

Mart'19 - Haziran'19



QUARTIER

SAINT-JOSEPH'LİLER DERNEĞİ SÜRELİ YAYINIDIR

BİNBİR SURAT
Dr. Kerim Kazgan'81
ile Maliyet Kavramı

Dönem Elçileri

Mezun Buluşmaları

Fransa İstanbul Başkonsolosu
Bertrand Buchwalter
ile söyleşi

Teknosa CEO'su
Bülent Gürcan'83
ile söyleşi

Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Lucien Arkas'64 ile söyleşi

PROF. DR. ŞÜKRÜ MEHMET ÖMÜR'70 - MURAT YASA'70
KORHAN KARAKOÇ'83 - AHMET ŞÜKRÜ YANIKOĞLU'83
M. ALP SUNAR'84 - SARP MADEN'87 - MERTER ÖZAY'97
VERDA GÜNEŞ ALTINOK'04 - MATTHIEU BARDIAUX



TEKNOLOJİNİN OTOMOBİLE YANSIMASI



7" HD Tablet Ekran / Apple CarPlay® Desteği
Geri Görüş Kamerası / 17" Alaşımllı Jantlar

EGEA MIRROR



Egea Sedan'ın CO₂ emisyonu 108-146 gr/km, ortalama yakıt tüketimi 3,9 - 6,3 L/100 km arasında değişmektedir.

Saint –Joseph Camiasının Değerli Üyeleri,

2019 yılının ilk sayısını beğenilerinize sunmaktayız. Yönetim Kurulu olarak bu yayında sorumluluk alan Sinan Kurmuş'91'a, dernek ofisine ve yayında katkılarını aldığımız Haber Atölyesi ekibine özverili çalışmaları için teşekkürlerimizi sunarız. İçerik ve nitelik bakımından her sayıda kendini yenileyen Quartier bu sayıdaki röportajları ile dikkat çekiyor, umarız okurken keyif alırsınız.

24 Mart tarihinde Divan Kurulu ve Genel Kurul toplantılarımızı düzenleyeceğiz, üyelerimiz ile son dönemde oluşan önemli gelişmeleri değerlendirip görüş alışverişinde bulunacağız. İlgili toplantılara katılamayacak üyelerimizi bilgilendirmek amacıyla bir durum bilgisi aktarmak isteriz. Sosyal tesislerin işletmecisi anlaşması 3 Mart 2019 tarihi itibarı ile sona ermiş bulunmaktadır. Yeni dönemde SAJEV Eğitim Vakfı, Salle Frere Etienne'de üyelerimizi ağırlamaya devam edecektir. Salle Erentok olarak bugüne kadar hizmette olan bina Saint-Joseph Lisesi tarafından konferans merkezi olarak renove edilecektir.

Renovasyon sonrası, Dernek tarafından etkinliklere ev sahipliği yapacak olan merkez, okulumuz öğrencilerinin kullanımında olacaktır. Geçmişte olduğu gibi tenis, havuz kullanımı artık Saint-Joseph camiası üyelerinin girişine açık olarak hizmete devam edecektir. 2014 yılından bugüne kadar işletme hizmeti alınan kuruluş ile hukuki süreçler devam etmektedir.

Saint-Joseph'liler Derneği faaliyetleri 9 Haziran 2019 tarihinde düzenlenecek olan Petit Pain, girişimcilik kulübü, Dönem Elçileri Projesi, bireysel gelişim programları, seminerler ve üye buluşma toplantıları ile devam ediyor. SJ Boutique yepyeni bir içerik ile online hizmete başladı. Üyelerimize özel imkanlar sunan SJ Club üye kuruluş sayısı 60'ı aşarken, derneğin üye kazanımı da mutluluk verici düzeye ulaştı. Yenilenen internet sitemizden Dernek faaliyetlerini takip edebilir, aidat ödemenizi gerçekleştirebilir, eğitim bursuna katkıda bulunabilir ve SJ Boutique ürünlerinden satın alabilirsiniz.

Çalışmalarımıza katılım ve katkılarınız için teşekkür eder, birçok farklı cephede sürmekte olan hukuki süreçler konusunda her zaman yanımızda olan camiamıza şükranlarımızı sunarız. Umuyoruz ki kısa sürede tesislerimiz yeni döneme hazır bir şekilde hizmete girer, bizler de birçok farklı aktivitede, renkli ve keyifli ortamlarda daha sık bir araya geliriz.

Sağlıklı, mutlu, başarılarla dolu yeni bir yıl dileriz.

Sevgi ve saygılarımızla,



Güray Karacar'90
Saint-Joseph'liler Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



Ender Üstünel'83
Türk Müdür Başyardımcısı
İstanbul Özel Saint-Joseph
Fransız Lisesi

Gurur kaynaklarım...

Ebru Esmen Mete'96

Değerli Saint-Joseph'liler; bu yazımda mezun ettiğim ve başarılarından gurur duyduğum öğrencilerimden söz etmeye devam ediyorum. "Gurur kaynaklarım" serisinin yeni misafiri Ebru. Zihnimde; sakinliği, hanımefendiliği, ölçülü hırsı ve başarısı ile yer etmiş öğrencilerimden biri...

1996 yılında Saint-Joseph'ten mezun oldu. Lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü'nde, yüksek lisans eğitimini ise aynı üniversitenin İnsan Kaynakları Yönetimi alanında tamamladı.

Kariyerine reklamcılık sektöründe insan kaynakları alanında başladı. Danışmanlık sektöründe kariyerine devam ederek, Profil International bünyesinde üst düzey seçme yerleştirme ve organizasyonel gelişim odaklı ulusal ve çok uluslu firmalara danışmanlık yaptı.

2006 yılından beri Doğuş Holding'de, grup içi insan kaynakları stratejilerinin geliştirilmesi ve sistemlerin kurulması, eğitim, yetenek yönetimi gibi çok çeşitli projelere ek olarak, çalışan gelişimi ve iletişimini ön planda tutacak grup içi inisiyatiflere de liderlik yapıyor. Doğuş Holding İnsan Kaynakları Bölüm Başkanı olarak görev yapan Ebru Esmen Mete, Fortune Türkiye'de yayınlanan "En Etkin İnsan Kaynakları Liderleri" listesinde yer aldı.

Son dönemde T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı önderliğinde geliştirilen İş'te Eşitlik platformu kapsamında aktif çalışmaların yanı sıra grup içi cinsiyet eşitliği çalışmalarına da öncülük ediyor. CTI Co-Active koç sertifikasına sahip olup, Doğuş Grubu bünyesinde kadın çalışanlara yönelik mentorluk yapıyor.

Ne dersiniz? Gurur duymakta haksız mıyım?



Değerli Arkadaşlarım,

SAJEV Özel Küçük Prens Okulları olarak her yıl atılımcı ve yenilikçi planlamalarla sürdürdüğümüz eğitim-öğretim sürecinde amacımız, daima bulunduğumuz noktanın ufkunda görünen hedefleri geliştirmek ve bakış açımızı zenginleştirmek olmuştur.

Bu amaç, bize yeni görüşler ve başlangıçlar sağlamıştır. Bu hedeflerden birine daha ulaşmanın verdiği heyecanı yaşıyoruz.

SAJEV Özel Küçük Prens Eğitim Kurumlarının, Fransız dili ve kültürünün öğretilmesi ve yayılması alanında sağladığı başarının uluslararası bir onayı olan “Label FrancEducation” serifikasını almanın mutluluğunu sizlerle paylaşmaktan gurur duyuyoruz. Dolayısıyla, Okullarımızın Türkiye’deki 13 “Francophone” okuldan biri addedildiği tescil edilmiş oldu.

“FrancEducation” markası, Fransız hükümeti tarafından şu şekilde tanımlanmıştır: “FrancEducation” markası; kendi millî eğitim programları çerçevesinde, Fransız dilinin ve kültürünün yayılmasını sağlayan yabancı okullara verilir. Bu marka, öğrencilerine Fransız dilini öğreten ve farklı alanlarda Fransız dilinde çalışma olanağı veren okulları tanıır ve değerli kılmayı amaçlar.

Markanın temel görevi, Fransızcanın ikinci dil olarak kusursuz bir şekilde öğretilmesini teşvik etmektir. Bu seçkin marka, Fransa Dışişleri Bakanlığı tarafından, bakanlıklar arası bir inceleme komisyonunun olumlu görüşü üzerine verilir ve biri Fransızca olmak üzere çift dilde verilen eğitimin mükemmelliğini ifade eder.

Atılımcı, yenilikçi ve mükemmeliyetçi bir eğitim anlayışıyla yapılan SAJEV Özel Küçük Prens Eğitim Kurumları, bu çerçevede “Label FrancEducation” markasını almak için başvurmuş ve Fransız uzmanlar tarafından yürütülen bir kalite denetimine tabi tutulmuştur.

Bu denetim sonucunda “Label FrancEducation” markasını almaya hak kazanmamız, kurumumuzda verilen eğitimin mükemmelliğinin uluslararası alanda onaylandığını göstermektedir.

Fransız Hükümeti; verdiği bu serifikası ile SAJEV Özel Küçük Prens Okullarını, tüm dünyaya yayılmış, üst düzeyde Fransızca eğitim veren “FrancEducation” markalı okullar halkasına dahil etmiştir.

“Label FrancEducation” serifikası, 08.02.2019 Cuma günü Anaokulumuzun konferans salonunda yapılan ve beğeni ile izlenen bir törenle Başkonsolos Sayın Bertrand Buchwalter tarafından Vakıf Başkanımız Sayın Demir Kısakürek’e verilmiştir.

Bu, çok ayrıcalıklı bir başarı hikâyesidir. LABEL’in alınmasında katkısı olan başta Vakıf Yönetim Kurulumuz olmak üzere, bütün yöneticilerimize, eğitimcilerimize ve öğrencilerimize teşekkür ediyorum.

Sevgi ve saygılarımla.



A. Mehmet Özdeniz'68
Kurucu Temsilcisi & Genel Müdür





- 07 GİRİŞİMCİLİK KULÜBÜ**
09 ESKİ SJ-YENİ SJ BULUŞMALARI
10 ETKİNLİKLER
12 MEZUN BULUŞMALARI
12 HABERLER
16 OKULDAN HABERLER



- 18 RÖPORTAJ**
 FRANSA İSTANBUL BAŞKONSOLOSU
 SAYIN BERTRAND BUCHWALTER İLE SÖYLEŞİ
20 RÖPORTAJ
 ARKAS HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI
 LUCIEN ARKAS'64 İLE SÖYLEŞİ
24 RÖPORTAJ
 TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN DOKTORLARINDAN
 PROF. DR. ŞÜKRÜ MEHMET ÖMÜR'70 İLE SÖYLEŞİ



- 26 BİNBİR SURAT**
 DR. KERİM KAZGAN'81 İLE MALİYET KAVRAMI
28 RÖPORTAJ
 DÜNYA ÇAPINDA GİTARİSTLERİMİZDEN
 SARP MADEN İLE SÖYLEŞİ



- 30 MODA'DAKİ FOTOĞRAFLAR**
34 RÖPORTAJ
 TEKNOSA GENEL MÜDÜRÜ BÜLENT GÜRCAN'83 İLE SÖYLEŞİ
36 HUKUK
 SAINT-JOSEPH'LİLERİN BULUŞMA NOKTASI ÖZAY HUKUK
38 LINKEDİN
40 RÖPORTAJ
 AVUSTURYA BÜYÜKELÇİMİZ KORHAN KARAKOÇ'83 İLE SÖYLEŞİ



- 44 RÖPORTAJ**
 AROMSA'NIN KURUCUSU MURAT YASA'70 İLE SÖYLEŞİ
46 RÖPORTAJ
 CAFFÈ NERO'NUN CEO'SU AHMET ŞÜKRÜ YANIKOĞLU'83
 İLE SÖYLEŞİ



- 48 RÖPORTAJ**
 İSTANBUL FRANSIZ KÜLTÜR MERKEZİ'NİN MURAHHAS
 MÜDÜRÜ MATTHIEU BARDIAUX İLE SÖYLEŞİ

- 50 FRENGİSTAN'DAN**
 ESKİ MATEMATİK SORULARI

- 52 KEŞİF**
 TADINA DOYULMAZ CALİSSON

- 54 LEZZETLİ HİKAYELER**
 RAFİNE LEZZETLERİN ADRESİ SAY HELLO BRASSERIE

- 58 BULMACA**

QUARTIER

Saint-Joseph'liler Derneği adına
 imtiyaz sahibi:

GÜRAY KARACAR

Sorumlu Müdür
BEGÜM DÜNDAR

e.posta: dernek@sjd.org.tr
 Dr. Esat Işık Cad. No 66/24
 34710 İstanbul
 Tel: (0216) 450 54 84 - (0216) 346 56 39
 Fax: (0216) 336 03 54



www.sjd.org.tr



sjdernek



Saint-Joseph'liler Derneği



sj_dernek



www.fonzip.com/sjdernek

Saint-Joseph'liler Derneği için banka hesabı:
 SAINT-JOSEPH'LİLER DERNEĞİ (DERNEK HESABI)
 TÜRKİSBANK MODA ŞUBE
 IBAN : TR59 0009 6000 0008 4000 0749 54

Saint-Joseph'liler Derneği Burs Bağış Fonu:
 IBAN : TR83 0009 6000 0008 4000 0795 66

Yayına Hazırlayanlar

HaberAtölyesi

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
ELİF ÖZYILDIRIM

(elif@haberatolyesi.com)

Editor

YİĞİT ÖZEREN
 (yigitozeren@haberatolyesi.com)

Kreatif Direktör

OĞUZ TAŞDAN

Yayın Adresi

Koşuyolu Cd. Halili Sk. No:9 PK 34718

Kadıköy / İstanbul

T: +90 216 545 01 03

F: +90 216 545 01 04

www.haberatolyesi.com

Baskı ve Cilt

Sade Ofset Matbaacılık & Etiket
 sadeofset.com.tr

Kemalpaşa Mahallesi, 2. Cad. D:179,
 34204 Bağcılar/İstanbul
 (0212) 629 03 39

Bu dergideki yazılar ve görsel
 malzemeler elektronik ya da basılı
 ortamda izin alınmadan ya da
 kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Dergimiz Sappi'nin değerli katkılarıyla yayımlanmıştır.



QUARTIER

REKLAM TARİFESİ

YER	1 sayı	Yıllık (3 sayı)
İÇ TAM SAYFA	1.800 TL	4.500 TL
ÖN KAPAK İÇİ / ARKA KAPAK İÇİ	4.800 TL	12.000 TL
ARKA KAPAK	7.200 TL	18.000 TL



Girişimcilik Kulübü

M. Alp Sunar ile “Retour en Novembre” projesi hakkında bir söyleşi gerçekleştirdik.

3 Kasım tarihinde gerçekleştirmiş olduğunuz Retour en Novembre toplantısı nedir ve amacından biraz bahseder misiniz?

Bildiğiniz gibi dernek olarak hedeflerimizden biri dernek-okul ilişkilerini geliştirmek ve devamlı azalma eğilimi gösteren yeni mezunların derneğe üye olma sayısını arttırmaktır. Bu sebeple yeni projeler üretmeye başladık. Bu projelerden ilki okulda kurduğumuz Girişimcilik Kulübü oldu. Bu kulüp iki senedir başarıyla devam etmektedir. Ardından “Dönem Elçileri” projesini yürürlüğe koyduk. Bu proje ile derneğimizin dönemlerle ilişkisini arttırarak, üyelerimizle devamlı temas halinde olmayı, onların istek ve beklentilerini öğrenerek, kendimizi geliştirmeyi, yine dernek üye sayımızı arttırmayı amaçladık. Son olarak da “Retour en Novembre” projesi ile yeni mezun öğrencilerimiz için bir projeye başladık. Bu proje ile eski mezunlar ve yeni mezunlar arasındaki ilişkiyi arttırmayı ve onlara okul sonrası hayatlarında destek olmayı, deneyimlerimizi paylaşmayı, networklerimizi açmayı amaçladık.

Bu toplantıyla birlikte mezunlara hangi konularda destek sağlıyor olacaksınız?

Yeni mezunlarla bir araya geldiğimiz bu toplantıda onlara verebileceğimiz desteklerden bahsettik. Onların bundan

sonraki üniversite hayatları boyunca girişimcilik hakkında modüler eğitim, istedikleri alanlarda staj olanakları, bunların dışında da ihtiyaç duyabilecekleri diğer konularda bizimle temasa geçmelerini, elimizden gelen desteği vereceğimizi anlattık.

Yeni mezunlara üniversite hayatları için ne gibi önerilerde bulunursunuz?

Bulunduğumuz çağda her şey çok hızlı değişiyor. Kişisel rekabet çok fazla. Bugünün bazı mesleklerinin birçoğu yarın olmayacak. Mezunlarımızın bu gelişim ve değişimi iyi okuyup kendilerini geleceğe hazırlamaları gerekiyor. Sürekli güncel olmak ve kendilerini hedeflerine götürecek yetkinlikleri elde etmek üzere kendilerini geliştirmeleri gerekiyor.

Yeni mezunların dışında şu an lise-mizde okumakta olan Girişimcilik Kulübü öğrencilerine de destek sağladığınızı biliyoruz. Bu öğrenciler ne gibi faaliyetler yapmakta biraz bahseder misiniz?

Yukarıda da bahsettiğim gibi bu projemizin ikinci yılındayız. Bu projede hedefimiz, öğrencilerimize girişimcilik konusunda farkındalık yaratmak. Bir yandan finansal okuryazarlık öğretirken, diğer yandan bir fikrin yatırım yapılabilir olup olmadığının anlayabilecekleri dinamikleri gösteriyoruz. Kulüp saatleri boyunca öğrenciler girişimciliğin temeli sayılan CANVAS modelini öğreniyorlar. Ellerine bir nevi check-list veriyoruz. Aynı zamanda da bütün öğrendiklerini deneyimleyebilecekleri bir simülasyonla da gerçeğe çok yakın bir girişimcilik deneyimi yaşıyoruz. Ayrıca dönem sonunda, öğrendiklerinden girdikleri bir sınavda başarılı olmaları halinde uluslararası geçerliliği olan “Entrepreneurial Skills Pass” sertifikası almaya hak kazanıyorlar. Bu sertifika 15-19 yaş arası öğrencilerin gerçek bir girişimcilik tecrübesi edindikleri ve bir iş kurmak ya da başarılı bir şekilde istihdam edilebilmek için gerekli bilgi, beceri ve yeteneklere sahip olduklarını kanıtlayan, 20 ülkede geçerli uluslararası bir yeterlilik sertifikasıdır. Öğrencilerin yurtdışı üniversite girişlerinde, staj ve işe alım süreçlerinde, kendilerini rakiplerinden bir adım öne çıkarmaktadır. Bu sene, geçen sene de bu kulüpte olan öğrencilerimiz var. Kendi deneyimlerini yeni öğrencilere aktarıyorlar. Bu da projenin kendi içinde sürdürülebilirliğini sağlayıp kendi girişimcilik belleğinin oluşmasını sağlıyor. 9



SJ CLUB İNDİRİMLERİ

A Tasarım Banu Hatipoğlu %15  http://www.agiyim.com/	Aspasia House %10  http://aspasiahouse.com/	Atelier Rebul %10  www.atelierreboul.com/	AVIS %20  http://www.avis.com.tr/
Baba Sahne  Öğrenci Tarifesi https://www.babasahne.com/	Bağbadem Otel %10  http://www.bagbadem.com/	Barker Kırtasiye %10  100 TL ve üzeri %10 https://www.barker.com.tr/	Beymen  Dönemsel İndirimler https://www.beymen.com/
Beymen Club  Dönemsel İndirimler https://www.beymenclub.com/	Bom Akademi %10  http://www.bomakademi.com/	Bülent Mücevherat %50 	Café Tur %5-%10  https://www.cafetur.com/
Cankat Klinik %15  http://www.cankatclinic.com/	Dans ve Hareket Atölyesi %25  http://hareketatolyesi.org	Data Tur %5-%10  https://www.dataturizm.com.tr/	Demirhan Demir Silver Jewellery %10  https://www.instagram.com/dd_silverjewellery/
Double Tree Hilton Moda %15  http://www.hood.com.tr/	Double Tree Hilton Moda %20  SPA	Elbet Steakhouse %10  http://www.elbetsteakhouse.com.tr/	Fancy Mücevherat %10  http://www.fancy-jewellery.com
Glories Chocolate %15  www.glories.com.tr	Han Restaurant %10  http://www.hanrestoran.com/	Hilton Garden Inn Kocaeli Şekerpınar %15  https://www.hilton.com.tr	İnkase %15  https://inkase.com.tr/
İsteKs Hazır Giyim Üretim Pazarlama %10 	Kase No16 %20  https://www.kaseno16.com	Medicana  Özel Anlaşmalı Fiyatlar https://www.medicana.com.tr/	Mika Home Collection %20  https://www.mikahome.com/
Mikado Fransızca Dil Eğitimi %15  https://www.mikadoistanbul.com/	Moda Gözde Şarküteri %10 	Moda Kayıkhanesi %5  https://modakayikhane.com/ http://modasahil.com/	Moda Riva's Hotel Konaklama %15  http://www.rivasmoda.com/ http://www.rivacub.net/
M-Onep Güzellik Merkezi %10  http://m-onep.com.tr	Moshonis Balık Restaurant %10  http://www.moshonis.com.tr/	Motiva Ofis Sistemleri %15  http://motivaofis.com/	Müsaade Meyhane %10  Hafta içi geçerlidir. http://musaademeyhane.com/
Pupa Bilişim %2-%8  https://www.pupabilisim.com.tr/	Say Hello Brasserie %10 	Sonomed %10  https://www.sonomed.com.tr/	Sirius Pırlanta %10  https://www.siriuspirlanta.com/
Taksim Vize Hizmetleri %50  https://www.taksimvize.net/	Tarla Burada %10  https://www.tarlaburada.com/	The Dreamers Figure %10  https://www.dreamersfigure.com/	Travel Servis %10'a varan indirimler  https://www.servistravel.com.tr
Villa Mandarin %20  http://www.villamandarin.com/	Yaşar Usta %10 	Yerinde Pide %10  Çekmeköy ve Suadiyede %10 indirim https://www.yerindepide.com	Zorlu Grand Trabzon %10  http://www.zorlugrand.com/

Kurucu başkanımız Pierre Caporal'47'in ziyareti

Derneğimizin kurucu başkanı Pierre Caporal'47'in okulumuzu ziyareti sırasında dernek çalışmalarımızdan bahsettik ve SJ Butik ürünlerimizden hediye ettik. Okulumuza ve derneğimize büyük katkılar sağlayan Pierre Caporal'a sevgilerimizi ve saygılarımızı sunuyoruz.



Pierre Caporal'47 ve Mario Vanakori'60 ile bir araya geldik

“Rencontre des Anciens & Jeunes élèves de Saint-Joseph”

Saint-Joseph Lisesi 9. sınıf öğrencileri ile eski mezunlarımızı bir araya getirerek Saint-Joseph'in dünü ve bugünü hakkında paylaşımda bulunduk. Bu sohbetlerin videolarını Saint-Joseph'liler Derneği Youtube hesabından izleyebilirsiniz.



Cemşit Piran'53
Erkut Mustafa Kemal Özerman'63



Ferdi Tunçman'66
Bülent Kocamemi'67



Ferruh İskenderoğlu'64
İzzet Tarkan'65



Ahmet İlhan Kesimgil'65
Erkut Mustafa Kemal Özerman'63



Murat Gezgin'81
Tuğrul Biçer'81



Tunç Timurkan'56
Ercan Gürvit'81

ETKİNLİKLERİMİZ

Haluk Gültekin'73 ile söyleşi



Değerli üyemiz Haluk Gültekin'73 27 Kasım 2018 tarihinde sosyal tesislerimizde "Endişelerimiz" üzerine söyleşi gerçekleştirdi.

Aralık ayı Fransızca Film Gecesi

Aralık ayı Fransızca Film Gecemizde üyelerimizle birlikte 11 Aralık 2018 tarihinde sosyal tesislerimizde "Intouchables" filmi izledik.



Dilara Adaş'07
Fransızca Eğitmeni

Ocak ayı Fransızca Film Gecesi

Ocak ayı Fransızca Film Gecesi etkinliğimiz sevgili üyemiz Dilara Adaş'07'in ev sahipliğinde Mikado İstanbul'daydı. Ev sahipliği ve lezzetli ikramları için kendisine çok teşekkür ediyoruz.



Emre Başkan'99 ile söyleşi

Değerli üyemiz Emre Başkan'99 ile "İş Dünyasının Konfor Alanı" başlıklı araştırması hakkındaki söyleşimiz, 22 Ocak 2019 tarihinde yüksek katılım ile dernek ofisimizde gerçekleşti.



Degüstasyon teknikleri

29 Ocak 2019 tarihinde Moda Riva's Otel'de dernek üyelerimize özel düzenlediğimiz "Degüstasyon Teknikleri" etkinliğini, degüstatör Celal Örnek ve Cenk Ünlü gerçekleştirdiler.



LinkedIn semineri

4 Şubat 2019 tarihinde Selmi Ural tarafından dernek üyelerimize LinkedIn semineri verildi ve "Profesyonelliğinizi LinkedIn'e Nasıl Taşırsınız" başlıklı bir workshop çalışması gerçekleştirildi.

Reha Tartıcı'87 ile söyleşi

Değerli üyemiz Reha Tartıcı'87 ile 7 Şubat 2019 tarihinde dernek ofisimizde, "Bilginin Karanlığı, Karanlığın Bilgeliliği" başlıklı yüksek katımlı bir söyleşi gerçekleştirdik.



Prof. Dr. Şükrü Mehmet Ömür'70 ile iPhone Fotoğrafçılığı

Değerli üyemiz Prof. Dr. Şükrü Mehmet Ömür'70'in anlatımıyla 24 Şubat 2019 tarihinde dernek ofisimizde "iPhone Fotoğrafçılığı" konulu workshop gerçekleştirdik.



Ceysi Kazado söyleşisi

Beslenme ve Diyet Uzmanı Ceysi Kazado ile 2 Mart 2019 tarihinde Medicana Kadıköy Hastanesi'nde "Beslenmede Doğru Bilinen Yanlışlar" hakkında bilgilendirme toplantısı gerçekleştirdik.

65. YIL KUTLAMASI



14 Kasım 2018'de mezuniyetlerinin 65. yılını kutlayan değerli mezunlarımıza plaketlerini takdim ettik. 1952, 1953, 1954 yıllarının Dönem Elçisi Cemşit Piran'a desteklerinden dolayı çok teşekkür ediyoruz.



'82 MEZUNLARI MONTANA PINE BULUŞMASI

'83 MEZUNLARI MONTANA PINE BULUŞMASI



19 Aralık 2018'de 1973, 1974, 1975 mezunlarımız geleneksel yıl sonu' kutlamalarını sosyal tesislerde gerçekleştirdi. Biz de bu güzel günde plaketlerini takdim ederek katkıda bulunduk. Desteklerinden dolayı 1974 yılının Dönem Elçisi Fuat Tamtürk'e teşekkür ediyoruz.

'73, '74, '75 GELENEKSEL YIL SONU KUTLAMASI



20. YIL KUTLAMASI

22 Aralık 2018'de 1998 mezunları sosyal tesislerde mezuniyetlerinin 20. yılını kutlamak için bir araya geldiler. Biz de 20. yıl plakelerini paylaşmak üzere oradaydık. 1998 yılının Dönem Elçisi Ömer Saruhan'a desteklerinden dolayı teşekkür ediyoruz.

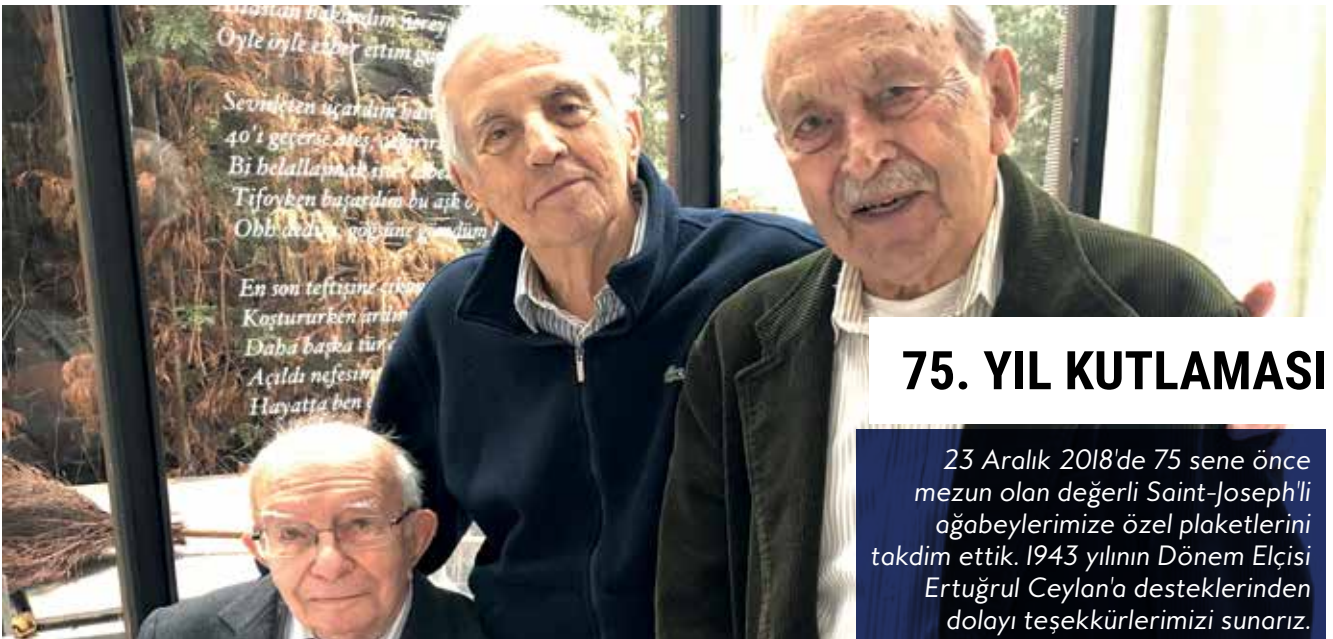


'70 MEZUNLARI BULUŞMASI

SJ'70 mezunları Riva's Moda Otel'inde bulunan Say Hello Brasserie'de toplandılar.

'87 MEZUNLARI BULUŞMASI

SJ'87 2. Dost Meclisi buluşması Maslak The Hidden Pub'da gerçekleşti.



