

SINIRLI
SAYIDA

İstanbul'da ev sahibi olmak zorsa, Fuzul Topraktan'la kolayı var!

Ispartakule'de 1+1'den 4+1'e kadar
evinizin arsa payı

890.000 TL'den
başlayan fiyatlarla.

fuzul ▶ **TOPRAKTAN**
AŞAMALI KONUT SAHİBİ OLMA SİSTEMİ

Lansman Tarihi:
25 Kasım

TEM OTOYOLU
1 KM

TEM
OTOYOLU



fizuly
TOPRAKTAN
ASAMALI KONUT SAHİBİ OLMA SİSTEMİ



- 26 Fuzul Holding, TOGG' u Abu Dhabi' ye Götürdü
- 27 Yastık Altı Birikimlerin Ekonomiye Kazandırılmasında Dayanışma Ekonomisi Önemli Bir Güç
- 28 "1. Tasarruf Finansman Sistemi Çalıştayı" Tamamlandı
- 32 Fuzul'den Sektörde Bir İlk: Operasyonda Mükemmellik Merkezi Hayata Geçirildi
- 34 İnovasyon Olmadan Şirketlerin Sürdürülebilir Başarı Elde Etmeleri Mümkün Görünmüyor
- 36 Şirketlerin Sürdürülebilirliğinin Teminatı: İnovasyon
- 38 Enerji Verimliliği İçin Yarın Değil, Hemen Harekete Geçilmelidir
- 40 Liderliğe Giden Yol, Sürdürülebilir Başarıdan Geçiyor
- 42 Fuzul'ü, Tek Bir Kelime ile Tanımlamak Gerekirse "Güven"
- 44 Fuzul'e Olan Güven Günden Güne Artıyor
- 45 Saygı ve İşini Sevmek Başarıyı Getiriyor
- 46 Fuzul, Kişilere Güven Aşıl原因an Bir Konumda Bulunuyor
- 48 Parayı Kazanmak Kadar Doğru Yerlere Vakfedebilmek de Önemli
- 50 22 Aralık 1914 - Dile Kolay Tam 90 Bin Vatan Evladı...
- 52 Mutfaktaki Dedektif Olmanız Şart!
- 54 Kişinin Benlik Değerini Zedeleyebilen Yaklaşım: Manipülasyon
- 60 Kurumsal İletişim, Başarıya Giden Yolun Temelini Oluşturur
- 62 Alışverişten Aldığınız Haz, Yerini Pişmanlığa Bırakıyor mu?
- 66 Sosyal Medyada Yapay Zekâ Kullanımı, Zamandan Tasarruf Sağlıyor
- 68 Türkiye'nin Lezzetleri, Gastronomi Festivallerinde Buluşuyor
- 70 Ofis Ergonomisi ile İş Verimliliği Arasında Doğru Orantı Var
- 72 Tabiatın Eşsiz Güzellikleri: Abant Gölü, Gölcük Gölü ve Yedigöller



14

Kariyer Planlaması Yaparken Akılcı Değerleri Baz Almak Şart

18

Fuzul'den Türkiye'de Bir İlk: Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi



20

**Müşteri Sayımızı, 2 Kat Arttırarak
On Binlerce Kişiyi Tasarruf
Finansman Sektörüyle Tanıştırdık**



30

**Tasarruf Finansman
Sektörü, Alternatif Bir
Finans Modeli Olarak
FKB'ye Dâhil Oldu**

56

**Göğüs Ağrısı, İyi Temennilere
Emanet Edilemez.
Uzman Görüşü Şart!**





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

Sergen Yeşilalioğlu

Kübra Akbal Kuru

Emir Adıgüzel

Elif Ece Evren

Dağıtım Koordinasyon

Doğanay Akyel

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

2023 Yılında Müşteri Memnuniyetine Odaklandık

Değerli okurlarımız,

2023'ün son sayısı olması hasebiyle yazıma, Fuzul Holding özelinde bu yılın özetini yaparak başlamak isterim. Fuzul Holding olarak 2023'te de yine durmaksızın gücümüze güç katarak çalışmaya, yüzlerce insanı istihdam etmeye ve farklı sektörlerde gösterdiğimiz faaliyetlerle Türkiye ekonomisine katkı sunmaya devam ettik. Temmuz ayında Fuzul GYO'nun halka arzı gerçekleştirildi, diğer yandan aynı dönemde Fuzul Topraktan şirketimiz kuruldu ve çalışmalarına başladı. Ayrıca *Anahtar* Dergimizin hazırlık aşamasındayken Fuzul Holding olarak sahibi olduğumuz TOGG marka otomobili Abu Dhabi'ye götürdük. Otomobilimiz Abu Dhabi'de düzenlenen 29 Ekim Resepsiyonu'nda sergilendi. Türkiye'nin TOGG gibi yerli ve millî bir otomobil üretmesinden dolayı duyduğum gururu da belirtmek istiyorum.

Gelelim Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüttüğüm Fuzul Tasarruf Finansman'a... 2021 yılında finansman talebimizi 2022'de yüzde 55 oranında artırmıştı. 2021'de 5,8 milyar olan finansman talebi, 2022'de 8,3 milyara yükseldi. 2023'ün sonuna geldiğimizde bu rakamın iki katına çıktığına şahit olacağımızı öngörüyoruz. 2023'e dair güncel verileri, bir sonraki sayıda sizlerle paylaşıyor olacağız. 2023 yılı bizim daha çok verimliliğe odaklandığımız bir yıl olarak geride kaldı. Müşteri memnuniyetine odaklandığımız ve verimliliği merkeze aldığımız ve bu minvalde kimi adımlar attığımız süreçlerimiz oldu. Bu bağlamda bazı departmanlarımızı birleştirerek daha optimum bir yapılanmaya adım attık. Hem çalışma arkadaşlarımızın hem de müşterilerimizin mutluluğunu merkeze aldığımızı söylesem yanlış olmaz.

Sözlerime son verirken İsrail'in Filistin halkına yönelik uyguladığı acımasız şiddeti ve insanlık dışı saldırılarına olan öfkemi de belirtmek istiyorum. Bu hain saldırıda hayatlarını kaybederek şehit olan mazlum Filistin halkına Rabbimden rahmet diliyorum.

Saygılarımla.

Our Focus was Customer Satisfaction in 2023

Dear Reader,

I would like to start this last issue for 2023 by summarizing this year for Fuzul Holding. As Fuzul Holding, we continued to work non-stop in 2023, reinforcing our strength, employing hundreds of people and contributing to the Turkish economy with our activities in different sectors. In July, the public offering of Fuzul REIT was realized and at the same Fuzul Topraktan company was established and commissioned. While our *Anahtar* magazine was in the preparation phase, we took the TOGG brand automobile, which we own as Fuzul Holding, to Abu Dhabi. Our motor vehicle was exhibited at the October 29th Reception held in Abu Dhabi. I am proud that Türkiye has produced a domestic and national automobile like TOGG.

Now let's look at Fuzul Tasarruf Finansman, where I serve as the Chairman of the Board of Directors...Our financing demand increased by 55 percent in 2022. The financing demand, which was 5.8 billion in 2021, increased to 8.3 billion in 2022. I foresee this figure doubling by the end of 2023. We will be sharing updated data on 2023 with you in the next issue. 2023 was a year in which we focused more on efficiency. Some of our processes focused on customer satisfaction and centered on efficiency and steps were taken accordingly. In this context, we took steps for a more optimized organization by merging some of our departments. It would not be wrong to say that we focused on the happiness of both our colleagues and our customers.

