ankara'da doğan Şafak Duran, TED Ankara Koleji ardından 1985'te ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nde yüksek lisans eğitimi aldı. 1986'da girdiği Elginkan Topluluğu'nda 23 yıldır kesintisiz çalışıyor. Kariyeri Valf, Valfisel, Eleks Dış Ti-

Doğalgaz sayacı üreticisi Elsel, pazarın yüzde 30 daraldığı 2009'da, pazar payını yüzde 10 artırdı; adetsel bazdaki satış da, kriz öncesiyle eşit kaldı. Gaz ölçme teknolojisi ve ürünlerinde global lideri olan Alman Elster, krizin ardından işleri bozulmamış tek şirket olarak Türkiye'deki ortağı Elsel'i gösterdi. Peki bu başarının altında yatan yöntem ve değerler nedir?

23 yıllık iş hayatı Elginkan Topluluğu'nda geçen Şafak Duran, 36 yaşında Şirket Müdürlüğü'nü üstlendiği Elsel'in başarısını anlatırken, "Genç insanları anlamak, onların eğitimine destek olmak, yükselmelerinin yollarını açmak, güven, takım ruhu ve öngörü" diyor.

Çok genç yaşta yönetici oldunuz. Bu durumun avantaj ve dezavantajlarını öğrenebilir miyiz?

Genç bir yönetici olarak sürekli büyüyen ve gelişen şirketlerde görev aldım. Bu nedenle gençliğimin benim için getirdiği avantajlar ve çalıştığım şirketlerin başarısı paralel seyretti. Çünkü başarı ve tatmin beraber adım atmazsa, ilerleme ya yavaşlar ya durur. Ben de alt kadromu bunun bilinciyle yönettim. Yarına umutsuzca bakan bir personel, kendi sorumluluklarına da aynı bıkkınlık ve negatif anlayışla yaklaşır. Herkes geleceğine umutla bakabilmeli, ama bu hedefe ulaşabilecek donanıma da sahip olmalı. Ben de eğitime önem verdim, gerekli donanıma sahip arkadaşlara da kapıları açmaya çalıştım. Genç bir yöneticiyseniz, gençleri daha iyi anlayabiliyor, daha rahat ilişki kuruyorsunuz.

Global ekonomide de genç yöneticinin avantajı var. Bilgiye hızla ulaşan, bu bilgileri doğru zamanda ve hızla kullanabilen, rekabetçi ve ben- ce en önemlisi gelecek trendleri görebilen bir yönetici modeli yaygınlaştı. Bu modele uyum da ancak dinamizm ve enerjiyle mümkün.

Gençliğin verdiği hız, avantaj olduğu kadar dezavantajdır da. Benim gençliğimden ve tecrübesizliğimden doğabilecek riskler, Elginkan Topluluğu'na özgü, ebedi müessese yaratmaya yönelik yönetim modeliyle, kurumsal kültürle bertaraf edildi.

caret, Elsel, Elba ve tekrar Elsel şirketlerinde sürdü. 1994'te, 30 yaşındayken Valfisel'de satış ve pazarlama müdürü oldu. 1996'da şirket müdür yardımcısı, ardından da 2000'de Elsel Şirket Müdürlüğü'ne atandı. İngilizce ve Almanca bilen Duran, Mart ayında bir kız çocuğu babası olacak.

Bu kurumsal kültürün verdiği kişisel kazanımları anlatır mısınız?

Elginkan Topluluğu'ndaki hayatım üç evredir; 20'li, 30'lu ve 40'lı yaşlar... 20'li yaşlarda kültürümüzü tanıdım, ama anlamakta zorluk çektim. “Bu kadar prosedüre gerek var mı?” diye düşünüyordum. Fakat 30'lu yaşlarda yönetim kademelerine geldiğinizde, bu prosedürlerin hayatınızı kolaylaştırdığını fark ediyorsunuz. 40'lı yaşlarda ise bu yönetim sistemi vazgeçilmeziniz oluyor.

Ancak şirketin maddi başarılarının yanı sıra manevi tatmin de arıyorsunuz. Kazandığımız her kuruşun toplum yararına harcadığını bilmenin verdiği haz ve motivasyon, Topluluğumuz'un en büyük yönetim avantajı. Bu nedenle ailelerimiz de bizim kadar Topluluğumuz'a saygı duyarlar. Çalışanlarımızın en büyük istekleri, çocuklarını Vakfımız'ın adını taşıyan okullarda okutabilmektir. Bu, onlar için gurur kaynağıdır.

Elsel'in sektördeki konumu nedir?

Alanımızda Türkiye'de en yüksek teknolojiyi temsil ediyoruz. Kurulduğundan bu yana Elsel, üretim ve satışını yaptığı tüm ürün gruplarında sektör lideridir. Hatta pazar payı da, rakiplerinin toplamından fazla. Şirketimizin yüzde 50 ortağı olan Elster Grubu, dünyada ölçüm konusunda liderdir. Ülke kaynaklarıyla, Elster Grubu'nun belirlediği standart ve kalitede ürün üretiyoruz. Bu konumumuzu sürdürebilmek için, sürekli geleceği ve trendleri doğru okumaya çalışıyoruz. Taklit eden değil, taklit edilen olmak istiyoruz.

Elsel'in Elginkan Holding şirketleri arasında ayrı bir yeri var. Topluluk'ta ortaklığı bulunan tek şirket Elsel...

Doğalgaz ölçüm sayaçları, faturalamaya yönelik ürünler olduğu için, uzun yıllar aynı hassasiyet ve istikrarla çalışması şarttır. Bu nedenle üretim kriterleri ağırdır. Dolayısıyla da pazardaki firma sayısı azdır. Ortığımız Elster bu alanda global lider. 1997'de Joint-Venture anlaşması yaptığımız Elster'in tecrübesi ve teknolojisi, 100 yıllık bir geçmişe da-

yanıyor. Türkiye pazarında da başarıyı kazanabilmek için bizim Topluluğumuz'u hedeflediler. İstedikleri sonuca da vardılar. Tüm ürün gruplarında Elsel'in pazar payı yüzde 60'a yakın. Bugünlerde ortağımız, global kriz neticesinde işleri bozulmamış tek şirket olarak Türkiye'de sahip olduğu ortaklığı ifade ediyor. Bu da bizim için önemli. Elsel, her iki ortağın güçlü yanlarının birleştiği bir şirket.

Bu ortaklık yapısı, yönetim anlayışı olarak sizi Topluluk şirketlerinden ayırıyor mu?

Her iki topluluk da benzer idari sistemlerle yönetiliyor. Onlarda da söz, idare meclislerinde. Dolayısıyla bizim şartlarımızı, kriterlerimizi, yönetim anlayışımızı çok yakından ve iyi anlıyorlar. Hiç sıkıntı yaşanmıyor.

Elsel, ortakların iki üye ile temsil edildiği idare meclisi ile yönetiliyor. Şirket müdürlüğü fonksiyonu ise kuruluş anlaşması gereği Elginkan Topluluğu'nda. Bu nedenle Elginkan şirketlerinde geçerli olan yönetim kuralları, bizde de geçerli.. Ortağımız da başarıyla yol alan şirketimizin bu yönetim tarzından memnun. Burada tabii her iki ortağın birbirine duyduğu güven çok önemli. En büyük sorumluluğum, bu güven ortamının zarar görmemesini sağlamak.

Enerji, ülkelerin siyasetlerinden ayrılmaz bir unsur olarak görülüyor. Bu anlamda Türkiye'nin doğalgaz politikasını nasıl buluyorsunuz?

Hükümetin makro bazda iki ana amacı var. Birincisi ve en önemlisi, enerji arz güvenliğini sağlamak. Ve, fosil yakıt enerji kaynakları kısıtlı olan ülkemizin gerek doğalgaz, gerek petrolün Doğu'daki arz kaynaklarından Batı'daki tüketiciye ulaşan yol güzergâhının merkezinde bulunması nedeniyle coğrafi avantajımızı en üst seviyeye çıkarmak.

Mikro bazda ise yıllardır birike birike süren birçok sorun var. Türkiye'den geçecek yeni boru hatlarından söz ediyoruz, ama daha ortada transit gaz geçişleri için hukuki altyapı bile yok.

Doğalgaz depolama tesislerinin ve kapasitelerinin çok yetersiz oluşu,

Elsel'in 'Artı 1'leri

- Elsel, ortağı Elster'in eğitim üssü. Şirket, bölge ülkelerinin gaz dağıtım firmalarının yetkili personeline Elsel'de eğitim veriliyor.
- Elsel, GSM, GPRS bazlı çalışan ve gaz dağıtım firmaları merkezinden açma, kapama, kredilendirme ve faturalandırma işlemi yapabilen Radyo Frekans Kontrollü Elektronik Sayaç projesini tamamlayarak bir ilke imza attı. Cihazlar, önümüzdeki yıldan itibaren uygulamaya girecek durumda.
- Elsel, Türk Akreditasyon Kurumu'nca (TÜRKAK) akredite edilen test istasyonlarında konut, ticari ve sanayi tip sayaçlarının test ve muayene işlemlerini yapıyor. Doğalgaz sayaçlarının testi konusunda, onaylanmış test istasyonlarıyla tüm sektöre bağımsız ve akredite hizmet sunmayı hedefleyen Elsel, 2010'a TÜRKAK tarafından akredite edilmiş laboratuvarıyla girecek.
- Elsel, Ankara'ya, Başkent Doğalgaz firmasına üretim yapan tek regülatör üreticisi. Başkent Doğalgaz'ın Kasım ayında açtığı 50 bin sayaçlık ihale de Elsel'de kaldı. Özelleştirme evresine giren firmanın 1 milyonluk sayaç parkı da, Elsel'in kısa vadeli hedefleri arasında.
- Elsel, Türkiye'de, sıcaklık değişimlerine göre ölçüm sonucunu düzenleyebilen dizayna sahip sayaç üretimi yapan tek şirket.



Şafak Duran ve Satış Müdürü Kazım Sümer ile birlikte, Elsel'in artılarını anlattı.



Elsel'in vizyonu pazarı istiladan korudu

Gelecek trendleri okumak çok önemlidir. Uzakdoğu ürünlerinin haksız rekabet yaratacak şekilde pazarımızı saracağı öngörüsünde bulunduk. Sektörü, şirket bazında değil, tüm üreticileri bir araya getirdiğimiz bir demek aracılığıyla koruduk. 2000'de Elektronik Sayaç Üreticileri Derneği'nin (ESİDER) kuruluşuna öncülük ettik. Ölçüme ve faturalandırmaya yönelik bir ürünün belli birtakım standart ve kriterleri karşılaması gereğini Sanayi Bakanlığı'nda çok iyi anlattık. Uzakdoğulu yöneticiler bu düzenlemeye ayak uyduramadılar ve pazara girişte onay alamadılar. Rusya, Azerbaycan, Gürcistan, Mısır gibi komşu ülkelerde, ürün pazarının önemli bölümünü Uzakdoğu kapmışken, ülkemizde Uzakdoğu menşeli tek bir sayaç yoktur. Doğalgaz sayaçlarının özellikle Anadolu'ya yayılması, 2004 yılından itibaren oldu. Biz, tam zamanında bunu öngördük, hızla yayılarak Anadolu'nun bütün şehirlerinde yüksek pazar payları elde ettik. Ortağımız da bu çalışmamızdan çok memnun.

yurtiçinde doğalgaz kullanılan şirketlere gazı iletmekle mükellef Botaş'ın bugüne kadar özelleştirilememesi sonucunda ülkemiz, 'al ya da öde' yükümlülüğü nedeniyle büyük zararlara uğruyor. Global pazarlarda oluşan ani fiyat artışları, hızla tüketiciye yansıtılıyor.

Ayrıca doğalgazdan enerji üretimi pahalı bir süreç. Bunun mutlaka azaltılması ve yatırımların yenilenebilir enerji kaynaklarına yönlendirilmesi gerekiyor. Doğalgazda ise Botaş'ın özelleştirilmesi neticesinde oluşacak firmaların, LNG ithalatını artırmaları ve alternatif kaynak büküklüğü yaratarak diğer ülkelere bağımlılığımızı azaltması açısından önemli görüyorum.

Diğer enerji alanlarına yönelmeyi düşünüyor musunuz?

Onlar çok farklı alanlar. Mesela rüzgâr enerjisinde, o tribünün üretilmesi ayrı bir elektronik teknolojiyi, gülin yapılması döküm teknolojisini, birleştirilmesi montaj tecrübesini gerektirir. Bunlar Topluluğumuz'un bilgi birikimi içindedir. Ancak biz, ortağımızın uzmanlık alanı nedeniyle ölçüm konusunda uzmanlaştık. Elster bu alanda ilerlemek istiyor.

Doğalgaz sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

2000-2004 yılında, özellikle şehirlerin gaz dağıtım faaliyetlerinin EPDK kuralları çerçevesinde özelleştirilmesi ve Anadolu şehirlerinin doğalgazla tanışması sonucunda sektörün hacmi birkaç yılda katlanarak büyüdü. Ancak Hükümet, 2008'in son çeyreğinde başlayan global krizin etkisiyle maliyet artışını kontrol edemedi ve zamları vatandaşa yükledi. Bunu, yerel seçimlerde kömür dağıtım furyası izledi. Tüketicinin doğalgaza azalan güven endeksi de, 2009'da sektörü önemli ölçüde etkiledi. Bizim ana ürünümüz olan konut tipi doğalgaz sayacında pazar yüzde 30 daraldı. Ancak sektör, önümüzdeki yıllarda krizin hafiflemesiyle biraz düzelecek ve benzer büyüklükte devam edecektir.

Enerji Verimliliği Yasası, yıl sonunda devreye girecek. Bununla birlikte merkezi kazan kullanımının artacağı, giderek bilinçlenen tüketicinin

daha yüksek seviyede ve verimlilikte ürünleri daha düşük maliyetlerle talep edeceği, İtalyan, Alman ve Fransız orijinli global üreticilerle önderliğini Topluluğumuz'un yaptığı yerli üreticiler arasında pazarda yoğun ve yıkıcı bir rekabet yaşanacak.

Elsel'in bu rekabetteki yeri ne olacak?

Türkiye pazarındaki payımız rakiple-
rimizin toplamından fazla ve global anlamda lider olan bir ortakla çalışıyoruz. Liderliğimiz sürecek. Topluluğumuz için de aynı durum geçerli olacak. Yeni yasa ile birlikte radyatör, kombi ve doğalgaz sayacında rekabet arttığında, ısı grubunda lider olan Elginkan Topluluğu, bu rekabette de

liderliği sürdürecektir.

Bu rekabette başarının formülünün pazara rekabetçi yeni ürün sürmedeki performans ve tüketici tercihini ürünlerimize yönlendirebilecek nitelikte yetişmiş tecrübeli, dinamik satış ve servis kadrolarımızın olacağını düşünüyorum.

Peki, Elsel olarak krizden nasıl etkilendiniz?

Pazarımız yüzde 30 daraldı, ama biz daha rekabetçi olduk. Şehir ve üretici bazında projeleri tek tek izleyip sonuçlandırdık. Üretim, satış, pazarlama, servis, tüm departmanlarımız aynı hedefe kilitlendi. Daha fazla detaya inip, daha fazla ürün satmanın yolunu araştırarak, bir takım halinde çalışarak başarıyı elde ettik. Pazar payımızı yüzde 10 artırdık. Pazar yüzde 30 daraldığı halde adetsel bazda satışımız kriz öncesiyle eşit kaldı. Satış fiyatları döviz bazlı olduğu için, dövizdeki artış da ciromuzu da olumlu etkiledi.

2010 yılı hedefiniz?

Belki geçmiş yıldaki krizin düzelmesine yönelik ufak bir iyileşme görülecek ama sıkıntı sürecek. Biz, pazar payımızı korumak istiyoruz. 2010'da ürün kalibrasyon tezgahlarına yönelik 1 milyon euro yatırım yapacağız, ayrıca 250 bin euro tutarında tasarruf projelerimiz devreye girecek. Tabii bu bize rekabet gücü verecek.

Stresden nasıl arınıyorsunuz?

Havacılık ve havacılık endüstrisine büyük ilğim var. Zamanım müsait oldukça sektörü, sektördeki üretici firmaları, taşıyıcıları ve performanslarını izliyorum. PPL (VFR, yani görerek uçuş yapabilecek meteorolojik şartlarda ticari olmayan amaçlar için pilotluk) sertifikası almak istiyorum, ama zaman darlığı nedeniyle bu hobimi pilot arkadaşlarımla uçuş simülasyon paketleriyle dizginliyorum. Bir de kismetse Mart ayında bir kızım olacak. Onunla zaman geçirmenin de en önemli hobim olacağını tahmin ediyorum. 



YFYİ Yarışması'nın jüri ve finalistleri, ödül töreninin ardından aile fotoğrafı çekti. Kazananlar, ODTÜ Teknokent bünyesinde, şirket olarak üç yıl süreyle, ücretsiz faaliyet gösterebilme hakkını ve deneyimli işadamlarının bilgilerinden yararlanma fırsatını elde etti.

Rakamların dilinden YFYİ'nin beş yılı

Beş yılda yarışma için 1.606 online kayıt yapıldı, 380 proje önerisi teslim edildi. Bu projelerden 68'i finalde yarıştı. Toplam 553 bin TL'lik ödül dağıtıldı. Sekiz şirket kuruldu. Bu sekiz şirkette halen 33 kişi istihdam ediliyor. İlk kurulan şirketler milyon dolar üzerinde ciro yapıyor. Hatta ihracat yapar duruma geldiler.

Bu yılki ödül dertlere derman olacak

'Yeni Fikirler Yeni İşler Yarışması' bu yıl teknolojiyle insanı buluşturdu. Zihinleri açık ancak bedenleri hareketsiz ALS hastaları, omurilik felçlileri, klavye ve fare kullanamayan fiziksel engelliler, Elginkan Vakfı Teknoloji Ödülü'nü kazanan projeye bu engeli aşacak

Geleceğimizden umutlanmak, gençlerimizle gururlanmak için, 14 Kasım Cumartesi günü ODTÜ'de olmalı, o heyecanı mutlaka yaşamalıydınız. Üniversitelilerin teknoloji tabanlı fikirlerinin işe dönüştürülmesi, Türkiye'de teknolojiyi yaratacak şirketlerin genç girişimcilerce kurulmasını hedefleyen Yeni Fikirler Yeni İşler Yarışması'nın 2009 finalinde, birbirinden yaratıcı altı proje yarıştı. YFYİ Yarışması beşinci yılını geride bırakırken, kazananları alkışlayanlar arasında, kurdukları şirketlerle çoktan ihracata başlayan eski yarışmacıların da bulunması, hedefe ulaştığının kanıtıydı.

ODTÜ ve ODTÜ Teknokent tarafından, Elginkan Vakfı ana sponsorluğunda, Savunma Sanayi Müsteşarlığı ve OSTİM Yönetimi'nin katkılarıyla düzenlenen yarışmaya 82 proje katıldı, altı ekip finale kaldı. Finalistler ellerindeki sunumları son kez gözden geçirirken, onlara bu fırsatı yaratan kurumların açıklamaları dinlendi. Tüm konuşmalar, ana sponsor Elginkan Vakfı'na teşekkürle bitti. ODTÜ Teknopark A.Ş. Başkan Yardımcısı Mehmet Tuncay Birand, OSTİM

Beş yılın ardından yarışmacılara sorduk:

Garajsoft ekibinden Ahmet Engin Bayrak: Bir hayal kurduk, peşinden koştuk. Ama hayalin gerçek olması için destek almak lazım. İşte bu yarışma sayesinde projemi tanıtıyor, bu ürüne ihtiyaç duyanlara ulaşıyorum. Bu sunumu YFYİ'de yapmasam, hiçbir medya kuruluşu bizi göremeyecekti. İnovasyon, finansal destek ve tanıtım üçlüsünü bir araya getiren bu yarışma bence çok değerli.

Gradient ekibinden Tanju Çapacıoğlu: Gençler burada, girişimcilik anlamında çok ciddi destekleniyor. Kazanmasalar, hatta ilk 10'a da kalamasalar, bu kadar sofistike ve tecrübeli bir jürinin projeleri okuması ve projeler hakkında yorum yapması bile bizleri olgunlaştırıyor. Bunu yarışma değil, gençlerin işlerini kurlmaları eğitimi gibi düşünmek lazım.

Oratel ekibinden Şenol Çelik: "Neden olmasın" diyebildiğimiz anlardan bir tanesini hayata geçirmek için harika bir fırsat. Kişisel gelişim açısından da çok

Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, Elginkan Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Prof. Dr. Halim Doğrusöz, ODTÜ Rektörü Ahmet Acar, Savunma Sanayi Müsteşarı Murat Bayar konuşmalarında, YFYİ Yarışması'nın aslen bir okul olduğunu vurguladı. Teknoloji, yenilikçilik, yaratıcılık konusunda teşvik edilen gençlerin, bu 'okulda' yönetim becerisi de elde ederek, Türkiye için büyük bir potansiyel oluşturduğu ifade edildi.

Beyin dalgası ve yüz ifadesinden yazıya

Sıra proje sunumlarına geldi. İlk sunum, günün sonunda büyük ödülü alacak olan **Garajsoft** ekibinindi. Sunuma, "Biz iletişim için konuşuyor ya da bilgisayarımızı kullanıyoruz, ama ne yazık ki herkes bu şansa sahip değil" sözleriyle başlayan ekip, bedenleri hareketsiz ancak zihinsel fonksiyonları süren ALS hastası ve omurilik felçlilerine, bu iletişim kaybını geri kazandırmayı amaçlayan projelerini anlattı. Beyin dalgaları ve yüz ifadeleriyle bilgisayar kontrol edebilecek bir yazılım türü olan MinDput'un kullandığı beyin bilgisayar arayüz (BBA) aletleri, bu dalgalara ait ölçümleri dijital veri olarak bilgisayara aktarıyor. Kullanıcılar, sanal klavyedeki yön tuşlarıyla harfler seçerek cümleler oluşturuyor, Google, Facebook gibi sosyal ortamlarda konuşabiliyor. Proje, engellilerin tekerlekli sandalyelerini hareket ettirebilmesinde de kullanılabilir.

Türkiye Özürlüler Dairesi Başkanlığı ve Sakatlar Konfederasyonu'nu ziyaret eden ekip, potansiyel kullanıcılarının özel eğitim kurumları ve rehabilitasyon merkezlerinde olduğunu öğrenmiş, hatta bir hastayla çalışmaya başlamış. Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği'nden birlikte çalışmak için onay almışlar. Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Merkezi'ndeki yetkilileri de 200 hastalarının 140'ının bu alete ihtiyaç duyduğu bilgisini vermiş.

Gradient ekibi, telekomünikasyon sektörü ve askeri uygulamalara yönelik, klasik anten çözümlerine alternatif sunan akıllı plazma anten projelerinin, çevre dostu bir iletişim de sağladığını anlattı.

"Neden YFYİ?"

değerli. Mesela sunum teknikleri, iş planı hazırlamak, bütçe hazırlamak konusunda hiçbir fikrim yoktu, artık var.

Megomuez ekibinden Gökhan Yaprakkaya: Güzel bir fikriniz varsa ve bunun için finans kaynağınız yoksa, bu fikri hayata geçirmek istiyorsanız ve de aklınızın çalıştığını düşünüyorsanız, bu yarışmalar güzel bir köprü oluyor.

GPS Karıştırıcı ekibinden Burak Kaynak: Böyle bir yarışma olmasaydı, başka türlü destek alamayacaktım. Belki KOSGEP destek verir, ama bunun için de en azından bir şirket kurmak gerekiyor. Eh, şirket kurmak için de yine destek lazım.

Kuğu-İHA ekibinden Serkan Akgül: Bir hocam bu yarışmanın her şeyden önce öngörümü artıracığını, diğer insanlarla temas sağlayacağını, teknolojinin seviyesini izleyebileceğimi söyledi. Şu anda hepimiz, "Önemli olan burada olabilmektir" diye düşünüyoruz. Bilsem, geçmiş senelerde de başvururdum.