75. YIL KUTLAMASI

23 Aralık 2018'de 75 sene önce mezun olan değerli Saint-Joseph'li ağabeylerimize özel plakelerini takdim ettik. 1943 yılının Dönem Elçisi Ertuğrul Ceylan'a desteklerinden dolayı teşekkürlerimizi sunarız.

Dönem Elçilerimiz

Mezunlarımıza ulaşmakta bazen zorlanabiliyoruz. Ne telefon, ne e-posta, ne sosyal medya bir arkadaştan gelen haberin yerini tutmuyor. Bu yüzden Dönem Elçileri projesini başlattık. Dönem Elçilerimiz elçisi oldukları dönemlerle iletişimi kolaylaştırma görevini üstleniyorlar. Sizlerin desteği ile bunu gerçekleştirebileceğimize inanıyoruz. Mevcut olan dönem elçilerimize teşekkürlerimizi sunuyoruz. Eksik olan dönemler için elçi olmak isteyenler dernek@sjd.org.tr adresinden bizlere ulaşabilirler.

1943	Ertuğrul Ceylan
1944	Reştan Aras
1945	Reştan Aras
1946	Reştan Aras
1947	Elçimizi bekliyoruz...
1948	Elçimizi bekliyoruz...
1950	Elçimizi bekliyoruz...
1951	Elçimizi bekliyoruz...
1952	Cemşit Piran
1953	Cemşit Piran
1954	Cemşit Piran
1955	Elçimizi bekliyoruz...
1956	Tunç Timurkan
1957	Ömer Hikmet Kepkep
1958	Hikmet Tür
1959	Erkan Eroğlu
1960	Mario Vanakori
1961	Mario Vanakori
1962	Elçimizi bekliyoruz...
1963	Elçimizi bekliyoruz...
1964	Elçimizi bekliyoruz...
1965	Elçimizi bekliyoruz...
1966	Ferdi Tunçman
1967	Haldun Türkay
1968	Tevfik Tüzüncam
1969	Elçimizi bekliyoruz...
1970	İ.Nuri Aka
1971	Elçimizi bekliyoruz...
1972	Ömer Butur

1973	Elçimizi bekliyoruz...
1974	A.Fuat Tamtürk
1975	Mehmet Arman Üge
1976	Nahit Özdemir Mehmet Arman Üge
1977	Necati Ercan
1978	Ahmet Çallı
1979	Elçimizi bekliyoruz...
1980	Alp E. Aksudoğan Turgut Küçük
1981	Ragıp Balak
1982	Metin Kırdaloğlu
1983	Metin Kırdaloğlu
1984	Alp Sunar
1985	Elçimizi bekliyoruz...
1986	Elçimizi bekliyoruz...
1987	Ali Arda Karagözoğlu
1988	Derya Uztürk
1989	Murat Köstem
1990	Güray Karacar
1991	Mert Tüzüner
1992	Ünal Budak
1993	Burak Oğuz Ali Cem Gülmen
1994	Burak Oğuz Devrim Atalay
1995	Kadir Cem Orman Burak Alev
1996	Yaman Şahin Sait Akgün
1997	Özgür Öncül

1998	Ömer Saruhan
1999	Emre Başkan Müge Saruhan
2000	Elçimizi bekliyoruz...
2001	Begüm Dündar Onur Aytekin
2002	Ceren Demirtaş
2003	Melek Melis Bilge Merve Meltem İren Av. Yiğit Örnek
2004	Verda Güneş Altınok Gülen Sinem Tek
2005	Alhan Yüksel
2006	Elçimizi bekliyoruz...
2007	Efe Şekerci İkbal Dilara Adaş
2008	Mert Efe Çelik
2009	Aykut İyaz
2010	Beyhan Tellioğlu Merve Gündoğar Alinur Dengiz
2011	Av. Selin Mirkelam
2012	Tayfun Yıldırım
2013	Elçimizi bekliyoruz...
2014	Elçimizi bekliyoruz...
2015	Ceren Aytekin
2016	Elçimizi bekliyoruz...
2017	Nilsu Karakışlak
2018	Elçimizi bekliyoruz...

Hocamız Gündüz Diriker'i andık



21 Kasım 2018 tarihinde sosyal tesislerimizde değerli hocamız Gündüz Diriker anısına bir anma gecesi düzenledik. Bu özel anma gecesine öğretmen arkadaşları ve eski öğrencileri de katıldılar.

Değerli eşi Sevinç Diriker ve ailesi bu özel gecede bizleri yalnız bırakmadı. Gecede elde edilen tüm gelir eğitim bursu hesabına aktarıldı.

Saint-Joseph'li bir Belediye Başkan Adayı

Mezunumuz ve üyemiz Sayın M. Mehmet Günyeli'75 Kadıköy Belediye Başkanlığı seçiminde aday.

Mehmet Günyeli, 1955 yılında Kadıköy'de dünyaya geldi. İlk öğrenimini İhsan Sungu İlkokulu, orta ve lise öğrenimini Saint-Joseph Fransız Lisesi'nde, üniversite eğitimini ise MÜ Siyasal Bilgiler Fakültesinde tamamladı. 1980 yılında dış ticaret şirketi kurarak iş yaşamına atıldı. Tekstil, inşaat, kimya, enerji ve sağlık alanında faaliyet gösteren şirketlerini uzun yıllar yönettikten sonra 2010 yılında aktif iş yaşamını bıraktı.

Mehmet Günyeli aynı zamanda bir sanatçı. Sanat yolculuğu Saint-Joseph yıllarında fotoğrafa olan tutkusu ile başladı ve yıllar içinde uluslararası saygın bir sanatçı konumuna geldi. Bugün eserleri yurtiçi ve yurtdışında birçok müzenin koleksiyonunda yer alıyor. Fotoğrafçılıkla ilgili yayınlanmış dört kitabı bulunuyor. Günyeli, sanat ve kültür politikaları üzerine birçok konferans da verdi.

Demokratik Sol Parti Kadıköy Belediye Başkan Adayı

Mehmet Günyeli, "Kadıköy'ü sanatın ve kültürün başkenti yapacağız" diyor. Adaylığının kamuoyu ile paylaşılmasının ardından yaptığı ilk açıklamada

Günyeli, "Adaylığım benim Kadıköy'e olan vefa borcum nedeniyledir. Kadıköy'de doğup büyümem, Kadıköy'ümüzün tarihini ve kültürünü her daim sahiplenmem, bana bu görev için 'evet' dedirtti. Sanatçı ve kültür insanı olmam, Kadıköy üzerine kitap çalışmalarımın olması, sporcu kimliğim, akademik olarak siyaset bilimi okumuş olmam da yeterlilik özelliklerim" dedi.



Özel Saint-Joseph Fransız Lisesi öğrencilerine bronz madalya

İstanbul Özel Saint-Joseph Fransız Lisesi öğrencileri, Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) sentetik biyoloji alanında düzenlenen IGEM (International Genetically Engineered Machine) Yarışması'nda bronz madalyaya layık görüldü.

Uludağ İçecek'in sponsorluğunda, Acıbadem Üniversitesi'nin desteğiyle dünyanın en prestijli yarışmalarından birinde 342 takım ile mücadele eden Saint-Joseph Lisesi öğrencileri, RAFI (Revolutionary Approach Fish Infection) projesi ile büyük ilgi çekti.



Özel Saint-Joseph Fransız Lisesi'nde "Nuit" sergisi



İstanbul Özel Saint-Joseph Fransız Lisesi, Fransa'da 3 milyonu aşkın kişi tarafından ziyaret edilen "Nuit" (Gece) sergisine 13 Kasım 2018 - 18 Ocak 2019 tarihleri arasında ev sahipliği yaptı. Fransa Büyükelçiliği ve Türkiye Fransız Kültür Merkezi'nin desteği, Paris'teki Muséum National d'Histoire Naturelle (Ulusal Doğa Tarihi Müzesi) işbirliğiyle gerçekleştirilen sergi, izleyicileri gecenin şiirsel ve gizemli dünyasına davet ediyordu.

Güneş enerjisi santrali kuruldu

İstanbul Özel Saint-Joseph Fransız Lisesi, çevreye duyarlı ve sürdürülebilir kalkınmayı esas alan projelerine bir yenisini daha ekledi ve 2018 yılının yaz döneminde Güneş Enerjisi Santrali'ni hayata geçirdi. Lisenin marangozhanesinin çatısına konumlandırılan santral ile okul, bugüne kadar 12.500 kWh elektrik üretimi gerçekleştirirken karbon salınımını da 8.8 ton azalttı.

Küresel iklim değişikliği ile mücadele ederken ekolojik ayak izini azaltmayı hedefleyen eğitim kurumumuz, 104 adet fotovoltaik panel ile 171 metrekarelik bir alanda, yıllık ortalama 33.000 kWh elektrik üretmeyi, karbon salınımını ise 25 ton azaltmayı planlıyor.



Livaneli'nin Huzursuzluk romanı ekseninde Toplumsal Huzursuzluk Konferansı



İstanbul'daki Fransız liselerinin sosyal yardım kulüplerinin katılımıyla Özel Saint-Joseph Fransız Lisesi'nin organize ettiği 'Toplumda Huzursuzluk' konferansı, Zülfü Livaneli'nin 'Huzursuzluk' romanı ekseninde güncel sorunları irdelemek amacıyla 16 Ocak'ta düzenlendi. Zülfü Livaneli'nin ağzından romanı dinleyen liseli gençler, toplumdaki sorunlara 'öteki'nin gözünden bakmayı öğrendi.

Özel Saint-Joseph Fransız Lisesi, bugünü anlamak için okuyucuya rehberlik eden Livaneli'nin "Huzursuzluk" romanını öğrencilerine okutarak edebiyat

öğretmenleriyle birlikte çalışmalarını sağladı. Saint Joseph-Fransız Lisesi Sosyal Yardım Kulübü'nün temelini attığı projenin devamında ise İstanbul'daki bütün Fransız liselerini kapsayan geniş bir çalışma ortaya çıktı.

Zülfü Livaneli'nin konferansıyla sonlanan proje öğrencilerden büyük ilgi gördü. Yazarın, yazarken canının çok yandığını söylediği ve insana insanca bakmayı anlattığı 'Huzursuzluk' romanı üzerine verdiği konferans, liseli gençlerin günümüz sorunlarına karşı duyarlılıklarını arttırdı.

Özel Saint-Joseph Fransız Lisesi'nde Hüseyin Emre Birinci'den "Şey" Sergisi

İstanbul Özel Saint-Joseph Fransız Lisesi, 21 Şubat - 15 Mart tarihleri arasında Hüseyin Emre Birinci'nin "Şey" isimli kişisel sergisine ev sahipliği yaptı. Sanatçının karışık teknik desenlerinin yanı sıra bristol, ham selüloz plaka ve PVC plaka üzerine farklı tekniklerle ürettiği asamblaj serilerini bir araya getiren sergi beden, iktidar ve kutsiyet ilişkilerini sorguluyor.

"Beden, zevk ve bilgi temelinde sınıfsal bir üstünlük, bir iktidar olanağıdır; sınıfı zevk ve beğeniler üzerinde okumayı sağlar." Jean Baudrillard



“Her 10 yılda bir başka Türkiye ile karşılaştım”

Fransa İstanbul Başkonsolosu Sayın Bertrand Buchwalter ile çocukluk yıllarının geçtiği Ankara, AB–Türkiye ilişkileri, Fransız liselerinde okuyan gençlere iletileri ve Fransız üniversitelerinin öğrencilere sağladıkları imkanlar hakkında bir söyleşi gerçekleştirdik.



Sayın Başkonsolos, çocukluk ve gençlik yıllarınız Türkiye’de geçti. Türk kültürünü yakından tanıyorsunuz. Geçmiş yıllarınızla kıyaslarsanız, bugünün İstanbul’u ve Türkiye’si için neler söylemek istersiniz?

Türkiye’de büyüme ve çocuklukla gençlik yıllarımın önemli bir bölümünü önce Ankara ve sonra İstanbul’da geçirme şansına sahip oldum. Ve yıllar içinde, Türkiye’nin kökten bir şekilde değiştiğini gördüm. Türkiye gelişti ve İstanbul bir dünya şehri oldu. 2000-2001 yıllarında askerlik görevimi Marmara Üniversitesi’nde ve Fransız Anadolu Araştırmaları Enstitüsü’nde okutman olarak yaparken, zaten harika bir şehir olan İstanbul’un dünyaya açıldığını gözlemledim. Sabancı Müzesi ve İstanbul Modern gibi büyük müzelerin açıldığı yıllardan bahsediyorum. Bu gerçek anlamda bir dönüşümdü. Her 10 yılda bir başka Türkiye ile karşılaştım. Bugün de Türkiye ve İstanbul dünyaya açılmaya devam ediyor. Baudelaire’in de dediği gibi, bir şehrin kalbi bir ölümünün kalbine göre daha hızlı değişir. Bunu kendi gözlerimle gördüm, şahit oldum diyebilirim.

Babanızın görevi nedeniyle Ankara’da uzun yıllar geçirdiniz. Ankara hakkında izlenimlerinizi öğrenebilir miyiz?

Öncelikle, “Ankara’nın en iyi yanı, İstanbul’a dönüşüdür” diyen şairimize kesinlikle katılmıyorum. Ankara’da önce ailemle, daha sonra çalıştığım yer olarak toplamda 11 yıl yaşadım. Ankara şüphesiz İstanbul’dan çok farklı bir şehir. İstanbul’da yaşadığım için çok mutluyum, İstanbul’da Ankara’ya oranla daha az süre yaşadım. Fakat Ankara’nın bende özel bir yeri vardır. Şehrin silüetinden bahsedecek olursak, Ankara’da art deco mimarinin önemli örneklerini görürüz. Ankara’daki elçilik binası da bu mimari dokuya sahipti ve modern Ankara projesinin bir parçasıydı. O binayı gerçekten çok beğenirim. Ulus mahallesini ve Türkiye Büyük Millet Meclisi’ni de aynı şekilde çok seviyorum. Ankara’nın bir diğer güzel yanı ise Kapadokya’ya çok yakın mesafede olması. Kapadokya harika bir bölge. Fransızların da özellikle çok sevdikleri bir yer.

Avrupa Birliği’nin mevcut tablosunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa Birliği yolların kesiştiği yerdir. Şu an hepimizin de bildiği gibi İngiltere ile Avrupa Birliği

arasında acı verici bir durum var. İngiltere’nin üyelikten çıkıp çıkması ile ilgili çeşitli görüşler ortaya atıldı. Avrupa Birliği projesi Avrupa’da yaşayan vatandaşlara önemli bir kültür ve gelişim kazandırdı, hatta bir değer haline geldi. Ve bugün anket sonuçlarına baktığımızda, Avrupa Birliği popüler konumunu sürdürüyor. Refah ve gelişim kaynağı olarak görünüyor. Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron’un da dediği gibi daha fazla Avrupa için değil, daha iyi bir Avrupa için çalışmamız gerektiğini düşünüyorum. İnsanlar bazen “Milli egemenliğimizi kaybettik” gibi düşünebiliyorlar, fakat egemenlikle ilgili birçok konunun yalnızca Avrupa düzeyinde işleyebileceğinin ve savunulabileceğinin farkına varmak gerekiyor. Düşüncelerimizi, normlarımızı ve standartlarımızı ifade edebileceğimiz bir düzey bu. Avrupa Birliği’nin aynı zamanda milli egemenlik seviyesinde ele alınamayacak bazı konuları da ele aldığını unutmamamız gerekiyor. Savunma ve uluslararası ticaret konuları bu konuların başında geliyor. Milli egemenliğe sahip olduğunu belirten, ama birçok açıdan yalnız durumda bulunan örneklerle de karşılaşabiliyoruz.

Sizin de bildiğiniz gibi, Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ilişkiler genel olarak farklılık gösteriyor. Bazen artan bir ivme ile bazen de azalan bir ivme ile sürüyor. Sizce, Türkiye'nin geleceği bu konuda nasıl şekillenecek?

Aslında geleceğine karar verecek olan Türkiye'nin kendisi. Genel olarak arkadaşlarımdan Avrupa Birliği şunu yaptı, şunu yapmadı ya da şunu yapsaydı gibi cümleler duyuyorum. Bu cümleleri daha da çeşitli hale getirebiliriz elbette. Halbuki ilişkilerin gelişmesi Türk halkının kararına bağlı. Halk kendisine hangi yolu çizmek istiyor, bu ilişkiye hangi ritmi vermek istiyor? Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron'un da dediği gibi Türkiye'nin Avrupalı olduğu konusunda hiç şüphe yok. Bence Türkiye Avrupa'nın bir parçası. Avrupa Birliği ile ilişkiler anlamında baktığımızda, üye olmayan diğer ülkelere göre iletişim oldukça yoğun ve derin. Bu ilişkinin daha iyi bir hale gelmesi için özellikle Gümrük Birliği konusunda çalışmamız gereken bazı alanlar var. Biz bu konu hakkındaki duruşumuzu değiştirmedik. Hala Türkiye ile görüşmeler ve anlaşmalar gerçekleştiriyoruz. Türkiye'nin de bazı sinyaller vermesi ve bizimle aynı oranda istekli olması gerektiğini düşünüyorum. Aynı zamanda görüşmenin başında da bahsettiğim Avrupa Birliği değerlerine bağlılık önemli bir diğer konu. Türkiye'nin Avrupa Konseyi kurucu ülkeleri arasında olduğunu da unutmayalım.

Olumlu ilişkilerin güçlendirilmesi için, sizin önerileriniz nelerdir?

Fransa ve Türkiye arasında geçmişten gelen samimi bir ilişki, güçlü bir bağ var. Fransa'da yaşayan ciddi bir Türk nüfusu bulunuyor. Türkiye'de aynı zamanda frankofoni anlamında önemli bir miras da var. Bütün bunların korunması ve daha da geliştirilmesi gerektiğine inanıyorum. Bu çeşitliliğin içinde İstanbul, Ankara ve İzmir'deki Fransız liselerinde okuyan, öğrenimlerini Fransızca dilinde gerçekleştiren 12.000'den fazla öğrencimizi de unutmayalım. Geçtiğimiz günlerde Birleşmiş Milletler Frankofon Modeli etkinlikleri sebebiyle İstanbul'daki Saint-Joseph Fransız Lisesi'ni üçüncü kez ziyaret ettim. Öğrencilerin Fransızca seviyelerini ve frankofoni kavramına bağlılıklarını gördüğümde oldukça şaşırdım ve bir kez daha hayran kaldım.

Galatasaray Üniversitesi de aynı şekilde çok değerli bir kurum, 5000'den fazla öğrenciye sahip. Yine geçtiğimiz günlerde 25. yıldönümünü kutladık. Aynı zamanda birçok Erasmus öğrencisini ağırlıyor. Bu kurumlar Fransa ve Türkiye arasındaki arkadaşlığın önemli bir potasını oluşturuyor. Elbette Galatasaray Lisesi de aynı şekilde.

Sizin de belirttiğiniz gibi, Türkiye'deki yabancı okullar içerisinde Fransız liselerinin önemli bir yeri bulunuyor. Eğitimlerine Fransa'da devam etmek isteyen öğrencilere ne iletmek isterseniz?

Öncelikle çocuklarının eğitimini planlarken ailelerin Fransızca dilde eğitim veren bir lise konusunda olası tereddütlerini çok iyi anlıyorum, zira zor bir sınavı başarmış, seçilmiş çocuklardan bahsediyoruz. Seçimlerini bu yönde yapmış olan ailelerin sonuçlardan memnun oldukları kanısındayım, zira Fransız lisesi öğrencilerinin 3 dil bilerek mezun olduklarının önemle altını çizmek gerekiyor. Çok iyi derecede Türkçe biliyorlar, lise boyunca İngilizce bilgilerini derinleştirdiler ve Fransızca ile ilgili olarak da B2-C1 dedğimiz çok iyi bir dil seviyeye sahipler. Bu Fransa'da ve tüm dünyada çok güçlü bir donanım. Fransız liseleri matematik ve fen bilimleri eğitiminde önemli bir üne sahip. Öğrenciler eğitimleri boyunca kritik ve analitik düşünce kazanımına sahip oluyorlar. Mezun öğrencilerin yurtdışında eğitimlerine devam etmeleri bizi çok sevindiriyor, Fransa'daki mühendislik ve matematik okullarına kabul edildiklerini öğrendiğimizde çok mutlu oluyoruz. Öğrencilerimiz birçok seçeneğe sahip, hem lisans hem de yüksek lisans alanında.

Avrupa'nın ve dünyanın diğer üniversiteleriyle kıyaslarsanız, Fransız üniversiteleri hakkında ne söylemek istersiniz?

Fransa'da zengin bir formasyon çeşitliliği var, birçok bölüm ve fakülte seçeneği bulunuyor. Bunun dışında az önce de belirttiğim gibi mükemmellik titrine sahip mühendislik okulları ve politeknik okullar var. Fransa üniversiteleri de zaman içerisinde kendilerini geliştirdi ve otonom hale geldiler, yeni bir dinamizm kazandılar. Öğrencilerimize Paris'in dışındaki üniversiteleri de araştırmalarını öneriyorum. Fransa'nın Paris dışındaki diğer şehirleri de öğrenci hayatı alanında çok yönlü ve besleyici.

ci. Çok bilinmeyen Rennes, Aix-en-Provence gibi şehirlerde de bu durum geçerli. Fransa'da eğitim görmeyen hoş bir deneyim olacağını düşünüyorum. Uluslararası göstergelere baktığımızda da kaliteli öğrenci hayatı sınıflandırmasında Fransa üst sıralarda.

Avrupa Birliği denildiğinde, Türk vatandaşlarının çoğunun aklına öncelikle bir vize sorunu geliyor. Sizce vize ne zaman ve hangi şartlarda kalkar?

Bu konuda Avrupa Birliği ve Türkiye arasında uzun zamandır süregelen tartışmalar, belirlenen birtakım kriterler var. Güncel olarak da bu tartışmalar önemini koruyor. Türkiye'nin bu konuda yapmakta olduğu çalışmaları biliyor ve takip ediyorum. Halihazırda vize zorunluluğu devam ediyor elbette ki. Vizenin ne zaman ve hangi şartlarda kalkacağı, gerçekte olduğundan daha kompleks bir süreç gibi düşünülüyor aslında. Hizmet kalitesi, hızlilik anlamında birçok ilerleme kaydettik. Bugün Fransa'ya gitmek isteyen Türk vatandaşları için hedefimiz vize taleplerinin 48 saat içerisinde karşılanması. Vize süresi ve geçerliliği konularında da oldukça dikkatli davranıyoruz. Fransa'ya düzenli olarak ziyarette bulunan Türk vatandaşlarının vize sürelerini mümkün olduğu ölçüde uzun tutmaya çalışıyoruz. Özellikle vize taleplerine red oranı son zamanlarda ciddi anlamda düştü.

Türk müziğini çok seviyorsunuz. En çok sevdiğiniz müzik türünü ve en çok beğendiğiniz sanatçıları bizimle paylaşabilir misiniz?

Türk müziği zevkim söz konusu olduğunda biraz seçici davranıyorum. Beğendiğim elbette birçok sanatçı ve birçok tür var. Bunların arasında Zeki Müren benim için önemli bir yere sahip. Ne yazık ki aramızdan çok erken ayrıldı. Müzeye dönüştürülen evini de ziyaret etme fırsatım oldu ve Zeki Müren şarkılarını çok seviyorum diyebilirim. Diğer yandan Zülfü Livaneli'yi beğeniyorum. Müziğe hem Türk hem de Fransız edebiyatından unsurlar kattığını düşünüyorum. Yaşar Kemal ve Orhan Veli gibi. Gençliğimde Türkiye'de öğrenciyken Teoman ve Duman dinlerdim. Ajda Pekkan, Candan Erçetin, Sertap Erener ve MFÖ müziğini dinlemeyi sevdiğim sanatçılar arasında. 9

“Sabır, iş hayatında gerekli ve önemli bir değerdir”



Saint-Joseph'ten yetişen, Türkiye'nin en başarılı iş insanlarından Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas'64 ile iş hayatı, kültür-sanata ilgisi, koleksiyonerliği, spor ve farklı ilgi alanlarına yönelik bir söyleşi gerçekleştirdik.

İzmir Saint-Joseph yıllarınız hakkında neler söylemek istersiniz? Saint-Joseph'in kişisel gelişiminize neler kattığını düşünüyorsunuz?

Ortaokulu İzmir ve liseyi İstanbul Saint-Joseph okullarında okudum. Bu okullarda geçirdiğim 7 sene bana disiplinli çalışmayı ve hayatımdaki birçok değeri aşıladı. 1961 – 1964 yılları arasında Kadıköy'de yatılı okumak ayrıca unutulmaz bir tecrübe oldu. Ayakkabılarımı boyamayı, yatağımı kendim yapmayı ve en önemlisi kendi kendime yeterli olmayı öğretti. Frere'lere minnet borcum sonsuz. Buna karşılık olarak Saint-Joseph İzmir Lisesi'ne öğrenci yetiştirmek için 20 yıl evvel İzmir'de frankofon Piri Reis Okulları'nı kurduk. Halen 750 öğrencimiz var.

Genç yaştan itibaren iş dünyasının içindesiniz ve Arkas Holding'e bağlı çok sayıda şirket kurdunuz. Yöneticilik döneminizde Arkas Holding hangi düzeye ulaştı?

1964'te İzmir'deki aile şirketinin başına geçtiğimde 10 kişi istihdam ediyorduk. Tabii o zamanın ticari ihtiyaçlarını karşı-

lıyordu. 1972'de İstanbul'da Karaköy'de ilk şubemizi açtık. Ufak şehirden gelip taşı toprağı altın diye ün salmış İstanbul'da kök salmak 18 senemi aldı! Sabrın iş hayatında ne kadar gerekli ve önemli olduğunu o zaman öğrendim. 1980'de Türkiye'deki sanayi ve ihracatın patlaması ile beraber deniz konteyner taşımacılığının da rüzgârı ile gelişmemiz hiç durmadan devam etti. İlk limanımızı ve gemilerimizi 1995'te, ilk yurtdışındaki ofisimizi 1999'da açtık ve 2000 senesinde Arkas Holding'in kuruluşu derken 2018'de nasıl olduğunu anlamadan 25 ülkede ve 7300 kişi oluverdik.

Lojistik ve armatörlük sektörlerinde hangi konumdayız? Bu iki sektör Türkiye açısından ne gibi fırsatlar barındırıyor?

90'lı yıllarda acentelikten armatörlüğe geçme zorunluluğunu ve aynı zamanda karada da hizmetin devamlılığının şart olduğunu anladık. Sıra ile Arkas Ulaştırma (şimdiki Arkas Lojistik) ve 60 gemilik filomuzun ticari yönetimini üstlenen Arkas Konteyner Taşımacılık (Arkas Line) şir-

ketlerini kurduk. Bizi daha etkin kılacağı, ileriye götüreceği düşüncesiyle birbirini tamamlayan bir hizmet zinciri oluşturduk ve bu konuda da pek yanılmadık.

Bir dönem “Türkiye'nin bütün limanlarına talibim” demiştiniz. Dünya standartlarıyla kıyaslandığında limanlık hizmetlerimize bakışınız nedir?

Limanlar hakkında olumlu düşüncelerim değişmedi, ancak yatırım için bir müddet beklemeyi tercih ediyoruz.

Kurucusu olduğunuz Arkas Sanat Merkezi Türkiye'ye değer katan kültür kurumlarından. Merkezin faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?

Arkas Sanat Merkezi'ni, İzmir'de bir eksiğin tamamlanması ve eskiden olduğu gibi İzmir'in tekrar bir sanat şehri unvanını kazanabilmesi adına bir çaba olarak görmek lazım. Bunu 1880 yılında inşa edilmiş ve 1922 yangınının esirgediği Fransız Konsolosluluğunun tarihi binasında gerçekleştirmek bir taş ile iki kuş vurmaktır (pek kuş vurmayı tasvip etmememe rağmen bu deyiimi yine



de kullanıyorum). İzmirli bu sıcak karşıladılar. Arkas Sanat Merkezi'nde senede iki sergi yapıyoruz, ziyaretçi sayımız her geçen gün artıyor. Son sergilerimizde 25 bin kişinin üzerinde ziyaretçimiz oldu. Sergileri her seviyeden insanın defalarca gezebilmesi, sanata sevgi ve ilgilerini artırmak için girişleri ücretsiz yapıyoruz. Bunun maliyetini Arkas Holding üstleniyor. İzmir'den kazandığını İzmirli'ye tekrar sunmak için Fransız Hükümeti ile 20 yıllık kira anlaşmamız var.

“Arkas Koleksiyonu'nda Post-Empresyonizm Sergisi” 2018 yılının en önemli kültür sanat etkinlikleri arasındaydı. Bu büyük sergiyi başka şehirlerle de taşımayı düşünüyor musunuz?

İzmir ve İstanbul'dan başka 2013 senesinde Fransa'da (Lodeve) bir sergimiz oldu. Aix-en-Provence'ta Vasarely Müzesi'nde “Lucien Arkas” adlı salonda Arkas Holding'e ait 12 eser sergileniyor. Avrupa'da ve Türkiye'de birçok sergiye eser vererek destek oluyoruz. Sanatta deniz ulaşımındaki gibi hudut ve vize yoktur. Post-Empresyonizm Sergisi'ni Tophane-i Amire'nin ardından İzmir'de bulunan Arkas Sanat Merkezi'nde Şubat ayında sergilemeye başladık. Sergi 5 ay boyunca sanatseverlerin ziyaretine açık kalacak.

Sanat alanında önde gelen bir koleksiyonersiniz. Koleksiyonunuzda hangi sanatçıların eserleri bulunuyor?

Koleksiyonumuzun yarısı Türk resamlardan, diğer yarısı Avrupa 19. ve 20. asır ressamlarından oluşuyor. Tabloları

çocuklarım gibi görüyorum, aralarında ayırım yapmıyorum.

Arkas Spor Kulübü deyince herkes kulübün voleybol şampiyonluklarını hatırlıyor. Ancak kulübün faaliyetleri voleybolla sınırlı değil. Arkas Spor Kulübü'nün faaliyetleri hakkında neler söylemek istersiniz?

Voleybol Saint-Joseph kültürünün içindedir. O nedenle ilk başta voleybolu seçtik. İzmir'deki Körfez Spor'a sponsor olarak başladık işe. Kulüp başarılı oldu, 1. Lig'e kadar yükseldi. 2001 yılında ismi Saint-Joseph Spor Kulübü, 2003 yılında da Arkas Saint-Joseph olarak değişti. En sonunda 2005 yılında genel kurul toplantısı sonucu Arkas Spor Kulübü adını aldı. Arkas Spor da benim için çok önemli, arzu ediyorum ki gençler daha fazla sporla ilgilensin. Voleyboldaki başarımız gençlerin bu spora olan ilgisini artırdı. Tesislerimizde 700 çocuk spor yapıyor. Kulübün yönetimini oğlum Bernard üstlenmiş durumda.