As I end my words, I want to express my outrage at Israel's brutal violence and inhumane attacks against the Palestinian people. May Allah have mercy on the oppressed Palestinian people who lost their lives in this treacherous attack.

Best regards.



fuzul

**FUZUL'DEN
HERKESİN GÖNLÜNE GÖRE
KAMPANYA!**

3

ayda ev,



3

ayda
otomobil
sahibi olun.



Anahtar'ı, Yıllardır Aynı Heyecan ve İhtiyakla Hazırlıyoruz

Anahtar Dergimizin kıymetli okurları,

2023'ün son sayısı ile bir kez daha huzurlarınızdayız. 2023'ün bitimiyle birlikte Anahtar'ın da sekiz yılını ardımızda bırakmış olduk. İlk günden beri aynı heyecan ve ihtiyakla içerik kurgumuzu oluşturuyor, yazarlarımızla iletişime geçiyor, içerikler üretiyor, her bir sayfasını satır satır okuyup ilmi ilmi işliyoruz. Geçen bu sekiz yıllık süreçte sizler de bizimle birlikte Fuzul Holding'in gelişimine, yeni şirketlerimizin kuruluşuna, gerçekleştirdiğimiz pek çok çalışmaya şahit oldunuz, oluyorsunuz. Tabii ki size yalnızca şirketlerimizden haberler vermiyoruz. Alanında uzman kişilerden aldığımız yazılarla dergimizi zenginleştiriyor, oluşturduğumuz aktüel konularla da dergimize renk kattığımızı inanıyoruz.

Peki, 23'üncü sayımızın içerik kurgusunda neler var? Öncelikle Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ile bir röportaj gerçekleştirdik, kendisinden başarıdan kariyer planlamaya kadar pek konu hakkında düşüncelerini dinledik. 2023 yılının Temmuz ayında kurulan ve hızla çalışmalara başlayan Fuzul Topraktan şirketimizin Genel Müdürü Aydın Özkan ile Fuzul Topraktan'ın Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'ni konuştuk. Bir diğer röportajımızı ise Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Ayaç ile gerçekleştirdik. Kendisiyle Fuzul'ün büyüme stratejisinden müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımına ve sektörel konulara kadar pek çok hususu konuştuk. Bize değerli vakitlerini ayırdıkları için her birine teşekkürlerimi sunmak isterim.

Finansal Kurumlar Birliği Genel Sekreteri Ahmet Candan "Tasarruf Finansman Sektörü, Alternatif Bir Finans Modeli Olarak FKB'ye Dâhil Oldu" yazısıyla, Prof. Dr. Fatma Ayanoğlu "İnovasyon Olmadan Şirketlerin Sürdürülebilir Başarı Elde Etmeleri Mümkün Görünmüyor" metniyle, Binovative İnovasyon Danışmanlık AŞ Kurucusu Murat Peksavaş "Şirketlerin Sürdürülebilirliğinin Teminatı: İnovasyon" yazısıyla, Optimist Group Media Ajans Başkanı Feyzan Ersinan "Liderliğe Giden Yol, Sürdürülebilir Başarıdan Geçiyor" metniyle Prof. Dr. Murat Turfan ise "Göğüs Ağrısı, İyi Temennilere Emanet Edilemez. Uzman Görüşü Şart!" yazısıyla dergimize katkıda bulundu. Diğer yandan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Operasyonda Mükemmellik Merkezi Müdürü Mehmet Şekerci, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ BT Yazılım ve Operasyon Direktörü Halil İbrahim Kuruçay, Uzman Diyetisyen Sena Cevahir, Uzman Psikolog Ali Özsoylu, NEW INN Kurumsal İletişim ve Pazarlama Müdürü Özlem Açıkgöz ve Talip Bayram da yazılarıyla dergimizde renk kattı. Her birine teşekkürlerimi iletmek isterim.

Bir sonraki sayımızda tekrar buluşmak ümidiyle...

Keyifli okumalar dilerim.

Merve AY

+30 yıl

Tecrübe

+1.700

Çalışan sayısı

1992



9

Merkez lokasyon



9

Şirket sayısı

+30.7 milyar ₺

Oluşturulan
ekonomik değer
(Ocak-Eylül 2023)

fuzul»HOLDİNG



GÖNÜLLERİ
KAZANMAYI
AMAÇLARSAN

Fuzul Olursun!





fuzul

TESLİMAT VERİLERİ



25

Bir hafta boyunca ev sahibi yaptığımız müşterilerimizle nefes kesen bir futbol maçı izlese, stadyumdaki her 25 kişiden biri Fuzul'lü olurdu.

6

Kasım ayı boyunca ev ve otomobil sahibi yaptığımız müşterilerimiz işe gitmek için Kadıköy-Beşiktaş vapurunu kullansa vapurdaki her 6 kişiden 1'i Fuzul'lü olurdu.



16

Her 16 dakikada 1 kişiyi ev ve otomobil sahibi yaptığımızı biliyor muydunuz?



2

Kasım ayı boyunca ev ve otomobil sahibi yaptığımız müşterilerimizle Yedigöller'i ziyaret etseydik her 2 ziyaretçiden 1'i Fuzul müşterisi olurdu.

1

Sadece bu yaz ev ve otomobil sahibi yaptığımız müşterilerimizle İstanbul'dan Van'a gitmek istesek tarifeli uçak seferlerini tam 1 hafta kapatabilirdik.



KARİYER PLANLAMASI YAPARKEN AKILCI DEĞERLERİ BAZ ALMAK ŞART

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ile tüm unvanlarından bağımsız, yalnızca lider özelliğini merkeze alan bir röportaj gerçekleştirdik

Röportaj: **Merve AY**



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp AKBAL



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'dan *Anahtar Dergisi* okurlarının istifadesine sunulmak üzere iş hayatında başarıdan kuşak çatışmasına, kariyer planlamadan rekabete kadar pek çok farklı konuyu lider bakış açısıyla değerlendirmesini istedik. Akbal, "Müziğin temeli, notalardır. Siz de onları uyumlu bir şekilde bir araya getirdiğinizde çok güzel bir beste ortaya çıkıyor. Eğer bu işi ehline vermezseniz ortaya çıkacak şey yalnızca gürültü olur. Birbirinden değerli onlarca müzisyeni bir araya getirip bir tane de orkestra şefi dâhil ederseniz işte o zaman alıyyülâ olur." ifadelerini kullandı.

Sizce başarı nedir, başarılı olmanın anahtarları nelerdir? Siz başarıyı neye bağlıyorsunuz?

Başarıyı Z raporuna benzetebiliriz. Gün sonunda aldığınız Z raporu artıdaysa kârdasınız, eksideyse zarardasınız demektir. Bu kişiler için de geçerli, Z raporunuz artıdaysa başarılısınızdır.

Başarılı ekip çalışmasında; ortak akılla hareket etme, güven unsuru teşkil etme ve görünürlük önemli... Bir şirketin kurumsal iletişimden finansına, muhasebesinden satış ekibine kadar tüm departmanlarının birbirleriyle etkili ve doğru bir iletişim zemininde buluşması başarıyı getiriyor. Örnek vermek gerekirse bunu notaların birbirleriyle uyumlu bir hâle getirilmesini söyleyebilirim. Müziğin temeli, notalardır. Siz de onları uyumlu bir şekilde bir araya getirdiğinizde çok güzel bir beste ortaya çıkıyor. Eğer bu işi ehline vermezseniz oraya çıkacak şey yalnızca gürültü olur. Birbirinden değerli onlarca müzisyeni bir araya getirip bir tane de orkestra şefi dâhil ederseniz işte o zaman aliy-

yülâ olur. Yoksa uyumsuzluk peşinizi bırakmaz. Özetlemek gerekirse bütün işlerimizde bu mantığı baz alırsak başarıyı da gücü de işten alınan hazzı da yakalamak mümkün oluyor. Bir bilene sormakta fayda var ve denge her zaman olması gereken bir unsur.

