

ANAHTAR

NO 26

FUZUL HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

MAYIS-HAZİRAN 2024

FUZUL, ÜNLÜ OYUNCU MURAT YILDIRIM'IN YER ALDIĞI İKİNCİ REKLAM FİLMİNİ YAYINLADI

SEKTÖRÜMÜZE OLAN TEVECCÜHÜN
ARTTIĞINI GÖZLEMLİYORUZ

OSMANLI DEVLETİ'NİN 4 ASIRLIK YÖNETİM
MERKEZİ: TOPKAPI SARAYI





fuzul

**30 YILDAN
BU YANA
EV DE ALDIRIR,
OTO DA!**

1992'den beri on binlerce ailenin birikimini ev ve otomobillere dönüştürüyor, ülkemizin yarınları için sağlam adımlarla ilerliyoruz.



- 14 Barınma Bir Lüks Değil, İhtiyaçtır
- 16 Fuzul Toprakdan Yeni Arnavutköy'ü İnşa Ediyor!
- 18 Start-Up'larla hem İş Birliği hem de Güç Birliği Yapıyoruz
- 20 2024'te de Fuzul'ün Büyümesi Devam Edecek
- 24 Fuzul'den Çevre Dostu Elektrikli Otomobil Kampanyası
- 26 "Fuzul Ventures Olarak Stratejik Ortaklıklar Kurmak İstiyoruz"
- 28 Fuzul'ün Yeni Fotoğraf Çekimlerinin Kamera Arkasında Nihat Odabaşı Var
- 29 Fuzul, Ünlü Oyuncu Murat Yıldırım'ın Yer Aldığı İkinci Reklam Filmini Yayınladı
- 30 Samimiyetin Gücü
- 40 Uluslararası Ticaret, Dünya Ekonomisinin Can Damarıdır
- 42 Fuzul'ün Dijital Dönüşümünün Kalbinde Veri Dönüşümü Var
- 46 Dijital Dönüşümün Temel Taşı: Veri Dönüşümü
- 48 Başarının Sırrı Takım Olabilmekte Saklı
- 50 Fuzul Benim Üniversitelerle İş Birliği Hâlinde
- 54 Sürdürülebilir Finans ile Sürdürülebilir Kalkınmanın Sağlanması Amaçları
- 55 Biz Olmayı Başardığınızda Büyüyorsunuz
- 56 Başarının Tek Kişilik Olduğuna İnanmıyorum, Başarı Dediğin Ekip İşidir
- 60 Doğru Satış, Doğru Sonuçlar Doğurur
- 61 Fuzul için Müşteri Memnuniyeti Her Şeydir
- 62 Memnun Müşteri Ağımızla Gücümüze Güç Katmaya Devam Ediyoruz
- 63 Müşteri Memnuniyetini Sağlama Noktasında Çok Hassas Davranıyoruz
- 64 Başarıdan Başarıya Koşan Denizli Şube, 100'ler Kulübü'nün İlk Üyesi
- 66 Kendimi Tekrar Etmek Zorunda Olmadığım 26 Yılı Geride Bıraktım
- 68 Güneşin Cilt Sağlığı Üzerindeki Etkisi ve Koruyucu Önlemler
- 70 Küçük Bir İyilik, Büyük Bir Değişime Yol Açabilir
- 74 Dünyanın İncisi "Balkanlar"
- 78 Kişinin Kendisine Gösterdiği Özen, Başkalarından Göreceği İtibarı da Belirler
- 80 Tarihten Günümüze Şifa Kaynağı: Doğal Sirke
- 82 Kurban Bayramı'nda Bilinçli Et Tüketimi Önemli



10

Sektörümüze Olan Teveccühün Arttığını Gözlemliyoruz



32

Osmanlı Devleti'nin 4 Asırlık Yönetim Merkezi: Topkapı Sarayı

36

**Banka Dışı Finansal Sektörlerin
Desteklenmesi Elzemdir**



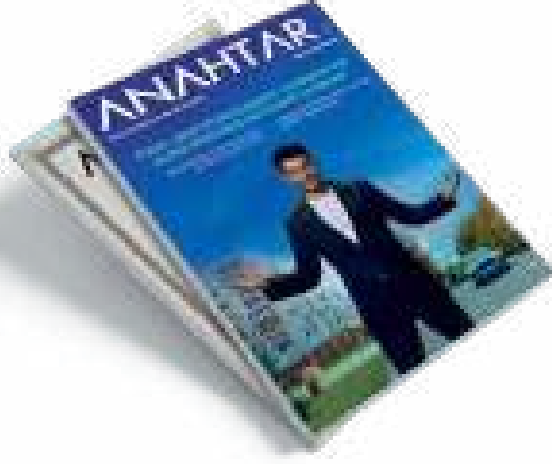
52

**Doğu ile Batıyı
Birbirine Bağlayan
Ticaret Merkezi:
Bahreyn**

72

**Markalar için Sanatın
Ayrıcalıklı Yeri**





İmtiyaz Sahibi

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı

Eyüp Akbal

Yayın Koordinatörü

Burak Salman

Genel Yayın Yönetmeni

Merve Ay

Yayın Koordinasyon

Cansu Kekeç Saatçioğlu

Kübra Akbal Kuru

Eylem Bildir

Emir Adıgüzel

Dağıtım Koordinasyon

Doğanay Akyel

Osman Can Polat

Grafik Tasarım

wave.
Turkey

İletişim

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlük

Nispetiye Mahallesi, Büyükdere Caddesi No: 100 B, 34340 Beşiktaş | İstanbul

444 63 13

Baskı

Matsis Baskı Çözümleri

Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Cad. No: 51

Sefaköy - İstanbul

Tel: 0212 624 21 11 - matsisprint.com



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal

**Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Fuzul Tasarruf
Finansman AŞ**

2024 Yılındaki İkinci Reklam Filmimiz de Yayınlandı

Değerli okurlarımız,

Anahtar'ın 26'ncı sayısının periyodu mübarek Kurban Bayramımızın olduğu döneme denk geldi. Bu Kurban Bayramı, ne yazık ki Gazze'deki kardeşlerimizin İsrail'in zulmü altında bomba ve silahlarla mücadele ettiği, en acı ve hüznü bayramlarımızdan biri... En büyük duamız: Filistin halkına olduğu gibi Doğu Türkistan'daki, Keşmir'deki, Arakan'daki Müslümanlara yönelik gerçekleştirilen insan hakları ihlallerinin de son bulması... Bu Kurban Bayramı'nda zulüm gören tüm Müslüman kardeşlerimizin huzur ve barışa kavuşmasını temenni ediyorum. Bu bayram, Müslümanların barış, huzur ve güvenle yaşayabilecekleri bir gelecek için hep birlikte dualarda buluşalım. Allah, zalimlerin zulmünden mazlumları korusun. Sizlere hayırlı bayramlar diliyorum, Yüce Rabbim kestiğimiz kurbanları kabul etsin.

Şimdi de 2024 yılında yayınladığımız Murat Yıldırım'ın rol aldığı ikinci reklam filminden bahsetmek isterim. Dergimizin hazırlık aşamasındayken reklam çekimizi tamamladık ve yayına da çıktık. Yönetmen koltuğunda Serdar Erener'in yer aldığı reklam filmimizin çok güzel geri dönüşler aldığını, bundan da gurur ve memnuniyet duyduğumuzu ifade etmeliyim.

Diğer yandan şubeleşme ağıımızı genişletmeye devam ettiğimizi de belirtmeliyim. Bildiğiniz gibi Fuzul olarak herkesi en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi yapmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu minvalde de daha erişilebilir olmak adına şube açılışlarımıza devam ediyoruz ki daha çok kişinin sistemimizden yararlanabilmesini sağlayabilelim. İstanbul Kavacık'ta ve Aydın Nazilli'de birer şube açarak Fuzul'un Türkiye genelindeki şube sayısını 116'ya çıkardık. Yıl sonuna kadar da şube ağıımızı genişletmeye devam edeceğiz. Böylelikle hem isteyen herkesin kredisiz ve faizsiz bir şekilde ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olmasına imkân sağlayacağız hem da istihdama ve Türkiye ekonomisine katkı sunmayı sürdüreceğiz.

Sözlerime son verirken sizleri saygı ve sevgiyle selamlıyorum.

Our second commercial for 2024 has been broadcast

Dear Readers

The period of the 26th issue of Anahtar coincided with our blessed Eid al-Adha. Unfortunately this Eid al-Adha is one of the most painful and sad holidays as our brothers and sisters in Gaza are struggling with bombs and weapons under the oppression of Israel... Our main prayer is: That the human rights violations against the Muslims in East Turkistan, Kashmir and Arakan, as well as the Palestinian people, come to an end... This Eid al-Adha, I hope that all our persecuted Muslim brothers and sisters will have peace and tranquility. This Eid, let us all converge in prayers for a future where Muslims can live in peace, tranquility and security. May Allah protect the oppressed from the tyranny of the despots. I wish you a good Eid and may Allah Almighty accept our sacrifices.

I would like to talk about the second commercial we broadcast in 2024, starring Murat Yıldırım. While our magazine was in the preparation phase, we completed the commercial shoot and went on air. I would like to express that our commercial, directed by Serdar Erener, received very good feedback, and we are proud and pleased about this.

On the other hand, I should also mention that we continue to expand our branching network. As you know, as Fuzul, we continue our efforts to make people home, vehicle and roofed workplace owners at the most affordable cost. We continue to open branches to this end so that more people can benefit from our system. We opened a branch in Kavacık, Istanbul and one in Nazilli, Aydın, bringing the number of Fuzul's branches in Türkiye to 116. We will continue to expand our branch network until the end of the year. Thus, we will enable everyone who wants to own a house, vehicle or a roofed workplace to achieve this without credit and interest while we will continue to contribute to employment and the Turkish economy.

As I conclude my speech, I greet you with respect and affection.



EV DE ALDIRIR, OTO DA.

3 milyon TL
değerindeki
EVE
12.500 TL taksitle
sahip olun!

1 milyon TL
değerindeki
ARACA
5.000 TL taksitle
sahip olun!



Türkiye, Fuzul'e Koştu!

Anahtar dergimizin kıymetli okurları,

Güneşin kendini iyiden iyiye hissettirmeye başladığı günler geldi çattı. Bir yandan Kurban Bayramı telaşesi, diğer yandan yaz tatili planları gündemlerimizde yer alıyor. Fuzul tarafında ise reklam filmi ve fotoğraf çekimi, şubeleşme faaliyetleri, geliştirilen yeni kampanyalar, İç İletişim ve İşveren Markamız Fuzul Benim'in Sendromsuz Pazartesi etkinlikleri tüm hızıyla devam ediyor. Ama bu sayımızın en önemli konusu yeni reklam filmimiz. Reklam yüzümüz Murat Yıldırım'ın rol aldığı, 2014 yılının ikinci reklam filmi de yayınladık. Reklam filmimizin yönetmen koltuğunda yine Serdar Erener yer aldı. Çok güzel geri dönüşler aldık ve başarılı bir kampanya dönemini daha geride bırakmış olduk.

Dergimizin hazırlık aşamasındayken Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'ın önderliğinde FZL PLUS'ın ev sahipliğinde ve Fuzul Benim'in organizasyonu ile bir kahvaltılık etkinliğimiz oldu. Sevilen reklam yüzlerimiz Murat Yıldırım ve İman Elbani de bizleri yalnız bırakmadı. Diğer yandan Murat Yıldırım ve eşi İman Elbani'nin fotoğraf çekimlerini gerçekleştirdik. Fotoğraf çekiminin kamera arkasında ise dünyaca ünlü fotoğraf sanatçımız Nihat Odabaşı yer aldı. Bu konulara dair detayları dergimizin içerisinde bulabilirsiniz.

Ayrıca dergimiz yine zengin içeriğiyle sizlerle... Bu sayımızda, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ile gerçekleştirdiğimiz ve tasarruf finansman sektörünü merkeze aldığımız bir röportajımız var. Diğer röportajımızı ise Milli Saraylar Topkapı Sarayı Daire Başkanı Sayın İlhan Kocaman ile gerçekleştirdik. Kendisiyle en önemli kültürel miraslarımız arasında yer alan ve asırlar boyu Osmanlı İmparatorluğu'nun yönetim merkezi olan Topkapı Sarayı'nı konuştuk. Kendilerine dergimize sundukları katkılar ve paylaştıkları kıymetli bilgiler için çok teşekkür ederim.

Diğer yandan Fuzul Topraktan'ın Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal ile Genel Müdürü Aydın Özkan'ın da kıymetli yazılarını bu sayımızda görebilirsiniz. Operasyonda Mükemmellik Merkezi Müdürü Mehmet Şekerci, bu sayımızda Fuzul'ün ilk çeyrek teslimat rakamlarını değerlendirdi. Mehmet Akif Eroğlu, "Banka Dışı Finansal Sektörlerin Desteklenmesi Elzemdir", Levent Sadık Ahmet "Uluslararası Ticaret, Dünya Ekonomisinin Can Damarıdır", Bilgün Gürkan "Doğu ile Batıyı Birbirine Bağlayan Ticaret Merkezi: Bahreyn", Serhat Kısakürek "Sürdürülebilir Finans ile Sürdürülebilir Kalkınmanın Sağlanması Amaçları", Bilal Kaya ise "Markalar için Sanatın Ayrıcalıklı Yeri" başlıklı yazısı ile dergimize katkı sunan isimler oldu. Her birine çok teşekkür ederim. Tüm bunların yanı sıra dergimizde aktüel pek çok konu da yer buldu.

Sizlere keyifli okumalar dilerim. Bir sonraki sayımızda buluşmak üzere...

Merve AY

SEKTÖRÜMÜZE OLAN TEVECCÜHÜN ARTTIĞINI GÖZLEMLİYORUZ

Finansal Kurumlar Birliği Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ile tasarruf finansman sektörünü mercek altına aldığımız bir röportaj gerçekleştirdik

Röportaj: **Merve AY**



Finansal Kurumlar Birliği Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanı
Eyüp AKBAL

Fuzul Finansal Kurumlar Birliği Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'dan Türkiye'deki tasarruf finansman sektörünün mevcut durumundan yasal düzenlemelere, dijital dönüşümden güven algısına kadar bir dizi konu hakkındaki düşüncelerini dinledik. Eyüp Akbal, "Politika faizinin yükselmesi ve bankaların kredi maliyetlerinin artması nedeniyle son dönemde sektöremize olan teveccühün daha da arttığını gözlemliyoruz. Uygun maliyetli finans modelimiz sayesinde sadece sektöremize değil, tasarruf oranlarının artmasına sunduğumuz katkı ile Türkiye'nin ekonomik gelişimine de destek sağlayacağız." dedi.

Türkiye'deki tasarruf finansman sektörünün mevcut durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz ve önümüzdeki yıllarda bu sektörü nelerin beklediğini düşünüyorsunuz?

Tasarruf finansman sektöründe 2015 yıl sonu itibarıyla iki şirket 66 şube ile faaliyetlerini sürdürüyordu ve sektör 1,5 milyar TL aktif büyüklüğüne sahipti. 2021'de başlayan regülasyon süreci, 2022 yılında tamamlandı ve sektörde sadece altı şirket faaliyet izni alabildi. 2021'de aktif büyüklük 12,3 milyar TL'ye, 2022'de 14,3 milyar TL'ye ulaştı. Aralık 2023 itibarıyla ise tasarruf finansman sektörünün aktif büyüklüğü 29 milyar TL'yi geçti. Son sekiz yıllık süreçte tasarruf finansman sektörünün yüzde 1843 oranında artış göstermesi sektörün yüksek bir potansiyele sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Başka bir şekilde ifade etmek gerekirse tasarruf finansman sektörünün son bir yılda yüzde 100'den fazla büyüdüğünü söyleyebilirim. 2023 yıl sonu itibarıyla sektörümüzde 424 şube, 4 bin 400'e yakın çalışan ve 400 bine yaklaşan müşteri bulunuyor. Ben tasarruf finansman sektöründeki bu ivmelenmeyi önemli bir başarı olarak okuyorum. Politika faizinin yükselmesi ve bankaların kredi maliyetlerinin artması nedeniyle son dönemde sektöremize olan teveccühün daha da arttığını gözlemliyoruz. Uygun maliyetli finans modelimiz sayesinde sadece sektöremize değil, tasarruf oranlarının artmasına sunduğumuz katkı ile Türkiye'nin ekonomik gelişimine de destek sağlayacağız. Diğer yandan nitelikli istihdama önemli bir katkı sunan sektörümüz, istikrarlı bir şekilde büyümesini sürdürmektedir.

Sektör üzerindeki yasal düzenlemelerin ve mevzuatın sektörün gelişimine etkisi nedir ve bu konuda neler yapılabilir?

Finansal Kurumlar Birliği olarak sektörümüzün kurumsallaşmasını tamamlaması, daha fazla kişilere ulaşması için atılması gereken adımlara ve iyileştirmelere yönelik, çalışmalar kapsamında pek çok kamu kurumları ile görüşmeler gerçekleştirdik. 29 Aralık 2023 tarihinde Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Tasarruf Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'te yapılan değişiklik ile mevzuatın güncellenmesi tüm paydaşların menfaatine katkı sağlayacaktır. Özellikle sözleşme tavan tutarındaki artışın, konut için 7,2 milyon TL'ye ve araç için ise 2,8 milyon TL'ye yükseltilmesi müşterilerimizin taleplerine daha iyi cevap vermemizin önünü açtı. Başka bir açıdan değerlendirdiğimizde ise

Uygun maliyetli finans modelimiz sayesinde sadece sektörümüze değil, tasarruf oranlarının artmasına sunduğumuz katkı ile Türkiye'nin ekonomik gelişimine de destek sağlayacağız

sözleşme tavan tutarındaki artış; kişilerin daha fazla tasarruf yapmasına imkân sağlarken, tasarrufların değerlendirilmesi ve ekonomiye kazandırılmasındaki oranların yükselmesine de katkı sağlayacaktır. Ayrıca tavan tutarlarının ÜFE'ye endekslenmesi önümüzdeki yıllarda söz konusu tutarların otomatik olarak artırılmasına yol açacaktır.

Diğer taraftan önümüzdeki dönemde ürün çeşitliliğinin artırılması ve kâr dağıtımına izin verilmesi durumunda sektörümüze yeni oyuncuların dâhil olabileceği ve bunun tasarruf finansman sektörünün sürdürülebilirliğine katkı sağlayacağı kanaatindeyim.

Tasarruf finansmanı alanında yatırımcıların ve finansman arayanların ihtiyaçlarını karşılamak için hangi yeni stratejiler ve ürünler geliştirilmektedir. Bu yenilikler sektörün geleceğini nasıl şekillendirebilir?

Bugünkü konjonktürde tasarruf finansman sektörü olarak tasarruf sahiplerine yalnızca ev, araç ve çatılı iş yeri finansmanı sağlayabiliyoruz. Dolayısıyla başka bir ürün geliştirme gibi bir şansımız yok. Bu konuda sektör temsilcileri olarak yeni ürünlerin sisteme dâhil edilebilmesi kanun değişikliği gerekmektedir. Mevzuat değişikliğinden sonra tasarruf finansman sisteminin daha da güçlenmesiyle birlikte sektör temsilcilerinin organize olarak atacakları adımlarla ürün çeşitliliğinde artışa gidilebileceğini öngörüyorum. Tasarruf sahiplerinin uygun maliyetle pek çok ihtiyacına çözüm bulabilmesini hem sektörün büyümesine hem de ülkemizin tasarruf oranlarının artmasına katkı sağlayacaktır. Örneğin; işini yeni açmış bir sanayici, gelecekte işini büyütebilmek adına gerekli makine teçhizatını bu sistemle alabilse ne kadar güzel olur, neden olmasın? Ayrıca ürün çeşitliliğinin artırılmasının tasarruf finansman sektörünün sürdürülebilirliğine de önemli katkıları olacaktır.

Sektördeki teknoloji entegrasyonu ve dijital dönüşüm süreçleri hakkında neler söyleyebilirsiniz. Bu süreçler müşterileri ilişkilerini nasıl değiştiriyor?

Tasarruf finansman sektörünün Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu'na tabi olması ve regülasyon sürecinin tamamlanmasıyla birlikte sektörün gerek finansal gerek ödeme süreçleri ve teknolojik altyapısı uçtan uca kriterlerle net bir şekilde belirlendi. Tasarruf finansman sektörünün oyuncuları olarak bizler de dijital alanda yatırımlarımızı yaptık, dijital dönüşüme yönelik adımlarımızı hızlandırdık ve belli bir noktaya da getirdik.



Önümüzdeki dönemde ürün çeşitliliğın artırılması ve kâr dağıtımına izin verilmesi durumunda sektörümüze yeni oyuncuların dâhil olabileceğı ve bunun tasarruf finansman sektörünün sürdürülebilirliğine katkı sağlayacağı kanaatindeyim

Bilindiğı gibi dijitalleşme, sürekliliğı olan ve yaşayan bir süreçtir. Bizler de teknolojinin gelişimine hızla karşılık verebilecek refleksleri geliştiriyoruz. Teknolojinin sunduğı avantajlar sayesinde tasarruf finansman sektörü temsilcileri olarak uzaktan müşteri edinimi sağlayabiliyoruz. Böylelikle tasarruf yapmak isteyen kişiler, herhangi bir tasarruf finansman şirketinin şubelerine gidip vakit kaybetmeden dijital platformlar üzerinden bilgi alabiliyor ve sisteme kayıt olabiliyor. Diğer yandan online ödeme platformu üzerinden tasarruf sahipleri, ne kadar ödeme yapmışlar, ne kadar ödemeleri kalmış gibi detayları da doğrudan görebiliyorlar. Diğer yandan kimi şirketlerde tahsisatların hatasız olabilmesi adına müşterilere özel iban uygulaması var. Böylelikle tahsisatların hatasız, güvenilir, kolay ve hızlı alınması ve sözleşme özelinde takip edilmesine imkân sağlanmış oluyor. Ayrıca e-rehin uygulaması sayesinde rehin tesis işlemleri noterin işleyiş inisiyatifi ile tüm güne yayılmak yerine borcu biten müşterilerin rehin terkin talebi sistem üzerinden o gün içerisinde yapılabilir. Bu da işlemlerin hızlanmasını ve müşteri memnuniyetini beraberinde getiriyor.

Tasarruf sahiplerinin güven algısıyla ilgili düşüncelerini öğrenebilir miyiz?

Aslına bakarsanız 2022 yılında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösterecek yalnızca altı firmaya lisans verildi. Regülasyonun ardından hâlihazırda bu faaliyeti sürdürebilecek şirketlerin bizzat BDDK tarafından belirlenmiş olması, başlı başına bir güven unsuru olarak nitelendirebiliriz. Bizler bu alanda faaliyet gösteren sektör temsilcileri olarak gerçekleştirdiğimiz teslimatlarla dolayısıyla müşteri memnuniyetini maksimum düzeye çektiğimizde güven algısını perçinlemeye devam edeceğiz.

Diğer yandan tasarruf finansman sektörünün bilinirliğı daha doğrusu işleyişinin nasıl olduğı insanlar tarafından çok fazla bilinmiyor. Bu da kimi zaman zihinlerde şüphelere yol açabiliyor, bunu aşabilmek noktasında sistemimizi daha çok anlatmamız, daha çok kişiye ulaşmamız, ulaştığımız tüm kişilerin de memnuniyetini en üst seviyede tutmamız gerekiyor.

Sektörün sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk alanındaki çalışmalarını hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Sektörün sürdürülebilirliğı için daha fazla kişiyi tasarruf finansman sistemiyle tanıştırmalı, tahsisatlarımızı sorunsuz ve en hızlı şekilde gerçekleştirerek memnuniyeti daima en üst seviyede tutmalıyız. Böylelikle bu sistem sayesinde ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olmuş kişiler, çevrelerindeki kişilere de referans olacaklar ve tasarruf finansman sistemine dâhil olanların sayısı sürekli artacaktır. Diğer yandan

ürün çeşitliliği arttığı takdirde de insanlar, daha fazla ihtiyaçlarına çözüm bulabilecekleri için sektörümüz daha da büyüyecek. Sektörümüze yeni oyuncuların katılıyor olmasının da pazarın genişlemesi noktasında önemli olduğunu vurgulamak isterim. Katılım bankalarının ve özellikle de kamu katılım bankalarının sektörümüzde faaliyete başlaması çok kıymetli olabilir.

Sektör temsilcilerimizin her biri engelli sporculardan amatör spor kulüplerine kadar pek çok alanda sporun destekçisi oluyorlar. Diğer yandan, 11 ilimizi etkileyen 6 Şubat 2023 deprem yaralarının sarılması, ramazan ayında iftar verilmesi, cami ve okul inşasından ağaç dikimine kadar pek çok faaliyetin içinde yer alıyorlar.

Müşterilerin tasarruf finansman sistemlerini daha iyi anlamaları ve kullanmaları için hangi eğitim programları ve bilgilendirme çalışmaları yapıyor?

Müşterilerin tasarruf finansman sistemini anlayabilmeleri noktasında altı şirketimizin donanımlı, yeterli bilgi birikimi ve deneyime sahip çalışma arkadaşlarına çok iş düşüyor. Onlar tasarruf finans şirketlerinin yüzleri olarak sistemi kişilere anlatma noktasında kritik bir rol oynuyorlar. Şu an için her şirket kendi çalışanlarına, kendi uygun gördüğü eğitimleri veriyor. Ancak sektörün sponsorluğunda Finansal Kurumlar Birliği olarak İbn Haldun Üniversitesi ile bir anlaşma gerçekleştirdik ve Tasarruf Finansman Araştırma ve Uygulama Merkezi'nin kurulması konusunda bir protokol imzaladık. İbn Haldun Üniversitesinin Yükseköğretim Kurulu'na (YÖK) yapmış olduğu başvuru olumlu neticelendirilmiş ve söz konusu Merkezin kurulmasına onay verilmiştir. Bu Merkez'in faaliyete geçmesiyle birlikte tasarruf finans alanında finansal okuryazarlığın artırılması, uluslararası iş birliğinin sağlanması, bilimsel çalışmaların hızlandırılması, kongre, sempozyum, çalıştay programlarının düzenlenmesi ve eğitim sertifikalarının oluşturulması ve

Sektörün sürdürülebilirliği için daha fazla kişiyi tasarruf finansman sistemiyle tanıştırmalı, tahsisatlarımızı sorunsuz ve en hızlı şekilde gerçekleştirerek memnuniyeti daima en üst seviyede tutmalıyız

nitelikli iş gücünün yetiştirilmesi gibi pek çok alanda önemli açıkların giderileceğini düşünüyoruz.

Küresel ekonomik dalgalanmalar ve politik değişiklikler, Türkiye'deki tasarruf finansman sektörünü nasıl etkiliyor?

Rusya Ukrayna Savaşı,Orta Doğu'da İsrail'in Filistin'i işgali gibi gelişmeler, dünya genelinde yaşanan tüm ekonomik sıkıntılar hâliyle Türkiye ekonomisine de yansıyor. Küresel bir ekonomik problemden bahsediyorsak Türkiye'yi bundan ayrı tutmamız düşünülemez. Hâl böyle olunca da hem ülkemizin hem de sektörümüzün geleceğine dair bir öngöründe bulunmak epey zor. Şunu söyleyebilirim: Türkiye tarihi boyunca pek çok siyasi ve ekonomik krize maruz kaldı, hepsinden de alınının akıyla çıktı. Türkiye ekonomisinin önemli çarklarından biri olan tasarruf finansman sektörü olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Şunu net bir şekilde ifade edebilirim ki tasarruf finansman sektörü her koşulda herkese en uygun maliyetli finansmanı sağlayarak kişilerin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına olanak sunuyor. Böylelikle hem tasarrufu teşvik ediyor hem kişilerin en temel ihtiyaçlarından olan barınma ve araç gereksinimlerini karşılamasına vesile oluyor hem de yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırılmasını sağlayarak ekonomik büyümeye de katkı sunuyor. Diğer yandan genel müdürlüklerinde ve şubelerindeki personelleriyle birlikte iş gücüne de ciddi manada katkı sunmuş oluyor.



BARINMA BİR LÜKS DEĞİL, İHTİYAÇTIR

Barınma her ne kadar kişilerin zorunlu ve hayati bir ihtiyacı olsa da günümüzde inşaat maliyetleri, dünyadaki emtia fiyatlarındaki yükseliş, işçi maliyetleri ve enflasyon derken lüks olma yolunda hızla ilerliyor. Oysaki barınma bir lüks değil, ihtiyaçtır



Fuzul Toprak'tan Yönetim Kurulu Başkanı
Ömer Faruk Akbal

Günümüzde konutlaşma ile ilgili problemin küresel bir sorun hâline geldiğini görüyoruz. Global ölçekte yaşanan ekonomik dalgalanmalar da bu durumu tetikliyor ve tüm dünyada ev sahipliği oranlarında bir düşüş yaşanıyor. Türkiye gibi gelişmekte olan ve belki biraz da kırılgan olan ekonomiler de bundan nasibini alıyor. Geçen yıllardaki sayısal verilere baktığımızda ev sahipliği oranı OECD ortalaması yüzde 61'lerde. Gözümüzü Avrupa'ya çevirdiğimizde ise bu oranların yüzde 60'ların üzerinde olduğu görülüyor. İskandinav ülkelerine baktığımızda bu oran yüzde 75'lerde seyrediyor. Türkiye'de ise Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri göz önüne alındığında geçen 10 yıllık süreçte konut sahipliği oranı düşüyor. TÜİK verilerine göre konut sahipliği oranı 2014 yılında yüzde 61,1 iken 2023'te bu yüzde 56,2'ye geriledi.

Ev sahipliği oranları ülkemizde geriliyor ve artık gençlerin ev sahibi olmaya dair hayallerinin yavaş yavaş yok olmaya başladığını görüyoruz. Konuyu bu perspektiften ele aldığımızda

şunu söylemek doğru olacak: Ev sahibi olmak yalnızca barınma anlamına gelmiyor, ev sahibi olmak aynı zamanda ülke ekonomisi için bir tasarruf aracı da... Dolayısıyla Türkiye gibi tasarruf oranlarını artırmaya çalışan ülkelerde, konut edinimine yönelik tasarruflar büyük önem taşıyor. Bu konuyu şöyle açıklayabilirim: Barınma ihtiyacını karşılamazsak ve tasarruf oranlarımızı artıramazsak ev sahibi olmama üzerine bir plan yapan ve tüketim odaklı yeni nesilin toplumsal etkilerini de hesaba katmak durumunda kalırız. Hayallerinin peşinde koşmayan, tasarruf etmeyen, geleceğe dair bir planı, beklentisi ya da ümidi olmayan nesilin Türkiye'ye ya da ülke ekonomisine ne kadar faydası olabileceği konularını önümüze koyup düşünmemiz gerekiyor.

Genelde Markalı Konut Üretiliyor

Konut sahipliğinin artırılması konusunda bizlere, yani gayrimenkul sektörünün aktörlerine çok iş düşüyor. KONUTDER



ile PWC Türkiye tarafından hazırlanan “Konut Sektörüne Yönelik Değerlendirme ve Öngörüler” raporunda İstanbul’un yalnızca beş yıllık süreçte 100 bin konut ihtiyacı olduğu ortaya konuldu. Üretim yapılıyor, arz ediliyor ancak buna rağmen hâlâ 100 bin konutluk bir eksiklikten bahsediliyor. Üretilen konutlar ile talep edilenlere baktığımızda şöyle bir tablo ile karşı karşıya kalıyoruz: Üretilen konutlar genellikle markalı konut ve üst segmente yönelik... Talebin ise daha çok orta ve alt gelir grubundan olduğu görülüyor. Burada bir eşleştirme sorunu var. Diğer yandan düşük gelir grubundaki kişilerin de ev sahibi olmaları lazım. Dolayısıyla böyle bir konjonktürde yüz binlerce konut ihtiyacını TOKİ’den beklemek haksızlık olur. Burada özel sektörü teşvik edecek ve rekabete itecek kamu teşviklerine ihtiyaç var. Bana kalırsa konut edindirmek tek başına bir siyasi politikaya doğrudan etki edebilecek çok önemli bir hususu oluşturuyor.

Gayrimenkul Sektörünün Morale İhtiyacı Var

Bugüne kadar ne yaptysak bunun yetmediği ortada. Daha fazlasını yapmak zorundayız. Burada sivil toplum tarafında teşvik edici mekanizmaların hayata geçmesi gerekiyor. Ayrıca üreticiler, gayrimenkul üretimi konusunda ciddi bir moral bozukluğu içerisinde ve morale ihtiyaçları var.

Arsa Tarafında Yeni Modelleri Çıkmaya Başladı

Fuzul olarak biz 1992 yılında tasarruf finansman sektörü-

nün temellerini attık. 2022 yılına geldiğimizde ise bir kanun çıktı ve tasarruf finansman, konut edindirmeye yönelik bir model oldu. Bugün ise 30 yılı aşkın süredir olduğu gibi on binlerce insan ev sahibi olmaya devam ediyor. Tabii ki daha çok modellemeye ihtiyaç var. Bir de Fuzul Holding iştiraklerinden Fuzul Toprakdan ile 2023 yılında “Aşamalı Konut Sistemi”ni hayata geçirdik. Bir yıl gibi kısa bir süreci geride bıraktık ve bu sırada dört projeye imza attık. Gayrimenkul sektörü, bu kadar zor bir dönemden geçerken bizim aşamalı konut sistemimiz, çok ciddi talep gördü.

Aşamalı Konut Sistemi Nedir?

Peki, Fuzul Toprakdan’ın hayata geçirdiği Aşamalı Konut Sistemi nasıl işliyor? En basit şekilde Anadolu’da kişinin önce toprağını alıp sonrasında ev inşa etmesine benzer bir sistem diyebilirim. Aşamalı Konut Sistemi’nde kişi önce toprak parçasını alıyor, böylelikle dairesinin inşaat maliyetini daha uzun süreye yayma imkânı sağlıyor.

Konut sahipliğinin artırılması konusunda bizlere, yani gayrimenkul sektörünün aktörlerine çok iş düşüyor

FUZUL TOPRAKTAN

YENİ ARNAVUTKÖY'Ü İNŞA EDİYOR!

Fuzul Topraktan'ın Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile konut fiyatını oluşturan en önemli bileşenlerden biri olan evin arsasını kolektif finansman gücüyle satın alan kişiler, daha sonradan inşaat maliyetlerini taksitlerle ödeyerek neredeyse maliyetine ev sahibi olabiliyorlar



Fuzul Topraktan Genel Müdürü
Aydın Özkan

Türkiye'de ilk kez uygulama koyduğumuz Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile 2023 yılında Fuzul Topraktan markamızı kurduk. İlk günden itibaren vatandaşlarımızın yoğun ilgisiyle karşılaştık ve kısa süre içerisinde Başakşehir, Pendik ve Ispartakule projelerimizin startını verdik. Şimdi ise Yeni Arnavutköy projemizi hayata geçiriyoruz.

Yaklaşık 50 bin metrekare inşaat alanına sahip Yeni Arnavutköy projemiz, 500 konuttan oluşacak. Yeni Arnavutköy projemiz; İstanbul Havalimanı'na 15 dakika, TEM Otoyolu'na 10 dakika, Kuzey Marmara Otoyolu'na ise 3 dakikalık mesafede yükselcek. Diğer yandan proje; çevresinde bulunan AVM, hastane ve okul gibi merkezi noktalara yakınlığıyla da yatırımcılar için büyük avantajlar sağlayacak.

Erişilebilir ve Ekonomik Konutlar Üreteceğiz!

Faizlerin yükselmesi ve krediye ulaşımın zorlaşmasının yanı sıra arsa ve inşaat maliyetlerindeki artışla birlikte konuta erişim, orta ve dar gelirli vatandaş için neredeyse imkânsız bir hâl aldı. Fuzul Topraktan ise tam da bu noktada orta ve dar gelirli kişilerin bu sorununa çözüm sunan bir konumda yer alıyor. Öyle ki Fuzul Topraktan olarak konut üretimindeki ekstra maliyet yüklerini ortadan kaldırarak ekonomik ve erişilebilir konutlar üretmeyi hedefliyoruz. Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemimiz ile yatırımcılar, aşamalı olarak ilk önce toprak sahibi daha sonra ise inşaatın tamamlanmasıyla birlikte ev sahibi olabilecek. Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse şunu net bir biçimde söyleyebilirim: Tüm projelerimizde vatandaşlarımıza



kolektif finansmanla tam donanımlı sitelerde neredeyse maliyet fiyatına ev sahibi olma imkânı sunuyoruz.