Arkas Spor Voleybol A Takımı 2008-2009 sezonunda GM Capital Erkekler Avrupa Challenge Kupası'nı kazandı ve böyle bir başarıya ulaşan ilk Türk erkek takımı olarak tarihe geçti. Dört kez Türkiye 1. Ligi ve pek çok kez Gençler/Yıldızlar Türkiye şampiyonu oldu. Geçtiğimiz sezon 5 oyuncumuzu A Takım'a kazandırdık. Hep söylendiği gibi üç tarafı denizlerle çevrili bir ülkede denizi daha çok sevmeli, denizden daha çok yarar-

lanmalıyız. Voleyboldaki profesyonel yaklaşımı yelken için de hayata geçirmeye karar verdik ve 2005 yılında Arkas Yelken Şubesi'ni kurduk. Yelken şubesine bağlı Arkas M.A.T. Sailing Team ise 2011'de kuruldu. 2014 yılı itibarıyla takımın tüm elemanları profesyonel yelkenciler oldular ve böylece tamamı profesyonel sporculardan oluşan bir yelken takımı haline geldik. Arkas M.A.T. Sailing Team, aynı zamanda Türkiye'nin tamamı Türk sporculardan oluşan profesyonel ilk ve tek Türk takımı unvanını elinde tutuyor. Türkiye'de ve yurtdışında prestijli yarışlarda önemli başarılar elde etti.

“Lucien Arkas Bağları”ndan biraz söz eder misiniz? Özellikle Consensus'un kalitesiyle ön plana çıktığını biliyoruz. Burayla ilgili vizyonunuz nelerdir?

Toprağa düşkünüm. Bu nedenle LA Şarapçılık'ı aldım. Torbalı'daki bağ ve yapılan üretimler beni çok mutlu ediyor. Lucien Arkas Bağları, Türkiye'nin en büyük tek parsel organik bağı. Fabrikası da bağın içinde olduğu için üzümler toplandıktan çok kısa bir süre içinde üretime girebiliyor. Ayrıca yamaçların eteğine 27.000 zeytin ağacı diktik. Bağın içine LA Mahzen adında bir restoran yaptırдық. Yurtdışında bağ turizmi örnekleri var. Bizde, Ege'de neden olmasın? İnsanlar buraya gelip bu güzelliğe karşı yemek yiyor, keyifli vakit geçiriyor. İster toplantılarını, organizasyonlarını yapıyor, isterlerse tadım yapıyor, bağı geziyorlar.

Çok farklı hobileriniz var. Deniz, resim, müzik, tarih, kitaplar, şarap... Bilmediklerimiz var mı?

Halı var. Özellikle Osmanlı saray halı-cılığının örneği olan Feshane, Hereke ve devamında Kumkapı halıları...

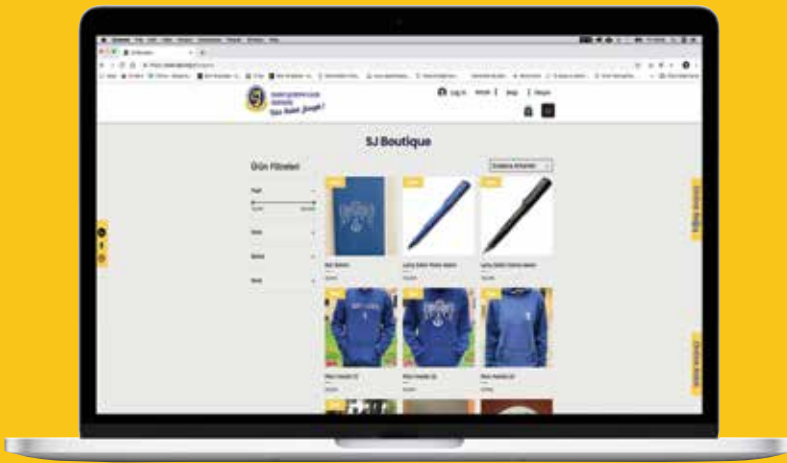
Geçmişten bugüne binlerce yıllık gele-neği yansıtan halı, ülkemizin en önemli kültürel miraslarından. Halı sanatı, korunması ve desteklenmesi gereken bir değer. 2015 yılında Arkas Sanat Merkezi'nde bir halı sergisi gerçekleştirmiştik. Geçen yıl da İstanbul'da ilk defa Türk ve İslam Eserleri Müzesi'nde sergiledik. 16. yüzyıldan 20. yüzyıla uzanan döneme ait önemli örnekler içeriyor ve dünya-daki önemli halı koleksiyonları arasında gösteriliyor. 9

Yeni İnternet Sitemiz Yayında

Derneğimizin internet sitesini yeniledik. Artık günümüze daha uygun, daha işlevsel ve daha kolay kullanabileceğiniz bir internet sitemiz var. Yeni sitemizin içeriği de daha zengin. Sitemizdeki yeniliklerin bir kısmı aşağıda, geri kalanı için sizi sitemize bekliyoruz: www.sjd.org.tr.

VIVE SAINT-JOSEPH!

Yeni internet sitemize girildiğinde ilk göze çarpan detay “Vive Saint-Joseph” sloganı. Bu slogan ile, Fuat Güner'69'in öğrencilik yıllarında bestelediği şarkının isminden alıntı yaparak, hepimizin ortak noktası, Saint-Joseph'liler Derneği'nin varoluş sebebi Özel Saint-Joseph Lisesi'ne olan bağlılığımızı ifade ettik.



HER DÖNEMDEN VE HER COĞRAFYADAN SJ ELÇİLERİ

Üyelerimizle daha yakın olabilmek, iletişimi sürekli kılabilmek için başlattığımız SJ Elçileri projesini “Dönem Elçileri” ve “Coğrafi Elçiler” olarak ikiye ayırmıştık. Dönem Elçileri vasıtasıyla dernek faaliyetlerinin daha etkin duyurulmasını, Coğrafi Elçilerle ise farklı ülkelerde yaşayan Saint-Joseph'lileri, bulundukları yerlere seyahat, iş veya eğitim amaçlı gidecek olan Saint-Joseph'lilerle buluşturmayı amaçlamıştık. Yeni sitemizde tüm elçilerimizin oldukları şehirleri ve ilgili dönemlerini görebilirsiniz. İletişim bilgilerine ihtiyacınız olursa, bize her zaman ulaşabilirsiniz.

SJ CLUB AYRICALIKLARI

Çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerden üyelerimize özel aldığımız indirimleri SJ Club projesi ile duyurmuş-tuk. Sitemizin SJ Club sayfasında, tüm anlaşmalı kurumları sundukları avantajlarla beraber görebilir, sitelerini ziyaret edebilirsiniz.

SJ BOUTIQUE ÜRÜNLERİ

Artık Saint-Joseph logolu ürünleri almak için Petit Pain'i beklemeye gerek kalmadı. “SJ Boutique” internet mağazasını hayata geçirdik. Güvenli ödeme sistemi ile ilk siparişleri sahiplerine ulaştırdık. Çok yakında SJ logolu yeni ürünlerimizi de sitemizde görebileceksiniz!

QUARTIER DERGİ!

Quartier dergimizin geçmişten bugüne kadar olan tüm sayılarını internet sitemizde online olarak okuyabilir, indirebilir ve arkadaşlarınızla paylaşabilirsiniz.

EĞİTİM BURSU

Derneğimizin burs fonu 2018 yılında iki öğrencinin bir yıllık eğitim bedelini karşılayacak kadar büyüklüğe geldi. Online Bağış butonuyla, kolayca ihtiyaç sahibi genç kardeşlerimizin eğitimine destek olabilirsiniz. 2019 yılında da burs çalışmalarımız devam edecek. Desteklerinizi bekliyoruz!

CAMİA İLE İLGİLİ GELİŞMELER

Yeni sitemizde hem 2018 başında beri sayıca artan ve çeşitlenen dernek etkinliklerimizi hem de camiamızı ilgilendiren haberleri takip edebilirsiniz. Etkinlik duyuruları ve geçmiş etkinliklerin fotoğrafları Etkinlikler bölümünde, frankofon camiadaki gelişmeler, okulumuz ve derneğimizle ilgili haberler ise Haberler bölümünde.

OLMAZSA OLMAZLAR

Tabii ki faaliyet raporlarımız, tüzüğümüz, eski ve yeni yönetim kurulları ile bilgilere yeni internet sitemizde de ulaşabileceksiniz.

Yeni sitemizden aidatınızı güvenli ve kolay bir şekilde ödeyebilirsiniz.

SEMINER:
LinkedIn'i Etkili Kullanarak Kariyerinizi Nasıl Yönetirsiniz?

Tarih: 26 .03.2019
Saat: 18.30

Saint-Joseph'liler Derneği Dernek Ofisi,
Club Des Jeunes Entrepreneurs
Toplantı Salonu

Üyelerimizin değerli katılımını bekliyoruz.

Muhammed Ali VELİOĞLU
Strateji İnsan Kaynakları

**Ailede İletişim
Semineri**

Sorun var ama kimin sorunu?

Evde, işte, hayatın her alanında iletişim kazalarına başka bir gözle bakmayı, temel sorunu tamamlamayı ve basit çözüm tekniklerini konuşup, deneyimleyeceğiz.

**3 Nisan Çarşamba
19.00-21.00**
**Üyelerimiz ve misafirlerine
katılım ücretsizdir.**

**Yer: Saint-Joseph Lisesi
Dernek Ofisi**

Sebnem Yaşaroğlu İrem Özbalı

Seminer:
Sosyal Medyanın Etkili Kullanımı

Tarih: 25 Nisan 2019
Saat: 18.30-20.30
Yer: Saint-Joseph'liler Derneği Dernek Ofisi

Konuşmacı: Oğuz Yenihiyati
Seyahat ve Yemek Influencer'i
www.oguzyenihiyati.com

Oğuz Yenihiyati

Dernek Üyelerimiz ve misafirlerine ücretsizdir.

Ayrılık Çeşmesi'nden Aya Katherina'ya



07 Nisan 2019, Pazar

**Yüksek Mimar Rehber Adnan Özerler
ile Yeldeğirmeni, Kadıköy ve Moda'yı
keşfediyoruz...**

BULUŞMA

Avrupa yakası için

9:20 Beşiktaş Barbaros Heykeli önü

Anadolu yakası için

9:40 Üsküdar Meydan Çeşmesi önü



PROGRAM

- Ayrılık Çeşmesi, Arap Mezarlığı, Bağdat Cad. Başı
- Haydarpaşa Çayırı,
- Yel Değirmenleri, Rasim Paşa Camii
- Çay-Kahve Molası
- Hg.Yergios Kilisesi
- St. Louis İlkokulu
- (Çocuk Mülteciler ve Gençlik Merkezi)
- Hemdat İsrail Sinagogu, Alman İlkokulu, İtalyan Apt.
- St.Euphemie Fransız Rahibe Okulu ve Kilisesi
- Doğu Avrupalı Sanaçaların devasa boyutlardaki Duvar Resimleri ve Grafittileri
- Öğle Yemeği Molası
- (Rehberimiz tarafından önerilecektir.)
- Kafeler, Sahaflar, Kültür Merkezleri
- Değirmen Taşları Meydanı
- Altıyol, Boğanın Hikayesi, Ali Suavi
- Nazım Hikmet Kültür Merkezi Çay-Kahve Molası
- Süreyya Paşa Operası
- Cemaatler ve Dini Yapıları
- Köçeyan Hamamı Kalıntıları
- Walters Coffee
- (Amerikan TV dizisi Breaking Bad)
- Barış Manço Evi ziyareti
- Paşalar ve Köşkleri
- Koço Restaurant ve altındaki Aya Katherina Ayazması
- Moda İskelesi

TUR SONU: 17:00 Moda

TUR FİYATI: 110 TL

DERNEK ÜYELİK KARTI
SAHİPLERİNE: 50 TL

FİYATA DAHİL OLANLAR

Profesyonel Rehberlik Hizmetleri
Tüm Bahışlar, Girişler,
Barış Manço Evi giriş ücreti
Zorunlu Seyahat Sigortası

Kesin rezervasyon ödemenin tur öncesinde yapılması ile gerçekleşir.
Tur günü elden ödeme kabul edilmez.

Rezervasyon ve ödeme için
dernek@sjd.org.tr

“Hayatta başarının anahtarı mesleğe artı değer katmak ve sevgi”

Okulumuzun genç doktor mezunlarından Dr. Doruk Sevinç'10, Türkiye'nin önde gelen tıp doktorlarından Prof. Dr. Şükrü Mehmet Ömür'70 ile keyifli ve öğretici bir röportaj gerçekleştirdi.

Hocam benim hayatımda sizin çok önemli bir yeriniz var. Yaşamımda tıp mesleğini uygulama modeliniz ile en önemli rol modelim oldunuz. Tıp mesleğinin bugünün tüketim dünyasında çok farklı modelleri barındırdığını görüyoruz. Sizin insancıl çizginiz ve etiğiniz ise benim için daima rol modeli oldu ve olmaya devam ediyor. Sabrınız, çalışkanlığınız, samimiyetiniz, sıcaklığınız, tıp mesleğini uygularken insan sevgisini hasta ilişkilerinde her zaman ön planda tutmanız beni çok etkilemiştir. Ve kariyer yolculuğumda kendime her zaman düstur edinmişimdir. Üstelik hayatın anlamını sadece meslek olarak değil, gerçekten yaşama değer veren ve değer katan en önemli şeyin çalışmanın ve hobilerin olduğunu da sizden öğrendim. Saint-Joseph yıllarınız sizde ne gibi izler, anılar bıraktı? Nasıl bir öğrenciydiniz? Saint-Joseph ideallerinize nasıl yön verdi?

Öncelikle Saint-Joseph Derneği yönetimine teşekkür etmek istiyorum. Bana bu röportaj için, söz verdiğiniz için minnet duygularımı burada ifade ediyorum. Doruk kardeşime bu röportajı yapmasına imkan verdiğiniz için de teşekkür ediyorum. Çünkü Doruk benim ailemin bir parçası gibi. Saint-Joseph'deki yıllarını hatırlıyorum. Saint-Joseph'li abilerime, sınıf arkadaşlarıma ve Saint-Joseph'li kardeşlerime çok değer veririm, çünkü okuluma değer veririm. Hayatımda bu noktada olmamın temel nedeni bu okulda okumuş olmamdır. Doruk'u da okul yıllarından beri takip ediyorum. Doktor olacağını hiç tahmin etmezdim, çünkü Saint-Joseph'ten çok fazla doktor çıkmaz. Doktor olmasında benim de küçük

bir katkı olmussa mutluluk duyarım. Saint-Joseph'e başlarken komşu okul Anadolu Lisesi'nin sınavlarını da kazanmıştım. Ailem hangi okula gitmek istersin diye sorduğunda tereddüt etmeden “Saint-Joseph” dedim. “Neden” diye sorduklarında, “Çünkü o okulun bahçesinde havuz var, havuzda da küçük kırmızı balıklar var” demiştim. İyi ki bu okulu seçmişim, çünkü Amerikan okullarına kıyasla Fransız okulları genel kültüre çok önem verir. Bu genel kültür ağır bir meslek dalını icra ederken müzikle, sanatla ilgilenmemi sağladı, yaşamda meslek dışında başka şeylerin de olduğu görmeme yol açtı.

Türkiye'nin tanınmış bir KBB uzmanı olarak çok sayıda bilimsel yayınınız var. 1990'da KBB postası adlı dergiyi kurup 10 yıl editörlüğünü yaptınız. İstanbul Tabip Odası Klinik Gelişim Dergisi yayın kurulu üyeliği, Bakırköy Ruh Hastalıkları Hastanesi Dergisi, Türk Onkoloji Dergisi Bilimsel kurul üyeliklerinde bulundunuz. Türk KBB Derneği, Fransız KBB Derneği üyesisiniz. American Sleep Disorders Derneği, Voice Foundation üyeliği, İşitme Engelli Çocuklar Eğitim Vakfı kurucu üyeliğiniz bulunuyor. Araştırma ve çalışmalarınızda özellikle hangi alanlara odaklandınız?

40 yıl kadar mesleki bir kariyerim oldu ve oldukça yoğun çalıştım. Cerrahi branş olduğu için çok sayıda ameliyat yaptım. Değişik alanlarda çalıştım, ama en çok baş boyun kanser cerrahisini, uyku hastalıkları cerrahisini ve ses cerrahisini sevdim. Bu konulara yöneldim. Emekli olmaya çalıştığım şu dönemde bile hala bu alanlarda ameliyatlara devam ediyorum.

Ses uzmanı olarak ilk danışılan uzmanların başında geliyorsunuz. “Sesin Peşinde” ve “Horlama Kitabı” adlı iki popüler bilim kitabınız da var. Hocam sağlık deyince sesimiz pek aklımıza gelmez. Ses hakkında neler söylemek istersiniz?

Aslında ses insan hayatında en önemli fonksiyonlardan bir tanesi. İnsan bunu kaybettiği zaman sesin önemini anlıyor. Ancak konuşurken ya da şarkı söylerken bunun hiç farkında değiliz. Sigaraya bağlı çeşitli hastalıklar, çevre faktörlerine bağlı çeşitli hastalıklar nedeniyle sesimiz bozulduğunda, gırtlak kanseri olduğumuzda aklımıza geliyor. Kanser hastalığı insanlarda kötü duygular uyandırdığı için toplumda çok öne çıkarılmayan bir olgu. Oysa ciddi bir hastalık. Özellikle gırtlak kanseri nedeniyle insanlar seslerini kaybediyorlar ve bir kısmı bir delikle yaşamak zorunda kalıyorlar. İnsanın kendini ifade etmesi, şarkı söylerken duygusal olarak keyif alması ses vasıtasıyla karşı tarafa geçiyor. Pazarlamada, politikada çok önemli rol oynuyor. Sadece sesiyle ve konuşma yeteneğiyle toplumları alıp götüren insanları düşündüğümüzde sesin önemini çok daha iyi anlıyoruz. Yedi sene boyunca gönüllü olarak İstanbul Devlet Opera ve Balesi'nin gönüllü doktorluğunu yaptım. Çünkü sesine en çok ihtiyacı olanlar şarkıcılardır. Yaşamlarını sesleriyle kazanırlar ve insan gırtlak, ses diğer enstrümanlara benzer. Kemancınız düşer kırılırsa yenisini alırsınız veya tamir ettirirsiniz. Ama gırtlakınız zedelenirse öyle bir imkan yok. Çok iyi korumanız ve bunun için çok bilinçli olmanız lazım. Geriye dönüşü olmayan bir kayıpla mesleğinizi de kaybetmiş olursunuz. Ülkemizde bu konuyla yeterince ilgilenen uzman yok. Ancak yavaş yavaş bu konuya da Türk tıbbi eğilmeye başladı.

Sizi yakından tanıyanlar İstanbul ve Paris'e olan ilginizi biliyor. İstanbul ve Paris sizin için neler ifade ediyor?

İkisi de bence dünyanın en güzel şehirleri. Bu bakımdan şanslıyım. Bir ayağım orada bir ayağım burada yaşıyorum. İstanbul gönül bağımın olduğu, doğası bana göre dünyanın en güzel doğası olan bir şehir. Bütün köklerim burada olduğu için bunun heyecanıyla bu güzel şehirde yaşıyorum. Paris'te bambaşka güzellikler var. Doğası da güzeldir. Yaşayan bir şehir olduğu için yaşam çok güzel. Sanat, kültür, müzik ve tiyatrunun olduğu, birçok sanat akımının doğduğu, fotoğraf sanatının geliştiği şehir. Paris insanı inanılmaz besleyen bir şehirdir.



Fotoğraf sanatına tutkuyla bağlı olduğunuzu biliyorum. Fotoğraf sanatı ve dijital dünyayla bir köprü kurdunuz. Dünyanın çok hızlı değiştiği ve değişime adaptasyonunun kolay olmadığı günümüzde hekim olarak tıp alanının dışında çok yeni bir kavram olan mobil sanat konusunda öncüsünüz ve bu konuda da hem ülkemizde hem yurtdışında eğitimler veriyorsunuz. Mobil sanatın dünyada ve Türkiye’de gelişimi nasıl olacak?

İyi bir resim yapmak için iyi bir desen çizme yeteneğiniz olmalı. Bende bu yeteneğin olmadığını farkettim. Desen çizemediğim için resimle uğraşmaktan vazgeçtim. Ama içinde sanat ateşi olduğu için fotoğraftan yola çıktım ve fotoğrafa da tutkuyla bağlandım. Mesleki hayatıma bir yıl ara verip Paris’te bir sene sabahdan akşama kadar fotoğraf eğitimi aldım. Tüm temel unsurlarıyla fotoğrafı öğrenip diplomamı aldım. Birkaç yıl 15–20 kiloluk sırt çantasıyla gezip güzel fotoğraflar çektim. 2007 yılında ise iPhone ile tanıştım. Fotoğraf makinesi cep telefonuna girmişti, ama iPhone bunu bir adım ileriye taşıdı. Bunun avantajını kullanmayı düşündüm. Gelişen teknoloji sayesinde sadece kadrage, kompozisyona ve ışığa odaklanmak avantajı sağlandı. Profesyonel fotoğrafçı olmadığım için büyük makinelerle dolaşmanın bir anlamı olmadığını farkettim. Çünkü fotoğrafta teknikten çok gözün önemli olduğuna inanıyorum. Ünlü fotoğrafçımız Ara Güler de bunu söylemiştir. Cep telefonu ile çektiğim fotoğrafları uygulamalarla değişime uğratarak mobil sanata taşıdım. Fotoğraf çektiğim kadar mobil sanatçılık da yapıyorum ve yağlıboya tablo, suluboya çalışma gibi eserler ortaya çıkarabiliyorum.

Mobil sanat alanında yurtiçi, yurtdışı sergileriniz ve yayınlanmış olduğunuz bir kitabınız var. Uluslararası ödüllerinizi de var. Bunlardan biraz bahsedebilir misiniz?

Önce uluslararası ödülü söyleyeyim. Uluslararası Dünya iPhone Fotoğraf Yarışması’nda birincilik ödülü aldım doğa alanında. Başka ödülleri de var ama en önemli ödül bu oldu. Son 3 yıldır Paris’te Rue de Seine’de La Petite Galerie’de Magicphone olarak adlandırdığım, cep telefonundan çektiğim fotoğraflardan sergiler düzenliyorum her sene. Mobil sanatı yeni bir çağdaş sanat akımı olarak tanımlayabiliriz. Önü açık bir alan. Otobüste, trende, uçakta, bulunduğunuz her yerde çalışabilirsiniz. Dünyada da hızla yayılıyor, gelişiyor. Ben de bu akımın Türkiye’de öncüsü olmaya çalışıyorum. 30–40 mobil fotoğraf sanatçısı var Türkiye’de. Her yıl bir sempozyum ve bir sergi yapıyoruz.

Hocam sizden ilk kez duyduğumuz bir sanat var; iPhone Artistry. Bu konuda biraz aydınlatır mısınız?

iPhone Artistry’yi aslında mobil sanatın içinde düşünebilirsiniz. Daha çok Amerikalıların kullandığı bir tanım. iPhone ile yapılan her türlü sanatı tanımlamak için kullanılıyor.

Sizin ayrıca şarap uzmanlığınız ve önemli yayınlarınız var. Şarabın hayatınıza kattığı lezzetler hakkında neler söylemek istersiniz bizlere?

Şarap konusundaki merakımı da Saint-Joseph’e bağlayabilirim. Yatılı okudum. Akşam yemeğe geldiğimiz zaman Frere Louis koltuğunun altında şarabı ile gelirdi. Açardı,

bir iki kadeh içerdi. Şişe bitmezdi, tıpasını takar, giderken kolunun altına alırdı. Şarabın böylece kötü bir şey olmadığını anladık, çünkü sevdiğimiz bir hocamızdı. Daha sonra üniversite yıllarında rehberlik yaptım. Fransız turistlerini gezdirirken onların da sudan çok şarap içtiğini gördüm ve ben de şarap içmeye başladım. Şarabın sağlıklı bir içecek olduğunu düşünüyorum. Yeter ki uygun şekilde tüketilsin. Kadınlar için iki, erkekler için günde üç kadeh uygun ölçüdür. Düzenli olarak uygun ölçüde içenlerin içmeyenlere göre daha sağlıklı bir yaşam sürdükleri tıbbi verilerle kanıtlanmıştır. Amerikada buna French Paradox diyorlar. Fransızlar da Amerikalılar kadar tereyağı vb. tüketmelerine rağmen kalp hastalıklarına daha az yakalanıyorlar. Bunun nedeni şarabın içindeki antioksidan maddelerden kaynaklanıyor. O açıdan şaraba olan ilgilim giderek arttı. Bu konuda çok sayıda makale ve bir kitap yazdım.

Tıp, fotoğraf, şarap gibi farklı alanlara ilginiz arasında bir köprü var mı?

Bana göre var, çünkü doktorluk çok stresli bir meslek. “Tıbbiyeden arada sırada doktor çıkar” diye bir laf vardır. Yalan değil, çünkü mesleğin stresini kaldırmak ya da azaltmak için düdüklü tencerenin sübabından hava çıkarması gibi bizim de bir yerden rahatlamamız gerekiyor. Bu da en güzel sanat dallarıyla ilgilenmekten geçiyor. Fotoğraf, şarap ya da yazıp çizmek de bunun içine giriyor. Bunlar bizim kaçış yollarımız.

Hocam sizin meraklarınızın hiç bitmeyeceğini biliyorum. Gelecek dönem planlarınız hakkında da bilgi alabilir miyim?

Gelecek dönemde sağlığım yettiği kadar işlerimi sürdürmek istiyorum. Proje olarak iPhone fotoğrafçılığıyla ilgili olarak çıkan kitabımı ikinci boyuta taşımak istiyorum. Gene sergilere, sempozyuma devam edeceğiz. Gezmeyi çok seviyorum. Muhtemelen rehberlikten gelen bir alışkanlık. Değişik yerlerine gidiyorum dünyanın.

Hocam peki ne tavsiye edersiniz, bu kadar çok yönlü ve başarılı olmak için?

Bana göre çok çalışmak ve bir de mutluluğun temeli olarak sevgi. Bu iki unsur görüyorum. Çalışmak derken kastım yaptığınız işe artı değer katmak. Sevgiyle de besleneceksiniz. Sevip sevmek insanı en çok mutluluk veren faktörlerdir. 9



Binbir Surat

Kılıktan kılığa girer, herkes onu başka şekilde yorumlar; hatta öyledir ki aynı anda bir sürü kişi bakar ve başka şeyler görür. Bahsettiğim kavram MALİYET...Bu kavram gerçekten Mali İşler'le ilgilenen herkes için bir efsanedir; önüne gelen bir başka kelimeyle tanımlar, hatta sadece vurgulamalarla renkten renge kılıktan kılığa girer.

Çocukluğumuzun kahramanlarından Tommiks'in belalı düşmanıydı Binbir Surat; kılıktan kılığa girer bir türlü yakalanmazdı, sanırım hala yakalanamadı. Yıllar yılları kovaladı, meslek olarak masanın her iki tarafında - ki bu bizim meslekte hem denetim yapmış hem denetlenen kişi anlamına gelir - bulunma fırsatını elde ettim; bir sürü insan gördüm, bir sürü problemle uğraştım, zor da olsa çözdüm hepsini. Ama bir şey var ki çıktı karşıma, benim Binbir Surat'ım oldu; ilk görünüşte masum, kolay anlaşılır ve alt edilir göründü, ama sonra zaman geçtikçe fark ettim neden ona Binbir Surat demem gerektiğini...

Kılıktan kılığa girer, herkes onu başka şekilde yorumlar; hatta öyledir ki aynı anda bir sürü kişi bakar ve başka şeyler görür. Bahsettiğim kavram MALİYET...İngilizcesini de hemen yazayım; çünkü bu yazıda arada İngilizce/Fransızca kavramlardan da bahsedeceğim; COST...

Bu kavram gerçekten Mali İşler'le ilgilenen herkes için bir efsanedir; önüne gelen bir başka kelimeyle tanımlar, hatta sadece vurgulamalarla renkten renge kılıktan kılığa girer. O kadar çok tanımın içinde yer alır ki, en az 50 çeşit maliyet tanımından/kavramından bahsedebiliriz. Bu yazı-

da en popüler olanlarına değinmeye çalışacağım.

En önemli maliyet ayrımlarından biri Sabit/Değişken Maliyet kavramlarıdır. Yönetim Muhasebesinin olmazsa olmaz deyimlerinden biri bu ayrımı çok güzel ifade eder: Uygun üretim hacmi aralığında (Relevant Range) tüm birim sabit maliyetler değişkendir; tüm değişken birim maliyetler de sabittir.

