nurol DÜNYASI

"Nurol Dünyası" dönüyor...

MESA ve NUROL'dan
Polonya'da dev yatırım...

Sayı

know how...



ENDÜSTRİYEL TESİS
PROJELERİ



ALTYAPI PROJELERİ



BİNA VE KONUT
PROJELERİ



SPOR KOMPLEKSİ
PROJELERİ

Taahhütlerimizi, yüksek kalitede ve zamanında yerine getirmek; öncelikle nitelikli insan gücüyle yaratılan bilgi birikimine, zamanla kazanılan deneyimlere ve oluşan varlıkların güncel teknolojiye dayalı makina-ekipman yatırımlarına yöneltilmesine bağlıdır. Nurol isminin, ulusal ve uluslararası taahhüt sektöründeki başarılarının ardında, 37 yıllık birikimle elde edilen bu zor erişilir "know how" var...

NISZERT
ISO 9001:2000
ISO 14001:1996
OHSAS 18001:1999

BUĞDAY SK. 9, KAVAKLIDERE
06700 ANKARA / TÜRKİYE
TELEFON: 90 312 455 15 00
FAKS: 90 312 455 15 62, 63
nurolinsaat@nurol.com.tr
www.nurolconstruction.com

nurol
İNŞAAT VE TİCARET
ANONİM ŞİRKEİ

nurol

İMTİYAZ SAHİBİ
Nurol Holding A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Nurettin ÇARMIKLI

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Şakir KALELİ

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Meral CEYLAN
meral.ceylan@nurol.com.tr

YAYIN KURULU
Ankara
Bahar KOVALI
bahar.kovali@nurol.com.tr
Yasemin CECELİ
yasemin.inanc@nurol.com.tr

İstanbul
Hatice ÇİÇEKOĞLU
hatice.cicekoglu@nurol.com.tr

İLETİŞİM
Arjantin Caddesi No:7
06700 Gaziosmanpaşa / ANKARA
Tel : 0 312 455 10 00
0 212 285 00 85
Faks : 0 312 455 10 60
0 212 285 00 80
e-posta : hi.holding@nurol.com.tr
web : www.nurol.com.tr

FİLM, BASKI, CİLT
Nurol Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.
Tel : 0 312 267 19 45 (Pbx)
Faks : 0 312 267 19 50
web : www.nurolmatbaa.com.tr

Ocak - Haziran / 2005
ISSN 1304 - 3285

4 **Nurol Dünyasını Dünyaya Tanıtıyoruz**
Maximus açılış,Cezayir,BAE, Bulgaristan, Gürcistan

12 **Sohbet**
Sait BİG ile söyleşi

20 **Yurtta Nurol Esintisi**
Nurol Makina, Sheraton, Bahçeşehir Gaz Dağıtım, Nutrifarma,OASİS

26 **Topluluğumuzdan Bir Şirket**
Argos Bilgi ve İletişim Teknolojileri A.Ş.

32 **Gündem**
Mortgage konut edinme sistemi (Sn. Murat ÇİMEN)

36 **Hareketli Günler**
Bowling, Tavla, Nurol Sanat Galerisi, Sponsorluklarımız

44 **Ayrıntılar**
Bahar Alerjileri

46 **Hatıra Defterimiz**

içindekiler

editör



Yapımını Mesa ile birlikte sürdürdüğümüz Maximus Merkezi'nin açılış törenine katılmak üzere 17 Mayıs 2005 günü Polonya Varşova'daydık. Karadenizi aratmayan yeşil doğası ve hafif hafif yağan yağmuruyla çok tanıdık bir ortam gibiydi. Ve ben Avrupa topraklarında Şirketlerimizin başarısını gururla izliyordum. Merkezin görkemli girişinde Polonya bayrağının yanında dalgalanan ay yıldızlı bayrağımın bana verdiği mutlulukla bu muhteşem tabloda emeği geçen herkesi saygıyla alkışlıyordum.

O zamana kadar Polonya ile ilgili bildiğim en önemli şey Avrupa Birliği'ne Mayıs 2004 yılında girmiş bir ülke olması ve zamanında Türkiye'de kalan birkaç yüz Polonyalı'nın halen Polonezköy'de yaşamakta olduğu ile sınırlıydı. Döndüğümde merakımı yenemeyip çok eski tarihlere uzanarak kısa bir araştırma yaptım. Beni etkileyen küçük detaylar aldım bu geçmişe yaptığım yolculuğun içinden ve sizlerle paylaşmak istedim.

.....

1386'da Lehistan kraliçesi ile Lituanya prensinin evlenmesiyle bu iki önemli devletin birleşmesi, Avrupa'nın en güçlü devletinin oluşmasına ve 1387'de Boğdan Prensinin Lehistan himayesine girmesiyle de Osmanlı imparatorluğu ile bu büyük krallığın komşu haline gelmesine sebep olmuş. Uzun yıllar sonra 1414'de başlayan ilişkiler çeşitli şekillerde devam etmiş ve 1501 yılında imzalanan barış anlaşmasıyla hemen hemen yüz yıl sürecek bir barış dönemine girilmiş. 16. asıra gelindiğinde, hem Lehistan hem de Osmanlı İmparatorluğu için 'klasik' bir dönem başlamış. Lehistan Kralı "Yaşlı" Sigismund ve Kanuni Sultan Süleyman döneminde iki ülke arasındaki ilişkiler o denli sıcak ve o denli güçlüymüş ki, 1533'te ilk kez 'ebedi' ahitname imzalanmış. Meşhur Hürrem Sultan'ın Kral Sigismund'un ölümü üzerine tahta geçen oğlu Sigismund August'a yolladığı mektupta, bu dostluk havasını görmek mümkünmüş. İlişkiler sadece siyasi değil, ticari, kültürel ve sanatsal anlamda oldukça yoğun bir şekilde uzun yıllar devam etmiş.

17.Asrın başlarında Tatarlar ve Kozaklar sebebiyle bozulan ilişkiler ise çatışmalar, savaşlar, barışlar, antlaşmalarla aralıklı olarak devam etmiş. Osmanlı Devleti ne olursa olsun komşu ülke Polonya'yı her zaman önemsemiş. 1792'de Rus ordusunun Polonya'yı işgalini de dönemin devletleri arasında bir tek Osmanlı İmparatorluğu kabul etmemiş. Anlatılanlara göre; Lehlerin bağımsız devletinin sona ermesine rağmen dönemin padişahı, yabancı diplomatları kabul ettiği bir gün özellikle Lehistan elçisini sorar, bunun üzerine sadrazam usulca yaklaşır, sanki padişahın kulağına fısıldarmış gibi, ama kesinlikle orada bulunan herkese duyuracak kadar yüksek sesle şunları söyler: "Lehistan elçisi yoldadır, ancak yollardaki müşkülat yüzünden gecikmiştir".

Bunun gibi, Osmanlıların Polonya'ya karşı dostluğunu gösteren birçok örnek olay var ve Osmanlılar, Polonyalı vatanseverlere kendi yurtlarını daima açık tutmuşlar. Tanzimat devrinde genç padişah Abdülmecit de, o günlerde Avrupa siyaset dünyasında hayranlık uyandıran bir demeç vermiş. Hürriyet uğruna ayaklanan Polonyalılara sonsuz saygı gösterdiğini şu cümleden anlamak mümkün;
"Tahtımı veririm. Fakat devletime sığınanları asla geri vermem".

Osmanlı topraklarında yıllar boyu çok değerli hizmetlerde bulunan önemli Polonya'lı mülteciler yaşamış. Bunlardan biri, 1848 Yılında Polonya ihtilaline karıştığı için önce Fransa sonra Türkiye'ye sığınmak zorunda kalan Konstantin Borzecki'dir. Kendisi Osmanlı ordusuna katılarak Mustafa Celaleddin adını alıp müslüman olmuş ve 1869 Yılında Türklerin tarihini anlatan önemli eserini yazmıştır. Türklerin ulusal bilincini uyandırmaya çalıştığı bu eseri Avrupa dillerine çevrilip yayınlanmış ve ölümünden elli yıl sonra Mustafa Kemal ATATÜRK kendisi için *"bu Polonyalı gerçek altından anıta layıktır"* demiştir. Katıldığı tüm savaşlarda üstün başarı göstererek genç yaşta paşalığa yükselen Mustafa Celaleddin Paşa'nın torunu Nazım Hikmet de Polonya'yı ikinci vatanı olarak bilen ünlü Türk şairimizdir.

1.Dünya savaşının ardından Avrupa'da oluşan dengeler bağımsız bir Polonya devletinin kurulmasını sağlamıştı. Önemli bir ayrıntı da Türkiye Cumhuriyetini resmi olarak tanıyan Lozan Antlaşması'nın Avrupa Devletlerince imzalanmasından bir gün önce, Cumhuriyetimizi ilk tanıdığını bildiren Avrupa devleti'nin Polonya Cumhuriyeti olmasıdır.

Görüldüğü gibi, tarihimizde çeşitli şekilde kesişen yollarımız olmuş Polonya ile ...
Kavgalar, savaşlar unutulmuş, şimdi dostluklar, güzellikler, birliktelikler hatırlanıyor ve geleceğe artık sınır çizgilerinin içinden değil, dünya üzerinde yaşayan ellerin birleştiği kardeşlik ve dostluk çerçevesinden bakılıyor.

Daha güzel bir dünya için nice başarılara sevgiyle...

Meral Ceylan
meral.ceylan@nurol.com.tr

MESA ve NUROL'dan...

Polonya'da DEV YATIRIM....



Polonya Başbakanı Sayın Marek BELKA ve Başbakanımız Sayın Recep Tayyip ERDOĞAN tarafından Mesa ve Nurol'un ortak yatırım projesi "Maximus Tekstil ve Hazır Giyim Toptancıları Merkezi"nin resmi açılışı Polonya Varşova'da 17 Mayıs 2005 tarihinde yapıldı. (sayfa 4 - 7)

Nurol dünyasını dünyaya tanıtıyoruz

MESA ve NUROL'dan
Polonya'da dev yatırım...



MESA ve NUROL'un ortak yatırımı "Maximus" Tekstil ve Hazır Giyim Toptancıları Merkezi, Polonya Başbakanı Sayın Marek BELKA ve Başbakan Sayın Recep Tayyip ERDOĞAN tarafından Varşova'da 17 Mayıs 2005 tarihinde açıldı.

maximus
Centrum Handlu Hurtowego

















Türkiye'de özellikle inşaat sektöründe birçok ilke imza atan MESA ve NUROL, Polonya'nın başkenti Varşova'da "Maximus" Tekstil ve Hazır Giyim Toptancıları Merkezi açtı. Açılışı Polonya Başbakanı Sayın Marek BELKA, Başbakan Sayın Recep Tayyip ERDOĞAN, Polonya Devlet Bakanı Sayın Slawomir CYTRYCKI ve Devlet Bakanı Sayın Kürşad TÜZMEN tarafından gerçekleştirilen Merkez, hem bölgenin en büyük yatırımı hem de Türk girişimcilerinin Polonya'da yaptığı yatırımların en büyüğü olarak öne çıkıyor.

MESA ve NUROL işbirliği ile "Euro Power Centrum-EPC" adı altında yatırımı gerçekleşen Maximus, Polonya'nın başkenti Varşova'nın merkezine 17 km. uzaklıkta yer alıyor. Ağırlıklı olarak tekstil ve hazır giyim toptancılarını biraraya getiren komplekste ayakkabıdan, aksesuara, audio-videodan, ev araç ve gereçlerine kadar her şey bulunuyor. İlk etap olarak, mülkiyeti ortaklığımıza ait olan 111 hektarlık arazide 25 hektarlık bir bölümü kaplayan Maximus, 70 milyon dolarlık yatırımla inşaa edildi.

İnşaatına 2004 Haziran ayında başlanan Maximus dört ana holden (A,B,C,D) oluşuyor. Ocak 2005'de A ve B holleri, Mayıs 2005'de de diğer holleri (C ve D) tamamlanan kompleksin, her holünde büyüklüğü 70 m^2 ile 800 m^2 arasında değişen dükkanlar bulunuyor.

Şu anda 700 işyerinin faaliyet gösterdiği Maximus'da ayrıca moda şovları, konferanslar ve seminerler de gerçekleştiriliyor. Birbirlerine fast food restoranları, kafeteryalar ve yaya yollarının bulunduğu köprülerle bağlı olan 4 ana hol, klimalardan yangın kontrol ve söndürme sistemlerine, otoparklara kadar her türlü ileri teknolojik altyapıyı da bünyesinde bulunduruyor.

Planlı pazarlama yöntemlerinden gerçek pazar ekonomisine geçişi yaşamakta olan Polonya ekonomisine, fiziki ve ekonomik açıdan önemli bir katkıda bulunan Euro Power Centrum, ilk etap yatırımı olan Maximus'la 1 yıl içinde 1 milyar doların üzerinde ticaret yapmayı hedefliyor. Ayrıca ileriki dönemlerde diğer etaplarla beraber lojistik merkezleri, fuar alanları, kongre binaları, ofis ve otel imkanları da sunulması hedefler arasında yer alıyor.

Sadece Polonya'nın değil tüm komşu ülkelerin ve Avrupa Birliği ülkelerinin, uluslararası tekstil merkezi haline gelen Maximus, mal ve hizmet kalitesinin arttırılmasının yanı sıra, kontrollü bir ticaretin gerçekleşmesinde de katkı sağlamayı amaçlıyor. Türk girişimcisinin ve Türk ürün imajının Avrupa Birliği içindeki en iyi örnekleri arasında yer alan Maximus, ortalama olarak 2 bin kişiye iş istihdamı sağlamayı hedefliyor.

Nurol dünyasını dünyaya tanıtıyoruz







MAXIMUS HAKKINDA KISA BİLGİLER

MAXIMUS: Maximus'un adı, güç ve büyük ölçekli aktiviteyi sembolize eder. Toptancılar Merkezi Maximus, Orta Avrupa'daki en büyük toptancılar merkezi olmasının yanı sıra Polonya pazarında toptancılık için yeni bir kalitedir.

MİMARİ: Maximus mimarisinde birbirine bağlı duvarlar, oval şekiller, yuvarlak girişler eşsiz detaylarla birleşerek modern bir bütün oluşturuyor. 4 ana holden oluşan mimaride salonlar, restoran ve kafelerin olduğu kırmızı köprülerle birbirine bağlıdır. Her türlü kolaylık ve rahatlık düşünülerek inşaa edilen Maximus'da 2500 araç kapasiteli otopark bulunuyor. Dükkanların ve istenilen yerlerin kolay bulunabilmesi için geniş görüşe izin verilecek şekilde tasarlanan komplekste, market, postahane, parfümeri gibi detaylar da unutulmamışdır.

MEKAN: Maximus projesi Pruszkow biriminin ve Mazowieckie eyaletinin en önemli yatırımıdır. Bölgede toplam 2 bin kişiye iş sağlayan komplekste, yatırımcılar enerjiden suya, yollardan altyapıya kadar her türlü finansal ve örgütsel yapıya destek vererek bölgenin gelişmesine katkıda bulunmuşlardır. Maximus tüm bunların yanı sıra yerel organizasyonlara da sponsor olarak destek vermektedir.





maximus maximus max













RAKAMLARLA MAXIMUS:

Toplam yatırım değeri: 300 milyon USD
4 salonun inşaat değeri: 70 milyon USD
Toplam arsa: 111 hektar
4 holün toplam alanı: 92 bin m²
1. faza tahsis toplam alan: 25 hektar
1 holün toplam alanı: 23 bin m²
Dükkanların büyüklüğü: 70 m² ile 800 m²
Dükkan sayısı: 700
Araç park yeri sayısı: 2500
Okecie Havaalanına uzaklığı: 16 km.
Varşova merkezine uzaklığı: 17 km.











nus maximus maximus

Nurol dünyasını dünyaya tanıtıyoruz





Baraj bölgesinin nispeten sıcak bölge olması nedeni ile valilik tarafından güvenliği sağlanmaktadır.