ODTÜ Rektörü Prof. Dr. Ahmet Acar: Virüsü kaptılar artık

ODTÜ Rektörü Prof. Dr. Ahmet Acar, YFYİ Yarışması'nı '**Artı 1**'e değerlendirdi: "Yarışmanın en önemli yanı, insanlara, hayallerini ete kemiğe büründürebileceklerini, hem hayal gücü hem ciddi bir mesaiyle sonuç alabileceklerini göstermesi... Bu, bir öğrenme sürecidir. Buradaki projelerden bazılarının bir şirkete, bir ekonomik yarara dönüştüğünü göreceğiz. Ama öte yandan bu gençler bence virüsü kaptılar, bu projelerden sonuç almasalar da daha sonra benzer projelerin peşinde koşacaklar. Bu, Türkiye için çok değerli.



Hayallerle gerçeğin arasında köprü kurabilmek tabii ki önemli. Ancak yaratıcılığın, sahte bir yaratıcılık olmaması için ihtiyaçlara, gerçek taleplere yönelik olması gerekir. Bu da biraz ihtiyaçları tanımakla, neler var, neler yapılabilir, nerede eksiklik var, bunu koklamakla yapılabilir. Dolayısıyla, bunu yapan Elginkan Vakfı'na başından beri böyle bir destek verdiği için teşekkür ediyorum. Türkiye ekonomisinin rekabet etme şansı için özel sektörün de bu kapasiteye, bu genç insanlara çok ihtiyacı var. Genç insanlarımızın yaratıcı, yenilikçi ruhunu ekonomik yarara dönüştürebilmeliyiz. Ve gelecek sene yapmamız gereken, bu finale çok daha fazla öğrenci davet etmek. Hatta gazetelere ilanlarla çıkıp, 'Siz de yapabilirsiniz' diye çağrıda bulunmak..."



ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği yüksek lisans öğrencisi Ahmet Engin Bayrak, aynı bölümün 2008 yılı mezunu Vedat Şengül, ODTÜ Bilişsel Bilimler doktora öğrencisi Çağrı Karaman ve yüksek lisans öğrencisi Uğur Acar'dan oluşan Garajsoft, "Bu ödülü hakkıyla kullanacağız" dedi.

Oratel ekibi, geri dönüştürülemeyen evsel atıklardan elektrik enerjisi ve hidrojen gazı üretilmesi ve bunun günlük hayatta kullanılması projesiyle en çok soru alan ekip oldu.

Genel kategoride yarışan son ekip **Megomuez**'in projesi, ileri düzeyde görüntü işleme teknolojisi kullanılarak yüz ve obje tanıma yöntemiyle perakendecilikte ve out-of-home reklamcılıkta web tabanlı anlık istatistiksel raporlama sunan bir sistemdi.

GPS Karıştırıcı, yarışmanın savunma sanayi kategorisinde dinlenen ilk projeydi. GPS alıcılarının kullanıldığı askeri sistemleri çalışmaz duruma getiren yenilikçi bir GPS karıştırıcı sistemi olan projenin sahibi Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi öğrencisi Burak Kaynak, çalışmalarına destek veren askeri otoritelere teşekkür etti.

İki subaydan oluşan **Kuğu-İHA** ekibinin güvenlik ve arama kurtarma faaliyetlerinin etkin yürütülmesini sağlayacak insansız hava aracı büyük ilgi gördü. Ancak asker oldukları için şirketleşemedik-

lerini söyleyen ekip, "Şirket kurulmasa da ürüne dönüşmesi için finansal desteğe ihtiyacımız var" çağrısı yaptı.

Sıra değerlendirmeye gelmişti. Heyecanla beklenen genel kategori ve savunma sanayi jürileri salona döndüğünde nefesler kesilmişti. 25 bin TL'lik OSTİM Sanayi Özel Ödülü, **Gradient** ekibinin oldu. Savunma Sanayi Müsteşarlığı Özel Ödülü'nün 30 bin TL'lik bölümü **Kuğu-İHA**, 20 bin TL'lik kısmı **GPS Karıştırıcı** projesinin-di. 10 bin TL'lik Mansiyon Ödülü'nü de **Gradient** aldı. Elginkan Vakfı Teknoloji Ödülü'nü vermek üzere Jüri başkanları Prof. Doğrusöz ve Rektör Acar kürsüye çağrıldı. Acar'ın "Jürimiz büyük ittifakla **Garajsoft** projesini seçti" sözleriyle büyük bir alkış koptu. **Garajsoft** ekibi, "Bu ödül hakkıyla kullanacağımızdan emin olabilirsiniz. Bizi izlemeye devam edin" sözü vererek ödülleri aldı.

Ödül kazananlar kadar kazanmayanlar da mutluydu. Çünkü ekip-ler, sadece final anını değil, bütün bir süreçte yer almanın kazanımlarını önemsiyordu. 



E.C.A. ve SEREL ürünlerine daha şık bir sunum

Türkiye yapı ve ısı sektörünün lider markalarından olan E.C.A. ve SEREL'in üretim fel-sefesinin temelinde, dünyadaki değerli kaynakların gereksiz tüketimini önlemek, bu yolla enerji tasarrufu sağlamak, insan ve çevre dostu ürünler yaratmak anlayışı yatıyor. E.C.A. ve SEREL tasarrufu, sağlığı ve konforu estetikle de buluşturuyor. Bu zarif ürünlerin sunumları da artık daha şık olacak. Bu amaçla Türkiye çapındaki bütün bayilerde başlayan teşhirlerin yenilenmesi çalışması hızla sürüyor. Teşhirlerini yenile-

yen bayilerden birisi, Mersin'de faaliyet gösteren Yücesoy İnşaat Tic. ve San. Ltd. Şti.'ydi. Şirketin Adnan Menderes Şubesi'nin yanı sıra yeni açtığı Göçmen Şubesi'nde de çalışmalar tamamlandı. Kahramanmaraş Bayii Arkar Yapı İnş. Müh. ve Tic Ltd. Şti., Malatya Bayii Ağbaba İnş. Tic. ve San. Ltd. Şti, Gebze Kocaeli Bayii Çalışkanlar İn. Tur. San. Ltd. Şti, Sakarya Bayii Çelebi İnş. Malz. Tic. ve San. Ltd. Şti. de, yeniledikleri estetik teşhirlerle E.C.A. ve SEREL ürünlerini müşterilerine ulaştırıyor.



Tasarrufu, sağlığı, estetiği, konforu bir arada sunan E.C.A. ve SEREL ürünlerinin, zerafeti de göz alıcı...

Boğaziçi'nde de 'Yeni Düşler' vardı

Elginkan Vakfı'nın ana sponsorluğundaki 'Yeni Düşler Yenilikçi Düşünceler' proje yarışmasının ödül töreninde Vakıf Müdürü Osman Çetin Evranuz, "Düşünceler ve hayaller kadar, projelerin hayata geçirilebilmesi de önemli. Uygulanmayan keşiflerin yararı sınırlıdır" dedi

Elginkan Topluluğu, bir hafta içinde iki mutluluğu birden yaşadı. Yenilikçi fikirlerin, ülkenin teknoloji donanımlı şirketlerine dönüşmesini teşvik etmekten kaynaklanan bu mutluluğun ilk adımı, 14 Kasım'da, YFYI Yarışması ile Ankara'da ODTÜ'de, ikinci ise 16 Kasım'da İstanbul'da Boğaziçi Üniversitesi'nde atıldı. Bu yıl ikincisi düzenlenen 'Yeni Düşler Yenilikçi Düşünceler' proje yarışmasında da ilginç sunumlar dinlendi.

Elginkan Vakfı ana sponsorluğunda, Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği (BÜMED) ve Boğaziçi Üniversitesi Vakfı'nın (BÜVAK) yenilikçi ve yaratıcı düşünmeye teşvik etmeyi hedeflediği üniversiteliler yarışmaya, 'Teknolojik Yenilikçi İş Fikri' ve 'Sosyal Girişimcilik Yenilikçi İş Fikri' kategorilerinde katıldı. Her iki kategoride beşer ekip finale kaldı. Üniversiteliler projelerini tanıttıktan sonra, ödüller sahiplerini buldu.

Orçun Yılmaz, Teknolojik Yenilikçi İş Fikri kategorisinde **'Akıllı Modem'** isimli projesiyle, Ali Caner Türkmen ise Sosyal Girişimcilik Yenilikçi İş Fikri kategorisinde **'koyokulum.com'** isimli projesiyle 10 bin TL ödül kazandı. Kazanan projeler, yarışma sponsorlarından LabX isimli yatırımcı ağı aracılığıyla, gelecek vadeden fikirleri yatırıma dönüştüren şirketlerle de tanışacak. **'Akıllı Modem'**, modeme yerleştirilen bellek sa-

yesinde bilgisayar kapatılsa da download işleminin devam ettirilmesine imkân veren, enerji tüketimini azaltan bir projeydi. **'Koyokulum'** ise köy okullarının ihtiyaçlarının giderilmesini amaçlıyordu. Site aracılığıyla okulların ihtiyaçlarını öğrenebiliyor, yardımınızın yerine ulaşip ulaşmadığını da takip edebiliyorsunuz. Finale kalan diğer projelere de 2 bin TL ödül verildi.

Boğaziçi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Kadri Özçaldıran konuşmasında, üniversitelerin bilgi üretim ve aktarım görevinin hâlâ sürdüğüne değinerek, yeni bir misyona dikkat çekti: "Bilgi elbette önemli, ancak artık bu önem, girişimcilik tarafından bir fikrin ürüne dönüştürülmesiyle gerçeklik kazanıyor. Bilgi çağında öğrencilerimizi girişimcilğe teşvik edecek şekilde eğitmemiz gerekiyor."

Elginkan Vakfı Müdürü Osman Çetin Evranuz, girişimciliği destekleyen böyle bir yarışmaya destek vermekten dolayı çok mutlu olduk-

larını belirtti: "Finale kalan projelerin geçen yıla göre daha olgunlaştığını gördüm, bu çok önemli. Düşünceler ve hayaller kadar; projelerin hayata geçirebilmesi de mühim. Çünkü uygulanmayan keşiflerin yararı sınırlıdır. Bu yarışmada finale kalan gençlerimizin iş arayan değil, iş kuran üniversite mezunları olacaklarını düşünüyorum. Yarışma diğer gençlerimizi de teşvik etmişse ne mutlu bize." 



E.C.A. Primemix'e IF Design'dan uluslararası tasarım ödülü

Dünyanın tasarım Oscar'ı olarak da bilinen, farklı sektörlerde, kendi alanında en modern tasarıma ve en son teknolojiye sahip ürünlere verilen 'IF Design' ödülü 2009 yılında E.C.A.'nın oldu. Manisa'daki Valfsel Fabrikası'nda üretilen E.C.A. Primemix armatürü, 'Elements and Systems' kategorisinde ödüle hak kazandı



Dünya yapı sektörünün lider markalarından E.C.A., Primemix armatürüyle İtalya'nın Verona kentinde yapılan M Technology Award 2009, IF Design tarafından düzenlenen Uluslararası Tasarım Yarışması'ndan başarıyla döndü. E.C.A. Primemix armatürü, 'Elements and Systems' kategorisinde ödüle değer görüldü. Elginkan Topluluğu'nun Manisa'daki Valfsel Armatür fabrikasında üretilen yenilikçi ürün E.C.A. Primemix, kullanıcısına sunduğu konforun yanı sıra su ve enerji tasarruflu teknolojisiyle de M Technology kategorisinde ödüle hak kazandı. Ödülü, E.C.A adına Valfsel Armatür Sanayi A.Ş. Ar-Ge Müdürü Ahmet Coşan aldı.

Yarışmaya katılmak için ürünlerin özellikle yenilikçi bir yaklaşıma (innovative), tasarım kalitesine sahip olması ve fuarın düzenlendiği tarih itibarıyla iki yıldan uzun süre piyasada bulunmaması şartı aranıyordu.

60 firmanın katıldığı yarışmada, seçimi, ikisi Alman biri İtalyan olan üç kişilik jüri yaptı. Jüri üyeleri Alman Prof. Dipl. Ruth Berkold (Yes Architecture), Alman Jens Kohlhase (Volkswagen AG), İtalyan Paolo Favaretto'nun (Favaretto & Partners) seçimi sonucunda 60 firmadan ikisi altın, ikisi gümüş olmak üzere 20 firma ödüle layık görüldü.

Ödül kazanan tüm ürünler, aynı zamanda mimarların gözdesi olan Uluslararası Mobilya Endüstrisi, İç Tasarım, Aksesuar ve Ekipmanları Fuarı'nda (ZOW) da sergilendi.



Akıllı E.C.A. Primemix, teknolojiyle dünyada bir ilk

E.C.A.-VDT (Valfsel Design Team) tarafından geliştirilen özel DU-RO kartuşun kullanıldığı ürünün mühendislik çalışmaları Hakan Cevat Tuncay, görsel tasarımı ise endüstri tasarımcısı Müge Göken tarafından yapıldı. 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. E.C.A. Primemix, dünya çapında patenti alınan içindeki özel mekanizma (kartuş) sayesinde, su miktarı ve suyun sıcaklık ayarını birbirinden ayırıyor.

Suyun sıcaklığını sabitliyor

E.C.A. Primemix, armatürdeki su sıcaklığı ayarının bir defa yapılarak sabit tutulmasını sağlıyor. Böylece su, her seferinde aynı sıcaklık ayarıyla açılıyor. Su sıcaklığının her açılışta yeniden ayarlamasına gerek kalmıyor. Ürün, bu özelliğiyle kullanıcısına, hem yüksek düzeyde konfor hem de enerji ve su tasarrufu sağlıyor. Soğuk su kullanımında da kombin gereksiz yere ateşlenmesini önleyen E.C.A. Primemix, yalınlık, fonksiyonellik ve ergonomik tasarımıyla öne çıkıyor. Banyo bataryasında kullanılan yön değiştirici (çıkış ucu/duş çıkışı) sıcaklık ayarı ve miktar ayarı sistemiyle aynı konseptte tasarlanarak ürünün bütünsel estetiği artırılmış.

Dünyanın tasarım Oscar'ı

IF Design, dünyanın en bilinen tasarım yarışmalarından birisi. Dünyanın tasarım Oscar'ı olarak da adlandırılıyor. Farklı sektörlerde, kendi alanında en modern tasarıma ve en son teknolojiye sahip ürünler, bu ödüle hak kazanıyor. Uzun yıllardan bu yana tasarımla üretimi birleştirme rolünü üstlenen bağımsız IF

Enstitüsü, tasarım birimlerine ait çalışmaların ekonomik alandaki katkılarını öne çıkarmayı hedeflediği gibi, halkın da tasarımın önemi hakkında farkındalığını artırmayı amaçlıyor. İşte bu hedefler doğrultusunda her yıl IF Design yarışması düzenleniyor. M Technology, IF Design'in ödül kategorinden biri.

E.C.A. ve SEREL kalitesi her yerde

Barcelona evleri: Silivri'de yeni yaşam merkezi olarak Kaman Yapı tarafından 12 bin metrekarelik alana yapılan Barcelona Evleri, şehir içi yaşamı kolaylaştırmanın yanı sıra tercih etmiş olduğu E.C.A. armatür ve SEREL vitrifiye ürünleriyle birlikte şık ve estetik bir yaşam sunmayı amaçlıyor.

TOBB Üniversitesi Öğrenci Konukevi: TOBB, Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi öğrencilerine sunmuş olduğu eğitimin yanı sıra öğrencilerinin barınma sorunlarıyla da yakından ilgilendiğini, E.C.A. armatür ve E.C.A. teknik ürünlerini tercih ederek gösteriyor.

Cesars Otel: Antalya'da hizmet vermekte olan Cesars Otel, müşterilerine sunduğu tatil keyfini, estetik ve şık tasarımlarıyla farklı bir görüntüye sahip olan SEREL vitrifiye ürünlerini tercih ederek artırıyor.

Ortadoğu Teknik Üniversitesi: Ülkemizin önemli üniversitelerinden Ortadoğu Teknik Üniversitesi, yıllardır uluslararası standartlarda verdiği eğitimi, rektörlük, yurtlar ve kampüslerinde tercih ettiği şık ve tasarruflu E.C.A. teknik ürünleri ve SEREL vitrifiye ürünleriyle taçlandırıyor.

Süleyman Demirel Üniversitesi: Isparta'nın eğitim yuvası olan Süleyman Demirel Üniversitesi, verdiği eğitim hizmetine sağlık hizmetini de ekliyor. Süleyman Demirel Üniversitesi'nce yaptırılan poliklinikte insan sağlığına verilen önemin işareti olarak, E.C.A. armatür ve teknik ürünleriyle birlikte, SEREL vitrifiye ürünleri kullanılıyor.

KİPTAŞ Maltepe: Biat İnşaat şirketi tarafından yapılan Kiptaş Maltepe 2. etap konutlarında estetik, şık ve tasarruflu ürünlerde öncü marka E.C.A. armatür ve Ar-Yak ürünlerinin yanı sıra SEREL akrilik sistem ürünlerini tercih ediliyor.

OYAK-Renault fabrikası: Bursa'da yer alan otomotiv sektörünün dev ismi Renault, üretimini gerçekleştirdiği fabrikasında yaptığı yenileme çalışması içerisinde tasarrufun ve estetiğin ön planda olduğu E.C.A. armatür ürünlerini tercih ediyor.



Yapı sektörünün profesyonelleri buluştu

Yapı sektörünün profesyonelleri, ELMOR A.Ş.'nin öncülüğünde Antalya ve Marmaris'te bir araya geldi.

E.C.A.-SEREL markalarının satış ve pazarlama hizmetleri üzerine faaliyette bulunan ELMOR, yapı sektörünün gelişmesine yaptığı yatırımları, 'Profesyoneller Buluşması'yla da destekliyor. Bu kapsamda Ekim-Aralık döneminde Marmaris ve Antalya'da mimar, mühendis, otel teknik müdürleri, satın alma grupları, kamu ve sektör ilgililerini kapsayan seminerler gerçekleştirdi. 2009 yılında altı ilde düzenlenen 'Profesyonel Buluşmaları'na 715 kişi katıldı.



Toplantılar yapı sektörünün iletişimini güçlendirmek açısından da büyük önem taşıyor. Katılımcılara E.C.A. 'İnsan ve Çevre Dostu Armatürler', 'Enerji Tasarrufunda Mükemmel Çözümler', SEREL 'Islak Mekanlarda Sinerjik Çözümler', 'Mutfak ve Banyo Dolapları' ile 'Karo Seramik Koleksiyonu', EMAR ise 'Çevreye Duyarlı Hizmetler' hakkında bilgiler verildi.

Tesisat ustalarına onaylı sertifika



EMAR A.Ş.'nin verdiği eğitim sonucu 53 sıhhi tesisat ve doğalgaz ustası sertifika aldı. EMAR'ın, 2009 yılı eğitim programları kapsamında Milli Eğitim Bakanlığı'yla yapılan protokol gereği düzenlediği, Elginkan Topluluğu şirketleri ve Fırat Plastik firması tarafından desteklenen 'Sıhhi Tesisat Uyum Kursu' 2-6 Kasım 2009 tarihlerinde Diyarbakır'da gerçekleştirildi. Diyarbakır Burhanettin Yıldız Endüstri Meslek Lisesi'nde düzenlenen kursa, sıhhi tesisat ve doğalgaz ustası 53 kişi katıldı. Milli Eğitim Bakanlığı ile yapılan protokol kapsamında 20 saatlik sertifika programı olarak uygulanan kursun 16 saatlik kısmında teorik, dört saatlik kısmında ise uygulamalı eğitim verildi. Eğitimlerin sonunda kursa katılan tesisat ustalarının EMAR, Milli Eğitim Bakanlığı ve Türkiye İş Kurumu onaylı sertifikaları, düzenlenen törenlerle verildi. Kursta eğitim amacıyla kullanılan E.C.A. ürünleri ise ilerleyen günlerde Endüstri Meslek Lisesi Tesisat Bölümü öğrencilerinin kullanması hedefiyle okula hibe edildi.

2000-2009 yılları arasında Türkiye genelinde gerçekleştirilen 26 dönem Sıhhi Tesisat Uyum Kursları'nda 2 bin 260 adet tesisat ustası Türkiye İş Kurumu ve Milli Eğitim Bakanlığı onaylı olarak sertifikalandırıldı.

Yuvakur'da E.C.A. kombileri

İstanbul Anadolu yakasının gözde semtlerinden Kartal'da, Yuvakur Modern Yapı Konut Kooperatifi'nin inşa ettiği lüks projede E.C.A. markalı kombiler tercih edildi. 108 konut kapsamında projelendirilen kooperatif, 12 katlı dört binadan oluşuyor. Deprem yönetmeliğine göre inşa edilmiş projenin dış cephesinin malzemesi Belçi-

ka'dan getirildi. Her binada iki asansör bulunuyor. Kademeli olarak Aralık ve Ocak aylarında teslim edilecek projede, yüzme havuzu ve kapalı otopark bulunuyor.





E.C.A. ısı ürünleri İran'da

Dünyanın 60 aşkın ülkesine ihracat yapan E.C.A., ısı ürünleriyle İranlılar'ın kalbini fethetti. 8. İran Uluslararası Isıtma-Soğutma-Havalandırma ve İklimlendirme Fuarı, 11 salonda 19 ülkeden oluşan toplam 326 firma-

nın katılımıyla 7-10 Ekim 2009 tarihinde Tahran'da düzenlendi. 45 bin kişinin ziyaret ettiği fuarda E.C.A.'nın ısı ürünleri son tüketiciyle buluştu ve ürün özelliklerini tanıtmaya fırsatı bulundu.

Elazığ ve Manisa'da eğitim vakti

Elginkan Topluluğu'nun E.C.A. markalı Isı Grubu ürünlerine yönelik olarak başlattığı eğitim programları sürüyor. E.C.A. markalı ürünlerin yurtiçi satış firması EMAS ve satış sonrası hizmetler şirketi EMAR tarafından uygulanan eğitim programlarının Ekim-Aralık 2009 dönemindeki durağı Elazığ ve Manisa illeriydi. Eğitim ve seminerler, kombi, kat kaloriferi, doğalgaz sobası, panel radyatör, merkezi ısıtma sistemleri, klimalar ve doğalgaz sayaçları gibi E.C.A. markalı Isı Grubu ürünlerini tüketicilerle buluşturan bayilerin yanı sıra mühendisler ve tesisat ustaları gibi uygulamacılara, doğalgaz dağıtım şirketlerine ve tüketicilere yönelikti. Eğitimlerde, doğalgazlı cihazlar, son teknolojiler aktarıldı ve güvenli yakıcı cihaz kullanımı konusunda bilinç oluşturmak amacıyla tesisat, iş güvenliği, montaj kuralları, yakıt ekonomisi ve müşteri memnuniyeti konularında bilgi verildi. Bölgelerde yapılan uygulamalara tesisat ustası, makine mühendisi, sektör ilgisi 1004 kişi katıldı.



MC serisi duvar tipi yoğuşmalı kombilerde kendi aralarında bağlantı yapılan 10 cihazın birlikte çalışmasıyla 1140 kW'a kadar güç elde edilebiliyor.



Ege Üniversitesi'ni De Dietrich ısıtıyor

De Dietrich tarafından tasarlanmış olan yüzey alanı artırılmış eşanjör, maksimum düzeyde ısı transferi sağlıyor ve bu sayede kombide yüzde 110'a varan verim değerleri elde edilebiliyor

Ege Üniversitesi öğretim görevlileri ve personelinin yaşadığı, toplam beş blok ve 136 daireden oluşan lojmanlar, enerji verimliliği ve konforu ön planda tutan De Dietrich MC serisi duvar tipi yoğuşmalı kombilerle ısıtıyor.

Üniversite içinde farklı daire adetleri ve büyüklüğe sahip olan lojmanlarda ve idari binalarda ısı ihtiyacına bağlı olarak ikili, dördü ve altılı kaskat uygulamalar yapıldı ve 114 kW olan en yüksek kapasiteli ürünler tercih edildi.