İlk bakıldığında tekerleme ya da kelime oyunu gibi görünen bu deyim aslında çok basit, ama çok da anlamlı bir gerçeği ifade etmektedir. Bunu bir örnekle açıklamaya çalışalım. Bir adet ufak makine yatırımı yapmış olalım ve bu makinenin 100 adet ürün üretme kapasitesi olsun. Bir adet de üretsek 100 adet de üretsek toplam sabit maliyet değişmeyecek, ancak her bir ürün ürettiğimizde ürün başına düşen sabit birim maliyet azalacaktır. Aynı şekilde bu makinede üretmek için kullandığımız hammadde gibi değişken maliyetler ise ürün sayısı artsa da birim başına değişmeyecektir. Üretim sürecini ve maliyet yapısını anlamak sabit/değişken maliyet kavramlarını detaylı kavramaktan geçer. Elbette gerçek hayatta çoğu maliyet yarı değişken özelliğe sahiptir ve bu hesabı biraz zorlaştırır. Sabit/değişken maliyet kavramları özellikle bir iş koluna veya bir ürünü üretmeye devam edelim mi, bırakalım

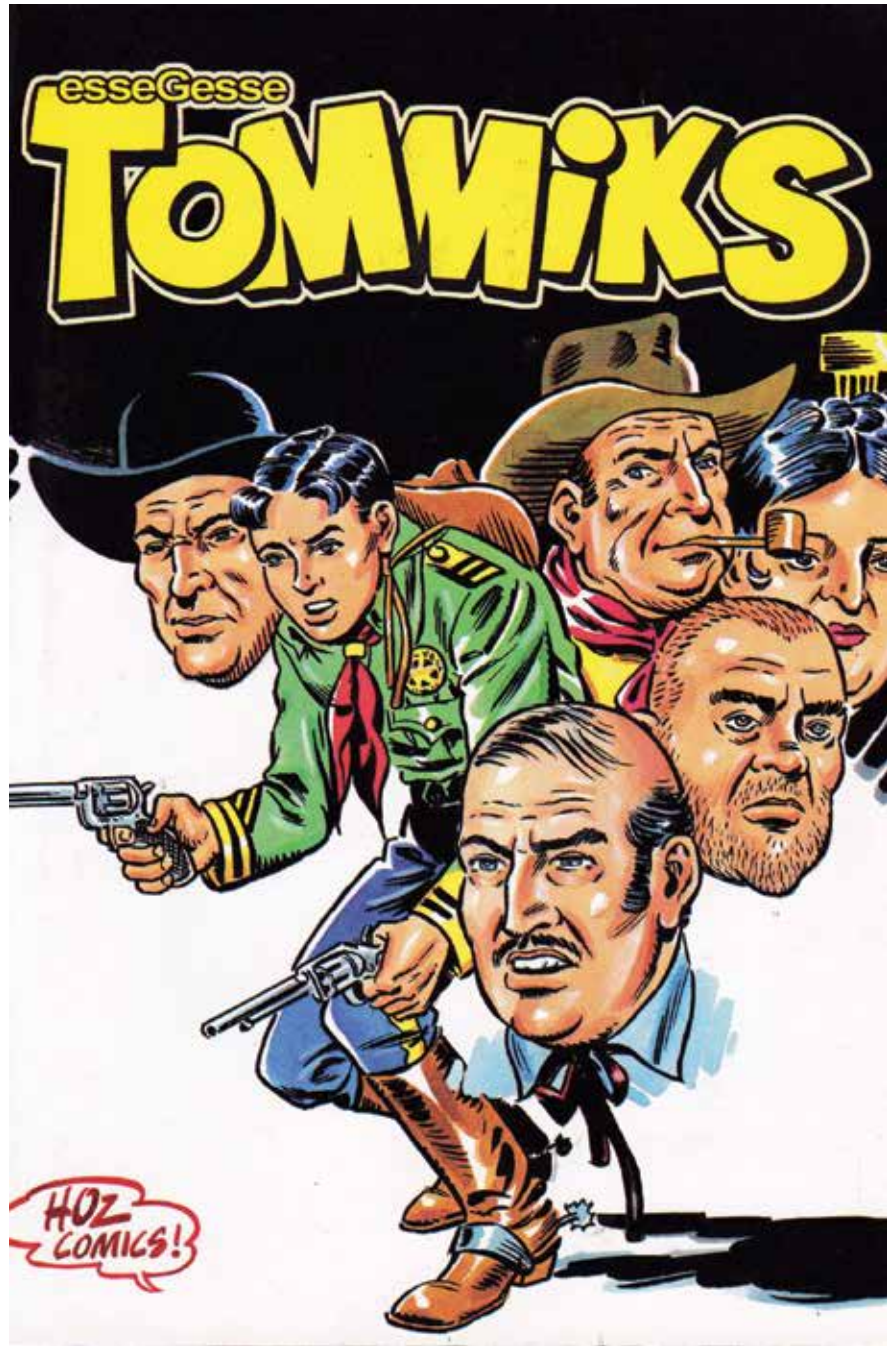
mı sorusunun sorulduğu aşamalarda çok önemlidir. O ürünü üretmeyi durdurduğumuz anda yok olmayacak olan sabit maliyetler diğer ürünlere yansımaktır. Bu aşamada kulağınıza kar suyu kaçırmış olayım ve bu tür kararları asla bir ürünün Brüt Kâr (Gross Margin/Marge Brute) satırına bakarak değil, o ürünün sadece değişken maliyetlerini gözönüne alan Katkı Marjı (Contribution Margin/Marge de Contribution) hesabından vermeniz gerektiğini söyleyeyim.

Maliyet bazı kavramların kankasıdır; mesela stoklar onsuz yapamaz, ama genelde bu kankalık tek taraflıdır. Maliyet kılık değiştirip stoku yerle bir edebilir. Tarihi maliyet kavramıyla değerlendirilen stoklar bir anda değer düşüklüğü ile karşılaştıklarında, İka-me Maliyeti diye bir kavramla karşı karşıya kalırlar. Ayrıca stok taşımanın bir maliyeti vardır, ama stokta mal bulunmamasının da maliyeti olduğunu biri bize söylese, ilk tepkimizin "bırak benimle dalga geçmeyi" deme ihtimali yüksektir. Ancak gerçekte stokta mal bulunmamasının da bir maliyeti (Stock-out Cost/Rupture de Stock) vardır. Bunu en iyi stokta bulunmayan bir parça gerektiğinde, "O zaman ben de gider arabamı sanayide yaptırırım kardeşim" diyen müşteriler karşısında ter döken servis danışmanları bilirler diye düşünüyorum.

Nakit, bildiğimiz para; onun da maliyeti olur mu demeyin, paranın da maliyeti vardır. Hatta onu atıl olarak tutmanın bir de Fırsat Maliyeti vardır ki, Fırsat Maliyeti kavramı belki de tüm finans dünyasının en önemli aktörüdür; onu çözemezseniz filmi anlamınıza imkân yoktur. Fırsat Maliyeti (Opportunity Cost/ Coût d'opportunité) gerçekten bir yöneticinin her karar aşamasında göz önüne alması gereken bir faktördür. Paradoks olarak nitelendirebileceğimiz bir özelliği de Fırsat Maliyetinin mali tablolarda gözükmemesidir. Yani verdiğimiz kararlar sonucu ortaya çıkan sonuçlar mali tablolara yansırken, bu kararlar sonucunda yapmadığımız işlerin potansiyel sonuçları, kazanım ve kayıpları evrenin sonsuzluğunda muhasebeleşmekte ama kayıtlara yansımamaktadır. Bu yüzden de Yönetim Muhasebesi'nde Ekonomik Katma Değer (Economic Value Added/ Valeur économique ajoutée) hesabı gibi Fırsat Maliyetleri de dâhil edilerek yapılan raporlar ön plana çıkmıştır. Bugün ülkemizde ve tüm dünyada büyük şirketler bu hesabı yapmaktadır.

Bir başka nevi şahsına münhasır kavram da Batık Maliyet (Sunk Cost/ Coût irrécupérable) kavramıdır. "Kara-deniz'de gemilerin mi battı kardeşim" deriz biz; "Bu ne surat böyle"...Allah göstermesin bir işte para batırmak maddi üzüntüsü kadar manevi üzüntü de içerir. Çoğu zaman "Ya keşke ilk fark ettiğimizde dursaydık" der insan...İşte burada Batık Maliyet kavramı devreye girer. Bir yatırım yaparken ve/veya devam mı tamam mı derken, hep o işe o ana kadar yatırdığımız parayı düşünürüz. Hâlbuki vereceğimiz karar ileriye yöneliktir ve geçmişte oraya harcadığımız paranın bu karar üzerinde hiçbir etkisi olmamalıdır. Örnek verelim: Bir dükkân açtık ve maalesef işler iyi gitmiyor, o ana kadar da 20.000 TL harcamış durumdayız. Yapacağımız en büyük hata, biri gelip bize "15.000 TL vereyim, devir alayım" dediğinde, "Ama ben 20.000 TL harcadım" demektir. 20.000 TL batık maliyettir ve devir kararında asla bir etkisi olmamalıdır.

Maliyet tanımlarının doğru yapıl-maması özellikle performans değerlendirmelerinde ciddi yanlışlıklara yol açmaktadır. Bir yöneticinin en ra-



hatsız olduğu konulardan biri karar aşamasında etkisi olmadan o konudan sorumlu tutulmaktır. Ben bu durumu hep meşhur atasözlerimizden "Davul benim boynumda, tokmak başkasının elinde" ile eşleştiririm. Gerçekten de oluşmasında etkin/etken olmadığınız maliyetlerden – ki bunlar çoğunlukla Angaje Olunmuş Maliyetlerdir (Committed Costs/Les coûts engagés) - sorumlu tutulmak moral motivasyonu negatif etkileyen faktörlerden biridir. Bu nedenle Yönetici/Bölüm performansları değerlendirilirken bazı maliyetler kapsam dışında tutulmalıdır. Yöneticiler esas olarak İsteğe Bağlı Maliyet (Discretionary Costs/Les coûts discrétionnai-

res) denen, kendi kararları sonucunda oluşmuş maliyetlerden sorumlu tutulmalıdır. Bu kavram farklılıkları günümüzde modern İnsan Kaynakları yönetim modelleri çerçevesinde gitgide önem kazanmaktadır.

Sonuçta iyi bir yönetici olmanın ve biraz da amiyane tabirle yaş tahtaya basmamanın ilk adımlarından biri Binbir Surat'ın varlığını kabul etmek ve yaşadığınız duruma göre onu doğru algılamak, anlamak ve yorumlamaktır. Her konuda çok yüksek sabit maliyete maruz kalmamanız, fırsat maliyetlerinizin düşük olması ve batık maliyetlerinizin ise hiç olmaması temennisiyle saygı ve sevgilerimi sunarım. 9

“Müzik bir yanıyla matematik, bir yanıyla oyundur”

Tekniği ve müzikalitesiyle dünya çapındaki gitaristlerimizden Sarp Maden'87 ile müziğe ve hayata bakışıyla ilgili bir sohbet gerçekleştirdik.

Saint-Joseph'te okurken nasıl bir öğrenciydiniz? Okul sizde ne gibi anılar bıraktı?

Türkiye'nin en iyi okullarından biri olan Saint-Joseph'te hayatımın 8 yılını geçirdim ve çok şey öğrendim. Erken yaşta yabancı dil öğrenmek, o dilin kültürel birikimine ulaşmayı sağlıyor. Bunun çok önemli bir kazanç olduğunu düşünüyorum. Okulun bana kattığı en önemli şeylerden biri yabancı dilde okuma alışkanlığı. Çünkü Türkçede bulamadığınız bir sürü kaynağı Fransızca ve İngilizcede bulabiliyorsunuz. İngilizcenin temellerini de Saint-Joseph'te aldık. Ayrıca müziğe de Saint-Joseph orkestrasında başladım. Çalışabilmemiz için hem tiyatro salonu hem de fuaye vardı. Çeşitli enstrümanlar ve ekipmanlar vardı. Biz de onlarla müzik yapıyorduk. Okul orkestraları o zamanlar çok destekleniyordu. Biz de oldukça başarılı bir orkestraydık. Milliyet gazetesinin düzenlediği Liselerarası Müzik Yarışması vardı. 87 yılında katılıp birkaç dalda birinci olmuştuk. Tahmin ediyorum ki okulumuzun müzesinde bu ödüller duruyordur. Bir de özel bir gitar ödülü almıştım o sene. Genellikle sporda, özellikle voleybolda daha çok başarı, şampiyonluklar kazanıyorduk. Müzik başarısı daha azdı okulun, biz onu kırdık. Bizden sonraki dönemler hakkında bir fikrim yok.

Şair, çevirmen, ressam, yayıncı, grafik tasarımcısı Sait Maden gibi Türkiye'nin çok önemli ve çok yönlü bir sanatçısının oğlu olmak size neler kattı?

Çok şey kattı, çünkü sanatla iç içe büyüdüm. Evimiz çok büyük bir kütüphane gibiydi. 15-20 bin civarında kitap vardı. Her yer kitap doluydu. Dolayısıyla sanatla ilgili çeşitli kaynaklar elimin altındaydı. İnternet öncesi yıllar olduğu için bu çok önemliydi. Evde Rönesans ressamlarından modern

ressamlara, edebiyat klasiklerinden Vietnam şiir antolojisine kadar geniş bir kaynak vardı. Müzikle ilgili babamın çok güzel bir arşivi, plakları vardı. Böyle bir ortamda büyüdüğüm için bir sürü şeyi keşfetmem çok kolay oldu. Babamın vizyonu ve çalışkanlığı da beni doğrudan etkiledi. Çok şanslı bir çocukluk yaşadığımı düşünüyorum.

Müzik yaşamınız Saint-Joseph yıllarında başladı. Neler yaptınız bu dönemde?

Öncelikle bir gitar aldım. Benden büyük abiler zaten okul orkestrasında gitar çalışıyorlardı. Onları dinliyordum ve ilk temel derslerimi de onlardan aldım. Her sınıftan müzikle ilgilenen öğrenciler vardı. Lise grupları vardı ve en kıdemli olanlar o sene yarışmaya katılırlardı. Dersler bittikten sonra tiyatro salonunda ya da fuayede çalışabiliyorduk. Yaz aylarında ise her gün gidip çalışıyorduk. Kendimizi geliştirebilmemiz için bu çok iyi bir fırsattı.

Erken yıllarda rocktan caza geçiş yaptınız. Kimlerden etkilendiniz? Müziğiniz nasıl bir yol izledi?

Rock çalarak başladım müziğe. Yaşla ilgili bir şey bu. O yaşlarda rock çok çekici gelir genç insana. Diğer müzikler ise zaten civarımdaydı. Bu müziklerin yapısı rock müziğe kıyasla çok daha komplike. Bu müzikleri keşfedip anladıkça vizyonum çok daha genişledi. Lise 2 ve 3'te de saf rock değil, daha rock caz tarzı bir şeyler çalışıyorduk. Kendi bestelerimizi çalmaya başlamıştık. Dolayısıyla o çizgide ilerlemeye başladım. Rock çalarken o dönemin meşhur rock gruplarını, tanınmış gitarcuları dinliyordum. Ama daha sonra cazı keşfetmeye başlayınca sadece gitarcuları değil, başka enstrümanları çalanları da dinlemeye başladım. Çünkü cazın klasik

dönemlerinde mesela gitar dominant bir enstrüman değildir. Saksafoncular, trompetçiler, piyanistler öndedir. Çok isim sayabilirim ama bitmez. Mesela Charlie Parker, Bill Evans, Sonny Rollins, Wes Montgomery, Michael Brecker, John Scofield, Keith Jarrett... Ayrıca caz dışında da etkilendiğim çok müzik var. Örneğin Klasik Batı Müziği'nin 19. yüzyılın sonundan günümüze kadar olan dönemiyle çok ilgiliyim. Etnik müzikler de öyle. Geleneksel müzikler çok ilgimi çekiyor. Afrika müzikleri, Endonezya, Orta Asya vb. hepsiyle ilgili olduğumu söyleyebilirim.

Profesyonel müziğe nasıl adım attığınız- zı öğrenebilir miyiz?

Liseden birkaç yıl sonra Turgut Alp Bekoğlu ve Eylem Pelit'le bir grubumuz vardı. Turgut ve Eylem bugün Türkiye'nin tanınmış müzisyenleri arasındalar. O zaman hepimiz çok gençtik. Arnavutköy'de bir caz kulübünde çalmaya başladık. Profesyonel olarak bunun ilk işim olduğu söylenebilir ama ruhen hep amatör kaldım sanırım.

Bugüne değin hangi gruplarla, sanatçılarla çalıştınız?

Çok fazla müzisyenle çaldım. Genellikle caz yelpazesi içindeki müziklerle uğraştım. Dolayısıyla çalıştığım insanların da büyük bir bölümü bu tarz müzik yapan insanlar. Öncelikle Cengiz Baysal'ı söylemem lazım. Çünkü Cengiz Saint-Joseph'ten çocukluk arkadaşım. Müziğe beraber başladık. Ondan sonra Volkan Öktem, Alp Ersönmez, Genco Arı, Turgut Alp Bekoğlu, Eylem Pelit, Ercüment Orkut, Engin Recepoğulları, Çağrı Sertel, Erkan Oğur, Alper Yılmaz, Okay Temiz, Ali Perret, Reyent Bölükbaşı, Sabri Tulug Tırpan, İmer Demirer... Ayrıca çok sayıda yabancı müzisyen. Mesela Esbjorn Svensson'un senfonik projesinde





çaldım. Stephane Belmondo ile çaldım. Fransa'nın en iyi trompetçilerinden biridir. Gilad Atzmon ile çalışıyorum. Hatta kış konserlerimiz olacak, küçük bir Türkiye turnesi olacak. Andy Sheppard, Dave Binney, Ricky Ford, Sebastian Studnitzky, Marius Neset, Mike Mc Ginnis vs. şu an hatırlayamayacağım kadar çok sayıda müzisyen var.

Sarp Maden deyince akla önce gitar geliyor. Ancak çok sayıda enstrüman çalışıyorsunuz. Neler bunlar?

Ağırlıklı olarak gitar çalışıyorum ama evde başka enstrümanlar da var. Genellikle telli enstrümanlar. 20'li yaşlarda bir ara saksofonla da ilgilenmişim ama artık çalmıyorum. Evde kendi yaptığım nefesli çalgılar var, bas gitarım var. Bağlama, kopuz gibi Türk müziği enstrümanlarım var. Kalimba, sitar, ufak perküsyonlar vb. bir sürü şey var.

Çalışmalarınıza gelirse, "Dokuz Parça", "Küçük Sır", "Soyut Boyut", "Bilinmez", "Durmaksızın", "Ardından", "Durgun Sular", "Lodos"... Temalarınız nelerdir? Nelerden etkileniyor, hayata nasıl bakıyorsunuz?

Bütün albümlerimin ya da grup projelerimin bir konsepti oluyor. Hazırlık sürecinde o konseptte uyan parçaları bir araya getirip düzenleyip kaydediyoruz. Temaları ya da müzikleri nasıl ortaya çıktığını sözel olarak ifade etmek benim için kolay değil. Çünkü müzik de bir dil. Konuşma dili ile şiir dilinin farkı gibi. Şiir nasıl yazılıyor dersanız, müzik de onun gibi bir şey. Nasıl ki dilbilgisi kuralları var, müziğin de kendi dilbilgisi kuralları var. Müzikal dilinizin zenginliği de çok belirleyici. Bu dille ne yaptığınız, ne anlattığınız, notaları nasıl bir araya getirdiğiniz size kalmış. Her müzisyenin kendi yaratıcılığına ve hayal gücüne kalmış. Nelerden etkilendiğime gelince, genel olarak hayatla ilgili her şey. Özellikle

öncelikle ev ortamı, ailem, babam ve severek dinlediğim her şey diyebilirim. Akımlar ve modalar var sanatta ve hayatta. Akımlar aslında özün üstündeki giysi gibi. Benim ilgimi o öz çekiyor.

Dünya ile kıyaslıyorsanız caz müziğine Türkiye'de ilgi nasıl?

Dünyada aslında caz müziğine ilgi çok fazla değil. Ya da sanatsal müziğe. Bu da doğal bir şey. Popüler kültür her zaman çok daha büyük kalabalıklara hitap ediyor. Çünkü sanatsal müziklerden keyif almak için insanın birikimi, kültürü ve algısının seviyesi belirleyici rol oynuyor. Bazı alanlar büyük kitlelerin kapsama alanının dışında kalıyor. Dolayısıyla Türkiye de bundan farklı değil. O yüzden her zaman küçük bir azınlığa hitap ediyor bu tarz müzikler ve tahminimce böyle devam edecek. Bu konuda fark yaratacak unsur eğitim seviyesinin ve kalitesinin yükselmesi olabilir ancak. Diğer yandan Türkiye'de caza ilginin olduğunu da pekala söyleyebiliriz. Özellikle genç kuşaklar, eğitilmiş, birikimli, sanatsal ve kültürel etkinlikleri izleyen gençler için caz çok sevilen bir müzik. Hatta Batı'ya göre daha yüksek diyebilirim. Çünkü Batıda çalarken genellikle orta yaş kuşağı görürken, Türkiye'de özellikle genç kuşağı görüyorum.

Arzu ettiğiniz tınıyı yakalamak için enstrüman yapımıyla da ilgileniyorsunuz. Neler yapıyorsunuz?

Saint-Joseph'i bitirdikten birkaç yıl sonra enstrüman yapımcısı Çağlayan Örgü ile tanıştım. Çağlayan Örgü, Tarkan Saylan'ın oğludur. Arnavutköy'deki evlerinin üçüncü katında her türlü ağaç ve alet edevat vardı. Kafamdaki fikirler için çok iyi bir fırsattı bu. Elektro gitar sürekli gelişen bir enstrüman. Teknoloji ile birlikte enstrümanın yapısı da değişiyor. Kafamdaki tınlar ve çalış tekniğine göre farklı şeyler deneyerek keşfetmeye çalış-

tım. Hala da devam eden bir süreç bu benim için. Öte yandan bütün enstrümanlarım özel yapımdır. Hepsinde kendime göre ufak tefek değişiklikler mevcut.

Genel bir değerlendirme yapacak olursanız Türkiye'de müzik alanında nasıl bir üretim yapılıyor? Müziğe başladığınız dönemden bu yana nasıl bir gelişim yaşandı?

Ben müziğe 80'li yıllarda başladım. O zamanlar daha kapalıydı müzik. Mesele caz alanında daha çok 30'lar, 40'lar, 50'lerde yapılan müzikler canlandırılıyordu. Hatta hala bu var. Ancak kendi özgün müziğini yapan insanlar çok daha azdı. Zamanla bu tarz insanların sayıları arttı. Bu güzel bir gelişme. Tabii bu insanların temel sorunu talebin az olması. Toplumda ağırlıklı olarak popüler kültür ürünlerine talep olduğu zaman sanatsal işlerin ekonomisi de küçük oluyor. Dolayısıyla insanların kendi ideallerinin peşinden gitmesi ile ekonomik gerçekler arasındaki çatışma en büyük sorun. Türkiye'de gelişmiş ülkelerdeki gibi sanata ayrılan fonlar olmadığı için ya da bu insanlara gitmediği için insanlar akıntıya karşı yüzerek bu işi yapmaya çalışıyorlar. Dolayısıyla sanatla ilgilenen insanların sanat üreten insanlara verdiği destek son derece önemli.

Müzik dışında neler yapıyor, nelerden hoşlanıyorsunuz?

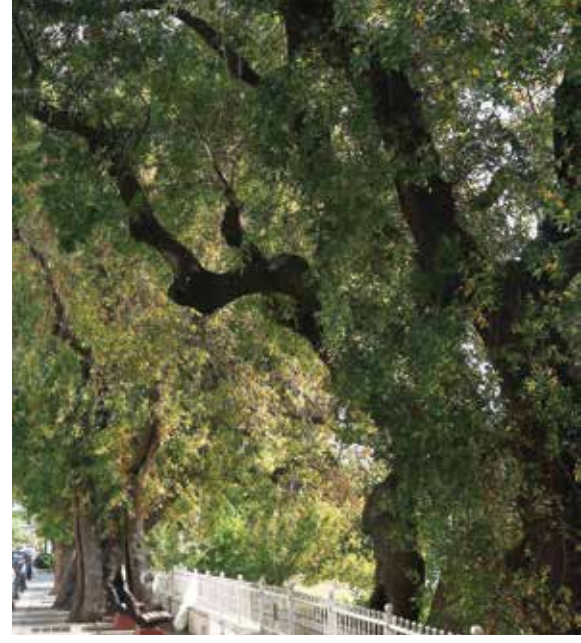
Meraklı bir insanım ve okumayı çok seviyorum. Tarih, sanat, felsefe alanlarına ilgilim var, okuyorum. Gezmeyi de çok seviyorum. Farklı coğrafyalar tercihim. 2018 Kasım ayında Kamboçya ve Vietnam'daydım. Batı uygarlığının dışındaki üçüncü dünya ülkelere çok ilgi duyuyorum.

Kariyerini müzik alanında sürdürmek isteyen gençlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Kendilerini geliştirmek konusunda açık olsunlar. Farklı müzik türlerinin yapısını öğrenmeye çalışsınlar. Müzikal altyapı bilgisi çok önemli. Armoni, solfej, enstrüman tekniği gibi temel konuları genç yaşta kavramaya, mesafe almaya çalışsınlar. Çünkü zamanla çok daha zor oluyor. Aynı zamanda müzik teknolojileri konusunda da kendilerini geliştirmeye çalışsınlar. Eski zamanlardaki gibi değil, müzik artık teknoloji ile iç içe. 9



Ugo Antonio Corintio'58 objektifinden Moda'da sonbahar



Can Tayfun'84'un katkılarıyla çekilen Saint-Joseph Lisesi Drone fotoğrafları



ACİL ENERJİ İHTİYACINA HIZLI ÇÖZÜMLER



GHANA



MALİ



MADAGASKAR

İNŞAAT SÜRESİ

9,5 AY

İNŞAAT SÜRESİ

6 AY

İNŞAAT SÜRESİ

7 AY



GHANA

MALİ

MADAGASKAR

Aksa Enerji, Afrika'nın enerji ihtiyacına hızlı çözümler getirmektedir.

Aksa Enerji kurulduğu günden bu yana çeşitli enerji kaynaklarını kullanarak 30'dan fazla enerji santralinin kurulum ve işletmesini üstlenmiştir.



SINIRLARI AŞAN GÜÇ!



KAZANCI HOLDİNG

Aksa Enerji bir Kazancı Holding iştirakidir.

www.aksaenerji.com.tr
www.aksainvestorrelations.com

ARAMIZA KATILANLAR



- **Serdar Güvenal '77**
NG Plastic CA /Başkan
- **Ekin Erksun'11**
Sabancı Üniversitesi /Malzeme Bilim ve Nano Mühendislik/Asistan
- **Erdem Özyurt'03**
PUPA Bilişim Hizm. Tic. A.Ş./Şirket Avukatı
- **Ahmet Ali Güner'93**
Turizm
- **S.Nazlı Çetin'08**
Şişecam /Pazarlama İletişim
- **A.Erol Güvenç'66**
Emekli /Kimya Mühendisi
- **Caner Sarı'07**
Arda Ev Tekstili /Firma Ortağı
- **Melis Durdağ'11**
Psikolog
- **Tunca Zeki Berkkurt'07**
Işık Üniversitesi /Araştırma Görevlisi
- **Z.Ferzan Demirkol'71**
Emekli
- **Barkın Şenüren'90**
Senarist
- **Zeynep Arsan Ozan'02**
Nokta Planlama /Mimar
- **Pınar Şener Tournus'01**
EDC Paris Business School /Assistant Professor
- **Hasan Kerem Kumbasar'00**
Urla Şarapçılık /Genel Koordinatör
- **Ghislain Charles Sireilles'80**
Mandarin&Mango Otel /Firma Sahibi
- **Hasan Emir Argün'98**
Organik Kimya/Global Business Director
- **Ali Atalık'98**
Ekran İşleri/Firma Sahibi
- **Merih Aynacı'98**
Odeabank/Grup Müdürü
- **Korhan Karakoç'83**
T.C Dışişleri Bakanlığı/Büyükelçi
- **Doruk Sevinç'10**
Medipol Üniversitesi/Doktor
- **Önder Uçar'83**
Bavaria Exim/Firma Sahibi
- **Umut Taş'98**
Bauhaus Yapı Market/E-Ticaret Müdürü
- **Sacit Emre Çam'04**
İstanbul Ticaret Üniv./Muhasebe
- **Tarık Keskin'08**
MA Digital/Mimar
- **Öykü Gürbüz'05**
Öykü Akademi/Fransızca Öğretmeni/Müdür
- **Ege Turhan'11**
THY/Kabin Memuru
- **Merve Meltem İren'03**
ALM Danışmanlık/Avukat
- **Emre Başkan'99**
Azor Solutions/Kurucu
- **Berke Baran Çalışkur'95**
Matematik Yüksek Müh.
- **Mehmet Serdar Öcal'80**
Renault/Otomotiv
- **Zeynep Serim'05**
Erdem Hukuk/Avukat
- **Ömer Server Serim'69**
Firma Sahibi/Mimar
- **Ömer Tayfun Butur'72**
Emekli
- **Burak İhsan Erdamar'88**
Memorial Hast./Profesör Doktor
- **Beyhan Tellioğlu'10**
Vaener Yapı Teknolojileri/Operations Executive
- **Selin Mirkelam'11**
Mirkelam Hukuk/Avukat
- **A. Mehmet Selik'68**
Data Tur/Sahibi
- **Mehmet Ömer Üçüncü'74**
Anadolu Pet/Yönetim Kurulu Başkanı
- **Tayfun Yıldırım'12**
İnşaat Mühendisi
- **Alihan Haydaroğlu'86**
İnşaat Mühendisi
- **Sevda Serra Taşçı'04**
Ingage Digital / Grup Marka Direktörü
- **Derya Merve Halaçoğlu'05**
Yeditepe Üniversitesi Dış Hekimliği Fakültesi/Öğretim Görevlisi Uzmanı Dt.



Medicana Sağlık Grubu ve Saint-Joseph'liler Derneği İş Birliği

Saint-Joseph'liler Derneği üyelerini ve 1. derece yakınlarını Medicana Sağlık Grubu Hastanelerinde avantajlı hizmetler bekliyor.



“Yeni Neslin En Önemli Kozu Teknoloji”

Teknosa Genel Müdürü Bülent Gürcan'83, kariyeri, iş hayatı ve teknolojik gelişmeler hakkındaki görüşlerini bizimle paylaştı.

okumak istedim. İTÜ inşaat mühendisliğini kazandım. Bizim zamanımızda üniversite ile ilgili bilinçli tercihler yapmak çok daha zordu. İş dünyasıyla bugün gençlerin, sizlerin olduğu gibi köprüler kurma, her şeyi internetten takip etme durumumuz yoktu. Dönüp baktığımda tercihim çok bilinçli olmasa da üniversite yıllarımı da iyi değerlendirdiğimi söyleyebilirim.

Okul dışında profesyonel olarak voleybol oynuyordum. Üç arkadaşım ile cafe-restoran işletmeye başlamıştım. Stajlarımı da hiç aksatmadım. İnşaat mühendisi olarak çalışmak istemediğimi de bu stajlar sırasında fark ettim. Yine de okuduğum bölümün, liseden itibaren edindiğim spor vb. deneyimlerin iş hayatımda bana çok şey kazandırdığını söyleyebilirim. Veriye dayalı yönetim, takım çalışması bunlardan bazıları. İş hayatımda iki dönüm noktası oldu. İlki, kendi işimi bırakıp kurumsal hayatı tercih etmem, ikincisi ise perakende sektöründe çalışmaya başlamamdır. Üniversiteden sonra 2-3 yıl kadar kurumlarda çalıştıktan sonra Saint Joseph'ten bir arkadaşım ile perakende sektöründe iş kurduk. Kendi işimin patronu oldum.

Ancak kurumsal ve büyük şirketlerde çalışma hayalim ağır basınca, birlikte iyi bir noktaya getirdiğimiz işi, ortağımıza devrederek kariyer yolumu değiştirdim. 2000 yılında Sabancı Holding'in Giysa şirketine adım atmam ve 36 yaşında tekrar profesyonel hayata dönmem kendi adıma çok önemli bir karardı.

