PLATFORM

www.platform-online.de

Zeitschrift für Wirtschaftsleben und Kultur | Avrupa Türklerinin İş Dünyası ve Kültür Dergisi | Yıl: 1 | Sayı: 3 | Eylül-Ekim '04 | ISSN 1613-8112| 4,50 EUR | 65026



Vural Öger

Elbe kıyısında bir Boğaziçili



Fenerbahçe'nin efsane yıldızı

Manavgatlı, bizim Toni Schumacher

Yoldaşlar ve patronlar arasında bir Başbakan

Gerhartz Schröder

Bu ay **"Üniversiteye GidenYol"** serisinin ilki ücretsiz

Deutsches Bildungssystem

Alman Eğitim Sistemi




ZAMAN MEDIA CENTER
in Offenbach am Main
ZAMAN MITGLIED
samanyolu tv
ZAMAN
Desing-oscar
auf 5 Gebieten
SND PREIS FÜR
VOLLKOMMENE ZEITUNG
ZAMAN
AB'nin iki ağır topundan
Türkiye'ye 'tarih' için tam destek
Die Welt hat die
Qualität von
Samanyolu
bestätigt
Der höchste der Preis 28.
Internationalen Qualitäts-Konvention
DIAMOND STAR
www.eurozaman.de
www.samanyolutv.de
info@eurozaman.de
samanyolu tv
sendet in 5 verschiedenen Kontinenten
CIHAN
weltweite Nachrichtenagentur
AKSİYON
wöchentliche Nachrichtenzeitschrift

Bir yıl boyunca etkin reklam...

Bazı reklamlar bir yıl boyunca etkisini yitirmez... Müşterilerinize hediye edeceğiniz küçük şeyler, size büyük işler olarak dönebilir... İklim Werbestudio GmbH, size çok özel seçeneklerle, bir yıl reklamınızı yapma imkanı sunuyor... İklim kalite anlayışla tasarlanmış seçeneklerimiz, firmanızın hep göz önünde bulunmasını sağlayacak.

Business Paket S

1. A2 (420 x 594 mm) ebatlarında, 50 Adet, 50'şer sayfalık masa takvimi 4 renk baskı, 80 gram kağıt.
2. A1(594 x 841 mm) ebatlarında 50 adet sadece size özel duvar takvimi.
3. A4 (210 x 297 mm) ebatlarında 250 adet bloknot
4. A5 (148 x 210 mm) ebatlarında 500 adet bloknot

4 renkli baskı, 3 hafta içinde adrese teslim

Business Paket M

1. A2 (420 x 594 mm) ebatlarında, 200 Adet, 50'şer sayfalık masa takvimi 4 renk baskı, 80 gram kağıt.
2. A1 (594 x 841 mm) ebatlarında 200 adet sadece size özel duvar takvimi.
3. A4 (210 x 297 mm) ebatlarında 500 adet bloknot
4. A5 (148 x 210 mm) ebatlarında 1000 adet bloknot

4 renkli baskı, 3 hafta içinde adrese teslim

Business Paket L

1. A2 (420 x 594 mm) ebatlarında, 500 Adet, 50'şer sayfalık masa takvimi 4 renk baskı, 80 gram kağıt.
2. A1 (594 x 841 mm) ebatlarında 500 adet sadece size özel duvar takvimi.
3. A4 (210 x 297 mm) ebatlarında 500 adet bloknot
4. A5 (148 x 210 mm) ebatlarında 1000 adet bloknot

4 renkli baskı, 3 hafta içinde adrese teslim

Business Paket XXL

1. A2 (420 x 594 mm) ebatlarında, 1000 Adet, 50'şer sayfalık masa takvimi 4 renk baskı, 80 gram kağıt.
2. A1 (594 x 841 mm) ebatlarında 1000 adet sadece size özel duvar takvimi.
3. A4 (210 x 297 mm) ebatlarında 500 adet bloknot
4. A5 (148 x 210 mm) ebatlarında 1000 adet bloknot

4 renkli baskı, 3 hafta içinde adrese teslim

Erken davranan yol alır... Hemen arayın

06103 73 29 34

iklim

31.10.2004 tarihine kadar sipariş verenlere

%10 indirim

Lutherplatz 4 | 63225 Langen | Tel: 06103 732 934 | Fax: 06103 732 930
www.iklim.de | iklim@iklim.de



ALMANCA İÇİN

GOETHE ENSTİTÜSÜ'NÜN DİL KURSLARI

Size en uygun bireysel öğrenme yöntemi:

Çok çeşitli kurs programlarımız içinden kendi öğrenme alışkanlıklarınıza uyanı seçebilir ve bireysel danışmanlık desteğinden yararlanabilirsiniz. En etkin öğrenme yolu kişisel öğrenmedir.

Biz de herşey hizmete dahil:
Medyatek ve bireysel öğrenme ünitelerimizde, her türlü ders araç gereç elinizin altında. Dil odaklı düzenlenmiş olan çeşitli kültür ve boş zaman etkinlikleri, hem teorik hem de pratik yoldan öğrenme olanağı sağlıyor.

Almanca'yı kendi istediğiniz yer ve zamanda öğrenin:
30 ayrı kurs programından size en uygun olanını seçin. Öğleden önce, öğleden sonra ve akşam kursları sunuyoruz. Almanca'yı yoğun veya çok yoğun kursta, başkalarıyla birlikte ya da bireysel bir kursta öğrenebilirsiniz.

Üstelik Almanya'nın en güzel yerlerine dağılmış 16 ayrı şehirde.

Goethe Enstitüsü
Dachauer Str. 122
D-80637 München
Tel: +49(0)89 159 21-200
Faks: +49(0)89 159 21-444
E-Posta: esj@goethe.de

www.goethe.de/de

GOETHE-INSTITUT

Bir toplumun kartviziti olmak...

:editör

editor@platform-online.de

Değerli okurlar!

Platform'un üçüncü sayısıyla sizlere merhaba demenin sevincini yaşıyoruz...

Geçtiğimiz sayının dağıtımının ardından, birçok kurum ve kişiyle görüşmeler yaptık. Bunlardan biri CGIL Bildungswerk e.V. adlı derneğin başkanı Sayın Franco Marincola idi. CGIL İtalyanların kurmuş olduğu bir eğitim derneği. Ve bu dernek, çeşitli Avrupa fonlarından, belediyelerden, Alman ve İtalyan devletinden aldığı maddi yardımlarla Almanya'da eğitim ağırlıklı projeler gerçekleştiriyor. Dernek, şu an Türklere yönelik bir program başlatmış bulunuyor.

Sayın Marincola'nın dergimizi gördüğünde sarfettiği sözler, sorumluluğumuzu daha bir artırdı. Marincola, **"Biz Almanya'daki İtalyanların böyle bir dergisi yok... Bu dergi çok önemli. Platform, Almanya'da yaşayan en büyük göçmen kitlesi olan Türklerin, nasıl bir değişim gerçekleştirdiğini göstermesi bakımından son derece önemli. Bu dergiyi, Avrupalı Türklerin gücünün göstergesi olarak görüyorum"** diyordu...

Bir ülkenin kültür seviyesini, rahatlıkla onların medyalarına bakarak ölçebilirsiniz... Almanya'da okuma oranının yüksekliği, bayilerdeki gazete ve her yıl basılan kitap sayısından rahatlıkla anlaşılabiliyor. **"Platform, Türk göçmenlerin, Avrupa serüvenininde en önemli kilometre taşlarından biridir"** demiştik çok yerde... İtalyan dostumuzun, benzer ifadeleri bu nedenle bizi biraz da gururlandırmadı değil...

Eğitim şart!

Offenbach Sanayi ve Ticaret Odası ile ortaklaşa gerçekleştirdiğimiz Meslek Eğitimi/Ausbildung ekimiz büyük ilgi gördü. Dergimiz IHK kanalıyla da, Alman kurumlarına gönderildi.

Eğitim konusunda yeni bir projemiz var. Bunun bütün işadamlarımıza, velilerimize, ailelerimize yardımcı olacak nitelikte gerçekleşebilmesi için vargücümüzle çalışıyoruz. **"Üniversiteye giden yol/Alman Eğitim Sistemi"** başlıklı bu projemiz için değerli eğitmen ve öğretmen arkadaşlarımızla görüşmeler yapıyoruz. Bu kapsamda Kindergarten'dan başlayıp, üniversite kapısına kadar giden yolu sizlere göstermek istiyoruz.

Bu ekimizde, Türk ailelerin problemler karşısında nasıl yol izlemeleri gerektiği konusunda bir takım pedagojik bilgiler de olacak. Hiperaktiflik, kişilik sorunları, dile hakim olmadıkları için ürkek ve çekingen yetişen göçmen çocukların zaman zaman uyumsuz davranışlar sergilemesi gibi konuları irdelemek ve ailelerine uzmanların tavsiyelerini aktarmak istiyoruz. Şirket yöneticileri veya firma sahipleri, periyodik olarak vereceğimiz bu eklerimize dilerlerse sponsor olabilir ve bu anlamlı misyona katkıda bulunabilirler. Bizim gücümüz ne yazık ki, herşeye yetmiyor...

Hayatlar... Başarılar...

Platform okurları 8 ay kadar sonra işadamlarımızla, sanatçılarımızla yaptığımız röportajları kitap olarak da saklayabilecek. Bu konuda şimdiden çalışmalara başladığımızı duyurmak istiyoruz. Nisan 2004 sayımızdan itibaren yayınlanan bütün röportajlar "Hayatlar... Başarılar..." adlı kitabımızda yeralacak.

Platform bayilere giriyor...

Derginiz Platform'la ilgili bir yenilik haberi daha vermek istiyorum. Platform, Kasım ayında çıkacak olan 4'ncü sayısıyla birlikte artık bayilerde de satışa sunulacak. Böylelikle, **Almanya'nın büyük bayilerinde artık bir Türk dergisi yeralacak.** Platform'a sahip çıkmanızı, okumanızı ve okutmanızı istiyoruz.

Dergimizi her iki ayda bir posta kutularında isteyen okurlarımız, abone de olabilecekler. Bu okurlarımıza bazı aksiyonlarımızda özel indirimler uygulayacağız.

Evet! Biz üzerimize düşeni yaptık sanırım. Sıra sizde... Bu projeyi yaşatacak olan sizlersiniz...

Yalnız bırakmayanlara teşekkür...

Bu dergide okuduğunuz her satır telif bir çalışmadır. Hiçbir yerden alıntı yapılmamıştır. Bu özgün çalışmaya reklam desteği veren ve bizi yalnız bırakmayıp yanımızda yeralan herkese, gönül dolusu teşekkürler...

:impressum / künye

sahibi / herausgeber
iklim verlag gmbh

adres / anschrift des verlags
lutherplatz 4 • 63225 langen
telefon **06103 73 29 34** telefax **06103 73 29 30**
internet | **www.platform-online.de**
e-mail | **info@platform-online.de**

yayın yönetmeni / chefredakteur | **sebahattin çelebi**
celebi@platform-online.de

haber müdürü | **sibel özgün**
ozgun@platform-online.de

koordinatör | **şükrü uyanık**
uyanik@platform-online.de

yayın kurulu / redaktion
sebahattin çelebi, mehmet koca, muhsin ceylan, ertuğrul özgün, sibel özgün, selim serdar iz, şükrü uyanık, ulrike brandhorst, sonja häußler, alev özdemir
redaktion@platform-online.de

bu sayıda katkıda bulunanlar / mitarbeit an dieser ausgabe
vito avantario (brand eins), **wolfgang schneider, malte oberschelp** (frankfurter rundschau, taz), **werner hinniger** (foto), **m. teyfik özcan, kenan özer, dağıstan çetinkaya, zoran planic, yadigar celep, nadide kepçe, ömer yaprakkıran**

reklam / anzeigen | **christiane bechtel**
gültige anzeigenpreisliste nr 1 bis 31.12.2004
telefon **06103 73 29 34** telefax **06103 73 29 30**
leonardo & fritz **06103 92 15 54**
anzeigen@platform-online.de

kapak illüstrasyonu | **zoran planic**

tasarım / visuelle konzeption
iklim gmbh | www.iklim.de

temsilcilikler
bw | **öner özcan 0171 / 422 25 32**
bayern | **gürses hasancık 0179 / 294 16 79**
nrw | **abdurrahman biçer 0177 / 689 22 94**
ankara | **sevgi kayabaşı +90 542 432 07 57**

5500 adet basılarak, orta ve büyük ölçekli Türk işverenlere postayla gönderilmiştir.

Platform'da yayınlanan, yazı, haber, fotoğraf, makale ve reklamlar İklim GmbH'nın yazılı izni olmadan hiçbir şekilde kopyalanamaz ve kullanılamaz. Dergimiz, yayınlanan bütün haber ve fotoğraflardan sorumludur. Makalelerden yazarlar, yayınlanan ilanların içeriğinden ilan sahipleri sorumludur.

Abone Ücretleri
Almanya içi yıllık 6 sayı 24 EUR.

Platform, Basın Ahlak İlkeleri'ne uymayı taahhüd eder.

(c) Copyright 2004 iklim Verlag GmbH

PLATFORM, Avrupa Türk Yazarlar ve Sanatçılar Birliği ile Avrupa Türk Gazeteciler Birliği üyesidir.

Erscheinungsweise: Zwei monatlich
Exemplare: 5500.
Vertrieb: Deutsche Post
Der Einzelverkaufspreis beträgt 4,50 Euro
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste und Internet nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Verlages.

Bankverbindung: Commerzbank,
Konto Nr: 2904100 • BLZ: 50040000

ISSN 1613 - 8112
Printed in Germany

:bu sayıda

Avrupa'nın en iyi ve en kaliteli Türk dergisi...



Almanya'daki bankalarımız 24

Türkisfund dünya listelerini altüst etti
İşbank Genel Müdürü Engin Türeli



Kadın patronlar 6

Tam babasının kızı:
Öger Tours Genel Müdürü Nina Öger

Köşe Yazıları

Editör [3]
Deutschland, Türkei und Globalisierung | Aspekt [Teyfik Özcan
Che Guevara'lı kapağın hikayesi | Vizyon [Sebahattin Çelebi 23]
Bilişim teknolojileri ve internet | Software [Sevgi Kayabaşı 47]
Sanayi Bakanlığı'na açık mektup | Görüş [Mehmet Koca 71]
Shell mi, amen mi? | Sektör [Şükrü Uyanık 75]
Özel emeklilik | Finans [Kenan Özer 87]



Müzik dünyası 72

Rekorlar Kitabı'na giren ilk türkücümüz **Zafer Gündoğdu**



Basın dünyası 82

Bak Postacı geliyor, bize Post getiriyor!
IMTC Genel Müdürü Kenan Kubilay



"Üniversiteye giden yol, Alman Eğitim Sistemi" serisinin ilki Anaokulları eki derginizle birlikte ücretsiz...

fotoğraflar: iklim

Yıl : 1 | Sayı: 3 | Eylül - Ekim 2004

"Gerçeklik seni özgür kılar..."



Medya Dünyası 16

İdam sehpasından Siyaset Meydanı'na **Ali Kırca**



Politika 48

Elbe kıyısında bir Boğaziçili **AP Milletvekili Vural Öger**



foto: hayrettin özcan

Kapak 36

Yoldaşlar ve patronlar arasında bir Başbakan **Gerhard Schröder**

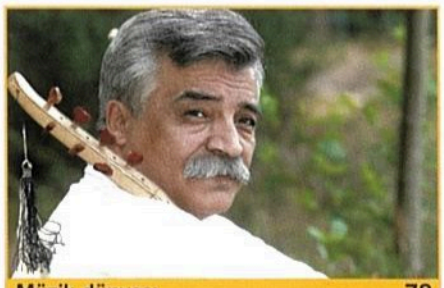
Platform'un içinden

Posta Kutusu [92] Ünlülerin kuaförü markalaşma yolunda [90]
Lafontaine'den büyüklere masallar [54] Artık hiçbir şey eskisi gibi olmayacak [44]
Almanya'ya Futbolu getiren adam [76] Burada yükler sadece istiflenmiyor: Hamburg Limanı [12]
Ajanda: Fuarların listesi [62] Bir Alman'ın kaleminden Cemal Reşit Rey [68]
Şenol'asın Merhaba [88] Arabeskten popa: İsmail Yurtseven [82]
Bulmaca [94] Çizgi Dili [96]



Turizm 40

Turizmin duayeni: **Eyüp Kökçe**



Müzik dünyası 78

Ozan Arif: "Vatansız, milletsiz sanat olmaz"



Spor 58

Manavgatlı, bizim **Toni Schumacher**

Kasım Aralık sayısında Platform'da kimler var?

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Rifat Hisarcıkoğlu
TRT Genel Müdürü Şenol Demiröz
Babasının sağ kolu Tolga Sağ
Zaman Media GmbH Genel Müdürü Fatih Gök
Tofaş Almanya Genel Müdürü Ali Haydar Berkpınar
Mavi Jeans Almanya Genel Müdürü Dr. Emin Cezairli ve sürpriz isimler

Tam babasının kızı!

Nina Öger; hem anne, hem yönetici. Soyadının verdiği ağır sorumlulukla Öger Tours GmbH'nın başına geçen Nina Öger'le politikaya atılan babasını, kızı Ada'yı ve yönettiği firmayı konuştuk. Nina Öger, Platform'a, yaşadığı zorlukları anlattı. Başarı hırsını babasından aldığını söyleyen Nina Öger, bu yönüyle babasına çok benziyor...

Şükrü Uyanık

Öger soyadını taşımak, büyük bir sorumluluk. Oldukça büyük ve başarılı bir şirketin yönetimine geldiniz. Vural Öger'in kızı olarak, kolay mı işiniz?

Öger soyadını sahiplenmek, aslında meydan okumak gibi birşey. Aynı zamanda bir görev. Üstelik çok da zor bir görev. Çünkü tüm beklentilere yüzde otuz değil, yüzde yüz cevap vermek gerekiyor. Bu anlamda verilen görevi yüzde yüz yerine getirme sorumluluğu çok büyük. İkincisi kadın olarak, tabiki zorluklar daha farklı. Erkek çocuk olsaydım, birçok şeyin daha kolay olabileceğini düşünüyorum.

Düşünün biri işe başlıyor ve bu kişi kadın. Üstelik bir çocuk annesi. Bu profille işim kolay olmadı. Ancak uzun yıllar çalıştım. Lisede ve sonra üniversitede okurken de çalıştım. Şirkete ilk geldiğimden itibaren çalışanların saygısını; arkadaşça davranışım, iş anlayışım, çalışma şeklim ile kısa sürede kazandım. Onlarla iletişime geçtim. Yani öyle tırnakları ojeli, "İşte ben yeni patron, haydi şunu yapın, bunu yapın" diyerek patron havası yaratmadım.

Yöneticilik noktasında babanızdan neler öğrendiniz?

Dışarıya yönelik kendimi sürekli ispatlamam lazım. Elbetteki baskı var. Sürekli "var" olmak mecburiyetindeyim. Yüzde 150 verim bekleniyor ve bunu yerine getirmek en büyük görev.

Babamdan başarılı olmayı, yani tuttuğunu koparmayı öğrendim. Pes etmemeyi ve istenildiği zaman herşeyi başarmanın mümkün olduğunu öğrendim. Cesaretli olmayı, özellikle düşüncemi söylemeyi. Örneğin marketing yaptığımız zaman çok rahat bir şekilde hoşuma gitmeyeni söyleyebiliyorum. Ayrıca ilerleme hırsını da babamdan aldım.

Babamla zaman zaman kavgalarımız bile oluyor. Ama bu tamamen işveren-eleman bazında yapılan yapıcı tartışmalar. Yani işle ilgili yapıcı ve haraketli konuşmalar. Ama iyi ki öyle. Yani "Baba sen haklısın, sen doğrusun" demiyorum, fikrini beğenmiyorsam direkt olarak söylüyorum. Kendi düşüncelerimi de bildiriyorum. Baba kız böyle didişiriz biz. Ama ilişkimiz inanılmaz arkadaşça, tabi bu da beni çok mutlu ediyor.

Babanız sizi burada çalışmanız için yönlendirdi mi?

Babam bana toleranslı davrandı. Ama hiçbir zaman baskı yapmadı. Uluslararası işletme okudum. Üniversite bittikten sonra işyerin bellidir diye zor koşmadı. Bu tamamen benim isteğimdi ve ben öğrencilik yıllarımda da burada çalıştım. Üstelik oldukça keyifli bir dönemdi, çünkü bütün iş saatlerimi kendim belirleyebiliyordum. Bir öğrenci daha ne isteyebilir ki? Hatta ben burada kraliçe bile seçilmiştim.

Çünkü en çok rezervasyonu ben yapmıştım. Bir süre havalimanında çalıştım ve başka birçok bölümlerde tecrübe kazandım. Birçok kez Türkiye'de bulundum. Ama hiçbir zaman çalışmam gerekli diye bir konu olmadı. Babam beni mesleki kararımda özgür bıraktı.

Sonra anne oldum. Böyle olunca bir sene evde kaldım. Evden uzak kalmak değil, ama işten uzak kalmak tam bir kabustu. Bu dönemde işimi ne kadar sevdiğimi anladım. Şirket ve benim aramda duygusal bir bağ var. Büyük bir tutku ile seviyorum işimi ve şirketi. Ben burada yetiştim, buradaki insanlar benim ailem gibi. Ben başka bir yerde çalışmak istemediğimi anladım.

Başka bir yere bu kadar kolay adap-

foto: iklim





foto: iklim

te olabilir miydiniz sizce?

Sanırım adapte olurdum. Ama bu şirketi müthiş bir duygu ile seviyorum ve işime büyük bir tutku ile bağlıyım. Mart 2003'te babama çalışmak istediğimi söyledim. Her zaman teklif vardı elbette. Ama hiçbir zaman baskı yoktu. Tamamen benim kararıma kalmıştı. Hep bir motivasyon vardı babam tarafından ama dediğim gibi şart koşmamıştı.

Babanız size inandı demek ki...

Çok inandı ve beni çok destekledi, en önemlisi bana güvendi. Bu bana büyük bir sorumluluk da vermesi demekti aslında. Babam ve ben, beraber çalışabileceğimizi gördük. Birçok gazeteci ve özellikle Türk basın mensupları, "Babası siyasete girdi, kızı geldi" gibi şeyler yazdı. Ama bu böyle değil. Babam bizim patronumuz. Benim de patronum, işverenim. Ben ikinci yöneticiyim diyebilirim. Muhakkak artık günlük iş hayatının içinde değil ama ona her zaman yaptıklarımız ve yapmak istediklerimizle ilgili rapor veriyoruz. Haftada iki kez toplantı yapıyoruz. Sürekli fikir alışverişi içerisindeyiz. O bizim patronumuz.

"İşte kızı geldi, beyefendi siyasete girdi" türünden şeyleri sevmiyorum. İllaki böyle siyah beyaz mı görmek lazım.

Babanızın politikaya atılmasını desteklediniz mi?

Evet, onun için buradayım.

Politikacı Vural Öger'i nasıl buluyorsunuz?

Ben babamın başarısına hayranım. Çok iyi buluyorum yaptıklarını. Babam olduğu için demiyorum, ama benim babam zorluklardan korkmayan bir adamdır. Babam Göçmenler Komisyonu'nda çalışırken, herkes akşam 8'de eve giderdi. O ise masanın başında çalışmalarını sürdürürdü. Zorlukları aşan ve hedefine doğru yürüyen bir adamdır benim babam.

Vural Öger çok sevilen bir isim.

Babam konuşur ve boş konuşmaz. Söyledikleri hep gerçekten kanıtlanmış şeylerdir. Yani öyle teoriler kurmaz veya uydurmaz. Örneğin basında Almanya'nın nüfusu ile alakalı yaptığı açıklamalar gibi. Bunlar tamamen Alman araştırmacıların araştırma sonuçlarına dayalıydı. Kimse de kalkıp tersini iddia edemez. Ve babam bunu kibirlik olsun diye yapmıyor. Çok açık ve net bir adamdır Vural Öger.

Aynı zamanda da annesiniz. Zor oluyor mu, hem iş hem annelik?

İş ve annelik birarada elbette zor oluyor. Problemler oluyor. Bazı kadınlar, bu konuda hiçbir sorun yaşamadıklarını söylerler. Yok böyle bir şey. Yalan. Ama sorunların olması da normaldir.

Her nerde olursanız olun aklınız çocuğunuzda kalıyor.

Anne olarak suçluluk duygusu yükseliyor benliğinizde. Hatta şu an bile. Çünkü sürekli aklınızdan geçiyor, işte çocukların iç dünyasında neler olup bitiyor diye. Bazen onun yanında olamamam acaba kopukluk yaratır mı diye düşünüyorum. Ama şu an iki yaşında ve zannedersem benden de iyi Türkçe konuşuyor. Çocuk bakıcımız benimle kalıyor. O sürekli

Birçok gazeteci ve özellikle Türk basın mensupları, "Babası siyasete girdi, kızı geldi" gibi şeyler yazdı. Ama bu böyle değil. Babam bizim patronumuz. Benim de patronum, işverenim. Ben ikinci yöneticiyim diyebilirim. Muhakkak artık günlük iş hayatının içinde değil.

Sektör genel anlamda iyice şeffaf oldu. İyice alt safhalara düştü. Fiyatlar çok düşük. Herkes kendi grubunun savaşını veriyor. Eskiden bu tür sorunlarla karşılaşmıyorduk. Şimdi bunlarla da savaşıyoruz. Toptan fiyat nedir diyenler var, bu neden yapılır diye soruluyor...

yanında. Haftanın 4 günü onu günlük bir annenin yanına götürüyorum. Diğer çocuklarla oynuyor, kaynaşıyor, sosyalleşiyor. Ada buna alıştı. Tabi ki soruyor, "Anne bugün işten ne zaman geleceksin" diye. 8 gün Türkiye'de kaldığım zaman kendi kendime, "Keşke onu da getirseydin" dedim. Ama işte bu tür şeyleri planlamak mümkün olmuyor.

Yine de mutluyum. Başka kadınların çektikleri sıkıntıları biliyorum.

Peki, Ada ile aranızda bir yabancılaşma olmuyor mu? Neticede siz, gündemi çok yoğun bir işkadınısınız.

İnanın bir yabancılaşma yok. Bizim çocuk bakıcısı, aslında ona bakıcı demek istemiyorum, çünkü oda ailenin bir parçası oldu sayılır. Ada'nın büyükannesi gibi. Ada benim sabahları işe gittiğimi biliyor. Önemli olan Ada'nın bana güvenmesi ve bunun yıkılmamasıdır. Eğer ona saat 4'te geleceğim diyorsam, 4'te onun yanındayım.

Çok sevilen bir çocuk. Dedesi ile de çok iyi anlaşıyor. Beraber oyunlar oynuyorlar. Bu süre içinde Türkçe konuşuluyor. Ama benim Türkçem çok iyi olmadığı için bazen herşeyi anlayamıyorum.

Kendinizi hangi kültüre daha yakın hissediyorsunuz?

Kendimi dünya insanı olarak tanımlıyorum. Beni babam böyle yetiştirdi. İstanbul'a uçtuğum zaman seviniyorum, dönerken üzülüyorum, ama Hamburg'a gelince yine aynı derecede seviniyorum. Yaşadığım yer Hamburg, burada çalışıyor, burada para kazanıyorum, kızım burada yaşıyor.

Yani yaşamımın odak noktası Hamburg. Dolayısı ile ben ilk önce Hamburgluyum, ama kendimi herhangi bir ülkeye de bağlamak istemiyorum.

Ben ülkeler arasında fark aramıyorum, milliyetçi duyguları sevmiyorum. 2004 yılında gittikçe globalleşen bir dünyada yaşıyoruz, turizm de ancak böyle bir anlayış içinde gelişir.

Bu anlayış için de Türk, Alman demek, yani milliyetçilik doğru değil. Herşeyden önce ben insanım ve yaşadığım yer memleketimdir. İstanbul Moda büyükannemin yaşadığı yerdi. Bu benim için duygusal bir bağ ifade ediyor, hele İstanbul Boğazı'nın güzelliğini izlemek, muhteşem birşey. Güzel bir duygu ama bunları, yani duyguları abartmaya gerek yok.

Öger Tours'un geleceğe ilişkin vizyonu ve planları nedir?

İlk önce gelecek 10 yılın getirdiği zorlukların üstesinden gelmek gibi bir vizyonumuz var. Bu yıl, Türkiye turizm sektöründe daha farklı sorunlar var.

Sektör genel anlamda iyice şeffaf oldu. İyice alt safhalara düştü. Fiyatlar çok düşük. Herkes kendi grubunun savaşını veriyor. Eskiden bu tür sorunlarla karşılaşmıyorduk. Şimdi bunlarla da savaşıyoruz. Toptan fiyat nedir diyenler var, bu neden yapılır diye soruluyor...

Vizyonumuz, ilk etapta Türkiye'yi olduğu gibi sunmaktır. Bu konuda çok utandırıcı ve sıkıntılı hatalar yapılıyor, hatta bakanlık tarafından da. Türkiye için 8 ayrı katalog çıkarıyoruz, bunlardan birisi sadece özel turizm için. Welness, futbol, golf gibi. Eskiden 6 hafta akrabalarda izin geçiriliyordu. Şimdi şartlar değişti. Şartlar artık çok farklı, bu değişimi görmek ve buna yönelik hizmetler sunmak lazım.

İstanbul kataloğu çıkardık. İstanbul'u Milan, New York gibi büyük metropollerin arasına sokmaya çalışıyoruz.

Biz Türkiye'yi Türkische Riviera diye tanıtmıyoruz. Antalya, Bodrum, Datça diye sunmaya başladık.

Türkiye'nin herhangi bir yerine gelen turist, Türkiye'yi görmüş olmuyor. Yani Mallorca'ya gitmişseniz, oraya gidiyorsunuz, İspanya'ya değil. Kapadokya, Bodrum, Antalya Datça değil. Bölgesel yani tek tek sunmamız lazım.

Bölgeleri özellikleri ile tanıtmak gerekli. Tabi ki Avrupa'nın en büyük organizatörü olarak bunu yapma şansımız var. İletişim ve marketing ile. Örneğin sizinle kurduğum iletişimle. Ve diğer basın mensupları ile...

Turizm konusunda hükümet'ten beklentileriniz var mı?

Bence bu sadece devletin işi değil. Hangi ülkede görülmüş böyle birşey. Türkiye'de bir sürü kurum var. Turizm konusunda ilk sorumluluk, belediye başkanlarında, valilerde ve kaymakamlardadır. Yetkililer, Belek'te 5 yıldızlı oteller açabilir ve "müşteri bekliyoruz" diyerek bölgelerine sahiplenebilirler.

Ama alışveriş pasajlarında, sahte marka çantalar, tişörtler, parfümlerle ve yüksek fiyatlarla turist çekilemez. Bence turizm konusunda yerel yönetimlere bü-

Türkiye'de iyi bir altyapı var. Hiçbir yer de bu kadar güzellik yok. 5 yıldızlı hotellerimiz mükemmel. Welness gittikçe daha iyi oluyor. Golf turizmimiz var. Her hedef kitlesine hitap edecek durumdayız ve uygun fiyatlar sunuyoruz. Ama ilk önce tatil nedir anlamamız lazım. Tatil yılın en güzel zamanıdır.



foto: iklim

yük sorumluluk düşüyor.

Yönetim gözünü açmalı. Herkes devlet diyor. Devlet ne yapsın? Devletin yapacağı şey, turizm için daha düzgün marketing. Son yaptıkları iyi oldu ama dediğim gibi daha bölgesel çalışmalar lazım.

Türkiye'de turizm, Özal dönemiyle büyük ilerleme kaydetti. Şu an durumlar nasıl?

Türkiye'de iyi bir altyapı var. Hiçbir yer de bu kadar güzellik yok. 5 yıldızlı otellerimiz mükemmel. Welness gittikçe daha iyi oluyor.

Golf turizmimiz var. Her hedef kitlesine hitap edecek durumdayız ve uygun fiyatlar sunuyoruz. Ama ilk önce tatil nedir anlamamız lazım. Tatil yılın en güzel zamanıdır.

Gelen turiste, o ülkeyi tanıma fırsatı verilmeli. Ama bunu oteller yapıp, kocaman giriş yolları yaparak, bayat kahve ve dondurma ikram ederek sağlayamayız. Daha aktif olmalıyız.

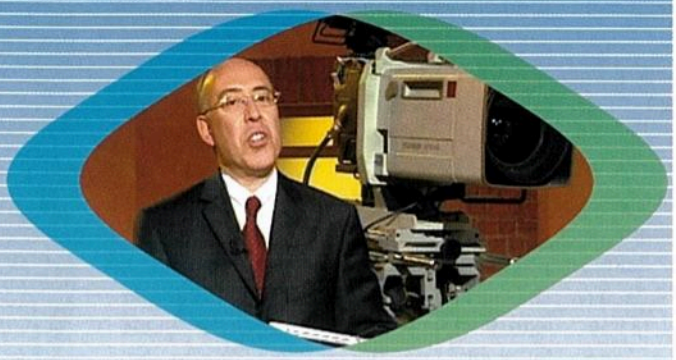
Öger Tours Türkiye dışındaki bazı ülkeleri de pazarlıyor değil mi?

Evet, Tunus, Malta, Dominik Cumhuriyeti, Tayland, Sri Lanka ve Küba da portföyümüzde bulunuyor.

Reklam



Ekonomi TRT'de izlenir...



Televizyonunuzu açtınız mı?

TRT-INT, seyircilerinin istekleri doğrultusunda Almanya'daki iş dünyası ve ekonomik konuları, Ekim ayından başlayarak aylık program dizisi olarak ekranlarınıza getiriyor.

TRT-INT, iş dünyasının sorunlarını ve ekonomik konuları, uzmanlarla beraber ilk elden işliyor.

Amaç, karmaşık ekonomik konuları, gerekli ve doğru bilgileri, işadamlarının tecrübelerini ve farklı görüşleri anlaşılır bir biçimde geniş kitlelerle, işadamları ve girişimcilerle paylaşmak....

İlk dört programın konuları:

- İşletmecilik hayatına atılım, girişimcilikte ilk adımlar ve izlenmesi gereken yollar...
- Almanya'da işletmelere ve girişimcilere yönelik teşvikler...
- İşletmelerin finansmanı ve Basel II.
- Şirket devirleri ve bu yolla girişimcilik hayatına atılım.

Program Yapımı:
Hasan Çakır
TRT Berlin Temsilciliği
Programı sunan: Ekonomist Dr. M. Suha Işık...

TRT int

Siz neredeyseniz, biz oradayız...

dünya değişiyor



değişmeyen tekşey

"gazeteniz"

evrensel değerler, basın ahlak ilkeleri,
doğru, güvenilir, tarafsız gazetecilik...

Türkiye
GÜNLÜK SİYASİ GAZETE
www.turkiye-avrupa.net

Burada yükler sadece istiflenmiyor!

Hamburg Limanı'nda günde 20 bin konteyner yükleniyor. Altenwerder Konteyner Terminali, tam gaz çalışıyor.

Amerikan sandığı, tüm nakliye sektöründe devrim gerçekleştirdi. Bir efsaneye göre de, bunun tüm suçu Alman birasında. Amerikalı armatör Malcolm P. McLean, Almanya'dan ithal ettiği biraların her seferinde biraz daha "eksik çıkmasına" kızarak, 1956 yılında metal kutuları icat etmiş ve böylelikle biralarını tayfalardan koruyabilmiş.

Vito Avantario

Enlem 53 derece 33' Kuzey, boylam 9 derece 58' Doğu. Terkedilmiş evler ve bir kilise. Balıkçı köyü Alternwerder'de sessizlik hüküm sürüyor. Antrenör Peter Gras, FIFA hakemi Erich Burmeister'in eski evinde takımının oynayacağı maç öncesinde taktik veriyor. Birkaç sandalye, bir kaç masa. Flama yok, kupalar yok. Daha önce hırsız girmiş olması nedeniyle haznedar hepsini ortadan kaldırmış. Antrenör, oyuncularına sadece bir takım taktikler gösteriyor. Tahtasını ise kırık bir pencereye çivilediği için yok. Bu, FTSV Altenwerder'in kendi köyündeki son maçlarından biri olacak. Kulüp, pek yakında komşu kasabada top koşturacak. Köyün yarısını oluşturan 180 hane çoktan yıkılmış bile. Yıl 1980. 10 yıl sonra bunlardan sadece 11'i ayakta kalacak. 1998'de ise 2 bin 500 kişilik nüfusun tümü başka bölgelere taşınmış olacak.

Bir zamanlarının balıkçı köyünün yerinde bugün, uluslararası denizyolu nakliye şirketlerinin logolarını taşıyan "teneke duvarların" ardında çeşit çeşit, ama görünmez mallar yığılı. Evergreen, Hapag Lloyd, Tex, Mitsui, American President, Hyundai. Sarı, mavi, kırmızı her çeşit konteynerler. Tıpkı sigara çekme makinelerindeki gibi çeşitlerine ayrılmış ve istiflenmiş durumdalar. Balıkçı köyü, limanı genişletme planlarına yenik düşmüş. Ortalıkta insan görülmüyor. Onun yerine Altenwerder Konteyner Terminali (CTA) yerleşmiş durumda. Bu terminal, Hamburg Liman ve Depo Şirketi HHLA'nın işlettiği üç konteyner terminalinden birisi. Belediyeye ait bu şirket, 3500 işçisi ile Hamburg Limanı'nın en büyük işvereni konumunda. Konteyner terminalciliği, şirketin 7 iş alanından sadece biri.

Avrupa'nın bu en modern konteyner terminali köprüsünden limanın manzarası zengin, iyimser ve anonim görünüyor. Ama limanın hemen hemen hiçbir bölgesinde balık, kahve, çay ya da tütün kokusu yok artık. Dünyanın hemen hemen bütün limanlarında olduğu gibi Hamburg Limanı da artık tamamen "konteynerleştirilmiş" hale geldi. 2003 yılında toplam 6 milyon 100 bin konteyner yüklendi bu limanda. Bu yılın sonuna kadar ise 1 milyon konteyner daha fazla yüklenmiş olacak. Liman patlama halinde. Onunla birlikte HHLA şirketi de. Konteyner işinde bir önceki yıla göre yüzde 23.9 artış gerçekleştirdi.

CTA konteyner terminalinin vinçleri, emre amade askerler gibi omuz omuza vermiş duruyorlar. Saat sabahın 6.30'u ve burası, tıpkı bir zamanlar balıkçı teknelerinin Elbe açılımına doğru yola koyulduklarında olduğu gibi şimdi de aynı sessizlikte. Limanın batı kesimindeki 79 hektarlık bu alanda sessizliği bozan ise sadece çatırdayan metal kutular. Vinç kullanıcılar, yerden 42 metre yükseklikte, sıranın kendilerine gelmesini bekliyorlar. AGV (Automated Guided Vehicles) adı verilen sürücüsüz nakliye araçlarının rıhtıma konteynerleri taşıyan "hayaletimsi balesini" tepeden izliyorlar. Yerdeki transponderler yoluyla kendiliğinden hareket eden AGV'leri sadece navige ediyorlar. Yönetim merkezindeki telsiz cihazlar üzerinden hareket eden AGV'ler konteynerleri bir bir vince taşıyorlar. Konteynerler daha sonra vinçle kaldırılarak, üç futbol sahası uzunluğundaki gemi olan Şangay Ekspresi'ne yükleniyor. Saatte 100 konteyner yükleniyor. Akşam saatlerinde yaklaşık 7500 konteyner yüklenen gemi, denize açılıyor.

Armatörler, ancak denizde seyreden





foto: Werner Hinniger

bir geminin para kazanacağını söylüyorlar. Çünkü CTA'nın rıhtımında yüklenmeyi bekleyen her geminin kendilerine maliyeti günlük yaklaşık 40 bin Euro'ya kadar yükselebiliyor. Onlar için en karlı çözüm, tıpkı CTA'da olduğu gibi, büyüklüğüne aldırmadan en kısa zamanda konteyner gemilerini yükleyip boşaltabilen terminaller. Klasik yükleme tesislerine kıyasla HHLA şirketi, bu CTA konteyner terminalinde her işçi saati başına tam iki kat iş çıkarıyor ve iki kat hızla konteynerleri yüklüyor. Geçtiğimiz yıl 874 bin konteyner yüklendi. Bu, Hamburg limanında yüklenen tüm konteynerlerin 7'de biri. CTA, gelecek yıl tam kapasiteye kavuştuğunda 1400 metrelik rıhtımında 4 gemi aynı anda yüklenebilecek. Terminalin yükleme kapasitesi o zaman yılda 2.5 milyon konteynere ulaşacak ki, konteyner herşeyin ölçüsü durumunda.

Nakliye normu

O, herşeyi değiştirdi. Sadece Altenwerder'i ya da Hamburg Limanı'nı değil. O, yeryüzünün tüm nakliye sektöründe devrim gerçekleştirdi. Bir efsaneye göre de, bunun tüm suçu Alman birasında. Amerikalı armatör Malcolm P. McLean, Almanya'dan ithal ettiği biraların her seferinde biraz daha "eksik çıkmasına" kızarak, 1956 yılında bu metal kutuları icat etmiş ve böylelikle biralarını tayfalardan koruyabilmiş. 26 Nisan'da "Ideal X" adlı ilk konteyner gemisi Newark limanından demir aldı. McLean'in talimatıyla yola çıkan bu gemide 58 metal kutu bulunuyordu. 1966 yılının Mayıs ayında ise, "Amerikan sandıkları" adı verilen bu konteynerlerle yüklü konteyner gemisi, ilk kez bir Alman limanına, Bremen'e demir attı. Bundan iki yıl sonra da ilk Alman konteyner gemisi, 736 konteynerleriyle Hamburg Limanı'ndan demir aldı. Konteynerlerin her biri 6.10 metre uzunluğunda, 2.44 metre genişliğinde ve 2.60 metre yüksekliğindeydi. Twentyfoot Equivalent Unit, kısaca TEU denilen 20 ayak birimi, gemilerin kapasite belirlemesinde standart ölçü haline geldi. Günümüzde ise 40 ayak, yani 2 TEU, alışılmış ölçü halini aldı.

Gemiler de, artık yığınlar halinde nakledilebir hale gelen mallarla birlikte geliştiler. Nehirler derinleştirildi. Limanlar pat-



foto: Werner Hinniger

Rakamlarla Hamburg Limanı

* HHLA, bir anonim şirket. Tek hissedarı Hamburg şehir idaresi. HHLA'nın ana sermayesi, 53.28 milyon Euro.

* 2002'de HHLA-Grubu bünyesinde 602.9 milyon Euro ciro yapıldı. Bu rakama HHLA ana şirketinin 230.8 milyon Euroluk cirosu da dahil.

* HHLA-Grubunun Hamburg Limanı'ndaki tesislerinde 2003 yılında 42.6 milyon ton parça mal aktarımı yapıldı. Bu ise, aynı yıl tüm Hamburg Limanı'nda yüklenen parça malların yüzde 65'ini oluşturmakta.

* HHLA Grubu tarafından yüklenen malların yüzde 97.6'sı konteyner yükleri oldu. 2003 yılında 3.9 milyon TEU konteyner yük aktarımı yapıldı.

* Limanın toplam 11 kilometre uzunluğundaki rıhtımında 2003 yılında 5200'den fazla geminin işlemi yapıldı.

* Hamburg Limanı'nın 1 milyon metrekareden fazla üstü kapalı hangar ve depo alanı bulunmakta.

* HHLA konserninde 3250'nin üzerinde çalışan mevcut. Liman, Hamburg içinde ve çevresinde ise 140 bin işyeri sağlıyor.

ladı ve her şeyin en ince ayrıntısına kadar hesaplandığı birer lojistik aktarma ve yükleme alanları haline geldiler. Çünkü artık günümüzde konteynerle taşınamayacak hiçbir mal kalmadı. Dünya ticaretinin artık yüzde 90'ı deniz taşımacılığı ile dönüyor. Dünya denizleri üzerinde her gün taşınan 15 milyon konteyneri yanyana koyduğunuzda ekvatoru üç kez dolaşır. Tüm kara ve demiryolları taşımacılığı, normlarını konteyner taşımacılığına göre ayarlamak zorunda kaldı. HHLA gibi şirketler ise, deniz ve kara arasında bağlantı noktası haline geldiler.

CTA'da yılda 360 gün ve 24 saat hummalı bir faaliyet var. Bugün de. Bu günün sonunda 600 tırın işlemleri tamamlanmış, iç sularda seyreden gemiler ile yük trenlerinin yüklenmiş olmaları gerekiyor. AGV'ler tüm hızıyla "işbaşında". Bu hummalı seferberliğin sonu gelecek gibi de görünmüyor, tam tersine; konteyner gemisi armatörleri, filolarına durmaksızın yatırım yapıyorlar. Filolara ardarda yeni gemiler ekleniyor. Halihazırda 6.6 milyon TEU kapasiteli 3200 konteyner gemisi sularda seyrediyor. Önde gelen Londralı piyasa analizcisi Clarkson Reach Unit, 2007 yılına kadar dünya konteyner filosunun 3 bin 790 gemiye ve 9 milyon TEU nakliye kapasitesine ulaşacağını hesap ediyor. Armatörlerin yatırımları ve ticaret hacminin giderek genişlemesi, dünya çapında nakliye kapasitesini yüzde 40'ın üzerinde arttıracak.

Köylerin yerine vinçler geliyor

Öğle tatili. Firmanın işçileri, şirketin görkemli merkezinde kendilerine ayrılan bölümde yerlerini aldılar. Dinlenme zamanı şimdi. HHLA, çalışanları ve limandaki kiracıları için **"Fleetentöne"** adı altında bir konserler dizisi organize etmiş. Ayın bu son Cuma gününde opera sanatçısı Dr. Monika Baranowski onlar için söyleyecek. Arya ve balatları ise, şirket merkezinin kurulduğu dönemden seçilmiş. HHLA'nın merkezi, tarihi koruma altına alınmış Speicherstadt'ın ortasında asırlık bir bina. Çok eskiden burada kahve çuvalları, çay sandıkları ve kauçuklar depolanıyor, esnafların isteğine göre ardiyelerde çeşitli mallar işleniyordu. Bundan birkaç yıl önce Altenwerder'de CTA'nın inşası için olduğu gibi, Speicherstadt'ın kuruluşu için de insanlar başka yerlere sürüldüler. Toplam 20 binlik nüfusun bir bölümü, komşu Hammerbrook ve Rothenburgsort'taki kiralık kışlalar bölgesine taşınırken, diğerleri iş bulabilme umuduyla burada kaldılar. Speicherstadt'ın uzun yıllar 300 bin metrekare ardiye alanı vardı. Ancak İkinci Dünya Savaşı'nda Speicherstadt'ın büyük bölümü hasar gördü. HHLA şirketinin inşaat servisi, Werner Kallmorgen adlı mimarla çalışarak, binanın cephesinin aslına uygun olarak yeniden inşa edilmesini sağladı (1946-1967).

Limanın giderek artan biçimde konteynerlerle dolması ile, 1980'li yıllarda çok sayıda köklü firma Speicherstadt'tan modern depoların bulunduğu bölgelere taşındılar. Bu nedenle HHLA, eski ardiyeleri modern bürolar haline getirdi, mevcut büroları modernleştirdi ve gayrimenkullerinin bir kısmını kültürel işletmelere kiraladı.

HafenCity, Hamburg Senatosu'nun, limanın eski bir bölümünde açmayı planladığı yepyeni bir yerleşim bölgesi. Plana göre, 155 hektar üzerinde 12 bin kişi için 5 bin 500 konut ve 40 bin işyeri inşa edilecek. HafenCity, 2025 yılında tamamlanacak.

