



kurumsal dergi

2017

SOIL.yol

kültür & yaşam

bin yıllık geleneğin son temsilcileri
sarıkeçililer
dosya

çamlıhemşin'den macahel'e
doğu karadeniz
gezi

SOIL'in olmazsa
olmazı: kalite

müzikle bir ömür:
Ömür GÖKSEL
röportaj

sayfa

6

Beşir ACAR SOIL Yönetim Kurulu Başkanı

rekabetten çekinmiyoruz
her daim hazırız



"Türkiye'nin Büyüyen Gücü"

Ankara İletişim

Turan Güneş Bulvarı No: 71/16 - 17 Yıldız / ANKARA
Tel: +90 (312) 491 69 32 Fax: +90 (312) 491 21 78

Şırnak İletişim

Cumhuriyet Mah. Atatürk Cad. Şırnak İş Merkezi Kat:3 73000 ŞIRNAK
Tel: +90 (486) 216 10 52 Fax: +90 (486) 216 18 40
Web : www.acargroup.com.tr

SOIL_yol



YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi
Beşir ACAR
(SOIL Yönetim Kurulu Başkanı)

Tüzel Kişi Temsilcisi
Serhat AKA
(SOIL Yönetim Kurulu Başkan Vekili)

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Cihat DORAK
(Yatırım ve Mühendislik Müdürü)

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın / 3 ayda bir

Yönetim Yeri
SOIL, Çankaya Mahallesi,
İsmet İnönü Bulvarı, Canatan İş
Merkezi 10/20 Akdeniz, MERSİN

İletişim
Tel: (0324) 238 66 76 pbx
Faks: (0324) 238 77 76
www.soil.com.tr

Görüş, öneri ve yorumlarınız için
dergi@soil.com.tr

YAPIM

Editör
Necdet CANARAN

Grafik Tasarım
Emel GÜNEŞ

Kapak Fotoğrafı
Necdet Canaran

Baskı
İLKİM BİLİŞİM MATBAA
İvedik Org. San. Böl. 35. Cd. 1515.
Sk. No:58 Yenimahalle / ANKARA
Tel: (0312) 394 68 26



Serhat AKA
SOIL Yönetim Kurulu Başkan Vekili



Değerli yol arkadaşlarımız,
Uzun bir aradan sonra yeni yönetim yapımız ve kurumsal anlayışımızla karşınızda olmaktan büyük bir mutluluk duyduğumuzu ifade etmek isterim.

Sektörün önemli temsilcisi SOIL, kat ettiği 17 yılda edindiği deneyim, sahip olduğu büyük depolama alanı, en büyük gemi yanaşma platformu ve lojistik refleksinin yanı sıra sizin yol arkadaşlığınızda "Türkiye'nin gülümseyen yüzü" olarak hedeflerine emin adımlarla ilerlemektedir.

Türkiye'nin önemli şirketler topluluğu ACAR GROUP çatısı altında yol alan SOIL, arkasındaki bu güçlü finans yapısı; 7 iklim 7 bölgedeki yol arkadaşımız siz değerli bayilerimizle güçlüdür ve sektörde "güçlü marka" olmanın yolu ancak ve ancak güçlü oyuncuların takım oyunuyla mümkündür.

SOIL markasının büyük kazancı, doğru yer ve doğru zamanda siz değerli yol ve takım arkadaşlarımız ailemize katmış olmaktadır.

Güvenilir ve kaliteli akaryakıtın adresi SOIL, sorunların hızlı çözümünün kolay erişilebilir olmakla mümkün olduğunun bilincine sahip yönetim kadrosuyla, sahadaki siz aile bireylerimizle doğrudan iletişim halinde olmayı tercih etmeye devam edecektir.

"SOIL yol" dergisinden, bundan böyle her üç ayda bir size sesleneceğiz. Sizden gelecek öneri ve eleştiriler bize ışık ve size daha iyi hizmet verebilmemizin kaynağı olacaktır.

Esenlik ve başarı dilekleriyle yeni yılınızı kutluyorum.

Sevgi ve saygılarımla. ■

bu sayıda

6



29



6 Beşir ACAR:
Ailemiz Türkiye

14 "Türkiye'nin
Gülümseyen Yüzü"

17 "Kalite Olmazsa
Olmazımız"

18 "Telefon Açtığımda
Yönetim Kurulu Başkanına
Ulaşabiliyorum"

22 Bin Yıllık Geleneğin Son
Temsilcileri: Sarıkeçililer

26 Türkiye'nin Yükselen
Değeri: SAVKA

28 Bayilerimizle Rusya,
Ukrayna ve Tayland'ı
Keşfettik

30 Müzikle Bir Ömür

36 Çamlıhemşin'den
Macahel'e Doğu Karadeniz

40 O an

41 Gramofon Evi

42 Araba Sevdası

46 "Ebru Renklerin Ritmidir,
Ruhumuzun Özünden
Gelen Meşktir"

49 Futbol Sadece
Futbol Değildir

50 İskele İşçiliğinden
Patronluğa...

26



46



22



30



36



OTOYOLLARDA ORTALAMA HIZ TESPİT SİSTEMİ DEVREYE GİRDİ

Ortalama Hız Koridoru oluşturulan otoyollar:

- ▶ Anadolu Otoyolu (Ankara-İstanbul)
- ▶ Avrupa Otoyolu (İstanbul-Edirne)
- ▶ Aydın Otoyolu (İzmir-Aydın)
- ▶ Mersin Otoyolu (Niğde-Mersin)
- ▶ Şanlıurfa Otoyolunda (Adana-Gaziantep-Şanlıurfa)

keşke dememek için
HIZ SINIRINI AŞMAYIN

SOIL

2023 yılında, Türkiye'mizin 100'üncü yaşında akaryakıt sektöründe ilk 10 içinde, vatanımızın her karış toprağında var olacağız.

Yatırımlarla SOIL nüfusu belki 50-100 binlere ulaşacak ama biz 80 milyonu aile kabul ediyoruz:

ailemiz türkiye

Röportaj: **Necdet CANARAN**



SOIL rekabetle baş edebilecek markadır. İki önemli unsur var: Ekonomi ve lojistik. Bu anlamda her şeye sahibiz.

Doğru zamanda, doğru ürünü farklı yerlerden ithal edebilecek refleksimizin bulunması ve Mersin'de, Türkiye'nin en büyük depolarından birine sahip olmamız rekabet gücümüzü artırıyor.

Rekabetten çekinmiyoruz
her daim hazırız.



G

enç yaşına rağmen birikimli.
Kibirsiz, kendiyle barışık, gösterişten uzak...

Sözünü sakınmıyor...

Her soruya yanıtı var...

Kısa sözcüklerle fakat "anlamı uzun" tümcelerle konuşuyor...

Akaryakıt sektöründe "Türkiye'nin Gülümseyen Yüzü" sloganıyla yer edinen SOIL'e yön veriyor.

Yüzü de gözleri de gülüyor...

"Eğri oturup doğru konuşalım" derler... Niye eğri oturalım? SOIL Yönetim Kurulu Başkanı Beşir Acar ile doğru oturup 'güle söyleşe' konuştuk: Sektörden, gelecek planlarından, aileden, futboldan...

Neyse uzun etmeyeyim... Laf lafı açtı, laf kalemi yuttu, işbirlikçisi kâğıt çanak tuttu. Buyurun:





Her harfin hakkını vererek söylüyorum: Biz iyi bir takımız.

Lojistik ve ekonomik anlamda sağlam duruyorsanız, doğru malı doğru zamanda alabiliyorsanız rekabet gücünüz artar.

100'e yakın rakip... 130 milyar lira büyüklüğe sahip zorlu ve kıyasıya rekabetin yaşandığı bir sektör... SOIL olarak bu rekabetin neresindediniz?

Sektör gerçekten rekabet gerektiren bir sektör ama SOIL bu rekabetle baş edebilecek bir markadır. Gerek ekonomik gerekse lojistik anlamda rekabet için her şeye sahibiz. Burada iki önemli unsur var: Ekonomi ve lojistik. Lojistik anlamında Mersin'de Türkiye'nin en büyük depolarından birine sahibiz. Zaten yoğunlukla bulunduğumuz bölgeler de Akdeniz ve İç Anadolu. Bayilerimize rekabet sağlayabilecek imkânlar sunuyoruz. SOIL bayileri bu anlamda bir avantaja sahip. Eğer lojistik ve ekonomik anlamda sağlam duruyorsanız, doğru malı doğru zamanda alabiliyorsanız rekabet gücünüz

artar. SOIL ailesi bu noktada doğru zamanda, doğru ürünü ithal edebilecek bir depoya sahip olduğundan günümüz rekabet koşullarında sağlam durmaktadır. Bugüne kadar sektörde var olabilmemizin en önemli sebepleri bu iki unsura sahip olmamızdır. Bayilerimize istedikleri vadelerde ürün sağlayabilmemizin yanı sıra depomuzun da olması, farklı yerlerden ithalat yapabilecek refleksimizin bulunması rekabet gücümüzü artırıyor. Rekabetten çekinmiyoruz, rekabet iyidir. Türkiye'nin gülümseyen yüzü sloganıyla var olduğumuz bu sektöre, Türkiye'de son tüketiciye kadar uygun fiyatta, kaliteli ürün sunmaktayız.

Tüketici niye SOIL'i seçsin?

Çünkü biz tüketiciye uygun fiyatta, güvenilir akaryakıt sunmaktayız. Bayilerimize gelen her tüketiciye piyasadan daha uygun fiyatta ürün sağlayabiliyoruz. Kazancımızı bir nevi paylaşıyoruz aslında tüketiciyle. Akaryakıtın bu kadar pahalı olduğu bir ülkede bir nebze de olsa son tüketiciye destek oluyoruz. Bu da SOIL'in tercih edilme sebebidir.

Tüketici memnuniyeti konusunda geri dönüşler oluyor mu?

Elbette. Özellikle de fiyat noktasında çok olumlu geri dönüşler var.

Tüketiciye piyasadan daha uygun fiyatta, güvenilir akaryakıt sunmaktayız. Akaryakıtın bu kadar pahalı olduğu bir ülkede kazancımızı, tüketiciyle bir nevi paylaşıyoruz... Bu da tercih edilme sebebidir.

İstasyonlarımızdaki ürünlerin kaliteli olmasına dikkat ediyor, özen gösteriyoruz, kaliteden hiç ödün vermiyoruz.

Tüketicinin istasyonumuzdan mutlu şekilde ayrılmasını sağlamak için sahada eğitime büyük önem vermekteyiz.

61 ilde 305 satış noktasında hizmet veriyorsunuz. Sektörde ilk 15'in içerisindeyiz. 2023 hedefiniz nedir?

İddiamız, inancımız hedefimiz şudur: 2023 yılında ilk 10'un içinde olacağız. 2023 yılından önce 81 ilde var olacağız. Bu anlamda sahadaki arkadaşlarımızla tüketiciye doğru akaryakıtı doğru fiyattan sağlamak için var gücümüzle çalışıyoruz. Türkiye'mizin 100'üncü yaşında aziz vatanımızın her karış toprağında var olmaya yönelik hazırlıklarımızı yaptık, Allah'ın izniyle de bu hedefe ulaşacağız.

SOIL'in olmazsa olmaz değerleri?

Güven... Her daim aynı kalitede ürün verebilmek... 'Türkiye'nin gülümseyen yüzü' olmaya devam etmek...

Öteden beri duyuruz, "Başarının anahtarı takım ruhu" derler. SOIL ailesi nasıl bir takım?

Her harfin hakkını vererek söylüyorum: Biz iyi bir takımız. Takım ruhu olmadan başarı olmaz. Başarılı, hedefleri olan, rekabetten çekinmeyen bir ekip, özgüveni sağlam bir aileyiz. Bu takım, SOIL ailesi gerçekten zor işler başardı. Bu takımla daha güzel yerlere geleceğimize inancım tam.

Kulağından dolar fıskıran bir petrol milyarderine iş hayatında başarının sırrını sormuşlar:

Şu cevabı vermiş:

-Erken kalk, çok çalış, petrol bul.

Sizce başarıya giden yol nedir?

İnsan önce kendine güvenmeli, bir. Hedeflediği yolun doğru olduğuna inancı olmalı, iki. Verdiği sözü tutmalı, üç... Güven, inanç, azim ve sadakat; eşittir başarı. Bu da dört...

2017 değerlendirmeniz ve 2018 hedefleriniz...

Büyüme rakamlarıyla konuşacak olursak, 2017'de yüzde 15-20 arasında



Çalışma arkadaşlarımla sahada verdiği söz benim sözümdür. Bana o sözün gereğini yerine getirmek düşer. Bugüne kadar ne söz verdiğimiz yaptık... Uçak hariç telefonum hiç kapanmaz, kapım da öyle, 24 saat açık...



bir büyüme yakaladık. 2018 hedefimizde yüzde 25'lik büyüme var.

Mevcut 305 bayimiz var. 2018'de bu sayıyı 355-360 bandına çıkartmayı hedeflemiş durumdayız. Bu noktada gerekli yatırım çalışmalarımız devam ediyor.

İstasyonlarınızda SOIL markalı 5 ürün tüketiciye sunuluyor. Ürün çeşitliliğine gidilecek mi?

Üst sekme araçların performansını artıracak bir ürün koymanın hazırlığı içindeyiz.

Şimdi gelelim sorun olan konulara... Akaryakıt sektörünün en önemli sorunu nedir?

Bence sektörün en önemli sorunu vergi kaleminin çok fazla olması. Bu durum ister istemez maliyetleri artırıyor ve tüketiciye olumsuz artırıyor.

Söz gelip bir yere dayanıyor: Fiyatta istikrar nasıl sağlanır?

Vergi kalemlerinin azaltılması ve oranların düşürülmesiyle sağlanır. Dolar kuru sürekli yükselince haliyle fiyatlar da tırmanıyor. Bu durum tüketicinin gözünde bizi haksız kazanç elde ediyormuşuz gibi gösteriyor ve bu da bizi rahatsız ediyor.

SOIL ve çevrecilik desem...

Çevreye duyarlı kalmaya çalışıyoruz. İstasyonlarımızda yeşillendirme anlamında ciddi çalışmalarımız var.

Petrol ürünleri maalesef toprakla barışık ürünler değil. Toprağa karışmasına izin vermeden önlemlerimizi alıyoruz. Bu anlamda bayilerimize yönelik katı kurallarımız da var.

‘Şırnak ata diyarımız, çıkış noktamız...’

Gelelim hassas konulara... Beşir Acar kimdir?

Beşir Acar Şırnak doğumlu, 35 yaşında, dört çocuk babası, çocuklarıyla vakit geçirmek için elinden geleni yapmaya çalışan, onlarla birlikte hayatın güzelliklerini yaşamak isteyen bir işadamdır.

