

EYÜP SABRİ ÇARMIKLI LİSESİ'nin resmi açılışı yapıldı





EYÜP SABRİ ÇARMIKLI LİSESİ'nin açılış töreni, Başbakan Recep Tayyip ERDOĞAN, Milli Eğitim Bakanı Hüseyin ÇELİK ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Murat BAŞESGİOĞLU'nun katılımıyla 14 Temmuz 2006 tarihinde gerçekleştirildi.

(haberin devamı sayfa 18)

YÜKSEK DÜZEYDE KURUMLAR VERGİSİ





Ankara Sanayi Odası'nın ASO 2005 yılı vergi ve ihracat rekortmenleri, ödüllerini Başbakan Recep Tayyip ERDOĞAN'ın katıldığı törenle aldı.
6 Temmuz Perşembe günü gerçekleşen törende Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Erol ÇARMIKLI, Nurol İnşaat ve Ticaret A.Ş.'nin 2005 yılı faaliyetlerinden dolayı ödenen "YÜKSEK DÜZEYDE KURUMLAR VERGİSİ" nedeniyle sunulan başarı beratını Sayın Başbakan'dan almıştır.

Şirketimizi kutluyor, başarılarının devamını diliyoruz.

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

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Şakir KALELİ

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Mersi CEYLAN
mersi.ceylanli@nurol.com.tr

YAYIN KURULU
Ankara
Bahar KOVALI
bahar.kovali@nurol.com.tr

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

YÖNETİM YERİ
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 : hr.holding@nurol.com.tr
web : www.nurol.com.tr

YAYIN YERİ
Nurol Matbacılık ve Ambalaj San. A.Ş.
1. Organize Sanayi Bölgesi Göktürk
Caddesi No:16 06930 Sincan / ANKARA
Tel : 0 312 267 19 45 (Pbx)
Faks : 0 312 267 19 50
web : www.nurolmatbaa.com.tr

BASIM TARİHİ
29 Eylül 2006

YAYIN TÜRÜ
YEREL SÜRELİ YAYIN
ISSN 1304 - 3285

Nurol Dünyası Dergisi, Nurol Holding A.Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanmaktadır.
Dergide yayınlanan yazı ve fotoğrafların tüm hakları Nurol Dünyası Dergisi'ne aittir.



4 **Nurol Dünyasını Dünyaya Tanıtıyoruz**
Gürcistan, BAE, Cezayir

10 **Topluluğumuzdan Bir Şirket**
Botim İşletme Yönetim ve Ticaret A.Ş.

14 **Yurtta Nurol Esintisi**
İlisu, Nurol Çelik, OASIS, Nurol İnşaat, Göle Okul Açılışı, FNSS, Toprakkale-İskenderun Otoyolu, NZ Çelik, Nurol Makina

26 **Sohbet**
Kubilay UMUL

30 **Hareketli Günler**
Tanla Turnuvası, Parmak İzi Eğitimi, Finans Derneği, Uçan Süpürge, Ağrı Gezisi, Mazhar VARDAR, İbrahim BİRKAN

38 **Güncel**
Muammer ARIKAN
İş Hayatında İnsan Faktörünün Önemi ve Verimliliğin Artırılması (2 bölüm)

40 **Hatıra Defteri**

46 **ENGLISH EDITION**

içindekiler

editör



Yaz bitiyor!

Her bitiş bir başlangıçtır aynı zamanda ve bilinmeyeni umut etmenin heyecanını getirir beraberinde.
Eskiyi yeniye dönüştüren kapıların aralanmasıyla usulca sızülürüz geleceğe.
Sonlarda umutların o dar koridorlarda saklı olduğunu ve devamında aydınlığa çıkacağınızı düşünsek de kolay değildir kabul etmek bitmeleri ...

Ama sürekli değildir karanlıklar ve fırtınalardan sonra hep güneş doğar.

Sonlar kimi zaman gözyaşı barındırır içinde, kimi zaman geri dönülmeyecek korkusunu, çünkü bitiştir sonlar...
Yitirilmiş zamanların ya da güzel duyguların kırıntılarını taşıdığında, bazen kocaman bir yalnızlık olur geride kalan. Sanki bir daha hiç doldurulamayacak kadar derin bir boşluk büyür yüreğimizde..

Güneş kaç kez daha bu kadar yakın olacaktır bize, kaç kez daha güneşin parlaklığı değecektir gözlerimize yeniden bilemeyiz.
Geride bıraktığınız hiçbir şeyi artık sahiplenemeyiz.

Dünya dönmeye devam ederken şimdi gitmelerdir bize kalan yaşam yolculuğumuzda... oysa yürünen yollar hiç bitmez... uzar gider var oldukça...

Yol ayrımlarındaki seçimlerimizin bizi nereye götüreceğini bilemeyiz. Sadece orada durmanın artık kimseye bir faydası olmadığını iyi biliriz. Gitmek çaresiz çözüm gibi görünür gözümüze.

Her seçim bir kaybediştir aynı zamanda. Son bulmalar o an için doğru gibi gelir. Oysa doğru nedir bilemeyiz, hiç kimse bilemez.

Yaz bitiyor!

Geride bıraktığınız mavinin sessiz dalgaları ve masal tadındaki küçük öyküleriyle...

Eğer yastığınızın altına saklayacak birkaç güzel anı taşıyabildiysek bugüne ne mutlu bize.
Yüreğimizde ince bir sızı kolay olmasa da yaşanmışın gölgelerinden sıyrılmak, hayatın gerçeği bu;
Her şey bir gün bitmek zorunda...

Hoşgeldin sonbahar!!

Sevgi ve Saygılarımla...

Meral Ceylan
meral ceylan@mural.com.tr

Nurol dünyasını dünyaya tanıtıyoruz

GÜRCİSTAN



Makvala KHAREBA (Konsolos Muavini), Muammer ARIKAN (Nurol İnşaat Koordinatörü), Mikhail SAAKASHVILI (Gürcistan Cumhurbaşkanı)

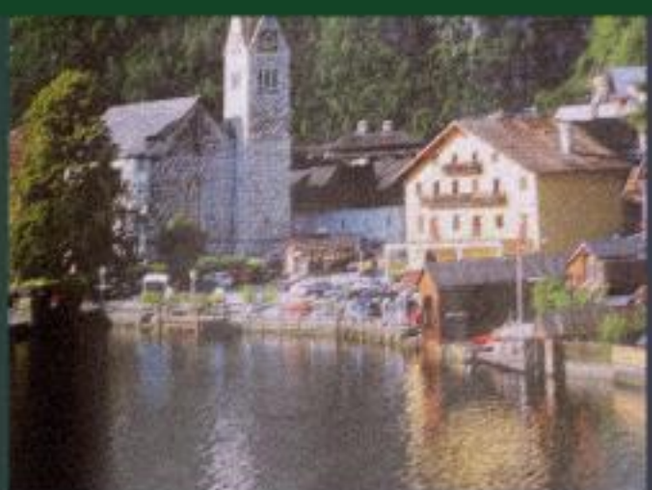
Nurol İnşaat ve Ticaret AŞ Gürcistan'da turizm yatırımlarına başlıyor.

Gürcistan'ın güneybatı kesiminde yer alan "Adjara Özerk Cumhuriyeti" hüktimet başkanı Levan VARSHALOMIDZE ve ilgili Bakanlar, yönetim merkezi olan Batum şehrinde turizmi canlandırmak ve yabancı yatırımcıyı bölgeye çekmek için girişimlere başlamışlardır. Bu çerçevede, Nurol ile yapılan görüşmeler sonucunda iki ayrı mahaldeki arazinin, üzerinde turizm yatırımları yapılması amacıyla, Nurol İnşaat ve Ticaret AŞ'ne doğrudan satış yöntemiyle satılması, Acara Özerk Hüktimet Başkanlığınca onaylanarak sonuçlandırılmıştır. Söz konusu projeler Nurol İnşaat tarafından gerçekleştirilecektir.



Projelerden ilki, Batum sahilinde 5 yıldızlı otel – casino ve açıkhava tesisleri işini kapsamaktadır. Otel-Casino'nun yapılacağı 9000 m²'lik arsa satın alınmıştır. Denize kadar uzanan ve üzerinde açıkhava tesisleri yapılacak olan 25.000m²'lik park alanı ise Nurol'a 49 yıllığına tahsis edilecektir. 3 yılda tamamlanması düşünülen projenin yatırım bedeli ise
20 milyon $'ın üzerinde tahmin edilmektedir.











İkinci proje ise, sahilden yaklaşık 4 km. içeride ve denizden 150m kadar yüksekte bir tepede bulunan Salibauri Köyü'ndeki yaklaşık 150 dönümlük araziyi kapsamaktadır. Arazi üzerinde, 1950'lerin Sovyetler Birliği KGB Başkanı olan Beria'nın rezidansı bulunmaktadır. Projenin ilk etabında: mevcut yapı restorasyonuyla oluşturulacak turistik tesis ve casino yapılması planlanmaktadır. İlk etabı yaklaşık 4 milyon $ olan projenin 2 yıl içerisinde tamamlanması öngörülmektedir. İkinci etap ise; arazinin diğer kısmında lüks konut inşaaları işini içermektedir.

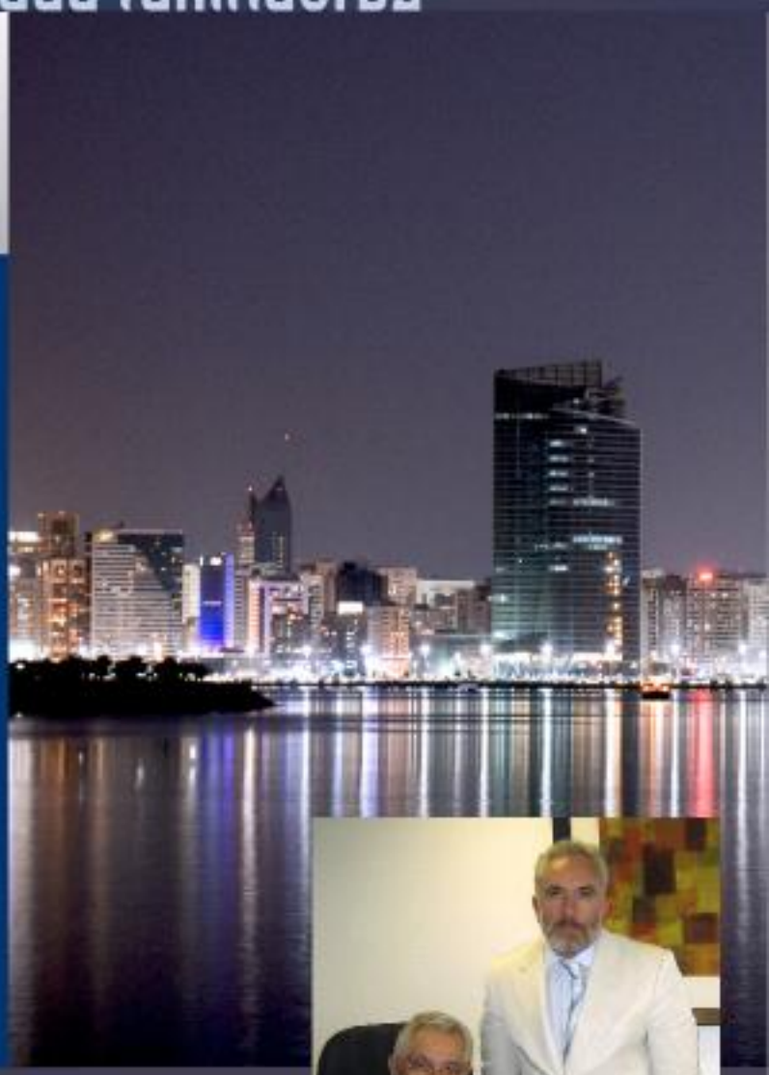
Projenin ilk etabında mevcut yapı restorasyonuyla oluşturulacak turistik tesis ve casino yapılması planlanmaktadır.



Nurol dünyasını dünyaya tanıtıyoruz

BAE

Dubai'de devam etmekte olan 2 konut projemiz başarıyla sürdürülmekte ve 2006 sonunda tamamlanarak teslim edilmesi öngörülmektedir. Bunlara ek olarak Nakheel'e ait Jumeira Village sitesinin villa altyapı işi alınmıştır. 4000 dönümlük arazide; pissu, yağmursuyu, sulama ve yangın söndürme sistemleri ile yollar, kaldırımlar ve bordürlerden oluşacak altyapı işleri gerçekleştirilecektir. İşe başlama emri 7 Ağustos'ta alınmış olup, yapım süresi 20 ay, proje bedeli 321 milyon Dirhem'dir (yaklaşık 88 milyon$).





Nurettin ÇARMIKLI,
Ali Mirza ÖZBEK
(Nurol LLC Genel Müdürü)

International city Package - 12







KHALIDIYA PALACE
ROTANA HOTEL AND RESIDENCES,
Abu DHABI-UAE







Berk KAYA
(Otel Proje Müdürü)

Abu Dhabi'de ise mevcut köprü şantiyesi başarıyla devam etmektedir. 42 milyon Dirhem olan 1. sözleşme bedeli, yapılan eklentilerle 105 milyon Dirhemi bulmuştur. Projenin önemli bir kısmı bitmiş olup, tümü Aralık 2006'ya kadar tamamlanacaktır. Köprünün Abu Dhabi'ye bağladığı Al Shoum Adası üzerinde yapılacak geliştirme işlerinde de hizmet verebilmeyi ummaktayız. Bunlara ek olarak, 175 milyon $ sözleşme bedelli otel – rezidans ve ticaret merkezinden oluşan Khalidia Palace tesislerinin inşaası üstlenildi ve Projenin temel kazılarına başlanıldı.



Ömer KURT (Şantiye Müdürü), Muammer ARIKAN (Nurol İnşaat Koordinatörü), Mehmet KARA (Teknik Ofis)

Nurol dünyasını dünyaya tanıtıyoruz

CEZAYİR



Bülent ERDOĞAN (Nurol İnşaat Genel Müdürü),
Mehmet YENEN (Cezayir Bölge Müdürü)

Nurol İnşaat ve Ticaret A.Ş. tarafından Mayıs 2005 tarihinde inşaasına başlanılmış olan ve proje süresi 38 ay olarak öngörülen Douera Barajı'nda çalışmalar hızla sürdürülmektedir. Baraj, komşu il Blida'da bulunan Mitidja Ovası tarım arazilerinin sulanması amacı ile kullanılacaktır. Şantiyemiz, Cezayir İdare Genel Müdürlüğü tarafından örnek şantiye olarak gösterilmiş ve Cezayir Su Bakanı yaptığı şantiye ziyareti sonrasında, proje şefine kurulmuş bu tesis için teşekkür etmiştir. 31 Temmuz 2006 tarihi itibari ile şantiye personeli sayımız ise 283 kişiye ulaşmıştır.