MC serisi duvar tipi yoğuşmalı kombiler 35, 43, 65, 90 ve 114 kW olarak beş farklı ısıtma kapasitesine sahip. Maksimum 10 cihaz kendi aralarında bağlantı yapıp (kaskat) birlikte çalışarak 1140 kW'a varan (980.000 kcal/h) güç elde edilebiliyor. İlave boyler kullanımıyla konforlu sıcak kullanım suyu da temin etmek mümkün oluyor.

MC serisi duvar tipi yoğuşmalı kombileri farklı kılan en önemli özelliği, eşanjör (ısı değiştirici) yapısı. Eşanjör, cihazda tesisatta dolaşan suyun ısındığı ve ısı transferinin gerçekleştiği bölümdür. De Dietrich tarafından tasarlanmış olan yüzey alanı artırılmış eşanjör, maksimum düzeyde ısı transferi sağlıyor ve bu sayede yüzde 110'a varan verim değerleri elde edilebiliyor.

Cihazlar ayarlanan periyoda bağlı olarak eş ömür fonksiyonuyla çalışıyor. Bu sayede sürekli aynı cihazlar devrede olmayıp sıralı olarak değişmeli çalışmaları gerçekleşmiş oluyor.

Tüm kapasitelerde standart olarak entegre halde bulunan Diematic 3 kontrol paneliyle tüketiciye enerji tasarrufu sağlayan en uygun ayarların hassas şekilde ayarlanmasına imkan veriyor. Birden çok cihazın entegre olarak birlikte çalıştığı uygulamalarda ek bir kontrol paneline ihtiyaç duymadan mevcut panellerle cihazların kontrol edilmesine olanak sağlıyor. Dört farklı programlama da yine kontrol paneli üzerinden ayarlanabiliyor.

MATEL geleceğinin MERKEZ ÜSSÜNÜ KURDU

Soframızdaki tabaktan penceremizdeki cama, dışımızdaki porselenden yediğimiz hamburgere kadar hayatımızın her anında imzası olan MATEL Bilecik Tesisleri, yeni yatırımlara hazırlanıyor. ‘Artı 1’ ekibi bu büyüme stratejisinin başlatılacağı yeni yönetim binasını ziyaret etti



Bilecik 1. Organize Sanayi Bölgesi içinde yer alan MATEL Bilecik Tesisleri, büyümeye devam ediyor. 135 bin metrekarelik açık alan üzerine kurulu MATEL, hemen yanındaki 55 bin metrekarelik alanın da satın alınmasıyla birlikte yeni yatırımlar için altyapısını kurdu. Pırıl pırıl yükselen yeni yönetim binası da, Fabrika Müdürü Ercüment Arıcı’nın verdiği bilgilere göre, beş yıl sonra yeni yatırımlarla büyüyecek Tesis’in yeni kumanda merkezi olacak. Önceki sayılarında inşaatını duyurduğumuz yeni yönetim ve sosyal tesis binasını sizler için ziyaret ettik.

Türkiye’nin, başta seramik sanayi olmak üzere çeşitli sanayi sektörleri için en önemli entegre hammadde hazırlama tesislerinden biri olan MATEL Bilecik Tesisleri’nin yeni binası toplam 1800 metrekarelik, üç kattan oluşuyor. Tesisin yönetim ve laboratuvar olarak kullanılan eski binası, artık tamamen Ar-Ge merkezi hizmeti verecek. MATEL’in bir marka haline gelmesinde büyük rolü olan laboratuvar da artık çok daha geniş bir alanda faaliyetini sürdürecektir; yeni makinelerle genişletilecek, hem Ar-Ge için kullanılacak hem uygulama laboratuvarı olacak. Burada yapılacak küçük ölçekli üretimlerle olası sorunlar saptanacak ve ürünler, bu sorunlar giderildikten sonra satışa çıkarılacak.

1995 yılında MATEL’de çalışmaya başlayan ve 10 yıldır Bilecik Fabrika Müdürü olarak görev yapan Ercüment Arıcı, 2009 yılı başında Serel Seramik Fabrika Müdürlüğü’ne atandı. Halen iki görevi yürüten Arıcı, dergi ekimizi ağırladığı yeni binada, düzenlemenin nedenini şöyle açıkladı: “Hedefimiz şuydu; MATEL büyüyecek. Üç yıl

önce satın aldığımız alana doğru genişleyeceğiz. Beş yıl içinde maden-kimya alanında yeni yatırımlar yapacağız. Teknik kadroyu da güçlendirmemiz gerekecek. Yeni yatırımlarla 150 kişiye ulaşacağız. Bunun da, o büyümeye hizmet verebilecek yönetim binası olmasını istedik.”

Yatırım ve büyüme, MATEL Bilecik Tesisleri’nin başarısını çoktan kanıtladığı konular. Arıcı, 1998-2008 yılları arasında sağladıkları şaşırtıcı büyümeyi ve bu büyümenin stratejisini anlattı.

MATEL’de 1995’te çalışmaya başladınız. O günkü tesisin bir görüntüsünü çizer misiniz?

Bugünkü laboratuvarın yarısı ve bugün bekçi kulübesi olan küçük yapı vardı. Laboratuvarlar yeni kuruluyordu. Tesisin üretim kapasitesi bugünkünün 10’da biri bile değildi. Tek müşterimiz, kendi fabrikamız olan SEREL’di. SEREL 1998’de satılınca, bütün ciromuz gitti. Biz de Topluluk dışına açılmaya karar verdik ve yatırımlara başladık. Ürün çeşitlendirmesi yaptık, üründe standart bir kaliteyi, sürekliliği ve müşteride güveni sağladık. Ve MATEL büyüdü. Şimdi Türkiye’deki bütün seramik, vitrifiye, porselen fabrikaları müşterimiz. Markası ne olursa olsun Türkiye’de kullandığınız tüm porselen tabak çanakta MATEL hammaddesi vardır. Türkiye’de MATEL olmazsa, seramik sektörü sarsılır. Bunda da çok iddialıyım. MATEL ürünleri aklınıza gelmeyecek alanlarda da kullanılıyor. Mesela ürünlerimiz arasında yer alan kaolen, yediğiniz hamburgerde var. Kaolen, suyla şişip doygunluk hissi veren, zararsız bir malzemedir. Bu tür gıda malzemelerinin çoğunda vardır.

MATEL Bilecik Tesis 1995’ten bu yana, giderek büyüdü. Daha önce yönetim ve laboratuvarın yer aldığı bina (solda), artık sadece Ar-Ge merkezi olarak hizmet verecek. Yönetim kadrosu ise yeni yönetim binasında.



Peki kısa bir sürede bu büyümeyi nasıl sağladınız?

1998’den 2008’e, yani 10 yıl gibi bir sürede sağlanan bu büyümede, Ar-Ge’den çok faydalandık. Sektör için yeni hammaddeler geliştirdik ve maddencilikte marka yarattık. Bizim kilimiz ‘Mask’, sektörde bir marka oldu. Kullanıcılar, başka bir firmanın ürettiği bu malzemeyi bile, ‘Mask’ diye istiyorlar. Vitrifiyede, yüzde 30-35 oranında da yapı malzemelerinde çok tutulan bu ürünümüz taklit de edilemedi. Çünkü biz tek bir hammadde kullanmıyoruz. Bu bölgeden, İstanbul’dan, yurtdışından getirttiğimiz altı yedi çeşit malzemeyi karıştırıp, tek bir ürün çıkartıyoruz.

Büyüme yolunda attığımız bir adım da faaliyet yöntemini değiştirmemiz oldu. Daha önce malzemeyi ocaktan çıkarıp, satıyorduk. Evet tonajlar çok büyüktü ama kâr getirmeyen bir yöntemdi. Biz bu tür bir yöntemden, tesisleşmiş bir hammaddeciliğe geçtik. Özellikle seramikteki sır malzemelerine yöneldik. Daha sonra da kuars ve feldspat öğütük, ürettik, tesislerini kurduk. Önce küçük başladık ama talebi karşılayamaz duruma gelince büyüttük ve büyüttük.

Hangi açıkları görüp doldurdunuz o atılım yıllarında?

Bu bölge seramik bölgesidir, birçok fabrika vardır. Bu fabrikalar malzemelerini Aydın civarından sağlıyor, ancak sorunlar yaşıyorlardı. Mesele fabrikanın malzemesi bitmiş, hemen gelmesi gerekiyor, ama 20 günde geliyordu. Onlar da bu tür risklere karşı stok yapmak durumunda kalıyorlardı. Yani ya üretimleri gecikiyor ya stok maliyeti ortaya çıkıyordu. İşte biz, bunu önledik. Buradaki fabrikaların stoklarını takip ettik, bitmesine yakın yeni malzeme verdik. Müşteri şikâyeti gelince de, “İnceleyelim, kötüyse size döneriz” demiyor, hiçbir şey sormadan derhal o kamyonu geri alıyor, aynı gün yeni ürün çıkartıyorduk. Türkiye’deki tüm seramik fabrikalarına bir gün içinde sevkiyat yaptık. Hiçbirini hammaddesiz bırakmadık. 2000’lerin başında artık bu sistem oturmuştu.

Yani laboratuvar ve müşteri hizmetiniz kalkış rampanız oldu...

1995’te durum şöyledi. Müşteriye bir gün beş, ertesi gün 10 değerinde malzeme gidiyordu. Biz ise bir fark yarattık, ürün standardı geliştirdik. Standartı korumak için de çok titiz davrandık.

Bu işler yapıldıktan sonra dedik ki, “Her müşterinin reçetesi ayrı, isteği ayrı. Biz de onlara spesifik ürün geliştirelim”. Gittik, nasıl hammadde istediklerini öğrendik, bu bilgilerle yeni ürünler yaptık ve sadece onlara verdik. İşte bu gibi nedenlerle şimdi MATEL olarak iyi bir yerdeyiz.

Yeni geliştirdiğiniz hammaddeniz var mı?

Var, rafine bir ürün çıkarttık. Hem SEREL’de deneniyor hem başka seramik fabrikalarında... Diğer firmaların yurtdışından temin ettiği pahalı hammaddeler yerine içerden alabilecekleri, daha ucuz, standart, zamanında teslimi olan yeni bir hammadde olacak. Endüstriyel deneme sonuçlarını bekliyoruz. Bütün niyetimiz, ürünlerde yüzde 100 yerli sermaye olması, yabancı hammadde yerine kendi hammaddemizi koymaktır.

Peki yeni ürün verirken eğitim de veriyor musunuz?

Hayır, ama satış sonrası bir servis kurma yönünde yapılıyor. Malzemelerin nasıl kullanıldığını, fabrikalara gidip yerinde göstereceğiz.

‘Tozlu’ bir iş yapıyorsunuz. Bölge halkı bu durumu nasıl karşılıyor?

Beş sene önce burası toz duman içindeydi. Tozu önlemek için kapalı alanlara toz filtrasyon sistemi kurduk. Sistemin projesini biz ayarladık ve tamamen tozsuz bir üretim tesisine dönüştürmeyi başardık. Bu çok zordur. Yurtdışından gelen ziyaretçilerimiz bile sonuca hayran kaldı. Ama asıl sorun sahadaydı. Onu önlemek çok zor. Çünkü burada, 100 bin tondan fazla hammaddenin mikron ölçeğinde tozu var. Rüzgâr estiğinde tozu dağıtıyor. Biz de binanın her tarafına su jetleri kurduk. Bilecik Çevre Müdürlüğü, çevredeki firmaları, özellikle taş ocaklarını, “MATEL nasıl yaptıysa, aynısını yapın” diyerek bize yönlendirdi. Ayrıca sadece benim zamanımda, 4 binden fazla ağaç diktik MATEL arazisine içerisine. Arkası dik uçurumdu, orayı düzeltirdik, bir orman oldu.

Dolayısıyla Bilecikliyle ilgili diyalogumuz iyi. Şikâyetleri olduğunda çözdük. Ayrıca Bilecikliilerin gözünde MATEL’in yeri ayrıdır. Şehre indiginizde, “Ben MATEL’de çalışıyorum” dediğinizde, daha farklısınızdır. Sahip olduğunuz kurumsal yapının çok büyük faydasını gördük. 

“Resme boş, fotoğrafa dolu tuvalle başlarsınız”

ELMOR Muhasebe ve İdari İşler Müdürü Kayıhan Kayı, oyuncak sepeti pek zengin olmayan bir kuşaktandı. Ancak karanlık odası bulunan bir evde büyümek gibi bir şansa sahipti. O da böylece fotoğrafa gönül verdi

1993’te Tahsilat ve Risk Kontrol Şefi olarak göreve başladığı, ardından Cari Hesaplar ve Muhasebe şefliklerinde bulunduğu ELMOR’da 1997’den bu yana da ‘Muhasebe ve İdari İşler Müdürlüğü’nü yürüten Kayıhan Kayı, aynı zamanda iyi bir fotoğrafçı ve iyi bir aşçı. Kayı için, ilk bakışta birbirine hiç benzemeyen bu iki hobinin ortak bir noktası var; güzelliklerin paylaşılabilmesine fırsat sağlamaları.

Hem iş hem iki hobiyi birlikte yürütüyorsunuz. Fotoğrafçılık ve yemeğe geçmeden önce sizden işinizi dinlemek istiyoruz...

ELMOR çok iyi bir okul; sadece meslek bilgileriniz gelişmez, yöneticilik de öğrenirsiniz. Çünkü Topluluğumuz’da katılımcılık anlayışı var. Yönetici olduktan sonra Topluluk bünyesinde karar mekanizmasına girersiniz. Bütün kararlarda imzanız olduğu için de her konuyu öğrenmeniz gerekir. Bu yönetim tarzıyla, her işte sorumluluğunuz, her başarıda katkınız olduğunu hissedersiniz.

Topluluğun, çalışanları açısından çok yüksek manevi tatmini vardır. Vakıf, siz ebediyete intikal etseniz de, sonsuz bir iyilik gibi işler. Biz de Elginkan Vakfı’yla bu döngüye hizmet ediyoruz. En önemli artımız da bu, saygın bir Topluluk’ta çalışmanın gururu. Topluluğumuz’un ilkeleri bizleri daha tutumlu, tedbirli, makul yapıyor.

Muhasebe ve İdari İşler Müdürü olarak sizden ELMOR’un ekonomik kriz karşısındaki durumunu öğrenebilir miyiz?

Dış kaynaklı bu krizin etkilerini her şirket farklı tarz ve şiddette hissediyor. Topluluğumuz, güçlü, dengeli mali yapısı yanında, önceki krizlerin verdiği tecrübeyle olumsuz etkileri en aza indirmeye çalışıyor. Biz de ELMOR olarak sektörümüzü değerlendirdik, satış ve pazarlama stratejilerini pazarın yapısını öngörerek belirledik. Alacak ve borç kontrolüne daha fazla önem verdik. 2010’da da mevcut pazardan en fazla payı almayı hedefliyoruz. Kriz ortamında şirketler, daha güçlü ve güvenilir tedarikçilerle iş yapmak ister. Topluluğumuz’un mali yapısının sağlamlığı, güvenilirliği, etik değerleri, çalışan ve ürün kalitesi, önümüzdeki günlerde en önemli artılarımız olacak.

Fotoğrafçılığa ne zaman ve nasıl başladınız?

Babamın fotoğrafa ilgisinin etkisiyle, ortaokul sıralarında fotoğrafla ilgilenmeye başladım. İlk bilgileri ve desteği de babamdan aldım. Çok şanslıyım, çünkü evimizde karanlık oda vardı. Ancak 1970’li yılların sonlarında tüm imkânlar kısıtlıydı. Malzeme pahalı, bilgiye ulaşmak zor, kitap, dergi veya eğitim veren kurum yoktu. Deneme yanılma yöntemiyle öğrendim. En önemli eğitim kaynağım, semti-



mizdeki fotoğrafçılardı. Üniversite yıllarında fotoğraftan biraz kop-tum. Çekmeye yeniden başladığımda artık dijital makinalar vardı. Uzun süre dijital teknolojiye uzak durdum, ama gelişmeye direnemiyorsunuz, zaten direnmek de çok gereksizmiş.

Konu tercihiniz nedir?

Aslında çok fazla konu seçmem ama portre bana zor gelir. Çünkü insanlarla çok iyi ilişki kurmanız, niye çektiğinizi onlara anlatabilmeniz lazım. Onlar tedirgin olunca, ben de tedirgin oluyorum, işin doğallığı kaçıyor. O nedenle durağan objelerle çalışmayı daha çok seviyorum. Özellikle makro (doğadan detay), peyzaj ve günbatımı çekmekten hoşlanıyorum. Makro çekimde küçücük bir çiçekle saatlerce uğraşırsınız; eğilir kalkar, yerlere yatarsınız. İnsanlar, “Küçük bir çiçekle niye bu kadar uğraşıyor” diye soran gözlerle bakar.

Bir görüntüyü fotoğraf karesine dönüştürme süreciniz nasıl işliyor?

Önce ne çekeceğime, ardından da konunun fotoğraf karesinde nasıl duracağına karar veriyorum. Sonra farklı açı ve mesafelerle deneme yapıyorum. Aslında fotoğrafı resimden ayıran en önemli özellik de budur. Resimde boş bir tuvalle yola çıkar, onu doldurmaya başlarsınız. Fotoğrafa ise sondan başlarsınız. Karşınızda bir görüntü vardır, ancak siz, fotoğrafınıza katkı sağlamayacak objeleri atarak, yani ‘tuvali’ eksilterek fotoğrafınızdaki kompozisyonu tamamlarsı-

Yemek değil meditasyon...

Kayıhan Kayı’dan, en çok sevdiği yemeklerden birinin tarifini istedik. O da neredeyse yarım gün süren bu zahmetli yemeği, ‘**Artı 1**’ okurları için hazırladı. ‘Yaban Mantarlı Erişte’nin hamurunu hazırladı, eriştelelerini kesti, sosunu yaptı. Kayı için yemek, meditasyon gibi. Yemek hazırlamaya uzun uzun zaman ayırıyor. Sonradan sevdikleriyle paylaşacağı bir ortak zamanı hazırladığı bu uzun saatlerin, zihnini dinlendirdiğini söylüyor. Arkasında da temiz bir mutfak bırakıyor.

nız. Bunu bazen kadrja istemediğiniz öğeleri almayarak, bazen de fotoğrafın teknik imkânlarını kullanarak sağlarsınız. Çok istediğim bir sonuç alamazsam, dijital oynamalar yapıyorum. Mesela HDR fotoğrafları çok seviyorum. Bir kare üzerinde günlerce uğraşırım. Burada artık iş, fotoğraf çekmekten resim yapmaya dönüyor.

Fotoğrafa ne kadar zaman ayırıyorsunuz?

Fotoğraf çekmeyi istediğim her anı değerlendirebilmek için genellikle yanımda kamera olur. Bazen siz çok istersiniz, ama ışık ve hava şartları müsaade etmez. Bu durumda fotoğrafçılık, bazen de çekmemeye karar vermektir. Biraz da avcılık gibi sanırım. Bazen eliniz boş olarak dönseniz de, hoşça vakit geçirmiş olmanız yeter.

Fotoğraf size neler kazandırıyor?

Fotoğraf da diğer sanat dalları gibi rahatlatır. Olaylara farklı açıdan yaklaşmanızı sağlar. İletişim becerilerinizi, seçicilik ve algınızı artırır. İş hayatına en büyük katkısı ise ruhen dinlendirmesi....

Şimdi lezzetli bir konuya geçiyoruz; yemek...

Yemek ve fotoğraf birbirinden çok farklı görünse bile, benim açımdan ortak bir noktaları var; paylaşmak. Birinde gördüğüm, diğerinde aldığım tadı paylaşıyorum. Bu paylaşımın beğenilmesi de manevi tatmin veriyor. Ayrıca her ikisi de görsel öğeler taşıyor.

Yemeğe ilgim, ailemden uzak kaldığım üniversite yıllarında başladı. İlk eğitimimi amcamdan aldım. “Gel sana kuru fasulye yapmayı öğretelim. İçindeki malzemeyi değiştirirsen, başka yemek olur” dedi ve başladım yemek yapmaya. Önce zorunluluktan, giderek keyif haline geldi. Çünkü yemek yemeği ve farklı tatları seven biriyim.

Eşim de çok güzel yemek yapar. Birlikte gireriz mutfığa, yemeğin bir kısım işlerini o, bir kısmını ben yaparım. Tabii bu durumda ailece kilo alıyorsunuz.

Nasıl bir mutfağınız var?

Sanırım çok deneme yapma isteğim nedeniyle mutfağımda belirli bir türün ağırlığı yok. Ancak yöresel yemekleri öğrenip ve uygulamaktan çok keyif alıyorum. En beğendiğim, çeşitliliği ve zeytinyağının da kullanılması nedeniyle Gaziantep ve Antakya yöresidir.

PETER SENGE: “İş, bütün bir sistemi görebilmekte...”

Senge, ABD'nin ünlü üniversitelerinden MIT'de ders veren önemli bir yönetim uzmanı. Çağımız şirketlerinin karmaşık sorunlarının ancak "Sistem Düşüncesi" adını verdiği yöntemle çözülebileceğini söylüyor. Coca Cola'dan, Unilever'den, Nike'dan çarpıcı örnekler veriyor

Sistem Düşüncesi bir yöntemin adı. Bu yöntem, bir sorunla karşı karşıya kalan kurumların, sadece kendilerine değil, tüm sisteme bakmaları gerektiğini savunuyor. Aksi halde, çözümün var olma-yacağını iddia ediyor.

Yöntemin yaratıcısı, ABD'nin ünlü üniversitelerden MIT'in öğretim üyelerinden Peter Senge. Senge'nin yönetim konusunda araştırmaları, kitapları var. Senge, geçtiğimiz ay, KalDer tarafından, TÜSIAD (Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği) işbirliğiyle düzenlenen ‘Sürdürülebilir Topluma Dönüşüm’ konulu 18’nci Kalite Kongresi’ne katıldı. Senge’nin konferans sistemiy-le ABD’den yaptığı konuşmanın kapsamlı bir özetini veriyoruz:

"Sistem Bakış Açısı'nı size şöyle anlatabilirim: Bir stratejik sorunu-muz olduğunu düşünelim. Pek çok şirket, öncelikle, bunun stratejik bir sorun olduğunu kavrayamıyor. Sadece teknik bir sorunla karşı karşıya kaldığını düşünüyor. Dolayısıyla bu sorunu teknik kadrolarla çözmeye kalkışıyor ve başarısız oluyor. Bu durum belki pek çoğunuzun başına gelmiştir. Diyelim kaliteyle ilgili bir sorunuz vardır. Çözüm sürecinde teknik kadrolar işin içine girmiştir, süreçlerin incelenmesi için uzmanlar tutulmuştur. Ama sorunla ilgili olan her düzeyden insan işin içine girip sistemin tamamı algılanmadıkça, o sorun tamamen çözülmez.

Normal olarak herkes işine kendi bakış açısından bakar. ABD’de, ‘Herkes kendi kutusuna bakar’ derler. İnsanlar, başkalarının kutularına bakmadıkça da katılım sağlanmaz, katılım sağlanmadıkça sorunun çözümü için derinlere inilemez ve istenilen çözümler elde edilemez.