Memlekete hangi aralıklarda gidiyorsunuz?

Şırnak ata diyarımız, çıkış noktamız... İnsanın doğduğu,

yetiştirdiği yere her zaman ayrı duyguları olur. Her Ramazan Bayramı'nda Şırnak'ta bütün aile bireyleri toplanır, dışarıda kimse kalmaz. Mutlaka bir araya geliriz. Kurban Bayramlarında da buluşuruz. Şahsen bayramlar dışında da gitmek için fırsat yaratıyorum.

Hobilerinizi de bilsek, öğrenek...

Hobilerim arasında futbol aşkım vardır. Haftada 2 kez halı sahada futbol oynarız arkadaşlarla. Mersin'de olduğum sürece

aksatmadan oynarım. Sahada da rekabet içindeyiz. Kazanırız, kaybettüğümüzde dersler çıkarırız.

(Akıllı Don Kışot, uygun rüzgârı bekler. Biraz daha deşeyim ve damarına basayım) Kaybettiğiniz maçta hakem hatası varmış, haksız penaltıydı!

Yanıt ne oldu biliyor musunuz? Aynen şu: Kahkahalar... (Sanırım yeteri kadar açık ve aydınlık...)

‘Doğru olan her sektörde var olmaya çalışıyoruz’



Acar Ailesi olarak, doğru olan her sektörde var olmaya çalışıyoruz.

Önümüzdeki 100 yıl tarım ve bilişim yılı olacak. 2023 yılında Türkiye'ye bir tarım üniversitesi, yeni teknolojiyle donatılmış bir gübre ve tarım fabrikası kazandırmayı hedefliyoruz.



Acar Group bünyesinde faaliyet gösteren bir markasınız. Biraz da Acar Group'tan bahsedelim... Yeni yatırımlar, farklı iş kolları söz konusu mu?

Acar Group, tamamen kurumsal bir yapı içerisinde yönetilen, 20'ye yakın sektörde faaliyet gösteren bir aile şirketi. Grup bünyesinde faaliyet gösteren her firma, ilgili sektörün lideri pozisyonunda.

Aile olarak, doğru olan her sektörde var olmaya çalışıyoruz. Önümüzdeki 100 yıl bana göre tarım ve bilişim yılı olacak. Bu iki alanda da var olmak istiyoruz.

Bu anlamda ben bünyemizde olmayan farklı bir alan açtım; tarım. Bu tamamen bireysel talebimdi. Ailede kabul gördü, tarım iş kolunda gübre üretimine yöneldik. Mersin'de yeni bir oluşuma girdik. Ekibimizi oluşturduk. Satışlarımız başladı. Hedefimiz tarım, gübre alanında Türkiye'nin ilklerinden olmak. İnşallah 3'üncü yılın sonunda çok büyük bir fabrika kurmayı hedefliyoruz. Fabrika Akdeniz bölgesinde veya Ege'de kurulacak. Bu iki bölgeden birinde büyük ve modern bir tesisi ülkemize kazandıracacağız.

Bu arada bir tarım üniversitesi kurmayı hedefledik. Türkiye'de Ziraat Fakülteleri var ama tamamen tarıma yönelik bir üniversite yok. Kuracağımız bu vakıf üniversitesinde ülke ve dünya tarımına katkı vermek istiyoruz.

Üniversite kurma girişiminiz hangi aşamada?

Çalışmalarımız başladı. Bu üniversite, kuracağımız

fabrikanın da laboratuvarı, ar-ge'si olacak.

Tarım alanında Türkiye'de çok değerli insanlarımız ve yetiştireceğimiz arkadaşlarımız var. ‘Ülke ve dünya tarımına nasıl katkı verebiliriz?’ bunun arayışındayız. Bu üniversite, Türkiye'nin tarımını farklı bir boyuta taşımak adına hangi çalışma içine girilmesi gerekiyorsa onu yapacak. Yer konusu henüz netlik kazanmadı

fakat tarımın yoğun olduğu Mersin, Adana, Konya öne çıkan kentler.

Eğitim öğretime ne zaman geçecek?

Biz fabrikanın ve üniversitenin 2021 yılında temelini atıp 2023 yılında hizmete girmesini hedefledik. 2023 yılında Türkiye'ye bir tarım üniversitesi, yeni teknolojiyle donatılmış bir gübre ve tarım fabrikası kazandıracacağız.

‘Ticarette sözümüzde durduğumuz için telefonumuz da kapımız da hiç kapanmadı’

Atılacak adımlar ve yapılacak yatırımlarla nüfusumuz belki 50-100 binlere ulaşacak ama tek hedefimiz tüketiciye her noktada hizmet sunabilecek bir ağ oluşturmak. Biz 80 milyonu aile kabul ediyoruz. Ailemiz Türkiye.

Biz gerek SOIL gerekse Acar Group olarak çalışma arkadaşlarımızı ailemizin ferdi olarak görüyoruz. Benim -uçak hariç- telefonum hiç kapanmaz, 24 saat açıktır. Kapım da öyledir. Ticarette sözümüzde durduğumuz için telefonumuz da kapımız da

hiç kapanmadı. Personelimize de bayilerimize de dostlarımıza da kapımız, telefonumuz hep açıktır. Bunu biliyorlar. Özellikle personelimiz dilediği zaman benimle görüşebileceğini, derdini rahatlıkla paylaşabileceğinin farkındadır. Bu hissi daha belirgin kılmak için ben de ne gerekiyorsa yapıyorum.

Sosyal sorumluluk projeleri...

Biz aile olarak, yaşama dokunan her alanda sosyal sorumluluk projelerine destek veriyoruz. Şırnak Üniversitemiz özel önem verdiğimiz

sosyal görevlerimizden sadece biri. Sağ olsun sayın Cumhurbaşkanımız, babamız Mehmet Emin Acar'ın adını bu kampüse verdi.

Acar Group, Güneydoğu'dan çıkmış bir firma ama Türkiye'nin her noktasında yatırımlarımız var. Sadece Güneydoğu'da değil; İstanbul, Ankara, Mersin, Diyarbakır, Elazığ, Tekirdağ'da farklı farklı yatırımlar... Şırnak'tan Tekirdağ'a, Tekirdağ'dan İzmir'e kadar... Türkiye haritasını açın, farklı yatırımlarla her bölgedeyiz. Bu toprakların insanıyız.





'Ardından iyi adamdı demeleri en büyük servet'

Soru sormak tanımanın keyfidir. Dünyevi işler... Bugün ve yarın desem.

Şöyle diyeyim: Günü yaşıyoruz. Yarını göreceğimizi bilmiyoruz. Canı veren de Allah, malı veren de... Ömrüm sona erdiğinde 'iyi adamdı' derlerse bu benim için dünyada kazanılmış en büyük servet.

Her zaman yarını düşünmek, hesaplamak lazım ve en kötüsünü düşünmek lazım. Mal bugün vardır yarın elde kalmayabilir. Ticaret adamıyım, çok şahit oldum: Havasından, parasından yanına yaklaşılmayan adamın gün geldi cebinde beş parası kalmadı.



Günü yaşıyoruz. Yarını göreceğimizi bilmiyoruz. Canı veren de Allah malı veren de... Ömrüm sona erdiğinde 'iyi adamdı' derlerse bu benim için dünyada kazanılmış en büyük servet. Bugün biriktirip yarına saklayabileceğimiz tek kazanç: Dürüstlük, şeffaflık, güven, samimiyet...



"Karpuz kabuğundan gemilere binersen elbet batarsın" demiş şair.

Ticaret hayatı böyledir, doğru işi yapmadığımız zaman bir anda gidersiniz. Bu herkesin, benim de başıma gelebilir. O nedenle hiçbir zaman 'malım var' demedim. Her zaman dedim ki: Yarın malım olmazsa ne yapacağım? Olamaz mı? Olabilir. Kırk tane işiniz vardır, biri gider diğerlerini de beraberinde götürür. Elinizde, avucunuzda hiçbir şey kalmaz. Bunu düşünerek, yeniden başlayabilmek için 'Şerefimizle çalışabilecek bir yüzümüz olsun' derim hep. Bugün biriktirip yarına saklayabileceğimiz tek kazanç: Dürüstlük, şeffaflık, güven, samimiyet...

Sadakat...

Sadakate önem veren bir aileyiz. Grubumuzun kuruluşundan bugüne gelen profesyonel takım arkadaşlarımız var. Ailemizin bireyi olan insanlar. Örneğin SOIL Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Serhat Aka...17 yıldır Acar Ailesi bünyesinde. Beni eşimden, çocuğumdan fazla görüyor. Bünyemizde 25 yıldır 30 yıldır olan arkadaşlarımız var. Aile içine almışız, eğitmişiz, belli bir noktaya getirmiş belli sorumluluklar yüklemiştir. Gücümüz de buradan geliyor.

Bitirirken...

Biz bugüne kadar ne söz verdiğimiz doğruyu yürüdü. Tercih edilmemizin nedeni de verdiğimiz bu güven duygusu. Çalışma arkadaşlarıma söylediğim hep şudur: Sahada verdiğiniz söz benim sözümdür. Bana, verilen o sözün gereğini yerine getirmek düşer. Başarımız ve devamlılığımızı sağlayan da aslında bu: Verdiğimiz sözü tutmak. Bayilerimizle olan sıkı ilişki, onlara verdiğimiz güven ve duyduğumuz sadakat. Bunlar bizim için önemli. Ne söz verdiğimiz yaptık. 305 bayimize gitseniz duyacağınız budur. ■

PERDUGA
PLANT NUTRITION

"Çiftçinin yüzünü güldürür."

Bitki Besleme ürünleri için yeni adresiniz.



PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA PERDUGA



PERDUGA
ACARLAR ZİRAİ TARIM ÜRÜNLERİ
PAZARLAMA VE TİC. SAN. A.Ş.
www.perduga.com.tr

Merkez Ofis / Head Office
Cevizli Mh. Zuhut Cd. A5 Blok. No: 48 / E
Kat: 23 D: 121 PO 34846 Maltepe - İstanbul - TÜRKİYE
Tel - Phone : +90 216 504 9534 Faks - Fax: +90 216 504 9535
www.perduga.com.tr / info@perduga.com.tr

Fabrika / Factory
Karacalıyaz Emek Mh. 4. Cd. No: 6 / A PO 33040
Akdeniz - Mersin - TÜRKİYE
Tel - Phone : +90 324 221 5055 Faks - Fax: +90 324 221 5056
www.perduga.com.tr / info@perduga.com.tr

ACARGROUP



“Türkiye’nin Gülümseyen Yüzü”



2000

Siyam Petrolcülük A.Ş. Mayıs 2000’de kurulan akaryakıt depolama ve dağıtım şirkettir.

2000

SOIL, merkez çalışanları dahil istasyon bayiliklerinde 2000 kişilik bir aile.

1

Şirketin Mersin’de depolama alanı bulunuyor.

2005

Siyam Petrolcülük A.Ş. 28.04.2005 tarihinde Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK)’ndan dağıtım lisansı alarak “S Oil” markasıyla faaliyet göstermekte olup, 2006 yılının ikinci yarısından itibaren bayi ağını genişletmeye yönelik büyük yatırımlar yapmaktadır.

**2000
2006**

İlk yıllarda akaryakıt depolama alanında faaliyet gösteren Siyam Petrolcülük A.Ş. 2006 yılının 2. yarısına kadar altyapı çalışmalarına ağırlık vererek bir petrol dağıtım şirketi için büyük sorun olan “ikmal ve stok” konusunu önceliğine almış ve sorunu çözmüştür.

360

SOIL, 2018 yılında bayi sayısını 355-360 rakamına ulaştırmayı planladı.

%25

2018 yılında yüzde 25’lik büyüme hedeflendi.

10

SOIL’de 2023 yılı hedefi: Türkiye’nin her karış toprağında var olmak, sektörde ilk 10 firma içinde yer almak.

%20

Şirket, 2017’de %15-20 arasında bir büyüme oranı yakaladı.

61

Mersin merkezli SOIL, toplam 61 il, 305 satış noktasında “Türkiye’nin gülümseyen yüzü” sloganıyla müşterilerine hizmet veriyor.

5

61 il 305 noktada SOIL markalı 5 ürün (benzin, motorin, fueloil, gaz yağı ve madeni yağ) satışı yapılıyor.

305

Şirketin benzin, motorin, fueloil, gaz yağı, madeni yağ satışı yapan 305 istasyon bayiliği var.

100

Yurt genelinde 100 noktada Sgaz bayiliği mevcut.

%100

Tüketicisine yüksek kalitede hizmet verme kararlılığındaki SOIL, “YÜZDE 100” yerli sermayeye sahip “güler yüzlü” bir Türk şirkettir.

354.650m³

Akaryakıt sektöründeki pozisyonunu yatırım hamleleriyle her geçen gün geliştiren SOIL, Mersin Kazanlı’da hizmete açtığı 354.650 m³ kapasiteli “Depolama Tesisi” ile sektördeki büyük bir gereksinimi karşılamıştır.

YÜKSEK PERFORMANSLI ÇEVRE DOSTU MOTOR YAĞI



Yeni Soil Power Motor Yağları



www.soil.com

444 76 45
444 SOİL



Madeni Yağ Satış Müdürü Bilal ALAN
SOIL'in ödün vermediği etik kurala dikkat çekti:

kalite olmazsa olmazımız

Bir ömür boyu mesleğinin bütün ilkelerine sadık kalarak uygulayan ak saçlı ustaya sormuşlar:

-Başarınızın sırrı nedir?

Usta "iki kelime" demiş:
Doğru kararlar.

-O kararları nasıl alabildiniz?

"Tek kelime" demiş:
Tecrübe!

-Ya tecrübenin sırrı?

Usta yine "iki kelime" demiş:
Yanlış kararlar!

Oturduk, bu anekdotla lafı açtık... SOIL Madeni Yağ Satış Müdürü Bilal Alan'a sorduk:

-Başarınızın sırrı?

"İki kelime" dedi: Ödün vermemek.

-Vermediğiniz ödün nedir?

"Tek kelime" dedi: Kalite.

Ve ekledi:

"Kalite, Türkiye'nin gülümseyen yüzü SOIL'in yazılı etik kuralıdır. Olmazsa olmazdır.

Sonra biz sormaya devam ettik, o anlatmaya...



Fiyat mı kaliteli ürün mü? Fiyatı uygun kaliteli ürün. Zira kalite olmazsa rekabet etme şansınız ortadan kalkar.

SOIL madeni yağı diğer markalardan farklı kılan nedir?

