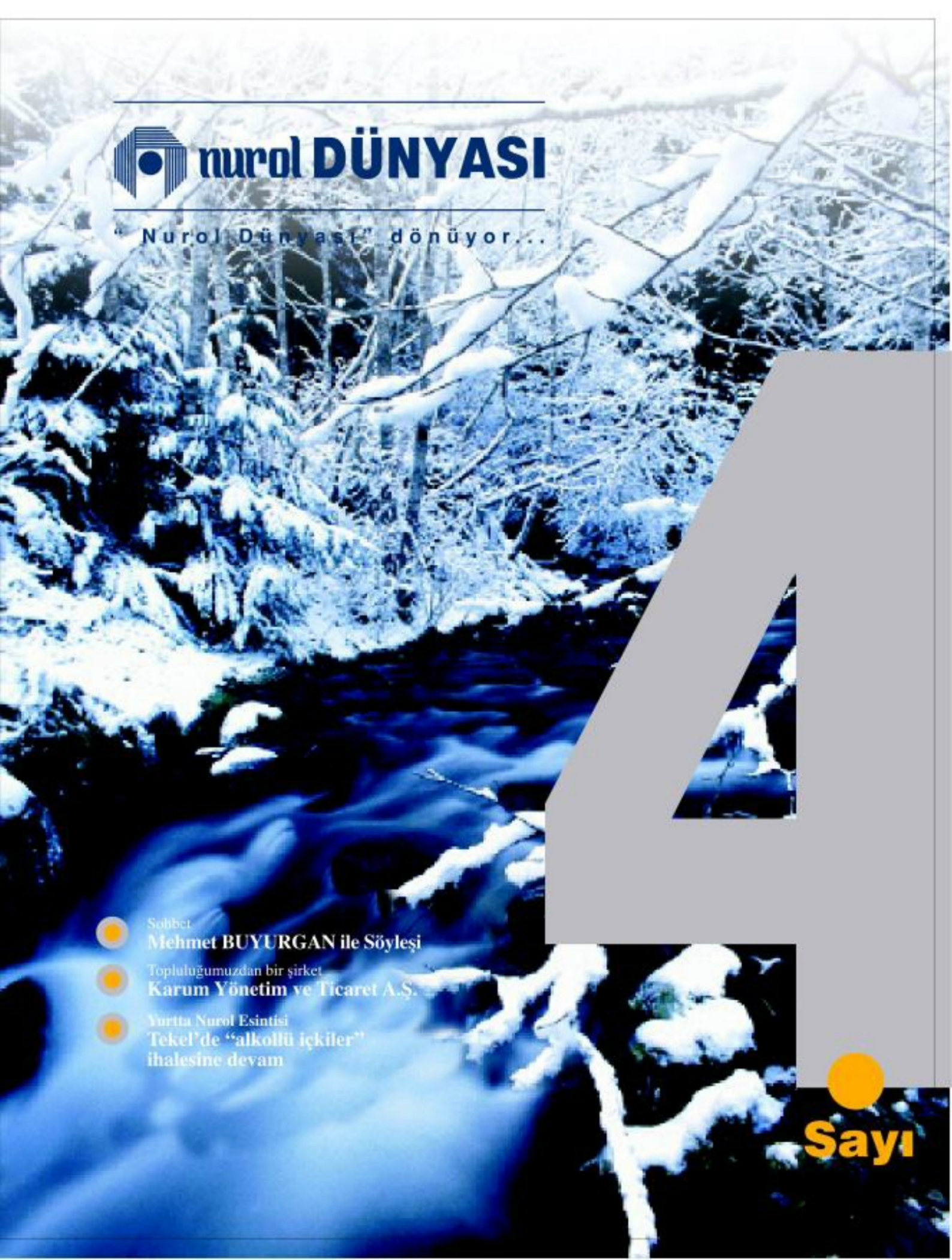


nurol DÜNYASI

"Nurol Dünyası" dönüyor...

4

Sohbet
Mehmet BUYURGAN ile Söyleşi

Topluluğumuzdan bir şirket
Karum Yönetim ve Ticaret A.Ş.

Yurtta Nurol Esintisi
Tekel'de "alkollü içkiler" ihalesine devam

Sayı

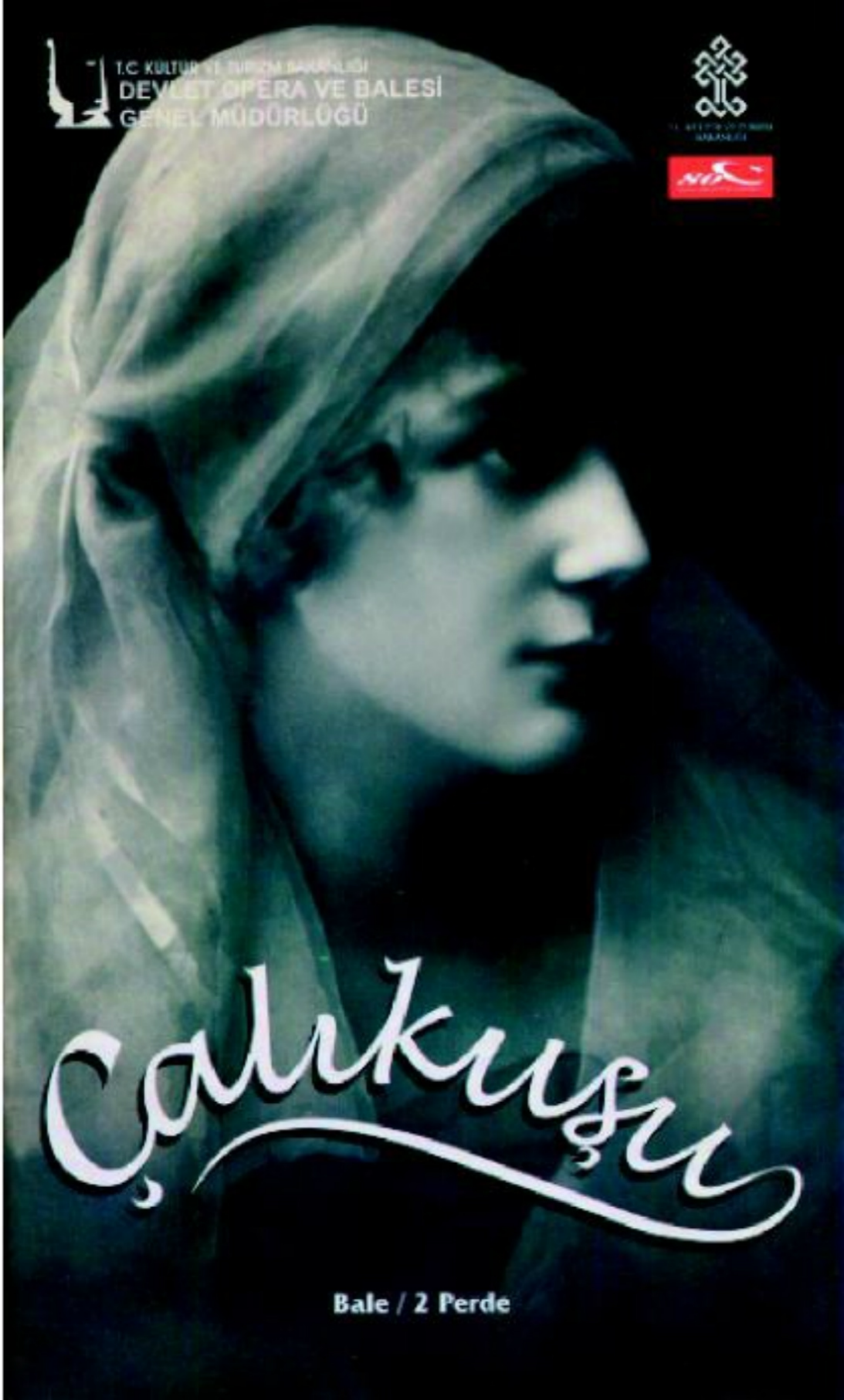
Yeni Yılınız Kutlu Olsun...



2004 yılının
bugüne kadar yaşadığınız
en güzel zamanlardan daha güzel geçmesi dileğiyle...

Sanata
destek,
geleceğe
yatırım...

nurolBANK
Türkiye'de Bir Yatırım Bankası



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 DANIŞMANI
Gürcan ARTUN

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

Üç ayda bir yayınlanır.
Ekim - Kasım - Aralık

ISSN 1304 - 3285



4 **Hareketli Günler**
Yılbaşı, II. Bowling Turnuvası, Çalıkuşu, Nurol Sanat Galerisi,

12 **Topluluğumuzdan Bir Şirket**
Karum Yönetim ve Ticaret A.Ş.

16 **Nurol Dünyasını Dünyaya Tanıtıyoruz**
Cezayir, Polonya, Rockland, Nurol Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.

20 **Sohbet**
Mehmet BUYURGAN ile Söyleşi

24 **Yurtta Nurol Esintisi**
Tekel, Marmaray, Menkul Kıymetler A.Ş.,
Nurol Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş.

28 **İçimizden Bir Ses**
Aslı ŞEKEROĞLU - Nurol GYO

30 **Sağlığınız İçin**
Şeker Hastalığı

32 **Hukuk**
Birleşmiş Milletler Ticaret Hukuku Komisyonu Tahkim Kuralları

34 **Hatıra Defterimiz**

36 **Düşünce Notları**
Mevlana

içindekiler

editör



Merhaba,

Bir yılı geride bırakıp yeni bir yıla girerken, her zaman olduğu gibi güzel şeyler diledik.Yeni başlangıçlar planladık, hedefler belirledik kendimize ve büyük umutlarla adım attık 2004'e...Tüm şanssızlıkların, sıkıntıların ve hüzünlerin geride kalacağını umarak kapattık gözlerimizi ve 1 Ocak sabahı güne uyandığımızda baktık ki her şey aynı...Yarın, öbürgün, sonraki günler değişen hiçbir şey olmadığını görüp üzüleceğiz belki de. Yeni yılda da her şeyin aynı kaldığına içerleyip 2004'ü suçlayacağız anlamsızca...

Neden mi?
Çünkü eski yıl yenisine devretse de görevini, biz hep aynı kalıyoruz. Dünyaya bakışımız değişemiyor bir günden diğerine... En önemlisi, zaman kavramının çevreye uyum sağlayabilmek için bulunmuş bir anahtar olduğunu unutarak; aslında var olan tek şeyin, içinde bulunduğumuz anda olduğunun farkına varamadan devam ediyoruz yaşam yolculuğumuza... Çünkü sadece diliyoruz, umuyoruz ve bekliyoruz. Tüm varlığımızla, tüm içtenliğimizle yürekten inanmayı bilemiyoruz. Çevremizdeki hiçbir şeyi ve hiç kimseyi değiştirmeye gücümüzün yetmeyeceğinin, sadece ve sadece kendi bakış açımızı değiştirebileceğimizin farkına varamıyoruz bir türlü... Çünkü hayallerimizin önüne kendimiz şüphelerimizle engeller koyuyor, sonra da sürekli bulunduğumuz durumdan şikayet ederek, sahip olduklarımızla mutlu olma şansını ıskalıyoruz her defasında.Olumsuz düşüncelerin yavaş yavaş gücümüzü azalttığını ve enerjimiz tükendiğinde kendimize güvenimizin kalmayacağını unutuyor, ardından da engellerin daha büyüyerek karşımıza çıktığına şaşırıyoruz...

Sevgili dostlar, yeni bir yarın bugünden başlar ve yaşamımız kendi akışına bırakılamayacak kadar değerlidir.

Bugün, inanmanın gücünün farkındalığıyla hayata iyimser gözlerle bakarak, tüm yüreğimizle her şeyin iyiye gittiğine inanmayı seçerek başlayalım güne. Kendimize güvenerek ve inanarak içimizdeki yaratıcı gücün ortaya çıkmasına izin verelim. Göreceksiniz bu inancın gücüyle, elimizden gelenin en iyisini yapmaya başladığımızda, mutlaka sonunda en iyiye ulaşacağız.

Bir deyiş vardır: "Yürekten dilediğinizde bir şeyi, iyi düşünün, gerçek olabilir."

İnanç ve güvenle yaşamayı öğrendiğimizde, başımıza gelen tüm olumsuzluklar için çevreyi suçlamak yerine, sorunları cesaretle karşılayıp onları ortadan kaldıracak gücü kendimizde bulacak ve bunları aştıkça her şeyin istediğimiz gibi gerçekleşmeye başladığını göreceğiz.

Olumlu düşüncelerle yenilenmiş,önyargılardan arınmış, taptaze, canlı ve inanç dolu bir zihinle ve sevgi dolu bir yürekle çağırıyor 2004 bizi. Şimdi gelin hep beraber bu sese kulak verelim!

Kızılderililer yaktıkları ateşin etrafında dansederken şöyle derlermiş: "Dün bir odundu, yarın kül olacak, sadece şu an alevler yükseliyor..."

Her anınız pırıltılar içinde geçsin...
Sevgi ve saygılarımla,

Meral Ceylan
meral.ceylan@nurol.com.tr

hareketli günler

2004 yılını karşılarken

YİNE BERABERDİK...
YİNE ÇOK MUTLUYDUK...



Yeni yıl partimizde sadece TEKEL ürünleri vardı.
(Şakir KALELİ, Muammer ARIKAN, Hüsnü DOĞAN, Nurettin ÇARMIKLI)



2004'ün iyilikler getirmesi dileği ile pastamızı kestik.
(Hüsnü DOĞAN, Şakir KALELİ, Ahmet PAŞAOĞLU)

24.12.2003 Çarşamba **Ankara**'da,
26.12.2003 Cuma **İstanbul**'da

NUROL Ailesi olarak yeni yılı hep birlikte coşkuyla kutladık, umutlarımızı eğlenerek paylaştık.



Planlama ve Kurumsal İletişim Bölüm Başkanımız Meral CEYLAN 2004'ün ilk talihlileri Ali LALEK, Faik ÇUBUKÇU ve Halil EREN'e süpriz hediyelerini verdi.

Nurol Ailesine yeni katılan üst düzey yöneticilerimiz kokteylimizde Topluluğumuza tanıtıldı.



M. İlker GELİŞEN
(Nutrifarma Genel Müdürü)



R. Bülent KARAGÖZ
(NurolBank Genel Müdürü)



Soner AYANLAR
(Otel Asena İşletme Müdürü)

İstanbul'daki yeni yıl kokteylimizden görüntüler;



Taner ÖZ, Ömer KURT, M. Oğuz ÇARMIKLI



Mengü EYİLER, Burcu FİDANOĞLU (misafir), Sena AKSOY, M. Oğuz ÇARMIKLI, Kaan KURDOĞLU, Ayhan KILIÇ, Arda BAŞAOĞLU, Aslı ŞEKEROĞLU, Ahmet ÖZPINAR, Nesrin FİDANOĞLU



Figen GÜNAL, Ayşegül BÜYÜKLÜ, Aslı Ece ERGİN, Mete GÜVENDİ, Eda ÇARMIKLI, Zafer MUSTAFAOĞLU, Ceyda ÇARMIKLI, Hakan BOZYİĞİT

NUROL HOLDİNG'in sponsorluğunda
EDEBİYAT ile BALE buluştu.

"Çalıkuşu"

80. basım yılında baleye aktarılarak, sanatseverlerle buluşuyor...

Tarihinde ilk kez Türk edebiyatının en önemli klasiklerinden olan "ÇALIKUŞU" eseri, NUROL HOLDİNG A.Ş.'nin destekleriyle, T.C. Kültür Bakanlığı Devlet Opera ve Balesi Genel Müdürlüğü tarafından baleye aktarılarak, sanatseverlerle buluşuyor.



Çalıkuşu Balesi'nin Dünya Prömiyerinde Milli Eğitim Bakanı Hüseyin ÇELİK , Nurettin ÇARMIKLI'ya Şükran Plaketi takdim etti.



Erol ÇARMIKLI, Hüseyin ÇELİK'e eğitim, sanat ve kültüre desteklerinin süreceğini söyledi.



Nurettin ÇARMIKLI, Şakir KALELİ, İstemihan TALAY ve Eşi



Fotoğraflar: Salih Güler



Nurettin ÇARMIKLI, Kültür ve Turizm Bakanı Erkan MUMCU, Merih ÇİMENCİLER ve sanatçılarla birlikte

Türk edebiyatının değerli yazarlarından Reşat Nuri GÜNTEKİN'in ölümsüz eseri "ÇALIKUŞU", 1922 yılında Vakit gazetesinde yayınlandıktan sonra, 1923 yılında ilk kez kitap olarak basılmıştır. Nurol Holding A.Ş., "FINDIKKIRAN BALESİ"nden sonra, sanata katkılarını devam ettirerek, edebiyatımızın dev yapıtlarından biri olan "ÇALIKUŞU" eserinin, basımının 80. yılında, bale sanatı ile buluşmasına sponsor olmaktan büyük onur duymaktadır. "ÇALIKUŞU", Devlet Opera ve Balesi Genel Müdürlüğü'nce 2003 - 2004 sanat sezonunda bale eseri olarak sergilenmektedir. 2 perdelik eserin reji ve koreografisi Merih ÇİMENCİLER, müzikleri TRT Radyo Evi Orkestrası, dekor ve kostüm tasarımı ise Alexandre VASSILIEV'e aittir.