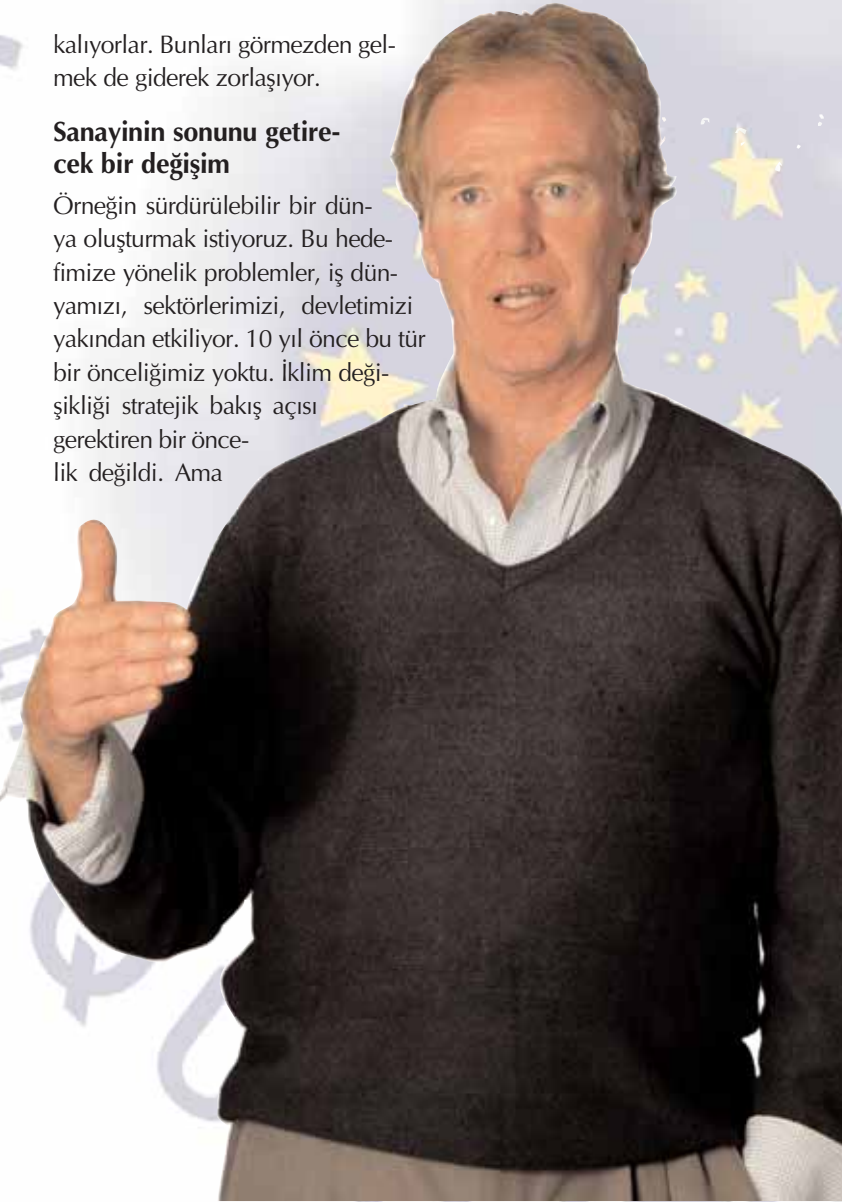
Amerikalı birçok üst düzey yönetici, mevcut sorunla çok fazla uğraşmaz. Genelde size ayıracakları sadece üç dakikaları vardır. Bu üç dakika içerisinde de ‘şunlar, şunlar yapılmalıdır’ diye talimat verirler. Hemen karar verip uygulamak isterler. Soruna Sistem Düşüncesi ile bakmadığımızda, bu sorunların çözülmediğini görürüz. Aksine, ortada bir değil, birçok sorunun var olduğunu anlarız.

Toplumlarımız, bugün, giderek daha fazla sorunla karşı karşıya

kalıyorlar. Bunları görmezden gelmek de giderek zorlaşıyor.

Sanayinin sonunu getirecek bir değişim

Örneğin sürdürülebilir bir dünya oluşturmak istiyoruz. Bu hedefimize yönelik problemler, iş dünyamızı, sektörlerimizi, devletimizi yakından etkiliyor. 10 yıl önce bu tür bir önceliğimiz yoktu. İklim değişikliği stratejik bakış açısı gerektiren bir öncelik değildi. Ama



şimdi öyle...

İçinde bulunduğumuz dönemde gerçekten büyük bir değişim yaşandı. Sanayi toplumunun en büyük değişimiydi bu. Belki de sanayinin sonunu getirecek bir değişimi yaşıyoruz.

Bu tür öncelikler iş dünyasının dünyaya bakış açısını da değiştirdi. İş dünyası, devletle ve sivil toplum kuruluşlarıyla (STK) birlikte çalışmaya başladı.

Aslında, söylediğim pek çok şey, birkaç yıl önce de söylenebilirdi. Pek çok kişi sanayideki gelişmenin yol açtığı bazı olumsuzlukları eleştiriyordu. MIT’de doktora öğrencisiyken, nüfus artışı; yan etkileri, doğal kaynakların harcanması, atmosfere karbondioksit salınması konuları konuşuluyordu. Kısacası dünyanın bir simülasyonu yapılıyor ve bu sorunlarla bunun daha fazla devam edilemeyeceği görülüyordu. MIT’de yaptığımız pek çok araştırmadan bir tanesi de bu simülasyondur. Bunun altındaki mantık, sanayi döneminin temellerinin artık sarsılmaya başladığıydı.

Bu sürdürülebilirliği başarmanın karşısında çeşitli zorluklar var. Yeterli ve sağlıklı gıda, temiz su, zararsız enerji, zehirli atık, zengin ve fakir arasındaki büyük uçurumlar gibi... 100 yılda, bir yandan son derece önemli bir büyüme hızı yakaladık ama diğer yandan yoksulla zengin arasında uçurum da arttı. Dünyanın birçok yerinde, günde 1 dolara yaşamaya çalışan insanlar var. Bu, senede 350 dolar ya da 250 euro ediyor.

Unilever dengesizlikleri görüyor

Unilever, gıda alanında çalışan büyük bir şirket. 12-13 yıl kadar önce şirket yetkilileri küresel gıda sistemindeki dengesizlikleri fark etti. 1998 yılında şirketin Hollandalı CEO’su ile görüşmüştüm. Özet olarak şunları söylemişti: ‘Dünyada önemli değişiklikler olmazsa, hem tarımda hem de balıkçılıkta yapılacak işimiz kalmaz’.

Gerçekten de balıkçılık alanında, dünyanın üçte ikisi aşırı avlanıyor. Halbuki yaşamları balıkçılığa bağlı olan ülkeler var ve zengin olmadıkları için yeterli miktarda avlanamıyorlar. Öte yandan, erozyon yüzünden her yıl önemli ölçüde toprak kaybediyoruz. Her yıl, dünyada, 50 milyon kişi kırsal bölgelerden kentlere göç ediyor. Çoğu gecekondu da veya daha da kötü evlerde yaşıyor. Neden mi göç ediyorlar? Çünkü, kırsal ekonomi çöküyor. Küresel gıda sistemi, sadece ekolojii bozmakla kalmıyor. Kısa vadeli, yetersiz tarım politikaları nedeniyle, aynı zamanda temel gıda maddelerinin fiyatlarını da düşürüyor. Bunu sizler de görebilirsiniz. Ben çevremde bu durumu gözlemleyebiliyorum.

Soğuk bir bölgede yaşıyorum. Ben, ocak ayı ortasında markete gidip nefis bir kavun alabiliyorum. Ve bu kavunun fiyatı 1.5, bilemediniz 2 dolar... Kimse, ‘bu kavun niye bu kadar ucuz’ diye sormuyor. Tarım ürünlerinin fiyatı son beş yıldır sürekli olarak düşüyor. Zenginler için iyi bir durum ama dünyadaki bütün çiftçiler için bu bir facia... Fiyatlar düştükçe onların gelirleri de düşüyor. Unilever gibi

Uzmanlar ve yönetim dünyası daha iyi bir dünya için buluştu

Etkileyici konuşmacıları ve tartışmalarıyla Türkiye’nin en güçlü platformlarından Kalite Kongresi, 18’nci kez toplandı. ‘Sürdürülebilir Topluma Dönüşüm - Yeni İş Yapma Biçimleri’ ana temasını taşıyan Kongre, 16-18 Kasım tarihlerinde İstanbul, Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı’nda gerçekleştirildi. Kongrede bu yıl 2 bin kişi, 21 oturumda, 70’i aşkın konuşmacıyı dinledi. Kongrenin ev sahibi, KalDer Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ali Rıza Kaylan toplantının ana temasını açıklarken, ekonomik durgunluk ve iklim değişikliğinin toplumun sürdürülebilirliğini tarih boyunca olmadığı kadar tehdit ettiğini belirterek şöyle dedi: “Bu küresel soruna ancak küresel düzlemde, uluslararası kuruluşlar, ulus devletler, sivil toplum örgütleri, sorumlu kurumlar ve bireyler olarak ortak çözümler üretebiliriz. Tüm kurumlar için sistemli ve bütünsel yaklaşımlarla kalıcı başarılar yaratma özgöreviyle KalDer, kısa ve orta vadede beklenebilecek dönüşümleri tetikleyecek paradigma değişikliklerini, oluşacak kurallar sistemini anlamamızı ve olası değişimlerin kuruluşlar ve bireyler üzerindeki etkilerini öngörebilmemizi sağlayacak yaklaşımları 18’nci Kalite Kongresi’nde tartışmaya açtı.”

‘Yeni İş Yapma Biçimleri’ konularına odaklanılan kongre süresince düzenlenen etkileşimli toplantılarda, dönüşümün yönü ve biçimi ne olacak, yeni kurallar ve düzenlemeler nasıl şekillenecek, dönüşüm kurumlarına, kuruluşlara ve toplumun bütününe nasıl şekil verebilir, etkin risk yönetimiyle krizsiz bir dünya nasıl tasarlanabilir, kuruluşlar bugünden dönüşüm sonrasına hazır olmak için esneklik ve çevikliğin ötesinde sarsılmaz bir konuma nasıl gelinebilir gibi temel ve yaşamsal sorulara yanıt arandı.

Kalite Kongresi, dünyanın en önemli isimleri ile yönetim dünyasını bir araya getirdi. 16 Kasım’da öğrenen organizasyonlar ve sistem dinamiği alanının öncülerinden Peter Senge, sürdürülebilir gelişme konusundaki düşüncelerini dünyadan örnekler vererek paylaştı. 17 Kasım’da Finlandiya eski Başbakanı Esko Tapani Aho, ‘Yenilikçilik, Büyüme ve Sürdürülebilir Kalkınma’ başlığında küresel durgunluktan çıkışta Avrupa’nın zorlukları ve fırsatlarının anlattı. 18 Kasım’ın özel konuşmacısı yarı iletken üretimi ve güneş pilleri alanındaki katkılarıyla NASA’dan yenilikçilik ödülü alan Dr. Bülent Başol’du.

şirketler, bunu 10 yıl kadar önce gördüler ve sürdürülebilirlik konusunda endişe duymaya başladılar.

Bu sorunu çözmek için de Unilever, Oxfam ile işbirliğine gitti. Oxfam, yoksulluk konusunda küresel olarak çalışan bir STK’dır. Oxfam gibi örgütler, kırsal bölgelerde, yoksulluğun sistemden kaynaklanan nedenlerine eğiliyorlar. 1999 yılında Unilever ve Oxfam birlikte bir proje yaptılar ve Unilever’in Endonezya’daki yoksulluk ayak izlerine baktılar. Unilever’in Endonezya’da toplam 5 bin çalışanı var. Yüzde 60’ı kadrolu, yüzde 40’ı sözleşmeli olarak çalışıyor. Ama üreticiler, satıcılar, hepsi toplandığında, Endonezya’da 300 bin kişinin Unilever’den ekmek yediği anlaşılıyor.

Unilever, Oxfam işbirliği ile bir öğrenme programı düzenledi. Endonezyalı iş adamları ve şirketler, kamu kuruluşları, STK’lar, akademisyenler bir araya geldiler. Hedef, sistemin tamamını görmek

ve buna uygun olarak politikalar izlemekti. Büyük başarı kazanıldı. Yoksullukla savaş verildi, eğitim düzeyi, sağlık hizmetleri düzeldi, tarımda verimlilik sağlandı, üretim arttı.

Coca Cola, 'Panda'dan ne öğrendi?

Aynı tarihlerde Coca Cola da 'World Wildlife Fund / Vahşi Hayatı Koruma Derneği ile işbirliğine girdi. WWF, bildiğiniz gibi, ekoloji alanında çalışan STK'lar arasında en ünlü olan ve pandalı logosuyla bilinen kuruluş. 2000'li yıllarda, Coca Cola giderek su konusunda endişe duymaya başladı. Rakamlar gerçekten ürkütücüydü. Dünya Sağlık Örgütü'ne göre bugün 1 milyar insanın içecek temiz suyu yok. Bu rakam 2020 yılında 3 milyara çıkacak. Coca Cola şirketi için su, ana maddeden biri. Suyu alıyor, içine şeker ve konsantre koyarak satıyor. Bir süre önce Hindistan'da Coca Cola'ya ve diğer meşrubatlara karşı muhalif bir hava oluştu. Hindistan'daki içme suyunun yüzde 10'unun meşrubat yapımı için harcandığı iddia edildi. Gösteriler yapıldı. Aslında, bu muazzam abartılı bir iddiydi.

Coca Cola derhal hukukçularını, halkla ilişkilerini devreye soktu ve savunmaya geçti. Şirket, Hindistan'da bütün meşrubat sanayisinde içme suyu kullanımının yüzde 1'i geçmeyeceğini söyledi. Biz suyu kullanırken çok dikkatliyiz, dedi. Halkta bir algılama oluşturmaya çalıştı. Ama başarılı olamadı.

Coca Cola bunun üzerinde WWF ile işbirliğine gitti. Ve tesislerinde su verimliliğini artırmaya yöneldi. Daha önceden yaklaşık 3.4 litre sudan 1 litre Coca Cola üretilirken, 2003-2004 yıllarında bu miktar 2.5 litreye indirildi. Sonuçta su verimliliğinde yüzde 30'luk bir iyileştirme gerçekleştirildi.

O sıralarda WWF de, Coca Cola'dan bağımsız olarak kendi çalışmasını yapıyordu. Çok çarpıcı sonuçlara ulaşmışlardı. WWF yetkilileri, Coca Cola'ya, bizce bir hata yapıyorsunuz, 1 litre Coca Cola üretmek için 2.5 litre değil, 250 litre su kullanıyorsunuz, dediler. Coca Cola'nın nasıl bir tepki gösterdiğini tahmin etmişsinizdir herhalde... Şirketin yetkilileri 'Biz bu işin uzmanıyız. Ne kadar su kullandığımızı tabii ki biz daha iyi biliyoruz. Biz her şeyi iyice ölçüp biçiyoruz. Neden bahsediyorsunuz siz?' dediler. WWF yetkilileri ise farklı bir şey söylemeye çalışıyorlardı. Söyledikleri özet olarak şuydu: 'Siz sadece şişelemede kullandığınız suyu düşünüyorsunuz. Şekerin üretilmesi için gerekli olan su tüketimini düşünmüyorsunuz.'

Gerçekten de şeker, su yoğunluğu isteyen bir üründü ve Coca Cola yöneticileri bunu hiç düşünmemişlerdi. Onlar şeker satın alıyorlardı ama şekerin üretilmesinde kullanılan suyu hesaba katmıyorlardı. Oysa su, gerçekten yaptıkları işin çok önemli bir parçasını oluşturuyordu.

Dünyanın geleceğine ilişkin hassasiyet artıyor

Bugün dünyada, değişik kuruluşların hayata geçirdiği bu tür



Oylamaların anında grafiklere dönüştüğü Kapanış Oturumu'nun sunumunu, KalDer Genel Sekreteri İrfan Onay ile İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği Genel Sekreteri Engin Güvenç yaptı

'Kalite'ye Elginkan Topluluğu desteği

Kalite ve sürdürülebilir toplum konusundaki hassasiyetini gösteren Elginkan Topluluğu, E.C.A. markasıyla 18. Kalite Kongresi'nin sponsorları arasında yer aldı.

projeler üzerine oturup düşündüğümde, sürdürülebilirlikle ilgili hassasiyetin gitgide artışa geçtiğini gözlemliyorum.

Burada verdiğimiz örneklerde Unilever ve Coca Cola'nın nasıl bakış açıları kazandığını gözlemledik. Her iki örnekte de önceleri, bu iki şirketin kendilerini belli faaliyet alanlarıyla sınırladıklarını görüyoruz. Bunda bir mahsur yok tabii ki. Bütün düşünceler bir sınırlama içindedir. Herkes her şeyi düşünmez. Peki, bu sınırlar uygun sınırlar mıdır? Bence değil... Bu sınırlar, çoğu zaman gelişigüzel sınırlardır. Gelişigüzel derken şunu kast ediyorum: Kişiler ya da kurumlar, kendi işleriyle ilgili çalışmanın alanıyla sınırlıdır. Coca Cola'nın tabii ki ticari ilişkide olduğu alt kuruluşlar var. Şeker ya da başka ürünler satan şirketler gibi. Eminim Coca Cola, dünyada en fazla şeker alımı yapan şirketlerin başında geliyor. Ama o sınırlar yüzünden Coca Cola, iş yaptığı pazarlarda neleri temel alarak geliştiğini göremeyebiliyor. Halbuki, Sistem Düşüncesi sayesinde manzarayı daha büyük bir biçimde görürsünüz. İşinizin temel aldığı sistemi görmeye başlarsınız. Daha geniş bir platformda ne olup bittiğini anlarsınız.

Bu öykünün üzerinden iki yıl geçtikten sonra, 2006 yılında Cenevre'deydim. Birleşmiş Milletler'in üç yılda bir düzenlediği Küresel Sosyal Sözleşmeler Projesi'yle ilgili bir toplantıya katılıyordum. Coca Cola'nın ve Nestle'nin CEO'ları, iki büyük rakip olmalarına karşın, dünya küresel su sorumluluğu projesini başlattılar. Bu konuyla ilgili olarak binlerce insanın katıldığı bir konferans dü-

zenlediler. Bu, medyada geniş yer buldu. İki lider, 'bizim suyu farklı bir şekilde idare etmemiz, yönetmemiz gerekir' dediler.

Açıktır ki, daha büyük sistemi görmekle başlıyor her şey. Ama sistemi daha büyük ölçekte görmek çok kolay değil. Coca Cola sonuç olarak şekerin yetiştirilmesini de kendi üretim zincirinin bir parçası olarak görüyor. Aksi takdirde, kendi işini bir bütünlük içinde görmemiş olacaktı. İşte bu, temel düşünce tarzıyla ilgili büyük bir dönüm, büyük bir geçiştir. Geniş ölçekte düşünebilmek ve kendi düşüncemizi daha üst düzeye çıkarmak gerekiyor. Bu, hızla değişen dünyada, ayakta ve hayatta kalabilmenin temelini oluşturacak kadar önem taşıyor. WWF ve Coca Cola arasındaki ortaklık derinleşerek devam ediyor, Unilever ile Oxfam arasındaki ortaklık da aynı şekilde... Günümüzde Unilever ile Oxfam yöneticileri, küçük tarım kuruluşlarıyla ilgili çalışmalar yapıyorlar.

Sonuçta, bu iki kuruluş, birisi sosyal adaleti savunan bir STK, diğeri ünlü bir gıda üreticisi, yönetim kurulları düzeyinde stratejik ortaklık gerçekleştirdiler ve şu soruya yanıt aramaya başladılar: Acaba küresel gıda zincirini yeniden tasarlarken, tarım üreticilerinin yoksulluğa düşmesini nasıl engelleriz?

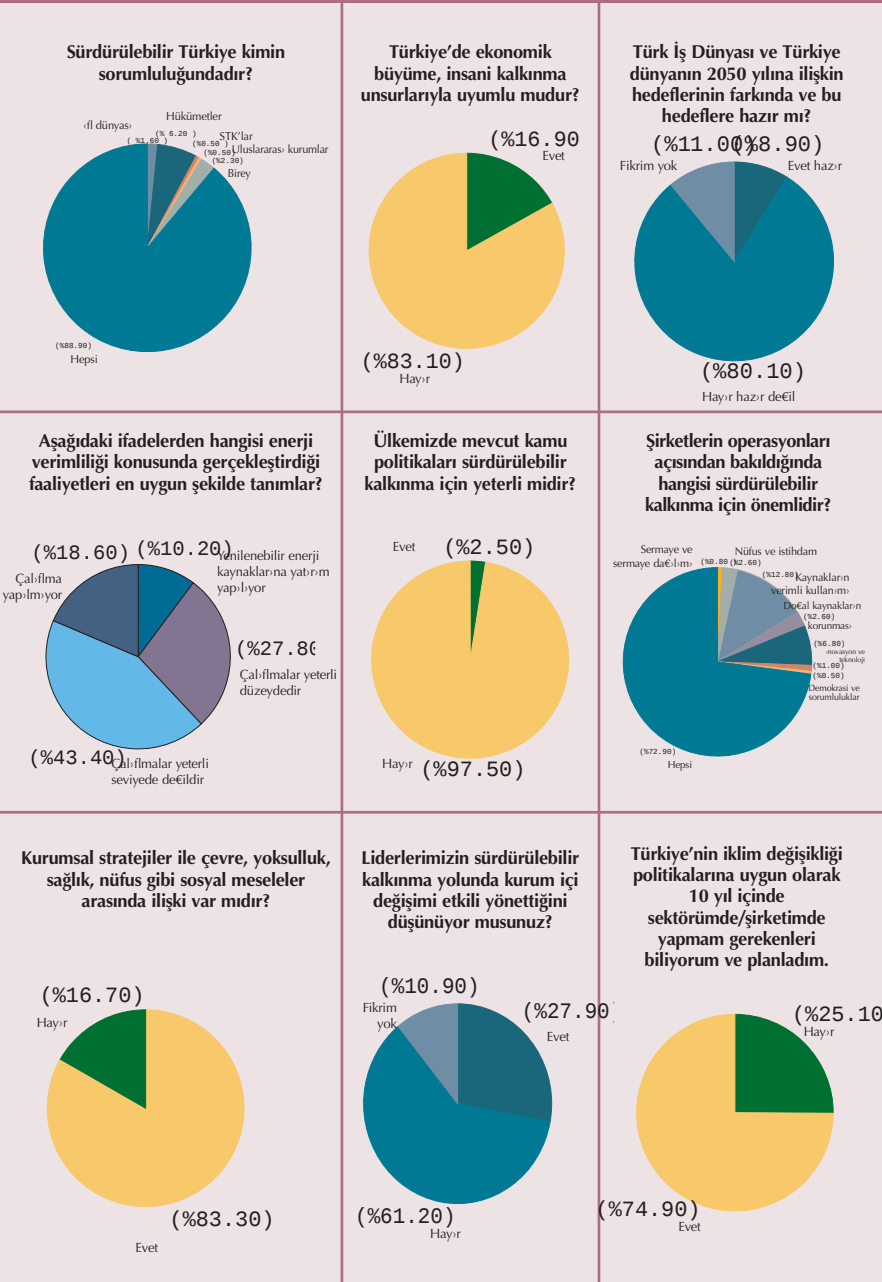
Wal Mart çiftçilerle ilişki kuruyor

Şimdi başka bir öykü anlatayım size. Carhco isminde, perakende alanında faaliyet gösteren Hollanda kökenli bir şirket var. Bu şirketi duymamış olabilirsiniz, ama ABD'nin en büyük perakende şirketi olan Wal Mart'ı biliyorsunuzdur. Wal Mart, 2006 yılında bu şirketin yüzde 51 hissesini alarak Carhco'nun yeni sahibi oldu. Carcho'nun adı da Orta Amerika Wal Mart olarak değişti.

Carcho'nun farklı bir iş yapış biçimi vardır. Carhco dünyanın farklı yerinde 12 pilot projeyi yürütür. Bu projeler kapsamında perakendecilerle, araçlarla ortak çalışmalar yapar, tarım kooperatifleri kurar ve gıda üreticilerine doğrudan ulaşır.