2004 yılından bu yana Teknosa bünyesinde çalıştınız ve halen şirketin Genel Müdürlük görevini yürütüyorsunuz. Teknoloji perakende firmalarının Türkiye'deki gelişimi nasıl bir seyir izledi?

Teknosa 2000 yılında kuruldu ve Türkiye'de teknoloji market konseptini hayata geçirdi. Şirketimiz, benim de işe başladığım 2004 yılı itibarıyla hızlı büyüme sürecine geçti. Sonraki birkaç yıllık süreçte her hafta ortalama bir mağaza açtık. Aynı tarihlerde global markaların Türkiye pazarına gire-

ceğine dair haberler de yoğunlaştı ve 2005 yılında o dönem Avrupa'nın çok önemli elektronik perakende zinciri Electronic Partner Türkiye pazarına girdi. 2007 yılında Avrupalı diğer elektronik perakende markaları da pazara girdi. 2007'de 7 oyunculu olan pazara, 2009'da Amerika'nın devi Best Buy da katıldı.

Pazar, potansiyeline rağmen bu kadar oyuncuyu taşıyamazdı. Dünyada bu konuda en ileri ülkelerde bile böylesi bir rekabet ortamı yoktu. Sonuç olarak, sektörde bazı konsolidasyonlar yaşandı. Bugüne geldiğimizde ise pazarda bizim dışımızda aktif olarak faaliyetlerini sürdüren iki marka mevcut.

Teknosa, tüketiciye yakınlığı, güvenilirliği, yaygınlığı, rekabetin karşısında fark yaratan hizmetleri, yenilikçi anlayışıyla liderliğini sürdürdü. Ben kendimi her zaman çok şanslı hissediyorum. Teknosa'nın çok hızlı büyüme gösterdiği, sektörü büyüttüğü ve yoğun rekabetin yaşandığı dönemde tedarik, satış, pazarlama ve e-ticaret gibi tüm operasyonların yönetilmesine liderlik ettim. Teknosa'nın vizyonu doğrultusunda güçlü bir ekiple çok önemli başarıları imza attık, halen de atmaya devam ediyoruz.

Genel olarak Türklerin teknolojik ürünlere olan ilgisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu sektördeki tüketici davranışları hakkında neler söylemek istersiniz?

Türkiye, genç ve teknolojiye meraklı bir nüfusa sahip. Bu da pazarda önemli bir potansiyel doğuruyor. Bir süre önce tüketicilerin teknolojik eğilimlerini daha yakından anlamak adına yaptığımız araştırmanın sonuçları da bunun bir göstergesi. Araştırmaya katılanlar, toplam harcamalarının yüzde 10'undan fazlasını teknolojiye ayırdığını belirtiyor. Teknoloji harcamaları, konut, gıda ve ulaşım giderlerinin ardından dördüncü sırada yer alıyor. Araştırmaya göre, en çok para harcanan teknoloji ürünü yüzde 41 ile cep telefonları olurken, bunu sırasıyla TV, beyaz eşya, bilgisayar, küçük ev aletleri ve oyun harcamaları takip ediyor.

Saint-Joseph yıllarınız nasıldı? Okulun size neler kattığını düşünüyorsunuz?

Saint-Joseph yılları çok keyifliydi. İyi ki Saint-Joseph'te okumuşum ve Fransızca öğrenmişim. O yıllarda da bunun kıymetini biliyordum doğrusu. Ancak yıllar geçtikçe kıymetini daha çok anlıyorsunuz. İyi bir eğitimin yanı sıra sporla da iç içe bir okul olması benim hayatımın üzerinde çok etkili oldu, olumlu etkiledi. Tabii çok disiplinli bir okuldu. İş hayatımda ve özel hayatımda bu disiplin bana çok şey kazandırdı. Sayılarla ve matematikle aramın iyi olmasını da Saint-Joseph'e borçluyum. Hocalarımızın bizlerden beklentileri, hatta zorlayıcı beklentileri beni hayata çok iyi hazırladı. Spor tarafı da çok değerliydi. Sabah teneffüsleri sporla başlardı. Okul voleybol takımında Dünya Şampiyonluğu, benim dönemimde Dünya ikinciliği, sürekli Türkiye şampiyonluğu gibi dereceler elde ettik. Hocalarımız bizler için rol modeldi. O dönemde Frere Raymond, Serçin Divanlıoğlu, Yasemin Kaya ve Michel Tagan önemli rol modellerimizdi.

Saint-Joseph'in ardından İTÜ İnşaat Mühendisliği bölümünde okudunuz. Ancak Sony Gulf'ta başlayan kariyerinizi uzun yıllar boyunca perakende sektöründe sürdürdünüz. Neler yaptınız bu dönemde?

Rakamlarla aram her zaman iyiydi. Biraz da bu nedenle liseden sonra mühendislik

Bir zamanlar bizim için çok uzak görülen teknolojiler de artık hayatımıza girmiş durumda. Tüketicileri en çok heyecanlandıran yeni teknolojiler, yüzde 48 ile yapay zeka. VR (Sanal gerçeklik), 3 boyutlu yazıcılar ve nesnelerin interneti, yani birbirine bağlı ürünler de tüketicilerin heyecanlı beklentileri, takip ettikleri diğer teknolojiler arasında yer alıyor. Teknoloji ürünü satın alma süreci sorulduğunda 100 kişiden 76'sı internetten araştırıp mağazadan satın aldığını söylüyor. Aynı araştırmaya göre tüketicilerin internetten araştırıp, internetten satın alma oranı %15, internetten ve mağazadan araştırıp internetten satın alma oranı ise %11 çıkıyor. Biz de müşterilerimizin alışveriş yolculuğuna baktığımızda bütünleşik çoklu kanal kullanımının yoğunlaştığını görüyoruz. Omnichannel odağımız doğrultusunda tüm kanallarımızda yatırımlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz.

Teknoloji perakende sektörü 2018 yılını nasıl geçirdi? 2019 yılına ilişkin sektörel beklentileriniz, şirket hedefleriniz nelerdir?

Türkiye ve dünya ekonomisi dengeleri zorlayan bir yıl geçirdi. Özellikle 2018 yılının ikinci yarısında yaşanan kur yükselişi ve ekonomideki belirsizlikler talebi olumsuz etkiledi. Tüketici güven endeksinin, temmuz ayı itibarıyla düşme trendine geçtiğini ve sonbaharda son 10 yılın en düşük seviyelerine ulaştığını gördük. Döviz kurundaki yükselişe paralel değişen fiyatlar ve yeni taksitle kredi finansman sınırlamaları eklenince, uzun bir aradan sonra ilk kez eylül ayında pazarda daralma da yaşandı. Buna rağmen, Türkiye'de tüketici teknolojisi ürünleri pazarı, geçmiş yıllardan da düşük seviyede olsa yüzde 9,5 seviyesinde büyüdü.

2019'un, küresel dinamiklerin de etkisiyle 2018'in devamı niteliğinde olmasını bekliyoruz. Belirsizlikler ve riskler var. Bununla birlikte, yapısal reformlar ve dijitalleşme atılımları ile yepyeni fırsatlar da yaratılabilir. Zor dönemler, Teknosa gibi müşterinin nabzını uzun yıllardır ve her koşulda tutmayı başarmış, güvenilen, yatırım yapan ve esnek yapılanan markaların tercih edileceği de bir dönem. Bu çerçevede biz, yaşattığımız farklı deneyim ve hizmetlerle birlikte pazarın üzerinde büyümeyi hedefliyoruz.

"Kadın için Teknoloji" projeniz farklı ve önemli bir adımdı. Proje nasıl oluştu, ne gibi sonuçlar elde ettiniz?

Teknosa olarak bu çağda kadınlara özgürlük ve fırsat eşitliği sunacak en önemli araçlardan birinin teknoloji olduğunu

düşünüyoruz. İçinde bulunduğumuz dijital çağ, toplumsal cinsiyet eşitliği için dönüm noktası.

Teknosa'da toplumsal cinsiyet eşitliği adına iki konuya öncelik veriyoruz:

1. Teknoloji erkek iştir algısını yıkmak
2. Kadınları dijital okur -yazar yapmak

İşte tam da bu noktada 2007 yılından bu yana sürdürdüğümüz Kadın için Teknoloji projesinin önemi ortaya çıkıyor. Proje ile kadınların teknoloji ve bilişime cesaretle yaklaşmasına önemli katkı sağlanıyor. Projenin hayata geçirilmesinde, teknolojinin hayatları kolaylaştırma, toplumları ilerletmede kilit rol oynaması ve kadınların teknolojiye erişimlerinin çok daha yetersiz olması en önemli etkenler olmuştu. 12 yıl önce Habitat Derneği işbirliğiyle Kadın için Teknoloji projesini başlatarak bu konuda sorumluluk aldık. Teknoloji ile tanışmanın, kadınlarımızın bireysel olarak güçlenerek, ekonomik ve sosyal hayatlarında, aile ilişkilerinde olumlu değişime neden olacağını ve güvenlerini artıracığını biliyorduk. Bugüne kadar Türkiye'nin farklı bölgelerinde, 66 ilde 17 bin kadını dijital okur-yazarlık eğitimleriyle buluşturduk ve çok güzel hikayelere de tanık olduk.

Halihazırda tüketiciler en çok hangi teknolojik ürünlere ilgi gösteriyorlar? Ürün gruplarının satış oranlarına bakıldığında nasıl bir yüzde oluşuyor?

2018 yılında teknoloji ürünlerinde tüketici tercihlerinde bir numara, yine payı yüzde 45'lere dayanan akıllı telefonlar oldu. Büyük ekranlı telefonlara olan talep devam etti. Küçük ev aletlerinde ise yeni nesil Türk kahve makineleri, sıcak içecek ve gıda hazırlayıcılar ile yüksek teknoloji süpürgeler oldukça rağbet gördü. TV'lerin başı çektiği tüketici elektroniğinde, 55 inç ve

üzeri televizyonlara olan talep de sürdü. Son dönemde artan fiyatlar nedeniyle masaiüstü ve dizüstü bilgisayarlara olan ilgi azalırken, oyun bilgisayarlarına ve ultra ince dizüstü bilgisayarlara olan talep arttı. Öte yandan giyilebilir teknolojiler, sanal gerçeklik gözlüğü, gaming aksesuarları ve drone gibi ürünlere olan ilgi de artarak sürüyor.

Şu an Saint-Joseph'te okuyan gençlerimize kariyer planları hakkında ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

En başta Saint-Joseph'in değerini bilsinler derim. Ben Saint-Joseph'liyim, İTÜ'lüyüm demekten gurur duyuyorum. Okuldan sonra arkadaşlık bağlarını güçlü tutmak, kurulan ilişkiler, dostluklar çok değerli. Yeni neslin, gençlerin en önemli kozu teknoloji. Teknolojiyi hayatınızın her alanında etkili bir araç olarak kullanıp, bu alanda fırsatları öngörmek kariyer yolculuğunuza ivme kazandırır. Ancak ben kariyer yolunda şansa da inanırım. Bu şansın bir kısmını çevreniz, bir kısmını kendiniz yaratırsınız. İnsanlarla iyi ve sağlam ilişkiler kurmak çok önemli. Ben iş hayatımda geçmişten gelen ilişkilerimin çok faydasını gördüm. Hatta ilk başlarda iş bulmamda bu ilişkiler çok etkili oldu. Bir de sevdiğiniz işi yapın ve o işe farklılık katmaya çalışın. Ben her zaman işimi çok sevdim ve çok çalıştım. İş kendim için de birlikte çalıştığım ekip için de keyifli hale getirmeye özen gösteririm. Çünkü perakende ekip işidir. Yıllarca profesyonel olarak voleybol oynadığımdan, takım oyunundaki deneyimimi işime de iyi yansıttım sanırım. Kazanmak kadar kaybetmek de olduğunu, küçücük bir sahada iş bölümünün, delegasyonun ne kadar önemli olduğunu aktif olarak spor yaptığım yıllarda keşfettim. Takım arkadaşlarımı dinler, sorumlulukları ve yetkiyi paylaşıyorum. Bence başarının bir başka sırrı da bu.



Dünya ikincisi olan Saint-Joseph Voleybol Takımı

Saint-Joseph'li hukukçuların buluşma noktası Özay Hukuk



Saint-Joseph'97 mezunu Av. Merter Özay'ın ofisinde Saint-Joseph'li olmanın katkıları ve getirdiği sorumluluk üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Yaklaşık 60 kişinin görev yaptığı bu ofisteki tek Saint-Joseph'li kendisi değil elbette. Özay Hukuk Bürosu'nda bugüne kadar okulumuzdan mezun olmuş birçok avukat ve stajyer görev almış. Üstelik sadece mezunları değil, bu tarihi köşkün her noktasında Saint-Joseph'den izler bulmak mümkün.

Av. Bilgesu Demirel'09, Av. A. Bengü Köksal'09 ve Av. Meltem Manav'09 yolu önce Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi daha sonra da Özay Hukuk Bürosu'nda kesişenlerden. Av. İnci Öcal'13 ise ekibin en yenisi.

Meslek hayatınıza Saint-Joseph'in nasıl katkıları olduğunu sorarak başlayalım

Bilgesu Demirel – Fen Matematik bölümünden mezun olup üniversiteye giriş sınavlarında tıp fakültesini kazanmış olmama rağmen son anda fikir değiştirerek Galatasaray Üniversitesi'nin iç sınavına girip hukuk fakültesinde okuma kararı aldım. Saint-Joseph'in bana kattığı

en önemli değerlerden biri verdiği çok yönlü eğitimin getirisi olan özgüven ve seçme özgürlüğü oldu. Mesleğimi seçerken ve sürdürürken, yabancı dilin, kaliteli sosyal ağın getirileri ile yabancı dilde eğitim alma, çalışma, eğitim verme, sistematik çözümlemeler üretebilme, yurtdışında yaşama konularında farklı deneyimleri kolaylıkla seçebildim. Önce CarrefourSA, daha sonra Özay Hukuk olmak üzere neredeyse 7 yıldır bir Saint-Joseph'li ile çalışmanın keyifli ve zorlu (!) yanlarını tecrübe ediyorum.

Ofisinizde gerçekleştirilen işe alımlarda Saint-Joseph'lilere bir öncelik tanınıyor mu?

Meltem Manav – Ofisimizin işe alım süreci tüm özgeçmişlerin bir komite tarafından hassasiyetle incelenmesiyle başlamaktadır. Bu incelemede, Saint-Joseph'liler her zaman bir adım öndedir. Saint-Joseph mezunu bir kişi ile mutlaka görüşme sağlanır, ofisimizin yapısına ve arayışımıza uygun ise başvurusu kabul edilir. Eşitler arasında öncelik daima mezunlarındır. Her CV'yi inceleyemese de Merter Bey Saint-Joseph'li özgeçmişlerini mutlaka görmek ister, bu özgeçmişleri saklayıp gerekirse farklı yerlerde

istihdam imkânı yaratabilmek için bizzat uğraşır.

Saint-Joseph mezunlarıyla çalışmanın ne gibi faydalarını gördünüz?

İnci Öcal – Saint-Joseph'de verilen disiplinli eğitim, imla kurallarına olan hassasiyet, el yazısındaki özen, diyalektik bakış açısıyla hazırlanan hukuki görüşler, titizlik, şıklık, özenle özetlenen bilginin hedef kitleye doğru bir şekilde ulaştırılmasını amaçlayan sunumlar, kültürel zenginlik, saygı, etkin iletişim, sistematik araştırma yapabilme, azimle çalışma ve çalışma hayatını sosyal faaliyetlerle zenginleştirebilme gibi pek çok açıdan kendini göstermektedir. Aynı ekolden gelen kişilerin ekip çalışmalarındaki uyumu da elbette çalışma hayatını kolaylaştırmakta ve keyifli hale getirmektedir.

Bu yoğun iş temposunda Saint-Joseph'e vakit ayırma imkânınız oluyor mu?

Meltem Manav – Yoğunluk ve stres işimizin bir parçası, fakat kaliteli bir iş hayatı ancak bu kavramların içinde kaybolmadan keyifle ve azimle çalışarak yakalanıyor. Saint-Joseph'in bize kattıklarını mezunlarıyla birlikte onurlandır-



mak bize her zaman mutluluk vermiş ve yeni kapılar açmıştır. Büroya neredeyse her gün farklı kuşaklardan mezunlar, aktif görevde veya emekli hocalar ziyaret ediyor.

İnci Öcal – Ayrıca ofisimizde bir Saint-Joseph müzesi kurduk. Müzemizde Saint-Joseph'e ait fotoğraflar, evraklar, gazete haberleri, objeler gibi birçok koleksiyon ürünü sergileniyor. Örneğin 100 yıllık bir öğretmen kürsüsü (pupitre) kat girişini süslerken, Frère'lerin 1900'lü yılların başında yazdığı mektuplar duvarlarda asılı.

Bilgesu Demirel – Fakat bütün bu objeler içerisinde tüm ofis için en ilginç olanı, Merter Bey'in lise yıllarında çok haylaz olması sebebiyle disiplin

kuruluna gönderilmesi neticesinde hazırladığı savunmalar ve aldığı sayısız disiplin cezalarının çerçevesi olmuş olması. Ofisimize ziyarete gelen değerli hocalarımızın da belirttiği gibi belki de o sıralarda yazdığı savunmalar, Merter Bey'i avukatlık mesleğini tercih etmesini ve bugünlere gelmesinin ilk adımı oldu mu bilemiyoruz, ama bildiğimiz bir şey var ki belki de bugün lise sıralarındaki "yaramaz çocuk" belki de yarının "başarılı avukatı" olacak. Her bir öğrenci içinde çok değerli cevherler taşıyor ve her biri Saint-Joseph'li abilerinin, ablalarının özenini hak ediyor. Bu vesileyle kapımızın tüm mezunlara açık olduğunu, Saint-Joseph karolarının yer aldığı dinlenme kısmımızda kendilerini ağırlamaktan memnuniyet duyacağımızı belirtelim.

Oldukça sıradışı bir ofis olduğunuzu anlıyoruz. Bir de yelken takımınız var, Özay Sailing Team. Nereden çıktı bu fikir?

Merter Özay – Uzun zamandır yelkenle ilgileniyorum, yazın neredeyse her hafta sonunu teknede güneyde geçiriyorum. Bu hobimin çalışma arkadaşlarım tarafından paylaşılması, takım uyumu ve ahengin işe yansması, motivasyonun artması için İstanbul'da bir yarış teknesine sponsor olup Özay Sailing Team'i kurmaya karar verdim. Avukatlardan oluşan yarış ekibi çok kısa zamanda bürodaki kitapların ve klasörlerin yanına birçok kupa koymayı başardı. TAYK Sonbahar Genel Trofe-si'nde iki birincilik ve bir trofe ikinciliği, Marintürk Kupası'nda birincilik kazandık. Kısa zamanda alınan sonuçları görünce doğru bir hamle yaptığımızı anlıyorum. 



Günümüzde sosyal ağların etkinliği oldukça artıyor, bu yönde bir dizi semineri Dernek olarak hayata geçirdik ve düzenlemeye devam edeceğiz. İnternet sitemizden seminer tarihleri ve içeriğine ulaşabilir, rezervasyon yapabilirsiniz. Muhammed Ali Velioğlu'nun 26 Mart 2019 tarihinde gerçekleştireceği "LinkedIn'i Etkili Kullanarak Kariyerinizi Nasıl Yönetirsiniz?" seminerimize tüm üyelerimiz davetlidir.

LinkedIn

10 Adımda Kendi Markanızı Yönetin

Muhammed Ali Velioğlu, Marmara İşletme mezunu olup yerli ve uluslararası firmalardaki farklı deneyimlerinin ardından 2006 yılından bu yana İnsan Kaynakları Danışmanlık alanında çalışmaktadır. 2011'de işe alım, seçme yerleştirme, headhunt hizmetleri veren ve LinkedIn Recruiter Certified lisansına sahip ilk danışmanlık firması olan StratejİK'nın kurucusu olup aynı zamanda sertifikalı bir Hipnoz Uzmanıdır. Bireysel olarak LinkedIn danışmanlığının yanı sıra Hipnotik Kariyer Danışmanlığı Hizmetleri sunmaktadır.

Sosyal medyada facebook, instagram, twitter gibi birçok platform üzerinden sosyal ağları, arkadaşlarımızı, hayran olduğumuz kişileri ve ilgi duyduğumuz alanlarla ilgili gelişmeleri takip ettiğimiz gibi, profesyonel kariyerimizi de LinkedIn üzerinden ilerletir hale geldik. Elbette ki LinkedIn'in de birçok alternatifi var, ancak özellikle ülkemiz coğrafyasındaki üye sayısı, kullanım yaygınlığı ve kullanım alışkanlığı düşünüldüğünde LinkedIn açık ara bu alandaki bir numaralı platform. LinkedIn'in ne olduğunu herkes biliyor ,ancak nasıl kullanılması gerektiği ile ilgili bilgi ve pratik eksikliği bir hayli fazla.

Çevrimiçi bir kartvizit olarak tanımlayabileceğimiz LinkedIn aslında bir kartvizitten fazlasını sunuyor. Kendi kişisel markanızı oluşturmada, bu markaya yatırım yapmada ve bu markayı geliştirmede doğru aksiyonlar alındığı zaman LinkedIn sunduğunuz arza bağlı olarak talebinizi yükseltebileceğiniz bir kaldıraç.

Vakitsizlik, alçakgönüllülük, kendini övmeyi becerememek, detaylar arasında kaybolmak gibi birçok farklı sebepten ötürü hayatımızdaki en önemli şeye, kendimize yatırım yapamıyoruz. Yine ülkemiz coğrafyasında maddi imkanlar istediğimiz eğitimi almak, istediğimiz kitapları okumak, istediğimiz yayınları takip etmek ve istediğimiz bilgileri edinmek noktasında önümüze çıkan büyük bir engel. Oysa LinkedIn sadece doğru zaman maliyeti yatırımı ile çok fazla finansal karşılık elde edebileceğimiz bir platform.

LinkedIn profiline sahip olmayan bir kişinin ilk yapması gereken ücretsiz bir

şekilde hemen bir profil oluşturmak. Peki zaten profilinizin olması ya da profil oluşturmak yeterli mi? Bunun için aşağıdaki adımlara dikkat etmek ya da bu adımları gözden geçirmek gerekiyor.

1- Fotoğraflar - Profil ve Arka Plan

Her ne kadar literatürde özgeçmişlerin resimsiz olması gerektiği, hatta bazı ülkelerde resim talep etmenin eşitlik/ cinsiyetçilik vb. gerekçelerle kanuna aykırı olduğu kabul edilse de şu bir gerçek ki, ilk izlenim dediğimiz şey görüntü ile başlıyor. Burada güzel/çirkin kıstasından ziyade profesyonel çekilmiş ve yüzünüzün ön planda olduğu bir resmin kullanılması doğru olacaktır. Şaha kalkmış bir at üzerinde elinde kılıç tutan bir x manager ya da sahilde mayolu bir fotoğraf paylaşmış olan y director sadece bir işe alım uzmanı için değil, herhangi bir LinkedIn üyesi için de soru işareti oluşturmaktadır.

Profil fotoğrafınızın üst tarafında yer alan alana da arka plan fotoğrafı eklenmeli. Sizin fotoğrafınızdan kat kat daha büyük olan bu alan dikkati çekecek ve seçtiğiniz fotoğrafın verdiği mesaj sizin hakkınızdaki ipuçlarını arttıracaktır.

2- Başlık ve Özet

Profil sayfanızın en üst kısmında yer alan açıklama alanı bir unvandan ibaret olmamalı. Burada yaptığınız işi sizin nasıl algıladığınız, neyi neden yaptığınız ve nasıl yaptığınız/yapmak istediğinizle ilgili cümlelere yer vermelisiniz. Doğru cümleleri bulamıyorsanız, milyonlarca profil arasından farklı profilleri inceleyerek kendi cümlelerinizi oluşturabilirsiniz.

Özet kısmında, her ne kadar dilimizde hikaye kelimesi, “bana hikaye anlatıyor, bana masal anlatma” gibi kullanımlar sebebiyle olumsuz bir çağrışıma sahip olsa da, iyi bir hikaye anlatmalısınız. Buradaki hikaye anlatıcılığı, İngilizce ‘storytelling’ ifadesinin karşılığıdır ve bir yetenek, beceri isteyen bir eylemdir. Herkes masal/hikaye dinlemeyi sever, ancak iyi bir masal/tecrübesiz hikaye kötü anlatıldığı takdirde umulan etkiyi yaratmaz.

3- Doğru Kelimeleri Kullanın

Profilinizde ve özellikle unvan veya iş tanımlarınızda güncel jargon/kelime setlerini kullanın. Kimse “Bilgisayar Programlama Görevlisi” aramıyor. Doğru ifade ‘Yazılım Geliştirme’ olmalı. Özellikle uzman olduğunuz bir bilgisayar dili varsa, bunun da ayrıca belirtilmesi yine önemlidir. Yazılım Geliştirme uzmanı ile örneğin Java Developer arasında bir head-hunter açısından tahmininizin ötesinde bir fark vardır.

4- Ağınızı Genişletin

LinkedIn kontaklarınızı arttırmanın en kolay yollarından birisi -eğer varsa- e-posta adres defterinizle senkronize etmektir. Bunun ötesinde sizi zaten tanıyan bilen değil, tanımadığınız kişilerle tanışarak ağınızı genişletmelisiniz ve bunun için her gün en az 15 dakika ayırmalısınız. Tanıştığınız insanlara kişisel ağınıza eklemek için talep göndermelisiniz. Artık kartvizitin geçerliliğini yitirdiği günümüzde dijital bir kartvizitten çok daha fazlası olan LinkedIn üzerinden insanlarla bağlantı içerisinde olmalısınız.



5- Yetenekler

LinkedIn'i sizi tanıyan kişilerden çok tanımayan kişiler için dizayn ettiğinizden, sizi tanımayan kişilerin sadece özgeçmişinizden hangi yeteneklere sahip olduğunuzu anlamalarını beklemezsiniz.

Okuldan yeni mezun olduğunuzda oluşturduğunuz profilde yer alan yetenekler bölümündeki office, word, excel gibi beceriler o zaman için anlam ifade ederken, kariyerinizin 10. yılında hala bu yeteneklerin orada olması 50 ile sınırlı olan yetenek setinizi kısıtlamaktadır. Artık kariyerinizin 10. yılında zaten bilmeniz gerektiği varsayılan bu yeteneklerin yüzlerce kişi tarafından onaylanması çok da anlam ifade etmemektedir. Kaldı ki LinkedIn Recruiter kullanan İK uzmanları, doğru aday ararken yetenekler bölümüne word, excel vs. yazmamakta, daha spesifik, deneyim sürenize ve uzmanlık alanınıza bağlı olan yetenekleri yazmaktadır.

6- Referans Verin/Alın

Yeteneklerinizin bağlantılarınız tarafından onaylamasından daha değerli olan referans yazılarını kullanın. Referans yazısı alırken ya da verirken tanıdığınız kişilerden ziyade birebir direkt ya da dolaylı çalıştığınız kişileri tercih edin, böylece referanslarınızın kredibilitelerini arttırın. Referanslarınızın iş ilişkinizle alakalı ve ne çok uzun ne de 1-2 cümleden oluşan referanslar olmamasına özen gösterin.

7- Özgün Makaleler Yazın

Paylaştığınız içeriğin dışında 'Publications' altında yer alan alana farklı yerlerde yayınlanmış yazılarınızı, kendi kaleme

aldığınız makaleleri ekleyin. Alanınızda uzman/yetkin kabul edilmenize katkısı olacak bu alanı kullanın.

8- LinkedIn Haber Kaynağınızı Takip Edin

Haber kaynağınızda yer alan ilgisiz içerikleri filtreleyin, bloklayın, yönetin. Sürekli siyasi, dini içerikler paylaşan, futbol, magazin içeriği paylaşan kişileri ağınızdan çıkartın. Bu kişilerin unvanı, yetkinliği ne olursa olsun dolaylı olarak sizin marka değerimize de etki edeceğini unutmayın.

9- "Doğru" Etkileşim İçerisinde Olun

Sadece yorum yapmış olmak için yorum yapmayın. Yorumlarınızın içeriğe anlam katan, içeriği zenginleştiren yorumlar olmasına özen gösterin.

10- Etki Sahibi (Influencer) Kişileri Takip Edin

Alanınızda önde gelen isimleri, duayen kabul edilen kişileri takip edin. Bu kişilerin yaptığı paylaşımları mutlaka okuyun.

LinkedIn'in ayarlar kısmında profilinizin daha doğru konumlandırılması için kontrol etmeniz gereken birçok alan var. Yine burada yazılanların ötesinde uygulamalı olarak anlatılması gereken birçok detay mevcut. Yukarıda belirtilen maddelerin her biri üzerine en az 30 dakika sohbet etmek, konuşmak gerek. En basitinden iş tanımları ile ilgili hiçbir bilgi paylaşılmadı yukarıda. Bunun ana sebebi sizsiniz, zira her insanın özgeçmiş, yetenekleri, kariyerinde bulunduğu nokta, gitmek istediği nokta ve hayalleri bambaşka.

İşte tam da bu nedenledir ki, bir headhunter olarak çok sık karşılaştığım "LinkedIn profilime bir bakar mısınız? Sizce neler eksik? Dediklerinizi yaptım, bir göz atar mısınız?" gibi taleplere günde en az 20-30 talep aldığım bir ortamda 5 dakikalık bir inceleme ile cevap vermek zor. Kaldı ki her profilin endüstrisinin, unvanının, deneyimlerinin, eğitim geçmişinin, çalıştığı firmaların farklı olduğu bir ortamda genel geçer cevaplar değil, daha tailor-made yani kişiye özel yorumlar yapılması ve çalışılması gerekmektedir.

Eğer yeterli zamanınız varsa LinkedIn kullanımı "roket bilimi" değil. Kendi çabalarınızla, günlük ayırdığınız zamana bağlı olarak sizler de profilinizi mükemmel hale getirebilir ve LinkedIn'i hakkıyla kullanabilirsiniz. Ancak vakit sizin için nakitseye ya da iş hayatınızın, özel hayatınızın temposunda daha kısa sürede sonuç almak istiyorsanız, LinkedIn profilinizi geliştirmek ve daha doğru kullanmak için bu alanda uzman bir kişiden profesyonel danışmanlık almak en doğrusu.