CEZAYİR

Cezayir Bölge Müdürümüz Mehmet YENEN

"İnanıyorum ki; dünya standartlarındaki çalışma performansımız, yetkin makina ve işgücümüz, mükemmeliyetçi anlayışımızla inşaat sektörünün Cezayircesi NUROL olacak"...

Cezayir'de, 15 Ocak 2005 tarihi itibari ile, 38 ay sürecek Douera Barajı Projemiz başlamıştır. Bu kapsamda sosyal sigorta, global liste ve vergi müfettiş başvuruları tamamlanmış, şirketimiz yabancı şirket olarak tescil edilmiştir.

Prefabrike şantiye binaları gelene kadar Douera'da bir bina kiralanarak ofis ve yatak gereksinimi karşılanmış, ilk partide gelen makinalarımız gümrükten çekilerek, şantiye yakınındaki geçici parka alınmış, şantiye alanına ulaşım yolu tamamlanmıştır. Proje kapsamında bulunan 12 adet villanın yapımı için proje çalışmaları devam etmekte olup, bölgenin terasmanı tamamlanır tamamlanmaz villaların yapımına başlayacağız.

Bir başka bilgi de, 09 – 10 Nisan günlerinde Dış İşleri Bakanımız Sayın Abdullah GÜL'ün Cezayir'i ziyaret ederek Cezayirli eşdeğeri ile görüşmeler yapmasıdır. Bu kapsamda karşılıklı bir çok vaadler verilmiş olup, Türk sanayici, yatırımcı ve müteahhitlerine tekrar bir yeşil ışık yakılmıştır.





Douera Barajı, rezervuar hacmi 114.000.000 m^3 olan geçirimsiz kil çekirdekli toprak baraj.





Öte yandan, toplamı 900 km olan Doğu – Batı Otoyolunun kısımlar halinde ihale edilmesini bekliyoruz. Bunların ihalelerine katılacağız. Su Bakanlığı'nın ortalama yıl başına 5 baraj ihale etmesi gibi bir programları var. Bu ihalelerde de bulunmayı hedefliyoruz. Hava Kuvvetleri Komutanlığına vermiş olduğumuz yaklaşık 250 milyon Dolarlık bir teklifimiz ise halen beklemede. Bunları takip etmeyi sürdürüyoruz.





Douera Barajı projesinin başlaması dolayısıyla Cezayir Barajlar İdaresi ile birlikte düzenlenen akşam yemeğinden görüntüler....



ülent ERDOĞAN, Draria Valisi Fehim YAHIA



Mehmet YENEN, ANB Gn.Md. Mr. A.KALLI, Bülent ERDOĞAN, Mr DJEROUM



Mehmet YENEN, ANB Proje Müdürleri

Nurol dünyasını dünyaya tanıtıyoruz

B.A.E.





Dubai'nin en önemli altyapı ve inşaat şirketlerinden "NAKHEEL" firmasının başkanı Mr. Marwan AL QAMZI, 12 Mayıs tarihinde Türkiye'yi ziyaret etti. Ankara'da çeşitli Nurol tesislerini de gezen Mr. AL QAMZI, Yönetim Kurulu Başkanımız Nurettin ÇARMIKLI ve Holding yöneticilerimizle de görüşmelerde bulundu.





Yönetim Kurulu Başkanımız Nurettin ÇARMIKLI, Nurol LLC tarafından yürütülen ve takip edilen projeleri yerinde incelemek üzere, Genel Koordinatörümüz Hüsnü DOĞAN ve Nurol İnşaat ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Bülent ERDOĞAN ile birlikte 23 Nisan 2005 tarihinde Birleşik Arap Emirlikleri'ne ziyarette bulundular.
Nurol LLC Genel Müdürü Ali Mirza ÖZBEK de kendilerine projeler hakkında detaylı bilgiler aktardı.

BULGARİSTAN

Türkiye'yi ziyaret eden Bulgaristan Ekonomi Bakanı Mr. Milko KOVACEV ve beraberindeki resmi heyet ile 30 Mayıs 2005 Pazartesi akşamı yapılan yemekli toplantıda, iki ülke arasındaki ilişkiler ve iş imkanları görüşüldü.



(soldan sağa) Şakir KALELİ, Mrs. Aneliya KRUSHKOVA (Bulgaristan Ekonomi Bakanı Yardımcısı), Mr. Valentin BALABANOV (Bulgaristan Dış İşleri Bakanlığı / Dış Ekonomik İlişkiler Genel Müdürü), Erol ÇARMIKLI, Mr. Radoslov BOZACIEV (Bulgaristan Ekonomi Bakanı Yardımcısı), Mr. Milko KOVACEV (Bulgaristan Ekonomi Bakanı), Nurettin ÇARMIKLI, Mr. Dr. Stoyan STALEV (Bulgaristan Ankara Büyükelçisi), Hüsnü DOĞAN, Ahmet PAŞAOĞLU, Muammer ARIKAN, Mr. Vasil GEORGIEV (Bulgaristan Büyükelçiliği Ticari ve Ekonomik İlişkiler Bölüm Başkanı), Akın KURULTAY

GÜRCİSTAN



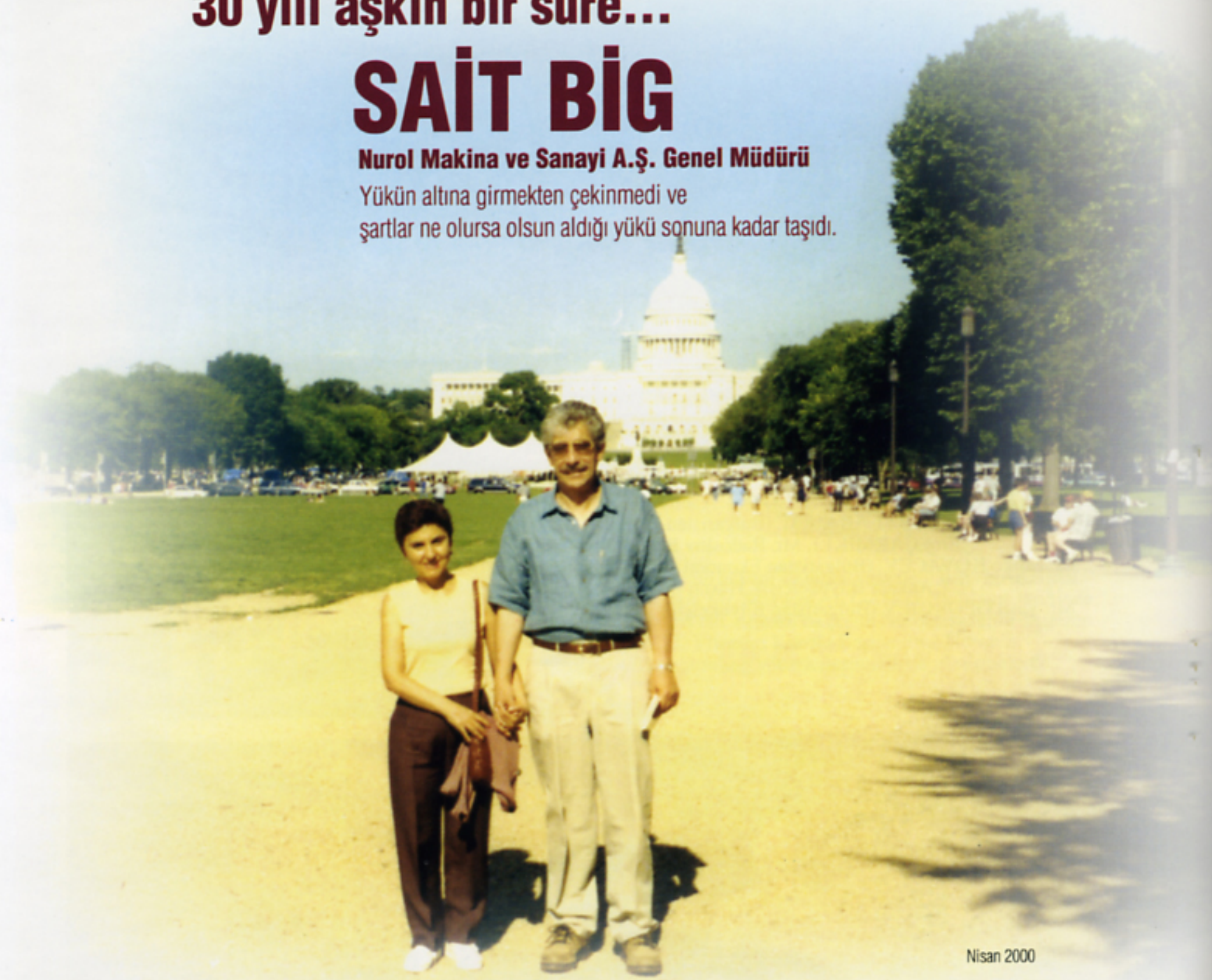
26 Mayıs 2005 tarihinde Sheraton Otelinde kutlanan Gürcistan Milli Bayram Günü'nde, Gürcistan Fahri Konsolosu olan Yönetim Kurulu Başkanımız Nurettin ÇARMIKLI misafirlere ev sahipliği yaptı.

Kusursuzluğun peşinde 30 yılı aşkın bir süre...

SAİT BİG

Nurol Makina ve Sanayi A.Ş. Genel Müdürü

Yükün altına girmekten çekinmedi ve
şartlar ne olursa olsun aldığı yükü sonuna kadar taşıdı.



Nisan 2000

Sizi tanıyabilir miyiz? Çocukluğunuzdan söz eder misiniz?

1947 yılında Gerede'de öğretmen anne babanın ilk çocuğu olarak dünyaya geldim. Üç kız kardeşim var. Ortaokul 2. sınıfa kadar burada, daha sonra lise 2. sınıfa kadar Kütahya'da kaldıktan sonra Üniversite'ye hazırlık amacıyla lise son sınıfı okumam için ailemle birlikte 1963 yılında İstanbul'a taşındık. İlkokul 1.sınıftan 4.sınıfa kadar annem öğretmenimdi ve sınıfta kendisine "efendim" diye hitap ederdim. Çok yaramaz bir çocuk olduğum için annemden çok dayak yerdim.

Üniversite seçimi ve yıllarınızdan söz etsek?

O yıllarda İstanbul Teknik Üniversitesine girmeyi planlıyordum. ODTÜ'nün sınavı ayrıydı ve dayım kaydımı yaptırmış. Benim Ankara'ya gelmek gibi bir düşüncem

olmadığı gibi, ODTÜ de hiç aklımda yoktu. Üniversiteyi kazandığımda lise sonda 9 dersten ikmalim vardı ve hepsini vererek liseyi bitirdim.

ODTÜ özellikle o yıllarda birçok olayın içinde yer almıştı, siz bu hareketlerden etkilendiniz mi?
Ben lisedeyken de ülke ve dünya sorunlarına ilgili, ekonomi, kalkınma, demokrasi gibi kavramları irdeleyen bunları tartışan biriydim. O zaman evde Hürriyet Gazetesi okunurken ben Akşam Gazetesi alır Çetin ALTAN'ları okurdum. Tabii ki üniversitede de vatanı kurtarmak

ne yazık ki kaybettik. Derin acıların izleri taşındı yıllarca... Yine de o zaman yaşananların bugünlere çok katkısı olduğuna inanıyorum.

Bu olaylar eğitim sürecinizde engel oluşturmadı mı?
Tabii ki çok hareketli geçen uzun bir dönemi kapsıyor üniversite yıllarım. O dönemde siyasi hareketlerimin yanında futbol da benim için önemli bir aktivite olmuştu. Hatta 1965-66 Uluslararası Üniversiteler Futbol Şampiyonası'na katılmak üzere İspanya'ya gidecek olan takıma seçilmiş ve ilk yurt dışına gidişim böyle



Mekke 1987

önceliğimiz olmuştu. Okulu bitirmek bizim için tali bir görevdi. Ben de bu düşüncelerim doğrultusunda okulun "Sosyalist Fikir Klubü"ne üye olmuştum.

Şu anda geriye baktığınızda o dönem gençliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Bizler yaşadığımız toplumun sorunlarına duyarlı, politika ile ilgili ve dünya ülkelerindeki gelişmelerden haberdar bir kuşaktık. Sağcısı solcusu için yöntemler farklı da olsa gerçekten tek amaç vatanı kurtarmaktı. Çok değerli insanları

gerçekleşmişti. Profesyonel teklifler de almama rağmen babamın istememesi nedeniye dikkate alamadım. Sonra eşim olan kız arkadaşım Dilşad da aynı okulda inşaat mühendisliğinde okuyordu. 1968 yılında ODTÜ'deki Amerikalı Kommer'in araba olayında tutuklandığımda kendisi yanımdaydı ve sorgulanarak bırakıldı. Gazetede resimlerimiz çıktığında onu benim nişanlım olarak yazmışlardı. Hapiste kaldığım süre içinde benimle çok ilgilendi ve çıktığımda evlenmeye karar verdik. Benim 2.sınıf onun da 1.sınıf tekrarıydı, babama söylediğimde



şok oldu. Benim futbol takımından 800-1.000 lira gibi bir aylığım vardı, onunla geçiniriz diye düşünüyordum. 28 Mayıs 1969''da evlendik. Dava bitip 6 ay cezanın kalanı için yeniden hapise girdim ve son sınıfın bütün derslerini orada çalışıp 1972 yılında mezun oldum.

Okulun bitmesi oldukça uzun sürmüş, bitince ne oldu?
O dönemde ODTÜ'lü olarak devlette iş bulmak zordu. Bir proje bürosu açmaya karar verdim. Param da yoktu. Arkadaşım Ulvi Özkan'dan 10.000 lira borç alıp, 6.500 Lirası ile telefon aldım. Küçükesat Dörtyol'da aylık 350 Lira kira ile bir oda tuttum. Emek 57.Sokakta oturuyorduk ve para bitmesin diye eve yürüyerek gidip geliyordum. Telefon rehberini alıp iş adamlarının adreslerine sabahlara kadar oturup kendimi tanıtan mektuplar yazdım ve gönderdim. İlginç anılarımdan biri, Vildan Güleryüz'e "bayan" diye hitap ederek mektup göndermemdi. İlk işimi de bu tanıtım mektupları sayesinde aldım.

Nurol bünyesinde görev yapmadan çok önce de Nurol için çalıştığınızı biliyorum. Bu tesadüf nasıl gerçekleşmişti?
Dağıttığım mektuplarla ilgili en önemli anı Sayın Nurettin ÇARMIKLI'nın posta kutusunda bulduğu mektubum üzerine beni aramasıdır. Hatta kendini tanıttığında mutlaka arkadaşlarımdan biri kafa buluyor benimle diye düşünerek "dalga geçme lan" diye bağırıp telefonu kapattığımı hatırlıyorum. O sırada Nurol İskenderun Demir Çelik İşletmelerini yapıyor ve çelik işleri de Su Yapı'ya verilmiş. Firma fiyat farkı isteyince Sayın ÇARMIKLI bir başkasına yaptırmayı düşünmüş ve tam o sırada benim mektup eline geçmiş. Bana "yapar mısın" diye sorduğunda ve "tabii yaparım" dedim. Hayatımda henüz çelik çizimi yapmamıştım.!!!