Biz diğer markalara göre fiyat anlamında daha rekabetçiyiz. Ayrıca lojistik açıdan da avantajlıyız. Sağlam adımlarla ilerleyen bir markayız.

Hadi adını koyalım: Fiyat mı kaliteli ürün mü?

Fiyatı uygun kaliteli ürün. Zira kalite olmazsa rekabet etme şansınız ortadan kalkar.

Stratejiniz ve hedefiniz nedir?

Madeni yağ, bir dağıtım firmasının diğer olmazsa olmazıdır. Hedefimiz istasyonlarda kurumsallığı oluşturmak.

Bu hedefte ilerlerken tüketiciden geri dönüşler oluyor mu?

Biz SOIL madeni yağ olarak sektöre gireli 7 sene oldu. İlk zamanlarda tereddütler vardı, yok değil. Ancak tüketici ürünü kullandıkça gerçekten kaliteli olduğunun farkına vardı. Yeni nesil araçlar geliştikçe bizim de buna istikametli ürünlerimiz geliyor ve olumlu geri dönüşler geliyor.

SOIL yağ sadece sizin istasyonlarda mı satılıyor?

Genelde istasyonlarımızda satıyoruz ama endüstriyel anlamda şantiyelere de (beton santrali vd.) doğrudan satışı oluyor. Madeni yağ grubundaki tüm ürünleri piyasaya sunuyoruz. Ayrıca ihracat da yapıyoruz.

Nereye?

Irak'a...

Zorlu bir sektör, zorlu rakipler...

Gerçekten çok zorlu bir sektör, baktığınızda sektörün bütün dinamikleri madeni yağ üretiyor. Ayrıca akaryakıt markası olmayıp sadece madeni yağ üretimi yapanlar da var; biz bunu 'merdiven altı üretim' diye belirtiyoruz... Piyasada o kadar çok marka var ki. Oyunu kuralına göre oynayan rakiplerimizle fiyat ve kalite anlamında rekabet ediyoruz ama 'merdiven altı' ile rekabet zor. En büyük rakibimiz 'merdiven altı üretim.'

O zaman soruyu şöyle soralım: Denetim mekanizması yok mu?

Maalesef bir yolunu bulup piyasaya giriyorlar.

'Merdiven altı' üretime tarif istesek...

Fiyat... Devlet 16 kilogramlık bir tenekte üründe 29 lira vergi almaktayken merdiven altı ürün tenekte başı 30-40 lira indirimle piyasada rol alabiliyor. Haksız rekabetle karşı karşıyayız.

SOIL'in aile bireyi olarak gördüğü bayilere yönelik kampanyalardan bahsederek bitirelim...

Yıl ortası veya yıl sonunda düzenlediğimiz kampanyalarda madeni yağda iyi alım/satış performansı gösteren bayilerimizi yani aile bireylerimizi yurt dışı gezisiyle ödüllendiriyoruz. Akaryakıt sektörü çok zorlu bir sektör. Tüm yıl zamdı, indirimdi hep bir koşuşturma içinde geçiyor... Bayilerimizi bu gezilerle yoğun tempodan biraz uzaklaştırmaya çalışıyoruz. ■

S Oil ailesi bireyi Adana Kardelen Petrol işletmecilerinden Fatih ŞENBAYRAM ile akaryakıt sektörü ve S Oil üzerine söyleştik:

“telefon açtığımda yönetim kurulu başkanına ulaşabiliyorum”



kimdir?

Fatih Şenbayram

Adana Kardelen Petrol adıyla faaliyet gösteren S Oil istasyonunun sahibi ve işletmecisi Fatih Şenbayram, 1977 Şanlıurfa doğumlu. İlk öğrenimini Şanlıurfa'da, lise öğrenimini İstanbul'da tamamladı. Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden 2. sınıfta ayrılarak iş hayatına atıldı. Çiftçilik de yapan Fatih Şenbayram, evli ve 3 çocuk babasıdır.



S Oil'de çok iyi karşılandım, en tepedeki yöneticilerle bir araya geldim. Her türlü sıkıntınızı 7/24 bizimle paylaşabilirsiniz dediler. Böyle olduğunu gördüm. Bayi olarak şirketimin her zaman arkasında durulacağı taahhüdünü aldım. Çalışmaya başladığımız zamandan beri de bunun yerine getirildiğini gördüm. Bir telefon ile yönetim kurulu başkanına ulaşabiliyor, derdimi rahatlıkla anlatabiliyorum. İyi ki S Oil'e geçmişim.



Öncelikle hayırlı işler diliyoruz. Sizi tanıyabilir miyiz?

S ağ olun, hoş geldiniz. Ben uzun zamandır akaryakıt sektörünün içindeyim. Aynı zamanda baba mesleğimiz. Onun için de sektörün hemen her konusuna vakıfım. Hani çekirdekten yetişme derler ya... Ben çekirdekten yetişmeyim.

Sektöre ilişkin değerlendirmelerinizi alalım o halde.

S ektörümüz aslında geçmiş yıllara göre daha oturaklı bir hale geldi. Kurumsallaştı diyebiliriz. Çünkü daha önceki dönemlerde akaryakıt sektöründe dışarıdan, yani kayıt dışı olan petrol ürünleri de piyasaya giriyordu. Onun sıkıntısını çok çekiyorduk. Bu konuda EPDK büyük önlemler aldı, ağır yaptırımlar uyguladı. Dolayısıyla akaryakıt sektörü toparlanmaya başladı. Böylelikle sektör, bayiler arasındaki rekabete dönüştü. Eskiden bu böyle değildi. Köşe bucakta kayıt dışı akaryakıt satanlarla bu rekabeti yapamıyorduk. Ancak önlemler alındıktan sonra tüm bayiler kendi aralarında; müşteriye daha iyi hizmet vermek anlamında tatlı bir yarış içine girdi.

S Oil tercihinizin nedeni nedir?

B en bu sektördeki başka firmalar ile de çalıştım. Diğer firmalarda bayi ile bir irtibat kopukluğu vardı. Sadece saha müdürleri ve bölge müdürleri ile diyaloga giriyorduk. Kısa vadede halledilebilecek sorunların çözümü fazla zaman alıyordu.

S Oil'de beni en çok cezbeden şeyi açıklayayım: Görüşmeye gittiğimde çok iyi karşılandım, en üst düzeydeki yöneticilerle bir araya geldim. Her türlü sıkıntınızı 7/24 bizimle paylaşabilirsiniz dediler. Böyle olduğunu da gördüm. Bu bir bayi için çok önemli bir şey. Bayi olarak şirketimin her zaman arkasında durulacağı taahhüdünü aldım. Çalışmaya başladığımız zamandan beri de bunun yerine getirildiğini



Sektördeki başka firmalarla da çalıştım. Sadece saha müdürleri ve bölge müdürleri ile diyaloga giriyorduk. Kısa vadede halledilebilecek sorunların çözümü fazla zaman alıyordu. İrtibat kopukluğu vardı.



gördüm. Bir telefon ile yönetim kurulu başkanına ulaşabiliyor, derdimi rahatlıkla anlatabiliyorum. İyi ki S Oil'e geçmişim.

Tesisinizin içinde neler var?

M üşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için oto yıkamamız var. Marketimiz mevcut. Marketimizin içinde madeni yağlarımız bulunuyor. Hava kompresörlerinden tutun, müşterilerimizin araçlarının ihtiyaçlarını, bakımlarını karşılayacak her şey bulunuyor.

Kaç kişi çalışıyor?

Şu anda 11 kişi çalışıyor.

Müşterilerinizin özel talepleri oluyor mu?

M üşteriler için evet, hizmet çok önemli. Biz de hizmeti iyi verdiğimiz düşünüyoruz. Onun dışında müşterilerimizin şikâyet konusunun başında akaryakıt fiyatlarının yüksek olması geliyor. Haklılar da. Gerçekten ülkemizde akaryakıt sektörünün ana konusu fiyatlar... Motorin olsun, benzin olsun; çok yüksek. İnsanlarımız bunun bütçelerine göre çok fazla olduğunu belirtiyorlar. Bu da bizim elimizde olan bir şey değil.

Gelecekte fiyatlar nasıl olur?

G erçekten biz bunu sahada yaşıyoruz. Yakıtın pahalı olması ve sürekli zam gelmesi büyük sıkıntı. Bunu nasıl anlıyoruz? Mesela zam gelmeden önce 100 liralık akaryakıt alan kişi, zam sonrasında 50-60 liralık alıyor. Açıkçası bunun hesabını herkes yapıyor. Örneğin

kamuoyunda zam geleceği haberi yayılınca satışlar artıyor, sonrasında belirgin bir şekilde düşüyor.

Gelen müşterilere ne gibi uyarılarda bulunuyorsunuz?

P ersonelimiz sektör konusunda gayet iyi eğitilmiş. Özellikle hız konusunda ve uzun yola seyahat edenlere önerilerde, uyarılarda bulunuyorlar. Genel bakımları ve araçlardaki eksikliklere dikkat çekiyoruz. Artık hepsi motor tamircisi gibi usta oldular. Araç geldiği zaman gerek sesine gerekse diğer aksamına bakarak sürücülerini yönlendiriyorlar. Eksikliği hemen fark ediyoruz yani.

Marka olarak S Oil'den beklentileriniz var mı?

B asında ve özellikle görsel medyada daha fazla yer alması hepimiz için yararlı olacaktır. Reklamın çoğalmasını isterim. Görsel medyada yer almak hem firma için hem de bayiler için olumlu sonuçlar verecektir.

S Oil yöneticisi olsaydınız ne yapardınız, farklılık anlamında?

S osyal etkinlikler düzenleyip, müşteri ile diyalogu arttıran kampanyalar, sosyal projelere katılım, destekleme gibi aktiviteler yapardım. Ben diğer firmalarla da çalıştığım için biliyorum, S Oil'in hiçbir noktada geri kalmı tarafı yok. Ürünlerin niteliği ve kalitesi gayet iyi. Ben olsaydım bu konuya dikkat ederdim. Reklamın satışlara katkısının çok olacağını düşünüyorum.



Bölgeye özgü garip sorularla karşılaşılıyor musunuz?

Geçenlerde bir araç geldi, Adana'dayız. Şalgam satmıyor musunuz, neden bulundurmuyorsunuz? Olsaydı alırdık, dedi. Belki yola çıkacaktı, yakıt alırken onu da istedi. En tuhafı da Uzakdoğu ülkelerinden gelip burada 'gazyağı' sormaları oldu. Biz yok deyince garipsediler. Yani 25-30 yıl önceki bir yakıtı sormaları... 'Gazyağı nasıl bulunmaz?' diye ısrarcı oldular. İlginçti. Bizim içinse bulunması...

Başka alanda çalışmalarınız var mı?

Baba mesleği olarak akaryakıt işine yoğunlaştık ama ben aynı zamanda çiftçilikle de uğraşıyorum.

Çiftçilerin akaryakıtla arası nasıl?

Çiftçileri tüm meslek gruplarından ayrı tutarım. Alın teri deriz ya! Toprağıyla iç içe olması, daha fazla emeğe dayanması, bu emeği bizzat kendi bedeni ile yapması gurur verici bir şeydir. Ben bir çiftçi çocuğu olarak büyüdüm, bu onuru taşıyorum. Onun için çiftçi kardeşlerimizin sıkıntıları var fiyatlarla ilgili.

İş dünyası ne durumda Adana'da?

İş dünyası anlamında düşünürsek henüz Adana'ya büyük projeler ve yatırımlar yapılmadığını görürüz. Geçmişte Sabancı ailesi buradaydı.

Adana'ya çok büyük katkıları vardı. Sabancılar gibi birkaç büyük ailenin buraya yatırım yapması gerekir. İş dünyası yatırım amaçlı olarak Adana'yı düşünürse, bundan herkesin kazançlı çıkacağını düşünüyorum.

S Oil'in en beğenilen özelliklerinden biri, nedir?

S Oil'in beğendiğim en önemli özelliği 'bayisini sömürü amaçlı' görmemesi. Birçok firmadan farkı, bayisini ailenin bir parçası olarak görmesi. Diğer firmalarla çalıştığım için biliyorum: Bayi üzerinde baskıcı politikaları vardı. S Oil'de ise tam aksine, bayisine katkı ve destek olmak var. Logosunun yanında gülümseyen yüz olması da müşterilerin çok dikkatini çekiyor. Herkesin hoşuna giden bir reklam unsuru. Araçlara verdiğimiz ayna kokularında da kullanıldı. Çok beğenildi, 'fazla yok mu?' şeklinde istekte bulunan müşterilerimiz çok.

Yakın coğrafyamızda savaşlar var, petrol ve ürünleri de bu bölgeye dayalı, neler söylersiniz?

Elbette buralar, iç içe geçtiğimiz komşu ülkeler. Sınırlar çizilmeden önce aslında akrabalık ilişkileri de var, sınır köylerinde yaşayan insanlarla. Mutlaka bizi etkiliyor. Ama bu konuda ben şunu görüyorum: Devletimiz bu konuda dik duruyor, akıcı politikalar oluşturuyor. Biz büyük bir ülkeyiz, bunların üstesinden

de gelecek yapıdayız. Bana göre etrafımızdaki komşulara Türkiye, bir arabuluculukla, abilikle yaklaştığında onların kendi iç sorunlarını bile çözebilecek güçte ve kudrettedir.

Petrol ürünlerindeki değişkenler, hemen her sektörü etkiliyor...

Aynen öyle. Bütün sektörleri etkiliyor. Komşularımızın sıkıntılı olması ekonomik anlamda bize de zarar veriyor. İstikrar olmayınca, dolayısıyla bizi de etkiliyor. Bu konuda dünya politikası önemli. Keşke bizim milli yakıtımız olsaydı da, fiyat ayarlaması yapabilseydik.

Önümüzde nasıl bir süreç var?

Sonuç itibarıyla başka tipte araçlar çıksa da akaryakıt kullanımı daha uzun yıllar sürecek. Sektöre bağımlı birçok işletme var. Bunları göz önüne aldığımızda sadece elektrikli araçlar çıkıyor diye, akaryakıt kullanımı yok olmaz. Isıtma aracı olarak kullanılan yerler, jeneratörlerde kullanılıyor. Şöyle bir soru var aklımda: 'Komşu ülkelerimizin önemli bir geliri petrol. Aramızda bir tel örgü, sınır var. Sınırın bu tarafında petrol var da bizde niye yok? Yani bu konuda devletimizin araştırmaları ne durumda? En azından bize yetecek kadar kuyular bulunamaz mı?' Yani pazarlamak açısından değil de iç pazarımıza yetecek kadar olursa... Bu durumda, milli bir yakıtla ve ona göre düşük fiyatlarla kullanabiliriz diye düşünüyorum. Dışarıdan aldığımız ürün üzerine maliyetler bindikçe, bunlar sonuçta fiyatlara yansıyor. İşte bizim kendi kuyularımız olsaydı, maliyetlere yansır. Fiyatların düşmesine de önemli katkısı olurdu.