"Sürdürülebilir Türkiye hepimizin sorumluluğu"

Türkiye Kalite Derneği, Kapanış Oturumu'nda bir ilke imza atarak, tüm Kongre katılımcılarının iştirakiyle düşünsel bir platform oluşturdu. KalDer ile İşdünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği'nin ortak çalışmasıyla ortaya çıkan sorular, katılımcılar tarafından anında cevaplandırılarak, dev ekrana grafik sonuçlarıyla yansdı. Yüzde 50.4'ü kadın olan yaklaşık 400 katılımcının yüzde 41.6'sı 30-40, yüzde 30.3'ü 20-30 yaş grubundaydı. Yüzde 65.6'sı özel sektör, yüzde 21.2'si kamu sektörü, yüzde 5.4'ü STK'lardan gelen katılımcıların, yüzde 38.9'u uzman, yüzde 24'ü orta düzey yönetici, diğer katılımcılar üst düzey yönetici konumundaydı. KalDer'in raporlaştıracığı bu oturumda elde edilen verilerden bir kısmı şöyle:



Sürdürülebilir kalkınmanın kilometre taşları

KalDer Genel Sekreteri İrfan Onay, Kapanış Oturumu'nda, Kongre'nin hazırlanma süreciyle ilgili bilgi verirken, 'sürdürülebilir kalkınma' kavramının çıkış ve gelişimini şöyle anlattı:

"Sürdürülebilir kalkınma kavramı ve uygulamaların başlama noktasını 1798'e kadar götürebiliyoruz. Bu tarihte rahip Thomas Maltus, nüfus artışı ile gıda yetersizliği arasındaki ilişkiye ışık tuttuğu çalışmalarını yayınladı. Daha sonra, 1972'de Roma Klübü kuruldu. Bilim adamları, ekonomistler, eğitimciler, sanayiciler ve devlet adamlarından oluşan Roma Klübü, çevre sorunlarının nedenleri ve çözümleri üzerinde öncü çalışmalar yaptılar. Klübün kurucularından biri Prof. Hasan Özbakhan, 'İnsanlığın zor durumu' başlığıyla bir rapor yayınladı. Bu rapor, takip eden birçok raporun, hatta Birleşmiş Milletler'in çok önemli kabul edilen 'Brundtland Raporu'nun da kaynağını oluşturdu. Raporda, insanlığın sıkışık durumu ve bu durumdan çıkmanın yolları anlatılıyordu. Buna paralel olarak Dennis Meadow ve arkadaşları, 'Büyümenin Sınırları' adıyla bir çalışma başlattılar. Bu çalışmada, "Dünya kaynakları hangi hızla kullanılırsa, nüfus hangi hızla artarsa büyümenin sınırlarına ulaşırsınız? Büyümeyi kontrollü bir şekilde sürdüremeyeceksek, nasıl geri döndürebiliriz?" sorularına yanıt aranıyordu. Ardından 1987'de BM Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu'nun 'Ortak Geleceğimiz: Brundtland Raporu' geldi. Giderek ağırlaşan çevresel sorunlar karşısında, insanlığın çıkış yolu olarak, çevresel gelişme ile ekonomik kalkınma arasındaki yaşamsal köprünün kurulması ve gelişmenin 'sürdürülebilir' olması bu raporda detaylı bir şekilde ele alındı. Norveç Başbakanı Gro Brundtland 'sürdürülebilirlik' kavramını kelime olarak ilk ifade edenlerden birisiydi. Ardından büyük bir atılım, 1992 BM Rio zirvesiyle başladı. Zirvenin en önemli sonucu, biyolojik çeşitliliğin mevcut ve gelecek nesillerin yararına korunmasını ve sürdürülebilir şekilde kullanılmasını hedef alan 'Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesi' oldu. 2002'de BM Johannesburg zirvesi yapıldı. 2008'de de Peter Senge, 'Gerekli Devrim'i kaleme aldı."

Peki bunu neden yapıyor? Çünkü Carhco yöneticileri şunun farkına varıyorlar: Tarım alanında çalışan topluluklar veya kooperatifler giderek yoksullaşıyor. Bu da istedikleri kalitede gıda üretmelerini engelliyor. Wal Mart da Carhco sayesinde bambaşka bir bakış açısıyla, bambaşka bir iş modeli takip ediyor.

Wal Mart ve Carcho (Orta Amerika Wal Mart) önce Oxfam ile iş yapıyor. Sonra, Oxfam'in önerisiyle yerel bir STK ile işbirliğine gidiyor. STK, tarım kooperatifi, toptancı ve Carhco temsilcileri bir araya geliyor, üretimin, çiftçinin durumunu anlatan kapsamlı bir rapor hazırlanıyor.

Bu arada, bütün ekip, üç gün boyunca çiftçilerin misafiri oluyor. Çiftçileri yakından tanıyorlar, okulları ziyaret ediyorlar, çocukları

gözlemliyorlar. İnovasyon için neler yapılabileceğini görüyorlar. Bu toplantıların sonucunda yeni politikalar belirleniyor, kalite düzeliyor, maliyet düşüyor, ürünlerde çeşitlilik artıyor. Öte yandan toptancılar yoksul çiftçiler için bir fon oluşturuyorlar. Bu fondan ya çiftçinin eğitim ve sağlık gibi ihtiyaçları karşılanıyor ya da ürün fiyatlarının çok düştüğü dönemde çiftçilere yardım ediliyor. Böylece, bu şekilde sağlıklı bir küresel değer zinciri oluşturulabilir.

Üç ayaklı tabure

Şimdi bir resim çizip özet yapmak istiyorum. Bütün öğrenme sistemi, aslında üç ayaklı tabureye benziyor. 'Sistemi görebilmek', taburenin birinci bacağını oluşturuyor. Taburenin ikinci bacağında 'işbirliği ve sınırlar ötesi iş birlikleri', üçüncü bacağında da 'yeni şirket kültürü ve yaratıcılık' yer alıyor. Taburenin oturacak yerine 'temel öğrenme yetenekleri' diyebileceğimiz kavramı oturtuyoruz. Sürekli öğrenme kapasitesi olan bir organizasyon olabilmek için sistemleri görebilecek zihinsel modeller oluşturabilmek gerekiyor. Bir de içinin sesini dinlemeyi; hayal etmeyi, güçlü bir tutkuyla yeni bir şey yapmayı istemelisiniz. İşte bunlar, sürdürülebilir toplumlar için yeni öğrenme yeteneklerini oluşturuyor.

Biraz da Nike'dan bahsetmek istiyorum. Nike yöneticileri, herhangi bir tesisin sahibi değillerdi, üretim hakkında çok şey bilmiyorlardı. Ürünlerini tedarikçilerden satın alıyorlardı. Birden, o tedarikçinin, değer zincirinin önemli bir parçası olduğunu anladılar. Şimdi şunu söyleyebilirim ki, artık Nike, işçi hakları alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden biridir. Bu konuda 180 derecelik bir değişim geçirdiler. Ama Nike bunu yaparken şunu da öğrendi, sadece sosyal sorumluluğu değil, tüm üretim sürecini görmek gerekir. Nike'ın web sitesine girerseniz, şirketin çeşit sorunlarla nasıl mücadele ettiğini ve bugün hangi noktaya geldiğini görebilirsiniz.

Sonuç olarak, iş dünyasında uluslararası çapta değişimler başladı. Yani bağlangıcın başındayız aslında. Az sayıda şirket bu sürece önderlik ediyor.

Sürdürülebilir sanayi toplumunu oluşturabilmenin getireceği değişiklikler, 10 ila 20 yıl içinde gerçek olmak durumunda. Bu değişim giderek hızlanacak ve 2020 -2030'da büyük değişiklikler olacak. Olmazsa, o zaman seçeneğimiz kalmayacak. İnsanlar şimdi bunu anlamaya başlıyorlar.

Ekosistemi bozuyoruz, çok fazla su kullanıyoruz, zengin ve yoksulun arasındaki uçurumu artırıyoruz. Problemler çok derin. İlerlemeyi farklı şekilde ölçmek zorundayız. Yani iklim değişikliği sadece bir belirti, semptom ama 40 yaşında geçirdiğiniz bir kalp krizi de bir semptomdur. İlerisi için bir işaret tir. Doktor, 'farklı yaşamak zorundasın' der... Problem kalbinizde değil, yaşam tarzınızdadır." 

Ekonomist, Gazeteci Şeref Oğuz

"Bu kriz MÜŞTERİYİ bize ÖĞRETECEK"



Sabah Gazetesi yazarı Şeref Oğuz: "1994 krizinde kaliteyi keşfettik. 1998'de ise rekabeti, farklılaşmayı öğrendik. 2001 krizinde 10 bin dolarlık bir şirketle, 10 milyon dolarlık bir şirketin 100 dolar için batabileceğini görüp, nakit akışının önemine vardık. Benim sezgilerime göre bu kriz de bize müşteriyi öğretecek"

Kimdir müşteri? Eski müşteri nasıldı, dünyanın içinde bulunduğu yeni şartların yarattığı müşteri nasıl olacak? Onu elde tutmanın yolları nelerdir? Peki ya ona karşı yapılacak en büyük hatalar... Ekonomist Gazeteci Şeref Oğuz, 'Artı 1'e 'müşteri'yi anlattı.

Daha önceki bir yazınızda müşterinin içinde bulunduğu durumu "kirpi sendromu" olarak tarif etmiştiniz... Krizle ilgili olumlu açıklamaların geldiği yeni yılın başlangıcında, müşterinin şimdiki durumunu nasıl tarif ediyorsunuz?

Müşteriler şu anda ihtiyatlı iyimserlik içindeler. Kirpi, burnunu bir çıkıyor, bir geri çekiyor. Piyasaya, içeriye kapanmadan bakıyor. İhtiyatlı iyimserliğin birinci nedeni, yurtiçinden ve dışından bazı kuruluşların temsilcilerinin, krizin bittiğine dair yaptıkları olumlu açıklamalar. İkincisi de, müşteriler içeriye kapanmaktan çok bunaldılar, "acaba ne yapabilirim?" arayışı içindeler. İhtiyatlılar, çünkü kimse resmen çıkıp da "kriz bitti" demedi.

Bu durum yeni yılda ne kadar devam eder?

Daha önceki krizlere, onların şartlarına bakarak birtakım tahminler yapılabilir. Bu çerçevede gördüğümüz bir şey var. Krizden çıkış herkes için aynı olabilir. Fakat krizden çıkış sonrasındaki şartlar pek çok firma ve ülke için birbirinden farklı olacak. Kriz sonrası şartlara hangi firmalar hazır olursa firma bazında genişleme de aynı şekilde hızlı olacak. Bazı firmalara kriz sonrası şartları oluşturmakta geç kalmış olabilir, yeni şartlara uyum sağlaması nedeniyle kriz sonrası açılmayı yakalayamayabilir. Örneğin işçi çıkarmıştır, bu işçileri zamanında geri alamamış olabilir. Veya yeni

pazar şartlarına uygun üretim modeli geliştirememiştir. İhtiyatlı iyimserlik sonrasına hazır olmak için üreticilerin bütün bu üretim süreçlerini de hazırlaması gerekiyor. Zaten genel itibarıyla krizden çıkış süreci başladı.

Geçen 15-20 yıllık süreçte müşteri çok büyük bir değişimden geçti. Günümüzde yeni bir değişim sürecinden daha geçiyor. Şimdi üreticileri nasıl bir müşteri bekliyor?

Eskiden üstünlük fabrikalardaydı. Çünkü yeterli kadar üretim yoktu. Dünya, üretim sorununu, ucuz petrol, teknolojik gelişmeler, doğal kaynakların yeniden tanımlanması ve malzeme bilimindeki gelişmelerle çözdü. Otomobilde, elektronikte müthiş bir akışkanlık başladı. Gıdada çeşitlenme, yeni kimyasalların keşfi, fabrikaları üretim mabedi hâkimiyetinden çıkarıp, mağazaları onun yerine taşıdı. O ana kadar fabrika kapısında araba bekleyen müşteri, bir anda önünde seçenekler buldu. Onu kuyrukta bekleten, kötü ve pahalı araba satan üreticinin zincirlerinden kurtulmuş oldu. Memnuniyetsiz, mutsuz müşteri, üreticiyi terk ederek şirketi ve çalışanları işsiz bırakmaya başladı. Neden? Çünkü müşterinin artık seçenekleri vardı; seçenekleri olan müşteriyi duyan, ihtiyaçlarına cevap veren işyerleri ve firmalar oldu. Savaşma mantığıyla yaklaşan firmalar ortaya çıktı. Zaman içinde müşteriye değer verenlerin kazandığı, müşteriye özen göstermeyenlerin elimine edildiği görüldü. O nedenle müşteri asla ve asla ihmal edilmeyecek yapılara taşındı.

Türkiye'ye nasıl yansıdı bu gelişmeler?

Türkiye'de firmaların çoğu, müşteriyi hâlâ "Benim paramı cebinde taşıyan adam" olarak gö- ➡

rüyor. Müşteri = Benim paramı cebinde taşıyan adam. “O parayı bir an önce onun cebinden almalı ve ondan kurtulmalıyım” diyor. Türkiye’deki çoğu firmanın müşteriye bakışı böyle...

Şimdi kötü davrandığı, pahalı ve kalitesiz mal sattığı ve parasını aldığı müşteriye velinimet yapmak için enstrümanlar geliştiriyor. Ama sizin kültürünüz, kültürel kodlarınızda bozulmadan dolayı, bu yeni müşteri tanımına uygun geliştirilen enstrümanlar işinize yaramıyor. Neden? Çünkü siz burada müşteri sadakatini için geliştirilmiş sistemi alıp, Türkiye’de ilkel düşüncenizin (az önce söyledim gibi paramı cebinde taşıyan adam anlayışı) hizmetine verdiğiniz zaman, korkunç şeyler oluyor. Geliştirilmiş sistemi müşteriye her anında yakalamak, evine girmek, cebine girmek, posta kutusuna girmek ve onu taciz etmek üzerine kullanıyor. Çünkü burada değer yaratmak yerine, sinekten yağ çıkarmak, üç beş kere aynı malı satmaktan başka amacı yok.

Yeni dönemin müşterileri nasıl olacak?

Teknolojiye hâkim, fiyatlardan haberdar, beklentileri yüksek bir müşteri profili olacak. Sesinin, firması tarafından duyulmasını arzu ediyor. Kendisine kayıtsız kalınmasını öfkeyle karşılıyor. Onun talep-



Şeref Oğuz kimdir?

1955, Trabzon doğumlu olan Şeref Oğuz, gazeteciliğe Babialı’de, Sabah’ta 1971’de başladı. 1975’te bitirdiği İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi’nde, 1980’de yüksek lisans, 1983’de ekonomi doktorası yaptı. 1984’te mesleğe döndü. Tercüman Gazetesi Ekonomi Servisi Müdürlüğü, Günaydın Gazetesi Bölge Gazeteleri Yayın Sorumluluğu, Meydan Gazetesi Ekonomi Yönetmenliği, Milliyet Gazetesi Ekonomi Yönetmenliği yaptı. 15 yıldır bilgi ekonomisi üzerine çalışıyor. Internet Society üyesi olan Oğuz, dünyanın ilk sanal mitingini yapan kişi.

leri doğrultusunda ürünlerini modifiye etmeyen, geliştirmeyen, onun ihtiyaçlarını dikkate almayan, kulak tıkayan, onun değişen tüketim alışkanlıklarını izlemeyen firmaları, ürünlerini satın almayarak cezalandırıyor. Yeni dönemin en etkili silahı şu; tüketici, teknolojik gelişmeyle birlikte bütün fiyatları aynı platformda görür hale geldi. İkincisi de lojistik çok gelişti. Artık dünyanın her yerinden sipariş verip, üstelik taşıma ücretleri içinde daha ucuza ürün satın alabiliyor müşteri. Bir arkadaşım, Akmerkez’de bir elbise beğenmiş, ilk gün kararsız kalmış, ikinci gün gittiğinde elbisenin satıldığını görmüş. Fiyatı 300 lira. Arkadaşım elbisenin ABD’li üreticisine ulaştı, sipariş verdi, taşıma ücretiyle birlikte 225 liraya satın aldı. Şimdi böyle bir müşterinin o mağazaya sadık kalması için, o mağazanın çok daha başka şeyler yapması lazım. Allah üreticilere kolaylık versin. Firmalar yeni düzenin farkında değil, ama öğrenecekler. Her kriz bir şey öğretiyor. 1994 krizinde biz kaliteyi keşfettik. Hatta öylesine ileri gittik ki, Avrupa kalite ödülleri hep biz alır olduk. 1998 krizinde rekabeti öğrendik, aynı şeyi yapmak yerine farklılaşmanın farkına vardık. 2001 krizindeyse nakit akışı diye bir şey olduğunu öğrendik. Çünkü 10 milyon dolarlık bir şirketle 10 bin dolarlık bir şirketin 100 dolar için batabileceğini gördük. Onun da bir yararı oldu. Fakat hala biz müşteriye adam yerine koymuyoruz. Benim sezgilerime göre, bu kriz de bize müşteriye öğretecek.

Kriz döneminde yapılan bariz hatalar neler?

En önemli hata, müşterinin değiştiğini görmüyorlar, sinyalleri yanlış okuyorlar. Çünkü oluşan yeni ortamla baş edecek yapılara hazır değil. Genellikle felaketlerden öğrenen kültürlerden geldikleri için, ancak battıktan sonra o tür sinyalleri okumayı yeğliyorlar. Tıpkı “bana ders olsun” fıkrasında olduğu gibi... “Müşteri beni terk etti, bu bana bir ders olsun” diyorlar, ama bu da son sözleri oluyor.

İkincisi müşterinin sırtından kazandıklarının bir kısmını artık müşteriyle paylaşılması gerektiğine inanmıyorlar. Kaba anlamda mülkiyet... Yakında Sanayi Odası’nın Kongresi var. Konusu katma değeri yüksek üretim. Türkiye kilosu 1-10 dolar arasında değişen ürünler üretiyor. Halbuki dünya 10-100 dolar, gelişmiş ülkeler ise 100-1000 dolar arasında değişen fiyatlarla alıcı bulan mallar üretiyor. Şimdi siz bu yapı içerisinde, krizin de cepleri boşalttığı dönemde, “Alışverişi çıkın ekonomiye can verin” diye altı boş bir önermeyle toplumun karşısına çıkarsanız, şöyle bir hata yapmış olursunuz: “Cebinizde kalan üç beş kuruş, kredi kartı- nızdaki son paraları, bizim mağazalarımızda kalan malları eritmek için kullanın. Bunun karşılığında biz size daha iyi bir şey yapmayı vaat etmiyoruz... Bunları bitirin. Bunlardan aynısını bir daha üretelim.” Böyle bir üretici-müşteri ilişkisi olmaz. Anlatmak istediğim, firmalar, müşterilerinin daha nitelikli malları daha ucuza almaları için kendileri bir şey vermek istemiyorlar. Oysa trend bu yönde. Sadece birtakım pazarlama oyunlarıyla “bir al bir bedava, üç al bir bedava” gibi tamamen manipülatif, içi boş, stok temizlemeye yönelik bir yaklaşım var. Bunların içinde gerçekten pazarı iyi okuyup, müşterisinin taleplerini dikkate alan, kalitesini artırma yönünde çalışmalar yapan firmaları ayrı tutuyorum. Onlar zaten yeni dönemin en önemli aktörleri olacak.

Peki ya doğrular?

Durgunlukta müşterisini sokağa terk etmiş olmak yerine, onunla alım satım ilişkisine girmeden sosyal ilişkisini güçlendiriyor. Onu ziyaret ediyor. Müşteri onun cebine para koymadığı halde bunu yapıyor. Kriz geçip, her şey normale döndükten sonra o müşteriden ona milyonlar gelecek, bu çok belli. Bunu yapan şirketler var, fakat ekonominin toplamına bakarak konuşmak gerekiyor. Şirketlerin büyük bölümü, küçük ölçekli şirketler.... Ar-Ge’ye yatırım yapanlar, kurumsallaşmaya önem verenler, birleşmeler yoluyla da olsa ölçek ekonomisini yakalayanlar, yeni dönemin zenginleri olacak.

Kriz döneminde alım gücündeki düşüş, üreticileri yeni arayışlara sürüklüyor. Üretimde daha ekonomik segmentlere yönelenler var. Müşterileri açısından bu ne kadar doğru?

Krizle birlikte alım gücünün düşmesiyle şirketler, can havliyle pazarlama iletişiminden başka alanlara kadar çeşitli taktiklere başvuruyorlar. Bu savaşta çok temel kural var; eğer stratejiniz yoksa taktiklerle bu işler yürümez. Temel strateji, değer zincirini baştan sona iyi kurmak ve bunu besleyen yeni unsurları dikkate almakla kurulur. Eğer söylediğiniz olay bir strateji gereği ise, şirket müşterileri için yeni bir şey yapıyor. Ama “Rakibim yaptı, bundan iyi para kazandı. Ben de yapayım” diye yola çıkıyorsa, onun yaptığı size uymayabilir. Hatta müşterilerinizi uzaklaştırıp sizi batırabilir.

Diğer taraftan herkesin alım gücü düştü, ama bu krizden en büyük yarayı orta sınıf aldı...

Levi’s, 501 modeliyle zamanın en büyük ciro patlamasını yapmıştı. Bu şirketin elde ettiği pazar patlaması herkesin ağızını sulandırıyordu. Daha sonra krizler geldi, şu oldu, bu oldu ama Levi’s ortam ne olursa olsun, hep pahalı ürün stratejisiyle yola devam etti. Oysa pazarda birçok firma geliri düşük, satın alma gücü azalmış müşteriler için üretim yapmaya başlamıştı. Üstelik bu ürünler Levi’s kalitesindeydi. Levi’s pazardaki bu gelişmeyi görmedi ve şirket tarihi bir çöküş yaşadı. Sebebi, o düşük gelir gruplarını dikkate alıp, onlara yönelik bir üretim stratejisi geliştirememesiydi...

Peki, şirketler bütün müşterilerine aynı mesafede mi durmalı?

Ekonominin en önemli filozoflarından Pareto, “Müşterilerinizin yüzde 20’si, cironuzun yüzde 80’idir” der. Bu yüzde 20’ye ‘kutsal müşteri’ diyoruz. Ama siz bu yüzde 20’yi değer yaratmak yerine “Ne kadar kazansam kârdır” mantığıyla soyma yoluna gidererseniz, kaybederseniz.

Tamam ama, müşteriye “el üstünde tutmanın” bir sınırı yok mu?

Aslında bunun sınırı var. Tıpkı üreticilerin istismarı gibi müşteri de istismar ediyor. Şirketler, sorgusuz sualsiz değiştirme mantığıyla müşterinin terörü altında kalıyor, zarara uğruyor. Müşteri haklarındaki aşırı hürriyet de bunu yapıyor zaman zaman. Ama bu tür müşteri her zaman vardır. Tıpkı banka kredilerindeki geri dönmeme oranları gibi, bu tür müşteriler de bilinir. Bunlar, kaybettiren müş-

Müşteri kaybetmenin maliyeti nedir?

Yeni müşteri elde etmekle kaybedilen müşteriye yeniden kazanmanın maliyeti çok yüksek... Bir müşteriye elde tumanın maliyeti bir birimse yeni müşteri edinmenin maliyeti 13 birimdir. Giden müşteriye geri almanın maliyeti 28 birimdir. Gideni geri getirmek mümkün, ama maliyeti çok yüksek... Çoğu şirket müşteri gittiği zaman bir şeyler yapması gerektiğini düşünüyor, öncesinde değil.



terilerdir. Firmanın zaman içinde bu tür müşterilerden kurtulmak istemesi doğaldır. Teknoloji de bunun için vardır. Bu müşterilerin takibi yapılır. Yüksek teknoloji bu işe yaramıyorsa, ne işe yarayacak? Binlerce dolar harcanan CRM’ler düzenekleri ne işe yaracak, kaybettiren ve kazandıran müşteriye bir arada tutuyorsan... O zaman başka türlü kazalar olur.

Mutlu çalışan, sadık müşteriler getirir mi?

Müşterinizin sorununu çözemiyor olabilirsiniz. Ama onun varlığını inkar etmemiş, ondan yana görünmüş, gerçekten onun menfaatini düşündüğünüzü hissettirmişseniz, müşteri o zararını talep etmeyebilir, mağdur olmasına rağmen size olan bağı güçlenebilir. Bunun ise tek bir yolu var, mutlu çalışan. Kendi çalışanınız mutlu değil, huzursuz, tedirgin, sürekli mobbing (taciz) altında ise, oraya gelen müşteriyle ilişkisinin iyi olmasını beklemek fazla iyimserlik olur. Tam tersi, çalışanınız kendi sıkıntılarıyla müşterinin sıkıntılarını tetikleyebilir. Bu nedenle önce çalışanları mutlu etmek gerekir. +

Prof. Dr. Erol Eren:

Sanal şirketler iş başında!