Yatırımcılarımıza, Katma Değeri Yüksek Bir Proje Daha Sunacak Olmanın Heyecanı İçerisindeyiz

Yakın zaman lansmanını gerçekleştirdiğimiz Yeni Arnavutköy projemizi hayata geçirmek noktasında da tabiri caizse kolları sıvadık ve çalışmalara başladık. Yine yatırımcılarımıza, yüksek katma değerli bir proje sunacak olmanın heyecanı içindeyiz. Bölgenin gelişimi ve yatırım potansiyeli açısından değerlendirdiğimizde Yeni Arnavutköy projemiz ile hem yatırımcılara hem de ev sahibi olmak isteyenlere cazip bir fırsat sunduğumuzu söyleyebilirim. Önümüzdeki dönemde de yine yatırım ivmemizi korurken Türkiye genelinde imara uygun projelerimizle değer üretmeye odaklanmaya devam edeceğiz.

6 Ayda 1.000 Adet Konutun Arzını Gerçekleştirdik

Kısa sürede vatandaşlar tarafından yoğun ilgi gören markamız Fuzul Topraktan'ın Başakşehir, Pendik, İspartakule ve Arnavutköy projeleriyle altı ayda bin adet konutun arzını tamamladık. Bu süre zarfında 800 adet konutun arsa payının satışını gerçekleştirerek yüzlerce ailenin Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile tanışmasına vesile olduk. 2024 yılında ise toplamda 2 bin adet konutun arzını gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

İnşaatlara Başlıyoruz!

2023 yılının ikinci yarısında satışlarına başladığımız Başakşehir projemizde ruhsat aşamasına geldik. Önümüzdeki aylarda ruhsat sürecini hızlıca tamamlayarak ilk projemizin temelini atacağız. Eylül 2024 döneminde temel atacağımız projede taahhüt ettiğimiz 36 aylık teslim sürecini de öne çekmeyi hedefliyoruz. İspartakule ve Pendik projelerimizde ise inşaatlar, 2025 yılında başlayacak.

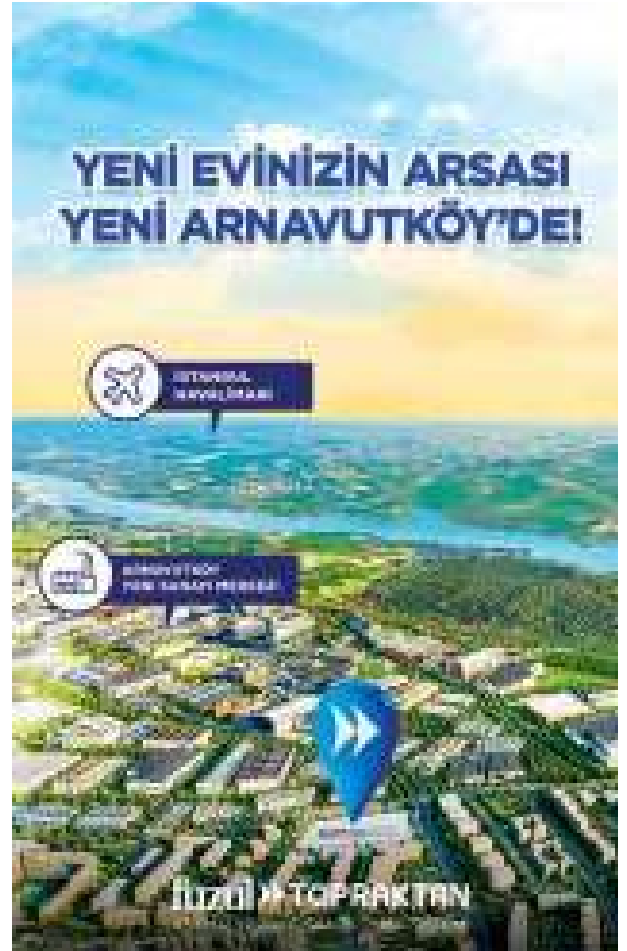
Sorunun Çözümü: Aşamalı Konut Sistemi

Son yıllarda gayrimenkul sektöründe yaşanan hızlı fiyat artışları, vatandaşların ev sahibi olma hayalini imkânsız hâle getiriyor. Bu durum, konut piyasasında önemli bir dönüşüme neden olurken, pek çok insanın gelecek planlarını da olumsuz etkiliyor.

Gayrimenkul fiyatlarındaki artışın ardında yatan pek çok

faktör bulunuyor. Öncelikle, şehirleşme ve nüfus artışı gibi demografik faktörler, konut talebini artırıyor ve dolayısıyla fiyatları yukarı çekiyor. Banka kredilerine ulaşım zorluğu ve yüksek faiz oranları göz önünde bulundurulduğunda, ev sahibi olma hayali daha da uzak bir hâle geliyor. Bu unsurlar maliyet kalemlerindeki artışlarla birleştiğinde sorun daha da büyüyor.

Bu sorunu nasıl çözebiliriz? Öncelikle, konut politikalarında yapılacak düzenlemelerle konut arzı artırılabilir ve fiyatlar kontrol altına alınabilir. Ayrıca, düşük gelir grupları için özel konut finansmanı modelleri geliştirilerek, ev sahibi olmaları desteklenebilir. Bunun yanı sıra, kentsel dönüşüm projeleriyle de daha uygun fiyatlı konutların inşa edilmesi sağlanabilir. Biz "Fuzul olarak bu konuda neler yapabiliriz?" diye düşündüğümüzde cevabı Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'nde bulduk. Geleneksel konut üretim modelini aşamalandırarak kişilerin önce evinin arsasına sahip olmasına olanak tanıdık. Böylece konut fiyatını oluşturan en önemli bileşenlerden biri olan evin arsasını kolektif finansman gücüyle satın alan kişiler, daha sonradan inşaat maliyetlerini taksitlerle ödeyerek neredeyse maliyetine ev sahibi olabiliyorlar.



START-UP'LARLA HEM İŞ BİRLİĞİ HEM DE GÜÇ BİRLİĞİ YAPIYORUZ

Fuzul Holding'in genç iştiraklerinden Fuzul Ventures olarak start-up'larla hem iş birliği hem de güç birliği yapıyoruz. Onlara bilgi birikimi, tecrübe, network ve sermaye anlamında destekler veriyoruz



Fuzul Ventures Yönetim Kurulu Başkanı

Y. Furkan Akbal

Günümüzde teknoloji, bundan çok değil yaklaşık 20 yıl öncesine kıyasla inanılmaz bir hızla gelişiyor. Yaşanan teknolojik gelişmeler gibi bunların tüketimleri de hızlı oluyor ya da güncel sürümlerin ortaya çıkması gündeme geliyor. Öyle ki geçmişte valiz de vardı, tekerlek de... Ancak inovasyonun en güzel örneklerinden biri olabilecek tekerlekli valizin icadı için asırların geçmesi gerekti. 1990'dan bugüne kadar ise teknoloji o kadar gelişti ki özellikle şirketlerde inovasyon atılımları kaçınılmaz bir hâl aldı. 1800'lü,1900'lü yıllarda hangi sektörde faaliyet gösteriyor olursanız olun kuşaklar boyunca işinizi sürdürebiliyordunuz. Bugün geldiğimiz nokta da ise yaptığımız iş özelinde teknolojiye adapte olamadığımız veya yenilikleri takip edemediğimiz sürece şirketimizin hızlıca ivme kaybetmesi işten bile değil. 20-30 sene önceki kimi popüler teknoloji devlerinin günümüze ulaşamadığını hatta esamelerinin bile okunmadığını görüyoruz. Peki, bu raddeye nasıl geldiler? Altyapı geliştirmeleri konusunda yetersiz kaldılar, tüketicilerin beklentilerine uygun aksiyonlar alamadılar, inovasyonda yeni trendleri de okuyamadılar. Bu da günümüzde büyük balığın küçük balığı

yiemediği, hızlı olan balığın galip geldiği bir düzende olduğumuz gerçeğini gösteriyor.

Kaldı ki şöyle de bir durum söz konusu: Büyük firmaların, mevcut yapıları gereği inovasyona adaptasyonları diğerlerine göre çok daha zor. Öyle ki onların belli bir oturmuş sistemleri var ve yeniliklere uyum sağlamaları da çok kolay olmuyor. Tabii ki bu demek değil ki büyük firmalar teknolojinin gerisinde kalacak. Burada start-up'larla kurulacak güçlü iş birliklerinin önemi gün yüzüne çıkıyor. Bizim Fuzul Ventures'ı kurma fikrimizin temelinde de aslında bu fikriyat yatıyor. Biz Fuzul Holding olarak 1990'lı yılların başından bu yana pek çok sektörde faaliyet gösteren büyük bir yapıyız ve her bir şirketimiz kendi alanında liderlik yarışında ve bu yarışta liderliğini sürdürülebilir kılmak durumunda... Dolayısıyla Fuzul Holding bünyesinde faaliyet gösteren şirketlerimizin yeni nesil teknolojilere adapte olabilmeleri, bunları yakından takip edebilmeleri ve tüm gelişmeleri kanıksayabilmeleri ve daha atik bir yapıya kavuşabilmesi adına Fuzul Ventures şirketimizi kurduğumuzu söyleyebilirim.

Türkiye'de Girişimcilik Ekosistemine İlgi Artıyor

Fuzul Ventures'ı detaylandırmadan önce kurumsal girişim sermayesinden ve Türkiye'de girişimcilik ekosisteminden bahsetmek isterim. Kurumsal girişim sermayesini, şirketlerin bir girişim sermayesi için fon ayırmaları ve bununla da girişimlere yatırım yapmaları olarak tanımlayabiliriz. Şirketler, böylelikle girişimleri destekleyerek onların büyümelerine katkı sunuyor, hem kendi şirketleri için bir çözüm ortağı ediniyor hem de sermayelerini büyütme fırsatına sahip oluyorlar. CB Insights tarafından 2023 yılında açıklanan verilere göre; geçen beş yılda dünyadaki kurumsal girişim sermayesi yatırım değerinin 57,1'den 98,9 milyar dolar seviyesine, girişim sermayesinin ise 290,5'ten 415,1 milyar dolar seviyesine ulaştığı görülüyor. Ülkemiz özelinde ise 2022'deki 300 yatırımda 116, 2023'ün ilk çeyreğinde yapılan 77 yatırımda ise 103 kurumsal yatırımcının yer alması, Türkiye'deki kurumsal girişim sermayesinin girişimcilik ekosistemine yönelik artan ilgisini ortaya koyuyor. Bu konu özelinde Türkiye'deki çoğu ülkeden pozitif olarak ayrıştığımız nokta şu, Türkiye'nin önünde ilerleyebileceği önemli bir yol var.

Gücümüzü Start-up'lardan Alıyoruz

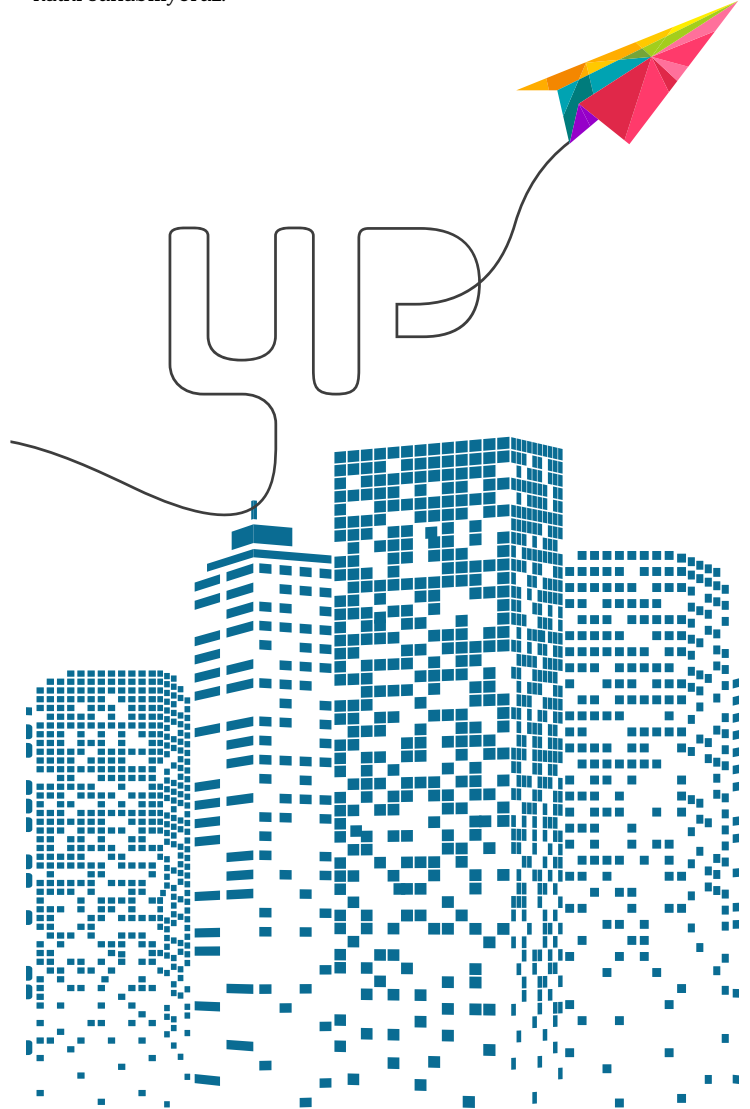
Fuzul Ventures'a tekrar dönecek olursak... Fuzul Ventures olarak şirketlerimizin teknolojiye uyum sağlayabilmeleri noktasında bizler için çözüm ortağı olabilecek start-up'lar belirledik. Şimdilerde ise bahsi geçen start-up'larla görüşerek fikir alışverişinde bulunuyoruz. Böylelikle hem yeni trendleri yakından takip edebiliyor, yeni nesilin beklentilerini ve dünyaya bakışlarını anlayabiliyoruz hem de reel piyasa koşullarında hizmet alıcıların beklentilerini onlara aktarmaya ve bir pazar öngörüsü oluşturmaya çalışıyoruz. Aynı zamanda onlara yatırımlar yaparak ve müşterisi olarak onların pazarda tutunmalarına da destek oluyoruz. Daha çok fintech, proptech ve martech alanlarındaki girişimlere yatırım yapmak istiyoruz. Böylelikle start-up'ların teoride yapabileceklerini reel piyasada pratiğe dökebilmelerini sağlıyoruz, diğer yandan da kendi ihtiyaçlarımızı bu girişimlerden hizmet olarak çözüme kavuşturmuş oluyoruz. Bunu gerek verimliliğimizi artırmak gerek süreçlerimizin optimizasyonu gerekse müşteri deneyimini daha da iyi bir noktaya ulaştırmak için yapıyoruz.

Portföyümüzün %80'i Kendi İşlerimize Odaklı

Fuzul Ventures olarak portföyümüzün yüzde 80'inini kendi işlerimize, yüzde 20'sini ise farklı alanlara odaklanarak çalışmak istiyoruz. Yüzde 20'lik kısım bizim için çok önemli. Öyle ki hâlihazırda faaliyet gösterdiğimiz alanlarda zaten trendleri takip ediyoruz ve daima kendimizi bu alanda güncel tutmaya çalışıyoruz. Ancak yeni sektörlerin oluştuğu bir dönemden geçiyoruz. Holdingimizin de daima yeni sektörlerle güçlü girişimleri ve faaliyet gösterdiği alanlardaki lider olma gayesi göz önünde bulundurulduğunda Fuzul Ventures'ın bu konuda çok önemli bir alan kaplayacağını düşünüyorum.

Girişimcileri Desteklerken Aslında Bir Nevi Sosyal Sorumluluk Üstleniyoruz

Girişimcileri desteklemenin aslında bir nevi sosyal sorumluluk da olduğunu düşünüyoruz. Biz yatırımcısı olduğumuz girişimcilere, mümkün olduğunca mentörlük de yapmaya gayret ediyoruz. Çünkü her bir girişimcinin Türkiye için çok kıymetli olduğunu düşünüyoruz. Ülkemizin kaçırdığı, geç farkana vardığı kimi alanlar oldu, ancak teknoloji devrimine entegre olabildiğimiz ölçüde kaçırılan pek çok fırsat geri kazanılabilir. Biz Fuzul Ventures olarak girişimlere destek verirken hem mutlu oluyoruz hem de gurur duyuyoruz. Öyle ki hem bu şirketler vesilesiyle Türk iş dünyasının daha verimli bir hâle geldiğini gözlemliyoruz hem de yeni girişimcilerin ortaya çıkıp, pazarda tutunabilmeleriyle ülke ekonomisinin büyümesine katkı sunabiliyoruz.



2024'TE DE FUZUL'ÜN BÜYÜMESİ DEVAM EDECEK

Şahsi kanaatim, 2024'ün sonuna kadar mevcut büyümenin aynı hızla devam edeceği yönünde. Öngörüm; 2024 yılını 12 milyarlık, 20 bin adet tahsisat yaparak kapatacağız



Operasyonda Mükemmellik Merkezi Müdürü
Mehmet Şekerci

Fuzul, 2024'ün ilk çeyreğinde 2.6 milyar tutarında 4 bin 700 adet tahsisat yaptı. İki yılın ilk çeyrekteki tahsisat performansını karşılaştırdığımızda tutarda yüzde 650'lik, adette ise yüzde 300'lük bir artış görülüyor. Bu artış farkını şöyle okumak gerekiyor: Özellikle son dönemde yaşanan enflasyonla birlikte konut ve araç fiyatlarındaki artış, bizim sözleşme ortalamalarımıza da yansımış durumda. 2024 ile 2023'ün ilk çeyrek verilerini kıyasladığımızda tutarda 6,5, adette ise 3 kat bir artış söz konusu.

Özellikle 2023'ün son çeyreğinden itibaren Fuzul'ün tahsisatla ilgili yukarı yönlü ciddi bir ivmelenme yaşadığını görüyoruz. Tahsisatların bu denli artmasını sebebi, aslında satışlardaki yani Fuzul sitemine dâhil olan müşterilerin sayısındaki artış... Öyle ki yapılan satışla tahsisat doğru orantılı olarak artıyor. Şahsi kanaatim, 2024'ün sonuna ka-

dar mevcut büyümenin aynı hızla devam edeceği yönünde. Benim öngörüm 2024'ü 20 bin tahsisat adedi ve 12 milyarlık sözleşme tutarı ile kapatabiliriz.

Dikkat çekmek istediğim bir husus var: Geçen yıl Operasyonda Mükemmellik Merkezi'nin kurulması yani Fuzul'ün sektörde bir ilki gerçekleştirerek hayata geçirdiği bu proje, müşteri odaklılık ve süreçlerdeki iyileştirmelerle birlikte tahsisat süreçlerine son derece olumlu yansıdı. Tasarruf sahiplerinin tahsisat dönemini yüksek memnuniyetle sonuçlandırdıkları bir süreç oldu.

Kişilerin Daha Çok Araç Alımına Yöneldiğini Görüyoruz

Günümüz ekonomik konjonktüründeki enflasyonist ortam, buna bağlı olarak da konut fiyatlarındaki artış, insanların

alım gücünü etkiledi. Bu bağlamda tasarruf finansman sektörü temsilcileri olarak kişilerin daha çok araç alımına yöneldiğini görüyoruz. İstanbul gibi bir metropolde 2. El konut fiyatları, yaklaşık 3,5 ila 4 milyon arasında başlıyor. Kısa vadede bu denli bir finansman temin etmek isteyen kişiler için taksitler yüksek kalıyor. Bu nedenle de insanlar tasarruflarını daha çok araca yönlendirmiş durumdadır. Sistemimizin güzel yanlarından biri de şu, tasarruf sahipleri tahsisat sürecinde finansman konusunda değişiklik yaparak evi, araç finansmanına çevirebiliyor. Diğer yandan şu da bir gerçek ki kültürümüzde bir araç merakı var. İnsanlar da özellikle bizim sistemimizle hem araç alabiliyorlar hem de araçlarını yenileyebiliyor. Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse kişiler, tahsisat dönemine kadar mevcut araçlarına biniyorlar, finansman dönemi geldiğinde ise alacakları finansman ile birlikte araçlarını yenileyebiliyorlar. Bu durumun da talep artışına yol açtığını düşünüyorum.

Bir de şöyle bir durumla karşılaşıyoruz: Kişiler, öncelikle araç almak için sistemimize kaydoluyorlar, böylelikle sistemin işleyişini de öğrenmiş oluyorlar. Aracın borcunu bitirmelerinin akabinde ise bu kez de ev için sözleşme imzalıyorlar.

Fuzul; 1,5 Yıllık Dönemde Ciddi Bir Dönüşüm Yaşadı

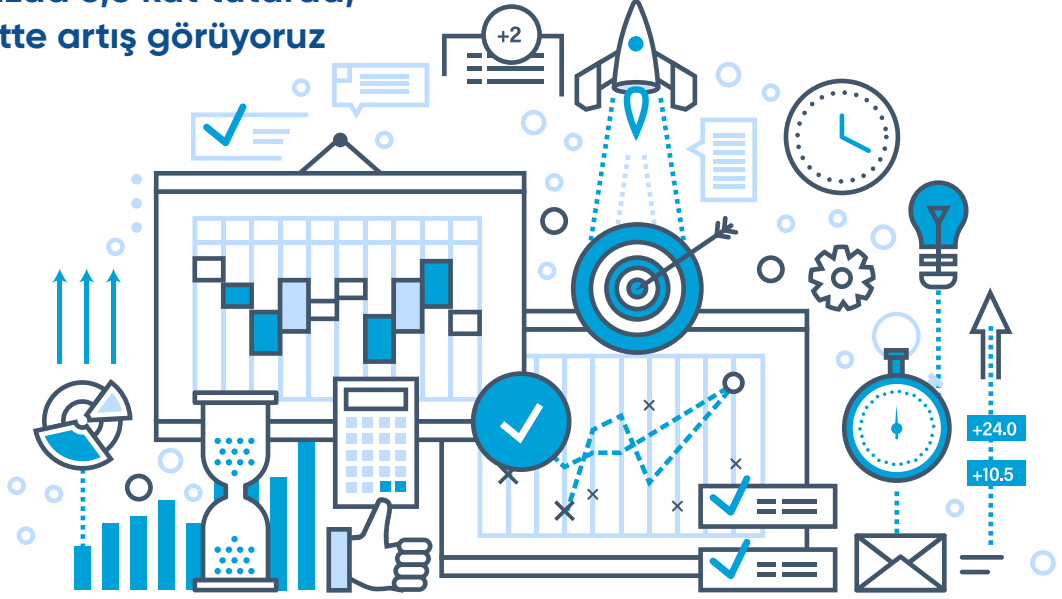
Fuzul bünyesinde son 1,5 yıllık dönemde hem müşteri hem de çalışan memnuniyetini yukarıya taşıyacak ciddi bir yapılanma ve dönüşüm süreci yaşandı. Kimi yapılanma ve dönüşüm adımlarından bahsedecek olursam:

Örneğin; Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren şubelerimizde, performans odaklı bir çalışma sistemi oluşturuldu. Raporlama ve performans takibi geliştirilerek daha sağlıklı ve süreklilik arz eden bir hâle geldi. Ayrıca sürekli geliştirme ve iyileştirme kültürü şirkette oturdu. Çünkü şunu biliyoruz ki bugünün iyisi her zaman yarının vasatıdır. Daha yalın ve çevik bir organizasyon oluşturuldu. Bununla beraber müşteri odaklı ürün ve kampanya yönetimi gerçekleştirildi. Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse ürünler rekabet edebilir noktaya taşındı, tahsisat süreçleri ise yalınlaştırılarak müşteri odaklı bir hâle getirildi. Diğer yandan Operasyonda Mükemmellik Merkezi'nin kurulmasının, reklam çalışmalarının yansımalarının ve şirket içinde yapılan bu gelişim ve dönüşümün Fuzul'ün başarısına çok büyük katkısı olduğunu düşünüyorum. Bana kalırsa şunu da göz önünde bulundurmam gerekiyor: Yönetim Kurulumuzun verdiği destekle hem Genel Müdürlüğümüzdeki ekip arkadaşlarımız hem de satış ekibimiz, yani tüm Fuzul çalışanları tüm samimiyetleriyle ellerini taşın altına koydular, üzerlerine düşeni en iyi şekilde yerine getirdiler. Sonuç olarak da 1,5 sene gibi çok ama çok kısa bir süre zarfında sayısal verilere yansıyan önemli bir büyüme gerçekleşmiş oldu.

2023'ün son çeyreğinde Fuzul'ün tahsisatla ilgili yukarı yönlü ciddi bir ivmelenme yaşadığını görüyoruz



2024 ile 2023'ün ilk çeyrek verilerini kıyasladığımızda 6,5 kat tutarda, 3 kat ise adette artış görüyoruz



Sistemimiz, En Uygun Maliyetli Finansman Modeli

Türkiye'nin bugünkü ekonomik konjonktürüne baktığımızda finansmana, krediye ulaşımın zor ve maliyetli olduğu görülüyor. Bu durumdan kaynaklı olarak da ilgi sektörümüze yoğunlaşmış durumda. Bankalardaki kredi maliyetlerine baktığımız zaman bizdeki maliyetlerin çok uygun olduğu görülüyor. Tasarruf finansman sistemine kaydolarak ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olan kişilerin sayısı da günden güne artıyor. Bu da sistemin artık tabana yayıldığını ortaya koyuyor.

Toparlayacak olursak hem sektörün bilinirliğinin artması ve büyümesi hem de şirketimizin kendi iç dinamiklerindeki gelişmelerle birlikte Fuzul, sektördeki büyümesini ve pazardaki payını ciddi manada artırmış durumda.

Fuzul'ün Bugünkü Başarısında En Büyük Pay: Müşteri Memnuniyeti

14 yıldır tasarruf finansman sektöründe görev alan biri olarak her şirketin, şubenin hatta çalışanın başarısında en önemli payın müşteri memnuniyeti olduğuna bizzat şahit olmuş biriyim. Müşterilerinizi ne kadar memnun ederseniz başarılı olma ihtimaliniz de aynı doğrultuda artıyor. Dolayısıyla Fuzul'ün de bugünkü başarısındaki ve tavsiye edilen şirket olmasındaki en büyük payın müşteri memnuniyeti olduğunu söyleyebilirim.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'ndan 2022 yılında lisans alan altı şirketten biri de Fuzul oldu. Yasa gereği finansman sağlayacağımız ürünler ev, araç ve çatılı

iş yeri olarak belirlendi. Böylelikle ürün çeşitliliği noktasında tabiri caizse şirketler eşitlendi. Hâl böyle olunca da öne çıkan husus, hizmet kalitesi oldu. Aslında bizim için en kritik evre, tahsisat dönemi. Öyle ki tahsisat sürecinden önce kişiler, sözleşme imzalıyorlar ve süreç başlıyor. Sonrasında da ödeme yaparak tasarruf ettikleri süreç gerçekleşiyor, yani tahsisata kadar finansmana erişim olmuyor. Tahsisat esnasında ise gerçek manada bir hizmet alımı söz konusu. Dolayısıyla da Operasyonda Mükemmellik Merkezi'nin ne denli önemli olduğu bir kez daha gün yüzüne çıkıyor. Çünkü Operasyonda Mükemmellik Merkezi'nde tahsisat sürecinin tek elden yürütülmesi, her şubenin operasyon uzmanı olarak bir muhatabının olması müşteri sahipliği oluşmasında önemli bir etken.

Yakın Zamanda Müşterilerimiz Tüm Bilgilerine Anlık Olarak Erişebilecek...

2024, Fuzul'ün dijital dönüşüm yılı, bu dönemde hazırlıkları devam eden yazılımımızın kullanımına geçişiyle ilgili çok ciddi süreçler yönetiliyor. Bahsi geçen yazılımın, bizleri çok heyecanlandığımızı ve süreçlerimize çok ciddi katkılar sağlayacağına inandığımızı söyleyebilirim. Takdir edersiniz ki manuel yapılan işlerde hata ve zaman kaybı hep vardır, bunun önüne geçmiş olacağız. Şirket olarak hedefimiz yıl sonunda yazılımımız sayesinde müşterilerimizin istedikleri tüm bilgilere rahatlıkla erişebilecekleri, bütün süreci takip edebilecekleri ve birçok işlemlerini yürütebilecekleri kullanıcı dostu uygulayacağımız olacak. Bunu da operasyonel süreçlerimiz için önemli bir değer olarak gördüğümü belirtmeliyim.

TÜRKİYE'DE BİR İLK! AŞAMALI KONUT SAHİBİ OLMA SİSTEMİ

Fuzul Topraktan olarak Türkiye'de bir ilke imza atarak hayata geçirdiğimiz Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'nin başarısı her geçen gün büyüyor. Fuzul Topraktan şimdi; Başakşehir'de, Yeni Arnavutköy'de, İspartakule'de ve Pendik'te. Çok yakında tüm Türkiye'de!



ATAMA



M. Gökhan Soğuksu, Fuzul Holding Mali İşler Başkan Yardımcılığına Getirildi

Gökhan Soğuksu, Nisan 2024'te Fuzul Holding Mali İşler Başkan Yardımcısı görevine getirildi.

Gökhan Soğuksu 1967 yılında Ankara'da doğdu. Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Çalışma hayatına 1990 yılında Tofaş AŞ'de Üretim Mühendisi olarak başladı. 1995 yılında Suffolk Üniversitesi'nde işletme/finans yüksek lisansını tamamladı. Aynı yıl İnterbank'ta Otomotiv ve Tekstil Grubu Hisse Senedi Araştırma Uzmanı olarak göreve başladı. Askerlik görevi ardından sırasıyla Ekinciler Menkul Değerler AŞ ve Sonoco AŞ'de Bütçe ve Raporlamadan Sorumlu Finans Uzmanı olarak görev aldı. 2000-2015 yılları arasında Zorlu Holding'te sırasıyla Kıdemli Finans Uzmanı, Finans Şefi ve Finans Müdür Yardımcısı görevlerinde bulundu. Zorlu Center projesini tamamlayan finans ekibinde çalıştı. 2015-2023 yılları arasında Öztiryakiler AŞ'de Finansman Müdürü olarak görev aldı. Nisan 2024'te Fuzul Holding Mali İşler Başkan Yardımcısı görevine getirildi. İngilizce ve Almanca bilmektedir.



Aykut Arslan, Fuzul'ün Satış Direktörü Oldu

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'de Satış Müdürü olarak görev yapan A. Aykut Arslan, Satış Direktörlüğü'ne terfi etti. Aykut Arslan, 1987 yılında Sivas'ta dünyaya geldi. Adalet Meslek Yüksek Okulu'ndan mezun olan Aykut, iş hayatına 2007 yılında otomotiv sektöründe başladı. Daha sonra sırasıyla Denizbank ve Vakıfbank'ta görev aldı. Bir süre ticaretle de ilgilenen Arslan, 2016 yılında portföy yöneticisi olarak Fuzul'e başladı. 2017 yılının ilk aylarında Fuzul'ün Konya Selçuklu Şubesi'nde Şube Müdürü oldu. 2017'in sonunda ise Bölge Müdürü olan Arslan, 2020'de ise Satış Müdürü görevini üstlendi. Arslan, 2024 yılının Nisan ayı itibarıyla Satış Direktörlüğü'ne terfi etti.



Fuzul GYO'nun Yeni Satış ve Pazarlama Direktörü Beytullah Yazıcı Oldu

Türkiye'de gayrimenkul sektörünün öncü şirketlerinden biri olan Fuzul GYO, yönetim ekibini yeni bir atamayla güçlendirdiğini duyurdu. Satış, iş geliştirme ve pazarlama alanlarında önemli başarılarla imza atmış bir isim olan Beytullah Yazıcı, Fuzul GYO'nun yeni Satış ve Pazarlama Direktörü oldu. Fuzul Holding bünyesine 2016 yılında yabancıya gayrimenkul satışında hizmet veren Nevita şirketinde Satış Uzmanı olarak katılan Beytullah Yazıcı, sırasıyla Satış Müdürü ve Satış Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı görevlerinde önemli sorumluluklar üstlendi. Fuzul Holding iştiraklerinden Akva Sigorta'ya Genel Müdür olarak atanan Ümit Bozkurt'tan görevi teslim alan Yazıcı, Ocak 2024 itibarıyla Fuzul GYO Satış Pazarlama Direktörlüğü'ne atandı.



Gökhan Güneş, Fuzul Bütçe ve Raporlama Müdürlüğüne Terfi Etti

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ bünyesinde Bütçe ve Raporlama Yöneticisi olarak görev yapan Gökhan Güneş, Bütçe ve Raporlama Müdürlüğüne terfi etti. Gökhan Güneş, 1984 yılında İstanbul'da doğdu. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına 2009 yılında Semerkand Şirketler Grubunda Bütçe ve Raporlama Uzmanı olarak başlayan Güneş, daha sonra Orion Holding'te aynı görevi üstlendi. Akabinde BMS Technologies Türkiye'de ve MEF Üniversitesi'nde Bütçe ve Raporlama Sorumlusu olarak çalışmasının ardından 2018 yılında Fuzul'e adım attı. Fuzul bünyesinde sırasıyla Bütçe ve Raporlama Uzmanı, Bütçe ve Raporlama Yönetmeni ve Bütçe ve Raporlama Yöneticisi olarak görev alan Güneş, 2024 yılı Mart ayı itibarıyla Bütçe ve Raporlama Müdürlüğüne terfi etti.



FUZUL'DEN ÇEVRE DOSTU ELEKTRİKLİ OTOMOBİL KAMPANYASI

Fosil yakıt kullanımını her geçen gün azaltan, dolayısıyla karbon salımının azalmasına yol açması ve hava kirliliğini engellemesiyle çevre dostu olma özelliği taşıyan elektrikli otomobillerin satın alımı için Fuzul yeni bir kampanya geliştirdi.

Fuzul, kurulduğu 1992 yılından bu yana kişilerin en uygun maliyetle, kredi ve faiz yüküne katlanmadan ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olması için finansman sağlıyor. Tasarrufu teşvik eden finans sistemi sayesinde Fuzul, 30 yılı aşkın bir süredir Türkiye'deki tasarruf oranlarının artması konusunda önemli bir rol üstleniyor. Fuzul, hem kişilerin hem de işletmelerin mali açıdan tasarruf etmesine imkân sağlayacak elektrikli otomobile sahip olmak isteyenlere finansal çözüm sunuyor. Üstelik Fuzul'ün sistemiyle 5'inci ayın sonunda elektrikli otomobil sahibi olmak da mümkün. Yeni kampanya ile kişiler, Fuzul sayesinde kendi bütçelerine uygun ödeme koşulları ve taksit seçenekleriyle en uygun maliyetle elektrikli otomobil sahibi olabiliyor.

Akbal: "Çevre Dostu Bir Yaklaşımla Elektrikli Otomobil Finansmanı Sağlıyoruz"

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, yeni kampanya ile ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Çevre dostu bir yaklaşımla elektrikli otomobillere yönelik sunduğumuz finansmanla kişilerin daha temiz ve sürdürülebilir bir dünyada yaşayabilmesi hususunda çorbada tuzumuz olsun istiyoruz. Fuzul olarak çevre dostu bir yaklaşım sergileyerek elektrikli otomobil finansmanı sağlıyoruz."

FUZUL ŞUBE AĞINI GENİŞLETMEYİ SÜRDÜRÜYOR

Türkiye genelindeki şubeleşme çalışmalarını artıran Fuzul, şube ağını genişletmeye devam ediyor

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, Türkiye genelindeki şubeleşme çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. İstanbul Kavacık'ta ve Aydın Nazilli'de olmak üzere iki şube açılışı gerçekleştiren Fuzul, şube sayısını 116'ya çıkarttı. Fuzul, Türkiye'nin dört bir yanındaki bulunduğu lokasyonların sayısını artırarak daha çok kişinin en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına finansman sağlamayı hedefliyor. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, konuyla ilgili yaptığı açıklamada 2024 yılının sonuna kadar Türkiye genelindeki şubelere yenilerini ekleyerek şube sayısını 125'e çıkarmayı planladıklarını belirtti.