İskenderun'da işe başlamanız nasıl oldu?
Nurettin Bey bu telefon görüşmesinin ardından beni hemen İskenderun'a çağırdı. Mevsim kış, giyecek paltom yok. Arkadaşım Mithat'ın paltosunu aldım ve faiz ile 500 Lira borç bularak Şantiye'ye gittim. Fiyatımızı sordular, düşündüm ki Su Yapı gibi büyük bir firma kilosunu 25 Kuruşa çiziyorsa biz de 15 Kuruşa çizeriz. Abdullah BAŞER oradaydı, Kubilay UMUL Şantiye müdürü ve Şinasi EROĞLU da birlikte çalışıyor. Bana sonra haber vereceklerini söylediler ve Ankara'ya döndüm. İlk on gün boyunca telefonun başından hiç ayrılmadan gece yarılarına kadar bekledim. Daha sonra Kubilay Bey'e telefon edip sordum ve işi alamadığımı söylediğinde hüngür hüngür ağladım. Bundan iki ay sonra Nurettin Bey arayıp "teklifin hala geçerli mi?" diye sordu. Evet dedim ve ayda 500 ton çelik çizmek üzere işe başladık. 40.000 Lira avans aldım ve büyük bir iş yapmışım gibi, karşılığında verdiğim senedin arkasına da "bu senet ciro edilemez" diye yazdım.

O zamanın koşulları ve ilk şantiye deneyimlerinizden söz eder misiniz?
1973 yılı başlarında aldığım avansla, İskenderun Fener'de 6 aylık kirayı peşin vererek bir yer bulduk, 26 kişilik ranza hazırladık, yemek tesisatı ve çizim masaları ile aparatları aldım. Antep'ten bir ekip buldum, çizim öğretip çalıştıracağım. Sonra düşündüm ki işsiz mühendisler var, onlar eğitsin sanat okulu mezunu bu ekibi. İki vardiya çalışıyorduk, bir gecede 4 saat uyuyordum. Hatta bir ara şehire gidip gelmek çok zaman alıyor burada kalayım diye söyledim patrona, bakarız dedi öyle kaldı. Nurettin Bey de sürekli şantiyede işin başında duruyordu. 1973 yılında Oğuz Bey de okulu bitirdikten sonra şantiyeye geldi. Nurettin Bey her hafta çalışanlarına Günay Otel'de kendisinin de katıldığı bir yemek verirdi ve ben taşeron

olmama rağmen beni de mutlaka çağırırdı. Oğuz Bey'le birlikte poker partisi yaptığımız akşamlar olmuştur, küçük bir aile gibiydik biz orada. Ben orada başka firmalara, Kiska, Ercüment Sevgen, Vildan Güleryüz'e de iş yaptım. Bütün bu işlerin sonunda kestiğim fatura tutarı 679.000 Lira idi. Nurettin Bey faturayı kabul etmeyerek 640.000 Liraya düşürmüştü zoruma gitti. Çok düşündüm maraza çıkarmaktan son anda vazgeçtim.

İş bittikten sonra neler yaptınız Ankara'ya dönünce?
Ankara'ya döndüğümde kalan alacaklarımı tahsil etmek için Çelikkale Sokaktaki ofise gittiğimde ilk kez Erol Bey'i tanıdım. Yaşar AKCAN ile hesaplarımızı görüştük. Baktım ki Nurol büyük işler alıyor ve "Kollektif Şirket", bu iyi birşeydir diye düşündüm ve ben de Kollektif Şirket kurmaya karar verdim. Sait BİG ve Ortakları Kollektif Şirketini böylece 1975 yılında kurmuş oldum. Sezenler sokak Lozan Apt.da ofis açtık.

Şirketi kurduktan sonra daha büyük işler aldınız mı ve ne kadar süre devam ettiniz kendi işinize?
İskenderun Demir Çelik'te bazı proje işleri daha yaptık. DDY'na, Maliyeciler Sitesi'ne projeler yaptık. 1976 yılında askerliğimi İskenderun'da deniz piyade olarak kısa dönem yaptım. Alay komutanının oğluna ders veriyordum, çabuk bitti askerliğim. Maalesef, 1981 yılında eşimin zorlamasıyla müteahhitliği bırakmak zorunda kaldım. Çok çalışıyordum ve kriz dönemi nedeniyle maddi sıkıntı da vardı, birbirimizi göremiyorduk ve bana 6 ay müsaade etmesini söyledim. Bu süre içinde işler istediğim seviyeye gelmeyince de müteahhitliği bıraktım. Elimdeki işlerin hepsini ortaklarıma bırakıp ayrıldım. Hanım Avustralya'ya gitmeyi önerdi ve biraz macera, biraz yeni bir çalışma olanağı hevesi ile karar verdik. Nurettin Bey'e de allahaısmarladık demeye uğradım. Beni bırakmadı. Dört saat konuşarak kendisiyle çalışmamı istedi. Ben de hanımı bahane edip ona danışıp cevap vereyim diyerek eve geldim ve olanları anlattım. Hanım ağlamaya başladı ve "annemden ayrılmak istemiyorum, ama senden çekinip söyleyemedim, gitmeyelim" dedi. Böylece yeniden Nurol ile birlikte çalışmaya karar verdim. Bu defa taşeron olarak değil bir mühendis olarak göreve başlayacaktım.

Nurol'da göreve başladıktan sonra ilk önce hangi proje ile ilgilendiniz?
Turan ESEN'le görüştük ve 7 Temmuz 1981 tarihinde şantiye şefi olarak Murgul Sülfürik Asit Fabrikası inşaatında göreve başladım. Sözleşmede 13 mühendis yazıyordu ve ben tek başıma bu kadar çok kişinin yapacağı işi yapıyordum. 1985 yılına kadar orada teknoloji açısından çok şey öğrendim. Her şey yeniydi, gece sabahlara kadar şartname okuyup öğrenip ertesi gün Polonyalı'larla konuyu tartışıyorduk. Sabah 6 gece 11 şantiyede iş başındaydım.

Şu anda çalışan arkadaşlarımızdan hangileri ile beraberdiniz, anılarınızdan söz etsek?
Yaşar DİŞLİOĞLU Şantiye'nin sorumlusuydu. Onunla çalışmak kolay değildi ve ben gelene kadar bir çok kişi değiştirilmişti. Biz daha önce İskenderun'da da birlikte olmamıza rağmen Murgul'da birbirimizi tanımamıştık. Yaşar Bey'in bağırma huyu vardı. Ben o zamanlar günde 4 paket sigara içiyorum. İlk toplantıya girdik, bana



Askhabad, 1999

"benimle çalışacaksan sigara içmeyeceksin" dedi. Sinirlendim kalktım masamı topladım, valizimi hazırladım, işi bırakıp döneceğim. Çağırdı beni nereye gidiyorsun dedi ve konuşarak işi tatlıya bağladı. Yaşar Abi sonradan bana şantiyeyi bırakıp gidecek kadar güvendi ve benim sayemde
evlenmeye fırsat bulabildi. Bir gün de Şantiye'de yine bağıracak bir şey buldu, bunları kim yaptırdı diye söyleniyor. Ahmet BAŞPINAR'ı çağırın dedi, hayır dedim. Ben sorumluyum bana bağırın deyince iyice kızdığını hatırlıyorum. Şaka bir yana kendisi içi dışı bir, kin tutmayan ve doğru bildiği şeyi söylemekten asla çekinmeyen çok değerli bir abimizdir. Ali ÇAKIROĞLU muhasebecimizdi ve asker kaçağı olarak yakalanıp götürüldüğünü hatırlıyorum. Eşim Ankara'da yaşıyordu ve ben oradayken oğlumuz Taylan 1983 yılında dünyaya geldi. Eşim, oğlumuz dünyaya geldikten sonra bir yıl kadar Arhavi'de kalmıştı.

Murgul İşi bitince ne yaptınız?

1985 yılında işi tamamlayarak merkeze yani Ankara'ya döndük. Arjantin Caddesindeki binamızda Proje Müdürü olarak ihale grubu ile birlikte çalışmaya başladım. Bir anımı paylaşmak istiyorum; Nato ihalesine hazırlanıyoruz ve ben sorumluyum. Kutluhan Bey ve ekibi inşaatla ilgili hazırlıkları bitirmiş bana göndermişler, son şeklini gözden geçirirken baktım ki inşaat fiyatları çok yüksek olmuş ve böyle vermemiz mümkün değil. Değiştirmeye kalksak teklifin her sayfası mühürlü, belli olacak. Çözüm bulmak amacıyla gece birde Turan Bey'i arayıp durumu anlattım, "geliyorum oraya sen Nurettin Bey'e haber ver" dedi. "Kızmasın bu saatte" deyince, "ara hemen" dedi. Gerçekten gece yarısı ofise geldiler, konuyu anlattım, tartıştık ve tabii ki bir sonuca ulaşamadık. Bunun üzerine 3 bardak soğuk su istedim odaya "abiciğim, bu ihalenin üstüne bir soğuk su içelim dedim. Suları içtik. Gerçekten ihale sonuçlandığında benim sonradan tesbit ettiğim rakamlar ihaleyi kazanandan % 0.2 daha ucuzdu.



Yurt dışı çalışmalarınız nasıl başladı?

Merkezde çalışmaya başladıktan sonra Şantiye maaşı merkez dengelerini bozar diye maaşımı indirmişlerdi. Büyük bir şirketten, Nurol'da aldığım maaşın üç katı bir teklif alınca ayrılmaya karar verdim ve önce Turan Bey'e söyledim, "olmaz" dedi. Ertesi gün Patronlar ve Yaşar Bey beni çağırıp nedenini sorduklarında hakettiğim karşılığı almak istediğimi söyledim. Turan Bey ayarlarız deyince çalışmaya devam ettim. Tusaş arıtma tesisi ihale dosyasını ben hazırlamıştım. İhaleyi alamadık ama Turan Bey bana dosyanın idare tarafından çok beğenildiğini belirterek bir prim verdi. Benim aklım maaşta, "Turan Abi maaş ne oldu" diye sorunca "unuttum" dedi , neye uğradığımı şaşırdım. Ertesi gün " Suudi Arabistan'a gider misin" dediler, istediğim maaşı söyledim ve Mekke Şantiyesinin bitimine 3 ay kala gittim. Bana şantiyeyi teslim etmeleri bile 3 aydan fazla sürdü. İhale bedeli kadar zarar vardı, 17 ayda yapılan işin %40'ını bozup yeniden yaptırarak işi bitirdim. Oradaki düzenli tek şey Bülent ERDOĞAN'ın dosyalarıydı. Kabulü yaptırdım. Nurettin Bey inanamayıp kabul kağıdını üç ayrı yere tercüme ettirmişti.

Türkiye'ye döndükten sonra neler yaptınız?

Mekke'de işin kabulü yapılmış, grip olmuşum yatıyorum, toparlanıp Türkiye'ye döneceğim. Nurettin Bey arayıp Nevşehir işini yürütmem için beni çağırdı. Nevşehir'de işi alan Nurol İnşaat, Nurol Makina ve SOFAC konsorsiyumu idi. Çeşitli nedenlerle Nurol İnşaatta devam etmek istemiyordum. Nurettin Bey beni Nurol Makina'ya Genel Müdür

Yardımcısı olarak atadı ve Nevşehir Proje Müdürü olarak o projeyi yürütmemi istedi. Böylece ben Nurol Makina Genel Müdür Yardımcısı olarak projenin başına geçmeyi kabul ettim.



Kendinizi nasıl tanımlarsınız?

Göstermekten pek hoşlanmam ama çok insancıl ve yumuşak kalpliyim aslında. Özel hayatım ile çalışma hayatım çok farklıdır. Alınganım ve çoğu özel sorunları çözümlemek yerine içime atmayı yeğlerim. Yükün altına girmekten çekinmem, altına girdiğim yükü de sonuna kadar taşırım. Başarmak için elimden gelen her şeyi yaparım, kusursuz olmak için çaba gösteririm. Bu nedenle çalışanlarımı da kendimi de hata yaparsam zor affederim. Küçük yaşlarımdan beri hem özel, hem iş yaşamımda büyük sorumluluklarım oldu. 7 yaşımda kızkardeşlerimin sorumluluğu ile başladı bu ve yıllar ilerledikçe arttı. Nevşehir işinin kabulunda 35 gün yatağa girmediğimi bilirim. Türkmenistan'daki 24 aylık işi 10,5 ayda bitirmeye söz vermiştik. Çalışanlara örnek olacaksanız, siz de işin başından ayrılmayacaksınız. Oradaki uykusuz aylardan sonra bir yıl uykularım düzene girmedi. Benim iş yapmaktan anladığım budur.

Özel zevkleriniz nelerdir?

Çalışma hayatımın ağır ve tempolu geçmesi nedeniyle aslında özel zevkler geliştirdiğimi söyleyemem. Eskiden çok okurdum ama gittikçe azaldı. TV'da konusuz, basit filmler izleyip dinlenirim. Bulmaca çözmeyi severim. Denizi severim.

Hedefleriniz nelerdi ve gerçekleştirebildiniz mi?

Önceleri sadece başarılı olmaktı hedefim. Sonra başıma birşey geldiğinde eşimin kimseye muhtaç olmadan yaşayabilecek olanaklara sahip olması eklendi. Sonra da oğlum. Oğlum Taylan, evlendikten 13 yıl sonra doğdu. Onun iyi bir eğitim alması öncelikli hedefim oldu. Şu anda ABD'de Computer Mühendisliği okuyor. Sonra eşimin rahatsızlığı nedeniyle onun kaliteli bir yaşam sürmesi için elimden geleni yaptım. Çok katı kurallarla belirlenmiş bir ortamda yaşadım hep. İş her zaman yaşamımın önemli bir bölümünü oluşturdu ve işte başarılı olmak daima hedefim oldu.

Keşke diyebileceğiniz bir şey?

Müteahhitliği bırakmamış olmak...

Yaşamınızda örnek aldığınız birileri var mı?

Nurettin Bey, sıcak babacan tavrı, çalışkanlığı, işe sahip çıkması ile daima beni etkilemiştir. Turan Bey'i ise saygı ile anıyorum. Bir konuyu sorarak öğrenip bütünü ile irdeleyebilme kabiliyetine şaşardım. Gerçekten çok değer verdiğim bir abim olmuştur. Sayın Teoman Ergin'in düşünce sistematiğini de beğenirdim. Çok iyi analiz ve sentez yaparak konuları çok iyi toparlar. Patronlarımla ilişkiler konusunda kendisinden bir şeyler öğrendim.

Çok uzun yıllar Nurol'da oldunuz, geçmişten bugüne neler değişiyor?

Teknolojik gelişmeler ve ekonomik büyümenin olumlu yönleri, globalleşmenin getirdiği kolaylıklar tabii ki Nurol'un büyüme grafiğinde etkilerini göstermektedir. 1982 yılında merkezle haberleşmek için yıldırım telefon yazdırıp akşama kadar beklerdik. Poclain vinçin bir parçası bozulsa yurt dışından üç ayda getirtebiliyorduk ve kendi çözümlerimizi üretmek zorundaydık. Bizler eleman yetersizliği nedeniyle birçok işi birlikte üstlenirdik. Zaman mevhumu bilmeden çalışır ve canla başla görevimizin başında olurduk. Tabii ki günümüzde büyümenin getirdiği şekilde yapının oluşturulması gerekiyor. Patronlarımızın da bunun farkında olarak gerekeni yaptıklarına ve yapacaklarına inanıyorum.



Cezayir'li Ortağımız M. Omar RAMDANE Nurol Makina Fabrikamızı ziyaret ederken.

Nurol'da uzun yıllar çalışmanın getirdiği ve bizlerin "aile" olarak tanımlamaktan gurur duyduğu bir kavram var. Siz bu duyguyu eminim birçok kez yaşamışsınızdır ama en çok sizi etkileyen bir olayı sorsak size?