Prof. Dr. Erol Eren, dünya ekonomisi bir değişimden geçerken, en yeni iş yapma biçimi olarak 'sanal şirketler'in öne çıktığını söylüyor: "10-15 kişiden oluşan bu sanal oluşumlara 'dinamik şebeke örgütleri' de deniyor. Adı üstünde sanal; sermaye yok, fabrika yok, dolayısıyla üretim de yok dağıtım da..."

Küresel kriz üzerine tartışmalar olanca hızıyla devam ediyor. Yıkıcı etki geride kaldı diyenler olduğu gibi, ikinci bir şok dalgası bekleyenler de var. Ancak bilinen ve yaşanan gerçek, ülke ekonomilerinin durgunluk içinde olduğu... Her ne kadar krizden çıkışın yine küresel önlem ve çözümlerle mümkün olacağı olmazsa olmaz olarak görünse de, her ülke kendi iç dinamikleri üzerinden çıkış arayışlarını sürdürüyor. Krizle birlikte ekonomik hayatta ne gibi değişimlerin yaşandığını, yaşanacağını, buna bağlı olarak ortaya çıkan yeni iş yapma biçimlerini İstanbul Beykent Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Erol Eren'le konuştuk.

Küresel ekonomik krizin başladığı günden bu yana iki buçuk yıl geçti. Krizin etkileri ve çıkış arayışları üzerine tartışmalar devam ediyor. Sizin bu konuda düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Her inişin bir çıkışı vardır. Elbette krizden çıkış kolay olmayacak. Çünkü bu kriz dünya ekonomisinin en büyük gücü olan ABD'de patlak verdi. Dalga dalga diğer ülkelere yayıldı; Avrupa, Asya, bütün ekonomileri derinden etkiledi. Dolayısıyla herkes kendi çıkışını aramaya başladı. Her ne kadar üçüncü çeyrek rakamları, ABD ekonomisinde toparlanma sinyalleri veriyor gibi görünse de, bu kolay olmayacak. Ben dünya ekonomilerindeki toparlanmanın merkezinin Asya olacağını düşünüyorum.

Dünya ekonomi çevrelerinde, 'ülkelerin başlıca sorumluluğu büyümeyi sürdürülebilir ve ekolojik açıdan kabul edilebilir bir temele dayandırma' deniliyor. Büyümeyi sürdürülebilir kılmak Türkiye için ne anlam ifade ediyor?

Sürdürülebilir büyüme, ancak ve ancak toplumun en büyük paydaşları olan kurumların ortak çalışmasıyla mümkün olabilir. Devlet, şirketler, firmalar, sivil toplum kuruluşları ve bireyler görev ve sorumlulukları

paylaşıp ve yerine getirirse ekonomik, politik, sosyal her türlü büyüme sürdürülebilir bir hale dönüşür. Yani bu çok yönlü, çok aktörlü, bol değişkenli bir süreçtir. Ancak ana hatlarıyla özetlemek gerekirse küresel kriz, diğer ülkelere olduğu gibi Türkiye'ye de dayattığı en önemli sonuçlar şunlardır:

Öncelikle krizle birlikte artan işsizlikle mücadele, yaşamın her alanında tasarruf eğiliminin yükseltilmesi, kaynakların her zamankinden daha verimli kullanılması, değişen iklim ve çevre koşullarına uygun yatırım ve projeler üretilmesi, istihdamı artıracak yeni iş alanları yaratılması, yüksek teknolojilerin kullanılması, temiz ve yenilenebilir enerji kaynaklarının yaratılması...

Peki bu 'dayatma', iş dünyasında ne gibi değişikliklere neden oldu ya da olacak?

Krizle birlikte üretim, dağıtım ve tüketimde, yönetimden organizasyona, çalışma biçimlerinden çalışma modellerine birçok alanda, klasik yöntemler ya kökten değişmeye ya da sorgulanmaya başlandı. Yani yeni iş yapma biçimleri hızla değişmeye başladı.

İşletmeciliğin vazgeçilmez '5 M Politikası'nda, para (money), yönetim (management), makine (machine), hammadde (material) ve işgücü (manpower) alanlarında ne gibi değişimler oldu? Yeni iş yapma biçimlerinde en dikkat çekici gelişme nedir?

En köklü değişim, şirket yönetimlerinde yaşanıyor. Bilgi toplama ve bilgi paylaşımında yeni bir döneme geçildi. Adına İngilizce 'learning organizations' deniyor. Temeli sıfır hiyerarşiye dayanıyor. Yani bir yönetim takımıyla ona bağlı araştırma ve proje grupları var. Herkes bulduğunu getirip yönetimle paylaşıyor. Yani eskiden olduğu gibi tepeden aşağı oluşan piramit kalıbı artık yok. Hiyerarşi ortadan kaldırıldı. Yani yaratıcılık ve verimlilik artıyor.

Prof. Dr. Erol Eren kimdir?

1946'da Konya'da doğan Erol Eren, 1969'da mezun olduğu İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde, 1970'de işletme dalında yüksek lisans, 1972'de doktora yaptı. 1976'da doçent, 1982'de profesör ünvanı aldı. 1999'a kadar İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde öğretim üyesi olarak görev yapan Eren, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden sonra 2005'te Beykent Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'ne geçti. Halen aynı fakültede dekan olarak görev yapan Eren'in, 'Yönetim Psikolojisi', 'İşletmelerde Stratejik Planlama', 'İşletme Yönetimi ve İşletme Politikası', 'Yönetimde Otorite ile Yetki ve Sorumluluk', adlı kitapları bulunuyor.



Son dönemlerde İnsan Kaynakları'nın yönetiminde 'esnek çalışma modeli' tartışmaları var.. Tam olarak nedir bu model?

Bu modelin esası şirket içinde örgütsel rol belirlemedir. Ar-Ge faaliyetleri yoğun, yenilik yapma olasılıkları çok olan firmalarda, mekanik bir yapı arzeden katı rol belirlemenin başarısız sonuçlar vermesine karşı, gevşek rol belirlemenin önemi ortaya çıktı. İş geliştirme, sorunları azaltma ve bireysel başarı ve tatminlerin gerçekleşmesi için değişken çevre içinde, yenilikçi alanlarda faaliyet gösteren firmaların örgüt yapıları, mekanik olmaktan organik olmaya yöneliyor. Daha da somutlaştırmak gerekirse bu tür organik yapıya dönüşen firmalarda, yeni iş yapma modeli olarak esnek çalışma saatleri gündeme gelecek. Eğer bir iş gününün hatta haftanın belirli zamanında yerine getirilecekse, bu konuda kesin bir saat ve dakika mecburiyeti yoksa çalışan görevini dilediği zamanda yerine getirecek, kendini istediği gibi örgütleyebilecektir. Bunun sonucunda bireysel huzur ve firma içindeki ast üst çatışmalarının yarattığı huzursuzluk, stres ortadan kalkacağı gibi örgütsel etkinlik ve verimlilik de artmış olacak.

Bir de yeni ekonomi dedikleri bir süreç var... Bu sektördeki teknolojik gelişmeler, yeni iş yapma biçimlerini nasıl etkiliyor?

Bilgisayar teknolojileri baş döndürücü bir hızla gelişmeye devam ediyor. Bilişim sektöründeki gelişmeler şirketlerin, kurumların yönetim şekillerini değiştirdiği gibi, yeni iş yapma biçimlerini de değiştiriyor. 'e-ticaret' başlı başına bir olay. Bakın en yeni iş yapma biçimi olarak "sanal

şirketler' olgusu oluştu. 10-15 kişiden oluşan bu sanal oluşumlara 'dinamik şebeke örgütleri' de deniyor. Adı üstünde sanal; sermaye yok, fabrika yok, dolayısıyla üretim de yok, dağıtım da... Bu sanal şirketler, bilgi teknolojilerini kullanarak üretimi, dağıtımı, satışı en uygun maliyet ve koşullarla dünyanın herhangi bir yerinde yaptırıp, elini mala sürmeden ticaret yapıp para kazanıyor.

Krizle birlikte dünya ekonomilerinde devletin rolü üzerinden de ciddi tartışmalar yaşanıyor, bu konuda sizin düşünceleriniz nelerdir?

Önümüzdeki dönemde yeni iş yapma biçimlerini değiştirecek önemli bir nokta da, devletin fonksiyonu olacaktır. Krizden çıkış için devletin ekonomik faaliyetlere daha fazla katılacağını, katılmak zorunda kalacağını düşünüyorum.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Bir eğitimci olarak ben, krizin aşılması, ekonominin daha sağlam temellere oturması için eğitim, araştırma ve geliştirmeye her zamankinden çok daha fazla önem verilmesi ve yatırım yapılmasından yanayım. Ülkemizde müteşebbislerin girişimci ruhu Avrupa ülkelerinden daha fazla. Bir iş, bir girişim, bir yatırım fikri olana destek olunmalı. Ve bu tür işler bir üniversitenin bünyesinde olmalı. Biz bunlara "kuluçka merkezleri" diyoruz. Fikirler, buluşlar, patentler bu merkezlerde gelişip, palazlanarak rahatlıkla küçük ve orta boy işletmelere dönüşebiliyor. ■



Işık Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi
Dekanı Prof. Dr. Süleyman Saim Tekcan

“Türkiye’de sefil yaşayan paralılar ve parasız zenginler var”

“Tasarım eğitimi için kültür ve birikim, yaşam kalitesi, zenginliği gerekir. Zenginlik, kültür zenginliğidir. Bir müze gezmek, bir film seyretmek, bir kitap okumak... Zenginliği ve kültürü bir araya getirmek lazım. Bir ülke ancak kültürle zenginleşebilir”

Işık Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Kurucu Dekanı Prof. Dr. Süleyman Saim Tekcan, bu göreve, yine kuruculuğunu yaptığı Yeditepe Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanlığı’ndan geçti. Daha geriye gidersek, 1975’te öğretim kadrosuna girdiği Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanlığı’ndan 1995’te ayrılan Tekcan, 2004’ten bu yana İMOGA-İstanbul Grafik Sanatlar Müzesi Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı. Ülkemizde tasarım eğitimi ve özgün baskı tekniğinin duayenlerinden Tekcan ile tasarım eğitiminin değişen yüzünü konuştuk.

Emek verdiğiniz yıllar içinde tasarım eğitimi ne tür değişimlere uğradı?

Günümüzde güzel sanatlar fakültelerinde ‘tasarım’, bütün bölümlerde

tanıtımın hemen arkasından gelen kelime oldu. ‘Grafik tasarım bölümü’, ‘endüstri tasarım bölümü’ gibi... Bizim sanatçı niteliğinde yetiştirdiğimiz kişiler, sadece kendilerinin mutlu olabilecekleri bir eser yaratmak yerine, artık daha geniş halk kitlelerinin ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri bir eğitim alıyorlar. Düşüncenin ve ufkun genişlemesi açısından bölümler arasındaki duvarların kaldırılması ve bütün bölümlerin ortak hale getirilmesi gündeme gelebiliyor. Mesela endüstriyel çalışma yapan bir firma, “Biz sadece endüstri tasarımcısı istemiyoruz. Bir endüstri tasarımcısıyla grafik tasarımcısını aynı kişide buluşturabilir miyiz?” talebinde bulunuyor.

Bu talepler daha estetik olma kaygısından ötürü mü geliyor?

Tüm tasarımlar, aslında sanatın bir uzantısı. Bu, Ortaçağ’dan sonra Leonardo’larla (Da Vinci) başlayan bir düşünce olarak günümüze kadar geliyor. Günümüzde, kullanımdaki eşyanın aynı zamanda estetik olması beklentisi çok yaygın. Bu nedenle yaşadığımız çağda, güzel sanatlar eğitimini tasarım ağırlığıyla isimlendirmeye başladık.

O halde pür sanattan söz etmek mümkün değil. Öğrenciler, aldıkları sanat eğitimiyle endüstride konumlanmaya kodlanıyorlar belki de?

Zaten çocuklar, meslek seçimi yapıp buraya gelirken pür sanatla ilgili bir seçim yapmıyorlar. Sadece öğrenciler değil, aileler de çocuklarını tasarımcı olmaları için yönlendiriyorlar. Çünkü süren hayat, ekonomik bir kalite yakalamaya yönelik. Ekonomik kalitenin yakalanabilmesi için hem sanatçı hem de tasarımcı olmak gerekiyor. Onun için buradaki öğrencilerimiz sanatın yanı sıra tasarımı da öğreniyorlar. “Biz sadece tasarımcı yetiştiriyoruz” diyemiyoruz, “Sadece sanatçı yetiştiriyoruz” da diyemiyoruz. Çünkü bunlar artık iç içe girmiş kavramlar. Estetik kaygıları olanların talepleri, ürünlerin sunumunu şekillendiriyor. Yoksa sadece ihtiyaca göre bir tasarım yapıyorsanız ve estetik içermiyorsa, ortaya kaba ürünler çıkıyor. Öte yandan, sadece kullanım için yapılan eşyaların tasarımı değil bizim amaçladığımız. Bir alana koyduğumuz bir heykele de, insanların sürekli iç içe yaşadığı, görsel algılamayla zenginleştiği, düşünce boyutunu genişlettiği bir ürün olarak bakıyoruz.

Türkiye, bir tasarımcı için artı puan mıdır?

Hem de birkaç artı puandır diyebiliriz. Çünkü Türkiye, hem çok büyük bir ülke hem kültürel altyapısı çok sağlam hem de çok zengin bir dilimiz var. 70 milyonu geçen bir ülkede talepleri karşılamak bile başlı başına ürün üretmek, tasarım yapmak adına oldukça önemli. Birikim ve kültür zenginliği olmazsa, tasarlama şansı da olmaz. Bu topraklarda Mezopotamya, Bizans, Roma ve onlarca medeniyetin izi var.

Tasarım eğitimi almak bir insanı nasıl değiştirir?

Tasarım eğitimi ancak belli bir kültür ve birikim üzerinde yükselebilir. Bir tasarımcının iyi bir fotoğrafçı olması, iyi kamera kullanması, sinema bilgisine sahip bulunması, sanat tarihini dönemsel karşılaştırmalarıyla bilmesi gerekir. Eğer kültürler ve akımlar arasında kıyaslama yapamazsak, çocuklar eksik bilgiyle tasarlamaya başlar. Çünkü düşünce ve kültür eğer yeterli değilse, tasarım yeterli olamaz. Bu bir yaşam kalitesi aynı zamanda. Yaşam kalitesi, kültürel zenginlikle elde edilir. Düşünceyle, bakılandan alınan hazla, tadılandan alınan lezzetle...Türkiye’de maalesef çok zengin insanlar, çok sefil hayat yaşayabiliyor. Ama kültürlü insanlar, çok paraları olmadıkları halde zengin bir hayat sürebiliyorlar. Zenginliği, kültür zenginliği olarak görüyorum. Bir müze gezmek, bir film seyretmek, bir kitap okumak... Zenginliği ve kültürü bir araya getirmek lazım. Bir ülke ancak kültürle zenginleşebilir.

Özgün baskiresim sanatında ilk akla gelen sanatçılardansınız... Bu çalışmalara ve kurucusu olduğunuz İMOGA’ya da değinir misiniz?

Özgün baskiresim tekniğinde, çinko, metal, taş, linol (naylon) ya da ağaç gibi malzemeleri oyar, şekillendirir, renklendirir, bu çalışmayı da kâğıt ya da benzeri bir malzeme üzerine basarsınız. ‘Çoğaltılmış sanat eseri’ de diyebiliriz. 40, 50 tane kadar çoğaltılır, ancak her biri teker teker boyanarak basılır ve imzalıdır. Yani her biri özgündür.

Orijinal bir yağlı boya tablo almak, ancak çok zenginlerin yapabileceği bir şey. Oysa özgün baskı, ‘orta sınıf’ dediğimiz, düşünen ve mükemmel bir kültürel yapıya sahip, kendi evrimini aile içerisinde tamamlamış, bir yerlere gelmiş insanların sanat eseri alma ihtiyacına cevap vermesi açısından çok önemli. Özgün baskı, günümüzde sanatçıların sanatsal ürünlerini daha fazla sayıda insana ulaştırmasına da olanak sağlıyor.

Ben 50 yıldır özgün baskı yapıyorum ve bu konuda ders veriyorum. Aynı zamanda ressamım. Metalde işlediğim konu da aynı, tuvalde işlediğim de... Ama tuvalime 50 bin dolar ödeyen biri, bir baskıyı 500 dolara alabiliyor.

İMOGA fikri nasıl doğdu?

Özgün baskı Türkiye’de, 1970’lerde kurduğum bir atölyeyle başladı. Burada çalışan profesyonel sanatçıların eserlerinin binlerle ifade edilebilecek sayılara ulaşip sergilenmeleri için duvar araması, altı yıl önce İMOGA’yı yarattı. Sanatçıların atölyede çalıştıklarında para ödemiyor, ama çalışmalarının bir kısmını bırakıyorlardı. Bırakılan çalışmalar da mevcut koleksiyonu oluşturdu. Çamlıca eteklerindeki İMOGA, Türkiye’de müze binası olarak yapılmış ilk binadır. Müze- de, bu güne kadar bizde çalışan 150 Türk sanatçının yaklaşık 3 bin eseri, İMOGA’nın Grafik Bienali’ne katılan yaklaşık 80 ülkeden 1800 eser ve 10 bin eserlik de Ekslibris (kitap için yapılan gravür) Müzesi var. Maalesef yılda 35 bin kişi geziyor İMOGA’yı. Oysa, 100 ile bin dolar arasında değişen fiyatlarla çok ünlü sanatçıların eserlerini almak mümkün. ■

Evim evim, akıllı evim

Televizyonu açıp kapatıyor, kaloriferi yakıyor, elektriğin şiddetini ve evin ısını ayarlıyor... Sizi gözünüzden, yüzünüzden, parmak izinizden tanırsa, kapıyı açıyor. Hayır, bir insandan söz etmiyoruz. Bu yetenekler, bizzat evinize ait olabilir

Evlerimiz gelişen teknolojiyle klasik yapılarından değişime uğratılarak ‘akıllı evler’ haline dönüştürülüyor. Özellikle mekatronik esaslar üzerine tasarlanmış, algılama, kontrol etme ve problemlere optimum cevap sunma yetisine sahip sistemlerin giderek evlerimizde daha fazla kullanılması, yaşamımızı kolaylaştırdığı gibi, doğamızı ve ekonomimizi korumaya da katkıda sağlıyor. Marmara Üniversitesi Teknoloji Fakültesi Mekatronik Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Nihat Akkuş, ‘**Artı 1**’e akıllı evleri anlattı.

Artık manzaralı değil de akıllı evler konuşuluyor. Akıllı ev nedir?

Akıllı evleri birkaç şekilde sınıflandırabiliriz; teknolojisine göre kontrol edilebilir evler, programlanabilir evler, yapay zekâya sahip evler. İlk sıradaki evlerde ısı, nem gibi özellikler sadece kontrol edilebiliyor. Programlanabilir evlerde ise bir adım öteye gidiyoruz, “şöyle olmasını istiyoruz” gibi şartlar ortaya koyuyoruz ve sistemin o şartlara uymasını istiyoruz. Örneğin evin ısının belli bir dereceye ayarlanması... Yapay zekâya sahip evler ise verili birtakım şartları kendi içinde optimize ederek, en iyi koşula, en kestirmeden gidebiliyor. Örneğin gece ve gündüze göre ısıyı kendisi düzenliyor.

Yani insana hizmet eden ev...

Bize hizmet eden bir ev istiyoruz. Uzaktan kumanda var, televizyonu açıp kapatıyor, elektriğin şiddetini ayarlıyor, evin ısını ayarlıyor. Bu, tamamen konfora yönelik bir şey... Güvenlikte etkin ev de akıllı ev aslında. Örneğin kameralarla giriş çıkışları kontrol edebilme, hareket eden cisimleri algılayabilme... Özellikle hırsızlıklara karşı bir önlem sağlıyor. Yine görüntü işleme çok önemli bir teknoloji, kapının önünde kamera yüzünüzü tanıyor, kapıyı otomatik olarak açıyor ya da açmıyor. Bilgisayarlar artık parmak iziyle çalışıyor, bu akıllı evin giriş kapısında

Nihat Akkuş Kimdir?

Yüksek lisansını Marmara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü’nde ve doktora eğitimini Tokyo Metropolitan Üniversitesi’nde tamamlayan Prof. Dr. Nihat Akkuş, çok sayıda yüksek lisans ve doktora tezine danışmanlık yaptı. Akkuş halen Marmara Üniversitesi, Teknoloji Fakültesi Mekatronik bölümü öğretim üyesi görevini yürütüyor.



anahtarları ortadan kaldırıyor. Keza aynı amaçla kullanılan ve parmak izi gibi ayırt edici bir unsur olan göz izini tarayan teknoloji. Bu da evlerde mutlaka kullanılacak.

Akıllı evlerde otomasyon mu söz konusu?

Otomasyon aslında ilginç bir konu. İlk akla gelen fabrika otomasyonu da olsa, özünde yatan şey kontroldür. Kontrol eğer bir şekilde yapılabilirse, iş araçlarına yapılabildiği gibi evlere de yapılabilir. Evler ağırlıklı olarak en çok zamanımızı harcadığımız yerlerin başında geliyor. Evlerde insan doğal olarak konforu arar. Daha az işgücüyle ne kadar rahat ederse, o kadar iyidir. Teknolojideki gelişmelerle günden güne kendi kendine hareket edebilen, insanın komutuyla ya da insandan bağımsız olarak bazı şeyleri yapabilen birçok şey bize her zaman güzel gelmiştir. Özellikle elektronikteki gelişmelerin bilgisayara aktarılmasıyla birlikte, kontrol teknolojilerinin elektronik olarak yapılması bize inanılmaz bir avantaj sağladı. Buna bağlı olarak özellikle 1970’li yıllardan başlayarak hızlı bir gelişme oldu.

Türkiye’de bu teknolojilere pratik olarak ulaşmak mümkün mü?

Bu teknolojiler evlerimize geliyor aslında, belki daha çok pahalı evlere. Bize daha çok piyasadaki şirketlerin, yurtdışından getirdikleri teknolojilerle geliyor. Bunlar daha varlıklı kesimin kullandığı özel evlerden başlıyor. Şu anda otomasyonun en güzel uygulamaları Çırağan Palas gibi önemli otel ve restoranlardaki havalandırma sistemlerinde

kendini gösteriyor. Bunlar havayı nokta nokta kontrol edebiliyor. Nem, sıcaklık, basınç gibi sensörlerle o noktaları insan için yaşanabilir hale getiriyor. O anlamda baktığımızda programlanabilir evler statüsüne soktuğumuz evleri, artık Türkiye’de orta gelir grubunun biraz üzerindeki kesimin yerleşim yerlerinde kullanabiliyoruz.

Türkiye’deki bütün evler akıllı biçimde aydınlatılsa, enerjide ne kadar tasarruf edilebilir?

Bunun tam bir hesabını çıkarmak parametre çok fazla olduğu için güç, ama bir yaklaşımda bulunabiliriz. Tasarruf, dünyayı tüketmemek için en önemli unsurlardan biri. Üretmek önemli, ama ürettiğimizi iyi kullanmak da önemli. Böyle düşününce ekolojik evlerde tasarrufa büyük önem veriliyor. Biz ne tasarruf edebiliriz dersek, bir kere çok yoğun kullanılan elektrik enerjisi, gaz gibi tüketimlerin tasarrufu çok önemli. Buralarda kısmi hesaplar yapılmıştır ama bütün bir rakam yok. Bugün dünyada satılan pek çok şeyin üzerindeki etiketlerde dahi yüzde 20-30 tasarruftan söz edilip, bunun testlerle kanıtlandığı yazıyor. Bu çok önemli bir şey. Bunu hem parasal yönden hem de araç gereç yönünden, üretmek ve doğayı tüketmemek yönünden ele aldığımızda inanılmaz güzel bir noktaya geliyoruz. Bu nedenle akıllı evler lüks olmamalı, kullanımı teşvik edilmeli.

Yaygın bir örneği var mı?