Eserin prömiyeri 6 Kasım 2003, Devlet Galası ise 11 Aralık 2003 tarihlerinde, Nurol Holding A.Ş. ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Bütün katılımcıların edebiyat, bale ve sanat müziği birlikteliğinden duydukları memnuniyeti ve hayranlığı fotoğraflara aktarmaya çalıştık. Eseri henüz seyretme imkanı bulamamışsanız eğer, kaçırmamanızı tavsiye ederiz...



Erkan MUMCU (Kültür ve Turizm Bakanı), Nurettin ÇARMIKLI, Şakir KALELİ, Yalçın ACARGÜN (Anayasa Mahkemesi Üyesi)



Yalçın ACARGÜN ve Eşi, Şakir KALELİ, Nurettin ÇARMIKLI, Mustafa BUMİN (Anayasa Mahkemesi Başkanı)ve Eşi



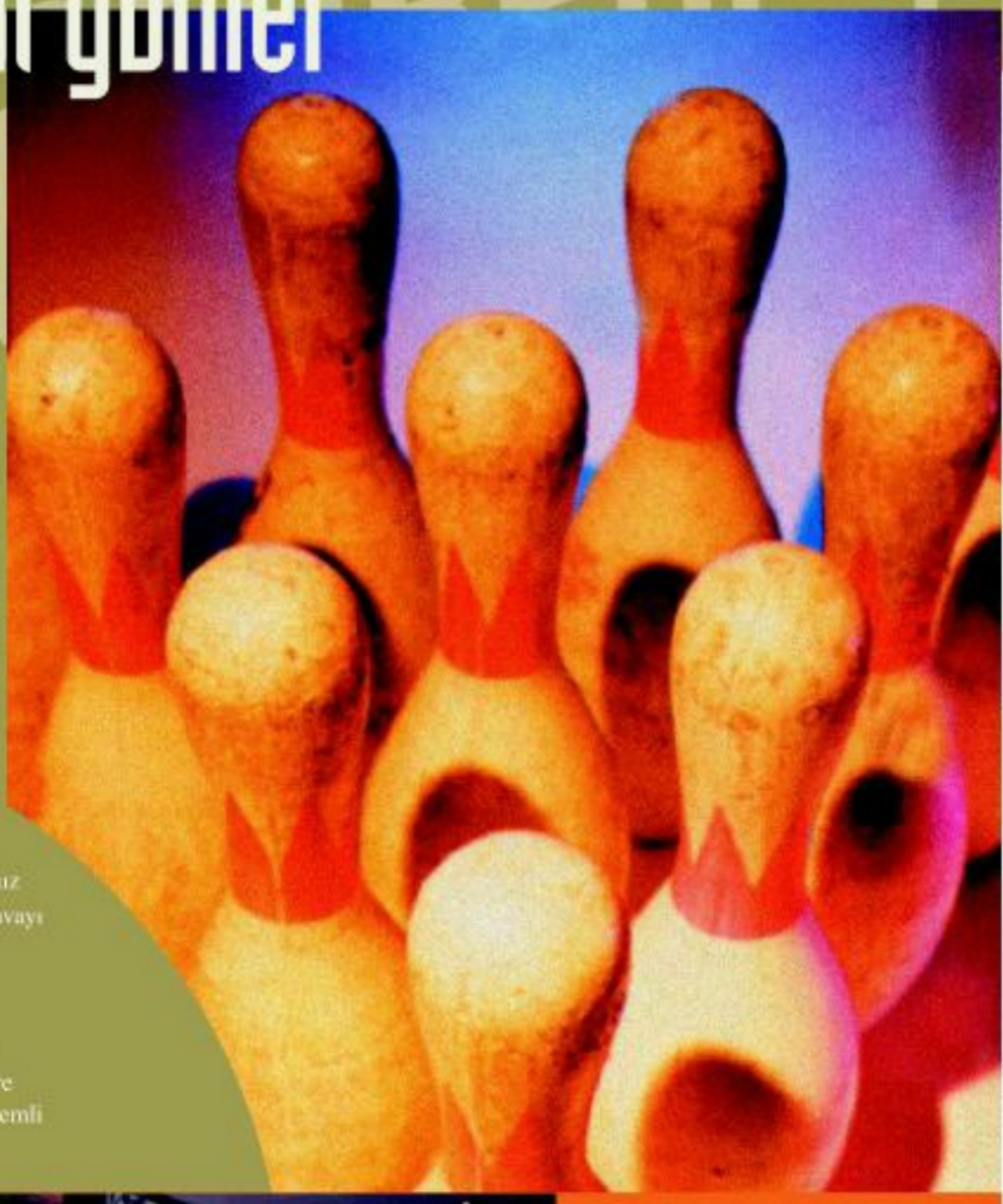












II. Nurol Bowling Turnuvası

Mart ayında gerçekleştirdiğimiz I. Bowling Turnuvamız sonunda o kadar çok arkadaşımız antremansızlıktan yakınmıştı ki, biz de 2. turnuvayı düzenleyerek onlara bir şans daha yaratmak istedik.
Nitekim, Mart ayında sonuncu olan "ACEMİLER" (Nurol Çelik) takımının 2. turnuvamızda ikinciliğe yükselmesi bizlere gerçekten de azimle çalışmanın ne kadar önemli olduğunu anlattı...



Turnuvamız 2. si "ACEMİLER"Takımı
NUROL ÇELİK



Turnuva Şampinyonu "WOLVES" Takımı
NUROL HOLDİNG



Turnuvamız 3. sü "RN 94" Takımı
NUROL MAKİNA



Nurol Bowling Turnuvası
Nefesleri kesti...

II. NUROL BOWLİNG TURNUVASI SONUÇLARI

TURNUVA ŞAMPİYONU
"WOLVES"- NUROL HOLDİNG
(Meral CEYLAN, Eyüp UZUN, Ercan ÜÇEM, Murat ÖZOĞLU, Orhan ÖZÇAKMAK)

TURNUVA İKİNCİSİ
"ACEMİLER" - NUROL ÇELİK
(Birsen ŞİMŞEKOĞLU, Elif BAŞOL, Gürsel GÖREN, Orçun KIRCI, Orkun, AVCI)

TURNUVA ÜÇÜNCÜSÜ
"RN 94" - NUROL MAKİNA
(Banu KÖSEOĞLU, Önder TURAMAN, Şahan SÜMER, Volkan EKİNCİ)

Takımlarımızı kutluyor, diğer tüm takımlarımıza katılımları için teşekkür ediyoruz...



"LADES " Takımı
(Nurol Sigorta)



"ANGELS" Takımı
(Nurol Vakfı)



"SUÇENK" Takımı
(Nurol Menkul)



"SİLİNDİR" Takımı
(NurolBank)

hareketli günler

NUROL Sanat Galerisi



Nevbahar



Teoman SÜDOR



Hayati MİSMAN

Sanatseverlerle buluşmaya devam ediyor...



Hayati MİSMAN

2003-2004 Sezonunu Mevlüt Akyıldız Camaltı Resim Sergisi ile açan Galerimiz, açılışını Hacettepe Üniversitesi Rektörü Sayın Tunçalp ÖZGEN'in yaptığı Hayali MİSMAN Yağlıboya Resim Sergisi ile programını sürdürdü. Bugüne dek daha çok gravürlerini öne çıkarmış olan Hacettepe Üniversitesi öğretim Üyesi Hayati MİSMAN ilk kez bu kadar kapsamlı bir yağlıboya sergisi ile sanatseverlerle buluştu galerimiz aracılığı ile... Büyük beğeni toplayan sergi sırasında sanatçı ile bir söyleşi düzenlendi Galerimizde. Bu sergiden sonra bu kez İstanbul'dan Bedri Rahmi'nin de öğrencilerinden olan Teoman SÜDOR Resim Sergisine ev sahipliği yaptı Nurol Sanat Galerisi...

Halen İTÜ Güzel Sanatlar Bölümü'nde Öğretim Görevlisi olan SÜDOR fantastik öğeler de içeren sarı ve kahverenginin ağırlık taşıdığı doğa resimleri ile açtı sergisini... 26 Aralık'a dek süren bu sergiden sonra Galerimizde 6 -30 Ocak 2004 tarihleri arasında Nevbahar Resim Sergisi yer alıyor. Üstün Yetenekli çocukların yararlandığı bir bursla Paris'e giden sanatçı yaşamının uzun bir bölümünü orada geçirdi. Güvercinler ve pazar yerleri son dönem resimlerinde ağırlıklı olarak yer alan sanatçı halen İstanbul'da yaşamakta... Tüm Nurol Ailesi'ni sergilerimizi ve diğer etkinliklerimizi izlemek üzere galerimize bekliyoruz.



Nevbahar



Teoman SÜDOR

Nurettin ARMIKLI'ya

LÖSEV'den "ÜSTÜN İNSAN" ödülü...





Başka insanları da düşünmek, çocukları gönülden sevmek, hasta ve yardıma muhtaç kişilere el uzatmak... Kalplerinden bir parçayı, hiçbir çıkar beklemeksizin sürekli paylaşmak herkese nasip olmuyor. LÖSEV yıllardır lösemili çocuklar için bu özellikleri taşıyan kişileri "ÜSTÜN İNSAN" olarak nitelendirdi. 8 Kasım 2003 günü Sheraton Ankara Oteli'nde düzenlenen törende, Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Nurettin ÇARMIKLI adına bu ödülü Sn. Tevfik HAMAMCI aldı. Her fırsatta ve her konuda hasta çocukların elinden tutan Sayın Nurettin ÇARMIKLI'ya sonsuz sevgilerimizi sunuyor ve kutluyoruz...



SEVGİYLE SARILDIK...

Halkla İlişkiler Birimi olarak bu bayram bir çocuk yurdunu ziyaret etmeye, hiç tanımadığınız çocukları sevgiyle kucaklamaya, küçük kalpleri ısıtmaya karar verdik ve Bayramın 2. günü Bahçelievler semtindeki " İhsan Yazman Çocuk Yuvası'nı ziyarete gittik.

Oradaki küçük ve yalnız kalplerin hepinize çok selam ve sevgileri var...





OASİS, ZİYARETÇİLERİNİN YENİ YIL COŞKUSUNA ORTAK OLUYOR

OASİS Alışveriş Kültür ve Eğlence Merkezi, Bodrumluların yeni yıl coşkusuna ortak olmak amacı ile her yıl olduğu gibi bu yıl da süslendi. Halkla İlişkiler Departmanı yönetiminde, OASİS Teknik Departman personeli yaratıcılığı ve el emeği ile hazırlanan süslemeler ziyaretçiler tarafından ilgiyle karşılanıyor. OASİS, her yıl farklı konseptte hazırlanan süsleme ve ışıklandırmalar ile gündüz renkli ve gece ışıl ışıl bir dünyaya dönüşüyor.







Karum Yönetim ve Ticaret A.Ş.
Genel Müdürü
Çağlayan ARISAL

Karum Yönetim ve Ticaret A.Ş.

Bu sayımızda, hizmet sektöründe faaliyet gösteren şirketimiz Karum Yönetim ve Ticaret A.Ş.'yi, Genel Müdürümüz Çağlayan ARISAL aracılığı ile sizlere daha yakından tanıtmak istedik.

Şirketiniz, Nurol Şirketler Topluluğu tarafından kuruluşundan sonra satın alındığı için, işletmeciliğini üstlendiğiniz bir iş ve alışveriş merkezinin adını taşımaktadır. Şirketin geçmişinde de rol almış birisi olarak, bize Karum A.Ş.'nin tarihçesinden bahsedebilir misiniz?
Karum İş ve Alışveriş Merkezi inşaat projesi Kavala - Koray tarafından 1986 yılında başlatılmış ve 1991 yılında sonuçlandırılmıştır. İş ve alışveriş merkezinin açılış yılı olan 1991 yılının başlarında, Karum A.Ş. bu iş merkezinin işletmesini üstlenmek amacıyla anılan grup tarafından kurulmuş ve 1991 yılının Ekim ayında açılışı mütaakip hizmete başlamıştır. İş ve alışveriş merkezi yönetim kurulu ile şirket arasında bir sözleşme imzalanmış ve bu sözleşme hükümleri günümüze kadar uygulanarak işletmenin yürütülmesi sağlanmıştır. Şirketin kuruluş aşamasında Karum İş ve Alışveriş Merkezi'nin Otoparkı satın alınmış ve 1991 yılı Ekim ayında hizmete açılmıştır.

Karum A.Ş.'nin kuruluşundan bugüne kadarki gelişimini kısaca özetleyebilir misiniz?
Karum A.Ş., kuruluşu ile beraber Karum İş ve Alışveriş Merkezi ve Karum Otoparkı 'nın işletmeciliğini üstlenmiştir. 1993 yılının son çeyreğinde şirketimiz Nurol Holding Şirketler Topluluğu'na dahil olmuştur. 1995 yılında Bodrum Oasis İş ve Alışveriş Merkezi projesine kuruluş aşamasında katılmış, bu iş merkezinin yönetimini üstlenen Botim A.Ş.'nin iştirakçisi olmuştur. Aynı yıllarda İstanbul'da inşaatı biten Nurol Plaza'nın yönetimini üstlenmiştir. 2001 yılında Nurol Residence inşaatı sonuçlanmış ve şirketimizce işletmeye alınmıştır. Ayrıca Club Salima Tatil Köyü ve Sheraton Oteli'ne taşeronluk sözleşmeleri ile hizmet verilmektedir. Biraz önce bahsettiğim tüm işletmelerle kontratlarımız sürmektedir.

Şirketiniz tarafından şu anda verilen hizmetler nelerdir?
Şirketimiz işletmeciliğini sürdürdüğü sistemlerde; mali ve idari yönetim, güvenlik, temizlik, teknik, bakım onarım, yeşil alanların düzenlenmesi ve bakımı, otopark işletmeciliği, sağlık ve spor merkezi işletmeciliği, fon yönetimi, reklam, halkla ilişkiler ve promosyon faaliyetleri gibi hizmetler vermektedir.

Sunduğunuz bu hizmetler çerçevesinde "hedef kitlenizi" tanımlayabilir misiniz?
Şirketimizin hedef kitlesi anahtar teslimi ya da hizmet alanımıza giren konulardan bir ya da birkaçı ile hizmet verebileceğimiz iş ve alışveriş merkezleri, turistik tesisler, siteler, resmi ve özel binalar ve tesisler ile bu kapsama giren tüm işletmelerdir.

Fotoğraflar: Emil UÇEM



Hititler döneminde Anadolu medeniyetleri yerleşim alanlarının ortasına pazarlar kurmakta, herkes kendi bölgesinde ürettiği ürünü pazara getirerek diğer bölgelerden gelenlerle alışveriş yapmaktalardı. Bu pazarlara **'KARUM'** adı verilirdi.

Halen hizmet verdiğiniz işletmeleri öğrenebilir miyiz?
Karum İş ve Alışveriş Merkezi, Karum Otoparkı, Nurol Plaza, Nurol Residence, taşeron olarak da Sheraton Oteli ve Club Salima Tatil Köyü'dür.

Bu işletmelerimiz hakkında kısaca bilgi aktarayım: Karum 360 dükkan, 103 büro, 1 otoparktan oluşan toplam 62.000 metrekare alanı olan bir iş ve alışveriş merkezi. Karum'da Nurol Grubu Şirketleri dışında Ceylan Holding, Sabah Grubu, Yapı Kredi Bankası, Keskinler A.Ş. gibi büyük ortakların yanısıra tek bir dükkan ya da büroya sahip küçük ortaklar da bulunmakta. Çok mülkiyetli yapılarda işletmecilik yapmak kolay değil. İş merkeziyle ilgili ortak kararların alınması gerektiğinde maliklerin onayını almanız gerekiyor. Yasa gereği oluşturulan Yönetim Kurulları bu tür sorunların giderilmesinde maliklerle şirket arasındaki ilişkileri sağlıyor. Hizmetlere gelince; burası yaklaşık 2000 çalışanı ve gün içindeki ziyaretçileri ile birlikte bir kasaba büyüklüğünde. Dolayısıyla, ciddi anlamda güvenlik, temizlik ve teknik hizmetler verdiğimizi ve bunları 24 saat boyunca kesintisiz sağladığımızı düşünürseniz buradaki işletmeciliğin boyutunu biraz daha gözünüzde canlandırabilirsiniz. Karum İş Merkezi 1980'li yılların projesi olduğundan dolayı, birtakım eksikleri var tabii ki. Günümüzde alışveriş merkezi konseptinde yer alan sinema, tiyatro, hipermarket ve geniş metrekareli dükkanlardan yoksun ama Karum, mimarisi ve lokasyonuyla gerçek anlamda alışveriş yapmak isteyenler için vazgeçilmez. Diğer merkezlere gittiğinizde gördüğünüz kalabalıklar Karum'da yok, çünkü sadece alışveriş yapmak isteyenler geliyor. Bu da sizi bunaltmadan rahat rahat alışveriş yapmanıza olanak sağlıyor. Karum'a müşteri çekmek için yapılacak tanıtım, süsleme, ve promosyon faaliyetlerinin organizasyonunu sağlamak da şirketimizin görevleri arasında. Bu bağlamda, Karum müzik dinletileri, özel gün süslemeleri ve etkinlikleri, çeşitli çekiliş kampanyaları düzenlemek gibi çalışmalar yapıyoruz. Bunun sonucunda da 2004 yılına girerken Karum'da %100 doluluk ve sırada Karum'a girmek isteyen birçok firma var.