Gerçekten öyle. Patronlarımız ve çalışanlarımız arasında oluşan aile şirketi havasını hissettiğim için belki de uzun yıllar birçok farklı yönlere gitmek yerine bugün hala buradayım. Bir anımı sizlerle paylaşmak istiyorum; Daha önce söylediğim gibi uzun yıllar Erol Bey'le birebir karşılaşmadan çalıştım. Sanıyorum 1983 yılıydı, eşim hamile erken doğum riski ile Hacettepe'de yatıyor. 27 gün kaldı hastanede, masraflar yaklaşık 200.000 lira tutacak diye hesaplıyorum. Ben 125.000 lira aylık alıyorum. Merkezde Erol Beyin yanına gidip durumu izah ettim, avans istedim. Bana ne kadar lazım diye sormadı. "Git muhasebeden ne kadar lazımsa al" dedi. Buna inanamadım ve Mehmet BUYURGAN'a gidip sırf denemek için "3 milyon istiyorum" dedim. Buyurgan parayı verdi, tabii büyük para ne yapacağımı şaşırdım. Hastane masrafları 180.000 lira tuttu, 20.000 lirayı da yanıma aldım ve kalanını ertesi gün gidip geri verdim. O zaman Nurol'da ne kadar güven içinde olduğumu bir kez daha anladım ve bu aidiyet duygusu bugüne kadar devam etmiştir.

Uzun tecrübelerinize dayanarak genç yöneticilerimize tavsiyeleriniz nelerdir?

Üzerine aldığın görevi, şartlar ne olursa olsun programlara uygun olarak bitirmek için var gücüyle çalışılmalı. Bilmemek ayıp değil, bilmediğini söyleyebilmeli ve öğrenmeye çalışılmalı. Sabır çok önemli bir faktördür, sabretmeyi bilmeli. Son olarak çalışanlara adil davranılmalı, kimsenin kişiliğine yönelik eleştiri yapılmamalı ve onur kırıcı davranışlarda bulunulmamalı.

Son olarak ilave etmek istediğiniz şeyler neler?

Patronlarımız zaman zaman aksini söylese de aslında aile şirketi olmaktan hoşlanıyorlar. Şirketleri, bağlı ortaklıkları, iştirakleri, yabancı ortaklıkları bulunan bu kadar büyük bir Holdingin tüm işlerinin patronlar tarafından yürütülmesi ve koordine edilmesi artık zor olmaktadır diye düşünüyorum. Bize düşen Nurol'u bu hale getirenin patronlarımız olduğunu unutmadan elimizden gelenin en iyisini yapmaktır. Ancak karar alınmasından, uygulanmasına ve sonuca ulaşılmasına kadar uzayan süreçte hep patronlarımızın bulunması zorunluluğu onlara artık taşımamaları gereken ağır bir yük yüklüyor gibi geliyor bana. Daha az stresli yaşamaları gerek diyorum.

Dilşad hanımın anısına...



DENİZ VE SEN

Deniz kımıl kımıl
Kollarımda sen gibi,
Ay ışıl ışıl dalgalarda
Gözlerince hareketli, parlak
Sevimce engin denizde seni düşünüyorum
Hani nerde dudakların,
Ellerin neden uzak.

Kürek denizde bir el gibi
Koynuna giriyor. Sessiz.
Bak. Gözlerime bak
Gözlerim sensiz

"Denizde gidiyor kayık,
Usul, usul, sallanarak
Dilşat'ım özlemle seni bekliyorum
Biraz da kıskanarak"



27 Mayıs 1969
İstanbul - Dalyan
Sait BİG

yurtta nurol esintisi

SHERATON HOTEL & CONVENTION CENTER'da

İTALYAN FESTİVALİ

İtalyan Mutfak Akademisi, İtalyan Büyükelçiliği ve Sheraton Hotel & Convention Center'ın ortaklaşa düzenlediği İtalyan Festivali görkemli bir şekilde sona erdi.

26 ve 27 Mayıs günlerinde, çok genç yaşta efsane olmayı başarmış ünlü İtalyan Şef Carlo Cracco hem yemek kursları verdi, hem de seçkin ve değişik lezettlerini L'Angoletto İtalyan restoranında Ankara'lı yemek severlerin beğenisine sundu.

Yemek kursları her iki günde saat 12:30 – 14:00 arasında verildi. 27 Mayıs akşamı ise İtalyan Mutfak Akademisi'nin Ankara Şubesi, kurucu üyeler ve diğer değerli davetlilerin katılımı ile açıldı. Açılışa Mutfak Akademisinin başkanı, İtalya Büyükelçisi ve İtalya'dan gelen Bakan Yardımcısı ve basın da katıldı.

İtalyan Mutfak Akademisi, 1953 yılında kurulmuş olup, İtalyan mutfağı geleneklerini koruma ve bu mutfağın İtalya veya diğer ülkelerde, özellikle gelenek, medeniyet, kültür ve bilim açısından değerlendirmesini yapmaktadır.



SHERATON
HOTEL & CONVENTION CENTER

Ankara

" KINA GECESİ "



Her sene düzenlemeyi ve mutlaka bir tema oluşturmayı geleneksel hale getirdiğimiz gecede 200 kadar STARCHOICE üye/üye adayımızla birlikteydik. 16 Mayıs 2005 Pazartesi akşamı "KINA GECESİ" temasını salon düzeninden, menü seçimine kadar her noktada yaşatmaya çalıştık. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Güzel Sanatlar Genel Müdürlüğü, Gençlik Halk Oyunları ve Halk Müziği Topluluğunun coşkulu gösterisi gecenin sonunda misafilerimizin coşkulu teşekkürlerine cevap vermekte zorlandı.

STARCHOICE programının başlangıç noktası "sizin aldığınız kararlar". Starwood aldığınız kararlara değer veriyor; bunun için de STARCHOICE programını yaratarak kararlarınızın karşılığını almanıza imkan sağlıyor.

Bu düşünceden yola çıkışla, STARCHOICE programı Avrupa'da da 8 Mayıs tarihinde yeniden tanıtıldı. Web sayfası ve sistemdeki değişiklikler gecenin başında Satış Direktörümüz Zeynep KAYRALCI tarafından konuklarımıza aktarıldı. Artık üyelerimizin puanlarını takip ederken, kazandıları puanları nasıl ve nerede harcayacaklarını planlarken, rezervasyonlarını yaparken ve her türlü değişiklikten haberdar olurken kullanabilecekleri daha kapsamlı bir web sayfası var.

Hem Starchoice programının yeniden tanıtımına hem de üyelerimizle arada telefon hattı olmadan kucaklaşmamıza vesile olan böyle gecelerde bizi yanlız bırakmayan "iş dostlarımıza" teşekkür ediyoruz. Yeni gecelerde görüşmek dileğiyle...

yurtta nurol esintisi

NUTRİFARMA KIŞ AKTİVİTELERİ



13 - 16 Ocak 2005 tarihinde Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Kadın Hastalıkları ve Doğum Anabilim dalı tarafından düzenlenen 500 jinekoloğun katıldığı 7. Uludağ Jinekoloji ve Obstetrik kış kongresi pek çok ilaç firmasıyla birlikte Nutrifarma Sağlık Ürün ve Hizmetleri A.Ş'nin de katılımıyla gerçekleşti.

Bonal Krem adlı ürünümüzün hamileliğin 3. ayından hamilelik sonrası 3. aya kadar kullanımının hamilelik çatlaklarının oluşmasını engellediği ve içeriğindeki maddelerin doğal olması sebebiyle de bebek için zararlı olmadığı üzerinde durarak yaptığımız çalışmalarla ürünümüze büyük ilgi gösterildi.

20 - 23 Şubat 2005 tarihleri arasında Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Anabilim Dalı Başkanlığı'nca gerçekleştirilen I.Uludağ Kış Kongresinde ise, yurdumuzun çeşitli kurumlarından katılan 510 çocuk hekimi biraraya geldi.



Firmamız Nutrifarma'nın da bulunduğu kongrede, ürün müdürleri ve tıbbi mümessiller tarafından Nutrifarma ve Multi-tabs ürünleri hekimlere tanıtılarak firma ve ürün imajını güçlendirmek üzere çalışmalarda bulunuldu.

NutriFarma Genel Müdürü Sn. Neş'e Önder Tezel ve Pazarlama Müdürü Haldun Güngil 10-12 Mayıs 2005 tarihlerinde merkezi Kopenhag'da bulunan Ferrosan'ı ziyaret etmişlerdir. Ziyaretlerinde öncelikle, Ferrosan'ın CEO'su Poul Andreas Bertelsen ve Satış ve Pazarlama Koordinatörü Helle Fiskbaek ile görüşmüşlerdir. Mevcut ürünlerin geliştirilmesi ve yeni ürün anlaşmalarının ağırlık kazandığı görüşmelerin ardından Ferrosan'ın üretim tesisleri de ziyaret edilmiştir. Yapılan ziyaret olumlu geçmiş ve NutriFarma'nın ilerideki projeleri için önemli kararlar alınmıştır.



OASİS ALIŞVERİŞ MERKEZİ BÜYÜYOR!



Bodrum Yarımadası'na 12 ay süresince kesintisiz ve kaliteli hizmet sunan, Bodrum'un tek alışveriş ve sosyal yaşama alanı **OASİS**, bünyesine yeni katılan işletmeler ile büyümeye devam ediyor.

OASİS Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi'ne katılan işletmeler:

- Türkiyenin ünlü ayakkabı markası **İNCİ KUNDURA**

- Ünlü Fransız outdoor giyim markası **AIGLE** (Türkiye'deki ilk ve tek satış bayisidir.)

- Ahşap ve ferforje ev aksesuarları, ahşap banyo, mutfak , pencere yapım ve satış hizmeti veren **HORIZON DESIGN**

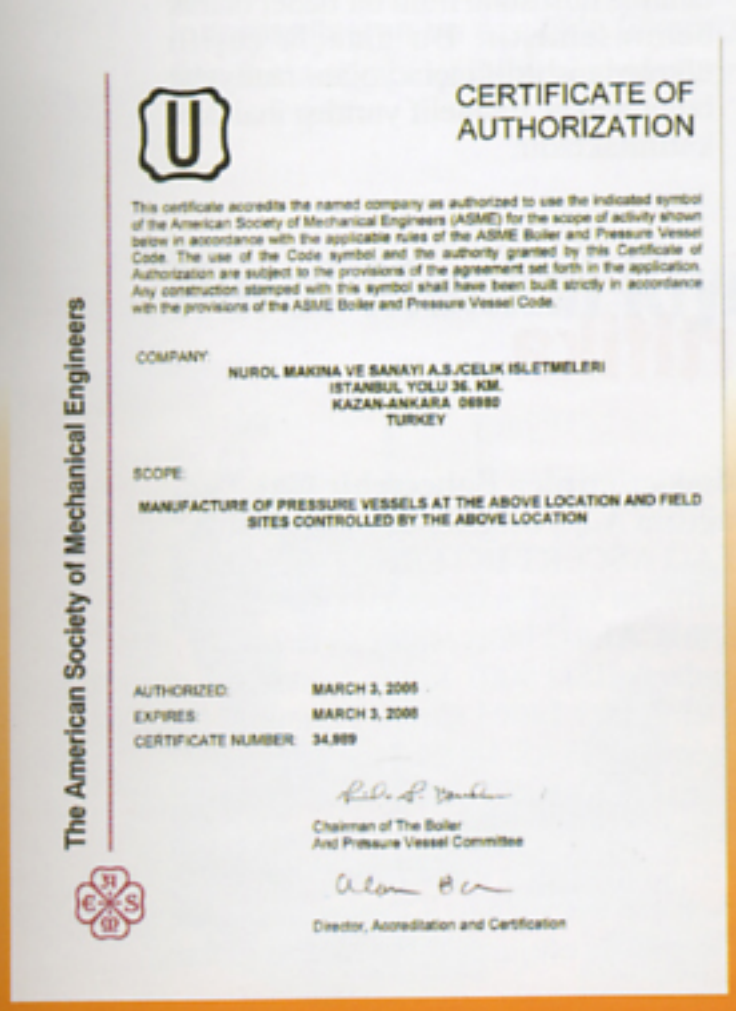
- Galeri ve diğer sanatsal çalışmaların merkezi **JAZZ NOW SANAT MERKEZİ VE GALERİ**

- Türkiye'nin en büyük evcil hayvanlar zinciri **PET WORLD**

- Gelinlik, gelinlik aksesuarları, abiye kıyafetler ve düğün organizasyonları hizmeti ile **PERA MODAEVİ**

Nurol Makina ve Sanayi A.Ş. / Çelik İşletmeleri'nin

Kalitesi Onaylandı...



CERTIFICATE OF AUTHORIZATION

This certificate accredits the named company as authorized to use the indicated symbol of the American Society of Mechanical Engineers (ASME) for the scope of activity shown below in accordance with the applicable rules of the ASME Boiler and Pressure Vessel Code. The use of the Code symbol and the authority granted by this Certificate of Authorization are subject to the provisions of the agreement set forth in the application. Any construction stamped with this symbol shall have been built strictly in accordance with the provisions of the ASME Boiler and Pressure Vessel Code.

COMPANY:
NUROL MAKINA VE SANAYI A.S./CELIK ISLETMELERI
ISTANBUL YOLU 36. KM.
KAZAN-ANKARA 06980
TURKEY

SCOPE:
MANUFACTURE OF PRESSURE VESSELS AT THE ABOVE LOCATION AND FIELD SITES CONTROLLED BY THE ABOVE LOCATION

AUTHORIZED: MARCH 3, 2005
EXPIRES: MARCH 3, 2008
CERTIFICATE NUMBER: 34,909

Chairman of The Boiler And Pressure Vessel Committee

Director, Accreditation and Certification

The American Society of Mechanical Engineers

Nurol Makina ve Sanayi A.Ş. / Çelik İşletmeleri, ASME kalite standardlarına uygun basınçlı kap ve kazan (U/S-Stamp) imalatları Amerikan Makina Mühendisleri Odası (ASME) tarafından alınan sertifika ile onaylanmıştır.

"ASME" sertifikasyonu ürün odaklı bir kalite sistemi olup kısaca aşağıdaki kalite aşamalarını kapsar ve garanti eder.

1- Tasarım hesaplarının Nurol tarafından yapılması ve ASME tarafından onaylanması,
2- Projelerinin hazırlanması ve onaylanması,
3- Muayene ve test planının (ITP) hazırlanması ve ASME tarafından onaylanması,
4- Ön hazırlık / İmalatın ASME kalite sistemine uygun gerçekleştirilmesi,
5- Testlerin gerçekleştirilmesi ve ASME tarafından onaylanması,
6- Ürün Sertifikasının (MDR) hazırlanması.
7- Ürünün, kalite dosyası ile müşteriye teslim edilmesidir.

Nurol Makina ve Sanayi A.Ş. / Çelik işletmeleri, ürün portföyüne bu belgeyi eklemek suretiyle, özellikle; petrokimya, enerji, endüstri ve sanayi tesisleri projelerinde onaylı bir kalite üstünlüğüne ulaşmıştır.

yurtta nurol esintisi



Nurol Makina'nın ürettiği TOMA'lar Afrika'da







İsrailli firma BeitAlfa için **Nurol Makina** tesislerinde "Özel Amaçlı Araçlar" kapsamında üretilen 10 adet **Toplumsal Olaylara Müdahale Aracı'nın (TOMA),** Antanov124 nakliye uçağı ile Afrika'ya sevkiyatı 29 Ocak 2005 tarihinde gerçekleşti. Nurol Makina, ülkemizi savunma sanayii alanında teknoloji ihraç eden bir konuma getirme ve dış pazarlarda tanıtma hususunu milli bir hedef olarak benimsemiştir. Bu amaçla çeşitli ülkelerle işbirliği için yoğun faaliyette bulunmakta, muhtelif yurtdışı ihalelere katılmaktadır.