Hedef, Rotterdam'ı geçmek

Liman yine kabuk değiştiriyor. Onunla birlikte HHLA da. Basında yer alan son haberlere göre borsaya girmeye hazırlanıyor. HHLA, bir kaç yıldan bu yana başdöndürücü bir hızla büyüyor.

Öncelikle Asya patlaması işine yarıyor. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı Klaus-Dieter Peters, "Uzak doğudan gelen konteynerler, toplam iş hacmimizin yüzde 40'ına ulaştı. Giderek de artıyor" diyor. Çin, Hamburg'un en önemli ticari partneri haline gelmiş durumda. Liman, baltığa açılan en doğudaki liman olmanın avantajını da yaşıyor.

HHLA, bu nedenle milyarlarca Euro tutarında yeni yatırımlar planlıyor. Böylelikle Rotterdam Limanı'na rekabet bayrağı açılıyor. Halen Avrupa'nın en büyük limanı konumunda olan Rotterdam Limanı, daha 90'lı yılların başında Hamburg Limanı'ndan iki kat daha fazla iş yapıyordu.

Ancak aradan geçen yıllarda Hamburg, 7.1 milyon TEU kapasiteli Hollandalı rakibine tehlikeli biçimde yaklaştı. Peters, "Rotterdam'ın kapasitesini aşmak için elimizden geleni yapacağız" diyor.

Deutschland, Türkei und Globalisierung



:aspekt

m. teyfik özcan
ozcan@platform-online.de

Die türkische Wirtschaft wächst in atemberaubendem Tempo. Jedes Jahr werden neue Handelsrekorde aufgestellt, die die wachsende Stabilität zwischen beiden Ländern dokumentiert.

Als Absatzmarkt erlangt die Türkei eine immer höhere Bedeutung, auch in Hinsicht einer Europa-Perspektive. Beispielsweise beträgt die Nachfrage nach Rüstungsgütern oder Telekommunikationsausrüstungen in der Türkei mehr als in einigen Industriestaaten. Auf lange Sicht werden die Niedrigkostenländer (NKL), wie die Türkei, die einzigen wirklichen Wachstumsregionen weltweit sein.

Globalisierung kann man sich nicht aussuchen, sondern man muß sich der Herausforderung stellen. Die Verlagerung von Arbeitsplätzen sowie Produktionen aus Hochkostenländern (HKL) in NKL ist in vollem Gange und nimmt weltweit rasant zu. Eine wesentliche Ursache hierfür sind die Arbeitslöhne. Durch die Verlagerung werden insbesondere alle Produkte und Leistungen mit einem hohen Lohnkostenanteil wesentlich günstiger.

Werden zum Beispiel Dienstleistungen in die Türkei verlagert, können die Kosten um 40 bis 50 Prozent gesenkt werden. In Osteuropa wären es immerhin noch 30 bis 40 Prozent. Die Realisierung von Verlagerungen wird unterstützt durch Fortschritte in der Telekommunikation und Verbesserungen in der Logistik.

Ferner kommt hinzu, dass man niedrige Kosten nicht mehr mit niedriger Qualität gleichsetzen kann. Unternehmen aus der Türkei können heute viele Produkte und Komponenten in vergleichbarer Qualität, aber zu wesentlich niedrigeren Kosten produzieren z.B. in der Textil- oder Automobilindustrie. Der Anteil qualifizierter und hoch motivierter Mitarbeiter in der Türkei wächst beständig, auch durch die progressiven Reformen im Bildungssystem.

Wettbewerbsfähigkeit

Für die Wettbewerbsfähigkeit ist die Geschwindigkeit ein relevanter Faktor. Trotz all dieser Herausforderungen lautet die Frage nicht, ob man globalisieren soll oder nicht. Es geht einzig darum, in welchem Umfang und wie schnell. Den größten Wettbewerbsvorteil werden jene Unternehmen haben, die am schnellsten handeln und sich am meisten engagieren. Diese Firmen werden sich strukturelle Vorteile verschaffen, weil sie die besten Konditionen für Partner, Räumlichkeiten und Mitarbeiter aussuchen können.

Zudem beginnen sie frühzeitig damit, Lernkurveneffekte zu erzielen und von Größenvorteilen zu profitieren, wodurch sie eine starke Ausgangsposition in den jeweiligen Märkten gewinnen. Damit wird eine Aufwärtsspirale in Gang gesetzt: Die Vorteile aus der global verteilten Wertschöpfungskette führen zu einem Wertzuwachs, den die Unternehmen nutzen können, um in Wachstum und Innovationen zu investieren, die wiederum zu weiteren Wettbewerbsvorteilen führen

Dagegen werden Betriebe, die zu lange warten, in einem Teufelskreis aus zu hohen Kosten, nicht marktfähigen Preisen, zurückgehenden Marktanteilen und ungenutzten Kapazitäten weiter an Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

Die Zeit zum Handeln ist reif.



foto: iklim

İdam sehpasından Siyaset Meydanı'na

12 Mart Muhtırası'nın çalkantılı günlerinde, gazetelerin birinci sayfalarında, idamla yargılanan genç bir yüz dikkatleri çeker... Yıllar sonra Washington'a gidip, bir zamanlar sövdüğü ve düşman olduğu dünyayı görünce, o da değişim rüzgarlarından kendisini alamayacaktır... **Platform,** Türkiye'nin ilk Anchormanı **Ali Kırca** ile geçmişten geleceğe ve hatta ölüme uzanan bir söyleşi yaptı.

Sebahattin Çelebi

12 Mart döneminde hakim karşısında, idam talebiyle yargılanan heyecanlı bir genç, belki de önemsemediği hayatın, başkalarının hayatlarından oluştuğunu öğrenecektir... Ve yıllar gerekecektir hayatın bu ilginç yüzünü görmek için... Amerika'yı görecek, kültürel zenginliği, rengarenk bir toplumun erdemlerini yaşayacaktır...

İdam sehpasından dönen o genç adam, yıllar sonra, bütün bu yaşanmışlıkları zaman potasında harmanlayıp, **"Geçmiş, kendi koşullarında yaşandı ve bitti. Öyle olmasaydı, böyle olsaydı demek boştur. Bütün bunlar, bütün bu yaşanmışlar, gelecekteki hayatımıza birşeyler katar"** diyor belki bu yüzden...

"Hayatı paylaşmak için..."

Ali Kırca'nın sloganlaştırdığı bu güzel cümle, belki kendisinin **"Parça parça hayatlardan bir bütün oluşur"** sözüyle özetlediği derin bir anlamı içinde gizliyor...

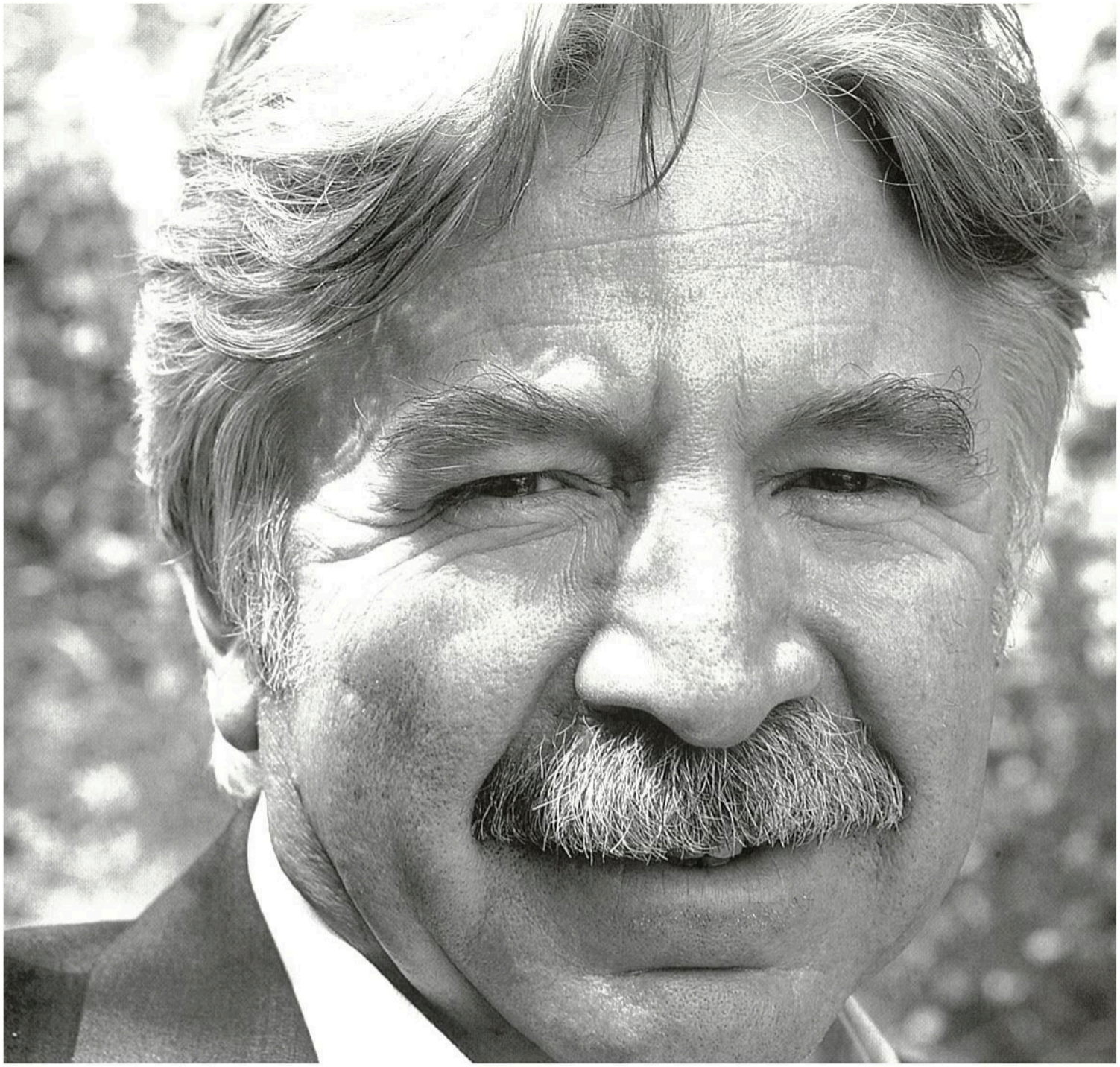
"Zaman zaman" diyor... **"Başkalarının romanını okur gibi olursunuz, kendi hayatınızın akışını izlerken..."**

Hayatın zıddı ölüm için, **"O varsa siz yoksunuz. Siz varsanız o yok..."** diyerek yaman bir zıtlığın gerçekliğine dikkat çekiyor...

Platform, Türkiye'nin ilk anchormanı **Ali Kırca**'ya hayatı, ölümü, başarıları, sordu:

- Siz uzun yıllar yurtdışında görev yaptınız. Sık sık da ülke dışına çıkıyorsunuz. Yurtdışından bakınca Türkiye nasıl görünüyor?

- Açık söyleyeyim, bazen yurtdışından dönüşümde, Türkiye'nin eksikliklerini değil, fazlalıklarını görüyorum. Daha doğrusu, insani değerler açısından buralarda çok büyük eksiklikler olduğunu görüyorum. **"İyi ki Türkiye'de yaşıyorum"** dediğim çok oluyor. Temel eksiklik olarak veya Batı ülkelerinde, hem Avrupa'da, hem Amerika'da asıl büyük sorunun iletişimsizlik olduğunu görüyorum. Belki gelişmiş Batı toplumlarında, her koyun kendi bacağından asılır felsefesinin ekonomik bir ideolojiye dönüşmüş olması, o iletişimsizliği getiriyor. Türkiye'ye döndüğümde bunun bir artı olduğunu görüyorum. Ama öte yandan, uygarlığın vardığı noktayı, hem ekonomik hem demokratik açıdan Türkiye'de görememiş olmak, beni her seferinde üzüyor. Özellikle refahla ilgili sorunların çok önemli olduğunu düşünüyorum. Çünkü demokratik değerler bir süreç. İnsanlığın belli bir macerasından sonra bunları kazandığını biliyoruz. Türkiye'de bunu dünden yarına sağlamanın mümkün olmadığını hepimizin anlaması gerekiyor. Bu çok uzun bir süreç. Batı da o demokratik değerleri kolay yakalayamadı. Çok kanlı geçirdi o süreci Avrupa. Bütün bunlara rağmen, Batı'da ne varsa, hepsini ülkemizde istiyoruz elbette. Özellikle de refah ve insanlar arasında gelir dağılımındaki adaletsizliğin Türkiye'de çok rahatsızlık verici olduğunu görüyorum. Tabi Türkiye'nin kendi kültürel ve geleneksel değerleri, bunun sosyal patlama noktasında olmasını önlüyor. Ama sosyal patlama olmaması, onun acı vermesini engellemiyor. Dolayısıyla ben, hiç değilse Batı ülkelerinde yaşanan ekonomik refahın, ülkemde de yaşanıyor ol-

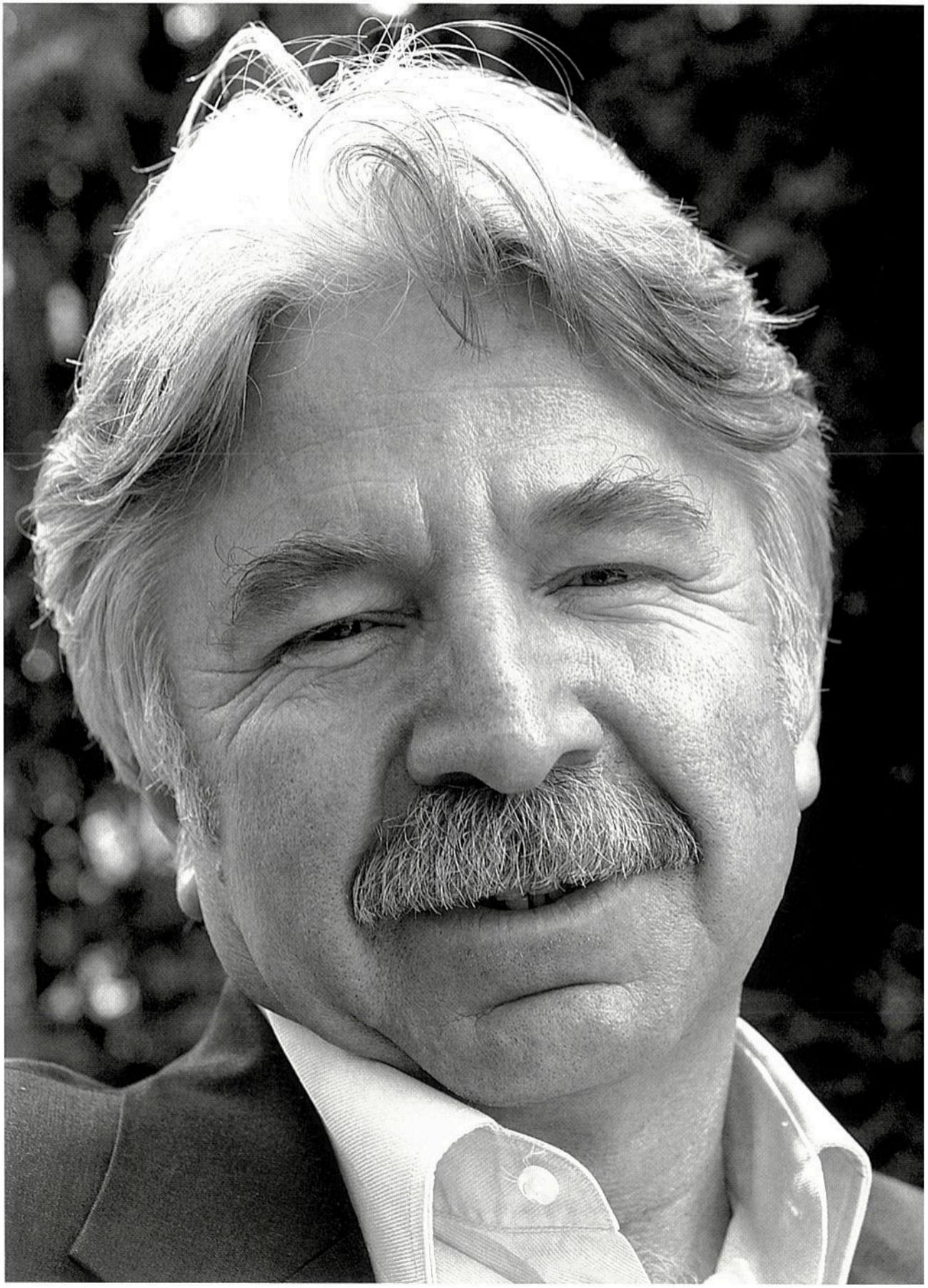


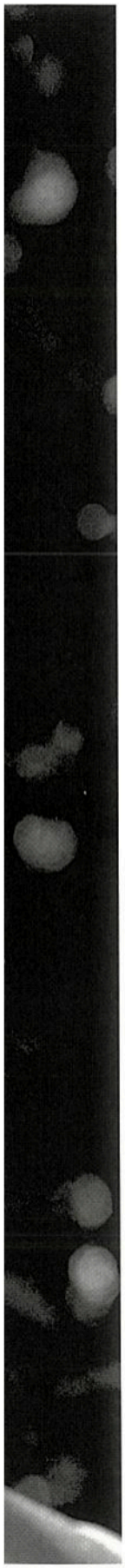
masını arzu ediyorum. Her dönüşümde gördüğüm temel eksiklik bu.

– Amerika rüyalar ülkesi, Demokrasi ülkesi. Siz uzun yıllar Amerika'da görev yaptınız. Amerika size çok şey kazandırdı mı, size neler kattı?

- Kazandırdı tabi. Ama ben ABD'yi 11 Eylül'den önce ve sonra diye ikiye ayırıyorum. Herkes böyle yapıyor zaten. Benim 11 Eylül'den önce tanıdığım ve pekçok açıdan "işte böyle olmalı" dediğim değerlerin yokolduğunu görüyorum. Onlar ne? Çok sayıda etnik kültürün, dokunun, inançların, ideolojilerin, insan psikolojilerinin birlikte yaşayabilmesi modeliydi ABD benim için. Örneğin, orda yaşarken, çocuklarımın gittiği okullarda, yabancı olmanın çok büyük bir avantaj olduğunu görmüştüm. Sadece Türk olduğumuz için çok önemseniyorduk. ABD'lilerden çok fazla bize ilgi gösteriyorlardı. Çeşitliliği çok önemsiyorlardı. Diğer okullardan farklı olarak, onların okulunda bir Türk'ün olmasını çok istiyorlardı. Zira onlar için bu çeşitlilik çok önemliydi. Bizi, çocukları kaybetmek istemiyorlardı. Sık sık uluslararası günler düzenliyorlardı. Orda, bütün kültürlerin kendilerini sergilemesine izin veriyorlardı. Kendi yemeklerinizi, kültürünüzü tanıtıyordunuz. Bu çok büyük bir zenginlik olarak görülüyordu. Avrupa'dan, Almanya'dan farklı ola-

foto: iklim





rak, Türk olmak, Türküm demek, büyük bir ayrıcalıktı. Çok özel bir ilgi ve sevgi görüyordunuz. Bu yabancıya gösterilen özel bir ilgiydi. Tabi ABD, öyle kuruldu. Kuruluşunda kültürlerin çeşitliliği vardı. Avrupa'nın en girişimcileri, en cesurları ABD'yi yarattılar. Amerika bir yabancılar toplumu oldu aslında. Bütün yerliler yabancıydı. Ve New York onun en belirgin modeliydi. Herkese ait bir şehirdi. Bütün dünyanın başkentiydi klasik tanımlamayla...

11 Eylül'den sonra bu değişti. Özendiğim, gıpta ettiğim şey buydu. 11 Eylül en çok bu yönde ABD'yi vurdu bence.

- Amerika, bir dünya modeliydi aslında...

- Öyle sürmesi çok iyi olurdu. İyi bir modeldi. ABD'nin herkesin gözünü çevirdiği ülkeyse, asıl zenginlik, bütün kültürlerin birarada yaşamasıydı. Benim hayıflanmam Amerika adına değil elbette. Kendimiz ve bütün dünya insanları adına. Orda öyle olabiliyor, o kültürel zenginlikler birarada yaşayabiliyor denilebilirdi. Herkes kendi ülkesine dönüp, o renkliliği, çeşitliliği baz alabilirdi. Ama ne yazık ki, o model öldürüldü.

Amerika modeli, bizim için uygun bir model midir?

Amerika çok da iyi bir model değil belki bu konuda. Kültürel zenginlikler açısından doğru bir model ama, siyasi görüşlerin temsili açısından ABD tam da temsili bir demokrasi değil. Çok sınırlı siyasal görüşlerin siyasete yansıtıldığı bir ülke ABD. Avrupa demokrasileri, bizim için temel model olmalı.

- Siyaset meydanını başarıyla götürüyorsunuz. Her insan zaman zaman siyaset yapar. Kendinizin de mutlaka bir siyasi görüşü var. Tarafsız kalabiliyor musunuz?

- Bu konuda tabiki dışardan izleyenler daha net görebilirler. Ama ben kendi iç sesimle şunu söyleyebiliyorum: Özellikle ilk 5 yılı Siyaset Meydanı çok önemliydi. Bunun televizyon yayıncılığıyla ilgisi yok. Siyaset Meydanı bir televizyon programının ötesine geçmişti. Bizim programlarımıza gelip, **"Biz bunları Meclis'te konuşamıyoruz"** diyen milletvekilleri vardı. Bir televizyon programını aşmıştı. Meclis'te dahi söylenemeyenlerin söylendiği, biraraya gelemeyenlerin, biraraya geldiği, konuştuğu bir sanal alan oldu. Sanal parlamento oldu. Fakat kuruluşu itibariyle sanal ama içinde yaşanan herşey gerçekti. Ahmet Altan'ın Siyaset Meydanı'ndan sabaha doğru çıkarken söylediği birşey vardı: "Biz burda söylediklerimizi dışarda söylesek, içeri atarlar" diyordu...

- DGM savcılarımız izin vermez diye düşündü herhalde...

- Evet. Daha ilginci, DGM savcısı bile gelip, Siyaset Meydanı'nda Devlet Güvenlik Mahkemeleri'nin bağımsız olmadığını söyledi. Ondan sonra DGM Savcıları, o savcı hakkında soruşturma açtılar. Ama o savcı, bunu söyleme yeri olarak Siyaset Meydanı'nı seçti.

Şimdi bunları şunun için anlatıyorum: O dönem için çok önemliydi bu program. O önemi koruyabilmesinin temel nedeni, benim program içindeki duruşumdu. Bütün görüşlere eşit mesaferlerde durmaktı. Ben bunu yapamasaydım, o etkinlikte süremezdi. Ben içinde siyaset yapmadım. Herhangi bir siyasetin yanında durmadım. Temel felsefesinde hoşgörü varsa, benim felsefemde de o vardı. Benim kişisel hayatımda olan hoşgörü felsefesi programa yansıdı. Herkesin mutlaka olaylara bakışı vardır. Böyle bir yabancılaşmanın içinde değilim. Bunu hiçbir zaman programa yansıtmadım.

- Türkiye'de ya sağda ya da solda olmak gerekiyor. Fenerbahçeli veya Galatasaraylı olmak gibi. Sağcı, solcu olabiliyoruz ama demokrat olamıyoruz. Bu konuda griliği sağlayabildik mi Türkiye'de?

- İnsanların gri olması gerekmiyor. Toplumun genel görüntüsünün gri olması gerekiyor.

- Çizgilerimiz çok mu sert sizce?

- Bence o çizgilerin çok sert olması değil, birarada olması önemli. Siyaset Meydanı'nın amacı uzlaşmayı sağlamak değil. Burda uzlaşmak gerekmiyor. Herbirinin kırılması, kırıkların dökülüp bir mozaik olması değil konu. Birarada yaşama kültürünü geliştirebilmek önemli olan. Siyaset Meydanı'nda yapmak istediğimiz buydu. Buraya sağcı gelen sağcı, solcu gelen solcu, İslamcı olarak gelen İslamcı olarak çıkacak. Önemli olan birlikte yaşayabilmek. Keskin bir solcu ile Ülkücü bir aydını yanyana oturttum. Sanıyorum ikisi de vefat ettiler şimdi. İzledim ikisini. Hayatlarının hiçbir döneminde biraraya gelmemişlerdi. Uzaktan bile

Ben Siyaset Meydanı'nda siyaset yapmadım. Herhangi bir siyasetin yanında durmadım. Programın temel felsefesinde hoşgörü varsa, benim felsefemde de o vardı. Benim kişisel hayatımda olan hoşgörü felsefesi programa yansıdı. Herkesin mutlaka olaylara bakışı vardır. Böyle bir yabancılaşmanın içinde değilim. Bunu hiçbir zaman programa yansıtmadım.

Ben ölümden hiç korkmadım. Sonuçta herkesin mutlaka yaşayacağı bir sondan kaçamayacağınıza göre neden korkacaksınız. Herkes o sona varıyor. Çok uzun bir felsefe hayat, ölüm... Hayır böyle bir korku yaşamadım. Ama şunu yaşadım. Ölüm korkusundan çok sakat kalma korkusu beni ürküttü. Felç olmak, hayatınızın kalan bölümünü zor koşullarda geçirmek, daha korkutucuydu.

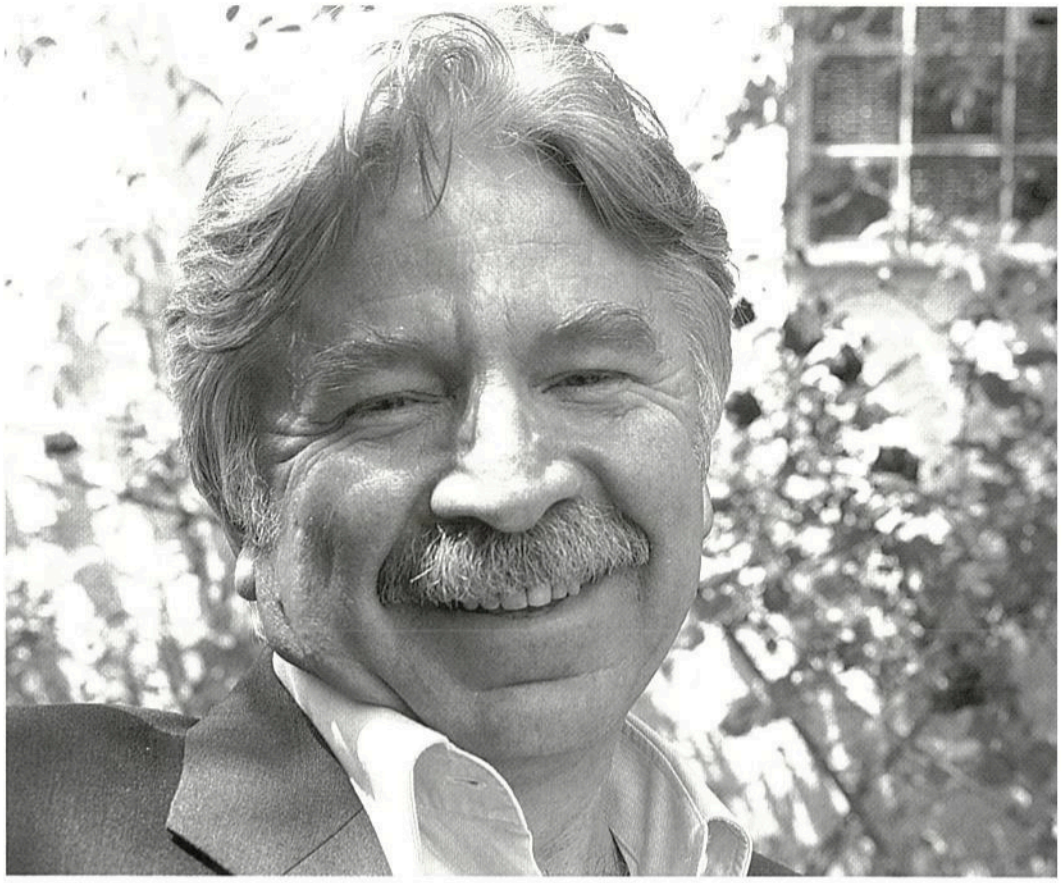


foto: iklim

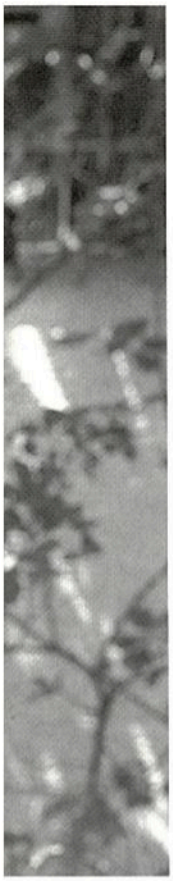
selamlaşmamışlardı. Bundan çok da memnun olmadılar. Bana da çok hoşnut olmayan şekilde baktıklarını hatırlıyorum. Programın sonuna doğru, kağıt kalem alışverişinde bulunduklarını, birbirlerine kaşık uzattıklarını gözlemledim. Birlikte 5 dakikalık aralarda, sigara içtiklerini daha sonra da derin bir sohbete girdiklerini gördüm. Şimdi bu insanların artık eskiden olduğu gibi dışarı çıktıklarında kavga etmeleri mümkün değil. O bitti orda. Ne görüşlerini değiştirdiler, ne görüşlerinden taviz verdiler. Sadece karşı tarafı dinlemeyi öğrendiler. Önemli olan bu. Uzlaşmadan çok, biradada yaşamaya önem veriyorum ben. Türkiye farklı görüşlerden dolayı acı çekmedi. Farklı görüşlerin birbirine tahammülsüzlüğünden dolayı acılar çekti.

- Star'ın eski bayan haber spikerlerinden birinin bazı haberlerde, gülüşüyle, alaycı bakışıyla, tebessümüyle haberlere yorum kattığını hatırlıyorum... Jestle mimikle de yorum yapılabiliyor. Siz ne dersiniz bu konuda?

- Gazetede köşe yazarı yorum yapar. Anchorman'ın yorum yapması sözkonusu değil. Bu Amerika'dan getirilen bir model. Doğru da bir model bence. Onun dışında, her davranış, her jest, her mimik, tarafsızlığı zedeleyecektir. Alaycı bir tavır sergilemek yorumdur. Bütün haberleri de aynı jest ve mimiklerle de sunamazsınız. Burda temel olan, seyircilerin duygularını paylaşmaktır. Temel kelime paylaşmaktır.

- Biraz eskilere gitmek istiyorum. 12 Mart döneminde idamla yargılandınız. Fırtınalı bir dönemdi. Şu an geriye dönüp baktığınızda keşke şunu yapmasaydım dediğiniz oluyor mu?

- İdamla yargılanmış olmak, benim seçtiğim birşey değildi elbette. Ama insan hayatında hiçbir şey boşuna yaşanmış değildir. Ben hayatımın hiçbir evresine, geriye dönüp boşuna yaşanmış anlar diye bakmam. Pişmanlıklar konusunda da, hayatın keşkelerle yaşanmayacağına inanıyorum. O günkü koşullarda öyle yaşanması gerekiyordu. Yaşanmıştır. Bugünden bakıp kolay, bunu söylemek. Geçmişe dönseydim, şöyle yapardım, böyle yapardım demek kolay. Geçmiş, kendi koşullarında yaşandı ve bitti. Öyle olmasaydı, böyle olsaydı demek boştur. Bütün bunlar, bu yaşanmışlar gelecekte-



ki hayatımıza birşeyler katar. Herhangi bir kimsenin hayatında yaşanmışlıklar boşuna değildir. İkincisi ben, insan hayatının dönem dönem başkalarının hayatlarından oluştuğunu düşünürüm. Parça parça hayatlardan bir bütün oluşur. Başkasının romanını okur gibi olursunuz, kendi hayatınızın akışını izlerken. Keşkeler içinde hiç olmadım. Ben hep yarına bakarım. Bugünden sonra yarın. Hem toplumların hem de insanların hayatında bunun önemli olduğunu düşünüyorum. İnsan hayatında dün önemlidir ama yarın daha önemlidir.

- Ciddi bir kaza atlattınız. Ölüm tehlikesi sözkonusuydu. Ölmekten korkutnuz mu o an?

- Benim öteden beri felsefem var. O varsa siz yoksunuz, siz varsanız o yoktur. Ölümden sözediyorum.

- Ölüm kalanların uydurması diye güzel bir satır var Ayna'nın bir parçasında...

- Evet. Hatırlıyorum onu... Ben ölümden hiç korkmadım. Sonuçta herkesin mutlaka yaşayacağı bir sondan kaçamayacağınıza göre neden korkacaksınız. Herkes o sona varıyor. Çok uzun bir felsefe hayat, ölüm... Hayır böyle bir korku yaşamadım. Ama şunu yaşadım. Ölüm korkusundan çok sakat kalma korkusu beni ürküttü. Felç olmak, hayatınızın kalan bölümünü zor koşullarda geçirmek, daha korkutucuydu. Geriye dönük baktığımda, öyle olmadığına şükrediyorum.

Ben hep, sağlıklı yaşama çok dikkat ediyorum. Sigarayı, içkiyi bütün bunları hayatımdan çıkardım. Beslenmeme dikkat ediyorum. Ne yapmak istiyorsun bazen diyorlar, uzun mu yaşayacaksın diyorlar? Önemli olan yaşadığınız yere kadar sağlıklı ve mutlu yaşamaktır. Ne zaman biter, ne zaman noktalanır, kimsenin bunu değiştirmeye gücü yok. Ben de ölüm korkusu diye birşey yok.

- Acı olmayan ölüm yok ama...

- Cemal Süreyya'nın dediği gibi, "Her ölüm erken ölümdür" sonuçta...

- Habersiz Türküler adlı bir albüm çalışması yaptınız. Sınırlarınızı zorladığınızı düşünmüyor musunuz? Türkü yorumlamak çok farklı bir olay...

- Ben en iyi olmak için yapmadım o albümü. Hobi de değildi. Öteden beri şarkı, türkü söylüyorum ben. Özellikle Çökertme'yi... Hangi mecliste olsam isternirdi. Kalıcı olmasını isteyenler oldu. Benim de hoşuma gitti bu fikir. Bu albümü yapmaya karar verdim.

Aslında birşey için yaptım ben o albümü. Dumlupınar denizaltısıyla ilgili bir olay vardır. Bunun belgeselini hatta filmini yapmak istiyordum. Deniz Kuvvetleri'nden izin de aldık hatta. Çok pahalı projeydi. Kriz olunca, askıya almak zorunda kaldık. Sonra dedim ki, bunu bir şekilde yapmalıyım. Orda bir "Ah bir ataş ver" diye türkü var... O'nun hikayesi, denizaltının hikayesiyle örtüşüyor.

Genç kuşaklara o türküyle unutulmuş bir hikayeyi ve o tirajik öyküyü aktaracağım dedim. O, işe de yaradı aslında. O hep hayalimdeydi. Onu başardım en azından. İkincisi elimde, benim sesimden okunmuş türküler var. Şöyle birşey de oldu. İnsanlar bunu sevdiler. Ben nerde kiminle konuşsam, bana kimse, olumsuz birşey söylemedi. Hatta ikincisinin yapılmasını istediler. Müzik listelerinde ilk 5'e girdi hep.

İnsan farklı kompartımanlarda yaşayabilmeli. İlla her tarafta birinci olacak diye birşey yok. Bunu gerçekleştirdiğim alanlardan biriydi bu iş. Haberci türkü söyler tabi.

Ben hayatı paylaşmak için diye bitiriyorum bütün haberlerimi. Kendimi ifade etmenin bir yolu haber sunmak, haber aktarmak ise, bir yolu da türkü söylemek olabilir diye düşünüyorum. Ben köşe yazısını da o türkülerle aynı paralellikte görüyorum.

Onun türkücülükten farkı yok. Bu sene daha başka birşey yaptım. Bir dizide oynadım. O da ayrı bir kompartımandı benim için. Ben bunu birinci olmak için yapmıyorum. Benim kendimin ne hissederek, ne yaptığım önemli. Oyunculuktan ayrı bir de keyif aldım.

- Yakında sahneye de çıkarsınız belki...

- O olmaz işte.

- Yakışık mı almaz?

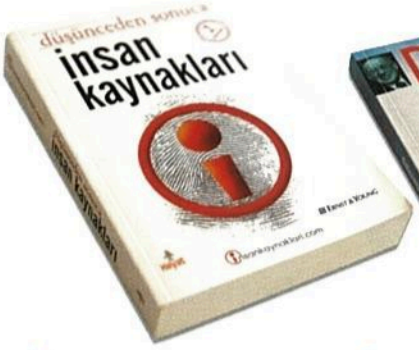
- Yo ondan değil. İyi yapabileceğimi bilsem yaparım. Hiç şüphe yok. O benim alanım değil. Orda kendimi ifade edemem. Kendimi ifade edebileceğim alanda kalırım.

- Çalabildiğiniz bir müzik aleti var mı?

20 yıl evvel saz çalabiliyordum. Ama şu an çalamam.

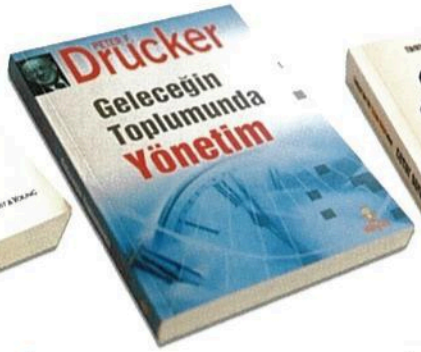
Ben ölümden hiç korkmadım. Sonuçta herkesin mutlaka yaşayacağı bir sondan kaçamayacağınıza göre neden korkacaksınız. Herkes o sona varıyor. Çok uzun bir felsefe hayat, ölüm... Hayır böyle bir korku yaşamadım. Ama şunu yaşadım. Ölüm korkusundan çok sakat kalma korkusu beni ürküttü. Felç olmak, hayatınızın kalan bölümünü zor koşullarda geçirmek, daha korkutucuydu.

Okumak zenginleştirir...



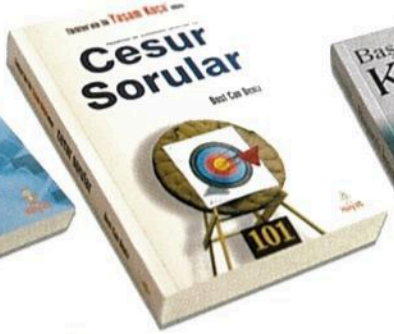
İnsan Kaynakları
Ernst&Young

12,- Euro



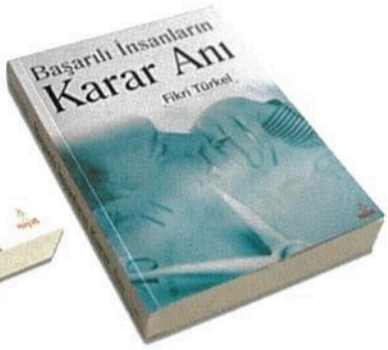
Geleceğin Toplumunda Yönetim
Peter F. Drucker

10,- Euro



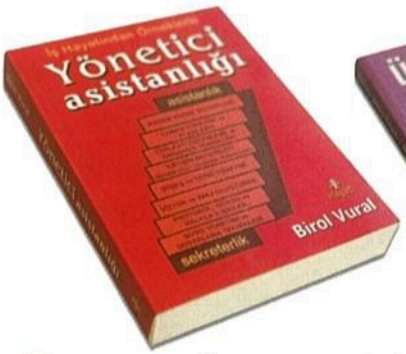
Cesur Sorular
Dost Can Deniz

10,- Euro



Başarılı İnsanların Karar Anı
Fikri Türkel

12,- Euro



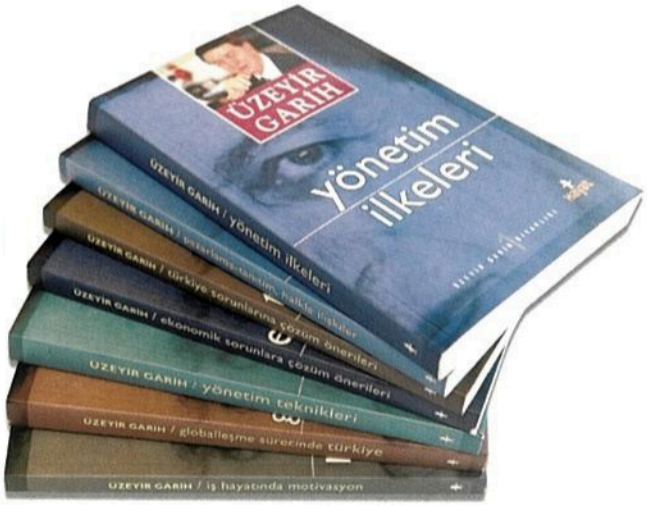
İş Hayatından Örneklerle Yönetici Asistanlığı
Birol Vural

12,- Euro



Ütopya Değil Gerçek!
Fatma Zehra Fidan

9,- Euro



Kitabın Avrupa'daki adresi...

Online siparişleriniz için: www.linemarketing.de

Üzeyir Garih Kitapları
Yönetim Seti - 7 Kitap

45,- Euro

1- Yönetim İlkeleri
2- Yönetim Teknikleri
3- Globalleşme Sürecinde Türkiye
4- İş Hayatında Motivasyon
5- Pazarlama, Tanıtım, Halkla İlişkiler
6- Ekonomik Sorunlara Çözüm Önerileri
7- Türkiye Sorunlarına Çözüm Önerileri

Line MARKETING

Merkez:
Dreieichstr. 5/B, 64546 Mörfelden-Walldorf
Tel.: 06105-979336 Fax: 06105-979338
Frankfurt: Tel.: 069-30034355 Fax: 069-30034358
Köln: Venloerstr. 209, 50823 Köln
Tel.: 0221-9452882 Fax: 0221-9452951
Berlin: Kottbuserdamm 25-26, 10967 Berlin
Tel.: 030-62735789

Kitap isteme formu

Bu formu doldurarak "Dreieichstr. 5/B, 64546 Mörfelden-Walldorf" adresine gönderin, siparişleriniz ödemeli olarak adresinize gelsin.

- ☐ Üzeyir Garih Kitapları
- ☐ Cesur Sorular
- ☐ Düşünceden Sonuca
- ☐ Ütopya değil gerçek
- ☐ Geleceğin Toplumunda Yönetim
- ☐ Başarılı İnsanların Karar Anı
- ☐ Yönetici Asistanlığı

Yukarıda belirttiğim kitabı/kitapları lütfen adresime gönderiniz. Ödemeyi kitabı/kitapları teslim aldığımda postacıya yapmayı taahhüt ederim.

Line MARKETING

Adı: .....
Soyadı: .....
Adresi: .....
PLZ: .....
Şehir: .....

Che Guevara'lı kapağın hikayesi...



:vizyon

sebahattin çelebi
celebi@platform-online.de

Kimse bilmez!

Bu derginin sayfaları arasında, asla sizlere yansımayan şeyler vardır... Bizi sarsan acılar vardır mesela... Pencere kenarında, yumruklarımızı sıkıp, sinirden ve hüzünden ağladığımız anları, kimse görmemiştir...

"Bunlar bizi yıkmaz" deyip, kendi yaralarımızı sardığımızın şahidi yoktur...

Sabaha karşı sayfaları yaparken, ekipten arkadaşlarla gülme krizlerine girişimizin de, şahidi yoktur...

Sıkıntılarımızın, hüzünlerimizin, mücadelemizin şahidi değilsiniz...

Babama benzer bir yanım var benim.

Ortaokulu ve liseyi babamla beraber okudum ben... Ankara'da; ilkokul mezunu olarak geldiği bu şehirde, terörün en şiddetli zamanlarında, geceleri on ikiye doğru eve gelirdi... Ortaokulu ve liseyi tamı tamına 8 yıl boyunca gece okuluna giderek okudu ve aslanlar gibi diplomasını aldı babam. Garibim 2 bilinmeyenli denklemleri bir türlü çözemezdi... Teşekkür belgeli oğlu da, kötü bir öğretmen olacak ki, 8 yıl boyunca matematiğin bu zındık tarafını her nedense iyi anlatamadı... Her gece beni uyandırır, uykulu uykulu ders anlattırırdı!

Odacı olarak başladığı devlet kurumunda, bugün üst düzey bir görevde bulunan o kır saçlı adam; benim babam... Ruhumun mücadeleci, hırslı ve onurlu tarafını ondan almışım galiba...

İstanbul'da çalıştığım gazetede 2 paragraflık bir ihtara, 3 buçuk sayfalık baba bir savunma yazınca, kendimi kapının önünde buldum. Haklıydım ve işimi kaybetme pahasına, asla geri adım atmadım. Savunmamı geri almamı isteyen, almayınca da beni işten atan o genel müdürle dost olduk sonra. Yıllar, insana bazen ilginç dostluklar kurduruyor.

Che Guevara'nın bunlarla ne alakası mı var?

Kapağın haberini Sevgili Sonja'ya sipariş ettim, yazının içeriğini, konunun çerçevesini çizdim. İllüstrasyon için de, birini aramaya başladım. Sevgili Dağıstan, çok yoğundu. Çaldığım diğer kapılardan olumsuz yanıt aldım. Hayal kırıklığına uğradığım da oldu... Bazılarına haddinden fazla değer verdiğimi görme imkanım oldu bu çalışmayla. Birkaç dostun yaptığı çalışmaya da içim bir türlü ısınmadı. Vermek istediğim mesajı, renk tonlarıyla anlatmalıydı iş. Puronun ucundaki kırmızının provakatif bir tonda olması gerekiyordu mesela... Schröder'in yüzünde bir agresiflik, çatışma olmalıydı... İçime sindiremediğim bir işle, karşınıza çıkmak istemedim. Bu illüstrasyon, ne pahasına olursa olsun yapılacaktı!

Sinirden ve hırstan yumruğumu sıktığım bir anda, Frankfurt'ta sokak ortasında portre resim yapıp satan, adını bilmediğim ressam geldi aklıma... 2 ay kadar evvel sokakta sergilediği Che'nin o renkli sulu boya portresini anımsıyordum sadece. Frankfurt'a gittim. Evine gitmek üzere olan kişinin aradığım adam olduğunu, malzemelerinden hemen anladım.

Schröder'in yüzünü Che'nin kepinin altında istediğimi söyledim. En ince detayına varıncaya kadar ne istediğimi anlattım. Ve Sırbistan kökenli Zoran, 3 gün içinde bu mükemmel çalışmayı koydu önüme. Tam 6 gün gerçekleştirebilmek için koşuşturduğumuz bu kapak çalışması; beni hırpalayan, tetikleyen, bir mücadele; bir kavga öyküsü aslında...

Koşturunca, isteyince, herşey oluyor... Ben bu hayat prensibini, sevgili babamdan öğrendim.

Sevgili babacığım!

Düştüm... Kalktım... Yaralandım...