Nurol Residence 2002 yılının Haziran ayında yaşama başladı. Bizler de aşağı yukarı 2002 yılının başında işletmeye geçtik. Şu anda toplam 41 personelle 24 saat hizmet veriyoruz. Nurol Residence özel bir yaşam alanı olduğu için hizmet kalitesini en üst seviyede tutmak, hatta beklentilerin ötesinde hizmet sunabilmek için elimizden gelen çabayı gösteriyoruz. Yaşayanların çoğu yabancılar olduğu için farklı kültürlere, farklı tarzlara hizmet etmek de var işin içinde. Nurol Residence mekanlarıyla da çok özel bir yer. Sağlık ve spor merkezi beş personelle hergün sabah 6:00'dan akşam 22:00'ye kadar hizmet veriyor. Yaptığımız anketler sonucunda Residence sakinlerinden aldığımız tepkiler çok olumlu. Bu yaklaşımlar da bizi daha çok motive ediyor tabii. Her geçen gün hizmet kalitesini artırmanın yollarını araştırıyoruz. Bunun için en çok üzerinde durduğumuz konulardan biri personele verilen eğitimler. Bu eğitimler çok farklı konularda olabiliyor.

Karum Otoparkı'na gelince; Yaklaşık 400 araç kapasiteli. En alt katta da Renault servisi var. Karum müşterilerinin son derece güven içinde arabalarını bırakabileceği geniş ve temiz bir mekan.

Nurol Plaza'da da yine benzeri hizmetler veriliyor. Güvenlik, temizlik, teknik, aidat tahsilatı v.b. Akıllı bina sınıfında olan Nurol Plaza'da tüm teknik ve güvenlik unsurlar merkezi bir otomasyon sistemine bağlı olup, Yönetim katından kontrol ediliyor.

Hizmet sektöründe dikkat edilmesi gereken en önemli faktörler nelerdir?
Hizmet sektöründe yaşam alanı bulabilmek için en düşük maliyetle en yüksek standartta hizmet vermek önemli faktör olmaktadır. Hizmet verdiğimiz sistemlerde işletmeci kuruluşlar kira+işletme masraflarının sonuçlarına bakarak bu sistemde yer almak konusunda karar vermektedirler. Yoğun rekabet piyasasında iş ve alışveriş merkezlerinin, plazaların ve sitelerin bu konuda rekabet edecek kira ve işletme gider masrafları ile arz edilmediği sürece bu pastadan yararlanmaları mümkün görülmemektedir. Ankara'da ve İstanbul'da özellikle iş ve alışveriş merkezleri ve plazalarda görülen az önce bahsettiğim yoğun rekabete ilave olarak tanıtım, yatırımcı firmanın güvenilirliği gibi konular da dikkate alınmalıdır.

Farklı beklentilere farklı hizmet anlayışı... Bunlardan hareketle, işletmelerdeki yapısal farklılıklar hizmetlerinize nasıl yansıyor?

Şirketimizin en önemli bilgi birikimi yaklaşık 13 yılı aşkın süre ile hizmet verdiğimiz iş ve alışveriş merkezi işletmeciliğidir. Daha sonra hizmetlerine talip olduğumuz Nurol Plaza, Nurol Residence gibi işletmelerin kendilerine özel hizmet talepleri olmakla birlikte temel, iş ve alışveriş merkezi işletmeciliğinde yapılan hizmetlerin bu sistemlere uyarlanmasıdır. Hepsinde temel faktör son yılların moda deyimi "koşulsuz müşteri memnuniyeti"dir. Bundan hareketle müşterilerin talepleri, beklentileri incelenmekte ve bunu karşılayan güvenlik, temizlik, teknik v.b hizmetler verilmektedir. Örneğin, Residence'ta sağlık ve spor merkezi var. Buranın işletmeciliği özen gerektiriyor, temizliği bile farklı bir anlayışla yapılıyor. Böyle mekanlarda kusursuz olmak zorundasınız. Yani ortak alan hizmetleri işletmelerimizde farklılıklar gösterebiliyor. Bu, güvenlik hizmetleri için de geçerli. Hatta bunun esprisini de zaman zaman yaparım. Karum'a insanların girmesi için her türlü çaba sarfedilirken, güvenlik nedeniyle Residence'a girmek için insanlar çaba sarfediyorlar.

"Kaliteli hizmet" kavramı Şirketiniz için ne ifade ediyor?
Hizmet kalitesinin ölçümü müşteri memnuniyeti ile ifade edilebilir. Müşterinin talep ettiği hizmet kalitesine ulaşma belli unsurlar içermektedir. Bunun başında maliyet, müşteri soru ve sorunlarını en kısa zamanda çözmek, beklentilerin üzerinde çözüm üretmek, tüm çalışanların katılımını sağlamak, deneyimli ve eğitimli personel istihdamı gibi unsurlar gelmektedir.

Yakın bir geçmişte ISO-9001:2000 kalite belgesini aldığınızı biliyoruz. Bu belge ile Şirketinizde ne gibi farklılıklar olacak?
Belgenin faydası biraz önce bahsettiğim müşteri memnuniyeti ile bağdaştırılabilir. Verdiği hizmetlerin uluslararası bir kuruluş tarafından belli standartlara uygun olduğu onaylanmış bir anlayışın müşteriye olumlu şekilde yansıyacağı güven tesis edeceği ve bu hizmet anlayışının dokümanlarla belgelenmesinin hizmetin sürekliliğinde personel açısından da belli kolaylıklar sağlayacağı aşikardır.



BÜRO PERSONELİ
Feyzi ŞABİK, Ekrem YÜCE, Salih UĞUÇ, Murat AYDOS, Halil EREN, Durmuş KOLAT, Rabia ATAR, Meltem ATASAV, M. Çağlayan ARISAL, M. Mustafa GÜRKAN, Ayperi ÖZYURT



GÜVENLİK PERSONELİ
Ekrem YÜCE, Zafer ARAS, Yasemin ÇAYLAK, Fatih Ziya TUNÇ, Yaşar KILIÇ, Mehmet TORNİ, Cengiz YILDIRIM, Çetin GÜNGORDÜ, Ahmet HEYİK, Yalçın GÜVERCİN, Murat AYDOĞAN, Ufuk ŞENOL



TEKNİK VE OTOPARK PERSONELİ
Sıtkı CANPOLAT, Ersel BAĞCI, Zübeyir SÜMBÜL, Mehmet ÜNAL, Cüneyt ÇETİN, Mustafa TEPECİK, Süleyman ÜNAL, Abdulkadir ÖZYURAN, Mesut PEHLİVANLI, Yaşar KAPUKAYA

Dünyada olduğu kadar Türkiye'de de her geçen gün yaygınlaşan "outsourcing"in Karum A.Ş. için önemini ve bu konuda rakiplerinize karşı avantajlarınızı öğrenebilir miyiz?
Globalleşen dünyada sanayi, ticaret ve diğer sektörlerde çok önemli bir rekabet ön plana çıkmıştır. Kendi alanında hizmet veren işletmelerin işlerine yoğunlaşmasının bu işletmelere belli avantajlar sağlayacağı aşikardır. Tüm dünyada olduğu gibi "sen kendi işinle uğraş ama ayrılmaz bir parçan olan işletmeciliğini biz yapalım" sloganı ön plana çıkmıştır. Bu nedenle hastane ise sağlık işleri, fabrika ise mal üretimi, ticarethane ise mal alım-satımı ilgili işletme tarafından yapılmalı ama bunların ikamet ettikleri tesislerin ısıtması, soğutması, güvenliği, temizliği uzman şirketlerce yapılmalıdır.

Bildiğimiz kadarıyla, işletme şirketleri proje aşamasında dahil olmadığından, işletme faaliyetleri sırasında ortaya bir takım olumsuzluklar çıkmakta. Bu problemleri ve önerilerinizi birkaç örnekle bizimle paylaşır mısınız lütfen?
Bu işlerle yıllardır uğraşan bir insan olarak canımızı acıtan en önemli soruyu sordunuz. Bu konuda bir roman yazabilirim. Örnek mi? O kadar çok ki. Karum İş ve Alışveriş Merkezi'nin 22 tane kapısı var. Gelin makul maliyette buranın güvenliğini sağlayın. Atriumun ısıtılması ve soğutulması planlanmış. Enerjisi pahalı bir ülkede gelin bu işi ucuza maledin. 60 metre yükseklikte kupolanız var, buranın cam izolasyonu bozuluyor tamir edilecek.

temizliği yapılacak, doğru dürüst servis mekanları yaratılmamış, işçiler can güvenliği açısından risk alarak bu konularda hizmet vermeye çalışıyor. Başka bir işletmemizde pencereler açılmadığından camlar dışarıdan sepetle silinmek zorunda ancak bina buna müsait değil. Buna benzer örnekler çoğaltılabilir.

Hizmet sektöründe insan faktörünün çok önemli olduğu gerçeğinden hareketle, Karum A.Ş.'nin personel seçme kriterlerini ve daha sonra kendilerine verilen eğitimleri anlatabilir misiniz?
Hizmet sektörü tabiatı gereği ağırlıklı olarak insan faktörünün önem kazandığı bir sektördür. Bizim için en önemli konu olan müşteri memnuniyeti, çalışan personelimizin verdiği hizmetin kalitesi ile ölçülmektedir. Bu nedenle maliyet unsurlarının negatif tesirlerine rağmen personel temininde şahsın prezentabl, eğitimli, takım çalışmasına yatkın olması için gerekli özen gösterilmektedir. Personelin işe adaptasyonunu sağlamak için hizmet içi eğitimlerle güçlendirilmekte, şirket politikaları, müşteri memnuniyeti ve diğer konularda işletmenin yeterliliği için çalışmalar yapılmaktadır.

Halkla İlişkiler departmanınızın faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?
Hizmet sektöründe biraz önce bahsettiğim gibi insan faktörü çok önemlidir. Bu nedenle insanlarla iletişim kurmak verdiğimiz hizmetin ana unsurlarından biridir. Bu birkaç boyutta olmaktadır. Örneğin Karum İş ve Alışveriş Merkezi'nde ve Nurol Plaza'da mal sahibi ile, işletmeci ile, iş ve alışveriş merkezi müşterisi ile farklı boyutta ve farklı amaçlarla diyalog kurulmakta, çözüm üretilmekte, sonuç takip edilmektedir. İş merkezinin müşterisi her ne kadar direkt olarak şirketimizin müşterisi olmasa bile, rekabet edebilmek için onlara yönelik süsleme, piyango, reklam faaliyetleri, şikayetlerin dinlenmesi ve çözülmesi gibi konular da başlı başına hizmetlerimiz arasında yer almaktadır.



Bildiğimiz kadarıyla genel olarak şu ana kadar Nurol Topluluğu Şirketlerine hizmet verdiniz. Hizmetlerinizi Topluluk dışına da taşımayı düşünüyor musunuz? Bu konuda yapılanları bizimle paylaşır mısınız lütfen?
Elbette şirketimiz Nurol Şirketler Topluluğu'nun işletme şirketi olarak öncelikle grup işletmelerine taliptir. Nitekim şu anda az önce bahsettiğim gibi grup projelerine hizmet vermekteyiz. Son



yıllarda Nurol bayrağını sektörümüzde layıki ile dalgalandırmak için gerekli altyapı çalışmaları yapılmış ve sonuçlandırılmıştır. Bundan hareketle tanıtım broşürleri hazırlanmış, personel organize ve motive edilmiş, ISO 9001:2000 kalite belgesi alınmış ve şirketimizin kapasitesine uygun işlere teklifler verilmiştir. Önümüzdeki dönemde bu konumda önemli sonuçlar almayı umuyoruz.

Genel çerçevede, NUROL gibi güçlü ve güvenilir bir grubun bünyesinde olmak, rakiplerinize karşı size bir takım avantajlar sağlıyor mu acaba?
Nurol Şirketler Topluluğu ülkemizin önemli gruplarından biridir. Tabiatı ile şirketimizin Nurol Şirketler Topluluğu'na bağlı bir şirket olması şirket yöneticisi ve çalışanlarına gurur ve güven vermektedir. Diğer bir boyutta da sektörümüzde müşteriler karşısında grubun imajı şirketimizi de olumlu etkilemekte ve güvenilirlik sağlamaktadır.

Son olarak, şirketinizin isminden dolayı genel olarak Karum Yönetimi ile karıştırıldığını biliyoruz. Sizin hizmetleriniz dışında da yönetimsel faaliyetleri olan Karum İş ve Alışveriş merkezinin yapısını bizlere aktarabilir misiniz?
Karum İş ve Alışveriş merkezinin ismini aldığımız doğrudur. Öncelikle Karum'un ne olduğundan bahsedeyim. Hititler döneminde Anadolu medeniyetleri yerleşim alanlarının ortasına pazarlar kurmakta, herkes kendi bölgesinde ürettiği ürünü pazara getirerek diğer bölgelerden gelenlerle alışveriş yapmaktalardı. Bu pazarlara 'KARUM' adı verilirdi. Karum ismi buradan alınarak iş ve alışverişine konulmuştur. Kısaca Karum İş ve Alışveriş merkezinin yönetim biçiminden bahsedeyim. Çağdaş iş ve alışveriş merkezlerinde daha önce bahsettiğim gibi kiralamadan mixe, dekorasyondan işletme ve promosyon bütçesine kadar her türlü karar tek bir otoritenin elindedir. Karum'da ise stratejik kararlar; örneğin kiralama, mix seçimi gibi malikler ile yasaya göre kurulan Yönetim Kurulu'ndadır. Karum A.Ş. ise sözleşme ile çizilmiş işletme projesi çerçevesinde işlemleri yürütmektedir. Yani aidatları toplamakta, elektrik, suyu, personel giderlerini ödemekte ve iş merkezinin günlük bakım, onarım ve kontrollerini yürütmektedir. Tabiatıyla maliklere ve Yönetim Kurullarına profesyonel yaklaşımlarda danışmanlık da yapmaktayız. Yani mixte şu eksik, kira şu olmalı şu promosyon yapılmalı gibi. Çoğunlukla bu önerileriniz kabul edilmekte ve sistem bugüne kadar sağlıklı bir şekilde işlemektedir.

Nurol dünyasını dünyaya tanıtıyoruz



Topluluğumuzun yurt dışı inşaat projelerini yerinde izleyen İnşaat Koordinatörümüz Sayın Muammer ARIKAN, takip edilen işleri ve gelişmeleri bizlerle paylaştı.

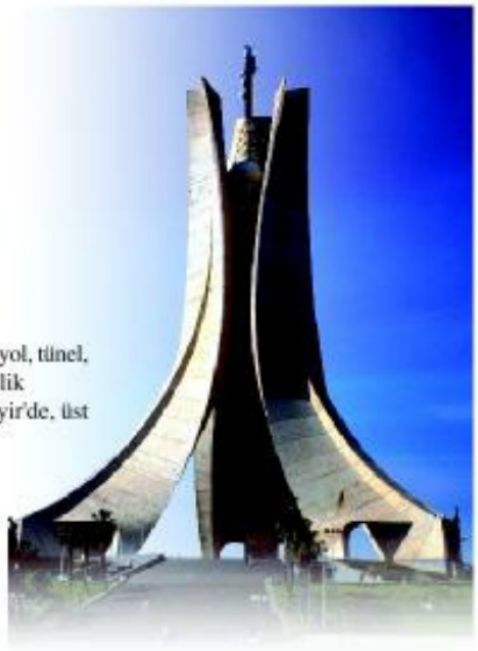


Nurettin ÇARMIKLI ve üst düzey yöneticilerimiz Cezayir Genel Kurmay Başkanı Mohammed LAMARİ'yi ziyaret ettiler.



Cezayir

Faaliyet alanlarımıza giren baraj, otoyol, tünel, metro gibi altyapı projelerine yönelik girişimlerimizin devam ettiği Cezayir'de, üst düzey yöneticilerle temaslarda bulunulmaktadır.



Afganistan

Louis Berger firmasından alınan Kabil-Kandahar yolunun 85 km'lik bölümünün 2003 programı tamamlanmış olup, 2004 yılı programının işlerine de başlanılmıştır. Yeni yol işleri takip edilen Afganistan'da, Dar ül Aman Ordu Kampı projesi için de Perini firmasından niyet mektubu alınarak inşaata başlanmıştır.

Irak

Koalisyon devletleri tarafından Irak'taki organizasyonu düzenlemek amacıyla oluşturulan CPA (Coalition Provisional Autority)'e Şirketimizin ana müteahhit adayı olarak kaydı yaptırılmış olup, ABD'li firmalarla işbirliği için temaslar yürütülmektedir. Çalışma ortamının biraz daha normal koşullara ulaşması durumunda çalışmalarımız hızlandırılacaktır.