Doğru LinkedIn profili oluşturmanın ve LinkedIn'i doğru kullanmanın amacı, daha iyi bir işe/pozisyona geçmek değil, kişisel markanızı oluşturmak olmalıdır. Kişisel markanızı doğru konumlandığınız zaman head-hunter'lerden ya da firmalardan iş teklifi almak kişisel markanızı doğru konumlandırmanın bir sonucu olacaktır. LinkedIn profili oluşturmanın veya yönetmenin bir defalık değil, devamlılık isteyen bir süreç yönetimi olduğunun unutulmaması gerekir. 9



“Türkiye dış politikada çok iyi yönetilmesi gereken bir ülke”

Değerli diplomatımız, Avustralya Büyükelçimiz Korhan Karakoç'83 ile Saint-Joseph yılları ve meslek hayatıyla ilgili bir söyleşi gerçekleştirdik.

Saint-Joseph yıllarınız size neler kazandı? Öğrencilik yıllarınız hakkında neler söylemek istersiniz?

Saint-Joseph'lilik yıllar içinde daha iyi idrak edebildiğiniz bir olgu. Okuldan mezun olduktan sonra bunu çeşitli vesilelerle yaşıyorsunuz. Okulumuzun bize aşıladığı temel husus kısaca “neyi ne zaman ve nasıl yapabileceğin”. Neyi, ne zaman ve nasıl yapabileceğine mümkün olduğu ölçüde doğru karar vermek insanı başarılı kılıyor. Saint-Joseph, bizlere hem bu hususu aşıyor, hem de kişisel olarak tıkanabildiğimiz anlarda çevremizdeki okuldaşlarımız sayesinde sorunları aşmamıza sağlayacak bir çevre sağlıyor.

Aradan geçen süre zarfında şu veya bu şekilde yakın çevremi oluşturmaları hasebiyle her bir Saint-Joseph'li arkadaşımın yardım

gördüm, akıl aldım. Saint-Joseph bizlere bu bakımdan sonsuz bir yetişmiş, aydın insan aklı tedarik ediyor. Ve bundan faydalanmanız çok kolay, zira okuldan çıktıktan sonra yıllarca göremediğimiz bir arkadaşımızla dahi okul günlerindeki yakınlığa hemen dönebiliyorsunuz. Velhasıl Saint-Joseph'lilik zamanla kaybedebileceğiniz bir şey değil, aksine zamanla pekişen ve değerini daha iyi anladığınız bir olgu.

Sınıfın yaşça en küçüklerinden biri olarak lise yıllarına kadar kendimi abilerinin arasında okuyan bir çocuk gibi gördüm. Dönemin şartları içinde okul bizim için bir vaha gibiydi. Kapıdan girdiğiniz anda sizi koruma altına alan, yol gösteren ve hayata hazırlayan bir yaşam alanı. Okul yıllarımın her bir senesini ayrı bir keyifle yaşadım. Bizim zamanımızda Lise 1 geçildiği anda artık

okul bitmiş gibi değerlendirilirdi. Bu itibarla o yaz sanki mezun olmuş gibi dolaştığımı hatırlıyorum. Lise 2'nin güzelliği ise o sene Beşiktaş'ın yıllar sonra yeniden şampiyon olmasıydı!

Diplomat olmaya okul yıllarında mı karar verdiniz? Kariyerinizi siyasal bilimler alanında sürdürme kararını nasıl aldınız?

Ailem beni en başından itibaren bu mesleğe yönlendirdi. Babamın görevi nedeniyle yurtdışında geçirdikleri dönemde tanıdığımız Türk diplomatlarının bunda etkili olduğunu düşünüyorum. Verdiğim karardan hiç pişmanlık duymadım. Ülkeniz adına hareket etmek, karar vermek, gerekirse “kavga” etmek önemli bir sorumluluk ve bu sorumluluğun SJ'nin hepimize özümsettiği değerleri ve aydınlığı bilen biri tarafından üstlenilmesi ayrı bir gurur.

Ortadoğu, Balkanlar, Kafkaslar, Karadeniz havzası ve Doğu Akdeniz'in kesişme noktası Türkiye'den bakınca bulunduğumuz coğrafyada diplomasi-nin zorlukları nelerdir?

Türkiye konumu itibarıyla dış politikada gerçekten çok iyi yönetilmesi gereken bir ülke. Batı'ya yönelik bir tasarrufun Doğu'da, Kuzey'deki bir tasarrufun Güney'de hiç tahmin edilemeyecek sonuçları olabiliyor. Bazen eleştirilebilen denge siyaseti esasen bir zaafiyetin veya güçsüzlüğün değil, bilakis içinde bulunduğumuz şartların getirdiği bir zorunluluk. Geçmişte yaşanan acı tecrübelerin bize öğrettiği dersleri de hesaba katmak lazım. Bununla birlikte ekonomisi güçlenen bir Türkiye'nin çevresine daha fazla hitap etmesi ve olayları kendi menfaatleri doğrultusunda yönlendirmesi de mümkün. Bize düşen ülkenin güçlü olması için şartları zorlamak ve sağlamaktır. Bu sağlandığı ölçüde Türk hariciyesi gerekli adımları atabilecek kapasiteye ve insan gücüne sahiptir. Saint-Joseph de bu bakımdan üzerine düşeni yapmış ve çok önemli hariciyecileri ülkeye kazandırmıştır.

Ortadoğu Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulundunuz. Dünyanın kanyan yarası Ortadoğu'da barış nasıl kurulabilir? Bölgenin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Ortadoğu adeta bir medeniyetler buluşması. Bugün yaşadığımız ihtilafların bir çoğu aslında medeniyetlerin birbiriyle çatışmasından kaynaklanıyor. Medeniyetlerin bir arada yaşamasını sağladığımız ölçüde bölgede barış ve istikrara kavuşmak müm-

kün. Bu zenginliğin, mozağin, bir başka deyişle medeniyetler buluşmasının bölge halklarının iyiliği ve refahı için kullanılması gerekiyor. Bu noktada, bölgedeki sorunların öncelikle bölge ülkeleri tarafından çözülmesine yönelik bir anlayışın yerleştirilmesi lazım geldiğine inanıyorum. Tabiiyle her şeyin başında, bölgenin kanayan yarısı Filistin meselesinin adil ve sürdürülebilir bir çözüme kavuşturulması elzem. Filistin ve İsrail devletlerinin barış içinde birarada yaşayacağı bir ortamda diğer sorunların çözümü de kolaylaşacaktır.

Romanya'da müsteşarlık görevinde bulundunuz. Türkiye'nin Balkan ülkeleriyle ilişkileri hakkında neler söylemek istersiniz? Balkan ülkelerinin Türkiye'ye bakışını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Romanya'da çok keyifli iki sene geçirdim. Romanya'nın daha henüz tam olarak keşfedilmemiş bir ülke olduğunu düşünüyorum. Orada görev yaptığım süre boyunca Türklerin Romanya'ya özellikle soğuk savaş sonrası sağladığı katkıyı gururla müşahade ettim. Örneğin ülkenin bankacılığının temellerini bizler atmışız. Çeşitli işletmelerin yöneticiliğini Türkler üstlenmiş. Bu işletmeler adeta okul gibi görülüyor ve el üstünde tutuluyor. Bir Türk'ün tedrisatından geçmek özgeçmişinize değer katıyor.

Balkanlarla Osmanlı İmparatorluğu döneminden gelen özel bağlarımız var. Buralar bizim için Evlad-ı Fatihanların toprakları. Aynı zamanda bir nevi Avrupa'ya açılan penceremiz. Türkiye Balkanlara hem Osmanlı coğrafyası hem de Avrupa'ya açılan pencere merceğinden bakmak durumunda. Bugün bölge ülkelerini ziyaret ettiğinizde Osmanlı-Türk mirasına sahip çıkmakta olduğunu görebilirsiniz. Aynı anlayışla, Balkan ülkelerinin NATO ve AB üyelikleri de ülkemiz tarafından desteklenen ve Avrupa ile bağlarımızı güçlendiren unsurlar olarak telakki edilmektedir.

Son olarak Avustralya'ya büyükelçi olarak atandınız. Avustralya gibi uzak bir coğrafya ile ilişkimiz nasıl? Hedefleriniz nelerdir?

Avustralya benim için yepyeni bir deneyim. Meslek hayatımda dünyanın bu tarafıyla açıkçası ilgilenen fırsatım olmamıştı. Bir Büyükelçi olarak önceliğim iki ülke arasındaki farkındalığı ve etkileşimi arttırmak. Esasen Çanakkale-Gelibolu'dan gelen bir kader birliğimiz, ortak tarihimiz mevcut. Çanakkale Savaşı iki ülke ara-

sındaki ilişkilerde hep bir çarpan vazifesi görmüş. Bunun devam ettirilmesi önemli. Aradaki mesafe iş insanları için bir zorluk. Ancak günümüz dünyasında mesafelerin pek bir öneminin kalmadığı da ortada. 2019 yılı içinde THY tarafından Avustralya'ya başlatılması öngörülen doğrudan uçuşların karşılıklı etkileşime büyük fayda getireceğini düşünüyorum. İnsanlar arası kültürel temasları ve ticaret rakamlarını arttırabilmek temel hedefler.

Türk diplomasisinin geçmişi ile bugününü kıyasladığınızda neler söylemek istersiniz?

Türk diplomasisi dünyada saygınlığı olan, geleneklerine bağlı, ancak yeniliklere açık, değişen şartlara çabuk uyum sağlamakta mahir bir oluşum. Bu özelliğini yıllardır muhafaza edebiliyor. Türk diplomasisinin başarısı ve etkinliği bugün diplomatik camia da herkesin hem fikir olduğu bir durum. Elbette değişen dünya diplomasinin bazı yerleşmiş kaidelerini zaman içinde etkiliyor. Mesele, yukarıda da vurguladığım üzere, değişen şartlara süratle ve isabetle uyum sağlayabilmekte. Bu konuda millet olarak çok başarılı olduğumuzu rahatlıkla söyleyebilirim. Türk hariciyesi de bu bakımdan milletin bir yansıması.

Türk diplomati olmak etrafı sorunlar yumağı olan bir ülkeyi dışarıda temsil etmek, bu sorunları çözmek ve bunu yaparken ülkenin menfaatlerine halel gelmesini önlemeye çalışmak demek. Türkiye'nin komşularına baktığınızda bunun ne kadar zor olduğunu görebilirsiniz. Dışarıdan bakıldığında bazı sonuçlar başarısızlık olarak görülebilir, ancak mevcut dünya düzeninde "uzlaş" çok önemli ve genel uzlaşmayı bozmak adına bazı sonuçlar kabullenebiliyor. Tabii ülke güçlü olduğu ölçüde uzlaşının çerçevesini belirleme gücüne de sahip olabiliyor.

Bir büyükelçi olarak günleriniz nasıl geçiyor? Günlük programınızda ne gibi temaslarda, girişimlerde bulunuyorsunuz?

Avustralya'da henüz yeni olduğum için öncelikle diğer Büyükelçileri ziyaret ederek kendileriyle tanışmaya çalışıyorum. Bir kısmı yıllardır burada olan Büyükelçilerin bazı görüşleri gerçekten yol gösterici olabiliyor. Keza ülkeyi daha iyi anlamınıza yardımcı oluyor. Avustralya Dışişleri Bakanlığı'nın özellikle Türkiye ile ilgilenen yetkililerini de ziyaret etmeye gayret ediyorum. Bunun dışında Avustralya'da bu yıl yapılacak genel seçimleri ve eğilimleri

takip ederek raporlamak önceliklerimden birisi.

Türkiye Büyükelçisinin, Çanakkale'den kaynaklanan bir ağırlığı var bu ülkede. Ahiren ziyaret ettiğim Savaş Müzesi Müdürünün yaklaşımı ve müzenin Gelibolu bölümü beni çok gururlandırdı. Ne mutlu ki binlerce cana mal olan bir savaştan sonra bize "düşmanların en asili" muamelesi yapılıyor. Bu algının oluşmasını elbette Çanakkale'de düşmana saygı duyan, memleketi işgal altındayken dahi insanlığından ödün vermeyen atalarımıza borçluyuz. Diğer yandan, Canberra küçük ve dağınık bir şehir. Şehirde Türklere ait işletmeleri de zaman buldukça ziyaret ediyorum. Dünyanın her köşesinde olduğu gibi burada da Türkleri bulmak mümkün.

Diplomasi ve uluslararası siyaset dışında nelerle uğraşıyorsunuz?

Başta futbol olmak üzere sporun her türlüünü takip ediyorum. Hatta bazen oynamaya da çalışıyorum. Avustralya'da kriketi çözmeye çalışacağım. İlk izlenimim bunun spordan ziyade sosyal bir etkinlik olduğu yönünde. Bazı maçlar günlerce sürebiliyor. İnsanlar bu süre zarfında hem oyun seyrediyor hem sosyalleşiyor.

Briç, bezik vs. kağıt oyunlarını özellikle severim, vakit buldukça oynamaya çalışırım. Klasik Batı ve Türk müziği dahil müziğin her türlüünü dinlerim. Ancak genel olarak 80'ler ve özel olarak New Wave tarzı müzik tercihim olur. Mesai saatleri içinde sürekli okuduğum için açıkçası mesai sonrası okumaya zaman ayıramıyorum. Daha ziyade bulunduğum yerdeki insanları, hareket tarzlarını gözlemlemeye çalışıyorum. Aslında bu da işimin bir parçası, bulunduğunuz ülkeyi anlamak! Dünya mutfakları ve özellikle Hint, Tayland, İtalyan yemekleri ilgi alanımda. Gittiğim her yerde farklı restoranları keşfetmekten hoşlanırım.

Siyasal bilimler okumak isteyen gençlere neler tavsiye edersiniz?

Kaynaklarını çeşitlendirmeleri ve geniş bir yelpazede dış basını takip etmeleri çok önemli. Sınırlı kaynaklardan beslendiğinizde görüşlerinizi objektif olarak şekillendiremiyorsunuz. Bir konuda farklı kaynaklardan bilgi derlemeden nihai tahlil yapmaya yeltenmek sizi hatalı sonuçlara ve analizlere götürebiliyor. Kişilerin "doğrusu" ile düzenin "doğrusu" bir olamayabiliyor. Bunu her zaman akılda tutmak lazım. Siyasal bilimcinin bunu ayırtedebilmesinin önemli olduğunu düşünüyorum. 9

Geleceğin yetkinliklerine kısa bir bakış

Teknoloji geliyor, işler değişiyor, peki bize neler oluyor? İnsana özgü birçok işlevi yerine getirebileceği söylenen yeni teknolojiler bizim yerimizi mi alacak?



4. endüstriyel devrim ile beraber yapay zeka, nesnelerin interneti, kendi kendine çalışan araçlar, nanoteknoloji, yenilenebilir enerji, kuantum bilgisayarlar ve biyoteknoloji gibi alanlar öne çıkacak. Bir İnsan Kaynakları profesyoneli olarak son zamanlarda en çok duyduğum sorulardan biri: “Aman tanrım, robotlar geliyor, otomasyon projeleri yapılıyor, peki şimdi benim pozisyonum kapanacak mı?” Cevap belki de evet... Ancak bu demek değil ki işsiz kalacağız. Her ne kadar Oxford Üniversitesi'nin 2013 yılında gerçekleştirdiği araştırma sonuçları işlerin neredeyse yarısının makineler tarafından yapılacağına dair daha kasvetli bir tablo çizse de ben konuya daha iyimser bakıyorum. Şöyle düşünebiliriz: İşgücü yok olmayacak, tıpkı maddenin dönüştüğü gibi işlerimiz de dönüşecek. Nasıl bir üretim hattında çalışan işçinin yerini robot alacaksa; o robotu üreten, programlayan, bakımını yapan kişilere de ihtiyaç olacak. Dolayısıyla bizlerin de buna uygun yetkinlikler kazanarak dönüşmesi gerekecek.

Soru aslında şu: “Bu otomatikleşen dünyada işgücünün bir parçası olabilmem için ne yapmam lazım?” Öncelikle dijital beceriler, analitik düşünme ve teknoloji kullanımı olmazsa olmazlardan. Çünkü bu yeni teknolojileri anlamadan onları kullanmak veya geliştirmek pek mümkün değil. Aynı zamanda bir şeyi sadece bilip anlamak da tek başına yetmiyor. Dünyada bilgiye ulaşma hızı saniyenin 10'da 2'si kadar (Google arama hızı 0,14 saniye). Bu nedenle salt bilgi artık kimseye rekabetçi bir avantaj sağlamıyor. Önemli olan, bildiklerimizi veya ulaştığımız bilgileri işe yarar bir şeye çevirme yetisi.

Bir de konunun sosyal beceri tarafı var. Robotlar analitik beceri kazanıyorlar, ancak beşeri beceri gerektiren rollerde insanların yerini almakta yetersizler. Bu yeni teknolojilere insanın duygusal yeteneklerinin bir kısmının öğretilebileceği öngörülyorsa da insan beyni gibi düşünüp karar verebilmeleri için daha çok zamana ihtiyaç var. Bu noktada da bizi teknolojiden üstün kulan, liderlik,

hayal gücü ile yaratıcılık ve etik karar alma yetisi oluyor. Peki kendimizi bu alanlarda geliştirip geleceğimizi sağlama almak için ne gerekiyor? Dünya Ekonomi Forumu 2022'nin yetkinliklerini şöyle sıralamış:

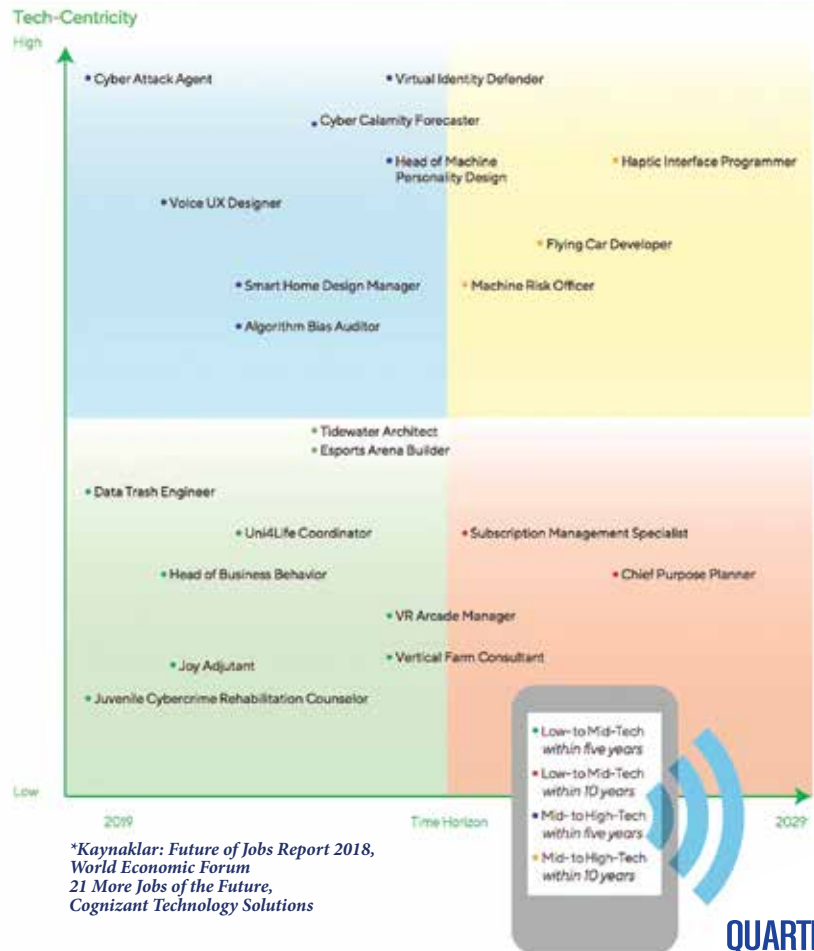
1. Analitik düşünme ve inovasyon
2. Aktif öğrenme ve öğrenme stratejileri
3. Yaratıcılık, orijinallik ve girişimcilik
4. Teknoloji dizaynı ve programlama
5. Kritik düşünme ve analiz
6. Karmaşık problemleri çözme
7. Liderlik ve sosyal etki
8. Duygusal zeka
9. Muhakeme, problem çözme ve kavrayış yeteneği
10. Sistem analizi ve değerlendirme

Unutmamalı ki tüm bu yetkinlikler birkaç yılda bir değişiyor. Dolayısıyla

hem şirketler, hem de bireyler olarak kendimizi hep esnek ve güncel tutmamız çok önemli.

Gelin bir de 2029'a kadar oluşabilecek işlere bakalım. Bu yeni işler üç tema üzerine kurgulanmış: Etik değerler, dijital emniyet & güvenlik ve hayaller. 21 fütüristik işten oluşan listenin yelpazesi “Mutluluk Elçisi” gibi daha sosyal odaklı olanlardan “Uçan Araba Geliştiricisi” gibi yüksek teknoloji kullananlara kadar çeşitlilik gösteriyor. Özetle, yetkinlikler ve işler sürekli değişiyor. Belki bir sonraki sene ışınlanmadan veya Mars'a taşınmaktan bahsedeceğiz. Her şey değişirken kendimizi geleceğe hazırlamak adına bizim için hep önemli kalacak tek şey var, o da “sürekli öğrenmek”. Bakalım bu değişimde kendimizle olan sınavımız nasıl sonuçlanacak. 9

21 More Jobs: The Road to 2029



Dün, bugün, yarın, BİLGİ.

BİLGİ ilk günden beri, kendine ve hayata güvenle bakabilmen, geleceğine ve dünyaya yön vermen için var.

Burada, hayallerini gerçeğe dönüştürecek ve seni hedeflerine ulaştıracak kişiyi; kendini bulacaksın.

Çünkü yapabileceklerini keşfetmen için 23 yıldır, BİLGİ var.

“Saint-Joseph’in hayatıma kattığı en büyük değer disiplin oldu”

Türkiye'nin önemli sanayi kuruluşlarından Aromsa'nın kurucusu Murat Yasa'70 ile kuruluşun öyküsünü, gelişimini ve aromanın hayatımızdaki yerini konuştuk.

Saint-Joseph yıllarınız sizin için ne anlam ifade ediyor?

Benim için çok sıkı çalışmayı ifade ediyor. Saint-Joseph sayesinde matematiğin en önemli ders olduğunu farkettilim. Okulun son iki yılı ise benim için bir kabus gibi geçti. 10'uncu sınıfta fende dim, zorla edebiyata yolladılar. Bir de ben mezun olurken mahkeme kararıyla mezun oldum. 11 Edebiyat sınıfından mezun olacağım yıl lise bitirme sınavında tüm derslerden iyi not almama rağmen, Tarihten hem Haziran hem Eylül dönemlerinde 2 aldım. Sınav kağıdımdan emin olduğum için okulu mahkemeye verdim. Hem mahkeme hem de daha sonra Danıştay da aynı kağıda 8 verdi ve 7 ay gecikme ile lise diplomama kavuştum. Ancak lise diplomam olmadığı için Robert Kolej ve kimya dalında dünyaca meşhur London Imperial College'e giremedim. Ülkenin içinde bulunduğu durumdan ötürü devlet üniversitelerinde öğrenim 7 ay gecikmeli olduğu için kaydımı İstanbul Üniversitesi Kimya bölümüne yaptırdım. Son 2 yılda yaşadığım bu olumsuzluklara rağmen, Saint-Joseph'in bana kazandırdığı disiplin hayatım boyunca çok önemli oldu benim için.

Saint-Joseph'in ardından kimyagerlik ve kimya mühendisliğini tercih etmeniz nedenlerini öğrenebilir miyiz?

Bizim ailenin tüm erkekleri Saint-Joseph mezunudur. Daha sonra da hariciyecilik veya hukuk okumuşlardır. Bu gelenek babamla bozulmuş, o Atatürk'ün Amerika'da devlet bursu ile okuttuğu öğrencilerden biriydi ve Kimya Mühendisi olmuş. Biraz da onun tesiri ile ben de İstanbul Üniversitesi Kimya Fakültesini bitirdim. Önce kimyager sonra da kimya yüksek mühendisi oldum.

Türkiye'de aroma sanayini başlatan isim olarak biliniyorsunuz. İlk olmanın ne gibi zorluklarını yaşadınız? Sektörün kurucusu olarak sizden dinleyebilir miyiz?

Ben üniversiteyi ders vererek ve son 2 yılı da hem ders vererek hem de çalışarak okudum. Üniversiteden mezun olduktan sonra da gündüzleri çalışıyor, geceleri de ders veriyordum. 70'li yılların sonu ve 80'li yılların başında Türkiye çok ağır bir ekonomik krizden geçiyordu. Çalıştığım holdingte ilk olarak gıda makineleri temsilciliğini yürütüyordum. Daha sonra holding satış müdürü ve 29 yaşında iken grubun sebze konsantreleri ve uçucu yağlar yapan şirketinin ilk 2 görevime ek olarak Genel Müdürlüğünü yapmaya başladım. Başlangıçta çalıştığım şirket beni gıda makineleri üzerine staj yapmam için Fransa'ya yolladı. Staj esnasında bir Fransız meyve suyu fabrikası bana iş teklif etti. Müthiş mutlu oldum. O gece kaldığım otelin barında kendi başıma bu iyi teklifin kutlamasını yaparken yaşça benden büyük bir beyle tanıştım. Dedesi şimdinin Doğan apartmanının, 1920'lerin Debotom hanının ilk sahibi Büyükkada doğumlu Edouard (Eddy) Debottom. Bana eğer bütün iyi yetişmiş Türk gençleri yurtdışına gitseler Türkiye'yi kim kalkındırarak dedi. Bu benim kafamda bir soru işareti yarattı. Ve o gece sabaha kadar uyuyamadım. Bu fakir ülke beni ilkokul ve üniversitede bedava okutmuştu. Benim bu yatırımı başka bir ülke için kullanmam dürüstçe bir davranış olmazdı ve eski işimde kalmaya devam ettim. Aradan birkaç yıl geçti, Genel Müdürü olduğum fabrikanın ürünlerinin Avrupa'da pazarlanması için her ülkede bir mümessil belirliyordum. Fransa için aklıma 3 yıl önce tanıştığım Eddy'nin çalıştığı aroma firması geldi ve onlarla işe başladık. Ben 1981'de çalıştığım şirketten ay-



rıldığımda bir gün Eddy beni aradı ve onların Türkiye temsilciliğini yapıp yapamayacağımı söyledi, tamam dedim ve işe başladım. Eddy bana devamlı teknik destek veriyordu ve hayata ait ondan birçok şey öğreniyordum. Fransız firmasının sahibi ile giriştiğim bir münakaşa sonrası oradan ayrıldım ve Aromsa'nın temelleri atılmış oldu. Eddy de tam o sırada Amerika'da kendi firmasını kuruyordu. Ama temaslarımız devam ediyordu. Benim ilk laboratuvarım Taksim'de Gezi apartmanındaki eniştemin bürosu, ilk hammadde depom da Moda Camiinin arka avlusu, ilk üretim yerimde Eyüp'te arkadaşım Memduh Hacıoğlu'nun Balın şekerleme fabrikasının bahçesi idi. O zamanlar Türkiye'de müthiş bir ithalat kısıtlaması ve karaborsa vardı. Herkes bana bu işin Türkiye'de olmaya- cağını söylüyordu. Bense inatla işe asılıyordum. Piyasa o zamanlar zengin tüccarların elinde idi, aromalarda %400 gümrük vergisi vardı. 1'i 16 ile finanse etmek gerekirdi ki müşteriler malsız kalmasın. Bende olmayıp da bu zengin tüccarlarda olan bol para ve yüksek kar hırsı vardı. Onlarda olmayıp da bende olan ise devamlı konu ile okuma sonucu ve Eddy'den öğrendiğim teknik bilgiler ve başarıma hırsı vardı. Başlangıçta konsantre ürünler ithal edip seyreletme yaptım daha sonra yavaş yavaş üretim yapmaya başladım. Başta Memduh ve diğer arkadaşlarım yaptığım seyreletme işine “Ürünleri vaftiz ediyorsun papaz efendi” derlerdi. Şimdi bile beni görünce “Ne haber papaz efendi” diyen arkadaşlarım vardır.

Günlük yaşamda belki fazla farkında olmadığımız için soruyorum; insanların hayatında aromanın yeri nedir, nerelerde kullanılır?

Bugün aromalar tüm gıda sanayiinde kullanılıyor. Ve tüm ülkelerde çok katı kurallara



bağlılar. Amerikada FDA, Avrupada EFTA, EFSA, JECFA tarafından hem kullanılan hammaddeler hem de kullanım miktarları açısından denetleniyorlar. Örneğin bir çilek aromasında kullanılan tüm hammaddeler doğal bir çileğin içinde de var. Dünyada yetiştirilen tüm çilekleri dondurma yapımında kullansanız, tüm dünya üretiminin %8'ini bile karşılayamıyor. Eğer aromalar olmasaydı toplumların büyük kısmı çilek tadı nedir bilmeyeceklerdi. Aromalar tatları tabana yaymaya yarıyor. Ancak arada sırada bazı bilgi fakiri sözde bilim adamları sansasyon yaratarak para kazanmak amacıyla ellerindeki kıt bilgi ile toplumun kafasını karıştırıyorlar.

Aromsa'nın sürdürülebilir başarısının sırrı ya da kimya mühendisi olduğunuz için formülü nedir öğrenebilir miyiz?

Formül için tekrar Saint-Joseph'e geleceğim. Aromsa'nın başarı formülü okulda iyi matematik öğrenme ve disiplinli çalışmaya dayanıyor. Matematik insanın pratik zekasını, analitik düşünme yeteneğini geliştirir. Aromsa'nın başarısının sırrı kısaca budur. Aromsa'nın bu yıl 37'nci yılı. Başlar-ken dört tane prensibim vardı. Bir şirket belli bir seviyeye geldikten sonra artık o ülkenin malı oluyor. Sen ülkeneye faydalı olmak zorundasın. Katma değer katmak, vergi vermek zorundasın. Bu birincisi. İkincisi çalışanları mutlu edeceksin ki, onlar da müşterileri mutlu etsinler. Üçüncüsü yakın çevreye faydalı olacak, eğiteceksin. Bizdeki çalışanların hepsinin evi vardır, arabası vardır, tatile de gidebilme imkanına sahipler. Dördüncüsü de çevreye zararlı olmamak. Şu an laboratuvarlarımızı büyütüyoruz. Bunun amacı müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek. Yeni tevsî inşaatımız Türkiye'nin ilk Platin yeşil binası olacak. Bu ilkeler Aromsa'nın yavaş yavaş güçlenmesine yol açtı.