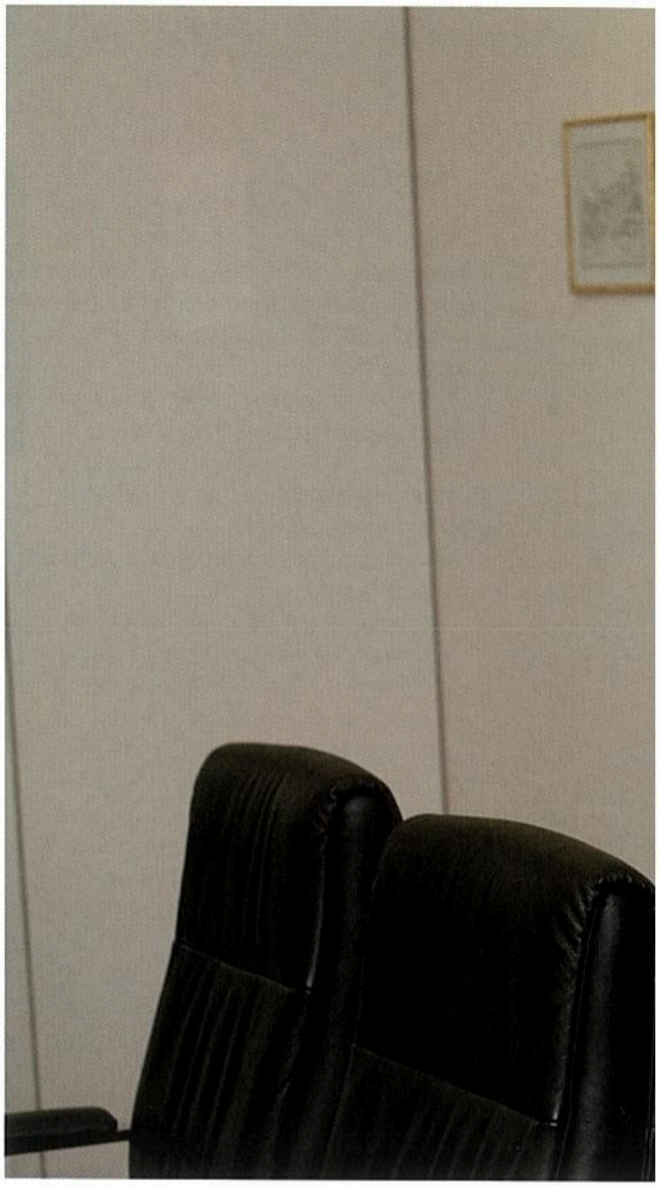
Ama, asla kimsenin önünde eğilmedim. Ellerinden öperim.

Sevdiğim sözler

"Allahım, bana değiştiremeyeceğim şeyleri kabul etme gücü, değiştirebileceğim şeyleri değiştirme cesareti ve bu ikisi arasındaki farkı anlayabilme duygusu ver..."
Marlo Morgon

Türkisfund dünya listelerini altüst etti

Atatürk tarafından 1924 yılında kurulan Türk bankacılık sisteminin gururu İş Bankası, kurduğu Türkisfund ile yatırımcıların umudu oldu. Türkisfund dünyanın en ünlü fonlarını geride bırakarak, "En çok kazandıran fon" ünvanını kimseye bırakmıyor. İşbank GmbH Genel Müdürü **Engin Türeli**, Platform'a Turkisfund'u ve onun başarısını anlattı.



"Bir Türk bankası tarafından projelendirilen ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na endeksli bir fon, dünya listelerinin en çok kazandıran fonları arasına girdi" desek herhalde biraz şüpheyle karşılarsınız. Ama şaşırmayın, İşbank GmbH tarafından kurulan Türkisfund, son bir yıldır dünyada en çok kazandıran ilk 10 yatırım fonu arasında yer alıyor. Bir yığın "kaza" atlatan Türk yatırımcılar için artık uzun vadede kazandıran bir yatırım fonu var. Bu fonun adı "Türkisfund". Fonun Yönetim Kurulu Başkanı, bankacılık sektörüne yıllarını vermiş, mesleki kariyerini İşbank GmbH Genel Müdürü olarak sürdüren bir bankacımız; Engin Türeli.

Türeli, bize Türkisfund'u tanıtırken, İşbank GmbH'dan duyduğu gururu yansıtıyor ve heyecanla fonun geldiği seviyeyi, başarılarını anlatıyor. Türkisfund'un, kendisini ve bir Türk olarak hepimizi gururlandıran başarısını ise, Morningstar adlı uluslararası kuruluşun bütün dünya fonları arasında yaptığı değerlendirmeden net bir şekilde anlayabiliyoruz. Türkisfund aylardır dünyanın en çok kazandıran fonlar listesinin birinci sırasını alıyor... 3 yıllık bir zaman dilimi dikkate alındığında, bir dünya değerlendirme şirketi olan Morningstar verilerine göre, Türkisfund en çok kâr getiren fon olmuş...

Türeli, bu başarıda en önemli unsurların "kaliteli, deneyimli yönetim" ve "güven" olduğunu vurguluyor. Ancak yatırımcıları uyarmadan da edemiyor. Dünyada risksiz yatırım aracı olmadığını belirten Türeli, "İyi getiri, yüksek kazanç de-

> Avrupa'da yüzde 5 olan faizlere karşılık, siz yüzde 35 verirseniz, bunun ekonomik açıklaması yoktur. Bu, "Benim paraya ihtiyacım var, ben batıyorum" demektir. Finans sisteminde yüzde 70 getiri sağlayan ancak riski olmayan bir ürün yok. Bulamazsınız.



foto: iklim

nildiğinde, beraberinde mutlak surette riski de düşünmek gerekir" diyerek, getirisi yüksek olsun, riski olmasın diye düşünmenin mümkün olmadığını söylüyor.

Peki vatandaşlarımız ellerindeki parayı hangi yatırım araçlarında değerlendirebilecekler?

"Faiz, finans sektörü içinde en güvenli yatırım aracıdır. Tabiki bankacılık sisteminden elde edildikleri sürece. Türkiye'de olduğu gibi, Almanya'da da bir mevduat güvence sistemi vardır. Özel bankaların dahil olduğu Mevduat Sigorta Fonu, kişi başına, her bankanın özkaynaklarının yüzde 30'u kadar olan mevduatı güvence altına almıştır. Bu Almanya'nın kendi standartıdır. Dünyada eşi enderi olmayan geniş bir güvence sistemi. Avrupa Birliği'nin standardı ise biraz farklıdır. Avrupa Birliği'ne üye diğer ülkelerde kişi başına 20 bin euroya kadar mevduat güvence altındadır. Özet olarak ifade etmek gerekirse, bankaların herhangi bir şekilde sıkıntıya düşmeleri halinde, bankalarda bulunan mevduat, ilgili ülkelerin Mevduat Sigorta Fonları tarafından, belirlenmiş olan güvence sınırına kadar hak sahiplerine ödenmektedir. Bu sınırları aşan kısım ise güvence altında değildir.

Bankalar ekonomik sistem içinde çok önemli bir rol üstlenmişlerdir. Fazla parası olup, yatırım yapamayacak olanlardan parasını alıyor ve tecrübesi, imkanı, bilgisi olup, yeterli parası olmayan müteşebbis kişilere veriyorsunuz. Bunu ödünç olarak veriyorsunuz. Bankacılığın en basit tarifi budur. Tasarruf sahibi ile yatırımcıyı yanyana getirmiş oluyorsunuz ve bunun organizasyonunu siz gerçekleştiriyorsunuz. Topladığınız paraları verdiğiniz kişileri doğru seçemezseniz, bu sefer bu paraların geri ödenmesi noktasında, banka olarak sıkıntılarınız başlar. Eğer verdiğiniz kişilerden kredileri geri alamazsanız, aldıklarınızı geri ödeyemezsiniz. Bu nedenle, bankacılık sisteminden elde edilen faiz en sağlam yatırım aracı olmakla birlikte, banka seçimine de özen gösterilmesi ve güvenilir bankaların tercih edilmesi gerekiyor. Aksi takdirde, mevduat sigorta fonu güvencesini aşan tutardaki paraların geri alınamaması riski söz konusu olmaktadır."

Bir dönem holdingler yüksek oranlarda kâr payı ödüyorlardı. Çok sayıda vatandaşımızın yatırdığı paraların akibeti halen bilinmiyor. Vatandaşlarımız neden bu holdingleri tercih ediyordu?

Uygulanan yüksek faiz politikaları nedeniyle, Almanya'dan Türkiye'ye büyük oranda para akışı oldu. Ancak bu olağanüstü bir dönemdi. Yüzde 20-30 oranında faizler verildi. Bazı bankalar, Merkez Bankası faizlerini de 3'e katladılar. Avrupa'da yaşayan vatandaşlarımız, Türk Bankacılık kesiminin yüksek faiz politikasına ilgi gösterdi ve tasarruflar Türkiye'ye kaydı. Buradaki kaynağın zenginliğini gören bazı Holdingler de Almanya'ya yöneldiler. Kâr ortaklığı şeklinde bir yapı oluşturdular ve bu yapı içinde vatandaşlarımıza çok yüksek gelir imkanı sundular. Yüzde 40'lara varan rakamlar telaffuz

ediliyordu.

Sistem içinde bu faiz oranları ile çok sayıda kişiye ödeme de yapıldı. Sistem neden yıkıldı?

Türeli, bu konuda dikkat çekici açıklamalarda bulunuyor:

"Geçmişteki yüksek faiz oranları ya da kâr payı vaadleri, piyasa koşullarına uygun değildi. O rüzgar, sistemin paraya olan ihtiyacını giderdi. Biri yüzde 30-40 oranında faiz veriyorsa, öbür taraftan bu parayı ondan daha büyük bir marjla yani yüzde 60-70'le çalıştırması lazım. Aksi takdirde yaşayamaz. Avrupa piyasasına bakıyorsunuz, faizler 3'lerde, 4'lerde dolaşıyor. Bu rakamlara yakın olmak durumundasınız. Makro ekonomik dengeler sağlıklı ise, faiz oranlarınızın dünya standartlarına yakın olması gerekiyor. Kısa vadeli bazı hedeflere ulaşmak amacıyla, faizleri münasip şekilde aşağı çekmek veya yükseltmek olabilir. Ama Avrupa'da yüzde 5 olan faizlere karşılık, siz yüzde 35-40 verirseniz, bunun ekonomik açıklaması yoktur. Bunun açılımı şudur, **"Benim paraya ihtiyacım var, bana para verin, ben batıyorum"** demektir. Aldıkları değerin üzerinde, yani yüzde 60-70'lerle değerlendirebilecekleri bir iş bulmaları gerekir ki, bu zamanda bu imkansızdır. Finans sektöründe spekülatif işlemler dışında yüzde 70 getiri sağlayan bir şey yok. Bulamazsınız.

Türeli, bütün yüksek kazanç vaadeden yatırım unsurlarının aşırı riskli olduğunu söylüyor.

"Bu yüksek kazanç vaadinin içinde kara para da olabilir. Sistem açısından aşırı riskli yatırımdır. Yüzde 70 getiri sağlayacak bir yere yatırım yapıyorsanız, muhtemelen siz de en az yüzde 70 kaybedebilirsiniz demektir. Yüksek kâr payı vaadlerine itibar eden vatandaşlarımızın büyük bir bölümü maalesef yatırdıkları paraları geri alamadılar ve mağdur oldular.

Ya bankalar? Bildiğimiz kadarı ile bankalar da döviz hesabına yüksek faiz vermişlerdi.

O dönemde birçok Türk bankasının da hataları oldu. Piyasa koşullarına uygun olmayan faizler verdiler. Bunun sonucunda, kriz sırasında 20'ye yakın bankanın faaliyetlerine son verildi. Mevduatın yüzde 100 devlet güvencesi altında olması nedeniyle, vatandaşlarımız bankalara yatırdıkları paraları çekebildiler. Ancak, oluşan zararı maalesef devletimiz karşıladı. Bu arada, bu yıl içinde Türkiye'de mevduata verilen yüzde 100 devlet garantisi kaldırıldı ve güvence 50 Milyar TL ile sınırlandırıldı.

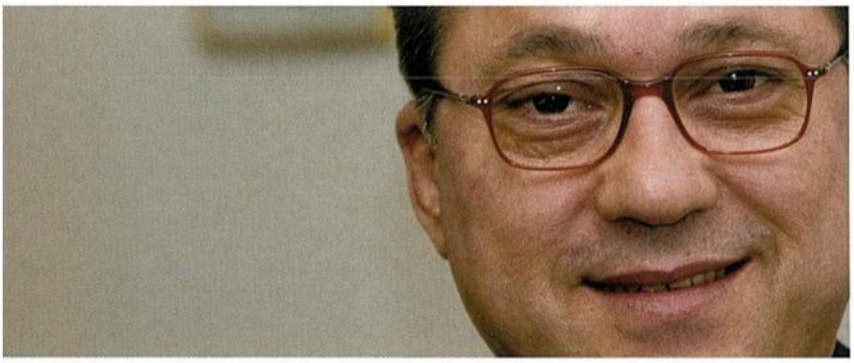


foto: iklim

Yüksek kazanç vaadinin içinde kara para da olabilir. Sistem açısından aşırı riskli yatırımdır. Yüzde 70 getiri sağlayacak bir yere yatırım yapıyorsanız, muhtemelen siz de en az yüzde 70 kaybedebilirsiniz demektir.

Türeli, Türkiye'de kurulu firmaların yüksek kâr vaadiyle para toplamaları olayının tamamen kapandığını söylüyor...

"Ekonomik yapı kendi içinde bu sorunu çözdü. Faizler aşağı indi. Bu nedenle vatandaşların ilgisi de azaldı. Türk Bankacılık sistemi de yüksek faiz politikasını terketmek zorunda kaldı.

Türkiye artık makro ekonomik dengelerini oturtmaya başladı. Alınması gereken mesafeler var kuşkusuz. Ama temelde herşey normalleşti. Faiz oranları dünya standartlarına yaklaştı. Enflasyon aşağı indi. AB'den tarih alabilirsek, devletin borçlanma maliyetleri de aşağı iner. O konuda da daha sağlıklı bir noktaya gelmiş oluruz. Faizlerde yüzde 2-3 dolaylarında giden bir yapı varken, biri yüzde

5'lik bir faiz oranı sunuyorsa yine şüpheyle yaklaşmak gerekir. Nereden buluyor bu farkı, diye düşünmek lazım.

Gelişmekte olan ülkelerde faiz oranları, piyasa koşullarına göre biraz yüksektir. Devletin borçlanma faizleri de yüksektir. Türkiye'de olduğu gibi. Türkiye IMF programlarını uygulamasaydı, burayla Türkiye arasında geçmişteki gibi büyük bir faiz farkı oluşurdu. Alınan önlemlerle faiz oranları uzun yıllardan sonra makul düzeylere indi. Bu arada Merkez Bankası da faiz oranlarını düşürdü. 10'lardan, 11'lerden 4,5'a kadar düştü. Net ele geçen rakam 3,75 düzeyine indi. Faiz artık burada yaşayan vatandaşlarımız için cazip olmaktan büyük ölçüde çıktı. Vatandaşlarımızın artık yatırım fonları gibi alternatif yatırım araçlarına yönelmeleri gerekiyor."

Peki yatırım fonlarının hiç mi riski yok?

Risksiz hiçbir yatırım unsurunun olmadığını hatırlatıyor Engin Türeli. Ancak fonların bir özelliğine dikkat çekiyor. Tek bir hisse senedine yatırım yapmanın her zaman daha büyük risk taşıdığını, ancak paranın bilinçli bir şekilde farklı farklı hisse senetlerine yatırılması halinde, riskin azalacağını ifade ediyor.

"Paranızı biraz A'ya, biraz B'ye ve biraz da C'ye yayarsanız, riskiniz düşer. Biri aşağı inerken, biri yükselir. Hepsinin ortalamasını aldığınız takdirde, çok fazla dalgalanmalar olmaz. Burada Yatırım Fonları devreye giriyor. Fonlarda siz tek bir hisse senedine veya tahvile yatırım yapmıyorsunuz. Hangi menkul kıymetlere yatırım yapıldığını, fonun yayınlanan raporlarından öğreniyorsunuz. İkinci faktör olarak şunu söylemekte fayda var. Borsalardaki bütün gelişmeleri, kişi olarak takip etmeniz kolay değil. Bütün zamanınızı ona verirseniz belki. Piyasaları takip edersiniz, firma bilançolarını incelersiniz. Bir kişinin bütün mesaisini borsaya vermesi mümkün değil. Dünya genelindeki gelişmeleri, faizleri, döviz kurlarını takip etmeniz gerekir. Petrol fiyatlarını izlemeniz gerekir. Haberleri dinliyoruz. OPEC üyesi ülke başkanları toplanacak. Kimsenin ilgisini çekmez. Aslında borsaya yatırım yapan bir insanın kulaklarını kabartması gerekiyor. Petrol fiyatlarında artış mı, düşüş mü olacak? Önümüzdeki günler belki bazı değişiklikleri getirebilir. Yapı taşlarından biridir petrol. Petrol fiyatları yükseldiğinde borsa farklı yöne gidiyor. Kısaca, tüm ekonomik ve siyasi gelişmelerin iyi okunup, iyi yorumlanması gerekiyor. İşte yatırım fonlarında sizin yerinize uzman kadrolar bu gelişmeleri yakından takip ediyorlar.

Fonu biri kurar, uzman bir kadro da bunu yönetir. Kişiler fondan pay satın alırlar. Fonun pay değeri 50 euro olsun. Ne kadar almak istiyorsanız, o kadarlık alım talimatı veriyorsunuz. Sizin fonda o kadar hisseniz oluyor. Fonda toplanan bu paralar ile, fonun geneli için borsada yatırım yapılıyor ve fonun varlıkları uzman bir kadro tarafından yönetiliyor. Fonlar, tüzükleri çerçevesinde muhtelif menkul kıymetlere yatırım yapar. Varlıkları arasında yer alan menkul kıymetler, piyasadaki gelişmelere ve uzman kadroların beklentilerine göre, satılır ve yerine yeni menkul kıymetler alınır. Riskin minimize edildiği, yayıldığı iyi bir ortam yaratılır. Bankacılık sisteminde çok iyi yetişmiş ekipler tarafından yönetilirler. Bütün bunlar risk yoktur anlamına elbette gelmiyor. Risk her zaman vardır. Ekonomik yapıda, hem kendi ülkemizde hem de dünya genelinde bir sıkıntı yoksa, bu genelde istikrarın varlığını gösterir. Ülkenizde istikrar varsa, fonlara yapılacak yatırımın riski minumum düzeydedir. Ülkenizde istikrar sarsılırsa, bu fonu da etkiler tabi. Ancak istisnai haller dışında, yatırım fonlarında çok büyük dalgalanmalar yaşanmaz.

Borsadan, hisse senetlerinden anlamayan bir kişi, yaptığı yatırımı nasıl takip eder?

Morningstar'ın fon ölçümü

Fonlar	Rating	1 Aylık %	3 Aylık %	3 Yıllık
1. Türkisfund-Bonds	*****	9.0	-12.4	109.0
2. Griffin Eastern Euro	****	1.2	-9.3	107.4
3. PEH Q-Goldmines	*****	-1.2	-23.9	92.4
4. Magna Eastern Europe	*****	2.2	-10.0	92.0
5. Invesco Taiga	****	0.6	-9.7	91.7
6. Nestor Osteuropa	****	0.7	-11.1	90.9
7. Merrill Lynch IIF	*****	3.2	-15.2	90.6
8. Aviva Funds European	****	4.0	0.3	89.5
9. ADIG Fund European	****	1.1	-10.9	83.6
10. Raiffeisen-Osteuropa	****	2.2	-11.7	83.5

Kaynak: www.morningstargonds.d

foto: iklim



Fon sektörü içinde güven unsuru fondan fona değişebilir. Hepsi izin alırlar. Bütün koşulları yerine getirirler. Ama güven unsuru yine sözkonusudur. Fonu kim kurmuş, kim yönetiyor, güven unsuru nasıl, bunlar önemlidir. Avrupa'da veya Türkiye'de olsun, bütün bunlar önemlidir. Arkada kim duruyor, bunun bilinmesi lazım.

Yatırım fonlarını herkesin tanıması gerekir. Yatırım fonu almak önemli değil. Önce tanımak gerekiyor. Fona yapılan yatırımda kaybetme riski belirli ölçülerde düşüktür.

Sadece Avrupa'da 41 bin 150 adet fon var. AB üyesi ülkelerde ise tamamı 39 bin 950 adet. Toplam 4 trilyon 608 milyar euro fona yapılan yatırım tutarıdır. Yatırım fonları bugün ve gelecek için en önemli yatırım aracıdır.

İnsanlarımızın en azından fonları öğrenmeleri lazım. Bunu öğrenmek için de biraz bilgi sahibi olmanız ve izlemeniz gerekiyor. Vatandaşlarımız gelsinler, sorsunlar, anlatalım herkese, "satın alın" diye bir telkinimiz yok bizim.

Türkisfund 1998'de kuruldu. Bugüne kadar yavaş ilerledi. Çünkü kimseye ısrar ederek satmıyoruz. Artık vatandaşlarımızın yatırımlarını sağlıklı yerlere yönlendirmeleri için bilgilendirilmeleri gerekiyor. Gidip vatandaşlarımıza anlatıyoruz.

Faiz cazibesini kaybettikçe, borsa enstrümanları daha dikkat çekecektir. Buradaki vatandaşlarımızın bunu öğrenmeleri gerekiyor.

Bu sistem Türkisfund'da nasıl olacak.

İşbank GmbH tarafından 1998 yılında Lüksemburg'da kuruldu. Vergi avantajları nedeniyle, Lüksemburg bu konuda en cazip ülkelerden biridir. Büyük Alman bankalarının fonlarının önemli bir bölümünün merkezi de Lüksemburg'tadır. Fonlar muhtelif şekillerde kurulurlar. Türkisfund değişken sermayeli bir anonim şirkettir. Fona katılım oldukça sermayesi büyür. Fonun para birimi eurodur. Türkisfund'un bir özelliği de şemsiye tipi fon olmasıdır. Yani, Türkisfund'un içinde, birden fazla bağımsız alt fonlar bulunmaktadır. Kişiler, istedikleri alt fona yatırım yapabilirler.

Türkisfund'un 3 adet alt fonu vardır. Bonds (tahvil) Fonu: ağırlıklı devlet tahvillerine yatırım yapar. Equities (hisse senedi) Fonu: ağırlıklı hisse senetlerine yatırım yapar. Eurobonds (döviz Tahvil) Fonu: ağırlıklı döviz bazlı devlet tahvillerine yatırım yapar.

Türkisfund, İş Bankası'nın bir kuruluşu olan İş Portföy Yönetimi A.Ş. tarafından yönetilmektedir. Sektörün öncü ve lider kuruluşudur. Şirket Genel Müdürü Dr. Gürman Tevfik Türkisfund Yönetim Kurulu üyesidir ve aynı zamanda Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanıdır. Türk sermaye piyasalarının kurulmasında etkin bir rol üstlenmiş ve bu yıl içinde Avrupa Fon Birliği (Fefsi - www.fefsi.org) Yönetim Kurulu Üyeliğine seçilmiştir. Türkiye'yi temsilen Avrupa Fon Birliği Yönetim Kurulu'na giren ilk ve tek kişidir.

Türeli'ye daha detay olarak fonu ve güven unsurunu soruyoruz. Fonların herkesin kurabileceği birşey olmadığını söylüyor Türeli. İzin alınması gerektiğini, kimler tarafından kurulabileceğinin ve yönetileceğinin izne tabi olduğunu hatırlatıyor.

"Fon sektörü içinde güven unsuru fondan fona değişebilir. Hepsi izin alırlar. Bütün koşulları yerine getirirler. Ama güven unsuru yine de söz konusudur. Fonu kim kurmuş, kim yönetiyor, güvenilir kişiler elinde mi, bunlar çok önemlidir. Avrupa'da veya Türkiye'de olsun bütün bunlar önemlidir. Fonun arkasında kim duruyor, bunun bilinmesi lazım.

Fonların tüzükleri ve prospektüsleri vardır. Tüzükte, fonun yapabilecekleri,

Fonlar muhtelif şekillerde kurulurlar. Türkisfund bir anonim şirkettir. Değişken sermayeli bir anonim şirket. Fona katılım oldukça sermayesi büyür. Fonun para birimi Euro'dur. Türkisfund'un bir özelliği de şemsiye tipi fon olmasıdır. Yani, Türkisfund'un içinde, birden fazla bağımsız alt fonlar bulunmaktadır. Kişiler, istedikleri alt fona yatırım yapabilirler.

yapamayacakları, nereye ne kadar yatırım yapabilecekleri, bunların hepsi belirlenmiştir. Tüzükte ve prospektüste ilgili otoriteden izin alınmadan hiçbir değişiklik yapılamaz. Tüzükte belirtilen hususlara mutlaka uyulması gerekir. Sizi denetleyen kuruluşlar, yanlış iş yaptığınızda hemen müdahale ederler. Gerekirse iznizniz dahi iptal edilebilir. Yıllık ve 6 aylık denetim raporlarınız açıklanır. Vatandaşlarımızın fona yatırım yaparken, mutlaka fon tüzüğünü ve prospektüsünü okumaları gerekir. Prospektüste, ne gibi riskler olduğu mutlaka yazılmış olmalıdır. Fiyatlandırma nasıl yapılıyor, fonun değeri nasıl tespit ediliyor, prospektüste bunların her birinin yer alması lazım.

Fonlar aracı kurumlar tarafından da pazarlanmaktadır. Aracı kurumlar fon sattıkları sürece para kazanmaktadırlar. Fon satmaya endeksli oldukları için genellikle fonların iyi yönlerini anlatır, risklerini hiç söylemezler. Vatandaşlarımızın buna dikkat etmeleri lazım.

Yatırım fonlarının performansı 3 yıllık dönemler itibariyle ölçülür. Genel teamül budur. Bu nedenle, vatandaşlarımızın, tasarruflarının kısa vadede ihtiyaç duymayacakları bölümünü yatırım fonlarına yönlendirmeleri gerekir. Birkaç ay içinde kullanacakları tasarrufları ile fon alınmamalıdır. En sağlıklı yöntem ise, her ay az az fon alınmasıdır. Böyle yapılması halinde, risk daha da düşer, buna karşılık kazanma şansı yükselir."

Peki Türkisfund'un içinde hangi kurumların hisse senetleri var?

"Akbank, Anadolu Hayat, Koç Holding, Şişe Cam, Anadolu Sigorta, Ford, İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, Vestel, Yapı Kredi Bankası, Petrol Ofisi gibi büyük şirketlere ait hisse senetleri vardır. Türkisfund içinde hisse senetlerinin yanı sıra, devlet tahvilleri de bulunmaktadır. Bunları aldık, sürekli bunlar kalacak diye birşey sözkonusu değil. Fonun varlıkları arasında yer alan menkul kıymetler, piyasadaki gelişmelere ve uzman kadroların beklentilerine göre, satılır ve yerine yeni menkul kıymetler alınır."

:kartvizit

İşbank GmbH'nın Almanya'daki bütün Şubeleri Türkisfund hakkında bilgi veriyor. www.turkisfund.com



World of Wonders

Maksimum Herşey dahil*

otellerinde kış tatili bir başkadı

world palace
★★★★★
kiriş · kemer
1 Hafta kişi başı
Uçus, Otel ve Tranfer dahil
448,- €

kremlin palace
★★★★★
aksu · antalya
1 Hafta kişi başı
Uçus, Otel ve Tranfer dahil
469,- €

topkapi palace
★★★★★
aksu · antalya
1 Hafta kişi başı
Uçus, Otel ve Tranfer dahil
469,- €

Ayrıca 14 yaşına kadar 1 Çocuk 199,- € (herşey dahil) tek fiyat!



Kış tatili için yerlerinizi şimdiden ayırtınız!

World of Wonders®
ALL INCLUSIVE RESORT HOTELS

Ücretsiz telefon hatlarımızı arayın
0800 100 58 00
ve bütün seyahat acentelerinde!
www.bentour.de www.worldofwonders.de

BENTOUR
INTERNATIONA

Fiyatlarımız, 2 kişilik odada kişi başı MwSt. dahildir. 'Maksimum Her Şey Dahil' konseptinde: 24 saat limitsiz yerli ve yabancı içkiler, sabah, öğle, akşam açık büfe yemekler, gece yemekleri, Türk, İtalyan, Meksika ve Balık a la carte restoranlar, her gün ücrets
doldurulan mini bar, uydu yayınlı TV, müzik yayını, açık-kapalı yüzme havuzlar, aqua park, su sporları: banana, wakeboard, su kayağ, sörf, katamaran, tüm kara sporları: okçuluk, atıcılık, aydınlatmalı tenis kortları, süper disko, PlayStation, internet cafe ve m



MNG AIRLINES

BENTOUR 2004 / 2005 Kış Uçuş Programı











MNG Airlines ile
ALMANYA - ANTALYA

Havalanı	Gün
FRANKFURT	Cumartesi
STUTTGART	Cumartesi
HANNOVER	Cumartesi
MÜNCHEN	Pazar
DÜSSELDORF	Pazar
BERLİN	Pazar

ayrıca:

MÜNSTER • ERFURT • LEIPZIG • DRESDEN
NÜRNBERG • KÖLN • HAMBURG • PADERBORN'dan
ANTALYA • İSTANBUL • İZMİR'e

Uçuşlarımız da mevcuttur!

Ücretsiz telefon hatlarımızı arayın

0800 100 58 00

www.bentour.de www.mng.com.tr

Baskı hatalarından sorumlu

Düştüm gurbetin yollarına...

Bu sıradışı bir hikaye... 12 yaşında anasız, babasız Almanya yollarına düşen ve burda kendi ayakları üzerinde kalmayı başaran, şirket kuran, firmalaşan başarılı bir işadamımızın hikayesi bu... İşte, Fortuna Wintergarten GmbH'nın sahibi Mesut Güner'in zaman zaman arabesk bir filmi andıran hikayesi...





Pasaportunu eline alır... 1959 doğumludur... Aklına bir hinlik gelir... 1959'un 9'unu, eline kalemi alıp 8 yapınca, hoppadanak 16 yaşında olmuştur. Bu sefer başka bir Arbeitsamt'a gider ve hiç sorunsuz çalışma iznini alır. Dünyalar onun olmuştur... "İşte bu benim Almanya'daki en büyük zaferimdir" diyecektir yıllar sonra...

Adı Mesut Güner...

Erzincan'da anası-babasıyla mutlu bir hayatı vardır. Bütün zamansız ölümler gibi, beklenmedik anda bir ölüm, evi yasa boğar... Babasını kaybetmiştir Güner... 12 yaşındadır... Ve dağ gibi babası 45 yaşında hayata veda etmiştir. Artık yoktur... Kararır sanki dünya... İki göz köy evinde 3 yetimle kalakalır 33 yaşındaki anacağızı... Artık onlara Anadolu babalık yapacaktır...

Ne çok kimsesiz büyütmüştür Anadolu... Yemen'de, Galiçya'da, Çanakkale'de ölüme koşan on binlerin evlatlarına da babalık yapmamış mıdır? Ne yetimler, ne öksüzler büyütmüştür, anadan, babadan sıcak, aziz kollarında...

Evin 3 çocuğundan en küçüğüdür Mesut Güner...

1972 yılında Erzincan'a gelen akrabalarının da etkisiyle, Mesut'u Almanya'ya göndermeye karar verir aile meclisi. 12'sindedir... 12'sinde gurbet yollarına düşer... Anası ile helalleşir... Minübüse bindiğinde boğazında birşey düğümlenir... Adını bile koyacak yaşta değildir bu acının Güner... Yüreğinin orta yerinde, derin bir sızı hisseder sadece... Sessiz sessiz ağlar... Ne gözyaşları anlatır ayrılığı, ne ayrılık acısı, gözyaşıyla diner... Sanki doğduğu köy, ayaklarının altından kayar gider Güner'in...

Küçük Mesut'u, uzaklara sürükler yollar... Koskoca kentlerin bir büyüyen, bir küçülen hayalleri, kabus gibidir sanki... Oysa her şehir, O'nu memleketinden biraz daha uzaklaştıracaktır...

Köyler, kasabalar bir küçülür, bir büyür 12 yaşındaki Mesut'un gözlerinde... Geride bıraktığı hasret ise, hep büyüyecektir. Kaybettiği babası, bırakmak zorunda olduğu anası, kardeşleri... Hepsi büyüdükçe büyür Küçük Mesut'un yüreğinde...

Uzundur geceler yol boyunca... Gözler uyku görmez...

Küçük ufkunda bir dünya gibidir Almanya... Ne de büyüktür... Ne de çok insan toplanmıştır...

Akrabalarının yanında kalır önceleri... 2-3 yıl böyle devam eder. Okula gidemez. Okula gitme zorunluluğu yoktur o zamanlar. 15'ine geldiğinde, akrabaları onu evlendirmek isterler. 15'inde bir çocuktur Mesut Güner... Ya evlenecektir, ya da çekip gidecektir. Zor olanı seçer. Ve vedalaşmadan akrabalarının yanından gizlice kaçar Almanya'nın Sauerland bölgesine... Kimsesizdir... Çat pat konuşabildiği Almancası ile her zamankinden daha yalnızdır şimdi... Sokaklar büyüdükçe büyür. Kendi küçüklüğünde kaybolur bütün Almanya sokakları... "Başarmalıyım" der, yumruklarını sıkarak... Anasına, kardeşlerine para göndermelidir. Hayatın bütün yükünü küçük omuzlarında hissedecektir...

İlk günlerini Türklerin toplu olarak kaldığı "Heim" denilen evlerde geçirir. Heimlarda kaldığı o günlerde bir büyüğünü ziyaret etmek için hastaneye gider ve orada sarı mı sarı, güzel mi güzel bir Alman kızına gönlünü kaptırır. Kaderin garip cilvesidir ki, 26 yıllık aşkını bulabilmek için, Mesut'un 15 yaşında akrabalarının yanından kaçması ve 300 km uzak-



foto: iklim

Mesut Güner, bugün 45 işçisiyle pazarda oldukça iyi bir yere sahip olan Fortuna Wintergarten GmbH'yı çok büyük bir emek vererek büyütmüş... Güner, kendi evinin nefis manzaralı Wintergarten'ında bizi ağırladı...

taki bu kente gelmesi ve bu hasta ziyaretini gerçekleştirmesi gerekecektir... Yüreğini kıpır kıpır eden o kız; yıllar sonra, misafirleri "Guten Tag" dediklerinde, onları, "Hoşgeldiniz" diye karşılayan ve mükemmel Türkçesiyle herkesi şaşırtan hayat arkadaşı Betül Güner'den başkası değildir. O kadar kendisini Türk hissedecek ve hissettirecektir ki, misafirler, "Yenge biz seni Alman sandık" diyecektir... O, o zamanlar Beate'dir ve hemşire olabilmek için meslek eğitimi yapmaktadır...

Çalışmalıdır. Para gönderilecek ailesinin yanına, bir de gönlü edilecek bir sevgili eklenmiştir... Çalışma izni alabilmek için Arbeitsamt'a gider... Soğuk yüzlü memur, gözlüklerin üstünden şöyle bir bakar karşısında duran tedirgin küçük vücudun sahibine... Ve ağzından Mesut Güner'i yıkan üç cümle dökülür. **"Du bist zu klein.. Du kannst erst mit 16 arbeiten Junge. Geh lieber nach Hause"...** (Sen daha çok küçüksün. 16 yaşında çalışabilirsin. Hadi evine git.)

Mesut 1 yıl nasıl bekleyecektir? Ne yiyecek, ne içecek ve herşeyden önemlisi anacığına ne gönderecektir? Pasaportunu eline alır... 1959 doğumludur... Aklına bir hinlik gelir... 1959'un 9'unu, eline kalemi alıp 8 yapınca, hoppadanak 16 yaşında olmuştur. Bu sefer başka bir Arbeitsamt'a gider ve hiç sorunsuz çalışma iznini alır. Dünyalar onun olmuştur... "İşte bu benim Almanya'daki en büyük zaferimdir" diyecektir yıllar sonra...

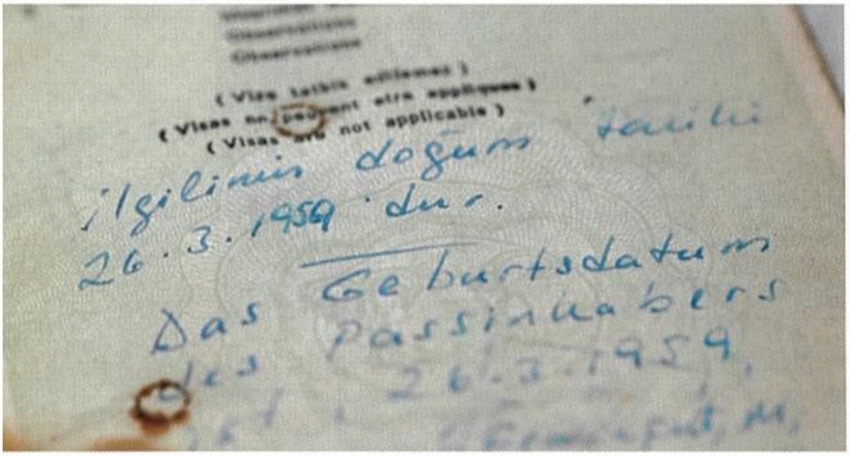
Ömrünün en önemli zaferini, hüzün sevinç karışımı gözyaşları ile kutlar... Anacağına para gönderebilecektir artık...

Her işi yapar... Bulduğu her işte çalışır. Eli de sıkıdır hani. Yavaş yavaş para biriktirmeye başlar...

Ancak 1 yıl sonra pasaportunun süresi bitecektir... Pasaportunun süresini uzatmak için konsolosluğa gider... Fakat şimdi bütün foyası ortaya çıkacaktır. Ne diyecek, nasıl anlatacaktır yaptığı hileyi... Savunulacak ne yanı vardır ki! Sıra kendisine gelir geçer, cesaretini toplayıp memurun karşısına çıkamaz... Akşama kadar bekler konsoloslukta... Sonra da-



fotoğraflar: ekim



Her pasaport bir hikaye...

Her Türk göçmenin pasaportunun bir kenarında "Ungultig" yazısı vardır herhalde... Mesut Güner'in yorgun yıllarını pasaportundan da okumak mümkün...

yanamaz Konsolosun kapısını tıklar... İçeri girer. Konsolos biriyle görüşme halindedir. "Gel yavrum" der babacan tavırla... İşte o an, Mesut Güner'in gözlerinden, yılların bütün acısı gözyaşı olup akacaktır... Kendini koyuverir orda. Hüngür hüngür ağlar... Anasından ayrılırken, boğazında düğümlenen o acıyı yeniden hissedecektir... 3 yıldır tek başına mücadele ettiği Almanya günlerinin acısı patlar sanki o an orada...

Konsolos, "Ne oldu evladım, niye ağlıyorsun" der... Konuşacak mecali yoktur... Zar zor sakinleştirir Konsolos Mesut'u... O da başlar herşeyi anlatmaya:

"Benim babam öldü. Annem ve kardeşlerim Erzincan'da yalnız. Başka kimsemiz yok. Ben buraya çalışmak için geldim. Ama 15 yaşındayım diye bana çalışma izni vermediler. Bende 16 yaşında olabilmek için pasaportumdaki doğum tarihimi değiştirdim. Pasaportumun süresi bitti. Uzatmak için buraya geldim. Şimdi herşey ortaya çıkacak."

Yüreği sızlar Konsolos'un... Nemlenen gözlerini gizlemeye çalışsa da, üzülmüştür... Kimbilir, belki "Ah benim memleketim" demiştir... Belki de "Ah halkım"... Küçük Mesut bir Memleket Gülü'dür...

Küçük Mesut'un omuzundan tutup, memurun yanına götürür. "Çocuğun pasaportuna doğum tarihi nüfus cüzdanındaki gibi 1959'dur diye not düşün" der... Sırtını sıvazlar Mesut'un ve "Evladım, bahtın açık olsun" der...

Tarihler 1980'i gösterdiğinde sessiz sedasız bir düğünle Beate'yle evlenir Mesut Güner.. Artık karı koca birlikte çalışmaya, koşturmaya başlarlar... Bir süre sonra ilk çocukları olur. Çocuklarını Türkiye'ye annesinin yanına bırakırlar ve ilk öğrenimlerini orda yaptırırlar.

Bu arada bütün Avrupa'da ve özellikle de Türkler arasında renkli televizyon ve video hastalığı başlar. Hele video sevdası bambaşka birşeydir... Mesut ve Betül, dışardan Ticaret Odası'nın (IHK) başlattığı kurslardan yararlanarak, aldığı sertifika ve diplomalarla büyük bir televizyon mağazasının komple tamir bölümünü ve satış reyonunun sorumluluğunu üstlenir. Bu büyük potansiyeli iyi kullanırlar ve çok iyi para kazanırlar. 5 sene bu işi yaptıktan sonra binanın yıkılması nedeniyle işi bırakmak zorunda kalacaktır... Satıcılığına o kadar güveniyor ki, Mesut Güner, "O civarda birşey satmadığım, benimle ticarette bulunmayan bir tane Türk veya Alman yoktur. Gözü görmeyene renkli TV, kulağı duymayanlara Stereo TV satacak kabiliyete sahibim" diyor...

Televizyon mağazası kapanınca gastoronomi işine girerler. 80'li yıllardır...

Bistroların daha yeni yeni çıkmaya başladığı dönemlerde, eşiyle birlikte son derece modern bir Bistro açar Mesut Güner... Gece gündüz demeden çalışırlar. İyi para da kazanırlar... 6 işçi çalıştıracak potansiyeli yakalarlar. Kazandıklarını bir köşede biriktirir ve gelecek planları yaparlar.. Hedef Türkiye'ye dönmektir...

İşte o günlerde Mesut Güner'in ilerde hayatını tümden değiştirecek olan 46 yaşında bir Alman çıkar karşısına... İşsiz-güçsüz, fakir bir Alman'dır bu... Aldığı kültürün gereği, bu ihtiyaç halindeki Al-



foto: iklim

man'a her gün yemek verir ve cebine de üç beş kuruş harçlık koyarak gönderir Mesut Güner. Ne iş yaptığını bile sorma gereği duymaz. Josef gelir, yer, içer ve gider... Josef, 6 ay sonra gelip, karnını doyuran, harçlığını cebine koyan Mesut Güner'e bütün borcunu ödeyecektir...

2,5 yıl bu Bistro'yu işlettikten sonra Mesut Güner, dükkanı satmayı ve Türkiye'ye kesin dönüş yapmayı kararlaştırmıştır. Eşini ve çocuklarını alıp, döner Türkiye'ye... Birkaç iş dener. Başarasız olur. 6 ay olmadan ümitsizce tekrar Almanya'ya dönüp, bir iş kurmaya karar verir. Birkaç iş dener ama başarılı olamaz. Meschede kentine geldiği ilk günkarşısına yine bir Alman çıkar... O Alman, Mesut Güner'in hayatını değiştirecek ve büyük bir işadamı olmasını sağlayacak olan Josef'ten başkası değildir...

Oturup sohbet ederken, Mesut Güner, "Yahu sen ne iş yapıyorsun?" diye sorar. Bu soruyu sorduktan 1 hafta sonra, Mesut Güner, Josef ve Betül'le birlikte arabaya atlayıp tekrar Türkiye'ye gidecektir...

Josef, Wintergarten denilen güneşlikleri yapan ustadır.

Türkiye'de Josef'in istediği bir takım makinalar yaptırırlar... Birkaç takım tezgahı alırlar. Alüminyum profillerden bahçelere altında oturulacak dört ayak üzerine montajı basit bir güneşlik imalatı yaparlar.

Josef bu işte para olduğunu söyler. Yaptırdıkları numuneleri, 5 m uzunluğundaki profilleri arabasının üst bağajına bağlar ve makinaları da yükleyip, Almanya'nın yolunu tutarlar...

Büyük bir alışveriş merkezinin önünde yeşil halı serer ve getirdiği numunesini orada pazarlamaya başlar. Standa olan ilgiden siparişler gelmeye başlar. İlk önceleri küçük bir yerde Josef, kendi ve eşi Betül Hanım'la beraber çalışırlar. Daha sonra yavaş yavaş işçi almaya başlar Mesut Güner... Derken bir müşteri temsilcisi bulur. O bir sürü müşteri getirir. Personel sayısını artırır siparişleri yetiştirebilmek için... Bir müşteri temsilcisi daha alır bir zaman sonra. Bu kez işin altından kalkamazlar. Daha fazla personel istihdam etmek zorunda kalır. Alışveriş merkezleri önünde satılmaya başlanan gölgelikler ve güneşliklerle başlayan yolculuk, bugün 45 personelli Fortuna Winterganten GmbH'nın, büyüme serüvenini oluşturacaktır.

Mesut Güner yaratıcı bir işadamı. Kendisine ait patentlenmiş özel güneşlik sistemleri geliştirir. Üstü açılan güneşlikler, Almanya'da büyük yeniliktir. Güner, kendi buluşu bu yeni sistemi patentler ve işini daha da büyütür...

Mesut Güner bugün Almanya'nın en modern külliyesinin yapılması konusunda öncü bir işadamımız. Mecshede'de, camisi, internet cafesi, hanımlar için spor salonu, kütüphane ve eğitim merkezi ile 5 milyon euroluk bir projenin gerçekleşmesi için var gücüyle çalışıyor. "Modern ve eğitimli gençler yetiştirilmesinde benim de tuzum olsun istiyorum" diyor.

Mesut Güner, sıradışı hikayesiyle işadamlarımıza nelerin mümkün olabileceğini gösteriyor sanki... Başarı için çalışma, azim ve sebat gerektiğini gösteriyor yaşadığı olaylarla...

Ya bunca yıldır evlat hasretiyle yaşayan annesi?

"Annem çok şükür hala sağ ve kardeşlerimle beraber Türkiye'de yaşıyorlar. Allah onun varlığını başımızdan eksik etmesin. Kardeşlerim ve ben, onun ayaklarını yıkar, suyunu içeriz..."

Bizi Balıkesirli olduğuna inandırdı...

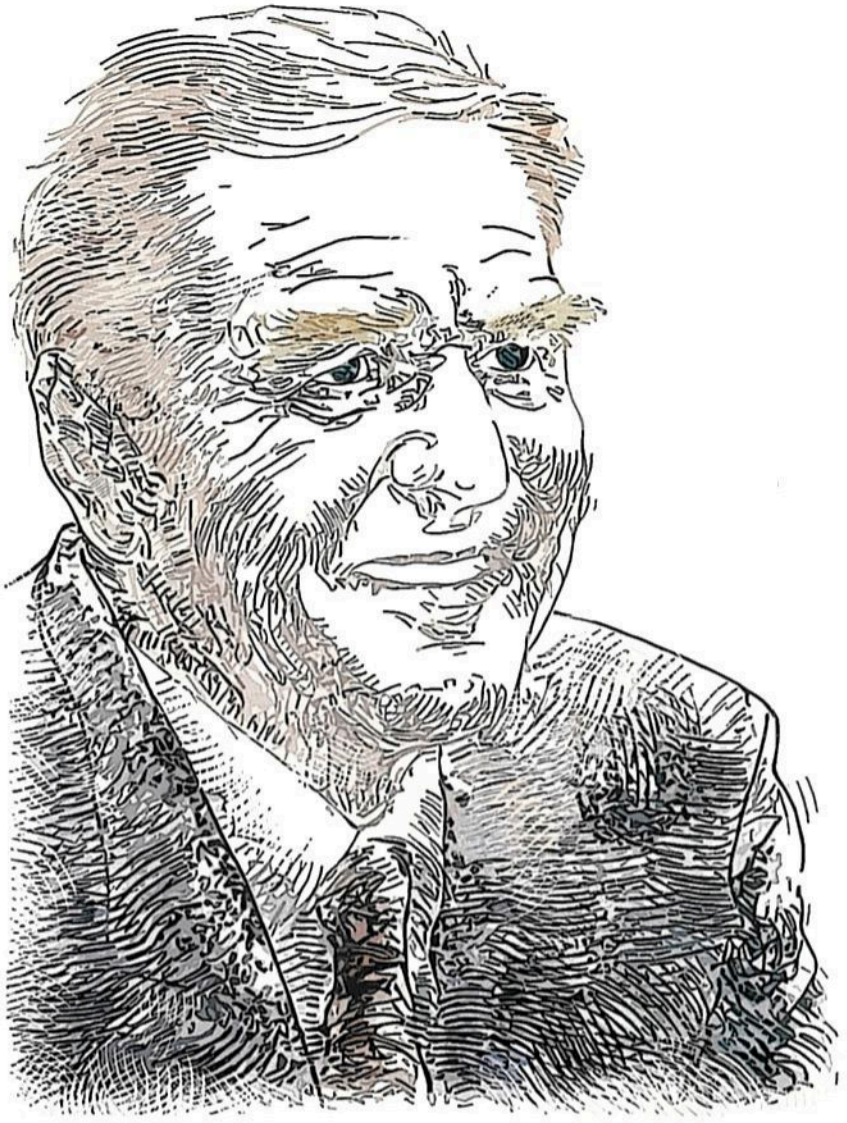
Betül Güner, bizim için hazırladığı Türk usülü kahvaltıda hiç renk vermedi. "Yenge biz seni Alman sanmıştık" diyenlerin hiç de haksız olmadıklarını o zaman biz de anladık. Bize şakayla Balıkesirli olduğunu söyleyince inandık tabi. Güner Ailesi, birarada olmanın mutluluğunu yaşıyor.