Polonya



Çalışmalar programa göre ilerliyor. Nurol - Mesa ve bir Türk girişimcinin katıldığı ortaklıkla, Varşova'nın 17 km. güneydoğusunda yer alan "Nadarzyn" kasabasında 1100 dönüm arsa üzerinde alışveriş ve iş merkezleri ile otel ve konut inşaatı projesinin şantiye tesisleri kurulmuş durumdadır. Proje çalışmaları devam eden yatırımımızın Mart 2004'te inşaat faaliyetlerine başlanacaktır.



Rockland Ayakkabı Fabrikası

hizmete giriyor ve arkadaşlarımızı sevgiyle uğurluyoruz.



Nurol çatısı altında uzun yıllar başarıyla çalışan sevgili arkadaşlarımız Sn. Bülent ESEN (Rockland Genel Müdürü) ve Sn. Hasan İLDOĞAN (Rockland Finansman Müdürü) için 8 Ocak 2004 tarihinde bir veda kokteyli düzenledik. Kendilerine yeni görevlerinde başarılarının devamını diliyoruz.

Özellikle Türk ekonomisine katkı sağlamak için, sadece ülkemizde değil, dünya çapında da yeni yatırım alanları bulma konusundaki araştırmalarına devam eden Şirketler Topluluğumuz, Eylül 2003 tarihinden itibaren Rusya'da yeni bir girişime imza atmış bulunmaktadır.

Yeni fırsatların değerlendirilmesi düşüncesi kapsamında, Moskova'ya giden bir heyet, Rusya'nın ekonomik durumu, Rusya'da ayakkabı sektörünün durumu, yabancı yatırımlar için Rus mevzuatının yeterliliği, fabrika arazisindeki mevcut yatırımın ulaştığı konum gibi bazı özel konularda araştırmalarda bulunmuş ve derlenen bilgiler ışığında yatırım hakkında olumlu karar verilmiştir. Sonuçta, Moskova'nın Serpuhov kasabasında yerleşik olan "ROCKLAND LTD. ŞTİ"nin %51'i Nurol tarafından satın alınmıştır.

4 mevsimlik ayakkabıları ile tanınmış bir marka olan "Rockland"in üretimi Rusya'da yapılacak olup, satışının sadece Rusya Federasyonu'nda değil, Türkiye ve Bağımsız Devletler Topluluğu'na da yönelik olması hedeflenmektedir. Bu konuda yakın zamanda pazarlama ve satış stratejileri geliştirilecektir.

Yetkililer, bu girişimin gerçekleştirilmesinin nedeni olarak şu üç temel konuyu gösteriyorlar:

1) Rus halkının, göreceli olarak, kazancının daha fazla bir kısmını tüketime ayırması dahil, diğer tüm unsurlar dikkate alınarak yapılan fizibilite çalışmalarının olumlu sonuç vermesi,

2) Bu alandaki yatırımın, piyasaya yönelik tüketim malı üretip satarak, Topluluğumuza sürekli girdi sağlayacak bir yatırım olarak görülmesi,

3) Rusya'nın, çevresiyle birlikte sürekli gelişen bir pazar olması.

Fabrika inşaatının bittiği, makinaların montajının tamamlandığı, "kolaylık tesisleri"nin bitmek üzere olduğu ve Şubat ayı itibariyle de üretime başlanacağı edindiğimiz diğer bilgiler arasında yer alıyor.

Nurol dünyasını dünyaya tanıtıyoruz

Nurol Matbaacılık'tan
Elektronik İhracat Hamlesi









Nurol Matbaacılık ve Ambalaj Sanayi A.Ş. Türkiye'nin ihracatına yeni bir sektör ekliyor...

Nurol Matbaacılık ve Ambalaj Sanayi A.Ş. son yıllarda yayın sektörünün değişik alanlarında gerçekleştirdiği ihracat seferberliğine yazılım lokalizasyonu ve elektronik yayıncılığı da ekledi.

2001 yılın son aylarında, uluslararası bir İngiliz şirketi olan Kudos Information Ltd ile elektronik yayıncılık ve yazılım lokalizasyonu alanlarında başlattığı ihracat hamlesi ile "Roche, 3Com, Veritas, Apteco, Oxford Insturments" gibi dünyadaki büyük firmalara iş yapıyor.

Nurol Matbaa Grafik Bölümü tarafından Kudos Information Ltd. ile işbirliği ile gerçekleştirilen uluslararası şirketlerin ürünlerinin kullanma kılavuzlarının ve yazılımlarının çeşitli dillere uyarlanması işi 100,000$ ticaret hacmine ulaşmıştır. Kudos Information Ltd. Üretim Müdürü İlhan Tekin, Nurol Matbaa ile bu alanların ülkemiz ihracatında temellerinin atıldığını ve Türkiye'nin bu az yatırım gerektiren sektörde dünya liderliğine oynamasının mümkün olduğunu kaydetmiştir.

Elektronik yayıncılık ve yazılım lokalizasyonu, üretilmesinden müşteriye yollanmasına kadar tamamen bilgisayar ortamında gerçekleşmektedir. Bu ihracat hamlesi ile kendini geliştirme ve yeni beceriler edinme fırsatını bulan Nurol Matbaa Grafik Bölümü çalışanları ve Proje Müdürü Orkun Doğan gelecek yıl için gerçekleştirecekleri ihracat hacmini arttırmak çabası içinde olduklarını belirttiler.

Nurol Matbaacılık ve Ambalaj Sanayi A.Ş.

Iraklı Çocukların Yanında





Nurol Matbaacılık ve Ambalaj Sanayi A.Ş., Ekim ayı içerisinde çok büyük bir projeye daha imza atarak Birleşmiş Milletler öncülüğünde Unicef aracılığıyla Irak'lı çocuklara okul kitabı basımı projesinin ana firmalarından bir tanesi olmuştur.

Şirketimizin pazarlama departmanının yaklaşık olarak 3,5 seneden beri verdiği uğraşlar ile, geçtiğimiz yıllarda yapılan 4 adet denetimin sonucunda matbaamız Unicef, Unesco ve Birleşmiş Milletler'in onaylı matbaası olması sayesinde, Kopenhag'da bulunan Unicef Baskı Merkezi, Irak'a yapılacak olan 10 milyon adet kitabın 1.5 milyon adetini Nurol Matbaacılık ve Ambalaj Sanayi A.Ş.'nin basmasına karar vermiştir. Firmamız Ankara'da bu işi yapan tek, tüm dünyadaki 10 matbaadan biri olmuştur.

Yaklaşık 30 günde bitirilmesi istenen 1,5 milyon adet kitabın basımı ve ciltlenmesi işi, gece gündüz çalışılarak 23 gün gibi kısa bir sürede bitirilmiş. İşin baskı ve cilt kalitesi, uluslararası normlara uygunluk, paketlemenin sağlam ve düzgün yapılması, zamanında teslim gibi konularda Unicef'den almış olduğumuz övgüler şirketimizin gücünü bir kere daha kanıtlamıştır.





Çeyrek yüzyılı aşan uyumlu birlikteliğin öyküsü:

Mehmet BUYURGAN



Mehmet BUYURGAN
İskenderun 1972

Nurol'un yaşam biçimi olarak yoğurduğu gerçek ustalardan birini daha, Nurol İnşaat ve Ticaret A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Sayın Mehmet BUYURGAN'ı sizlere yakından tanıtıyoruz.

- Bize çocukluğunuzdan söz eder misiniz?
29 Ocak 1950 Malatya'nın, Fırat'ın kolu Tohma suyunun iki yanındaki yerleşim yerinden biri olan eski adı Derindere şimdiki adı Darende olan kazasında dünyaya geldim. 7 kardeşiz, 2 kız 5 erkek. Ben ailenin beşinci ve tek okumuş çocuğuyum. Çok ilginçtir ki Türkiye'nin neresine giderseniz gidin bir Darendeli'ye rastlarsınız ve tüm Darende'lileri toplasanız bir Ankara nüfusu kadar yapar. Çünkü 18 yaşından sonra insanlar mutlaka büyük şehirlere göç etmişlerdir. Toplam 50 kişinin bile istihdam edebileceği bir iş imkanı olmadığından yoğun bir şekilde ya okumak amaçlı ya da iş amaçlı göç yaşanmak zorunda kalmıştır. Bu yüzden Darende'de ikamet edenlerin çoğu 18 yaş altı ve 60 yaş üstü nüfustan oluşur. Ben de ilk ve ortaokulu Darende'de okudum. Sayfiye İlkokulu mezunuyum. Okuduğum okul ne yazık ki şu anda yıkılmış durumdadır.

- Çalışkan bir öğrenci miydiniz? Kardeşleriniz öğrenim hayatını yarım bırakmak zorunda kalmışken siz nasıl oldu da devam edebildiniz?
Yazın babama yardım edebilmek amacıyla bütün derslerimden geçerek hiç ikmale kalmazdım. Kalabalık bir aileydik ve geçim zorluğu içindeydik.Hepimiz biran önce hayata atılıp ekmek parası için babamızla birlikte çalışmak durumundaydık. Benim halamın kızı babasını çok erken yaşta kaybettiği için ben doğunca ismimin babasının adı olan Mehmet olmasını rica etmiş. Kendisinin 3 oğlu olmasına rağmen, beni de çok farklı sever ve ilgilenirdi. Ortaokulu bitirince de babama beni okutmak için Adana'ya yanına almak istediğini söyledi. Bu yüzden liseyi Adana'da halamın yanında okudum. Adana Erkek Lisesi'nden mezun oldum. Darende'de lise olmadığı için başka türlü eğitimime devam etme şansım yoktu zaten. Liseyi bitirdiğimde üniversite imtihanlarına Adana'da üniversite olmadığından hiç girmedim ve akademi sınavlarına girdim. Akademi de Eskişehir'e bağlıydı ve şu andaki bizim şantiye binalarımız inanın oradan çok daha lükstür. Gece okuyup gündüz çalışmak amacıyla gece bölümünü tercih ettim. O zaman şu an rahmetli olan Avukat Mehmet ÇELİKTAŞ'ın yanında katiplik yapıyordum. Orada bir yandan büronun işlerini takip edip bir yandan da ders çalışıyordum. Okul bitene kadar burada çalıştım. Bu arada halamın yanından ayrılarak Üniversiteyi yurtta kalarak bitirdim.



- Okul bittiğinde ne yapmayı planlıyordunuz? Hemen iş hayatına atıldınız mı?
Okulun bitmesine yakın, halamın mühendis olan oğlu Abdullah BAŞER o zaman Nurol İskenderun Demir Çelik Fabrikası Yan Ürünleri tesis (22) inşaatında şantiye şefiydi. Kendisine çalışmak istediğimi bana bu konuda yardımcı olup olmayacağını sormuştum. Beni yanına çağırdı ve şantiyeye geldiğimde Ali ÇAKIROĞLU'nun yanına gönderdi. Ali Bey de, bir önceki dergimizde anlattığım şekilde, beni işe aldı. Fakat o zaman Ender Bey muhasebe işini yürütüyordu ve ben de yaklaşık 6 ay boyunca puantörlük yaptım. Kamyonlara kum, çakıl fişi kestim, ambarda çalıştım. Ender Bey işten ayrılınca Ali ÇAKIROĞLU'na bağlı şantiye muhasebecisi olarak göreve devam ettim. O zaman İskenderun'da toplam beş şantiyemiz vardı.

- Genç yaşta şantiye hayatına alışmak zor olmadı mı sizin için?
Çocukluğum ve tüm tahsil hayatım sıkıntılar içinde geçtiği için şantiye hayatına alışmak hiç de zor olmadı. Bu nedenle şantiye ortamı benim için bulunmaz nimet olmuştu. Hergün yiyecek yemeğim, yatacak yerim vardı. Yurtta 7-8 kişi bir odada kalırken şu anda 2 kişilik bir odaya sahiptim.Yani şantiye o zaman bana beş yıldızlı otel gibi gelmişti. Şantiye şefi yardımcısı Orhan EKMEKÇİOĞLU ile aynı odayı paylaşıyordum. Ve size çok ilginç gelecek birşey söyleyeyim. Kaldığımız odanın kapısını açınca fareler dışarı çıkar biz içeri girerdik.

- Bu kadar genç yaşta zorlu bir çalışmanın içine girmişsiniz?Eğlenmek ya da dinlenmek için neler yapardınız?
O zamanlar yaşam öyle güçtü ki, insanların yaşamını sürdürebilmesi için işin dışında fazla bir şeyle ilgilenemezlerdi. Şantiye İskenderun'a 25 Km. Uzaklıktaydı. Bizim de tek lüksümüz haftada bir kez gidebilirsek eğer İskenderun'a inmekti. Kendi imkanlarımızla bu mümkün olmadığı için Cumartesi günleri İskenderun'da yaşayan arkadaşlarımızı götüren bir servisle gider ve belli bir saatte geri dönerdik.

- Bu arada, sanıyorum genç yaşta evlenmiştiniz. Bu nasıl oldu anlatır mısınız?
1972 Temmuzunda işe başlamıştım. Burada 2.5 sene kadar bekar hayatım oldu. Ailem artık evlenmemi istiyordu ve onlar aynı yöreden kız bakıp beğenip, beni çağırdılar. Müstakbel eşimin dayısı benim üniversiteden arkadaşımdı ve bu nedenle iki ailenin birbirini tanıması kolay oldu. Çünkü Darende'de evlerimiz karşılıklıydı. Normalde onlar Adana'da ikamet ediyorlardı. Adana'lılar için Darende yaylaydı. Ama uzun süreden beri de gelmiyorlardı. Ablamla abim gidip kızı istemişler. Raziye 18 yaşında benden daha cesur çıkıp önce bir görseydim diyor, ama babası kendisine Mahmut Usta'nın oğlu, gözü kör değil, ayağı topal değil nesini göreceksin diye çıkışıyor. Bu arada söz kesmek için kız evine gidildiğinde Raziye'nin dayısı, kulağıma eğilerek "gidince sana çay ikram edecekler, çay ikram eden kişi senin nişanlın" dedi. Çok kısa sürede nişanımız oldu. Nişanlıyken de çok ender görüşürdük. Ayda bir kez Adana'ya gidince, ablamla beraber evlerine gidip görürdüm. Haziran'da 1974'te nişanlandık, Aralık 74'te evlendik. Nişanımız ve düğünümüz Adana'da oldu. Düğün günü Oğuz Bey düğün salonunun adresini almak için saat 16:00'da şantiyeyi aradı. Telefona benim çıktığımı duyunca "senin düğünün yok mu orada ne yapıyorsun" diye kızdı. Bende işimi bitirip buradan düğün salonuna gideceğimi söyledim. Gerçekten de öyle oldu şantiyeden çıkıp kuaförden nişanlımı alıp, düğün salonuna gittim. Oğuz Bey benden salonun adresini aldığında gelebileceğini hiç tahmin etmemiştim. Oğuz Bey düğünüme geldiğinde çok mutlu oldum Cumartesi günü düğünümüz oldu. Aynı gece Adana'dan İskenderun'a gittik. Pazartesi günü sabah Ali ÇAKIROĞLU aşağıdan zile bastı hadi seni bekliyoruz dedi ve ben böylelikle evlendiğimde 1 gün izin kullanmış oldum. O günlerden beri hala izin yapma konusunda bildiğiniz gibi çok tasarrufluyum.

- Patronlarımızdan herbiriyle farklı dönemlerde çalışma olanağı buldunuz. Bundan söz eder misiniz biraz? Bir çok hatıranız vardır elbette ki...
Şantiyelerdeki çalışma hayatımın en uzun beraberliğini Oğuz Bey ile yaşadım. O zaman İskenderun ve Söke'de ve sürekli şantiyenin başında bulunuyordu.Hemen hemen aynı yaşlarda olmamız nedeniyle, her zaman Oğuz Bey'e karşı kendimi çok yakın hissetmişimdir. Erol ÇARMIKLI ile de yıllar sonra Suudi Arabistan'da birebir çalışma olanağım olmuştur. Nurettin Bey her ay mutlaka şantiyeleri ziyarete gelir ve akşam bir yemek düzenlenirdi. Zaman zaman beni de bu yemeğe çağırdıklarında çekinerek de olsa katılırdım. Nurettin ÇARMIKLI ile tabii ki Nurol İnşaat merkezde görev aldıktan sonra sürekli beraber çalıştık. Her birinin farklı karakterde olmaları yanında hepsi için söyleyebileceğim en önemli ortak özellik yüreklerinin mükemmel olduğudur. Bilirim ki ihtiyacım olduğunda hepsi de bir baba gibi koruyucu ve kollayıcıdırlar. Otuz yılı aşkın bir süredir içinde bulunduğum bu değerli ortamda elbette yüzlerce hatıra, anı birikmiştir içimde. Şu anda aklıma gelenler:

Evlendikten sonra İskenderun Güney Palas otelinde eşimle birlikte katıldığımız bir yemekte Nurettin Bey bana sitem etti "evleniyorsun davetiye göndermiyorsun" dedi. Ne diyeceğimi bilemeyip başımı önüme eğmiştim ki Oğuz Bey büyüklük göstererek benim hatamı telafi etmek için, abi "davetiyeyi bana vermişti, ben unuttum" dedi. O an duyduğum minneti tarif etmem çok zordur.