Apartmanlarda sensörlü lambalar var, hızla yayılıyor. Bu sistem her kata

Isı ve su sistemlerinde akıllı evler

● EcoCute uygulaması: CO₂ kullanan soğutucu ve klima prensibi Japon Denso şirketince ürün haline dönüştürülmek üzere prototipler bazında üretildi. EcoCute sistemleri özellikle elektrik enerjisinin ucuz ve daha az kullanıldığı zaman diliminde su vs gibi enerji taşıyıcı sistemleri ısıtarak depolayan, yoğun kullanımın olduğu ve enerjinin daha pahalı olduğu zaman diliminde kullanılmasını esas alan ve ekolojik katkı sağlayan bir sistem. En önemli çevresel katkısı ise flor gazı yerine CO₂ gazı kullanması. Çünkü flor gazı CO₂’ye göre 1300 kat zararlı.

● Saydam fotovoltaik camlar: Fotovoltaik paneller güneş ışınlarını kullanarak elektrik enerjisi üretiyor. Önceleri sadece pil olarak kullanılıyorlardı. Ancak yeni geliştirilen saydam camlar hem güneş ışınlarından direkt elektrik akımı elde etme hem de normal bir camın görüş imkânlarını sunuyor. Camın geçireceği ışın miktarının ayarlanabilmesi de ayrı bir kullanım kolaylığı sağlıyor. Sonsuz ve temiz enerji üretmede bu camlardan büyük katkı bekleniyor.

● Fotovoltaik hücreleri kullanarak bir kısım günlük elektrik enerjisi ihtiyacı karşılanabiliyor. Çatıya konulan bir sistemle gündüz elde edilen fazla enerjinin bir kısmını depolanarak gece kullanılabiliyor. Bu sistemler, evin şehir elektrik şebekesine bağlanmasına da engel olmuyor.

● Kaloriferlerin sıcak su girişlerine, istediğimiz sıcaklığı ayarlamamıza yardımcı olan sıcaklık ölçme kabiliyeti olan vanalar kullanılabilir. Bu vanaların içinde sıcaklık algılamaya yarayan sensörler olup, algıladığı sıcaklık değerine göre geçen sıcak suyun miktarını ayarlar. Böylelikle odamızı gerektiği kadar ısıtmış ve fazla enerji kullanmamış oluruz.

● Hibrit tuvalet rezervuarları yeni gelişmeler arasında sayılabilir. Normal kullanımda 13 litre civarında bir suyun rezervuardan tualete aktılarak, suyun akışındaki kinetik enerjisinden yararlanarak temizlediğimiz tuvaletimiz, suyun hızını artırmak için kullandığımız ilave bir hava basıncı ile 5 litrelik su kullanılarak aynı temizliği yapabilir. 360 günde 5760 litre tasarruf olur.

● Su açma ve kapamada ayak kontrolü: Ellerimiz sabunluken musluğa dokunmak istemeyiz. Bir musluğun açma kapama arasında geçen zamanı ile ellerimiz suya tuttuğumuz zamanı oranlarsak, bunun el yıkama ve diş fırçalama da 0.4-0.6, gibi oranlarda olduğunu görürüz. Ayaktan kontrollü musluklar bu imkânı veriyor.

● Suyun kullanım noktasına kadar yüksek debiyle gelmesi, ancak musluktan akarken daha az basınçlı ve daha geniş bir alanı etkisine alması istenilir. Basınçlı suyu havayla karıştırmak veya suyu küçük taneciklere ayırarak daha geniş bir alan göndermek daha iyi yıkama sağlar.

● Banyo ve mutfak bataryalarının yeni neslinde su sıcaklığı, batarya üzerindeki bir sıcaklık skalası yardımıyla ayarlanıyor.

geldiğinizde o katın lambasını yakıyor. İçeride birisi hareket edince haber veriyor ve sadece bir anahtar açıyor. 15 katlı bir apartmanı ele alalım. Eski sistemde bunu üçe bölerler, beş katta bir otomatik lamba söner, yeniden yakılır. Her zaman o beşte biri kullanılırken, dört kat boşuna yanar. Bu sensörde sadece biri kullanılır. Sadece gerektiği kadarını kullanırsınız, yüzde 80 gibi inanılmaz bir tasarruf. Sizi hiçbir şekilde karanlıkta bırakmadan kat kat kullanıyorsunuz. 



Gamze Doğan (soldan) , Abdullah Doğan ve İlyas Keleş, fotoğraflarının ArmoniPark'taki Atatürk sergisinde çekilmesini istediler



Dünyanın küçük savaşçıları

Yavru TEMA'lılar, güzel bir dünya hayal ediyor ve bunun için çalışıyorlar. Sokak çeşmelerinin damlayan musluklarını kapatıyorlar, yerlerdeki çöpleri topluyorlar, ağaç dikiyorlar... Doğa karşı duyarsızlıklara ise fena halde kırılıyorlar

Küresel ısınmayla soluğu tükenmekte olan dünyamız için pek de iç açıcı senaryolar üretilmiyor. Ancak bilim insanları, şimdiden alacağımız önlemlerle gezegenimizin kaderini büyük ölçüde değiştireceğimize inanıyor... Bu seçeneği değerlendirmek ve çocuklarımıza daha yaşanabilir bir dünya bırakmak her ne kadar biz yetişkinlerin yükümlülüğüyse de, onlar bizi beklemeden geleceklerine sahip çıkıyor. 15 bin Yavru Tema, bir ağacın bile çok şeyi değiştireceğinin bilinciyle karıncalar misali çalışıyor. İstanbul'da ArmoniPark'taki tanıtım etkinliklerinde ziyaret ettiğimiz Yavru TEMA'lılardan, 12 yaşındaki, yedinci sınıf öğrencileri İlyas Keleş ve Gamze Doğan ile 14 yaşındaki sekizinci sınıf öğrencisi Abdullah Doğan çalışmalarını, duygularını, hayallerini 'Artı 1'e anlattı.

TEMA ile nasıl tanıştınız?

İlyas Keleş: Üç yaşındayken, ablam ve öğretmenim sayesinde tanıştım.

Gamze Doğan: Toprak Dede'nin (Hayrettin Karaca) bir seminerine gittik. O da bizi tuttu, Zekavet ablaya (TEMA Küçükçekmece sorumlusu Zekavet Taş) götürdü, "Sana yeni Yavru TEMA'lar getirdim" dedi.

Abdullah Doğan: Geçen sene Hadımköy'de askeri alanda bir ağaçlandıma seferberliği vardı. Öğretmenimiz başarılı öğrencileri götürüyordu oraya. Beni de götürdü ve TEMA'yla tanıştım.

TEMA'da ne tür faaliyetler içindesiniz?

İlyas Keleş: Yetişkinleri, çocukları bilinçlendirmek amacıyla slayt gösterileri yapıyoruz, TEMA'yı tanıtıyoruz. Ağaç dikiyoruz. İnsanlar bilinçlendikçe, üye sayımız da artıyor.

Gamze Doğan: Ben TEMA'nın meşe palamudu toplama etkinliklerine, ağaç dikme seferberliğine, denizlerimizi korumak amacıyla kurulan TURMEPA'nın tanıtım çalışmalarına katıldım.

Abdullah Doğan: TEMA'nın Küçükçekmece bürosundaki haftalık toplantılara düzenli olarak katılıyorum. Toplantılarda haftalık ve aylık olarak neler yapabileceğimizi konuşuyoruz. Mesela geçen hafta Silivri'nin Dağmandıra Köyü'ne gittik meşe palamudu toplamaya. Ama ne yazık ki, topladığımız palamutların bir kısmını domuzlar yedi.

Yetişkinlerin doğaya yönelik tavrını nasıl buluyorsunuz, onlara kızdığınız oluyor mu?

İlyas Keleş: Yetişkinler aslında çok işleri oldukları için, bazı şeyleri yapmak istemiyorlar. Mesela 'çöpü yere atma' diyoruz ama atıyor işte. Beni en çok yere tükürmeleri kızdırıyor.

Gamze Doğan: TURMEPA için çalışırken, insanlarla SMS yoluyla bağış yapmaları için konuşuyorduk. Birine sormuştuk, 'çocuğunuz için bir SMS atabilir misiniz, bir fidan diker misiniz?' diye. Konuyla ilgilenmedi-

ğini söyledi. Bu beni çok üzmüştü. Mesela Sefaköy meydanındaki çeşmeyi hep açık bırakıyorlar, her gördüğümde kapatıyorum. Çünkü bir damlaya bile birkaç sene sonra o kadar ihtiyacımız olacak ki. Beni sevindiren şeyler de var, geri dönüşüm kutuları mesela... Çünkü bir poşet dışarıda milyonlarca yıl erimiyor. Biz duyuru yaptık, arkadaşlar artık evlerindeki pilleri bize getiriyorlar.

Abdullah Doğan: Sokakta gördüğümüz insanlara sözümüzü dinletemiyoruz ama yaşitlarımıza anlatıyoruz, onlar da ailelerine anlatıyor. Böylece zincirleme olarak bu faaliyeti sürdürmüş oluyoruz ve etkili oluyor.

TEMA'yla tanışmak sizi, duygularınızı, hayata bakışınızı nasıl değiştirdi?

İlyas Keleş: Ben kendimi bildim bileli TEMA'lıyım. Ben değil, ama ablam kesinlikle değişti. Eskiden duşta çok su akıttıyordu, artık duştan daha erken çıkıyor. Duygularınız da çok değişiyor. Daha duyarlı oluyorsunuz. Daha iyi bir gelecek düşünmek için elinizden geleni yapıyorsunuz.

Gamze Doğan: Yavru TEMA olmadan önce de hep çiçeklerle, ağaçlarla ilgilenirdim. Okulumdaki geri dönüşümü kullanıyordum. Daha önce de suları israf etmiyordum, ama artık bir damla suyun hayatımızda ne kadar önemli olduğunu daha iyi anladım. Bizden sonrakilere kurak bir dünyada yaşamasın diye bol bol fidan dikiyorum.

Abdullah Doğan: TEMA'ya girdikten sonra öyle bir şey oldu ki... Mesele Zekavet abladan, okul bahçesine ağaç dikilmesi için yardım istedik. Zekavet abla, "Müdür çıkın, eğer size ters yanıt verirse, 'zamanınızı aldığımız için özür dileriz' deyin" dedi. Dediğini yaptık, bir baktık 15 gün sonra üçer metre aralıkla sıra sıra çam fidanı dikildi. Bu bizim için gurur verici bir şey. Demek biz de bazı şeylerin üstesinden gelebiliyormuşuz.

Diktiğiniz ağaçların büyümesini izliyor musunuz?

İlyas Keleş: Sadece birkaç tanesini... En son diktiklerimiz Hadımköy'deydi. Gidip bakamıyoruz ama oradaki askerlere emanet ediyoruz, onlar her zaman suluyorlar.

Gamze Doğan: Biz SMS toplarken, 'ben ağacımı nerede göreceğim' diyorlardı... Ben de "Sizin ağacınız erozyon olan bir bölgeye dikilecek ve milyonlarca insanın hayatını kurtaracak. TEMA ağacınıza bakıyor, siz sadece 'bir ağacım var' diye sevinç duyun" diyordum.

Abdullah Doğan: Ben de Hadımköy'de diktim, ama gidemiyorum, uzak.

Gelecekte dünyanın nasıl olacağını düşünüyorsunuz? Aslında nasıl bir dünyada yaşamak istersiniz?

İlyas Keleş: Bir kere şu belli bir şey; 2020'de büyük bir kuraklık olacak. Teknoloji çok gelişecek ama yaşanacaklara engel olamayacak. Bu yüzden bence biraz kötü bir dünya bekliyor bizi. "2070'ten Mektup" diye bir slayt gösterisinde izlemiştim; su için savaşlar oluyordu, suların başında askerler bekliyordu. Böyle bir dünya kaçınılmaz gibi. Mesela eskiden, İstanbul'dan Şanlıurfa'ya kadar bir orman olduğunu anlatıyorlar. Bir maymun, oradan buraya kadar zıplaya zıplaya gelebilirmiş. Ben öyle bir dünya olsun istiyorum, yeşilliklerin içinde yaşamak istiyorum.

Gamze Doğan: Biz şimdi fidanlar dikiyoruz, bu fidanlar büyüyecek ve bunlar büyüdükçe biz yenilerini dikeceğiz ve bu hayat bizim gibi bilinçli çocuklar oldukça ölmeyecek.

Abdullah Doğan: İstanbul'da da ormanlık alanlar daha fazla olsun istiyorum. Beton yığınları arasında yaşamak istemiyorum.

Çocuklara, yetişkinlere, dünyaya nasıl bir çağrıda bulunmak istersiniz?

İlyas Keleş: TEMA'ya üye olun. En azından kendiniz için bir ağaç dikin ya da hiç olmazsa yere çöp atmayın.

Gamze Doğan: Eğer dikecek bir alanları yoksa bile boş SMS attıklarında zaten onlar için de bir fidan dikiliyor. Fidan dikecek yerleri ya da zamanları yoksa, 4017'e bir boş SMS atmaları bir iki dakikalarını alacak.

Abdullah Doğan: Herkes kendine göre bir planlama, düzenleme yaparak ağacını da diksin, suyunu da korusun, çöpünü de atmasın, evreni güzelleştirsın.

Eleştirmek için değil, değiştirmek için!

Mehmet Ali Alabora’yı başarılı bir sanatçı olmasının yanı sıra aktivist kimliğiyle de tanıyoruz. “Yaşadığımız dünyayı, attığımız her adımla değiştirmeye çalışıyoruz. Değiştirmek için de ne yapabileceğimize bakıyoruz” diyor ve ekliyor: “Ama bunu yaparken, önce kendimiz değişmeliyiz”

Ünlü tiyatro sanatçısı Mehmet Ali Alabora, 2010’a pek çok alanda yeniliklerle giriyor. Yeni filmi Yedi Kocalı Hürmüz ile sevenleriyle buluşan Alabora, Garaj İstanbul’la birlikte İstanbul 2010’da da iddialı bir projenin içinde. Sadece sanatsal açıdan değil, özel hayatında da köklü değişikliklere hazırlanıyor ünlü sanatçı; siz bu satırları okurken, Alabora da dünya evine girmiş olacak. Alabora, bu yoğun programının içinde **‘Artı 1’e** konuk olarak sorularımızı yanıtladı.

Size sorulacak ilk soru herhalde genlerinize alakalı olmalı... Ailede birden fazla sanatçı olması, genç kuşak için hep avantaj olarak algılanır ama belki de bir dezavantajdır. Siz nasıl değerlendiriyorsunuz bunu?

Doğrusunu isterseniz bilmiyorum! Evet, ailede mebzul miktarda sanatçı var, özellikle baba tarafında. Aslında anne tarafımda, annemin dışında da sanata girmiş çıkmış insanlar var, teyzem bir ara oyunculuk yapmıştı mesela. Babamın teyzesi Melahat İçli, şehir tiyatrosunun eski oyuncularından. Yani Melahat İçli’yi saydığınız zaman, babamın teyzesi, babam, bir de babamın dayısı Selahattin Pınar. Babaannem de beş yıl Raşit Rıza’nın yanında oyunculuk yapmış. Tabii, genetikle mutlaka ilgisi var ama onun dışında, öyle bir ortamın içinde büyüyorsunuz ki, etrafınızdaki herkes oyuncu. Asıl önemli ailemdaki herkes, oyuncu olmayanlar dahi, aslında etraflarına sürekli bir şeyler anlatan, oyunlar oynayan, bir numara yapan, bir hikâye anlatan kişilerdi, yani meddah gibi bir halleri vardı. Ben de taklitler yapan, hikâyeler anlatan bir çocuktum. Başka bir meslek seçseydim de zaten birtakım özelliklerimden ötürü mutlaka insanlara hikâyeler ve fıkralar anlatan, taklitler yapan biri olurum.

Bir sivil toplum ve kültürel dönüşüm projesi olarak tarif etmişsiniz ‘garajistanbul’u. Bu hedef doğrultusunda ne kadar, nasıl yol aldınız?

Genel olarak hayatım orada geçiyor zaten. ‘garajistanbul’, Mustafa ve Hülya Avkıran’ın kendi tiyatroları olan 5. Sokak Tiyatrosu’nun 10’ncu yılı için bir mekân arayışına çıkmalarıyla başlayan, sonra da bütün sanatçılarla paylaşılmış bir oluşum. Bireysel, kurumsal ve seyircisiyle hayatını sürdürüyor ‘garajistanbul’. Bu oluşum zamanla büyüyerek, uluslararası ortaklarıyla bugün 2010 için ürettiği projesiyle bir kültür kurumu haline geldi. 2010 Ocak ayında üçüncü yaşımızı kutlayacağız.

İçinde birçok sanatçının yer aldığı bu kuruluş öyküsü, dayanışma ve ortak çalışma anlamında başka organizasyonlara da ilham verir mi?

‘garajistanbul’la birlikte çağdaş gösteri sanatları alanında, özellikle dansın görünürlüğü arttı ve artık dans festivalleri yapılar oldu. Daha küçük dans stüdyoları, pek çok bağımsız mekânlar açılmaya başladı. Bu ‘garajistanbul’ sayesinde olmuştur gibi bir kesin yargıyı ortaya koymak doğru değil, ama ‘garajistanbul’ bir itici kuvvet oldu. Aslında hem ‘garajistanbul’un, hem de çağdaş gösteri sanatlarının görünürlük zamanı gelmişti. Bu zamanı gelme halleri kesişince, ‘garajistanbul’la birlikte başka yerlerin de hayatları daha sürekli, daha görünür hale geldi. Bir de İstanbul projesi var, İstanbul 2010’un gösteri sanatları alanında en büyük projesini de yine ‘garajistanbul’ dört tane uluslararası ortakla yapıyor.

Şirketlerin sanata desteği konusunda ne düşünüyorsunuz?

Türkiye mevzuatının yetersizliği, kamunun, devlete ait olan sanat kurumları haricindeki bağımsız kurumlara doğrudan destek verebilmesini engelliyor. Bu nedenle özel sektörün desteği fevkalade önemli. Özel kurumların desteği olmadan Türkiye’de birçok sanat aktivitesi gerçekleştirilemezdi. Hâlâ da gerçekleştirilemez. Dünya çapında birçok önemli sanatçıyı izleyebildiysek ya da küçük gruplar kendi işlerini birtakım yerlere taşıyabildilerse, burada özel kurumların sağlamış olduğu desteğin çok büyük önemi var. Ama bu, aynı zamanda çelişkili de bir durum. İşte Bienal örneğindeki tartışmada gördüğünüz gibi. Bienal bu anlamda, birçok özel kurumun desteğini alarak yapılan ve de sermaye karşıtı bir söylemi barındıran, bunun için birçok konuda eleştirilmiş, ama bir taraftan da bütün bunların konuşulabilmesini sağlamış bir mecra haline geldi. Dolayısıyla “özel sektörün desteği yadsınamaz”, yetersiz kalacak bir cümle olur. Özel sektörün desteği olmadan bu işler çok zor olurdu Türkiye’de.

Sanatçı kişiliğiniz yanında aynı zamanda bir aktivistsiniz. İkisini nasıl bağdaştırıyorsunuz?

Ben her zaman, hak savunan, hakkını aramaya çalışan bir çocuktum ve politik bir bilincim hep vardı. Ailemin politik bir geçmişi, evimizde bir sürü kitap oluşu, bunların bazılarının da zamanın yasaklı

Mehmet Ali Alabora’dan kısa kısa...

Son dönemde okuyup etkilendiğiniz kitap...

Meltem Arkan, Özlemin Beni Savuran...

Film...

Yönetmen Guy Ritchie’nin Revolver’ini mutlaka izleyin

Müzik...

Lütfen, kar yağdığı bir gün Schubert alın, bütün gün onu dinleyin, özellikle de 70 dakika süren Winterreise’ı.

Oyun...

Ocak ayında Garaj İstanbul’a gelin, Kastas’ı izleyin. Biraz da kendi reklamımızı yaptık ama, olur o kadar!

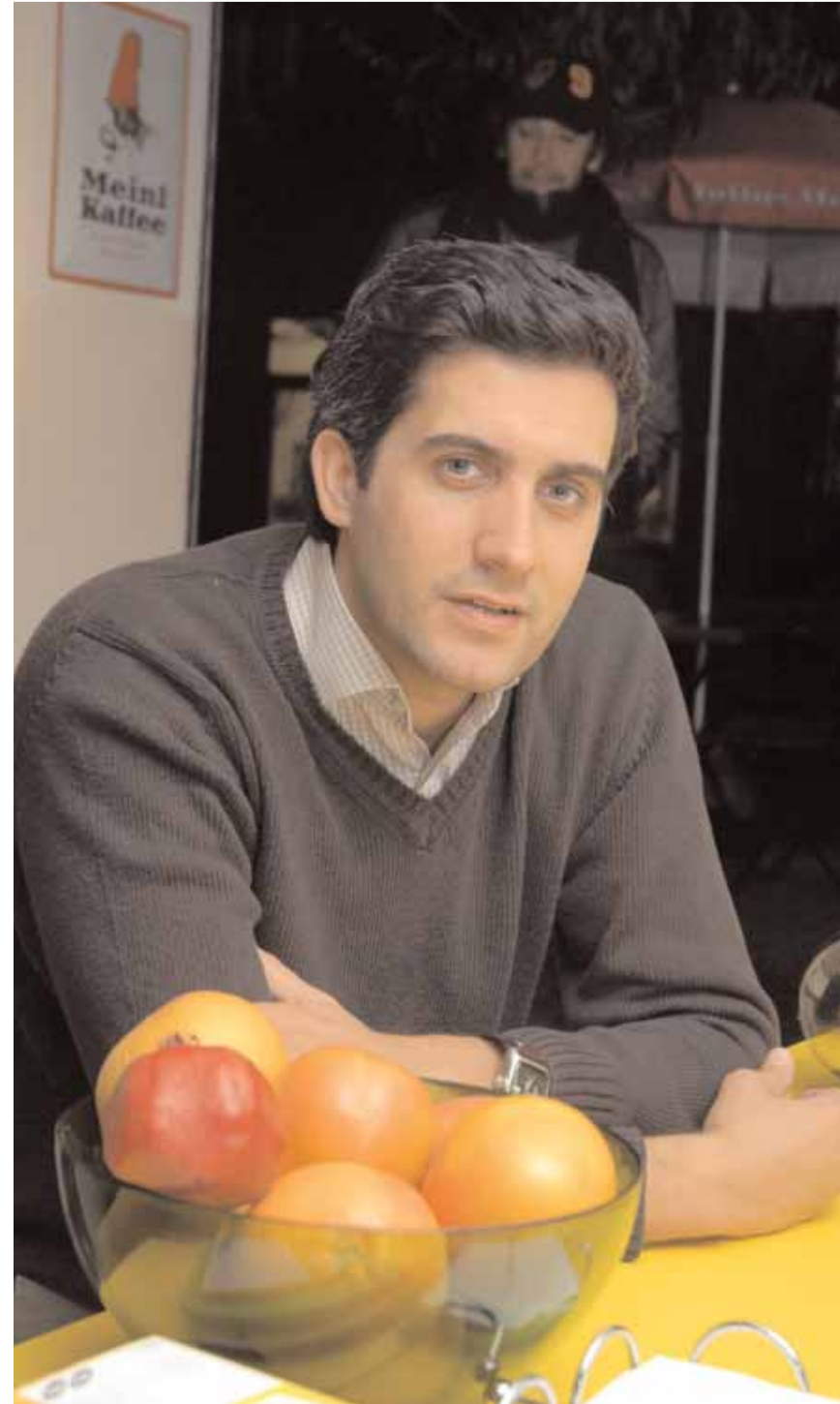
Yeni projeleriniz...