Hayırlı işler olsun...

Sağ olun, ziyaretiniz için teşekkür ediyoruz... Biz S Oil ailesinde olmaktan son derece mutluyuz. İnşallah daha iyi olacak, sektörümüzde de örnek firmalardan biri olmaya devam ediyoruz. ■

ETKİLEYİCİ ve GÜÇLÜ TASARIM PETRONET IRONTECH 600 SERİSİ

- ✓ Rekabetçi Fiyatlar
- ✓ Yeni Nesil
- ✓ Kullanıcı Dostu
- ✓ Etkileyici Tasarım
- ✓ Kaliteli Bileşenler

Petronet, **IRONTECH** serisinde kalite ve sağlamlık konusunda gösterdiği hassasiyeti, 7 kıtada gücünü kanıtlamış **Bennett** markasının metre ve hidrolik ürünlerini kullanarak gerçekleştirmiştir.



Bin yıllık geleneğin son temsilcileri

sarıkeçililer

Yazı: **Duygu Öksüz Canova** Fotoğraflar: **Turan Sezer**

Yılın dört ayını yollarda, üç ayını yaylalarda, beş ayını denize yakın obalarda geçiriyorlar. Vefayı topraktan, mertliği dağlardan, aşkı sevdayı bahar dalından ve de kışın acıtan ayazından öğreniyorlar. Onlar; dünyalarını sırtlarında taşıyan; çadır kurdukları yeri yurt yeğleyen Türkiye'nin son konar göçer yürükleri Sarıkeçililer...



* Fotoğraf: FIAP Altın Madalya, Sırbistan.

O

nlar vefayı topraktan, mertliği dağlardan, aşkı sevdayı bahar dalından ve de kışın acıtan ayazından öğreniyorlar.

Onlar bin yıldır süregelen gelenekle kendi dünyalarını sırtlarında taşıyan, kıl çadırlarını kurdukları yeri yurt yeğleyen Sarıkeçililer...

Değişen dünya gelişen teknolojiye inat tarihi yüzyıllar öncesine dayanan göçebelik geleneğini bırakmıyor Sarıkeçililer.

Anılar, hayaller, ayağa giyilen çarıktan su içilen tasa kadar koca bir yaşam deve sırtına yüklenip yol alıyor.



Adeta nesilden nesile aktarılıp genlerine işlemiş özgürlük tutkusunu. İnsanın insana hükmettiği dünyada mal ve mülkün tek sahibini 'doğa ana' bellemişler...

Türkiye'nin son konar göçer yörükleri Sarıkeçililer. İlkbaharda Toroslar'ı aşıp Konya'daki yaylalara geliyor, havaların soğumasıyla birlikte iki aylık bir göç macerasıyla Mersin'in sahillerine iniyorlar.

Sarıkeçililer günümüzde Burdur, Mersin, Konya, Karaman, Antalya, Adana, Osmaniye, İzmir, Aydın ve Denizli

gibi illerde 287 aile olarak yaşamlarını sürdürüyor. Yılın dört ayını yollarda, üç ayını yaylalarda, beş ayını ise denize yakın obalarda geçiriyorlar.

Ve göç zamanı...

Büyük göç eylül ve ekim aylarında yapılıyor. Modern hayatta metrekarelerce geniş evlere sığdıramayan hayatlar, topu topu birkaç deve yüküyle kat ediyor yolları. Anılar, hayaller, ayağa giyilen çarıktan su içilen tasa kadar koca bir yaşam bir devenin sırtına yüklenip yol alıyor. Çocuklar ya analarının sırtında ya da yaşlılar gibi binek hayvanlarıyla taşınıyor. Ve bir de küçükbaş hayvanlar: Yolculuktan hoşnutcasına kekik kokan dağlarda bir sonraki molaya kadar nizami ilerliyor.

Yol uzun biter mi? Sürünün başındaki çoban bir türkü tutturuyor biraz yanık biraz hasret kokan:

"Tanışınca düşürdü gönlüme tatlı bir sızı, Allah nasipse kavuştursun ayırmasın bizi, İşte ta şurama düşürdü tatlı bir sızı Öyle bir gizliyor ki kendini eh gari."

Yörükler ata sözleriyle hayatlarını düzenlemeyi, deyişler manilerle renklendirmeyi pek severler. Ama mani deyip geçmemek gerek: Her mani her deyiş binlerce yıldır sürdürülen o zorlu hayatın bir gerçeğine tekabül eder, bir bilinmeyene ışık tutar...

Aşkları, sevdaları da dile dolanan türküleri kadar saftır Sarıkeçili yörüklerin. Ne süslü sözler ne gösterişli hediyeler... Emek emek dokunmuş kıl çadırın ilmekleri arasından bakan gözlerle anlatır sevdasını sevdiceğine Sarıkeçili genç kız... Koca bir



Koca bir yaşamı geçireceği kıl çadırın her ilmeğine hayallerini, heveslerini, dertlerini işler Sarıkeçili genç kız...

yaşamı geçireceği kıl çadırın her ilmeğine hayallerini, heveslerini, dertlerini işler çocukluğundan itibaren...

Göçebe yaşam zordur yörük kadınına. Zaman başka işler onun için. Güneşin bakır ışıklarıyla başlar güne... Kolay değil; hayvanlar sağılacak, ateş yakılıp eşe, çocuğa ekmeğe açılıp karınları doyurulacak.

Çilekeştir, yüzündeki her bir çizgi bir hikâye anlatır. Dedik ya, zaman bir başka işler yörük obalarında...

Ve anadır Sarıkeçili kadını... Sanmayın sadece dokuz ay karnında taşıdığı bebeye anadır! Gözü gibi baktığı, kimi zaman üşümesin diye kıl çadırını paylaştığı düvelerine de anahık eder, an olur sırtlar taşır yavrucakları...

Obanın neşesi ise her yerde olduğu gibi çocuklar...

Göçebe hayat onların da ruhuna işlemiş. Şehrin debdebeli hayatına girmek istemiyorlar. Ne tablet ne telefon var hayatlarında. Oyun arkadaşları sürünün çoban köpeği, eğlenceleri ise sürüyü yoldan çıkarmadan bir sonraki konağa yetiştirmek... Eğitim önemli sarıkeçililer için. Okul dönemi başladığında yola yakın yere kuruyorlar obalarını. Ama çok da kolay olmuyor çocukların okula gidişleri. Çoğu zaman kilometrelerce yürümek zorunda kalıyorlar en yakın köy okuluna ulaşmak için. Ayaklarında çarıkları kimi zaman yağmur kimi zaman çamurda yürüyüp zor şartlarda okuyorlar. Çoğu büyüdüğünde yörük kültürünü yaşatıp babadan atadan

öğrendiği şekilde hayatına devam ediyor.

Günümüzde hayvancılığın azalması, göç yollarının birçoğunun şahıslara kiralanması ve hayvan otlatılacak meraların azalması gibi nedenlerle yörük geleneği yavaş yavaş terk ediliyor. Yüzyıllardır nesilden nesile taşınan kültür mirasını günümüzde de yaşatan, yaşatmaya çalışan Sarıkeçililerin de sayısı gün geçtikçe azalıyor. Onlar atalarından miras kalan bu geleneği sürdürmek istiyorlar. Göç yollarının açılması, hayvan otlatılacak mera ve oba kurulacak alanlar bu kültürü yaşatabilmenin olmazsa olmazları.

Vefakâr, cefakâr, alabildiğine mert alabildiğine özgür Sarıkeçililer ile yolculuğumuz bir maniyle noktalanıyor:

"Kara çadır is mi tutar
Altın gümüş pas mı tutar
El oğlu ölmüş
El kızı yas mı tutar." ■



türkiye'nin yükselen değeri: SAVKA



T

ürkiye'nin en modern ve en büyük gemi yanaşma platformu SAVKA, petrol taşımacılığında Doğu Akdeniz'in lider tesisi pozisyonunda.

Acar Group bünyesinde faaliyet gösteren Mersin'de kurulu tesis, 14 metre draфта ve aynı anda 2 geminin yükleme/boşaltma yapabileceği deniz platformu olma özelliğine de sahip.

SAVKA, sağladığı stratejik olanakları sayesinde yerel ve uluslararası petrol ticareti yapan şirketlerin vazgeçilmez tercihi konumunda.

Terminal, kabul edebildiği gemi ölçekleri ve en modern "sağlık, emniyet, çevre" donanımları ile petrol şirketlerine sağladığı ekonomik faydanın yanında, armatörlere de daha emniyetli operasyonlar için kolaylık ve rahatlık imkânı sunuyor.

Platform, gerekli izinler alındığı takdirde güvenli bir şekilde gemiden gemiye transferler için de kullanılabilen ve aynı anda 2 adet Aframax ölçeğinde gemiye hizmet verebilmekte.

SAVKA Platformu, her biri 6 kilometre uzunluğunda 5 adet boru hattıyla (10", 12", 14"(x2) ve 16") AVES Terminallerine bağlantılı şekilde hizmet veriyor. Platformda 10" lik boru hattı nebati yağ operasyonlarına tahsis edilmiş olup diğer hatlar petrol ürünlerinin elleçlemede kullanılıyor. ■

bayilerimizle rusya, ukrayna ve tayland'ı keşfettik



SOIL bayilerini teşvik kapsamında en fazla madeni yağ satışı gerçekleştiren 100'e yakın bayimizle Rusya, Ukrayna ve Tayland'ı keşfettik.

Rusya gezisinde ülkenin en büyük ikinci şehri St. Petersburg; Ukrayna gezisinde başkent Kiev ve güneybatı kenti Odessa gezildi.

Tayland seyahatinde ise bayilerimiz Bangkok kentini tanıma fırsatı buldu. ■



İSTASYONUNUZUN
TÜM KONTROLÜ
ELİNİZDE...



Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play

www.turpak.com.tr

Pompa Fiyat Değişikliği
Vardiya Kapama
Servis Çağrısı Açma
Stok Görüntüleme
Satış Görüntüleme

TURPAM

Tüm hayatımı bu 3 fiil üzerine kurdum:
“Düşünmek, gülmek, sevmek...”

müzikle bir ömür

Röportaj: **Nuray SOYDAN**

Fotoğraflar: **Zahide AĞIREL**

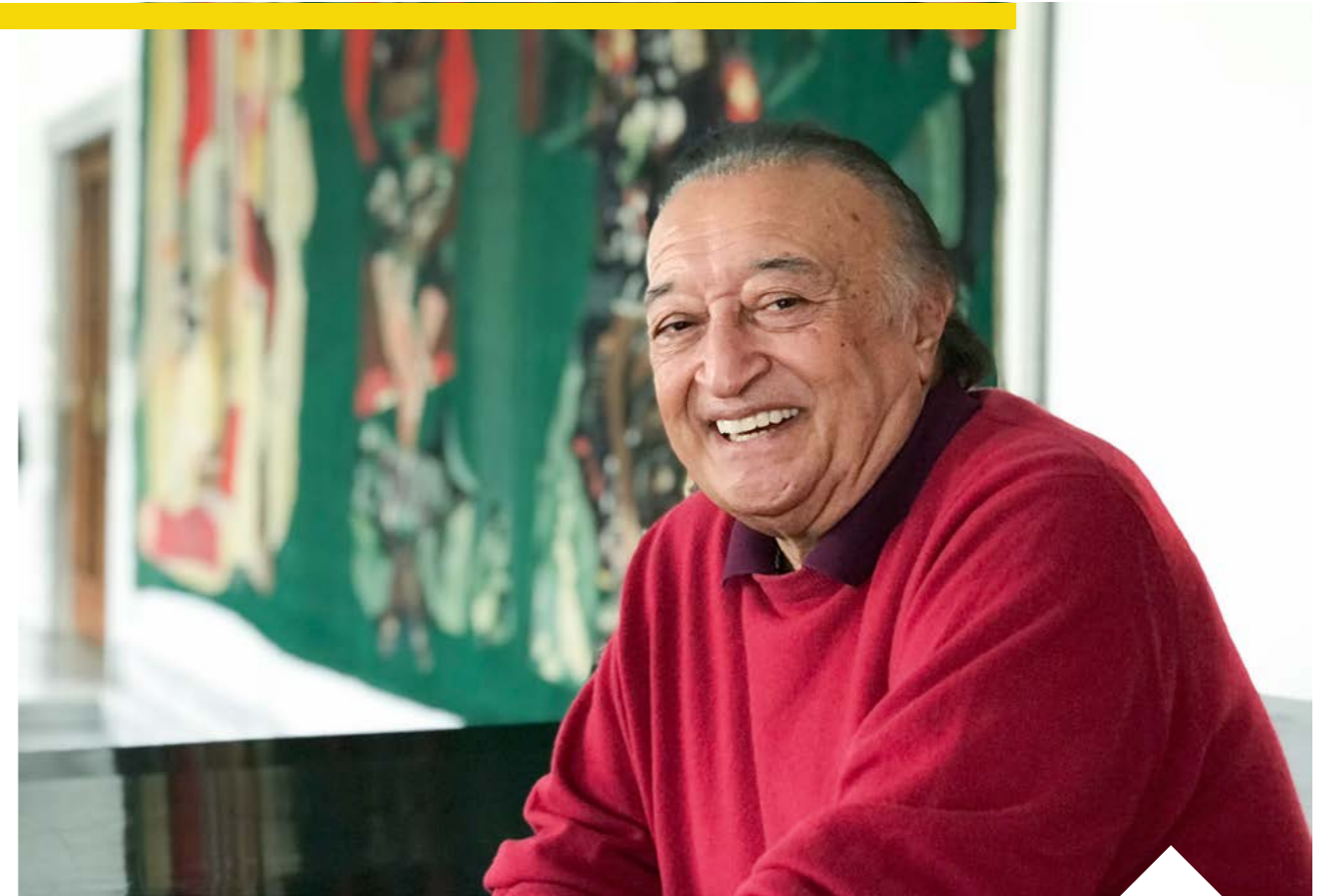


Her daim aklımın bir köşesinde olan ve oradan hiç çıkmayan 5 önemli değer vardır:

1. Atatürk; hiçbir şeye değişmem.
2. Frank Sinatra; onun sesiyle küller alevlenir.
3. Charlie Chaplin; onu izlerken ağlarken gülersin, gülerken ağlarsın.
4. Metin Oktay; spor terbiyesine hayran olduğum ve herkesin sevdiği adam.
5. Çikolata... Asla kıskanç değilimdir. Benden güzel şarkı söyleyenleri her zaman alkışlarım ama çikolatamı birisi yerse içim gider, çok kıskanırım.