Gerhartz Schröder

Patronlar ve yoldaşlar arasında bir başbakan

Sonja Häußler

Gerhard Schröder henüz Aşağı Saksonya Eyaleti'nin başbakanı olduğu dönemlerde bile politik tarzını billurlaştırmayı başarmıştı. Tarzınını özeti ise geniş bir toplumsal tabana yaslanmak, "söylem ve uzlaşıya dayalı politikaların oluşturulması" şeklindeydi.



illüstrasyon: ömer yaprakkıran

İşadamlarına yakınlığı Başbakan Gerhard Schröder'i şimdiye kadar hep parti tabanından uzaklaştırdı. Schröder sıklıkla sevmeyi söylediği şekilde "kalpten bir sosyalist" ancak "zihnen bir kapitalist". Ve Schröder iş dünyası ile sosyal demokrasi arasındaki uzlaşıyı sağlamaya çalışan bir başbakan. Peki bunca yıllık çabasının meyvelerini toplayabildi mi acaba? İşte partisi ile patronlar arasında sıkışıp kalan Almanya Başbakanı'nın renkli serüveni...

En aşağıdan en yukarıya

Almanya Başbaanı Gerhard Schröder hayatı boyunca ele avuca ele avuca sığmaz bir irade ile hep en aşağıdan en yukarıya doğru tırmanmaya mecbur kaldı. Schröder hala geldiği yerin izlerini taşıyor: Savaşta dul kalan bir dul kadının oğlu olarak maddi sıkıntıyı çok yakından tanıdı ve yaşadı. 14 yaşında para kazanmak için okulunu bırakmak zorunda kaldı. Ailesi Schröder'in lise ve üniversite masraflarını karşılayacak durumda değildi. Ancak çok kuvvetli bir iradesi olan genç Gerhard bu zorluklara elbette boyun eğecek değildi. Önce akşam lisesinden diplomasını aldı ve daha sonra da Göttin-

gen'de hukuk bölümünde okumaya başladı. Schröder'in bugün yaptığı konuşmalarda bile hala geçmişinin izlerini bulmak mümkündür. "Eğitim görme hakkı ailelerin maddi durumuna bağlı olmamamalıdır." gibi sosyal demokrasinin öncü cümlelerinden birini bu kadar otantik bir tarzda kurulabilmesini halihazırda başbakan olan Gerhard Schröder'in yaşadığı sıkıntılı geçmişe borçluyuz.

Politikanın dik yokuşunda emin adımlarla

Gerhard Schröder henüz 19 yaşındayken Genç Sosyalistler'in (Juso) saflarına katıldı. Daha o zamanlar bile Juso Başkanı olarak Schröder, iktidara, ideoloji ve prensiplerden daha fazla ilgi duyuyordu. Her zaman politik içgüdüsünün temelini oluşturan bu iktidar arzusunu takip etti. Schröder, 36 yaşında Federal Meclis'e girmeyi başardı. Schröder hakkında anlatılan anekdotlardan biri de onun genç milletvekili olduğu dönemlerde akşamları çakırkeyif bir şekilde, o zamanlar Bonn'da bulunan Başbakanlık Binası'na gidip çitleri sarsalayarak, "Ben buraya girmek istiyorum." diye seslendiğidir. 1982 yılında CDU ve FDP'nin iktidarı devralmaları üzerine, Schröder siyasi kariyerini memleketi Aşağı Saksonya Eyaleti'nde sürdürmeye karar verdi ve 1990 yılında eyalette Yeşiller ile SPD'nin kurduğu koalisyonun başbakanlığına seçildi. Schröder bu makamda mutlak çoğunluğun oyları önce 1994 sonra da 1998 yılında olmak üzere iki kez siyasi gücünü ve karizmasını kanıtladı.

Ortodoks olmayan bir eyalet başbakanı

Gerhard Schröder henüz Aşağı Saksonya Eyaleti'nin başbakanı olduğu dönemlerde bile politik tarzını billurlaştırmayı başarmıştı. Tarzınını özeti ise geniş bir toplumsal tabana yaslanmak, "söylem ve uzlaşıya dayalı politikaların oluşturulması" şeklindeydi. Schröder, Aşağı Saksonya'da ekonominin modernize edilmesi, ekolojik dengeye dayalı bir politika takip edilmesi ve idari reformun gerçekleştirilmesine konsantre olmuştu. Schröder'in Eyalet Başbakanlığı döneminde kamu idaresinin reforme edilmesinden, hizmet eden devlet anlayışının oluşturulmasına dek bütün siyasetinde "vatandaşında tepesine binmek yerine onun yanında yer alan devlet" anlayışını benimsediği dikkat çeker. Bu dönemde Schröder, birçok kez alışılmış ve ortodoks olmayan bir siyaset anlayışı ile istihdam alanlarının kurtarılmasına hizmet ettiğini kanıtlamıştı.

Ve ülkeninin başbakanlığına seçilmesi

"Her şeyi başka türlü değil, ama birçok şeyi daha iyi yapacağız." Bu, Gerhard Schröder'in, 1998 yılında federal seçimlere girmeden önce bulduğu reçetenin sloganıydı. Böylelikle 16 yıl boyunca iktidarda bulunan ancak çok da reform yanlısı olmayan CDU'lu Başbakan Helmut Kohl'ün yapamadıklarını kırmızı-yeşil hükümet yapmayı vadediyordu. Seçim kapanyasının merkezine "Yenilik ve Adalet" ilkelerini yerleştiren Schröder modernleştirici, pazar ekonomisti ve ortanın adamı olarak ortaya çıkıyordu. Her ne kadar SPD'li yeni başbakan adayı partililerin gönlünü alamasa da medyanın ve seçmenin kalbini fethetmeyi başardı. Böylece Kohl karşıtı konjoktür, muktedir siyasetçi olarak karizması ve parti merkezine olan görece uzaklığı Gerhard Schröder'i iktidara taşıyan unsurlar oldu. Etkili medyatik tavrı ve tarzı, dinamik bir görüntü ve kendinden emin sakin politikacı imajının geniş kitlelere yayılmasını sağladı.

Dış politikadaki güçlü adam

Schröder daha göreve başlar başlamaz, bir savaşa asker göndermek zorunda kalan ilk Alman Başbakanı olarak Sırbistan'ın Kosova politikasına karşı tavrını açıkça ortaya koydu. Bu kararının zorluğunu da şu sözlerle ifade etmek zorunda kaldı: "Poltik yaşamım boyunca hiçbir kararımda bu kadar zorlanmamıştım." Bu kararı ise Makedonya ve Afganistan'a asker gönderilmesi kararları takip etti. 11 Eyül 2001'deki terörist saldırılar ise Schröder'i daha önce benzeri hiç yaşanmayan bir durumla karşı karşıya bıraktı. Şansölye ABD'ye sınırsız bir işbirliği vaadederken, değişik Avrupa ülkeleri ile sayısız diyalog ve terörizmle uluslararası mücadele koalisyonunda birçok adım atmak durumunda kaldı.

SPD inişe geçerken

Başarılı bir ilk dönemin ardından 2002 yılındaki federal seçimler özellikle istihdam piyasasındaki zorlu verilerin etkisinde kaldı. İktisadi düşüş, 4 milyon sınırını aşan işsizlik rakamları ve "azılı" bir

Gerhard Schröder henüz 19 yaşındayken Genç Sosyalistler'in (Juso) saflarına katıldı. Daha o zamanlar bile Juso Başkanı olarak Schröder, iktidara, ideoloji ve prensiplerden daha fazla ilgi duyuyordu. Her zaman politik içgüdüsünün temelini oluşturan bu iktidar arzusunu takip etti.

Schröder, 36 yaşında Federal Meclis'e girmeyi başardı. Schröder hakkında anlatılan anekdotlardan biri de onun genç milletvekili olduğu dönemlerde akşamları çakırkeyif bir şekilde, o zamanlar Bonn'da bulunan Başbakanlık Binası'na gidip çitleri sarsalayarak, "Ben buraya girmek istiyorum." diye seslendiğidir.

karşıtı olarak CDU Lideri Edmund Stoiber'in muhalefeti Başbakan Schröder'in popülaritesinin inişe geçmesine neden oldu. Diğer yandan ise "2010 Ajandası"nın (Agenda 2010) içerdiği reformların "sıradan" seçmen için politikacılar için olduğu kadar açık ve anlaşılır görünmemesi koalisyon hükümetinin oylarının yitip gitmesine neden oldu. Öte yandan ağır vasıtalar için getirilmek istenen vergi uygulamasının fiyaskoyla sonuçlanması ve 2004 yılındaki Avrupa Parlamentosu seçimlerinde elde edilen yenilgi SPD'yi tam yol hızla krizin içerisine yuvarladı. Başbakan Schröder'in tek olumlu puanlarını ABD Başkanı George W. Busch'a karşı Irak savaşında yer almamak yönünde sergilediği net karşı tavır ile toplamayı başardı.

Reformcu olarak Gerhard Schröder

2003 yılının Mart ayında açıkladığı 2010 Ajandası ile Şansölye Gerhard Schröder, istihdam piyasasının reforme edilmesi, sosyal sistemin yeniden yapılandırılması ve iktisadi büyüme için alınacak tedbirleri duyurdu. Reformların kısa vadede göz dolduracak gibi görünmemesi, sonuçlarının ancak uzun vadade alınabilecek olmasından kaynaklanıyor. Getirilecek olan yeniliklere herşeyden önce seçmenlerin yoğun bir güvensizlik yaşaması ise, tek tek çalışanlardan da mali kesintilerin yapılacak olması ve halkın gelecek korkusunun arttırmasından besleniyor. Aslında çok istese de Başbakan da bundan farklı bir şey söyleyemiyor. Nitekim Alman Sanayi ve Ticaret Odası'nın (DIHK) Başkent Berlin'de Şubat ayında yapılan "Şirketlerde Yenilik! Rekabet ve Yenilenme İçin!" başlıklı Yıllık Açılış Toplantısı'nda konuşan Schröder de, "Alınması gereken acil tedbirler ile tedbirlerin getirilerinin görüleceği günler arasında zamansal bir uçurum bulunuyor." demek zorunda kaldı. Devamında ise şunları söyledi: "2010 Ajandası'nı ulusal ve uluslararası zeminde iktisadi hayatın rekabet koşullarında yaşanan değişime yanıt verebilmek için oluşturmak zorunda kaldık. Bu değişimler toplumumuzun sosyal güvenlik sistemini uyarlamayı ve sistemimizi geleceğe hazır hale getirecek tedbirleri almayı zorunlu kılıyor." Başbakan'ın altını çizerek vurguladığı husus özetle, reform sürecinde Almanya'da yaşayan kalabalık nüfusun gelecekteki sosyal güvenliğinin garanti altına alınmasının öngörüldüğü oldu. Bu süreç aynı zamanda SPD'yi ciddi bir dönüm ve hatta bölünme noktasının eşiğine getirdi. Schöder her geçen gün sosyal demokrat tabandan uzaklaştırırken, sosyal adaletin sürekli geride kalan bir kavram haline gelmeye başladığı yöneltilen eleştiriler arasında. Alman Başbakanı'nın başmuhalifleri arasında şu sıralarda sendikalar geliyor. Reform sürecinin sekteye uğratan hususların başında ise seçmenlerin güvensizliğinin başta AP seçimleri örneğinde olduğu gibi eyalet seçimlerinde de sandığa yansıması oldu. Değişim sürdükçe halkın cesareti de kırılıyor. Ancak Süper Bakan Wolfgang Clement yine de reform baskısını ödün vermeksizin sürdürmek istiyor.

Parti başkanlığından feragat etti

Başbakan Gerhard Schröder'in partililerden anlayış görmedi ve yoğun eleştiri ile karşılaştı. Schröder daha Aşağı Saksonya eyaletinin başbakanıyken "Patronları Yoldaşı" ünvanını kendisine yakıştırmışlardı. Schröder, başbakan olduğunda o zamanki parti başkanı Oskar Lafontaine'in önüne parti dışından ekonomi ve iktisat uzmanları getirirken, ekonomi politikalarında partinin söz sahibi olmasını istemediğini belirgin şekilde açık etmişti. Lafontaine Schröder tarafından parti başkanlığını bırakmaya zorlanmıştı. Kendisi de bu yıl parti başkanlığı görevini, "O partililerle daha iyi anlaşabiliyor." diyerek Franz Müntefering'e devrederken niyeti siyaseten hayatta kalmasını parti tabanı ile seçmen ve koalisyon hükümeti arasında oluşan uçurumdan bağımsız hale getirmeyi hedeflemişti.

Schröder ve patronlar

Juso zamanlarındaki yoldaşları, Gerhard Schröder'i daha Aşağı Saksonya Başbakanı iken otomobil endüstrisinin patronlarına olan yakınlığı nedeniyle "Patronların Yoldaşı" ilan etmişlerdi. Schröder ekonomi üzerine ne biliyorsa o dönemlerde VW'nin Denetleme Kurulu'nda öğrendi. Burada eski endüstriyi bir kalemde çizip atılamayacağını bunların verimli şirketlere dönüştürlebileceğini de öğrendi. VW'nin şefi Piech ile birbirlerine hayranlık besleyen Schröder'den, Piech bir iletişim ustası ve "VW'nin en iyi elçisi" olarak sözeder. Aşağı Saksonya'nın zirvedeki yöneticileri arasında adı geçen



foto: hayrettin özcan

Alman Başbakanı'nın başmuhalifleri arasında şu sıralarda sendikalar geliyor. Reform sürecinin sekteye uğratan hususların başında ise seçmenlerin güvensizliğinin başta AP seçimleri örneğinde olduğu gibi eyalet seçimlerinde de sandığa yansıması oldu. Değişim sürdükçe halkın cesareti de kırılıyor.

ve VW'nin İnsan Kaynakları Yönetimi'nin şefi Peter Hartz da o dönemde Schröder'i çok dikkate alan ve danışacağı bir konu olduğunda onunla istişare etmekte çekinmeyen yöneticilerdendi. Daha sonra kendi adıyla birlikte anılacak olan Hartz Komisyonu ve Hartz Reformları'nın isim babası olan Peter Hartz, istihdam piyasasının modernleştirilmesi için kurulan komisyonun başına getirildi.

Olan bitenin alternatifi geri dönüş değil, durmak hiç değil

İş dünyasının patronları hala kişisel olarak Gerhard Schröder'i fazlasıyla dikkate alıp övüyor ancak bu bir SPD'li olarak Schröder'in yeniden seçilme şansını çok fazla arttırmıyor. Şansölye kendisinin de elbette işadamlarından seçmen olmayacağını bildiğini belirtiyor, ancak eklemeden de edemiyor: "Yine de işadamlarını dinlemeye devam edeceğim, çünkü söyledikleri bana çok inandırıcı geliyor." Alman Sanayiciler Birliği'nin (BDI) 15 Haziran'daki kongresinde AP seçimlerinde aldığı ağır yenilginin yaralarını saran Başbakan Schröder'e BDI Başkanı Michael Rogowski'den şu sözlerle destek geldi: "Olan bitenin alternatifi geri dönüş değil, durmak ise hiç değil." Hükümetin reform politikalarını desteklediğini belirten Rogowski, Schröder'e kendi parti sıralarından gelen eleştirilere rağmen 2010 Ajandısı'nın alternatifinin olmadığını kaydetti. Ancak BDI Başkanı yine de hükümeti reformlarda gerektiği kadar ileri gidememekle eleştirerek, "Hala kendimizi mevcut sistemi tamir etmekle sınırlıyoruz." diye konuştu.

Türkiye'nin AB üyeliği

Ülke içinde ve yer yer dış politikada yaşadığı onca sıkıntıya rağmen Almanya Başbakanı Gerhard Schröder, tıpkı ekonomik reformlarda geri adım atmadığı gibi, 2004 yılı sonunda başvurusu değerlendirilecek olan Türkiye'nin AB üyeliği sürecine verdiği destekten de bütün eleştirilere rağmen vazgeçmedi ve artan bir yoğunlukla da desteğini yinelemeye devam ediyor. Elbette bunda Türkiye'nin Almanya'nın en önemli ticari ortaklarından biri olmasını ve Almanya'da 300 bin kişiye istihdam alanı açan 50 bine yakın Türk işverenin katkısını unutmamak gerekiyor. Schröder sadece bu rakamların bile Tükiye'yi AB için önemli kıldığını belirtiyor. Hıristiyan Demokrat Birlik'in (CDU/CSU) sıralarından yükselen "imtiyazlı ortaklık" teklifini kesin bir dille reddeden Alman Başbakan, 23 Şubat 2004'te İstanbul'da gerçekleştirilen Türk-Alman Ekonomik Forumu'nda yaptığı konuşmada Boğaziçi metropolünün Avrupa ekonomisinin Türkiye'ye açılan kapısı olduğunu ifade etti. İstanbul'un tüccarlar için yüzyıllarca bir mıknatıs gibi olduğunu belirten Schröder, bunun bugün de Avrupalı yatırımcılar için böyle olduğunu ifade etti. Söylediklerinin Alman ekonomisi için aynı ölçüde geçerli olduğunu ifade eden Gerhard Schröder, Türk-Alman Ticaret Odası'nın İstanbul'da son on yıldır temsil edildiğini ve ortak ticari hacminin 14 milyar Euro'ya ulaştığına dikkat çekti. Bunun ardından Alman ekonomisinin de Türk yatırımcılara sunduğu olanaklara vurgu yapan Almanya Başbakanı, Almanya'daki Türk kökenli Alman işadamlarının her iki ülkenin ekonomilerine yaptığı katkıdan övgüyle sözetti.

Piyasamızda maalesef 99, 129, 149 gibi fiyatlar görüyoruz. Bunun içine, uçağı, transferi, oteli, yemeği gibi herşeyi koyuyorlar. Zararına yapılmış kalkülasyonlar. Bu nedenle sık sık televizyonlarda, 'Yine bir Türk firması iflas etti. Yolcularını havaalanında bıraktı, yolcular otele alınmadı' gibi haberler okuyoruz. Bu da Türk turizmine vurulmuş bir darbedir.



Kanuna takılınca, turizmin duayeni oldu

1977 yılında Fotoğrafçılık bölümünü bitiren genç Yabancılar Yasası'na takılarak, iş bulmasına rağmen mesleğini yapamaz... Ve istemeden başka bir ayalete göçetmeye mecbur kalır... İşte o göç, Bentour GmbH Genel Müdürü Eyüp Kökçe'nin turizm sektörüne ilk adımı olacaktır... Öğrendiği ve gönül verdiği fotoğrafçılık ise, ilerde ona doğru kareleri yakalamada en büyük yardımcısıdır.

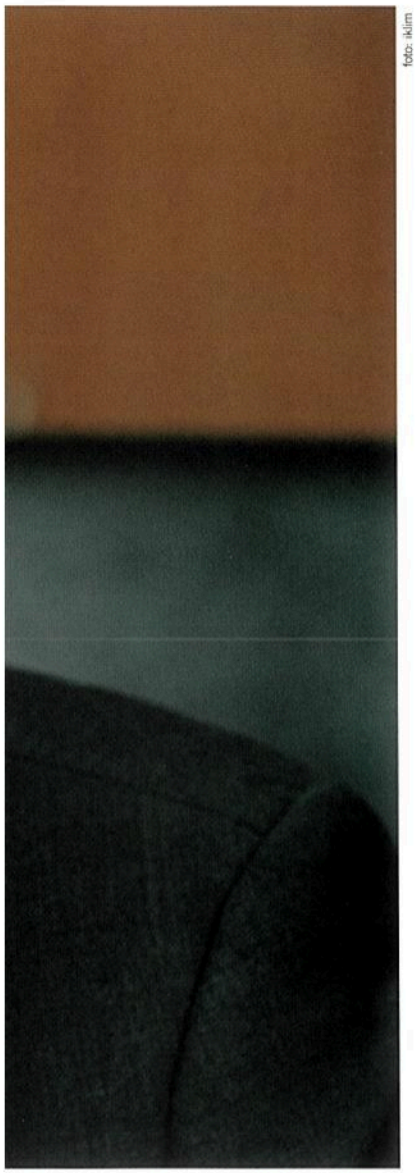


foto: iklim

Aslında O bir fotoğrafçı...

1970 yılında lise öğrenimini tamamlayıp, İstanbul'dan Almanya'daki ailesinin yanına gelir Eyüp Kökçe... Çeşitli kurslara gider ve Almanca'yı öğrenir... 73'te Münih Güzel Sanatlar Akademisi'nin Fotoğrafçılık Bölümü'ne kaydolur. 77'de mezun olur... Ancak ne yazık ki, iş bulmasına ve anlaşma imzalamasına rağmen, Yabancılar Yasası onu Bavyera'dan göçe zorlayacaktır... Bütün mesleki beklentilerini toplarlar ve Nord Rhein Westfalen eyaletine göçeder Kökçe...

Yıllar sonra, "Hayatımı değiştiren en büyük engellerden biri o olay olmuştur" diyecektir bu yüzden...

Eğitimini aldığı işi yapma hayalleri kurar. Ancak bu mümkün olmaz. 78 yılında UFO Reisen'de rezervasyon görevlisi olarak işe başlar... Bugün Bentour International GmbH'nın genel müdürlüğüne uzanan yol, işte 78 yılının soğuk bir kış günü böyle başlar... Rezervasyon amirliği, uçuş planlama müdürlüğü, satış müdürlüğü derken, aynı şirketin genel müdür yardımcılığına kadar yükselir...

1985-86 yıllarında İstanbul Havayolları'nın kuruluş çalışmalarında görev alır... İstanbul Havayolları ilk özel havayolu şirketimizdir. Kökçe, Almanya planlama ve satış organizasyonundan sorumludur...

2000'li yıllara geldiğinde, Eyüp Kökçe, mesleki kariyerini başarılı noktalara ulaşarak devam ettirecektir. 2003 Aralık ayında Bentour International GmbH'nın Almanya'da başarısı için enerjisini ve birikimini ortaya koyar Kökçe..

Duyarlı mesajlarından, ses tonundaki heyecandan, O'nun bir turizm ve Türkiye aşığı olduğunu anlıyoruz...

"Turizm bir sevgi işidir" diyor.. "Sevmeden turizm yapılmaz diye düşünüyorum. Türkiye'ye olan hasretimiz, sevgimizin de bunda bir rol oynadığını sanıyorum. Türkiye turizmine hizmet etmeyi kendime bir hedef edindim. Türk turizmini Almanya'da ilk kez gündeme getiren büyük abilerimizden çok şey öğrendim."

Özal'la birlikte büyüyen turizm potansiyelimizi ve sektörel gelişmeyi suruyoruz Kökçe'ye...

Türk turizminin çok önemli devreler geçirdiğini, 97-98 yıllarında hergün negatif anlamda ülkemizin gündeme geldiğini hatırlatıyor. "Bugün ise, Avrupalı ve Alman çevrelerin bilerek veya bilmeyerek önyargılı yaklaşımlarından dolayı ülkemiz turizmi çok olumsuz etkilendi. Bu olumsuzluklara rağmen, özellikle içinde bulunduğumuz 2004 yılında görüyoruz ki, Türkiye turizmi krizleri aşmaya alışmıştır. Turzimimiz, krizlerde nasıl toparlanacağı öğrenmişdir. Bu sevindirici bir durumdur. Halihazırda sektörümüzdeki bazı arkadaşlarımızın söylediği gibi, patlama, çatlama diye birşey sözkonusu değildir."

Sağlıklı zeminde ilerleyen bir durumda olduğunu söylüyor turizm sektörünün Kökçe... "Zemin sağlam, Herkes fiyat ve hizmet karşılığı tercih ettiği oteli, programı bulabiliyor. Turist de gayet sağlıklı olarak, birkaç faktörden dolayı Türkiye'den yana tercihini yapıyor..."

Nedir bu faktörler?

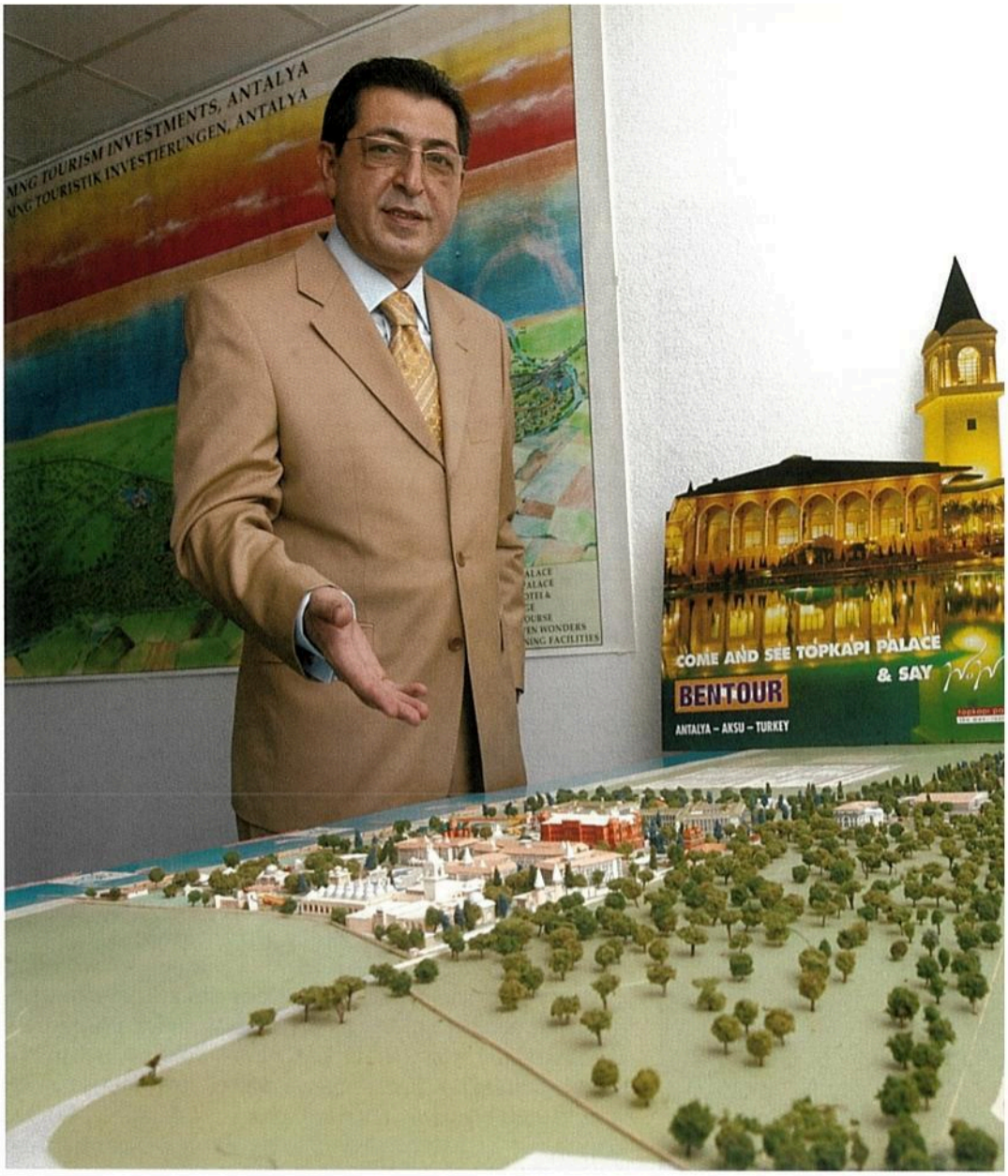
"Almanya açısından bakarsak, 2 -3 ana sebebe bağlayabiliriz. Mesafenin yakın olması birinci etkendir. Frankfurt'tan sabah bindiğinizde, öğlen yemek masasında oluyorsunuz. Saat 2 civarında ise havuzunuzda veya denizinizde olabiliyorsunuz. Böyle bir ulaşım imkanı, etrafımızdaki turizmini tamamlamış bazı ülkelerde mümkün değil. Ortadoğu'ya gitmek isteseniz, 14-15 saat uçmak zorundasınız. Bu özellik Türkiye'ye artı getirmektedir.

Yunanistan, İspanya'ya mukayese edilecek olursa, Türkiye'de Euro'un satın alma gücü daha yüksektir. Bu da ikinci önemli faktördür. Bu da euronun girmesiyle fakirleşmiş Avrupalı turist için bulunmaz bir nimettir.

Üçüncüsü ise, Almanya'da, Avrupa'da Türkiye'nin Ortak Pazar'a, AB'ye girebileceği, girmesi gerektiği şeklinde kulisler, çalışmalar yapıldığı için, Almanlar, özellikle 60'dan sonra bir şekilde Türklerle kaynaştılar. Son yıllarda Türkler ve Türkiye, bir yakın komşu gibi görülmektedir Almanlar tarafından. Yunanistan'a ve İspanya'ya nazaran bir tercih sebebi de burdan kaynaklanmaktadır. Türkiye'yi AB'ye görmek istediklerinden, kendilerinden kabul ettiklerinden, Türkiye'yi tercih etmektedirler."

Eyüp Kökçe, Alman turistlerin Euro'dan sonra ciddi bir fakirleşme sürecine girdiklerini kaydediyor. Ancak fotoğrafçı kimliğiyle olsa gerek, bir sosyal göz-

"Bizim Bentour olarak fiyat ortalamamız bellidir. 399'a neleri veriyoruz onu anlatıyoruz. Ultra All Inklusive dediğimiz anda, otele girdikten sonra, cebinizdeki para cüzdanınızla hiçbir ilişkiniz kalmıyor. Çıkana kadar. Hiçbir ekstra ödemeniz olmuyor. Bizim hali hazırda Antalya ve Bodrum olmak üzere 12 bin yatak kapasitemiz var."



lemini aktarmaktan geri kalmıyor:

"Alman turist fakirleşirken, iki şeyden vazgeçmemiştir. birincisi Noel alışverişi, ikincisi tatildir. Alman turistin tatile ayırdığı bütçe daralmıştır. En mükemmel şekilde tatilini yapmak istiyor. Burada en minumuma, maksimum hizmeti veren firma bu müşteriyi çeker. Fiyat ve kalite orantısını düşürmeden turistlerin sayısını artırmak gibi bir hedefimiz var Bentour olarak."

Kökçe, geçmiş yıllarda batık turizm firmalarının ülkemiz turizmine verdiği zararlardan bahsetmeden edemiyor... Özellikle çok düşük fiyatlarla hizmet veren firmalardan şikayet ediyor...

"Piyasamızda maalesef 149, 99, 129 gibi fiyatlar görüyoruz. Bunun içine, uçağı, transferi, oteli, yemeği gibi herşeyi koyuyorlar. Zararına yapılmış kalkülasyonlar. Bu nedenle sık sık televizyonlarda, 'Yine bir Türk firması iflas etti. Yolcularını havaalanında bıraktı, yolcular otele alınmadı' gibi haberler okuyoruz. Bu da Türk turizmine vurulmuş bir darbedir. Biz müşterilerimize bunu anlatıyoruz. Kalitenin, verilen hizmetin bir bedeli olmalıdır. Mutlaka çok pahalı olmamalıdır. Bir kere turiste paramın karşılığında ne alıyorumu çok iyi anlatmak lazım. Sadece 149 Euro, 99 Euro demekle iş bitmiyor. Bu fiyata hangi kalitede ne veriyorsunuz."

Kökçe, bazı uyanık firmaların müşteriyi nasıl aldattıklarını aktarıyor.

"Öyle aksiyonlar var ki, 149 Euro'ya rezervasyon yapıyorlar. Müşterinin odasında çalıştırdığı klimanın bedeli olarak günlük 5 Euro hanesine yazılıyor. Tura çıkarıyor. Sağlık sorunlarından dolayı tura çıkmak istemiyor turist. Tamamen çarşı ağırlıklı programlar olduğu için tura çıkarmak istiyorlar. Finansmanını çarşı sağlıyor. Derici, halıcı, kilimci sağlıyor. Dolayısıyla siz müşteriyi o üç tane unsurun önüne kurbanlık koyun gibi atıyorsu-

foto: iklim



nuz. Gitmek istemeyen turistten tura katılmadığı için boş otel odaları adı altında para tahsil ediliyor. Bütün bunlar günlerce Alman televizyonlarında yayınlandı. Bu Türk turizmine büyük zarar getirmektedir."

Yıllarını turizme adamış Kökçe, kendi fiyat stratejilerini de açıklıyor. "Biz Bentour olarak 149'a vermiyoruz" diyor kesin bir tonla... "Bizim fiyat ortalamamız bellidir. 399'a neleri veriyoruz onu anlatıyoruz. Ultra All inklusive dediğimiz anda, otele girdikten sonra, cebinizdeki para cüzdanınızla hiçbir ilişkiniz kalmıyor. Çıkana kadar. Hiçbir ekstra ödemeniz olmuyor. Bizim hali hazırda Antalya ve Bodrum olmak üzere 12 bin yatak kapasitemiz var."

Peki ünlü mekanların birebir kopyasını otel şeklinde Antalya sahillerine kazandırma fikri... World of Wonders'in hikayesini soruyoruz Kökçe'ye...

"1999 yılında Topkapı Palast Türkiye'de kurulmuş ilk konulu oteldir. Burada getirmek istediğimiz espride, yurdumuza gelen turistlere tarihi güzelliklerimizi Antalya'nın sahillerinde de olsa yaşatabilmektir. Yani gelen müşteriyi yalnız doğayla, başbaşa kalma imkanı değil, orada o tesisin içinde geçireceği 10-14 gün içinde, ülkemizin değişik güzelliklerini inceleme, o atmosferde tatilini yapma imkanı sunuyoruz. Bütün gün 24 saat olmak üzere tesislerimizde aktiviteler var. Spor aktivitelerimiz ücretsizdir. Saça fön çektirmeden, saç kesimine kadar ücretsizdir. Masajımız var, Türk hamamımız var. bütün aktiviteleri sunuyoruz."

Kökçe, çok önemli tespitlerde bulunuyor. Bentour'un sunduğu kaliteye güvenerek, "Turizm bir kültür olayıdır. Bir servis olayıdır. Turizm insanları uçaklara koyun gibi yerleştirip, dükkancının önüne atmak değildir" diyor bu yüzden...

Kökçe'ye turizmin değişken bir sektör olduğunu hatırlatıyoruz. Sunulan hizmet hep aynı olduğu takdirde bir süre sonra bıkkınlık verebiliyor. Mallorca bu nedenle yeterince tüketilmiş bir turizm potansiyeli. Bentour'un bu konudaki çalışmaları neler?

"Kesinlikle öyle. Şirketler grubumuzun turizm konusunda ileri vadeli, 10-15 yıl vadeli projeleri var. Konulu otelleri Türkiye geneline yaymak istiyoruz. Önümüzdeki yıl 2 yeni projemiz açılacak. Uludağ'da bir otelimiz olacak. Bir de golfçülere hitap edecek olan Beyaz Saray projemiz var.

Türkiye genelinde toplam 6 adet bu tür otelimiz bulunuyor. Bunların sayısını artıracağız. Bizim konulu oteller projemiz yalnız Türkiye ile sınırlı kalmayacaktır. Aynı zamanda ileri vadeli olarak Tunus, Mısır gibi ülkelerde de bu konulu otellerin devamını getirme düşüncesindedir şirketler grubumuz. Zaten Türkiye'nin sadece Antalya sahillerinden ibaret olmadığının bilincindeyiz. Bunun içinde, turistlerimize daha nasıl yenilikler sunabiliriz diye kafa yoruyoruz. Bunlarla ilgili projeler gerçekleştiriyoruz. Şu bir gerçek ki, klasikleşmiş tatil kalıplarından çıkmak istiyoruz. Konulu otellere giriş sebebimiz de bundandır."

Kökçe'yi dinledikçe gözlemlerinin ve tespitlerinin ne denli doğru olduğunu görmemek mümkün değil...

Eee... Ne de olsa O bir fotoğrafçı...

Turizm bir kültür olayıdır. Bir servis olayıdır. Turizm insanları uçaklara koyun gibi yerleştirip, dükkancının önüne atmak değildir. Biz Bentour olarak gelen müşteriye yalnız doğayla, başbaşa kalma imkanı değil, orada o tesisin içinde geçireceği 10-14 gün içinde, ülkemizin değişik güzelliklerini inceleme, o atmosferde tatilini yapma imkanı sunuyoruz. Bütün gün 24 saat olmak üzere tesislerimizde aktiviteler var. Spor aktivitelerimiz ücretsizdir. Bu paket içinde hemen hemen bütün aktiviteleri sunuyoruz.



illüstrasyon: ömer yaprakkıran

Platform
Ekonomi

Artık hiçbir şey eskisi gibi olmayacak!

Agenda 2010 Almanya'yı kurtarır mı? Almanya genelinde bugünlerde en çok tartışılan konu şüphesiz Volkswagen Personel Müdürü Peter Hartz'ın adıyla anılan reform paketi. Hükümet, reformları halka anlatmakta zorlanıyor. Her ne şekilde olursa olsun, artık Almanya eskisi gibi rüyalar ülkesi olmayacak.

Adını telaffuz etmek bile sorun artık. Bunu, hükümet partisinin üst düzey yöneticileri açıkça söylüyorlar. Örnek, SPD Genel Başkanı Franz Müntefering.

SPD'nin güçlü adamı, sosyal güvenlikle ilgili yasalarda büyük dönüşümü hazırlayan komisyonun başındaki Peter Hartz'ın halkta sürekli tepkiye yol açan "Hartz Yasaları" ile, bu reformları anlatmanın mümkün olmadığını itiraf etti. Böylece Volkswagen şirketinin ünlü Personel Müdürü Hartz'ın, kamuoyuna reformların etiketi olarak sunulmasından vazgeçilmiş oldu. Hartz'ın, Volkswagen adına toplusözleşme görüşmeleri başlarken **"ücretlerde iki yıl artış kabul edeme-**

yiz" yolundaki açıklamaları, hiç hoş olmayan bir hava yarattı ve önlemin arkasında böyle bir sıkıntı da yatıyor.

Neresinden bakılırsa bakılsın, Alman toplumu, bu düzenlemeleri kabullenmekte güçlük çekiyor. Geleceğinin, reform yasalarıyla kurtarılabileceğine bir türlü inanamıyor. Nitekim, birçok çevreye göre **"yeniden hortlayan"** ünlü **"Pazartesi Gösterileri"**, hükümet ve iş dünyasındaki büyük reform inancıyla, halktaki o büyük reform inançsızlığı arasındaki sürtüşmenin açığa çıkardığı enerjinin bir ürünü.

Tuhaf bir kriz

Aslında üretim ve özellikle de ihracat rakamlarına bakılırsa, Almanya'nın bir kriz içinde olduğunu söylemek doğru olmaz. Avrupa Birliği'nin lider, "Kıta Avrupası"nın da motor ülkesi, ihracat şampiyonluğunu da bırakmak istemiyor. Dünyanın en büyük ihracat ülkesinin dışarıya yaptığı satışlar, sadece makine imalat sanayii, otomotiv, ilaç gibi sektörleri değil, tüm ülke ekonomisini taşıyor.

Buna rağmen, Almanya, İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki pek de uzun olmayan tarihinin en ağır mali ve sosyal krizini yaşıyor. Acaba bu kriz, 2002 sonbaharında Irak'a Amerikan müdahalesini onaylamayan tutumu sayesinde, Washington'a fazla yakın bir imaj veren Hıristiyan demokratların adayı Edmund Stoiber'i birkaç bin oy farkla geride bırakarak başbakanlığını korumayı başaran Gerhard Schröder'in kariyerine son verir mi? Birçok siyasal gözlemciye göre, eğer karşısında Oskar Lafontaine olmasaydı, bu, pek öyle kolay kolay gerçekleşecek bir senaryo olmazdı. Ancak SPD eski Genel Başkanı Lafontaine, SPD-Yeşiller hükümetinin izlediği iktisat politikalarına karşı yıpratma savaşını, açıkça ve cepheden saldırıya dönüştürmüş bulunuyor.

Aslında 2002 seçimlerinden hemen sonra kesin kararlıydı Almanya Başbakanı Schröder: Yeşiller destekli bir SPD'den başka hiçbir siyasal oluşumun yapamayacağını yapacak ve Almanya'daki üretim maliyetlerini düşürmek, bütçeyi sosyal güvenlik harcamaları başta olmak üzere birçok tarihsel yükten arındırmak amacıyla, sosyal refah devletinin temel hizmetlerini kırpacaktı. Sermayenin üretim için Avrupa'nın doğusuna gitmeyip Almanya'da yerleşmesi, bu sayede kolaylaşacaktı. Kamu harcamaları kısıtlanıyor, sosyal refah devleti ayağını yorganına göre uzatmaya başlıyordu. 2003 çok sert tartışmalarla geçti. Toplam 7 reform paketi ile vergi reformunun son aşamasının öne çekilmesine dair bir yasa, parlamentoya sunuldu. Bunlara göre, Federal Çalışma Dairesi yeniden yapılandırılıyor, sağlık, işgücü piyasası ve emeklilik reformu yeni bir düzene kavuşuyor, bu arada vergi reformu da öne alınıyordu.

Bunların bir diğer anlamı, sosyal devletin, o zamana kadar alışılmış özelliklerine de veda etmekti. O nedenle, sendikalardan işveren örgütlerine, Hıristiyan demokrat partilerden liberallere, sosyalistlerden kiliselere kadar geniş bir alanda, sosyal devletin korunması adına direniş başladı. Reformlar yasalaşırken, SPD ve Yeşiller Partisi içinde kalmış bazı "sol kanat" milletvekilleri de eleştirilerini dile getirdiler, ama hükümeti sarsacak düzeyde bir eyleme yönelmediler.

19 Aralık 2003'te de Federal Meclis ve Eyaletler Meclisi, birlikte reform paketini onayladı. Böylece sağlık, işgücü piyasası, vergi ve emeklilik reformları, günlük yaşamın bir parçası halini aldı.

Yılbaşı ile birlikte sağlık sistemine ithal edilen değişiklikler, daha önce ödenmeyen muayene ücretleri, hastaların artan oranda ilaç giderlerine katılımı, kendisini hissettirmeye başladı. Daha önce bilinmeyen bir yük gündemdeki yerini aldı: Hastalar, artık her doktor ziyaretlerinde belli bir para ödemeye başladılar. Homurdanmalar, **"Bu işin alternatifi yok, bugün yapmazsak yarın tüm sistem çöker"** açıklamalarıyla göğüslendi. Dolayısıyla, halkın ilk tepkisi çabuk söndü ve Schröder, aradan birkaç ay geçtikten sonra, bu muayene paraları nedeniyle Almanya'nın bir ara **"adeta devrim öncesi bir dönem yaşadığına"** şaka yollu değinme gereksinimi bile duydu. **"Asayiş berkemaldi."** Gerginlik çabuk geçmiş, halk bu yükü kabullenmişti.

Arkası da geldi.

14 Mart 2004'te Gerhard Schröder, **"Agenda 2010"**u kamuoyuna sundu.

Reçete: Geliri arttırmak için önce düşürmek.

Bütün bu reformların nihai bir amacı var: Federal Almanya'yı, tarihinin en ağır mali ve sosyal krizinden, devlet harcamalarını azaltarak, üretimdeki işgücü

Almanya, İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki pek de uzun olmayan tarihinin en ağır mali ve sosyal krizini yaşıyor. Acaba bu kriz, 2002 sonbaharında Irak'a Amerikan müdahalesini onaylamayan tutumu sayesinde, Washington'a fazla yakın bir imaj veren Hıristiyan demokratların adayı Edmund Stoiber'i birkaç bin oy farkla geride bırakarak başbakanlığını korumayı başaran Gerhard Schröder'in kariyerine son verir mi?

Reformların temelindeki iyimserlik

Eski Kohl hükümetlerini bile korkutan bu reformların temelinde, Alman ekonomisindeki maliyet baskısının kısmen hafifletilmesi ve bu amaçla da kamu bütçeleri, dolayısıyla devlet üzerinde yüklerin azaltılması yatıyor. **"Neoliberal reçeteler"** başlığı altında ağır eleştiriler alan bu anlayış, maliyetlerin düşürülmesi durumunda, fiyatların da düşeceği, dolayısıyla **"Made in Germany"** damgalı malların uluslararası pazarlarda rahatça rekabet edebileceği kabulüne dayanıyor. Yatırımların ve üretimin artacağına yönelik bu kabulün ilk sonucu ise, içerdeki gelir düzeyinin düşmesi, dar gelirli katmanların kemerleri biraz daha sıkması oluyor. Ancak **"yukarıdakiler"** ile **"aşağıdakiler"** arasında bir örtüşmezlik var. Zihniyetler çelişiyor: Toplumun yüksek gelirlileri arasında **"bu reformlar olmazsa Almanya'nın devam edemeyeceğine"** inananların, dar gelirlileri arasında da **"bu reformlarla bu ülkenin ayakta kalamayacağına"** inananların sayısı hızla artıyor. Dolayısıyla, reform, 15 yıl önce birleştirdiği Almanya'yı, 15 yıl sonra yeniden bölüyor.

maliyetini düşürerek, dolayısıyla çalışanların ücretlerini indirerek uluslararası rekabete dayanıklı bir ekonomi ve üretim için uygun bir ülke yaratmak. Bunu, sosyal devletin getirdiği, artık taşınmaz olduğu konusunda sağda ve solda adeta görüş birliği sağlanmış "yüklerden" arınarak yapmak.

En çok tepkiyle karşılanan reform, 2005 başında yürürlüğe girecek ve işsizlik yardımı ile sosyal yardımı birleştiren önlem oldu. Yaz ortasında patlak veren **"Pazartesi Gösterileri"**, işsizliğin çok daha yoğun yaşandığı doğu eyaletlerinde ve 1989'da Demokratik Alman Cumhuriyeti'nin sona ermesi sonucunu veren gösterilere dayalı olarak düzenlendi. Ancak bu geleneksel bağlantıya rağmen, yine de "yeni" bir ifade biçimi oldu.



foto: cdu

CDU Genel Başkanı Angela Merkel, şaşırtıcı bir şekilde hükümetin reform paketine destek çıkarak, "Büyük Koalisyonu"n mümkün olabileceğinin ilk sinyalini verdi.