Yastık Altı Birikimleri Ekonomiye Kazandırıyoruz

Şube açılışlarının ardından açıklamalarda bulunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Şube ağımızı genişleterek daha fazla kişinin tasarruf finansman sistemiyle tanışmasını ve avantajlarından istifade etmesini arzu ediyoruz. Ayrıca açtığımız her yeni şube ile istihdama da katkı sunduğumuzu söyleyebilirim. Diğer yandan tasarruf oranlarını yükselterek yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırılmasını da sağlıyoruz." şeklinde konuştu.

İstanbul Kavacık Şube: Kavacık adres Kavacık, Fatih Sultan Mehmet Cd. No:16A, 34810 Beykoz/İstanbul

Aydın Nazilli Şube: Altıntaş, İstasyon Blv. No:23A, 09800 Nazilli/Aydın



“FUZUL VENTURES OLARAK STRATEJİK ORTAKLIKLAR KURMAK İSTİYORUZ”

Fuzul Ventures Yönetim Kurulu Başkanı Y. Furkan Akbal, Fuzul Ventures olarak girişimcilik ekosistemi içerisinde stratejik ortaklıklar kurmak istediklerini söyledi. Akbal, “Dijital devrimin içerisindeyiz.” dedi.



30 yılı aşkın bir süredir pek çok farklı sektörde faaliyet gösteren ve Türkiye'nin köklü kurumları arasında yer alan Fuzul Holding'in genç iştiraki Fuzul Ventures'ın Yönetim Kurulu Başkanı Y. Furkan Akbal, Türkiye'deki inovasyon ve girişimciliği merkeze aldığı açıklamalarda bulundu.

Start-up'larla Güç Birliğine Hazırız

Yönetim Kurulu Başkanı olduğu Fuzul Ventures'la ilgili açıklamalarda bulunan Furkan Akbal, “Bizim start-up ekosistemine yaklaşımımız, sadece bir finansal getiri elde etmek değil. Biz aynı zamanda şirketimizi daha dinamik hâle getirebilmek adına stratejik ortaklıklar kurmak da istiyoruz. Portföyümüzün büyük çoğunluğunu, Fuzul Holding'in faaliyet gösterdiği sektörlerde oluşturmayı arzu ediyoruz. Böylelikle tüm süreçlerimizi optimize etme, verimliliğimizi artırma ve daha çok müşteriye en iyi şekilde hizmet verme amacımıza da uygun bir adım atmış oluyoruz.” ifadelerini kullandı. Çağa entegre olmanın önemini de vurgulayan Akbal, “Çağın dinamiklerini ile yeni neslin taleplerini anlamak, bunlara karşılık verebilmek ve trendleri doğru okuyabilmek çok önemli. Dolayısıyla biz aslında start-up'lara yatırım mantığıyla değil, iş birliği ve güç birliği mantığıyla bakıyoruz. Start-up'ların sahadaki performanslarını gerçek manada ölçebilecekleri alanlar oluşturmaya çalışıyoruz, müşterileri oluyoruz ve stratejik yönetim kadromuzla onlara güçlü bir rehberlik hizmeti sunuyoruz. Özetlemek gerekirse

Fuzul Ventures olarak hem kendi şirketlerimizi dinamik tutuyoruz hem start-up'ları destekliyoruz hem de ülke ekonomisine katma değer sağlıyoruz.” ifadelerini kullandı.

Yatırımcı, Girişimci ve Kamu İş Birliği ile Dijital Devrimi Yakalayacağız

Sayısal verilerden de bahseden Akbal şöyle konuştu: “2018 yılında Türkiye'de girişimcilik ekosistemine yapılan yatırım 80 milyon dolar civarındaydı. 2022'e geldiğimizde 1.7 milyarlar dolara ulaştık. Baktığınız zaman 20 katlık bir büyüme oldu. 2023'e geldiğimizde her ne kadar yatırım miktarı özelinde biraz gerileme olduğu görülse de sizlerin de bildiği üzere yüzyılın en büyük afeti ve seçim gündemiyle gayet yoğun bir dönemdi. 2024 yılı ilk çeyrek verilerine henüz açıklandı ve geçen yılın ilk çeyreğine nazaran hızlı bir yıl başlangıcından söz edebiliriz. Bu ivmenin istisnalar dışında bu şekilde devam edeceğini düşünüyorum. Çünkü Türkiye gerek yatırımcısı, gerek girişimcisi, gerekse kamu otoritesiyle ekosistemi cesaretlendiren bir yapıya içerisinde. Altyapı yatırımları ve regülasyonlar hız kesmeksizin gelişmeye devam ediyor. Altyapı demişken 2004 yılına kadar 12 olan teknopark sayısı, günümüzde 100'ü aşmış durumda. Bu merkezlerden çıkacak girişimcileri düşündükçe yarınlar için çok heyecanlı olduğumu ifade etmeliyim.”

SÜREÇ ADIMLARI

1

Başvuru

Başvuru formunuz sisteme işlenerek Fuzul Ventures Yatırım Komitesi ile paylaşılır.

2

Değerlendirme

Girişim, Yatırım Komitesi tarafından incelenerek ön değerlendirme sürecine alınır.

3

Komite Sunumu

Ön değerlendirme sürecinde olumlu yaklaşım gösteren girişimler, komite sunumu için davet edilir.

4

Onay

Beğenilen ve gelecek vadeden girişimler komite onayına sunulur.

5

Yatırım

Geleceğin lider şirketlerinin temelini oluşturacak finansal destek ile birlikte Fuzul Ventures'ın deneyimi ve değerli network ağı, her zaman yanınızda olur.



FZLPLUS, MURAT YILDIRIM'I AĞIRLADI

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Fuzul Holding'in iştiraki FZLPLUS çalışanları ile kahvaltıda bir araya geldi. İstanbul Bayrampaşa'da bulunan Wish More Hotel'de gerçekleşen kahvaltıda Fuzul'un reklam yüzleri Murat Yıldırım ve İman Elbani de katıldı.

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul'un Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, FZLPLUS'ın çalışanlarıyla kahvaltıda buluştu. Kahvaltı programında konuşan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Müşterilerimizin taleplerine ilk cevap veren yer müşteri iletişim merkezimiz. Dolayısıyla FZLPLUS'ın müşteri ihtiyaçlarının karşılanması, sorunlarının çözülmesi ve memnuniyetlerinin sağlanması konusunda önemi çok büyük. Profesyonel bir şekilde yönetilen FZLPLUS, işletmelerin marka imajını güçlendiriyor. Müşterilerine sunduğu olumlu deneyimler, markaların itibarına da olumlu yönde yansıyor. Aynı

zamanda Şikayetvar platformunda; tasarruf finansman şirketleri sektörün en iyisi rozeti, hızlı cevap rozeti ve çözüm üretici rozetine sahibiz. Bu da tasarruf finansman sektörüne dair alınabilecek tüm rozetlerin bizde olduğunu gösteriyor." şeklinde konuştu.

FZLPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok ise "FZLPLUS olarak müşteri iletişim merkezi sektöründe kilit bir rol üstlenme hedefimize doğru ve emin adımlarla ilerliyoruz." ifadelerini kullandı.

Yıldırım: "Fuzul'de Kadın Çalışan Sayısı Fazla"

Sözlerine Fuzul ile olmaktan memnuniyet duyduğunu ifade ederek başlayan Murat Yıldırım, "Fuzul'de ağırlıklı olarak kadın çalışan olmasının ve özellikle de en başarılı şube müdürleri arasında çok fazla kadının yer almasının beni oldukça mutlu ettiğini söylemeliyim. Her birinizin başarılarının devamını diliyorum." dedi. Kahvaltının ardından Yıldırım, çalışanlarla tek tek hatıra fotoğrafı çekti.

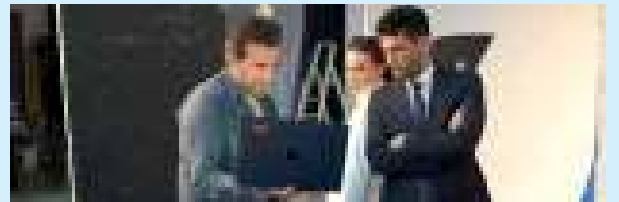
FUZUL'ÜN YENİ FOTOĞRAF ÇEKİMLERİNİN KAMERA ARKASINDA NİHAT ODABAŞI VAR

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul'un reklam yüzleri ünlü oyuncu Murat Yıldırım ve eşi İman Elbani, bu kez de Fuzul'un yeni kampanya fotoğraf çekimi için kamera karşısına geçti. Fotoğraf çekimi ise dünyaca ünlü fotoğraf sanatçısı ve video klip yönetmeni Nihat Odabaşı tarafından gerçekleştirildi.

30 yılı aşkın bir süredir tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren Fuzul'un reklam yüzleri, objektiflerin karşısına geçti. Dünyaca ünlü fotoğraf sanatçısı Nihat Odabaşı'nın kameranın arkasına geçtiği fotoğraf çekimine Fuzul Pazarlama ve Marka İletişim ekibi ve şirketin reklam ajansı Alamet Holistic eşlik etti. B Blok stüdyolarında gerçekleştirilen çekim, neşeli anlara sahne oldu. Fuzul'un yeni kampanya çekiminde Nihat Odabaşı'nın estetik bakış açısıyla Fuzul'un güvenilir, güçlü ve yenilikçi imajı ön plana çıkartıldı.

Kendi Alanındaki 3 Dev İsim, Fuzul'ün Çekiminde Bir Araya Geldi

Elizabeth Hurley, Megan Fox ve Orlando Bloom gibi yıldız isimlerle çalışan dünyaca ünlü fotoğraf sanatçımız Nihat Odabaşı ile aynı proje içerisinde yer almaktan memnuniyet duyduklarını ifade eden Fuzul Pazarlama ve Marka İletişim Müdürü Burak Salman şöyle konuştu: "Fotoğraf ve klip çekimi denildiği zaman şüphesiz ilk akla gelen isim Nihat Odabaşı'dır. Kendisinin pek çok fark oluşturan çalışmalarını yakinen takip etme imkânımız oldu. Fuzul'ün farkını gözler önüne sereceğimiz çekimimiz çok keyifli bir ortamda gerçekleşti. Bu çekimimizde, tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, başarılı oyuncu Murat Yıldırım ve dünyaca ünlü fotoğraf sanatçısı Nihat Odabaşı'nı buluşturmuş olduk. Diyebilirim ki kendi alanında başarılarıyla topluma mâl olmuş üç dev isim Fuzul çekiminde bir araya geldi."



ÜNLÜ OYUNCU MURAT YILDIRIM'IN YER ALDIĞI FUZUL REKLAMI YAYINLANDI

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, "Fuzul Ev de Aldırır Oto da" reklam filminin ikincisini yayınladı. Fuzul'ün reklam yüzü Murat Yıldırım'ın rol aldığı filmin yönetmen koltuğunda ise yine Serdar Erener oturdu



Tasarruf finansman sektörünün köklü şirketlerinden Fuzul, yeni reklam filmiyle ekranlardaki yerini aldı. Ünlü oyuncu Murat Yıldırım, Fuzul'ün 2024 yılında yayınladığı ikinci reklam filmi için de kamera karşısına geçti. Yılın ilk çeyreğinde Murat Yıldırım ve İman Elbani'nin yer aldığı ilk reklamda Fuzul ile bankacılık sisteminin arasındaki fark konu edinilmişti. İkinci reklam filminde ise Fuzul sisteminin avantajı üzerinde duruldu.

Filmde faizsiz, kredisiz ve bankaya gitmeden, en uygun maliyetle ev ve aracının teslimatını almış kişilerin görüntüleri yer buldu. Filminin ana teması, "Faizsiz", "Kredisiz", "Bankaya bile gitmeden" ifadeleri çerçevesinde şekillendi.

Sektördeki pazar payını her geçen gün biraz daha artıran Fuzul; bu yılın ikinci filmiyle de isteyen herkesin kredi çekmeden, faiz ödmeden en uygun maliyetle ev ve araç sahibi olabileceğine dikkat çekti. İlkinde olduğu gibi ikinci reklam filminde de Alametifarika imzası var. Yönetmen koltuğunda ise onlarca başarılı projenin arkasındaki duayen isim Serdar Erener yer aldı.

Reklamın Başlığı: Fuzul Ev de Aldırır Oto da

Reklamveren: Fuzul

Reklamveren Genel Müdürü: Sait Aytaç

Reklamveren Temsilcileri: Burak Salman, Cansu Kekeç Saatçioğlu, Emir Adıgüzel, Eylem Bildir, Doğanay Akyel, Osman Can Polat

Reklam Ajansı: Alametifarika

Yönetmen: Serdar Erener

Görüntü Yönetmeni: Veli Kuzlu

Prodüksiyon Şirketi: Kala Film

Post Prodüksiyon Şirketi: Roots

Müzik: Jinglehouse

Bankadan kredi almadan, faiz maliyetine katlanmadan ev ve araç sahibi olma sırası sizde!



SAMİMİYETİN GÜCÜ

Bazen biz reklamcılar, markada olmayan bazı değerleri markaya atfederiz. Yani hikâye anlatımının ve algının gücüyle, aslında olmayan değerleri varmış gibi gösteririz. Ama Fuzul'de durum böyle değildi. Fuzul, zaten uzun süredir insanların aklına ve kalbine kazınmış, başardığı ilklerle tüketicilerin gönlüne adını yazdırmış bir marka



Ozan Özüm Özbey

Merhaba, Ben, Ozan Özüm Özbey. Türkiye'nin en büyük bağımsız reklam ajanslarından biri olan Alametifarika'nın Yönetici Yönetmeniyim. Bu yazıyı size iki yaşındaki kızım Pera'yı, 1 saat 35 dakika boyunca pijamasını değiştirmeye ikna etmeye çalışıp başarısız olmamın hemen akabinde yazıyorum. Yani şu saniye başarısız bir reklamcı olduğumu düşünüp yazının kalanını okumamaya karar verirseniz size saygı duyarım. Reklamı atla butonu yok, o yüzden sayfayı çeviriniz. Devam etmek isteyenler için başlıyoruz...

Reklamcılar Olarak Tüketicinin Kalbini Çalmaya Çalışıyoruz

Günümüzde sıradan bir kişi günde ortalama 7 bin ila 10 bin arası reklama maruz kalıyor. 1970'lerde bu rakam maksimum 500 idi. Reklam harici mesajlar, yani Acun'un story'sinden annemizin Facebook iletisine kadar karşımıza çıkan içerikleri de düşündüğümüzde, bu sayılar akıl almayacak noktalara ulaşıyor. Reklamcılar olarak bu bombardıman arasında tüketicimizin aklını ve kalbini çalmaya çalışıyoruz. İşimiz gerçekten çok zor. Hatta bir yerde imkânsız. Markalar için ürettiğimiz reklamlarla, 1,5 saniyeye inen içerik değiştirme hızında "Biz de buradayız." diye çırpınıyoruz.

"Anne reklamlar başlasın"dan "Reklamı Atla" dönemine geçtiğimiz bir dönemde var olmaya çalışıyoruz. Tamam, bu kadar da iç karartmayım. Bunu başarabilmenin elbette çeşitli yolları hâlâ var.

Bernbach: "Gerçeklik ve Samimiyet Reklamın Gücünü Arttırır"

Bana göre bu yollar arasında en etkili "Samimiyet". Bu sadece bana göre değil tabii. Reklamcılığa yön veren isimlerin başında gelen Bill Bernbach, "Gerçeklik ve samimiyet reklamın gücünü arttırır. İnsanlar, gerçek insan hikâyelerine ve duygulara bağlanır." der. Yine büyük ustalarımızdan Leo Burnett, "En etkili reklam, tüketicinin kalbine dokunan reklamlardır. Bu da ancak samimi bir mesajla mümkündür." der. Bunlar şaşırtıcı tespitler değil. Çünkü reklamla ya da markalarla olan ilişkimizin, insanlarla olan ilişkilerimizden farklı yok. Tıpkı hayatımızdaki insanlar gibi. Kimilerini kısa süreli seviyoruz. Kimilerinde hayal kırıklığına uğruyoruz. Kimilerinden ne olursa olsun vazgeçmiyoruz. Uzun süreli ilişki kurduğumuz insanlarda samimiyet ve güven arıyoruz. Reklamda da tüke-

ticiyle uzun süreli bir bağ kurmanın yolu değişmiyor. Çünkü tıpkı futbol gibi reklam da fena hâlde hayata benziyor.

Fuzul markamız, varoluşu gereği tüketicilerimizle uzun süreli ve güvene dayalı bir ilişki kurmak zorunda. Biz iletişimcilerle düşen görev de en gerçek hâliyle bu ilişkiyi, gönüllere taşımaktı. Açıkçası reklamcı olarak çok zorlanmadık. Çünkü bazen biz reklamcılar, markada olmayan bazı değerleri markaya atfederiz. Yani hikâye anlatımının ve algının gücüyle, aslında olmayan değerleri varmış gibi gösteririz. Ama Fuzul'de durum böyle değildi. Fuzul, zaten uzun süredir insanların aklına ve kalbine kazınmış, başardığı ilklerle tüketicilerin gönlüne adını yazdırmış bir marka. Bize düşen bu markayı daha da büyütmek, ağırlaşan ekonomik koşullarda Fuzul ile ev ve araba sahibi olan insanların sayısını arttırmaktı.

Her Reklam, Reklamvereni Kadar İyidir

Her reklam, reklamvereni kadar iyidir. Alametifarika ile Fuzul arasındaki ilişkinin başarı sırlarının temelinde, süreçlerde iyi paslaşmamız ve her aşamada birlikte ter dökmemiz yatıyor. Görece çok taze bir iş birliğimiz olmasına rağmen bu kadar derin bir ilişkiye sahip olmamızın nedeni, markanın özünde var olan değerlerle aynı. Karşılıklı güven... Markamızın yüzü olan Murat Yıldırım'ın ismine de bu sinerjiyle birlikte karar verdik. Murat Yıldırım; duruşuyla, başardıklarıyla, tüketicinin zihnindeki gönül payıyla markanın sahip olduğu değerleri yansıtacak en doğru isimlerden biriydi.

Doğru Casting, Hikâyenin Yarısıdır

“Doğru casting, hikâyenin yarısıdır.” derler. İlk filmimizde Murat Yıldırım ve değerli eşi İman Elbani'ye yer verdik. Yıldırım ailesi çift olarak gösterdikleri enerjiyle gönülleri çeldi. Fuzul şubelerine hiç olmadığı kadar çok sayıda insanı getiren kampanyamızın ilk filmi böylece hayata geçti. Kampanyamızın ikinci filminde ise Fuzul ile ev ve otomobil



DIRECTOR

Alametifarika ile Fuzul arasındaki ilişkinin başarısı sırlarının temelinde, süreçlerde iyi paslaşmamız ve her aşamada birlikte ter dökmemiz yatıyor

hayallerine kavuşan gerçek insanların hikâyelerine yer verdik. Fuzul'ün sektördeki gücünü gerçek tüketicilerimizle anlattık. Bunu da Murat'ın yanına her şeye şüpheyle bakan, reklama değil gördüğüne inan huysuz dede karakteriyle ekranlara yansıttık. Huysuz dede aslında hâlâ “Acaba mı?” diyen tüketicilerin bir yansımasıydı. Çünkü bankaya bile gitmeden faizsiz, kredisiz ev ve oto sahibi olmak bu devirde gerçekten yabancıların deyimiyle “too good to be true”. Yani gerçek olamayacak kadar iyi. Neyse ki Murat, dedemizi ikna etti :)

Kampanyamız, yeni filmlerinde de tüketicilerimizin zihninde yer etmeye gerçek ve samimi hikâyelerle devam edecek. Yazının burasına kadar geldiyse, siz de umarım baştaki kızım ayrıntısı neden verdiğimi şimdi daha iyi anladınız. Yeni samimi hikâyelerde görüşmek üzere.



OSMANLI DEVLETİ'NİN 4 ASIRLIK YÖNETİM MERKEZİ: TOPKAPI SARAYI

Osmanlı Devleti'ne asırlar boyu yönetim, idare ve sanat merkezi olan Topkapı Sarayı'nı, Milli Saraylar Topkapı Sarayı Daire Başkanı İlhan Kocaman'dan dinledik

Röportaj: **Merve AY**



Milli Saraylar Topkapı Sarayı Daire Başkanı **İlhan Kocaman**

Milli Saraylar Topkapı Sarayı Daire Başkanı İlhan Kocaman ile Osmanlı İmparatorluğu'nun en önemli kültürel mirasları arasında yer alan Topkapı Sarayı'nı merkeze alan bir söyleşi gerçekleştirdik. İlhan Kocaman, Osmanlı İmparatorluğu'nun uzun ve zengin tarihine tanıklık etmiş, asırlar boyunca varlığını sürdürmüş Topkapı Sarayı'nın mimarisinden Osmanlı Dönemi'ndeki rolü ve önemine, eğitim ve sanatın merkezi olmasından günümüzde gerçekleştirilen restorasyon çalışmalarına kadar pek çok konuyu *Anahtar Dergisi* okurları için anlattı.

Topkapı Sarayı, 15'inci yüzyılda Fatih Sultan Mehmet tarafından yaptırılmış ve hem bir yaşam alanı hem de Osmanlı İmparatorluğu'nun yönetim merkezi olarak asırlarca varlığını sürdürmüştür. Tabii ki süreç içerisinde yapıya ilaveler olmuş ve asırlar boyunca Osmanlı İmparatorluğu'nun uzun ve zengin

tarihine tanıklık etmiş. Bu bağlamda sizden sarayın inşası ve bugüne kadar ki evrimini dinlemek isteriz.

Fatih Sultan Mehmed'in İstanbul'u fethinden sonra, Osmanlı Devleti'nin merkezi İstanbul olmuştur ancak fetihden sonra Edirne'deki saray tamamen terk edilmemiştir. İlk önce Beyazıt'ta günümüzde İstanbul Üniversitesi'nin bulunduğu alana ilk sarayı yaptırmıştır. Ardından tarihî yanmadada Haliç, Boğaziçi ve Marmara Denizi ile çevrili Sarayburnu'nda her yönden şehre hâkim 700 bin m²'lik bir alana yeni bir saray inşasını başlatmıştır. Bu yeni saray 19. yüzyıla kadar Saray-ı Cedid-i Âmire/Yeni Saray olarak anılmış olup, Topkapı Sarayı ismini deniz tarafında bulunan "Top Kapusu" denilen sur kapısı yanındaki aynı adlı sahil sarayından almıştır. Günümüze ulaşamayan Beyazıt'taki saray ise Eski Saray/Saray-ı Atık-i Âmire olarak anılmaya başlamıştır.

Topkapı Sarayı'nın en yüksek yapısı olan Adalet Kulesi; adaletin Osmanlı'daki önemini gösteren simgesel bir yapı olmuştur



Topkapı Sarayı

Topkapı Sarayı'nın, Fatih Sultan Mehmed Dönemi'nden itibaren 1457-1858 yılları arasında inşası devam etmiştir. Sultan Abdülmecid'e kadar ilave ve yenilikler yapılarak günümüzdeki hâlini almıştır. Yaklaşık 400 yıl boyunca Osmanlı Devleti'nin idare, eğitim ve yönetim merkezi olmuştur. Hatta birçok üst düzey yönetici Topkapı Sarayı'nda Enderun teşkilatında yetişmiştir. Saray, aynı zamanda Osmanlı hanedanının ikametgâhı olarak kullanılmıştır.

Mimarisi ve içinde barındırdığı yapılar itibarıyla Topkapı Sarayı için Osmanlı mimarisinin önde gelen örneklerinden biri diyebiliriz. Peki, Saray'ın Osmanlı kültürünü yansıtan mimari özellikleri ve yapılarıyla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Öyle ki Saray'da birçok simge yapı var ve her biri de bir amaca hizmet ediyor.

Topkapı Sarayı, yekpare bir bina olmayıp farklı işlevleri bulunan yapılardan oluşmaktadır. Yatay bir mimariye sahip olan saray; dört avlu, köşkler ve bahçeler ile Harem'den oluşmaktadır. Üç ana kapısı bulunmaktadır. Devlet teşkilatına ve hanedanın kullanım ihtiyacına göre şekillenen saray, birçok mimari ve süsleme özelliğine sahiptir. Topkapı Sarayı'nı mimari olarak değerlendirdiğimizde; mescit ve camileriyle dini mimariye; askeri binaları ile askeri mimariye; çeşmeleri, sebilleri ve sarnıçlarıyla su mimarisine; ikamet edilen yerler olarak inşa edilen odalar, köşkler ile sivil mimariye örnektir diyebiliriz. 19. yüzyıla kadar dönem dönem eklemeler ve yenilikler yapıldığından, Osmanlı mimarisinin farklı üsluplarını barındırarak zengin bir mimariye sahiptir. 18. yüzyıla kadar Osmanlı'nın klasik üslubu görülürken, 19. yüz-

yıldan itibaren Barok, Rokoko ve Ampir gibi Batı kökenli üsluplar sarayın mimarisinde ve tefrişatında etkili olmaya başlamıştır. Saray yaşanan bir mekân olduğundan yapılar; ihtişamdandan ziyade bir yaşam alanı olacak, ihtiyaçları karşılayacak şekilde inşa edilmiştir. Bu amaçların yanında sarayın en önemli yapılarından ve sarayın en yüksek yapısı olan Adalet Kulesi; adaletin Osmanlı'daki önemini gösteren simgesel bir yapı olmuştur.

Biraz da sarnıçlardan ve fonksiyonlarından bahsedebiliriz.

Topkapı Sarayı'nda, Bizans Dönemi'nden kalma tespit edilen 20'den fazla sarnıç ve 30'a yakın kuyu bulunmaktadır. Bazı sarnıçlar daha çok altyapı olarak yapılmış. Daha sonra sarnıç hâline getirilerek içerisi su doldurulmuş ve su ihtiyacı karşılanmıştır. Sarnıçların bir kısmı ise yağmur suyu biriktirme alanları olarak inşa edilmiştir. Sürekli saldırılara uğraması nedeniyle Bizans'ın sarnıçlar sayesinde su ihtiyacını karşılayarak direnmesi bu anlamda çok önemliydi. Osmanlı Dönemi'nde sarnıçlar mühimmat depoları, cebehane gibi farklı amaçlarda da kullanılmıştır.

Topkapı Sarayı, hanedanın yaşam alanı olmuş diğer yandan Osmanlı İmparatorluğu'nun da siyasi bir merkezi konumunda yer almış. Osmanlı Dönemi için konuşacak olursak sarayın rolü ve önemi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Topkapı Sarayı, Divan toplantılarının yapıldığı yer olması bakımından oldukça önemliydi. Padişahın Divan'a istediği zaman Adalet Kulesi'nde bulunan kafes pencerenin ardından katılıyor



Adalet Kulesi Dîvân-ı Hümâyûn

olması, son derece adaletli ve temkinli olmalarını sağladı. Devlet yönetimindeki sorunlara burada çözüm bulunması ve sefer kararları alınması bakımından devletin en üst makamı olmuştur. Ayrıca elçi kabulleriyle birlikte devletlerarası iletişimin sağlandığı, cülûs törenlerinin yapıldığı mekân olması Topkapı Sarayı'nı özel kılmıştır. 1843-1856 yılları arasında Dolmabahçe Sarayı inşa edilmiş olup; Osmanlı hanedanı Dolmabahçe Sarayı'na taşınmış olsa da Topkapı Sarayı önemini kaybetmemiştir. Cülûs ve cenaze merasimleri; her Ramazan ayının 15'inci günü gerçekleştirilen Hırka-i Saâdet ziyareti ve Destimâl Töreni Topkapı Sarayı'nda gerçekleşmeye devam etmiştir.

Saray o dönemde aynı zamanda sanat ve eğitimin de merkezinde... Saray'ın sanat ve eğitim merkezi oluşuna dair de sizleri dinlemek isteriz. Eğitim ve araştırma faaliyetlerinde Saray, nasıl bir alan kaplamış?

Topkapı Sarayı'nda Enderun, bir eğitim merkeziydi. Burada devşirme usulü ile getirilen çocuklar; Türk-İslam geleneklerine göre terbiye ve eğitim olarak yönetimde, orduda ve bürokraside çeşitli kademelerde görevlendirilirdi. Enderun'da eğitim hiyerarşik bir şekilde düzenlenmiş olup Büyük ve Küçük Odalar, Doğançlı Koğuşu, Seferli Koğuşu, Kiler Koğuşu, Hazine Koğuşu ve Has Oda olmak üzere yedi kademe üzerine kurulmuştu. Ayrıca Enderun Mektebi'nde sadece devlet adamı yetiştirilmezdi. Burada kabiliyetlerine göre hat, minyatür, müzik, edebiyat gibi alanlarda eğitim görerek birçok sanatkar yetişmiştir.

Tabii bir de zanaatkarların hem istihdamı hem de usta çırak usulü ile sanatçı yetiştirildiği "Ehl-i Hiref" müessesesi var. Osmanlı'nın; döneminin en önemli kültür sanat merkezi ve bu alana mahir eleman kazandıran bu ocak hem saraya hem de ticari hayata çok önemli eser ve insan kazandırıyordu.

1924 yılında müze hâline getirilerek Cumhuriyet Dönemi'nin ilk müzesi olma özelliğini taşıyan Topkapı Sarayı, Osmanlı İmparatorluğu'nun kültürel mirasının da bir yansıması aslında. Peki, Saray'da yer alan müzeler ve koleksiyonlar arasındaki en önemli eserler hangileri?

Koleksiyonlarda yer alan her eser ayrı bir değere sahiptir. Ziyaretçi kitlesine göre eserlere olan ilgi değişebilmektedir. Hırka-i



Elçi kabulleriyle birlikte devletlerarası iletişimin sağlandığı, cülûs törenlerinin yapıldığı mekân olması Topkapı Sarayı'nı özel kılmıştır

Saâdet'te Mukaddes Emanetler'e ve Fatih Köşkü'nde Hazine Koleksiyonu'na ziyaretçi yoğun ilgi göstermektedir. Peygamber Efendimiz'e ait mübarek eşyalar, Hırka-i Saâdet, Sakal-ı Şerifler özellikle görülmek istenilen eserlerin başında gelmekte. Hazine Koleksiyonu'nda ise Kaşıkçı Elması ve Topkapı Hançeri koleksiyonun en ilgi çeken eserlerindedir.

Saray, İstanbul'un da gözbebeği... Yerli yabancı binlerce turistin Osmanlı'nın tarihi ve kültürel mirasını görmek için tabiri caizse akın ettiği bir yapı... İstanbul özelinde Saray'ın öneminden bahsetmenizi istesek neler söylersiniz? Turistlerin ilgisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Şahsi gözleminize göre özellikle yabancı turistlerin bu yapıyı gezerken etkilendiği alanlar hangileri?

Topkapı Sarayı mimari yapıları, süslemeleri ve bahçeleriyle yerli ve yabancı turistlerin ilgi odağı olmuştur. Tarihe ve sanata meraklı kitlelere daha fazla mekân görebilmeleri ve eser sergileyebilmek gayesiyle çalışmaktayız, güzel dönüşler de almaktayız. Ziyaretçilerden yoğun bir ilgisi söz konusu olup günlük ortalama 15 bin ziyaretçi ağırlamaktayız. Ziyaretçilerimizin ilgisini daha çok Harem Dairesi, Mukaddes Emanetler Dairesi, Fatih Köşkü



Mutfaklar

ve muhteşem boğaz manzarasına sahip olan dördüncü avlu çekmektedir.

Topkapı Sarayı'nın son dönemdeki restorasyon çalışmalarıyla ilgili neler söyleyeceksiniz?

Topkapı Sarayı Eylül 2019 tarihi itibarıyla Milli Saraylar Başkanlığı'na bağlandı. Başkanımız Dr. Yasin Yıldız'ın öncülüğünde burada beş yılda önemli çalışmaları imza attık. Örneğin; Saray'ın kalbi olan üçüncü avluda yıllardır kapalı olan Fatih Köşkü'nün restorasyonunu tamamladık. Hazine koleksiyonunun nadide eserlerinden bin 200 eseri burada ziyaretçiler ile buluşturduk. Mukaddes emanetlerin sergilendiği Hırka-i Saadet dairesini hızlı bir şekilde restorasyonunu tamamlayıp tefrişini de yenileyerek eser sayısını da 300'e çıkararak yeniden ziyarete açtık. Bir diğer yenilik de sarayda bulunan muhteşem kaftanları da Seferli Koğuşu'nun restorasyonunu tamamlayıp burada "Elbise-i Hümayun" olarak ziyarete açmamız oldu. Yine bu avluda Hazine Koğuşu'nun da restorasyonunu bitirdik ve envanterimizde bulunan nadide hatlarımız ve el yazma eserlerimizden 300 eserimizi bu koşuza ziyaretçilerimizle buluşturduk. Dördüncü avluda bulunan ve sarayın son yapısı olan Mecidiye Köşkü bugüne kadar hiç ziyarete açılmamış. Köşkün restorasyon ve tefrişini hızlıca tamamlayıp ilk kez ziyaretçi ile buluşturduk.



Köşkler



Bâbüselâm Kapısı



1. Avlu Aya İrini

Topkapı Sarayı, yaklaşık 400 yıl boyunca Osmanlı Devleti'nin idare, eğitim ve yönetim merkezi olmuştur. Hatta birçok üst düzey yönetici Topkapı Sarayı'nda Enderun teşkilatında yetişmiştir

BANKA DIŞI FİNANSAL SEKTÖRLERİN DESTEKLENMESİ ELZEMDİR

Tasarruf finansman şirketleri, bireylerin tasarruflarını toplulaştırarak, dayanışma ve yardımlaşma modeline göre finansal aracılık işlemlerini gerçekleştirmektedirler. Bu iş modeli, finansal tüketicilerin Türkiye’de finansal hizmetlerin çeşitlendirilmesine, derinleştirilmesine ve daha düşük maliyet ile finansmana erişimine katkı sunmaktadır



Mehmet Akif Eroğlu

Türkiye finansal hizmetler sektörü; bankacılık, sermaye piyasaları, finansal kiralama, faktoring, tasarruf finansman şirketleri, varlık yönetim şirketleri, sigortacılık ve bireysel emekliliği içeren birçok alt sektörü ve kurumu kapsamaktadır. Türkiye’de finansal hizmetler sektörü, son yıllarda hem çok hızlı büyümüş hem de önemli değişiklikler geçirmiştir. Sektörün yapısına bakıldığında gelişmekte olan ülkelerin genelinde olduğu gibi bankacılık ağırlıklı bir yapının varlığı dikkati çekmektedir. Toplam aktif büyüklüğünde yüzde 90 civarında payı olan bankacılık sektöründe, mevduat bankaları önemli bir yere sahiptir. Katılım bankacılığına yönelik atılan adımlara rağmen

söz konusu bankaların finans sektörü içerisindeki payı yüzde 5 mertebesindedir. Kalkınma ve yatırım bankacılığı faaliyetleri ise oldukça sınırlıdır. Türk sigortacılık sektörünün mali piyasalar içerisindeki payı 2010-2023 döneminde aktif büyüklük olarak 4 kat artsa da finans sektörü içerisindeki payı az bir artışla yüzde 3,2’den yüzde 5’e yükselmiştir. Sermaye piyasaları ise söz konusu dönemde aktif büyüklük olarak büyüye de finans sektörü içerisindeki payı küçülmüştür.

Bu çerçevede, Türkiye’deki finansal sistemde bankacılık sektörü üzerindeki yoğunlaşma Türkiye ekonomisi üzerinde kırılacak

doğurmakta ve muhtelif riskler oluşturmaktadır. Bu risklerin, diğer finansal sektörlerdeki gelişim ile dengeli ve daha derin bir finansal piyasa oluşturulmak sureti ile azaltılabileceği düşünülmektedir. Nitekim bazı dönemlerde yüzde 125'lere ulaşan kredi/mevduat oranının bankaların kredi verme olanağını baskıladığı görülmekte, bütün finansal kurumlar aynı birikim havuzundan kaynak oluşturmaya çalıştıkları için borçlanma maliyetleri artmaktadır. Bu noktada, kaynak maliyetlerini aşağıya çekebilmek için bir taraftan tasarruf havuzunu büyütme stratejileri çizilirken, diğer taraftan sermaye piyasalarının desteklenmesi önem arz etmektedir. Bu amaçlarla, banka dışı finansal sektörler desteklenerek yatırımcı tabanı artırılmalı, böylece oluşturulacak kaynakların sermaye piyasaları yoluyla fon ihtiyacı olan birimlere daha düşük maliyetle aktarılmalıdır. Özellikle, altyapı yatırımlarının yapıldığı bu dönemde, doğru politikaların uygulanmasıyla, kaynak oluşturma araçlarının çeşitlendirilmesi gerekmektedir. Benzer şekilde reel sektöre yönelik finansal hizmetlerin yaygınlaştırılması kaynak maliyetinin ucuzlatılması gerekmektedir. Bu çerçevede kaynak havuzunun çeşitlendirilmesi, ucuzlatılması ve büyütülmesi için banka dışı finansal sektörlerin desteklenmesi ve büyütülmesi elzemdir.