Yine Oğuz Bey ile ilgili bir başka anım: İskenderun'da bir gün beni çağırdı ve çok kibar bir şekilde 06 HP 295 plakalı sarı mercedes arabasının anahtarını bana uzatarak, Doğuş kapısından misafirini almamı istedi. Ben yüzüm kızararak, araba kullanmayı

- Arabistan'da neler yaptınız peki, eminim ilginç olmuştur sizin için?
Arabistan'a gidişim yine de pek kolay olmadı. Giderken çocuklar ilkokula başlamışlardı, ben döndüğümde bitiriyorlardı. Ebru ve Erol ilkokula aynı anda başladılar. Erol Bey ile Suudi Arabistan'da yakın çalışma fırsatı buldum. Arabistan'da avans alıp bankaya yatırmıştık ve o zamanlar benim kasamda her zaman Erol Bey'in imzalı boş çeki olurdu. Bankadaki son parayı kullanırken rahmetli Turan Bey "bak Mehmet bu çok büyük bir para iyi düşün" diyerek şaka yollu bana imada bulunmuştu. Ben "bu firmada kaldığım sürece çok daha büyük çeklerle karşılaşacağımı umuyorum" diye cevap vermiştim. Ötoyol avansını aldığımızda bunu kendisine hatırlatmıştım. Değerli abimiz Turan ESEN'i saygı ve rahmetle anıyorum.

- Yurt dışında çalışmanın faydaları nelerdi?
Burada arkadaşlığın, dostluğun, hasretin ne olduğunu öğreniyorsunuz. O zaman öyle mobil telefon yok ki, anında haber alasınız ailenizden. Mektupla, gelen gidenle haberleşiyorsunuz. İnsanın değerini anlıyorsunuz uzakta. Ayrıca ben maddi olarak da elde ettiğim birçok şeyi Arabistan'daki çalışmama borçluyum. Çünkü çok iyi ücretlerle gitmiştik ve şantiyede harcayacak bir yer olmadığı için tasarruf yaparak Türkiye'ye dönmüştük.

- Geriye baktığınızda hayatınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?
Ben Nurol ailesi ile tanıştığımda 22 yaşındaydım. Burada evlendim, burada çocuk sahibi ve torun sahibi oldum. Sevdiklerimi kaybettiğimde yine buradaydım, yeni dostları burada edindim. Maddi, manevi sahip olduğum herşeyi burada buldum. Her zaman söylerim: Birinci eşim Nurol, ikinci eşim Raziye diye. İşin ilginç yanı eşim de bunun böyle olduğunu yıllar önce kabul etmiş ve benden desteğini hiçbir zaman esirgememişti. Benim işe ayırdığım zamanın fazlalığı nedeniyle, çocuklarımızın yetişmesinde de eşimin katkıları çok büyük olmuştur. Öyle ilginçtir ki hala üç gün işe gelmesem dördüncü gün burayı özlediğimi hissediyorum.

- Başarınız ve bu kadar uzun tecrübelerinizle bugün genç insanlara neler önerirsiniz?
Bizim çalışmaya başladığımız dönemlerde Şirketimizi dışarıdan destekleyen 1 adet hukuk müşaviri (Ziya KURT), 1 adet mali müşavir (Kudret AKÇALI) vardı ve bunun dışında fikir alabileceğimiz, akıl sorabileceğimiz hiç kimse yoktu. Kendi sorunlarımızı kendimiz araştırmak ve çözmek zorundaydık. Şantiyedeyken de Ankara'dan tepki almamak için sürekli yayınları takip eder, vergi konularını okur, kendimizi hep yenilemeye çalışırdık. O zamanlar 3 aylıklar, ücret bordroları, sigorta bildirgeleri ve muhtasar beyannameleri insan gücüyle mesai saatleri dışında yapılırdı. Bilgisayar yoktu ve zamanın büyük kısmını istihkak yazarak, yeşil defter doldurarak ve yeni birim fiyatlarını daktilo ederek geçirirdik. Şimdi gerek teknolojik olanaklar, gerekse eğitim olanakları nedeniyle çalışanların kendilerini geliştirmeleri çok kolaylaştı. Ben kendi bulunduğum yere çok geç gelmiş olabilirim. Ama Nurol'da müdürlük birkaç yılda elde edilecek bir makam değildir. Bu makamdaki arkadaşların bulundukları yerin kıymetini bilip, kendilerini biraz daha yetiştirmek için çaba göstermelerini ve kolaya kaçmamalarını isterim. Günde 10 kere Ahmet SOYLU'yu ya da Cumhur BOZKURT'u arayarak bilgi almak yerine sürekli yayınları takip etmelerini, okumalarını, bilgilerini paylaşmalarını öneriyorum. En önemlisi yazdıkları raporların arkalarında duracak kadar olaylara vakıf olmaları gerekir diye düşünüyorum.

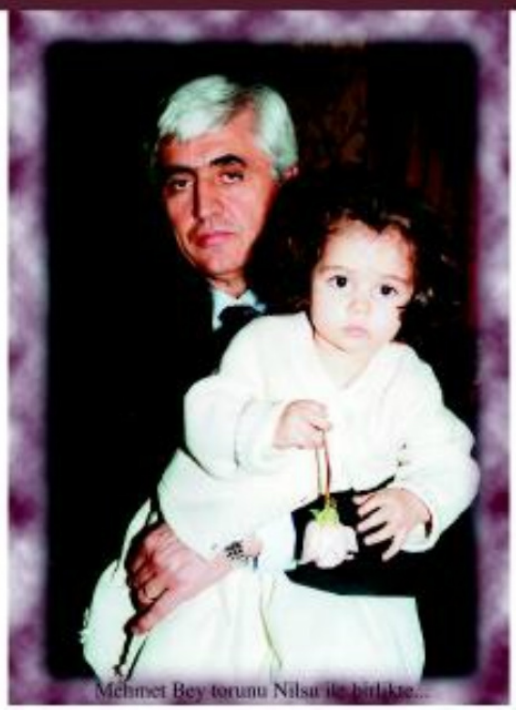
Çalışma hayatınızda keşke dediğiniz bir şey oldu mu?
Zaman zaman ufak tefek şeyler olmuştur elbette. Ama en önemlisi de bir lisan öğrenmiş olmak isterdim. Bunun yokluğunu her zaman hissetmişimdir. Bugün artık bir lisan bile yetersiz kalmaktadır. Genç arkadaşların ne yapıp edip lisanlarını geliştirmeleri gerekir. Ben özellikle Suudi Arabistan'da ve Dubai'de bunun zorluğunu da yaşadım. Bu sıkıntıyı çocuklarımın hissetmemesi için de onların hem yabancı dil eğitimi almaları için çabaladım hem de yurtdışına gönderdim.

- Meslek hayatınızda örnek aldığınız kimseler oldu mu?
Açıkçası özel biri yok. İşini doğru yapan herkese saygı duyarım. Çalışmak herşeyin başıdır ve insan istediği şeylere ancak azimle ve çalışarak ulaşır.

- Siz kendinizi nasıl tanımlarsınız?
Doğruluk benim için çok önemlidir. Hataların tekrarına tahammül etmem zordur. Nurol'un çıkarları her zaman ön planda gelir. Detaylara da önem veririm, bilmem gereken her şeyi en ince ayrıntısına kadar öğrenmek isterim. Çok açık sözlüyüm ve biraz korkusuzum. İnandığım şeyi sonuna kadar savunmaktan hiç bir zaman çekinmem.

- Sizin için biraz sert yapılı derler, buna katılıyor musunuz?
Ben bulunduğum yere hiç kolay gelmedim. Çok farklı yerlerde, çok farklı insanlarla birlikte oldum. Şantiye hayatı gerçekten zordur. Birçok değişik kültürden gelen insanlarla birarada olmanın getirdiği bir katılık ve disiplin anlayışı tabii ki bende oluşmuştur.

- İş dışında kendiniz için neler yaparsınız?
En sevdiğim şeylerden biri toprakla, çiçeklerle uğraşmak. Hafta sonları bunun için iyi bir fırsat benim için. Belki de çocukluğumdan kalma bir özlem. Her hafta sonu mutlaka doğayla içiçe sporumu yapıyorum ve bundan da çok keyif alıyorum. Eymir gölü ve Orman ormanı biz Ankara'da yaşayanlar için büyük bir şanstır.


Mehmet Bey torunu Nilsu ile birlikte...

- Müzikle,sinemayla aranız nasıl?
Halk müziğini dinlemekten keyif alırım. Sinemaya pek gitmiyorum. Televizyonda eski türk filmlerini ve Anadolu'da geçen yerli öykülerin dizi filmlerini izlemeyi severim.

- Siz yıllardır aynı görünüşünüzü koruyorsunuz, yemeklerle aranız pek yok galiba?
Doğrudur. Yemek yemeği çok sevmediğim için yemek ayırmak gibi bir alışkanlığım da yok aslında. Ama mutlaka en sevdiğin yemek derseniz bamya diyebilirim. Buna rağmen yemek yapmayı ve dostlarıma ikram etmeyi çok severim. Mesela çok güzel güveç yaparım, açık ateş üstünde balık yapmayı severim.

- Sizin tatille aranızın olmadığını görüyoruz ,hiç mi bulunduğunuz yerden uzaklaşmak istemiyorsunuz?
Evet, yıllardır uzun bir tatil yapmıyorum. Eskiden de çocuklar tatile gider ben onları almaya gidince birkaç gün onlarla kalırdım. Açıkçası sıcağı çok sevmiyor olmam nedeniyle ve tatil denince illa ki güneş, deniz, kum akla geldiği için bana cazip gelmedi hiçbir zaman. Bunun yerine birkaç gün doğa ile içiçe olmayı tercih ederim. Eskiden şantiyeyi birkaç gün bırakıp gitmek gibi bir lüksümüz de olmadı zaten. Annemin rahatsızlığında bile pek fazla yanında olamadım. 2001 yılıydı ve annemin sağlığı iyiice kötüleşmişti. Oğuz Bey "git annenin yanında ol, başında dur" dedi ve ben gittikten bir hafta sonra da annem vefat etti. Oğuz Bey'in sayesinde annemin son günlerinde yanında olabilmişim.

- Şanslısınız, çocuklarınız çok iyi eğitim aldılar, kızınızı evlendirdiniz, hatta torun sahibi oldunuz, neler söyleyeceksiniz?
Yıllar çok çabuk geçiyor. Elbette onların mutluluğunu görmek benim için en büyük ödüldür. Asla dede olduğum için kendimi kötü hissetmedim aksine tarifi zor bir mutluluk içindeyim. Nilsu şu anda 1,5 yaşında ve torunumun ilk söylediği söz "dede" oldu. Ama 3 kuşak yanyana olunca bazen nerden nereye geldik diye şaşırdığımı söylemeliyim.

- Oğlunuz Erol Şu anda Holding Finansman Müdürlüğünde görev yapıyor, ne hissediyorsunuz?
Aldığı eğitimle ve benim çalışmamı örnek alarak Nurol'a çok faydası olacağına inanıyorum. Patronlarımızın bulunduğu bir toplantı masasının iki yanında baba-oğul karşılıklı oturmanın gururunu anlatmak mümkün değil elbette.

- Ebru şu anda nerede çalışıyor?
Türk Dış Ticaret Bankası Başkent Kurumsal Şubesinde yönetici yardımcısı olarak görev yapıyor.

- Son olarak dilekleriniz ve bize mesajınız var mı?
Nurol Ailesini daima bulunduğu yerden daha yükseklerde görmek en büyük dileğimdir. Bu vesile ile 2004 yılının tüm Nurol Ailesine sağlık, mutluluk ve esenlikler getirmesini diliyorum.

bilmediğimi söylediğimde, bana bu kadar arabanın içinde hala araba kullanmayı neden öğrenemediğimi sordu. Cevap veremedim. Sanıyorum bizim kampa servis aracımızın Thames kamyon olduğunu herhalde unutmuştu. Bundan sonra ilk direksiyona Söke'de kendi arabamda oturdum. İlk arabamı almam ve şöförlüğü öğrenmem 1976 senesinde Söke'de oldu.

- İskenderun Şantiyesinde bizlerin de tanıdığı kimlerle çalışma olanağı bulmuştunuz ve İskenderun'daki işiniz bitince ne yaptınız?
İskenderun'da dört ayrı şantiyemiz vardı. Yaşar DİŞLİOĞLU Teknolojik Montaj şantiyesinin şefiydi. Kömür hazırlama ve Oranlam Silolarının şantiye şefi Şinasi EROĞLU, İdare ve istirahat binalarının şantiye şefi ise Kubilay UMUL'du. O zamanlar Göksel ANMAÇ'ta taşeron olarak bizimle çalışmaktaydı. İskenderun'da ilk biten iş benim de muhasebesine baktığım Abdullah BAŞER'in şantiye şefi olduğu işti. Bu iş tamamlanınca işten çıkmam için bana tebligat yapıldı. Abdullah BAŞER amcalarına ait şu andaki Başer Holding'in Adana'nın ilçesi



Mehmet BUYURGAN
Şantiye şefi Şinasi EROĞLU ve çalışma arkadaşları ile birlikte.
(1973)

Bahçe'de bir fabrika inşaatı yapıyordu. Buradaki işim bitince Abdullah BAŞER'in yanına çalışmaya gidecektim. Tam bu sıralarda Elazığ Ferrokrom Tesisleri inşaatı işi alındı. Ali ÇAKIROĞLU oraya geçici görevle gitti. Bana Ali ÇAKIROĞLU'na vekalet etme görevi verildi. Başladığımın üçüncü yılıydı ve 2 ay boyunca Ankara'ya karşı tek başıma sorumluydum. Bu arada Abdullah BAŞER beni sürekli onlarla çalışmam konusunda sıkıştırıyordu. Böyle olunca ben de Nurettin Bey'e ayrılmak zorunda olduğumu söyledim. Nurettin Bey bizden memnun değilsen tabii ki git ama benden sana bir baba nasihatı akrabanın yanında çalışmak zordur dedi. Bu noktada belki de hayatımın en doğru kararını vererek Abdullah BAŞER'e gelemiyeceğimi bildirdim ve yaşam yolculuğum Nurol ile beraber bugünlere kadar devam etti.

- Askerlik döneminizden söz eder misiniz?
Evlendikten 6 ay sonra askerlik görevim çıktı. Ben de İskenderun'daki işlerimizi tamamen teslim edip askerlik dönüşü Söke'deki göreve başlamak üzere ayrıldım. Askerliğimi 15 Temmuz - 31 Ekim tarihleri arasında İzmir Bornova'da yaptım. O zamana kadar Türkiye'de Ankara dışında diğer bölgeleri görmemiştim. 3.5 aylık kısa dönem uygulaması ilk defaydı ve ben de bundan yararlanarak kısa sürede işimin başına dönme şansını yakalamış oldum.

- Bundan sonra hangi işte çalıştınız?
Askerlik dönüşü Söke'de göreve başladım. Oğuz Bey Söke'deki evimi tutmuş ve beni beklediğini bildirmişti. Böylece Adana'dan eşyalarımı yükleyip Sökeye geldim. Raziye 7 aylık hamileydi. Adana - İzmir, İzmir - Aydın, Aydın - Söke yorucu bir yolculuktan sonra kayınvalidemin "böyle olacağını bilseydim kızımı sana vermezdim" eleştirileriyle karşı karşıya kaldığımı hatırlıyorum.

- Söke'de kimlerle çalıştınız? Söke Ovası Sulama İnşaatı işinden biraz söz eder misiniz?
Söke'nin kuruluş aşamasında (Söke Ovası Sulaması 1 ve 2. kısım İnşaatı) Söke'ye 1-2 defa askerden evci çıkınca gidip gelmiştim. 09 Ocak 1976'da Ebru, 27 Mayıs 1977'de de Erol doğdu. Aralarında 16 ay vardır. O zamanlar şantiye şefi Şinasi EROĞLU, şef yardımcısı Sabri ÖZGÖÇMENOĞLU'ydu. Oğuz Bey sökede ev tutmuştu. Zamanının büyük bir kısmını Söke'de geçiriyor, zaman zaman da Soma (Balıkesir) şantiyesine gidip geliyordu. Şantiyede zaman zaman sayıları 1200'ü bulan % 80'ninin okuma yazması olmayan ve genellikle doğudan gelen insanlarla çalışıyorduk. Hem muhasebeci, hem satın almacı, hem personelci yani kısacası tüm işlerden sorumluydum. Gece sabahlara kadar istihkak yazdığım dönemler olmuştur. Şinasi bey istihkakı alıp idareye gideceği zaman arkasından istihkaklar kırmızılanmadan dönsün diye bildiğim tüm duaları okurdum.