Erdal TÜRDÜ (Cezayir Proje Koordinatörü)

Baraj Projesi dışında diğer konulardaki çalışmalarınız da devam etmektedir. Cezayir'in hızla uygulanan kalkınma programı çerçevesinde halen Nurol olarak 2 adet barajla ilgilenmekteyiz. Barajlardan biri RCC (Roller Compacted Concrete - silindirle sıkıştırılmış beton) yöntemi ile inşa edilecektir. Bunun yanı sıra, Hintli Encee Rail Linkers ile 108 km'lik bir demiryolu projesine hazırlanılmakta ve İstanbul Marmaray'daki japon ortağımız Taisei ile Doğu-Batı otoyolu inşaatında işbirliği için görüşmelerimiz devam etmektedir.

















topluluğumuzdan bir şirket

BOTİM

Bodrum'a özel bir marka:
Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi



NUROL kalitesinin uygulamadaki göstergesi

1997 yılında NUROL HOLDİNG grubu içinde kurulan Botim İşletme Yönetim ve Ticaret A.Ş., Yönetim Kurulu Başkanı Şakir KALELİ'nin kurulduğu günden bugüne yoğun emek ve yakın ilgileriyle çalışmalarını yürütmektedir. BOTİM A.Ş. bünyesinde projelendirilerek inşaatı Nurol İnşaaat Şirketimiz tarafından 1998 yılında tamamlanan "Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi" hakkında Şirketimizin Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi M. Mazhar VARDAR ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.







Şakir KALELİ (BOTİM Yönetim Kurulu Başkanı),
Nurettin ÇARMIKLI
30 Nisan 2003

Bodrum'da OASİS ne zaman ve nasıl ortaya çıktı, bilgi verebilir misiniz?

Hızla değişen ve gelişen Bodrum'u değerlendiren NUROL, ilçenin modern bir alışveriş alanına olan ihtiyacını doğru saptayarak, bu yatırımı planlamıştır. Alışveriş Merkezi Projesi'nin inşaatı hızla gerçekleştirilerek, eşi bulunmayan bu yeni yaşam alanı, 12 Nisan 1998 tarihinde işletmeye açılmış ve Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi ismi ile Bodrum'un sosyal, kültürel ve ticari hayatına girmiştir.

OASİS'in gelişimi dünden bugüne nasıl ilerledi, ne tür hizmetler sunmaktasınız?

Sabırlı ve planlı bir strateji ile geliştik. Oasis'e gelen bireyler ve aileler için sosyal yaşam alanları oluşturduk. Her yaştaki Bodrumlu ve Bodrum'u ziyaret eden yerli yabancı turistler ile, çevre il ve ilçe yaşayanlarına 12 ay canlı bir dünya sunduk. İşletmeye alınmadan önce hazırlanan konsepti, işletmeye alındıktan sonra Bodrum'un şartlarına göre yeniden yapılandırarak, alışveriş alanlarının dışında, büro alanları da yarattık. Güvenli ve sağlıklı eğitim alanları ihtiyacına cevap vererek, öğrenciler ve kendini geliştirmek isteyenlere hizmet verecek, eğitim bölümleri oluşturduk. Böylece hem Bodrum'a yeni bir dünya yarattık, hem de doluluk ve ayakbasan sayılarına olumlu katkılar sağladık. Ziyaretçilerimize, Bodrum'da modern bir işletmecilik anlayışı simgeleyen konforlu, temiz ve güvenli bir dünya yarattık.

> 24 saat hizmet veren, sürekli denetlenmesi gereken, her zaman temiz ve güvenli olması gereken 50.000 m² büyüklüğündeki bu "yaşam alanı" için özveri ile çalışıyoruz.

Müşteri portföyünüzden söz eder misiniz?

Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi, yılda üç milyondan fazla insanın ziyaret ettiği bir dünyadır. Bodrum'da yaşayan 7'den 70'e herkes bizim hedef müşterimizdir. Her yaş grubundan ziyaretçilerimizin aradıkları herşeyi bir arada bulabildikleri, alışveriş yaparken, eğlendikleri bir dünyadır Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi....

Sizin diğerlerinden farkınız nedir?

En büyük farkımız elbette içe dönük ve açık alanda yapılanmış bir mimariye sahip olmamız. Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi, Bodrum'un tarihi ve çevresel gizelliklerine, havuzları, gösteri alanı, özel eğlence alanları ve özel peyzajı ile farklı bir katkı sağlıyor. Bizim sahip

topluluğumuzdan bir sirket

Bodrum için "farkı kovalayan ekip"



Kazım Büyükkahraman, Mahinur Tutan, Mahbube Keskin, Ömer Günen, Tuna Altunkaya, M.Mazhar Vardar, Ali Rıza Çaynak, Bahar Nargileci , Yücel Büyüklü

Turkish Time Dergisi'nin, Türkiye'deki önde gelen alışveriş merkezleri arasındaki yaptığı sıralamada, **Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi,** Türkiye'nin en başarılı **"sekizinci"** alışveriş merkezi olarak değerlendirilmiştir.

olduğumuz farklı mimari yapıya ve güzelliklere sahip başka bir alışveriş dünyası yok. Atmosfer olarak çok farklıyız.

Oasis'in markalaşma projesi var mıdır?

Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi, Bodrum'a özel bir marka olarak biliniyor. Çok geniş kapsamlı bir kurumsal kimlik arayışı içine girmedik. Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi Bodrum'la özdeş anılan alternatif bir yaşam alanı oldu. "Bodrum'un alışveriş merkezi, Oasis", insanların kafasında zaman içinde sağlam temellere oturtuldu. Oasis'ten önce Bodrum'da, "Pazar" vardı, "çarşı" vardı, "alışveriş merkezi" yoktu, dolayısı ile Bodrum'luların aynı çatı altına toplanmış organize bir ortamda alışveriş etme alışkanlığı da yoktu. Prensiplerimizden ödün vermeden yavaş ve emin adımlarla bir bir önemli markaları çatımız altına topladık. Şimdi Bodrum'da kime "nereden alışveriş yapabilirim" diye sorsanız yanıtları hep aynı olacaktır; "Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi'nden"... Biz Bodrum'da Bodrumlular ile bütünleşerek kendi markamızı oluşturduk.

Geleneksel hale getirdiğiniz aktiviteleriniz var mı?

Yaz aylarında, Bodrum'un tınlı hareketli ve gürültülü eğlence dünyasının alternatifi olmak üzere, daha sakin ve dingin bir dünyayı yaratabilmeyi hedefleyerek gösteri alanımızda "yaz konserleri" düzenliyoruz. Açık alanda tüm ziyaretçilerimizin katılabildiği keyifli yaz geceleri sağlıyoruz. Yine açık alanda müşterilerimizin alışverişlerini yaparken keyifle katılabildiği alanlarda özel ve ilginç sergiler düzenliyoruz. Bayramlarda çocuklara yönelik özel eğlenceler düzenliyoruz. Bunların hepsi, Bodrum'un hayatında "geleneksel" hale geldi....

Ziyaretçileriniz tarafından hizmetlerinizin nasıl algılandığı ile ilgili geri dönüşleri nasıl takip ediyorsunuz?

Anketler yapıyoruz. Bunun yanı sıra haftalık e-mail bültenlerimiz var ki; bu sistemde Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi ve işletmelerinin sorgulandığı ödüllü araştırma sorularımız var. Bu sorulara yeterli katılım sağlanmıştır, ihtiyacımız olan geriye dönüş ve gerekli bilgi birikimini sağlıyabiliyoruz. Ayrıca, işletmelerimizin özel anket formlarından, kasa ve bilgisayar verilerinden ve müşteri takip bilgilerinin paylaşımından sağladığımız veriler var. Müşteri memnuniyeti ve isteklerini halkla ilişkiler departmanımızın çalışmaları ile geliştirmeye çalışıyoruz.

Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi Nurol iştiraklerinden biri, Nurol'un ismi bu anlamda bir avantaj sağlıyor mu?

NUROL adı, yurtiçi ve dışında, kalitenin ve başarının simgesi olmuş, çok önemli bir değerdir. Tabiidir ki, NUROL isminin güvencesi, Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi bünyesinde hizmet veren tüm işletmecilerimizin, tercihlerinde önemli bir etken olmuştur ve olmaktadır. İşletme yönetimindeki kalite de NUROL kalitesinin uygulamadaki göstergesidir. Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi ile onu yöneten yönetim şirketi, sektörde önder ve örnek bir kimliğe sahiptir. Bunun doğal sonucu olarak, çok yakın bir geçmişte, sektörün önemli yayın kuruluşlarından birisinin değerlendirmelerine göre Türkiye'deki 90 alışveriş merkezi arasındaki sıralamada Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi, Türkiye'nin en başarılı "sekizinci" alışveriş merkezi olarak değerlendirilmiştir.

Değişen dünyada değişen tüketici eğilimlerini takip etmek ve farklılaşan ihtiyaçlara göre talep yaratmanın önemini biliyoruz. Bu anlamda siz neler yapıyorsunuz?

Sektörümüze önemli katkılar sağlayan AMPD (Alışveriş Merkezleri ve

Perakendeciler Derneği) ve ICSC (Uluslararası Alışveriş Merkezleri Konseyi) üyesiyiz. Bu kuruluşların yayınları, internet sitelerindeki güncel bilgileri, toplantıları ve kongreleri aracılığı ile sektördeki gelişmeleri ve gündemi yakından ve günlük olarak takip ediyoruz. Türkiye'deki önemli alışveriş merkezleri yöneticileri ile ayda bir kez bir araya gelmekteyiz. Halkla ilişkilerde görev yapan arkadaşlarınız diğer alışveriş merkezlerinde çalışan meslekdaşları ile sürekli iletişim içindeler. Dünyadaki gelişime paralel olarak personelimizde eğitim programları ile gelişim sağlıyoruz. Doğal olarak da bilinçli ve bilgili kadrolarımızın katkısı ile, dünyadaki ve sektördeki değişime anında ayak uydurabilme olanak ve yeteğine sahip olarak yolumuza devam ediyoruz.

Alışveriş Merkezlerinin son yıllarda sadece mağazaların bulunduğu bir yer değil, ailece hoş vakit geçirilecek yerler olarak düşünüldüğü dikkate alındığında Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi ziyaretçilerinin beklentilerine yeteri kadar cevap verebiliyor mu?

Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi'nin hedefi Bodrum'un dünyasında olmayanları Bodrumlular'a sunmaktır. Diğer bir ifade ile, Bodrum'un yaşamında fark yaratmaktır.Tiyatro salonu, sinema salonları, çağdaş sanat galerisi, bilgisayar, dil, orta eğitim ve üniversiteye hazırlık eğitim merkezi, hobi evleri, bowling, luna park, eğlence parkı, çocuk kulübü, briç kulübü, spor merkezi, bunların hepsi birer "fark" olarak Bodrumlu'nun hayatına Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi kanalı ile girdi. Farklı lezzetlerin farklı işletmeler ile aynı alanda sunulduğu yiyecek-içecek dünyası da, Bodrum'da bir ilk olarak düşünülebilir. Tabii ki, toplum yaşantısında hizmetin sınırı yok, bu nedenle arkadaşlarım ile birlikte sürekli olarak ziyaretçilerimiz ve Bodrum için, "farkı" kovalamaktayız. Bu anlamda ziyaretçi beklentilerini tatmin edebildiğimizi düşünüyorum.

Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz var mı?

"Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi" Bodrum'un özgün markasıdır. Bu durum çalışmalarınızda Bodrum'u öne çıkaracak organizasyonları gerçekleştirme sorumluluğunu da birlikte getiriyor. Dünyadaki sayısı gün geçtikçe azalan ve bir bölümü Bodrum Yalıkavak'da yaşayan, Akdeniz Foklarına dikkat çekmek, onları koruma bilincini sağlamak ve bu görevi gerçekleştirmek için çalışan kuruluşlara maddi destek olabilmek amaçlı özel bir organizasyon hazırlığı içindeyiz.
"Bodrum'un değerleri"ne yönelik çalışmalarımız var. Bodrum'a hizmet etmiş çok saygın ama tanıtılamayan değerli







Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi Bodrum'la özdeş anılan alternatif bir yaşam alanı oldu. "Bodrum'un alışveriş merkezi, Oasis", insanların kafasında zaman içinde sağlam temellere oturtuldu.

insanlar var. Bugün aramızda olmayan veya halen yaşayan tüm bu değerli kişilerin tanıtılması ile ilgili çalışmalar yapıyoruz. Bodrum okullarındaki öğrencilerimize Bodrum'un değerlerinin tanıtılması yönünde çalışmalarımız var.
Geçen yıl rahmetli Cevat Şakir Kabaağaçlı, "Halikarnas Balıkçı"nın ailesi ile işbirliği içinde çok özel ve başarılı bir fotoğraf sergisi düzenledik. Halikarnas Balıkçısı'nın birçoğu yayınlanmamış fotoğraflarını ilk kez Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi'nde sergiledik. Aynı serginin bu yıl tekrar yapılması yönünde talepler aldık. Yani, "farklı" ve Bodrum'a özel projeler için gayret gösteriyoruz.

Ekibinizden söz eder misiniz?

Küçük bir kadro ile çalışıyoruz. Bu kadrodaki herkes işini iyi bilen, Oasis Alışveriş, Kültür ve Eğlence Merkezi ve Bodrum'u seven, bilinçli, kendini geliştiren gençlerden oluşuyor. 24 saat hizmet veren, sürekli denetlenen, her zaman temiz ve güvenli olması gereken 50.000 metrekare büyüklüğündeki bu "yaşam alanı" için özveri ile çalışan güzel bir kadromuz var. Uyumlu, bilgili ve çok başarılı bir takımız.

Çok teşekkürler, son olarak bize söylemek istedikleriniz?