Ömür Göksel 'Bir Ömür'e çok şeyler sığdırmış bir İstanbul Beyefendisi. Peki neler var o ömürde?



Bir İstanbul Beyefendisi, hayata pozitif bakışıyla ve o muhteşem sesiyle etrafındaki herkesi büyüleyen, esprili, çikolata aşığı bir büyük şarkıcı Ömür Göksel...

Radyo programı çıkışında yakaladık, kahvelerimizin yanında çikolatalarımızı yerken çok keyifli bir sohbet yaptık.

Öncelikle söylemeden geçemeyeceğim radyo programınızın adını çok beğendim. “Müzikle Bir Ömür” Tam da sizi anlatan bir isim olmuş.

Evet teşekkür ederim. Oksijenle tanıştığım ilk günden son nefesime kadar bir hayat yaşayacağım. Bunun adı ömür ve bu isim bana konmuş, çok memnunum ismindem ve yaşadığım hayattan. Nasıl bir meyve ağaçtan kopup düşerken hayata teşekkür etmeli ise ben de hayata hep teşekkür ederim.

Ömür Göksel o ‘Bir Ömür’e çok şeyler sığdırmış bir adam. Peki genel olarak neler var o ömürde?

Her şeyden önce ilk arkadaşım futbol topu var. Benim çocukluğumda oyuncak yok, top benim için bir oyuncak. Çok da sevdiğim bir oyuncak. Belki de bana ilk hayat dersini veren oyuncak. Çünkü top öyle güzel birşey ki ne kadar hızla yere vurursan o kadar hızla zıplar, ne kadar yavaş vurursan o kadar yavaş zıplar. İşte bu benim düşünce ve hayat tarzım oldu. Çok çabuk yukarı çıkmayı hiç düşünmedim hayatımda çünkü aynı hızla ineceğimi biliyordum.

Dolayısıyla topla tanıştınız ve uzun bir süre bu arkadaşlığınız devam mı etti ?

Futbol ile başladım ama daha sonra elle topa daha iyi hakim olabileceğime inandım ve basketbol oynamaya başladım. Bunda da galiba bayağı başarılı oldum çünkü alkışlanmaya başladım.

Çok çabuk yukarı çıkmayı hiç düşünmedim çünkü aynı hızla ineceğimi biliyordum.

Peki aslında o alışık olduğunuz alkışlar ve o beğenilme dürtüsü müdür sizi müziğe yönlendiren?

16 yaşlarındayım ve bazı ortamlarda 'Ömür senin sesin güzel hadi bir şarkı söylese' diyorlar ama kafamda soru işaretleri... Acaba doğru mu söylüyorlar yoksa dalga mı geçiyorlar diye. Ama şarkıyı söyledikten sonra herkes alkışlamaya başlayınca 'Gerçekten beğendiler, galiba ben bunu yapacağım' dedim.

O zamanlar basketbol oynuyorum ve antremandan sonra duşta şarkı söylüyorum. Takım arkadaşlarım da çok beğeniyor. Sonradan harika bir spiker olan Tuna Huş ve Kerem Tunçeri'nin babası Haluk Tunçeri de takım arkadaşlarım. Hep beraber bir ses müsabakasını dinlemeye gittik. Sunucu Orhan Boran bir anda benim ismimi anons etti. Meğer bizim arkadaşlar benim ismimi yarışmaya yazdırmışlar. Tabii mecburen sahneye çıktım ve iki tane şarkı söyledim. Yarışmanın sonunda 'Ömür Göksel isimli müsabık birinci oldu' anonsu ile müzik iyice hayatıma girmiş oldu.

Çocukluğumda bayram harçlıklarını biriktirip plak alırdım. O zamanki plakları bir kez dinledikten sonra pikap iğnesini değiştirmek gerekirdi. Bu zorluklarla dinlerdik müziği.



Bu arada aileniz nasıl bakıyor top ve müzik aşkınıza?

Babam çocukluğumdan beri topu iyi oynadığımı gördüğü için top oynamamı destekliyor ama şarkıcılığı istemiyor. 'Ne demek şarkı söylemek, adam ol!' diyor. Ama annem konservatuvar mezunu ve piyano çalıyor zaten. Dolayısıyla o destekliyor beni. Çocukluğumda bayramda aldığım harçlıklarımı biriktirip hep plak alırdım.

Şimdi müzik dinlemek çok kolaylaştı. Peki o yıllarda nasıl ve nereden dinlerdiniz?

O zamanki plakları bir kez dinledikten sonra pikap iğnesini değiştirmek gerekirdi. Bu zorluklarla dinlerdik müziği. Her şeyi radyodan dinler ve öğrenirdik. O yüzden radyo benim ilk aşkımdı. Radyoyu hiçbir şeye değişmem. Radyodan dinlediğim şarkıları ezberlemeye çalışıyordum ama bir defa çalıyor ve ne kadarını yazabilirsem yazıyorum sonra yine çalmasını bekliyordum.

Sonra bir süre ara verdiniz galiba müziğe...

Evet. Üniversite için Almanya'ya gittim ve orada tekrar top oynamaya başladım. 2 sene sonra Türkiye'ye döndüm ve askerliğimi bitirdim ama sonra bir baktım ki yine sahnelerdeyim.

Çok geniş bir repertuarınızın olduğunu biliyoruz. Zorluklarla müzik dinlediğiniz o yıllarda bu kadar şarkıyı hafızanıza nasıl kaydettiniz?

Şu anda hafızamda kayıtlı bin 500 şarkı var. Tabii ki çok zor oldu. Nerdeyse tüm gün radyo başında müzik dinliyordum. Tabii ki genelde yabancı müziklerdi. O zamanlar da Türk Pop Müziği yoktu zaten. Bizler aslında zor bir işe soyunduk. Benden önce Erol Büyükburç, Alpay ve hatta onlardan önce Celal İnce...

Bu süreçte çok ünlendiniz, her orkestranın birlikte çalmak istediği bir şarkıcı oldunuz ama sonra yurt dışına gittiniz. Neden?

1979 senesine geldiğimizde arabesk yayıldı, her yerde çalınır ve söylenir oldu. Biz de artık çok fazla söyleyecek şarkı ve mekân bulamaz olduk. Hilton Otel'deki bir programıma Amerikalılar gelmiş, çok beğenmişler ve beni dünya Hiltonlarında şarkı söylemem için Amerika'ya davet ettiler. Ben de gittim. 3 ay oradaki Hilton'da şarkı söyledikten sonra Milano Hilton'a gittim. İtalya'da da 3 ay kaldıktan sonra Düsseldorf Hilton'a gittim. Zaten Almanya'da okumuştum yabancı değildim çocukları da alıp ailece oraya yerleştik.

Sonra tekrar Türkiye'ye dönmek istedik. Döndüğüm günden beridir de müzik hep devam etti.

Hangi dillerde şarkı söylüyorsunuz?

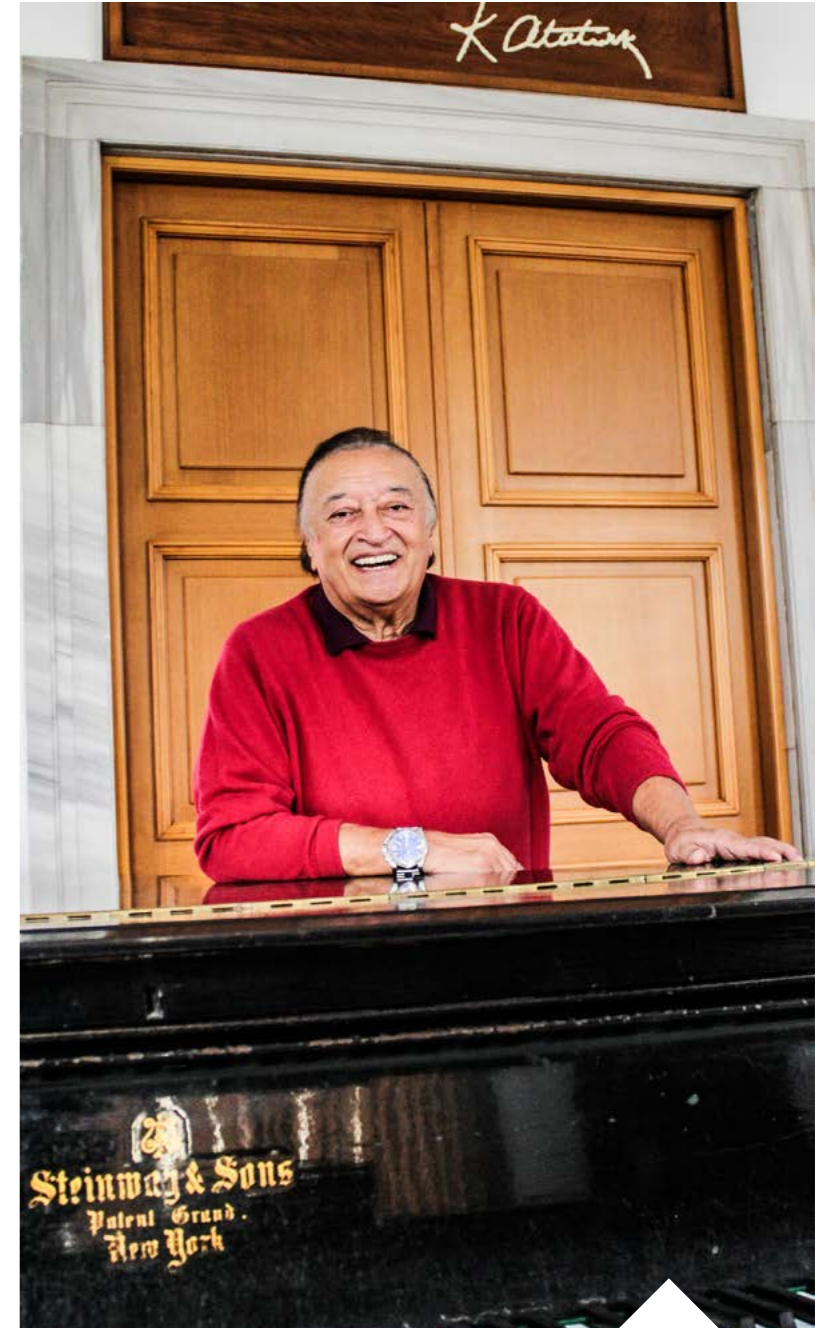
İngilizce, Almanca, İspanyolca ve İtalyanca

Ömür Göksel için neler önemlidir?

Düşünmek, gülmek, sevmek... Tüm hayatımı bu 3 fiil üzerine kurdum ben.

Bir de her daim aklımda bir köşesinde olan ve oradan hiç çıkmayan 5 önemli değer vardır:

1. Atatürk; hiçbirşeye değişmem,
2. Frank Sinatra; onun sesiyle küller alevlenir.
3. Charlie Chaplin; onu izlerken ağlarken gülersin, gülerken ağlarsın.
4. Metin Oktay; spor terbiyesine hayran olduğum ve herkesin sevdiği adam.



5. Çikolata... Asla kiskanç değilimdir. Benden güzel şarkı söyleyenleri her zaman alkışlarım ama çikolatamı birisi yerse içim gider, çok kiskanırım.

Peki şimdilerde ne yapar Ömür Göksel?

Şimdi TRT İstanbul Radyosu'nda radyo programı yapıyorum. İlk aşkımdan radyodan hiç vazgeçemiyorum. Hâlâ sahnelerdeyim. Hâlâ sporun içindeyim, Galatasaray'da sözü geçer bir duayen ve divan üyesiyim. Eskiye çok bağlı olduğum için tüm bunları yaşarken mazideki hiçbir şeyimi de kırmak istemem. Tozunu bile alırken çok dikkat ederim. ■

Eskiye çok bağlıyım. Mazideki hiçbir şeyimi kırmak istemem. Tozunu bile alırken çok dikkat ederim.

*güvenilir ve kaliteli
akaryakıtın adresi*



■ BENZİN

■ MOTORİN

■ FUELOIL

■ MADENİ YAĞ

■ GAZ YAĞI

■ OTOGAZ



Çamlıhemşin'den macahel'e doğu karadeniz

Yazı ve fotoğraflar: Erkan Özaydın

Kilikya Fotoğraf Topluluğu'nun fotoğraf gezisine Trabzon

Yomra'dan başladık. Yol üstü lokantasında ilk kez Karadeniz mutfağına bakacağız. Üzüm talvarları altında mükemmel öğle yemeğinin (köfte, et) ardından hepimiz mutluyuz.

Yola çıkış çok olmamıştı ki, Pazar ilçesinde ünlü simit fırını bizim deklanşör sesleriyle yankılandı. Susamsız simitler görüntüledi.

Rize'yi geçtik. Sahilden, güneye, dağlara tırmanan bir rotaya döndük. Sonraki durak, derin bir vadinin içinde yer alan Çamlıhemşin ilçesinde kısa bir alışveriş molası...

İlk uzun soluklu fotoğraf molamız, Konaklar Mahallesi'nde, ünlü Taş Kemer Köprü ve yakınında, damak tadımıza uygun çay içtiğimiz Halil Karayalçın'ın işlettiği; Çiçeva (Şenyuva) Kahvehanesi'ndeydi. Derenin üzerine uzanan ahşap yapı, Karadeniz'in tipik yayla mimarisiydi. Ferah ve sıcak bir atmosfere sahip. Çekimlerimizden yorulmalarına rağmen şikâyet etmeyen Karadenizlilerle beraberiz. Bize odun közündeki kaynattıkları Türk Kahvesi ikram ettiler.



Ver elini Çat Vadisi ve Toşi Pansiyon

Yeşilin her tonunu yansıtan, sesi ve serinliğiyle bizi rahatlatan, yükseklerdeki bir vadinin içinde ağaçtan rahat, konforlu odalara yerleştik. Çat Deresi'nin aktığı harika bir vadide, daha doğrusu bir cenneteyiz. Hava açık, sıcak, gölgede serin. Gece üzerimize polar giymemiz gerekti.

Toşi; Bennur Türkyılmaz ve kardeşi Cüneyt Türkyılmaz'ın işlettiği pansiyon. Müşterileri daha çok Kaçkarlar'ın Verçenik Zirvesi'ne (3710m) tırmanacak olanlar.

Üç gece konakladık ve dereden serpmeye kırmızı benekli alabalıkların yakalanışına tanıklık

ettik. Akşam yemeğinde de balıkların lezzetiyle şenlendik.