Şirketinizde çalışacak kişileri seçerken üzerinde durduğunuz ya da "Kişi bu özelliklere sahip değilse birlikte çalışamayız." dediğiniz hususlar var mı?

Şirketimizin kuruluş felsefesinde mütediyyin bir yapı var. Biz mümkün merteye dinine, vatanına, milletine bağlı ve ülkesini seven insanların bir arada olduğu bir topluluk olmayı hedefliyoruz. Dolayısıyla değerlerimizin bunlar olduğunu söyleyebilirim. Bizimle çalışmayı tercih eden kişiler de bizim böyle bir yapımız olduğunu biliyor. Diyoruz ki: İnanç şart. Vatan, millet ve insan sevgisi şart. Bunların dışında toplumda kabul gören genel ahlaki değerlerine sahip olunmasını da çalışma arkadaşlarımızdan bekliyoruz. Herkes tabii ki inancında özgür, ancak Fuzul çatısı altına girdiği andan itibaren bu değerleri bilmek ve ona göre davranmakla mükellef... İnsan Kaynakları Departmanımız, görüşmeler esnasında kişileri bilgilendiriyor. Biz tabii ki çalışma arkadaşlarımızın siyasi görüşüne ya da mezhebine bakmıyoruz. Sadece şirketimize adım attığı anda ondan bizim kurum kültürümüze göre hareket etmesini

Biz mümkün merteye dinine, vatanına, milletine bağlı ve ülkesini seven insanların bir arada olduğu bir topluluk olmayı hedefliyoruz



Tecrübe sahibi kişilerin kendi geçtikleri merhaleleri, gençlere aktarmaları konusunda cömert olmaları lazım

bekliyoruz. Mesai bittikten sonra tabii ki istediği şekilde davranabilir. Ancak hiçbir çalışma arkadaşımız toplum genelinde benimsenmiş ahlaki değerlerin aksi bir davranış sergilemez. Hem özel hayatında hem de iş hayatında... Bu bizim için çok önemli. Örneğin; ahlaki açıdan toplumda kabul görmeyen bir davranışın çatımız altında bulunan bir kişi tarafından sosyal medya gibi bir platformda sergilenmesi de kabul edilemez. Çünkü bu itibar kaybına sebep olur ve biz suistimale uğramış oluruz.

İş hayatının her döneminde farklı kuşaklar bir arada çalışmak durumunda kalıyor. İş yaşamında farklı nesiller arasında iletişim kurulurken nelere dikkat etmek gerekir?

Yeni nesil önceki nesile “eski kafa”, önceki nesil de yeni nesile “yeni yetme” bakış açısıyla yaklaşırsa kuşak çatışması sürekli olur. Usta-çırak ilişkisi olarak düşünmek gerekiyor.

İş hayatı tecrübesi fazla olan kişi, iş yaşamında henüz yeni olan birine kritik konularda yol göstermezse, onu yetiştirmese gençler yanlışın ve doğrunun ayrımına varamayabilir. Ya da “Bana yetki verilmiyor, bir yanlış yaparsam sorumlu o.” diyerek işin içinden çıkabilir. Aslında bu Osmanlıda Ahilik Teşkilatı’nda uygulanan bir sistemdi. O dönem kuşak çatışması falan yoktu, yeni çıktı. Neden? Çünkü erişimin ve iletişimin çok hızlı olduğu bir dönemde yaşıyoruz. Örneğin; eskiden insanların zengin olmaları, ev, araba ya da iktidar sahibi olmaları için 40 yaşını aşmaları gerekiyordu. Ancak günümüzde iş modelleri farklılaştı. Pandemide de gördüğümüz gibi en önemli iş kolu, yazılım oldu.

Farklı nesiller bir aradayken herhangi bir çatışmaya mahal vermemek adına liderlere de çok iş düşüyor diyebilir miyiz? Bu konuyla ilgili ne düşünüyorsunuz?

Kesinlikle, burada lidere çok iş düşüyor. Lider iki farklı kuşaktaki kişilerden gelen taleplere de kulak vermeli, göz açmalı ve fırsatlar sunmalı. Eğer bu olmazsa çatışma kaçınılmaz olur. Tecrübe sahibi kişilerin kendi geçtikleri merhaleleri, gençlere aktarmaları konusunda cömert olmaları lazım.

Bugün “Zoom’u, sosyal medyayı, e-ticareti, bitcoin’i ve finansal teknolojileri bilmiyorum.” diyen birinin iş hayatında tutunabilmesi ne kadar mümkün? Bu konulara yeni nesil hâkim, şimdi buna nasıl karşı durabiliriz? Zaman zaman gençlere dönüp “Bu konuda sizin fikriniz nedir?” diye sormak durumundayız. Eskiden her şey mekanikti, ama bugün her şey kodlarla ilerliyor. Bunu 50’li, 60’lı yaşlardaki insanlara anlatmak çok güç. Dijital çağdayız ve henüz bilgisayar ya da elektronik telefon kullanmamış biriyle yeni nesilin çatışması kaçınılmaz. Çözüm ise şu: Ya işi bırakacak ya da kendisini gençlere teslim edecek. Önceki nesilin gençleri, çocuk ve tecrübesiz görmemesi gerekiyor ki başarı kaçınılmaz olsun. Aksi takdirde gençler “Bize müsaade et.” ya da “Biz gidiyoruz, sen otur.” derler.

Kurum içindeki çatışmalardan konu açılmışken şunu da sormak isterim: Özel sektörde çok fazla iş değiştirme ile karşı karşıya kalabiliyoruz. Bunu önlemek ne kadar mümkün?

Öncelikle şunu söylemeliyim ki: İş konusunda bir insan yetiştirmek gerçekten çok zor ve maliyetli. Biliyorsunuz iş tecrübesi dendiğinde insanın bir yerde beş yıl çalışması beklenir. Ben buna 10 bin saat diyorum. 10 bin saat çalışan biri, o işte artık tecrübe sahibidir. 10 bin saatlik deneyime sahip kişi de kolay kolay yerinden oynamak istemiyor. Eğer konfor alanı oluşmuşsa; kendisine saygı, sevgi ve ilgi gösteriliyorsa bu durumu başka bir yerde bulamama ihtimaline karşı mevcut durumu korumak için mücadele ediyor. Özel sektör, nihayetinde devlet dairesi değil ve aslında kişilerin akıbeti de patronların ya da yöneticilerinin iki duşağının arasında...

Diğer yandan iş hayatında kişilere belli bütçeyle belli bir alan, sorumluluk ve yetki verip bir de onu kontrol ederse-niz bunu da ona hissettirmeden yaparsanız kişi, kendini işin sahibi olarak görüp elinden geldiğince çaba sarf eder. Dolayısıyla da farklı arayışlar içerine girmeyi de düşünmez.

Kişilerin kariyer planlamalarında liderlerin konumu ile ilgili neler söyleyeceksiniz? Doğru bir kariyer planı nasıl kurgulanmalı?