Bu röportaj yayınlandığında yeni film vizyona girmiş olacak: Yedi Kocalı Hürmüz. En yeni proje de evlilik... Siz bu röportajı yayınladığınızda ben bir evli adam olacağım.

kitabın bulunması, bunda tabii ki etkili olmuştur. Ama 2002 yılında gelindiğinde, savaş söz konusu olduğunda, benim için artık harekete geçme zamanı gelmişti. Arkadaşlarıma sürekli, “bununla ilgili bir şey söylemek lazım, bir şey yapmak lazım, böyle bir şey olamaz”, diyordum. Bu süreç, nihayetinde sokağa çıkmama neden oldu. Sadece benim sokağa çıkmama neden olmadı aslında, bütün dünyada bir eylemler silsilesi başladı. 1999’de Seattle’da başlamış o tuhaf hal... ‘Tuhaf’ sözünü bilerek kullanıyorum çünkü insanların daha önce alışık olmadıkları bir şekilde bir protesto etme hali vardı. 1999’da başlayan bu çok renkli, çok kiteli, farklı ideolojilerden insanların bir araya geldiği hareket, savaş karşıtı hareketle birlikte dünyadaki yansımasını da gösterdi. Dolayısıyla Türkiye’ye gelişi de 2002 yılının sonuna doğru oldu. Sonra ‘Barışa Rock’ları, çevreci eylemleri, savaş karşıtı eylemleri, bağımsız adaylar kampanyalarını, memur hareketinin içindeki çok farklı şeyleri, birçok hareketi birlikte, başka şekillerde görür olduk. Dolayısıyla bir tek benim sokağa çıkışım değil. 2002, benim küçük hikâyemin içinde başka türlü de bir eylem yapma biçiminin gelişmesiydi. Ben de hasbelkader onun bir yerinde oldum.

Bir aktivist olarak daha iyi bir dünya yolunda umudunuz var demek ki...

Toplum Gönüllüleri Vakfı, yoğun ilişkim olan bir vakıftır. Vakfın güzel bir sloganı var; ‘Eleştirmek için değil, değiştirmek için!’ Aslında her attığımız adımda değiştirmeğe çalışıyoruz içinde yaşadığımız dünyayı. Değiştirmek için de ne yapabileceğimize bakıyoruz. Ama bunu yaparken de unutmuyoruz ki, önce kendimiz değişmeliyiz. 



Mehmet Ali Alabora Kimdir?

Sinema ve tiyatro oyuncusu Mehmet Ali Alabora, oyuncu Mustafa Alabora ve Betül Arım çiftinin oğlu olarak 25 Kasım 1977’de, İstanbul’da dünyaya geldi. 1993’te Özel Boğaziçi Lisesi sponsorluğunda yarı profesyonel bir tiyatro kurdu. Bu ekiple birkaç temsil oynadı. 1995-1997 yılları arasında ATV’de yayımlanan A Takımı programında çalıştı. Bu sırada Kara Melek adlı TV dizisinde rol almaya başladı. Ancak asıl ünü ‘Yılan Hikayesi’ adlı TV dizisinde yakaladı. 1999’da ilk sinema filmi olan Türk-Yunan ortak yapımı ‘Kayıkçı’da başrolü oynadı. Bu sırada İstanbul Üniversitesi Devlet Konservatuarı’nı bitirdi. Mehmet Ali Alabora, ilk profesyonel tiyatro deneyimine ise Tiyatro İstanbul sahnesinde sergilenen ‘Acaba Hangisi?’ adlı oyunla başladı.

Yeni yıla YENİ BİR İNSAN olarak girmek mümkün



Yeni yılda kişiliğimizde farklılık yaratabilir miyiz? Çocuklarımızda dialog kurarsak, arada sırada kendi içimize bakabilirsek, hoşgörülü ve sakin olmayı becerebilirsek, kendimizi günün koşullarına uyarlayabilirsek, neden olmasın? Psikiyatrist Sibel Mercan anlatıyor.

Türk insanı bir geçiş toplumunda varolmanın bütün olumsuzluklarını yaşıyor. Değerler sistemi alt üst oldukça strese giriyor, küçük olaylar karşısında çabuk sinirleniyor, çocuklarıyla iletişim kurmakta başarısız kalıyor. Peki ama biz Türkler daha hoşgörülü, daha sakin bir hayat süremez miyiz? Pek çok kişi için beyaz bir sayfa açmaya yarayan yılbaşı ve sonrasında ‘yeni bir insan olmayı deneyemez miyiz’? Bu soruları psikiyatrist Sibel Mercan’a sorduk.

Zor bir dönem geçiriyoruz. Ama buna rağmen öfkesini kontrol eden, kendisiyle daha barışık, gerektiğinde kendisiyle hesaplaşabilen, mutlu, geleceğe umutla bakan yeni bir insan olabilir miyiz?

Haklısınız, gerek politik, gerek toplumsal, gerek ekonomik açılardan çok stresli bir dönemden geçiyoruz. Bir taraftan ekonomik kriz, bir taraftan doğal afetler... Olumsuzlukların ardı arkası kesilmiyor. Tabii sonuçta bunların hepsi, insan psikolojisine ekstra bir yük oluşturuyor. Stres artık çok küçük yaşlara kadar indi. Arkadaşlarımla çocuklar ve domuz gribinin okullarda yayılmasını konuşuyorduk. Bir arkadaşım sekiz yaşındaki çocuğunun ellerini günde 28 defa yıkadığını söyledi. Strese karşı herkesin bir tepkisi vardır. Bazısı kızar, kavgaya eder, bazısı oturur bir paket sigara içer, bazısı arkadaşıyla saatlerce konuşur. İnsanların stresle başa çıkma yöntemleri nasıl gerçekleşebilir? Birincisi tabii ki uzmandan yardım istemek. İkincisi ise çağa ayak uydurabilmek. Kendini, İngilizce söyleyecek olursak ‘update’ edebilmek. Biz Anadolu kökenli bir toplumuz... Genç kuşakla orta yaş kuşağı arasında inanılmaz bir kültürel farklılık var. Dolayısıyla iki kuşak arasında büyük bir çatışma meydana geliyor. Anne babalar, çocuklarının 20-30 sene ön-

ceki geleneksel hayatı yaşamasını istiyorlar. Bu, tabii ki mümkün değil. İşte bu nedenle ebeveynlerin çağa ayak uydurması gerekiyor.

Ekonomik kriz gibi değiştiremeyeceğimiz şeyler var, ama değiştirebileceklerimiz de var. Kendi içimize bakıp bazı şeylerimizi değiştiremez miyiz?

İnsan kendini analiz edemez. Ama şunu da söyleyebilirim. Bir iç gözü kazanabiliriz. Çok okuyarak, çok izleyerek, arkadaşlarımızla konuşarak, onları dinleyerek bunu yapabiliriz. Benim çok sevdiğim birkaç arkadaşım var. Her yıl bir hafta, ailelerimiz olmadan bir araya geliyoruz. Fikir teatisinde bulunuyoruz, beyin fırtınası yapıyoruz. Bu o kadar önemli ki.

Ailedeki stresten söz ettiniz. Çocuklarımızla ilişkimizde en çok nerede hata yapıyoruz?

Bizim Anadolu kültürümüzün çok iyi yanları olduğu kadar, çağa uymayan yanları da var. O kadar hiyerarşik ve otoriteye bağlı bir toplumuz ki... Mesela doktor olarak toplantılara, kongrelere katılıyorsunuz ama sesiniz çıkmıyor. Belki orada konuşan adamdan daha fazla biliyorsunuz, içinizden “biz de kalkalım, el kaldıralım” diyorsunuz ama kültürümüzde böyle bir şey yok, cesaret edip konuşamıyorsunuz. Ama bakıyorsunuz bir Batılı çıkıyor, bilse de konuşuyor bilmese de... İnanılmaz özgür. Çünkü biz sürekli olarak çocukların kafasını eziyoruz. Okulda eziyoruz, evde eziyoruz, “sen bilmezsin, sen sus, senin yaştan küçük, o senin ablan, abin, ben senin annen babanım” diyoruz. O çocuklar büyüdüklerinde ezik, kendini ifade edemeyen, bir kenarda duran büyükler haline geliyor. Tabii bunun tam aksine düşmek, çocuğumuzu kulsuz bırakmak da hatadır. Tabii ki anne baba olarak çocuğumuza sınırlar koyacağız, kurallar belirleyeceğiz. Bu hiyerarşi, ilişki sisteminin işleyebilmesi için gerekli. Ve aslında çocuğu da rahatlatan bir durum.

Çocuklarımızdan önce kendimizle bir muhakeme yapmalıyız galiba...

Kesinlikle. Biraz konuşabilirsek, biraz iletişime girebilirsek, biraz oturup kendimizi düşünebilirsek... Yeni bir yıl geldi, bir yılı daha devirdik. Oturup düşünelim, ben şimdiye kadar ne yaptım, nereden geldim, nereye gidiyorum, ne getirdim, ne götüreceğim, ne kadar zamanım var, bu kadar zamanda ne yapabilirim, misyonum nedir?.. Bu sorulara belli aralıklarla, haftada bir, ayda bir, en azından yılda bir kez, mutlaka cevap aramalıyız. Çünkü hayatımızı hiç gözden geçirmediklerimiz durumda, aynı çarkın içinde giderek mekanikleşiyoruz. Oysa kendimize bu soruları sorarsak, cevaplarımız bizlere amaçlarımızı hatırlatacak.

Belki o zaman küçük mutlulukları yaşıyabiliriz. Yeni yılda yeni bir insan olmak için bir adım atmış oluruz...

Evet. Amaçlarımıza ulaşmak, hayattan aldığımız tadı artıracak, yüzümüzü güldürecek. Bakın, etrafınızda bir dolu amaçsız, ‘aman bitse de gitsek’ modunda olan, dolayısıyla mutsuz, keyifsiz insan var.

Çok sevdiğim bir arkadaşım anlatmıştı. Dar gelirli bir ailede büyümüş. Asla ayın sonunu getiremezlermiş. Ama babası, her akşam annesine bir avuç leblebi getirirmiş. Ve bu, onların arasında çok özel bir jestmiş. Arada bir kalkar, karıkoca bir yere çay içmeye, kahve içmeye giderlermiş. İşte bunu yakalayabilmek zenginliktir. Yani beklememek, ‘şu kadar param olacak, bu evi de alacağım, şu arabayı da alacağım’ dememek. John

Ne yapmalıyız?

- “Yeni yılda ilk işimiz, ‘bir yılı daha geçirdim, bu sürede ne yaptım, ne getirdim, ne götüreceğim, ne kadar zamanım var, bu kadar zamanda ne yapabilirim, misyonum nedir’ sorularına yanıt aramak olmalı. Bu soruları belli aralıklarla sormak, aynı çarkın içinde giderek mekanikleşen bizlere amaçlarımızı hatırlatacak, hayattan aldığımız tadı artıracak, yüzümüzü güldürecek.
- Kendimizi anlamalıyız. Bol bol kitap okuyarak, bol bol film seyrederek, buradan çıkardıklarımızı arkadaşlarımızda tartışarak, oralarda kendimizden parçalar arayarak içgörü kazanmalıyız.
- Kişiliğimiz seçimlerimizi, seçimlerimiz kaderimizi belirler. Kendimizi geliştirmediklerimiz, içgörü kazanmadığımız sürece yanlış seçimleri tekrarlarız.
- Stresle başa çıkmak için, bir uzmandan yardım istemeli veya nerede hata yaptığımızı anlamaya çalışmalıyız.
- Kendimizi mümkün olduğunca stresten uzak tutmalıyız. Nasıl mı? Medyadaki felaket haberlerinden uzak durmak, acıyla yoğunlaşmamak gibi...
- Stresi çözmeye, kriz ya da afet gibi ulaşamayacağımız hedeflerden değil, ulaşılabilir hedeflerden, mesela ailemizden başlamalıyız.
- Çocuklarımızla daha sağlıklı bir ilişki için bugünü anlamalıyız, kendimizi günümüz koşullarına uydurmalıyız.
- Olaylara başkalarının gözüyle bakabilmeli ve dikte etmeden dinlemeliyiz.
- Konuşabilmeli, kendimizi, duygularımızı ifade etmeli, çocuklarımıza da bu davranışı kazandırmalıyız.
- Birikimimizi aktarmalıyız. Bizim attığımız her adım, bizden sonraki nesiller için çok önemlidir.
- Sorunu çözemiyorsak, o sıkıntıyla birlikte dumanı bilmeliyiz. Mesela trafikte sıkılıyorsak, trafikte çıkış saatimizi değiştirmeli veya otomobilde radyo dinlemeli veya o yolu arkadaşımızla paylaşmalı, yani çözüm üretmeliyiz.
- Mutluluk da acı da bulaşıcıdır. Pozitif duygumuzu paylaşmalı, gülebilmeliyiz. Ama gözyaşlarımızı da tutmamalıyız. Duygu yaşamak önemlidir.
- Arkadaşlarımız sorunlarımızı dinlerken, duygusal olarak bize karşı tarafsız değildir. Önemli bir sorununuz varsa profesyonel yardım almalıyız.
- Daha hoşgörülü bakmalı, tepkimizi ani değil, biraz erteleyerek vermeliyiz.”

Lennon, “Hayat, biz o hedefe ulaşana kadar, o sırada yaptıklarımızdır” demiş. Çok güzel bir söz. Hayatın kendisi bu. Tamam bir yerlere koş, bir şeyler yap, ama o arada hayatı kaçıрма.

Mesela bir restoranda iki garson, aynı işi yaparlar, aynı parayı alırlar ama bir tanesi ışıklar saçarak dolaşır, diğeri öfke içindedir. Aynı koşullardaki iki insanın tavırlarındaki farklılığın kaynağı nedir?

Bırakın aynı yerde çalışan iki garsonu, aynı aile içinde büyümüş olan iki çocukta bile bunu gözlemleyebilirsiniz. Bizim varoluşumuzda, bulunduğumuz noktada üç etken önemlidir. Bir, genetik olarak kodlanıyoruz, bazı şeyleri doğuştan getiriyoruz. İkincisi çevremizden etkileniyoruz. Üçüncüsü de kendi bağımsız kişiliğimiz. Ve bu, doğum- ➡



Sibel Mercan Kimdir?

1967 yılında Ankara'da doğdu. İlk ve orta öğretimi Ankara'da tamamladı, 1991 yılında da Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi'ni bitirdi. Psikiyatri ihtisasını aynı üniversitede 1991-1996 yılları arasında tamamladı. 1996-1997 yılları arasında Amerika'da eğitim gördü. 1999 yılından beri Chicago Analiz Enstitüsü ve Uluslararası Psikanaliz Demeğinden eğitimleri devam etmektedir. 1998-1999 yılları arasında İzmit Devlet Hastanesi'nde, 1999 yılından itibaren de İstanbul Şişli Etfal Hastanesi'nde çalışan Dr. Mercan, 2005 yılından beri Amerikan Hastanesi Psikiyatri Bölümü'nde aktif kadroda görev yapmaktadır. Evli ve iki çocuk annesidir.

İla başlayan, ölene kadar süren bir yapılanmadır. Öğrenilen bir süreçtir. Yani çocuk, gelişim süreci içinde önce anne baba ya da anne baba yerinde olan kişiler, okul yıllarında öğretmenleri ve arkadaşları, ergenlik döneminde sevgilileri, öteki cins ve kendi cinsi, daha yetişkin döneminde, arkadaşlar, eş-dost, amir ile ilişki kurar. Bütün bu çevresel etkileşimler sonucu sürekli bir değişim içindedir. Değişim durmaz, ama yönlendirilebilir. Nasıl yönlendirilebilir? Bir kere kişiliğimiz seçimlerimizi belirliyor. Çok güzel bir laf vardır ya, 'kişiliğiniz seçimleri belirliyor, seçimleriniz de kaderinizi belirliyor' diye. Tabii kişiliğinizde yaptığınız değişikliklerle seçimleriniz, seçimlerinizde yaptığınız değişiklikler de kaderinizi değiştirebiliyor. Kimlerle beraber olacaksınız, nasıl bir iş yapacaksınız, nasıl bir insanla evli olacaksınız, bunu seçen de sizsiniz.

Kaderinizi belirleyebilirsiniz yani...

Evet, bu anlamda insan kendisi belirliyor kaderini. Kişi kendini değiştirdiği, geliştirmedeği, kör noktalarını açmadığı sürece, aynı kilit aynı anahar tarafından açılır. Mesela çevrenizde duyarsınız, 'kaç kere evlendim, olmadı, bu da aynı çıktı' diye... Oysa sen değişmedin ki, karşıdaki değişsin. Sen aynısın, seçimlerin aynı, farkında olmadığın bir yerlerde, hep aynı şeyi seçiyorsun. Ve kendine içgörü kazandırmadığın sürece de hep aynı şeyleri seçiyor olacaksınız.

Yani iki cins insan var; öğrenenler ve öğrenmeyenler. Hatasını algılayıp tekrarlamayanlar ve hatayı anlamayıp tekrarlayanlar...

Çok doğru. İşte bu, içgörü dediğimiz durumdur. Buradaki fark, iç dünyasına bakıp, 'benim sorunum nedir, bu sorunda benim katkım nedir, neler yapabilirim' diye otopsi yapanlar ve yapmayanlar arasında farktır. Neyi yaşadığınızdan çok, onu nasıl yaşadığınız önemlidir. Ve bu da öğrenilen bir şeydir. Mesleğe yeni başladığımda bana sekiz yaşında bir kız çocuğu getirmişlerdi. Babası polismiş, şehit düşmüş. Önce anneye, sonra kızla konuştum. Ağlayıp ağlamadığını sordum, 'ben teybe acıklı şarkılar koyup, ağlıyorum' dedi. Sonra anladım ki, annesi de öyle ağlıyor. Yas tutmak da, süreçle başa çıkmak da, acıya ne kadar katlanacağı ve olayları nasıl ele alacağı da öğrenilen bir şey. Biz kendimizi düzeltmeliyiz ki, çocuklarımız olumluyu öğrensin.

İnsanın kendini kötü hissettiği durumlardan bahsediyorsunuz. Bu durumlarda nasıl hareket edilmeli?

Hepimiz insanız, hepimizin duyguları var, zaman zaman düşünceler devre dışı kalıyor, duygular öne çıkabiliyor. Daha kırılgan olduğumuz dönemler olabiliyor, daha hassas olduğumuz dönemler de... Beklentilerimiz yükseldiğinde, hastalandığımızda, ekonomik krizi yaşadığımızda, aile sorunları çıktığında daha kırılgan oluruz. Bu durumlarda yakınlarımızla konuşmalıyız. Kırıldığımızı hissettiğimizde, 'anlat bana, bunu neden yaptın, bir anlamı, amacı var mı' diye sorabilmek, üzerine düşünebilmek, arkasından bunun analizini yapabilmek çok önemli. Biraz daha hoşgörülü olabilmek, biraz daha bekleyebilmek, ani tepkiyi biraz daha erteleyebilmek gerekiyor. Kırgın, öfkeli birisiyle de, asla dikte etmeden konuşmak, 'derdin nedir' diyebilmek lazım. Kötü bir durum içinde de sükunetle kalabilmeliyiz. Ama bunun için kendimizi geliştirmek, iç dünyamızda belli bir noktaya gelebilmek lazım.

Batıların bir davranış kalıbı var. Mesela, 'hava artık çok soğudu' diyor ve devam ediyorlar 'ama tertemiz' ya da 'ama pırıl pırıl' diye...

Pozitif düşünme, pozitif yönelme bize çok katkı sağlar. Çünkü neyi düşünüyorsanız, neyi hedefliyorsanız, ona doğru gidiyorsunuz.

Bir de sorunlarımızı iyi aktaramıyoruz galiba. Öyle olunca da onlarla mücadele etmek güçleşiyor...

Daha çok kendimizi bedenimizle ifade ediyoruz. Üzüntü ya da stres olsun bir duygu var, ama o duygu, duygu olarak ifade edilmiyor. Bedende bir yerdeki ağrıyla sızıyla ifade ediliyor. Batılı depresyonu 'canım acıyor, içim paralanıyor, suçluluk hissediyorum, çok kötü şeyler yaptığımı hissediyorum, geleceğe dair çok büyük kaygılarım var, iştahım bozuldu, hayatı zevk alamıyorum diye' anlatır.

Bizim toplumumuzda ise hasta 'Başım ağrıyor, dinmeyen sızılarım var, karnımda bir sızı var' diye gelir. Bu gelişim süreciyle alakalı bir şey. Yani insanın dile dökebilmesi, yani hissettiğiyle ilgili. Çünkü his, dil öncesi bir süreçtir, bebeklikten itibaren gelişir. Dil, bir iki yaşından sonra gelişen bir süreçtir. Hissettiğinizi dile dökülebilmek bir aşamadır. Bu eğitimle aşılabilecek bir şey. İnsan böyle ifade ede ede, göre göre, kendini ifade edebilir hâle gelebilir. Ama bunun için kendi kendini eğitiyor olması gerekli. ❏

KONFERANS

SOLAR FUTURE 2010 11-12 Şubat 2010, İstanbul

Güneş enerjisinin temel enerji kaynağı haline geldiği bir geleceğe doğru yol haritası oluşturmak amacıyla ihtiyaç ve taleplerin tartışılacağı konferans, Yeşilköy'de, WOW Convention Center'da toplanacak. International Center for Applied Thermodynamics (ICAT), Yeditepe Üniversitesi ve Teknik Yayıncılık işbirliğiyle düzenlenecek konferansın konuşmacıları, MORSE ASSOCIATES Genel Müdürü Dr. Frederick Morse, Muğla Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Şener Oktik, Güney Florida Üniversitesi Temiz Enerji Araştırma Merkezi Genel Müdürü Prof. Dr. Yogi Goswami, girişimci, yazar ve yeşil binalar uzmanı David Johnston, SUNTECH Europe Genel Müdürü Jerry Stokes olacak. International Center for Applied Thermodynamics (ICAT), Yeditepe Üniversitesi ve Teknik Yayıncılık işbirliğiyle düzenlenecek sempozyumla ilgili bilgilere, www.solarfutureconference.com adresinden ulaşabilirsiniz.

KONFERANS

Dışa Kapalı Konut Yerleşmeleri; Yeni Yaşamlar Mekanlar Sınırlar 4-5 Mart 2010, İstanbul

İstanbul Teknik Üniversitesi, Konut Araştırma ve Eğitim Merkezi etkinlikleri kapsamında düzenlenen konferansta dışa kapalı, güvenli yeni konut yerleşmeleri ve sorunları ele alınacak. Türkiye'de dışa kapalı konut yerleşmelerinin gelişim süreci, kentlerdeki konumları, konut tipolojisi ve mekansal özellikleri, kentle, kent yönetimiyle ve yakın çevrelerindeki konut yerleşmeleriyle ilişkilerinin tartışılacağı konferans, İTÜ Mimarlık Fakültesi Taşkışla binasında yapılacaktır.

SEMPOZYUM

Modernist Açılımda Bir Öncü: SEYFİ ARKAN: Mimarlık-Değişim-Özerklik 22-23 Ocak 2010, İstanbul

Mimarlar Odası, 2006 yılından itibaren 'Türkiye'nin mimarlık kültürüne katkıda bulunmuş ve bugün hayatta olmayan mimarın anısını yaşatmak üzere' başlattığı anma programında, 2008-2010 dönemini Seyfi Arkan'a ayırdı. Bu kapsamda 22-23 Ocak tarihleri arasında düzenlenen sempozyum, İstanbul'da Arkan'ın uzun yıllar Şehircilik Kürsüsü'nde eğitim verdiği Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nde gerçekleştirilecek. Aynı mekanda 22 Ocak-14 Şubat 2010 tarihlerinde Seyfi Arkan retrospektif sergisi gezilebilecek.

Hande SUHER 30 Ocak 2010, İstanbul

Mimarlar Odası'nın Cumartesi Buluşmaları'nda, 50 yılı aşan akademik hayatından, yönetimindeki Nazım Plan bürosunun 1960-1980 yıllarındaki planlama çalışmalarından ve anılarından söz edecek olan Hande Suher, kentsel planlama için 'olmazsa olmaz' olarak kuşaktan kuşağa öğrencilerine öğrettiği ve kendi çalışmalarında da hep en önde tuttuğu 'kamu yararı' kavramını hatırlatmaya devam edecek. Söyleşi, Mimarlar Odası İstanbul Büyükkent Şubesi'nde dinlenebilecek.

SÖYLEŞİ

*Okuyoruz, düşünüyörüz,
tartışıyoruz, uyguluyoruz.*

*Zoru başarıp sorunların
üstesinden geleceğiz; gelmek
zorundayız. Tıpkı kara kafa
tutan bir kardelen gibi...
Yeni yılınız yeni umutlar,
mutluluklar getirsin*