Çat, iki derenin; Hemşin Kale ve Elevit Dere'lerinin birleştiği yer olduğu için böyle adlandırılmış. Hatta yörenin tulum eşliğinde söylenen bir de türküsü varmış:

*"İki dere akışır,
Birleştirir bu yeri,
Biri Hemşin'den gelir,
Elevit'ten diğeri,
Adlandırır bu yeri."*

Çat, 1240 metre yükseltide ve ünlü Fırtına Vadisi'ne akıyor. Buraları tarihi İpek Yolu üzerinde. Kadim yol, Erzurum İspir'den geliyor, Pazar Kale'si, Kale-i Bâlâ (Kale Köyü) ve Zil Kale'den



geçiyor, Varyemez'den, Pazar'a, limandaki gemilere ulaşıyor. Yol İspir, Hodeçur ve Erzurum'a bağlanıyor. Eskiden buralarda da ipek üretiliyormuş. İspir'den ceviz, dut, üzüm pekmezi getirmiş gezinler.

Ayrıca yakınımda Cenevizler'in yaşadığını anlatan Ceneviz Irmağı da var. Elevit'te altın, gümüş işçiliği ünlüymüş eskiden.

Çamlıhemşin yöresinde eğitim düzeyinin %100 olduğunu öğrenip mutlu oluyoruz.

Kapılı Göl ve Verçenik

Toşi pansiyon çevresinde makro, peyzaj çalıştık. Derelerden uzun pozlama ve portre çekimi fırsatı bulduk. Sabah kahvaltıda; çeşitli peynirler, tereyağları, bal ve reçeller, zeytin çeşitleri, domates, salatalık ve en sevdiğim helva, köy yumurtası (istenirse sahanda) ve çay-kahve sunuldu. Öğlen yaylalara giderken ev sahiplerimiz kumanya hazırlıyordu.

Çat Köyü'nden uzun pozladığımız dereler ve keleklerin fotoğrafını çekip orman yolunda ağaçsız yüksekliğe eriştik. Yamaçlara kurulu, yerel mimari çizgileriyle Karadeniz'in yayla evlerini ve Abaza keçilerini fotoğrafladık.

Yol bizi yaylaya getirdi ve bitti. Makine ve tripotlarımızı sırtladık. Bir arkadaşımız oltayı almıştı ki muhtarın yasak uyarısıyla arabaya geri koydu. Derelerden aşarak

çiçek, kelebek doğa fotoğrafı çekerek, muhtarın gösterdiği rotadan yürüdük, yürüdük, yürüdük...

Bir dere kenarında kumanyalarımızı yedik, buz gibi sular içtik. Kar blokunun çevresinden kısa tırmanışla kapılı göle ulaştık. Verçenik'in, Kapılıgöl'de yansıyan eşsiz güzelliğini yüreğimize naksettik ve içimizden yüksek sesle dua ettik: *"Allahım buraları para kazanmaktan başka şey düşünmeyen doğa katillerinden koru. Amin!"*

Bu zorlu ve uzun rotadan biraz bitkin döndük. Gün batıyordu. Sis geldi. Dönüş yolunda güzel ışık oyunları ve dereleri arşivimize ekledik. Gezimizin en görkemli kareleri şüphesiz bu ana ait olacaktı.

Elevit Yaylası

Elevit Yaylası'na vardığımızda 'Yok Yok Bakkaliesi' ve girişteki tabelada, 'Güzel Elevit'imize Hoş Geldiniz', Nüfus 'Belirsiz' ibaresi dikkat çekiyordu.

Ahşap evler arasında Şemsettin Yılmaztürk'e rastladık. Boynunda mavi boncuklarıyla çok sevdiği kızını fotoğrafladık. Köy içinde misafir olduğumuz evde yaşlı teyze Fatma Ana ve amcamızın, pencereye çıkan Şeyma ve Tuana'nın portrelerini çalıştık.

Yukarıdaki diğer yaylalara gitme çabamız, aracımızın, yolun ve sürücümüzün elvermemesi nedeniyle sonuçsuz kaldı. Toşi'ye döndük, serpmeye av sahneleri ve makro çektik. Aracımızı ve sürücümüzü değiştirmeye karar verdik.

Verçenik'in Kapılı Göl'de yansıyan eşsiz güzelliğini yüreğimize naksettik.

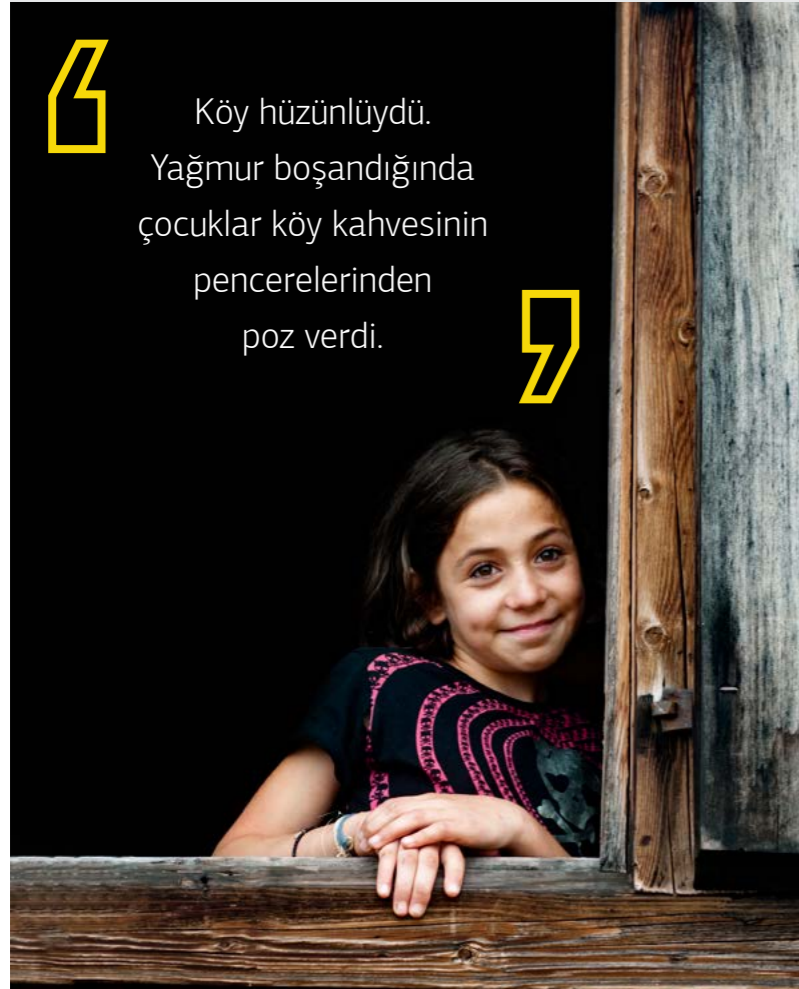
Hazındağ Yaylası

Zorlu bir yoldan ulaştığımız yaylada hava kapalı. Çiseliyor. Evleri görüntülüyoruz. Yaylada, meydanda oynayan çocuklar köy kahvesinin pencerelerinden poz verdi. Şura, Kader, Enes ve Muhammet Mustafa'ya teşekkür ederiz. Bir ara yağmur boşandı, köy hüzünlüydü, zaman dardı, alan kısıtlıydı ve çocukların portre çekimlerinde sıkışıklık yaşandı.

Pokut Yayla Evi'ne sabah veda edildi. Söz verildi; tekrar gelinecek, yine kalınacak kuşkusuz.



Köy hüzünlüydü.
Yağmur boşandığında
çocuklar köy kahvesinin
pencerelerinden
poz verdi.



Yeni rotamız Ayder Yaylası

Odalarımızın planlaması özensiz, etraf çok kalabalıktı. Ayder'de kalmak yerine yola devam etmeyi, Macahel'de bir gece fazla kalmayı düşündük. Dönüş yolunda, Çamlıhemşin'de yemek yedik.

Rotamız Ziraat Mühendisi Erkan Bey'in çalıştığı Çaykur Fabrikası idi. Çayın bahçelerden gelişinden paketleninceye kadar fabrikadaki tüm evreleri fotoğrafladık. Sonraki rotamız Hopa, Borçka ve Macahel...

Hopa'dan Borçka- Artvin yönüne döndük. Borçka'da Çoruh Vadisi'ne

Akşam yemeğinde; çok beğendiğim karalahana çorbasının ardından ilk sırada her zaman muhlama var. Muhlama; tereyağında kızartılmış, eritilmiş özel bir peynir tavası. Sündüre sündüre yeniyor.

Sebzeli etli yemekler, pilav, balık, salatalar, karpuz, kavun ve meyve aklımda kalanlar. Hepsisi çok lezizdi. Son gün, ekipteki kızlar kolları sıvayıp birlikte un helvası hazırladılar.

Pokut Yaylası

İlk aracımız beyazdı. Oysa sabah bizi almaya Osman Demirci kaptan kırmızı minibüsüyle geldi. Vadilerin içinden kıvrılarak, çok uzun ağaçların, sislerin içinden ilerledik. Çiseleyen yağmurla, yeni çakılan ahşap bir yayla evinin ardında, yamaçtaki yayla evleriyle Pokut'a ulaştık.

Pokut Yayla Evi, Ömer Akçam ve Filiz Akçam tarafından kurulmuş. 15 Haziranda başlayan sezon kar yağışıyla sonlanıyormuş. Su sistemi donmaması için boşaltılıyormuş. Yükselti 2000m. Koruma alanı olduğundan ancak ocaklık yeri olanlar yani atasından eski evi olanlara ev kurma izni veriliyormuş. Bizi ailenin kızları Selda Özdemir, Sema Akçam ve Selda Akçam'ın 6 yaşındaki kızı Şevval Özdemir karşıladı. Ağaçtan iki katlı harika bir yayla evi. Alt katta, girişte yemek salonu, içeride yanan bir kuzine, üzerinde pişen leziz yemekler, kızaran yayla ekmeği, fırınlı undan sebzeli mısır ekmeği, yoğurt, salata, baklava.

'Çarhala', karalahana çorbasının adı. İçinde karalahana (küçük yeşil yapraklar), barbunya, mısır unu, pazı ve diğer yeşilliklerle pişiriliyormuş. Muhlama'nın ardından menüde ayrıca 'Plina

girdik ve doğuya doğru yükselmeye başladık. Hava karardı. Camili Köyü rotasındaydık. Karayolu bitti. Orman yolundan çok yavaş ilerleyebiliyorduk. Yanlış bir yöne gittiğimizi düşünüp biraz da gerilerek Efeler, Atalar Mahallesi'ndeki pansiyonumuza vardık. Bizi bekliyorlardı. Akşam yemeği hazır.

Böreği'(sebzeli krep), Fasulye Turşusu Kavurması, Karalahana Sarması, Kaygana (pazı, yeşil soğan, maydanoz, nane, yumurta, kaşar peyniri, kete (mayalı hamur içinde mısır unu ile hazırlanmış tatlı) pilav ve diğerleri ve olmazsa olmazımız çay...

El işlerini sordum: Cinpuli, Titriba ve Şar isimli iğne oyası benzerlerinden söz ettiler.

Macahel

'Deda ena'(Anadili demekmiş)Pansiyon, Fehmi Avcı ailesinin kurup geliştirdiği, Türkiye'nin Kuzeydoğu ucunda, sisli rüyalarından çıkıveren, ormanlı dağların vadileri arasında. Borçka'dan 50 kilometre uzaklıkta.

Fehmi Bey; "Rus Alman Harbinde, bir gecede sınır çizildi ve Macahel'in Türkiye'de kalmak isteyen altı köyün dışındaki diğer altı köyü Gürcistan tarafında kaldı. Sınıra itiraz eden bir kadının kendi tarla ve mülklerini kurtaracak şekilde sınırı değiştirdiği tarihi bir olay yaşandı. 80 yıldır sınır ihlali olmadı" diye anlattı.

Günümüzde, kimlikle Gürcistan'a gidilebiliyor. 'Dedaena, 50-60 kişiye yemek ve yatak kapasiteli. Pansiyon çevresinde mısır bahçeleri, meyve ağaçları, büyük ve küçükbaş hayvanları, kümes hayvanları ve köpekler mevcut. Yemek salonunun giriş katında şömine ve sedirler var. Üst katta ise ferah bir yemek salonu ve mutfak yer alıyor. Yemeğinizi, çayınızı kendiniz alıyorsunuz. Kahvaltı ya da yemek boyunca, sisin değiştirdiği manzarayı fotoğraflamak fırsatı buluyorsunuz.

Macahel'de gelir kaynakları hayvancılık ve başlıca Kafkas Arılarının ürettiği ünlü Kafkas balına ve bizler gibi doğa meraklılarının yarattığı turizme dayanıyor. Dünyada dört saf arı ırkından biri olan Kafkas Arı türü koruma altındaymış. Gezgin arıcılık yasak. Kestane, ihlamur ve fındık karışımı olan bu bal damagımızda hafif acımsı bir tat bırakıyor.

Unesco, Macahel'i 'Biosfer Koruma Alanı' ilan etmiş. Ülkemizdeki bitki, hayvan ve suyu içeren bu tek koruma alanıymış. Dünyadaki 44 alandan biriymiş. Ayrıca Görgit Vadisi'nde koruma alanı varmış. Hem karakovan balı hem fenni kovanlar



varmış. Petekler doğal balmumundanmış. Süzülükten sonra petekler eritilip tekrar petek üretilse de bu balmumu petek doğalmış.

Orman; kestane, ceviz, kayın, gürgen ve diğer yüksek orman ağaçlarıyla kaplı. Çiçek ve kelebek yönünden zengin. Buralarda sıkça ayıya rastlanırmış. Ayılar, bal ve diğer meyveler için geliyormuş.

Macahel,' bir elde birleşen parmaklar' anlamına geliyor.

Sabah kahvaltıdan sonra Maral Şelalesi'ne gittik. Dönüşte Camili Köyü'nde portre çektik.

İremit Pansiyon'da Sevda'nın Yemekleri sözü edilmesi gereken bir duraktı. Mevlüt İyem'in işlettiği pansiyonda çorba, türlü, Gürcü Yahnisi (Bir çeşit Çerkez Tavuğu), bulgur pilavı, fasulye turşusu kavurması yenildi. Burada Sena'nın bebeğiyle portresi çekildi.

Macahel'den ayrılırken yöresel asansörün çalışmasına tanık olduk. Borçka'ya dönüş yolunda Karagöl'e uğradık ve fotoğrafladık. Yolda çay bahçesinde çay toplayanlar çekildi. Gece Hopa'da Cihan Otel'de kaldık. Grubumuzun bir bölümü Batum'a giderek su oyunlarını fotoğrafladı.

Fındıklı

Son günümüzde, Rize Fındıklı'da vadiye girerek eski bir köprüyü fotoğrafladık. Ardından muhteşem konakların önünde, çay toplayan bir ana oğula rastladık.