Hükümet, ilk haftalarda beklemede kaldı. Katılımın artış göstermesi durumunda, yeni rötuş önlemlerine başvurulması düşünülüyor olabilirdi. İlk "Pazartesi Gösterileri" sonrasında tatilden dönen Schröder, bazı bakanlarını tatilden çağırıp kabineyi topladı ve göstermelik de olsa, bazı düzenlemeler gerçekleştirdi. Bu, bir işaret sayılabilirdi. Ama hemen ardından, bundan böyle reform yasalarında hiçbir değişiklik yapılmayacağını da ilan etmek zorunda kaldı.

Reformlar, Almanya'da, **Oskar Lafontaine** faktörü dışında, son derece ilginç bir mutabakata karşılık geldi. SPD ile CDU arasında, sosyal demokratlar ile Hıristiyan demokratlar arasında bir **"Büyük Koalisyon"** pratikte gerçekleştirilmiş oldu. CDU Genel Başkanı **Angela Merkel'**, birkaç eleştiri dışında hükümetin reformlarına sahip çıktı.

Daha doğrusu SPD-Yeşiller hükümetinin reform sürecine, resmi Alman siyasetinde, Demokratik Sosyalizm Partisi (PDS) dışında hiçbir kurum doğrudan karşı çıkmayı göze alamadı.

PDS de Almanya düzeyinde etkili olamadığı ve ilk bakışta marjinal bir konumda bulunduğu için, Berlin tarafından ciddiye alınmadı ve bilerek görmezlikten gelindi. Sendikalar ise geçiştirme taktikleriyle günü kurtarmaya çalıştılar. Kurumlar düzeyindeki bu genel kabulün, geniş yığınlar nezdinde aynen devam edip etmeyeceğini, 2004 sonbaharı gösterecek.

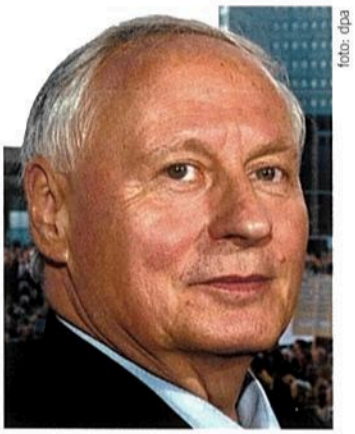


foto: dpa

SPD'nin bizim Baykal'ı aratmayan hizipçisi Oscar Lafontaine, Pazartesi Yürüyüşleri'ne destek çıkarak, Başbakan Gerhard Schröder'i ciddi anlamda sarstı.

Belki gösteriler iyice yayılacak ve reformlar geri alınacak. Belki siyaset sahnesi iyice altüst olacak ve bu kez dar gelirlilerden yana "ileri adımlar" anlamında reformlar yapılacak. Belki doğu eyaletlerinde insan içine çıkamaz hale gelen hükümet üyeleri ve Başbakan Schröder, artan oranda yumurta ve ıslıklarla karşılanınca, "Politik kültürümüz tehdit altındadır. Böyle protesto istemeyiz" diye daha sık konuşmak zorunda kalacak. İyice sertleşecek. Belki de bu sonbahar hiçbir şey göstermeyecek veya gösterdiklerini kimse görmek istemeyecek.

Ancak Almanya'da hiçbir şey eskisi gibi olmayacak.

Bilişim teknolojileri ve internet

:software

sevgi kayabaşı
kayabasi@platform-online.de



Bilgi çağının oluşmasına önemli katkı sağlayan Bilişim Teknolojisi; bir bilginin toplanmasını, işlenmesini, saklanmasını, gerektiğinde herhangi bir yere iletilmesini ya da herhangi bir yerden bu bilgilere erişilmesini, elektronik vb. tekniklerle otomatik olarak sağlayan teknolojiler bütünü olarak tanımlanır.

Bilgisayar teknolojilerindeki gelişmeler işletmeleri farklı şekillerde etkilemiştir. 1990'lı yıllara kadar bilişim teknolojileri donanım ve yazılım imkanlarına bağlı olarak daha çok alt ve orta kademe yönetim tarafından etkin olarak kullanılmasına rağmen stratejik kullanım kısıtlı kalmıştır.

Bilişim teknolojileri genellikle alt ve orta kademe yönetiminin rutin işlerinde kolaylık sağlarken, özellikle hızlı işlemciler, gelişen veri tabanı yazılımları ve internet teknolojisi, üst yönetimin stratejik kararları üzerinde önemli etki yapmıştır.

Sürekli değişen ve önceden tahmin edilemez hale gelen pazarlarda uzun süreli kalmak, rekabet üstünlüğü elde ederek geleceklerini garanti altına almak isteyen işletmelerin başarısı, sürekli dinamik bir yapıda olabilmelerine bağlıdır.

Küresel rekabet ortamında, işletmelerin çevresinde meydana gelen olayları takip ve kontrol edebilmesi, işletme yönetiminin uyguladığı stratejilerin başarıyla sonuçlanabilmesi için çabuk karar verebilme ve hızlı hareket etmesi gerekmektedir.

Dolayısıyla, işletmelerin bu tür problemlerle karşılaşmaması yada karşılaşılan problemlerden en az zararla çıkabilmesi için işletme içi ve dışı etkileşimlerini hızlı ve zamanında yapabilmeleri ancak bilişim teknolojilerini kullanmakla gerçekleşecektir.

Bilgisayar teknolojisinin telekomünikasyon ile bütünleştirilmesi, artan rekabet ortamında örgüt içi ve örgütler arası iletişimde devrim niteliğinde değişikliklere sebep olmuştur.

Günümüzde bir çok firma , tek bilgisayar yerine bunların birbirlerine muhtelif şekillerde bağlanmalarıyla oluşturulan ağlardan yararlanmaktadırlar.

Çok yakın zamanda bu ağları kullanmayan firmaların azalacağı öngörülmektedir.

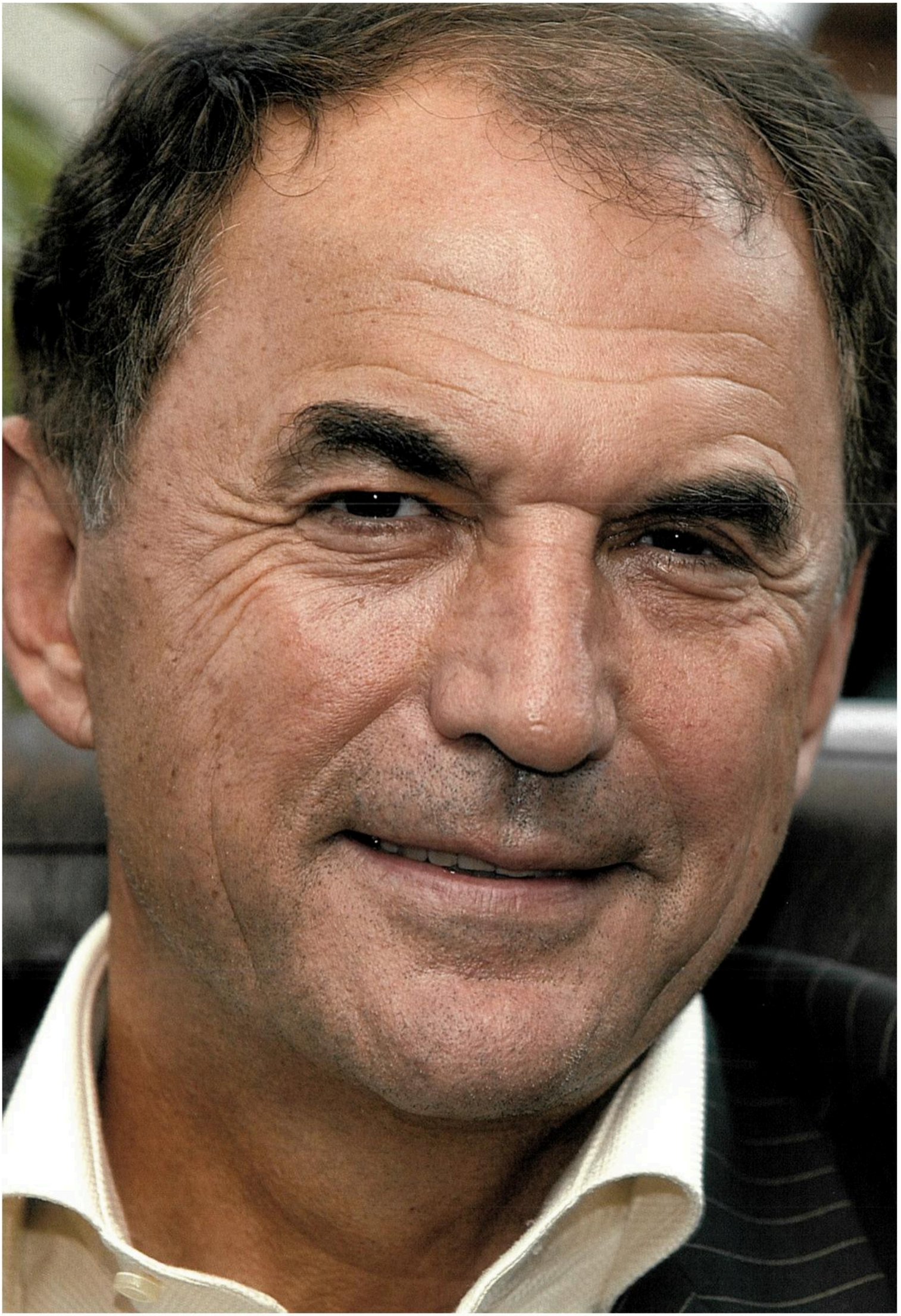
Bilişim teknolojisi kullanan yöneticiler coğrafi olarak nerede oldukları önemli olmaksızın ağlar aracılığı ile birbirine bağlı proje gruplarında görev alıp hem meslektaşlarına hem de kendilerine gereken bilgiye rahatlıkla ulaşabilmektedirler.

Bilgi çağında işletmeler faaliyetlerini sürdürebilmek ve piyasada kalabilmek için büyük ölçüde bilişim teknolojilerini kullanmak zorundadırlar.

İnternet teknolojisi ve kurumlardaki her türlü iş akışı günümüzde iç içe geçmiştir. Bugün orta veya büyük ölçekli her kurum-işletme internetin sağladığı olanakları yüksek rekabet baskısı neticesinde yaşamda kalabilmek için internet'in sağladığı olanakları kendi iş yaşamına yansıtmak zorunda kalmıştır.

Gelişmiş ülkelerin tamamı ülkelerindeki internet yapısını ve vatandaşların bunlara erişimini geliştirmek için ellerinden geleni yaparken ileri medeniyet seviyelerine ulaşmak isteyen ülkemizin bu amaca ulaşabilmesi için internet'i geliştirmesi gerekmektedir. Türkiye'nin ekonomiden bilime kültürden siyasete daha ileri gitmesini istiyorsak interneti daha ucuz ve daha yaygın kullanmamız gerekmektedir.

Teknolojinin şekillendirdiği hayatlarımız var ve bir çoğumuz da böyle bir toplumun parçasıyız. Teknolojiyi en iyi şekilde kullanmak dileği ile...



Elbe kıyısında bir Boğaziçili

Yıllar önce geldiği Almanya'da kişiliği ve karakteriyle kendisini kabul ettirmiş ve Avrupa Parlamentosu'na Sosyal Demokrat Parti tarafından aday gösterilmiş olan başarılı işadamımız Vural Öger, Platform'a misyonunu, hedeflerini anlattı...

Sebahattin Çelebi

O'nu tanımlayabilecek ve özetleyecek en güzel cümlelerden biri belki bu. Boğaziçili bir İstanbul beyefendisi kadar asil, içinden çıktığı toplumla dost, ancak yaşadığı ve belki gençlik aşklarını paylaştığı Elbe kıyısı kadar buraya ait; bir Alman, bir Avrupalı...

Vural Öger, Almanya'da göç tarihimizin yıldız isimlerinden biri... Ticari hayatta gösterdiği üstün başarıları ile hep gündemde kalmayı başarmış, örnek bir işadamımız.

Hayatı boyunca sadece başarıya inanmış. Kendi başarısını, oldukça mütevazi bir şekilde değerlendiriyor. "Zaman konusu mühimdir" diyor.. "Ne zaman işe başlandığı, hangi şartlar içinde başlandığı önemli. İnsanın yaptığı işe uygun yeteneklerinin de kendisinde olması çok önemli..."

Başarıya götüren yolda, en önemli unsurun, kişilik ve karakter olduğuna dikkat çekiyor Vural Öger. Metodik çalışma gücü, kuvvetli irade, mücadele gücü, belli konularda belli şeylerin kokusunu alabilmek de, ona göre başarının anahtarlarından. Bütün bunları söyledikten sonra, "Ama her başarının bir öyküsü vardır. Hepsi birbirine benzemez elbette. Ama ben hayatım boyunca prensiplerime sahip kaldım. Doğru söyledim. Doğrularımı yerine getirdim. Çok çalıştım. Çok çalışabilen bir insanım. 20 saat çalışabilirim. İrademle kendimi ayakta tutabilirim. Hedeflerimi koyarım. Analitik düşünme gücüm de var" diyor.

Uslanmaz işkolik.

Ticari hayattan kopup kopmayacağını soruyoruz... "Hayır" diye yanıtlıyor.. "İş dünyasından kopmuyorum. Basında yanlış çıkan haberler var. Kopuyorum diye birşey yok. Her iki platformda da ben olabilirim. Mesela Avrupa Parlamenterlerinden Brock, aynı zamanda Bertelsmann'ın yönetim kurulundadır. Hergün Brüksel'de olunacak diye bir kural yok. Her Pazartesi toplantı yapıyoruz burda Öger Tours'da. Arkadaşlarım rapor veriyorlar bana. Strateji konuşulur bizim toplantımızda. Parlamento günleri; Salı, Çarşamba, Perşembe... Brüksel 1 saat 15 dakika. Şimdiye kadar zamanımın yüzde 50'sinden daha fazlasını zaten, sosyal, kültürel, politik faaliyetlerde kullanıyordum. Üniversitede konferans veriyordum, Duisburg'ta sempozyumum oluyordu. Belki bunlar bir nebze azalacak. Daha fazla vakti Brüksel'e ayıracağım ama kendi işlerim de devam edecek."

Hani biryerlere yaranmak için ülkesine, milletine tepeden bakanlar, bir yerler-

Eğer ben Kongo'dan gelmiş olsaydım, 'Kongo'yu da AB'ye alın diyecek değildim. Ama Türkiye Avrupa'nın bir parçasıdır. Ben kendimi her zaman bir Avrupalı olarak görüyorum.



foto: kılım

den ödüller alabilmek için toprağını, insanını, kültürünü aşağılayanlar var ya, tokat gibi açıklamaları var onlara Öger'in... **"Ben milletimi çok seviyorum"** dediğinde gözlerinin içinde samimi bir heyecanı yakalıyorsunuz.. "Türk insanının sıcaklığını, misafirperverliğini hiçbir toplumda görmedim. Dünyada benzerine rastlayamazsınız. Kuşaktan kuşağa bu özellikler aktarılmış. O toplum, çok daha iyi yerlere layık. O topluma olan borcumu, bu tür etkinliklerle ödemeye çalışıyorum."

Milletine karşı kendisini borçlu hissetmenin adı, erdem olsa gerek...

Engin bir vizyona, karizmatik bir duruşa sahip Vural Öger. Politika O'na yakışıyor aslında. Sosyal Demokrat Parti'nin kendisine teklif götürdüğünde uzun zaman düşünmeye ihtiyaç duyduğunu belirtiyor. "Ben oraya gireceğim diye bir uğraş vermedim. Bana yüksek düzeyde bu görüş bildirildi. Ben 5-6 ay bekledim. Mayıs'ta bildirildi, Ekim ayında karar verdim. Yapıp yapamayacağımı, zaman ayırıp ayırmayacağımı düşündüm. Brüksel'de benden beklenen iş nedir diye düşündüm. Baktım çok enteresan bir vazife. Avrupa'nın geleceğinin kurulduğu bir Parlamento. Bugün Almanya'daki kanunların yüzde 80'i Brüksel'de yapılıyor. Milli Parlamentolar bunu alıyorlar. Madde madde alıyorlar. Fabrikanın bacasından çıkan dumandaki zehir oranından tutun, kullandığınız diş macununun içindeki bir yan maddenin ne kadar olacağının tayini, tespiti, günlük hayattaki kanunların, kuralların hepsi Avrupa'da yapılıyor. Avrupa'nın geleceğini kuran bir Parlamento'da görev alacaksınız. Bu çok enteresan bir aktivite."

"Oraya bir Alman milletvekili olarak gidiyorum" diyor Öger... Çok önemli bir noktaya; Avrupa Parlamentosu Türkiye Komisyonu'na gireceğini kaydediyor. "Ülkemin geleceği açısından AB ilişkileri çok mühim. Onları sıkmayacak şekilde, ikna edecek şekilde kendi argümanlarımla karşılarına çıkacağım. Ben Türkiye'nin geleceğini Avrupa'da görüyorum. Yaptığım faaliyet, Almanya'nın ve Avrupa'nın da yararına olacaktır. Buna da kalpten inanıyorum. Eğer ben Kongo'dan gelmiş olsaydım, 'Kongo'yu da Avrupa Birliği'ne alın' diyecek değildim. Ama Türkiye Avrupa'nın bir parçasıdır. Ben kendimi her

zaman bir Avrupalı olarak görüyorum. Avrupa ülkeleri, homojen Avrupa kültürüne sahip değiller. Aralarında çok büyük kültür farkları var. Kültür farklılığı, bir zenginliktir Avrupa için. Avrupa'yı Avrupa yapan multikültürel bir birlik olmasıdır. Laik bir Türkiye'nin; 80 yıldır seküler sistemle yönetilen bir ülkenin AB'ye girmesi bir zenginliktir. Kopenhag Kriterleri yerine getirildiği takdirde Türkiye Avrupa Birliği'ne alınmalıdır. Ki, Türkiye'deki hükümet de, bu konuda büyük bir başarıyla kanunsal altyapıyı hazırlıyor. Yürütmede aksaklık olabilir. Diğer ülkelerde de olacak. Hiçbirinin durumu Türkiye'nin bugününden daha iyi değildi. Slovakya'da seçilmiş bir parlamento bile yoktu. Müzakerelere başladılar."

İyi de bazı Hristiyan Demokratlar iki de bir Türkiye AB'ye ait değil diyor... Onlara karşı ne diyeceğiz?

Öger bu konuda şunları söylüyor:

"Laf dönüp dolaşıp Müslümanlık, Hristiyanlık meselesine geliyor. Her zaman şunu vurguluyorum. Mantıki faktörler her zaman Türkiye'nin lehinde. Örneğin, stratejik, jeopolitik ve ekonomik faktörler. Emosyonel faktörler Türkiye'nin aleyhinde. Örneğin, dinsel, tarihi ve kültürel faktörler...

Türkiye dışındaki İslam dünyasında, belli bölgelerde oluşan köktendinci İslamist terör endirekt olarak, bazı çevreler tarafından Türkiye'ye yansıtılıyor. Doğru değil. Cihadistik İslam'la, Türkiye'nin bir ilişkisi yok. Türkiye geçmişten de öyle ama. 1840 senesinde Tanzimatla bir Avrupa sayfası açılmıştır ülkemizde. Şeriat Türkiye'de hiçbir şekilde hukuki açıdan uygulanmamıştır. Osmanlı, Kur'an'dan kaynaklanan bazı kurallarla Batı kanunlarını alıp, Mecelle denen yeni bir hukuk düzeni yaratmış ve zamanın şartlarına uygun bir hukuki sistem ortaya çıkarmıştır. Ordu, Batı standartlarına göre ıslah edilmiştir. Bütün devlet kurumları yeniden organize edilmiştir. Kurucumuz Atatürk, o zincirin bir devamıdır. Atatürk, yeni bir Türk ulusu yaratırken, daha optimal bir şekilde, Batı bazlı devrimlerle, Türkiye'nin Avrupa yoluna yüksek bir hız kazandırmıştır.

164 senedir, Türkiye bir kulvara girmiştir zaten. Avrupalılaşma serüvenimiz o tarihlere dayanıyor. Türk insanı her zaman kendini Batıya dönük olarak hissetmiştir. Şam'da, Bağdat'ta, Kahire'de oturan devlet memurlarının aileleri dışında, oturan Türk ailesi yoktur. Osmanlı, Bulgaristan'da, Romanya'da hakimiyet kurmuş. Saraybosna şehrini kuran biziz; Türkler. Yani dikkat edin, Balkanlara gitmişiz. Batıya gitmişiz. Meşhur Kızıl Elma olayıdır. Kızıl Elma hep batıdadır. Kızıl Elma diye yola çıkmışlar, Hazar denizinin kuzeyinden hep batıya gitmişler. Kızıl Elma diye diye Viyana'ya kadar gelmişler. Kızıl Elma hiçbir zaman bir Ortadoğu ülkesinde değildi. Sevmemişler Ortadoğu ülkelerini. Batıya gitmişler, suya gitmişler, yeşilliğe gitmişler."

Derin bir tarih bilgisini insan odaklı bir perspektifle harmanladığında, Öger daha ilginç tespitlerde bulunuyor.

"Ortadoğu da Fransız devriminden sonra çağın trendine uyarak ve bazı Avrupa devletlerinin de kışkırtmasıyla, bir Milliyetçilik oluştu. Osmanlı'nın çökmesine de, sebep olan bir yerde Fransız İhtilali'dir. Arkadan Avrupalılar, Helenizim hayranlığıyla Yunanlılara destek vermişler ve Mora ayaklanmasıyla Yunanistan'ı bizden koparmışlar, 1820'lerde. Arkadan bir Rusya çıkıyo, Ortodoks toplumunu ayaklandırmaya çalışıyor. Hangi imparatorluk ayakta kaldı? Osmanlı İmparatorluğu'nun çökmesi de bence doğaldı. Osmanlı, esasında Türklere "etrak-i idrak" (idraksiz) demiş, Anadolu insanının buğdayını, vergisini almış ve erkeklerini askere çağırmıştır.

Anadolu'ya bakarsanız, Osmanlı'dan kalan çok eser yoktur. Hep Selçuklulardan kalmadır. Osmanlı, İstanbul'a yatırım yapmış. Batı'ya yapmış. Mostar'a köprü yapmış, Kayseri'de Erzurum'da yapmamış. Ekonominin ne olduğunu kavrayamamışız. Kolonizm denen olayda bir ekonomik baz var. Belçika ekonomisi Kongo'dan gelen paralarla ayağa kalkmış. Kongo'nun madenini almış 1 kuruştan, satmış 10 kuruşa. Hollanda böyle zengin olmuş."

1700'lü senelerde bir İngiliz çiftçisi ile bir Türk işçisi arasında hiçbir farkın olmadığını söylüyor Öger. "Büyük Medeniyetlerin Çıkması ve Çöküşü" adlı kitabı referans gösteriyor burda. Ve herşeyin buhar makinasının icadıyla başladığını kaydediyor. Buhar tribünü, gemide kullanılmaya başlanınca, Avrupalıların uzak denizlere açılmaya başladığını ve böyle-

Laf dönüp dolaşıp Müslümanlık, Hristiyanlık meselesine geliyor. "Her zaman şunu vurguluyorum. Mantıki faktörler her zaman Türkiye'nin lehinde. Örneğin, stratejik, jeopolitik ve ekonomik faktörler. Emosyonel faktörler Türkiye'nin aleyhinde. Örneğin, dinsel, tarihi ve kültürel faktörler."



Ben Türkiye'nin Avrupa Birliği içerisine girdiğini yaşayacağımı düşünüyorum. Türk kökenli Alman vatandaşı olarak, etnik olmadan iyi bir Alman olunacağını ispatlamak istiyorum. Almanya'nın yeni vatandaşlık anlayışında belki bir katkım olur. İçimde iki kişilik var. Vücutla zıtlaşan bir kişilik değil.

likle ucuz hammadde temin ederek zenginleştiklerini hatırlatıyor. "Avrupa böyle zenginleşmiştir" dediğinde, Londra sokaklarında baharat fiyatlarındaki aşırı yükselmenin, günümüze değin süren bir sömürgeciliğin başlangıcı olduğunu anımsıyoruz.

Hani şu "Üzerinde güneşin batmadığı" söylenen İngiltere Krallığı'nı... Sonra Kolonizmin kurbanı, siyah beyaz yüzler geçiyor belleklerimizden.

Ermeni lobisinin Amerikan seçimlerinin sonuçlarının belirlenmesinde Yahudi lobisi ile birlikte çok önemli bir etken olduğunu hatırlatıyoruz. Ve 2,5 milyon Türk'ün lobiciliğine getiriyoruz sohbetimizi. Öger negatif yaklaşımlardan şikayetçi. "Avrupaya giden ilk kuşak Türklerin yüzde 90'ı köylü kökenli vatandaşlarımız. 1960'larda gelen vatandaşlarımızın çocukları bence çok iyi gidiyorlar. Her zaman kötü misalleri veriyorlar. Langırt salonlarından çıkmıyorlar, diyorlar. Almanya'da kaç tane rejisör, film artisti Türk. İki tane bestseller var. Renan Demirkan ve Arif Pirinçi mesela. Hangi yabancı kökenli insan arasında Spiegel'de besteller olan romancı çıktı. Hamburg Havaalanı'nda çalışan Türk kökenli insanlar, uçak şirketlerinde kaptanlar, çeşitli şirketlerde yöneticiler ve otel müdürleri var. Başarılı bir orta sınıf oluşuyor. Bunlar burda imaj açısından çok önemli etken. Kendi yaptığı işte başarılı olan, işini güzel yapan Türk, ülkesinin en büyük elçisidir. En büyük lobi faaliyeti de budur. Almanların böyle komşularının olmasından daha büyük imaj mı olur. Gerçekten Türkiye'nin aley-

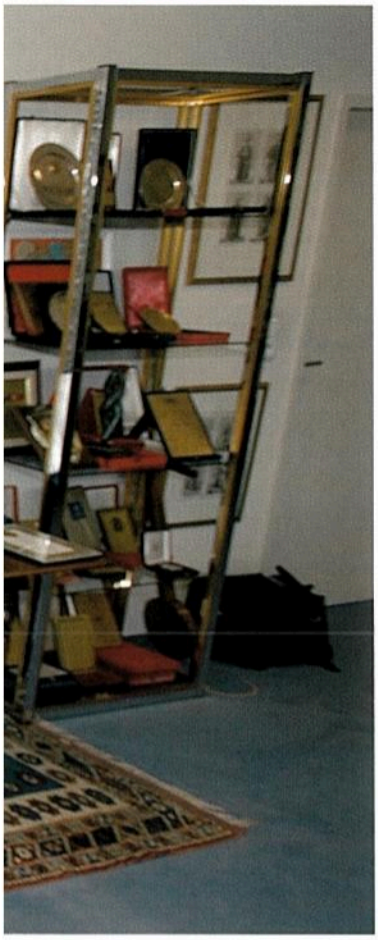


foto: iklim

hine olanlar, Kreuzberg'deki entegre olamamış bazı Türkleri gösteriyorlar. Biz 2,5 milyon Türkü entegre edemedik, 70 milyonu napacağız, diyorlar. Bu çok yanlış bir yaklaşım."

Damar söylemler vardır ya. Onlara getiriyor konuyu...

"Biz kendimizi iyi satabilen bir toplum değiliz. Bizi böyle bilmeleri lazım diyoruz. Manyak laflar da vardır bazılarında. Türk'ün Türk'ten başka dostu yok gibi. Almanların çok mu var? Churchill demiş ki, 'Toplumlar arasında dostluk olmaz, menfaat birlikleri olur.' Bugün bizim ihracatımız 55-60 milyarı mı buldu? 200-250 milyarı bulduğunuz an Avrupa hepten sizin dostunuz olacaktır."

"Ben dünyayı çok dolaştım. Dünyanın her yerini gördüm" diyor Öger... "Ancak ben kendi milletimi seviyorum. Dünyada gördüğüm en sevimli insan Türk insanı. Türk insanının sıcaklığını, misafirperverliğini hiçbir toplumda görmedim. Bunlar öylesine yüksek değerlerdir ki, ekonomik olarak bir yerlere ulaşırken bazı toplumlar, insani değerler açısından kaybetmişler.

Türkiye'nin binlerce seneden oluşan bir kültürel mirası var. Dünyada benzerine rastlayamazsınız. Kuşaktan kuşağa bu özellikler aktarılmış. O toplum, çok daha iyi yerlere layık. O topluma olan borcumu, bu tür görevlerle öderim. Beni Brüksel'e götüren ana faktör, ideallerimdir.

Bir İngiliz, bir İtalyan ve Estonyalı parlamenterle yemek yedik geçenlerde. Üçü de yeni milletvekili. Estonyalı hayatında ilk defa bir Türk görmüş. 25 ülkenin içinden gelen bir kere bütün sosyal demokratlarla görüşeceğim, ilişki kuracağım. Anlatacağım, öğlen yemek yiyeceğim, akşam yiyeceğim. İlerde bunlar oylama yapacaklar, parmak kaldıracaklar. Avrupa Parlamentosu raporu sunduktan sonra onlar oylayacak. Bir de çok güzel bir vazife. Tesadüfler, şanslar, kader falan bizi bir yola soktuysa, ben de bunu bir misyon olarak görüyorum. Bu da beni insan olarak tatmin ediyor. İnsanın hayatında bir mana olması lazım. Seve seve bu işi kabullendim."

"Benim Almanya'm, benim Türkiye'm" diye bir de kitabı var Öger'in...

"Benim kalbim Türk" diyor, kararlı ve kendine güvenen bir tonla... "Ben Türkiye'nin Avrupa Birliği içerisine girdiğini yaşayacağımı düşünüyorum. Türk kökenli Alman vatandaşı olarak, etnik olmadan iyi bir Alman olunacağını ispatlamak istiyorum. Almanya'nın yeni vatandaşlık anlayışında belki bir katkım olur. İçimde iki kişilik var. İçimde birbirine zıt olmayan, birbirini zenginleştiren ve tamamlayan iki kimlik var. Ben futbol karşılaşmalarında, Almanya başka bir takımla oynuyorsa Almanya'yı tutuyorum. Türkiye oynuyorsa da, Türkiye'yi tutuyorum. Kalbim benim Türk."

Gazeteciyiz ya, ters köşe sorular da sormamız lazım. Adettendir... Öger'e bir sivil toplum kuruluşumuzun başındaki bir profesörün birkaç yıl evvelki itirafını hatırlatıyoruz. "Parti kararı olduğu için, istemeden Türkiye aleyhine el kaldırdım" diyordu o yerel milletvekilimiz.

Öger, "Dejenere olmak ne demek biliyor musunuz?" diye soruyor bize... Ve sonra devam ediyor: **"Genesis'ten gelir bu kelime. Ben biraz Latince de bilirim. Doğuş demektir genesis. Dejenere; doğuşuma, kendi toplumuma olan zıtlıktır, karşılıktır. Böyle birşey asla olamaz. Yapamam böyle birşeyi. İnsan kendi doğduğu topluma, içinden çıktığı milletine karşı olamaz."**

Fenerbahçeli. "Bu sene de şampiyon olur muyuz?" diye soruyoruz Öger'e... "Elbette" diyor. "İyi futbolcularımız var. İddiamız var tabi".

Bild gazetesinin hakkında yürüttüğü küçük çaplı kampanyaya getiriyoruz sözü. Öger, biraz pişman, "O şakayı yapmasam iyiydi. Belli çevreler bunu ciddi görmek istediler. Bundan sonra çok dikkatliyim. Politik cevaplar vermeye başladım" diyor... "Bulvar gazetesi falan bir daha gelirse, ağzımdan bundan sonra zor laf alırlar. Dilim yandı artık" diyor gülerek... "Politika çok konuşup, az söylemek gerektiren bir meslek. Ama oraya dokunma, buraya dokunma, o zaman da ciddiye alınmazsınız."

Yanından ayrılıyoruz.

Elbe ne kadar da sisli bugün...

Ve Boğaz ne kadar da uzak...

Şair'in "Tarihin soylu anası" dediği İstanbul... Sevdayı öğreten Kız Kulesi...

Bir yağmur damlasıyla, puslu Elbe'nin hüzün soluyan sularına karışmak ve Boğaz'a akabilmek, ne de güzel olurdu!

İşsizlik yardımıyla sosyal yardımın birleştirilmesini ilk telaffuz eden politikacılardan biri olan Lafontaine, bugün aynı teklifin uygulanmasını öngören Hartz IV'e şiddetle karşı çıkıyor ve bunun için meşhur Pazartesi Yürüyüşlerine katılıp konuşma bile yapıyor.



illüstrasyon: zoran planic

Lafontaine'den büyüklere masallar

O bir halk kahramanı mı, yoksa Schröder'e karşı artan tepkilerden yararlanmak isteyen bir fırsat avcısı mı? Arkadaşımız **Muhsin Ceylan**, zamanında **"radikal patroncu"** diye suçlanan Lafontaine'in politik analizini sizler için yaptı...

Muhsin Ceylan

Oskar Lafontaine, Almanya genelinde, Agenda 2010 ve Hartz IV reform tartışma ve protestoların gölgesinde, gündemin ana maddelerinden birini oluşturuyor. Sosyal Demokrat Parti (SPD)'nin eski genel başkanlarından ve başbakan adaylarından Oskar Lafontaine (61), partisi SPD için de hep sürprizler yaşatan bir sima.

11 Mart 1999'da Başbakan Schröder'e, "Sayın Başbakan, Federal Maliye Bakanlığı görevimden istifa ettiğimi bilgilerinize arz ederim" notuyla tüm parti görevlerinden de ayrılıp bir dönem ortalarda görünmedi.

Politik arenadan ayrılığını uzun sürdüremeyen, memleketi Saarland'da uzun süre eyalet başbakanlığından dolayı **"Saarland'ın Napolyon'u"** olarak da tanınan Oskar Lafontaine, Schröder hükümetinin 2010 reform paketi çerçevesindeki Hartz IV'e karşı adeta savaş açmış durumda.

"Schröder, ekonomi politikasını ya değiştirsin ya da istifa etsin" diye açıklama ve taleplerde bulunan Lafontaine, parti idaresi tarafından ciddiye alınmıyormuş gibi gözükürken, SPD'nin uç sol kanadı Lafontaine'e mesafeli duruyor. Bazı yoldaşları da, eski genel başkanlarının parti aleyhine açıklamalarına devam etmesi halinde, partiden ihraç edilmesi gerektiğini seslendiriyor. Yoldaşları tarafından parti içi solu parçalamaya yönelik girişimlerde bulunmakla suçlanan Lafontaine, kamuoyuna kısa ve öz nasıl bir sosyal demokrat politika hedeflediğini açıklamaya davet ediliyor. **"Bu işler Schröder ile gitmez. SPD, onu değiştirmezse yeni seçmen inisiyatifleri kurmak kaçınılmazdır"** diye, yeni bir sol partinin sinyallerini veren Lafontaine'e ilk alkış ve destek Hartz IV muhalifi sendikalardan geldi.

IGM Başkanı Peters'e göre Lafontaine, ezilen, reform mağduru kesimin yeni ümidi.

Hatipliğiyle tanınan Oskar Lafontaine ise, yeni bir parti kurup seçim çalışmalarında yapacağı büyük sükseye rağmen, sandığa gömüleceğini tahmin edemeyecek kadar saf değil. SPD'den kopup yeni partiyle uğraşmak yerine partisinin içinde kalıp şiddetli muhalefetini sürdürmek niyetinde gözüküyor Lafontaine.

11 Mart 1999'daki süpriz istifasıyla ilgili kamuoyuna doyurucu ve inandırıcı açıklama borcu olan Lafontaine'den, kendi çalışma arkadaşlarını veya ekibini bırakıp gitmesinin izahı beklenirken, o yazdığı kitaplarla da sorulara cevap vermiyor. Bunun yerine, başta Schröder olmak üzere parti idaresiyle hesaplaşıyor kendine göre.

Müzmin Schröder muhalifi haline gelen Lafontaine, bugün şiddetle karşı çıktığı Agenda 2010 reformlarıyla ilgili neyin nasıl daha güzel ve adil olmasıyla ilgili ciddi tek alternatif getirmiş değil. Zamanın eli baltalı politikacılarından biri olarak da bilinen Lafontaine, bugün muhalif olduğu konularla ilgili bakın geçmişte, yani kendisinin Federal Maliye Bakanı olduğu dönemde neler söylemişti:

"Devlet gerek işsizlik gerekse sosyal yardımlarında, müracaat sahibinin özel variyatıyla, eşinin gelirini mutlaka değerlendirmeli ve hesaplamalar buna göre olmalı. Gerekli kısıtlamalar mutlaka yapılmalı."

Bu sözlerin ardından ilk tepki, kaderin garip cilvesi olacak ki, bugün en hararetli destekçisi sendikalardan gelmişti. Partilerin sosyal politikacıları da Lafontaine'i bu açıklamalarından dolayı **"radikal patroncu"** diye topa tutmuşlardı adeta. Hatta bazı şehirlerde de bu açıklamalara karşı protesto yürüyüşleri bile yapılmıştı. İşsizlik yardımıyla sosyal yardımın birleştirilmesini ilk telaffuz eden politikacılardan biri olan Lafontaine, bugün aynı teklifin uygulanmasını öngören Hartz IV'e şiddetle karşı çıkıyor ve bunun için meşhur Pazartesi Yürüyüşlerine katılıp konuşma bile yapıyor.

Oskar Lafontaine 1988'de mesai saatinin parasız kısıtlanmasını gündeme getirip, işçilerin haftasonlarında da çalışmalarını istemişti. Oskar Lafontaine işsizliğin artmasında sendikaların da çok ciddi sorumlulukları olduğunu gündeme taşımıştı.

Lafontaine'in bu çıkışları zamanın IG Metall Başkanı F. Steinkühler tarafından **"işçinin sırtına hançer"** olarak nitelenmiş ve sert tepki almıştı. Sendikalardan tepki alan Lafontaine, patronlardan ise alkış alıyordu o zaman.

Dün tüm politik makamlarını koşaradım bırakıp kaçan Lafontaine'in, bugün kendisini reform mağdurlarının sözcüsü gibi göstermesi doğrusu çok ilginç.

Pazartesi Yürüyüşleri hareketinin kitleleri etkileyen hatiplere, meşhur simala-

Dün, tüm politik makamlarını koşaradım bırakıp kaçan Lafontaine'nin, bugün kendisini reform mağdurlarının sözcüsü gibi göstermesi çok ilginç.

ra ihtiyacı olduğu düşünülürse, Lafontaine'in sözcülükten ziyade, amaç birliğinde rol aldığı görülecektir. Yoldaşları tarafından sanal dünyada yaşamakla suçlanan Lafontaine'nin post-komunist PDS'li Gregor Gysi ile yeni bir sol parti kurup politik arenaya çıkacağı tartışmaları gündemdeki yerini koruyor. Bu masalda adları geçenlerin de hoşlarına gittiğinden olsa gerek, daha uzun bir süre "Evvel zaman içinde, kalbur saman içinde" faslı devam edeceğe benziyor. Leipzig'de 20 bin kişiye hitabeden Lafontaine, zaman zaman ıslıklansa da epeyce alkış aldı. Hükümeti topa tuttu elbette. **"Bedeli hep orta direk ödüyor. Oysa herkes fedakarlık yapmalı"** diyen Oskar Lafontaine, hükümetin reformlarının aldatmaca olduğunu ileri sürüyor. Hükümet ise Lafontaine'in konuşmasını demokratik hak olarak niteleyip geçerken, Başbakan Schröder reformları herhangi bir kesintiye uğratmadan sürdürmekte kararlı olduklarını açıkladı. Meşhur Mannheim Kurultayı'nda delegelere hitaben yaptığı duygu yüklü konuşmasıyla gündemde olmadığı bir sırada, SPD Genel Başkanlığı yarışına girip bu koltuğa oturan Oskar Lafontaine'in 1998'de elinden tutup Başbakanlığa taşıdığı, ardından mini bir notla terkettiği Gerhard Schröder'e etkisini, zaman gösterecek...

Nasıldı, şu bildiğimiz bütün masalların girişi?

Ben annemin beşiğini tıngır mıngır sallarken....

Reklam

GUO
STRATEGISCHES MANAGEMENT

Başarıya ulaştırıyoruz!

Yatırım ve organizasyon danışmanlık şirketi olarak ağırlık noktamızı orta ölçekli şirketlere servis olarak belirledik. 1980 yılından bu yana verdiğimiz hizmetlerle müşterilerimizin güvenli partneriyiz. Endüstriyel, zanaat ve ticari müesseselerle hizmet sektöründeki işletmelere hizmet vermekteyiz. Onlarla partnerlik bazında birbirimize bağlandık. Onlara sunduğumuz servislerin kalitesi ile güvenilirliğimiz ve ortak çalışma gayertelerimiz çok büyük ilgi görüyor ve takdir ediliyor.

Özel "Know-how"umuzla kriz dönemlerini rahatça atlatırken, duruma tam uygun mali destek stratejileri ve bunların başarılı şekilde hayata geçirilmesi; sizler için çok önemli servis desteklerimizdendir.

Ürettiğimiz pratiğe dayalı çözüm modelleriyle sizlerin rekabet gücünüzü garanti altına alıyoruz.

Köklü çözüm sistem ve yöntemlerimiz işyerinizin yükünü azalttığından müesseseniz yeni güçler kazanıyor. Süreklilik, Management Buy Out/Management Buy In (MBO/MBI) konuları stratejik malzeme.

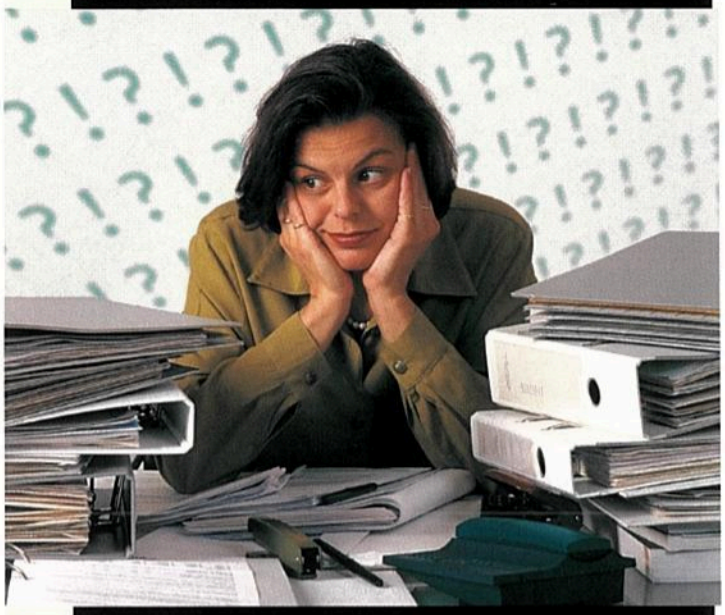
Ortak çalışmak partnerlik demek.
Bu da karşılıklı güven, itimat ve açıklığa dayanıyor.

BDU

GUO
STRATEGISCHES MANAGEMENT
Yatırım ve Organizasyon Danışmanlık Şirketi

Oldenkottplatz 1
48683 Ahaus
Telefon +49 (0) 2561 - 9393-0
Fax +49 (0) 2561 - 9393-30
web http://www.guo.de
E-mail hallo@guo.de

Finanzamt artık kabusunuz olmayacak!



Vergi işlemlerini bize bırakın, siz işinize konsantre olun! Türk elemanlarımızla Almanya genelinde Türk işadamlarına geniş hizmetler sunuyoruz.

Bilgi ve tecrübelerimizden yararlanarak siz de Muhasebe işlemlerinden kurtulun, Finanzamt ile başınız ağrımasın!

- Vergi danışmanlığı ve planlaması
- Personel maaş işlemleri
- Yıllık bilançolar ve vergi beyanları
- Mali muhasebe ve defter tutma hizmetleri
- İşyeri denetimlerinde yardım
- İşyeri açma ve kredisi danışmanlığı (Existenzgründungs)
- Ticari şirket şekli seçimi danışmanlığı
- İşyeri mali danışmanlığı

Martin Kasperzyk
Diplom-Kaufmann - Steuerberater

Bahnstr. 21, 63225 Langen
Tel: 06103/903153 • Fax: 06103/903180
www.kasperzyk.de • kasperzyk@freenet.de

TGRT EU

"sevgiye açılan pencere"

Türkiye'nin yıldızı şimdi Avrupa'da

1999 yılında, Avrupa PROMAX'da Uluslararası TV Yayıncıları Birliği tarafından ***"case study"*** panelinde ödüle layık görülen TGRT, 800'den fazla vericisi ile Türkiye'nin en geniş yayın ağına sahip tek kanalıdır.

Türkiye'deki yükselişini Avrupa'da da sürdüren TGRT EU yayınları, uydu üzerinden Almanya başta olmak üzere Avrupa, Ortadoğu, Kuzey Afrika, Türk Cumhuriyetleri, Kuzey Amerika ve Avusturalya'ya kadar ulaşmaktadır.

www.tgrt.com.tr



Manavgatlı bizim Toni!

Harald Toni Schumacher, top koştuğu 1988-1991 yılları arasında Türkiye'yi ve Türkleri daha yakından tanıma imkanı bulduğunu söylüyor. Onu en çok duygulandıran olay, şampiyonluk sevincinin ardından ailesi ile gittiği bir restoranda, alkışlanması ve omuzlara alınması... İşte Fener'in efsane kalecisi **Toni Schumacher**'in **Platform**'a özel açıklamaları...

Gürses Hasancık

19. yüzyılda yaşamış olan ünlü Alman Filozof Nietsche, "İnsanı öldürmeyen şeyler; ona mukavemet verir" der. Harald "Toni" Schumacher, bunun için canlı bir kanıttır.

Rocky gibi biri olmak, savaşıp kazanmak istedi hep "Toni". Doğruluk ve hak için. Bu uğurda yoluna çekinmeden ve bazen de kendine zarar verecek şekilde devam etti. Her zaman ihtilaf konusu oldu, sevildi ve aynı derecede de nefret edildi. Her engele rağmen, sahip olduğu kitlenin nabzını iyi tutma özelliği, star olma noktasında önemli bir ayrıcalık oldu. Toni Schumacher sporu için herşeyini feda etmiş, hobisi olan futbolu kendisine meslek olarak edindikten sonra bütün fanatizmini kaleciliğe vererek, sağlığının büyük ölçüde bozulmasına yolaçmıştı..

O yeni çağın bir Gladyatörü'ydü. Arenası olan futbol sahasında kendini mutlu hissediyordu. Ta ki, 5 Mart 1987 tarihinde, 33'üncü doğum gününe bir gün kala, senelerce emek verdiği 1. FC Köln ve Alman milli takımlarının kendisi ile yollarını ayırdıklarının haberi gelene kadar.

Dünyası bir günde tersine dönmüştü.

1. FC Köln adına 15 yıl hizmet, 422 Bundesliga karşılaşması, Almanya adına 76 A Milli maçı (14 kez kaptan olarak), 1982 ve 1986'da Dünya şampiyonu ikinciliği, 1980 Avrupa şampiyonluğu gibi parlak bir kariyerden sonra kendisini kapının önünde buluvermişti aniden.