Biz teşekkür ederiz, sorularınız ile okurlarınızı yeteri kadar bilgilendirdiğimizi umuyor, Bodrum'da hepinizi OASİS'i yaşamaya davet ediyoruz.

yurtta nurol esintisi

DİCLE'ye takılan altın gerdanlık
ILISU BARAJI ve HİDROELEKTRİK SANTRALI

Yaklaşık 50 yıl önce projelendirilen ve gövde hacmi bakımından Türkiye'nin ikinci, enerji üretimi açısından da dördüncü büyük hidroelektrik santrali olma özelliğini taşıyacak Ilısu Barajı'nın yapımı için start verildi. Cumhuriyet tarihinin en büyük projelerinden biri olan Güneydoğu Anadolu Projesi'nin (GAP) anahtar projesi konumundaki Ilısu Barajı ve HES'inin temeli, 5 Ağustos 2006 günü Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Hilmi Güler, DSİ Genel Müdürü Veysel EROĞLU, çok sayıda Bakan, Büyükelçi, Milletvekili ve yöre halkının katıldığı törenle atıldı.

Yapımı 7 yıl sürecek olan Ilısı Barajı, kurulu güç ve yıllık enerji üretim kapasitesi bakımından Atatürk, Karakaya ve Keban'dan sonra 4. büyük HES olma özelliğini kazanacak. GAP bünyesinde Dicle nehri üzerine inşa edilecek ve Suriye sınırına yaklaşık 45 kilometre mesafede olan Ilısu, 11 milyar metre küp su toplayacak. Her biri 200 megawatt (MW) gücünde 6 üniteden oluşan ve toplam kurulu gücü 1200 MW olan santral devreye girdiğinde, yılda ortalama 3 833 Gigawatt/saat (GWh) enerji üretimi gerçekleştirilecek. Bu enerji üretiminin yanı sıra Ilısu Barajı'nda regüle edilen ve daha sonra inşa edilecek Cizre Barajı'na bırakılacak sularla Nusaybin, Cizre, İdil, Silopi ovalarında 121 bin hektar tarım arazisi suya kavuşacak.

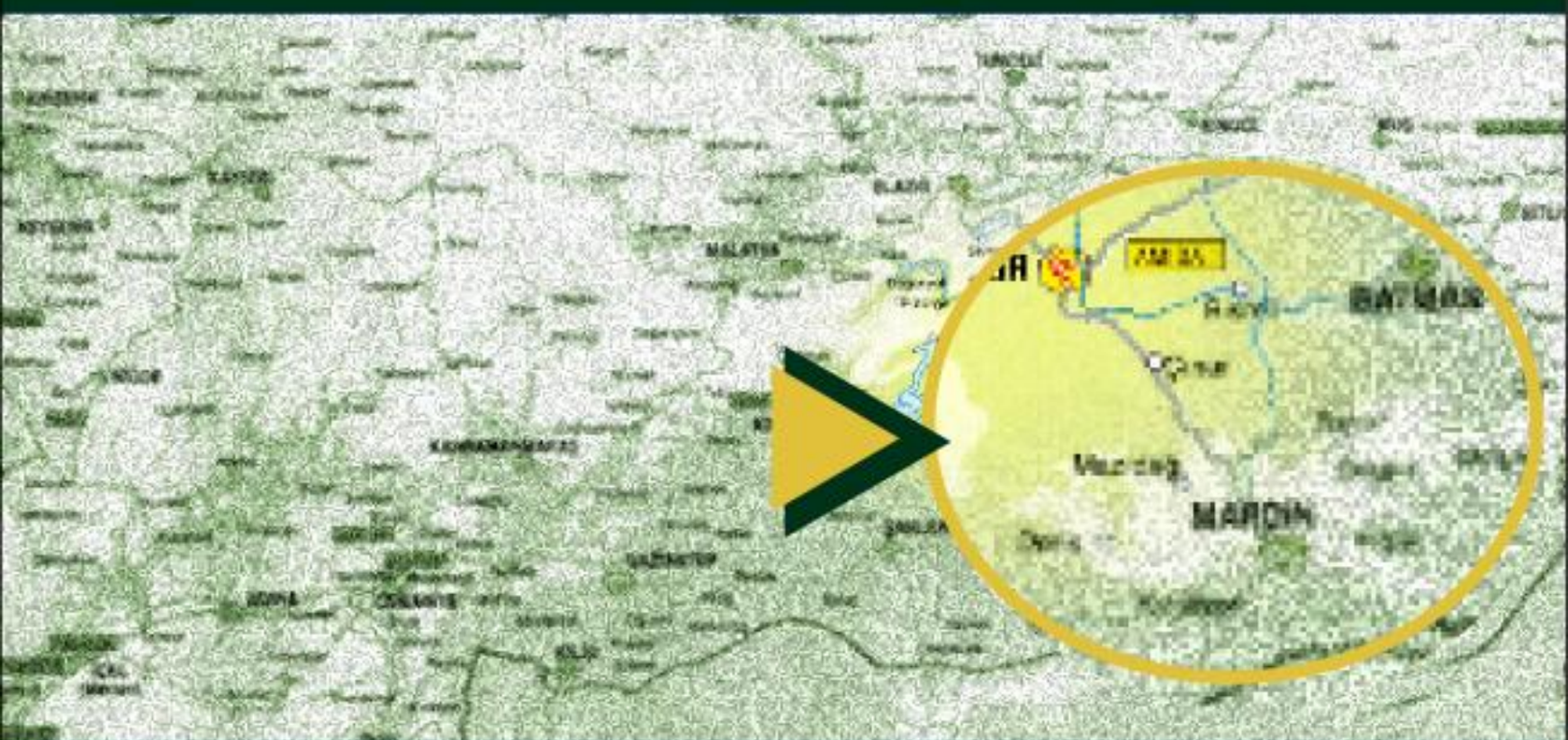











MARDİN






MARDİN BÜYÜKŞEHİR
HALK OYUNLARI
EKİBİ

yurtta nurol esintisi

Nurol Çelik İşletmeleri'nden Türkiye'nin ilk çelik taşıyıcılı okuluna katkı

Türkiye'nin ilk örnek çelik taşıyıcılı okulu Tevfik Seno Arda Lisesi'nin (İzmit) inşası tamamlandı ve 12 Mayıs 2006 Cuma günü Milli Eğitim Bakanlığı'na teslim edildi. Avrupa Yapısal Çelik Birliği (ECCS) ve Türk Yapısal Çelik Derneği'nin (TUCSA) ortaklaşa gerçekleştirdikleri Proje ile; çeliğin bir inşaat malzemesi olarak dayanıklılığına ve deprem kuşağında bulunan Türkiye'de sağlayacağı güvenliğe dikkat çekilmesi amaçlanmıştır.

2006 – 2007 döneminde eğitim öğretime başalanacak olan okulun yapımında Nurol Çelik İşletmeleri de destek vermiştir. Projeye katkılarından dolayı kendilerini kutluyor, okulun hayırlı ve uğurlu olmasını diliyoruz.









OASİS

OASİS ALIŞVERİŞ, KÜLTÜR VE EĞLENCE MERKEZİ;

"Turkishtime" Dergisinin Ağustos 2006 sayısında yayımlanan "Türkiye'nin ilk 20 Alışveriş Merkezi" arasında 8. sırada yer almıştır. Bu değerlendirmede yer almamızı sağlayan destek ve güveniniz için teşekkür ediyor, sizleri saygı ile selamlıyoruz.

OASİS ALIŞERİŞ, KÜLTÜR VE EĞLENCE MERKEZİ ÇALIŞANLARI



EYÜP SABRİ ÇARMIKLI LİSESİ'nin resmi açılışı yapıldı

Milli Eğitim Bakanlığı'nın "eğitime %100 destek projesi" kapsamında 2005 – 2006 öğretim yılında hizmete giren, Ardahan Göle "EYÜP SABRİ ÇARMIKLI LİSESİ"nin açılış töreni, Başbakan Recep Tayyip ERDOĞAN, Milli Eğitim Bakanı Hüseyin ÇELİK ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Murat BAŞESGİOĞLU'nun katılımıyla 14 Temmuz 2006 tarihinde gerçekleştirildi.
Çağdaş bir okula kavuşan çocukların sevinçleri gözlerinden okunuyordu.



Okul inşaatını başarıyla yürüten Nurol İnşaat ve Ticaret A.Ş.'ne ve projenin başından sonuna en zor koşullarda bile ara vermeden devam ederek zamanında bitmesini sağlayan İnşaat Yüksek Mühendisi Yüklenici Fatih İRMİŞ ve ekibine çok teşekkür ediyor, kendilerini kutluyoruz.









Tahtakıran Köyünde yöre sakinleri Nurettin ÇARMIKLI'ya yaptığı katkılardan dolayı sonsuz minnetlerini sundular. Doğduğu ve çocukluğunu geçirdiği memleketine fayda sağladığını yakından görmenin gururu ve heyacanı ise Nurettin ÇARMIKLI'nın gerçekten çok duygulu anlar yaşamasına sebep oldu. Köy evinin avlusunda ağırlanan ÇARMIKLI ile sohbet eden köylüler daha sonra dualarla kendisini uğurladılar.



Yönetim Kurulu Başkanımız
Nurettin ÇARMIKLI'nın
açılış töreninde yaptığı konuşmayı
sizlerle paylaşıyoruz.



"Sayın Başbakanım, Sayın Bakanlarım, Sayın Milletvekillerim, Değerli Valim ve Sevgili Hemşehrilerim, hepiniz hoş geldiniz.

Çocukluğumun en güzel yıllarını geçirdiğim Ardahan ve Göle yöresinde bulunmaktan ve sizlerle bir arada olmaktan çok mutluyum.

Babamın inşaat sektörüne 1944 yılında ilk başladığı ve çocukluk hatıralarımın yer aldığı bu güzel topraklara hizmet verebilmek, beni çok heyecanlandırıyor. Hem bu topraklara ve hem de babamın anılarına karşı sorumluluklarımı yerine getirmenin zevk ve onurunu yaşıyorum.

Anılarım bana babamın ilk inşaatını yaptığı Tahtakıran köyünde aynı yere yeni bir okul yapma düşüncesinin heyecanını hep yaşattı. Tahtakıran'da yaşayanlar mevcut okulun kullanıldığını fakat su sıkıntısı çekildiğini ve acil olarak suya ihtiyaç duyduklarını bildirdiler. Bunun üzerine derhal içme suyu şebekesini yaptırdım. Tahtakıran köyünün sağlıkla yararlanmasına sundum. Bu benim Göle'ye gerçekleştirdiğim ilk sosyal projeydi ve beni doyumsuz mutlu etmişti.

Sayın Başbakanımız "Eğitime Destek Projesi" ni gündeme getirerek benden bir okul yapmamı ve okul yerini benim tesbit etmemi istediler. Bu benim için bir şanstı. Tereddütsüz Göle'yi tercih ettim. Milli Eğitim Bakanımız Hüseyin Çelik'e ve Başbakanımıza niyet ve tercihimizi bildirdim. Valiliğe emir verdiler ve derhal Başbakanımızın talimatları ile inşaata başladık. Kısa sürede bu güzide eğitim kurumumun inşaatını bitirip Göle gençlerinin yararlanmasına sunduk.

Önceki yıllarda inşaatlarını tamamlayıp toplumumuza armağan ettiğimiz okul, kültür merkezleri, cami ve etkinliklerimize bugün bir yenisini daha ekleyip ve açılışını yapmanın mutluluğunu yaşıyorum.

Bu heyecanımı paylaşan değerli Başbakanımıza, Bakanlarımıza, Valimize ve tüm konuklarımıza sonsuz teşekkürlerimi sunuyor, Eyüp Sabri ÇARMIKLI Lisesi'nin ülkemize ve çocuklarımıza hayırlı olmasını diliyorum.

Saygılarımla,
Nurettin ÇARMIKLI"



Nurol İnşaat dünya inşaat sektörüne damgasını vurdu

Tanınmış uluslararası inşaat sektörü dergisi Engineering News Record (ENR) tarafından her yıl dünyanın en büyük ilk 225 uluslararası müteahhitlik firmasını belirlemek üzere kıyaslamalı bir araştırma yapılır, bu çalışmada bir önceki yılda yurt dışındaki proje ve yatırımlardan elde edilen gelir esas alınır.

Bu araştırmada
NUROL İNŞAAT ve TİCARET A.Ş.;

2006 yılı

Dünyanın En Büyük Küresel Müteahhitleri Listesi'nde dünya çapında **90.**

Dünyanın En Büyük Uluslararası Müteahhitleri Listesinde dünya çapında **127.**

sırada yer almıştır. Şirketimizi yurt içi ve yurt dışı bütün çalışanları ile birlikte Nurol ailesi adına kutluyoruz.

FNSS Savunma Sistemleri A.Ş.

MALEZYA Projesi

Zırhlı Muharebe Aracı (ADNAN) Projesi :



Sözleşme İmza Tarihi	: Ağustos 2000
Araç Sayısı	: 211
Araç Tipleri	: 11 değişik tip
Sözleşme Tutarı	: 280 Milyon ABD Doları
Teknoloji Transferi	: 15 Milyon ABD Doları
Teslimatların Tamamlanması	: 2004

Araç teslimatları 2004 yılı ortalarında tamamlanmıştır.

Proje kapsamında FNSS ile Malezya'da yerleşik Deftech firması arasında işbirliği ve teknoloji transferi gerçekleştirilmiş olup, bu çerçevede Pekan'da kurulan modern fabrikada araçların montaj, test ve nihai kabul işlemleri yapılmıştır.



AKINCI ZIRHLI MUHAREBE ARACI

"Paletli Lojistik Taşıyıcı (PLT)"





Bilindiği üzere FNSS, başarılı Zırhlı Muharebe Aracı (ZMA) araç ailesinin yeni versiyonu olan "AKINCI" ZMA'yı geliştirerek hem Türk Silahlı Kuvvetlerine hem de uluslararası pazara sunmuş bulunuyor. AKINCI ZMA, altı taşıyıcı tekerli şasi üzerine oturuyor olmakla birlikte alt sistemleri ZMA-300'le büyük oranda aynı. Avantajları ise şunlar; kullanılabilir iç hacimde % 30 artış, görev yükü kapasitesinde % 70 artış, motor gücünde artış ve süspansiyon sisteminde iyileştirme.