Bahçeşehir Gaz Dağıtım A.Ş'ye Sertifika







İştiraklerimizden **Bahçeşehir Gaz Dağıtım A.Ş.**, belgelendirme kuruluşu AFAQ ASCERT INTERNATIONAL tarafından yapılan denetimi sıfır hata ile geçmiş, AFAQ bünyesinde aynı anda 3 standardı (ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 14001 Çevre Yönetimi Sistemi, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Sistemi) alabilen ilk firma olmuştur. Aynı zamanda AFAQ tarafından sertifikalandırılan tüm uluslararası şirketlerin üye olduğu IQNet sertifikasını da alarak, bu oluşumun içerisindeki yerini almıştır.

Nurol GYO Genel Müdürümüz

Gayrimenkul Zirvesi'ne Başkanlık etti



Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği (GYODER) tarafından düzenlenen, **Nurol GYO Genel Müdürü Bekir CUMURCU'nun** Oturum Başkanı olarak katıldığı "Gayrimenkul Zirvesi V" 9 -10 Mayıs 2005 tarihinde, Çırağan Sarayı'nda Sermaye Piyasası Kurulu, T.C. Toplu Konut İdaresi ve Urban Land Institute (ULI)'ın katkılarıyla gerçekleştirildi. Gayrimenkul yatırımlarında küreselleşme, sektörde uluslararası standartlara ulaşarak kurumsallaşma ve özellikle ülkemizde son dönemin önemli gündem maddesi olan uzun vadeli ipotekli konut finansmanı gibi konular, uzman yerli ve yabancı katılımcılar tarafından tüm detaylarıyla ele alınarak tartışıldı.

Nurol Menkul Kıymetler Genel Müdürümüzü kutluyoruz



İSTANBUL MENKUL KIYMETLER BORSASI

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın 30 Mayıs 2005 günü yapılan bu yılki Genel Kurul'unda görev süresi dolan Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz CANEVİ'nin yerine Nurol Yatırım Bankası'nı temsilen Yusuf SERBEST seçildi. Nurol Menkul Kıymetler Genel Müdürümüz Yusuf SERBEST'i kutluyor, başarılarının devamını diliyoruz.

topluluğumuzdan bir şirket

ARGOS BİLGİ ve İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ A.Ş.

"Yükseklik korkumuz yok, hedefimiz sektörde **en iyi** olmak"

Bu sayımızda sizleri, topluluğumuzun yeni üyelerinden biri olan ve bilişim sektöründe hizmet veren ARGOS BİLGİ ve İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ A.Ş. ile tanıştırıyoruz. Verdiği bilgiler için Genel Müdürümüz Süreyya BOZKURT"a teşekkür ediyoruz.

ARGOSNETWORKS

Argos Bilgi ve İletişim Teknolojileri A.Ş.

www





Dünya geneline bakıldığında Türkiye, bilişim sektöründe son yıllarda görülen hızlı gelişmenin neresindedir?
Öncelikle şu tespiti yapmak gerekiyor: İçinde bulunduğumuz küresel rekabet artık mevcut doğal kaynaklarımız ve ucuz iş gücüne dayanan üretim modeli ile mümkün olmuyor. Biz de dünya standartlarında katma değerli ürünler üretmek ve "Bilişim Sanayisi"ni oluşturmak zorundayız. İçinde bulunduğumuz dünya ekonomisi, artık bilgi toplumları ile yaratılan "Bilgi Ekonomisi"ne dönüşmüştür.

Peki bu nasıl olacak ?
Türkiye verilerini kısaca anımsayalım;
Dünya Bilişim Pazarının Büyüklüğü: 1 Trilyon Euro
Türkiye Payı : Binde 22
Türkiye'de 100 Kişiye Düşen Bilgisayar Sayısı : 4 Adet
Internet Kullanıcılarının Toplam Nüfusa Oranı: % 6

Dünya, rekabetçi bilgi ekonomisine geçmiş durumda. Biz bunu ancak "Bilgi Toplumunu" yaratarak sağlayabiliriz. "Bilgi Toplumu" ise "İletişim Altyapısına" dayalı bir toplumdur. (Bu arada bizim şirketimizin de esas faaliyet alanı iletişim altyapısıdır). Konunun önemi ve buna gönül vermiş bir kişi olarak burada son hükümet tarafından tamamen destek bulmuş "Türkiye 2. Bilişim Şurası" öneri kararlarını da yayımlamanızı rica ediyorum.

- Kamunun iş süreçleri - e-Devlet uygulamalarını başarıyla hayata geçirecek, verimliliği ve vatandaş memnuniyetini artıracak biçimde- yeniden tanımlanmalıdır.
- İletişim altyapısı "Bilgi Toplum"larının temelini oluşturmaktadır. Bu nedenle, Internet'in ucuz, hızlı ve güvenli bir biçimde ülke çapında yaygınlaşması sağlanmalıdır.
- Eğitim sistemimiz yeniden yapılandırılmalıdır. Bu yapı, araştıran, sorgulayan, yenilikçi, girişimci, esnek ve yaratıcı bireyler yetiştirecek bir yapı olmalıdır. "Yaşam boyu öğrenme" yaklaşımı ile her yaştaki insan kaynakları sürekli geliştirilmeli; bilişim okuryazarlığı atılımı başlatılmalı ve uzaktan eğitim hizmetleri özendirilmelidir.
- Ulusal ARGE ve İnovasyon sistemimiz geliştirilmeli, Avrupa Araştırma Alanı ile de bütünleşecek bir Türkiye Araştırma Alanı yaratılmalıdır.
- Üniversite - Sanayi işbirliği ve Teknoparklar'ın gelişmesine devam edilmeli; yazılım, içerik, hizmet üretiminde ulusal sermaye yatırımlarının ve ihracatının artırılmasının yanı sıra, yabancı sermayeyi de çekecek mekanizmalar oluşturulmalıdır.

topluluğumuzdan bir şirket

Yukarıdaki öneri kararlar hükümet tarafından hızla uygulamaya konuluyor. Bunlar aynı zamanda bizler ve yabancılar için de iş fırsatlarıdır. Kısaca gerisinde kaldığımız dünyaya yetişebilmemiz için tüm kamu ve özel kesimde bize sunulan ürün tedariki yerine, AR-GE'ye dayalı üretim ve bağlı tedarik yapabileceğimiz ve ihracat yapabileceğimiz "Bilişim Sanayisini" kurmalıyız.

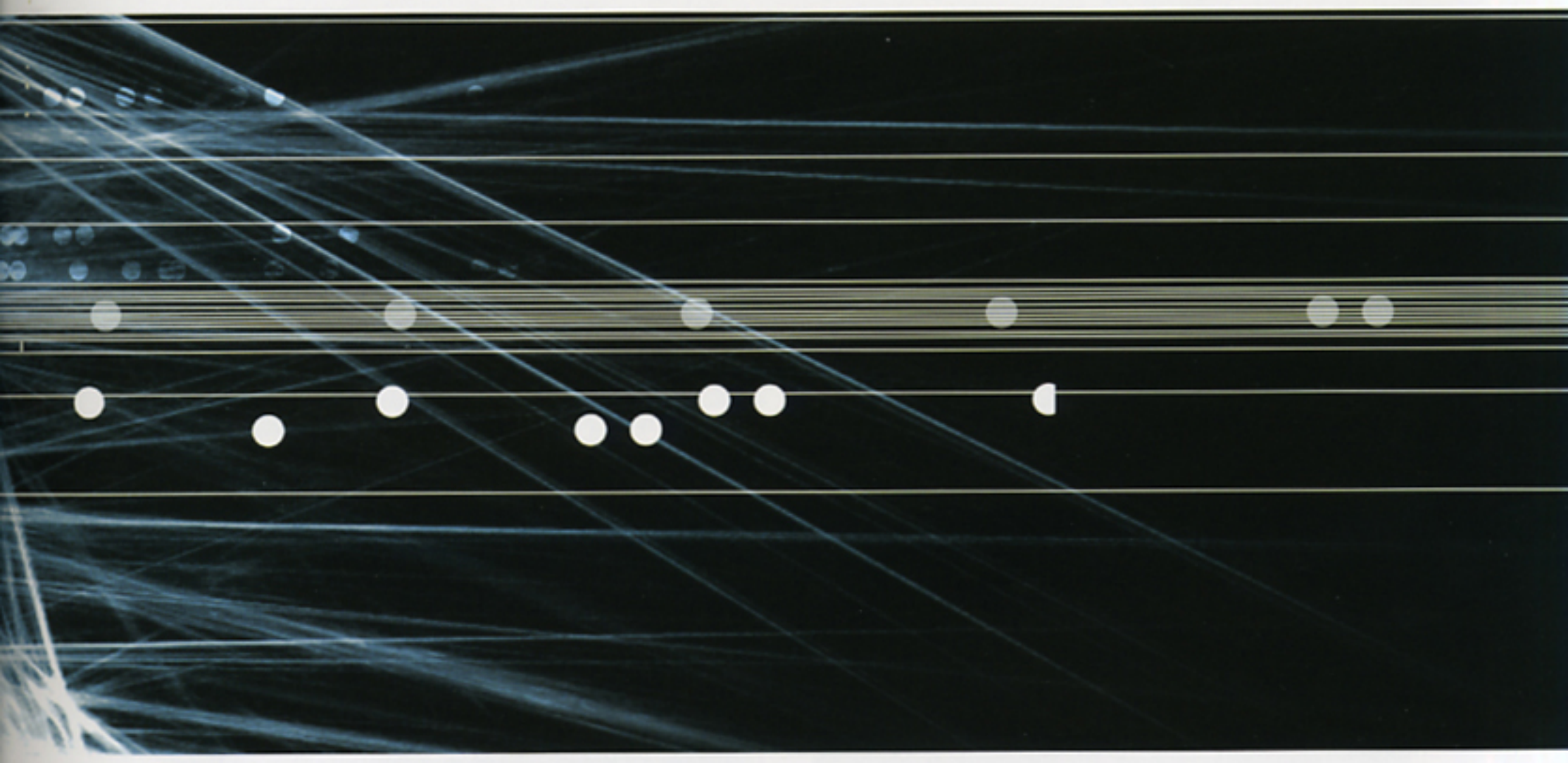
Ekibinizden söz eder misiniz? Nasıl başladınız? Gelişiminiz nasıl oldu?
Soley, Mustafa ve ben, Karadeniz Teknik Üniversitesi'nde okuduğumuz yıllardan beri arkadaşız. Ben ve Soley yıllarca Bordata, Servus gibi bilişim sektörünün ilk büyük firmalarında çalıştıktan sonra, kendi şirketinde farklı deneyimleri olan Mustafa'yı da aramıza alarak, "Bilgi Sermayesi" ile işe başladık. 1998 yılında Mitoloji'deki "Altın Post"u arayan denizcilerin lideri Argos ve ekibi Argonotların hikayesinden esinlenerek ARGOSNETWORKS adı ile bir limited şirket kurduk. İlk sloganımız şuydu: "Limitimiz Gökyüzü"... Özellikle iletişim ağlarının altyapısı ile ilgili iş alanlarına odaklandık ve iş aldıkça kadrolaşmaya başladık. Başlangıçta personel alımlarında personele verebileceğimiz yüksek güvence olmadığı için tecrübesiz bir kadro ile işe başladık. Personel, işi yaptıkça tecrübe kazandı. Müşteri memnuniyetine zarar vermeden bu işi başardık. Çünkü sektör tecrübemiz vardı ve işin kalitesini ölçebiliyorduk. Gelişimimiz küçük işlerin başarımı ile değil, 4 kişilik kadro iken (3'ü şirket ortağı) Türkiye'nin tek bir yerleşke ve bina içerisindeki en büyük ölçekli ilk iletişim altyapısı projesini almamız ile başladı. Bu, Türkiye İş Bankası'nın İstanbul Levent'te yapılan Genel Müdürlük Kompleksi idi. İşi aldığımızda binaya aşağıdan yukarıya doğru baktım olmadı, yukarıya 52 kat çıktım. İstanbul'un en yüksek binasıydı. Evet, böyle olmalıydı... İşi bitirdik ve ilana çıktık: "Yükseklik Korkumuz Yok, İyi Çalıştık"....

Ne tür hizmetler sunmak üzere kurulmuştunuz?
Başlangıçta bilgi ağları ve veri ağları altyapı hizmetlerini vermek üzere şirketi tescil etmiştik. Bu, kablolu ve kablosuz tüm iletişim ağlarını kapsıyordu. Sermaye birikimini sağlayarak "Telekomünikasyon Şebekeleri Kurucusu" ve bu şebekelerden hizmet alacak kamu ve özel kurumlara kendi ürünlerimiz ile (temsilcilik, dağıtıcılık) katma değerli iletişim projeleri gerçekleştirmek ve servisleri vermek istiyorduk.



Bitirdiğiniz belli başlı önemde projeler nelerdir?
Yukarıda da belirttiğim gibi T. İş Bankası projesi tek yerleşkedeki en büyük ölçekli iletişim ağı altyapı projesi idi. Yine İş Bankası'nın alışveriş merkezlerine kurulu POS ödeme sistemleri ile ilgili hizmet projelerimiz oldu. Öte yandan GSM Operatörü ARIA'nın GSM radyo şebekesinin kurulum hizmetlerini verdik. Bunların dışında bir çok kuruma büyük ve başarılı projeler yaptık. Ama bir tanesini detaylı anlatmadan geçemeyeceğim. Jandarma Genel Komutanlığı'nın 81 İl, 137 İlçe, 13 Bölge Komutanlığı, 28 Eğitim Birliği, 2 Sınır Tümeni ve Org. Eşref Bitlis Güvercinlik Kışlasında dünyanın ilk beş büyük kurumsal iletişim ağı altyapı projesini 58.000 veri noktasını içeren ölçekte tamamladık. Bu tüm Türkiye coğrafyasıdır ve tahminimizce bir dünya rekorudur. Guinnes Rekorlar Kitabına başvurmayı planlamaktayız.

Şu anda devam eden projeleriniz nelerdir?
Şu an tarafımızdan deneme kurulumları bitirilen önemli bir işe başlıyoruz. Türk Telekomünikasyon A.Ş. ilk kez Türkiye'de Long Haul Radyo Link ihalesini yaptı. Alcatel firmasının iş ortağı olarak bu şebekeyi kuracağız. GSM Operatörü Telsim A.Ş.'nin artan aboneleri için kapasite genişletme faaliyetlerine bağlı olarak uç kullanıcılara yönelik GSM şebekesini genişletiyoruz. Aynı şekilde diğer GSM Operatörü AVEA için de aynı çalışmaları yapıyoruz. Kurumsal şirketlerin ve alternatif veri operatörlerinin yüksek kapasiteli fiber transmisyon işlerini yapıyoruz. Ses, veri ve görüntü bilgilerini içeren ve zayıf akım sistemleri olarak tanımlanan tüm entegre sistemler ilgi alanımız. Ankara Sheraton Oteli ve Kongre Merkezi'nin bu sistemlerinin bir bölümü de şirketimiz tarafından yapılmaktadır. Şu anda dünyanın her yerinde telekomünikasyon şebekeleri kurabilecek yetenekteyiz..