Açık sözlülükle Alman futbolunun gizli derinliklerine inen "Anpfiff" (Başlangıç) adlı çıkarmış olduğu kitabı, kendisinin Almanca anlamının tam tersine "Abpfiff"i (Bitişi) oldu. Doğruluk ve hak anlayışı kendisine tuzak olmuştu. O zamanlarda kendi milli takım antrenörü ve rekortmen milli oyuncu olan **Franz Beckenbauer,** kitabı yayınlamaması için kendisini ne kadar uyardıysa da, bu fikrinden vazgeçmedi Schumacher.

Kitabı yayınladı ve kendi doğrularını söyledi. Kitapta, bazılarının hoşuna gitmeyen gerçekler vardı elbette.

Ortalığı karıştıran da, bu gizli kalması istenen gerçeklerdi.

Manavgat'ın fahri hemşehrisi olan Fenerbahçe'nin efsaneleşen kalecisi Toni Schumacher, bir Türkiye aşığı... O bizden biri... Bizim Toni, Platform'un sorularını içtenlikle yanıtladı.

Sayın Schumacher, herkes sizi "Toni" Schumacher adı ile tanıyor, fakat esas adınız Harald. Okuyucularımıza "Toni" olarak anılmanızın mazisini anlatabilir misiniz?

1972 senesinde, 19 yaşımda 1.FC Köln takımına girdiğimde kendimi Harald Schumacher olarak takdim ettiğimde, o zamanki takım arkadaşım Heinz Simmet şöyle demişti: "Takımımızda zaten Harald adında bir oyuncumuz var. Soyadı Schumacher olup da takımımızın kalesinde duran birine olsa olsa Toni adını vermeliyiz". Meğerse 60'lı yıllarda Köln takımının kadrosunda gerçekten de başka bir Toni Schumacher oynamış. Bu kaleci 1965 yılında Liverpool'da oynanan bir Avrupa Kupası maçında bir şampiyon gibi mücadele verdiği için efsaneleşmiş.

foto: İlkim

Fenerbahçe ile şampiyon olmuştuk. Maçtan kısa bir süre sonra annem, babam ve ailemle bir restoranın içine girmiştim. Birden tüm müşteriler çatal bıçakları bırakıp beni alkışladılar ve daha sonra beni omuzları üstünde masama doğru taşıdılar. Şaşırmış ve duygulanmıştım.

O günden itibaren benim adım "Toni" Schumacher kaldı.

Türkiye'de, Fenerbahçe'de 1988' den 1991 yılına kadar oynadınız. Transfer olduğunuzda, Türkiye hakkındaki ilk izlenimleriniz neydi, neler hissettiniz?

O zamanki eşim Marlies ve çocuklarım Vanessa ile Oliver kesinlikle karışık duygulara sahiptiler. Çünkü Almanya'daki Türklerin problemlerini biliyorduk ve bazı çevrelerin besledikleri düşmanlıktan haberimiz vardı. Böylece Türkiye'de bir sürprizle karşılaştık. Türkler bizi çok samimi bir şekilde karşılamışlardı. Almanya'da çoktan yok olmuş bir sıcakkanlılıktı gördüğümüz. Bize resmen sahip çıkmış, annelik yapmışlardı. Alışmamız kolay oldu, bazen canayakınlıkları bizi mahçup ediyordu, fakat büyük bir zevk aldık Türkiye'de.

İstanbul'da bulunduğunuz süre içerisinde karşılaştığınız kötü yanlar nelerdi?

İlk başlarda, özellikle benim takıntım olan dakiklik konusunda sorun yaşadım. Dakikliğin Türk kültürüne pek uygun olmadığını fark etmiştim. Eğer bir Türk ile saat 10:00'a randevulaşmışsam, kendisi saat 13:00'de teşrif etmekteydi. İlk önceleri bu duruma kızsam da, daha sonra Türkleri değiştiremeyeceğime göre, buna alışmaya baktım. Tabi alışkanlığım sadece bu yöndendi. Fakat sahaya çıktığım zamanda alışmış olduğum Alman disiplinini ortaya koyup, takım arkadaşlarımdan da disipline uymalarını istedim. Nitekim Fenerbahçe'ye geldiğim ilk senemizde Şampiyon da olduk.

"Üç yıl boyunca, Türkiye'de hiçbir zaman yabancı olmadık" demiştiniz daha evvel. Aynı durum aileniz için de geçerli miydi?

O zamanki eşim ve çocuklarım için, Türkiye'de geçen üç yıl çok önemliydi. Ailemizin birliktelik yaşantısının daha önce hiç olmadığı kadar sıkı olmasını sağladığı gibi, oğlum Oliver'in kendini orada çok iyi hissetmesine de neden oldu. Öyle ki hiç dönmek istemedi. Biz orada yabancıydık, fakat Türkler bize bunu hiçbir zaman hissettirmemişlerdi, biz de yabancılık çekmedik.

Sizin için Türkiye'de en unutulmaz an hangisiydi?

Fenerbahçe ile Türkiye sampiyonu olmuştuk. Maçtan kısa bir süre sonra annem, babam ve ailemle bir restoranın içine girmiştim, birden tüm müşteriler çatal bıçakları bırakıp beni alkışladılar ve daha sonra beni omuzları üstünde masama doğru taşıdılar. Şaşırmış ve duygulanmıştım.

Yani, Eylül 1991'den Şubat 1992'ye kadar FC Bayern'de yerine temsil ettiğiniz arkadaşınız Raimond Aumann'ın sözlerini doğruluyorsunuz. Kendisi, sizin parlama döneminde eksik olan şeyin gevşeklik olduğunu, fakat bunu Türkiye'de telafi ettiğinizi söylemişti.

Ben öyle düşünmüyorum. En parlak zamanlarımda bile bazı eğlenceler için vakit bulabilmişimdir. Ancak sahalardaki başarı için disiplin ve profesyonellik gerekli.

Daha sonra da antrenör olarak basında baş sayfalara yerleştiniz, ta ki 1999 yılında Fortuna Köln'de antrenör olarak görevliyken, bir maçın yarı devresinde işten atılana kadar. Kısa süre öncesine kadar Leverkusen takımında kaleci antrenörü olarak çalıştınız. Tekrar antrenör olarak ve belki de Türkiye'de çalışmayı düşünür müsünüz?

Profesyonel bir takım ile ivme kazanıp birşeyleri hareket ettirebilecek imkanlar ve perspektif mevcut olur ise, o zaman tabii ki tekrar antrenör veya spor müdürü olarak çalışmayı düşünebilirim.

Türkiye'den ayrıldıktan sonraki süre zarfında Türkiye futbolunda gerçekleşen gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk futbolu son yıllarda mükemmel bir gelişme gösterdi ve haklı olarak uluslararası saygı görüyor. Mutlaka yabancı antrenörlerin ve yabancı oyuncuların katkıları olmuştur. Türkler zaten eskiden beri iyi futbol oynarlar. Benim için en büyük gelişmeyi taktik alanda ve oyun disiplininde gösterdiler.

Türkiye'de halen bağlantınız var mı? Manavgat'ta fahri hemşehrisi seçildiğinizi biliyoruz.

Her sene en az bir kez Türkiye'ye gidiyorum ve yedi senedir her sene Side'de Clup Aldiana'da çocuklar ile bir futbol kampı düzenliyorum. Her seferinde bu fırsatı ikinci memleketim olan Türkiye'de iyi bir amaç için değerlendirmeye çalışıyorum. Mesela bu sene kaleci eldivenlerimden birini Toni Schumacher ve Jean Todd imzası ile Manavgat'ta engelli çocuklar okulu yararına açık arttırmaya çı-



foto: iklim



kardık. Manavgatın fahri hemşehrisi olmam bana çok gurur veriyor. Bu benim için aynı zamanda oradaki engelli çocuklar için faal olma sorumluluğunu da beraberinde getiriyor.

Türkiye'de bu kadar kaleci sıkıntısının çekilmesinin nedenini açıklayabilir misiniz?

Belki de burada kaleci geleneğinin olmaması bir rol oynuyordur. Almanya'da mesela çok eskilere dayanan bir kaleci geleneğimiz vardır. 1954'de Toni Turek ile başlayarak, Sepp Meier, Toni Schumacher, Udo Illgner, Andreas Köpke ve Oliver Kahn ile devam eder.

Tabii ki bir çok çocuk bu büyük idollerin izinden gidip kaleci olmak istiyorlar. Yani bizim yeni nesil kaleci sorunumuz yok. Bu şekilde çocukları çok genç yaşlarda spesifik şekilde yetiştirmek kolaylaşıyor.

Şu sıralar ne ile uğraşıyorsunuz?

Bir spor pazarlama şirketi için çalışmaya karar verdim. Bilhassa futbol alanında danışman olarak destek vererek tabii ki.

15.09.04 - 17.09.04	D-Hamburg	NORD ELEKTRO - Fachmesse für Elektro-, Informations- und Lichttechnik
15.09.04 - 19.09.04	D-München	INTERMOT - Internationale Motorrad- und Rollermesse
16.09.04 - 19.09.04	D-Köln	IFMA - The international bicycle trade show
20.09.04 - 24.09.04	CZ-Brünn	IMT - Internationale Messe für Metallbearbeitung
20.09.04 - 24.09.04	CZ-Brünn	MSV - Internationale Maschinenbaumesse
21.09.04 - 22.09.04	D-Stuttgart	Fachkongress Sicherheit & Automation
21.09.04 - 23.09.04	D-München	MATERIALICA - World of Product Engineering - Internationale Fachmesse für Werkstoffanwendungen, Oberflächen und Product Engineering mit Kongress MATERIAL WEEK
21.09.04 - 24.09.04	D-Sinsheim	MOTEK - Internationale Fachmesse für Montage- und Handhabungstechnik
21.09.04 - 24.09.04	PL-Posen	TAROPAK - Internationale Fachausstellung für Verpackungstechnik und Logistik
22.09.04 - 24.09.04	D-Essen	ALUMINIUM - Weltmesse & Kongress der Aluminiumindustrie
22.09.04 - 26.09.04	TK-Istanbul	TATEF 2004 - Fachmesse für die Metallbearbeitung
23.09.04 - 30.09.04	D-Hannover	IAA-NUTZFAHRZEUGE - Internationale Automobilausstellung Nutzfahrzeuge - Fahrzeuge, Ausrüstungen und Systeme des Güter- und Personentransportes
25.09.04 - 10.10.04	F-Paris	Internationaler Automobilsalon
28.09.04 - 29.09.04	D-Aachen	Aachener Werkzeug- und Formenbau-Kolloquium
28.09.04 - 30.09.04	D-Wiesbaden	MeasComp - Die Leitmesse für Messtechnik in Entwicklung, Produktion, Prüffeld und Instandhaltung
28.09.04 - 30.09.04	CH-Basel	XCHAIN - CONNECTING SOLUTIONS - Veranstaltungen für Lösungen im Bereich von Lieferung, Spedition, Transport und Verteilung
28.09.04 - 01.10.04	F-Besancon	MICRONORA - Internationale Ausstellung für Mikrotechnik
29.09.04 - 30.09.04	D-Karlsruhe	Internationales VDMA Pumpenanwenderforum
29.09.04 - 01.10.04	D-Nürnberg	FachPack - Fachmesse für Verpackungs- und Kennzeichnungstechnik
29.09.04 - 01.10.04	D-Nürnberg	LogIntern - Fachmesse für interne Logistik
29.09.04 - 01.10.04	D-Nürnberg	Printpack - Fachmesse für Verpackungsdruck und Packmittelproduktion
30.09.04 - 02.10.04	A-Wels	Austrotec - Technische Fachmesse und Kongress für Qualitätssicherung, Montage- und Handhabungstechnik, Automobilentwicklung sowie Metallbearbeitung
01.10.04 - 06.10.04	I-Mailand	BI-MU - Ausstellung für Werkzeugmaschinen, Robotertechnik und Automation
04.10.04 - 06.10.04	D-Aachen	Aachener Motorenkolloquium
04.10.04 - 06.10.04	D-München	EXPO REAL - Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien
05.10.04 - 07.10.04	D-Sindelfingen	CastTec - Internationale Fachmesse für Guss und Informationstechnologie
05.10.04 - 07.10.04	D-Karlsruhe	interpart Internationale Fachmesse für die Zulieferindustrie und die Beschaffung von Komponenten und Teilen
05.10.04 - 07.10.04	D-Karlsruhe	Surfacts - Oberflächentechnik für metallische Werkstoffe und metallisierte Kunststoffe
05.10.04 - 08.10.04	D-Essen	SECURITY - Internationale Sicherheits-Fachmesse mit Kongress
06.10.04 - 07.10.04	D-Hannover	Biotechnica Business Forum
06.10.04 - 08.10.04	A-LinzSMART	Smart Automation Austria - Messe für industrielle Automation
06.10.04 - 09.10.04	D-Dortmund	elektrotechnik - Fachmesse
12.10.04 - 14.10.04	D-Stuttgart	VISION - Internationale Fachmesse für industrielle Bildverarbeitung und Identifikationstechnologien
12.10.04 - 15.10.04	China-Shanghai	CeMAT Asia - Internationale Ausstellung für Materialflusstechnik, Automation, Transportsysteme und Logistik
12.10.04 - 15.10.04	China-Shanghai	Factory Automation Asia - Internationale Ausstellung für Fabrikautomation, Maschinenbau, Elektrotechnik, Industire-Software
12.10.04 - 15.10.04	D-Sinsheim	MatLog - Fachmesse für Materialfluss und Logistik im Inhouse-Bereich
12.10.04 - 15.10.04	China-Shanghai	Metal Working China
12.10.04 - 15.10.04	D-Sinsheim	PaintTech - Internationale Fachmesse für Lackieren und Pulverbeschichten
12.10.04 - 15.10.04	China-Shanghai	PTC Asia - Fachmesse für Antriebs- und Fluidtechnik
13.10.04 - 15.10.04	D-Wiesbaden	Arbeitsschutz aktuell - Fachmesse mit Kongress
13.10.04 - 15.10.04	D-Freiburg	BioDigital - Internationale Fachmesse und Kongress für Biotechnologie, Bioinformatik und Microarrays

15 Eylül 2004 - 31 Kasım 2004 tarihleri arasında belli başlı uluslararası fuarlar

13.10.04 - 15.10.04	D-Nürnberg	IKK - Internationale Fachmesse Kälte, Klima, Lüftung
15.10.04 - 17.10.04	H-Budapeste	+e - Internationale Fachmesse für Industrieelektronik und Elektrotechnik
18.10.04 - 22.10.04	D-München	SYSTEMS - Internationale Fachmesse für Informationstechnik, Telekommunikation und Neue Medien
19.10.04 - 21.10.04	D-Stuttgart	ISGATEC - Fachmesse für Lösungen in der Dichtungstechnik
19.10.04 - 21.10.04	F-Paris	MESUREXPO - EXPOSITION DE PHYSIQUE - Ausstellung Mess- und Regeltechnik für Forschung und Industrie
19.10.04 - 22.10.04	D-Stuttgart	CAT.PRO - Internationale Fachmesse für Produktentwicklung, Daten- und Prozessmanagement
20.10.04 - 22.10.04	D-Frankfurt	ACS - Fachmesse für Computersysteme

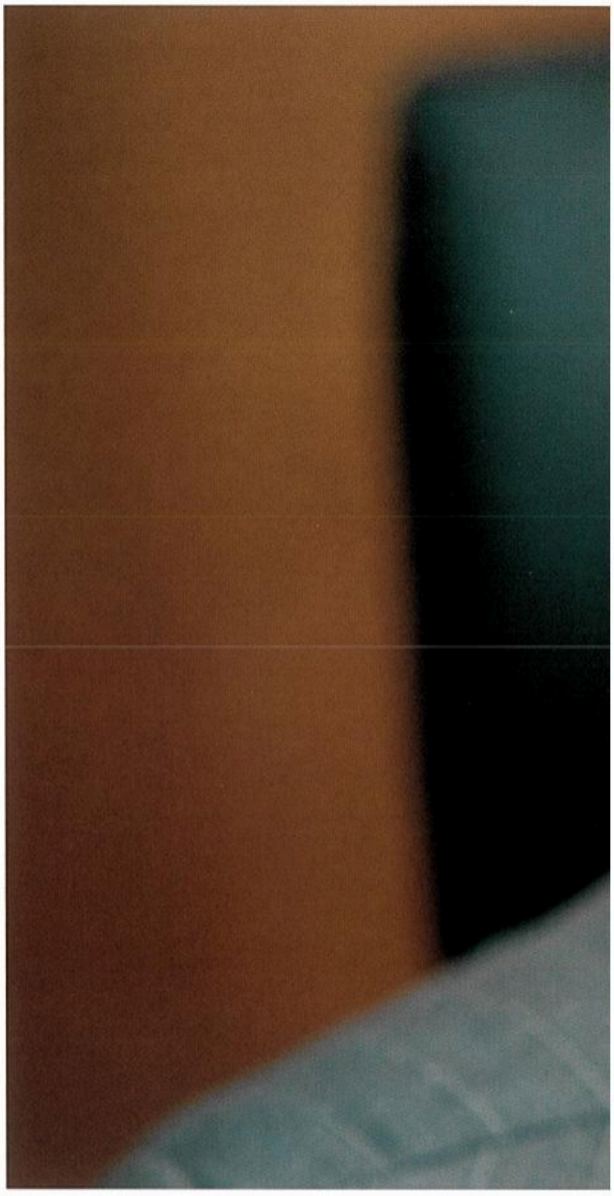
Reklam

365 gün boyunca en ucuz reklam nasıl yapılır?

Cevabı Platform'un 1. sayfasında

20.10.04 - 22.10.04	D-Berlin	Deutscher Logistik-Kongress
20.10.04 - 27.10.04	D-Düsseldorf	K - Internationale Messe Kunststoff + Kautschuk
26.10.04 - 28.10.04	D-Friedrichshafen	parts2clean - Fachmesse für industrielle Teilereinigung und Teiletrocknung
26.10.04 - 29.10.04	H-Budapest	ÖKOTECH - Internationale Fachmesse für Umweltschutz und Kommunaltechnik
26.10.04 - 30.10.04	D-Hannover	EuroBLECH - Internationale Technologie-Messe für Blechbearbeitung
28.10.04 - 30.10.04	Singapur	BIOTECHNICA ASIA - Internationale Fachmesse für Biotechnologie
28.10.04 - 30.10.04	D-Leipzig	efa - Fachmesse für Elektro- und Gebäudetechnik, Klima und Automation
28.10.04 - 31.10.04	China-Shanghai	China Pharm - Internationale Ausstellung für die Pharmaindustrie
04.11.04 - 06.11.04	D-DresdenCOMTEC	Fachmesse für Informations- und Kommunikationstechnologien
04.11.04 - 06.11.04	D-Dresden	IFM - Industriefachmesse für Produktionstechnik, Automatisierung und Qualitätssicherung
09.11.04 - 11.11.04	USA-Baltimore	AAPS
09.11.04 - 11.11.04	NL-Maastricht	Valve World - Internationale Konferenz und Ausstellung für Ventile und Rohre
09.11.04 - 12.11.04	D-München	electronica - Internationale Fachmesse für Bauelemente und Baugruppen der Elektronik
09.11.04 - 12.11.04	D-München	Embedded in Munich - 1. Internationale Fachmesse für Embedded Solutions
09.11.04 - 12.11.04	D-Düsseldorf	glasstec - Internationale Fachmesse mit Sonderschau glass technology live
09.11.04 - 12.11.04	D-Dortmund	MTQ - Fachmesse für Materialprüfung, Messtechnik & Qualitätsmanagement
09.11.04 - 12.11.04	D-Dortmund	TECHMO - Fachmesse für Montage- und Handhabungstechnik
10.11.04 - 13.11.04	China-Beijing	Essen Welding
15.11.04 - 17.11.04	D-Berlin	BME-Symposium
16.11.04 - 19.11.04	CH-Basel	SWISSTECH - Your Procurement Platform
16.11.04 - 20.11.04	CH-Basel	PRODEX - Internationale Fachmesse für Werkzeugmaschinen, Werkzeuge und Fertigungstechnik
19.11.04 - 21.11.04	D-Hamburg	NORDAUTO - Norddeutsche Fachausstellung für das Kfz-Handwerk und -Gewerbe
23.11.04 - 25.11.04	D-Nürnberg	SPS/IPC/DRIVES - Elektrische Automatisierung - Systeme und Komponenten Internationale Fachmesse und Kongress
23.11.04 - 26.11.04	PL-Posen	INVESTCITY - Ausstellung für Investitionen in polnischen Städten
23.11.04 - 26.11.04	PL-Posen	POLEKO - Internationale Fachausstellung für Ökologie
24.11.04 - 27.11.04	D-Düsseldorf	MEDICA - Internationale Fachmesse mit Kongress - Weltforum für Medizin
25.11.04 - 27.11.04	Indien-Mumbai	Analytica-Anacon - Internationale Fachmesse und Konferenz für analytische Instrumente, Biotechnologie, Labortechnik und Dienstleistungen
26.11.04 - 05.12.04	D-Essen	MOTOR-SHOW ESSEN - Weltmesse für Tuning, Motorsport und Classics
27.11.04 - 29.11.04	H-Budapest	InfoTrend - Internationale Konferenz und Fachmesse für Informationstechnologie und Telekommunikation

Post Avrupa'daki insanın gazetesi. O yörenin sesi. Evet Almanya'da 7 bölgede olmakla beraber Avusturya, İsviçre, Belçika ve Hollanda'da Post çıkıyor. Bilgi insanı güçlü kılar, çevresini haklarını bilen insan hem kendisine hem topluma faydalı olabilir. Özellikle yerel bazda yapılan yayıncılığın o çevrede yaşayan insanlar için ne kadar etkili olduğunu fark ettik.



Bak Postacı geliyor, bize Post getiriyor!

"Postacı yolu gözleten bir basın projesi nedir" diye sorsak, eminiz aklınıza ilk Post gazetesi gelecektir. İhlas Medya Grubu tarafından gerçekleştirilen bu proje Almanya'da bir ilk. Genel Müdür **Kenan Kubilay,** bu ilginç projenin detaylarını Platform okurlarıyla paylaştı...

Batı Avrupalı Türk toplumu, kabına sığmayan bir ekonomik potansiyelin yanı sıra geniş medya imkanlarına sahip. Köklü Türk basın kuruluşları, vatandaşlarımıza anadillerinde iletişim hizmetlerini sağlıyor. Medya organlarının merkezleri ise, Almanya'nın, hatta Avrupa'nın finans başkenti sayılan Frankfurt'ta bulunuyor. Bu köklü organlardan birisi de İhlas Holding Medya Grubu. TGRT EU, Türkiye Gazetesi ve Post adlı kitle iletişim araçlarına sahip İhlas Holding, geliştirdiği değişik ve modern projelerle sektöründe başarıyla faaliyet gösteriyor. İhlas Holding Avrupa Genel Müdürü Kenan Kubilay ile basın, iş hayatı ve meslek eğitimi üzerine konuştuk.

- Sayın Kubilay, ortada hiçbir şey yokken, kalktınız bedava dağıtılan bir gazete çıkardınız... Neden Post projesi? Piyasada eksik olan neydi?

Bu sorulara tam cevap verebilmek için Avrupa'daki insanımızı iyi tanımamız gereklidir. Gelin 40 yıl geriye gidelim.... Bir tarla, bir traktör parası kazanabilmek için anasını, ailesini Anadolu'da bırakıp Avrupa'ya gelen insanımızın o gün bugün problemleri hiç değişmedi. Teknoloji gelişti, fakat problemler olduğu gibi yerinde kaldı. Traktör parası, tarla parası kazanıldı, çocuklar evlendirildi hanımlar Türkiye'den getirildi yani burada kalmaya karar verildi. O zaman burada kalacak ise bunun bilincinde olmamız ve kaldığımız ülkeyi çok iyi tanımamız gereklidir. Bulunduğumuz ülkenin vatandaşı olduk aynı haklara ve görevlere sahi-

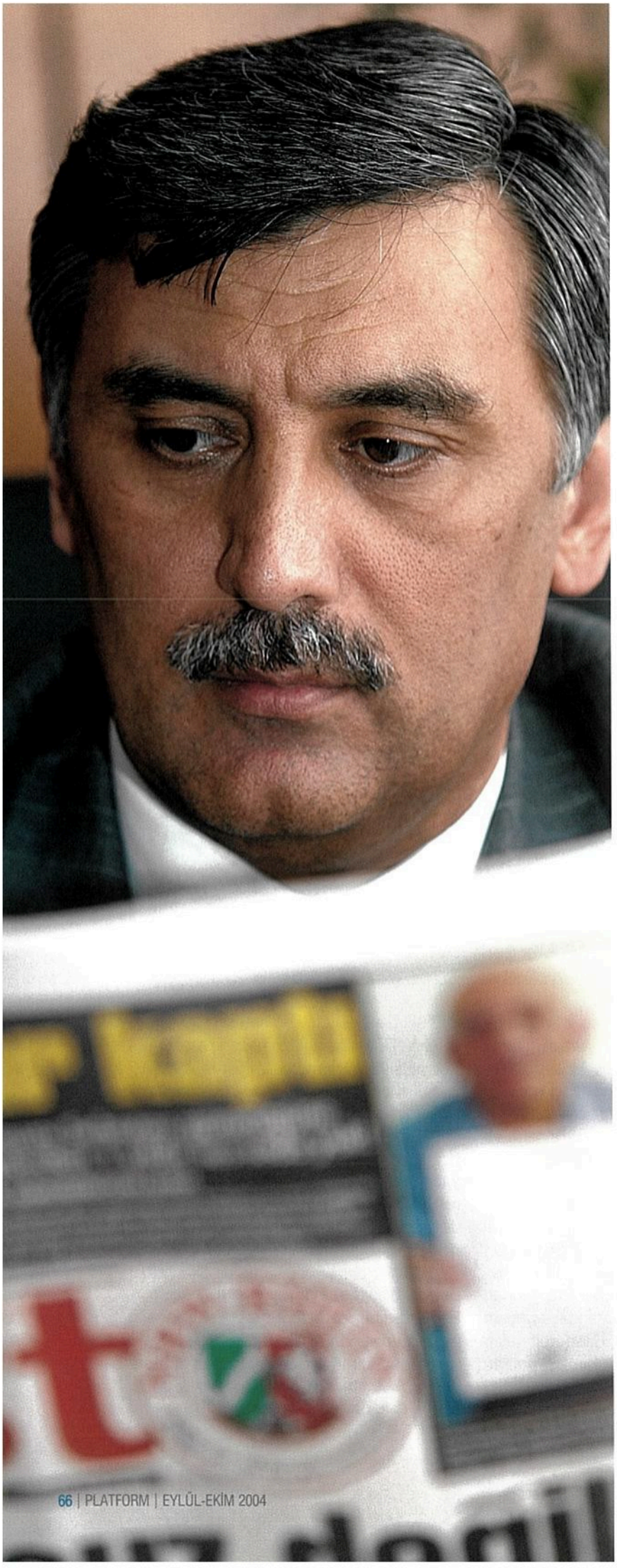


foto: iklim

biz. Post Avrupa'daki insanımızn gazetesi. O yörenin sesi. Evet Almanya'da 7 bölgede olmakla beraber Avusturya, İsviçre, Belçika ve Hollanda'da Post çıkıyor. Bilgi insanı güçlü kılar, çevresini haklarını bilen insan hem kendisine hem topluma faydalı olabilir. Özellikle yerel bazda yapılan yayıncılığın o çevrede yaşayan insanlar için ne kadar etkili olduğunu fark ettik. Dünya genelinde ulusal bazda yayın yapan gazeteler tiraj ve gelirde gerileme kaydederken, bölgesel yayıncılık aldı başını gidiyor. Öte yandan Avrupa'da yaşayan vatandaşlarımızın çok büyük bir kesimine ulaşan bir yayın ihtiyacı hissediliyordu. Çünkü onların hem doğru bir şekilde bilgilendirilmeye, uyum süreçlerinde desteklenmeye, hem de Türk benliklerinin korunmasına ihtiyacı vardı. Bütün bu noktalarından hareketle arkadaşlarımızla birlikte Post projemizi geliştirdik. İhlas böylece çok önemli bir projeyi başarmış oldu.

- Ücretsiz gazete veya ücretsiz ürün, ticari hayatta pek beğenilmeyen, hatta yadırganan bir durum... Bir ürünün ücreti yoksa, hep kalite ile ilgili şüpheler doğar. Post'un bu konudaki perspektifi nedir?

Ücretsiz olma konusunda ne ilkiz ne de son olacağız. Dünyanın sayılı birçok köklü yayın evleri ücretsiz yayınlar çıkarmıştır. Örneğin internet., Yıllar sonra kısmen ücretli olmaya başladı ücretsiz ama dünyayı fethetti. Aynı yolu izlemekteyiz. Bizim için bir okuyucumuzun **"Bu ay**



POST gazetesi evimize gelmedi, lütfen gönderin" demesi her şeyden önemli. Ayrıca nasıl olsa ücretsiz dağıtılıyoruz, diyerek baştan savma sayfalarla okuyucumuzun karşısına çıkmıyoruz. Dopdolu bir gazeteyiz. Post, günlük ve ulusal gazetelerin kalitesinde hazırlanmıştır ve bölgesel bazda yayın yaptığı için daha da doyurucudur. Bunu başardık. Evlere girerken de 7'den 70'e her kesime hitap etmeyi düşünüyorduk. Özellikle yarınlarımız olan çocuklarımıza, annelere, gençlere yönelik olarak hazırladığımız sayfalarla dolu doludur. Örneğin gençlerimizin meslek eğitimi için yaptığımız yayınlar ve aksiyonlar. Bunlarla beraber anadilimizin unutulmaması için büyük çaba sarf ediyoruz. Bu çabamızın farkında olan okuyucularımızdan çok sayıda teşekkür mektubu aldık. İşte bizim farkımız burada. Yayıncılık kalitesi, doyuruculuk ve toplumun hassas olduğu alanlardaki gerçeğe dayalı yayın politikamız, bizim perspektifimizi ortaya koymaktır.

- Post bir gün paralı olabilir mi?

Post'u Post yapan, ücretsiz, ama dopdolu bir bölgesel gazete olmasıdır. Ücretli olması konusunda bir girişimde bulunmuyoruz. Biz her zaman farklı olma peşindeyiz. Yalnız okuyucularımıza yönelik yaptığımız kamuoyu yoklamasında "Post paralı olsa alır mısınız?" sorusunu da yönelttik. İlginç bir sonuç çıktı ortaya. Yüzde 62 nispetinde okurumuz, "alırım" cevabını verdi. Demek ki Post okuyucularımız tarafından çok beğeniliyor ve rağbet görüyor. Bu sonuca rağmen şu anda gündemimizde gazeteye bir fiyat etiketi yapıştırmak yok. Çünkü daha da geniş bir kitleye hitap etmek ve gazetemizi aylık değil iki haftada bir yayınlamak istiyoruz. Sözün özü, yapacak daha çok işimiz var...

- Post'u Almanlara da açarak yeni bir pazarlama hamlesi yaptınız. Alman müşteriler memnun mu Post'un potansiyelinden?

Elbette memnunlar. Post Avrupa çapında 550 bin tirajla hem bölgesel çalışan hem de uluslararası çalışan kurumlar için önemli bir yayın organı olmuştur. Avrupa'daki Türk basınında bir ilki gerçekleştirdik ve rekorlar kırdık. Yepyeni bir solukla kaliteli bir ürün oluşturduk. Ama, önce konuyu kaynağında ele almalıyız. Vatandaşlarımız, nüfuslarına oranla diğer

göçmen gruplarından ve Almanlardan daha çok alışveriş yapıyor, tüketiyor. Alman firmaları, artık ülkelerinde sadece işçi olmayan, işverenliğe yükselen, her gün yeni işyerleri açan, en çok tüketen kesim olan Türklerin alım gücü potansiyelini çok iyi biliyor. Almanya'nın en büyük otomobil üreticisinden Alman Posta İdaresi'ne, süpermarketten sıradan bir dükkana kadar Alman işletmelerin gözü Türklerin üzerinde. Bu yüzden, müşteri kitlelerine Türkleri de eklemek için büyük çalışmalar içindeler. Türk toplumunun geniş kesimine ulaşmanın yolu da Post gazetesinden geçiyor. Bu durumun farkında olan Alman firmaları, Post gazetesine ilan vererek rahatlıkla 550 bin Türk hanesine ulaşıyor, mamulünün tanıtımını yapıyor. Hatta etkili satış kampanyası yapan firmaların önünde vatandaşlarımız uzun kuyruklar oluşturmuşlardır.

- Siz entegrasyon konusunda piyasadaki diğer gazetelerden farklı bir adım atarak, Almanca öğreten sayfalar koydunuz. Okurların bu sayfalara tepkisi nasıl oldu?

Uyum, konusu Post gazetesi için öncelikli bir alandır. İddia ediyoruz, uyumun anahtarı POST'tan geçecek. Artık 40 yılı aşkın bir zamandır yaşadığımız topraklarda uyum sıkıntısı yaşamamalı, "uyumsuzluk" ile nitelendirilmemeliyiz. Bize göre uyumun da en önemli unsurunu lisan oluşturmaktadır. Yaşadıkları ülkenin lisanını iyi bilenler, kendilerini ve kültürlerini de karşı tarafa rahatlıkla aktarabilirler. Biz de bu maksatla Alman Lisan Okulları Kurumu'yla işbirliği yaptık, Almanca dersleri yayınladık. İnanılmaz bir ilgi gösterildi. Almanca konusunda sıkıntılı olan vatandaşlarımız, e-mail, telefon ve fakslarla duydukları memnuniyeti dile getirdiler. Ayrıca uyuma yönelik haberlere geniş yer veriyoruz, vatandaşlarımıza bölgelerindeki yerleri ayrıntılarıyla tanıtan inceleme yazıları sunuyoruz.

- Post'un yayın çizgisi nedir? Reklam haber dengesini hangi kriterlere göre sağlıyorsunuz?

Türk toplumunda aile çok önemli bir kavramdır. Zaten aile kurumuna ehemmiyet vermeyen bir toplum erimeye mahkumdur. Post'un ailelere ulaşması, tüm topluma ulaşması demektir. Post gerçekten de bir aile gazetesidir. Bir ailede kaç birey varsa, hepsinin Post'ta bulacağı pek çok şey vardır. Haber-reklam dengesi konusuna gelince. Gazeteciliğin kaynağında habercilik ruhu vardır, ilancılık yoktur. Bu yüzden kriterimiz, "önce haber" olmuştur. Elbette ücretsiz olan gazetemizden tiraj geliri elde etme imkanımız yok. Onun için de reklamlara önem verme durumundayız. Ancak bunu yaparken, habercilik yönümüzü aksatmamaya çok dikkat ediyoruz.

- Meslek eğitim konusunda öncü kuruluşlarımızdansınız. Şu ana kadar kaç gencimiz bünyenizde meslek eğitimi aldı?

Post'un uyum konusuna verdiği önemin bir benzerini eğitimde de görebilirsiniz. Yüksek öğrenim ve mesleki eğitim, yeni nesil Türk gençliğini, dolayısıyla toplumumuzu yarınlara taşıyacak en önemli faktörlerdir. Yayın politikamızda, meslek eğitimim yeri bambaşkadır. Şuanda bünyemizde pırıl pırıl 12 gencimiz meslek eğitimi görüyor. Bu sayının ileriki dönemlerde artacağından emin olabilirsiniz.

- TGRT-EU'nun pek yakında yayın hamleleri yapacağını duyduk. Nedir planlarınız? Mevcut kanallardan farkınız ne olacak. Kanal sayısı artarken ve dolayısıyla rekabet ortamı hızla kızışırken TGRT-EU'nun vizyonu ne olacak?

Avrupalı Türkler, hak ettikleri TV yayınlarını izleyemiyorlar. Köklü bir medya organı olarak, TGRT-EU ile bu boşluğu doldurmayı hedefliyoruz. Bunu yapacak alt yapıya ve güce sahibiz. Zaten biz de bu toplumun içinde olduğumuz için beklentilerini, ihtiyaçlarını ve sorunlarını çok iyi biliyoruz. İstanbul'da oturup, Almanya ve diğer AB ülkelerine yayıp yapmayı düşünmedik.

Bu amaçla merkezimizi Frankfurt'a kurduk. TGRT-EU, Almanya'da kurulan ilk Türkçe yayın yapan TV kanalıdır. Yani biz bir Alman kanalı kurduk. Bir yandan POST, bir yandan Türkiye Gazetesi, bir yandan TGRT-EU yayınları ile Avrupalı Türklerin gözü kulağı olmaya devam edeceğiz. Özellikle görsel olarak bir çok projemiz mevcut. Uyum, anadil ve eğitim programları ile yeni yayın döneminde bir çok projemizi hayata geçireceğiz. Yatırımlarımızın yanı sıra yayın atağımızla birlikte Avrupalı Türkler farkımızı yakından hissedecek. Rekabet ortamında daha da gelişeceğiz. Bizi izlemeye devam edin...

TGRT-EU, Almanya'da kurulan ilk Türkçe yayın yapan TV kanalıdır. Yani biz bir Alman kanalı kurduk. Bir yandan POST, bir yandan Türkiye Gazetesi, bir yandan TGRT-EU yayınları ile Avrupalı Türklerin gözü kulağı olmaya devam edeceğiz. Özellikle görsel olarak bir çok projemiz mevcut. Uyum, anadil ve eğitim programları ile yeni yayın döneminde bir çok projemizi hayata geçireceğiz.

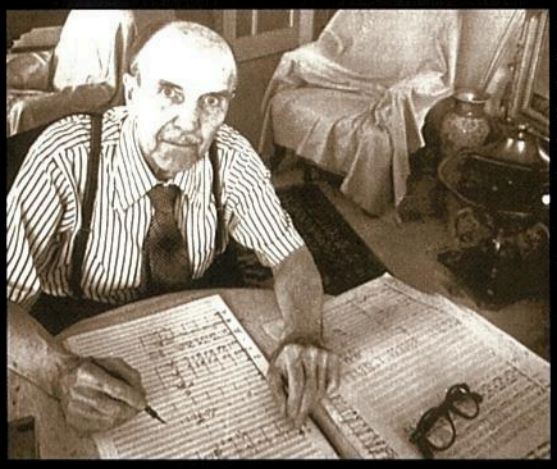


foto: Yapı Kredi Yayınları, Cemal Reşit Rey, Evin İlyasoğlu



foto: Yapı Kredi Yayınları, Cemal Reşit Rey, Evin İlyasoğlu

Müzisyen bir Alman'ın kaleminden

Cemal Reşit Rey

Wolfgang Schneider

schneider@platform-online.de



1904'te doğan besteci Cemal Reşit Rey, 50 yıllık bir süre Türkiye'de çeşitli görevlerde bulunarak, çağdaş çok sesli müziğin gelişmelesine katkıda bulundu. Öte yandan da Avrupa ve özellikle Fransa'daki sanat çevreleriyle sadece yakın ilişkilerde bulunmadı. Rey, Fransız müzik kültürünün bir parçasıydı aynı zamanda.

Bu açıdan bakıldığında, Cemal Reşit Rey'i ilk Avrupalı Türk besteci olarak görmek mümkün.

100'üncü doğum yılını kutladığımız Cemal Reşit Rey'in müziği, hala keşfedilmemiş bir sanat hazinesi.

Bestelediği senfoniler, senfonik şiirler, konçertolar ve şarkıların bir çoğu Avrupa'daki müzisyenler ve orkestralar tarafından yeni yeni çalınıyor.

9 yaşında Paris müzik hayatına girdi

Cemal Reşit Rey dokuz yaşında ailesiyle birlikte İstanbul'dan Paris'e taşındı. Orada hemen "Harika çocuk" olarak dikkat çekerek, zamanın önde gelen piyano hocalarından Marguertie Long'dan ücretsiz ders aldı. Batı müziğinin Viyana ile birlikte en önemli merkezi olan Paris, genç sanatçı için yoğun ve müzikle dolu bir ortam oluşturdu.

Sık sık annesi ve babası ile birlikte operaya konserlere giderdi. Cemal Reşit Rey ve ailesi Birinci Dünya Savaşı'nı Cenevre'de geçirirken, Yakup Kadri Karaosmanoğlu başta olmak üzere, oradaki Türk toplumu 12-13 yaşındaki bu "tombul ve beyaz mekteb çocuğuna" hayrandı.

Cemal Reşit Rey için, "Piyanosunun başına geçtiği zaman ne kadar değişir, ne kadar bambaşka bir insan olurdu" diyecekti Yakup Kadri.

O zamanın Paris'indeki müzik ortamı, Cemal Reşit Rey'in sonraki gelişmesi açısından son derece önemlidir. Paris müzik kültürünün yabancı kültürlere açık olması bu konuda kendisine kazanımlar sağlamıştır.

Rey, Debussy Uzak Doğu Müziklerinden etkilenmişti. Ravel de Doğu ve İspanyol Folklorünü eserlerine yansıttı. İspanya'dan Manuel de Falla vardı, Cemal Reşit Paris'te Rahmaninov'u kendi eserlerini çalarken görebildi. Dünya müziklerini bir araya getiren bir şehirdi o zamanın Paris'i.

"Geleceğin müziği"ni üretmesinde, bu kültürel çok çeşitlilik elbette büyük bir rol oynuyordu.

Cemal Reşit Rey Paris'e taşındığı yıl olan 1913'te, Fransız başkenti müzik dünyasında bir sarsılma yaşıyordu.

O zaman Rusya'dan yeni genç bir yıldız yükselmişti: Igor Stravinski.



Sert ritimli, Rus Halk Müziği motifleriyle dolu, yepyeni modern, çarpıcı, radikal bir uslub getirdi Fransız müziğine Stravinski.

"Bahar Ayini" adlı eserinin ilk çalınışında bir skandal çıktı. "Champs Elysée" adlı tiyatrodaki kibar dinleyiciler Stravinski'nin getirdiği yeniliklere isyan ettiler, konser sırasında bağırdılar, birbirine girdiler. Gazatelerde haftalarca süren tartışmalar vardı, değişimin ve yeniliklerin yaşandığı coşkulu ve zengin bir dönem idi o yıllar.

Bu yılın mart ayında Frankfurt'taki Alte Oper Büyük Salonunda "Bahar Ayini"ni Hessischer Rundfunk'un orkestrası icra etti. Müthiş bir başarı idi, artık bu eser Stravinski'yi değerlendiren müzisiyenlerin sürdürdüğü uzun bir mücadeleden sonra klasikleşmiş durumda.

1913 Cemal Rey için de uzun bir dönemin başlangıcıydı kuşkusuz. O da hem Türkiye, hem de Batı Avrupa için yeni bir sanat ortaya koyacaktı. Ne yazık ki Cemal Reşit Rey'i bizim Avrupa konser salonlarımız henüz yeterince keşfedemedi.

Türkiye'de yeni tecrübeler

1923'te, Cemal Reşit İstanbul'dan bir telgraf aldı. İstanbul Belediyesi onun için Darülelhan'da, yeni kurulan konservuatarda Piyano ve Kompozisiyon Profesörlüğü'nü önermişti.

Derhal karar verip, Paris'te herşeyi bırakıp, Türkiye'ye döndü. Fakat Türkiye'ye dönüşü Batı Avrupa'yla ilişkilerinin kopması anlamına gelmiyordu.

Tam tersine yurdunun müziğini tanıdığında, besteci olarak yeni, çoksesli, çağdaş ve modern bir Türk müziği ortaya koymak, Paris'te kazandığı ününden faydalanarak bu yeni müziğiyle Türkiye'nin sesini Paris'e getirmek için genç müzisiyene, yeni ufuklar açılıyordu.

Paris'te kompozisiyon dersler almıştı, ama Fransız uslübundaki bu parçalar, daha çok denemeler seviyesindeydi.

1926 yılına gelindiğinde, Türk Folklorü üzerindeki çalışmalarını bambaşka bir ciddiyetle sürdürüyordu.

"Douze chants populaire d'Anatolie"nin

foto: Yapı Kredi Yayınları, Cemal Reşit Rey, Evin İlyasoğlu, Kolaj: İklim

1927'de Paris'teki ilk konserini, Kedroff Kardeşler adlı Rus şan sanatçıları ile gerçekleştirmişti. Dinleyicilerin arasında bulunan Mahmut Ragıp Kösemihal bu yeni tarzını şöyle anlatıyor:

"80 sanatkardan mürekkeb Pasdeloup Konser Heyeti, meşhur yönetmenleri Albert Wolff'un idaresinde Cemal Reşid'in Anadolu Türküleri'nden kompoze etmiş olduğu 12 güzel türküden dört tanesini çaldı. Rey, Fransa'nın ileri gelen müzikseverleri ve eleştirmenlerini hayretler içinde bıraktı. Cemal Reşit Rey, bu parçaların asıllarını ve ahenklerini olduğu gibi muhafaza etmiş fakat genelini tam manasıyla Avrupa müziğinin şekil ve tarzına çevirmiştir."

Fransız Müziğinde Türkiye'nin Sesi

1928'de bestecinin "Scènes Tuerques" adlı ilk büyük eseri Paris'te Heugel Matbaası tarafından bastırıldı. İlk çalınışı Ravel'in "Madagascar" şarkılarıyla katıldığı bir konserde başarıyla gerçekleşti.

Sonra "Scènes Tuerques" orkestra versiyonu yine Albert Wolff'un idaresinde icra edildi...

Bu ilk folklorik çalışmalardan sonra, daha bağımsız olarak yavaş yavaş kendi müzik dünyasını geliştirdi.

Sonra "Bebek efsanesi" adlı senfonik şiiri, "Enstaneler" adlı ve İstanbul izlemlerini anlatan orkestra parçaları, "Karagöz" orkestra suiti, "Kromatik Konçertosu" ünlü orkestra şefi Dimitri Mitropulos tarafından Paris, sonra da New York ve Viyana'da icra edildi.

1927'den İkinci Dünya Savaşı'na dek Avrupa'daki orkestralar her yıl Cemal Reşit Rey'in yeni eserlerini çalıyorlardı.

Yakın arkadaşlarından biri olan Alfred Cortot'u Türkiye'ye getirerek, kendisinin kurduğu İstanbul Şehir Orkestrası'yla O'na eşlik etti. Wilhelm Kempff de İstanbul'a geldi ve nice ünlü sanatçılarla İstanbul'da konser verdi.

Avantgarde rekabeti

1935 yılında, Frankfurtlu besteci Paul Hindemith, hükümet danışmanı olarak Ankara Devlet Konservatuarı'nın kuruluşunu gerçekleştirmek üzere Türkiye'ye geldi. Alman müzik öğretim sistemini savunduğu için Cemal Reşit Rey'le ters düştü.

Hindemith, Ankara'daki otel odasında büyük dört bölümlü füglü bir piyano sonatı besteledi.

Aynı yıl Cemal Reşit dört bölümlü füglü piyano sonatını yazdı....

Hindemith'in eseri ne kadar zor ve radikal ise, Cemal Reşit Rey'inki ondan daha bir zor ve daha radikaldi.

Sanki "Senin yapabildiğin buysa o zaman ben iki katını yaparım" demiş gibiydi Cemal Reşit Rey.

Hindemith, Ankara konserleriyle Alman müziği için reklam yaparken Cemal Reşit kendi sonatını İstanbul'daki Union Française'de çaldı. Bu yarışma



foto:. Yapı Kredi Yayınları, Cemal Reşit Rey, Evin İlyasoğlu

piyano edbiyatımıza iki heyecan verici eser kazandırdı.

İkinci Dünya Savaşı yüzünden Avrupa sahneleri kapanırken, Rey'in uluslarası kariyeri ve müzik gelişmeleri sona eriyordu.