Kariyer planlamasını bir halterci üzerinden örneklendirmek istiyorum. Sürekli 50 kilo kaldırmakla yükümlüyseniz, her gün ancak o kiloda bir halter kaldırabilirsiniz. 50+1'i hedeflediğinizde bu bir kariyer planlamasıdır. Lider olarak siz, 50'yi absorbe eden kişiye 50+1'i vermezseniz o hayatı 50'den ibaret saydığı için 51'i düşünmez. Bizim tekâmül dediğimiz ise sürekli geliştirmedir. Kariyer planlama, sürekli belirlediğin yeni hedefe ulaşmaktır. Bir kişiyi, bir anda 300 kilo kaldıracak yapıya getirmeye çalışmak da yanlış. Kişinin her bir adımı önce sindirmesi gerekiyor. Yani kariyer planlaması yaparken akılcı ve gerçekçi değerleri baz almak şart.

Ayrıca tecrübe sahibi kişiler, kendinden sonra gelenlere deneyimlerini aktarmazlarsa insanlar her şeyi deneyimlemek için hayatlarını geçirecekler, aslında zaman kaybedecekler. Bir de şu var: İnsanın anne karnında gelişimini tamamlayıp dünyaya gelmesi 9 ay 10 gün sürüyor. Bu bir süreç... Vücut verdiği sinyallerle doğum zamanının geldiğinin haberini veriyor ve doğum gerçekleşiyor. Ezcümle hayatın akışına karşı durmak mümkün değil. Bu Allah'ın sünnetullahıdır. Kariyer planlamasında herkes ne yaptıysa senin de onu yapman lazım. Bugün işe aldığın kişiyi yarın genel müdür yaparsan zaten o şirketten hayır bekleme.

Bir de bambaşka bir konunun üzerine eğilelim, biraz da rekabetten konuşalım. İş hayatında rekabete bakışınız nasıl? Etik çerçevede rekabet nasıl olmalı? Sektörden sektöre değişiklik gösterir mi? Hangi durumlar yaşandığında adil bir rekabetten söz edilmez?

Rakiplerle iletişim kurabiliyor olmak çok önemli. Keza rakiplerle iletişim kuramamanın bedelini firmalar, fiyat kırarak ödemek zorunda kalır. Bu da firmayı kazanç bakımından negatif yönde etkiler. Ama belirli aralıklarla rakiplerin bir araya gelmesi istişarelerde bulunması ve beraber hareket etmesi herkesin kazanmasına yol açar. Rekabet muhabbette olmalı, dostlukta olmalı, tanıtımda olmalı... Rekabeti kişisel fırsatlara dönüştürmemek lazım, bu firmayı batırır. Bizim faaliyet gösterdiğimiz tasarruf finansman sektörünü ele alacak olursak şunu söyleyebilirim: Bizlerin altı şirketi, tek bir şirket gibi görüp sektörümüzü büyütmemiz, daha çok insana erişim sağlamamız lazım. Bütün müşteriler bana gelmeli, diğer firmaları bitirmeliyim dediğiniz zaman aslında kendi sonunuzu hazırlıyorsunuz. Biz sektör olarak hem insanlığa hem İslam'a hem de vatanımıza milletimize faydalı bir sistem kurduk ve bunun geniş kitlelere yayılması adına çalışmalar yürütüyoruz. Sağ olsunlar, bizim sektör temsilcilerimiz bu konuda duyarlılar. Zaman zaman bir araya geliyoruz. Rekabette iletişim çok önemli. Rekabeti, yönetim ve iletişim modelinde farklılaşarak, teknolojik ürünler çıkarıp erişimi, ödemeyi kolay hâle getirerek yapabilirsiniz. Ben diğer konulardaki rekabete kesinlikle karşıyım.

Hiçbir çalışma arkadaşımız, toplum genelinde benimsenmiş ahlaki değerlerin aksi bir davranış sergilemez



FUZUL'DEN TÜRKİYE'DE BİR İLK: AŞAMALI KONUT SAHİBİ OLMA SİSTEMİ

Türkiye'de herkesi ev sahibi yapmayı hedefleyen Fuzul, yeni şirketi Fuzul Topraktan'ın Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile Türkiye'de bir ilke daha imza attı



Fuzul Topraktan Genel Müdürü **Aydın ÖZKAN**

Kurulduğu 1992 yılında Türkiye ekonomisinin çarkları arasında yer almaya başlayan; tasarruf finansman, sigorta, otomotiv ve inşaat gibi alanlarda faaliyetini sürdüren Fuzul Holding, bugün geldiği noktada yeni nesil konaklama hizmetlerinden ödeme teknolojilerine kadar pek çok farklı sektöre adım attı. Fuzul, 2023 yılı içerisinde kurduğu Fuzul Topraktan şirketiyle Türkiye'de bir ilk olan Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'ni insanların istifadesine sundu. Böylelikle kişiler, konut imarlı arazilere yatırım yaparak evlerini topraktan alma imkânına sahip oldular.

Emlak fiyatlarında yaşanan artış nedeniyle son dönemde kişilerin konut edinimi de oldukça zorlaştı. Ancak Fuzul Topraktan, "Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi" ile bu süreci kademelen-dirdi. İlk aşamada kişiler; konut imarlı araziye topraktan yatırım yapıyor, ikinci aşamada ise inşaat maliyetini karşılayarak daire

sahibi oluyor. Diğer bir ifadeyle Fuzul Topraktan; plan ve projesi belli, imarlı konut arazilerinde uygun bütçelerle topraktan yatırım yapılmasına olanak tanıyor. İlk aşamada kişilerin arsa yatırımları değer kazanıyor. İkinci aşamada ise kişiler yalnızca kendi paylarına düşen inşaat maliyetini karşılayarak arsa üzerinde yapılacak konut projesinde maliyetine ev sahibi oluyor. Böylelikle kişiler hem maliyetten tasarruf etmiş oluyor hem de gayrimenkul sektöründe 30 yılı aşkın bir tecrübeye sahip Fuzul güvencesiyle ev sahibi olma imkânına kavuşuyor.

Fuzul Topraktan'ın Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile günümüz konjonktüründe dar ve orta gelir grupları dahil herkesin ev sahibi olma konusunda yaşadıkları zorluklar da bertaraf edilmiş oluyor. Fuzul Topraktan, her bir vatandaş için ev sahibi olmayı ulaşılabilir kılma yolunda çalışmalarını sürdürüyor.

Fuzul Topraktan, Arsa ve Konut Yatırımını Birlikte Yapma İmkânı Sunuyor

Ülkemizde arsa ve konut, geleneksel temel yatırım seçenekleri arasında yer almaktadır. Hemen herkes ev veya arsa sahibi olmak ister ve bunun için çalışır çabalar. Fuzul Topraktan, yenilikçi modeliyle kişilerin tek seferde arsa ve ev yatırımını aynı anda gerçekleştirmesini mümkün kılıyor. Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile en değerli lokasyonlarda konut imarlı arsalara yatırım yapan kişiler, inşaatın tamamlanmasıyla birlikte ev sahibi oluyor. Böylece iki temel yatırım enstrümanına aynı anda yatırım yapılabilir.

Kişiler, Kendi Arsalarında Maliyetine Ev Sahibi Oluyor

Fuzul Topraktan Genel Müdürü Aydın Özkan, yaptığı açıklamada “Fuzul Topraktan ile arsa yatırımı ve gayrimenkul sektörüne yepyeni bir soluk getiriyoruz ve Türkiye’de bir ilke daha imza atmanın mutluluğunu yaşıyoruz.” dedi.

Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi’ni anlatan Aydın Özkan, “Ev maliyetini oluşturan iki temel unsur bulunuyor. Bunlardan biri arsa, diğeri ise inşaat maliyeti. Fuzul Topraktan da yenilikçi yaklaşımıyla yani Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile bu iki unsurun satın alınmasını aşamalandırıyor ve böylelikle müşteriler daha uygun bütçelerle taksitler hâlinde ev sahibi olma fırsatı elde ediyor.” ifadelerini kullandı.

Yepyeni Bir Projenin Startını Vermeye Hazırlanıyoruz

Fuzul Topraktan’ın mevcut projelerinden de bahseden Aydın Özkan, “Hâlihazırda Başakşehir’de ve Pendik’te hayata geçirdiğimiz projelerimiz var. Kişiler, Başakşehir’de 2+1 için 2.3 milyon TL’den, Pendik’te ise 1+1 ev için 990 bin TL başlayan fiyatlarla evin arsasına sahip olma imkânı elde ediyor. İlk etapta Marmara bölgesinde yoğunlaşmayı planlıyoruz devamında ise tüm Türkiye’de projeler gerçekleştireceğiz. Şu an için de Ispartakule, Arnavutköy ve Sancaktepe bölgeleri ile yakından ilgilendiğimizi söyleyebilirim.” şeklinde konuştu.

AŞAMALI KONUT SAHİBİ OLMA SİSTEMİ



Kişiler ilk aşamada Fuzul Topraktan tarafından tüm süreçleri belirlenmiş, projelendirilmiş ve konut inşaatı yapılacak bir arsada önce evinin arsa payına sahibi oluyor. Aslında iki yatırım birden gerçekleştiriyor. Yapılması planlanan evinin önce toprak sahibi oluyor. İkinci aşamada ise arsa payına düşen evin inşaat maliyetini taksitler hâlinde ödüyor, Fuzul Topraktan da evin inşaat süreçlerini tamamlıyor. Hâl böyle olunca kişi, ekstra herhangi bir maliyet yüküne katlanmadan neredeyse maliyet fiyatına dolayısıyla daha düşük bütçeyle ev sahibi oluyor.

Fuzul Topraktan’ın kısa vadeli gelecek planlarına da değinen Özkan, sözlerini şu ifadelerle tamamladı: “Kısa bir süre içinde yepyeni bir projenin daha startını vermeyi ve Türkiye’nin dört bir yanında proje üretimi yapar hâle gelmeyi planlıyoruz. 2024 yılı içerisinde 2 binin üzerinde kişiyi Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile ev sahibi yapmayı hedefliyoruz. Henüz yolun çok başında olmamıza rağmen hızlı başladık ve böyle devam etsin istiyoruz.”

Fuzul Topraktan, herkes için ev sahibi olmayı ulaşılabilir kılma yolunda çalışmalarını hızla sürdürüyor



MÜŞTERİ SAYIMIZI, 2 KAT ARTTIRARAK ON BİNLERCE KİŞİYİ TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜYLE TANIŞTIRDIK

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç'tan Fuzul'ü ve şirketin yeni çalışma modelini dinledik

Röportaj: **Merve AY**



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü **Sait AYTAC**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç ile Fuzul'ü merkeze aldığımız bir röportaj gerçekleştirdik. Fuzul'ü son bir yılda pazar payını artıran, giderlerini optimize eden, süreçlerini iyileştiren, öz kaynağının çok üzerinde kârlılık sağlayan finansal bir kurum olarak nitelendiren Aytaç,

“Fuzul için dengeli bir büyüme stratejisiyle bugünlere kadar gelmiş bir şirket tanımı yapmak mümkün. Ama 2023'ün başlangıcında biz şunu dedik: Sektör büyüyor, sektörün oyuncularını aktif. Mevzuata ve BDDK'nin denetleme silsilesine de uyum gösteriyoruz. Biz, artık büyüyelim.” ifadelerini kullandı.

BDDK tarafından gerçekleştirilen regülasyon sürecinin tamamlanması ve Fuzul'ün lisans alan şirketler arasında yer almasının üzerinden 1,5 yılı aşkın bir süre geçti. Bu süreci Fuzul özelinde değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?

Sürecin en başına dönecek olursak hikâye 1990'lı yılların başında başlıyor. O dönemde insanların dayanışmasını merkeze alan bir tasarruf modeli kurulmuştu, buna da butik bir tevaccüh vardı ve legalize edildi. Ortada zaten gayrimeşru bir durum yoktu, tüm süreç meşruydü. Olası suistimallerin önüne geçilebilmek adına devletin en doğru ve güçlü kurumlarından birine teslim edildik: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu.

İntibak sürecinin ardından yaklaşık bir buçuk yıl önce BDDK lisansımızı aldık. İş yapma biçimimizden program dilimize, ürün ve hizmet çeşitliliğinden insan kaynaklarımızın yetkinliğine, çalışma saatlerimizden topladığımız fonların yönetimine kadar pek çok konuda BDDK'ye karşı sorumlu hâle geldik.

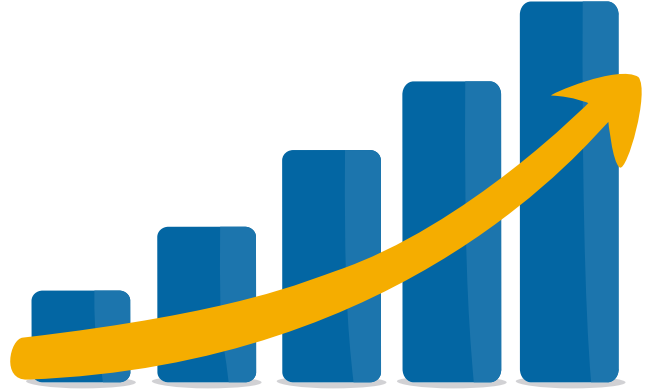
Ticari bir işletmeyken birden finans kurumu olduk. Bir finans kurumu olma yolculuğu içerisindeyiz ve bu duruma en iyi şekilde uyum sağladığımızı düşünüyorum. Yalnızca Fuzul değil, tüm sektör temsilcileri maksimum düzeyde yeni sürece uyum sağlamaya gayret ediyoruz. Tabii ki bu bugünden yarına olabilecek bir şey değil.

Fuzul özelinde şunu söyleyebilirim: Verdiğimiz taahhütleri yerine getiriyor, BDDK denetimi ve gözetimine aykırı bir davranışta bulunmuyoruz. Bu zamana kadar herhangi bir müeyyide ya da ihtarla karşılaşmadık çok şükür. Özetle, 28 tane şirketin tasfiye olduğu bir süreçten geldik. Bizler, altı şirket lisans aldık ve finans sektörünün güçlü bir oyuncusu olma yolunda ilerliyoruz.

Sektöre yeni aktörlerin adım atacağını düşünüyor musunuz? Yeni oyuncuların sektöre adım atması ne sağlar?