AKINCI ZMA, ek bu avantajlarla, görev yükü çerçevesinde iki kişilik kuleler, füze sistemleri, mayın atma sistemleri ve diğer ağır silah sistemlerini taşıma olanağı kazanıyor. AKINCI ZMA ile ZMA-300, mekanize piyade ve zırhlı birliklerin bünyesinde, lojistik müşterekliğe hiçbir dezavantaj getirmeden bir arada kullanılabilmektedir.
Paletli Lojistik Taşıyıcı (PLT), AKINCI ZMA araç ailesinin yeni üyelerinden biri olup görev yükü taşıma kapasitesi 6000 kg'ı aşmaktadır. Araç üzerinde kendi kendini kurtarma vinci ve kaldırma vinci bulunmaktadır. Aracın 14,5 mm'lik AP tehditlerine karşı korunmuş olan zırhlı kabini, klima ve NBC sistemiyle donatılmıştır. Zırhlı kabinde sürücü, komutan ve operatör yer almaktadır.



Paletli Lojistik Taşıyıcı, Mekanize ve Zırhlı Birlikleri desteklemek üzere muharebe sahasına mühimmat ve genel yük taşınmasını sağlayan lojistik yük taşıyıcı olarak tasarlanmıştır.

Araç, muharebe gurubu unsurlarına ve bunları destekleyen, ileri hatlardaki topçu ve istihkam birliklerine acil lojistik destek sağlar. Paletli Lojistik Taşıyıcı (PLT), yolların dışında hareket edip yayılarak beka kabiliyetini de arttırır.

PLT, birinci hat manevra birliklerinin doğrudan desteklenmesini sağlayan hareket kabiliyetine ve her türlü arazi/hava koşulunda 24 saat boyunca lojistik destek sağlama kabiliyetine de sahip bulunuyor.

PLT, 6 paletlik 155 mm topçu mühimmatını veya yakıt ihtiyacı ile kumanyaları yahut Ana Muharebe Tankları (AMT)/ZMA güç paketlerini taşıyabilecek kargo kapasitesine sahiptir.

PLT, yük taşıma işlemleri için vinç entegrasyonu ve düz yük alanı dolayısıyla ideal, esnek bir platform sağlamaktadır. Paletli Lojistik Kargo Taşıyıcı, ZMA 300 ve AKINCI ZMA ile müşterek olan süspansiyon, güç paketi, kupola ve sürücü kontrolleri gibi alt sistemleri kullanabilmektedir. PLT'de 350 HP Detroit Diesel 6V53T motor ve Allison X200-4B şanzıman mevcuttur. Araç, modern süspansiyon sistemi, güç-ağırlık oranının yüksekliği ve yer basıncının düşüklüğü dolayısıyla en zor arazi koşullarında hareket kabiliyetine, ayrıca modern AMT'lere ayak uydurabilme kabiliyetine sahiptir.

Aracın sürücü ile komutana ait zırhlı mürettebat bölmesinde üçüncü personel için ilave koltuk mevcuttur.

Sürücü aracın ön solunda yer almakta olup ayarlanabilir koltuğa ve özel bir kapağa sahiptir. Sürücü, aracı, koltuğunu yükseltmek suretiyle kapak açıkken veya gündüz dört adet cam periskopunu, gece ise gece görüşünü kullanarak zırh koruması altında sürebilir.

Kargo alanı, zırhlı arka kapağı bulunan altı adet katlanır yan zırhlı kapaklar ile donatılmış olup bu kapaklar, birlikte, korumalı yük alanını oluştururlar. Katlanır zırhlı yan kapaklar ile arka kapak, aracın çalışmasını ve hareket kabiliyetini kısıtlamadan, aşırı boyutlu yüklere yer açmak için araç yol alırken açık bırakılabilirler. Yük'ün taşındığı düz yük alanında, mühimmat paletlerini, yedek parçaları veya diğer yükleri sabitlemek için bağlantı noktaları bulunmaktadır.

PLT, araçların alt sistem ve parçalarının muharebe sahasında değiştirilebilmesi ve kargoların yüklenip boşaltılabilmesi için azami uzatılmış boyu 362 cm, enine hareketi 190° olan HIAB vinciyle donatılmıştır. Vincin 1.600 kg'lık nominal kapasitesi, ZMA'ların ve diğer araçların güç paketlerinin kaldırılabilmesine olanak vermektedir. Vinç, uzaktan kumanda ünitesi vasıtasıyla çalıştırılabileceği gibi, elle kumanda kolları vasıtasıyla komutan kapağından da çalıştırılabilir. Motorla çalışan hidrolik pompa ise vince hidrolik güç sağlar.

PLT, 12 tonluk kamyonlarla kara yolundan, düz yatak alanlı vagonlarla (STANAG 2832'ye uygun) demiryolundan veya C-130 uçaklarıyla hava yolundan taşınabilir. 1,02 m'ye kadar derinlikteki sulardan geçebilir, zorlu arazilerde ve kara yollarında kolayca hareket edebilir.

PLT, römorkları ve arızalı araçları gerekli çekme prosedürlerine göre çekmeye uygun çekme aparatına da sahiptir. Römorkun ABS fren sistemini devreye sokmak için ise fren sinyal konnektöründen yararlanılabilmektedir.

Bakım ve Onarım rollerine kolayca uyarlanabilmesi konusunda tam kapasiteye sahip olan PLT, yedek parçaların arızalı araca doğrudan taşınması ve gerekli tamir işlemlerinin, üzerinde bulunan gerekli tüm donanımlarla yapılması için de kullanılabilmektedir. Güç paketi aksamlarının, süspansiyon parçalarının ve silah sistemlerinin değiştirilmesi vinçle gerçekleştirilebilir. Vincin hareketlerini dengelemek için tasarlanmış avara demirleri, isteğe bağlı olarak temin edilebilmektedir.

PLT kısa süre önce Malezya'da Malezya Ordusu tarafından yaz şartlarında testlere tabi tutulmuş ve bu testleri başarıyla tamamlamıştır. PLT üstün performansı ile modern orduların ihtiyacını en uygun koşullarda karşılayabilecek bir araç olarak ortaya çıkmaktadır.

PLT platformu kullanıcı istek ve ihtiyaçları doğrultusunda değişik araç konfigürasyonlarına dönüştürülebilmektedir. Aracın arka düz yatak alanı ve yük taşıma kapasitesi dolayısıyla çok namlulu roketatar sistemleri, mayın atma sistemleri, hava savunma sistemleri gibi silah sistemlerinin entegre edilebilmesine imkan tanımaktadır.



TOPRAKKALE -İSKENDERUN OTOYOLU' nun Kesin Kabulü Yapıldı

14 Aralık 1989 tarihinde Nurol İnşaat ve Ticaret A.Ş.'ne ihale edilen Toprakkale İskenderun Otoyolunun kesin kabulü yapılarak İdare'ye teslim edilmiştir.



Abbas ÇEVIK
(Temelsu A.Ş. Teşkilat Başkanı),
Hamdi DEMIRTAŞ
(KGM Otoyollar Daire Başkanı),
Abidin AKBULUT
(Proje Müdürü)

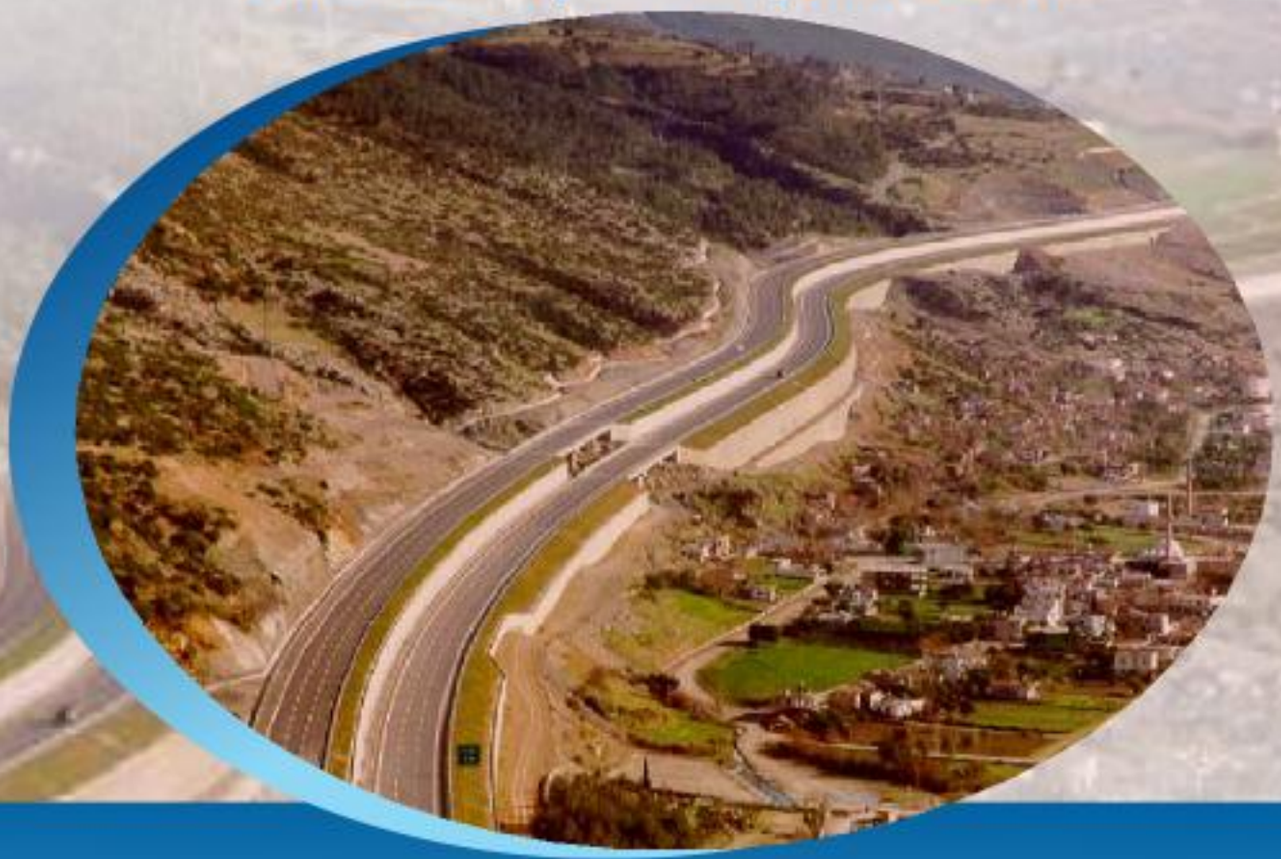
Otoyolumuzun yapım çalışmaları 18 Ocak 1990 tarihinde başlamış olup, 24 Nisan 2006 tarihi itibariyle kesin kabul tutanağı Karayolları Genel Müdürlüğü tarafından onaylanmıştır.

Proje; 74 Km Otoyol olarak ihale edilmiş olup, daha sonra yapılan ilavelerle toplam 132.4 km'ye ulaşmıştır. Otoyol; 2x3 trafik şeritli, Bağlantı Yolu 2x2 şeritli olarak projelendirilmiş olup, Toprak Tesviye, Sanat Yapıları, Üst Yapı, Trafik Güvenliği ve İkincil İşleri kapsamaktadır.

Toprakkale - İskenderun Otoyolu ile; Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP) çerçevesinde sağlanacak tarım ürünleri fazlası ihracatının yapılacağı limanlara en kısa sürede ulaşmasına katkıda bulunması ve Ortadoğu ülkeleri ile ekonomik ilişkilerin artması amaçlanmıştır.



Ülkemize hayırlı ve uğurlu olsun...



Topraldkale-İskenderun Otoyolu; TAG Otoyolunun km 138+200'ünden ayrılarak güneye yönelmekte; Erzin, Dörtyol, Payas, İskenderun ilçelerinin yakınlarından geçerek Belen'de Antakya Devlet Yolu'na bağlanarak son bulmaktadır.

Güzergah seçiminde tarım arazisine ve son yıllarda büyük gelişme gösteren bölgesel kentleşmeye en az müdahale edilecek şekilde hareket edilmiştir. Mevcut ulaşım ağı ile en uygun entegrasyonu sağlayacak kavşak düzenlemeleri ile trafik rahatlatılmıştır.



Bölgede verilen kesin kabul yemeği

yurtta nurol esintisi

NUROL & ZEMAN

NZ ÇELİK YAPI A.Ş.

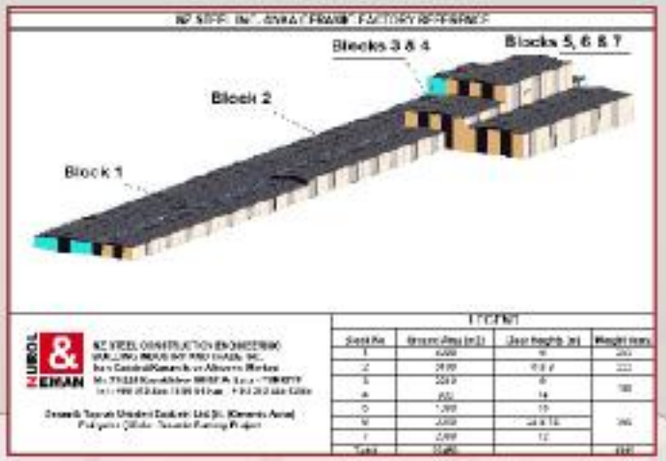
Kurulduğu 2005 yılı ortasından bu yana gerçekleştirdiği projelerle kısa zamanda önemli işlere imza atmayı başaran NZ Çelik, projelendirme, pazarlama ve satış çalışmalarına devam etmektedir. Türk Çelik Sektörünü yeni bir ürünle tanıştıran NZ Çelik'in marka tanınırlığının artmasıyla birlikte, yeni nesil ''SIN profiller'' bir çok projede kullanılmaya başlanmış; hafiflik, ekonomiklik, imalat-sevkiyat-montaj kolaylığı, geri dönüşebilirlik, dizayn alternatifliği gibi pek çok avantaja sahip olmasından dolayı, yapı malzemeleri arasında kısa zamanda ön plana çıkmayı başarmıştır.