1941'de "Hatıradan ibaret kalan bir şehir gezintileri" adlı yedi bölümlü bir piyano eseri yazdı. Rey'in müziğinin çizgileri bu parçalarda yoğunlaşıyor ve bu hüzünlü yılların öz ve felsefi bir ifadesini yansıtıyorlardı.

İkinci Dünya Savaşı sırasında Almanya'dan iltica eden bir çok müzisiyen Cemal Reşit Rey'in kurduğu orkestraya katıldı.

Savaştan sonra eskiye göre daha seyrek de olsa, yeni eserleri Avrupa sahneleri ile tanışıyordu. Cemal Reşit bu kez orkestra şefi olarak Avrupa'ya döndü. İtalya, Polonya, Fransa, Avusturya, İsrail ve Romanya'da turneler gerçekleştirmiş ve orada da Batı Klasiklerini yorumlamıştı.

Doğu ve Batı arasındaki kültür alışverişi olmadan Cemal Reşit Rey'in kişiliği ve sanatçılığı düşünülmez. Hayatının her döneminde kosmopolit bir insandı.

Müziği folklorik karekterde de olsa, İstanbul'un tarihini ve efsanelerini anlatan şiirsel bir nitelikte de olsa, Batı Klasik Müziği'nin formlarında da olsa, Cemal Reşit Rey, Avrupa çağdaş sanatına Türkiye'nin en önemli katkılarındandır.

Sanayi Bakanlığı'na açık mektup



:görüş

mehmet koca
koca@platform-online.de

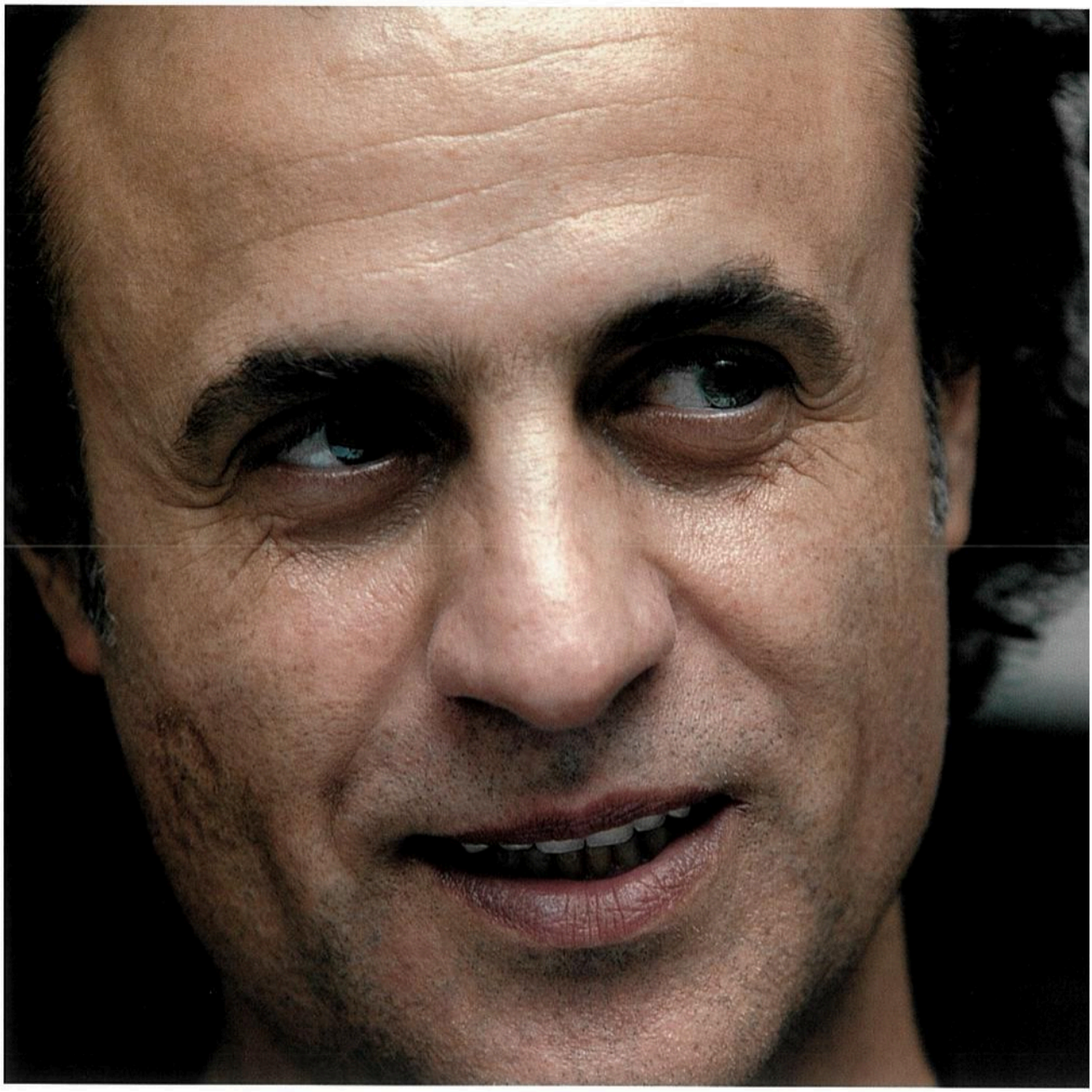
Hani şu meşhur Kopenhag kriterleri var ya, işte onlar Türkiye'de yerine getirilmeye çalışılırken bazı aklı evveller ve işgüzarlar yaptıkları iyileştirme yerine, işi daha kötüye sevk ettiklerinin farkında değiller. Avrupa ülkelerindeki işadamlarımızın büyük bir bölümünü, gıda sahasında faaliyet gösteren iş adamlarımız oluşturuyor. Bu işadamlarımız, Türkiye'den alarak dünyaya satıyorlar. Birçok işadamımız ise marka mamüller oluşturdu.

Bu genç kuşak işadamlarımız, Türkiye'den herhangi bir katkı görmeden kendi çaplarında başarılara imza attılar. Bunlar, marka olan mamüllerini Türkiye'deki fason piyasasında yaptırmaya devam ediyorlar. Gelgelelim Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Kopenhag Kriterleri doğrultusunda aldığı ve uygulamaya koyduğu bir kararla fason imalat yapılan yerin adını mamulün üzerinde bulunan etikete yazma mecburiyeti getiriyor. Peki bunun faydası ne? Mamülün nerede yapıldığı belli olacakmış. Yahu ben adamın parasını verdim. Neden adamın ismini etiketimin üzerine yazacakmışım! Yazmamın kime ne faydası olacak! Fason üretim yapanları mı kolluyorsunuz? Yoksa bu ülkede fason üretim yaptıranları mı vazgeçirmeye çalışıyorsunuz? Durup dururken neden böyle bir işe giriştiniz? Siz hiç faydalı iş yapmaz mısınız? Dünyanın başka bir yerinde böyle bir uygulama var mı? Eğer bu şekilde devam edecek olursanız, Türkiye'de fason üretenler yavaş yavaş ülkeyi terk edecekler. Geçmişte zeytine, üzüme ve buna benzer bir çok ürüne getirilen milli baskılar yüzünden Türk insanı kendi tarlasında ve ağacında yetişen mahsulünü İtalyan'a veya Yunan'a satmaya başladı ve böylece Türk ismi, dünya piyasalarında silinmeye kadar gitti.

Peki bizimkiler, bu konuya böyle bir çözüm bulmadan önce, dünyanın başka yerlerinde bu iş nasıl yapılıyor diye hiç mi merak etmediler? Almanya'da kuru gıda da böyle bir uygulama yoktur. Ancak et mamullerinde böyle bir uygulama var. O da firmanın adını yazılması şeklinde değildir. Firmanın üretim yapabilmek için aldığı numaranın yazılması gerekiyor. Şimdi Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bir iyileştirme yapacaksa tercüme ederek karar almaması gerekiyor. Bu sahada çalışanları dinleyerek nelerin yapılmasına karar vermeli, hatta dünyada bu işler nasıl yapılıyor diye bakılmalıdır. Acaba bu konuda karar veren veya bir şeyler yapanlar hiç ticaret yaptılar mı? Ticaret yapanların yaşadıkları sıkıntıları biliyorlar mı? Çünkü devletler vatandaşlarının rahat yaşamaları ve serbest ticaret yapmaları için vardır.

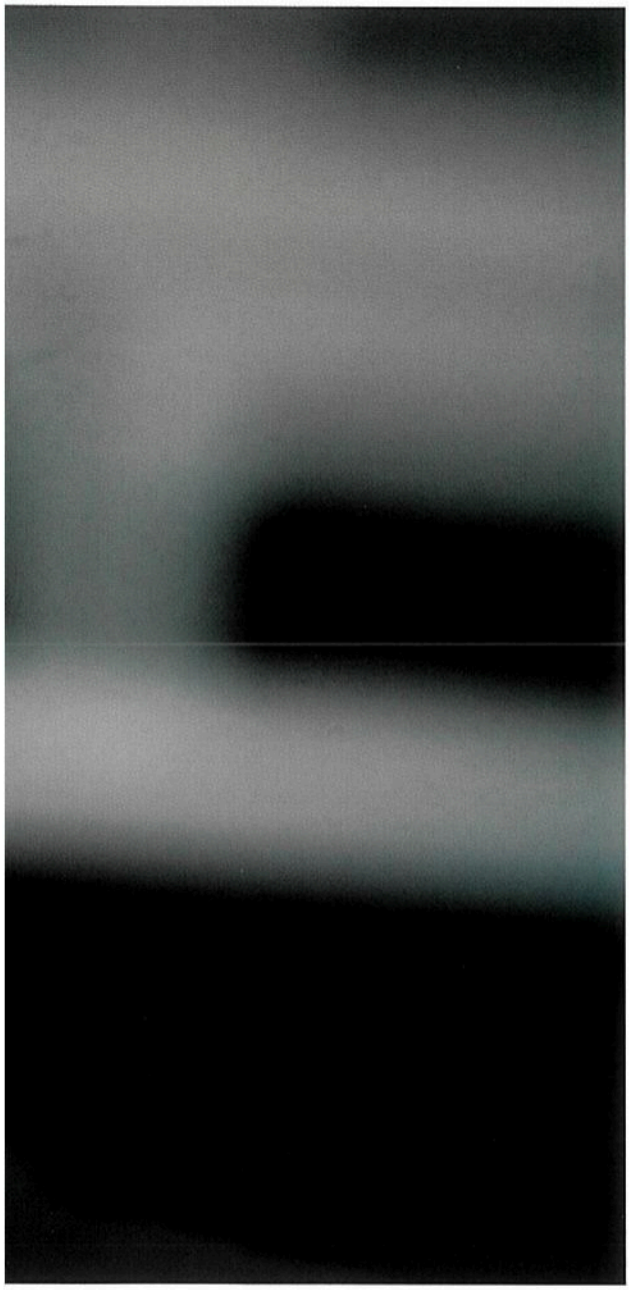
Madem iyileştirmelerle bir şeyler yapmak istiyorsunuz o zaman geçmişte yaptığınız hataları düzeltin. Dünya'nın en çok bulgur üreten ve satan ülkesi Türkiye'dir. Türkiye'de bulgur vergilendirilirken sanayi mamulü olarak kabul ediliyor. İhraç edilirken ise ziraat mamülü olarak işlem görüyor. Şimdi bulgura, dünya piyasalarındaki değerinin çok üstünde vergi yükleniyor. Dolayısıyla Türk üreticisi, bundan zarar görüyor. Zarar gördüğü bir işi kimse yapmaz. Sonunda zararı görecek olan Türkiye olacaktır. Size yalnız bulgurun hikayesini özetlemeye çalıştım. İhraç ettiğimiz her kalemi ele alarak ve bu ürünlerimizin satışını yapanları da toplayarak nelerin yapılması gerektiği konusunda çalışmalar yapılmalıdır. Hazır Kopenhag Kriterleri için birşeyler yapılıyor. İşadamlarımızın lehine de bir karar çıksın. Sanayi Bakanlığı'mızın bu konuyla ilgili vereceği cevabı iş adamlarımız merakla bekliyorlar.

foto: iklim



Rekorlar Kitabı'na giren tek Türkücü

Türk Halk Müziği'ne gönül vermiş bir üstad. Alevi Birlikleri Federasyonu'nun kültürümüze kazandırdığı çok önemli bir proje olan **Bin Yılın Türküsü**'nün organizatörü... Bu başarılı projeyle Guinnes Rekorlar Kitabı'na girmeyi de başaran **Zafer Gündoğdu** ile sizler için görüştük...



Alev Özdemir

Sayın Gündoğdu, siz neredeyse TRT ile özdeşleşmiş bir sanatçımızsınız. Yorumcu kişiliğinizin yanında bağlama konusunda da sayılı üstadlarımızdansınız. Türk Halk Müziği son dönemlerde popüler oldu. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Kendimizi inkar etme noktasında, değerlerimizin yok olmaya başladığı bir dönemde kaybettiklerimizi fark edip, onları yeniden kazanmaya yöneldik. Hani bir söz vardır, "Güneş balçıkla sıvanmaz" diye. Anadolu insanımız, okuma yazma oranının artması ile daha da bilinçlendi. Kendi kültürünü doğru yaşamaya ve bu işin ehli insanlardan dinlemenin gerektiğine inandılar ve bu alanda da gerçekten bu işe gönül verip akademik bazda çalışma yapan insanlarımız çoğaldı.

Çok da güzel şeyler yapıldı. Zaten özünde çok doğru olan bu müziğin gün ışığına çıkması kaçınılmaz son oldu.

Kısaca öze dönüş diyebilir miyiz?

Aynen öyle...

Türk halkı günden güne metropollere yığılıyor. Türk Halk Müziği ise Anadolu merkezli. Bu büyük şehirleşme oranı halk müziğimizi de etkiler mi?

Hayır etkilemez. Ama kirlenmesine mahal vermemek lazım. Önce de belirttiğim gibi okuma yazma oranı arttıkça, müziğin ilmini öğrenen insanlarımız çoğaldıkça, bu kirlenmeye de engel olunacaktır. Bugün metropollerdeki eğlence yerlerinde türkülerimiz baş tacı olmaya başladı.

Özellikle pop müziğinin dalga dalga büyüdüğünü ve büyük bir sektör halini aldığını düşünecek olursak, Halk Müziği'ni daha popüler bir hale getirmek için neler yapılmalı?

Pop Müziği aslında çok da büyük bir sektör halinde değil. Gündemde üç beş pop sanatçısı var.

Medyanın da şişirmesi ile zannediliyor ki, bütün Türkiye bu insanları dinliyor ve bu satıyor. Oysa pop müziğinde on tane, yirmi tane sanatçı varsa, halk müziğinde yüzlerce, binlerce sanatçımız var. Yerel sanatçılarımız, aşıklarımız, ozanlarımız. Çok zengin bir kültür. Bir oranlama yapılsa, yılda ne kadar pop satıyor, ne kadar türkü satıyor diye, herşey ortaya çıkar. Türkülerimiz adına çok yenilikler yapılıyor. Çok sesli denemeler yapılıyor, bağlama, bas gitar, batı sazları kullanılıyor. Türkülerimizin akademisyen insanlarımız tarafından yorumlanması ile ciddi gelişmeler sağlandı.

Çalışmalarınız neticesinde ödül aldınız mı?

Birçok ödülüm var. Sayısını bilmiyorum. Ama benim için en büyük ödül halkla karşılaştığımda onlardan aldığım olumlu tepkilerdir.

İki büyük sanat olayına imza attınız. Bin Yılın Türküsü ile dünyada bir ilke imza attınız. Aynı anda bin kişi bağlama çaldı ve yüzlerce insan semah döndü. Bu Guinnes Rekorlar Kitabı'na geçti. Bu büyük sanat etkinliğinin yönetmeni, şefiydiniz. Fikir mimarı kimdi, provalar na-

Pop müziğinde on tane, yirmi tane sanatçı varsa, Halk Müziği'nde yüzlerce, binlerce sanatçımız var. Yerel sanatçılarımız, aşıklarımız, ozanlarımız. Çok zengin bir kültür. Bir oranlama yapılsa, yılda ne kadar pop satıyor, ne kadar türkü satıyor diye, herşey ortaya çıkar. Türkülerimiz adına çok yenilikler yapılıyor.

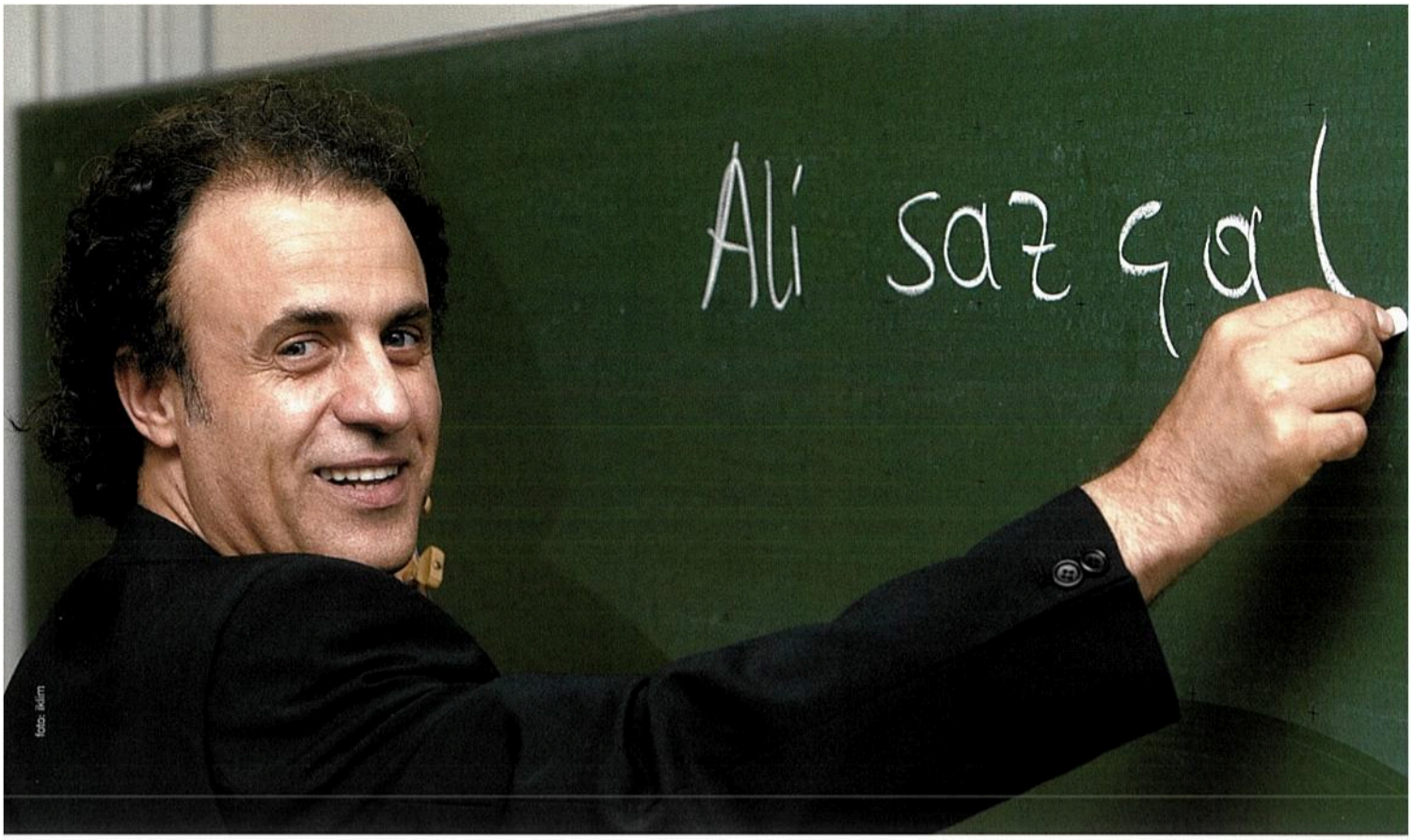


foto: ekim

Bin Yılın Türküsü'nü Köln'de sahnelediğimizde konuşmalar oldu. Ardından ben salona doğru yürüdüğümde, bir anda 1000 bağlamacının tamamı ayağa kalktı. Ben onların arasında sanki yaşamın tüm yolunu katettim. O kadar düşsel, o kadar düşlerin ötesinde birşeydi ki, o anımı hayatım boyunca unutamam.

sıl oldu, nasıl biraraya gelindi?

Bu Alevi Birlikleri Federasyonu'nun bir projesi idi. Fikir babası sevgili Necati Şahin idi. Provalar çok uzun sürdü, aylarca çalıştık.

Almanya'nın hemen hemen her yerinde bölge bölge provalar yaptık. Daha sonra bu provalar genel provalara dönüştü. Senfoni orkestrası da bu provalara katıldı. İnanılmaz büyük bir emek sarfedildi. Böylelikle bu proje gerçekleşti.

Bin Yılın Türküsü'nden sonra Kadının Türküsü'nü yaptınız. Bağlama çalan 500 kadınımızı biraraya getirdiniz. Bu da dünyada bir ilkti. Neden Kadının Türküsü?

Türkü çok sıcak çok geniş bir kavram aslında. Türkünün içerisinde şiir de var, destan da. Aşkta var, sevda da. Yaşama dair herşeyi türkü de bulabileceğimiz için Kadının Türküsü demeyi uygun bulduk.

Bu iki büyük sanat etkinliğini dünyanın çeşitli yerlerinde sergilemeyi düşünmediniz mi? Örneğin Dansın Sultanları gibi. Aynı zamanda bu yolla dünyaya türkülerimizi tanıtmış olurduk.

Dansın Sultanları etkinliğinin arkasında çok büyük sponsorlar, ekonomik yatırımlar var. Dansımızdaki o çok seslilik, renklilik türkülerimizde fazlası ile var. Böyle bir kültürü de dünyaya tanıtmak hepimizin rüyası aslında. Ama dediğim gibi bu rüyayı gerçekleştirebilmek de ekonomiye dayanıyor.

Peki bu etkinlikleri aşabilecek başka projeler var mı?

Bunlar zaten çok emek isteyen, çok önemli, çok zor projelerdi. Hemen hayata geçirmek kolay olmadı. Kafamda daha değişik projeler var. İnşallah bunları ilerde hep birlikte yaşayacağız.

Her sanatçının sanat hayatında inişler, çıkışlar vardır. Sizin en parlak, en tatminkar dönemleriniz hangi yıllar oldu?

Sanat hayatımdaki tüm yaşadığım yılları bir oluşum, bir gelişim, bir olgunlaşma diye niteliyorum. Bugüne kadar biriktirdiklerimi harcıyorum. Ama sanat hayatımda Bin Yılın Türküsü ve Kadının Türküsü'nün çok anlamlı ve çok özel bir yeri var.

Unutamadığınız bir anınızı Platform okurları ile paylaşmak ister misiniz?

Bin Yılın Türküsü'nü Köln'de sahnelediğimizde konuşmalar oldu. Ardından ben salona doğru yürüdüğümde, bir anda o bin bağlamacının tamamı ayağa kalktı. Ben onların arasında sanki yaşamın tüm yolunu katettim. O kadar düşsel, o kadar düşlerin ötesinde birşeydi ki, o anımı hayatım boyunca unatamam.

Yani Nirvana'ya ulaşmak gibi birşey öyle mi?

Aynen öyleydi. Oradaki 20 bin kişinin sevgisi, pozitif enerjisi geliyordu bana. Bu hafızamdan hiç silinmeyecek bir resim olarak kalacak.

Shell mi, amen mi?

"Şirketin dışındaki değişim hızı, şirketin içindeki değişim hızını aştığı zaman, o şirketin sonu yaklaşmış demektir."

Jack Welch
General Electric Başkanı



sektör

şükrü uyanık
uyanik@platform-online.de

Reklam dünyasında anlatılan ilginç bir hikaye vardır; ilgilenen insanlar iyi bilirler. Dünyaca ünlü Shell'in Amerikalı yöneticileri, Vatikan'da Papa ile görüşmek üzere odaya kapanmışlar.

Dışarıdakiler de içeriden gelen sesleri merakla dinliyorlarmış. Shell'in yöneticileri **"Kabul ederseniz 1 milyar dolar verelim"** diyor, Papa da ısrarla olmaz diyormuş. Yöneticiler oldukça ısrarlı, teklif miktarını sürekli artırıyorlar. **"2 milyar dolar, 5 milyar dolar, 10 milyar dolar verelim."** Papa **"imkansız, kesinlikle olmaz"** diyor, başka birşey demiyor.

Kapıyı dinleyen Kardinaller dayanamayıp içeri dalmışlar; **"Efendim neden kabul etmiyorsunuz, bu paraya çok ihtiyacımız var"** dediklerinde Papa'dan ilginç bir yanıt gelir:

"Amerikalı dostlarımız, bütün kiliselerde okunan dualardan sonra "Amen" yerine "Shell" dememizi istiyorlar, nasıl kabul edebilirim ki?"

Bu hikaye bize ne anlatıyor; bazılarına göre yaratıcılığın, zekanın sınırsızlığını, bazılarına göre de ahlak sınırlarının zorlanmasını. Nasıl yorumlanırsa yorumlansın, reklamın; satışa, akılda kalıcılığa etkisi olduğu gerçeğini değiştirmiyor. Zaten aksini iddia etmek pek de akılcı sayılmaz.

Ekonominin gelişmesine paralel olarak, şirketlerin büyümesi, dolayısıyla pazarın büyümesi **"hatırlanan, bilgilendiren, yönlendiren, ikna edebilen"** reklamları da beraberinde getiriyor. Son yıllarda müthiş bir ivme kazanan reklamcılık sektörü, tanınmış simalara milyonlarca doları gözü kapalı ödüyor. İngilizlerin meşhur futbolcusu David Beckham'ın futboldan kazandığından daha fazlasını reklamlardan kazanması da bu yüzden. Bu yılın ortalarında ilginç bir araştırma sonucu açıklandı. **"Tanınmış kişiler kullanılarak yapılan yoğun reklam kampanyasının ardından piyasaya yeni çıkan bir ürünü, tüketiciler ihtiyaçları olmadığı halde bile, sırf denemek için en az bir kere alıyorlar. Üstelik bu oran yüzde 80 civarında."** Reklamın, ürün satışında büyük rol oynadığı bir gerçek.

Peki bizim işletmelerimizin büyük çoğunluğu neden reklam ve tanıtım konusunda bu kadar ilerleyemiyor? Neden hala **"ajans"** ile birlikte çalışma kültürü yerleşmedi? Veya daha farklı bir deyişle reklam ve tanıtım işlerini neden profesyonel çalışan ajanslara devretmiyorlar? Ciroları milyonlarca euro olan ama ajansla çalışma kültürü oluşmamış **"lider"** firmalar var.

"Az olsun benim olsun", "Ajans'a mı kazandıralım" gibi akla yatmayan gerekçeleri bir kenara bırakıp, mutlak suretle şirketinizin tanıtımını yapabilecek, yön gösterecek, medya analizi ve takibi yapabilecek ajanslarla çalışmak gerekiyor.

Reklam ve tanıtım bütçenizi teslim edeceğiniz ajansla oluşturulan iyi ilişkier ve güven ortamı ile beraberce kazanmak mümkün. **Seçeceğiniz ajansın; ürünü ve şirketinizi anlaması, markayı anlaması, iş tecrübesi, pazarlama stratejileri, medya planlama hizmeti ve geçmiş başarıları gözönünde bulundurulması gereken kriterlerdir.**

Sağlam temellere oturtulan ilkeli bir çalışma, hem ürününüzün hem şirketinizin değerinin artması demektir.

Malte Oberschelp

Almanya'ya futbolu ithal eden adam

Walther Bensemann (1873-1934), Eintracht Frankfurt ve Bayern München futbol kulüplerini kurarak, bir İngiliz takımının konuk maçını organize ederek ve futbol dergisi Kicker'i çıkararak, Alman futbolunun emekleme döneminde bu yeni spor türünün popüler hale gelmesine hiç kimsenin bulunmadığı kadar katkıda bulundu.

Göttingenli yazar Bernd-M. Beyer'in Walther Bensemann'ın yaşamı hakkında kaleme aldığı kitabının adı **"Almanya'ya Futbolu Getiren Adam"**. Kitabın adı kesinlikle bir abartma değil. O, son bir asırda halk sporu haline gelen, kitlelerin tutkusu olan ve milyonluk bir iş sahası durumuna gelen bir oyunu ithal etti.

Berlin doğumlu olan Bensemann, futbol ile Montreux'ta tanıştı. Bir bankacının oğlu olarak diğer tüm hali vakti yerinde olan ailelerin çocukları gibi İsviçre okuluna gönderildi. 1883'ten itibaren gönderildiği yatılı okulda ise çok sayıda İngiliz öğretmen ve öğrencinin varlığı nedeniyle futbol ve rugby ile tanıştı. Daha önce bilmediği bu yeni spor türlerinden öylesine etkilendi ki, 1887'de Montreux Futbol Kulübü'nü kurdu. Çeşitli evrelerden geçtikten sonra günümüze dek yaşayan Montreux Futbol Kulübü, halen amatör ligde FC Visp ya da FC Basel'ın bir sonraki kupa rakibi Urania Cenevre'ye karşı top koşturmakta.

Alman Bensemann'ın İngiliz futbolu ile İsviçre'nin Fransız kantonunda tanışması bir tesadüf değildi. İsviçre, spor tarihçilerinin gözünde, kıta futbolunun yayılmasında önemli bir ara istasyon rolü oynuyor. 1934 ve 1938 dünya futbol şampiyonasının galibi İtalyan antrenör Vittorio Pozzo da futbol ile Zürih'te tanışmıştı. Nimes Olympique'nin kurucusu Henry Monnier, topa ilk kez Cenevre'de vurmuştu. Almanya ve İtalya'da milliyetçi beden eğitimciler, tekeli koruma peşinde iken, İsviçre'de İngiliz öğrenciler, subaylar ya da işadamları bu modern sporda daha bir açıklıkla karşılanmışlardı. Penaltı ya da korner gibi spor terimlerinin ülke diline hiç bir zaman çevrilmemiş olmaları bu nedenle şaşırtıcı gelmiyor.

Adet ve düzenin bozgunu

Walther Bensemann, 1889 yılında Grandük Lisesi'ne gitmek üzere Karlsruhe'ye taşındığında ülkesinin insanlarının önyargılarını daha yakından tanıma fırsatını buldu. Montreux'daki okulda rektör ile birlikte top koştururken, Karlsruhe'de beden eğitimi öğretmenleri, - yeni öğrencilerinin de kurmuş olduğu - futbol takımlarının, **"Alman olmayan"** ruhundan yakınıyorlardı. İngiliz sahaları adı verilen küçük sahalarda top koşturanları gören sokaktaki vatandaşlar, korkuyla **"bekçiyi"** çağırıyorlardı.

Bensemann'ın Filoloji okuduğu Freiburg'da ise durum, daha da içler acısıydı. Bensemann, 1895 ilkbaharında liselileri futbola özendirmeye kalkıştığında, ancak profesörler, maçlardan sonra gidilen meyhane sefalarını öğrendiklerinde, **"akademik adet ve düzeni bozmak"** suçundan 3 yıllığına üniversiteden uzaklaştırıldı. Bunun üzerine Bensemann, aynı yılın sonbaharında Basel'a taşınarak, Theaterstrasse 22 numaradaki eve yerleşti. Heidelberg ve Marburg üniversitelerinin de Freiburg'daki olaylar yüzünden kendisini reddetmeleri üzerine, yüksek öğrenimini Basel'da sürdürmek amacındaydı. Bu sırada Vevey'deki Angleterre Oteli'nde kalan Bensemann'ın babası ise, Freiburg üniversite yönetimini mektupla oğlunun suçsuzluğuna inandırmaya çalışıyordu.



İsviçre, Bensemann'ın gerek özel gerekse spor yaşamı açısından önemli bir ülke oldu hep. Eski arkadaşlarını ziyaret etmek ya da kulüplerle bağlantılarını sürdürmek amacıyla Cenevre Gölü civarındaki bu bölgeye mütemadiyen ziyaretlerini sürdürüyordu. Bu ziyaretler neticesinde bir güney Alman takımının İsviçreli bir takımla ilk kez uluslararası dostluk maçı gerçekleşti ve 1893 yılında Bensemann'ın Karlsruheli futbolcuları Villa Long-champs-Lausanne takımına karşı 2-1 galip geldiler. Aynı futbolcular, Basel takımlarına karşı da pek çok kez top koşturdular.

Bensemann, 1899'da Zürih'te bir İsviçre takımını, bir güney Alman takımına karşı sahaya çıkardı.

Naziler peşine düştü

1903 yılında ise bir Alman futbol takımı ilk resmi milli maçını İsviçre takımı ile yaptı. Bensemann da takıma eşlik etti. 1924'de, Stuttgart'ta iki ülke takımlarını karşı karşıya getirdi. Sahibi olduğu futbol dergisi Kicker'da da **"Hoşgeldiniz sevgili İsviçreliler"** diye manşet attı. Bensemann, İsviçre'nin, Birinci Dünya Savaşı sonrasında Almanya'nın futboldaki izolasyonunu kıran ülke olduğunu unutmamıştı. Bugün de hala yayın hayatına devam eden Kicker'ı, aynı yıl Konstanz'da kurmuştu. Derginin ilk sayısındaki fotoğraf, sembolik bir karakter taşır. Bu fotoğrafta Bensemann ve ekibi baskının bir bölümünü sınır ötesine Kreuzlingen'e itmektedirler.

Bensemann'ın sahip olduğu bu kozmopolit futbol anlayışı, Almanya'da 1933'ten itibaren yok oldu. Nasyonal sosyalistler, Yahudi bir aileden geldiği için Bensemann'ı, kurucusu ve sahibi olduğu Kicker dergisindeki görevinden uzaklaştırdılar. Zaten ağır kalp hastası olan Bensemann, 1933 yılı sonbaharında bir kez daha İsviçre'ye gitti. Bu gidişin dönüşü ise hiç olmadı. Bensemann'a oturma iznini Karlsruhe'de beraber top koşturduğu FIFA Genel Sekreteri Ivo Schricker sağladı.

Bensemann, 12 Kasım 1934'te, ikinci vatanı da olsa, sürgünde hayata gözlerini yumdu. Futbol ile tanıştığı ve Almanya'da da futbolun yayılmasını sağladığı yerde, Montreux'ta toprağa verildi.



Kicker, futbol için bedel ödemiş biri olan Bensemann'ın eseri

Bensemann'ın kuruculuğunu yaptığı bugünkü Kicker dergisinin ilk sayısında yukardaki fotoğraf yeralıyordu. Bensemann ve ekibi, baskının bir bölümünü sınır ötesine büyük bir heyecanla geçiriyorlardı...



foto: iklim

'Vatansız, milletsiz sanat olmaz'

Anadolu'ya, Anadolu kültürüne gönül vermiş bir ozanımız Ozan Arif. Aşık ve ozan kültürümüz hakkında ilginç açıklamalarda bulunan Ozan Arif, "Vatansız, milletsiz sanat düşünemiyorum" diyor. Platform, uzun yıllar boyu Avrupa'da yaşayan Ozan Arif'le kültür ve sanat eksenli bir röportaj yaptı...

Şükrü Uyanık

Ozan Arif, sadece Türkiye'de değil dünyanın neresinde Türk varsa onların dertlerini dile getirmeyi, sevenlerinin gönlüne taht kurmayı, destanlarıyla ses getirmeyi nasıl başardı? Ozan Arif bu günlere nasıl geldi?

- Keşke dediğiniz gibi gönüllere taht kurabilmiş olsam. Olmuyor, kurulmuyor efendim. Birini yaparken birini yıkıyorsunuz. Dertleri dile getirmek kim? Bu garip Ozan Arif kim? Korkumuz derman olalım derken dert olmaktan.. Bunları mütevazilikten söylemiyorum. Bunlar benim kendi kendimle verdiğim kavganın dışarı vuran sızıntıları. Ozan Arif bu günlere nasıl geldi diyorsunuz.. Geldiği nokta neresi ki Ozan Arif'in..? Geldiğimiz bir arpa tanesi boyunca yol için ne söyleyebilirim.

Doğru bildiğime hizmet ettim. Eğri yollarda güçlü adımlarla dolaşmaktansa, doğru bildiğim yolda topallayarak yürüdüm.. Kayıp olmadım. Bugün buradayım. Hak yolda kayıp olan insan görmedim. Ben de bu zerrecik halimle kayıp olmadığıma göre, demekki Hak yoldayım diyorum. Üstlendiğim göreve gelince hep söylerim; bu dünyada yaşayan bir insan, dünyanın ağırlığından bir şeyler taşımalı.

Şiirlerinizin, türkülerinizin hemen her mısrasında "vatan, millet, din, devlet ve bayrak" aşkı gibi konular ağırlıkta. Diğer şairlerdeki aşk, tabiat güzellikleri veya sevgililer yok. Neden? Hiç bu güzellikler dikkatinizi çekmedi mi?

- Pek ortalıkta olmadığına bakmayın benim de o tür şiirlerim vardır. Ben de bir yürek taşıyorum. Sevmesini, nefret etmesini, güzeli, çirkini, çayırı, çimeni, çiçeği



Ayşe'yi, Fatma'yı bilen ve onlardan etkilenen bir yürek. Bütün bunlar karşısında duygusuz kalacak bir ozan da düşünemiyorum. Hatta Hak aşığı olarak bildiğimiz Allah dostlarının bile mesela Yunus'un beşeri aşklar merdivenini çıkarak ilahi aşka ulaştığına inanıyorum. Benim halka en fazla duyurduğum destan ve şiirlerimin, milli, manevi muhtevalı olması şu sebepten. Hani bir söz vardır **"Fırtınalı gecelerde gergef dokunmaz"** derler. Bugün millet olarak bütün değerlerimizin tehlikede olduğu bir fırtına yaşıyoruz! Daha açık söyleyeyim günümüzde Milli bütünlüğümüz, devletimiz, vatan coğrafyamız, dilimiz, dinimiz, kültürümüz, örfümüz, adetimiz, ekonomimiz, hülasa bizi biz yapan maddi ve manevi bütün değerlerimiz tehdit altında. Bütün bunların endişesini duyan Ozan Arif'ten **"sanat için sanat"** beklenmesi abesle iştigal olur.

Elbette Ozan Arif iki laf etse birinde vatan diyecektir. Vatansız, milletsiz bir sanat düşünemiyorum. Hatta sanatın da milli olduğu müddetçe, milletler arası değere sahip olacağı kanaatindeyim. Bazılarına göre benim bu yaklaşımım bağnazlıktır. Olabilir. Veya politize olmuşluktur. Olabilir.. Bu izahlarla belki Aşıklığın, Ozanlığın dışına çıkartıyorum kendimi, ama ben buyum. Kim beni nasıl değerlendirirse değerlendirsin hiç önemli değil.

- Peki şöyle soralım o zaman. Sizce Ozan bir görev sahibi midir, bir misyonu,

foto: iklim



yapması gereken şeyler mi vardır?

- Şimdi, Ozan kimdir? Kemale ermiş bir Aşık olabilmenin yolu nedir? Bu suallere cevap vermek çok zor. Hakkıyla cevap verebilmek için kemale ermiş olmak lazım, o da bizde yok. Daha işin başında bile olduğuma inanmıyorum. Belki yüzümü o yöne çevirmiş olabilirim, ancak adım bile atmış değilim.

Ozanlık akademik, askeri veya brokratik bir unvan değildir, yani korumasızdır. Böyle olduğu için de Türk kültürünün çok önemli olan bu geleneği ehli olmayanların elinde veya onun önemini kavrayamayanların dilinde küçük düşürülmüş hatta karikatürize edilmiş bir haldedir.

Ozan dış görünüşüyle elinde sazı, dilinde sözü olan kişidir. Bundan daha evvel de ustalıkla kullandığı katıksız Türkçe ile deyişler demekle, divancılardan ayrıcalık arzeden sanatçıdır. Gerçekte ozan, hiçbir zaman kopmadığı, kopamadığı milletin bir parçasıdır. Millet denen bütünün bir motifi, bir rengi, bir temel unsurudur. Daha başka deyimle ozan, millet ağacının bir tomurcuğu veya millet bahçesinin bir çiçeğidir. Onunla açar, onunla solar... Bunun için ki hep onu düşünen, anan, hep onu söyleyen ve onu yazan, onu destanlaştıran bir şuurlu kişidir, ozan. Ozan, ferdi ve parçası olduğu milletin içini, işini, hayatını ve her şeyini sergileyen, arzularını, dileklerini dile getiren kişidir. Geçmişi yermeden geleceğe yönelen, karanlıktan ürküp aydınlığa, karanlıktan tiksinip aklığa koşan bir kılavuz kişidir. Her yerde ve her zaman iyiyi, doğruyu, ileriyi görenlerin, gördüklerini söyleyenlerin yanlarında yer alan bir savaşçıdır. Ozan sazıyla ve sözüyle hep milleti için yaşayan, millet kaynağından kana kana içen ve yine onun için yollara düşen gönül adamıdır. Kendi mutluluğunu milletin özlenen geleceğinde araması, yel olup esmesi, yağmur olup yağması, nehir olup coşması, hep onun içindir. Ozanın bir özelliği de uzağın değil yörenin, yetiştiği yerin, köyünün, yaşadığı çevrenin adamı olması ve töresine bağlı kalmasıdır.Bunun için ozan; sazıyla, sözüyle, kötüyü, kötülüğü yerip, iyiliği ve iyiyi öven, haksızı itip haklıyı tutan, zulme ve zalimlere karşı çıkan kişidir. Ozan, yeşil kırlardan kopup tozlu yollara düşenlerin, gümüş derelerden ayrılıp para ile su içenlerin gö-

Ozan, ferdi ve parçası olduğu milletin içini, işini, hayatını ve herşeyini sergileyen, arzularını, dileklerini dile getiren kişidir. Geçmişi yermeden geleceğe yönelen, karanlıktan ürküp aydınlığa, karanlıktan tiksinip aklığa koşan bir kılavuz kişidir. Her yerde ve her zaman iyiyi, doğruyu, ileriyi görenlerin, gördüklerini söyleyenlerin yanlarında yer alan bir savaşçıdır.

yan kişidir. Şimdi bütün bu söylediklerimden sonra ben nasıl Ozanlık taslıyayım? Ama millet Ozan Arif demiş, inanın mesuliyetimi, mesuliyetimden sonra da gücümü düşünüyor ve eziliyorum. Allah yardımcımız olsun.

- Peki yukarıda Hak aşığı olarak belirttiğiniz Yunus'tan etkilendiniz mi? Et-

kilendiğiniz başka halk ozanları var mı?

- Etkilenmez olur muyum? Koskoca Mevlana gibi bir deryayı

"Ete kemiğe büründüm
Yunus diye göründüm" diyerek damlalaştıran Yunus'tan etkilenmemek mümkün mü? Dünyanın bütün söz ehli bir araya gelse,

"Mal sahibi,mülk sahibi,
Hani bunun ilk sahibi?
Mal da yalan, mülk te yalan,
Var birazda sen oyalan" diyen Yunus'un bu ifadesi karşısında kayıp olur zannediyorum. Ben şahsen kayıp oluyorum. Felsefedeki büyüklük, ifadedeki büyüklük ve bu iki büyüklükten meydana gelen ululuk... Haydi kayıp olmayında görelim.. Ama şunu itiraf edeyim benim Yavuz yanım, Yunus yanıma ağır basıyor... Geçmişteki bir çok ozanı inceledim, okudum hepsi kendine ve zamanına göre ayrı bir umman. Ancak Yunus Emre ve Everekli (Develi) Seyrani'nin gönlümde ayrı bir yeri var.

- Türkiyede yapılan eskiden sizin de katıldığınız "Aşıklar Bayramı" gibi yarışmalar, daha muhtevalı bütün Türk dünyasını içine alacak şekilde organize edilemez mi?

- Olabilir, neden olmasın... Hem de çok güzel olur. Önce bu işin önemi kavranmalı. Memlekette popçu olma, koca bulma yarışmalarından tutun, ıspanak festivalinden, hıyar festivaline kadar her şeyin festivali yapılıyor. Buralara ve daha nice lüzumsuzluklara akıtılan milli gelir, böyle bir milli meselede kullanılsa neler olmaz ki? Bütün Türk dünyasında bu iş organize edilse, kimbilir ne değerler ortaya çıkar, Türk kültürü ne hazinelere kavuşur. Mesela şimdi Özbekistan'daki "Dedehan" isimli yiğit ozanı oranın dışında kaç Türk tanıyor? Bu bir misal, öyle daha ne değerlerimiz var ama doğdukları yörelerde solup gidiyorlar...

- Burda artık siz de bir gurbetçi oldunuz. Sadece Avrupadaki gurbetçiyi değil Amerika'dan Avustralya'ya kadar hepsini tanıdınız. Sizce ortak sıkıntıları nedir?

- Ben bildiğiniz gibi 11 sene vatanımdan uzakta ikamete mecbur kaldım. Bu zaman zarfı içerisinde nerede bir Türk gurbetçisi varsa oraya gitmek nasip oldu. Gurbetçilerimizin en yoğun olduğu Avrupayı adım adım dolaştım.Gurbetçilerimizin ilgisinden ve bana verdiği destekten son derece memnunum. Şunu itiraf edeyim vatanperver Türk gurbetçisi olmasaydı ben o hasrete dayanamazdım. Onlara çok şey borçluyum. Hudutlarımızın dışında yaşayan, rızık peşinde dünyanın her tarafına serpilmiş bu memleket evlatlarının dertleri, sıkıntıları, meseleleri haddinden fazla, çok. Devlettende gereken ilgi yok. Kaderleriyle başbaşa, kendi kültürleriyle, yabancı kültürler arasında çırpınıp duruyorlar. En ortak dertleri kimliklerini muhafaza etmek. Size Hollanda'da tanıdığım Ömer Kadan ismindeki iki gözü ama olan aşıktan dinlediğim bir dörtlüğü söyleyeyim.. Bakın ne diyor:

"İki kültür arasında,
Eziliyom, büzülüyom.
Yaşlılara değil amma,
Şu gençlere üzülüyom"

Bu saf ve ağdasız ifade, kısmen de olsa dışardaki gurbetçimizi anlamaya yeter...Yeter ki anlamaya niyet olsun...

- Samimiyetle kendinizi yargıladığınız oluyor mu? Özellikle de müzik-siyaset bağlamında ele aldığınızda...

- Meşhur laftır, hatasız kul olmaz... Lakin sizin sorduğunuz açıdan kanaatimi yukarıda belirtmiştim ama biraz daha açayım... Bakın bazıları için müzik, şiir hatta siyaset bir amaçtır... Buna saygı duyuyorum. Birilerinin amaç olarak gördüğü bu unsurları ben ideallerim uğruna araç gibi gördüm. Bu zaviyeden bakınca birileri bunu hata gibi görebilir. Bu anlayışıma saygı duyarlar veya duymazlar o da onların bileceği iş. Çünkü ben buyum bundan sonra da değişecek halim yok... Kendimizi diğer açılardan yargıladığımızda bir sürü şey sayabilirim. Fakat en bariz özelliğim, bende sevginin ve nefretin hududu yok. Bu yapım birilerini üzdüğü gibi beni de bazen sıkıntıya sokuyor.

- Bir ara milletvekili adayı olmuştunuz sizce doğru bir karar mıydı?

- Bakın, şerefli yapıldığı zaman ben siyasetin de bir millete hizmet etmenin şerefli yollarından biri olduğuna inanıyorum. Benim aday olmama gelince, ben hiç aday olmadım, hep aday yaptılar!.. Lakin kontenjan çocuklarının arasından çıkamadım! Bu biraz uzun hikaye... Açmaya kalkarsak sohbeti mecrasından çıkarırız... Ama şunu açıkca itiraf edeyim. O mecliste Rahmetli Alpaslan Türkeş'le omuz omuza siyaset yapmak isterdim. Nasip olmadı...