Nurol bünyesine katılma amacınız? Adaptasyon sürecinde problem yaşadınız mı? Neler?
Amacımız önce büyümek, ürün ve hizmet üretmek ve ihraç etmekdi.. Bu isteğimiz Yönetim Kurulu Üyemiz Sn. Nesrin Sarı tarafından da uygun bulundu. Aynı meslektendik ve birbirimize güveniyorduk. Bunlar vesile oldu ve Nurol Holding gibi güçlü bir çatının altında faaliyetlerimize devam etme başvurumuz Nesrin Hanım tarafından Nurol Holding Yönetim Kurulu'na taşındı. Holding Yönetim Kurulu Sayın üyelerinin de başvurumuzu uygun bulması üzerine, 29 Ekim 2004 tarihinde %70 hissesi Nurol Holding A.Ş., %30 hissesi Argos Ltd. Şti. hissedarlarına ait olmak üzere, 750,000 YTL sermaye ile ARGOS BİLGİ ve İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ A.Ş. adıyla yeni bir şirket kuruldu. Nurol bünyesine böyle katıldık. Hedefimiz NUROL'un çok değerli ismi ve gücüyle, ARGOSNETWORKS'ün uzmanlığı ve emeğini birleştirerek, çok daha büyük projelere imza atmak ve sektörde en iyi olmak.

Adaptasyon sürecimiz henüz bitmedi. Bildiğimiz şeyleri yeniden öğrenmek ile bazen vakit geçirdiğimiz, bazen de iş yapış süreçlerinde zorlandığımız oluyor. Ama bizim için asıl önemli olan konu şu: Şirketimizin büyük hissedarları Sn. Nurettin ÇARMIKLI, Sn. Erol ÇARMIKLI ve Sn. M. Oğuz ÇARMIKLI çok değerli insanlar. Onları çok seviyor ve çok saygı duyuyoruz. Aynı zamanda çok büyük tecrübeye sahipler. Bizim soru ve isteklerimize verdikleri yanıtlar veya bizlere sordukları sorular bizlere çok şey öğretiyor. Bu dersi hiçbir kurumdan para ile satın alamazsınız. İşte biz, bu tek soruluk soru ve yanıtlardaki tecrübeyi öğreniyoruz.

Yapılanmanızı anlatır mısınız?

Şirketimizin resmi adresi, Holding Merkezidir. İstanbul'da Nurol Plaza Kat: 12'deyiz. Ankara'da Karum İş Merkezine taşınıyoruz. Fonksiyonel organizasyonumuz üç ana bölümden oluşuyor: Satışlarımızın ve projelerimizin üretildiği "Ağ ve Telekomünikasyon Grubu" (Başkanı Süreyya BOZKURT), projelerin uygulandığı "Profesyonel Servisler Grubu" (Başkanı Mustafa AYGİL), müşteri memnuniyeti, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, Mali ve İdari işlerimizin yönetildiği "Süreç ve Kalite Yönetimi Grubu" (Başkanı A. Soley SOYALTIN). Üçümüz de şirketin kurucularındanız ve yönetici ortağıyız.

FIKIRKIF

Kısa ve uzun vadeli hedefleriniz nelerdir?
En kısa vadeli hedefimiz, Türkiye'nin her yerinde servis verebilmek için bölge ofislerini açmaktır. Bu ofisler aracılığıyla özel ve kamu kurumlarına bilişim alanında servis hizmetleri vermek istiyoruz. Diğer bir hedefimiz, kısa vadede dış kaynak kullanımı modeli ile işleri daha yüksek denetimli ve karlı halde yapabilmektir. Uzun vadeli hedeflerimiz içerisinde bilişim teknolojisinde yaygın kullanımı olan ürün üretimi vardır. Fırsatlar oluşursa iş birliklerine gidip yazılım üretimini de düşünebiliriz. Öte yandan ülkemizde UMTS lisansları verildiğinde harekete geçireceğimiz projelerimiz var. Bunlardan ikisi, ağ operatörlerine (UMTS lisansını alan GSM ağ işletmecisi ve sunucusu) yönelik internet erişimi ve video olanaklarının öne çıktığı içerik ve katma değerli uygulamaları gerçekleştiren "Hizmet Sunucu" ve bunları pazarlayan "Gölge İşletmeci" (Mobile Virtual Network Operator) olmak.

Sektördeki rekabet ortamında avantajlı yönleriniz nelerdir ?
Henüz sektörde ciddi bir rekabete girmedik. Şu an yaptığımız işlerin bazıları biraz da rekabetin az olduğu alanlar. Ancak yine de çok avantajlı olduğumuz konu şu: Büyük bilişim şirketleri oldukça "şişman" durumda. Biz büyürken "kıvrak" şirket pozisyonumuzu koruyacağız. En güzeli de müşteri yüzümüzde bunu koruyoruz. Bir Nurol şirketi, büyük bir grubun şirketi olmamıza rağmen hala öyleyiz ve bu konuda destek görüyoruz..

Gelişmeyi düşündüğünüz alanlar nelerdir?
Telekom sistemleri alanındaki gelişimimizi bilgi sistemleri alanında da sürdüreceğiz ve her iki segmente hitap edecek ürün tasarlamak ve üretmek istiyoruz.

Bu anlamda yatırım yapmayı düşünüyor musunuz?
Öncelikle Topluluk içinde olanaklar elverişli ise, yeni bir yatırım yapmadan bu olanakları kullanmak veya bizim amaçlarımıza uygun dönüşümlerini talep etmek istiyoruz. Ancak ne olursa olsun insana yatırım yapmak durumundayız.

Yabancı yatırımcılar ile iş ortaklıkları yapma planlarınız var mı?
Bu güzel bir soru. Bir örnek vermek istiyorum. Komşumuz 8-10 milyon nüfuslu Yunanistan Telekomünikasyon şirketi OTE yılda 30 milyar USD ciro yapıyor. Bunu çevre ülkelerde aldığı pozisyonlar ile gerçekleştiriyor. Bu anlamda aktif çok şirket var. Yukarıda ilk sorunuza dönelim. Türkiye'nin bilişim ihtiyacı ve bilgi toplumu olma yolundaki ilerleyişi doğal olarak bu iş birliklerini firmalar arasında sağlayacaktır. Biz de burada şimdiden pozisyon almaktayız. Görüşmelerimiz var..

Nurol Şirketler Topluluğu'nun sosyal ortamını nasıl buluyorsunuz?
Henüz çok yaşayamadık. Sadece bir yılbaşı kutlamasında bulunduk. Çok güzeldi. Bir de şirketimiz Nurol Topluluğu içinde sanırım çok tanınmıyor. Biz de arkadaşlarımızı yeni tanıyoruz. Hatta kuruluşumuzun duyurusu ile ilgili Sn. Hamit Erdoğan'dan, ve çok uzaklarda bulunan, Sn. Ali Mirza Özbek'den hayırlı olsun mesajları aldık... Bir de Sn. Oğuz Çarmıklı Bey ziyaretimize geldi. Kendilerine çok teşekkür ediyoruz. Zamanla çok daha sıcak ilişkiler içinde olacağımıza inanıyoruz.

Kişisel olarak hobileriniz? Yaşamlarınızdan kısaca söz eder misiniz?
Ben daha çok doğa ve arazi aktivitelerini seviyor, çiçeklere düşkünlüğümün yanı sıra, sosyal yaşamı renkli bir şekilde sürdürüyorum. Doğa ve kültür mirasımızın korunmasına yönelik çalışmalarımın yanı sıra, mesleki örgütlenmenin içerisinde STK'da yer alıyorum. Mustafa Bey ve Soley Hanım derin dağcılık faaliyetlerinin içinde olup, 2001 yılında Ağrı zirvesinde ArgosNetworks'ün bayrağını dalgalandırdılar Bir sonraki tırmanışlarında ARGOS ve NUROL bayraklarını dikeceklerine eminim.. Mustafa Bey, tenis - kayak - yurt içi / yurt dışı tırmanışlarının yanı sıra, off-road yarışlarında da 3 yıl ödüllü arkadaşımız olup, son zamanlarda gelinlikleri konu alan fotoğraflar çekmektedir. Laf aramızda, konu mankenleri cansızdır!.. Soley Hanım ayrıca derin sözcüğünün denizlerdeki anlamını keşfetmek istemiş olmalı ki, dalışa da merak salmıştır. Aslında keşfetmek sanırım her üçümüzün de ortak özelliği.

Son olarak bize söylemek istediğiniz bir şey var mı?
Bize sayfa yetmiyor. Sektörümüz çok geniş ve her mesleki disiplini kapsıyor. Bilişim sektörünün bir toplantısında rahmetli Sakıp SABANCI aynen şöyle söylemişti: "Ben bir kamyon gömlek gönderdim yurtdışına bana bir çuval

Elektronik

para geldi. Onlar bana bir kamyon chip gönderdiler, benden on kamyon para aldılar". Biz de elektronik yaşamın kural ve fırsatlarının, elektronikteki üretim gücü ile büyüyeceğine inanıyoruz. Elektronik üretim gücü, yazılım gücünüz olmadan mümkün değildir. Umarım bunları gelecekte bir başka formatta konuşabileceğiz. Ayrıca inanıyoruz ki, NUROL markası ve farkıyla sektöre ilk adımlarını atan yeni şirketimizi kısa süre içinde NUROL'a yakışır konuma bu sektörde de beraberce getireceğiz.



Ve ayrıca iletişimle ilgili şirket yöneticileri olarak diyoruz ki;
İletişimin kalitesi sadece teknolojik yatırımlardan değil, insan, diğer canlılar ve doğa sevgisinden geçer. İletişimin kalitesi sadece teknolojik yatırımlarda değil, insanın içindeki doğa sevgisiyle beraber diğer canlılarla kurduğu etkileşim ve iletişimindedir aslında.

Kaliteli iletişimle kalın...





ARGOS Yöneticilerinin sosyal aktivitelerinden görüntüler





İPOTEKLİ KONUT FİNANSMANI (MORTGAGE BANKING) SİSTEMİ

Dr. Murat ÇİMEN
Nurol Yatırım Bankası A.Ş.
Proje Finansmanı ve
Finansal Kiralama Müdürü

Son yıllarda düşen enflasyon ve faiz oranları ile birlikte Türkiye, gelişmiş ülke piyasalarında kullanılmakta olan ancak yüksek enflasyondan dolayı Türkiye'de kullanılması mümkün olmayan bir çok yeni finansal ürün ile tanışmaya başlamıştır.

İpotek konut finansmanı (Mortgage Banking), özellikle hükümetin bu konuyu uygulamakta istekliliği, düşük maliyet ve uzun vadede konut sahip olabilme gibi sosyal içeriğinin bulunması dolayısıyla hem basında hem kamuoyunda ilgi ile karşılanmıştır. Ancak yukarıda da belirtildiği üzere Türkiye'nin yeni karşılaştığı ürünlerden olan ipotek bankacılığı hakkında kamuoyu nezdinde henüz yeterli bilgi birikimine ulaşılamamıştır.

İpotek bankacılığı, 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran (Credit Crunch) sonrası ABD'nde devletin devreye girerek düşük ve orta gelirlilerin konut ihtiyaçlarını karşılamak için düzenlemeler yapması ile ortaya çıkmıştır. Dar gelirli ailelere kredi kullandırılarak, bu kredilere devlet güvencesi sağlanmış ve teşvik edilmiştir. Burada devlet kuruluşları olan;

• Merkezi Konut İdaresi (FHA-Federal Housing Administration)



(Şekil 1) Birincil Piyasa (İpotek Kredisi Kullandırılması)

• Kırsal Kesim Konut Hizmetleri (RHS-Rural Housing Service),

• Emekliler İdaresi (VA-Veteran Administration), ipotek kredilerini sigorta ederek bu kredilerin faiz ve anapara ödemelerini garanti ederler.

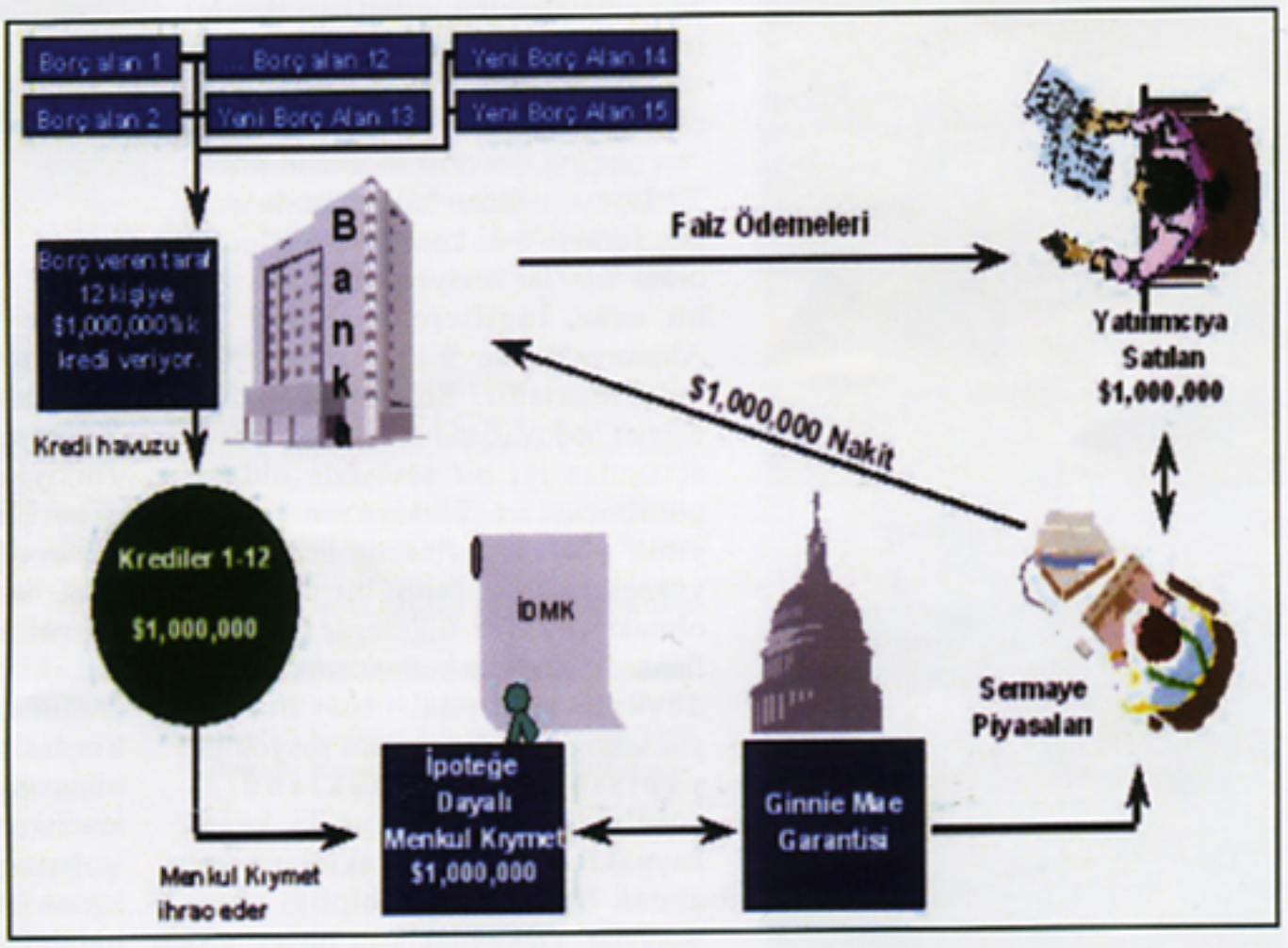
Şekil 1'den de görülebileceği gibi bu işlemler birinci piyasa tabir edilen kredi veren kuruluş ile kredi talep eden kişi arasında oluşmaktadır. Sistemin çalışmasının devamını sağlamak için kredi veren kuruluşlara, kredinin verilme amacına hizmet edecek vade yapısı ve faiz oranına sahip kaynağın sağlanması gerekmektedir. Bunun için kredi veren kuruluşlar tarafından verilmiş olan ipotek kredileri menkul kıymetleştirilerek (securitization) ikincil piyasa olan sermaye piyasalarından kaynak yaratılmaktadır.