Aromsa'nın üretim gücü, ulusal ve uluslararası pazarlarda konumu nedir?

Uluslararası pazara girmede başlangıçta çok zorlandık. İran, Rusya, Avrupa pazar-

larına girmemiz 2 yıl sürdü. Türkiye'den gelince insanlar üçüncü dünya ülkesinden gelmiş gözüyle bakıyor, güven duymuyordu. Ama şimdi tüm ülkelerde Aromsa dendiği zaman akla kalite ve dürüstlük geliyor. Şu an dış satış/iç satış oranımız 40/60, bunu 60/40 oranına getirmek en büyük hedeflerimizden biri.

Aromsa'nın girişinde yer alan heykeltıraş Engin Yontuç'un eseri olan köpek balıklarının hikayesini anlatır mısınız?

O fikri ben verdim, heykeli Engin Bey yaptı. Hikayesi şöyle; Japonya'da halk taze balık yemekten hoşlanıyor, fakat taze balık açık denizlerde tutuluyor. Eskiden balıkları getirdikleri zaman buzda muhafaza ederlermiş. Fakat balık diriliğini kaybediyormuş. Ondan sonra havuz yapmışlar. Havuzlarda da balık bir süre sonra diriliğini kaybediyor. Bunun için havuzlara küçük köpek balıkları koymuşlar. Balık bunlardan kaçayım derken diriliğini muhafaza etmiş. Bir de Singapur'da duymuştum; küçük balıklar sürü halinde ve balık formunda hareket ederlermiş; büyükbalıklar kendilerini daha büyük zannetsin diye. Bizim heykelde de önde küçük balıklar var, büyük balık şeklinde. Arkada da iki tane köpekbalığı var. Köpek balıkları bizim rakiplerimiz. Küçük balıklar da birbirine kenetlenmiş Aromsa çalışanları. 350 Aromsa çalışanımız var ve hepsine çok güveniyorum.

Günümüzde firmaların çevre politikaları itibarlarına büyük katkı sağlıyor ve Aromsa bu konu da da farklı bir yerde. Çevre politikanız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Bir gösteriş için çevre politikası yapanlar var, bir de hakikaten çevreyi düşündüğü için bunu yapanlar var. Ben ikinci kategori de olduğumuza inanıyorum. Türkiye'de genelde kavramlar çok iddialı ama arkası boş. Dünya markası olmaya soyunduk diyen şirket merdiven altına benzer şekillerde üretim yapıyor. Biz bunun tam tersini yapı-

maya çalışıyoruz. Enerji sarfiyatımızı, atık seviyemizi kilogram üretim başına her yıl daha aşağıya çekiyoruz. Arıttığımız suyu bahçe sulamasında kullanıyoruz. Bundan belli bir süre önce Washington'da bir semine katıldım. Müşterimiz, dünyanın en büyük firmalarından bir tanesinin CEO'su çevreden bahsediyordu. O firmanın Türkiye'deki fabrikası bizden yılda 250 ton kadar aroma alıyordu. Birden karar değiştirdiler, yurtdışından ithalata başladılar. Ben giderken hazırlıklı gitmiştim. Ona şunu dedim, "250 ton aroma 50 kamyon yapar, biz senin fabrikana 5 kilometre mesafedeyiz, sen çevreye saygı duyuyorsun diyorsun 2500 km'den mal getirip çevre kirliliğine neden oluyorsun." Söz veriyorum sana, ben bunu 3 ayda çezeceğim filan dedi. Aradan 13 sene geçti, hiçbir gelişme olmadı. Onun için büyük firmalar genellikle gösteriş için varlar çevre politikalarında. Ben çok uluslu firmaların Türkiye'ye veya gittikleri ülkelere bir şey kattıklarına inanmıyorum. Sadece pazarlarını genişletmek için geliyorlar.

Türkiye'nin dünyada kimya sektöründeki yeri nedir? Geçmişten bugüne baktığınızda ve yakın geleceğe ilişkin öngörünüze ilişkin neler söylemek istersiniz?

Türkiye'nin kimya sektöründe yeri filan yok bence. Bazı hammaddeler var, siz bunları yurtdışından az miktar getirip yüksek para ödüyorsunuz. Fakat bu durumda rekabet edemiyorsunuz. Bundan 15-20 yıl önce TÜBİTAK, İTÜ, Anadolu Üniversitesi, ODTÜ, İstanbul Üniversitesi'ne gittim, "Kimyevi molekülleri Türkiye'de yapar mısınız" diye sordum, hepsi "Yapamayız" dediler. Kafaya koymuştum. En sonunda gittim Yunanistan'da bir profesör buldum. Onun sayesinde şu an bizim organik sentez laboratuvarımız var. Türkiye'de ise başka örneği yok. Biz yükte hafif, pahada ağır, çevreyi kirliletmeyen bütün molekülleri kendimiz yapıyoruz. 260-270 moleküllü kendimiz üretiyoruz. Bu da bizim yurtdışıyla rekabet etmemizi sağlıyor. Molekülleri yurtdışına satmıyor, kendi ihtiyaçlarımız için kullanıyoruz. İsterdim ki Türkiye'de kimya sanayi kuvvetli olsun. Çünkü Almanya'daki fabrikamızda sabah sipariş veriyorsun, öğlen hazır oluyor. Türkiye'den hammadde sipariş etmek ise aylar alıyor. Almanya'daki fabrikada 4-5 gün stokla çalışıyoruz. Türkiye'de ise 4 ay stokla gidiyorum. Çünkü geçmiş yıllarda döviz problemleri yaşadı Türkiye. Aynısının şimdi olmasından çok endişeliyim. 9

“Benim özelliğim işin sıfır noktasından başlamak”

Kariyerini Caffè Nero'nun CEO'su olarak sürdüren Ahmet Şükrü Yanıkoğlu'83 ile meslek yaşamı ve deneyimleri hakkında keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik



Saint-Joseph'te nasıl bir öğrenciydiniz? Okulun size neler kattığını düşünüyorsunuz?

Saint-Joseph çok parlak bir öğrenci olarak, prix d'honneur listelerinde başladım. İyi bir öğrenci oldum diyebilirim, hiç kalmadım. En baştan beri öğrenmeyi seven bir çocuk-tum zaten. Ayrıca küçük yaşlardan itibaren voleybolcu oldum ben Saint-Joseph'te. Voleybolcu olunca derslerle bazen çok ilgilenemediğiniz oluyor, ama zayıf öğrenci pozisyonuna hiç düşmedim. O zamanlar üniversite sistemi iki aşamalıydı. Özellikle ilk sınavda okulun en yüksek puanlarından birini alan öğrencilerden biri olmuştum. Velhasıl fena bir öğrenci değildim. Okulun ne kattığına gelince, yapıtaşı diyebilirim. Olmasaydı, ne olurdu kimbilir? Bence öncelikle dil önemli. Konuşmak, öğrenmek değil de, o dilin insana açtığı pencereler önemli. O dil vasıtasıyla, o dilin dolaylı

etkisiyle eriştiğiniz bilgiler, tecrübeler önemli. Bunlar insanı şekillendiren faktörler. Bana geniş bir görüş açısı kazandırdığını söyleyebilirim. Ayrıca çok arkadaşlıklar kazandırdı. Hala sıklıkla görüşüyoruz arkadaşlarımızla. Üniversite arkadaşlıkları da önemli, ama zamanla ortaokul, lise arkadaşlarınızla çok ortak yönünüz olduğunu anlıyorsunuz. Aynı kalıptan yetişmişsiniz. Bunun sağladığı bir konfor var. Aynı zamanda iyi eğitim vererek bizi yetiştirdi.

Üniversite yıllarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Boğaziçi Üniversitesi'nde okudum. İnşaat mühendisliğine girmiştim. Tabii çok daha farklı bir atmosferdi üniversite. Biz Saint-Joseph'ten epey büyük bir grup olarak girmiştik. Özellikle inşaat mühendisliğine. Bayağı içiçe başladık ve yeni bir dünya, yeni bir sistem keşfettik. Klasik bir Fransız eğitim

sisteminden sonra bir Amerikan okuluna gelmiştik. Onun da çok hoş, kendine has özellikleri var. Sanki birinin eksikliği diğeri tamamladı. Birinin fazlasından diğeri yararlandı. Güzel bir kombinasyon olduğunu düşünüyorum. Edinmiş olduğumuz formasyona yeni bir boyut kazandırdı. Ben öğrenciliğimin genellikle pozitif geçtiğini düşünen bir insanım.

İş hayatınıza Generali Sigorta'da başladıktan sonra kısa sürede Genel Müdür Yardımcılığı görevine yükseldiniz. Bu dönemde neler yaptığınızı öğrenebilir miyiz?

İnşaat mühendisliğinden mezun olduktan sonra Montreal'de proje yöneticiliği konusunda bir sene yüksek lisans yaptım. Sonrasında doğal olarak inşaat sektöründe iş aramaya başlamıştım. Türkiye için iyi bir dönemdi o zaman. Fakat bir tesadüf eseri Generali Sigorta'daki iş karşıma çıktı. Aslında iş bir mühendislik işiydi. Sigorta şirketlerinin çok bilinmeyen mühendislik sigortaları diye bir bölümleri var. Generali dünya çapında reasürans konusunda büyük inşaat projelerinde çok aktif bir sigorta şirketi. O zamanlar Türkiye'de çok büyük altyapı projeleri yapılıyordu. O yatırımların da yabancı müteahhitleri vardı. Generali Sigorta'nın global müşterileriydi bunlar. Ben o yabancı müteahhitlerin inşaat sigortalarının koordinatörü olarak başladım. İşler öyle bir gelişti ki, kendimi bir sigorta şirketinin Genel Müdür Yardımcısı olarak buldum. Allah rahmet eylesin, o zamanki Genel Müdür Haşim Ekener beni şirketin yönetim ekibine almak istedi. Bir anda sigortacıya geçmiş oldum. Hatta o zamanlar Türkiye'de ilk defa yapılan sağlık grup sigortaları, hayat sigortaları gibi aklımda olmayan konularda çalışmaya başladım. Gayet de iyi gidiyordu kariyerim, ama bir anlamda endişe de veriyordu. İstedğim, planladığım bir şey değildi. O dönem girişimciliğin de önde olduğu bir dönemdi. Bizim kuşağın en büyük hayali kendi işini kurmaktır. Önemliydi kuşkusuz. Nitekim bir ülke girişimleriyle büyüyor. Ben de bu şekilde düşündüğüm için birkaç arkadaşımızla bir araya geldik ve Cosmo Shop isimli bir perakende şirketi kurduk. O iş beni aldı götürdü. Bu sefer kendimi bir anda dükkancı, mağazacı olarak perakende sektöründe buldum. Ama kendi işimiz olduğu için onu zevkle götürdük. 1993 yılında kurulan Türkiye'nin ilk güzellik ve kişisel bakım mağazası olan Cosmo Shop bugün Watson bünyesinde lider bir şirket olarak hayatını sürdürüyor. 2004 yılında şirketimizi satın almıştı. Devraldıktan sonra da profesyonel yöneticisi olarak devam

ettim. Çeşitli şapkalarda 23–24 yıllık bir perakendecilik geçmişim var. 2018 başından itibaren de Caffè Nero'da devam ediyorum.

Perakendecilik sektöründe nasıl bir gelişim kaydettiğinizden bahsedermisiniz?

Aynı şekilde gibi gözüküyor yaptığım işler, ama ben bu işlerin yapılış şekillerini üçe ayırıyorum. Bir tanesi girişim aşamasında bir iş. İkinci safha KOBİ dediğimiz işletme aşaması. Bir de kurum safhası var. Genelde insanlar kariyerleri boyunca bu safhaların ikisini görebilirler. Benim özelliğim işin sıfır noktasından başlamak. Ait olduğumuz Watson, dünyanın büyük gruplarından biri. Dolayısıyla büyük bir yönetim standardında çalışıyor. Yani elimizle kolileri taşıdığımız, yerleri paspas yaptığımız bir aşamadan başlayıp global çapta rapor edilen bir kuruma dönüşme süreçlerinin hepsini yaşadım. Tek bir iş gibi görünmesine rağmen aslında içinde 3–4 tane değişik iş oldu. Aynı zamanda 3–4 çalışanı olan bir firmadan bıraktığımda 3500–4000 çalışanı olan bir firmaya dönmüş-tü. Merkez ofisi 260–270 kişi dolayında. Dolayısıyla bütün organizasyonel değişiklikleri yapmak, geçişlerini sağlamak gerekti. Daha önce Türkiye'de böyle bir iş olmadığı için aynı zamanda bu işin nasıl yapılacağı yönünde bir model de oldu. Bizim şirketimiz bir anlamda okul gibi bir rol de oynadı.

Firmaların tüketicileri doğru anlamaları için teknolojiye önem vermeleri gerektiğini, süreçlerin ancak teknoloji sayesinde doğru yönetilebileceği konusunda uyarılarda bulunuyorsunuz. Bu konuyu biraz açar mısınız?

Dünya büyük bir dönüşümün içinde. Yenilik ekonomisinde dalgalarla gidiyor gelişmeler. Dijital dönüşüm denilen olgu her şeyin değiştiği ve daha da çok değişeceğini gösteriyor. Biz de geniş bir kuşak olarak bu dönüşümün içinde yaşıyoruz. Muhtemelen 5–10 sene içinde bu dönüşüm gerçekleştiğinde 50–60 sene dünyaya hakim olacak. Bu dönüşümün tam göbeğindeyiz şu anda. Dönüşmesi asıl gereken işleri yönetme şeklimiz. Yeni teknolojik gereklere uygun olarak işleri yönetme şeklimizin, organize olma şeklimizin de dönüşmesi gerekiyor. Hangi şirkete baksanız geçmiş yüzyılın organizasyonunu, belli başlı klasik departmanları görürsünüz. Muhtemelen 10 sene sonra bunlar değişecek, bambaşka isimler alacaklar. Bu dönüşüme ayak uyduranlar kalacak, uyduramayanlar yok olacak. Bunlar geçmiş dönüşümlerde de yaşandı.

Yaklaşık bir yılı aşkın zamandır da Caffè Nero'nun CEO'su olarak faaliyet gösteriyorsunuz. Neden Caffè Nero?

Caffè Nero'nun beni cezbeden tarafına gelince... İşin gelişmesi için üç safhadan bahsetmiştim. 2005 yılında işimizi devretmiş-tik. O dönemde 10 sene sonrasına bir not koymuştum. "Kendine bir bak, değerlendir kendini" gibi bir not. Bu not benim karşına 2016 yılında çıktı. Çok önemsemedim ama bir süre sonra rahatsız etmeye başladı. "Yeni bir iş yapsam ne olur? Yeni bir işe geçsem ne ararım?" diye düşünmeye başladım. Bunu düşünürken de o safhalarda düşünmeye başladım. Ve farkettim ki işlerin KOBİ aşaması önemli benim açımdan. İşlerin hem pratik yapılması hem de organizasyon büyük olmadığı için her şeyi görebilmeniz, çalışanlarla bire bir ilişki kurabilmeniz vb. Kendimi bu dönemde sanki daha üretken, daha enerjik, başarılı ve mutlu hissettiğimi farkettim. Dolayısıyla o dönemi geçirmekte olan bir işe girmem lazım dedim. Bir anlamda yeni işimi bu şekilde tarif etmiş oldum kendime. Önüme gelen birçok fırsatı da bu bakış açısıyla değerlendirdim. Caffè Nero önüme geldiğinde bu kriterlere uyan bir şeylerin olduğunu hissettim. Güçlü bir markaydı, insanların pozitif anlarına hitap ediyordu. Aynı zamanda proje yapılabilecek nitelikteydi. Tercihim de bu yönde oldu. Caffè Nero'nun farklı özellikleri, güçlü yönleri var. Bu özellikleri daha güçlü hale getirelim dedik. Yeni bir yönelim dizayn ettik ve şu an yeni yönde götürmenin denemelerini yapıyoruz.

Biraz kahvenin süreçlerinden söz edebilir misiniz?

Kahve içecek hale gelene kadar birçok süreçten geçiyor, çok sayıda parametre var. Tarımı apayrı bir konu, hangi iklim şartına göre hangi bölgede yetişecek gibi bir uzmanlık alanı var. Esasında Caffè Nero'da gurur duyduğumuz konulardan biri, şartlar ne olursa olsun o senenin oluşmuş tarım şartlarında bizim kahve lezzetimizi verecek çekirdeklerin nasıl bir karışımla yapılması gerektiği, o blendi nasıl yapmak gerektiğini keşfeden ustaların çalışıyor olması. Kahve merkezimiz, kavurma merkezimiz İngiltere. Ancak kahvenin kaynağı bütün dünya, daha çok Orta Amerika. 58 ayrı çekirdekten oluşan bir blendimiz var. Amacımız tutarlı bir şekilde her bardakta aynı özgün kahve lezzetini yakalamak.

Kahve sektörünün yakın geleceği konusunda öngörüleriniz nelerdir? Caffè Nero özelinde neler düşünüyorsunuz?

Türkiye'de zincirler altında aşağı yukarı

1.000 kadar mağaza var. Böyle bir büyüklüğe geldikten sonra doğal olarak her tüketici arayüzünde yapılan her iş gibi artık farklılaşmalar başlıyor. Başlaması da gerekir. Artık her zincir birbirine benzer şeyler yapmaktan ziyade belli alanlar seçerek o alanlara yöneliyorlar. Ülkede hızlı gelişme ivmesi de durduğu için önümüzdeki sanırım 4–5 senelik dönemde biraz kahve zincirlerinin kendilerine has karakterlerinin öne çıkacağını göreceğiz. Biz de Caffè Nero olarak benzer bir süreçteyiz. İnsanlara kendilerini iyi hissettiren bir kahve evi olmayı istiyoruz. Bunun için bir proje oluşturduk. O projede "Kahve Evi" olarak tanımladığımız bir kavramı ortaya koyup Caffè Nero'yu bu farklılığa konumlamak istiyoruz. Şunu yapmak istiyoruz; bir fincanda içilen kahvenin ötesinde, bu kahvenin içildiği mekanla, kahveyi yapan baristanın misafirimizle olan ilişkisiyle ve kahveye eşlik eden özel yiyeceklerimizle bir bütün oluşturmayı amaçlıyoruz.

Perakende sektöründe yöneticiliği hedefleyen gençlere neler tavsiye edersiniz?

İşleri sınıflara ayırırsam tüketicilere olan mesafeleriyle bir klasmana tabi tutmayı doğru buluyorum. Bazı işler tam tüketici arayüzünde oluşan işlerdir. Bazı işler tüketiciden daha mesafeli, bazı işler de çok mesafelidir. Mesela enerji işi yapsanız, tüketiciden en uzak mesafedesiniz, mağazacılık yapsanız tüketici ile yüz yüzesiniz. Bu durum o şirketlerin kültürlerini, iş yapış şekillerini çok etkiliyor, ona göre organize oluyorlar. O mesafeye göre şekilleniyorlar ve bir tarzları oluyor. Dolayısıyla gençlerin öncelikle girmek istedikleri şirketin tüketicisiyle olan mesafesini iyi anlamaları ve ne bekleyebileceklerini de iyi bilmeleri gerekiyor. Sizin beklentilerinize uygun olup olmadığını iyi tayin edin ki, adım attığınız şirkette mutlu olasınız. Perakende işi tüketici arayüzünde çalışmayı seven kişilerin işidir. Tüketiciden doğrudan bir feed back alıp onu işlerin içine yerleştirmek, iş ortaklarına da yarar sağlayacak şekilde yapılan bir iş. Öte yandan çok zor bir iş değildir. Perakende işinde yaptığınız hatalar sizi batırmaz. Mesela bir gemi yükü çelik alsanız, 10 sent fazla vermiş olsanız, piyasa bir değişir bir anda yok olursunuz. Bu iş öyle bir iş değil. Bir transatlantik değil, bir sandallar dizisi. O sandallardan biri batsa önemli bir şey olmaz. Hata kabul edebilen bir iş, ancak epey karmaşık bir iş. Gemi örneğine dönersek, bir faturayla yapılan iş, perakende de kıyamet kadar iş, çok sayıda sistem ve çalışan demek. Dolayısıyla bu işe girmek isteyen gençlerin önceden bunu da bilmeleri gerekiyor. 9



“Olumlu ve coşkulu geri bildirimler alıyoruz”

Türkiye ve Fransa arasında kültürel köprü oluşturan İstanbul Fransız Kültür Merkezi'nin Murahhas Müdürü Matthieu Bardiaux ile merkezin misyonu ve kültürel etkinlikleri hakkında bilgi aldık.

İstanbul Fransız Kültür Merkezi'nin kuruluş ve gelişim tarihçesini sizden dinleyebilir miyiz?

1926'da, hemen hemen Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşuyla çıkan bir dönemde, daha öncesinde bir Fransız hastanesinin bulunduğu alanda Fransız Konsoloslugu bugünkü yerinde kurulmuştur. Kültür Merkezi ise bu tarihten birkaç on yıl sonra aynı yerde faaliyetlerine başlamıştı. Kültür merkezinin şehirdeki konumu çok özel olarak nitelenebilecek bir yerdedir. İstanbul gibi bir megapolde daha merkezi ve daha kalabalık bir yer olamaz.

Kültür Merkezi daima Fransız ve Türk kültürlerinin diyalog ve buluşma platformu olarak hizmet vermiştir. Elbette ki bina ve tesisler sürekli olarak yenileniyor. Yeni bir bistro, yeni bir sergi salonu (galeri), birkaç yıl önce (2015) tamamen yenilenmiş, çok amaçlı ve birçok faaliyetin yapılabilceği bir salonla birlikte ziyaretçilerimize daha iyi bir hizmet vermeyi, onları daha iyi ağırlamayı ve çok hareketli bir metropol olan İstanbul'da küçük bir Fransa köşesini yeniden yaratmayı başaracağımızı umuyoruz.

Buna karşılık, misyonlarımız bunca yıla rağmen biraz gelişti. Yapılanlar şöyle sıralanabilir : Fransızca'nın öğretilmesi ve tanıtılması. Her yıl Fransızca kurslarına 3.000'den fazla katılımcı kayıt oluyor. Sergiler, konserler, gösteri sanatları performansları, konferanslar ve düzenli olarak film ve dia gösterileri organize ederek kültürler arası değişimde bir tür köprü işlevi üstleniyoruz. Üniversiteler arası işbirliği ve gençlere yönelik (eğitim ve dil öğrenimi) projelerin tanıtım ve gerçekleştirilmesi ve bilhassa İstanbul ve Fransa'daki üniversitelerin aralarındaki bağların ve işbirliğinin güçlendirilmesi ve Fransa'da tahsil yapma olanaklarının sağlanması çalışmalarımızın öncelikli yönüdür.

Fransız Kültür Merkezi'nin Ankara ve İzmir şubelerine ilgi nasıl? Ağırlıklı olarak hangi kesimler etkinliklerinizden yararlanıyor?

Etkinliklerimizi izlemeye İzmir'de olduğu gibi Ankara'da da birçok kişi geliyor. Çok değişik ve farklı katmanlardan gelen izleyicilerimiz var. İletişim yoluyla hedef kitlemiz olarak birçok genci, öğrenciyi aramıza katılmaya teşvik ediyoruz. Bu ilgi ve beğeniler Ankara'da XXF - güncel popüler müzik alanında - özellikle Fransız kültürü

ve onun formlarını beğenen veya İzmir'de sinema ve sergiler için oluyor ki, hemen her defasında gündemdeki yerini alıyor ve yazılı basına da yansıyor. Gerçek bir kültür ve bilhassa kalite gereksinimi olduğu anlaşıyor. Hemen her kesimden sanatseverler etkinliklerimizi izlemeye geliyorlar; özel ve kamuda görevli memurlar, emekliler ya da örneğin arkeoloji ya da siyasal bilimler gibi özellikle uzmanlık gerektiren alanların işlendiği konferanslara gelen araştırmacılar söz konusu. Kültürel olguları ve farklılığı ayağına kadar getirmek günlük hayatta halkın da takdir ve beğenisini kazanmış olan cesur bir yeniliktir. Olumlu ve coşku dolu birçok geri bildirim alıyoruz.

Fransız Kültür Merkezi olarak hangi kurumlarla işbirliği içinde faaliyet gösteriyorsunuz?

Genel olarak kendi mekanlarımızda düzenlediğimiz kültürel ve sanatsal etkinliklerle dışımızdaki mekanlarda düzenlediklerimiz arasında bir denge kurmaya gayret ediyoruz. Genellikle sanatsal, entelektüel ve kültürel etkinlikler alanındaki diyalogları hayata geçiren kurum, dernek ve kişilerle işbirliği yapmaya çalışıyoruz. İlk olarak aklıma gelen Salt'da, İstanbul Modern'de, Pera Müzesinde, Babylon/Bomonti'de İKSV'nin organize ettiği birçok harikulade festivaller, Akbank Jazz, gençlere yönelik Atta festivali veya Galatasaray, Koç ya da Boğaziçi gibi üniversitelerdeki festival ve gösteriler. Zorlu, Uniq ya da VW Arena gibi çok büyük salonlarda gösteriler düzenlediğimiz gibi Galata Perform ya da Moda Sahnesi gibi daha küçük ve dar mekanlarda da faaliyetlerimiz oluyor. Azizler (Kutsal Yerler) ağı, EUNIC (Avrupa Birliği Kültür Enstitüsü) işbirliği yaptığımız önemli kurumlardır.

Diploma ve sertifika programları hakkında bilgi verir misiniz?

Fransız Kültür Merkezi CECRL (Yabancı Dillerin Öğrenimi İçin Avrupa Birliği Temel İlkeleri) standartlarına uygun olarak, her seviye için genel ve uzmanlık alanlarına göre Fransızca kursları verir. Bu kurslar gruplara yönelik veya özel dersler halinde olabildiği gibi bilgisayar üzerinden de (online) izlenebilir. Fransız Kültür Merkezi resmi nitelikteki ve uluslararası düzeyde kabul gören Fransızca dil sertifikalarını düzenlediği sınavlardan sonra veriyor. Bunlar DELF, DALF, TCF ve TEF gibi belgelerdir.

Yaz okullarınızda ne tür programlar uyguluyorsunuz?

Hızlandırılmış Fransızca kursları temmuz ve eylül aylarında Taksim'deki Fransız Kültür Merkezi ve Kadıköy'deki şubemizde verilir.

Fransa'da eğitim olanakları hakkında neler söylemek istersiniz?

Türk öğrenciler başlıca şu beş nedenden ötürü Fransa'da eğitim görmeye yöneliyorlar: Eğitim ve öğrenimin zenginliği, yüksek öğrenimin kalitesi, Fransa'dan alınan diplomaların değeri, yaşamın kalitesi ve tabii ki Fransız ve Avrupa kültürü. Fransa yabancı öğrencilere Fransa'ya adım atar atmaz yardımcı olur. Öte yandan, kurum ve kuruluşların çeşitliliği sayesinde eğitim ve öğrenim süreleri boyunca uzmanlaşma olanağı bulurlar.

Stajını Fransa'da yapmak isteyen öğrencilere ne gibi kolaylıklar sağlıyorsunuz?

Fransız Kültür Merkezi'nin staj taleplerini karşılamaya yönelik bir programı yoktur. Bunu sağlamak için kişisel olarak başvuru ve girişimlerde bulunmak gerekir.

Şirket kurslarınıza en çok kimlerden başvuru alıyorsunuz?

Değişik sektörlerden birçok şirket (güzel sanatlar alanında faaliyet gösteren, otomobil, hukuk büroları, finans, medya, moda, demir-çelik vs.) üst ve orta kademe yöneticilerine yönelik yabancı dil eğitimi programları düzenliyorlar.

İstanbul Anadolu yakasında da Fransızca konuşma kulübü kurmayı düşünüyor musunuz? Anadolu yakasında ilgilenen çok fazla üyemiz mevcut.

Kadıköy'deki Fransız Kültür Merkezi'nde Saint-Joseph'liler için bir Fransızca konuşma kulübü oluşturmanın olanaklarını araştırmaktan çok memnun oluru. Gereksinim ve beklentilerinizi paylaşmak üzere bizimle temas kurmanızı bekleriz.

2.500'e yakın üyemizle sizinle beraber nasıl ortak projeler yapabiliriz?

Diyaloga açığız ve her türlü öneri ve uygulamayı da araştırmaya hazırız. Ama ilk önce, sizi Kültür Merkezimizin düzenlediği sayısız etkinliklerden birine içtenlikle davet ediyoruz. 9

Eski Matematik Soruları

1967-1968

SAINT JOSEPH LİSESİ - DEVLET ORTA BİTİRİME
1967/68 YAZ DÖNEMİ - MATEMATİK SORULARI

I- On donne les expressions $E_1 = a^2b^2 - (a^2 + b^2) + 1$
et $E_2 = (x^2 - y^2)^2 - 2(x^2 + y^2) + 1$

- 1) Décomposer en facteurs E_1
- 2) Montrer que pour $x + y = a$ et pour $x - y = b$ on a : $a^2 + b^2 = 2(x^2 + y^2)$ et que E_1 est identique à E_2
- 3) En déduire la décomposition de E_2 en 4 facteurs.

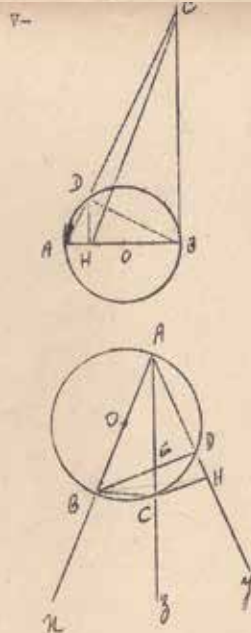
II- Simplifier

$$\frac{\frac{ax+b}{ax-b} - \frac{ax-b}{ax+b}}{\left(\frac{ax+b}{ax-b} - 1\right) \left(\frac{ax-b}{ax+b} - 1\right)}$$

III- Deux villes A et B distantes de 250 km sont reliées par une ligne de chemin de fer avec une station intermédiaire C située à 100 km de A. Un train part de A à 8 heures et fait 75 kilomètres à l'heure. Arrivé en C il s'arrête 10 minutes et repart vers B avec une vitesse de 60 kilomètres à l'heure. Un autre train part de B à 8^h30 avec une vitesse de 90 kilomètres à l'heure, s'arrête en C pendant 10 minutes et repart vers A avec une vitesse de 80 kilomètres à l'heure.

- 1) Trouver l'heure d'arrivée de chaque train.
- 2) En quel point et à quelle heure les deux trains se sont-ils croisés ?