Tasarrufların Teşvik Edilmesi, Önem Arz Etmektedir

Bu konuda olumlu gelişme ise memnuniyet verici şekilde son dönemde yayımlanan Orta Vadeli Plan ve Programlar gibi üst politika belgelerinde bankacılık sistemi dışındaki finans sektörlerinin gelişimine vurgu yapılmasıdır. Bunun yanı sıra, yaşlanan nüfus yapısı ve demografik yapıdaki değişim nedeniyle sosyal güvenlik sistemlerinin baskı altında olduğu tüm ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de yaşlanma olgusu bir sorun olarak büyümekte bu çerçevede tasarrufların teşvik edilmesi önem arz etmektedir. Bireylerin emeklilik dönemlerine yönelik olarak tasarruf etmeleri emeklilikte yaşam standartlarını korumaları açısından olduğu kadar, ülke ekonomisi için de kritiktir. Yapılan tasarruflar ek olarak sermaye piyasalarının derinleşmesine katkıda bulunarak, ekonomiye kaynak sağlayan bir sistem olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu anlamda büyümekte olan ekonomiler için tasarrufların artırılması daha büyük bir önem taşımaktadır. Hâlihazırda 65 yaş üzeri yaşlı nüfus oranı yüzde 7 iken, bu oranın 2040 yılında yüzde 16'ya çıkması beklenmektedir. Demografik yapıdaki bu değişim Aktif/Pasif rasyosunu da olumsuz etkilemektedir. Normal koşullarda her dört çalışanın bir emekliye denk gelmesi ideal oran iken bu rasyo 1.6'lara kadar gerilemiştir.

Türkiye'de Kişi Başı Yıllık Tasarruf Açığı 3.200 Euro'dur

Bu bakımdan henüz Türkiye nüfusu görece gençken tasarrufların artırılmasının kritik önemi haizdir. Zira önümüzdeki 20 yıl tasarruf birikimi açısından Türkiye özelinde çalışma çağındaki üretken nüfusun artmasına bağlı olarak demografik fırsat penceresi sunmaktadır ve mutlaka değerlendirilmelidir. 2016 yılında yapılan bir çalışmada Türkiye'de kişi başı yıllık tasarruf açığı 3 bin 200 Euro olarak hesap edilmiştir.



Tasarruf finansman sistemini klasik bankacılık anlayışından ayıran en önemli unsurlar; müşterilerin tasarruf yapmadan, fon kullanamaması ile tasarruf yapan ve fon talep eden kişilerin aynı olmasıdır

Diğer yandan ülkemizde hatırı sayılır bir kesimin yastık altı tasarrufları finansal sisteme sokmamalarının önemli bir nedeni, dini inanç kaynaklıdır. Bu itibarla katılım finans sistemlerinin geliştirilmesi, çeşitlendirilmesi, derinleşmesi bu bakımdan da finansal piyasalara derinlik sağlanmasına katkı sağlayacaktır. Bu noktada katılımcıların belli bir süre tasarrufta bulunması ve sonrasında sözleşme ile finansman sağlaması esasına dayalı bir sistem olarak tasarruf finansman sistemi de alternatif bir tasarruf temerküz yöntemi şekli ile etkin bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim bu sistemler dünyada yaygın şekilde uygulanmaktadır. Bu amaçla kurulan organizasyonlar dünya genelinde "Rotating Saving and Credit Associations- RoSCA" olarak adlandırılmaktadır. Amerika ve pek çok batı ülkesinde tasarruf, kredi birlikleri ve RoSCA uygulamaları, finansal aracılık işlemlerinin verimliliğini arttırmak ve düşük gelirli insanların konut ya da taşıt edinimine yardımcı olmaktadır. Tasarruf finansman sisteminde şirketler, bankalardan daha düşük maliyetle ev, taşıt veya iş yeri edinimine aracılık etmektedirler. Bankalar müşterilerden mevzuat gereğince birçok evrak talep ederken tasarruf finansman şirketleri (TFŞ) bireylerin tasarruflarını toplulaştırarak, dayanışma ve yardımlaşma modeline göre finansal aracılık işlemlerini gerçekleştirmektedirler. Bu iş modeli, finansal tüketicilerin Türkiye'de finansal hizmetlerin çeşitlendirilmesine, derinleştirilmesine ve daha düşük maliyet ile finansmana erişimine katkı sunmaktadır.

Tasarruf Finansman Sistemi, 2021'de Yasal Bir Yapıya Kavuştu

Finansal kurumlara tanınan en üst imtiyaz hakkı fon toplama ve finansman sağlama işlemleridir. Halktan fon toplama imtiyazı verilen kuruluşlar en sıkı düzenlenen ve denetlenen sektörlerdir. Tasarruf finansman sistemini klasik bankacılık anlayışından ayıran en önemli unsurlar; müşterilerin tasarruf yapmadan, fon kullanamaması ile tasarruf yapan ve fon talep eden kişilerin aynı olmasıdır. Tasarruf finansman sisteminin BDDK tarafından 2021 yılında mevzuatı çıkarılarak yasal bir yapıya kavuşturulması ve Finansal Kurumlar Birliği'ne üye olma zorunluluğunun getirilmesi bu alanda faaliyet gösteren firmaların finansal kuruluş olarak kurumsallaşmasına önemli ölçüde katkı sağlamıştır. Tasarruf finansman şirketlerinin faaliyete tabi tutulması, kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanmasına, likidite ve risk yönetiminin daha sağlıklı yapılmasına, aktif kalitesinin ve müşteri haklarının korunmasına ve finansal raporlamaların sağlıklı yapılmasına yardımcı olmuştur. Bu gelişmeler sistemin güvenilirliği ve sürdürülebilirliği için önemli kilometre taşlarıdır.

Bireylerin emeklilik dönemlerine yönelik olarak tasarruf etmeleri emeklilikte yaşam standartlarını korumaları açısından olduğu kadar, ülke ekonomisi için de kritiktir

Tasarruf Finansman Sisteminin Büyütülmesi için Tüm Piyasa Aktörleri Katkı Sağlamaya Devam Etmelidir

Önümüzdeki dönemde tasarruf finansman sisteminin derinleşmesi ve gelişmesinde dikkate alınması gereken önemli dinamikler bulunmaktadır. Müşteri profili ve beklentilerinin değişimi, Y ve Z kuşaklarının farklılaşan tüketim ve tasarruf alışkanlıkları, finansal piyasalara erişim yollarının farklılaşması, dijitalleşmesi bunların başlıcalarıdır. İlâveten tasarruf finansman sisteminin, gelişiminin sağlanmasını teminen faydalarının sürekli olarak kamuoyu nezdinde iletişiminin yapılması, bilgisi olmayan daha çok kesime ulaşılması önem arz etmektedir. Bu noktada sadece şirketlerin değil Birliğin de etkin rol alması kaçınılmazdır.

Sonuç olarak, tasarruf finansman sistemi de dahil olmak üzere banka dışı finansal piyasaların büyümesi ile tasarrufların artırılması hem ülke ekonomisine katkı sağlayacak hem de kişileri risklere karşı daha korunaklı hâle getirecek, devletin üzerinde bulunan yükler kısmen azaltılacak, yurt içi kaynaklar çeşitlenecek, banka dışı finansal piyasalar derinleşerek ekonomideki dalgalanmalara karşı stabilizasyon korunacak, talebe dayalı enflasyonist baskılar azaltılacaktır. Bu kapsamda tasarruf finansman sisteminin büyütülmesi de için tüm piyasa aktörleri katkı sağlamaya devam etmelidir.





akvasigorta®

27 yıllık tecrübesiyle, Akva yanınızda!



• Araç



• Konut / DASK



• Sağlık



• Seyahat



• Ferdi Kaza



• İş Yeri



• Elektronik Cihaz



• Mühendislik



• İnşaat



ULUSLARARASI TİCARET, DÜNYA EKONOMİSİNİN CAN DAMARIDIR

Ekonomik olarak güçlü ülkeler, ticaret anlaşmaları, barış görüşmeleri ve çevresel standartlar gibi konularda daha fazla söz sahibi olabilir. Ayrıca, ekonomik güç, uluslararası yardım ve kalkınma projelerinde de önemli bir rol oynar



DCT Trading Yönetim Kurulu Başkanı

Levent Sadık Ahmet

Uluslararası ticaret, dünya ekonomisinin can damarıdır. Küresel pazarlarda etkin bir şekilde yer almak, ülkelerin ve şirketlerin büyümesi için kritik öneme sahiptir. Ancak bu ticaretin sürdürülebilir olması, çevresel ve sosyal faktörleri göz önünde bulundurmaya gerektirir. Aynı zamanda, yerel dayanışma ve iş birliği, uluslararası ticaretin geleceğini şekillendiren önemli unsurlardır. İşletmelerin, sektörlerin ve ülkelerin uluslararası stratejilere bağlı kalması ancak yerelde kurulmuş dayanışma modellerinin sürdürülebilir olarak devamı ile mümkün olabilir. Yerel dayanışma kurgusunu yapmayan, organizasyon şemasını oluşturmayan ve yol haritasını çıkarmayan ülkeler uluslararası alanda söz sahipliğini yitirirler.

Sürdürülebilirlik: Ekonomi ve Çevre Dengesi

Sürdürülebilirlik, doğal kaynakların korunması, çevresel etkinlik ve toplumsal refahın dengeli bir şekilde ele alınması anlamına gelir. Uluslararası ticarete sürdürülebilirlik, ürünlerin üretimin-

den dağıtımına kadar her aşamada çevresel ve sosyal sorumlulukları içerir. Örneğin; ürünlerin üretiminde yenilenebilir enerji kullanımı, atık yönetimi ve karbon ayak izinin azaltılması gibi uygulamalar sürdürülebilir ticaretin temelini oluşturur. Günümüz dünyasında küresel sorunlarla mücadele de hayati öneme sahiptir. İklim değişikliği, mülteci krizleri, ekonomik eşitsizlikler ve pandemi gibi küresel zorluklar, uluslararası dayanışmayı gerektirir. Tek bir ülkenin veya topluluğun çabaları yeterli olmayabilir, ancak birlikte çalışarak daha etkili çözümler üretebiliriz. Uluslararası dayanışmanın temel ilkeleri ise ancak yerel dayanışmanın sağlam temeller üzerine kurulu olması ile mümkün olabilir. Aksi hâlde içinde olmadığımız bir uluslararası dayanışma modelinin fikir üreticisi durumuna düşeriz.

Yerel Dayanışma: Topluluklar Arası İş Birliği

Yerel dayanışma, topluluklar arasında dayanışma ve iş birliği anlamına gelir. Uluslararası ticarete yerel dayanışma, küçük

FUZUL'ÜN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜNÜN KALBİNDE VERİ DÖNÜŞÜMÜ VAR

Teknolojinin baş döndürücü hızla ilerlediği, bugünün mükemmelinin yarının vasatı olduğu günümüzde, rekabeti lider olarak göğüsleyebilmek için dijital dönüşümün bitmeyecek bir süreç olduğunu aklımızda tutmamız gerekiyor



Fuzul Dijital Dönüşüm Direktörü **Ünsal Atasoy**

Bir teknoloji araştırma ve danışma şirketi olan Gartner, “dijitalleşme”yi; bir iş modelini değiştirmek, yeni gelir ve değer üreten fırsatlar sağlamak için dijital teknolojilerin kullanılması; yani dijital bir işletmeye geçme süreci olarak tanımlıyor. Söz konusu şirketin 2023 yılındaki öngörüsüne göre, en trend teknolojiler konusunda işletmelerin dört temel önceliği olacağı ve bu durumun önümüzdeki üç yılın kurumsal stratejilerine etki edeceği tahmin ediliyor. Bahsi geçen dört temel öncelik şunlar:

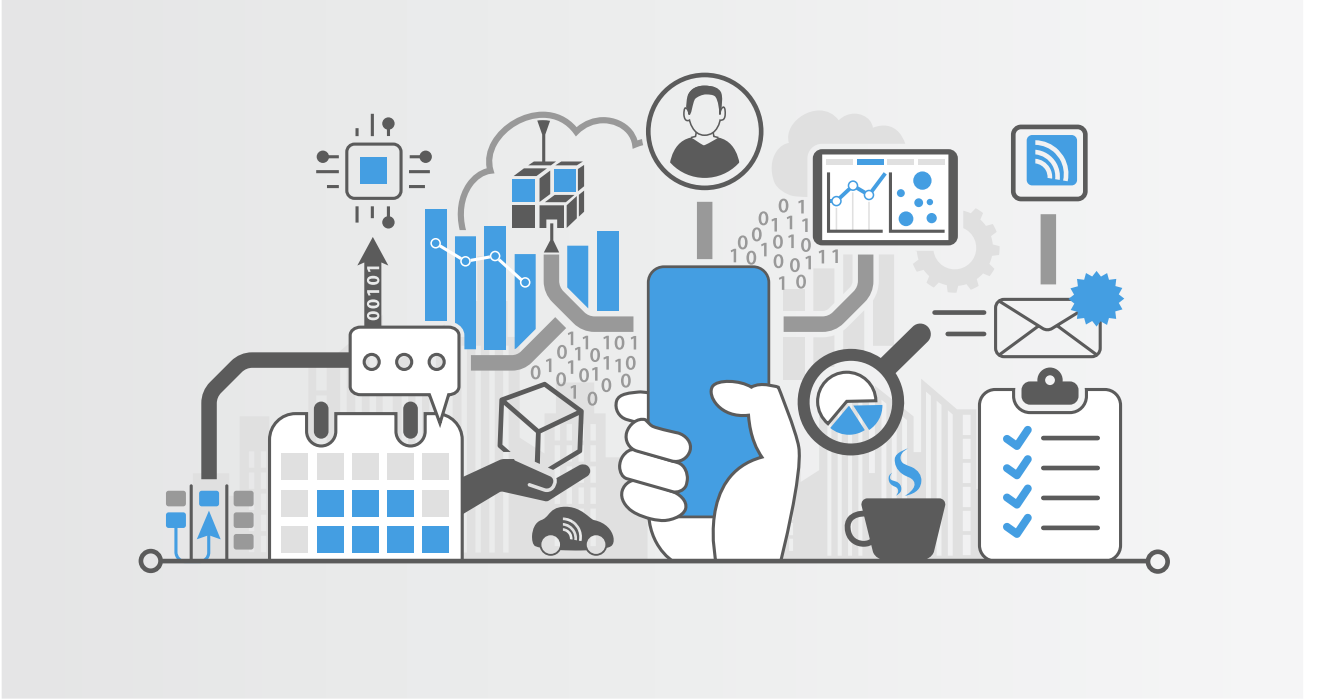
- Esneklik, operasyonlar ya da güvenin optimizasyonu,
- Her alanda ölçeklendirme,
- Hızlı aksiyonlarla müşteri katılımında öncülük,
- Sürdürülebilir teknoloji çözümleri.

Ayrıca Gartner'a göre, gelecekte tüm yollar “sürdürülebilir teknolojiler”e çıkacak gibi duruyor. İşletmeler; izlenebilirlik, analitikler ve yapay zekâ gibi teknolojiler aracılığıyla sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmanın yollarını arayacak gibi görünüyor. Dolayısıyla

sürdürülebilir teknolojilere yapılan yatırımlar; büyüme için yeni yollar sağlama, daha fazla operasyonel esneklik ve finansal performans oluşturma potansiyelini de beraberinde getirecek.

Beşeri Sermayenin Verimliliğinde Dijital Dönüşümün Değeri Yadsınamaz

Sosyal medya, büyük veri, nesnelerin interneti, mobil işleme ve bulut bilişim gibi dijital teknolojiler; ürünleri, hizmetleri ve iş modellerini önemli ölçüde etkilerken yeni iş, iş birliği ve otomasyon modellerini de kolaylaştırıyor. Diğer yandan beşeri sermayenin daha etkin ve verimli kullanılması noktası dijital dönüşümün değeri de yadsınamaz. Yetkin iş gücüne erişimin zorlaştığı bir dönemde şirketlerin teknolojiye yatırım yapmalarının ardında, çalışan ve müşteri deneyimini iyileştiren, maliyetleri kontrol altına almaya gayret eden güvenli, çevik bir altyapıya, organizasyonel esnekliğe ve mükemmelliğe ulaşma hedefi yatıyor.



Fuzul'ün dijital dönüşüm stratejisi veri, altyapı, uygulama, süreç ve organizasyonel dönüşümü kapsıyor

Fuzul Hem Veriyi Muhafaza Ettiği Araçları Hem de Veriyi, Kendi Kaynaklarıyla Dönüştürüyor

Fuzul'ün dijital dönüşüm stratejisi ise veri, altyapı, uygulama, süreç ve organizasyonel dönüşümü kapsıyor. Verinin yeni yakıt ya da yeni elektrik olarak tanımlandığı günümüzde, şüphesiz ki bir şirketin en değerli varlığı verisi... Fuzul olarak hem veriyi muhafaza ettiğimiz araçları hem de verinin kendisini günümüz teknolojilerinin en iyi örneklerini analiz ederek tedarikçilerimizle ve kendi kaynaklarımızla dönüştürüyoruz.

Dünya ekonomisinin daraldığı ve verim ekonomisinin daha fazla önem kazandığı günümüzde, verim ekonomisi için veri ekonomisi oluşturmanın gerekliliği aşikâr. Biz de Fuzul'ün dijital dönüşümdeki ekip olarak veri dönüşümünü, dijital dönüşümün kalindeki proje olarak adlandırıyoruz. Fuzul'ün sahip olduğu altyapıları dönüştürüyor, güncelliyor ve güçlendiriyoruz. Güvenlik, uyum, kullanılabilirlik düşünülerek yürütülen süreçlerin daha verimli ve güvenli hâle getirilmesi için uçtan uca yapılan planlamalarda altyapı yatırımları ile dönüşümü gerçekleştiriyoruz. Öyle ki Fuzul, dijital dönüşüm ile çalışanlarının ve müşterilerinin deneyimini geliştirmeye odaklanmış durumda. Dolayısıyla operasyonel süreçlerin kalitesini ve müşteri memnuniyetini artıracak web ve mobil çözümlerimizle dönüşümü gerçekleştiriyoruz. Odağımızda, yürütülen operasyon süreçlerinde

kayıt altına alınması gereken performans değerlerinin kayıt altına alınarak ölçülmesi ve müşteri değer akışında odaklanılması gereken noktaların tespiti ve iyileştirilmesi var. Birleştirilmiş tek bir uygulama ile hem çalışma arkadaşlarımıza hem tedarikçilerimize hem de iş birliği yaptığımız çözüm ortaklarımıza kesintisiz ve kullanıcı dostu arayüzler içeren uygulamalar sunmak için çalışıyoruz.

Dijital Dönüşüm Adımlarımızı, Fuzul'ün Hedeflerine Uygun Biçimde Kurguladık

Dijital dönüşüm stratejimizin önemli bir sacayağı ise yönetim kapasitemizi artırmaya yönelik attığımız adımlar... Olması gerekenle olanın yer değiştirdiği bu serüvende geleceği tüm paydaşlarımızla birlikte tasarlıyoruz. Tüm süreçlerimizi ise tabi olduğumuz mevzuatın ve düzenleyici kuruluşların beklentilerini karşılayacak şekilde güncelliyoruz. Şirketlerin veriye dayalı kararlar alabilmesinin elzem olduğu günümüzde dijital dönüşümü, bu amaca hizmet edecek bir şekilde, Fuzul'ün 2024 ve sonrası hedeflerini gerçekleştirebilmesi için kurguladık. Başka bir ifadeyle açıklamak gerekirse dijital dönüşümümüzü, şirketimizin hem kısa hem orta hem de uzun vadeli hedeflerine ulaşabilmesi noktasında itici güç olacak şekilde planladık ve sürekli bir geliştirme hâlindeyiz.



Dünya ekonomisinin daraldığı ve verim ekonomisinin daha fazla önem kazandığı günümüzde, verim ekonomisi için veri ekonomisi oluşturmanın gerekliliği aşikâr

Uygulamalarımıza Yapay Zekâyı Entegre Etmeyi Planlıyoruz

Performans yönetiminin satış odağını, değer akışındaki hizmetlerin kalitesini, sağlığını ve verimliliğini kapsayacak yeni iş modellerini, 2024 yılı içerisinde gerçekleştireceğimiz çalışmalarla Fuzul'ün hizmetine sunmayı istiyoruz. Günün sonunda bu stratejilerle birlikte uçtan uca müşteri yaşam döngüsü boyunca, müşteri ile temas kurulan her noktada müşteri iletişim kapasitemizi artıracak, operasyonel maliyetleri ve yükü azaltmış olacağız. Dönüşümün ileriki aşamalarında da oluşturacağımız self-servis hizmetlerle müşterilerimize Fuzul şubelerine gitmeden birçok ihtiyacını karşılayabilecekleri bir çözüm sunmuş olacağız. KYC (Know Your Customer - Müşteri Tanı) ile uzaktan müşteri edinimi sağlamış olacağız. Mobil şube kanalıyla en önemli gider kalemlerinden olan müşteri edinim maliyetinin azaltılmasını hedefliyoruz. Dönüşümün ilerleyen aşaması için şunu da

söyleyebilirim: Çalışma arkadaşlarımıza sunacağımız mobil çözümlerde özellikle verimliliğe ve mobilitenin artırılmasına odaklanıyoruz.

Dijital dönüşümün ilerleyen aşamalarında eğileceğimiz en önemli alanlardan bir tanesi de uygulamalarımıza yapay zekâyı entegre ederek Fuzul çalışanları ve müşterileri için fayda sağlamak olacak. Web sitemize entegre edeceğimiz yapay zekâ destekli chatbot sayesinde müşteri edinim maliyetlerimizi azaltmayı ve alternatif bir müşteri edinim kanalı oluşturmayı hedefliyoruz. Ayrıca yapay zekânın günümüz yetkinliklerinden yararlanarak "satış tahminlemesi" ve "süreç optimizasyonu" ile "süreç performans tahminlemesi" gibi konuları da ayrı ayrı projelendirerek çalışmayı planlıyoruz.

Teknoloji Rekabetinde Avantaj Yakalayabilmek için Hep Daha İyisini Hedeflemeliyiz

"Birinin herhangi bir yerde sahip olduğu en iyi deneyim, her yerde istedikleri deneyim için asgari beklenti olur." Benim için bu cümle, dijital dönüşümün merkezindeki insan beklentisini gözler önüne seren en güzel ifadelerden bir tanesi. Bu teknoloji yarışında rekabet avantajı sağlayabilmek için hep daha iyisi hedeflemek zorundayız. Teknolojinin baş döndürücü hızla ilerlediği, bugünün mükemmelinin yarının vasatı olduğu günümüzde, rekabeti lider olarak göğüsleyebilmek için dijital dönüşümün bitmeyecek bir süreç olduğunu aklımızda tutmamız gerekir.

Boston Consulting Group'un yaptığı bir araştırmaya göre, dijital dönüşüm projelerinde dikkat edilmesi gereken noktalar şöyle:

- Dijital dönüşüm projeleri, net hedefleri olan bütünleşik bir stratejiyle hayata geçirilmeli. Bunun yalnızca bir teknoloji yatırımı olmadığı, iş yapış şekillerinin değişmesi, işin dijitalde yeniden kurgulanması anlamına geldiği unutulmamalı.
- Bazı kurumlarda üst yönetiminin sürece katılımının ya da desteğinin sağlanmasında sıkıntı yaşanıyor. Bu destek de çok önemli.
- Doğru insan kaynağının projede çalışması çok çok önemli. Dönüşümü en yeteneklilerinizle yönetmelisiniz.
- Bazı dönüşümlerde İnsan değil sistem odaklı hareket ediliyor. Projeye odaklanılıp onu kullanacak olan insanlar sürece en son dâhil ediliyor.
- Bu dönüşüm şirketin kültürüne de etki ediyor. O yüzden değişim yönetimi uygulanması çok kritik. Şirketinizde etkin bir değişiklik yönetimi süreci işlettiğinizden emin olun.

Geçtiğimiz Her Bir Kilometre Taşı, Gücümüze Güç Katıyor

Fuzul'un dijital dönüşümünde yönetimin ortaya koyduğu irade ve desteğin hayati derecede önemli olduğunu vurgulamak istiyorum. Bu dönüşümün sponsorluğunun Yönetim Kurulu tarafından direkt üstleniliyor olması, uçtan uca tüm şirkette dönüşümün sahiplenilmesini sağlıyor. Boston Consulting Group'un da işaret ettiği gibi geçmiş senelerde edindiğimiz tecrübelerden ders çıkarak daha başarılı sonuçlara odaklanıyoruz. Geçtiğimiz her bir kilometre taşı, dönüşüm için yol haritasının hızlı kazanımları olarak ilerleyişimize güç katıyor.

Fuzul'un dijital dönüşümün başarısındaki en önemli etmenlerden bir diğeri de güçlü çalışan desteği... Yönetimin ortaya koyduğu iradenin bir tecellisi olarak iş birimlerinin ve tüm iş sahiplerinin, tedarikçilerin ve iş birliği yaptığımız tüm paydaşların dönüşümün sonuçlarına etki edecek olumlu girdileri çok değerli. Tüm çalışanlarımıza tek bir ekip olarak takım ruhuyla ve özveriyle çalıştıkları ve dijital dönüşüme omuz verdikleri için teşekkür etmek gerekiyor. Öyle ki bu destek Fuzul'un dijital dönüşümdeki başarısının temelini oluşturuyor.

Dijital dönüşümümüzü, şirketimizin hem kısa hem orta hem de uzun vadeli hedeflerine ulaşabilmesi için itici güç olacak şekilde planladık ve sürekli bir geliştirme hâlindeyiz



DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN TEMEL TAŞI: VERİ DÖNÜŞÜMÜ

Fuzul'ün dijital dönüşümü için çalışan ekip olarak bizler, şirketimizin faaliyet gösterdiği tasarruf finansman sektöründe daha rekabetçi olabilmesi, daha iyi raporlamalar ve analizler gerçekleştirebilmesi aynı zamanda da verilerini daha iyi yönetebilmesi için veri dönüşümünü başarılı bir şekilde tamamladık



Fuzul Kidemli Yazılım Uzmanı **Yusuf Daşlı**

Veri; herhangi bir dijital ortamda bulunan bir bilginin sonradan okunabilmesi, yorumlanabilmesi veya programlanabilmesi için derlenmiş ve formüle edilmiş şekilde tutulan içerik olarak tanımlayabiliriz. Bir web sitesine girdiğinizde kişisel bilgilerinizin tutuluyor olmasını da buna örnek göstermek mümkün. Programlanabilirlik ise şu şekilde yapılabilir: Siz “Yusuf” şeklinde yazarsınız ama veri tabanına bu “YUSUF” olarak yazılabilir. Siz yaş kısmına “30” yazarsınız, fakat o bu bilgiyi “1994” olarak tutabilir. Bu tarz verilerin tutulduğu dijital ortamların adı ise veri tabanıdır.

Fuzul'ün Dijital Dönüşümünün İlk Ayağını Tamamladık

Günümüzde işletmelerin rekabetçi kalabilmesi ve büyümesini daha başarılı bir şekilde yukarı yönlü ivmelendirebilmesi için hızla gelişen teknolojiye ayak uydurması gerekmektedir. Bunun için de şirketlerin verilerini optimize ederek sadeleştirilmesi ve daha anlaşılabilir bir hâle getirerek kullanması oldukça önemli... Tam da bu noktada devreye “veri dönü-

şümü” girmektedir. Fuzul'ün dijital dönüşümü için çalışan ekip olarak bizler de şirketimizin faaliyet gösterdiği tasarruf finansman sektöründe daha rekabetçi olabilmesi, daha iyi raporlamalar ve analizler gerçekleştirebilmesi aynı zamanda da verilerini daha iyi yönetebilmesi için veri dönüşümünü başarılı bir şekilde tamamladık. Böylelikle Fuzul'ün dijital dönüşümünün ilk ayağını da nihayetlendirmiş olduk.

Fuzul'ün Tüm Verileri Dijital Ortamda Kayıtlı

Firmaların en önemli görevlerinden biri, verilerinin doğru ve kullanılabilir şekilde bir kaynağa girişini sağlamaktır. Firmaların dijital bir ortama giriş sağlamadığı verisinin olmaması oldukça önemli... Yöneticilerimizin ve çalışma arkadaşlarımızın sayesinde Fuzul'de bu durumu sıfıra indirdik ve tüm verilerimizin dijital ortamda tutulmasını sağladık. Bu dijital dönüşüm adına atılmış en önemli adımlardan biri. Öyle ki böylelikle projemizin büyük bir sorunla karşılaşma ihtimalini en aza indirmiş olduk.

Veri dönüşümü; işletmelerin mevcut veri kaynaklarını dijital ortama ve kullandığı firmaya uygun hâle getirmeyi amaçlar. Hâl böyle olunca da şirketler, veri kaynaklarının okunabilir ve anlaşılabilir olmasını sağlayarak karar alma süreçlerini daha kaliteli bir şekilde yürütebilir noktaya gelirler. Bu süreç, birçok aşamadan oluşur ve doğru bir biçimde yönetildiğinde işletmelere pek çok fayda sağlar. Bu aşamaları Fuzul özelinde ele alacak olursak şunları söyleyebilirim: Projenin ilk adımı olarak üç farklı ortamda tuttuğumuz verileri, tek bir ortama taşıyarak daha ulaşılabilir ve yorumlanabilir hâle getirdik. Mevcut olan üç veri kaynağımızı detaylı bir şekilde inceledik. Bu süreçte veri tipleri, verinin kalitesi, tutarlılığı, tekrar etmesi ve düzensizliği gibi temel konuları analiz ettik. Hemen akabinde de veri temizleme ve standardizasyon adımıyla veri setlerindeki tutarsızlıkları giderdik, eksik veya hatalı verileri düzelttik, çoklayan kayıtları temizledik, düzensiz verileri uygun bir formaya getirdik.

Sonrasında veri entegrasyonu sürecini başlattık. Üç farklı kaynaktan gelen verileri birleştirerek bütünsel bir veri görünümü oluşturduk. Bu adımın veri bütünlüğünü sağlamak ve verilere erişimi kolaylaştırmak için kritik öneme sahip olduğunun altını çizmek istiyorum. Veri depolama ve yönetimi konusuna gelecek olursak; Veri depolama ortamları (MSSQL, PostgreSQL vb.), işletmelere veri erişimini, güvenliğini ve yönetimini sağlamak için gerekli altyapıyı sunmaktadır. Dönüştürülmüş veriler, güvenli ve ölçeklenebilir bir şekilde depolanıp, yönetilebilir olmalıdır. Bu aşamayı da başarıyla tamamladık.

Veri dönüşümü sürecinin en önemli aşamalarından biri de analiz ve raporlama hazırlığıdır. Dönüştürülen verilerin analiz ve raporlamalar için hazır hâle getirilmesi, işletmelerin veriye dayalı karar alma süreçlerini güçlendirebilmeleri için önemlidir. Böylelikle bu verileri kullanarak yöneticilerimize sunacağımız raporlar daha doğru ve anlaşılır olacaktır için Fuzul'ün sektöründeki rekabet gücüne de güç katacaktır. Fuzul'ün veri dönüşümü aşamasında emek veren tüm çalışma arkadaşlarıma da *Anahtar Dergisi* aracılığıyla teşekkür etmek isterim.

Veri Dönüşümü, Sürekli Bir İyileştirme Sürecine Tabidir

Veri dönüşümü, sürekli bir iyileştirme sürecine tabidir. Süreci düzenli olarak gözden geçirmek ve iyileştirme fırsatlarını değerlendirmek gerekmektedir. Bizler de ekip olarak sonradan ortaya çıkan sorunları gidermek için çalışmalar yapıyoruz. Örneğin; veri kaynaklı hataları gideriyoruz. Geri bildirimler alıyoruz ve deneyimlerini bizlerle paylaşan ekip arkadaşlarımızın taleplerine göre düzenlemeler ve geliştirmeler gerçekleştiriyoruz.

Özetlemek gerekirse veri dönüşümü, Fuzul için dijital dönüşümün temel adımını oluşturmaktadır. Doğru ve etkili bir veri dönüşümü süreci, şirketimizin rekabet avantajı elde etmesine ve sürdürülebilir başarı sağlamasına yardımcı olmaktadır. Diğer yandan veri odaklı bir şekilde hareket edilmesi, doğru kararlar alınmasını yol açarak geleceğe daha sağlam adımlar atılmasını sağlamaktadır ve biz Fuzul'de bunu başardık.

**Veri dönüşümü;
işletmelerin mevcut
veri kaynaklarını dijital
ortama ve kullandığı
firmaya uygun hâle
getirmeyi amaçlar**



BAŞARININ SIRRI

TAKIM OLABİLMEKTE SAKLI

Amaç ve hedefi bilmek, bu uğurda bir araya gelerek bilinçli ve programlı bir performans göstermek, yani bir takım olabilmek başarının anahtarıdır



Fzl Plus İnsan Kaynakları Yöneticisi
Serdar Murat Gülseren

Belli hedefleri olan, bunlara ulaşmak amacıyla bir araya gelen ve etkin bir ekip çalışması oluşturabilen çalışanlar, hedeflerine daha kısa sürede ve daha kolay ulaşabiliyorlar. Çalışanlar, ne kadar zeki olurlarsa olsunlar bireysel çabalarının sonucuyla değil; bilgi, tecrübe ve anlayışın bir araya getirdiği ekiplerin gücü ile hedeflerini yakalayabilirler. Örneğin; geçmişe baktığımızda şunu görüyoruz: Tarih boyunca pek çok medeniyet, çeşitli mücadeleler vermiş, savaşmış ve birçok kahramanlık hikâyeleri yazmış, bunlar da günümüze kadar ulaşmış. Dikkat çekmek istediğim husus; öncesinde her ne kadar bireysel kahramanlıkların ve mücadelelerin getirdiği başarılar tarihi şekillendirmiş olsa da zaman içerisinde düzenli orduların ve organize hareketlerin bu bireysel başarıların önüne geçtiği ve medeniyetlerin geleceğini belirlediği görülüyor.

Bir Topluluğu Başarıya Ulaştıran En Temel Faktör, Takım Ruhunun Oluşmasıdır

Amaç ve hedefi bilmek, bu uğurda bir araya gelerek bilinçli ve programlı bir performans göstermek, yani bir takım olabilmek başarının anahtarıdır. Bir başka örnek vermek gerekirse, görüyoruz ki günümüzde büyük kitleler tarafından takip edilen futbol kulüpleri, yüksek bütçeler ile başarı sağlamaya çalışan yapılar arasında yer alıyor. Ancak başarı grafikleri incelendiğinde pahalı oyuncuların satın alınması ile oluşturulan takımların her zaman başarılı olmadığını, birbirini tamamlayan ve bir amaç uğruna birleşip bütünsel bir organizasyon şeklinde süreklilik arz eden performans sergileyebilen takımların başarılı olabildiği görülüyor. Öyle ise bir topluluğu başarıya ulaştıran en temel faktör, takım ruhunun oluşmasıdır.