İkincil piyasanın önemli oyuncusu ve kamu kuruluşu olan Devlet Ulusal İpotek Birliği (GNMA-Ginnie Mae-Government National Mortgage Association), Şekil 2'den de görülebileceği üzere finansal kuruluşlarca ikincil piyasalarda (sermaye piyasalarında) satılacak olan ipoteğe dayalı menkul kıymeti sigortalayarak, ana para ve faiz ödemesini garantiye alır ve bu tahvile ABD hazine garantisi sağlayarak, uzun vadeli ve düşük faiz ile borçlanma imkanı sağlar.

İkincil piyasanın diğer önemli oyuncuları,
Federal Ulusal İpotek Birliği (FNMA-Fannie Mea-Federal National Mortgage Association),
Federal Konut İpotek Kredisi Şirketi (FHLMC-Freddie Mac-Federal Home Loan Mortgage Corporation), devlet destekli ve devlet kontrolünde bulunan şirketler olup kamu kuruluşu niteliğinde bulunmamaktadırlar. Bu kuruluşlar ikincil piyasadan aldıkları ipotek kredilerini paket haline getirerek menkul kıymetleştirir ve yatırımcılara satarlar. Bu kuruluşlar tam anlamı ile ABD hazinesi güvencesi kapsamında bulunmamakla beraber, AAA derecelendirilmekte olup menkul kıymetlerin faiz ve anapara ödemeleri için güvence vermektedirler. Diğer taraftan bu kuruluşların yanısıra yatırım bankaları ve diğer özel kuruluşlar ipoteğe dayalı menkul kıymet ihraç etmekte olup bu menkul kıymetler ihraç eden kuruluşun güvencesi altında bulunmaktadır.

İpotek bankacılığının gelişebilmesi amacı ile, ipotek kredileri kullanıcıları açısından ipotek kredileri faiz ödemelerinin vergi matrahından düşülmesi, ipotek kredilerine dayanan menkul kıymetlere yatırım yapacak yatırımcılar açısından ise ABD hazinesi garantisi altında faiz garantisi sağlanmaktadır. Bu menkul kıymetlerden elde edilen faiz geliri vergiden muaf tutulmaktadır.

İpoteğe dayalı menkul kıymetler genellikle sigorta şirketleri ve



(Şekil 2) İkincil Piyasa (Kullandırılan İpotek Kredislerinin Menkul Kıymetleştirilmesi)







emeklilik fonları gibi uzun vadeli yatırımcılar tarafından tercih edilmektedir. Bu menkul kıymetlere yatırım yapacak olan bankalar için ise sermaye yeterlilik rasyosu açısından kurumsal şirketlerin tahvilleri %100, belediye tahvilleri %50 oranında hesaplamalara katılırken, Fannie Mea ve Freddie Mac tarafından ihraç edilen tahviller %20, Ginnie Mae tarafında sigortalanan tahviller %0 oranında katılması ve repoya konu olabilmesi ipoteğe dayalı menkul kıymetler açısından avantaj yaratmaktadır. Tüm bunlarla birlikte etkin işleyen ikincil piyasanın, güçlü bir birincil piyasaya bağlı olması nedeni ile birincil piyasadaki ipotek kredileri belirli özelliklere sahip olacak şekilde düzenlenerek, standart hale getirilmiştir.

Hukuksal yapı ve Anglo-Sakson finansal sistem nedeni ile kıta Avrupa'sında ipoteğe dayalı menkul kıymetler sistemi çok gelişememiş olup, genel olarak ipotek kredileri uzun vadeli mevduatlar ile finanse edilmektedir.

Türkiye açısından bakıldığında ise, Türkiye'deki konut sahipliği oranı %60'lar seviyesinde olup, bu oran İngiltere'de %67, Almanya'da ise %40 seviyelerinde bulunmaktadır. Bu oran gelişmiş ülkeler ile kıyaslandığı zaman Türkiye açısından iyi bir seviyede olduğu görülmektedir. Türkiye'nin son 20 yıldır yüksek enflasyon nedeni ile yüksek faizlere sahip bir dönemde olması ve diğer ülkelerde bulunan finansal ürünlerin kullanılamaması da düşünüldüğünde, bu oranın yüksekliğinin Türkiye'nin sosyolojik yapısından kaynaklandığı görülmektedir. Türkiye'de kendi kaynakları ile veya yakınlarından alınan borç ile ev sahipliği oranı %89'dur. Özkaynakların birleşmesi anlamına gelen kooperatif sistemi ile ev sahibi olma oranı ise %8 seviyesinde olup konut kredileri %3 seviyelerinde bulunmaktadır. Konut kredilerinin GSMH'ya (Gayri Safi Milli Hasıla) oranı 2004 yılında %0,57 ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Halbuki bu oran ABD'nde 2003 yılında %82 seviyelerinde olup Avrupa Birliğinde %35 seviyelerindedir. Aynı oran



Danimarka'da %70, Almanya ve İngiltere'de %53, İtalya ve Yunanistan'da %10'lar seviyelerindedir. Türkiye'deki konut kredilerinin yıllar itibari ile GSMH içindeki payı incelendiğinde dikkat çekici olan unsur faizlerin düşük ve ekonominin daha dengeli olduğu dönemler olan 2000 yılı ile 2003-2004 yıllarında konut kredisi kullanımının arttığıdır. Konut kredisinin kullanımının düşük olmasının bir diğer nedeni ise konut kredisi şartlarını sağlayacak olan konut stoğunun sınırlı olmasıdır. Türkiye'nin konut sahipliği oranı yüksek olmakla beraber konut stoğunun %55'inin

ruhsatının olmaması, %60'ının 20 yaşından büyük olması ve %40'ının tadilat ihtiyacı bulunması kredi şartlarına uygun konut stoğunu azaltmaktadır. Konut stoğunun sınırlı olması ve yüksek enflasyon altında yüksek faiz ve kısa vadeli kredi yapısından dolayı konut kredileri genellikle üst gelir grubu bireylerin ev edinmeleri için kullanılmış olup orta veya düşük gelirli grubun ev edinmesini sağlayacak bir alternatif olarak ortaya çıkamamıştır.



Tüm bu gelişmelerin yanısıra, nüfus artışı ve 1970 yılında toplam nüfus içinde %32 olan şehir nüfusunun 2000 yılında %67 seviyelerine ulaşması, özellikle şehirlerde konut ihtiyacını arttırmış olup yılda ortalama 300.000 yeni konut yapılmasını gerektirmektedir. Düşen faiz oranları ve daha dengeli hale gelen ekonomik koşullar Türkiye'de de gelişmiş ülkelerde uygulanan ipotek bankacılığı ürününü konut finansmanında bir alternatif olarak ortaya çıkarmaktadır. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ipotek bankacılığı ile ilgili olarak çalışmalarda bulunmakta ve kanun taslağı hazırlamaktadır.

Uygulama aşamasında ulaşabilecek tüm sorunlara rağmen ipotek bankacılığının Türkiye ekonomisi üzerine olumlu etkileri olacağı açıktır. Öncelikli olarak düşük ve orta gelirli ailelerin ev sahibi olabilme imkanının sağlanması sosyal açıdan önemli bir gelişme olacaktır. İpotek kredilerinin sağlanabilme koşulları Türkiye'nin en önemli sorunlarından olan uygun nitelikte olmayan konut üretimi sonucu ortaya çıkan kötü şehirleşmenin önüne geçilmesine imkan sağlayacak, özellikle konut üretiminde bulunan uygun nitelikte olmayan inşaat firmalarının elenerek, bu sanayinin belli disiplin ve yeterliliğe ulaşmasına imkan verecektir. İpotek kredileri, düzenli şehirleşme ile getirdiği bir çok ekonomik yararın yanısıra (kaçak elektrik tüketiminin azalması, altyapı yatırım maliyetlerinin azalması v.s.), inşaat sanayinin diğer sanayi dallarına göre yerli katma değerinin yüksek olması ve emek yoğun bir sanayi olması nedeni ile istihdam artışına yol açması, genel ekonomik yapıya da olumlu katkılarda bulunacaktır.





Kaynaklar:

- Mortgage Piyasası ve Türkiye'de Uygulanabilirliği-Atıl Karagöz
- Konut Finansmanı ve Türkiye Konferansı-Doğan Cansızlar
- Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun Tasarısı Taslağı-SPK
- Dünyada ve Türkiye'de Uzun Vadeli Konut Finansmanı- Nurolbank
- İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler ve Teminatlı İpotek Yükümlülükleri-Gürkan Ateş
- Tüketici Krediler Konsolide Raporu-TBB
- Bankalar Konsolide Mali Tablolar Raporu-TBB
- Mortgage Loans in US-Mortgage Bankers Association



hareketli günler

V. Bowling

27 TAKIM
135 BOWLİNG
MERAKLISI

ŞAMPİYONLAR ŞAMPİYONU
JETGİLLER - NurolBank



Aktivitelerimizi "bütün şirketlerimizin katılımıyla gerçekleştirmek" hedefimizinden hareketle, V. Nurol Bowling Turnuvamızı İstanbul ve Ankara şehirlerimizde ayrı ayrı gerçekleştirerek, en son oyunlarla da "ŞAMPİYONLAR ŞAMPİYONU TAKIMIMIZI" belirledik. İstanbul NurolBank'tan "JETGİLLER" takımını bir kez daha alkışlıyoruz.

ANKARA ŞAMPİYONU
FIREBALL - Karum



İSTANBUL ŞAMPİYONU
JETGİLLER - NurolBank





hareketli günler

Tavla

ŞAMPİYON

Ayhan KILIÇ (Nurol Menkul - İstanbul)



Tavla turnuvamız da yine son derece heyecanlı ve keyifli final maçlarıyla tamamlandı. Hem de Nurol Menkul şirketimizden üç arkadaşımızın ilk dört içinde yer alarak birincilik ve ikincilik madalyalarını şirketlerine götürmeleriyle sonuçlandı.



ANKARA'ya KUPA KALMADI!!

İKİNCİ

Metin CİNER (Nurol Menkul - İzmir)

ÜÇÜNCÜ ve DÖRDÜNCÜ

Yasemin BÜYÜKLÜ (Nurol İnşaat - İstanbul)
Yusuf SERBEST (Nurol Menkul - İstanbul)











Kuralar Ankara'da Sayın Erol ÇARMIKLI ve Sayın Gürol ÇARMIKLI'nın, İstanbul'da Sayın Bekir CUMURCU'nun uğurlu elleriyle belirlendi..

Nurol Turnuvası





Turnuvamızın
İstanbul, İzmir ve Bodrum grupları organizasyonunu büyük bir fedakarlıkla üstlenen
Aslı ŞEKEROĞLU'na (GYO), Mahinur TUTAN'a (BOTİM) ve Metin CİNER'e (Menkul İzmir),

karşılaşmalarımızı en güzel mekanlarda gerçekleştirebilmemizi sağlayan
İSTANBUL EFENDY Gösteri Merkezi'ne,
BODRUM OASİS Biblos Cafe'ye,
ANKARA Nurol Holding ve Nurol İnşaat VIP Salonu görevlilerine,

final karşılaşmaları için Ankara'ya gelerek turnuvamıza heyecan katan arkadaşlarımıza,
Ankara'dan 80, İstanbul'dan 40, Bodrum'dan 12, İzmir'den 10 kişilik bütün katılımcı arkadaşlarımıza
ve
özellikle final akşamı bizimle heyecanımızı paylaşan Sayın Erol ÇARMIKLI başta olmak üzere
maddi manevi destekleriyle yanımızda yer alan değerli PATRONLARIMIZA,
Koordinatörlerimize, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Genel Müdürlerimize

YÜREKTEN TEŞEKKÜR EDİYORUZ...





Yaşam zarlarınızın daima düşeş gelmesi dileğiyle...

hareketli günler

Tuvale hayat veren eller

NUROL SANAT GALERİSİ'nde...

Nurol Sanat Galerisi Ocak ayında ressam **Duran KARACA** ve açılışını **Çankaya Belediye Başkanı Sayın Muzaffer ERYILMAZ'**ın yaptığı **Mahir GÜVEN** sergilerine ev sahipliği yaptı. Duran KARACA sergisi içinde sanatçımızın ve sanat tarihçisi Doç. Dr. Kıymet GİRAY'ın katılımıyla bir söyleşi de düzenlendi.



Şubat'ta açılışı **Hacettepe Rektörü Sayın Prof. Dr. Tunç Alp ÖZGEN** tarafından gerçekleştirilen **Prof. Dr. Hasan PEKMEZCİ** sergisi vardı. Çok başarılı geçen bu sergi sırasında hocamız Galeri'de baskı resim tekniklerini anlattı ve izleyicilerle birlikte uyguladı.

Mart ayındaki İstanbul'dan gelen ve figür resminin en iyi örneklerinden olan **Cihat ARAL** resim sergimiz ise **Kültür Bakanımız Sayın Atila KOÇ** tarafından açıldı. Bu sergimizin ardından **Habip AYDOĞDU** ile 11 -17 Nisan tarihleri arasında, Nurol Holding'in de sponsorlarından olduğu, çok keyifli ve başarılı, **"ANKART Ankara Sanat Fuarı"**na katıldık.

Mayıs ayında da Hacettepe'den **Prof. Dr. Zafer GENÇAYDIN** sergisi ve sanatçımızın konuşmacı olarak katıldığı **'Sanatçı ve Toplum'** konulu, katılımın yine çok yüksek olduğu bir söyleşimiz gerçekleşti. Açılışı **T.B.M.M. eski Başkanı Sayın İsmet SEZGİN** tarafından yapılan ve beyazın ressamı sevgili **Cemil EREN** sergisi ise 11 Haziran'da sonlandı. Cemil EREN **'Doğa ve Sanat'** adlı konuşması ile konuklarımıza keyifli bir gün yaşattı.

Yeni sergi ve etkinliklerimizde, Nurol ailesi üyeleri ve Ankara'lı sanatseverler ile birlikte olmaktan her zamanki gibi çok büyük keyif alacağız...





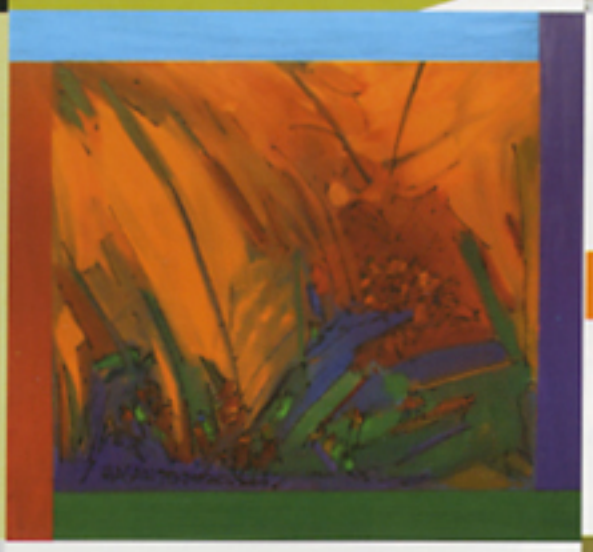




Cihat ARAL



Habip AYDOĞDU



Hasan PEKMEZCİ



Cemil EREN





Mahir GÜVEN

Zafer GENÇAYDIN







Başkentimize yaraşır bir festival

22. ULUSLARARASI ANKARA MÜZİK FESTİVALİ
4 - 30 Nisan 2005





Sevda Cenap And Vakfı tarafından düzenlenen 22. Uluslararası Ankara Müzik Festivali kapsamında Ankara'lı müzik severler yine dünyanın birçok ünlü sanatçısını dinleme olanağı buldular. Topluluğumuz bu yıl da 16 Nisan Cumartesi akşamı gerçekleşen "Bilkent Senfoni Orkestrası / Türk Bestecileri Özel Konseri"nin sponsoru olarak, bu güzel organizasyonda yerini aldı. And Evi'ndeki kokteylde, katkılarımızdan dolayı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Erol ÇARMIKLI adına düzenlenen "Vakıf Onur Ödülü Gümüş Madalyası", Turizm Bakanımız Sayın Atila KOÇ tarafından Planlama ve Kurumsal İletişim Başkanımız Meral CEYLAN'a verildi.