Söke ve çevresi çok güzel olmasına rağmen iklim şartları ve çalışanların büyük bir çoğunluğunun mevsimlik olması nedeniyle çalışma şartları çok zordu. Bu da İşçi trafiğinin çok hızlı olmasını kaçınılmaz hale getiriyordu. Bu yüzden zaman zaman tehditler alıyorduk. Bu tehditler yüzünden Şinasi EROĞLU'nun bir hafta arabasına binmediği zamanlar oluyordu. 1978 yılının ikinci yarısında Oğuz Bey'i, arkasından da Şinasi Eroğlu'nu Ankara'ya çağırdılar. Ankara'da işin tasfiyesi kararı alındı. Bana da en kısa zamanda şantiyeyi kapatma işi kaldı. Sabah erkenden 1200 işçiyi parti parti göndermeye başladık. Şef yardımcısı Sabri Bey kendine yazılan bir mektubu gösterdi. Mektupta kendisini vuracaklarını yazmışlardı. Ertesi gün Sabri Bey'i, kendi arabamla birlikte bir şoför ve para vererek çocukları ile beraber Kuşadası üzerinden İzmir'e gönderdim. Böylelikle Şantiyede yalnız kaldım ve ne yapacağımı düşünmeye başladım çünkü aynı tehditler bana da gelmeye başlamıştı. Söke'de tanıdığım bir yüzbaşıdan yardım istedim, bana 4 adet asker verdi. Onların nezaretiyle 1 hafta içinde Söke'deki işçilerin tamamını, işçilerin ücretlerini vererek çıkarttım. 1978'in sonlarına doğru Söke'yi tamamen tasfiye ederek Ankara'ya geldik ve böylece Ankara hayatımız başlamış oldu.

Hayatımdaki önemli olaylardan biri de babamın vefatıydı. Şantiyede işçilerin maaşını dağıtıyordum. Şinasi EROĞLU beni çağırdı ve kendisi bildiği halde bana söylemeyerek "baban trafik kazası geçirmiş ağır hasta" dedi. Beni de Söke'den Darende'ye kendi özel arabası ve şoförüyle gönderdi ama ne yazık ki ben duyduğumda babam defnedilmişti. Yetişememiştim!...

Neden Ankara?
Ankara'ya gelişimin nedeni, rahmetli Yaşar AKCAN ilerde kendi yerine beni düşünüyordu. Ankara'ya gelince hiç kimseyi tanımıyor, hiç bir yerini bilmiyordum. İskenderun'dan beri arkadaşım Yaşar ALGÜN (Küçük Yaşar) sağolsun benimle çok yakından ilgilendi. Kendi evlerine yakın olsun diye birlikte Yıldız'da ev tuttuk. Fakat Ankara'ya ürkerek bakıyordum. Gerek şehrin büyüklüğü, gerekse merkeze ne derece intibak edebilirim endişesi ile korktuğumu söyleyebilirim. Nurol'da yaşamıma devam edeceksem de buna mecbur olduğumu biliyordum. İlk olarak Ayaş Tüneli'nde çalışmak için gelmeme rağmen Yaşar AKCAN bunu kabul etmedi. Beni haftanın 2-3 günü Ayaş şantiyesine part-time olarak gönderdi. Benim merkezde olmamı istiyordu. Ankara'ya geldikten sonra görevim şantiyeler muhasebe müdürlüğü idi. Geldikten 10 gün sonra Yaşar bey beni yanına çağırdı ve Ardahan'a gidip Halk Bankası ile ipotek sorunumuzu çözmemi istedi. Ben hangi otobüsle giderim diye düşünürken, bana Erzurum'a kadar uçakla, oradan da karayolu ile Ardahan'a geçmemi söyledi. Yani ilk uçağa binişim Ankara -Erzurum seferiydi ve 28 yaşındaydım.

- Ankara'dan başka bir yere göç var mı, yoksa bugüne kadar devam mı?
Arada bir yurt dışı maceramız oldu. Evli ve iki çocuklu bir aile olarak Ankara'da tek kişinin maaşı ile geçinmenin zorluğu ve gelecek için yatırım yapma düşünceleri ile yeni arayışlara girmiştim. Oğuz Bey'den beni Libya'ya Ali Rıza ÇARMIKLI'nın işine göndermesini istedim. O zaman Oğuz Bey bana biraz beklememi, Suudi Arabistan'da iş alacaklarını ve beni Arabistan'a göndereceğini söyledi. Her zamanki gibi sözünde durarak 1982'de Suudi Arabistan'a Yanbu'ya gönderdi. Askerlik için müracaat ettiğimde 2 yıl yerine 3.5 ay olunca piyangodan çıktı diye sevinmiştim. İşte şimdi askerliğimin geri kalanını yaptığımı düşünerek gönül rahatlığı içinde evimden ve ailemden ayrılabilmiştim.

TEKEL'de "alkollü içkiler" ihalesine devam.

TEKEL'e ait Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin özelleştirilmesi ile mevcut 16 fabrika "Ortak Girişim Grubu"na geçecek, ayrıca, Paşabahçe, İzmir ve Ankara tesislerinin de kullanım hakkı Gruba ait olacak

Dergimizin geçen sayısında bahsettiğimiz gibi, Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin özelleştirilmesine ilişkin ihalede 292 milyon Dolar ile en yüksek teklif NUROL - LİMAK - ÖZALTIN - TÜTSAB ortak girişim grubu tarafından verildi. 292milyon$'lık bedelin asgari %50'sinin peşin, %25'inin 1. yılın sonunda, %25'inin de 2. yılın sonunda ödenmesi gerekiyor.

Özelleştirme Yüksek Kurulu, 22 Aralık 2003 tarih ve 2003/85 sayılı kararı ile söz konusu ihaleyi onayladı. Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı da "Ortak Girişim Grubu"na durumu bildirerek 20 Şubat 2004 tarihine kadar devir teslim işlemlerinin tamamlanması için süre tanıdı. Buna göre; TEKEL'e ait Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin özelleştirilmesi ile mevcut 16 fabrika "Ortak Girişim Grubu"na geçecek, ayrıca, Paşabahçe, İzmir ve Ankara tesislerinin de kullanım hakkı Gruba ait olacaktır. Bilindiği gibi, Alkollü İçkiler Sanayi ve Ticaret A.Ş., yıllık 800milyon$'lık cirosu ile halen yüksek alkollü içkiler üretiminde Türkiye'nin en büyük kapasitesine sahiptir.

Bu tesislerin özelleştirilmesi ile; uzun yıllar sonucunda kamu sektöründe elde edilmiş olan tecrübe ve birikim, özel sektörün dinamizmi ile birleşerek kalite ve verimlilik bakımından daha iyi sonuçlar alınacaktır.





TÜP GEÇİT'te NUROL - GAMA' nın bulunduğu konsorsiyum öne çıktı.

Ulaştırma Bakanı Binali YILDIRIM, Marmaray adıyla bilinen ve dış kaynakla finanse edilecek üç aşamalı projenin, İstanbul Boğazı tüp geçidinden oluşan birinci aşaması için alınan iki ayrı mali teklifi, TKGN (Taisei-Kumagai Gumi-Gama-Nurol) ortak girişim grubunun verdiği 89.67 (840 milyon dolar) milyar yen ve NTCM (Obayashi-Yapı Merkezi-Me-tiş-Kiska) ortak girişim grubunun verdiği 96.99 milyar yen olarak açıkladı.

Böylece NUROL - GAMA konsorsiyumu projeyi üstlenmek üzere öne geçmiş oldu.

Projenin denizden ve karadan 13.1 kilometrelik tüp geçidi kapsayan ilk bölümünün tamamı Japonya Uluslararası İşbirliği Bankası (JBIC) tarafından sağlanacak, 10 yılı ödemesiz 40 yıl vadeli olacak ve binde 75 faizli krediyle finanse edilecek.

İhalede son kararı Kreditör verecek. Bakan YILDIRIM, ihale komisyonunun iki teklifi değerlendirip kendi önerileriyle birlikte JBIC'e göndereceğini ve JBIC onayıyla sonucun kesinleşeceğini belirterek, "onayı müteakip, en düşük değerlendirilmiş teklif fiyatını veren ortak girişim belirlenmiş olacak ve sözleşme sonuçlandırma görüşmelerine çağrılacak" dedi.

2.5 milyar $'lık proje 2009'da hazır olacak. Marmaray adıyla bilinen üç aşamalı İstanbul Boğazı Tüp Geçişi Projesi'nin 2009 yılında tamamlanarak ticari işletmeye geçmesi hedefleniyor.

"Yüzyılın en önemli yatırım projesi" olarak nitelenen projenin ilk aşaması için temelin 2004 yılının ilk çeyreği içinde atılacağı belirtilirken, bu aşamanın Boğaz'ın altından batırma tüp tünel, her iki yakada şehrin altından delme tünelle, dört yeni ve derin istasyonlardan oluştuğu söyleniliyor.

Projenin ikinci aşaması olan banliyö hatlarının yüzeysel metroya dönüştürülmesi ile ilgili olarak Avrupa Yatırım Bankası'ndan kredi sağlandığı ve bu konuda çalışmalara başlanacağı da bildirildi. Basın toplantısında verilen bilgilere göre, projenin üçüncü aşamasını ise çeken ve çekilen araçların teminini içeriyor. Bu amaçla 2005 yılında ihaleye çıkılması ve yerli katkının en yüksek düzeyde olması hedefleniyor.

NUROL MATBAACILIK ve AMBALAJ SAN.A.Ş.

GIDA KODEKSİNE UYGUN AMBALAJ ÜRETİMİNDE EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR



Nurol Matbaacılık ve Ambalaj San.A.Ş. gıda sektöründe hizmet veren Sedat Tahir, Özküp, ABC Dempaş, Harika Gıda, Çaykur gibi önemli firmaların yanısıra pazarlama faaliyetlerini ısrarla sürdürmesi sonucunda yüksek montanlı ambalaj üretimleri arasına "DOĞADAN GIDA ÜRÜNLERİ SAN. VE PAZ.A.Ş."ini katmıştır.

Doğadan A.Ş. Türkiye'deki doğal bitkisel ürünlerin, aktarlar dahil oluşturduğu 50 milyon USD lik pazar payının % 61 lik kısmını elinde bulundurarak lider konumunu sürdürmektedir.

Doğadan A.Ş.nin kuruluşu 1998 yılında İsviçre menşeyli yabancı sermaye grubu ve Nevzat Ecza grubunun % 50 iştiraki ile gerçekleşmiştir.

AC Nielsen tarafından yapılan Markalar Ligi araştırmasına göre, bitki meyve çayı grubunda ilk hatırlanan marka DOĞADAN olmuştur.



Doğadan markalı ürünler; bitki-meyve çayları, sağlıklı yaşam çayları, vitaminli çocuk çayları, yeşil çay ve siyah çay olmak üzere 6 grupta toplanıp 25 çeşitten oluşuyor. Ürünlerin tümü süzen poşet formunda ve ileri teknoloji ile üretilip, tüm ürünler Tarım Bakanlığı izni ile satışa sunulmaktadır.

Sağlıklı yaşam ürünleri arasında Doğadan form, Relax, Life, Active, ve Doğadan Mini markaları altında 5 yeni çeşidinin yanı sıra, River's markalı siyah çay ve Earl Grey üretimini de sürdürmektedir.

2004 yılında Nane-Limon ve Okaliptüslü Yeşil Çay ve Yasemin Aloe Veralı Yeşil Çay tüketicilerin beğenilerine sunmuştur.

Türkiye'nin her ilinde 8000 satış noktasında tüketicisi ile buluşan Doğadan cirosunun %10 unu oluşturan ihracat satışlarını; Londra Harrods mağazasında, ABD ve Japonya pazarlarında yükselen bir ivmeyle sürdürmektedir.

ISO sistemlerini seçkin ve ayrımcı nitelikleriyle ısrarcı ve ciddi şekilde uygulayan Doğadan A.Ş. pazarlama biriminin ısrarlı ve iyi ilişkiler içindeki takibi ve ambalaj üretim biriminin kaliteli ve hızlı üretimi sonucunda ISO sistemlerini aynı kurallar çerçevesinde uygulayan Nurol Matbaacılık ve Ambalaj San.A.Ş. ile çalışmayı tercih etmiş ve şimdilik sezonluk trendlere göre yaklaşık 10 milyon adet kutuluk üretim anlaşması yapmıştır. Nurol Matbaacılık ve Ambalaj Sanayi A.Ş. tarafından şimdiden 3.5 milyonluk üretim tamamlanmış ve teslim edilmiş olup bu rakamların çok üstüne çıkılması planlanmaktadır.

yurtta nurol esintisi



Amaç hizmette kalite olunca...

NUROL Menkul Kıymetler A.Ş.

Nurol Menkul Kıymetler Eğitim faliyetleri çerçevesinde öncelikle üst yönetim kadrosu, daha sonra satış ve pazarlama personeli 2 hafta arayla İstanbul Acıbademköy'de eğitim programına katıldı.







31 Ekim - 2 Kasım tarihleri arasında 16 kişilik Nurol Menkul Kıymetler yönetici kadrosu ile gerçekleştirilen birinci eğitimin konusu "Satışı Cepheden Yönetmek"ti. 3 gün süren eğitimin ana başlıkları:

- Profesyonel yöneticilik
- Yönetici ve ana görevleri
- Profesyonel yöneticilikten liderliğe
- Başarılı bir takım oluşturmak
- İletişim ve davranış
- Motivasyon
- Zaman Yönetimi
- Etkin satış toplantılarının düzenlenmesi.

15-16 Kasım 2003 tarihinde düzenlenen ikinci eğitimin katılımcıları ise Nurol Menkul Kıymetler satış ve pazarlama kadrosu ve satış yöneticilerinden oluştu.

"Profesyonel Satış Yöntemleri" konulu eğitim seminerine toplam 32 kişi katıldı.

eğitimin ana başlıkları:

- Satışa genel bakış
- Hizmet kalitesinin arttırılması
- Müşteri ile yüzyüze ve telefonda etkili iletişim teknikleri
- Yazılı iletişim
- Etkili satış görüşmeleri.

Sn. Ali Kirman tarafından gerçekleştirilen bu iki ayrı eğitim sonucunda tüm katılımcıların eğitimler hakkındaki ortak görüşleri, son derece öğretici, başarılı ve profesyonelce satış artışı ve satış hedeflerine ulaşma, birarada çalışma, istek ve motivasyon artışının sağlanması olarak belirlendi.

2004 Senesinin Nurol Menkul Kıymetler için, eğitimlerdeki ana hedefi olan satış ve pazarlama kalitesinin arttırılması, daha kaliteli, güvenilir bir müşteri portföyü oluşturulması ve ideal yönetici kadrosu ile başarılarla dolu geçmesidir.



Gülümsemenizi geleceğe taşımak sizin ellerinizde...

Ömer KIZIL
Nurol Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş.
Genel Müdür Vekili

"Değerli Nurol Çalışanları,
Bireysel Emeklilik için çalışmalarımız son aşamaya gelmiş olup, Nurol Grubu için en iyi şartlarda emeklilik planı hazırlanmaktadır. Böylesine büyük bir pazar ve rekabet ortamında sizler için en iyi olanı seçmek için yaptığımız çalışmaların sonucunu beklemenizi tavsiye eder, bu vesile ile çalışmalarınızda başarılar dilerim."



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

Her birey sosyal güvenlilik hakkına sahiptir. Ülkemizde bu hak S.S.K., Emekli Sandığı, Bağ-Kur gibi devletin sosyal güvenlik sistemi tarafından sağlanmaktadır. Bunların yetersizliği karşısında bireysel emeklilik sistemi, ülkemiz ve bireysel anlamda hepimiz için büyük bir önem taşımaktadır. Mevcut güvence sisteminin ülke bütçesine neden olduğu yükü azaltmak, bireylerin gelecek günlerini garanti altına almak, çalışma güçleri azaldığında yaşam standartlarını korumak amacı ile bireylerin gelir elde ettikleri dönemlerde tasarruf ederek birikim oluşturmaları amacı ile kurulan sistem 27 Ekim 2003 tarihi itibariyle başlamıştır.

Bireysel Emeklilik; katılımı zorunlu olmayan, kişilerin mevcut gelir düzeylerini ve emeklilik dönemi beklentilerini göz önünde tutarak katılımda bulundukları kamu sosyal güvenlik sistemine tamamlayıcı nitelikte bulunan bir sistemdir. Sisteme girmek isteyen katılımcı beklentilerini ve yatırım tercihlerini esas alarak, plan seçerek başvuruda bulunur. Katılımcının seçtiği emeklilik yatırım fonları Sermaye Piyasası Kurulu tarafından onaylanan portföy yönetim sözleşmesine göre yatırıma yönlendirilir. Emekliliğe hak kazanan katılımcı birikiminin tamamını ya da belli bir bölümünü alabileceği gibi emeklilik maaşı şeklinde de alabilir.

Bireysel Emeklilik Sisteminin bireylere emeklilik döneminde ek bir gelir ile refah düzeylerinin yükselmesinin sağlaması dışında Türk ekonomisi ve sermaye piyasaları açısından önemi göz ardı edilemez. Sistemin ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratarak istihdamın artmasına ve ekonomik kalkınmaya katkısı büyük olacaktır. Uzun vadeli tasarruf birikimi; ülkemizin hızlı ve enflasyonsuz büyümesine engel olan sermaye birikimi eksikliğinin giderilmesini sağlamaktadır. Bu anlamda Bireysel Emeklilik için planlanan fonlar ülkemizde uzun vadeli tasarruf birikimi sağlayacak çok önemli kaynaklardır. Sağlıklı işleyen sistem ile kurumsal anlamda yatırımcılarda da artış olup, yeni iş olanakları yaratacaktır.