Müşteri İletişim Merkezinde Çalışmak, Hızlı Aksiyon Kabiliyeti Gerektirir

Takım ruhunun oluşturulabilmesi, çalışan bağlılığı ve sadakatinin iyi düzeyde sağlanabilmesi için birçok etken bir arada değerlendirilmelidir. Özellikle müşteri iletişim merkezinde çalışan ekiplerin, güçlü bir takım ruhuna ve ekip bilincine ihtiyaçları vardır. Müşteri iletişim merkezleri; genel olarak çeşitli projelerin bir arada yürütüldüğü, çok yoğun iç ve dış iletişimin olduğu, yüksek tempolu ve buna bağlı olarak yüksek stresle baş edilmesi gereken çalışma ortamlarına sahiptir. Yine bu ofislerde genel olarak yaş ortalaması genç olan çalışanlar bulunmaktadır. Yüksek yoğunlukta yüksek performans beklenen ve çalışılan projeler için kârlılığa direkt etki eden çalışmalar olduğundan işler, detaylı analiz ve değerlendirmelerin yapılarak hızlı müdahalelerle çok hızlı aksiyon kabiliyeti gerektiren bir anlayış ile yürütülebilmektedir.

Müşteri İletişim Merkezinde İyi Bir Ekip Ruhu Oluşturulmalıdır

Prosesler için müşteri ile genel olarak ilk temasın kurulduğu ve şirketlerin arka plandaki çok büyük yatırımları ve operasyonlarının imajının, müşteri temsilcisinin iki dudağı arasında çıkacak sözlerle oluşturulduğu çok kritik görev ve sorumluluklar bütünüdür diyebiliriz. Öyleyse, insan yönetiminin birinci planda olup ve iyi bir ekip ruhunun oluşturulmasının gerekli olduğu bir sektör diyebiliriz.

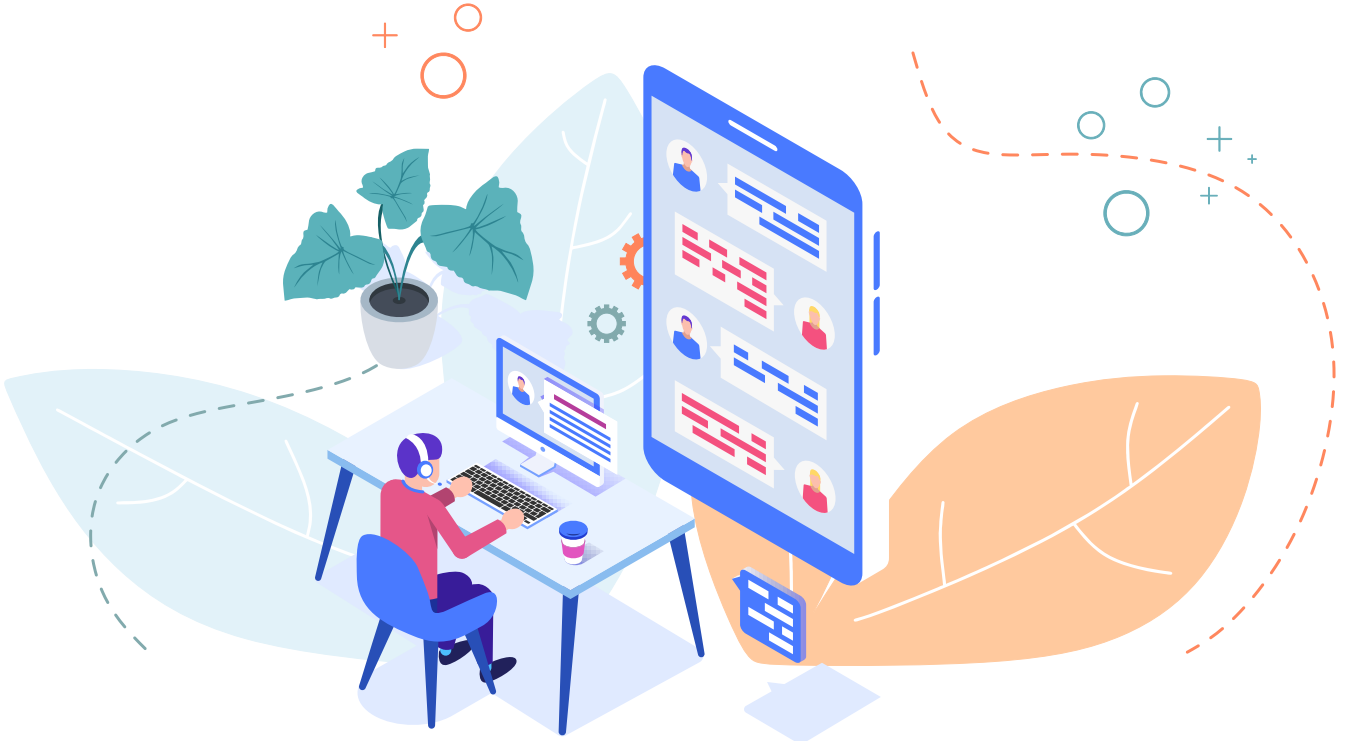
Takım Ruhu Oluşturmanın Yolu, İnsanı İyi Anlamaktan Geçiyor

İyi bir takım ruhu oluşturmak için öncelikle insanı, onun ihtiyaçlarını ve temel motivasyonlarını iyi anlamak gerekir.

Müşteri iletişim merkezinde çalışan ekiplerin, güçlü bir takım ruhuna ve ekip bilincine ihtiyaçları vardır

Bunun anahtarı ise toplumu ve toplumun sosyolojik yapısını iyi bilmektir. Toplumların kültürel faktörlerini, motivasyon kaynaklarını, travmalarını ve toplumsal hafızalarını iyi bilmek gerekmektedir. Çünkü sizinle çalışacak ve takımın parçası olacak bireyler, büyük bir toplumun parçalarıdır. Belli ortak yaşamışlıklarla ve belli ortak psikolojilerle size gelmektedir. Örneğin, genel anlamda Türk toplumunun temel motivasyon kaynağının duygusal etkenlere daha yakın olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla iyi bir takım üyesi hâline getirebileceğimiz her bir bireyin öncelikle bu temel motivasyon unsurlarında tatmin olmaları en önemli faktör olacaktır. Bir sonraki önemli faktör ise ekibin iyi bir liderinin olmasıdır. Öyle ki başarılı takımların performansı üzerindeki en önemli faktörlerden biri yetkin bir lider tarafından destekleniyor olmasıdır. Bu temel faktörlerle birlikte üçüncü en önemli etken bireysel ve takımsal olarak hedeflerin olmasıdır. Bunlar kesinlikle çok net, ulaşılabilir ve iyi anlaşılabilir hedefler olmalıdır. Her bir birey hem kendi hedefi için hem de birlikte ulaşmaları gereken hedefler için mücadele etmelidir. Bunu da dördüncü faktör olan ödül sistemi takip eder. Çünkü başarıları anlamlı bir hâle getirmek gerekir.

Özetle, ekip çalışması başarıyı getirir. Bilinçli bireysel çabalar, etkin bir ekip çalışması oluşturur. Yetkin liderler ise orkestranın şefi gibidir, birbirinden farklı güzel seslerin müziğe dönüşebilmesini sağlarlar. İşte bu takım ruhudur.



FUZUL BENİM ÜNİVERSİTELERLE İŞ BİRLİĞİ HÂLİNDE

Fuzul Holding'in İç İletişim ve İşveren Markası Fuzul Benim, hem devlet üniversiteleriyle hem de özel üniversitelerle gerçekleştirdiği temalarına ve iş birliklerine devam ediyor



Çalışan bağlılığını artırmak, ekip ruhunu geliştirmek, verimliliği yükseltmek, uyumlu bir çalışma ortamı oluşturmak, motivasyonu artırmak ve şeffaflığı sağlamak gibi pek çok fayda sunmayı amaçlayan Fuzul Benim; kurulduğu 2019 yılından bu yana üniversitelerle de iletişim hâlinde... Fuzul Benim, birçok üniversite ile gerçekleştirdiği iş birlikleri kapsamında ilgili üniversitelerdeki kariyer günlerinde yer alıyor, seminerlere katılım sağlıyor ve öğrencileri Fuzul Holding bünyesindeki şirketlerin Genel Müdürlüklerinde ağırlıyor. Peki, bu süreç nasıl işliyor? Konuyu Fuzul Holding İç İletişim Yöneticisi Kübra Akbal Kuru ve Kıdemli İç İletişim Uzmanı Kübra Mücahitoğlu'ndan dinledik.

Kuru: "Üniversite Kariyer Günlerini Önemsiyoruz"

Şirketlerin üniversiteler tarafından düzenlenen kariyer günlerine katılımının hem işverenler hem de öğrenciler için fırsatlar barındırdığına dikkat çeken Fuzul Holding İç İletişim Yöneticisi Kübra Akbal Kuru, "Fuzul Benim olarak üniversite kariyer günlerini önemsiyoruz. Öyle ki bu sayede geleceğin profesyonelleriyle temas edip onları tanıyıp anlıyoruz, diğer yandan da marka bilinirliğimizin artmasını sağlıyoruz ve belki de en önemlisi şirketimize iş gücü kazandırabiliyoruz.

Öğrenciler de kariyer yolculuklarına başlamadan önce bilgi edinme imkânı bulmuş oluyorlar. Diğer yandan network oluştururken iş hayatının dinamikleriyle ilgili de öngörülebilir bulabilecekleri bir noktaya geliyorlar." açıklamalarında bulundu.

Mücahitoğlu: "Öğrencilerin Standımıza İlgisi Yoğundu"

Kıdemli İç İletişim Uzmanı Kübra Mücahitoğlu da "Üniversiteler tarafından her yıl düzenlenen öğrencilerin iş olanakları bulmasını sağlayan kariyer günlerine Fuzul Benim olarak biz de katılıyoruz. Bu sene; İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul Bilgi Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Medipol Üniversitesi ve İbn Haldun Üniversitesi'nin kariyer günlerinde stant açarak gençlerle temas etme ve Fuzul Holding markamızı onlara tanıtmaya fırsatı bulduk. Öğrencilere küçük hediyelerimiz oldu, diğer yandan hazırladığımız bir karekod sayesinde pek çok öz geçmiş toplama imkânı bulduk. Kariyer günlerine katılmamızdaki amacımız, mezuniyetine az kalmış nitelikli öğrencileri stajyer ya da kadrolu olarak şirketimize dâhil edebilmek. Öğrencilerin standımıza yoğun ilgisi olduğunu da belirtmek istedim." ifadelerini kullandı.

Fuzul, Üniversite Öğrencilerini Genel Müdürlüğünde Ağırladı

Fuzul Genel Müdürlüğü'nde İstanbul Üniversitesi ve Medipol Üniversitesi öğrencileri ağırladı. Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Kübra Kuru, "Üniversite öğrencilerinin şirket ziyaretleri esnasında şirketler, işe alım süreçlerinde değerlendirmek üzere nitelikli iş gücüyle tanışma imkânı elde ediyorlar. Staj ve iş imkânlarıyla ilgili öğrencileri bilgilendiriyorlar. Öğrenciler de hem iş dünyasını yakından tanıma hem iş süreçleriyle ilgili bilgi edinme hem de okulda öğrendiklerini nasıl uygulayabileceklerini pratikte görme şansına sahip oluyorlar. Hatta bu tarz ziyaretler, öğrencilere mezuniyet sonrası iş bulma süreçlerinde de avantaj sağlayabiliyor." şeklinde konuştu.

Kübra Mücahitoğlu: "Öğrenciler, İşi Mutfağında Gördüler"

Kübra Mücahitoğlu ise konuyla ilgili şu ifadeleri kullandı: "İstanbul Üniversitesi ve Medipol Üniversitesi'ni tasarruf finansman sektörünün öncüsü şirketimiz Fuzul'un Genel Müdürlüğü'nde ağırladık. Birlikte kahvaltı yapmamızın ardından öğrencilere şirketimizi gezdirdik ve her bir departmanımızın işleriyle ilgili bilgilendirmeler gerçekleştirdik. Böylelikle ziyaretçilerimiz, hem henüz üniversite sıralarındayken işin mutfağını görme imkânına ulaşmış oldular hem şirketimizi tanıdılar hem de Fuzul'un sistemiyle ilgili bilgi edindiler."

Kuru: "Departman Müdürlerimiz ile Üniversite Öğrencilerini Buluşturduk"

"Fuzul Benim olarak üniversitelerin yalnızca kariyer günlerine katılıp öğrencileri şirketimizle ağırlamakla kalmıyoruz." diyen Kuru şöyle konuştu: "Üniversitelerin kariyer ofisleriyle sürekli iletişim hâlindeyiz. Üniversiteleri ziyaret edip birlikte yapabileceğimiz projeler hakkında görüşmeler sağlıyoruz. Üniversitelerle gerçekleştirdiğimiz bazı çalışmalar şunlar: Rubikpara'nın İnsan Kaynakları Müdürü Furkan Ağırbaş İbn Haldun Üniversitesi'ndeki bir programa konuşmacı olarak katıldı. Başarıyı merkeze alan bir konuşma gerçekleştirdi. Buna benzer başka etkinliklerle gerçekleştirmek de gündemimizde yer alıyor. Holding bünyesindeki farklı şirketlerimizin farklı departmanlarında kişilerle İstanbul Üniversitesi'ne gitmiştik. Her bir departman müdürümüz orada konuşma yapıp öğrencilerin sorularını yanıtlamışlardı. Bu gibi etkinlikler bizim için kıymetli..."

Mücahitoğlu: "Gençlerin İnsan Kaynakları Politikalarına Olan Bakış Açısını Görme Fırsatımız Oluyor"

Üniversite öğrencileriyle etkinliklerde buluşmanın şirketlerin bakış açısını genişlettiğine dikkati çeken Mücahitoğlu ise şu ifadelerle sözlerine son verdi: "Sürekli nitelikli üniversitelerle iletişim hâlinde olmamız nedeniyle şirketimizde de kaliteli bir öz geçmiş havuzu oluşuyor. Diğer yandan yeni neslin insan kaynakları politikalarına olan bakış açısını görme fırsatımız olduğundan şirketimizin bakış açısını da geliştirmiş oluyoruz. Şu gözlemimi de paylaşmak isterim: Öğrenciler, iş hayatlarına adım atmak için çok heyecanlılar ve gerçek manada hem



Kübra Mücahitoğlu ve Kübra Akbal Kuru

Fuzul, Genel Müdürlüğü'nde İstanbul Üniversitesi ve Medipol Üniversitesi öğrencileri ağırladı

kendilerine bir şeyler katacak hem de şirketlere katma değer sağlayacak işler yapmak noktasında hevesliler. Üniversitelerle gerçekleştirdiğimiz etkinliklerin çıktılarından da bahsetmem gerekirse şunları söyleyebilirim: Kübra Hanım'ın bahsettiği Rubikpara'nın İnsan Kaynakları Müdürü Furkan Ağırbaş'ın konuşmacı olduğu etkinliğin akabinde Furkan Bey, orada tanıştığı bir kişiyi şirkete dâhil etmeyi planlıyor. Diğer yandan biz Fuzul Benim olarak tıpkı bundan önce de olduğu gibi yeni stajyerimizi de üniversite etkinliklerinden oluşturduğumuz öz geçmiş havuzundan seçmeyi planlıyoruz."



DOĞU İLE BATIYI BİRBİRİNE BAĞLAYAN TİCARET MERKEZİ BAHREYN

Bahreyn'deki yerel halkın misafirperverliği ve Türkleri çok sevmeleri, Bahreyn ile Türkiye arasında karşılıklı yatırım ve iş birlikleri için büyük bir potansiyel barındırıyor



Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Bahreyn İş Konseyi Başkanı **Bilgün Gürkan**

Bahreyn ile 1994 yılında başkent Manama'ya yaptığım bir ziyaret esnasında tanıştım. O dönem için aklımda ilk kalan şey, havanın yüksek sıcaklığı ve yollarının toz toprak oluşuydu. Bahreyn'e ikinci ziyaretim ise ondan iki yıl sonra 2016 yılında, Bahreyn'in en büyük bireysel bankası olan Bank of Bahrain and Kuwait'in (BBK) "temsilcilik" ve "ülke müdürlüğü" rollerini kabul etmemin ardından bir aylık oryantasyon sürecini tamamlamak amacıyla. 1994'ten 2016'ya kadar geçen yıllarda gerçekleşen değişimi, uçaktan inmemin hemen ardından halılarla döşeli, aydınlık ve tertemiz havaalanına girince çok net bir şekilde hissettim. Akabinde de yolların köprülerle birbirine bağlanmış olduğu Bahreyn ana karasındaki bu değişimi, keyifle gözlemlemeye devam ettim.

Körfez Bölgesi'nin En Küçük Ancak Potansiyeli En Yüksek Ülkesi: Bahreyn

Adalardan oluşan bir ülke olan Bahreyn, 1.5 milyon nüfusa sahip ve 778 kilometrekare yüz ölçümüyle Körfez ülkeleri-

nin en küçüğü olma özelliği taşıyor. Nüfusunun yarısı ise Araplardan oluşuyor. Burası tıpkı geçmişte olduğu gibi bugün de doğu ile batıyı birbirine bağlayan bir ticaret merkezi konumda yer alıyor. Bahreyn Körfez Bölgesi'nin en küçük, ancak potansiyeli yüksek ülkesi. Ülkenin, Körfez Bölgesi'nin en büyük ekonomisi Suudi Arabistan'a yakın olması, serbest iş ortamı, düşük maliyetleri, görece düşük kiralara, "Körfez İş Birliği Konseyi" üyesi olan ülkelerle olan Gümrük Birliği çerçevesinde sıfır gümrük vergileriyle ihracat yapma imkânlarıyla yabancı yatırımları ve yatırımcıları çekmekte başarılı bir konumda bulunuyor.

Ülkenin resmî dili her ne kadar Arapça da olsa nüfusun büyük çoğunluğu İngilizce konuşuyor. Bir ay kaldığım sonrasında da defalarca gittiğim Bahreyn'de dikkatimi en çok çeken konulardan biri hem ofisimde hem de iş toplantılarında gençlerin kendi aralarında Arapça değil de İngilizce konuşmaları olmuştu. Dolayısıyla Bahreyn'de iş dünyası da ağırlıklı olarak İngilizce konuşmaya devam ediyor.



Ülkenin Geleneksel Sektörleri: Balıkçılık, İnci Avcılığı ve Halıcılık

Ülkede balıkçılık, inci avcılığı ve halıcılık geçmişi eskiye dayanan geleneksel sektörlerden olsa da dünyaca ünlü tüm markaları bir arada bulabileceğiniz büyük alışveriş merkezleri, gelen turistlerin ilgisini oldukça çekiyor. Sokaklarda dolaşarak açık havada alışveriş yapmak; ülkede özellikle mayıs-tan ekime kadar geçen dönemin çok sıcak olması yüzünden maalesef pek mümkün olamıyor.

Bahreyn'deki Yatırım İmkânlarını, Türk Şirketlerine Anlattığımız Toplantıları Sürdürüyoruz

Bahreyn ile ilgili genel izlenimi paylaşmamın akabinde Türkiye'nin yabancı ülkeler ve uluslararası topluluklarla olan ekonomik, ticari, sınai ve mali ilişkilerini izlemek, bu ilişkilerin kurulmasına ve geliştirilmesine yardımcı olmak maksadıyla kurulan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'ndaki görevime değer vermek istiyorum.

Yazımın başında belirttiğim BBK, Bahreyn'in eski ve devlet iştiraklerinden oluşan bir bankası... Yönetim Kurulumuz, ben-den BBK'yi Türkiye'de ve sivil toplum kuruluşlarında temsil etmemi istemişti. Ben de bunu en iyi DEİK'te yapabileceğimi düşünerek ilk olarak DEİK'e ve Bahreyn İş Konseyi'ne üye oldum. DEİK Bahreyn İş Konseyi, kurulduğu 2006 yılından itibaren iki ülke arasındaki ekonomik, ticari ve yatırım amaçlı ilişkilerin daha da gelişmesi için ikili görüşmeler gerçekleştirmiş ve B2B toplantılar gibi birçok çalışma yapmış. 2019 yılında Bahreyn İş Konseyi'nin Başkanlık görevini üstlenmeye başladım. Akabinde İş Konseyimize, Bahreyn Ticaret Odası ve Bahreynli İş Adamları Derneği'ni de ilave ederek faaliyetlerimize devam ettik. Hâlen "Bahrain Economic Development Board" (Bahrain EDB) ile Bahreyn'deki çeşitli finansman ve yatırım imkânlarını, Türk şirketlerine ve DEİK üyelerine anlattığımız toplantıları aktif şekilde düzenlemeyi sürdürüyoruz.

Türk Markalarına Talep Artıyor

Bahreyn'de başlıca ihracat ürünleri; tütün ve mamulleri, demir-çelik, mobilya, elektrikli aletler, halılar, inşaat malze-

İki ülke halkının kültürel değerlerdeki benzerlikleri, coğrafi yakınlık, tarihsel bağlar, giderek artan iş birlikleri ve ticaret hacmi Bahreyn'in Türkiye için Körfez bölgesi ülkeleri arasında ayrı bir konumda yer almasını sağlıyor

meleri ve gıda ürünleri olmakla beraber son yıllarda tekstil, ilaç, fintech ürünler de ilave olmaya devam ediyor. Türk markalarının "kalitesi yüksek ürünler" arasında algılanması bu ürünlere olan beğeni ve talebi artırmaya devam ediyor. Öte yandan tüm dünyada büyük beğeni ile izlenen Türk dizilerinin de etkisinin bir hayli yüksek olması da beni keyifle şaşırtan diğer ayrıntılar arasında yer alıyor.

İki Ülke Arasındaki Ticari İlişkiler Pozitif

İki ülke arası ticaret ve politik ilişkilerin pozitif oluşu, yerel halkın misafirperverliği ve Türkleri çok sevmeleri; Bahreyn ile Türkiye arasında karşılıklı yatırım ve iş birlikleri için büyük bir potansiyeli ve fırsatları barındırmaya devam ediyor. Gün içinde birden fazla THY ve Gulf Air seferlerinin olması ulaşımı oldukça kolaylaştırıyor. Bahreyn halkının Türkiye'yi bir tatil destinasyonu olarak da çok seviyor olması, Avrupa seyahatlerinde direkt uçuş olmayan ülkelere giderken İstanbul transit ile gitmeleri nedeniyle ülkemizdeki Bahreynli turist sayısı son yıllarda gözle görülür biçimde artış gösteriyor.

Bahreynlilerin başlıca tatil ve seyahat tercihleri arasında başta İstanbul olmak üzere, Bursa, Trabzon ve Bodrum bulunuyor. İki ülke halkının kültürel değerlerdeki benzerlikleri, coğrafi yakınlık, tarihsel bağlar, giderek artan iş birlikleri ve ticaret hacmi Bahreyn'in Türkiye için Körfez bölgesi ülkeleri arasında ayrı bir konumda yer almasını sağlıyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANS İLE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMANIN SAĞLANMASI AMAÇLANIR

Yakın gelecekte şirketlerin rekabet gücünün sürdürülebilirlik performansı çerçevesinde belirleneceği tahmin edilmektedir



Av. Serhat Kısakürek, LLM

Finansal sürdürülebilirlik; kârlılığın gözetilmesinin yanı sıra ekonomik, çevresel, sosyal ve kurumsal yönetimi kapsayan hususların hem finans sektöründeki aktörler hem de toplum için gözetilmesi anlamına gelmektedir. Genel itibarıyla iklim krizi kaynaklı risklerin yönetilmesi hususunda da önemli araçlardan biri olan sürdürülebilir finans; finans hizmetlerinde çevresel, sosyal ve yönetim kriterlerini (“ESG Kriterleri” (Environmental, social, and corporate governance) kapsayacak şekilde geliştirilen bir finansman türüdür. Bu sayede temel olarak daha sorumlu bir finansal sistem oluşturulması, finansman tedarik süreçlerinin yönlendirilebilir hâle getirilmesi, sürdürülebilir bir şekilde kaynak sağlanması ve sürdürülebilir bir ekonomiye geçiş yapılması amaçlanmaktadır.

Finansal kurumların ürünlerini kullanımının hem doğrudan hem dolaylı olarak çevresel ekonomik ve sosyal etkileri bulunmaktadır. Finansman sağlayan kuruluşların kredilendirme süreçlerinde sürdürülebilirlik ilkelerini gözetmeleri, sürdürülebilir kalkınmaya yapılan yatırımları da artırmaktadır. Finansmanı projelerinde kullanan şirketlerin, bu ilkeler çerçevesinde ilerle-

melerinin teşvik edilmesi de risklerin daha iyi yönetilmesine hizmet etmektedir.

Yeşil Finans, Sürdürülebilir Finansın Önemli Bir Parçasıdır

Sürdürülebilir finans ile yeşil finans farklı kavramlar olmakla birlikte, sürdürülebilir finansın yeşil finansı kapsayıcı nitelikte olduğu söylenebilecektir. Yeşil finansın farklı olarak sürdürülebilir finans; sürdürülebilir kalkınma amaçları kapsamında, finans sektöründeki sosyal ve kurumsal yönetim boyutlarını ve bunlara ilişkin riskleri de içerir. Bu sayede, sürdürülebilir finans ile uzun vadede sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması amaçlanır.

“Yeşil finans” veya “çevreci finans” ise çevre politikaları hedefleriyle pozitif etki sağlama amacıyla oluşturulan finansal aktiviteleri ifade etmektedir. Bu hâliyle yeşil finans, sürdürülebilir finansın önemli bir parçasıdır. Yeşil finansmanın kapsadığı alanlar arasında; yenilenebilir enerji, biyoçeşitlilik, enerji verimliliği ve döngüsel ekonomi yer almaktadır.

Yeşil finansmanın sınıflandırılması ise 2018 yılında Avrupa Komisyonu'nun yayınladığı Sürdürülebilir Büyüme için Finansman Eylem Planı'nda öne çıkan bir konudur. Proje ve varlıkların yeşil finansman kaynaklarına erişebilmesi ve tahvillerin "yeşil" olarak değerlendirilebilmesi için belirli standartlar bulunmaktadır. Bu standartlara uyumun gösterilmesi için uzman kurumlardan Second-Party Opinion (SPO) adı verilen ikincil görüşün alınması gerekmektedir.

Sürdürülebilir finans araçları ve uygulamaları, iklim krizinin getirdiği riskleri yönetmeyi kolaylaştırmaktadır. Bu riskler, en genel anlamda iki başlık altında toplanmaktadır: "Küresel ısınmaya bağlı olarak değişen koşullar ve meydana getirdiği fiziksel riskler" ile "Hukuki ve idari düzenlemeler, teknolojiler ve tüketici tercihlerindeki değişimden kaynaklanan riskler."

Finansal Sürdürülebilirlik ve ESG Kriterleri

Sürdürülebilir finans alanında geliştirilen ESG kriterleri, bir yatırımın performansı üzerinde önemli etkileri bulunabilecek çevresel, sosyal ve yönetim uygulamalarını ifade eder. ESG odaklı yatırımlarda temel amaç, her daim finansal performans gözetilerek sosyal etki oluşturma bilinci ile yapılan yatırımlarda her alanda en iyi sonucu elde etmektir. Çevresel, sosyal ve yönetim öğelerinin, yatırım performansını nasıl etkilediği de değerlendirilmektir.

Önemle belirtmek gerekir ki sürdürülebilirlik anlayışının yerleşik bir hâle gelmesinin önünde; makroekonomi sorunları, düşük ulusal tasarruf oranı, bankacılık sektörünün kısa vadeli fonlama yapısı, farkındalığın yeterince gelişmemiş olması, düzenleme ve denetim bulunmaması, uluslararası fonlara erişim sıkıntıları, ihracat darboğazı riskleri dâhil olmak ve bunlarla sınırlı olmamak üzere, bir dizi sorun bulunmaktadır.

Hâl böyle olmakla birlikte, bir hayli kapsayıcı niteliği haiz olan finans alanında, çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim alanındaki risklerin bütüncül şekilde ele alınması ile kapsamlı bir risk yönetimi söz konusu olmaktadır. Esasen ESG kriterlerinin işlevi, kapsamlı risk yönetimi ile yol haritasının çıkarılmasını sağlamaktır. ESG Kriterleri sayesinde azalan riskler ile uzun vadede yatırımların kârlılığının yükselmesine de sebebiyet vermektedir. Bu sayede, özellikle iklim krizi sebebiyle risk yönetimi, değişen ticari dinamiklere uyum ve sermaye piyasalarının çevresel, sosyal ve yönetim boyutları ile sürdürülebilir finans uygulamasına uyum süreci de kolaylaşacaktır. Zira çevresel, sosyal ve yönetim boyutlarındaki farklılıklar, avantajlar ve dezavantajlar farklılık teşkil etmekte, bu da yatırım süreçlerine entegre edilmektedir. Dolayısıyla, ESG kriterlerinin doğru bir şekilde tatbik edilmesinin, güncel karşılaşılan sorunlara çözüm teşkil edeceğinin altını çizmekte fayda vardır.

ESG Notu Yüksek Şirketlere İlgili Oldukça Yüksek

Finans sektörünün sürdürülebilir kalkınmada oldukça önem-

ESG KRİTERLERİ

- Çevresel kriterler, finansal ve ticari aktörlerin çevreye olan yaklaşımına odaklanmaktadır. Bu çerçevede, çevresel etki yönetimi kapsamında uyulması gereken kriterler çerçevesinde karbon ayak izi hesaplamaları, emisyon ayırtmalarını gibi fiiller, ESG kriterleri kapsamında performansın yükselmesine sebep olacağı gibi iklim değişikliğinin sırayetlerinin önüne geçmekte de etkili olacaktır.
- Sosyal kriterlerin, bütüncül bir yaklaşım gerektiren oldukça geniş bir alan teşkil ettiğini belirtmek gerekir. Bu noktada, ilgili teşebbüsün yer aldığı toplumu etkileyerek değer oluşturmaları, insan kaynaklarını en iyi şekilde değerlendirmesi, sosyal boyuttaki katkılarla ekonomik kalkınmayı destekleyen toplumsal anlamda fayda üretmesi gibi hususlar değerlendirmeye tabi tutulmaktadır.
- Yönetişim kriterleri içerisinde ise kurumsal yönetim, kurumsal davranışlar, iş etiği, şeffaflık gibi kriterler yer almaktadır.

Önümüzdeki yıllarda ESG notu görece yüksek teşebbüslerin rakiplerinden önemli oranda pozitif ayrışması, marka değerlerinin yükselmesi ve finansal açıdan avantaj elde etmesi beklenmektedir

li bir etkiye sahip olduğu ve diğer sektörleri yakından ilgilendirdiği göz önünde bulundurulduğunda; yakın gelecekte şirketlerin rekabet gücünün sürdürülebilirlik performansı çerçevesinde belirleneceği tahmin edilmektedir. Bu çerçevede; finansal aktörlerin ve ilgili teşebbüslerin güncel sorunların farkında olmaları, gelişmeleri takip etmeleri, sürdürülebilir finans uygulamalarını ulusal ve uluslararası hukuki düzenlemeler çerçevesinde özen ve titizlikle uygulamaları önem teşkil etmektedir. Zira güncel durumda, sürdürülebilir yatırımlara ve ESG notu yüksek şirketlere olan ilginin oldukça yüksek olduğu gibi küresel çapta kayda değer meblağlarda kaynak aktarımı olduğu ve bu fonlarda yönetilen varlıkların toplam değerinin bir hayli değer kazandığı araştırma şirket verileri ile sabittir.

Önümüzdeki yıllarda ise, ESG fonlarının çok daha büyük bir seviyeye ulaşması ve ESG notu görece yüksek teşebbüslerin rakiplerinden önemli oranda pozitif ayrışması, marka değerlerinin yükselmesi ve finansal açıdan avantaj elde etmesi beklenmektedir.

BAŞARININ TEK KİŞİLİK OLDUĞUNA İNANMIYORUM, BAŞARI DEDIĞİN EKİP İŞİDİR

Fuzul ile 2016 yılında yolları kesişen ve o günden bu yana satış alanındaki tüm pozisyonlarda görev alan şimdi ise Fuzul'ün Satış Direktörlüğüne terfi eden **A. Aykut Arslan** ile başarı merdivenlerini nasıl tırmandığını konuştuk

Röportaj: **Merve AY**



A. Aykut Arslan

Fuzul'ün Satış Direktörü A. Aykut Arslan'la bir araya geldik ve kendisiyle iş hayatına adım atışından Fuzul'deki yolculuğuna, motivasyonunu nasıl sağladığından ekibiyle nasıl bir iletişimi olduğuna kadar pek çok konuyu konuştuk. Arslan ekip arkadaşlarıyla şeffaf bir iletişim benimsediklerini ifade ederek şöyle konuştu: “Onlara bir yönetici gözüyle bakmıyorum, ben de onların geçtiği yollardan geçtiğim için yaşadığım zorlukları ekibimdekilerin yaşamasını istemiyorum. Mümkün mertebe tabiri caizse onların ufak bir sendelemelerinde düşmelerine engel oluyorum. Elimden geldiğince onlara mentörlük yapmaya gayret ediyorum.”

İlk olarak iş hayatınıza adım atışınızı sonrasında da Fuzul ile yolunuz kesişme hikâyesini dinlemek isteriz. Fuzul ile yolculuğunuz ne zaman ve nasıl başladı?

İş hayatına ilk olarak 2007 yılında otomotiv sektöründe başladım. Kariyerimdeki ilk ve son “koyulma” hikâyemi de orada

yaşadım. Giyimimden konuşmama kadar birçok konuda kendimi yetersiz hissettiğim bir dönemde ve bir gün İnsan Kaynakları Müdürü beni yanına çağırdı ve “İş akdini fesh ettik.” dedi. O kadar çok üzüldüm ki adeta başımdan aşağı kaynar sular döküldü. Birkaç saat sonra beni tekrar İnsan Kaynakları Departmanı'ndan çağırdılar ve bana bir ay daha şans vermek istediklerini söylediler. Ama tabii ki o gün benim için şirket bitti. Şirketi kafamda bitirince hâliyle rahatladım. Arkadaşlar sağ olsunlar, benden desteklerini esirgemediler. İlk satışımı da o evrede yaptım ve satış yaptığım kişiyle bugün hâlâ iletişimim devam ediyor. Derken ben bir yandan da iş arıyorum sürdürüyordum. Otomotiv sektörünün ardından iki farklı bankada çalışma fırsatım oldu ve çok iyi işler yaptığımı düşünüyordum. Bir yandan da ticaretle uğraşmaya başladım, kötü bir tecrübe ile ticari hayatımı sonlandıranıya kadar hem bankada çalışıyorum hem de kendi işimi yapıyordum. Son çalıştığım bankadaki hikâyemi sonlandırmamın ardından beni Fuzul'den aradılar, gittim, görüştüm ve 15 Temmuz 2016 itiba-

nyla da buradaki maceram başlamış oldu. Hep insana değer veren ve manevi değerlere hassasiyet duyan bir yerde çalışmak için dua ederdim. Fuzul, dualarımın kabul oluşu oldu. İşe portföy yöneticisi olarak başladım. İlk ayın sonunda 18 bin broşür dağıtmıştım. Sabah saatlerinden gecelere kadar durmadan, ayaklarım su toplayıncaya kadar çalışıyordum. Broşür dağıtarak başladığım Fuzul'de altı ayın sonuna gelmiştim ki Konya Selçuklu Şube'nin müdürü oldum. Şube müdürlüğü görevim bir yıl kadar sürdü, akabinde de bölge müdürü oldum. 2020'nin sonuna doğru satış müdürü oldum ve bu nisan ayına kadar devam etti. Bu yılın Nisan ayı itibarıyla da Fuzul'ün Satış Direktörü oldum.

Sizi bugünlere getiren ve dönüm noktası olduğunuzu düşündüğünüz anlar neler oldu? Sizi hangi deneyimlerinizin bugünlere getirdiğini söyleyebilirsiniz?

İlk işimde işten çıkarılmamın akabinde bana ikinci bir şans verilmesi benim için çok kıymetli bir dönüm noktasıydı. Bana verilen o şans, bütün hayatımı değiştirdi. Kendime gelmemi, rahatlamamı ve işe tutunmamı sağladı. Bu tecrübemden sonra birlikte çalıştığım arkadaşlarıma her zaman mutlaka bir şans veririm. Diğer dönüm noktam ise bankacılıktan ayrılmış bambaşka bir alana, tasarruf finansman sektörüne adım atmam oldu. Bir diğer dönüm noktam olarak da Satış Müdürü göreviyle İstanbul'a gelmemi söyleyebilirim.

Satış direktörlüğüne giden yolculuğunuzda ilk olarak kendinizi, daha sonraki süreçlerde ise ekibinizi motive etmek noktasında ne gibi aksiyonlar aldınız?