Pide ziyafeti, ardından alışveriş ve Trabzon'dan Adana'ya, hareket noktamız Mersin'e döndük. ■

Rize Fındıklı'da muhteşem konakların önünde, çay toplayan bir ana oğula rastladık.

'O an,

Fotoğraf: Necdet CANARAN



"Martılar ki sokak çocuklarıdır denizin" demiş şair. Mersin Balıkçı Barınağı gediklisi bir "sokak çocuğu", çarşaf gibi durgun denize düşen etkileyici gölgesinde mavi suları yarıyor.



Dünü bugüne, bugünü yarına saklayan kapı

gramofon evi

Yazı ve fotoğraf: Okşan FINDIK

i

zmir'de uğranılması gereken önemli duraklardan birindeyiz. Konak'ta bulunan Kızlarağası Hanı... İzmir'in en eski hanlarından.

Han'ın merdivenlerinden yukarı çıkıyoruz. Etrafımızda eski eşyalar, antikalar, plaklar, sanat atölyeleri... Burnumuza gelen kahve kokusu eşliğinde kendimizi geçmişin izlerini takip ederken buluyoruz. Kulağımıza çalınan müzik sesinin ardına takılıp keşfe çıkıyoruz.

Geçmişin izlerini bugüne taşıyıp yarınlara saklayan ve ruhumuza dokunan kapıdan geçip "Gramofon Evi"ne giriyoruz. Etrafta pikaplar, gramofonlar, fonograflar, 45'likler, 33'lükler... Bambaşka bir dünyadayız sanki.

Mekânın sahibi, güler yüzlü, müzik tutkunu, işini severek yapan Burçin Demirayak ile tatlı bir sohbete başlıyoruz...



Plak bir şeyler anlatır, mutlaka bir hikâyesi vardır. Sonrası sizin hikâyeniz...

"Müzik benim rehabilitasyonum" diyor Burçin Hanım. Tümceler onu ağızdan akıp giderken bize not etmek düşüyor:

"Yaptığım işte çok mutluyum. Günümüz yaşam şartlarında insanlar birçok sıkıntı yaşıyor. Ruhlarına iyi gelecek bir şeyler arıyorlar aslında, farkında olmadan ya da bilinçle... İnsan kendine ait bir alan ihtiyacı arayışına başladığında orada devreye ben giriyorum. Mesela, rock müzik seviyorsa, 'şunu dinledin mi?' diye soruyorum. Yanıt 'hayır'sa, birlikte dinliyoruz; işte

arayıştaki insanı o an yakalıyorum, iyilikler başlıyor...

Gramofon Evi'ne farklı statülerde, bambaşka insanlar uğruyor. Kimi hiçbir bilgisi olmadan, kimi araştırarak geliyor... Hiçbir şey bilmeden gelenle müzik ya da cihaz konuşacak olmak inanın bana zor gelmiyor. Hobi fobiye evrilmesin diye yaptığım işi anlatıyorum, sonra müzik yolunu çiziyor zaten. İşimde bir bakıma kendimi anlatıyorum aslında. Ben karşımdakine müzik ve ruh katıyorum o da kendi hikâyesini oluşturuyor." ■

araba sevdası

Selçuk Durak



Son yüzyılda önce tren sonra gemi, vapur, uçak, otobüs, otomobil derken artık kulaklarımızın aşına olduğu hatta en sık duyduğumuz ses: Motor sesi.



Peki bizim otomotiv alanındaki izlerimiz nedir, sektör nasıl bir gelişme gösterdi?

Bakalım...1966'da kendi modellerinin montajına başlamış ve motoru dışındaki bütün parçaları yerli olan bu otomobil Vehbi Koç'un kurduğu Otosan tarafından o dönemlerin otomobili "Anadol" üretilmişti .Anadol marka otomobil, 1982 yılına kadar 87 bin adet üretim yaptı. Sonrasında yerli/milli araç gündemden düştü. Bu aşamada herkesin yıllarca merak ettiği şey ise yakın zamanda sinemaya da konu olan "Devrim" adlı ülkemizin ilk yerli/milli arabasına ne oldu? Neden seri üretime geçilmediğine ilişkin; "Devrim'i üreten mühendis grubunun tehdit edildiğine" varıncaya kadar yüzlerce yorum mevcut. Şimdi kısaca hikâyesini okurken; aslında "Devrim otomobili bize, ardında ne bıraktı?" sorusuna da cevap aramalıyız.

16 Haziran 1961 günü "Ordunun cadde binek ihtiyacını karşılayacak bir otomobil tipinin geliştirilmesi" görevinin TCDD İşletmesine verildiği talimatını alan 20 yöneticiye tanınan süre yalnızca 4.5 ay idi... 29 Ekim törenlerine yetiştirilmesi isteniyordu.

Bu sürede bir mucize değilse de olağanüstü bir çaba ile 4 adet otomobil üretilmiş olması, adı ile sabit "devrim" niteliğinde idi. Öyle ki Eskişehir'de, Yüksek Mühendis Emin Bozoğlu yönetiminde imal edilen otomobillerin törene yetiştirilmesi pahasına, son kat boyası 28 Ekim akşamında yapılabilmemiş, pasta/cila işlemleri yola çıkan trende, aynı gece gerçekleştirilmişti.

Buharlı lokomotifin çektiği trende, muhtemel baca kıvılcımlardan dolayı güvenlik önlemi olarak benzin depoları boşaltıldı. 2 adet Devrim otomobili sabaha karşı Sıhhiye'deki Ankara Demiryolu Fabrikası'na indirildiğinde, depolarına birkaç litre yakıt konuldu... Sadece manevra yapabilmesi için.

İkmal istasyonuna gidilmesi gerektiğini bilmeyen motosikletli trafik eskort ekibi otomobillerle Meclis'e ulaştığında durum anlaşılıyordu. Aceleyle getirdikleri benzin ile birinci otomobilin ikmal yapıldı. Benzin ikinci otomobile de konulacağı anda Cumhurbaşkanı Cemal Gürsel Meclis'in önüne gelmişti. Anıtkabir'e doğru hareket etmek için de ikinci araca bindi. Benzin ikmal yapılamayan araç 100 metre sonra öksürerek durdu. Cemal Gürsel Paşa sinirlenerek ama ricaları da kırmayarak, bir numaralı Devrim otomobiline geçti. Bir numaralı Devrim otomobili Anıtkabir ziyareti ve Hipodrom'daki geçit törenlerinde görevini hakkıyla yerine getirdi.

Sonraki gün neredeyse tüm basın sözcüleri yapılmışçasına yerli otomobil için harcanan paraların boşa gittiğinden dem vurarak aynı başlığı attı: "100 metre sonra bozuldu." Hâlbuki bozuk olan araçlar değildi...

E

debiyatımıza, Rezaizâde Mahmut Ekrem'in "Araba Sevdası" romanı ile giren otomobil,

geleneksel kültürümüzün ana unsuru At'ın yerini aldı. Yeni dönemde ise arabanın güç ölçümünün, 'beygir' kategorisi üzerinden değerlendirilmesi, geçmiş ile bugün arasındaki bağın asla kopmayacağını gösteriyor.

Son yüzyılda önce tren sonra gemi, vapur, uçak, otobüs, otomobil derken artık

kulaklarımızın aşına olduğu hatta en sık duyduğumuz ses: Motor sesi.

Asfalt ağladı be! sözcüğü ile hafızalara çakılan reklamlar, "Alırım anahtarımı!.." şeklinde sloganlaşırken; artık ağızlarıdaki sakızın reklamı bile güçlü, hızlı araçlarla birlikte sunuluyor...İşte bu reklamda yolda kalanlara yardım amacı ile gelen sürücünün ifadesi: "Merhaba ben çekici, bu da çekicim."

Sadece Anadolu'ya özgü olmasa da araçlar üzerindeki yazılarla yapılacak kültürel bir seyrüsefer, her birimizi sosyo-

ekonomik kuramcılar arasına sokacaktır: "Tek Rakibim Türk Havayolları... Miras Değil Alın teri... Büyüyünce Tır Olucam... Hayatımı Yazsam Duple Yol Olur... İyi Mazot Selülit Yapmaz..."

Elbette hepimizin son yüzyılda günlük hayatımızın bir parçası haline gelen deyim yerinde ise bir tek kahvaltıya oturmayan taşıtlar, iş makineleri, tarım araçları ile sürekli yan yanayız. Eski ve yeni modelleriyle onlarca çeşit marka,

renkte araçlar ailemizin bir ferdi gibi.

Gelin küçük bir mola ile *ilk otomobillerin* serüvenine katılalım...

Sürücülerin, benzinle çalışan ilk otomobillere yakıt alabilmek için eczaneye ve hırdavatçılara gittiği dönemi hatırlayalım:

1769 yılında Nicholas Cugnot tarafından yapılan ve saatte 5 kilometre yol alan ilk otomobil, üç tekerlekli ve buhar makineliydi. 1803 yılında ilk dört tekerlekli ve üstü kapalı aracı üreten Richard Trevithic oldu. Benzinle çalışan ilk patlamalı motor ise 1885 yılında Karl Benz tarafından yapıldı.

1904 yılında 30 kilometreden fazla hız yapmanın yasak olduğu yıllarda, saatte 167 kilometre hız yapabilen ilk otomobil icat edildi. 1908 yılında emniyet kemeri kullanımı, yolların çok bozuk olmasından dolayı sürücünün sarsılmasını engellemeyi amaçlıyordu.

C. F. Kettering, elektrikle çalışan marş motorunu 1912'de keşfettiğinde otomobillerin motoru elle çalıştırılıyordu. Kettering, bir sonraki yıl otomobili elektrikle aydınlatmayı başardı. 1917 yılı itibarıyla tüm camı temizleyen elektrikli silecek kullanılan otomobillerde, benzin deposu 1922 yılına kadar motorun yanına yerleştirilmiş durumdaydı.

1926'da ilk kez hidrolik fren kullanıldığında otomobiller artık günlük hayatta daha fazla yer almaya başladı.

Şimdilerde evlenen çiftlerin nostalji için düğün günü kullandığı veya film festivallerinde tören unsuru olan klasik otomobilleri



Türkiye'de en çok görülen markalar. Bu araçların çok büyük bir bölümü otomobillerden oluşuyor. Türkiye'de en fazla kamyon ve minibus ürünü bulunan firma ise Ford. Yollardaki otobüslerin çoğu da Mercedes.

Bilindiği üzere dış yatırımların egemenliğindeki otomotiv sektörü geniş endüstriyel alanda, oluşturduğu katma değer, istihdama katkısı, vergi gelirleri ve birçok sektörde talep yaratıcı konumu ile ekonomik açıdan da önemli hale geldi. Soru şu ki günlük hayatta, ticari ve askeri alanda kullanılan bu araçlar, yerli kaynakları da destekleyen bir "milli" üretim sürecine dönüşemez mi?

Son dönemde bu soru yanıtını bulmuş gibi.

Her ne kadar "yerli malı haftası" sembolik hale gelmişse de ülkemizin alanında yetkin firmaları, yerli otomobil üretimi konusunda işbirliği yaparak, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve TOBB öncülüğünde bunu bir protokolle imza ettiler.

"Türkiye'nin Otomobili Ortak Girişim Grubu"nu oluşturan şirketler ise Anadolu Holding, Kiraça Holding, BMC, Turkcell Grubu ve Zorlu Holding. Nam-ı diğer "5 Babayığit." Yerli otomobilin elektrikli olacağı konusunda hemfikir olunmuş durumda. Yerli otomobilin prototipi 2019'da tamamlanacak, ticari satışına ise 2021'de başlanması hedefleniyor. Ancak Türkiye'nin otomotiv sanayisinde son derece yetkin ve pazarlama ağına sahip rakiplerine eş koşu yapabilmesi için önündeki süreci hızlı değerlendirmesi gerekiyor. ■

görünce, hangimiz şöyle durup gülümsemiyor!

Sonra Kara Şimşek... Akıllı otomobiller. Park sinyal sesleriyle ritm tutanlarımız, navigasyon ile hasbihal edenlerimiz, ne çok.

Motor sesiyle hemhal olduğumuz, sayesinde hayatın daha hızlı aktığı bu otomobillerin serüveni, Avrupa'da Almanya ve Fransa'nın öncülüğünde başladı. Otomotiv sanayisinin seri üretime geçişi önce ABD'de gerçekleşti. Japonya 1960'lı yıllarda, seri üretimde gösterdiği başarı sayesinde hâlâ otomotiv sanayisinin en önemli aktörleri arasında.

Nihayetinde ülkemizin birçok alanda olduğu gibi dünya ile eşzamanlı üretime girmek yerine, ithalata, montaja dayalı bir pazar üssü haline gelişinde, Devrim otomobilinin sunumuna dair aksaklıklardan daha büyük ihmallerin olduğunu görebiliyoruz.

Kayıtlara göre Türkiye'de 22 milyondan fazla araç yollarda bulunuyor. Ülkemizde sadece bu yıl üretilen araç sayısı tarihi rekorla 1 milyon 300 bini buldu, tamamına yakını ihraç ediliyor. Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmaların ürünlerinin, Türkiye araç parkındaki paylarına bakıldığında; Renault, Tofaş ve Ford,

SOIL

Madeni Yağları

Yeni Soil Power Serisi Motor Yağları

YÜKSEK PERFORMANSLI ÇEVRE DOSTU MOTOR YAĞI

Motorunuzu ilk günkü gibi korur.

Motorunuzun Gerçek Performansını Ortaya Çıkarır.

Siyam Petrolcülük San. ve Tic. A.Ş.

Çankaya Mh. İ. İnönü Bulvarı 101. Cd. Canatan İş Merkezi No:10/20
Tel: 0324 238 66 76 (Pbx) Fax: 0324 238 77 76 MERSİN

soil@soil.com.tr www.soil.com.tr



Türkiye'nin her yerinden
444 7 645
SOIL

Realistic Performance of Your Engine.

“ebru renklerin ritmidir, ruhumuzun özünden gelen meşktir”



Kimi sabır sanatı diyor, ahengin sanatı diyor kimi...

Özüne bakıldığında ise ebru sanatının, bir hobi olmanın çok ötesinde profesyonel bir uğraş, ilgi ve emek gerektirdiğini görüyoruz. Bu sanat ruhsal bir dinginlik sağlaması bakımından da manevi terapi niteliğinde. Ebru sanatında hemen birçok sanat dalında olduğu gibi usta-çırak ilişkisi kaçınılmaz. Biz de merak ettiklerimizi yine bu sanatın ustalarından, aynı zamanda Tezhip ve Minyatür sanatçısı olan Semra Öztoprak'ın rehberliğinde kısa bir söyleşiyi öğrenelim istedik.