Misyonunu mutlak müşteri memnuniyeti, kalite ve güvenilirlik çerçevesinde belirlemiş olan NZ Çelik, işveren firmalara yapılmış ve yapılacak olan projelerin tamamında iş etiği değerlerini koruma bilinciyle çalışmaktadır. Bu sayede, ortakları ''Nurol'' ve ''Zeman'' şirketlerinin adının yansıttığı kalite ve güvenirliği yaptığı işlerle daha da pekiştirmektedir.

NZ Çelik, bundan sonra yapacağı işlerde de vizyonunda yer alan hedefler doğrultusunda sağlam adımlarla ilerlemeyi ve sektördeki pazar payını arttırmayı hedeflemektedir.



ÖZKUL KARO TAŞI FABRİKASI/AKYURT



NZ Çelik'in Sürdürdüğü Çalışmalar

NZ Çelik Yapı'nın Özkul Beton Elemanları Ltd. Şti. için Akyurt mevkiinde inşa edilen toplam 3.300 m^2 alanlı iki fabrika binasının projelendirme, imalat ve montaj çalışmalarına Şubat 2006 itibariyle başlanmıştır. Kapsamı ''projelendirme, imalat ve montaj'' olarak belirlenen iş, planlanan tarihte (Mayıs ayı başında) tamamlanmıştır. Bu projede, Nurol Çelik tarafından üretilen SIN profiller kullanılmış ve tüm projelendirme çalışmaları NZ Çelik mühendislerince gerçekleştirilmiştir.

Şubat ayı sonunda Eskişehir Seramik Toprak Ürünleri Ltd. Şti. ile imzalanan sözleşmeyle projesine başlanan ve halen imalat ve montajı devam etmekte olan Eskişehir Çifteler'deki yaklaşık 25.000 m^2 alana sahip, yaklaşık 1000 ton çelik malzeme kullanılan ve 7 farklı kısımdan oluşan Seramik Fabrikasının montaj işlerinin de yaklaşık 3 ay içinde bitirilmesi planlanmaktadır.

NZ Çelik tarafından tamamlanan bir diğer proje de, Nurol İnşaat Sosyal Tesisi otoparkının sundurma işleridir. Yaklaşık 150 m^2 kapalı alanlı park yerinin sundurması SIN profiller kullanılarak gerçekleştirilmiş ve montaj işleri de yapılarak proje tamamlanmıştır.

Temmuz ayı başında imzalanan bir diğer sözleşmeyle ise Özaltın İnşaat'ın Kazan'daki Merkez Atölye Tesisinin çelik konstrüksiyon işlerine başlanmıştır. Yaklaşık 1.440 m^2 alana sahip ve kapsamı ''projelendirme, imalat ve montaj'' olarak belirlenen işin projelendirilme aşamasında çalışmalarına devam edilmektedir.

NUROL Makina ve Sanayi A.Ş.'den

20 Adet Toplumsal Olaylara Müdahale Aracı



Nurol Makina ve Sanayi A.Ş., 2001 yılında Güvenlik Kuvvetlerinin artan toplumsal olaylara müdahale ihtiyaçlarını dikkate alarak, mevcut tasarım kabiliyetini ve modern teknolojileri kullanarak, ülkemizin ilk Toplumsal Olaylara Müdahale Aracı'nı (TOMA) üretmiştir.

Nurol Makina ve Sanayi A.Ş. bilindiği gibi, bugüne kadar üretmiş olduğu 4x4 ile 6x6 Zırhlı Tekerlekli Araç ve 25 mm. toplu kule, nişancı kupolası, NBC sistemi, ilave zırh sistemi v.s. gibi Paletli/Tekerlekli Zırhlı Araçlar alt sistemlerine ilaveten; TOMA'nı yurt içi ve yurt dışı kullanıcılar için üretime devam etmektedir. Yurt içinde, Jandarma Genel Komutanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü istekleri doğrultusunda, yurt dışında ise, bazı Orta Doğu, Afrika, BDT (Bağımsız Devletler Topluluğu) üyesi ülkelere TOMA'nın teslimatına, üretimine ve sözleşme görüşmelerine devam etmektedir.

Son olarak, Nurol Makina ve Sanayi A.Ş.; Emniyet Genel Müdürlüğü'nün açmış olduğu 20 adet Toplumsal Olaylara Müdahale Aracı ihalesini kazanıp, sözleşmesini imzalayarak, üretime başlamıştır.



Nurol Makina ve Sanayi A.Ş. tarafından üretimi gerçekleştirilen TOMA, bugüne kadar bu maksatla bir çok ülkede polis ve jandarma birlikleri tarafından kullanılan, göstericilerin yanıcı maddeler ile yakabildikleri, üzerine çıkıp gözetleme ve su püskürtme teçhizatlarını kurabildikleri arazi kullanımı için üretilmiş zırhlı araçların aksine; sivil görünümlü bir araç olması, göstericilerin üzerine tırmanmasına imkan vermeyen özel gövde tasarımı, yanıcı maddelerle yakılamaması için kendi kendini söndürme sistemi, kompozit zırh koruması, lastikleri patlatılsa dahi üzerinde gitme özellikli teker sistemi, yakın çevre koruması için gaz püskürtme sistemi, uzak mesafede toplumsal olaylara etkin müdahaleyi mümkün kılan gaz püskürtme sistemi, ortama gaz atıldığında mürettebatın maske takmadan aracı kullanmaya devam etmesini sağlayan pozitif basınçlı gaz filtre sisteni ve ön-arka kameralı görüntü kayıt sistemi özellikleri ile toplumsal olaylar için üstün bir araç olarak ön plana çıkmaktadır.

Nurol Makina ve Sanayi A.Ş. TOMA'nın, farklı şasiler üzerine monteli, değişken büyüklükteki su tankı kapasitesinde, müşteri istekleri doğrultusunda tasarım ve üretimini yapmaktadır. Tüm teknik özellikler dikkate alındığında, 15'e varan farklı konfigürasyonda küçük, orta ve büyük boyda TOMA ürün yelpazesi mevcuttur.

Nurol Makina, tasarım ve üretim yeteneğinin yanında, yurt içi ve yurt dışı satışlara paralel olarak TOMA'nın bakım, onarım ve yedek parça ile teslimat sonrasında uygulamalı eğitim hizmetini vermektedir.



Mesleğini seven, mesleğine saygı duyan bir duayen: **Kubilay UMUL**



Ulus Çarşı ve
Büro Binası İnşaatı
(Mayıs 1970)
(Erol ÇARMIKLI ile birlikte)

"Her zaman başladığım işi bitirmek idealim olmuştur "

Nurol'da şu anda çalışmaya devam eden duayenlerimizden ilk birkaç isimden biri sizsiniz. Ne kadar süredir Nurol'la birliktesiniz?

1966 yılının Mart ayında Ali Rıza Çarmıklı ve Ortakları Koll. Şti.'nin Ankara Otobüs Terminali inşaatı şantiye şefliği görevine başladığında Erol Bey ve Nurettin Bey'le tanıştım. Zannediyorum Nurol'un temelleri bu sıralarda atıldı. Birliktelik böyle başladı.

Sizi tanıyabilir miyiz? Bize çocukluğunuzdan kısaca söz eder misiniz?

Ben subay çocuğuyum. Annem İstanbul'lu, babam Rumeli'li ailelerin çocuklarıdır. Kelkit'te 1933 yılında doğdum. Çocukluğum sırası ile Bozöyük, Ezine, İstanbul, Karaburun, Aydın, Erzurum, Kars ve Trabzon'da geçti. İlkokula Karaburun'da 1939 yılında başladım. 1944 yılında Kars'ta ilkokulu bitirdim. Liseye Trabzon'da başlayıp 1950 yılında lise birincisi olarak mezun oldum.
Çok yaramaz ve de çok çalışkan talebeydim. Sınıfların en küçük yaşındaki ufak tefek çocuğu idim. Dolayısıyla futbolmuş, voleybolmuş gibi takım oyunlarının seyircisi oldum.

Üniversite yıllarınız ve askerlik döneminiz nasıl geçti?

1950 yılında İTÜ giriş sınavını kazanarak inşaat fakültesinde

mühendislik tahsiline başladım. Yine iyi bir öğrenci idim. Yaz dönemlerinde Anadolu'da muhtelif şantiyelerde stajyer olarak çalıştım. 1955 yılında beş yıllık üniversite tahsilimi tamamlayarak, inşaat yüksek mühendisi olarak mezun oldum.


Ulus Çarşı ve Büro Binası İnşaatı Temel Atma Töreni (Temmuz 1969)

İş yaşamına nasıl ve nerede başladınız?
Mezuniyetimi takiben, Etibank müessesesinde 33,Kilovolt Düzce-Bolu enerji nakil hattı inşaatı kontrol mühendisi olarak iş hayatına girdim. İtalyan GIE firması ile iş tamamladığında, İtalyanca konuşmayı öğrenmiştim. Bu işin bitiminde, Haliçoğlundaki istihkam okulunda askerlik görevim başladı. Nasıl oldu ise okulu üçüncü olarak bitirdim.
Tahsil hayatımın tamamında sınıfın en iyi öğrencilerinden biri oldum. Herhalde çalışkan ve dikkatli bir çocuktum. Galiba bu özelliğim hala devam ediyor. Askerliğim İskenderun Akdeniz Üs Komutanlığında devam eden bu dönem hayatımın en renkli bölümlerindedir. Hem askerlik hem mühendislik yaptım ve gece hayatı ile tanıştım. Babamın mesleği nedeni ile olsa gerek belli bir disiplin anlayışı ve kuralların yanı sıra büyük bir anne sevgisi, himayesi ile büyütüldük. Dolayısıyla gerçek hayatla askerlik döneminde tanıştım.

İş yaşamına başlarken hedeflerinize uygun seçimler yaptınız mı yoksa tesadüfler mi etkili olmuştu?
Tesadüfler insan hayatında mutlaka yer alıyor. Hedeflerinizi seçseniz dahi, tesadüfler hedefe ulaşma çabalarında rol alıyor. Doğru seçimlerin yanı sıra yanlışlar, yanılmalar oluyor. Önemli olan geride bıraktıklarınıza baktığınızda, pişmanlık duyup duymamanız. Ben her tercihimin doğru olduğunu düşünmüyorum. Ancak attığım adımlardan, tercihlerden hiç bir zaman pişmanlık duymadım.

Özel yaşamınızdaki değişimlerden söz eder misiniz? Evliliğiniz, çocuklarınızın dünyaya gelişi...
Çok düzgün yaşamım var. Evine bağlı bir insan olarak yetiştirildim. Öyle de devam ediyor. Uzun bir bekarlık hayatım oldu. 1966 yılında Ankara'da Ali Rıza Beyin şantiyesine başladığımda artık evlenmeyi düşünüyordum. O sıralar Erol Bey bekar, Nurettin Bey yeni evli idi.
Erol Beyle güzel bir bekarlık hayatımız oldu. Eşimi seçtiğim zaman ilk açıldığım, anlattığım kişi Erol Bey'dir. Nitekim onun desteği kesin kararımda etkili oldu. O seneler için otuz dört yaş uzun bir bekarlık dönemi sayılır. Bekarlığa veda etmek beni çok düşündürmüştü. 1967 Haziran ayında evlendim. Erol Bey halı hediye etmeyi düşündüğünü, başka bir şey olabilir mi diye sorduğunda mutfak dolabına ihtiyacımız olduğunu söyledim. Sağolsunlar hediyelerini hala muhafaza ediyoruz. İlk kızımız, Ulus'taki 100.Yıl şehir çarşısı inşaatını yaparken dünyaya geldi, Kasım 1968. İkinci kızım ise İskenderun Demir-Çelik fabrikalarındaki Nurol şantiyelerini yönettiğim 1973 yılı eylül ayında doğdu. Yani iki çocuğum ben Nurol'da çalışırken doğdular.

Nurol'da nerelerde görev yaptınız, hangi projeleri gerçekleştirdiniz, kısaca anlatır mısınız?
Nurol'un elemanı olarak Ekim 1968'de Ulus Şehirçarşı 1.kısım inşaatı ile çalışmaya başladım. İş 1970 yılının Ağustos'unda bitince, Nurol'dan ayrıldım. Ankara'da başka bir firmada görev aldım. İş olarak Nurol'dan ayrılmama rağmen, Nurettin Bey ve Erol Bey'le münasebetim devam etti. Bu yıllarda İskenderun Demir-Çelik Fabrikaları projesi başlamıştı. 1972 yılında Nurol bu projede iki ihaleyi taahhüt etmişti. Bu şantiyelerin yönetimi için bir yöneticiye ihtiyaç hasıl olunca, Erol Bey'le görüşerek, tekrar Nurol'da çalışmaya başladım. İskenderun'da şantiye adedi beşi buldu. Bu işlerin bitimi ve idareye teslimi ile ilişiklerin kesilmesine kadar İskenderun'da çalıştım. 1975 yılı sonbaharında Ankara'ya döndüm. Nurol, "Azot Sanayi Genel Müdürlük Binası"nı taahhüt etmişti. Ankara'ya geldiğimde, temel kazısına başlanılmış olan inşaatın,



İskenderun Demir Çelik (Nisan 1973) (Oğuz ÇARMIKLI ile birlikte)

şantiye yönetimi görevini aldım. Bu işin koordinasyonunu tamamlayıp, temelini attıktan sonra Orba İnşaat Ltd. Şti.'ni kurarak görevimden ayrıldım. Ancak bu ayrılık sadece iş ayrılığı oldu. Duygusal bağlılığım her zaman devam etti. Bu ayrılığım 1983 Mart ayında Nurettin Bey'in beni çağırmasına kadar sürdü. Bu dönemimde gerek Nurettin Bey ve gerekse Erol Bey desteklerini, yardımlarını hiç esirgemediler. Kendilerine olan şükranlarımı bu vesile ile tekrar sunarım..

1983'de İstanbul'da Atatürk Oto Sanayi Sitesi 2.kısım inşaatına Nurol adına ihale dosyası hazırlanması görevini Nurettin Bey benden istedi. O tarihten şu görüştüğümüz güne kadar beraberliğimiz devam etmekte. İstanbul projelerini sizler yakından yaşadınız. Hepsinde emeğim var. Sadece Marmaray'la ilgim yok.

Sizi en çok etkileyen ve bitirdiğiniz için gurur duyduğunuz proje hangisi?