Ben başarılı oldukça motive olan biriyim. Dolayısıyla başarılı oldukça daha da motive bir hâle geliyorum. Diğer motivasyonumun yükselme hırsı olduğunu söyleyebilirim. Tabii ki hırsı dengede tutmak önemli, yoksa bu tehlikeli bir hâl olabilir. Ayrıca planlı olmak da beni motive ediyor. Kaçta kalkacağım, gün içerisinde neler yapacağım ve ne zaman evime döneceğim bellidir ve işe geldiğimde yalnızca ona odaklanırım. Gün içerisinde ya da sonunda mutlaka ekip arkadaşlarımla konuşuyor, elimden geldiğinde onlara mentörlük yapmaya çalışıyorum. Ben başarının tek kişilik olduğuna inanmıyorum, başarı dediğin ekip işidir. Tamamen işe ve hedefine odaklandığında başarı da beraberinde geliyor.

Hep insana değer veren ve manevi değerlere hassasiyet duyan bir yerde çalışmak için dua ederdim. Fuzul, dualarımın kabul oluşu oldu



Fuzul'e portföy yöneticisi olarak adım attım, şu an Satış Direktörü olarak görevimi sürdürüyorum



Ekip arkadaşlarımla aramdaki iletişime gelecek olursam, bir kere ben onlara son derece şeffaf davranıyorum. Onlara bir yönetici gözüyle bakmıyorum, ben de onların geçtiği yollardan geçtiğim için yaşadığım zorlukları ekibimdekilerin yaşamasını istemiyorum. Mümkün mertebe tabiri caizse onların ufak bir sendelemelerinde düşmelerine engel oluyorum. Elimden geldiğince onlara mentörlük yapmaya gayret ediyorum. Hataları olduğunda üzerinden konuşuyoruz, istedikleri zaman bana danışabiliyorlar, ben de onlara yol gösteriyorum. Böyle olunca da aramızda güçlü bir bağ oluşuyor. Yeri geldiğinde onlar bana destek olmaya çalışıyorlar. İnsanlık hâli kimi zaman benim de motivasyonum düşebiliyor. Böyle bir durumda ekibim hemen kenetleniyorlar ve yanımda olduklarını hissettirerek beni motive ediyorlar. Az önce bahsettiğim düşerken tutma durumu, ekip arkadaşlarımla benim aramdaki diyalogu güçlendiriyor, bu da ekip olmayı sağlıyor. Ekip olabilmek de başarıyı getiriyor.

Fuzul bünyesinde satış alanındaki tüm pozisyonlarda görev almış olmanızın yöneticiliğinize nasıl yansımaları olduğunu düşünüyorsunuz?

Ben de satış alanındaki tüm pozisyonlarda görev almış biri olarak onları çok iyi anlıyor, hangi sorunlarla karşılaşabileceklerini öngörebiliyorum. Bu bağlamda da ekibimin sorunlarına çözüm olmak ve onlara yol gösterebilmek adına mümkün olduğunca onlarla bir araya gelerek sohbet etmeyi tercih ediyorum. Sahadaki arkadaşlara çok değer verdiğimi söylemek istiyorum.

Satıştaki başarıyı getiren en önemli unsurların neler olduğunu düşünüyorsunuz? Satışta doğru strateji nasıl olmalıdır?

Her zaman söylerim: İlk olarak satışçı, hedef kitlesini iyi tanımalı ki başarılı sonuçlar alabilsin. Ayrıca işini çok iyi benimsemesi ve planlı çalışması da elzem. Bugün yapılacak iş, bugünün sabahında planlanmaz. Başarılı bir satışçı olmak iste-

yen kişi, bir gün önceden kimleri arayacağını, hangi müşterilerle temas edeceğini, nasıl bir performans hedeflediğini belirlemiş olmalı. Kişi yaptığı işe hâkim ise günlük planını da en doğru şekilde yapıyorsa zaten başarı kendiliğinden gelir.

İyi bir satışçının hangi özelliklere sahip olması gerektiğini düşünüyorsunuz? Satışçıların hangi yeteneklerinin üzerine yoğunlaşmaları ve geliştirmeleri gerekiyor?

Herkesin satışçı olamayacağı bir gerçek. İyi bir satışçının öncelikle güvenilir olması lazım. Doğru zamanda doğru tutum ve davranışları sergilemesi, iletişim yönünü güçlendirmesi ve temas kurduğu tüm kitleyi iyi bilmesi önemli. Diğer yandan yegâne amacının, satış yapmak olmaması gerekiyor. Bugün araç sahibi olmasına imkân sunduğu kişiyi, ev için de sisteme dâhil edebileceğini düşünüyor olabilmeli. Yani insanları uzun süre portföyünde tutabilmeli.

Fuzul'e yeni adım atmış kişilere kendi deneyimlerinize yol göstererek neler tavsiye edersiniz?

Yeni çalışma arkadaşlarımla şunları söylemek istiyorum: Öncelikle kişilerin ev ve araç hayallerine kendi bütçelerine göre, en uygun maliyetle kavuşmalarına imkân tanıyan tek sektörde çalışıyorsunuz. Burada en büyük motivasyonunuz, kişilere sunduğunuz fayda olmalı... İnsanların hayallerine kavuştuğu anları görmek paha biçilemez bir duygu oluşturuyor. Dolayısıyla bu işe adım attıysanız üç veya beş ay gibi kısa dönemli düşünmeyin. Bu sektörde uzun vadeli olarak yer almayı planlamanızı tavsiye ederim. Zamanla göreceksiniz, insanların hayallerinin gerçekleşmesine vesile olmanız onların sizi gönüllerinde farklı bir yere koymalarına sebep oluyor. Amacınız, onları arzu ettikleri ev ve araçlara kavuşturmak olmalı... Kişilerin hislerini anlayabilmek adına onlarla empati kurmalı ve hassasiyetlerine titizlikle yaklaşmalısınız. Azimle, doğru ve disiplinli çalıştığınızda başarı da sizinle birlikte gelecek. Önünüzde benim gibi bir örnek var: Ben Fuzul'e portföy yöneticisi olarak adım attım, şu an Satış Direktörü olarak görevimi sürdürüyorum.

Akıllı Telefonlarınızı
POS Makinesine Dönüştüren

SOFTPOS

Çok Yakında Seninle Buluşuyor!



 rubikpara

DOĞRU SATIŞ, DOĞRU SONUÇLAR DOĞURUR

Aydın Şubemizdeki ekip arkadaşlarımızın tasarruf sahipleri ile oluşturduğu güçlü bağ ve güven ortamı, Fuzul'ün kentimizdeki bilinirliğinin güçlenmesini sağladı



AYDIN ŞUBE

Fuzul'ün tasarruf finansman sektöründeki öncü tutumu, isteyen herkesin konut ve araç hayaline herhangi bir faiz ödmeden yalnızca kendi birikimiyle kavuşmasını mümkün hâle getirdi. Fuzul, bu sayede yalnızca kişilerin ev ve araç sahibi olmasını sağlamakla kalmadı, ülke ekonomisinin de büyümesine önemli ölçüde katkı sundu.

Evliya Çelebi'nin tabiriyle "Dağlardan yağ, ovalardan bal akan" şehrimiz Efeler Diyarı Aydın'da da tasarruf finansman sistemine olan ilginin her geçen gün arttığını söyleyebilirim. Aydın Şubemizdeki ekip arkadaşlarımızın tasarruf sahipleri ile oluşturduğu güçlü bağ ve güven ortamı, Fuzul'ün kentimizdeki bilinirliğinin güçlenmesini sağladı. Aslında Fuzul, kurulduğu 1992 yılından bu yana yüz binlerce kişiyi ev ve araç sahibi yaparak ciddi bir güven oluşturdu. Bundan sonrası için bizlere düşen görev, bahsi geçen bu güveni gelecek nesillere aktarmaktır.

Motivasyonumuz: Müşterilerimizin Gözlerindeki Işıltıda Saklı

En büyük motivasyonumuzun, tasarruf sahiplerinin hayallerine ka-



Aydın Şube Müdürü
Samet Hidroğlu

vuştuklarındaki heyecanlarına ve gözlerindeki ışıltıya şahitlik etmek olduğunu söyleyebilirim. Öyle ki biz her bir müşterimizle gönül bağı kuruyor ve aslında tüm süreçte onlara yol arkadaşlığı yapıyoruz. Dolayısıyla da onların ev ve araçlarına kavuştuklarındaki heyecanları, bizi de mutlu ediyor. Onların bu hislerine ortak olmak bizim için çok kıymetli...

Dürüstlük ve Samimiyet Bir Araya Geldiğinde Başarı Kaçınılmaz Oluyor

Satışta başarıyı getiren kriterlerin başında dürüstlüğün ve samimiyetin geldiğini düşünüyorum. Dürüstlük ve samimiyet bir araya geldiğinde başarı kaçınılmaz oluyor. Biz Aydın Şube olarak "mutlu müşteri - mutlu teslimat - mutlu referans" konusunda hassasiyete sahibiz ve çalışmalarımızı da bu doğrultuda gerçekleştiriyoruz. Her başlangıcın bir bitiş olduğunu ve doğru satışın, doğru sonuçlar doğurduğunu düşünüyorum. Dolayısıyla tam da bu noktada ekip arkadaşlarımıza çok iş düşüyor. Çünkü ekibimizin satışın tüm süreçlerini, müşterilerimize doğru aktarmaları hem şubemizi hem Fuzul'ü hem de tasarruf finansman sistemini daha ileriye taşıyacaktır.

FUZUL İÇİN MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ, HER ŞEYDİR

Fuzul için müşteri memnuniyeti, her şeydir. Çünkü bir kişiyi memnun etmeniz, o kişinin çevresine ulaşmanızdaki en önemli yoldur



İSTANBUL ESENLER ŞUBE

Tasarruf finansman sektöründe işleyiş şöyle gerçekleşiyor: Sisteme katılan kişiler belli bir süre belli bir miktar tasarruf ediyor, sonrasında ise finansmana ulaşabiliyor. Sistem yalnızca kişilerin ev ve araç sahibi olmasını sağlamıyor, diğer yandan Türkiye ekonomisine de katma değer oluşturuyor.

Güven Temelli Bir Sistemimiz Var

Tasarruf finansman sektöründe güvenin en önemli esaslardan biri olduğunu söylemeliyim. Güven kazanmanın ne kadar zor olduğu bilincinden hareketle Fuzul, kurulduğu 1992 yılından bu yana müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımı ve teslimatlar konusundaki titiz tutumu ile oluşturduğu güven algısını günden güne pekiştirmeye devam ediyor.

Birlik ve Beraberliğin Olduğu Yerde, Başarı Kaçınılmazdır

Birlik ve beraberliğin olduğu her yerde başarı kaçınılmaz olur. Çünkü birinin eksikliğini diğeri tamamlar, birinin hatasını diğeri düzeltir. Hâl böyle olunca da sürekli yapıcı ve çözüm odaklılık gündeme gelir ve ekip başarıyı da ulaştır, verimlilik noktasında her daim üzerine koyarak ilerlemiş de olur.

Satışta Başarıyı Getiren En Önemli Hususun Samimiyet

Fuzul için müşteri memnuniyeti, her şeydir. Çünkü bir kişiyi memnun etmeniz, o kişinin çevresine ulaşmanızdaki en büyük yoldur. Müşteri memnuniyetinde ise kişinin şubeye adım attığı andan itibaren güler yüzle karşılanması ve tasarruf finansman sisteminin tüm detaylarıyla aktarılması büyük önem taşımaktadır. Satışta başarıyı getiren en önemli hususun samimiyet olduğunu düşünüyorum. Öyle ki insanlar, yakın gördükleri kişiler ile yol yürümeyi tercih ederler. Dolayısıyla samimiyet kurduğumuz ve doğru iletişimi yakaladığımızda bu yolda tercih biz oluruz.

Güvenilirliğimiz, Kişilerin Fuzul'ü Tercih Etmelerine Yol Açıyor

İstanbul'da ev fiyatlarının yükselmesi, alım gücünün düşmesi ve faizlerin artması, sektörümüze olan ilginin artmasına sebep olmuştur. Sektörün öncü firması olmamız ve güvenilirliğimiz kişilerin Fuzul'ü tercih etmelerine yol açmaktadır. Ayrıca vurgulamak istediğim bir husus da kişilerin hayal ettikleri ev ve araçlara faizsiz bir şekilde zorlanmadan kendi bütçelerine uygun ödeme koşullarıyla kavuşmalarına vesile olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz.



Esenler Şube Müdürü
Ahmet Yunus Tunç

MEMNUN MÜŞTERİ AĞIMIZLA GÜCÜMÜZE GÜÇ KATMAYA DEVAM EDİYORUZ

Bizler, herhangi bir ürün değil memnuniyet satıyoruz. Dolayısıyla yolu Fuzul ve tasarruf finansman sistemiyle kesişen herkesin memnuniyeti bizler için çok değerli



KONYA ARENA ŞUBE

Fuzul, 30 yılı aşkın bir süredir tasarruf finansman sektöründe faaliyetlerine devam eden köklü bir şirket. Fuzul, sektörün öncüsü olması nedeniyle hem sektöre yön veriyor hem de kurulduğu günden bu yana yüz binlerce kişiyi, ev ve araç sahibi yaparak tasarruf sahiplerinin hayallerine ortak oluyor.

Satışta En Önemli Unsur: Güven

Satışta en önemli unsurlardan birinin güven duygusu olduğunu söylemeliyim. Tasarruf finansman sistemini anlattığımız kişilere karşı sergilediğimiz tutum, seçtiğimiz kelimeler, beden dilimiz ve samimi yaklaşımımız kritik öneme sahip. Kişilere Fuzul ve sistemimiz ile ilgili bilgi verirken empati kuruyoruz. Öyle ki müşteri adaylarımızla empati kurarak onları en doğru şekilde yönlendirmek bizim temel prensibimiz. Aslında bahsettiğim tüm kriterler, kişilerin bizlere ve şirketimize güvenmelerine de yol açıyor. Bizlerin görevi de Fuzul'ün dürüst ve güvenilir yaklaşımını, en doğru şekilde şubemizi ziyaret eden kişilere dolaylı olarak da onların çevrelerine tanıtmamız konusunda önemli.

Güven şirket çalışanları için de mühim. Çünkü birbirine güvenen kişiler arasında tamamen sağlıklı bir ekip çalışması inşa edilebilir.



Konya Arena Şube Müdürü
Emre Yılmaz

Bununla beraber güven duygusu, insanda motivasyonu, motivasyon da başarıyı beraberinde getirir.

Ürün Değil, Memnuniyet Satıyoruz

Bizler, herhangi bir ürün değil memnuniyet satıyoruz. Dolayısıyla yolu Fuzul ve tasarruf finansman sistemiyle kesişen herkesin memnuniyeti bizler için çok değerli. Şubemizi ziyaret eden tasarruf sahiplerine satış öncesinde de satış sonrasında da memnuniyet anketleri yapıyoruz. Anket sonuçlarına baktığımızda bizim de memnuniyet duyduğumuzu da ifade etmeliyim. Diğer yandan şunun altını çizmek istiyorum: Bizler memnun müşteri ağımla beraber, farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse teslimatını almış tasarruf sahiplerinin referanslarıyla gücümüze güç katmaya devam ediyoruz. Kişilerin ev ve araç hayaline ortak olmak, onların hayallerine dokunmak bizleri çok mutlu ediyor.

Konya Arena Şubemizi, Yıldız Şube konumuna taşıyan ekibimizin başarı mottosu: "İnadık ve Başardık". Ekibimizle birlikte Konya'da herkesin daha çok ev ve sahibi olabilmesi adına var gücümüzle çalışmaya ve başarılarımızı taçlandırmaya devam edeceğiz.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ SAĞLAMA NOKTASINDA

ÇOK HASSAS DAVRANIYORUZ

İyi bir dinleyici olup, kişilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde analiz ederek onlara doğru bir ödeme planı sunulduğunda yapılmayacak satış yoktur



Günümüz ekonomik konjonktüründe kişilerin ev ve araç sahibi olma ihtimali neredeyse imkânsız bir hâle geldi. Ancak Fuzul'ün tasarruf finansman sistemini tercih eden kişiler, kendi bütçelerine uygun olarak tasarruf ederek ev ve araç sahibi olabiliyorlar. Tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren bir şirket olarak aslında yalnızca kişilere ev ve araç alabilmeleri konusunda finansman desteği sağlamıyoruz. Aynı zamanda tasarruf alışkanlığı edinmelerine de vesile oluyoruz. Şunu da belirtmeliyim ki tapuda ev ve araçlarına kavuşan kişilerin sevincine şahit olmak, bizler için unutamayacağımız anlar. Sistemimizin faizsiz olması da manevi anlamda motivasyon kaynağımız diyebilirim.



Bursa Nilüfer Şube Müdürü
Batuhan Ceylan

Yaptığımız İşin Olmazsa Olmazı: Ekip Ruhunun Oluşturulması

Yaptığımız işin olmazsa olmazlarının arasında ekip ruhu olduğunu düşünüyorum. İş yerimizdeki arkadaşlarımızla, ailemizle geçirdiğimiz vakitten daha çok zaman geçiriyoruz. Özellikle de işlerin yoğun olduğu zamanlarda kişilerin birbirine destek olması; iş yerindeki güveni ve mutluluğu artırıyor. Ayrıca Fuzul'ün en önemli şirket politikasının müşteri memnuniyeti olduğunu söyleyebilirim. Dolayısıyla müşteri memnuniyetini sağlama noktasında ekip olarak çok hassas davranıyoruz.

Doğru İletişim, İhtiyaç Analizi ve Doğru Ödeme Planı

Satıştaki başarıyı getiren birçok nokta olduğunu söyleyebilirim. Şubeye geldiği andan itibaren kişinin kendini iyi hissetmesi, oldukça önemli. Diğer yandan satışçının sunum yeteneği ve tasarruf finansman sistemini yalın bir biçimde anlatabiliyor olması kıymetli. Altını çizmek istediğim bir diğer husus da kişilere, ihtiyaçları doğrultusunda doğru planı sunabiliyor olmak. İyi bir dinleyici olup, kişilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde analiz ederek onlara doğru bir ödeme planı sunulduğunda yapılmayacak satış yoktur.

Fuzul, Bursa'da Bilinirliği Yüksek Büyük Bir Marka Hâline Geldi

Fuzul'ün Bursa'da Nilüfer, Osmangazi, Yıldırım ve İnegöl ilçelerinde olmak üzere toplam dört adet şubesi bulunuyor. Dolayısıyla da Fuzul, Bursa'da bilinirliği yüksek bir marka konumunda... Öyle ki şubemize yalnızca randevu oluşturarak gelenlerin dışında çat kapı gelen de çok fazla oluyor.

BAŞARIDAN BAŞARIYA KOŞAN DENİZLİ ŞUBE, 100'LER KULÜBÜ'NÜN İLK ÜYESİ

Fuzul'ün 100'ler Kulübü'ne dahilimiz ekipte birlikteliğin, inancın, sevginin ve mutluluğun artmasına vesile oldu



Denizli Şube Müdürü
Hakan Ünsal

Fuzul'ün 100 milyon üretim barajını aşan şubelerinin yer alacağı business bir kulüp olarak tanımlayabileceğimiz 100'ler Kulübü'nün ilk üyesi Denizli Şubemiz oldu. Yazımın hemen başında bu başarıdan duyduğum memnuniyeti ve gururu ifade etmek istiyorum. Ekibim adına şunu söyleyebilirim ki ekip ruhunun ve kenetlenmenin, aynı hedefe odaklanmanın bir sonucu olarak elde ettiğimiz bu başarı; ekibimi ve beni son derece onurlandırdı. Başarmanın getirdiği o tarifi mümkün olmayan duygu ile adeta neleri başarabileceğimizin farkında da varmış olduk. 100'ler Kulübü'ne dahilimiz ekipte birlikteliğin, inancın, sevginin ve mutluluğun artmasına vesile oldu.

İnsanların Hayallerine Kavuşmalarına Hem Vesile Hem de Şahit Oluyoruz

Ekip olarak mekân ve zaman gözetmeksizin, mesai kavramını hayatımızdan çıkararak "Memnun Müşteri için Müşteriye Hizmet" mottosuyla çalışıyoruz. En büyük motivasyonumuz ise sistemimize dâhil olan tasarruf sahiplerinin teslimatlarını aldıklarında bizlere ettiği dua oluyor. Her insanın hayatı boyunca hep iyi bir ev, iyi bir araç ve iyi bir iş hayali vardır. Bizler onların bu hayallerine kavuşmalarına hem vesile hem de şahit olan kişileriz. Ne mutlu bizlere...

En İyi Yapı Bunu Sürdürülebilir Kıldığında Başarılısın!

Bana kalırsa mevcut olandan çok daha iyisini yapıp bir de bunu sürdürülebilir kıldığında başarılısın demektir. Bu yılın Şubat ayına Denizli Şube'ye atamam gerçekleşti ve ekip arkadaşlarımla birlikte başarıya gözümüzü diktik, bu uğurda da kollarımızı sıvadık. O ay 88 milyon 290 bin ciro ile şirket rekorunu egale ettik. Mart ayında ise 146 sözleşme ve 104 milyon 390 bin üretim ile şirket tarihinin en yüksek cirosunu yaparak bir rekora daha imza attık. Böylelikle de 100'ler Kulübü'nün açılmasına vesile olduk. Bu başarı da şüphesiz ekibimin bana inanmasının, hep birlikte oluşturduğumuz sinerjiyle hareket etmemizin ve tüm tasarruf sahiplerini memnun etmek adına elimizden geldiğince çaba sarf etmemizin çok büyük etkisi olduğu kanaatindeyim. Sisteme yeni katılan tasarruf sahiplerine küçük hediyelerimiz oluyor, diğer yandan da satış sonrasında da kendileriyle iletişimimizi sürdürüyoruz. Bunlar gibi ince düşünülmüş davranışların kıymetine inanıyoruz.



En Büyük Motivasyon Kaynağımız: Başarı

Denizli Şube olarak bizim en büyük motivasyon kaynağımızın başarı olduğunu söyleyebilirim. Tüm ekibin birbirine güvendiği bir ortam varsa zaten başarı da kaçınılmaz oluyor. Ayrıca Satış Müdürümüz Sayın Olgun Arkun Bey'in desteğinin ve takdirinin de bizlere motivasyon ve ilham kaynağı olduğunu söyleyebilirim. Ekip arkadaşlarımız her şeyden önce kendilerini geliştiriyorlar, kendilerine güveniyorlar ve başarıya inanıyorlar. İnsanın inandığı ve güvendiği bir şeyi karşısındakine aktarabilmesi de hâliyle epey kolay oluyor.

Ekip olarak bizler birbirimizi bir ailenin parçası olarak görüyoruz. Her ailenin gereği olan sevgi, saygı ve bağlılığı da sahibiz. Dolayısıyla da sevgi, saygı ve bağlılık temelli bir ortamda iletişim de hem doğru hem de güçlü oluyor.

Hedefimiz Yeni Rekorlara İmza Atmak

Her ay Fuzul tarihinin yeni bir rekorunu kırmayı, daima en iyisi için çalışıp en iyisini gerçekleştirerek diğer şubelerimize de örnek teşkil etmeyi hedefliyoruz. Olası bir kriz anında ekip arkadaşlarımızın birbirlerine destek olmaları, bunu da aslında yazılı olmayan bir kural gibi görüp benimsemeleri belki de hedeflerimize ulaşmamızdaki önemli faktörlerden biri olarak değerlendirilebilir. Bizim amacımız, Denizli Şube'nin başarılı olması ve memnun müşteri sayısının artmasıdır.

Her Teslimat, Bir Referanstır

Her bir teslimatı, bir referans olarak değerlendiriyoruz. Şunu biliyoruz ki: Memnun müşteri, bizlere yeni memnun müşteriler kazandıracaktır. Sistemimize dâhil olan her kişinin tüm süreç boyunca memnun olmasını sağladığımızda bize referans getiriyor olması kadar doğal bir durum.

"Satış Yapma, Yardımcı Ol"

Şunun da altını çizmek isterim ki yalnızca kayıtlı ya da teslimatını alan kişilerden değil; aday ve yeni tasarruf sahiplerinden aldığımız referanslar da şubemizin böylesine büyük bir başarı elde etmesinde itici güç oldu. Üç ay gibi kısa bir süre içerisinde ekip olarak 2 binin üzerinde yeni referans alımı gerçekleştirdik. Bizler; müşterileri adaylarımıza satış yapmaktan ziyade onların ihtiyaçlarını doğru tespit ederek kendilerine o şekilde yardımcı olmaya çalışıyoruz. "Satış yapma, yardımcı ol" mottosunu memnuniyet odaklı ve sürdürülebilir bir model inşası için olmazsa olmaz olarak görüyoruz.

Başarmanın getirdiği o tarifi mümkün olmayan duygu ile adeta neleri başarabileceğimizin farkında da varmış olduk

KENDİMİ TEKRAR ETMEK ZORUNDA OLMADIĞIM 26 YILI GERİDE BIRAKTIM

Şirketlerin çoğu “Biz bir aileyiz.” diyor ama bunu çalışanlarına hissettirebilenlerin sayısı bir elin parmaklarını geçmez. Ama biz Fuzul’de aile olmayı, iliklerimize kadar hissediyoruz



Fuzul Müşteri Finans Operasyonları Müdürü
Efkân Acar

Fuzul ile tanışmam 1998 yılının 10’uncu ayında bir tanıdığımın vasıtasıyla oldu. Satış ve Pazarlama biriminde çalışmak üzere iş başvurusunda bulunmuştum, ikinci görüşmenin ardından da Fuzul hikâyem başladı. Fuzul, sıkıntılı süreçlerden en doğru şekilde çıkmayı başaran, refleksleri güçlü, faaliyet gösterdiği tüm sektörlerde ciddi başarılarla imza atmış köklü bir kurum ve ben böyle bir şirkette 26 yıldır görev yapıyor olmaktan dolayı gururluyum.

Hep şöyle bir soru ile karşılaşıyorum: “Sektörde bilinen ve bu denli dinamik bir şirkette 26 yıldır çalışmayı nasıl başardın?” Bunun birçok sebebi olduğunu söyleyebilirim. Sabır hayatın her alanında önemli bir noktada yer alıyor ve ben de oldukça sabırlı bir insanım. Sürekli değişimin, gelişimin ve dönüşümün olduğu bir zaman diliminde yaşıyoruz ve buna adapte olmamız gerekiyor. Benim de sürekli kendimi yenileme, geliştir-

me, merak etme ve yeni bilgiler edinme heyecanım var. Bunu da iş yaşamıma yansıttığım kanısındayım. Tüm hususların dışında bugüne kadar yöneticilerim ve ekip arkadaşlarımla iyi bir uyum yakaladığımı düşünüyorum. Diğer yandan sürekli kendimi tekrar etmek zorunda olmadığım bir 26 yıl geçirdim. Belki de hep aynı işi yapmak mecburiyetinde kalsam vedalaşmak isteyebilirdim. Ama benim burada çeyrek asrı aşkın bir süredir çalışıyor olmamın en büyük sebebi kesinlikle Akbal ailesini çok seviyor olmam. Tabii insanın sevdiği işi yapabiliyor olması da büyük şans. Ayrıca Fuzul ile yolları yeni keşşen birine burada 20 yılın üzerinde birçok çalışan olduğu söylendiğinde direkt zihinlerde “Demek ki burası uzun yıllar çalışabileceğim bir şirket.”, “Kimse mutlu olmadığı yerde 26 yıl çalışamaz.”, “Bu şirkette kariyer hedefi belirleyip yükselmek mümkün.” gibi düşünceler belirliyor. İnsanların zihninde bu şekilde yer edinebilmeyi çok değerli görüyorum.

FUZUL İLE YOLCUKLARIN UZUN YILLAR SÜRDÜĞÜNÜ TECRÜBE ETMİŞ BİRİYİM



Fuzul'ün şu anki mevcut çalışanlarına; kendilerini güncel tutmalarını, sabırlı olmalarını, sorumluluk almalarını, karşılaşılan herhangi bir problemde sakinliklerini korumalarını, disiplini iş hayatlarının merkezine koymalarını, olaylara profesyonel olarak yaklaşmalarını, en önemlisi de işlerini sevmelerini tavsiye ederim. Tabii bir de işlerini kolaylaştırarak verimliliklerini artırabilecekleri bir duruş sergilemeleri gerektiğini düşünüyorum. Bahsettiğim bu özellikleri taşıyanların Fuzul ile yolcularının uzun yıllar sürdüğünü tecrübe etmiş biriyim.

Başarılarla Dolu 26 Yıl Geçirdim Diyebilirim

Çeyrek asrı aşkın bir zamandır Fuzul bünyesindeyim ve hep şirketimize katma değer sağlamak adına çalışmalar gerçekleştirdim. Şirketimin de her zaman desteğini ve güvenini hissettim. Yeni bir departman kurulduğunda ya da alınması gereken bir sorumluluk olduğunda direkt akıllarına geldiğimi söyleyebilirim. Çünkü daima bana verilen görevleri dört dörtlük yapmak gibi bir prensibim var. Fuzul'de başarılarla dolu 26 yıl geçirdim.

Fuzul, Çalışanına Çok Önem Veriyor

Fuzul'ün güçlü bir insan kaynağı var ve çalışanına verdiği değer had safhada. Fuzul'ün yöneticileri, istikrarı önemsiyor ve her bir çalışma arkadaşımızla uzun yıllar çalışmak istiyor. Çalışana çok kıymet verirken kariyer basamaklarını katederken onlara destek oluyor. Diğer yandan Yönetim Kurulumuz çalışanlarla bağ kurmayı da çok seviyor, 20 yılın üzerinde Holding bünyesinde çalışan ve buradan emekli olanların sayısı epey fazla. Ben de bunlardan biriyim, iş hayatına Fuzul'de başladım ve emekliliği gördüm. Bu benim için tarif edilemez bir duygu.

Fuzul'de Zamanla Gerçek Bir Aile Oluyorsunuz

Fuzul bünyesinde çalışmaya başlayan bir kişi, kendisine kıymet verildiğini hissettiği gibi şirkete aidiyet duymaya başlıyor. Bu durum artık kurum kültürü olduğu için çalışanlar işe girmelerinin ardından kısa bir sürede aile ortamında oldukları duygusuna hissediyor. Bundan 26 yıl önceye dönüp baktığımda kısa bir sürede Fuzul'de sanki uzun yıllardır çalışıyormuşum gibi hissetmişim. Zamanla gerçekten aile gibi oluyorsunuz. Günümüzün büyük çoğunluğu şirketimizde geçiriyoruz. Sonra insan kocaman bir ailenin parçası olarak görmeye başlıyor kendini. Şirketlerin çoğu "Biz bir aileyiz." diyor ama bunu çalışanlarına hissettirebilenlerin sayısı bir elin parmaklarını geçmez. Ama biz Fuzul'de aile olmayı, iliklerimize kadar hissediyoruz.

Yönetim Kurulumuz da Mutlu, Çalışma Arkadaşlarımız da...

Birçok büyük şirkette çalışanlar, Yönetim Kurulu'ndaki kişileri görmüyorlar. Oysaki bizim Yönetim Kurulumuz, Fuzul çalışanlarıyla sürekli iletişim hâlinde. Patronlarımız, çalışanlarının iyi günlerinde de kötü günlerinde yanlarında oluyorlar. Ayrıca çalışanlarla bir araya geldikleri kahvaltı, akşam yemeği ve iftar yemeği gibi organizasyonları da oluyor. Böylesine samimi ve güven temelli bir kurumda ister istemez çalışanlar da daha verimli oluyor, bu da başarıyı getiriyor. Hâl böyle olunca Yönetim Kurulumuz da mutlu, çalışma arkadaşlarımız da...

Samimi ve güven temelli bir kurumda ister istemez çalışanlar daha verimli oluyor, bu da başarıyı getiriyor. Hâl böyle olunca Yönetim Kurulumuz da mutlu, çalışma arkadaşlarımız da...



GÜNEŞİN CİLT SAĞLIĞI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE KORUYUCU ÖNLEMLER

Güneş ışığının deri hastalıkları üzerindeki etkisi, hastalığın türüne ve cildin tepkisine bağlı olarak değişir. Bazı cilt hastalıkları, güneş ışığından olumlu etkilenebilirken, bazıları olumsuz etkilenebilir



Acıbadem Taksim Hastanesi
Dermatoloji Uzmanı Dr. Ömer Gezdur

Güneşin cilt sağlığı üzerindeki etkileri çeşitli faktörlere bağlıdır. Güneş ışığı, ultraviyole (UV) radyasyonu içerir ve derinin alt tabakalarına kadar ilerler. Bizi etkileyen iki tip ışın vardır, UVA ve UVB. UVB ışınları, derinin üst tabakasına odaklanarak güneş yanıklarına ve erken yaşlanmaya neden olabilir. UVA ışınları ise daha derinlere nüfuz ederek kırışıklıkların ve pigmentasyon bozukluklarının yanı sıra deri kanseri riskini artırabilir.

Güneşin deri sağlığı üzerinde olumlu etkileri de vardır. Özellikle D vitamini sentezlenmesine katkıda bulunması önemlidir. D vitamini, kemik sağlığı ve bağışıklık sistemi fonksiyonları için gereklidir. Ancak, aşırı güneşe maruz kalma D vitamini sentezini artırsa da deri kanseri riskini yükseltebilir. Bu nedenle, dengeli bir biçimde güneşe maruz kalmak önemlidir.

Güneş, Kimi Cilt Hastalıklarına Olumlu Kimilerine Olumsuz Etki Eder

Güneş ışığının deri hastalıkları üzerindeki etkisi, hastalığın türüne ve cildin tepkisine bağlı olarak değişir. Bazı cilt hastalıkları,

güneş ışığından olumlu etkilenebilirken, bazıları olumsuz etkilenebilir.

Güneşin Olumlu Etkilediği Hastalıklar:

Psoriasis (Sedef Hastalığı): Psoriasis, derinin hızlı bir şekilde hücre üretmesine neden olan bir otoimmün hastalıktır. Güneş ışığı, psoriasis semptomlarını hafifletebilir ve lezyonların iyileşmesine yardımcı olabilir.

Atopik Dermatit (Egzama): Güneş ışığı, egzamanın semptomlarını hafifletebilir. Özellikle deniz suyu ve güneş kombinasyonu, egzama semptomlarını iyileştirebilir.

Güneşin Olumsuz Etkilediği Hastalıklar:

Rosacea (Gül Hastalığı): Rosacea; yüzde kızarıklık, ani kızarmalar ve kılcal damarların genişlemesi gibi semptomlarla karakterize edilen bir cilt rahatsızlığıdır. Güneş ışığı, rosacea semptomlarını kötüleştirir ve deride daha fazla kızarıklık ve tahriş neden olabilir.



YAŞ VE CİLT TİPİNE GÖRE GÜNEŞTEN KORUNMA ÖNLEMLERİ

- Yaş ilerledikçe deri daha ince hale gelir ve daha az melanin üretir. Bu da derinin güneşe karşı daha az direnç göstermesi anlamına gelir. Dolayısıyla ileri yaşlardaki kişiler güneşten daha fazla korunmaya ihtiyaç duyarlar.
- Açık tenli insanlarda, melanin üretimi daha az olduğu için onlar güneşten daha fazla etkilenme riski altındadır. Bu nedene, açık tenli kişilerin daha yüksek SPF içeren güneş koruyucular kullanması ve güneşten daha fazla korunması önemlidir. Ayrıca, yağlı veya akneye eğilimli ciltler için yağsız veya non-komedojenik güneş koruyucular tercih edilmelidir.

Lupus Eritematozus: Sistemik lupus eritematozus (SLE), otoimmün bir hastalıktır ve deri döküntüleri, eklem ağrıları, yorgunluk ve diğer semptomlarla ilişkilidir. Güneş ışığına karşı hassasiyetin artması, lupus döküntülerini ve semptomlarını artırabilir ve hastalığın alevlenmesine neden olabilir.

Bu nedenle, deri hastalığı olan bireyler güneşe maruz kalırken dikkatli olmalı ve uzmana danışarak kişisel koruma önlemleri almalıdır.

Güneş Işıklarının Zararlı Etkilerinden Korunmak için Neler Yapılabilir?