Bütün işletmelerin temel hedefi, kâr maksimizasyonudur. Sektöre, yeni aktörlerin girmesi için öncelikle bilanço kârlılıklarının göz önünde bulundurulması gerekiyor. Sektörümüzün minimum bir sermaye oranı var: 100 milyon. Şahsi kanaatim 100 milyonun da yeterli olmayacağı yönünde. Her ne kadar minimum oran bu olsa da ben bir şirketin en az 300 milyonluk sermaye ile sektöre adım atması gerektiğini düşünüyorum. Tabii sektöre girmek isteyen şirketler şunu düşünecekler: "Kârlılık ne kadar? Ben sermayemi kaç yılda çıkarırım?" Baktığımızda sektörde güçlü kârlılık olduğunu gördüğümüzü söyleyebiliriz. Başka bir ifadeyle: Sektöre giriş açısından kârlılık istenilen seviyelerde... Sektörümüz, bir sermaye sahibinin beklentisini karşılayacak kârlılık düzeyine ulaştı. Sektör temsilcileri, bilançolarını BDDK'ye bildiriyorlar ve bağımsız denetim raporu olarak web sitelerinde yayınlıyorlar. Şu an gelirlerimiz, giderlerimizin oldukça üzerinde ve güçlü faaliyet geliri oluşturuyoruz. Bence sektöre yeni oyuncuların girmesinin tam zamanı... Hem özel sektörden hem de kamu tarafından sektöre güçlü girişler olabileceğini düşünüyorum.

Sektörün kredibilitésinin yükselmesi ve sektörleşme adına kamunun da güçlü bir oyuncu olarak bu alanda yer almasını çok



isterim. Diğer yandan kamu, her girdiği pazarı da büyütüyor. Burada katılım bankaları örneği verebilirim. Bir dönem katılım bankacılığı sektöründe, dört banka faaliyet gösteriyordu. Akabinde üç kamu bankası da bu sektöre adım attı. Tüm katılım bankalarının hem pazar paylarında güçlü artışlar oldu hem de büyüme oranları yükseldi, dolayısıyla sektör de büyüdü.

Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın yaptığı açıklamalarda "tasarruf ekonomisi" vurgusu dikkat çekiyor. Bunu tasarruf finansman sistemiyle bir tutabilir miyiz?

Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan, yaptığı açıklamalarda "tasarruf ekonomisi"ne önem veriyoruz ifadeleri kullanıyor. Bu aslında yurt dışına borçlanmadan mevcut kaynaklarımızla kendi kendimize yetebilmeye yönelik bir model. Tasarruf finansman sektörü temsilcileri olarak bizlere emanet edilen tasarrufları bir araya getirerek kişilerin barınma ve taşıt ihtiyaçlarına finansman sunuyoruz. Dolayısıyla da borçlanmadan, cari açık vermeden kişilerin birbirlerinin tasarruflarıyla birbirlerini finansa etmesini sağlıyoruz. Aslında biz Cumhurbaşkanımızın "Tasarruf modelini benimsedik, bunun üzerinde duruyoruz." dediği konuyu yerine getiriyoruz.

2023'ün Ocak ayına dönecek olursak Fuzul kendine yıllık nasıl bir strateji belirlemişti. 2023'ün sonlarına doğru yaklaştığımız bugünlerde son bir yılı değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?

Fuzul için dengeli bir büyüme stratejisiyle bugünlere kadar gelmiş bir şirket tanımını yapmak mümkün. Ama 2023'ün başlangıcında biz şunu dedik: "Sektör büyüyor, sektörün oyuncuları aktif. Mevzuata ve BDDK'nin denetleme silsilesine de uyum gösteriyoruz. Biz, artık büyüyelim." Sektör büyürken

Verdiğimiz taahhütleri yerine getiriyor, BDDK denetimi ve gözetimine aykırı bir davranışta bulunmuyoruz. Bu zamana kadar herhangi bir müeyyide ya da ihtarla karşılaşmadık

Bence sektöre yeni oyuncuların girmesinin tam zamanı... Hem özel sektörden hem de kamu tarafından güçlü girişler olabileceğini düşünüyorum

biz de hem pazarı hem de pazar payımızı büyütmek için yola çıktık. Bugün geldiğimiz noktada yılın başında yaptığımız bütçenin çok daha ilerisinde ilerlediğimizi görüyoruz. Geçen yıl 12 milyarlık bir ciro hedefi koymuştuk kendimize, ancak 7'nci ayda biz bu rakama ulaştık. Şu an beklentimiz ise yılı 25 milyar gibi bir rakamla kapatmak yönünde... Böylesi enflasyonist bir ortamda yılın başındaki tahminimizin çok üzerine çıkacağımızı öngörüyorum. 2022 yılında pazar payımız, yüzde 20'ler bandındaydı. 2023 için biz bunu, yaklaşık iki kat artırmayı, yüzde 25'ler düzeyine getirmeyi hedefliyoruz.

Sektörün güçlü oyuncusu olarak biz bu yıl pazar payı kazanan, hedeflerinin üzerinde bir büyüme elde eden, rekabette ise ciro gelişimi sağlayan bir şirket olarak bütçesel manada tahminimizin çok çok üzerinde ilerliyoruz. Bugüne kadar rekabette güçlü pazar payı kazanarak geldiğimizi söyleyebilirim. Daha da detaya inerse kârlılığımızı, geçen yıllara göre 7-8 kat büyüttük. Burada organizasyon gelirimizi artırırken bir yandan da verimli çalışma modeli kurguladık. Süreçlerimizde birtakım verimsiz noktalar tespit ettik, onları iyileştirerek daha verimli bir hâle getirdik. Dijital dönüşümler sağlayarak süreçleri otomatize ederken insan kaynağını verimli hâle getirebilmek adına adımlar attık ve bunların meyvelerini verim olarak topladık. Şu an faaliyetlerimize giderini optimize eden, gelirini artıran kârlı bir şirket olarak devam ediyoruz. Özetlemek gerekirse Fuzul; son bir yılda pazar payını artıran, giderlerini optimize eden, süreçlerini iyileştiren, öz kaynağının çok üzerinde bir kârlılık sağlayan finansal bir kurum olarak faaliyetlerini sürdürüyor.

Kimi iyileştirmelerden bahsettiniz. Bunları detaylandırmanızı istesek neler söylersiniz?

İş modellerimizi değişikliğe gittik. Hayata geçirdiğimiz model; performans ve müşteri odaklı yaklaşımı benimseyen, çalışanı destekleyen, yetiştiren ve geliştiren bir yapıya sahip. Bu

başlamda tahsisatla operasyon departmanlarımızı birleştirdik. Bu sektörde bir ilk... Müşteri bir talebi için birçok farklı kişiyle iletişime geçmek yerine bir yerle temas kurduğunda rahatlıkla talebine çözüm bulabiliyor. Şunu söylüyoruz: "Müşteri mükemmel hizmet alacak." Müşteri ne kadar iyi hissederse o kadar güzel tavsiye ediyor. Reklam stratejimizi değiştirdik, sistemi daha çok anlattığımız bir modele geçtik. Pazarlama iletişimimizi, daha basit ve anlaşılır bir hâle getirdik. Satışlarda, dijital reklamlardan ziyade organik bir yöne yani referans veren müşteriye odaklandık. Tüm bu gelişmelerin sonucunu 2024 yılında konuşmak daha doğru olacak.

Özetlemek gerekirse, referans veren müşteriyi içeride tutup organik bir satış modeliyle büyümeye odaklandık. İletişimimizi, kompleks birtakım şeyler söylemektense daha basite indirgeyerek kolay anlaşılır şekilde ifade etmeye başladık. Kullandığımız dil ve sosyal medya paylaşımlarımıza da bunu yansıtık. Ürünlerimizin tasarımlarını değiştirdik. Değer artışlı sistemimizi tekrar gündeme getirdik. Ürün ve performans modeli değişimi, insan kaynakları yetkinlik seti ve müşteri memnuniyeti konularında bir dizi geliştirme yaptık. Çok ciddi sonuçlar aldığımızı da belirtmeliyim.