Ben mesleğini seven, saygı duyan bir insanım. Başladığım her işi sonuna kadar götürdüm. Bu nedenle de hepsi ile gurur duyuyorum. Bu Nurol'dan önce de böyle idi, Nurol bünyesindeyken de. Beni en çok heyecanlandıran işim Atatürk Oto Sanayi Sitesi işidir. İstanbul şehir hudutları içindeki ilk beton santralini Nurol kurdu. Beton imalatında deniz kumu kullanmayan ilk yapıcı firma Nurol oldu. Bina inşaatında büyük çapta çelik kalıp ve iskele uygulayan firma yine Nurol oldu. Bazı firmalar şantiyemize gelip uygulamalarınız hakkında bilgiler aldı.

Patronlarınızın her biriyle dönem dönem yoğun çalıştınız ve kim bilir ne çok anınız vardır. Bize aktarmak istediğiniz ilginç birkaç anı dinlesek sizden...

Nurettin Bey'in prensiplerinden biri de en iyi, en kaliteli işi en kısa zamanda yapmak ve yaptırmaktır. Tabii işin maliyetinin de kontrol altında tutulması takip ettiği ana konulardan birisidir. Bu nedenle patronlar arasında temasım en çok Nurettin Bey'le olmuştur. Dolayısıyla yaptığınız en ufak bir işin bile daha iyi ve daha ucuz yapılabileceği uyarısını her denetiminde tekrarlar. Benim çok hoşuma giden kısacık bir anım var. İskenderun'da Nurettin Bey bizleri denetliyor, ben cevaplıyorum; açıklamalarımın bir yerinde bir şey söyledi. Anlayamadım. "Efendim?" diye soruyorum, Nurettin Bey tekrarlıyor, çevremizdekiler gülüyor. Ne yapacağımı bilemedim. Daha sonra bunun lazca bir kelime olduğunu söyledi arkadaşlar. Öğrenince, ben de gülmekten kendimi alamadım. Galiba açıklamalarımda tatmin olmadığı bir husus vardı.

Bu kadar uzun bir süre aynı grupta yer almanın dezavantaj ve avantajlarını karşılaştırabilir misiniz?

Uzun süre aynı grupta yer almak bana göre her zaman bir avantajdır. Çünkü her şeyinizle bilinen denenmiş bir elemansınız, en iyi şekilde sizden istifade edilebilir ve uygun pozisyonlarda değerlendirilirsiniz.

Başarılarınız ve tecrübelerinize dayanarak iş hayatına yeni başlayan genç çalışanlara özellikle tavsiye edeceğiniz şeyler neler olur?
Genç çalışanların, mesleklerinde kendilerine ustalık yapacak kişiler yanında iş hayatına başlamalarının önemli olduğunu düşünüyorum. Dilerim böyle usta kişilere rastlarlar. Bunun dışında çalışkanlık, dürüstlük, açık sözlülük, doğrularını söylemekten çekinmemek gibi erdemlere sahip olmalılar. Ancak kendilerine güvenecekler, konularını araştıracaklar, karşılaştırma yapacaklar ve bol bol kitap okuyacaklar.

Geriye dönüp baktığınızda keşke yapsaydım dediğiniz neler var?
Geriye baktığımda hep bana mutluluk veren sevindiren ve de ders aldığım şeyleri hatırlarım. Ah niye yapmadım diye bir pişmanlık duymadım.

İdealleriniz dönem dönem değişiklik gösteriyor. En büyük idealiniz neydi iş yaşamına başladığınızda? Şimdi en büyük idealiniz nedir?
Mesleğimde başladığım işi bitirmek idealim oldu. Özel hayatımda çocuklarımı iyi yetiştirmek emelimdi. Çok şükür iki kızım da başarılılar. Şimdi idealim şu, Ayvalık'ta inşaatı devam eden konutu bitirmek ve bol bol balık avlamak. Becerebilirsem ufak bir arazimiz var, bu arazide zeytin yetiştirmek.

Hedeflerinizi gerçekleştirdiniz mi?
Aşırı beklentilerim olmamıştır. Yapabileceğime inandığım şeyleri düşündüm ve yaptım.

Yemeklerle aranız nasıl, en sevdiğiniz yemek?
Yemek konusunda şanslıyım. Gerek benim ailem ve gerekse eşimin ailesinde lezzetli yemek kültürü vardır. Eşim de çok iyi aşçıdır. Bende yalnız kaldığımda yemek yapmaktan zevk alıyorum ve yemek pişiriyorum. Patlıcanın olduğu her yemek sevdiğim yemeklerdir. Balık yemekleri de sevdiklerimden. Haftanın 4-5 günü yemek öncesi rakı veya viski içmekten keyif alıyorum.

Hangi tür müzikten hoşlanıyorsunuz? En sevdiğiniz şarkı ve sanatçı diye sorsak...
Müzikte ayrım yapmıyorum. Başta alaturka gelir. Blues, rock'n roll, dance dinlediğim tür müzikler. Klasik müzikle, bazıları hariç aram yok. Sevdiğim ses sanatkarları alaturkada eskiler, yenileri pek bilmiyorum. Nilüfer'i çok seviyorum.

Siz, kendinizi nasıl tanımlarsınız?
Ben neşeli bir insanım. Yaşım ilerledikçe konuşkan bir kişi oldum. Gençlerimize takılmaktan, sözlü şaka yapmaktan çok keyif alıyorum. Ama geveze değilim.

Sporla ve tabii ki futbol ile ilginiz nasıl? Fanatik misiniz?
Benim boyum 25 yaşına kadar ağır ağır uzadı. Bu nedenle okul çağlarında hep ufak tefek ve zayıf oluşum beni iyi bir seyirci ve taraftar yaptı. Fenerbahçe taraftarıyım, fanatik olmadım.



Son olarak ilave etmek istediğiniz şeyler?
Son olarak; Nurol'la geçen 40 yılı aşkın sürede kardeşlerimden çok daha fazla Çarmıklı'larla beraber oldum. Kardeşlerimden göremediğim yakınlığı, ilgiyi ve de sevgiyi Nurettin, Erol ve Oğuz Bey'lerden gördüm. Kalbimde ayrı yerleri var. Ben de elimden geldiğince onlar için çalıştım, hep onlara iyiliğini istedim, şirketimizi yüceltmeye çalıştım. Umarım faydalı olmuşumdur...
Sevgilerimle.

Çok teşekkürler

2006 YUNUS SARIOĞLU TAVLA TURNUVASI



VI. Nurol Tavla Turnuvamızı, gerçek bir tavla ustası olan fakat ne yazık ki aramızdan zamansız ayrılan sevgili Yunus Sarıoğlu anısına düzenledik bu sene.

Adını turnuvamıza verdiğimiz ve alkışların en büyüğünün kendisine ulaşmasını dilediğimiz kardeşimiz sevgili **Yunus SARIOĞLU**'nu bir kez daha rahmetle anıyoruz.







Tüm finalistlerimizi kutluyor, Turnuvamızın gerçekleşmesini sağladıkları için **128 katılımcı arkadaşımıza** (Ankara, İstanbul, İzmir), **Figen GÜNAL**'a (İstanbul) **Metin CİNER**'e (İzmir).

Ankara'da gerek karşılaşma turlarında, gerekse finalde **MÜKEMMEL** sunumlar ve ikramlarla bizleri ağırlayan, başta **Mehmet BUYURGAN, Canan KAÇAN** ve **Necdet KIRMIZIKAR** olmak üzere emeği geçen Nurol İnşaat'taki bütün arkadaşlarımıza,

Özellikle final karşılaşmasında birlikteliğe önem, emeklere değer verip bizleri yalnız bırakmayan değerli yöneticilerimiz **Hüsnü DOĞAN**'a, **Ahmet PAŞAOĞLU**'na, **Fatih EVREN**'e, **Cevat SARI**'ya, **Serhat TAŞKINSU**'ya, **Atila BERTAMİNİ**'ye, **Osman İRMİŞ**'e, **Meltem ŞİMŞEK**'e, **Emine ONGUN**'a ve **isimlerini sayamadığımız tüm taraftar arkadaşlarımıza,** ve tabii ki organizasyonlarımızı maddi manevi destekleyen **DEĞERLİ PATRONLARIMIZA,** teşekkür ediyoruz.



HERŞEY SİZLERLE GÜZEL



Bülent ŞİMŞİR,Nurol'da işe başlayışının (7 Haziran 1982) tam 24. yılının dolduğu gün ŞAMPİYONLAR ŞAMPİYONU ünvanını bileğinin gücüyle elde etti.



Turnuvamızın İKİNCİSİ İst. Nurol Menkul'den Yıldıray SOYLU



Turnuvamızın Üçüncüsü ise Nurol İnşaat'tan Muharrem ÇOLAK oldu.

















NUROL'da "PARMAK İZİ" Kişisel Gelişim Eğitimleri başladı.

İnsan Kaynakları Böltim Başkanlığı'nın, Nurol Holding ve bağlı 19 Şirketimizde 2006 yılı için planlamış olduğu "kurum içi eğitim" uygulamaları çerçevesinde, Planlama ve Kurumsal İletişim Böltim Başkanımız Sayın Meral CEYLAN'ın hazırlayıp sunduğu **"Parmak İzi"** başlıklı kişisel gelişim eğitimleri, 8 – 9 Nisan ve 29 – 30 Nisan tarihlerinde toplam 35 kişilik katılımla gerçekleştirilmiştir.



Katılımcılar tarafından doldurulan değerlendirme formları sonuçlarına göre "%100'lük memnuniyet" verisiyle değerlendirilmiş olan eğitim: "İçimizdeki Çocuk - Şimdiki An - Zihingücü / Hayaller – Değişim - Seçimlerimiz / Kararlar" başlıklarından oluşmuştur. 2006 Eylül ayından itibaren eğitimler devam edecektir.





FİNANS TOPLULUĞU DERNEĞİ

Finans Topluluğu Derneği 16 Mayıs 2006 Salı günü Sheraton Oteli'nde üyeleriyle yemekli bir toplantı düzenlemiştir. NurolBank'ın sponsorluğunda gerçekleşen toplantıda Avrupa Yatırım Fonu Başkanı Mr. Francis CARPENTER, katılımcıları Avrupa Yatırım Fonu ve Türkiye'deki çalışmaları hakkında aydınlatmıştır.







9. UÇAN SÜPÜRGE ULUSLARARASI KADIN FİLMLERİ FESTİVALİ





Kadınların toplumdaki rolünün gelişmesinde önemli katkılarıyla adından başarı ile söz ettiren Uçan Süpürge'nin bu yıl dokuzuncusunu düzenlediği kadın filmleri festivali yine aynı heyecan ve ilgiyle karşılandı. Festival'de bu sene 25 ülkeden 84 yönetmenin toplam 94 filmi yer aldı. Festival komitesini kutluyor, bu paylaşımda emeği ve desteği ile yanında yer alan herkese teşekkür ediyoruz.

Planlama ve Kurumsal İletişim Bölüm Başkanımız Meral CEYLAN, festivalin açılış gecesinde Holdingimiz adına bir teşekkür plaketi aldı. Toplumların kalkınmasında eğitim ve kültürün öneminin bilincinde olarak elinden gelenin en iyisini yapmayı görev bilen Nurol Holding, her zaman katkılarını sürdürmeye devam edecektir.

NUROL Bayrağı Türkiye'nin



Nurol Holding Uluslararası Hukuk Baş Müşavirliği Hukuk Müşavirimiz Başak ÇANKAYALI, dağcılık ve yürüyüş aktivitelerini içeren "K8000" projesinin içerisinde Genel Sekreter ve aktif sporcu olarak yer almaktadır. Söz konusu projenin amacı, katılımcılarına iş yaşamının yanında sportif ve sağlıklı bir yaşam biçimi kurgulanmasına, hedefler koyarak yardımcı olmaktır. Proje programı çerçevesinde, Başak ÇANKAYALI'nın 22-28 Temmuz tarihleri arasında katıldığı Ağrı Dağı (5165m.) tırmanışından bir kaç hoş kareyi ve kendisinin duygularını sizlerle paylaşmak istedik.



Ağrı Dağı'nı hep merak ettim. Türkiye'nin en yüksek, dünya tarihinin ise belki de en mistik coğrafyası çocukluğumdan bu yana beni hep etkiledi. Temmuz ayında hayalimi gerçekleştirmek üzere yollara düştüm. Bu henüz emekleme döneminde olan dağcılık faaliyetlerimin en zorlu tırmanışı olacaktı. Doğal olarak heyecanlıydım.

Teknik personelimiz dışında bu ekspedisyonun katılımcısı olan 22 kişinin ilk Ağrı Dağı tırmanışı olacaktı. Liderimiz Ertuğrul MELİKOĞLU geçmişi fazla uzun olmayan Türk dağcılık tarihinde önemli bir isim ve ülkemizde yetişen en başarılı dağcılardan biridir. Onun öğrencisi olduğum için kendimi şanslı ve ayrıcalıklı hissettiğimi söylemeliyim.

Tırmanışımız 23 Temmuz sabahı Doğubayazıt ilçesinden başladı ve 27 Temmuz günü tekrar ilçeye ulaşmamızla sona erdi. Başından sonuna, beslenmeden malzemeye, aklimatizasyondan tırmanış zamanlamasına kadar, her detayı profesyonelce ve özenle planlanmış bir organizasyondu. İlk gün 6 saatlik bir yürüyüşle ulaştığımız 3200 metredeki birinci kampta iki gün geçirdik. Bu kamp, altında devasa ovaların yemyeşil bir okyanus misali uzandığı, çok güzel bir dizilikte bulunuyor. 3. gün, bir gün önce "aklimatize" olmak için tırmanıp indiğimiz 4200 metredeki ikinci kampa taşındık. Dağcılık sporunda insanın artan yüksekliğe uyumu, eksikliği halinde en önemli risk faktörünü doğurduğu için, önemlidir. Yükseklik arttıkça azalan basıncın etkisiyle oksijen insan vücudunun alışık olduğu yoğunluğunu yitirmeye başlar, dolayısıyla vücudumuza ihtiyacımız olandan daha az oksijen girer. Bu da insanlarda genel olarak "irtifa hastalıkları" denen ve ölüme kadar gidebilen bir dizi rahatsızlığın oluşmasına sebep olabilir. Bu istenmeyen sonuçları önlemek için, uygun gıda ve bol miktarda sıvı tüketiminin yanı sıra, ilk kez çıkılacak yüksek irtifalara vücudun uyumunu sağlayabilmek için yapılan, ağır hareket etmek, çıkılan yükseklikte bir süre bulunduktan sonra başlanılan noktaya geri dönmek gibi faaliyetlere "aklimatizasyon" deniyor. Aklimatizasyon süreci ihmal edilmiş bir tırmanışın başarıya ulaşması, en azından sağlığınızı koruyarak, mümkün değil.