Cildimizi güneş ışıklarının zararlı etkilerinden korumak adına alınması gereken önlemleri şu şekilde sıralamak mümkündür:

Güneş Kremi Kullanmak: Güneş kremleri, cildinizi UV ışıklarının zararlı etkilerinden korur. SPF 50 içeren geniş spektrumlu koruyucular tercih edilmelidir. Ayrıca, güneş kremi uygulamadan önce cilt tipinizi dikkate alarak uygun bir ürün seçmek önemlidir.

Güneşten Koruyucu Kremleri Düzenli Olarak Tekrar

Uygulamak: Güneş kremi kullanırken düzenli olarak yeniden uygulamak önemlidir. Özellikle terleme, yüzme veya havluyla kurulama sonrasında mutlaka tekrar güneş kremi sürülmelidir.

Geniş Kenarlı Şapka Takmak: Başınızı güneşten korumak için geniş kenarlı bir şapka takmak; saçlı deriyi, yüzünüzü ve boyun bölgenizi koruyacaktır.

Güneşe maruz kalma, güneş yanığı ve hormonal değişiklikler, cilt lekelerinin artmasına neden olabiliyor

Gözlük Kullanmak: Güneş gözlükleri, gözlerinizi UV ışıklarından korurken aynı zamanda göz çevresindeki hassas cildi de korur.

Gölgede Kalmak: Özellikle güneşin en yoğun olduğu saatler olan 11.00 ile 16.00 arasında gölgede kalmak, cildinizi güneşin zararlı etkilerinden korumanın etkili bir yoludur.

Cilt Lekeleri Yazın Neden Artar?

Cilt lekelerinin yaz aylarında artmasının pek çok sebebi var. Güneşe maruz kalma, güneş yanığı ve hormonal değişiklikler, cilt lekelerinin artmasına neden olabiliyor. Yaz aylarında güneş ışığına daha fazla maruz kalma, cilt lekelerinde belirginleşmeye sebebiyet verebiliyor. UV ışıkları, melanin üretimini artırarak lekelerin daha belirgin hâle gelmesine yol açabiliyor. Aşırı derecede güneşe maruz kalma veya yetersiz güneş koruması da güneş yanıklarına ve cilt lekelerinin oluşumuna neden olabiliyor. Diğer yandan yaz aylarında hormonal değişiklikler, özellikle hamilelik veya doğum kontrol hapları kullanımı gibi durumlar, cilt lekelerinin artmasına yol açabiliyor.



YAZ AYLARINDA AKNE PROBLEMİNE DİKKAT!

Güneş Kremi Kullanımı: Güneşten koruyucu kullanmak, akne lekelerinin ve pigmentasyonun daha belirgin hale gelmesini önleyebilir. Ancak, yağlı veya komedojenik olmayan bir güneş koruyucu seçmek önemlidir.

Nemlendirme: Yaz aylarında nemlendirici kullanmak, cildin kurumasını önleyebilir ve akne lekelerinin iyileşme sürecini hızlandırabilir.

Temizlik: Sıcak ve nemli hava, gözeneklerin tıkanmasına ve akne oluşumuna yol açabilir. Bu nedenle, düzenli olarak cildi temizlemek ve gözenekleri açık tutmak önemlidir. Makyaj sonrası uygun temizlik de akne oluşumunu engelleme açısından önemlidir.

Beslenme: Bazı yiyeceklerin akne üzerinde etkisi olabileceği düşünülmektedir. Yaz aylarında, dengeli ve sağlıklı bir diyet uygulamak akne oluşumunu azaltmaya yardımcı olabilir.

Akne problemi olanlar, yaz aylarında da ciltlerini düzenli olarak bakımlı tutmalı ve uygun önlemleri almalıdır. Bununla birlikte, ciddi akne sorunları olanlar doktora danışmalı ve uzman doktor önerilerine göre hareket etmelidir.

KÜÇÜK BİR İYİLİK, BÜYÜK BİR DEĞİŞİME YOL AÇABİLİR

Bir kişinin gülümsemesi, karşısındaki kişide de gülümseme tepkisi uyandırarak olumlu bir etkileşim zinciri başlatabilir. Bu küçük eylem, karşılıklı iyilik ve hoşgörüyü yayarak çevremizdeki insanları olumlu bir şekilde etkileyebilir



Fuzul Dijital Pazarlama Yöneticisi

Eylem Bildir

Günlük hayatımızda eylemlerimizin olumlu ve olumsuz yansımalarının, yaşamımızı kontrolü altına aldığı bir gerçektir. Yoğun iş temposu, metrodaki kalabalık, bitmek bilmeyen trafik ve bunun gibi olaylar, bizi hayatın akışına kaptırmaktadır. Öte yandan bunların içinde rutin hayatımızı rayından çıkararak rotamızı farklı senaryolara çeviren eylemlerle de karşılaşmaktayız. Bunların farkında değiliz belki ama Travelers Insurance Company'nin (Gezginler Sigorta Şirketi) görevlisi olan Herbert W. Heinrich tarafından 1930'larda "domino teorisi" ortaya atılmıştır. Heinrich, yazımın girişinde bahsettiğim tüm yaşananların domino etkisinden kaynaklandığını ortaya koymuştur. Aslında bu Heinrich, bu teori ile iş kazalarının önüne geçmek için çalışmalar yapmıştır.

Etki Eşittir Eylemler...

Yaşadığımız ve yaşayacağımız her şey, pek çok senaryoda kaderin ritmine kapılarak döngü hâline gelir. Ancak olayla-

rın akışı, kimi zaman küçücük bir etkinin kıvılcımı ile yer değiştirmektedir. Bu etkiden nasibini almış olaylar silsilesi, domino etkisi ile harmanlanarak etkinin ham maddesi hâlini alabilmektedir. O zaman diyebiliriz ki: Etki eşittir eylemler...

Bir olayın başka bir olaylar zincirini tetiklemesi sonucu oluşan reaksiyonlar, domino etkisini meydana getirmektedir. Teoride baktığımızda evrende pek çok olay ilk kıvılcımlarının fitilini ateşleyerek tüm dünyayı etkisi altına almıştır. Örneğin; Amazonlarda kanat çırpan bir kelebeğin başka bir yerde kasırga meydana getirmesi olarak nitelendirebiliriz. Bu hipoteze dayalı olarak birçok düşünür bu olaylar silsilesinde yerini almaktadır. Thomas Edison'un ampulün icadıyla başlayan serüvenimizin kahraman fikir üstatları Albert Einstein'ın atomun çekirdeğini keşfetmesidir. Bunun yanında Newton'un yerçekimini bir elma sayesinde keşfetmesi bu domino etkisinin zincirleme reaksiyonlarını harekete geçirmiştir.

“İnsanın Kanadı, Gayretidir.”

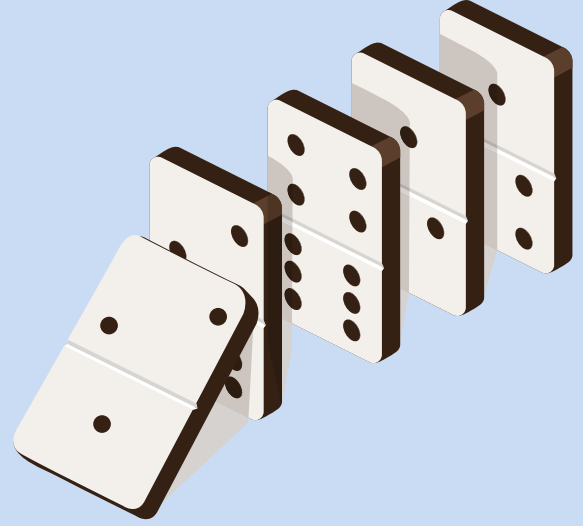
Hayatımız için yapmış olduğumuz her seçim, her değişiklik, her adım, her kelime aklınıza gelebilecek her şey aslında bizler üzerinde domino etkisi oluşturmaktadır. Bir olayın başka bir olayı tetiklemesiyle başlayan ve tetiklenerek ortaya çıkan her olay, yeni bir olayı başlatmaktadır. Dilerseniz bunun adına domino etkisi diyelim, dilerseniz kelebek etkisi diyelim, dilerseniz kader diyelim, dilerseniz Mevlana'nın söylemiş olduğu gibi “İnsanın kanadı, gayretidir.” diyelim. Siz çabalarsanız, uğraşırsanız Allah size bu gayretinizin karşılığını emin olun verecektir. “Kader, gayrete âşıktır.” Gayretlerimiz, çabalarımız evrende bir domino taşını düşürüp veya kelebek kanadının oluşturduğu minik rüzgâr esintisiyle çok farklı yerlerde çabalarımızın bir karşılığı olacağını anlatmaktadır. Bu nedenle, hayatımızdaki her bir adımın ve her bir seçimin önemi büyüktür. Domino etkisi, bize her eyleminin sonucunda bir zincir reaksiyonu başlatabileceğini hatırlatır. Öyleyse bu etkiyi pozitif yönlere odaklamak, hayatımızda pek çok olumlu gelişmeyi artırabilir.

Domino Etkisi, Toplumsal Başarılarımızı Artırabilir

Domino etkisini pozitif yönlere odakladığımızda, küçük bir olumlu hareketin büyük bir etkiye dönüşebileceğini görebiliriz. Örneğin, bir kişinin gülümsemesi, karşısındaki kişide de gülümseme tepkisi uyandırarak olumlu bir etkileşim zinciri başlatabilir. Bu küçük eylem, karşılıklı iyilik ve hoşgörüyü yararak çevremizdeki insanları olumlu bir şekilde etkileyebilir. Benzer şekilde, bir kişinin yapacağı küçük bir yardım, başkasının da benzer şekilde yardımlaşma isteği duymasına neden olabilir. Bu domino etkisi, toplumsal dayanışma ve yardımlaşmayı artırarak toplumumuzu daha güçlü ve birbirine bağlı hâle getirebilir. Kişisel gelişimimiz de olumlu yönde etkileyebilir. Her gün yapacağımız küçük bir iyilik veya başarılı bir adım, bizi motive ederek daha büyük hedeflere yönlendirebilir. Bu şekilde, domino etkisiyle başlayan olumlu bir zincir reaksiyonu, kişisel ve toplumsal başarılarımızı artırabilir.

Pozitif Bir Tutum, Diğer İnsanlara İlham Verebilir

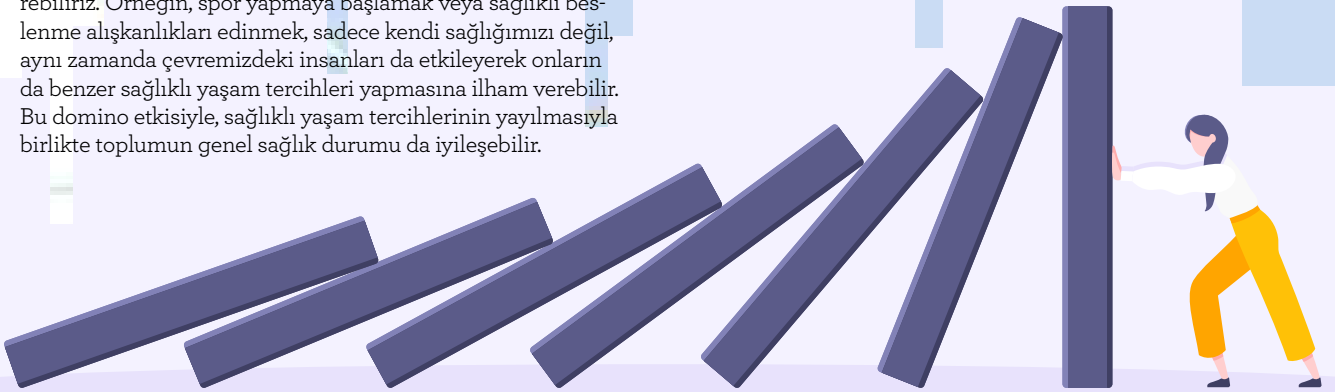
Bireysel düzeyde de günlük yaşamımızda yapacağımız küçük değişikliklerin nasıl büyük bir etkiye sahip olabileceğini görebiliriz. Örneğin, spor yapmaya başlamak veya sağlıklı beslenme alışkanlıklarını edinmek, sadece kendi sağlığımızı değil, aynı zamanda çevremizdeki insanları da etkileyerek onların da benzer sağlıklı yaşam tercihleri yapmasına ilham verebilir. Bu domino etkisiyle, sağlıklı yaşam tercihlerinin yayılmasıyla birlikte toplumun genel sağlık durumu da iyileşebilir.



İş yerindeki olumlu bir liderlik ve iş birliği atmosferi, çalışanların motivasyonunu yükselterek iş performansını ve verimliliğini artırabilir. Bir yöneticinin çalışanlarına güven vermesi ve onları teşvik etmesi, çalışanların da birbirlerine destek olma isteği duymasına neden olabilir. Bu domino etkisi, iş yerindeki takım çalışmasını güçlendirerek hem çalışanların memnuniyetini artırabilir hem de şirketin başarısına olumlu katkı sağlayabilir.

Sonuç olarak, domino etkisi hayatımızın her alanında etkili olan bir kavramdır. Bu etkiyi pozitif yönlere odaklayarak, küçük bir eylemin nasıl büyük bir olumlu etkiye dönüşebileceğini görebiliriz. Her birimizin yapacağı küçük bir iyilik, bir başkasının hayatında domino taşlarını hareket ettirerek büyük bir değişime yol açabilir. Dolayısıyla, hayatımızı domino etkisinin pozitif gücüyle şekillendirerek, daha mutlu, daha başarılı bir dünya çevirebiliriz.

**Mevlana'nın söylemiş olduğu gibi
“İnsanın kanadı, gayretidir.” Siz
çabalarsanız, uğraşırsanız Allah size
bu gayretinizin karşılığını emin olun
verecektir. “Kader, gayrete âşıktır.”**



MARKALAR İÇİN SANATIN AYRICALIKLI YERİ

Ticari başarısı ile diğerlerini geride bırakan birçok marka; maddi yatırımlarını, insanın ürettiği sanatsal değerlere de yönlendirmiştir



Sanatçı **Bilal Akkaya**

21. yüzyıl, insan yaşamının birçok alanında yenilik ve değişimleri beraberinde getirdi. Bu dönüşüm sürecinin en önemli yansıma alanlarından biri de kurumların yönetim anlayışları oldu. Dünyanın önde gelen markaları, kurumlarının değerini ve finansal gücünü, içinde bulunduğumuz çağın iletişim anlayışlarına göre dile getirmeye başladı. Bu iletişim araçları arasında en öne çıkan alanlardan biri olarak sanat yatırımlarını örnek gösterebiliriz. Nitekim, bir sanatkar tarafından icra edilen özgün bir sanat eseri, bireysel koleksiyonların yanında kurumlara ait sanat koleksiyonlarında da yer bulmaktadır. Bu koleksiyonlar içerisinde sahip olunan sanat eserinin niteliği, markanın prestijine önemli bir artı değer katan konuma sahiptir. Günümüzde küresel sanat pazarının 67 milyar doları aşan hacmi, sanat yatırımlarının bireysel bir koleksiyonerlik hadisesi ile sınırlı kalmadığını göstermektedir. Bunun yanında, bu özgün yatırım anlayışının finans dünyası açısından ne denli kayda değer bir durumda olduğunu da kanıtlamaktadır.

Ticari başarısı ile diğerlerini geride bırakan birçok marka; maddi yatırımlarını, insanın ürettiği sanatsal değerlere de yönlendirmiştir. Bu minvalde de özel çağdaş sanat koleksiyonları oluşturularak markanın bilinirliği, kalitesi, sahip olduğu varlık değeri gibi dinamiklerinin, sanat vasıtası ile sağlamlaştırılması yoluna gidilmiştir.

Dünyanın ve Türkiye'nin önemli markalarının bu anlamda oluşturdukları sanat koleksiyonlarına ve sanata yaptıkları yatırımlara göz atıldığında, bu kavramın dünya çapında gün geçtikçe daha da yükselen bir trende sahip olduğu net bir biçimde görülmektedir.

Sanatın Markaya Kattığı Değer

Sanat; Türkiye'deki ve dünyadaki yükselişini sürdürürken, çağdaş sanat pazarında "çarpıcı" eserler ön plana çıkmaktadır. Bu sebeple de sıradan olanın dışında bir biçimde eserini ortaya koyan sanatçılar, günümüz sanat koleksiyonları ve faaliyetlerinin birinci sırasında yer almaktadır. Çünkü yeni ve farklı eserler, günümüz dünyasında, markaların rakiplerine karşı üstünlük sağlamalarına yardımcı olan "marka değeri"nin yükselmesine katkı sağlamaktadır. Bunun yanında bu özgün koleksiyonlar, kurumun ekonomik değerinin kritik parçasını ihtiva eden "marka imajı" nı da prestijli bir biçimde arttırmaktadır.

Kurumsal İletişimde Sanatın Önemi

Günümüz ticaret dünyasındaki bu gerçekler, 30 yılı aşkın süredir mesleki olarak icra ettiğim kreatif tasarım sürecinde de yeni kapıları aralamama fırsat oluşturmuştur. Nitekim, 1980-84 yılları

arasında hat sanatı alanında eğitim aldıktan sonra, reklam sektöründe tasarım merkezli ticari faaliyetlere odaklandım. Kurumların tasarım alanındaki ihtiyaçlarına çözüm sunarken dünyanın geçirdiği dönüşümün bir parçası olarak, sanatsal bakış açısının hedef kitleyi etkileyen bir unsur olduğunu gördüm. Bir kreatif direktör olarak gerçekleştirdiğimiz projelerde, özellikle 2010 yılından sonra, kişisel hat sanatı koleksiyonundan parçaları da markalara sunduğum kurumsal iletişim çözümlerinde kullandım. Yaklaşık 15 yıldır yapmış olduğum marka-sanat projelerinde, kurumsal iletişim faaliyetleri sürecinde, markanın değerleri ve hedefleri ile uyumlu premium bir sanat eserinin, iş ortakları ve paydaşlar nezdinde kuruma sağladığı imaj değerini birçok kez tecrübe ettim.

Özgün koleksiyonlar, kurumun ekonomik değerinin kritik parçasını ihtiva eden "marka imajı"nı da prestijli bir biçimde arttırmaktadır



Ülkemizin yüz akı kurumları için Premium Sanat Koleksiyonları

Sanat yatırımları, kurumların marka değerini ön plana çıkartmak ve daha da yükseltmek için önemli bir aracı olmakla beraber, özenle belirlenmiş bir strateji çerçevesinde faaliyete geçirilmelidir. Bu bakımdan, farklı sektörler için geliştirilecek sanat çözümleri de kurumun misyonu, hedefleri ve kurumsal ihtiyaçları gözetilerek geliştirilmelidir. Söz konusu faaliyetler kapsamında yapılacak uygulamalar ise bir sanat eserinin üretimi ve bunun galeri alanında sergilenmesinden ibaret değildir. Markaya kazandırılan sanat eseri, kurumun hediyelik sanat ürünü, VIP takvim seti gibi çeşitli iletişim araçlarında kullanılmalıdır. Bu geniş kullanım alanı, sanat eserinin değeri de gözetilerek yapıldığı takdirde, markanın mesaj ve değerlerini, hedef kitlesine premium ve zarif bir şekilde iletmesini sağlamaktadır.

Bu bağlamda üretmiş olduğum marka-sanat çözümleri, birçok sektörle iş birliği yapmamızı da beraberinde getirmiştir. Bu iş birlikleri hem devlet kurumları hem de özel firmaları kapsamaktadır. Bunlar arasında, havacılık ve savunma sanayisi alanında özgün projelerimiz öne çıkıyor. Ülkemizin önde gelen bir havacılık markası ile 2011 yılında başlayan iş birliğimiz çerçevesinde; kuruma özel sanat eserleri ürettik ve İstanbul-Katar merkezli sergiler gerçekleştirdik. Markaya kazandırdığımız eserler, VIP hediyelik eser olarak kullanılmakla birlikte, kurum içerisinde de sergileniyor. Savunma sanayisi alanında faaliyet gösteren iki büyük kuruma özel çalıştığım sanat koleksiyonları ve bunların hedef kitle nezdindeki yansımaları da, sanat faaliyetlerinin markalara kattığı premium algıyı, bir kez daha gösteren hadiseler olmuştur.



DÜNYANIN İNCİSİ "BALKANLAR"

YARALI, EŞSİZ VE ŞİİR GİBİ COĞRAFYA...

Bosna Hersek, Arnavutluk, Makedonya, Kosova, Karadağ ve Sırbistan. Bu coğrafya; Türk milleti ile olan derin ve sadık ilişkileri, tarihî zenginlikleri, doğal güzellikleri, lezzetli mutfağı, misafirperverliği, sıcakkanlılığı ve tabii ki fiyat noktasında uygunluğu ile gidilmeye ve görülmeye değer



Hamdi Koçoğlu

Türk tarihinin ayrılmaz parçası, ismi dahi Türkçe olan "Balkan" coğrafyasına nisan ayında yolculuğa çıktım. Yılları verdiği yorgunluğun ve hüznün yanı sıra bu coğrafya, asalet ve doğal güzelliği ile büyülüyor. Bosna Hersek, Arnavutluk, Makedonya, Kosova, Karadağ ve Sırbistan. Her biri birbirinden güzel ülkeleri gezmek; tarihsel birikimlerine, kültürlerine ve yaşanmışlıklara tanık olmak çok farklı duygular yaşattı. Balkan coğrafyasında Türkler ile Balkan milletleri arasındaki ilişkilerin derin ve çok yönlü olduğuna yakinen şahit olmak, yolculuğu daha huzurlu ve keyifli hâle getirdi.

Bu güzel coğrafyada ilk durağımız, finali de yapacağımız kadim ülke Bosna Hersek oldu. Türkiye'yi ve Türk halkını "en yakın dost" olarak tanımlayan bu güzel toprakları gezerken, ortak mirasın ve tarihin izlerine tanık olduk. Bosna Hersek'i anlatmaya, zümrüt yeşili rengiyle büyüleyen Neretva Nehri'nin üzerinde "Osmanlı gerdanlığı" olarak yer alan ve UNESCO tarafından Dünya Mirası Listesi'ne alınan Mostar Köprüsü ile başlayalım. Mimar Sinan'ın talebesi Mimar Hayrettin tarafından 1566'da

inşa edilen ve Bosna Hersek'teki savaş sırasında 1993'te Hırvat birliklerince yıkılan Osmanlı mimarisinin şaheseri köprü, 2004 yılında yenilenmiş hâliyle açıldı. Hoşgörü ve kültürel çeşitliliğin sembolü olan tarihî köprü, sporcular tarafından yıllarca "atlama platformu" olarak da kullanıldı. Bölgedeki geleneğe göre, şehrin erkekleri, nişanlılarına cesaretlerini ispatlamak için düğün öncesinde köprüden atlıyor. Bu geleneğin hâlen devam ettiğini söyleyebilirim.

Mostar'a giderken, yol üzerinde bulunan tarihi Konjic köprüsüne uğradık. Osmanlı'dan günümüze kadar gelen ve restorasyonu Türkiye tarafından yaptırılan bu köprü, Bosna ile Hersek bölgesinin birleştiği nokta olarak kabul ediliyor. Köprüde çekilen fotoğraflar, muhteşem manzarası ile birlikte güzel hatıralar bırakıyor. Mostar'dan ayrıldıktan sonra tarihî dokusuyla korunmuş ve Türk Köyü olarak bilinen Poçitel'i ziyaret ettik. Poçitel, yemyeşil doğası ve masmavi akan nehirlerin kıyısında benzersiz doğal güzelliğiyle karşıladı bizi. Köyde yürümeye başlayınca bir anda tarih değişti ve eski zamanlara yolculuğa çıktık.

Dünyanın En Genç Ülkelerinden Biri Karadağ

Bosna Hersek'in ardından, Adriyatik Denizi'nin incisi dünyanın en genç ülkelerinden biri olan Karadağ'a giriş yaptık. İlk durağımız, doğal güzellikleri ve kültürel yapısıyla UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alan Kotor kenti oldu. Kent, Kaptan-ı Derya Barbaros Hayreddin Paşa'nın körfez girişindeki zincirleri ve güvenlik kulelerini aşarak kuşattığı fakat alamadığı meşhur kale ile Orta Çağ'dan kalma sokakları, meydanı, evleri, manastırları, kiliseleri ve katedralleri ile herkesi tarihî bir yolculuğa çıkarıyor. Kotor sokakları yapılan yürüyüş adeta farklı bir çağda geziyorsunuz hissi uyandırıyor. Keyifli geçen Kotor gezisinin ardından 2 bin 500 yıllık sahil kenti Budva'ya ayak basıyoruz ve Stari Grad (eski şehir merkezi), Old Town ve Sveti Stefan Adası'nın olağanüstü güzelliğiyle buluşuyoruz.

Coğrafyanın Gizli Cenneti: Arnavutluk

Karadağ'dan sonraki durağımız, coğrafyanın gizli cenneti olarak anılan Arnavutluk oldu. Arnavutluk'u gezmeye, başkent Tiran'da yaptığımız panoramik şehir turuyla başladık. Ethem Bey Camii, tarihî Saat Kulesi, Ulusal Müze, Opera ve Bale Binası, Parlamento ve Başbakanlık Binaları, Cumhurbaşkanlığı Köşkü ve İskender Bey Meydanı gezdiğimiz yerlerden bazıları oldu. Arnavutluk'un güzelliğini özetlemek gerekirse; kayalıkların kenarındaki deniz manzaralarından muhteşem kıyı köylerine, başkent Tiran'dan muhteşem dağlık manzaralara uzanan bir serüven diyebilirim.

Arnavutluk'tan sonra sırada Kuzey Makedonya Var

Arnavutluk'a veda ettikten sonra Balkanlar gezimde en çok merak ettiğim ve heyecanla gittiğim ülkeye gelelim. Tabii ki Kuzey Makedonya. Neden bilmiyorum ama bu ülke beni kendine çe-

Balkan ülkelerini gezmeli ve Türk tarihinin izlerine, o kadim coğrafyanın sıcaklığına birinci dereceden tanık olmalısınız

kiyor, orada yaşayabilirim galiba. İlk durağımız Ohrid oluyor. Bu güzel kentte; Bizans döneminin en önemli kilisesi St. Panteleymon, Aya Sofya Kilisesi ve Roma döneminden kalma anfi-tiyatro, Car Samuel Kalesi, St. Bogorodica Perivlerta, Keşanlı İmaret, Kuloğlu ve Emin Mahmut Camileri, Çınar Meydanı ve Ohrid Halveti Tekkesi'ni ziyaret ediyoruz. Günün güzel bölgeye özgü lezzetlerin olduğu bir akşam yemeği ile taçlandırırken, Balkan gecesinin içinde buluyoruz kendimizi. Yöresel müzikler ve dans gösterileri bölgenin neşesini, bizlere çok güzel yansıtıyor.

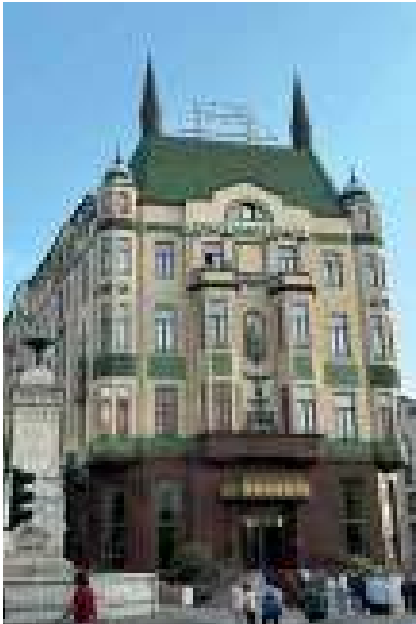
Ohrid'den sonra gezimize Manastır (Bitola) ile devam ediyoruz. Yolumuz üzerinde Resne'de bulunan ve İttihat-Terakki'nin en ünlü üç simasından biri ve Türk-Yunan savaşındaki faydaları nedeni ile üne kavuşan Resneli Niyazi'nin Sarayını panoramik olarak görüp Manastır'a varıyoruz.

Manastır kent gezimiz sırasında; Türk çarşısını, Bedesten'i, İshakiye Camii'ni, Yeni Cami'yi ve gezinin en duygusal anlarını yaşadığımız Atatürk'ün mezun olduğu Askeri İdadî'yi ve Atatürk Müzesi'ni ziyaret ediyoruz.

Ardından durağımız Kuzey Makedonya'nın başkenti Üsküp oluyor. Gecesi ayrı, gündüzü ayrı güzel. Heykeller şehri olarak anılıyor ve bu tabiri fazlasıyla hak ediyor.

Yahya Kemal Beyatlı'nın Doğduğu Kent: Üsküp

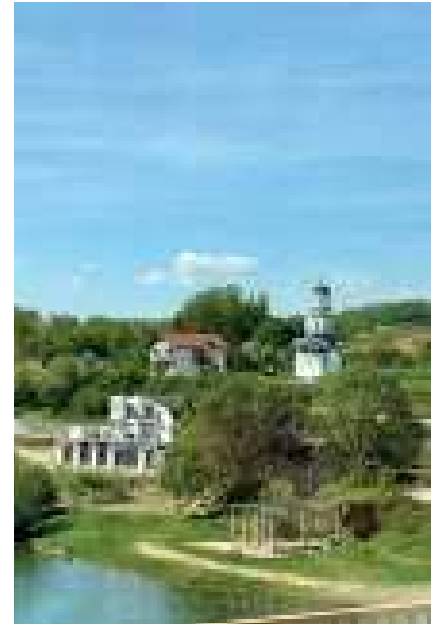
Üsküp, bu coğrafyada en çok merak ettiğim şehirlerin başında



Belgrad, Sırbistan



Üsküp, Makedonya



Saraybosna, Bosna Hersek



Konjic Köprüsü

geliyordu. Eskiden takip ettiğim dizilerden kaynaklı olsa gerek, Üsküp'ün her sokağını büyük bir heyecanla gezdim. Ünlü şairimiz Yahya Kemal Beyathı'nın da doğum yeri olan Üsküp'te; Yahya Paşa Camii, Saat Kulesi, Türk Çarşısı, İsa Bey Camii, Mustafa Paşa Camii, Murat Paşa Camii, Kapan Hanı, Sulu Han, Davut Paşa Hamamı, Taş Köprü, Makedonya Meydanı, Osmanlı Köprüsü ve Davut Paşa Hamamı'nı gezdik. Ardından heyecanlı bir şekilde Türk Çarşısı'na gidiyor ve Türk Çarşısı'ndaki tarihî eserleri görmeye başlıyoruz. Tabii ki Türk Çarşısı'nı bulmuşken bol bol alışveriş yaptık. Bursa'da Koza Han vardır, bilirsiniz. Onun bir benzeri Üsküp'te yapılmış. Eski Türk Çarşısı içinde yer alan 1550 tarihli Kurşunlu Han, tam anlamıyla muhteşemdi. Osmanlı döneminde 17 han binası inşa edilmiş olan Üsküp'te, günümüzde üç han binası kalmış. 15. yüzyılın ikinci yarısında inşa edilmiş Sulu Han ve Kapan Hanı'nı ziyaret ettik.

Kosova, Adeta Kültür Mozaïği Gibi Farklı Dönemlerin İzlerini Taşıyor

Güzel bir şekilde tamamlanan Kuzey Makedonya gezimizin ardından durağımız Avrupa'nın en genç ülkesi unvanını taşıyan Kosova oldu. Yaklaşık 500 yıl boyunca Osmanlı idaresinde kalmasının ardından 1912-1913'teki Balkan Savaşı sırasında Sırların eline geçen Kosova, 1945'te bölgede kurulan Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti bünyesinde hakları zaman zaman genişleyip daralan özerk bir bölge oldu. Yugoslavya'nın kurucu lideri Josip Broz Tito'nun ölümünden sonra Balkanlar'da 1990'lı yılların ana gündem maddesi "bağımsızlık savaşları" oldu. Uzun yıllar devam eden zorlu mücadelelerin ardından Kosova, Sırbistan'dan ayrılarak 17 Şubat 2008'de tek taraflı bağımsızlığını ilan etti.

Kosova'da ilk durağımız en büyük şehir ve başkent olan Priştine oldu. Kosova'nın göz bebeği olan bu kent adeta kültür mozaïği gibi farklı dönemlerin izlerini taşıyor. Roma döneminden Osmanlı dönemine, Sovyet döneminden Balkan halklarının tamamına kucak açan ve bağımsızlık dönemine kadar pek çok badire atlatarak tanıklık ettiği tarihin tüm izlerini hâlâ yaşatan kadim şehir.

Şehre girdiğiniz andan itibaren 15 asır geriye gidiyorsunuz. 19. yüzyıldan kalma Saat Kulesi, Kosova Müzesi, 15. yüzyılda yaptırılan Fatih Sultan Mehmet Külliyesi, Yaşar Paşa Camii ve 1389 Kosova Muharebesi sonucu burada hayatını kaybeden Osmanlı Padişahı I. Murad Hüdavendigâr'ın türbesini ziyaret ettik. İkinci durağımız ise Kosova'nın diğer önemli merkezi olan Prizren oldu. Halveti Tekkesi, Gazi Mehmet Paşa Hamamı, Osmanlı mezarlığı, dönem mimarisinin en güzel örneklerinden Sinan Paşa Camii, savaşın yıkıcı etkilerini hâlâ görebileceğiniz Sırp mahallesi ve Roma döneminden kalan Şehir Kalesi'ni gezdik.

Kosova'dan ayrılmadan önce dünyanın en lezzetli yemeklerinden biri olarak anlatacağım ve tadı damağımda kalan "cevapi" adı verilen "kaymaklı köfte" yedik. Bu kadar güzel bir köfte daha önce yemediğimi rahatlıkla söyleyebilirim. Garsonların tamamının Türkçe biliyor olması, ortama ayrı bir keyif kattı. Çayımız unutulmadı ve Türkiye'ye bol bol selam söylendi.

Doğal Güzellikleriyle Belgrad Seyri

Kosova'dan sonraki durağımız Sırbistan'ın başkenti ve en büyük şehri olan Belgrad oldu. Doğal güzellikleriyle inanılmaz bir göz seyri sunan Belgrad, Avrupa ve Balkan kültürünün kaynaştığı bir yapıya sahip. Belgrad gezimizde; Kale Meydanı, Askeri Müze, İstanbul Kapı, Saat Kulesi, Damat Ali Paşa Türbesi, Zindan Kapı, Leopoldov Kapı, Sokullu Mehmet Paşa Çeşmesi, Stefan Lazerević Anıtı, Nebojsa Kulesi, Saborna Kilisesi, Cumhuriyet Meydanı, Terazı Meydanı ve Taş Meydan'ı gördük.

Belgrad'ın en popüler ana caddesi Knez Mihailova. Hava karardığı andan itibaren cadde kalabalıklaşıyor ve şehrin en işlek yerine dönüşüyor. Herkesin tarzına uygun mekânların bulunduğu ve tarihî binalarla dolu caddeye, İstanbul Beyoğlu'nda bulunan İstiklal Caddesi'nin küçük bir benzeri diyebiliriz.

Belgrad'dan ayrıldıktan sonra finali yapacağımız Bosna Hersek'e geri dönerek Saraybosna'ya doğru yola çıktık. İlk durağımız soykırımın yaşandığı Srebrenitsa oldu. 1992-1995'te yaşanan savaş sırasında Birleşmiş Milletlerin (BM) "güvenli bölge" ilan ettiği Srebrenitsa, 11 Temmuz 1995'te Sırp komutan Ratko Mladic'e bağlı Sırp birliklerince işgal edildi. Maalesef bu işgalde sadece birkaç gün içinde en az 8 bin 372 Boşnak acımasızca katledildi. Lahey'deki Uluslararası Adalet Divanı, 2007'de aldığı kararda, ICTY'den gelen kanıtlar doğrultusunda Srebrenitsa ve civarında yaşananları "soykırım" olarak nitelendirdi. Katledilen Boşnaklar ise toplu mezarlara gömüldü.

Savaşın ardından kayıplar bulmak için başlatılan çalışmalarda toplu mezarlarda cesetlerine ulaşılan kurbanlar, kimlik tespitinin ardından her yıl 11 Temmuz'da Potoçari Anıt Mezarlığı'nda düzenlenen törenle toprağa veriliyor.