Tasarruf finansman sektöründe kişiler, gelip tabiri caizse paralarını şirketlere emanet ediyorlar. Dolayısıyla da burada güvenilirlik ön plana çıkıyor. Güvenli bir şirket olmanın en önemli göstergesi belki de gerçekleştirilen teslimatlar ve mutlu müşteriler... Bu konu özelinde neler söylemek istersiniz?

Teslimat yaptıkça güçleniyoruz. Marka elçilerimiz var bizim. Ne kadar çok teslimat yapıp zihinlerde pozitif yer edinebilirsek olumlu bir müşteri deneyimi yaşatabilirsek o müşterilerimizin her biri bizim elçilerimiz oluyor. Sonra satışları, bu referanslar üzerinden yapmaya başlıyoruz. Onların kendi çevrelerine Fuzul'ü ve memnuniyetlerini anlattıklarında referanslarımız çığ gibi büyüyor. Biz, müşterilerin yaşadıkları güzel duyguları iyileştirmeye, deneyimlerini güzelleştirmeye çalışıyoruz. Bize inanan ve fonunu bize getiren tasarruf sahiplerine zamanında teslimatlarını yapmak kırmızı çizgimizdir. Çünkü bizlere birikimlerini teslim eden tasarruf sahiplerine zamanında teslimat yapmakla yükümlüüz. Çoğu toleransı müşteriden yana kullanmayı tercih ediyoruz. Yaptığımız birikimler varsa bunları, müşteri lehine çevirmeyi çok istiyoruz.

Genellikle finans ifadesi kullanıldığında insanlara hep korkutucu gelmiştir, oysa biz finansın insani kısmında kalmayı arzu ediyoruz. Bunun da Türkiye genelinde tüm toplum kesimlerinde yer etmesini istiyoruz. Biz, sistemimizi



yapısallaştırırsak ve yaygınlaştırırsak cari açığımız azalacak. Türkiye, kendini finanse edecek noktaya gelecek ve yurt dışına borçlanmayacağız. Kendi kendine yeten bir ülke konumuna ulaşacağız.

Fuzul'ü tercih eden tasarruf sahiplerinin memnuniyeti sizler için ön planda... Peki, bundan sonraki süreçte müşteri sayısında artış yaşanacağını düşünüyor musunuz?

Fuzul olarak yeni müşteri girişlerini önemsiyoruz, teşvik ediyoruz ve müşteri sayısında büyümeyi önceliyoruz. Şirketim adına bunu sağladığımızı da düşünüyorum. 2023 yılı bu anlamda bizim için güçlü bir yıl olarak geride kalmak üzere... Özellikle lisanslama sürecinin ardından bize ciddi bir müşteri kitlesi geldi. Bundan sonraki süreçte de müşteri sayısında artışın hızla devam edeceğini öngörüyorum. Bu durum bizim sürdürülebilirliğimizi de sağlamlıştıracaktır.

Sektörün güçlü oyuncusu olarak biz bu yıl pazar payı kazanan, ciddi bir büyüme elde eden, rekabette de önde ciro gelişimi sağlayan bir şirket olarak bütçesel manada tahminimizin çok çok üzerinde ilerliyoruz



VAKIF KATILIM VE FUZUL ARASINDA İŞ BİRLİĞİ

Fuzul, Vakıf Katılım Bankası ile yaptığı iş birliği neticesinde Müşteriye Özel IBAN uygulamasına start verdi

Fuzul, tasarruf sahiplerinin ödemelerini daha hızlı ve güvenilir biçimde gerçekleştirebilmeleri adına Vakıf Katılım ile bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliği ile Müşteriye Özel IBAN uygulaması hayata geçirildi.

Müşteriye Özel IBAN'ı; Fuzul müşterilerinin bütün bankalardan EFT veya havale yolu ile sözleşmelerine ilişkin ödeme yapabilmeleri için geliştirilmiş bir tahsilat yöntemi olarak tanımlamak mümkün.

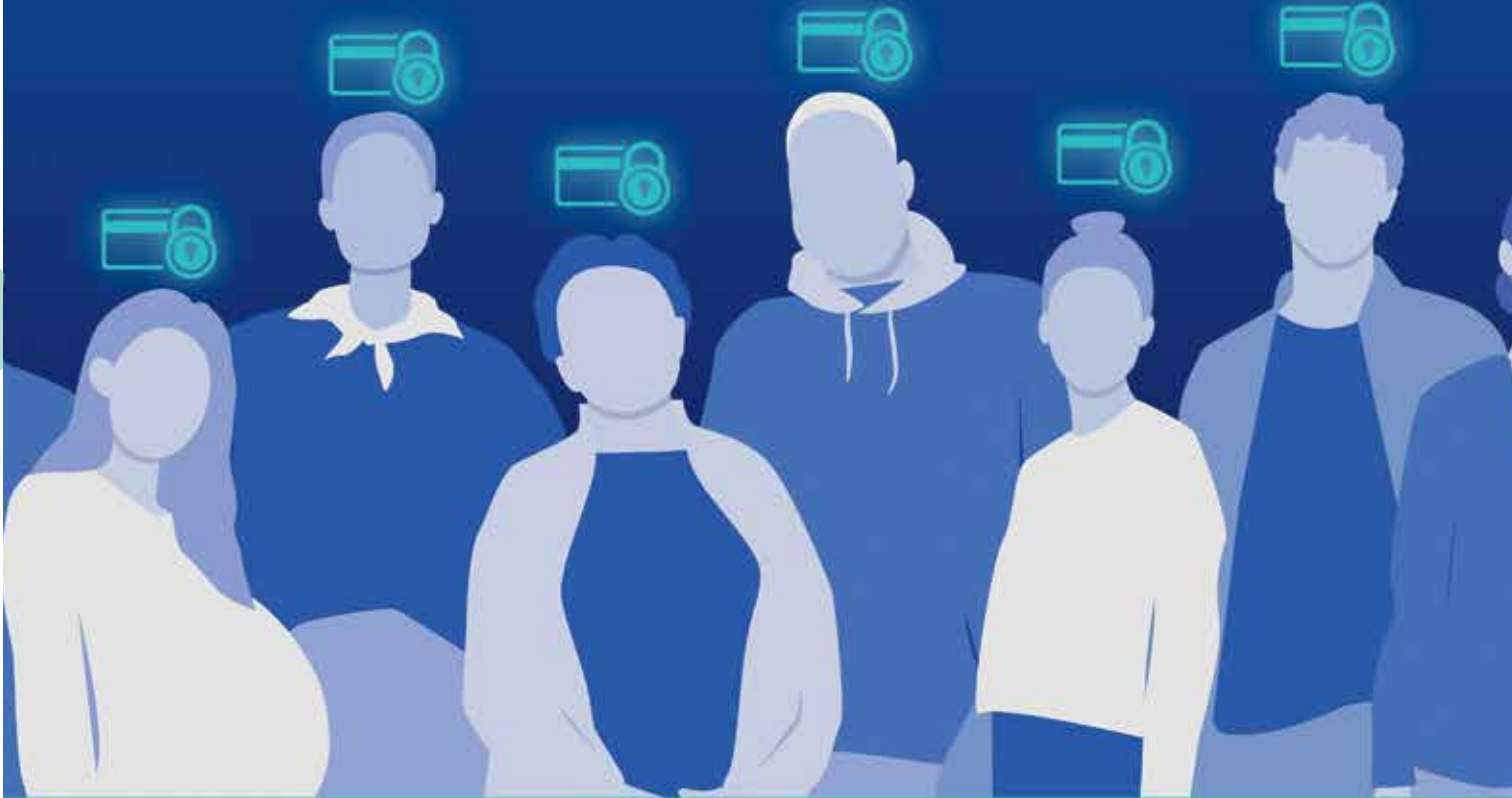
Böylelikle, tahsilatların hatasız, güvenilir, kolay ve hızlı alınması, sözleşme özelinde takip edilmesine imkân sağlanmış oluyor. Müşteriye Özel IBAN'ın tasarruf sahiplerine sağladığı pek çok avantaj da bulunuyor. Bu uygulama sayesinde yapılan ödeme doğrudan ilgili müşteri sözleşmesine işleniyor, farklı bankalardan gelen tahsilatların takibi kolaylaşıyor. Diğer yandan tahsilatların hatasız olarak Fuzul Finans sistemine işlenmesi sağlanıyor. Ayrıca tahsilatların ayrıştırılması ve takibi için manuel bir müdahaleye gerek kalmıyor.