Volkanik bir dağ olduğu için, Ağrı Dağı'nın eteklerinde görmeye başladığımız siyah bazalt taş ve kayaları yükseklik ve artan eğimle birlikte iyice irileşiyorlar. Görsel olarak harika bir şölen sunsalar da dikkatsiz atılacak adımları tolere etmiyorlar. Bir gün önceki aklimatizasyon tırmanışı nedeniyle gayet iyi olan performansınız, bizi 4 saat gibi bir önceki gün yaptığınız tırmanıştaki bilinçli düşük hızınızın neredeyse yarısı kadar bir zaman sürecinde 4200 metredeki kampınıza ulaştırıyor.

Ağrı Dağı hava şartlarının belirsizliği ile tinlüdür. Önceden meteoroloji verisi alsanız dahi son an sürprizleriyle tüm programınızı bozabilir. Kondüsyon ve psikoloji olarak kendimi hazır hissettiğim için, benim asıl endişem hava şartlarıyla ilgili oldu.



4200 kampına yerleştikten sadece 8 saat sonra, 26 Temmuz'un 2. saatinde zirve yürüyüşümüz başladı. Akşam teknik malzeme ve tırmanış planı ile ilgili tüm hazırlıklarımızı yaptığımızdan sabah organize olmamız çok kısa sürdü. Dağcılıkta zirve yürüyüşleri şafak sökmeden başlar. Bunun amacı, herhangi bir istenmeyen durumla karşılaşıldığında gerekli yardım faaliyetlerinin yapılabilmesi için gün ışığından azami faydalanılabilecek zamanı bırakmaktır.



Artık rotamız çok dik. Hava henüz ağarmadığı için kafa lambalarımız açık olarak, ağır tempoyla ilerliyoruz. Saatte 100 metre yükselip, her geçen saatte bir kısa mola veriyoruz.

Tırmanışınızın başlamasından yaklaşık 3 saat sonra, Küçük Ağrı Dağı'nın hemen arkasından şafak sökerken Liderimiz dağın en dik bölgesini geçtiğimizi söylüyor. Bu güzel habere rağmen devam ettiğimiz rotanın daha yumuşak olduğunu söylemek zor. Kaya setlerini aşa aşa ilerlememize devam ediyoruz. Sonsuza kadar devam edeceğine inanmaya başladığım bu dev setlerden bir tanesini daha aşınca ansızın karşınızda eşsiz güzellikte bir buzul platosu



beliriyor. Liderimiz platonun yukarı doğru kıvrıldığı tepenin zirve olduğunu ve şu an bulunduğumuz yerin 4900 metre olduğunu söylüyor. Yorgun ama bunu umursamayacak kadar heyecanlı ve mutluyuz. Artık zirve ile aramızda sadece 165 metre var. Sert rüzgarlar esse de, güneş pırıl pırıl ışığıyla bize desteğini yolluyor adeta. Karşımdaki manzara beni büyülüyor. Bu noktada Liderimiz hava ve zemin şartlarını değerlendirip, buzulun kazma ve kramponla geçilebileceğini, sabit hat döşeyip emniyet almaya gerek olmadığını söylüyor. Aceleyle kramponlarımızı takıyoruz. Buzul geçişi tırmanışın en zor kısımlarından biri, çok dikkatli olunması gerekiyor. Serak denilen buzul çatlak ve yarıklarının yanlarından dikkatle geçiyoruz.

Saat 8.30'da zirveye liderimizden sonra ayak basan ilk kişi oluyorum. Arkamdan tüm ekip arkadaşlarım birer birer zirveye ayak basıyor. Ortam inanılmaz: çığlıklar, zafer naraları, tebrikler birbirine karışıyor, herkesin gözünden yaşlar akıyor ama aynı zamanda kahkahalarla gülüyoruz. Başardım! Başardık! Bir kaç dakika sonra asıl önemli misyonumu yerine getirmenin zamanının geldiğini düşünüyorum. Sırt çantamdan özenle katlanmış bayrağı çıkarıyorum. Eşim elinde fotoğraf makinesi biraz sonra şahit olunacak güzel merasimi kayda geçirmeye en uygun noktayı belirlemeye çalışıyor. Şirketimizin bayrağını büyük bir gururla açıyorum, esen şiddetli rüzgarla bir anda açılan mavi beyaz Nurol bayrağı zirvenin buz zemini, etrafta dans eden bulutlar ve mavi gökyüzüyle harika bir uyum içinde dalgalanmaya başlıyor. Çok mutluyum, dakikalarca dalgalandırıyoruz bayrağımızı, ekip arkadaşlarımın çığlıkları arasında. Kaldırmak istemiyorum bayrağı bir türlü. Kuruluşundan bu yana hep zirvede kalmayı başarmış Şirketimizin bayrağını bir de ülkemizin bu en yüksek noktasında dalgalandırmak beni çok gururlandırıyor.

Ben bir hayalimi gerçekleştirdim. Ama gerçekleşen her hayal ve kazanılan her başarının destek ve paylaşımla daha anlamlı hale geldiğine inanıyorum.
Teşekkürler NUROL!



Yurt içinde ve yurt dışında başarılarıyla adından övgüyle söz ettiren NUROL'un bayrağını hep en yükseklerde görmek dileğiyle...

hareketli günler

NUROL YÖNETİCİLERİ TECRÜBELERİNİ PAYLAŞIYOR...

"İş Yaşamından Kesitler ve Anılar"

BOTİM İşletme Yönetim ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi Mazhar VARDAR, 23 Mayıs 2006 tarihinde 9 Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Pazarlama Kürsüsü Başkanı Prof. Dr. Baybars TEK'in daveti ile, işletme öğrencilerine; "İş Yaşamından Kesitler ve Anılar" konulu bir konferans vermiştir.

İhtisası "pazarlama" olan Sayın VARDAR'ın ele aldığı konular genellikle, bu alanda yaşanmış ilginç iş deneyimleri ve iş prensipleri üzerine olmuştur. Öğrencilere Nurol ve OASİS Alışveriş Merkezi hakkında da bilgiler veren Mazhar Bey'i kutluyor, değerli tecrübelerini daha bir çok kişinin paylaşma şansını bulabilmesini diliyoruz.



2006 "Annual Conference Consortium for International Marketing Research"



26-30 Mayıs tarihleri arasında İstanbul Hilton Otel'de yapılan "2006 Annual Conference Consortium for International Marketing Research" adlı uluslararası konferansın kapanış gününde düzenlenen panelde Türkiye'den dört sektörden konuşmacılar yer almıştır. Panelde Turizm Sektörünü temsilen Turser Turizm Servis ve Ticaret A.Ş.'nin Genel Müdürü Dr. İbrahim BİRKAN "Tourism Development in Turkey, Perspectives and Opportunities" başlıklı bir sunuş yapmıştır.

Sayın BİRKAN, 15-18 Haziran 2006 tarihleri arasında düzenlenen "International Conference on Business, Management and Economics" başlıklı konferansta da "Global Marketing Challanges and Opportunities of Tourism Industry in Turkey" konulu bir tebliğ sunmuştur. Kendisini kutluyoruz.

SHERATON
HOTEL & CONVENTION CENTER
Ankara



Yönetim Kurulu Başkanımız Nurettin ÇARMIKLI, TBMM Başkanı Bülent ARINÇ'ın davetlisi olarak 31 Mayıs 2006 tarihinde Meclis Lokalinde yemeğe katılmışlar, Eski İçişleri Bakanı Bayburt Milletvekili Ülkü GÜNEY ile de genel konular üzerine sohbet etmişlerdir.











İŞ HAYATINDA İNSAN FAKTÖRÜNÜN ÖNEMİ ve VERİMLİLİĞİN ARTIRILMASI

(2. Bölüm)

Bilgi ve servis çalışanları en çok öğrettikleri zaman öğrenirler.
Yıldız bir satıcının verimini arttırmanın en iyi yolu, bir satış konvansiyonunda "başarısının gizli sırları" hakkında bir konuşma yaptırmaktır.



Muammer ARIKAN

İŞİN ESASI NEDİR?

Endüstri devriminin ilk yüzyılında, yani Taylor'dan önceki yüz senede de sermaye girdileri ve teknoloji, gelişmiş ülkelerde, en az Taylor'dan sonraki yüzyılda olduğu oranda mevcuttu. Ama verimlilikteki başdöndürücü artış, ancak "daha akıllı çalışma metodları" kullanılmaya başladıktan sonra, yani diğer bir deyişle Bilimsel Yönetim, Endüstri Mühendisliği, İnsan İlişkileri, Randıman Mühendisliği ve İş Çalışması (veya analizi) yöntemleri uygulanmaya başladıktan sonra görülmüştür. Bilgi ve servis çalışmalarının verimlilik arttırımında da başkaca takip edilecek yol yoktur.
Frederic Taylor, daha sonra Bilimsel Yönetim diye adlandırılacak çalışmalarına, kürekle kum atılmasını incelemekle başladı. Taylor'ın aklına, "Söz konusu İş nedir, neden yapılmalıdır" sorusunu sormak hiç gelmedi. Bütün sorduğu "Bu iş nasıl yapılır" oldu. Yaklaşık elli yıl sonra Harward üniversitesinden Elton Mayo, Bilimsel Yönetimi yıkedip yerine İnsan İlişkilerini ikame etmek için yola çıktı. Ama Taylor gibi o da, "Söz konusu iş nedir, neden yapılmalıdır", sorusunu sormadı. O., "Telefon apareyinin bağlantıları en iyi nasıl yapılır", diye sordu. Yapma ve hareket ve etme yani klasik imalat işlerinde iş, yeterince önemsenmez. Ancak bilgi ve servis işlerinde verimliliği arttırmak için sorulacak ilk sorular, "Yapılacak iş nedir? Neye ulaşmaya çalışıyoruz? Bu İşi ne diye yapıyoruz?" olmalıdır. Bu kabil işlerde verimliliği arttırmanın en kolay, ama belki de en etkili yolu, yapılacak işin yeniden tariflenmesi ve gereksiz kısımların budanmasıdır.

Bu konuda en eski örnek, belki de en iyisidir. Katalogdan alışveriş sistemini başlatan Sears Roebuck firması, 1906-1908 yılları arasında mektupla gelen siparişlerin çok vakit harcanan para sayma işlemini ortadan kaldırmak için bir metod aradı ve buldu. O günlerde kağıt para ve çek yoktu, sadece madeni paralar vardı. İçinde para olan zarflar otomatik olarak tartılmaya başlandı. Tartı sonucu ile zarfın üzerinde yazılı meblağ belirli toleranslar içerisinde tuttuğu takdirde zarflar açılmıyordu. Aynı şekilde, gelen her siparişin detaylı olarak kayıt işlemini elimine ettiler. Sipariş hazırlığı ve sevkiyat programlamasını, gelen postanın ağırlığına göre yapmaya başladılar. Tecrübelerine göre her 450 gram posta, 40 adet sipariş mektubu olarak hesaplanıyordu. Sadece bu iki işlemle, mektupla sipariş programının verimliliğini iki yılda yaklaşık 10 misli arttırmayı başardılar. Büyük bir sigorta şirketi de, aynı şekilde hayat sigortası tazminat taleplerinin ödenmesi işleminin verimliliğini yaklaşık beş kat arttırmıştır. Beher işlem için gereklı zaman, 15 dakika mertebesinden 3 dakikaya indirilmiştir. Detaylı kontrol sadece büyük meblağlarda yapılmaya başlanmış ve daha önceden her talep için kontrol edilen 30 nokta yerine sadece 4 noktaya bakılmaya başlanmıştır.

- Poliçenin hala geçerli olup olmadığı,
- Poliçe değeri ile talebin karşılaştırılması,
- Poliçe sahibi ile ölüm tutanağındaki ismin karşılaştırılması,
- Poliçedeki lehdar ile talep sahibinin isimlerinin karşılaştırılması.

Bu verim arttırımını mümkün kılan soru, "Yapılacak İŞ nedir?" idi. Cevap da: "Hayat sigortası tazminat taleplerinin en ekonomik ve hızlı biçimde ödenmesi" idi. Şimdi detaylı kontrol, spotcheck şeklinde her 50 talepte bir yapılmaktadır. Bu misaller, servis sektörü içindir. Bilgi işlerinde ise, işin tarif edilmesi ve gereksiz taraflarının budanması çok daha gereklidir ve çok daha iyi neticeler verebilir.

Buna da bir örnek verebilirim; Çokuluslu bir şirket, stratejik planlamasını yeniden tarifledi. Uzun yıllar boyunca 45 adet üst seviyede planlama uzmanı, en ufak detayı dahi içeren "stratejik senaryolar" hazırlamışlardı.

Ürettikleri birinci sınıf işçi ve itiraf etmek gerekir ki, çok güzel okuma malzemesi oluyordu. Ancak, şirket operasyonları üzerindeki etkileri minimaldi. Derken şirket yönetimini devralan yeni bir başkan, "Yapılacak iş nedir?" sorusunu sordu. Cevabı da şu şekilde verdi: "Bizim işimiz geleceği tahmin etmek değildir. Bizim işimiz, faaliyetlerimize yön vermek ve amaçları tesbit etmek, sonra da bu amaçlara ulaşacak stratejileri tesbit etmektir." 4 yıl süren çok sıkı bir hazırlık ve birkaç başarısız başlangıçtan sonra şimdi aşağı yukarı aynı adette uzman, şirket faaliyetlerinin her birisi için şu üç sorunun cevabını bulmaya çalışıyorlar:

1. Liderliği sürdürmek için piyasada hangi sıralamayı (market standing) muhafaza etmek gereklidir?
2. Piyasa sıralamasını muhafaza etmek için ne gibi yaratıcı işlevlere ihtiyaç vardır?
3. Sermaye maliyetini karşılamak için minimum geri kazanma oranı (rate of return) ne olmalıdır?