Generali Sigorta, kurulduğu 1831 yılından bugüne kadar "süreklilik ve yenilik" ilkesini benimsemiş uluslararası bir kuruluştur. Nurol Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş., dünyada oldukça prestijli bir konuma sahip olan bu kuruluşun 2000 yılından itibaren A tipi acentası olup, bütün sigorta branşlarında (yangın, konut, trafik, kasko, nakliyat, mühendislik, deprem, ek teminatlar, hayat ve sağlık) poliçe tanzim etmektedir.

Nurol Sigorta Şirketimiz, 2003 yılı için Generali Sigorta'nın "Şirket Geneli Acente Üretim Sıralaması"nda sekizinci, "Bölgesel Üretim Sıralaması"nda ise üçüncü olmuştur. Dergimiz aracılığıyla, Şirketimizin bütün çalışanlarını tebrik ediyor, başarılarının 2004 yılında da devamını diliyoruz...

GENERALI GROUP

içimizden bir ses



ASLI ŞEKEROĞLU
Nurol Gayrimenkul
Yatırım Ortaklığı A.Ş.
Yönetici Sekreteri

Bakışlar

Sadece gözlerdir anlam yükleyen bakışlara
dersem inanmayın.
Duyguların dili vardır bakışlarda,
kimi zaman parlaktır, sevinçten
kimi zaman küçüktür, nefretten
kimi zamansa donuktur, düşünceden...

Bir de utangaçlık vardır
O da hep yerlerde gezer...

Bir Güle Hasret bir Umuda !

Taze gül düştü dalından,
rüzgarın bu denli esmesine anlam veremeden.
Bütün umutları yemyeşil yapraklarındaydı.
Yağmurun damlalarıyla gitti bütün umutları...

Bense hala ağlamaktayım arkasından
Bir güle hasret,
Bir umuda...



Yalnız Benim Olmalı

Denizlerden derin bir yer düşünüyorum.
Yalnız ben bilmeliyim, yalnız benim olmalı.
Ne adaya benzemeli, ne de güneşe.
Hayattan sıkıldığım an,
Oraya gidip tekrar geri dönmeliyim.
Yalnız benim olmalı,
Yalnız ben bilmeliyim...

Deniz

Kiminin bekleyeni vardır mavi denizden…
Ya gelir ya gelmez.
Bizler umutla bekleriz,
Deniz mavisinin insafını…

İSMİ 'ŞEKER' AMA KENDİ DEĞİL...





Dr. Berrin Demirbaş
Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları Uzmanı

Ağız kuruluğu ve çok su içme, idrara çok çıkma, açlık hissinin fazlalaşması ve çok yemek yeme, halsizlik, zayıflama, bulanık görme, cilltteki yaraların veya kesiklerin yavaş iyileşmesi ismi tatlı kendi acı şeker hastalığının başlıca belirtileri...

DİABETES MELLİTUS
Şeker hastalığı (ya da tıptaki adıyla Diabetes Mellitus), vücudumuzda insülin hormonunun üretilememesi ya da üretilen insülinin yeterince etki gösterememesine bağlı olarak ortaya çıkar. Toplumumuzun yaklaşık %6-8'i şeker hastasıdır.
İnsülin pankreas denilen midemizin arkasında yeralan bir organımızdan kan dolaşımına verilir. Normalde vücuda yemeklerle aldığımız besinler parçalanarak, vücudun başlıca yakıtı olan şekere dönüştürülür ve kan dolaşımına geçerek kan şekerini yükseltir. Kan şekeri yükselmesi de pankreastan insülinin kana geçmesini arttırır. İnsülin kanda dolaşan şekerin vücudumuzdaki hücrelere alınarak kullanılmasını ve vücudumuzun ihtiyacı olan enerjinin üretilmesini sağlar.

Başlıca iki tip şeker hastalığı vardır.

Tip 1 Diabetes Mellitus:
Pankreasta insülin üreten hücrelerin harap edilmesi ile ortaya çıkar. Çoğunlukla vücudumuzun kendi savunma sistemi tarafından insülin üreten hücreler harap edilir. Bunun neticesinde vücutta insülin üretilemez. İnsülin olmadığı için şeker enerji üretiminde kullanılamaz. İnsülin olmadığı sürece kan şekeri yüksek kalır. Tip 1 diabeti olan hastalarda pankreastan kana insülin verilmesini arttıran şeker düşürücü hapların hiç bir etkisi olmayacaktır. Tip 1 diyabetin tedavisinde vücutta eksik olan insülin hormonunu dışarıdan yerine koymak gerekir. İnsülin ağızdan alındığında mide-barsak sistemimizde sindirilip etkisiz hale getirileceğinden ağızdan verilemez. Ancak cilt altına injeksiyonla verilirse insülin etki gösterebilir. Günümüzde kalem, pompa ve çok ince iğnesi olan şırıngalarla insülin tedavisi çok rahatlıkla uygulanabilmektedir. Tip 1 diabet genellikle 35 yaş altında başlar.

Tip 2 Diabetes Mellitus:
Pankreastan kana yeterince insülin salgılanamaması veya üretilen insülinin vücutta yeterince etki gösterememesi ile ortaya çıkar. En sık görülen diabet tipidir. Genç insanlarda da görülebilmesine rağmen genellikle 35-40 yaşından sonra ortaya çıkar. Tedavisi genellikle beslenme alışkanlıklarının düzeltilmesi, şişman hastalarda kilo verilmesinin sağlanması, düzenli egzersiz ve ağızdan alınan insülin salgılanması ve şekerin kullanımını düzenleyen ilaçlarla tedavi edilir. Ancak ilerleyen zaman içinde bu hastalığın tedavisi için de insülin kullanılması gerekebilir

Diabetes Mellitusun Belirtileri Nelerdir?
Tedavi edilmeyen şeker hastalarında aşağıdaki belirtilerin hepsi veya sadece bir kısmı görülebilir. Ağız kuruluğu ve çok su içme; Vücuttan idrarla çok su atıldığı için vücutta su azalır ve çok su içme ihtiyacı doğar.

Çok idrara çıkma, gece çok idrara kalkmak. Kandaki fazla şeker böbreklerden idrara geçer, fazla şekeri atmak için şekerle beraber vücuttan su da atılacağı için idrar miktarı fazlalaşır.
Açlık hissinin fazlalaşması ve çok yemek yeme, halsizlik, zayıflama, bulanık görme, cilltteki yaraların veya kesiklerin yavaş iyileşmesi.

Diabet Kontrolü Nedir?
Şeker hastalığı olmayan insanlarda kan şekeri açlıkta 70-110 mg/dl arasında, toklukta (yemekten 2 saat

Tablo 1: Kan şekeri değerleri ve diabet kontrolü

Aç Karnına	Yemeklerden 2 saat sonra	HbA1C
İdeal-Normal Bireyler		
110 mg/dl'e kadar	140 mg/dl'e kadar	%6'a kadar
Diabetik hastalar için hedef değerler		
80-120 mg/dl	100-140 mg/dl	%7'e kadar

sonra) 140 mg/dl'nin altındadır. Diabet tedavisinde de hedef kan şekeri değerlerinizi normal sınırlarda tutmaktır. Kan şekeri düzeyinizi normal sınırlara yakın değerlerde tutmanız, ilerleyen zaman içinde diabetle ilişkili sağlık sorunlarından sizi uzak tutacaktır.

Tedavi

Diyet
Hayatınız boyunca uygulayabileceğiniz, sağlığınız için en ideal beslenme düzenini oluşturarak kan şekerinizi istenen hedeflerde tutmak, şeker yükselmeleri (hiperglisemi) ve ani şeker düşmelerinin (hipoglisemi) olmamasını sağlamak, ideal vücut ağırlığınıza ulaşmanızı sağlayarak bu kiloda kalmanızı sağlamak ve bu sayede yaşam kalitenizi sağlığınızı olumsuz etkilemeden yükseltmek beslenme alışkanlıklarının düzenlenmesi ile gerçekleştirilebilir. Şeker hastaları ve aslında sağlıklı yaşam isteyen herkese genellikle sabah-öğle ve akşam yemeği olmak üzere üç ana öğün ve sabah ile öğle arasında, ikindi vakti ve gece de üç ara öğün olacak şekilde yemek yemesini öneriyoruz.

Uygun fizik aktivite
Sağlık problemi olan veya olmayan herkesin sağlığı için iyidir. Şeker hastalarında egzersiz kan şekerinizi daha iyi kontrol altında tutmanızı sağlar. Aktivite vücuttaki şekerin daha hızlı tüketilmesini sağlar. Fazla kilolarınızdan kurtulmanıza yardımcı olur. Kendinizi daha iyi hissedersiniz.
Egzersiz programına başlamadan önce mutlaka doktorunuza danışarak tıbbi kontrolden geçmelisiniz. Yapmak istediğiniz egzersiz programını kısıtlayabilecek bir sağlık probleminizin olup olmadığını sormalısınız. Eğer insülin veya şeker düşürücü hap kullanıyorsanız egzersiz sırasında veya sonrasında kan şekerinizin düşebileceğini mutlaka aklınızda tutarak bunun için önleminizi alın. Egzersiz olarak saymadığınız günlük işleriniz bile enerji tüketiminizin artmasına yol açarak kan şekerinizi düşürebilir. Örneğin alışveriş yapmak, bahçede çalışmak, uzun yürüyüş yapmak, yüzmek, dans etmek, ev işleri....
Yürüyüş (yapabildiğiniz kadar tempolu) en uygun egzersizdir. Bunun için bütün ihtiyacınız bir çift lastiği sıkmayan pamuklu çorap ve ayağınıza iyi uyan, vurmayan bir çift ayakkabıdır. Yapılacak egzersize ve kan şekeri değerlerinize göre hipoglisemi yaşamamak için ek gıda almanız gerekebilir.

Kan şekerini neler yükseltir:
Şeker hastalığının tedavisi için kullandığınız ilaçları veya insülini gerektiği kadar almama veya düzenli kullanmama,
Diğer hastalıkların seyrinde (İnfeksiyon hastalıkları, iltahaplanma, soğuk algınlığı....)
Diyete uymama,
Her zaman yaptığınız egzersiz yapmama,
Şeker yükselten ilaçların kullanımı (Kortizol içeren ilaçlar...)
Almakta olduğunuz tedavinin yeterli gelmemesi, (Haplardan insüline geçmek gerekiyorsa)
Diabette çıkabilecek komplikasyonlar
Akut (kısa süreli) ve kronik (yıllar içinde) olmak üzere iki grupta toplanır:
Akut komplikasyonlar hipoglisemi (kan şekeri düzeyinin normalin altına inmesi), hiperglisemi (kan şekeri düzeyinin normalin üzerine çıkması) ve buna bağlı olarak kanda keton cisimciklerinin artışıyla gelişen "ketoasidoz"dur.
Kronik komplikasyonlar ise şöyle özetlenebilir: Kalp-damar hastalıkları; yüksek tansiyon; gözde katarakt, retinopati; böbrekte nefropati, yetmezlik; sinir sisteminde nöropati; deri, ayaklar, üreme organları, idrar yolları, akciğer gibi bölgelerde yerleşen enfeksiyonlar...

DİABET HASTALARINA KÜÇÜK ÖNERİLER:
• Haftada 1 kez sabah ve tokluk (2.saat) şekerinizi ölçün, kayıt tutun ve bu kayıtları kontrol anında doktorunuza gösterin
• Kilonuzu kontrol altında tutun, ideal kilonuzu koruyun
• Günlük düzenli yürüyüşler yapın.
• Öğün atlamayın, diyetisyeninizin veya doktorunuzun yemeyi önermediği hiçbir şeyi yemeyin, ısrarlara kulak asmayın.
• Gerektiğinde değişiklik yapabilmek için besin gruplarını iyi öğrenin.
• Tatlandırıcılarla yaptığınız yiyeceklerle kendinizi ödüllendirin.
• Halk arasında diabete iyi geliyor diye önerilen tatlı yiyeceklerden uzak durun.





BİRLEŞMİŞ MİLLETLER TİCARET HUKUKU KOMİSYONU TAHKİM KURALLARI (UNCITRAL KURALLARI)

Uygulamada çeşitli tip ve içerikteki uluslararası sözleşmelere muhatap olan arkadaşlarımız, sözleşmenin uyuşmazlık çözüm maddesinde sık sık UNCITRAL KURALLARI ile yapılması öngörülen bir tahkim yöntemiyle karşılaşmaktadırlar.

Bu yazımızın temel amacı da işte böyle bir tahkim yöntemini öngören bir uluslararası sözleşmenin uygulayıcılarına, UNCITRAL KURALLARI ile yapılacak tahkim ya da kısaca "UNCITRAL TAHKİMİ" hakkında temel ve özlü bilgi sunmaktır.



Feyiz ERDOĞAN
Nurol Holding A.Ş.
Uluslararası Hukuk
Baş Müşaviri

Kuralların Genel Yapısı ve Gelişimi UNCITRAL Kurallarına göre icra edilen bir tahkim, belirli bir kurum tarafından izlenmez, denetlenmez ve idare edilmez. UNCITRAL Kuralları, taraflara, bir yandan uyuşmazlıklarının çözümünde uygulamayı tercih ettikleri kuralları serbestçe seçme ve bunları kendilerine göre uyarlama özgürlüğü tanırken, diğer taraftan da, uyuşmazlık çözüm sürecinin tatbikatında ve özellikle de hakemlerin atanmasında uygun yöntemler önermek suretiyle bir tür rehberlik sağlamaktadır.

UNCITRAL Kuralları, B.M. Uluslararası Ticaret Komisyonu (United Nations Comission on International Trade Law) tarafından 1976 yılında kabul ve ilan edilmiştir. Aynı yıl, B.M. Genel Kurulu, 31/98 sayılı kararı ile, uluslararası ticari ilişkilerden doğan uyuşmazlıkların çözümünde, bu kuralların kullanılmasını tavsiye etmiştir. Bu tavsiyeye dayanak olan temel gerekçe; UNCITRAL Kurallarının, değişik sosyal, ekonomik ve hukuki sistemlere sahip ülkeler tarafından benimsenebilir olduğu yönündeki kuvvetli inanç olmuştur. O zamandan beri UNCITRAL Kuralları, bütün Dünya çapında tanınarak kabul görmüş ve kendine giderek geniş bir kullanım alanı bulmuştur.

UNCITRAL Kurallarının "Dibace" bölümünün 1. maddesinde, ticari sözleşmelerde bu kuralların uygulanacağına dair özel bir atıf yapılmak suretiyle, söz konusu kuralların uluslararası ticari ilişkilerde ortaya çıkan uyuşmazlıkların çözümünde kullanılabileceği belirtilmiştir.

Tahkim Anlaşması
Taraflar, aralarındaki uyuşmazlığın UNCITRAL Kurallarına göre çözüleceğini belirtmelerine rağmen, dilerlerse bu kurallarda kendilerince değişiklik yapabilirler. Tahkim anlaşmasında veya tahkim şartında doğrudan UNCITRAL Kurallarına atıf yapılması halinde, bu kurallar, herhangibir değişikliğe tabi olmadan olduğu gibi uygulanacaktır. Bununla birlikte, taraflar UNCITRAL Kurallarına atıf yapmalarına rağmen, kendilerince birtakım kuralları değiştirmiş ya da çıkarmışlar ise, bu durumda UNCITRAL Kuralları taraflarca değiştirilmiş şekliyle uygulanacaktır.

Tahkim Anlaşması yazılı olmalıdır. Tahkim anlaşması veya "tahkim şartı" birçok ülkenin mevzuatında esas sözleşmeden ayrı bir sözleşme olarak nitelendirilmektedir. Bunun önemi büyüktür, zira tahkim şartı ile esas sözleşmenin farklı iki sözleşme olarak kabul edilmesi durumunda, esas sözleşmenin geçersizliğinin iddia edilmesi, tahkim şartının geçerliliğini etkilemeyecektir.

Tahkim Kurulu
Taraflar, tahkim anlaşmasında veya şartında başka türlü anlaşmamışlar veya davanın davalıya bildirilmesinden itibaren 15 gün içinde tek hakem üzerinde mutabık kalamamışlar ise, tahkim kurulu kaide olarak üç hakemden oluşacaktır. UNCITRAL Kurallarına göre, tahkim kurulunun tek hakemden oluşması nedeniyle tek hakem atanacaksa, taraflardan her biri diğerine tek hakem olarak atanacak kişi veya kişilerin ismi ile eğer önceden müştereken bir atama makamı tayin edilmemişse atama makamı olarak çalışacak kişi veya kuruluşların isimlerini teklif edebilir Karşı tarafın bu teklifi almasından itibaren 30 gün içinde taraflar tek hakemin kimliği üzerinde anlaşamazlarsa, bu takdirde bu hakem, "Atama Makamı" tarafından atanacaktır. Eğer taraflarca, bir Atama Makamı üzerinde de mutabık kalınamamış veya bu konuda sessiz kalınmış ise, veya seçilen Atama Makamı bu görevi kabul etmemiş veya kabul etmekle birlikte 60 gün içinde görevini yerine getirememiş ya da getirmemişse, bu durumda taraflardan her biri Hague'deki "Sürekli Tahkim Divanı" na, bir Atama Makamı belirlemesi ve görevlendirmesi için başvuruda bulunabilecektir.