Potoçari Anıt Mezarlığı'nı ziyaretimiz sırasında, saldırının yapıldığı yerleri ve o acıların anlatıldığı müzede sergilenen resimleri görmek, bir anda insanın ruh hâlini değiştiriyor. Yakın tarihte bu topraklarda çok büyük acılar yaşandı ve izleri yıllar geçse de silinmeyecek.

Bilge Kral Aliya'nın Barış için Verdiği Emekler, Tüm Dünyaya Örnek Olmaktadır

Saraybosna ziyaretimizin en anlamlı anlarından biri, Bağımsız Bosna Hersek'in ilk Cumhurbaşkanı merhum Aliya İzetbegović'in başkent Saraybosna'daki Kovaçi Şehitliği'nde bulunan mezarını ziyaret etmek oldu. Bosna Hersek'e bağımsızlık yolunda önderlik eden ve derin bilgi birikimi dolayısıyla "Bilge Kral" olarak anılan Aliya'nın barış için verdiği emekler tüm dünyaya örnek olmaktadır.

Saraybosna'da bulunan baş çarşı, Osmanlı döneminden beri faaliyete devam eden Kurşunlu Medresesi, Hüsrev Bey Camii, Saat Kulesi, Katolik Katedrali, Ortodoks Kiliseleri, Musevi Sinagogu, 1. Dünya Savaşı'nın çıktığı Latin Köprüsü ve Fatih Sultan Mehmet Han'a atfedilen Fatih Camii şehirde gördüğümüz tarihî mekânların başında geliyor. Tabii ki Balkanlar'a veda etmeden önce böreğimizi ve mantımızı yedik. Türkiye'ye geri geldiğimden beri "keşke daha fazla börek ve mantı yeseydim." diyorum.

Elbet Yeniden Yolumuz Düşer Bu Kadim Topraklara...

Bosna Hersek, Arnavutluk, Makedonya, Kosova, Karadağ ve Sırbistan. Bu coğrafya; Türk milleti ile olan derin ve sadık ilişkileri, tarihî zenginlikleri, doğal güzellikleri, lezzetli mutfağı, misafirperverliği, sıcakkanlılığı ve tabii ki fiyat noktasında uygunluğu ile gidilmeye ve görülmeye değer.

Balkan coğrafyasını baştan sona doya doya gezmek isteyenlerin en az 12 gün ayırmasını tavsiye ederim. Fazla vakti olmayanların ise yedi günden az olmayacak şekilde planlama yapmaları güzel olur. Aksi hâlde gerçekten tadı damağınızda kalır. Bu coğrafyada para birimi noktasında sıkıntı yaşamamak için birkaç bilgi ek-



Aliya İzetbegović Anıt Mezarı

lemek isterim. Karadağ hariç diğer ülkeler genellikle kendi para birimlerini kullanıyor. Karadağ'da ise neredeyse her yerde Euro geçiyor. Bu karar turistleri etkilemesin diye caddelerde fazlasıyla döviz büroları bulunuyor. Yanınızda olan Euro'yu rahatlıkla bulduğunuz ülkenin para birimine çevirebilirsiniz. Bazı mekânlar Euro ödeme alıyor fakat para üstünü kendi para birimiyle veriyor. O nedenle tahmini harcama planınıza göre Euro bozdurmanız sağlıklı olacaktır.

Güzel bir not daha bırakayım. Sırbistan'ın bazı bölgeleri hariç tüm coğrafyayı Türkçe konuşarak rahatlıkla gezebilirsiniz. İngilizce biliyorsanız tabii ki işleriniz daha kolay olur fakat her yerde Türkçe bilen insanlarla karşılaşıyorsunuz ve bu büyük mutluluk veriyor.

Eşsiz Balkan ülkeleri, fırsatı ve vakti olan herkesin gitmesi gereken bir coğrafya. Siz de kesinlikle buraları gezmeli ve Türk tarihinin izlerine, o kadim coğrafyanın sıcaklığına birinci dereceden tanık olmalısınız.

Bosna Hersek'e bağımsızlık yolunda önderlik eden ve derin bilgi birikimi dolayısıyla "Bilge Kral" olarak anılan Aliya'nın barış için verdiği emekler tüm dünyaya örnek olmaktadır



Kotor, Karadağ

KİŞİNİN KENDİSİNE GÖSTERDİĞİ ÖZEN, BAŞKALARINDAN GÖRECEĞİ İTİBARI DA BELİRLER

Bir kişi çalıştığı kurumunun marka kimliğini anlayıp kendi imajı ile bütünleştirdiğinde harika bir denge oluşturur ve bu denge çalışana başarı getirir



Stilist/Moda Editörü **Zehra Gürsoy**

Her şeyi gören göz, bir tek kendini göremez. O yüzden insanın aynaya olan ihtiyacı. İhtiyaç duyduğu o ayna sayesinde kendi yansımalarını görür ve bu yansımaya göre karar verir iyi hissedip hissetmeyeceğine. Günün güzel geçip geçmemesi bile bazen bu yansımalara bağlı olabilir. İnsan, hayatının her alanında kendi oluşturduğu ve yansıttığı şekilde yaşar bu hayatı. Aynalar bile görüp algılar bu yansımaları. Kişinin kendisine gösterdiği özen, başkalarından göreceği itibarı da belirler. Bu noktada özellikle kurumsal hayatta arasında bağ oluşturabilen kişi, iş hayatında başarının ilk anahtarını alıp kapıyı açmış olur. Bu açılan kapı kurumsal hayatta ciddiye alınabilmektir. Kurumsal hayatta her sektörün farklı alışkanlıkları vardır. Örneğin, satış alanında uzmanlık gösteren bir yetkili kahverengi, lacivert, beyaz, siyah gibi tonlar kullanabilirken moda sektöründe ya da ajansta çalışan bir kişi için bu kural daha esnek olabilir. Hukuk alanında faaliyet gösteren bir avukat ya da bir bankacı için ise beyaz siyah tonları, lacivertler,

bejler uygun olabilir. Çoğu banka müşterisi parlıtlı bir bluz giymiş, abartılı makyajlı, eşofmanlı bir yetkiliyi ciddiye almaz. İşte bu noktada iş hayatında stil ve imaj konusuyla ilgili bazı püf noktaları daha da önemli bir hâl alır.

İş Hayatında Stil ve İmaj için Püf Noktaları?

- ✓ Kendi bedenini tanımak ve içerisinde rahat hissedilebilecek kıyafetleri giymek,
- ✓ Sektörel alan farkındalığı ile doğru renkler kullanmak,
- ✓ Kadınlar için fazla dekolte, erkekler için eşofman ve çok dar kılıpların kullanılmaması,
- ✓ Abartılı logo, baskılı ve parlak kumaşların tercih edilmemesi,
- ✓ Abartılı aksesuarlardan uzak durulması, ofis içinde güneş gözlüğü, şapka gibi aksesuarların takılmaması gibi faktörlere dikkat edildiği takdirde, kurumsal hayatta stil ve imaj konusu kişiye iş hayatında avantaj sağlar.

Kimliğini doğru yansıtan bir çalışanın müşterisi, “Ben doğru yerdeyim, bu kişiyle çalışabilirim, bana güven veriyor.” hissini yaşar. Bir kişi çalıştığı kurumunun marka kimliğini anlayıp kendi imajı ile bütünleştirdiğinde harika bir denge oluşturur ve bu denge çalışana başarı getirir.

Stil ve İmaj Neden Bu Kadar Önemli ?

Çevremizdeki insanlar, genellikle fiziksel görünümüne ve giyim tarzına bakarak karşısındaki kişiye ilişkin izlenimler oluşturur. Giyim tarzı; insanların bakımlı veya bakımsız, resmî veya gayri resmî oldukları hakkında ipuçları verir. Yeni tanışılan bir kişinin dış görünüşü, onunla kurulacak iletişim şeklinin belirlenmesini sağlayabilir. İlk izlenim için kıyafetin rengi, duruşu, kumaşı önemli iken konuşmalar, iletişim gücü ve duruş ile son izlenim tamamlanır. Bunların bütünü ise imaj kavramını yansıtır.

- ✓ İyi bir kurumsal imaj ile;
- ✓ Kişinin kendisine olan özgüveni artar,
- ✓ İnsan ilişkileri iyileşir,
- ✓ Olumlu bir izlenim uyandırır ve bütün bunların sonucunda kişinin kariyerinde yükselme ihtimali artar.

Nasıl Görünmek İstiyorsanız O Şekilde Davranmalısınız

Müşteri ile dengeli, mesafesini ayarlamış, açık ve doğrudan iletişim kuran, kurumsal hayata uygun hareket eden bir ça-

lışan olmak iç görünün belirleyicisidir ve iyi bir imaja sahip olmanın anahtar özelliklerdendir. Bu özelliklerin hepsi birbirine sarmal gibi sarlıdır ve bir araya geldiklerinde stil-imaj kavramını oluşturur. Yani, nasıl gözükmek istiyorsanız o şekilde davranmalısınız. Mevlana'nın da şu sözü gibi “Ya görüldüğün gibi ol, ya da olduğun gibi görün.” Görünü-şünüz ve kim olduğunuz birbiriyle ahenk içinde olmalı...

Sonuç olarak bir kurumda, kurum prestiji ve marka kültürü bilinirliğine dair farkındalık var ise çalışanlar belirli bir alan içerisinde kendi benliğini ortaya koyarak “kurumsal imaj ve stil” kavramını oluşturur. Unutulmamalıdır ki doğru bir kurum imajı, rekabet avantajı sağlayarak daha fazla pazar payı ve kâr elde edilmesine olanak sağlar.

Sir Roy Strong'un dediği gibi:
“Gerçekten istediğim gibi giyinmeye başladığımda kariyerim yükseliverdi.”

Müşteri ile dengeli, mesafesini ayarlamış, açık ve doğrudan iletişim kuran, kurumsal hayata uygun hareket eden bir çalışan olmak iç görünün belirleyicisidir ve iyi bir imaja sahip olmanın anahtar özelliklerdendir



TARİHTEN GÜNÜMÜZE ŞİFA KAYNAĞI DOĞAL SİRKE

Doğal sirke, sofralarımıza lezzet katan ve şifa sunan bir hazinedir. Farklı lezzet ve aromalara sahip sirke türlerini deneyerek hem lezzetli yemekler hazırlayabilir hem de sağlığını koruyabiliriz



Yazı **Talip BAYRAM**

Doğanın mucizevi lütufları arasında yer alan geleneksel bir şifa kaynağı olan sirke, Anadolu evlerinde anneannelerimizin, babaannelerimizin özenle ürettiği, yüzyıllardır sofralarımızda yer alan bir hazinedir. Meyve ve baharat özlü bu sirkeler, lezzete katkıda bulunmanın ötesinde sağlığınıza da inanılmaz bir fayda sağlıyor.

Doğanın Fermantasyon Mucizesi

Sirke yapımı, doğanın en temel kimyasal dönüşümlerinden biridir. Meyvelerin doğal şekerleri, mikroorganizmaların yardımıyla asetik aside dönüştürülür. Bu dönüşüm sırasında sirke, kendine özgü ekşi lezzetini ve keskin kokusunu kazanır. Farklı meyvelerden üretilen sirke, hafif ekşimsi bir nevi meyve suyudur. Doğal aroma kokulu bu şifalı iksir, salata ve çorbalara lezzet katarken, evlerde turşu, salamura gibi ürünlere de koruyuculuk sağlar.

Sirke Üzerine Tarihte Bir Yolculuk

Sirkenin kullanımı insanlık tarihi kadar eskidir desek mübalağa etmiş olmayız. Binlerce yıllık bir geçmişe sahip olan sirke, ilk olarak üzümle üretilmiş ve zamanla farklı meyvelerle zenginleştirilmiştir. Kaynaklara göre Sümerler, Asurlular, İranlılar, Eski Mısır ve Yunanlılar tarafından da

kullanılan sirkenin, insan sağlığına olan faydaları da yüzyıllardır bilinmektedir. Osmanlı döneminde de sirke kullanımı çok yaygındır. Hatta hekimlerin veba olan bir eve girmek için önce evi baştan sona sirke ile yıkadıkları rivayet edilir. İstanbul'un ilk kolera salgınında ise Hekimbaşı Mustafa Behçet Efendi'nin kolera risalesinde, bitişik ve alçak evli mahallelere gidilmesi gerektiğinde sirke kullanılmasını tavsiye ettiği bilinmektedir.

Veba Salgını ve Dört Hırsız Efsanesi

17. yüzyılda Fransa'yı kasıp kavuran veba salgınında, zenginlerin evlerini ve cesetlerini soymalarına rağmen hastalığa yakalanmayan dört hırsız efsanesi oldukça ilgi çekicidir. Bu hırsızların kendilerini hazırladıkları bir sirke ile ellerini yıkadıkları ve gargara yaptıkları söylenir. Bu formül, "4 Hırsız Sirkesi" adı verilerek 1748 ve 1884 Fransız gıda kodeksine girer ve eczanelerde uzun süre birçok hastalığın tedavisi için kullanılır.

Hz. Mevlana'nın Sevdği Sirkencübin

Hz. Mevlana'nın en sevdiği içeceklerden birinin elma sirkesi ve balla yapılan "Sirkencübin" şerbeti olduğunu biliyor muydunuz? Osmanlı Mutfağında uzun yıllar boyunca tüketilen bu şerbet, bal, sirke ve ılık su ile kolayca hazırlanabilir.

Son yıllarda sirkeyi rutin kullanmanın yanında sağlık amacıyla içenlerin oranı hızla yükselmektedir. Bu artış, sirkenin mucizevi etkilerinin anlaşılması olarak değerlendirilebilir

çoğalmasına da yardımcı olur. Sirkenin güçlü bir dezenfektan ve temizleyici olma özelliğinden yararlanmak gerek. Evdeki kötü enerjiden kurtulmanın yollarından birinin de sirke olduğu söyleniyor.

Özetlemek gerekirse doğal sirke, sofralarımıza lezzet katan ve şifa sunan bir hazinedir. Farklı lezzet ve aromalara sahip sirke türlerini deneyerek hem lezzetli yemekler hazırlayabilir hem de sağlığınıza koruyabiliriz.

SİRKENİN ÇEŞİTLİLİĞİ

Sirke, kullanılan meyveye göre farklı lezzet ve aromalara sahip olabilir. En yaygın sirke türleri arasında üzüm sirkesi, elma sirkesi, nar sirkesi ve alıç sirkesi yer alır. Her sirke türü kendine özgü lezzet ve aromaya sahip olduğu gibi farklı sağlık faydaları da sunar.

Düzenli Sirke Tüketimi, Tokluk Süresini Uzatıyor

Son yıllarda sirkeyi rutin kullanmanın yanında sağlık amacıyla içenlerin oranı hızla yükselmektedir. Bu artış, sirkenin mucizevi etkilerinin anlaşılması olarak değerlendirilebilir. Bazı klinik araştırmalara göre, günde 3 öğün bir yemek kaşığı kadar elma sirkesi tüketimi insülin direncini kırabilir, iştah kontrolünü sağlayabilir ve sağlıklı zayıflamaya yardımcı olabilir. Elma sirkesi pektin içerir ve doğal bir prebiyotiktir. Düzenli sirke tüketiminin organ çevresi yağlanmayı azalttığı, bel çevresi yağ depolarını erittiği ve tokluk süresini uzattığı ifade edilmektedir.

Sirke, Kan Şekerinin Ani Yükselmesini Önlemeye Yardımcı Olur

Sirke, mide asidini düzenlemeye ve kan şekerinin ani yükselmelerini önlemeye yardımcı olur, diyabet hastaları için faydalıdır. Sirke, antioksidanlar açısından zengindir ve bağışıklık sistemini güçlenmesine destek olur. Sirke, metabolizmayı, yağ yakımını ve antiseptik özelliği sayesinde yaraların ve enfeksiyonların iyileşmesini hızlandırır.

Sirkeyi, Tek Başına Aç Karnına Tüketmekten Kaçınmak Gerekir

Sirkeyi tek başına aç karnına tüketmekten kaçınmak gerekir. Bundan dolayıdır ki Hz. Mevlana sirkeli suyun içine bir miktar bal eklenmesini tavsiye ediyor. Doğal fermente olmuş sirkeler, canlı probiyotikler içerir ve daha faydalıdır. Organik ürünlerle yapılan sirke ise kimyasal pestisit ve gübrelere arındırıldığından çok faydalıdır. Cam şişede satılan sirkeler, plastik şişelere göre daha sağlıklıdır. Sirke, salatalarda, soslarda, turşularda ve marine işlemlerinde kullanılabilir. Suyla seyreltilerek gargara yapılabilir ve cilde tonik olarak uygulanabilir.

Sirke, farklı lezzetlerle zenginleştirilerek de tüketilebilir. Bal, alıç, adaçayı gibi otlar ve sandaloz sakızı gibi reçinelerle tatlandırılan sirkeler, sağlık açısından etkiyi arttırmakta, bağışıklık sistemini güçlendirmekte, virüslerden arındırmakta ve form tutmaktan sindirimi rahatlatmaya kadar birçok yarar sağlamaktadır. Bağırsak florasında bulunan iyi huylu bakterilerin

SİRKE İLE SAĞLIKLI ZAYIFLAMA!

Bazı klinik araştırmalara göre, günde 3 öğün bir yemek kaşığı kadar elma sirkesi tüketimi insülin direncini kırabilir, iştah kontrolünü sağlayabilir ve sağlıklı zayıflamaya yardımcı olabilir.



KURBAN BAYRAMI'NDA BİLİNÇLİ ET TÜKETİMİ ÖNEMLİ

Sağlıklı ve dengeli beslenerek hem Kurban Bayramı'nın tadını çıkarabilir hem de uzun vadede sağlığını koruyabilirsiniz



Diyetisyen **Nur Efşan ŞENTÜRK**

Kurban Bayramı, ailemiz ve sevdiklerimizle bir araya geldiğimiz, paylaşım ve bereketin simgesi olan özel bir gündür. Bu bayramlarda sofralarımız et ve et ürünleriyle dolup taşar. Ancak lezzetli sofraların tadını çıkarırken, sağlıklı beslenmeyi de ihmal etmememiz önemlidir.

Bu yazıda, Kurban Bayramı'nda nasıl beslenmeniz gerektiğine dair bilgiler vereceğiz. Sağlıklı ve dengeli beslenerek hem bayramın tadını çıkarabilir hem de uzun vadede sağlığını koruyabilirsiniz.

Kurban Eti Tüketimi

Kurban eti; protein, demir, B12 vitamini ve çinko gibi birçok besin ögesi açısından zengin bir besindir. Ancak kırmızı etin aşırı tüketimi kolesterol ve doymuş yağ alımını da artırabilir. Bu nedenle, Kurban Bayramı'nda eti bilinçli bir şekilde tüketmek önemlidir.

Eti Tüketmeden Önce

Kurban etini tüketmeden önce 24 saat dinlendirmek önemlidir.

Dinlenen et daha yumuşak ve lezzetli olur. Ayrıca sindirimi de kolaylaştırır.

Eti Pişirirken Dikkat Edilmesi Gerekenler

- Eti kızartmak yerine fırınlama, ızgara veya haşlama gibi daha sağlıklı pişirme yöntemlerini tercih edin.
- Etin yağını ayıklayın ve çok fazla yağ kullanmaktan kaçının.
- Etin yanında bol bol sebze ve salata tüketin. Sebzeler, etin sindirimini kolaylaştırır ve vitamin ve mineral açısından zengindir.

Porsiyon Kontrolü

Yemek yerken porsiyon kontrolüne dikkat edin. Fazla yemeden doymak için tabağınıza küçük porsiyonlar koyun.

Yavaş ve İyi Çiğneyerek Yemek

Yemeklerinizi yavaş ve iyi çiğneyerek yiyin. Bu, sindirimi kolaylaştırır ve daha çabuk doymanızı sağlar.

Bol Su İçmek

Yeterince su içmeyi unutmayın. Su, sindirimi kolaylaştırır ve toksinlerin vücuttan atılmasına yardımcı olur.

Ara Öğünlerde Sağlıklı Seçimler Yapmak

Ara öğünlerde meyve, sebze, yoğurt veya kuru yemiş gibi sağlıklı besinler tercih edin.

Tatlı Tüketimi

Tatlı tüketmek istiyorsanız, ev yapımı tatlıları veya meyve tatlılarını tercih edin.

Alkol ve Gazlı İçeceklerden Kaçınmak

Alkol ve gazlı içeceklerden kaçının. Bu içecekler sindirimi zorlaştırır ve kilo alımına neden olabilir. Kurban Bayramı'nda Sağlıklı Beslenebileceğiniz Besin Örnekleri

- **Kahvaltı:** Yumurta, peynir, zeytin, domates, salatalık, tam tahıllı ekme
- **Öğle Yemeği:** Fırında tavuk veya et, bulgur pilavı, yoğurt, salata
- **Akşam Yemeği:** Haşlama et veya sebze yemeği, mercimek çorbası, ayran
- **Ara Öğünler:** Mevsim meyveleri, yoğurt, kuruyemiş, sebze çubukları

Kırmızı etin aşırı tüketimi kolesterol ve doymuş yağ alımını da artırabilir. Bu nedenle, Kurban Bayramı'nda eti bilinçli bir şekilde tüketmek önemlidir

Kurban Bayramı'nda Beslenmeyle İlgili Sıkça Sorulan Sorular Ne kadar et tüketmeliyim?

Kişi başına günlük 2-3 porsiyon et tüketilmesi önerilir. Bir porsiyon et yaklaşık 80 gramdır.

Eti nasıl saklamalıyım?

Eti buzdolabında veya derin dondurucuda saklayabilirsiniz. Buzdolabında saklanan et 2-3 gün içinde tüketilmelidir. Derin dondurucuda saklanan et ise 6 aya kadar saklanabilir.

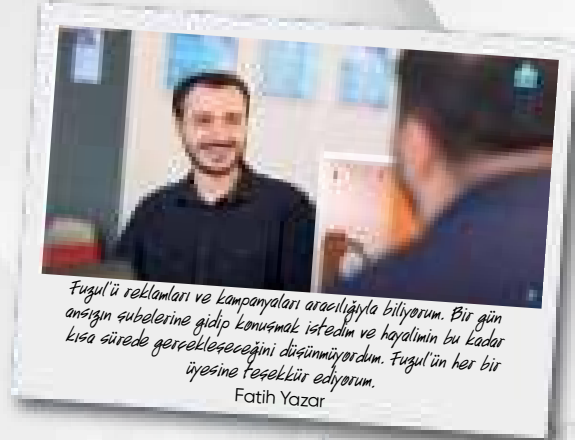
Kurban etini nasıl değerlendirebilirim?

Kurban etini farklı şekillerde değerlendirebilirsiniz. Eti sote yapabilir, köfte yapabilir, güveç yapabilir veya döner yapabilirsiniz. Ayrıca eti kurutup veya kavurup daha sonra saklayabilirsiniz.

Kurban Bayramı'nda kilo almaktan nasıl korunabilirim?

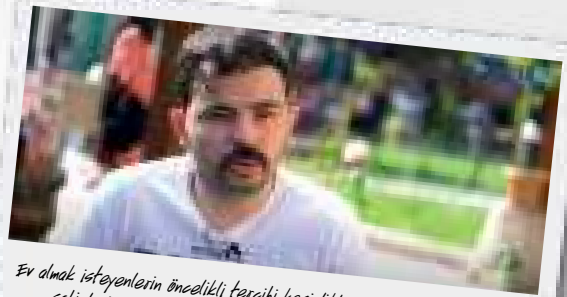
Yukarıda bahsedilen beslenme önerilerine dikkat ederek ve porsiyon kontrolü yaparak Kurban Bayramı'nda kilo almaktan korunmanız mümkün.







Faizsiz olması nedeniyle Fugul'ü tercih ettik ve çok kısa bir sürede ev sahibi olmanın mutluluğunu yaşadık. Fugul ailesine böyle bir sistem kurdukları için teşekkür ediyorum.
Seyit Ahmet Gümüş



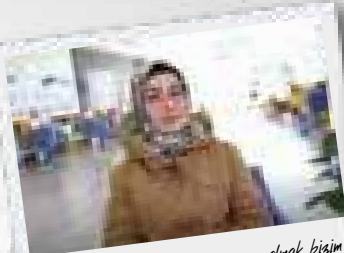
Ev olmak isteyenlerin öncelikli tercihi kesinlikle Fugul olmalı... Fugul'ün sahiplerine çok teşekkür ederiz, iyi ki bu sistemi kurmuşlar.
Talip Kılıç



Faizlerin yüksekliğine bakarak şunu söyleyebilirim: Faize katılmamak bizim için büyük şans oldu. Fugul'e ödediğimiz taksit, kiramın üçte biri kadardı.
Zafer Acar



Sisteme girmemin ardından bir ay sonra tahlihi oldum. Bu sistemle insanlar sabrederek ev ya da araç sahibi olabiliyorlar. Herkese gönül rahatlığıyla Fugul'ün sistemini tavsiye edebilirim.
Yavuz Selim Peker



Bütçemiz kısıtlı olduğu için araç almak bizim için çok zordu. Bütçemize uygun ödeme koşulları bizim için avantajlı oldu ve ilk arabamızın sahibi olduk.
Tuğba Avcı



Testimat esnasında herhangi bir sorun yaşamadan evimizi aldık, mutlu bir şekilde yuvamızda oturuyoruz. Allah herkesi Fugul ile tanıştırsın ve onlara da kendi evlerinde oturmayı nasip etsin.
Muhammet Ulus



Şu zamana kadar Fugul'den üçüncü araçımızı teslim aldık, iki tanesini de yolda inşaallah. Öncelikle Fugul'e teşekkür ederiz, Allah onlardan razı olsun.
Sait Doğan

We Observe Increasing Interest in Our Sector

We interviewed Eyüp Akbal, Chairman of Savings Finance Companies Sector Board of the Association of Financial Institutions, about the savings finance sector.

Housing is a Need, Not a Luxury

Although housing is a necessity and a vital need for people, it is rapidly becoming a luxury nowadays as a result of construction costs, the rise in commodity prices around the world, labor costs and inflation. However, housing is not a luxury, it is a necessity.

Fuzul is Building New Arnavutköy from the Ground!

People who purchase the land of the house, which is one of the most important components of the house price, with the collective financing offered with FuzulTopraktan's Phased Home Ownership System, get to own a house almost at cost by paying the construction costs in installments later.

We Collaborate and Join Forces with Start-Ups

As FuzulVentures, one of the young subsidiaries of Fuzul Holding, we cooperate and collaborate with start-ups. We support them in terms of know-how, experience, networking and capital.

Fuzul's Growth to Continue in 2024

My personal opinion is that the current growth will continue at the same pace until the end of 2024. My prediction is that we will close 2024 with 12 billion and 20 thousand allocations.

Environmentally Friendly Electric Car Campaign from Fuzul

Fuzul, the pioneer of the savings financing sector, makes those who want to become electric car owners with delivery options starting from 5 months.

Akbal: "As FuzulVentures, we want to establish strategic partnerships"

Y. Furkan Akbal, Chairman of the Board of Directors of FuzulVentures, said that FuzulVentures wants to establish strategic partnerships within the entrepreneurship ecosystem. Akbal said, "We are in the digital revolution."

FZLPLUS Hosted Murat Yıldırım

Famous actor Murat Yıldırım and his wife Iman Elbani, the advertising enforcers of Fuzul, the pioneer of the savings financing sector, this time faced the camera for Fuzul's new campaign photo shoot. The photo shoot was done by world-renowned photographer and video clip director Nihat Odabaşı.

The 4-century-old administrative center of the Ottoman Empire: Topkapi Palace

We listened to İlhan Kocaman, Head of the Topkapi Palace Department of the National Palaces speak about Topkapi Palace which had been the center of management, administration and art for the Ottoman Empire for centuries.

Supporting Non-Bank Financial Sectors is Essential

Savings finance companies aggregate the savings of individuals and carry out financial intermediation transactions based on a solidarity and cooperation model. This business model contributes to the diversification and deepening of financial services in Türkiye and enables financial consumers' access to finance at lower costs.

International Trade is the Lifeblood of the World Economy

Countries with robust economies can have more say in issues such as trade agreements, peace negotiations and environmental standards. Economic power also plays an important role in international aid and development projects.

Data Transformation is at the Heart of Fuzul's Digital Transformation

In the current world where technology is advancing at a dizzying pace and today's excellence is mediocre tomorrow, we need to keep in mind that digital transformation is a never-ending process if we aim to face the competition as a leader.

The Cornerstone of Digital Transformation: Data Transformation

As the team working for Fuzul's digital transformation, we have successfully completed the data transformation to enable our company to be more competitive in the savings finance sector in which it operates, perform better reporting and analysis, and manage its data better.

The Secret to Success is Teamwork

The key to success is being a team and knowing the purpose and goal, coming together for this purpose and performing consciously and programmatically.

Fuzul Benim Collaborates with Universities

Fuzul Benim, the Internal Communication and Employer Brand of Fuzul Holding, continues its contacts and collaborations with both state and private universities.

The Trade Center Connecting East and West: Bahrain

The hospitality of the local people in Bahrain and their affection for Turks hold a great potential for mutual investment and cooperation between Bahrain and Türkiye.

Sustainable Finance Aims to Ensure Sustainable Development

It is estimated that the competitiveness of companies will be determined by their sustainability performance in the near future.

We Continue to Reinforce Our Strength with Our Satisfied Customer Network

We sell satisfaction, not just any product. Therefore, the satisfaction of everyone whose path crosses with Fuzul and the savings financing system is very valuable for us.

I don't believe that success is a one-man show, success is teamwork

We talked to A. Aykut Arslan, whose path crossed with Fuzul in 2016 and who has been working in all positions in the field of sales since then and has now been promoted to Fuzul's Sales Director, about how he ascended the ladder of success.

We are very sensitive in ensuring customer satisfaction

There is no sale that cannot be made when you are a good listener, analyze the needs of the client in the best way and offer the right payment plan.

The Right Sale Leads to the Right Results

The strong bond and trust generated by our teammates in our Aydın Branch with account owners has strengthened Fuzul's recognition in the city.

Leaping from Success to Success, Denizli Branch is the First Member of the 100s Club

Fuzul's inclusion in the 100's Club was instrumental in increasing unity, faith, love and happiness in the team.

Customer Satisfaction is Everything for Fuzul

Customer satisfaction is everything for Fuzul. Satisfying a person is the best way to reach that person's circle.

26 Years Without Having to Repeat Myself

Most companies say "We are a family", but the number of those who can make their employees feel it can be counted on the fingers of one hand. However, at Fuzul we feel being a family to the core.

The Effect of the Sun on Skin Health and Preventive Measures

The effect of sunlight on skin diseases varies depending on the type of disease and the skin's response. Some skin diseases may be positively affected by sunlight, while the effect can be negative on others.

A Small Favor Can Lead to Major Change

A smile from one person can trigger a similar response in another person, starting a chain of positive interactions. This small action can have a positive impact on those around us by spreading mutual kindness and tolerance.

The Privileged Place of Art for Brands

Many brands that have surpassed others with their commercial success have also channeled their financial investments to the artistic values produced by human beings.

"Balkans" the Pearl of the World, a fragile, unique and poetic geography ...

Bosnia and Herzegovina, Albania, Macedonia, Kosovo, Montenegro and Serbia. This geography is worth visiting and seeing with its deep and loyal relations with the Turkish nation, historical richness, natural beauties, delicious cuisine, hospitality, friendliness and of course affordability.

The care one takes for oneself determines the respect one will receive from others

A great balance is created when a person internalizes the brand identity of the organization they work for and integrate it with their image, and this balance brings success to the employee.

A Source of Healing from the Past to the Present: Natural Vinegar

Natural vinegar is a treasure that adds flavor to our tables and offers healing. We can prepare both delicious meals and protect your health by trying different types of vinegar with different flavors and aromas.

Conscious Meat Consumption is Important on Eid al-Adha

You can both enjoy Eid al-Adha and protect your health in the long term with a healthy and balanced diet.

FUZUL TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA!



fuzulev.com.tr/subelerimiz



Tüm şubelerimizin bilgilerine ulaşmak için
QR kodu okutun.

STAY
ALL
WAYS | **NEW
INN**

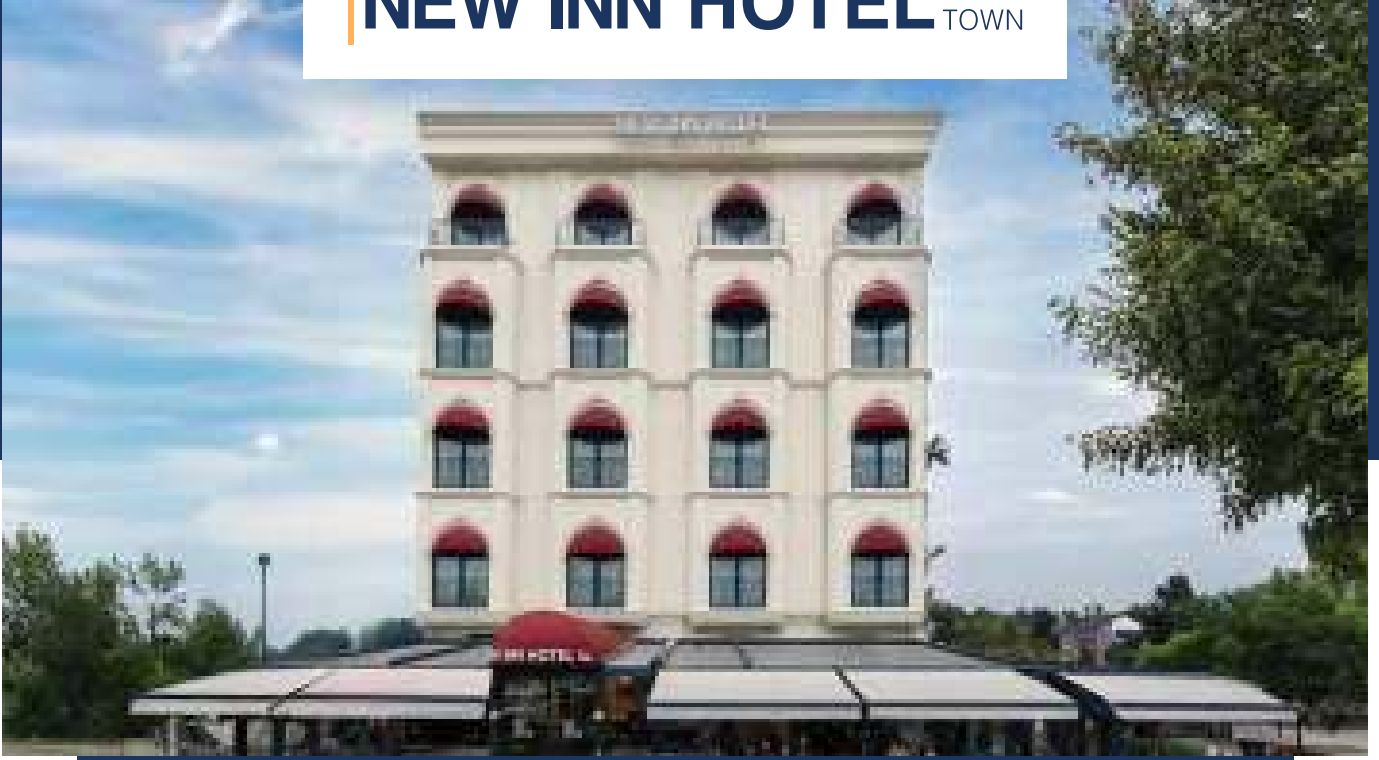


Evinizin Konforunda Konaklama

NEW INN

Yeni nesil konaklama deneyimiyle konfor ve lüksü bir araya getiriyoruz. Tam donanımlı dairelerimiz, kısa, orta ve uzun süreli konaklamalar için idealdir. **İstanbul, Antalya** ve **Sakarya**'daki dairelerimizde, evinizin rahatlığını otel konforunda yaşayın!

NEW INN HOTEL OLD TOWN



Tarihin Lüksle Buluşması **HOTEL OLD TOWN**

İstanbul'un kalbinde, tarihi yarımadanın büyüleyici atmosferinde yüksek standartlarda konforlu bir konaklama deneyimi sizi bekliyor. Otelimizde, rahatlığın keyfini çıkarın ve şehrin tarihi zenginliklerini keşfedin!

#**NEWINNHOTEL**Old Town