Birilerinin amaç olarak gördüğü bu unsurları ben ideallerim uğruna araç gibi gördüm. Bu zaviyeden bakınca birileri bunu hata gibi görebilir. Bu anlayışıma saygı duyarlar veya duymazlar o da onların bileceği iş. Çünkü ben buyum bundan sonra da değişecek halim yok...



'İnsafsız'ı söyleyen İsmail, o albümde sadece İsmail değil, orada Yurtseven Kardeşler'e ait olan İsmail. Buradaki tam pop tarzında İsmail YK olarak geliyor. Aradaki fark da budur ve orada duygusal, burda ise aşırı derece dinamik.

Arabeskten Pop'a, İsmail Yurtseven

Çıkardığı yeni pop tarzı albümüyle Türkiye'deki müzik listelerinin ilk sırasına yerleşen **İsmail Y.K.**, yeni stilini, beraber yola çıktığı Yurtseven Kardeşler'i ve geleceğe dönük hesaplarını Platform'la paylaştı...

foto: iklim

İsmail, sen fantazi ve türkü dalında müzik yapan diğer kardeşlerden tamamen apayrı bir dala sıçradın. Pop türü üstelik de disko pop türü bir müzikle kendine ayrı bir yol mu çizmek istiyorsun?

Öncelikle şunu bildirmek isterim ki benim ayrı bir tarzda albüm yapmam Yurtseven Kardeşler'den ayrıldım anlamına gelmez. Kendime solo bir albüm yapmakla Yurtseven Kardeşler'den sadece ayrı bir tarz olarak yeni bir imaj sergiliyorum. Ancak bu tarzla bugüne kadar insanlara sunmak istediğimi gösterebilirim.

Örneğin bu farklılık benim şarkılarım olabilir, benim giyimim olabilir, dansım olabilir şovum olabilir. Ben, bunları Yurtseven Kardeşler olarak yapamam. Çünkü Yurtseven Kardeşler'in ayrı bir kitlesi ve ayrı bir dinleyicisi var. Ben bunları Yurtseven Kardeşler'de yapmış olsam belki bu kitleyi zedelemiş olurum. Bunu da yapamayız ve yapmak da istemiyoruz.

Bu solo albümün getireceği başarıya göre, gruptan ilerde tamamen ayrılma sözkonusu olur mu?

Hayır bu olamaz. Nedeni ben hem Yurtseven tarzını, hem de kendi yaptığım bu yeni tarzı seviyorum. Ne Yurtseven hayran kitlesini ne de kendi kazanacağım hayran kitlesini kaybetmek isterim. Bu yüzden solo albüm ne kadar başarıya ulaşırsa ulaşsın, ayrılacağız anlamına gelmez.

İnanılmaz hareketli, tempolu ve ilginç bir kliple çıkış yaptın. Klibin senaryosu başlı başına ilgi uyandıran bir akışa sahip. Bu Robot İsmail nasıl ortaya çıktı?

Ben, Yurtseven Kardeşler ve ekibime ait olan Fatih A.B.B, çok farklı bir çıkış yapmak istiyorduk. Zaten bu da küçüklükten beri benim hayallerimden biriydi. Hayallerimi Yurtseven Kardeşler'e ve Fatih A.B.B'ye anlatınca hepimiz haftalarca benim hayalimi nasıl gerçekleştiririz diye oturup düşündük. Sıradan bir albümle piyasaya çıkmamı hiçbirimiz istemiyorduk. Sadece kendimi, sesim ve şarkılarımla sunmak istemiyordum. Hem şarkımla, hem giyimimle, hem imaj ve müziğime ait şovumla insanların karşısına çıkmak istiyordum ki, hayallerim gerçekleşsin. Bunun için çok düşündük ve en sonunda hep beraber bulduk. Ben sıradışı bir giyimle, kliple ve bir imajla piyasaya çıkamalıydım ve insanlara çok farklı bir şov sunmalıydım. Çok şükür buraya kadar ilk bölümü başardık ve bundan dolayı da çok mutluyuz.

Bu albümde kimlerle çalıştın?

Bu albümde Yurtseven Kardeşlerle ve Fatih A.B.B ile çalıştım. Yurtseven Kardeşler ve Fatih A.B.B ile oldukça güçlü bir kadro olduk. Ne abilerimden ayrı ne de çalıştığım ekipden ayrı olarak, böyle bir farklı çıkışı tek başıma elde edebileceğimi sanmıyorum. Benim başarımı benden daha çok isteyen abim Hüseyin Yurtseven, sürekli uykusuz kalıp benim bu albümümde maddi manevi, ihtiyacım olan her noktada destek oldu. Ailemden Hasan Yurtseven gecesini gündüz edip stüdyodan çıkmayıp kabiliyetini kat kat gösterek bu albümde o süper aranjörlüğüyle harikalar meydana getirdi. Bunu siz de gördünüz. Mustafa Yurtseven süper bir albümün oluşması için yapılan bütün miks ve ritimleri yorulmadan, usanmadan, tam istediğimiz gibi, bıkmadan elde etti. Ablam Zeynep Yurtseven ve yeğenim Dila Yurtseven o tatlı ve süper sesleriyle yaklaşık benim bütün şarkılarımda vokalistliğimi yaparak albümüme ayrı bir renk getirdiler. Onun için ikisine de ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Fatih A.B.B ile yaklaşık 60 şarkı yapıp en iyi 15 şarkıyı ayıklayıp albüme koyduk. Çok yoğun oldu ama en sonunda başardığımızı umuyorum.

Bu seni zamanda yolculuğa iten virüs fikri nasıl ortaya çıktı?

Az önce belirttiğim gibi ben her şeyimle farklı olmaya çalışıyorum ve bu farklılığı tam yakalamak için her alanda yenilik yapabilmenin gerekli olduğunu düşünüyorum. Bundan dolayı klibin senaryosu alışılmış bir senaryo olmamalıydı ve içeriği hem şarkı sözlerine, hem de klip senaryosuna uymalıydı. Şarkıda üfle diyorum. Bu üfleme çok önemli bir üfleme olmalıydı ki bana ve şarkı sözlerime ve senaryoya uysun. Bu yüzden bir hastalık icat ettik ve bu hastalığın adını virüs koyduk. Ama bu virüs dünyada olsaydı bu seferde hem senaryoya hem de giyim imajima uymazdı. Hepsine uyması için şarkıya, senaryoya, giyimlere, şovuma ve imajıma bir düzenleme yaptık. Ayrı bir gezegenden ve ayrı bir zamandan gelmem lazımdı. Bu nedenle virüs ve zaman yolculuğunu icad ettik.

Yadigar Celep

Klibin senaryosu alışılmış bir senaryo olmamalıydı ve içeriği hem şarkı sözlerine hem de klip senaryosuna uymalıydı. Şarkıda üfle diyorum. Bu üfleme çok önemli bir üfleme olmalıydı ki bana ve şarkı sözlerime ve senaryoya uysun. Bu yüzden bir hastalık icat ettik ve bu hastalığın adını virüs koyduk.

Türkçenin aydınlık insanları,
size Cumhuriyet yakışır.

Cumhuriyet

Starkenburg Str. 5 - 64546 Mörfelden-Walldorf
Tel : 06105 / 98 17 44 I Fax: 06105 / 98 17 50

Başka şarkılara da klip düşünüyor musunuz?

Daha albümüm de o kadar çok klip çekilecek süper şarkılar var ki bazen biz bile seçmekte zorlanıyoruz ama her halükarda bu albümümde birkaç şarkıya daha klip çekeceğiz. Yoksa albümün hakkını yemiş ve verememiş olurum ve tabi ki bunu da istemem.

Aynı zamanda klibinin şov yönü de büyük dikkat çekiyor. Tempolu danslar, hızlı ritimler, „insafsız" diyen İsmail için yeni bir imaj çalısması mı?

Aslında bu benim için yeni sayılmaz. Ben bunu küçüklüğümden beri hayal ediyordum ve bu sadece sizlerin gözünde yeni olacak. Ama benim hayal dünyamda değil. Lakin insafsız diyen İsmail orada sadece İsmail değil, orada Yurtseven Kardeşler'e ait olan İsmail. Ama buradaki İsmail, pop tarzında İsmail YK olarak geliyor. Aradaki fark da budur ve orada duygusal, burda ise aşırı derece dinamiktir İsmail."

İsmail müziğin neresindesin? Hangi tür müziği kendine daha yakın hissediyorsun?

Aslında kendimi kulağıma hoş gelen her tür müziğe yakın hissediyorum. Ben müziğin ruhunda, müzik de benim ruhumdadır ve onu anlamam için onu yaşamam lazım ve yaşıyorum.

Sadece çalarken, konser, program verirken ya da kaset yaparken değil, onu her yerde ruh dünyamda yaşar ve ararım. O da beni arar. Çünkü o sadece onu arayanı değil hem arayıp hem de yaşayanın dostudur ve bu yüzden diyorum ki müziğin ruh dünyasındayım, o da benim ruhumda.

Pop albümü senin isteğin miydi?

Evet, pop albümü benim isteğimdi. Çünkü popta ritimlerin sınırı yok. Ritimin olduğu yerde de dansın sınırı yok, imajın ve şovun sınırı yok. Bunlar tam bana ve hayallerime uygun olduğu icin pop tarzı bir albüm yaptık. Böylece şovumu yapacağım, imajımı sunacağım, konserlerime gelen dinleyicilerimi eğlendireceğim ve onların tansiyonlarını kendimle bir arttıracağım. İşte bu hayallerimi gerçekleştirmenin tek yolu pop tarzı bir albüm yapmamdı.

Müzik yapmasaydın ne iş yapardın?

Sanırım elektronik bölümünde hayatıma bir yol çizerdim.

bir başkadır benim memleketim...



3 gün İstanbul

- 3 yıldızlı otel
- 3 gün 4 gece
- Topkapı Sarayı
- Sultanahmet Camii
- Dolmabahçe Sarayı ve daha neler neler...

249,–

3 gün İstanbul

- 5 yıldızlı otel
- 3 gün 4 gece
- Topkapı Sarayı
- Sultanahmet Camii
- Dolmabahçe Sarayı ve daha neler neler...

395,–

Uçak, otel, havaalanı transferi, şehir turları, tarihi ve kültürel mekanlara ziyaretler, isteğe bağlı şehir turları, Minyaturka, Feshane'deki şehir şenlikleri...

LINE

GLOBALLINE-TOURS GmbH

Mannheimerstr. 97 | 60327 Frankfurt
Tel: 069/48 98 24 41 | Fax: 069 / 48 98 24 43

iklim.de

profesyoneller,
az konuşur.



Lutherplatz 4 | D - 63225 Langen
Fon: +49.6103.732 934 | Fax: +49.6103.732 930 | www.iklim.de | iklim@iklim.de

Özel emeklilik



:finans

kenan özer
ozer@platform-online.de

Bir önceki yazımızda yatırımın olmazsa olmazlarını değerlendirmiş, emin ve karlı yatırım alanlarına kısaca değinmiştik.

Bu yazımızda da biz serbest meslek sahiplerini çok yakından ilgilendiren özel emeklilik konusunu mercek altına yatıracağız.

Birkaç ay evvel Federal Alman Meclisi (Bundestag) Almanya'da çok yaygın olan Hayat Sigortası (Lebensversicherung) ve Özel Emeklilik Sigortası (Private Rentenversicherung) ile ilgili çok önemli bir karar aldı. Kararı incelemeden önce hayat ve özel emeklilik sigortalarına kısaca değinmek istiyoruz.

Bu iki sigorta; en az 5 sene ödendiği, 12 sene de, içeride biriken paraya dokunulmadığı takdirde sigorta olma şartını yerine getiriyor ve tüm gelirleri vergiye tabi tutulmaksızın sigorta sahibine ödeniyor.

Meclis yeni aldığı kararla 60 yaşından sonra alınacak sigorta gelirlerinin yarısını, 60 yaşından önce alınacak sigorta gelirlerinin tamamını vergiye tabi tutuyor.

Ayrıca bugüne kadar ödenen aylık sigorta primleri vergi indirimi kapsamında değerlendiriliyordu. Bu da değiştirildi ve ödenen sigorta primleri vergi indirimi kapsamı dışı bırakıldı.

Yeni çıkarılan bu kanun 01.01.2005 itibariyle yürülüğe giriyor. Bugüne kadar yapılmış ve de bu tarihe kadar yapılacak olan yeni anlaşmalar vergiden muaf, eski şekliyle değerlendirilecek.

Sene sonuna birkaç ay kalması hasebiyle sigorta şirketlerinin iştahları kabarmış, hergün, sözde yeniliklerle karşımıza çıkıyorlar. 30 senedir piyasada olan malının paketini değiştirip yeni diye sunmaya kalkanlar bile var.

Uzun vadeli bir yatırım olması sebebiyle iyi incelenmesi, en az iki ayrı şirketten teklif alınması ve anlaşmayı yapan kişinin mesleki kariyerinin gözönünde bulundurulması gerektiği kanaatindeyiz.

Sigorta mesleğine yeni başlamış, tecrübesiz, ek iş olarak yapanlarla çalışılması taraftarı değiliz.

Anlaşmalar iyi okunmalı, anlaşıldıktan sonra imza atılmalı. Anlaşma yapıldıktan sonra gelen orijinal anlaşma en ince ayrıntısına kadar incelenmeli, değişiklik yapılması veya iptal edilmesi gerekiyorsa; en geç 14 gün içerisinde yapılmalı, zira bu 14 günlük süre içerisinde ancak anlaşmayı sebepsiz iptal hakkı saklı kalmaktadır.

Peki bu kadar çeşitlilik içerisinde bize en uygununu nasıl seçeceğiz ve aylık ödememiz gereken miktari nasıl tespit edeceğiz?

Yatırımın birinci şartı kar olduğuna göre en çok kar getireni seçeceğiz ki, bizim bu alandaki alternatifsiz favorimiz "Fondsgebundene" olarak bilinen, birikim miktarı fonlarda değerlendirilen ve sigorta sahibini kara ortak eden sistemdir. Bazı yatırımcılar rizikolu olduğu görüşündeler. Doğrudur, fakat piyasada Garantili Fon Sigortaları var, bunlar seçilebilir.

Örneğin birlikte çalıştığımız bir şirket, sigorta sözleşmesi süresince fonun kazandığı en yüksek yüzdeyi tespit edip, sonunda içerideki hisseleri o değerden ödemektedir.

Yani baslangıçta bir hisse değeri 100,- euro, 5 sene sonra 160,- euro, sigorta sözleşmesi süresi sonunda ise sadece 70,- euro olsa bile, şirket hisselerinizi 160,- eurodan ödüyor. Bu şekilde fonun düşük olması sizi olumsuz etkilemiyor.

Aylık ne kadar ödenmesi gerektiği konusunu ise bir diğer yazımıza bırakıyor, esenlikler diliyoruz.

Şenol'asın Merhaba

"Aa gerçekten gazeteye benziyor" tepkilerini bugün gülümseyerek hatırlayan Merhaba gazetesi sahibi gazeteci Hüseyin Şenol, yayıncılık geçmişini ve büyüme hikayesini Platform'a anlattı.

"Pes eder gibi olmadım" dersem yalan olur. Düşünsenize, teknik olarak o kadar yetersizdik ki, özellikle reklamları yaparken çok zorlanıyorduk. İlan çerçevelerini çetvelle çiziyor Alman alfabesinde bulunmayan "ş", "ğ" gibi harfleri tek tek elle işliyorduk...

Avrupa'da bölgesel yayıncılığın duayenlerinden Hüseyin Şenol'u tanımayan yoktur... Güney Almanya'nın en çok tanınan ve okunan gazetesi Merhaba'nın sahibi olan Şenol, idealist yönlerini ve gazete çıkarma serüvenini Platform'la paylaştı... Şenol, Merhaba çıktıktan sonra, yakın dostlarının "Aa gerçekten gazeteye benziyor" tepkilerini gülümseyerek hatırlıyor... "Devamlı mı çıkacak" soruları ise, işin artık nerdeyse mizah yönünü oluşturmuş... Şenol, bize tutkulu mücadelesini ve bölgesel yayıncılıkta imza attığı ilkleri, Tuna nehri kıyısında anlattı...

- Sayın Şenol, siz Almanya'da uzun yıllar yayınlanan bir gazetenin kurucusu ve editörüsünüz... Bize kendinizi biraz tanıtırmısınız ve ilk olarak ne zaman "Merhaba" dediniz?

- Annem babam Kosovalı Arnavut. Dördü Kosova'da, dördü de istanbul'da doğan sekiz kardeşten Türkiye doğumlu olanlardanım ve şu anda Almanya'da yaşıyorum. İlk kez, 27 Aralık 1990 tarihinde okurlarımıza "Merhaba" dedik.

- Aralıksız bu kadar uzun süre yayın yapmak kolay değil elbette... Hiç pes dediğiniz oldu mu? Umuduğunuzu yitirdiğiniz, yapamayacağım artık diye ümitsizliğe kapıldığınız anlar var mı?

- Doğru, çok zorluklar çektik. Yerel bazda örnek alabileceğimiz gazete yoktu. Özellikle de teknik anlamda çok zorlandık. "Pes eder gibi olmadım" dersem yalan olur. Düşünsenize, teknik olarak o kadar yetersizdik ki, özellikle reklamları yaparken çok zorlanıyorduk. İlan çerçevelerini çetvelle çiziyor Alman alfabesinde bulunmayan "ş", "ğ" gibi harfleri tek tek elle işliyorduk...

Tam anlamıyla, umudumu yitirdiğim anlar oldu diyemem, ama takatımın kalmadığı çok zaman olmuştur.

- Yayına başladığınız yıllarda karşılaştığınız en büyük sorunlar nelerdi? Bugün geriye baktığınızda sizi en çok zorlayan sorunlar nelerdi?



- Yukarıda kısa olarak teknik anlamda çektiğimiz soruna değindim. Bizi en çok zorlayan ise, o dönemde olmayan yerel basın tecrübesiydi. Bu hem gazeteyi çıkaran bizler ve hem de ulaşmayı hedeflediğimiz kitle için böyleydi. Bunun üstüne bir de, yıllarca reklam vermemiş olan esnafımızı eklerseniz, işimiz bir hayli zordu.

Sürekli kendimizi yeniledik. O kadar tecrübesizdik ki, özellikle de ilk üç yıl, her

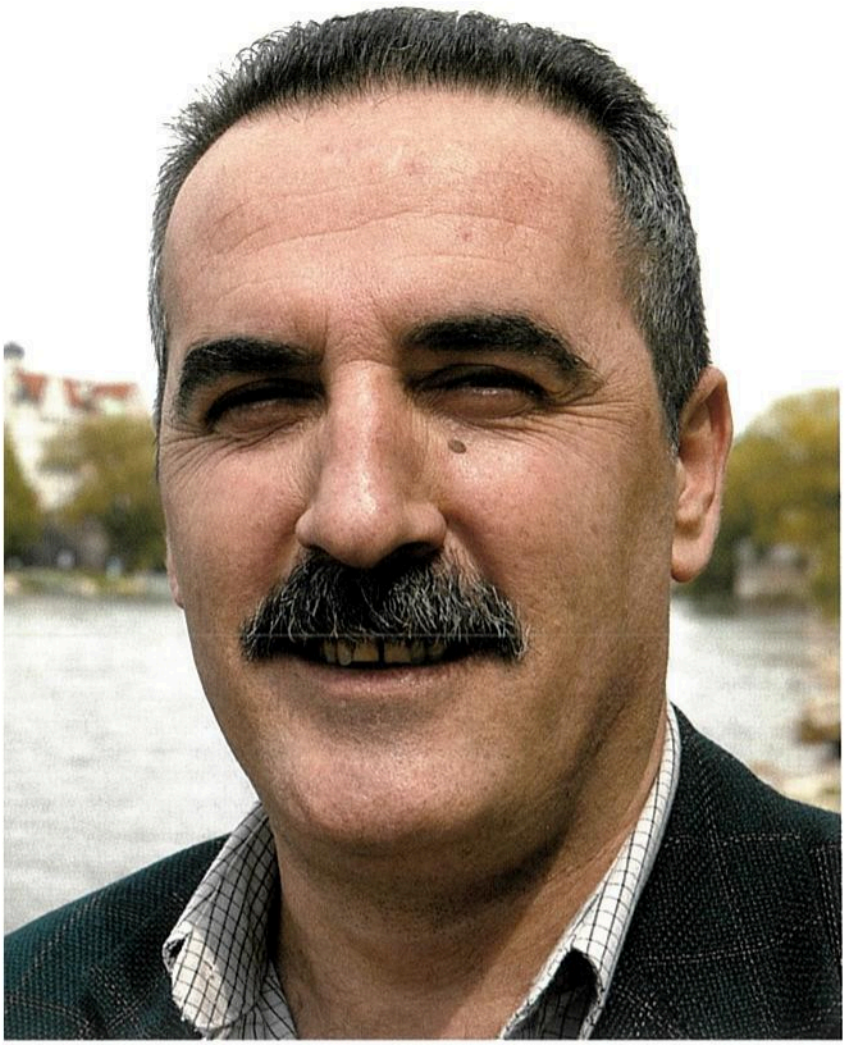


foto: iklim

sayımız bir öncekine göre çok daha gelişmiş olarak çıkıyor, her sayı yeni bir ilke imza atıyorduk. Bu durum, hem okur ve esnaf, hem de bizim açımızdan çok keyif vericiydi. Benim ve onlarca çalışma arkadaşım için durum hala böyle. Gazetemizi getiren kamyonun yolunu sürekli merak ve heyecanla gözlüyoruz.

- Bildiğimiz kadarıyla, Almanya'nın en geniş muhabir ve eleman ağına sahip yerel gazetesisiniz. Merhaba Ailesi'ne mensup kaç gazeteci bulunuyor?

- Ben de öyle biliyorum. Ama çeşitli spekülasyonlar yapılıyor. Siz de böyle düşündüğünüze göre, bir doğruluk payı vardır herhalde. Şu anda, merkez büromuzun bulunduğu Neu-Ulm'da 9 arkadaşımız kadrolu olarak büroda çalışmakta. Temsilci ve muhabir arkadaşımızın sayısı ise 45 civarında.

- Kültürel konulara karşı da Merhaba'nın duyarlılığı biliniyor. İlk mizah gazetesini de çıkaran bir yayıncı olarak, Almanya'da yayıncılığın gelişimi konusunda neler söyleyebilirsiniz...

- Biz "Hallo" adıyla Türkçe-Almanca olmak üzere iki dilli mizah dergisi çıkardık. Maalesef sadece bir yıl sürdü. Orada da global sorunların yanısıra, burada yaşamaktan dolayı kaynaklanan sorunları işledik. İleride neden yeniden olmasın?

Almanya'da yayıncılığın gelişimi, önümüzdeki yıllarda çok farklı boyutlara ulaşacak. Buna bir iki iyi örnek; arkadaşımız Erdoğan Karayel tarafından yayımlanmaya başlanan "Don Quichotte" adlı mizah dergisi ile yine sizin çıkardığınız iş dünyası dergisi "Platform"dur. Tabi çok kötü örnekler de var.

Tekrar belirtmek gerekirse; Avrupa'da yaşayan Türkiyelilerin yayıncılık alanında da gelişimleri artarak devam edecektir.

- Meslek hayatınızın sizi en çok güldüren olayı nedir desek, aklınıza ilk gelen olay hangisi olur?

- 27 Aralık 1990'da gazetemizin ilk sayısı çıktığında aldığımız yorumlar ilginçti. Gazete çıkaracağımızı açıklamamıza rağmen, özellikle de yakın çevremizin, ilk gazeteyi ellerine aldıklarında "Aa gerçektende gazeteye benziyor" demelerine hala çok gülüyorum. Bu komiklik ikinci sayımızda da sürmüştü. İkinci sayımızdaki hayretlerini ise "Aa devamlı mı çıkacak" şeklinde dile getirdiler. Ondan sonra da gazetemiz sürekli çıktı ve 6 yıldır da ayda iki kez yayımlanıyor.

- İdealist bir insan mısınız? İdeal kelimesi sizin için ne anlam ifade eder?

Evet. Zaten böyle olmasaydım, bu işe -bizim anladığımız anlamda- başlamak ve sürdürmek imkansız olurdu. İdeal kelimesinin anlamı gayedir. Şunu da belirtmeliyim. İdealist ve titizim ama kesinlikle mükemmelliyetçi değilim.

- Çocuklarınızın da gazeteci olmasını ister miydiniz?

Kesinlikle isterdim. Sadece kendi çocuklarımın değil.

Diğer çocukların da gazeteciliğe yönlendirilmelerini isterdim. Türkiyeli gazetecilerin artması, sadece Türk gazeteleri için değil, Alman medyasına da büyük katkı sağlayacaktır.

En azından, sadece sorun olarak yazılmayacağız, sorunlarımız da yazılmaya başlanacak. Dürüst ve duyarlı olunduğunda, benim için gazetecilik en saygın mesleklerden biridir.

Ünlülerin kuaförü markalaşma yolunda

Mardinli Kuaför Nuri Tanış, Türkçe bilmediği için memleketinde öğrenim hayatında sıkıntılar yaşar. 1984 yılında Almanya'ya gelinceye kadar Türkçe'yi zar zor konuşur. Bugün akıcı Türkçesi ve mükemmel Almancası ile, başarıyı yakalamış ve markalaşmanın önemini anlamış bir girişimcimiz Nuri Tanış...

Öner Özcan

Avrupalı Türklerin en büyük sorunu marka üretememe. Okuyacağınız bu hikaye, sizi bir hayli şaşırtacak eminiz.

Adı Nuri Tanış...

34 yaşında Mardinli bir kuaför. Kuaför ama, Türkiye'den gelen ünlü sanatçıların, politikacıların bile Mannheim'a yolu düştüğünde mutlaka uğradıkları bir isim. Orhan Gencebay, Abdullah Gül müşterileri arasında yeralıyor. Oldukça iyi tanınıyor çevresinde. En eski kuaförlerden.

Nuri Tanış diğer birçok kuaför dükkanı işleten Türklerin aksine işin üretim kısmına da el atmış, hemen hemen bütün kuaför malzemelerini kendi adıyla üretip, piyasaya sürmeye başlamış. Nuri makasları, Nuri saç fırçaları ile sektörde kendisine pay arıyor anlayacağınız. Aslında oldukça başarılı da olmuş. "Artık Almanlar da aramaya başladılar. Bize niye presentasyon yapmıyorsun, bize niye mallarını tanıtmıyorsun diye soruyorlar" diyor.



Bu sınırsız hayal gücü ve cesaretle Nuri markasının yanısıra "Tanis" ismiyle de saç bakım setleri işine girmiş. Ünlü bakım seti firması Wella'dan emekli bir Alman'ı yanına alarak, araştırma geliştirme noktasında önemli adımlar atmış.

Kendisine ait 4 kuaför dükkanının yanısıra, yanında işi öğrenen gençlere imkanlar sunmasıyla da "Ağabeylik" görevini hakkıyla yerine getiriyor Nuri Tanış. Çıraklarına dükkan açıyor. Onların başarı kazanmalarına ön ayak oluyor. Elbette kalitesine ve hizmetine güvendiği için korku duymuyor. Markalaşmayı başarma yolunda emin adımlarla yürüyor.

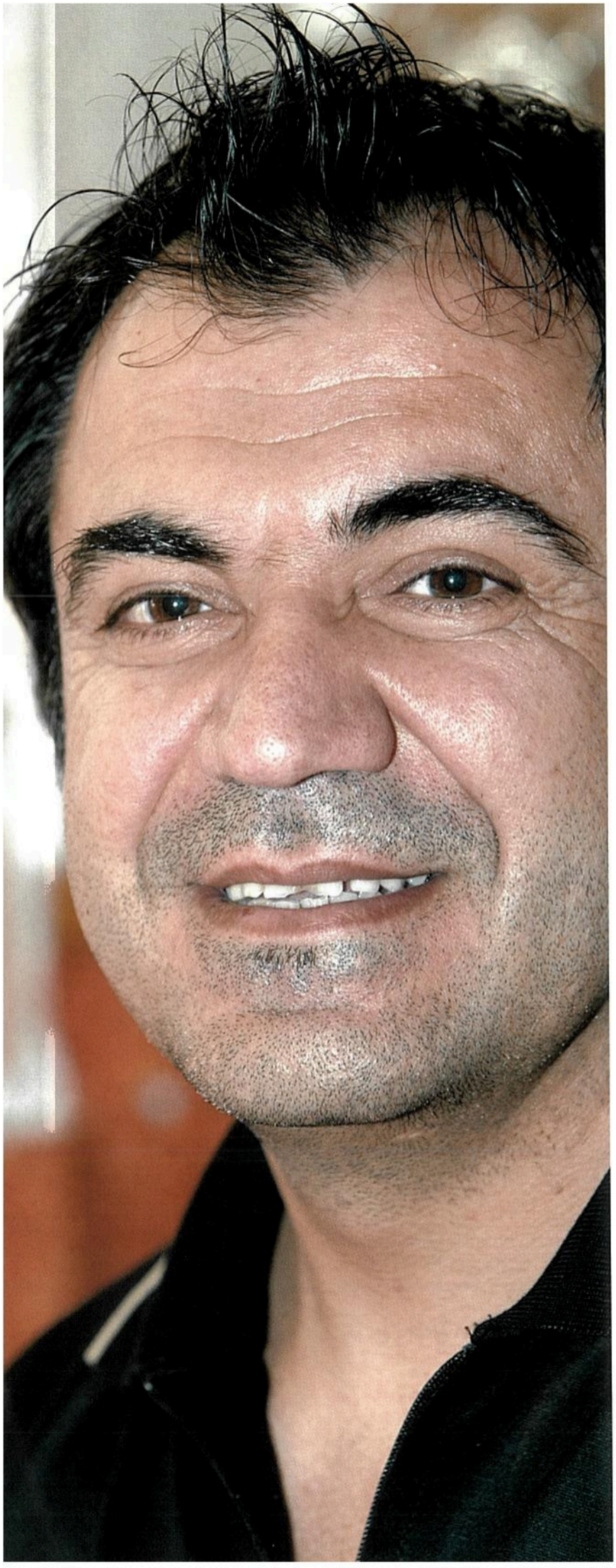
Nuri Tanış'ın aslında oldukça ilginç bir başka yönü daha var. Mardinli demiştik. İlkokulun birinci sınıfını 3 yılda geçebilmiş Nuri Tanış. İçiçe geçmiş kültürleriyle, Türkiye'nin küçük bir mozaiği diyebileceğimiz Mardinin yerleşik ailelerinden Tanış. Aile Arap kökenli. Aile meclislerinde hep Arapça konuşulduğu için, bir türlü Türkçe öğrenememiş Türkiye'de. Bugünkü akıcı Türkçesini inanılması güç olsa da, Almanya'da kazanmış.

Tanış bir Anadolu gerçeğini ifade ediyor: "Mardinin yüzde 99'u Arapça konuşur. Dış köylerinde ise Kürtçe konuşulur. Ortaokul 1-2'ye kadar Türkçe'yi zar zor konuşabiliyordum. Türkçeyi Almanya'da öğrendim. Bu tembelliğimizden veya çalışmadığımızdan değil, Türkçe bilmediğimizdendi."

1984 yılında Almanya'ya geliyor. 1987'de kuaförlüğe başlıyor ve 1994'te Ustalık Okulu'nu bitirdikten sonra ilk kuaför salonunu açıyor. Halen 4 kuaför salonu çalıştırıyor. 2002 yılından beri TANIS Professional cilt ve saç bakım ürünleri ile üretim sektörüne giriyor.

Peki bu ilginç projenin pazarı var mı?

"Sektörde boşluk yok aslında. İnsanın daima yaratıcı olması lazım. Kuaförlük sanatında bir seviyeye ulaştığımı düşündüm. Yeni icatlar, yeni işler kurma hastasıyım. Güzel birşey bu. Üretici şirketlerin hangi eksikliklerinin veya artılarının olduğunu görebiliyorsunuz. Kendi markamı her ne pahasına olursa olsun, tüm Avrupa'ya, tüm Türkiye'ye tanıtmayı hedef olarak belirledim. Pazardan kısa bir zaman içinde en az yüzde 5 pay almak şu an hedefimiz. Rakiplerimiz çok büyük firmalar tabi. Bu nedenle yavaş yavaş ve



fotoğraflar: iklim



istikrarlı büyümek istiyoruz."

31 işçi üretim ve dağıtım aşamasında çalışıyor TANIS Professional'ın. 29 çeşit saç, 6 adet cilt bakım ürünü ile ismini ve kalitesini duyurmaya çalışıyor. Ancak makas, fırça ve kuaför malzemeleri ile de piyasaya girmiş durumda. Tanış, "Salonlarımızda yüzde 99,5 kendi üretimimiz ve markamız olan ürünlerle çalışıyoruz. 40'a yakın ürünümüz var şu an. Şimdilik sadece Almanya içine pazarlıyoruz ürünlerimizi. Kendi bulunduğumuz eyalette de ağırlıklı olarak satış yapıyoruz. Bağlantılarımız ve bayilik çalışmalarımız sürüyor. Bu sene sonunda bayilik çalışmalarının olumlu neticeleneceğini ve Almanya genelinde yaygın hale geleceğimizi umuyorum. Özel kuaför salonlarına yönleniyoruz. Çok az salon olacak, ama kaliteli olacak. Sadece kaliteli kuaför salonları bunları kullanacak. Bunda da büyük hedeflerimiz var tabi. Bizim amacımız fazla ürün satmak, çok müşteri sahibi olmak değil. İyi müşterimizin olmasını hedefliyoruz. Kozmetik salonlarında satılacak bizim ürünlerimiz" diyor.

Hedefi Türk kuaförleri tek bir çatı altında toplamak. Bu konuda çalışmalar yapıyor.

:kartvizit

TANIS International
Schulstr. 68
68199 Mannheim
Tel 0621 18 14 46 65
Fax 0621 178 95 68

"Sayın Çelebi,

Platform dergisi, özellikle Almanya'da yaşayan gençlerimize, bu ülkede başarılı olmuş insanları tanıtarak, motivasyon ve yön vermektedir. Almanya'daki çocuklarımızın, örnek alacakları insanları tanımaları açısından, Platform dergisinin önemli bir fırsat sunduğunu düşünüyorum. Ailelerin de derginizde yeralan başarı öykülerini okumaları, ayrı bir önem taşıyor. Çünkü bu aileler çocuklarına, çeşitli alanlarda başarılı işlere imza atmış isimleri anlattıkça onları daha çok motive edeceklerdir. Bu motivasyonla hedefine ulaşmak isteyen gençlerimiz daha çok çalışacak, çalışmalarının da karşılığını alacaklardır. Platform dergisi sözkonusu öykülere, okuyucuları sıkmayacak şekilde yer verdiği için, onların ilgisini de sürekli kılmayı başarmıştır.

Başarılı çalışmalarınızın devamını diliyorum.

Saygılarımla..."

Kemal Şahin, TD-IHK Başkanı,
Şahinler Holding Yönetim Kurulu Başkanı.
-Email-

"Sayın Çelebi,

Derginiz Platform'da yayınlanan röportaj ve fotoğraflar, özenli çalıştığınıza dair bir fikir veriyordu. Benimle gerçekleştirdiğiniz çalışma sonucunda ise, profesyonelce çalıştığınızı bizzat gözlemleme fırsatım oldu. Derginizde, yaratıcı olmanız ve bu sayede farklı bakış açılarını yakalamanız, kaliteli bir yayıncılığı tercih etmeniz, fotoğraf, metinler ve sayfa düzenindeki özeniniz, medya dünyasından bir kişi olarak beni çok mutlu ediyor. Platform'u yurt dışında yaşayan neslin ürettiği bir dergi olarak kabul edersek, gelecekteki yayıncılık için de güzel bir umut verdiğini belirtebilirim.

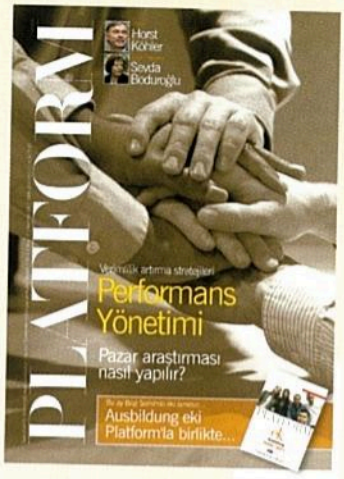
Platform'da yayınladığınız şahsıma yönelik güzel röportaj için teşekkür eder, başarılarınızın devamını dilerim.

Sevgilerimle..."

Sevda Boduroğlu, Doğan Media Center Genel Müdürü
-E-mail-

"Hazırladığınız dergi için hepinizi kutluyor ve teşekkürlerimi iletiyorum. Dergiyi okudum. Platform bana "isteyince oluyormuş" dedirtti. Konu ve konukların seçimi, fotoğraflar, eğitim ekiniz, tasarım, sayfa düzenlemesi ve hatta reklam sayfaları özenli ve çok güzeldi. Gelecek sayılarda kültür ve sanata daha fazla yer verebilirseniz çok sevinirim. Platform'un ve sizlerin yolu açık olsun."

Mustafa Demirkol, CGIL Bildungswerk. e.V.
-E-mail-



"Sayın Çelebi,

Platforma söyleyecek bir söz bulamıyorum. Daha önce yazdıklarımı yayınladığınız için de teşekkür ediyorum. Birinci sayının kalitesinin üzerine çıkılamayacağını düşünürken beni şaşırttınız. 2. sayıyı görüp okuyunca şaşkınlığımı gizleyemedim doğrusu. Sanıyorum 3. sayı da bu şaşkınlık devam edecek. Sizi tekrar kutluyor, başarılarınızın devamını diliyorum."

Ramazan Alp, Şair ve Yazar
-E-mail-

"Platform tek kelimeyle "kalite". Her yeni sayınızda kendinizi biraz daha aşıyorsunuz. İnanıyorum ki, bu düzey ve kalitede uzun yıllar yayın hayatınıza devam edeceksiniz. Hepinizin ellerine sağlık. Yolunuz açık olsun."

Hacer Aktaş, Marketing Assistentin
-E-mail-

"Platform dergisini çıktığı günden bu yana takip ediyorum. İlginç konulara değiniyorsunuz. Dizayn ve fotoğraflar gerçekten çok etkileyici."

Dilek Pamuk, Chef Assistentin
-E-mail-

"Almanya'da basılıp Türkiye'ye gönderilen gördüğüm tek dergi Platform oldu doğrusu. Kalitesiyle, içeriğiyle çok şaşırtıcı. Başarılar dilerim."

Orhan Atalay, İstanbul
-E-mail-

"Son günlerde tanıdığımız ve adından sıkça söz edilen Platform dergisi, kaliteli baskısı ve içeriğiyle önemli bir hizmet sunmakta. Farklı sektörlere ait önemli şahıslarla yapılan röportajlar, verilen bilgiler çok değerli ve kamuoyunu bilgilendirici nitelikte. Özellikle ekonomik haberlerin çok ses getirecine inanıyorum. Platform dergisinin ayrıca kadın yöneticileri tanıtmak ve sektörlerine bakış açılarını yansıtmak adına yaptığı çalışmalar saygıya değer.

Kendilerine yeni başladıkları yayın hayatlarında başarılar diliyor ve değerli yazı ve araştırmalarının yüzbinlere ulaşmasını diliyorum. Platform dergisini Almanya'da yaşayan bütün işadamlarına tavsiye ediyorum."

Dr. Gülay Yaşın, TD-IHK Genel Sekreteri

'Platform çok kaliteli bir dergi. Elbette başlangıçta güçlükler olacak ama, zamanla her şey yolunda girer inşallah. Platform, iş dünyası için büyük bir eksiklikti. Böyle nitelikli ve içerikli, dolu dolu bir derginin yayınlanıyor olması, hepimiz için gurur verici. Türk işadamlarımız için de oldukça anlamlı..."

Asım Tozoğlu, Tican Lohnsteuerhilfeverein e.V.
-E-mail-

"Platform, iş dünyasında büyük bir eksikliği kapattı. Okuduğumuz başarılı işadamlarının hayatlarından ilhamlar alıyor ve vizyonumuzu genişletiyoruz. Yolunuz açık olsun..."

Ahmet Targal, Targal Trade Company
www.targal.de
-E-mail-

"Sizi gerçekten tebrik ediyorum. Türklerin kaliteli projelere imza atması ve emek vermesi aynı topluma mensup biri olarak beni gururlandırıyor. Umarım Platform, kalıcı olur ve toplumumuz böyle bir çalışmanın değerini anlayarak destek verir. Size ve ekibinize başarılar dileriz."

Latif Çelik, Birlik Gazetesi Sahibi
-E-mail-

"Sizinle görüştükten yarım saat sonra dergiyi işyerimdeki masanın üzerine bırakmıştım. Baktım arkadaşlar dergiyi inceliyorlar. Daha ben dergi hakkındaki fikirlerini sormadan, kullandıkları kelime mükemmel oldu. Bu arada derginin ekini de onlara kaptırmışım."

Nizamettin Sakin
-E-mail-

„Her sabah dünya yeniden kurulur, her sabah taze bir başlangıçtır"



Tercüman, ekonomi, spor ve sosyal yaşama yönelik konulara ağırlık veren ve haberine her zaman güvenilen gerçek bir halk gazetesidir.

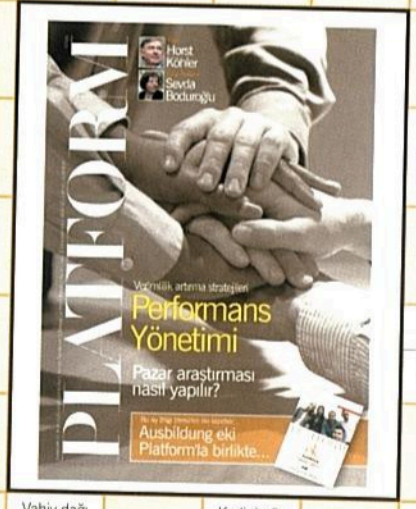
Güveni Tercüman, Tercüman'ı güven yarattı.

Dünden bugüne Tercüman

Dün olduğu gibi bugün de sizin gazeteniz

yücel ergüneş
ergunes@platform-online.de

Ulaşım Bakanımız
Yapılabilirlik
Çok yıllık bir bitki
Cehennem meleği
Eskiden şehir
Baryumun sembolü
Bir bağlaç
Hokkadaki ham ipek
Beton karıştırıcı
Erkek adı
Eski olmayan
Sodyumun sembolü
Hayvana vurulan damga
Kınaye
Bitkisel
Kıblemiz
Avrupa'da bir başkent
Ekin biçme aleti
İktisat
Kainat, bütün varlık
Büyük odun gemisi
Antalya'da bir plaj
İstanbul'da bir cami
Siyaset meydanı
İngilizcede BUZ
Açıklık
Boş, sıyrılmış
Genişlik
Kırmızı
Bir nehrimiz
Gıda
Bir soru eki
Yalamaktan emir
Küçük vagon
Fidan çukuru
Yol boyu
Tüberküloz
Anadolu'da sohbet toplantısı
Su yosunu
Sürat
Yaş
İpucu
Gemi yapım yeri, havuzu
Bir nida
Şehzadeler şehri
Bir nota
Treylerin kısa yazılışı
Mektup
Ayakkabı çekeceği
Bir ilimiz
Kısaca magnezyum
Malta'nın trafik remzi
Vahiy dağı
Büyüyle karışık tapınma
Kedinin ön ayağı
Vermekten emir
Ruh
Şiddetli su baskını
Varış
Yemek
Kuran'da bir sure
Bir nota
Öbür dünya
Amel, çalışma
Kendiliğinden
Fiyat çizelgesi
Karışık renkli



ŞİFRE KELİME: 1 2 3 4 5 6

I.R.I.S.
Document to Knowledge™

Kartvizitlerinizi tarayın ve düzenleyin... Microsoft Outlook, Palm, Lotus Notes, ACT! ve daha birçok program içerisinden adres defterinizi güncelleyin. (*)

€198



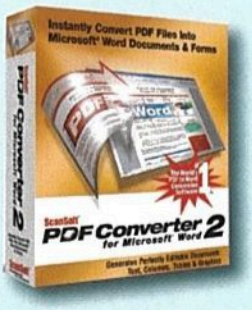
(*)Türkçe dahil olmak üzere 50 farklı dil desteği bulunmaktadır.

MART

MART BİLGİ TEKNOLOJİLERİ LTD.ŞTİ.

ANKARA Reşit Galip cad. 132/4 • 06700 GOP • Tel: 0312 437 13 08 (pbx) Fax: 0312 436 74 33
İSTANBUL Beyazgül Sokak, İlter Apt. No:18/1 • 34740 Suadiye • Tel: 0216 658 96 02 (pbx) Fax: 0216 658 96 03

€ 55

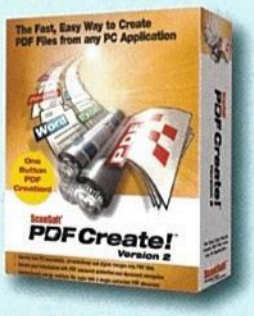


PDF Converter 2 for Microsoft® Word 2

PDF dokümanlarınızı Word dokümanlarına dönüştürmenin pratik yolu....

+

€ 55



PDF Create! Version 2

Dokümanlarınızı PDF dönüştürmek hiç bu kadar basit ve kolay olmamıştı...

=

€ 89



PDF Converter 2 PROFESSIONAL

PDF Converter ve PDF Create ikisi bir arada....

ScanSoft®

:çizgi dili



dağıstan çetinkaya
cetinkaya@platform-online.de


İstanbul'a yakışan
yaşam tarzı...
Dünya'nın en güzel şehrinde,
en güzel Villa'lar sizi bekliyor.
Şehir karmaşasından uzak, ama şehre yakın; doğayla içiçe, İstanbul'un anılarımızda kalan tat ve dokusunu dört mevsim yaşayacağınız çağdaş bir yaşam alanı. İstanbul'a yakışan yaşam tarzı ile deniz manzaralı, havuzlu modern Villalar GÜZELŞEHİR'de sizleri bekliyor.
Geri sayım başladı...
Almanya irtibat:
Starkenburg Str. 7-9, 64546 Mörfelden/Walldorf
Tel.: 06105-9813350 Fax: 06105-9813360
www.guzelsehir.com
GÜZELŞEHİR

İşinizi görür, başarıya götürür.



Adem Çakır, Yük. Mimar • AD Bau Management GmbH'nın sahibi • Köln

"Yeni bir stil, yeni bir heyecan, vazgeçilmeyen bir tutku"...

▶ "Mercedes benim için tam anlamıyla bir tutku. Aynı yeni Vito gibi. Hem esnek hem ekonomik bir araç. Dışı gibi içi de çok güzel ve çok kullanışlı. İçini kendi branşıma göre döşettirdim. Merkez kitleme sisteminden tutun da elektrikli camlara kadar, çoğu ekstralar satış fiyatının içinde. Kısacası her yanıyla dört dörtlük bir araç! Mercedes bu Mercedes. Tabii Vito'nun tüm özellikleri saydıklarımla bitmiyor."

Ayrıntılı bilgi için siz en iyisi hemen Mercedes-Benz Türkçe Bilgi Hattı'nı arayın: 0180 5 88 51 51 (Dak. 12 Cent).

Mercedes-Benz