Atama Makamı, talep üzerine en kısa zamanda tek hakemi atayacaktır. Bu atamayı yaparken, tarafların mensup olduğu bir milliyetten hakem atamamaya, bağımsız olarak hareket

edebilecek ve tarafsız olarak karar verebilecek bir hakem atamaya özen gösterecektir. Atama Makamının bu belirlemesi artık taraflar için bağlayıcıdır. Atama Makamının, tahkim anlaşmasında önceden taraflarca ayrıca belirlenmesinin, bu şekilde oluşabilecek zaman kaybı ile gereksiz masrafların önleyebileceği ileri sürülmektedir.

Eğer üç hakemli bir tahkim yapılacaksa, taraflardan her biri kendi hakemini atayacak ve bu şekilde atanan iki hakem de müştereken üçüncü hakemi seçeceklerdir. Müştereken seçilmiş olan üçüncü hakem, tahkim divanının başkanı olarak hareket edecektir. Taraflardan herhangi birinin, diğer tarafın hakemini atadığına dair bildirimini almasını takiben 30 gün içinde kendi hakemini atayıp karşı tarafa bildirmemesi halinde, hakemini atamış olan taraf, Atama Makamı'ndan, diğer hakemin atanmasını talep edebilecektir. Atama Makamı'nın tayin edilmediği veya tayin edilmiş olmasına rağmen bu görevi yapmayı kabul etmediği ya da 30 gün içinde gereğini yapmadığı durumlarda, halihazırda kendi hakemini atamış olan taraf, Hague'deki Sürekli Tahkim Divanı Genel Sekreterinden, Atama Makamı'nın belirlenip gerekli atamaların yapılmasını talep edebilecektir. Bu şekilde tayin edilen Atama Makamı, müteakiben, hakemini atamayan tarafın yerine diğer hakemi seçip atayacaktır. Atama Makamı, bu seçim ve atamalarda tamamen kendi takdir hakkını kullanacaktır. İkinci hakemin normal yollardan karşı tarafça atanmasından sonra, iki hakemin ortaklaşa olarak üçüncü hakemi seçememesi durumunda ise, üçüncü hakem (ya da "baş hakem") yine Atama Makamı tarafından tek hakem prosedüründeki esaslara sadık kalınarak seçilip atanacaktır.

UNCITRAL Kurallarına göre, gerek doğrudan doğruya taraflarca, gerekse dolaylı olarak seçilmiş olsun her hakemin "bağımsız" ve "tarafsız" olması gerekir. Dolayısıyla hakem seçimde taraflar, eğer varsa, hakem veya hakemlerin bağımsızlığı ve tarafsızlığı üzerinde ciddi kuşku uyandıracak hal ve şartları ortaya koymalıdır.! Hakeme itirazda her iki taraf da hakemin çekilmesini isterse hakem çekilmek zorundadır. Taraflardan biri hakemin çekilmesini kabul etmediği bir durumda hakem çekilebilir ama eğer çekilmezse, hakemin hakemliğe devam edip edemeyeceği yönündeki kararı artık Atama Makamı verir.

Tahkim Usulü ve Yargılama

UNCITRAL Kurallarına göre yapılan tahkimde, tahkimi başlatan tarafça gönderilen "tahkim ihbarı"nın (notice of arbitration) diğer tarafça alındığı tarihte tahkim süreci başlamış sayılacaktır. Tahkim bildiriminde; tahkime giden tarafın talebi, tarafların isim ve adresleri, sözleşmedeki tahkim maddesine yada ayrıca yapılmış olan tahkim anlaşmasına atıf, uyuşmazlığın doğduğu ya da ilgili olduğu sözleşmeye atıf, iddianın genel karakteri, talep edilen telâfi türü, eğer taraflar önceden üzerinde anlaşmamışlarsa hakem sayısına ilişkin konular muhakkak yer almalıdır. Tahkim ihbarı bir "dava dilekçesi" olmadığından, davacı tarafın iddia ve görüşlerinin ne olduğunu açıklayan bir dava dilekçesi (statement of claim) de tahkim ihbarı ile birlikte verilebilir. Tahkimde taraflar istedikleri kişi ya da kişiler tarafından temsil edilebildikleri gibi, yine istedikleri kişilerin yardımını alabilirler. Tahkim usulüne ilişkin olarak tahkim kurulu aşağıdaki hususlara uymak zorundadır.

• Tahkim kurulu taraflara eşit davranmak ve tarafların hak ve iddialarını ileri sürmeleri için onlara her türlü fırsatı tanımak zorundadır.(Md. 15)

• Tarafların "dava dilekçesi" ve "cevap lahiyası" teati etmelerine riayeti ve bu şekilde tarafların tahkimin icrası için gerekli bazı belgeleri sunmalarını sağlamalıdır.

• Taraflardan birinin talebi üzerine, tahkimin herhangi bir safhasında uzman tanık dahil, tanık dinlenmesi veya taraflarca sözlü açıklamalarda bulunulması amacıyla duruşma yapılmasını sağlamalıdır.

• Tahkim kurulu bilirkişi tayin ederse, duruşmada bilirkişiye soru sormaları için taraflara imkan tanımalı ve ihtilaflı konularda, tanık niteliğinde olarak tarafların kendi bilirkişilerini dinlemelidir.

Ana kural olarak tahkim divanı, yukarıda vurgulanan temel ilkelere riayet etmek kaydıyla, tahkimi kendince en uygun olan tarzda icra eder. Tahkim esnasında taraflardan birince tahkim divanına sunulan bilgi ve belgeler aynı zamanda diğer tarafa da iletilmek zorundadır.Tahkim kurulu yetkisi konusunda da karar verme hakkına sahiptir. Tahkim sürecinde her taraf kendi iddiasını ispat ile yükümlü olduğundan, genel kaide olarak iddialarını ispat külfeti davacı tarafa aittir.

UNCITRAL Kuralları'nda belki özellikle vurgulanmasında yarar olabilecek önemli bir husus ihtiyati tedbirler bakımındandır. Eğer ihtilafa uygulanacak hukuk, tahkim kurulunun "ihtiyati tedbir" veya "muhafaza tedbirleri" kararlarını alabilmesine imkan sağlıyorsa, UNCITRAL Kuralları'nın 26. maddesi de bu yetkiyi tahkim kuruluna vermektedir. Ayrıca, 26. madde hükmüne göre taraflardan herbiri ihtiyati tedbir kararı almak için mahkemeye müracaat edebilir.

Tahkim kurulu, uyuşmazlığın esasına, kural olarak taraflarca bu amaçla uygulanmak üzere seçilmiş ve sözleşmede yazılı olan hukuku uygulamak zorundadır. Ayrıca tahkim kurulu, uyuşmazlık konusu ilişkiye uygulanabilecek ticari örf ve adet kurallarını da dikkate alacaktır. Taraflarca böyle bir hukuk tespit edilmemişse, tahkim kurulu kendisince uygun görülen "kanunlar ihtilafı kaideleri" nin tatbiki sonucu ortaya çıkacak hukuku uygulamaya yetkilidir. Tahkim kurulunun bir hukuk tespit etmesi ihtimalinde, tahkim yargılaması ve sözleşme ile irtibatlı hukukların kanunlar ihtilafı kuralları seçilecektir.

Tahkim Kararı

Tahkim sonucu verilen kararlar artık nihai ve bağlayıcıdır. Yani taraflar için icraidir. Taraflar bu kararın gereğini vakit geçirmeden yerine getirmek zorundadırlar. Tahkim kurulu kararında, taraflar tersi yönde bir anlaşma yapmadıkça, bu kararın verilmesine ilişkin gerekçesini açıklamak durumundadır. Tahkim kararı kural olarak tarafların ortak rızaları olmaksızın kamuya açılamaz ve açıklanamaz. Tahkim kurulu, nihai karardan önce durumun gerektirdiği ölçüde ara, geçici veya kısmi kararlar da vermeye yetkilidir. Bütün kararların yazılı olması ve imzalanması zorunluluğu vardır.

hatıra defterimiz



Doğum gününü birlikte kutlama şansı bulduğumuz eski Bakanlarımızdan Sn. İsmet SEZGİN'e (6 Eylül) nice mutlu yıllar diliyoruz...



Nurol Holding A.Ş. Bütçe ve Mali Kontrol Müdürü Meltem Şimşek'in kızı İrem Şimşek (27.09.2003)



Nurol Matbaa Mutfak Personeli Fatma ve Emin Tunga'nın kızı Rabia Tunga (21.06.2003)

Karum Yönetim ve Tic. A.Ş Nurol Residence işletmesi Güvenlik Personelimiz Salih ACAR'ın kızı Selin ACAR (26.06.2003)



Kutluyoruz...



Karum Yönetim ve Tic. A.Ş Nurol Residence İşletmesi CCTU Amirimiz Deniz Işılak ile nişanlısı Hatice Yurttaş (26.06.2003)



Nurol Maslak Plaza VIP Kartları Güvenlik Sorumlusu Aygün ATASOY ve Eşi Dilek HAVANLAR (28.09.2003)



Nurol İnşaat Personeli Ali KARA ve Eşi Dilek KARA (06.09.2003)

Nurol Holding Personeli Şevki Demirci ve Eşi Eda Demirci (04.10.2003)



Gel, ne olursan ol yine de gel...

YA HAZRET-İ MEVLÂNÂ

Mevlânâ sadece Türkiye'nin değil, bütün İslâm dünyasının ve insanlığın gözbebeğidir. Pakistanlılar O'na saygı gösterirler. Hint Müslümanları adını saygıyla anarlar. Mısırlılar O'nu sever ve sayarlar. Kuzey Afrika'da hatırası canlıdır. Endonezya Müslümanları kitaplarını okurlar. Senegal'de Müslüman zenciler Konya'nın ne tarafta olduğunu bilir, Mevlânâ'yı tanırlar.

Mevlânâ'nın Doğumu, Ailesi ve Soy Kütüğü

Türk İslâm Dünyası'nın en ulu isimlerinden Mevlânâ Celâleddin zamanımızdan sekiz asır kadar önce bugünkü Afganistan'ın sınırları içinde bulunan Belh şehrinde 10 Eylül 1204 tarihinde dünyaya geldi.

Mevlânâ'nın babası Belh'in sayılı kişilerinden Hatipoğulları soyuna bağlı Hüseyin Hatipoğlu Bahaüddün Veled idi. Annesi ise Belh emiri Rükneddin'in kızı Mümine Hatun idi.

Mevlânâ çok küçük yaştayken aile Belh'ten göç etmeye karar verdi. Horasan da Türk İslâm muhiti, çeşitli savaşlar, sosyal kargaşalar yüzünden oturulamaz hale gelmişti. Bahaüddün Veled özellikle "Orta Asya"ya yayılan bir takım zararlı fikir akımlarından yakınıyordu.

Göç kervanı uzun bir yolculuktan sonra 1221'de Anadolu'da Larende'ye geldi. Şehrin Valisi Emir Musa Bey, Bilginler Sultanı için bu şehirde bir medrese yaptırmıştı. Günümüzdeki adı Karaman olan Larende'de yedi yıl kaldılar.



Mevlânâ'nın hocası olan ve 1224'te ölen Kayserili Burhanüddin Muhakkak-i Tirmizi "Kübreviyye" Tarikatına mensuptu. Mevlânâ Celaleddin böylece hem hocası hem babası tarafından Kübreviyye neş'esi ile yetiştirilmiş bir İslâm büyüğü oldu.

Mevlânâ medrese tahsilini tamamladıktan sonra Konya'da müftü oldu. Halk zorluklarını ona sorardı. Mevlânâ itikada ait fetvalarını sarığının arasında devamlı bulundurduğu küçük kağıtlara yazar, soru sahiplerine verirdi.

Bu şekilde günde yirmi kağıt verdiği olurdu. Mevlânâ Medrese'de verdiği derslerin ve fetvaların karşılığında ufak bir para alır,geçimini böylece sağlardı. Mevlânâ Hanefi Mezhebi'ndendi

Mevlânâ Celaleddin 1244 yılının 25 Kasım günü Konya'da Şekerkaran Hanı'nın yanında bir kalenderî dervişi ile karşılaştı. Aralarında ufak bir görüşmeden sonra iki insan birbirlerinin parçası olduklarını anladılar. Medreseden yetişmiş Bilgin Mevlânâ ile tekkelerden, garipler barınaklardan, ahi ocaklarından, ıssız yol kervanlarından yetişmiş Tebrizli Şems bir araya geldiler.

Kalenderî dervişi Tebrizli Şems, Mevlânâ'ya sonsuza kadar parlayacak bir ışık sundu.

Kimdi Tebzirli Şems?

Bilmiyoruz. Hakkında yazılanlar, söylenenler birbirini tutmuyor...

Mevlana'ya binlerce beyitlik "Mesnevi"yi, bir o kadar yüklü "Divan-ı Kebir"i ilham eden bu kişi nereden gelmiş, nereye gitmişti?

Şems için söylenen her şey efsâne... işin aslını bilen yok...

Tarihler Mevlânâ'yı ilimden cezbeye ulaştıran ve O'nu bugünkü haliyle "Mevlânâ" şekline sokan bu kişinin bir süre sonra ortadan kaybolarak bir daha hiç görünmediğini yazıyorlar. Bugün Konya'da ziyaret edilen kabri bir "makam"dır.

Mevlânâ Celaleddin Karaman'da Hâce Şerefeddin Semerkandi'nin kızı Gevher Hatun'la evlenmişti. Bu evlilikten Sultan Veled ve Muhammed Alâeddin doğdu. Gevher Hatun vefat edince Mevlânâ Kira Hatun isimli dul bir hanımla evlendi. Bu evlilikten de Muzaffereddin Alim Çelebi ve Melike Hatun doğdu. Kira Hatun'un ilk evliliğinden Şemseddin Yahya isimli bir oğlu vardı.

Mevlânâ'nın ardından kurulan Mevlevi Tarikatı 1925'e kadar 700 yıl sürmüş ve Pir'in büyük oğlu Sultan Veled'in soyundan gelen Çelebiler tarafından yönetilmiştir. Bu ailenin bugün de yaşayan torunları vardır.

Mevlânâ 17 Aralık 1273 günü Konya'da hayata gözlerini yumdu.

O BİR EVLİYADIR

Mevlânâ bir İslâm velisidir.

O bir Evliyâdır.

Hakk'ın aşığı, kutlu bir kuldur.

Mevlânâ "*Men bende-i Kur'ânem eğer can dârem*" demiştir.

Türkçesi: "Canım bedenimde durdukça ben Kur'an'ın kölesiyim..." Mevlânâ sadece Türkiye'nin değil, bütün İslâm dünyasının ve insanlığın gözbebeğidir.

Mevlânâ Celaleddin iki büyük eser bıraktı: Mesnevi ve Divân-ı Kebir... Bu eserler dünyanın sayılı dillerine çevrildi. Milyonlarca insan tarafından okundu.

Osmanlı'nın en ileri alimlerinden tarihçi Cevdet Paşa, Mesnevi için: "İçeriği her yüzyılda geçerli olan ve hiç eskimeyen kitap" deyimini kullandı.

Aşk ve cezbeyle yazılmış Divân-ı Kebir ise Mesnevi kadar kolay anlaşılamayacağı için bazen kem gözlerden saklandı. Tanrı aşkı tanımayan kişilerin kötü sözlerinden emin olması için dolaplara kilitlendi.

Mevlânâ bir ruh neş'esiyle coştuğu anlarda yerinden doğrulur ve Orta Asya sufileri gibi semâ ederdi. Semâ' da kollarını şimdiki semazenler gibi açmaz, hırka isimli cübbesinin yenlerini tutardı. Semâ ettiği zaman şiirler söylediği olurdu.

O sırada "Kavval" denen müzisyenler besteli şiirler okurlar, Mevlânâ'yı büsbütün coştururlardı.

Mevlânâ'nın yakınları arasında O'nunla birlikte semâ edenler olurdu, böylece ortaya bir topluluk çıkmıştı.

Mevlânâ'nın ölümünden sonra bu topluluk dağılmadı, hep bir arada oldular. Semâ'a devam ettiler. Topluluğun bir arada bulunacağı bir yer edindiler. Mevlânâ'nın büyük oğlu Sultan Veled, devrin etkili kişilerine tesir ederek bu yeri sağladı.İlk Mevlevi Tekkesi böylece kuruldu.

Mevlevi Tekkeleri zamanla çoğaldı. Osmanlı devleti kurulduğunda Mevlevilik de kurulmuştu. Bazı kişiler aynı ilk devirlerde olduğu gibi O'nun ruh neş'esini yaşamaya devam ettiler.

İşte çağımızda bu sır hükmünü sürdürüyor.

Bazı kişiler yine bir araya geliyor, yine Mevlânâ zamanında olduğu gibi "tevhid" neş'esini teslimiyetle yaşamanın yollarını arıyorlar ve buluyorlar.

Bir ney sesinde buluyorlar, bir kudüm ika'ında buluyorlar...

Bir anma toplantısının ciddi, ağırbaşlı düzeni içinde buluyorlar.

Yeter ki gönüllerinin nuru sönmüş olmasın...