IV- Une somme de 390 francs a été divisée en trois parties. La première a été partagée en parties égales entre A, B et C. La seconde a été partagée en parties proportionnelles aux nombres 1, 2 et 3. La troisième a été partagée en parties inversement proportionnelles à ces mêmes nombres. Trouver les trois parties sachant que les trois parts de A sont égales.



V- On donne un cercle O de diamètre $AB = 2R$. Sur la tangente en B on prend un point C tel que $BC = 4R$; AC coupe (O) en D. On abaisse DH perpendiculaire à AB. Calculer en f(R), les côtés CD, DH, AH et les diagonales BD et CH du trapèze BCDE.

VI- On donne un angle xAy et sa bissectrice As. On prend un point B sur Ax et on décrit le cercle (O) de diamètre AB. Ce cercle coupe la bissectrice en C et le côté Ay en D. On mène CH perpendiculaire à Ay et on joint BD qui coupe AC en E.

- 1) Démontrer que $\frac{AC}{CE} = \frac{AB}{AH}$, que CH est tangente à (O) et que $\frac{CD}{DE} = \frac{AC}{CE}$.
- 2) On suppose que $AB = 25$, $BC = 7$. Calculer les côtés du triangle ACH et ceux du triangle CDE.
- 3) On suppose (maintenant) que $\angle xAy = 60^\circ$. Montrer que BC est égal au rayon du cercle (O) et trouver en f(R) les côtés des deux triangles ACH et CDE.

BAREME: I-15(5,5,5); II-10; III-15(5,10); IV-15; V-10; VI-25(15,10,10)

Başkan
H. Göttschmann

H. Battelmann

Ayrtman
B. Liberman

B. Beruani

Öfretmen
H. Katalon

H. Mavrat

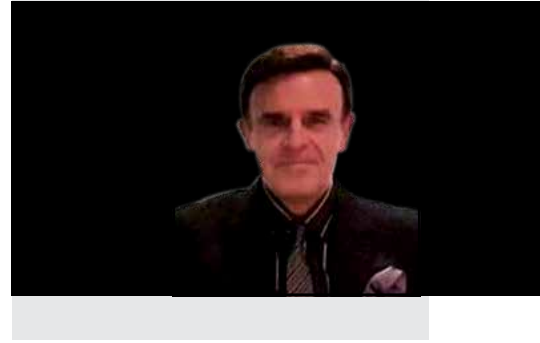
Ayrtman
H. Sauvage

H. Sauvage

Engin Erkmen'79'in önerisi üzerine Matalon babamın sorduğu 1968–69 dönemi ortaokul bitirme matematik sınav soruları.

Çözümleri için dernek@sjd.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

Bilen ilk 3 kişiye SJ logolu çantamızdan hediye edeceğiz.


1968-1969

SAINT JOSEPH L. ORTA BITİRME - MATEMATİK
1968-69. YAZ DÖNEMİ

I- Décomposer en facteurs l'expression $E = (x^2 + 3x + 1)^2 - 1$
puis simplifier la fraction :

$$\frac{E}{(x^2 + 5x + 6)(x^2 - 5x - 6)}$$

II- Effectuer les opérations indiquées :

$$\frac{x}{x^2 - 1} - \frac{x}{x^2 + 2x + 1}$$

$$\frac{x^2}{x^2 - 1} - \frac{x}{x^2 + x + 1}$$

III- Résoudre : $\frac{x+1}{3} = \frac{3y-2}{4} = \frac{z-9}{15} = \frac{x+y+z-6}{20}$

IV- Un drapier vend les $\frac{2}{5}$ d'une pièce d'étoffe à 50 F le mètre, emploie 3 mètres pour se faire un costume et cède le reste à 40 F le mètre. Trouver la longueur de la pièce sachant que les deux ventes lui ont rapporté en tout 1320 F.

V- A 8^h un cycliste part de A et se dirige vers B à la vitesse de 18 km/ à l'heure. Une demi-heure après un autobus part aussi de A et se dirige vers B à la vitesse de 54 km à l'heure en même temps qu'une auto quitte B et se dirige vers A à la vitesse de 60 km à l'heure. Le cycliste croise l'auto 5 minutes après avoir été dépassé par l'autobus. Trouver :

- 1) à quelle distance de A et à quelle heure le cycliste a été dépassé par l'autobus;
- 2) la distance AB

VI- Soit O un point au centre (O) de diamètre AB . AM coupe en C la tangente en B et BM coupe en D la tangente en A .

- 1) Démontrer que : $AB^2 = AD \times BC$
- 2) On mène la tangente en M ; elle coupe AD en P et BC en Q . Démontrer que P est le milieu de AD et que le triangle OPQ est rectangle.
- 3) Démontrer que : $AP \times BQ = R^2$
(R désigne le rayon du cercle (O))

VII-

Soit O un cercle de diamètre $AB = 2R$ et C un point sur le prolongement de AB tel que $AB = BC$. On mène la tangente CD , le diamètre DE et on joint CE qui coupe le cercle en F .

- 1) Calculer, en $f(R)$, CD , CE et CF .
- 2) On abaisse de A la perpendiculaire AH sur DE . Démontrer que $OH = R/3$ et calculer EH , AD et AE .

BAREME : I-(15); II-(10); III-(10); IV-(10); V-15(10,5); VI-20(5,10,5)
VII-20(10,10)

Başkan P. Caporal	Öğretmen H. Matalon	Ayartman A. Dor	Ayartman B. Liberman	Ayartman J. L. Guynomet
----------------------	------------------------	--------------------	-------------------------	----------------------------



Tadına doyum olmaz Calisson

Aix-En-Provence bölgesi tarihi ve görsel güzelliğinin yanında benim için Calisson d'Aix, Türkçe okunuşuyla Kalison şekerlemesiyle apayrı bir yere sahiptir. Bölgeye her gidişim şeker seviyemin ve göbek çevrem artmasıyla sonuçlanır.

Aix-En-Provence'a has bir şekerleme olan Calisson d'Aix bizim badem ezmesini andırır, ama ağızda badem ezmesinde çok daha karmaşık ve meyveli bir tad bıraktığı için oldukça popülerdir. Ana madde olarak badem ezmesi, şekerlenmiş kavun ya da portakal kullanılır. Üstünde Royal İcing adı verilen Mareng kreması bulunan ve her atölyenin kendi geleneksel yöntemleri ile hazırladığı bu küçük pırlanta ya da mekik şeklindeki şekerlemeler 17. yüzyıldan beri Aix-En-Provence bölgesinin sembolü durumundadır.

Şekerlemenin geçmişinden önce badem ağacının Avrupa'ya gelişi ile ilgili bir kaç bilgi vermek de ilginç olacaktır. İncil'de de adı sıkça geçen bu kutsal ağaç ile Avrupa'nın tanışması Fenikeliler dönemine yani milattan önce 12. yüzyıla kadar gider. Yunan cevizi adıyla İtalya'ya gelen ağaçlar ilk meyvelerini bu bölgede verirler. Fransa ise badem ağaçları ile ancak 812 yılında Şarلمان sayesinde tanışır. Şarلمان'ın emriyle kraliyet bahçelerine ilk badem ağaçları ekilir. 15. yüzyıl sonlarında badem ağaçlarının güney Fransa'ya ulaşması ile badem şekerlemesinin ilk örneklerini bölgede görmeye başlarız.

Avrupa'da, Calisone ismi ilk olarak İtalya'da, 12. yüzyıldaki ortaçağ metinlerinde görülmeye başlanıyor. Padova'da rastlanan Latince yazılar, badem tadı olan, rahiplerin dini kutlamalarda yaptıkları bir keki tarif ediyor. Gene badem ezmesi kullanılarak yapılan çeşitli tatlıları Venedikli tacirlerin ellerinde tuttuğu farklı topraklarda da görüyoruz. Özellikle Girit adasında günümüzde hala Kalitsounia ismi verilen, yapılışında badem kullanılan tatlı poğaçalar yapılmaktadır.

Aix-En-Provence'ta kabul edilen hikaye ise, 1 Eylül 1630 yılında Kara Veba salgınının bitmesi şerefine bu şekerlemelerin kilisede dağıtılmasına dayanır ve bu şekerlemenin yaygınlaşmasında en önemli role sahiptir. İlk dağıtılıştaki şekerlemeler kadehlerin içinde kutsandıktan sonra halka sunulmuş ve baş rahip halkın kadehlere yaklaşması için o zamanki yerel Oc dilinde "Venes Touti Au Calissouns" "Kadehler gelin" cümlesini sarf etmiştir. Halk bölgede daha önce herhangi bir isme sahip olmayan bu şekerlemeyi o zamandan beri Calisson olarak anmaktadır. Kilise yüzyıllar boyu yılda üç kere, Noel, Paskalya ve 1 Eylül anısına bu şekerlemeyi halka dağıtmaya devam eder. Dağıtılan Calissonlardan yemek kötülük ve salgın hastalıklardan korumakta, özellikle oburluk günahından arınmayı sağlamaktadır. Tarih içinde kesintiye uğrayan bu alışkanlık 1995 yılından beri her 1 Eylül'de Aix-En-Provence'da Saint

Jean de Malte kilisesinde Calisson'ların kutsanarak halka dağıtılmasıyla devam etmektedir.

Günümüzde hala geleneksel yöntemlerle üretime devam eden dokuz üretici firmasının kurmuş olduğu Aix Calisson Üreticileri Birliği (UFPA), hem üretim ile ilgili standartlarda, hem pazarın ve fiyatların belirlenmesinde, hem de Avrupa badem ticareti pazarında söz sahibi konumdadır. Birlik aynı zamanda bu şekerlemenin belirlenmiş formunun ve isminin tüm haklarına da yasal olarak sahiptir.

Yapılışı uzun, malzemeleri oldukça pahalı olan ve son kullanıcıya hiç de ucuz olmayan bir fiyatla ulaşan Calisson'u evde yapmayı denemek isteyenler için tarifini de vermemelik etmeyelim: Yarım kilo şeker ve yarım kilo blenderdan geçirilmiş bademi taş bir merdane ile ezin. Ezilmiş kuru harcı orta gözenekli bir elekten geçirin. Bir harç oluşması için macun kıvamı yakalayana kadar kayısı ya da başka bir meyvenin şurubunu ekleyin. Şurubu ekledikten sonra oluşan macuna şekerlenmiş kavun ya da portakal kabuğu rendesi ekleyin. Yaptığınız macunu bir santim kalınlığında kalacak şekilde oklava ile düzleyin ve mekik şeklindeki bir kurabiye kalıbı ile parçalara bölün ve fırın tepsisine dizin. Hazırladığınız Merange sosunu bu macunların üstüne döktükten sonra yüksek sıcaklıkta 10 dakika ısıtılmış fırında sadece üç dakika tutun. Sonrasında afiyetle yiyebilirsiniz.👉

Siz hala üye değil misiniz?



Dernek olarak 2018 yılı itibariyle bir yenilenme sürecini başlattık. Çok sayıda etkinlik gerçekleştirdik ve gerçekleştirmeye devam edeceğiz. Başlattığımız SJ Club projesiyle üyelerimize 50'den fazla kuruluşta özel indirimler aldık ve almaya devam ediyoruz. Dernek üyelik kartı sahipleri pek çok avantajdan yararlanabilecekler.

SJ logolu ürünler üretmeye başladık ve yeni sitemizde online satış mağazası açtık. Tüm bunlara yenilenen internet sitemizden kolaylıkla ulaşabilirsiniz.

www.sjd.org.tr



Yeni oluşturduğumuz, sadece Saint-Joseph'lilerin katılabildiği kapalı LinkedIn grubumuza katılabilir, okul arkadaşlarınıza grubun linkini iletebilirsiniz. Grubumuzda camiamızın birbirinden güç almasını amaçlamaktayız. İş arayan ve eleman arayan Saint-Joseph'liler ilan vermek isterse dernek@sjd.org.tr adresine e-mail gönderebilirler.

Saint-Joseph'lier Derneği olarak ihtiyacı olan kardeşlerimize Eğitim Bursu ile destek de oluyoruz. Online bağış sayfamız ile dileyen mezunlarımız Burs Fonuna güvenli şekilde katkıda bulunabiliyor: <https://fonzip.com/sjdernek/bagis>

Burs detayları için: <https://www.sjd.org.tr/egitimbursu>





Rafine lezzetlerin adresi Say Hello Brasserie



Moda'nın dingin ve huzurlu sahilinde hiç beklenmedik bir anda karşınıza çıkıyor Say Hello Brasserie. Riva's Moda Butik Hotel'in alt katında büyüleyici Adalar manzarası ve yemyeşil bahçesi ile adeta bir vahayı andırıyor.

Sunduğu lezzetler de konumu kadar etkileyici ve lezzetli. Genç ve yetenekli şef Can Aras tarafından kış aylarına özel hazırlanan mevsimsel menüsü soğuk havalarda içinizi ısıtan çarpıcı tatlar sunuyor. Kış menüsünde Can

Şef, dünyadan farklı mutfak tekniklerini Anadolu'nun geleneksel ve artizan ürünleri ile buluşturmuş.

Tadımını yaptığım bu yaratıcı menüde "Rezene Salatası", "Patlıcan Öcçe", "Midye Salma", "Tütsülenmiş Dana Yanak" ve "Tütsülenmiş Palamut" damağımda adeta fırtınalar kopardı. Can Şef'in yemekleri lezzetleri kadar bir sanat eserini andıran sunumlarıyla da dikkatimi çekti. Kendisi bu farkın doğayla uyumlu olarak mevsimselliği önde tutan ve ekibin ruh halini yansıtan bir hazırlıktan kaynaklandığını ifade ediyor.

Say Hello Brasserie için paylaşmayı, keşfetmeyi, rafine yemekler eşliğinde iyi ve kaliteli zaman geçirmeyi isteyenlerin Moda'da buluşma noktası demek yanlış bir tanımla olmayacaktır. Ortam oldukça samimi ve şık. Kendinizi evinizde kadar rahat hissediyorsunuz. Dekorasyondaki ince detaylar ve deniz manzaralı geniş bahçe buraya ayrı bir hava katıyor. Say Hello Brasserie sadece akşam yemekleri için değil, günün her saatinde şehrin keşmekeşinden kaçmak isteyenlerin sığınacağı bir liman adeta.⁹



ENGLISH AS A SECOND LANGUAGE AT PICKERING COLLEGE

SUMMER '19

ESL CAMP

4-Week Sessions:

#1: 23 JUNE – 19 JULY

#2: 21 JULY – 16 AUGUST



"All Inclusive" fee includes
TOEFL Junior Assessment

\$5,600 CAD

Learn English with students from around the world while enjoying a uniquely Canadian summer camp experience.



PROGRAM HIGHLIGHTS

- Small class size 1:15
- TOEFL Junior Assessment
- 3-day 2-night trip to an Outdoor Adventure Centre
- 24/7 supervision
- Excellent boarding facilities

FOR MORE INFORMATION, PLEASE CONTACT OUR REPRESENTATIVE:

Abdullah Şehoğlu McGill BA82, TAC77
Erenca Immigration and Education Services
Abdi İpekçi Cad. Bostan Sok. No: 15 Orjin Apt.
Şişli-İstanbul TURKEY
T: 0212-373 9421 M: 0532-231 0677
E: asehgolu@erenca.com

STUDY IN CANADA



PICKERING COLLEGE

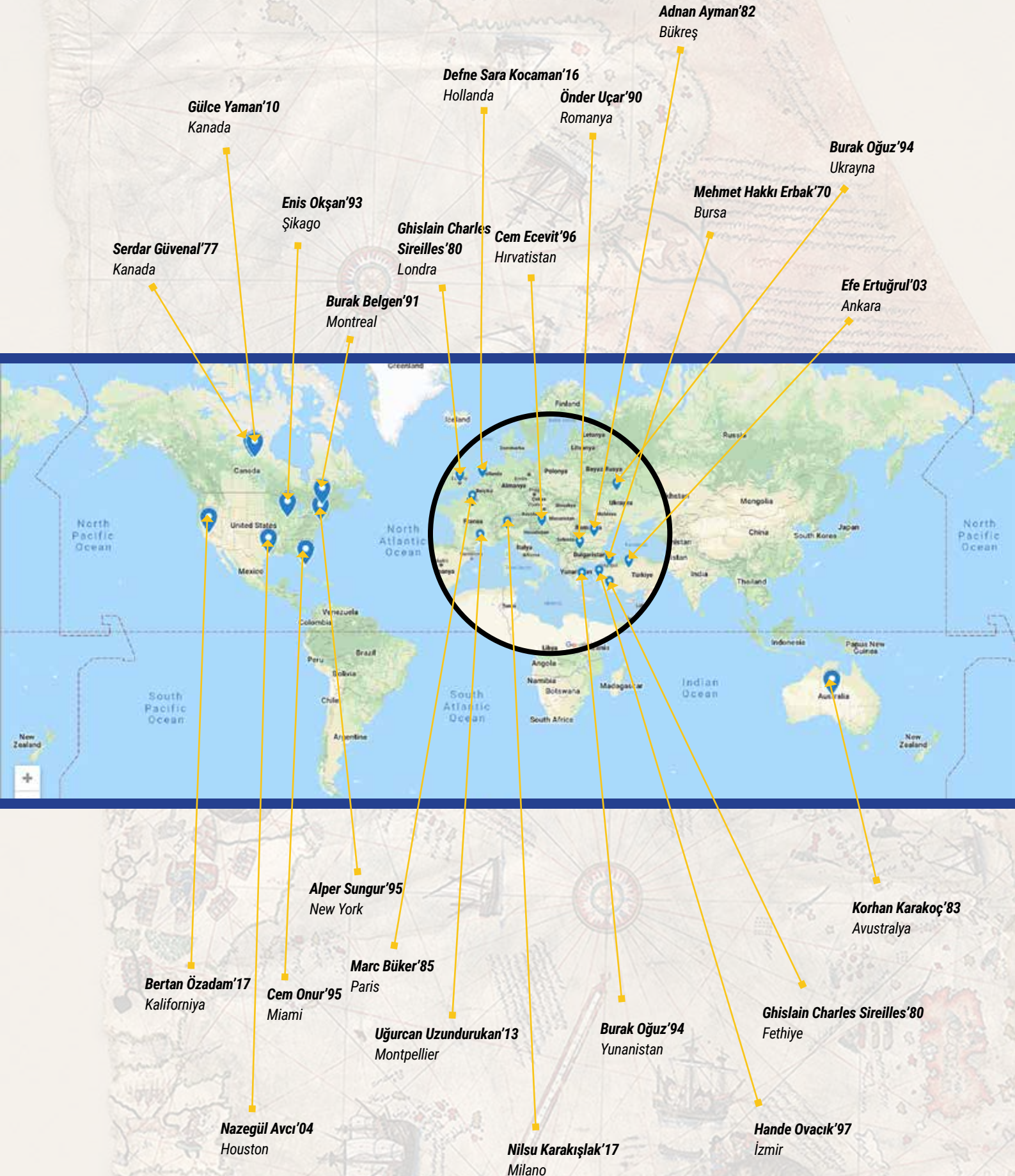
Learning For Life. Creating The Future.

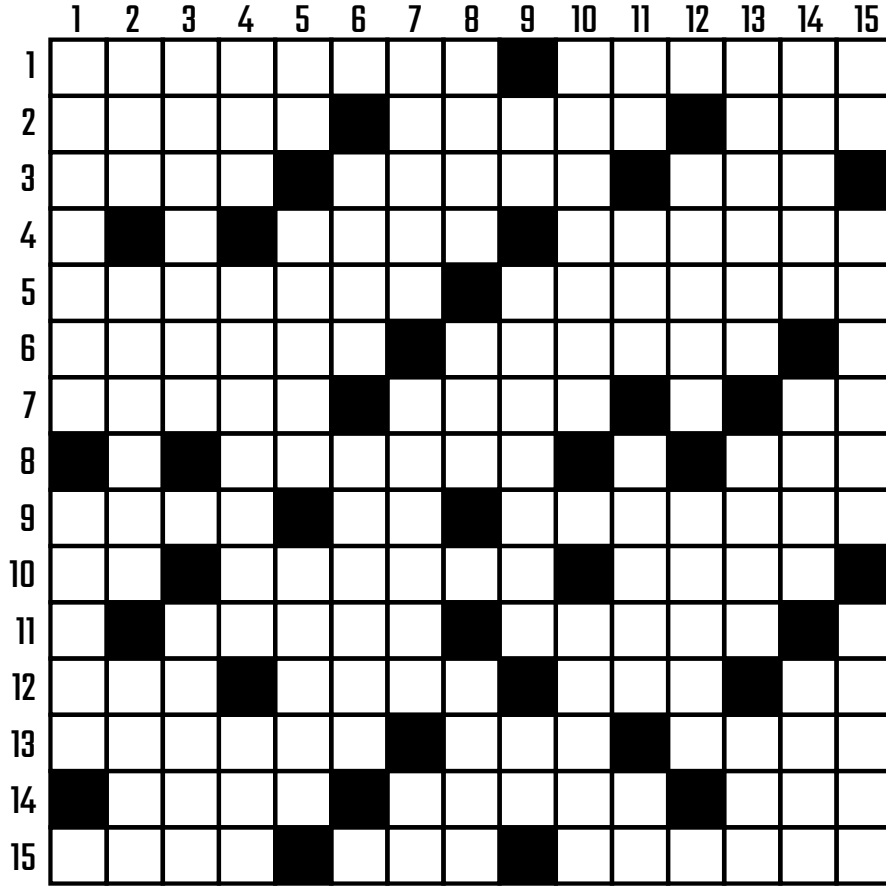
Independent Co-educational Day and Boarding School
Since 1842 | JK to University Preparatory

16945 Bayview Avenue, Newmarket, Ontario, Canada L3Y 4X2

Visit us at www.pickeringcollege.on.ca

Email us at eslsummer@pickeringcollege.on.ca





ÖNCEKİ SAYININ ÇÖZÜMÜ

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	Y	A	V	A		K	E	T		P	I	K	O	Ş
2	A	H	U		O	Ü	D	E	N		Y	O	N	G
3	P	I	M	P	I	R	I	K		B	I	R	S	A
4	I	U	Y	E	M	E	N	I		U	N	B		
5	N	A	R	T	E	K	S		A	L	E	N	G	I
6	C	I	C	O	Z		E	T	L	I		G	Ü	M
7	A	D	A	P		C	L		Ç		P	A	N	E
8	K	A	K	U	L	E		H	A	K	I		D	T
9		T		K	A	L	Y	A		Ö	K	Ç	E	M
10	K		B		S	I		B	A	S		I	Ş	K
11	A	K	O	N	T		F	I	L	E	N	K		D
12	Y	O	Z		I	L	E	T	I	M		R	I	S
13	Y	A	L	A	K		H	A	D		T	A	F	T
14	U	L	A	K		H	I	T	A	B	E		T	E
15	M	A	K	A	D	A	M		T	A	M	Z	A	R

SOLDAN SAĞA

1- Yazılı, sözlü, görüntülü, kaydedilmiş her türlü belge - Bir tür yonca. 2- Çember biçiminde, telden yapılma, torbaya benzeyen büyük gözlü ağ - Hafif bulutlu, sisli hava - Erdemleri bakımından çok büyük, yice. 3- Çeşitli ağaçların kabuklarından sızarak donan, Eriyiği yapıştırıcı olarak kullanılan renksiz veya sarı kırmızımtrak renkte biçimsiz madde - Lüks otel - İçinden su akıtmak için toprak kazılarak yapılan açık oluk. 4- İlk damıtılan ve içinde anason bulunmayan rakı - Birleşikgillerden, yaprakları dikenli yaban bir bitki. 5- Dil tutukluğu - Gölgelek. 6- İp iskelesi - Marangozlukta kullanılan bir tür büyük rende. 7- Başboş, Serbest - Kulak memelerine takılan süs eşyası - Müzikte bir nota. 8- En az, en aşağı, en düşük - Çözülmesi kolay düğüm,ilmek. 9- Çayda bulunan ve kafein niteliğinde olan etkili madde - Konut - Bir kumarhanede veya oyun oynanan bir yerde oyunu yöneten kimse. 10- İplik - Kaya çatlakları arasına sokulup üzerine balyozla vurulan, ucu sivri, çelik çubuk - Boru içindeki bir akışkanın akışını durdurmaya veya serbest bırakmaya yarayan alet. 11- Evre - Birçok istekli arasından en uygun şartlarla kabul edene verme, Eksiltme veya arttırma. 12- Tropikal Afrika ağacı - İştme, duyma - Ağabey - Uzakdoğuda çok ünlü bir strateji oyunu. 13- Meyvenin özü - İşlenecek bir nesnede bulunması gereken ısının, nemin yeterli olması durumu - Ölen insanın vücudu, ceset. 14- Mersin ağacının yazın olgunlaşan, bezelye büyüklüğünde, morumsu siyah, çeşitli hastalıkların tedavisinde kullanılan meyvesi - Deve yavrusu - Tam olarak belli olmayan. 15- Değersizleşme, zarar - Katışksız - Yanlış, hata.

YUKARIDAN AŞAĞIYA

1- Tutanak - Eski Yunan'da Siyasal gücü zorla ele geçiren, onu kötüye kullanan kimse. 2- Konya'da bir baraj - Başa takılan bürgü ve saçları tutmaya yarayan üzerinde eski Türk motifleri bulunan başlık - Büyük sıçan. 3- Torbadan numaralı taşlar çekilerek üzerinde numara yazılı kağıtlarla oynanan bir talih oyunu - Köstebek. 4- Eski dilde gözyaşı - Yelkenlere açılan deliklere ve halat ilimlerine geçirilen metal halka - Ulusal televizyon ve radyo kurumunun kısa yazılışı. 5-Endonezya'nın plaka işareti - Ruhsal gerilim - Düzeni bozma, Karışıklık çıkarma. 6- Yaprak sigarası - Bir şeyin özü, maya. 7- Borazan kuşu - Karın zarı, periton - Müzikte bir nota. 8- Açık eflatun rengi - İnatçı, hırslı adam - Yaprakları üst üste sarılı topak marul. 9- Radium elementinin simgesi - Sokak satıcısı - Utanma, utanç duyma. 10- Yapılarda malzeme taşımak için kullanılan, dört kollu ve iki kişinin taşıdığı tahta araç - Deve semeri. 11- Mağara - Büyük Sahra'da kumullarla örtülü bölge - Tarlalarda toprağı ezmek için kullanılan, silindirik biçimindeki ağırtış - Kuzu sesi. 12- Ünlü, meşhur - Genellikle eşeklere, bazen de atlara vurulan, enli, yayvan ve yumuşak bir tür eyer. 13- Yolcu katarlarına eklenen yük vagonu - Konaklama yeri - Ağız mukozasında görülen ufak, kirli sarı lekeler. 14- Basit, karmaşık olmayan - Kürekleri tersine kullanarak sandalı geriye yürütme - Alçak ve altı düz gemi. 15- Lutesyum elementinin simgesi - İstenmeyen maddelerden arındırılmış yağ, petrol - Şiir.

ARAMIZDAN AYRILANLAR

- Haşim Saim Teoman'70'in ve Haşmet Teoman'72'in anneleri Necmiye Teoman
- Mehmet Murat Atakan'89'nın babası, Erdal Atakan'55 ve Ömer Naci Atakan'89'nın akrabaları Kemal Kamuran Atakan
- Adnan Aymarı'82'nin babası Mehmet Aymarı
- A. Erol Güvenc'66'nin annesi Nefise Güvenc
- Korkut Kayaaloğlu'81'nu ve Özcan Kayaaloğlu'86'nın babaları, M. Selim Akanoğlu'nun akrabası Ümit Kayaaloğlu
- K. Metin Kırdaloğlu'83'nun annesi Mukadder Kırdaloğlu
- Mehmet Murat Aslan'82'nin ve Ahmet Rüknetin Aslan'87'nin babaları R. Uğur Sansöz
- Demir Kısakürek'68'nin annesi Yıldız Kısakürek
- İlhan Bangunoğlu'48
- Ersin Ansay'58

- Murat Gülmezoğlu'55
- Dr. Haşim Emre Gür'90'nın babası Selim Gür
- Fethi Cümbüş'82'nin babası Abidin Naci Cümbüş
- Altuğ Kırıçoğlu'91'nin babası Sabri Kırıçoğlu
- Feruuh Üznür Çelikkol'86'un kardeşi Mehmet Çelikkol'94
- Alan Dıvanlioğlu'84'nun babası Demir Dıvanlioğlu'59
- Selim Çavuşoğlu'74
- Ömer Yalçın'75'nin babası Erdoğan Yalçın'47
- Aksel Tübet'75
- İzzet Taragano'72'nin annesi Liza Lili Taragano
- Neşet Karaca'86
- Ahmet L. Orkan'73'nin annesi, Mehmet Yener'79'nın kayınvalidesi Nermin Leyla Orkan
- Halidun Türkay'67'nin yeğeni Bülent Tınım

- A. Eke Kumbaracıbaşı'58'nin ve M. Necip Kumbaracıbaşı'69'nın dayıları, Sezgi Kumbaracıbaşı'97'nin büyük dayısı, Gökhan Büyüksuda'88'nin babası Erdal Büyüksuda
- Tunç İnşel'87'nin annesi Güler İnşel
- Namık İzor'63 ve Nahit İzor'67'nin anneleri Nezahat İzor
- Emin Haluk Pulat'57'nin babası Sinan Pulat'51
- Erol Erensoy'84'nın annesi Afet Semra Erensoy
- Serim Erken'64
- Orhan Ömer Köksal'59
- Ugo Antonio Corintio'58'nin eşi Viviana Maria Corintio
- Nahit Özdemir'76'nin annesi Pervin Özdemir
- Hasan Bülent Gözkan'77'nin ağabeyi Mehmet Halit Gözkan
- Sn. Sinan Ünal'01'in ve Sn. Zeynep Ünal'10'nın babaları Ömer Faruk Ünal



**118 yıllık geçmişe sahip olan TurkishBank Grubu
Türkiye, KKTC ve İngiltere’de
uluslararası standartların ötesinde,
size özel hizmetler sunuyor...**

Sevilen tatları hayata geçirmek için
1982'den bugüne yaratıcılık,
tutku, uzmanlık ve yenilikçi
bakış açısı ile çalışıyoruz.

Yaratıcı Lezzet Ortağınız

Aromsa

Besin Aroma ve Katkı
Maddeleri Sanayi ve
Ticaret A.Ş.

Gebze Organize Sanayi Bölgesi
İhsan Dede Caddesi 700. Sokak
No:704 41480 Kocaeli-Türkiye

T: +90 262 326 11 11
F: +90 262 751 13 90
E: aromsa@aromsa.com.tr

www.aromsa.com

aromsa