FESTİVAL KATKI BELGESİ

SEVDA-CENAP AND MÜZİK VAKFI

Cumhurbaşkanı Sayın Ahmet Necdet Sezer'in yüksek himayelerinde
4-30 Nisan 2005 tarihleri arasında düzenlenen ***22. Uluslararası Ankara Müzik Festivali***
kapsamında 16 Nisan 2005 tarihinde gerçekleşen
"Bilkent Akademik Senfoni Orkestrası" etkinliğine katkıları için

Nurol Holding A.Ş. *'ye*

tüm sanatseverler adına teşekkürlerini sunar.

Vakıf Başkanı
Mehmet A. Bağmancı
30 Nisan 2005

Ankara'lı Sinemaseverlere Aşk Dolu Filmler...

8. UÇAN SÜPÜRGE ULUSLARARASI KADIN FİLMLERİ FESTİVALİ



Kadınların toplumdaki rolünün gelişmesinde önemli katkılarıyla adından başarı ile söz ettiren Uçan Süpürge'nin bu yıl 8.sini düzenlediği kadın filmleri festivali yine aynı heyecan ve ilgiyle karşılandı. Toplumsal dayanışmayı arttırmaya yönelik kadınlarımızın çaba gösterdiği her alanda onları desteklemeye gayret eden bir Holding olarak; dün olduğu gibi bugün de sosyal projelerde yer almaktan gurur duymaktayız. Sinemada kadın emeğini görünür kılmayı amaçlayarak dünyanın dört bir yanından önemli yönetmenlerin kısa ve uzun metrajlı filmlerini başkentli sinemaseverlerin izlenimine sunan Festival komitesini kutluyor, bu paylaşımda emeği geçen herkese teşekkür ediyoruz.





Bahar Alerjileri

Bahar Keyfiniz Kaçmasın!

Doç. Dr. Berrin DEMİRBAŞ
İç Hastalıkları -
Endokrinoloji ve Metabolizma
Hastalıkları Uzmanı

Bahar, rengârenk çiçekleri ve yemyeşil bir örtüye bürünen doğası ile büyüleyici bir mevsim. Ama gelin görün ki polen alerjsi hastaları bu mevsimi hiç sevmiyor. Çünkü bitkilerin havaya saçtığı polenler, alerjik belirtilerin artmasına yol açarak hastanın yaşamını tam bir kâbusa çeviriyor.

Polenler

Bazen, çiçeklere dokunduğumuzda savrulan renkli bir toz bulutu gibi gördüğümüz...
Bazen, gökyüzünde pamuklar gibi uçuşurken seyrettiğimiz...
Bazen, bir yağmurdan sonra bir kenarda toplaşan sarı bir toz kümesi olarak gözümüze çarpan...
Polenler, yani çiçek tozları...
Burnumuz aktığında... hapşırdığımızda...
Gözlerimiz sulandığında... kızardığında....
Derimiz kabardığında, kaşındığında...
Öksürdüğümüzde...nefesimiz tıkandığında...göğsümüz hırıldadığında...
suçladığımız... şu çiçek tozları...

Polen ya da halk arasındaki ismiyle çiçek tozları, tohumlu bitkilerde erkek organların başçık kısımlarında bulunan erkek döl hücreleridir. Bitkinin genetik bilgisini içeren polenler, yuvarlak veya elips şeklindedirler. Bitkilerin üremeleri için polenlerin aynı türden diğer bitkilere taşınmaları gerekir. Bu taşınma böceklerle veya rüzgarla olur.

Alerjik hastalıklar bakımından asıl önemli olanlar, 20-60 mikron büyüklüğünde ve rüzgarın etkisiyle çok uzak mesafelere taşınabilen polenlerdir. Bu boyutlardaki polenler rüzgar, yağmur, kuruluk, nem, vb. meteorolojik faktörlerin etkisiyle birkaç mikronluk çok daha küçük taneciklere parçalanırlar. Akçaağaç, dişbudak, ıhlamur gibi ağaçların hem böceklerle taşınan büyük polenleri, hem de rüzgarla taşınan küçük polenleri vardır. Polenler kapı ve pencerelerden, hatta pencerelerdeki tellerden geçerek evlerimizin içine kadar girebilirler, fakat oda içinde hiçbir zaman dış atmosfer havasındaki kadar çok miktarlarda bulunmazlar.

Solunum yolu alerjisi olarak da tanımlanan bahar (polen) alerjisi bir çok kişinin en büyük dertlerindendir. Alerjik reaksiyonlar artmadan yapılan aşı tedavisi astım olma riskini önemli ölçüde azaltmaktadır. Bahar alerjisinde saman nezlesi, gözde kaşıntı ve sulanma, genizde yanma gibi belirtiler görülür. Bu mevsimde kişi alerjik rahatsızlık yaşadığını bilir. Yılboyu süren alerjilerde ise alerjik nezle, soğuk algınlığıyla karıştırılabilir. Bu yüzden farkına varılmayabilir ve bu durum alerjinin sinsi sinsi ilerlemesine neden olur.

Polenlerin alerjik hastalıklara neden olmalarını belirleyen 4 önemli faktör vardır:

Alerjenite
Polenin boyutları
Solunan havadaki polen miktarı
Polenlerin havada kalma süreleri

Alerjenite, bir antijenin duyarlı kişilerde antikor yapımını uyarabilme özelliğidir. Bir polen ne kadar çok IgE yapımına yol açıyorsa, alerjenitesi o kadar fazla demektir. Bir maddenin alerjenitesi, kimyasal yapısına bağlıdır. Polenlerin hastalık yapma potansiyelleri boyutları ile de yakından ilgilidir. Polenler astıma değil, daha çok alerjik nezleye neden olurlar çünkü bunların çapı 20-60 mikron arasındadir. Bu boyuttaki polenlerin küçük hava yollarına kadar ulaşabilmeleri mümkün değildir. Alerjik hastalıklara yol açmada solunan havadaki polen miktarı ve bunların havada kalma süreleri de çok önemlidir. Araştırmalara göre, bir polenin alerjiye neden olabilmesi için bir metreküp havada ortalama 25-50 polen bulunması gerekmektedir. Bir çavdar başağının 4 milyon, orta boy fındık ağacının 600 milyon ve bir çam kozalağının yılda 5 milyondan fazla, tek bir ağacın ise 10 milyardan fazla polen üretebildiğini göz önüne alırsak, soluduğumuz havada ne kadar çok çam poleni bulunabileceği daha iyi anlaşılır. Ancak, çam polenlerinin alerjeniteleri fazla olmadığı için bunlara bağlı alerjik hastalıklar oldukça seyrektir.

Kavak, huş ağacı, kızıl meşe, kızılağaç, fındık, selvi, kayın, söğüt, ıhlamur, zeytin, karaağaç, çınar gibi ağaç polenleri ile çayır salkım otu, tatlı ilkbahar otu gibi çayır polenleri; yapışkan otu, akkazayağı ve kuzu kulağı gibi yabani ot polenleri ve arpa, buğday, yulaf, çavdar ve mısır gibi





" Gelişmiş ülkeler hazırladıkları polen haritası ile polen alerji vakalarının azalmasına büyük katkıda bulunmuşlardır. Hatta Amerika'nın bazı televizyon kanallarında meteoroloji bültenleriyle birlikte polen bülteni de sunulmaktadır."

tahıl polenlerinin alerji yaratma potansiyelleri yüksektir. Bazı polenler o kadar büyüktürler ki, havada çok kısa süre kalabilirler ve salındıktan hemen sonra toprağa düşerler. Bu yüzden de hastalık yapma özellikleri hiç yoktur.

Bahar alerjisi nasıl oluşur?
Havadaki polenler soluma yoluyla vücuda yerleşir. Bağışıklık sistemi aslında zararlı olmayan bu maddeyi adeta düşman gibi görür ve veri bankasına kaydedip takip altına alır. Bu madde ile karşılaştığı zaman biyokimyasal bir silah üreterek (histamin adlı bir salgı) saldırıya geçer ve insanı hasta eder.

Polenlerin yol açtığı hastalıklar?
Havadaki polenler solunum yoluyla burunda, bronşlarda veya gözlerde alerjik hastalıklara neden olur. Kişinin şikâyetleri havada bulunan polen miktarına bağlı olarak artma veya azalma gösterebilir. Polenin yol açtığı alerji hastalığına değişik türde polenler neden olabilir. Bu tür alerjiden yakınanların hangi cins polene karşı alerjik olduklarının belirlenmesi yararlıdır. Alerjisi olan kişi duyarlı olduğu bitkinin polen yaydığı mevsimde o bitkinin yoğun olduğu bölgeden uzak kalmalıdır. Bu konuda gelişmiş ülkeler hazırladıkları polen haritası ile polen alerji vakalarının azalmasına büyük katkıda bulunmuşlardır. Hatta Amerika'nın bazı televizyon kanallarında meteoroloji bültenleriyle birlikte polen bülteni de sunulmaktadır.

Saman nezlesi (Alerjik nezle ya da alerjik rinit)
Polen, solunum yoluyla vücuda girdiği zaman bağışıklık sistemi tarafından üretilen histamin; burun, gözler ve hava geçitlerini döşeyen mukoz zarlarının iltihaplanmasına neden olur. Böylece sürekli hapşırma, burun akıntısı ve tıkanıklığı, kuru öksürük, boğaz, burun ve kulakta şiddetli kaşıntı ya da gözlerde kaşıntı ve sulanma gibi belirtilerle saman nezlesi başlar. Önlem alınmazsa ileri vakalarda yorgunluk, iştahsızlık, sinirlilik, baş ağrısı, sinüzit, orta kulak iltihabı, bronşit veya astım gibi hastalıklara dönüşebilir. Saman nezlesi olan kişilerin taze sebze ve meyve bakımından zengin, karbonhidrat ve proteini yüksek ama süt ürünlerinin bulunmadığı bir diyet uygulamalarında yarar var. Ayrıca multivitamin/mineral desteği de alınması gerekiyor. Çuha çiçeği ve çörekotu alerji tedavisinde yararlı olabilir.

Polen alerjisinden korunma yolları
• Polenlerin en fazla uçuştuğu sabahları saat 05.00 ile 10.00 arası açık havaya çıkmayın. Ancak ağız ve burnu kapatan maskelerle çıkabilirsiniz.
• Polen zamanı açık havada spor yapmayın.
• Saçlar tozu tutar. Bu nedenle her akşam saçlarınızı yıkayıp duş alın. Böylece üzerinizdeki tozlardan arınabilirsiniz.
• Çocuklar sokaktan geldiği zaman üstlerini hemen değiştirmelerini sağlayın.
• Arabada giderken camları açmayın. Hava değişimi için klimadan yararlanın.
• Polen zamanı evde kapı ve pencerelerinizi sıkı sıkı kapatın.
• Evinizde ve ofiste varsa klima filtresini sık sık değiştirin. Son yıllarda klimaların çoğunda polen filtreleri kullanılmaktadır. Bu filtreleri yıprandıkça yenilemenizde yarar var. Böylece dışardan gelecek olan tozları önleyebilirsiniz.
• Tatil için deniz kenarını tercih edin.
• Dışarıda gözlük ve şapka kullanın. Gözlükleri her gün akar suyun altında yıkayın.
• Günlük kıyafetlerinizi yatak odasında çıkarmayın.
• Alerjiye karşı doktora başvurun.
• Çim biçmekten kaçının ya da maske takıp yapın.

Tedavi yöntemi
• Polen alerjisi olanların alerji yapan maddelerden uzak durarak korunma yollarına harfiyen uymaları gerekiyor.
• Doktora danışıp alerjiye yol açan polenin etkisini en aza indirgeyecek ilaçlar alınmalı.
• Eğer alerjik şikâyetler ilaçlarla geçmiyorsa ve giderek artıyorsa aşı tedavisi (immunoterapi) uygulanır. Bu aşıların içinde alerjiye neden olan alerjenler vardır. Çok az miktarlardan başlanarak giderek artan miktarlar aşı ile vücuda verilir. Bu alerjenlere karşı vücudun bağışık hale gelmesi sağlanır. Bu enjeksiyonlarla vücutta antikorlar oluşur, bunlar alerjenleri engeller. Tedavi süresi 4-5 yıldır.

Kutl

Hoşgeldin maya...



Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız

Sayın M.Oğuz ÇARMIKLI ve eşi Sayın Nilgün ÇARMIKLI'nın torunu,

Sayın Ceyda ÇARMIKLI ve Sayın Oğuzhan ÇARMIKLI'nın yeğeni,

Sayın Eda ve Sayın Ozan YOLCU'nun kızı

MAYA

(21.04.2005 Perşembe)

Nurol ailesinin en küçük bireyi olarak aramıza katılmıştır.

Allah nazarlardan esirgesin diyor,

ailesi ile birlikte sağlıklı ve mutlu bir yaşam diliyoruz.

iyoruz...



Nurol İnşaat Muhasebe Uzman Yard. Gürsel ARAS'ın kızı Beren Elif ARAS 13 Mayıs



Nurol Matbaacılık personeli Ali ER'in oğlu Berat ER 20 Temmuz



Nurol İnşaat İstanbul personeli Aynur AYAR'ın torunu Musa Eren AYAR 27 Mayıs



Nurol Makina personeli Abdulkadir ÖZMEN'in oğlu Alper ÖZMEN 1 Haziran



Nurol Sigorta personeli Şener BÜYÜKLÜ'nün kızı Beren BÜYÜKLÜ 22 Nisan



Yönetim Kurulu Başkanımız Özel Kalem Müdürü Figen ve Nurol İnşaat Yönetim Temsilcisi Ali ALSIRT'ın oğulları Ali Emir ALSIRT 28 Mart



Nurol İnşaat elemanı. Muharrem ÇOLAK'ın kızı Eda ÇOLAK 1 Mayıs



Nurol Makina personeli Birol ABLULUT'un oğlu Egemen AKBULUT

hatıra defterimiz



Nurol Çelik Şantiye Şefi Eralp ERDÖNMEZ ve KIZI NİSAN



BOTİM A.Ş.'de ulaşım sorumlusu Sami Kızılboğa ve oğulları



Nurol Menkul Araştırma Uzmanı Berna ve eşi Özer TURHAN
10 Nisan



Nurol Pazarlama İthalat Kambiyo Uzman Yard. Gökay TUROĞLU ve nişanlısı İlknur ÜNALDI
16 Nisan

Nurol Makina / Çelik İşletmeleri Döküman Kontrol Merkez sorumlusu Filiz YILMAZ ve nişanlısı Emre ÇOLAK
16 Nisan





Nurol Makina / Çelik İşletmeleri personeli Teknik Ressam Orhan ve eşi Selda DEMİR
21 Mayıs