Son dönemde ebru sanatına ilginin artışını neye bağlayabiliriz?

Evvela şunu belirtiyim, bu topraklarda yaşayan Anadolu insanı,



Ebru, tezhip ve minyatür sanatçısı Semra Öztoprak ile geleneksel sanatların nazısı, sabrın kâğıttaki hâli, renklerin sudaki yolculuğu ebru sanatını konuştuk:



binlerce yıllık kültürel birikimin izlerini taşıyan sevgi dolu bir iklimin insanıdır. Zaten ebrunun temelinde de sevgi, sabır, manevi haz diyebileceğimiz toplumun bu özelliklerini sanata dönüştürebildiği yoğun bir duygusal enerji var. Diğer sanat dallarına göre uygulanabilir bir pratiği var. Elbette profesyonel teknikler söz konusu. Ebru sanatına ilgi başlangıçta ‘ben de bu sanatı öğrenmek, uygulamak istiyorum’ diyen insanların taleplerine imkân sağlayan yöneticilerimizin desteği sayesinde yaygınlaştı. Yerel yönetimlerin, vakıfların, sivil toplum kuruluşlarının öncelik vererek, hatta öncü olarak, toplumu teşvik etmesi de ebru sanatının yaygınlaşmasında önemli etken oldu. Üniversitelerin açtığı kurslar ve atölyeler özellikle gençler ve kadınların ilgi odağı oluyor.

Öğrenme ve uygulama süresi nedir?

Ebru sanatı, ustaların rehberliğinde, boya ve malzemelerin yerinde kullanımı, farklı teknikleri uygulamak gibi özel ilgi isteyen bir süreç. Bu nedenle ebru sanatını öğrenme süresi 2 yıldan az değil.

Usta olmak, sanatın içinde olmak kolay değil yani...

Muhakkak. Sadece ebru için değil akıl-duygu birlikteliği içinde yeteneklerimizi ancak emekle, çalışmayla ve daha çok denemeyle geliştirebiliriz. Beraberinde okumak, görmek, incelemek, gözlem yapmak gerekli. Bunlar ebru çalışmalarına incelik katar. Minyatür, hat ve tezhip gibi geleneksel sanatlar içinde bizleri görsel olarak da doyuran pek çok nokta var. Bunlara bakmak bize her zaman fayda sağlar.

Sabrın kâğıttaki hali deniyor. Nasıl bir ilişki biçimi bu?

Ebru örneklerine bakın; renklerin ve dokunuşların sudaki



harmanlanışını hissedeceksiniz. Yunus'u okur gibi, Mevlana'yı dinler gibi renklerin armonisi sizi tatmin edinceye kadar çabalarsınız. Keyifli bir sabır sürecidir, sıkıcı değil.

Sizin sanatsal çalışmalarınızı besleyen, ilham veren unsurlar neler peki?

Benim yoğunlaştığım alanlar arasında minyatür ve tezhip var. İslamiyet'in güzel ahlakı, erdemi, insana ve doğaya saygıyı esas alan yönü benim eksenimi oluşturuyor. ‘Rabbim neyleirse, güzel eyler’



düşüncesi içinde çalışırım. Hep yinelerim: Güzel bakmak sevaptır. Önce güzel bakacağız. Yaprak üzerine İbn-i Sina minyatürü yaptım örneğin. Semazenlerin dönüşü ayrı bir huzur verir bana. Musikinin, tasavvufun yeri apayrı. Ebru sanatındaki uygulamalar da benzer bir terapidir aslında. İnsanın kendini tamamlamasıdır.

Ebru sanatını nasıl tanımlarsınız?

Ebru sanatı, nakışlı kâğıt elde etme sanatıdır. Özel olarak hazırlanmış boyaların, su üzerine serpilerek, özgün dokunuşlar yapılmasıyla elde edilen eşsiz şekillerin kâğıt üzerine alınmasıdır.

Ebru yapımını ana hatları ile anlatır mısınız?

Kendine has malzemeleri vardır ve bunları ebrucu hazırlar. Doğal kök boyalar kullanılır. Çalışma alanı aydınlık, temiz bir ortam olmalıdır.

Ebru, tezhip ve minyatür sanatçısı Semra Öztoprak.



Ebru sanatı adeta renklerin ritmidir, çalışırken ruhunuzla özdeş hale gelir. Bitkiler, hayvanlar ve hayatın bin bir tondaki rengi bize ilham verir. Ruhumuzun özünden gelen meşktir.

Boyanın suyun yüzeyine tutunması için saf su önerilir. Suyun yoğunlaşmasını sağlayan kitre ana malzemedir. Kitre, deniz kadayıfı ve sahlepe gibi doğal maddeler yoğunlaştırılmış suda bekletilir ve tülbenet benzeri bir süzgeçle süzülerek tekneye aktarılır. Boyanın kitre üzerinde açılmasını sağlamak için hayvanın safra kesisindeki öd kullanılır. Uygulama için ezilerek hazırlanan toprak, boyalara sığır ödü ile karıştırılır, bu karışım yaklaşık 2 hafta dinlendirilir. Hazırlanmış boyaların suda şekil almasını sağlamak için tercihen gül dalına at kılı sarılı fırçalar kullanılır. Boyalar bu fırçalar marifetiyle suya serpilir, dileyen biz ile noktalar koyar ve tarakla kendine özgü desenler oluşturabilir. Son ve en kritik adımda; tekneyle aynı boyutta, 90 gram ağırlığındaki birinci kalite kâğıt köşelerinden tutularak, hava ile teması kalmayacak şekilde suyun yüzeyine yatırılır. Yine aynı şekilde uçlarından tutularak sudan çıkarılarak kurumaya alınır. Suyun kıvamı, saflığı, berraklığı

azaldığında, yeniden su hazırlamak gerekir. Ana hatlarıyla böyle.

Ebru tekniklerinden birkaç örnek verir misiniz?

İsim olarak söylersek: Biz işlemesi ile yapılan Battal Ebru, Şal Ebrusu (S harfli kıvrımlar), Bülbül yuvası (helezonik) Taraklı Ebru, Çiçekli Ebru temel teknikler. Bu klasik tekniklerin karıştırılması da bir yöntemdir. Hatip ve Gelgit teknikleri ise öğretici veya ustaların nezaretinde geliştirilir. Boyaların hazırlanması ve öd ayarı çok önemlidir. Kumlu ebru çalışmaları ile oluşturulmuş desenler vardır. Teknik açısından hayli zengin bir sanat.

Doğu kültürüne özgün diyebilir miyiz?

Mümkün elbette. Bizdeki kullanımı Farsça kökenli 'ebri' kelimesinden geliyor; bulutlu, bulutumsu anlamında... Orta Asya, Hindistan, İran ve Anadolu'da usta sanatkarların kitap cilt ve kapaklarında kullanılmıştır. Özgündür, gelenekseldir. Çünkü hâlâ ilk dönemlerinde uygulandığı koşullarda, o dönemin malzeme ve araçları ile yapılmaktadır. Hattatlık, cam işlemeciliği ve çeşitli hediyelik eşyalardaki desenler uygulama alanını da genişletmiştir. Dikkat edilirse nazlı, estetik özellikler taşıdığı görülür. Daha çok açık yeşil, kırmızı, sarı, mavi, mor renkler hâkimdir. Çiçek en çok kullanılan figürdür.

Söyleşiyi nasıl başlıklandırmak iyidir?

Ebru sanatı adeta renklerin ritmidir, çalışırken ruhunuzla özdeş hale gelir. Bitkiler, hayvanlar ve hayatın bin bir tondaki rengi bize ilham verir. Ruhumuzun özünden gelen meşktir. ■

“ Türkiye'nin
Gülümseyen Yüzü



SOIL

”

futbol sadece futbol değildir



F

utbol her ne kadar “*topu ayak ve kafa vuruşu ile karşı kaleye sokma*” kuralına dayanan bir oyun olarak görülse de...

Futbol aşktır. Futbol tutkudur. Meyvesi gol bir coşkudur...

Asla ve asla ‘*sadece bir spor müsabakası*’ değildir.

Taraftarından futbolcusuna yöneticisinden malzemecisine varıncaya dek kitlelere hitap eden dev bir endüstridir futbol...

Ve futbol, kitlesel büyüklüğü milyar, rakamsal büyüklüğü yüz milyar dolarlar olan bir büyük sektörün, dünya içinde büyüklüğü bir dünyanın adıdır. ■

”

iskele işçiliğinden patronluğa...

Kütüphanelerin, sahafların tozlu raflarında saklı renkli hikâyecikleri derlemeyi oldum bittim severim.

Nice sevgiler, sevdalar, kavuşmalar, ayrılıklar, acılar, muştular vardır o tozlu raflardaki sararmış sayfalarda... Hey gidi eski demler!

Şimdi anlatacağım hikâye, "Resimli 20. Asır Mecmuası"nda, "Hayatta Muvaffak Olmuş Adamlarımız" başlığıyla verilen söyleşide saklı o hikâyeciklerden biridir.

Okuyucuyu hikâyemizin kahramanıyla tanıştırmamızın zamanı geldi artık: Türkiye'nin en büyük özel teşebbüslerinden biri olan Sabancı Topluluğu'nun ilk adımları niteliğindeki MARSA, BOSSA ve AKBANK'ın kurucusu Hacı Ömer Sabancı'nın yolu vaktiyle Mersin'e ve Mersin Limanı'na düşecektir.

Çalışma hayatına çocuk yaşta atılan Sabancı'nın iş deneyimlerinden biri de Mersin'de iskele işçiliğidir. İnsan yarınını bilebilir mi ki? İşte o iskele işçisi Sabancı, Adana'da çırçır fabrikasına ortak olduktan sonra vaktiyle limanında ağır yük kaldırmaktan fitik olduğu Mersin'e yıllar yıllar sonra tekrar ama bu kez başarılı bir iş adamı olarak dönecektir.

Sene 1949.



Mevsim yaz... Sıcakların fink attığı bir gün...

Mersin'den Avrupa'ya pamuk ihraç eden Sabancı, istasyonda bir arkadaşını beklemektedir. Bu sırada düdüğünü tiz ve uzun uzun öttüren tren perona yavaşlar. Vagonların birinden genç bir çift iner ve Sabancı'ya ellerindeki bavulları işaret ederek taşınmasını ister.

Peki, ya cevap?

En iyisi siz bunu zamanın acar gazetecisinin kaleminden dökülen satırlarda*, Hacı Ömer Sabancı'nın ağzından dinleyiniz:

"-Bunları bizimle beraber şehre kadar taşıyor musun? dedikleri vakit itirazsız kabul ettim. Üstüm başım pamuk içinde olduğundan beni hamal zanneden genç karı koca önde ben arkada şehre gidiyorduk. Yolda karşılaştığım tanıdıklar,

-Merhaba, hoş geldin, uğurlar olsun,

gibi sözlerle beni selamlıyordu. Nihayet bizim yazıhaneye geldiğim vakit, kâtipler ellerimdeki bavulları adeta kaparcasına aldı. Karı koca şaşkına dönmüştü. Kendilerine birer gazoz ismarladıktan sonra şoförüne, misafirleri otellerine götürmesini söyledim. Ayrılırken dahi neye uğradıklarını anlayamamış gibi mütereddit(çekingen) bir halleri vardı; adeta aptallaşmışlardı."

**

Kimi gelir, kimi gider... Kimi konar, kimi göçer... Hayat dediğin zaten ne ki: Eskiler gider, yeniler gelir. Ve işte böyledir bu hikâyeler...

Bugün olmazsa, yarın...

Yarın olmazsa, ertesi gün...

Vakitli, vakitsiz... Sonunda biz de imamın kayığına bineceğiz.

Demem o ki: Kaldı mı böyle kibirsiz, kendiyi barışık insanlar? ■

* (Ahmet Civelek, "Hayatta Muvaffak Olmuş Adamlarımız: Hacı Ömer Sabancı", 20. Asır Dergisi, 1953, Sayı: 43, s.4

Soil İstasyonlarımızda, Otogaz Markamız Olan Sgaz'la Hizmet Vermekteyiz.



Yüksek Performanslı Otogaz

Siyan Petrolcülük San. ve Tic. A.Ş.

Çankaya Mh. İ. İnönü Bulvarı 101. Cd. Canatan İş Merkezi No:10/20
Tel: 0324 238 66 76 (Pbx) Fax: 0324 238 77 76 MERSİN

soil@soil.com.tr www.soil.com.tr

Türkiye'nin her yerinden
444 7 645
SOIL



Siyam Petrolcülük San. ve Tic. A.Ş.



Türkiye'nin her yerinden

444 7 645
SOIL

soil@soil.com.tr

www.soil.com.tr

Genel Müdürlük

Çankaya Mah. İsmet İnönü Bulvarı
101. Cad. Canatan İş Mrk. Kat:10
No: 20 Akdeniz / Mersin
Tel: 0 324 238 66 76
Fax: 0 324 238 77 76

Antalya Bölge Müdürlüğü

Liman Mah. Akdeniz Bulvarı
64 Sokak Akdeniz Akaryakıt Yanı
Konyaaltı / Antalya
Tel: 0 242 259 45 56
Fax: 0 242 259 45 36

İzmir Bölge Müdürlüğü

Atatürk Cad. Tüpraş Rafinerisi Girişi
No:56/6 Aliğa / İzmir
Tel: 0 232 616 69 09
Fax: 0 232 616 75 95

Ankara Ofis

Or-an Mah. Park Oran Ofis
No:180 Kat:11 Daire: 33-34
Çankaya-Oran/Ankara
Tel: 0 312 492 22 11

Batman Bölge Müdürlüğü

Şafak Mah. Barış Bulvarı
İnci Apartmanı Altı No:11/A Batman
Tel: 0 488 214 50 21
Fax: 0 488 214 51 00

Kırıkkale Bölge Müdürlüğü

Tüpraş Kırıkkale Rafinerisi
Ticaret Müdürlüğü Hacılar / Kırıkkale
Tel: 0 318 266 94 71
Fax: 0 318 266 94 72

Mersin Kazanlı Terminali

Soda Yolu Üzeri Kromsan Fabrikası
Karşısı Kazanlı /Mersin
Tel: 0 324 451 29 90
Fax: 0 324 451 29 01

Giresun Bölge Müdürlüğü

Karadere Mah. Kızılcay Mevkii Opet
Giresun Terminali Espiye / Giresun
Tel: 0 454 611 62 00
Fax: 0 454 611 61 00

Kocaeli Bölge Müdürlüğü

Barbaros Mah. Kaplan Sok. No: 219/2
D:4 Tütünciftlik – Körfez / Kocaeli
Tel: 0 262 527 01 10
Fax: 0 262 526 14 25