Daha sonra bu planlar, her iş dalındaki yöneticilere beraberce değişik ekonomik durumlar talhında takip edilecek stratejilerin ana hatlarını tayin ediyorlar. Ortaya çıkan sonuçlar eskilerine oranla daha basit ve gösterişsiz, ancak şirketin ve üst düzey yöneticilerinin "uçuş planlarını " oluşturmaktadır. Yapma ve hareket verme işlerinde insanlar genellikle bir anda bir tek iş yaparlar. Taylor'un işçisi sadece kum kürekliyor, aynı anda kazana kömür atmıyordu. Mayo'nun kadınları, sadece telefon tel aksamını lehimliyorlar, bu arada bir kenarda tamamlanmış telefon apareylerinin testini yapmıyorlardı. Bilgi ve servis işlerinde de konsantrasyon bilinmeyen birşey değildir. Mesela bir cerrah, ameliyathanede telefonlara cevap vermez veya bir avukat da müvekkili ile görüşmede iken vermemelidir. Ancak organizasyonlarda, ki bilgi ve servis elemanlarının çoğunluğu bu türden iş yerlerinde çalışır, çalışanın esas görevi dışında, gerekli ve gereksiz bir sürü yan işle ilgilenmesi zorunludur.

UZMANLIK SAHALARINA YÖNELME

İşin en tepesindeki insanların bazan konsantre olma şansları vardır. Ama onların çoğu bunu deneyemez bile. Ancak bilgi ve servis işlerini bizzat yapan kişiler, yani mühendisler, öğretmenler, satış elemanları, hemşireler ve genelinde orta seviye yöneticileri, her geçen gün artan bir oranda eğitilmiş olduğu veya karşılığında ücret aldığı yeteneklerinin dışında, asıl işleme fazla (veya hiç) katkıda bulunmayan işlerle uğraşmak zorunda kalmaktadır.

İş verimliliğini büyük ölçüde düşüren bu durum için pek çok örnek verebiliriz; Amerikan Hastanelerindeki hemşirelerin durumu en iyi (yoksa en kötü mü demek daha doğru olur) örneklerden biridir. Yıllardır okullardan mezun olan hemşire adedi sürekli olarak artmaktadır. Yine son yıllarda hastanede yatak işgal eden hastaların adedi azalmaktadır. Bu paradoksun izahı nedir öyleyse?

Hemşirelerin toplam çalışma zamanlarının yaklaşık yarısı eğitildikleri ve ücret aldıkları iş için harcanıyor yani, hasta bakımı için. Zamanlarının diğer yarısı ise bir hemşirenin eğitimini, bilgi ve becerisini gerektirmeyen, bir sağlık hizmeti katkısı veya ekonomik katkısı bulunmayan işlerde harcanmaktadır. Sekreteryal işler, kağıt ve evrak işleri, sigorta işlemleri, kayıt ve kabul işlemleri gibi. Satıcılar büyük mağazalarda vakitlerinin çoğunu müşterilerine harcayacaklarına, bilgisayarlara harcıyorlar; piyasaya çıkan satış temsilcileri çalışma sürelerinin üçte birini müşteri aramakla değil form ve rapor düzenlemekle geçiriyorlar; mühendisler ise işlerinin veya işçilerinin başında olacaklarına saatlerce toplantı üstüne toplantıya katılıyorlar. Bu durum iş çeşitlendirilmesi değil, işin fakirleştirilmesidir. İş verimliliğini zedeler, personelin motivasyon ve moralini bozar.

Bilgi ve servis çalışanlarının verimini arttırmak için, muhakkak şu soruları sormak ve onlara cevap aramak zorundayız:
1. Yapılacak İş nedir?
2. Neden yapılmalıdır?
3. Biz ne için para ödüyoruz?
4. Bu işin bulunması gereken katı nedir?

Bu sorulara verilecek cevaplar da her zaman aynı olmayabilir. Bir markette "Yapılacak İş nedir?" sorusuna verilen cevap "Satış" olmuş. Bir diğerinde ise, "Müşteri hizmeti" olmuş. Her iki markette alınan cevaba göre organizasyon yapısı ayarlanmış. Her iki markette de kısa zamanda satışlarda, dolayısı ile Verimlilik ve Karlılıkta büyük artışlar görülmüştür. Bilgi ve servis çalışanlarının veriminin arttırılmasında, 2. Dünya Harbinden bu yana klasik imalat işlerinde öğrendiğimiz bir kuralı uygulayabiliriz: İşler, verimliliğinin artması beklenen insanlarla bir tür ortaklık içerisinde yapılmalıdır. Amaç, her cins, seviye, ve zorluk derecesindeki bilgi ve servis işinde, verimlilik ve performans sorumluluğunu oluşturmak olmalıdır.

Frederic Taylor ve Elton Mayo, çalışanlara hiç bir zaman sormadılar, onlara kendilerinin doğru bildiklerini söylediler. O zamanlar, uzmanların hep haklı oldukları zamanlardı. Taylor gerek işçilerin gerekse yöneticilerinin "alınmak öküzler" olduklarını düşünürdü. Tabiri hoş görün, kitaptan aynen alınmıştır. Mayo ise, yöneticiler hakkında iyi şeyler düşünmekle beraber, işçileri "azgelişmiş ve uyumsuz" diye nitelendirirdi. Burada bir saptama yapmak istiyorum. Hersey ve Blanchard'a göre, bu sıfatlar Elton Mayo'nun kullandığı nitelendirmeler değildi. O dönemdeki yönetim anlayışının bu olduğu ve yöneticilerin böyle düşündükleri ve davrandıklarına dair bir gözlemdi. Bunun adını da Rabble Hipotezi koymuştu. Mayo'ya gereksiz haksızlık yapmayalım.

2. Dünya Harbi sırasında, başka seçenekleri yoktu, işçilerin fikrini sormak zorundaydılar. Fabrikalarda ne mühendis, ne psikolog, ne de formen kalmıştı, hepsi askere gitmişti. İşçilere sorulduğunda ise büyük bir şaşkınlıkla, onların alınmak öküz, azgelişmiş veya uyumsuz olmadıkları farkedildi. Yaptıkları iş hakkında, işin mantığı, kullanılan alet ve edevat, kalite vs. hakkında bilgileri vardı. Verimlilik ve kalitenin geliştirilmesi için onlardan alınacak bilgiler, ilk başarılar olacaktı. Bu işi başlangıçta sadece birkaç şirket yaptı, IBM belki de bunların birincisi idi. 50'li yılların sonlarında ve 60'ların başlarında Japonlar bu sistemi benimsedi. Bugün ise çok yaygın olarak benimsenmiş olmasa bile, genel bir teori olarak, işi yapanların işleri hakkındaki bilgilerinin, verimlilik, kalite ve performansı arttırma savaşının başlangıç noktası olduğu kabul edilmektedir. Yapma ve hareket verme işlerinde, sorumlu çalışanla ortaklık belki en iyi yoldur, ama bilgi ve servis işlerinde sorumlu çalışanla ortaklık tek yoldur. Yükseltilen verimlilik, sürekli eğitim ister. İşi yeniden tarifleyip işçiyi uygulayacağı yeni metodda. eğitmek yeterli değildir. Öğrenme bu noktada bitmez, başlar, hiç bir zaman da sona ermez. Eğitimin en büyük faydası yeni şeyler öğretmek değil, bilineni daha iyi yapabilmeyi sağlamaktadır. Bir püf noktası şuradadır: Bilgi ve servis çalışanları en çok öğrettikleri zaman öğrenirler. Yıldız bir satıcının verimini arttırmanın en iyi yolu, bir satış konvansiyonunda "başarısının gizli sırları" hakkında bir konuşma yaptırmaktır. Bir cerrahı motive etmenin iyi yolu yine, bir tıp kongresinde konuşmasını sağlamaktır.

Peter Drucker, verimlilikle ilgili önerilerini çok geniş tariflerle bir sohbet havası içinde vermeyi tercih eden bir ekonomist. Ben genel yöne, genel eğilimlere, olasılığı yüksek çözümlere işaret ederim, siz de bunları içinde bulunduğunuz özel durumlara aplike eder, kafayı çalıştırır ve kendi iş problemlerinize özgü çözümleri bulursunuz, tutumunda. Konu insan ve verimliliği arttırmak için üzerinde çalışılması gereken insan tabiatı olunca çok haksız da sayılmaz.

Diğer bazı ekonomistler ve yönetim bilimciler daha net kurallar ve tarifler getirmeyi tercih ediyorlar. Okul kitaplarının çoğunluğunda görülen sisteme benzer şekilde olayları klasifiye ederek, bu sınıflara göre metodoloji ve yönetim öneriyorlar. İnsana ilişkin konularda bu türden yaklaşımlarda ve işin geneline şamil kurallar getirmede çok dikkatli olmaya inanmama rağmen, bu yönetim bilimcilerden de öğrenecek ve kendi işimize uygulayabilecek çok şey olduğu muhakkak.

(Bir sonraki Derginizde "liderlik ve motivasyon" ve "teori x – teori y" başlıklarını inceleyeceğiz.)

“Arkada bıraktıklarımızın kalplerinde yaşamak, ölmemektir.”

Thomas CAMPBELL

Onları hiçbir zaman unutmayacağız...



Yönetim Kurulu Başkanımız
Nurettin ÇARMIKLI'nın,
Başkan Yardımcılarımız Erol ÇARMIKLI ve
M. Oğuz ÇARMIKLI'nın enişteleri,
çalışanlarımızdan Semih ve Melih KAYAALP'in babaları
Ahmet Ferruh KAYAALP
23 Haziran 2006



Nutrifarma A.Ş.
Mali ve İdari İşler Müdürü
Yunus SARIOĞLU
20 Mayıs 2006



Nurol İnşaat ve Ticaret A.Ş.
Proje Müdürlerimizden
İnşaat Yüksek Mühendisi
Sadettin ACAR
24 Mart 2006

Nurol Sanat Galerisi beşinci sezonuna başlıyor...



Yüksel MADEN
Nurol Sanat Galerisi Yöneticisi

2002 Nisan ayı daha dünmüş gibi... Galerimizi biiytik bir heyecanla Nuri Iyem sergisiyle açmıştık. Ankara sanat ortamına kaliteli, Nurol adına yakışır işlerle katılmaya karar vermiştik. Ve bunu başardık. Dönüp geçirdiğimiz beş yıla baktığımızda gerçekten de iyi bir cizgi tutturduğumuzu görüyoruz. Mekan ve konum olarak Ankara'nın en iyilerinden olan galerimiz izlediği program ve gerçekleştirdiği etkinliklerle Başkentin en prestijli galerilerinden biri olmayı başarmıştır ve bunu sürdürecektir. Galerimizin kurulmasında ve bu noktaya gelmesinde başta patronlarımız olmak üzere Nurol camiasından bir çok kişinin emeği ve katkısı vardır. Sanat camiası; sanatçısı ve sanatseveriyle hep birlikte gösterdikleri ilgi ve sevgiyle yaptıklarımızı takdir ediyorlar.

2006 – 2007 sezonuna da en baştaki heyecanımızı koruyarak başlıyor ve 5 Ekim'de Toygun Orbay resim sergisi ile galerimizi açıyoruz. Bu sergimiz 20 Ekim tarihine dek sürecek. Sonra sırasıyla Söbütay Özer, Barış Sarıbaş, Onay Akbaş resim sergileri, Cem Sağbil heykel sergisi, Hikmet Çetinkaya, Mehmet Uygun resim sergileri ve Hamiye Çolakoğlu seramik sergisi Galerimizde yer alacak. Sergilerin yanı sıra her ay bir de söyleşi gerçekleştiriyoruz. Bu genellikle sergimizin sanatçısıyla, bazen de farklı sanat kollarından kişilerle yapılıyor. Söyleşilerimiz de sanatseverlerce ilgiyle izlenmekte. Bu yıl ayrıca genç yeteneklere fırsat sağlayacak yeni bir proje gerçekleştireceğiz.

Bu yıl iki de fuara katılacağız. Birincisi İstanbul'da 21 – 26 Kasım 2006 tarihleri arasında gerçekleşecek olan Artİstanbul Sanat Fuarı, diğeri Nisan ayında Ankara'da yapılacak Ankart Ankara Sanat Fuarı.

Tüm sanatseverler ve Nurol ailesiyle 5 Ekim'de Galerimizde buluşmak üzere...

Kutl



Nurol Sigorta Müdür Yardımcısı
Sabiha ÇARMIKLI'nın
kızı Banu ve eşi İlker KOSİF
24 Haziran



Nurol Holding A.Ş.
Finansman Uzmanı
Karhan ve eşi Pelin
FAYGANOĞLU
29 Nisan



Nurol Holding Muhasebe
Uzman Yardımcısı Tolga
ve eşi Derya ÖZTÜRK
9 Temmuz



Nurol Bank kıdemli
uzmanı İlkim KESKİN
ile Nurol Matbaacılık
ve Ambalaj San.
pazarlama uzmanı
Orkun DOĞAN
8 Temmuz



Nurol Matbaacılık ve Ambalaj
Sanayi A.Ş. personeli Fuat
KARABULUT ve nişanlısı
Meltem hanım
18 Aralık

...uyoruz..



Sayın Gürhan ÇARMIKLI
Arhavi Vakfı Halk Oyunları Ekibi'ni
yaz tatiline girerken ziyaret etti.
28 Mayıs





Nurol Holding Muhasebe Uzman Yardımcısı
Hatice ve Nurol Makina ve Sanayi A.Ş./ Çelik İşletmeleri
Harita Teknikeri Halil İbrahim DİŞLİ'nin kızları ECE
27 Şubat



Holding Avukatlarımızdan
Yelda UYANIK'ın kızı HAYAL
9 Mayıs



Nurol Matbaacılık ve
Ambalaj Sanayi A.Ş.
personeli Adem DOĞAN'ın
kızı Ferda İrem
7 Kasım





Nurol Menkul Kıymetler A.Ş.
Operasyon Müdürü
Şadi YÜCEL'in oğlu UĞUR,
"TEKSÜT Türkiye Resim
Yarışması"nda 1. olmuştur



Kongre Merkezi 0 Katı

At The Convention

Center, 0 Floor

SHERATON
HOTEL & CONVENTION CENTER
Ankara

THE MALL

SHERATON
HOTEL & CONVENTION CENTER
Ankara

Özel müşterilere özel bir alışveriş merkezi

A unique shopping arcade... For those, who prefer to shop in style...