FUZUL'DEN ÖDEMELERE KOLAY ÇÖZÜM: MÜŞTERİYE ÖZEL IBAN!

Ödemelerinizi daha hızlı ve güvenilir gerçekleştirin diye,
Fuzul ve Vakıf Katılım iş birliği ile artık ödeme yapacağınız
IBAN hesabı size özel.



444 63 13 | fuzulev.com

FUZUL HOLDİNG, TOGG'U ABU DHABI'YE GÖTÜRDÜ

Fuzul Holding'e ait TOGG, Abu Dhabi Büyükelçiliği'nin 29 Ekim Resepsiyonu'nda katılımcılardan yoğun ilgi gördü



Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi
Zeki AKBAL



Türkiye'nin yerli ve millî otomobil markası TOGG, üretildiği günden bu yana yoğun ilgi görüyor. Fuzul Holding de halk tarafından büyük beğeni toplayan ve satışa sunulduğunda ciddi oranda talep gören TOGG marka otomobilin sahibi olmuştu. Fuzul Holding'in TOGG'u, Cumhuriyetin 100. Yılında Abu Dhabi'de gerçekleştirilen 29 Ekim Resepsiyonu'nda sergilendi.

Fuzul Holding'e ait TOGG, Abu Dhabi'de Türkiye'yi Temsil Etti

Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal yaptığı açıklamada, “Öncelikle ülkemizde TOGG gibi tamamen yerli ve millî bir otomobil üretilmiş olmasından dolayı duyduğum gururu defaten belirtmek istiyorum. Fuzul Holding olarak üretildiği andan itibaren büyük ilgi ve beğeni toplayan TOGG marka otomobili biz de satın aldık. Abu Dhabi Büyükelçiliği'nden gelen talep üzerine aracımızı Abu Dhabi'de yapılan 29 Ekim Resepsiyonu'nda sergilemek üzere gönderdik. Böylelikle şirketimize ait TOGG ile Abu Dhabi'de ülkemizi temsil etmiş olduk.” ifadelerini kullandı.



YASTIK ALTI BİRİKİMLERİN EKONOMİYE KAZANDIRILMASINDA DAYANIŞMA EKONOMİSİ ÖNEMLİ BİR GÜÇ

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, 31 Ekim Dünya Tasarruf Günü ile ilgili yaptığı açıklamada tasarruf finansman sektörünün kişileri tasarrufa teşvik ettiğinin altını çizdi



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ
Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp AKBAL



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, 31 Ekim Dünya Tasarruf Günü'ne dair yaptığı açıklamasına dünyada yaşanan gıda israfına değinerek başladı. Eyüp Akbal, "Yapılan araştırmalar gösteriyor ki dünya genelinde her sene 931 milyon ton gıda israf ediliyor. Türkiye'de ise her yıl israf edilen gıda, 7,7 milyon tondan fazla. Diğer yandan su, enerji, kâğıt gibi israf kalemlerinde de üzücü sonuçlarla karşılaşyoruz. Bizlere düşen görev, mevcut kaynaklarımızı optimum düzeyde kullanarak yarınlarımızı sürdürülebilir bir dünya bırakmak olmalı." dedi.

Yapılan araştırmalara göre ülkemizde 2023 yılının ilk çeyrek sonuçları baz alındığında tasarruf sahipliği oranının yüzde 19 olduğuna dikkat çeken Eyüp Akbal, "Ülkemizde tasarruf sahipliği oranı çok düşük seyrediyor. Faaliyet gösterdiğimiz tasarruf finansman sektörüyle bu oranları çok daha yukarıya çıkarmamız mümkün. Öyle ki tasarruf finansman sektörünün, tasarrufu teşvik eden ve ona destek veren bir yapısı bulunuyor." dedi.

Toplumsal Tasarruf Ülke Ekonomisini Kalkındırır

Yine aynı dönemde tasarruf sahiplerinin tercih ettikleri tasarruf araçlarında yastık altı altın ve nakit birikimlerin yüzde 25 oldu-

ğuna dikkat çeken Eyüp Akbal sözlerine şöyle devam etti: "Fuzul olarak Dayanışma Ekonomisi olarak tanımladığımız tasarruf finansman sistemi, kişilere bütçelerine uygun olarak tasarruf yapma imkânı sunuyor. Dolayısıyla da yastık altı birikimlerin ülke ekonomisine kazandırılması noktasında büyük önem taşıyor. Unutmamak gerekiyor ki bireysel tasarruf toplumsal tasarrufun önünü açar, toplumsal tasarruf ise ülke ekonomisini kalkındırır. Böylelikle toplumun tüm kesimleri aşlında ekonominin birer çarkı hâline gelir ve tasarruf bilinci tabana kadar yayılmış olur. Tabana yayılan bu bilinç makro ekonomik boyutta ülkenin uluslararası arenada da finansal gücünü perçinler." açıklamalarında bulundu.

Tasarruf finansman sisteminde ürün çeşitliliğinin artırılmasının gerektiğinin de altını çizen Akbal, "Tasarruf finansman sektörü olarak kanunla belirlendiği üzere yalnızca konut, araç ve çatılı iş yeri için finansman sağlayabiliyoruz. Ürün çeşitliliğinin artırılması sektörün önünü açacak olmasının yanı sıra Türkiye ekonomisinin büyümesinde de itici rol oynayacaktır. Diğer yandan daha fazla ihtiyaca çözüm bulması nedeniyle tasarruf finansman sektörünün bilinirliği de tercih edilebilirliği de artacaktır. Hâl böyle olunca tasarruf oranları artmış olacak ve Türkiye ekonomisi kendi kendine yetebilen bir konuma gelecektir."

1. TASARRUF FİNANSMAN SİSTEMİ ÇALIŞTAYI

TAMAMLANDI

İbn Haldun Üniversitesi, FKB ve üye kurumları iş birliği ile düzenlenen "1. Tasarruf Finansman Sistemi Çalıştayı" gerçekleştirildi



İbn Haldun Üniversitesi tasarruf finansmanı alanında önemli bir programa ev sahipliği yaptı. İbn Haldun Üniversitesi, Finansal Kurumlar Birliği (FKB) ve üye kurumları iş birliği ile "Tasarruf Finansman Sistemi Çalıştayı"nın birincisi gerçekleştirildi. Çalıştay, İbn Haldun Üniversitesi Başakşehir Yerleşkesi'nde yapıldı.

"Sektörle İlgili Durumun Değerlendirilmesi" konulu çalıştaya sektör paydaşları ve alanında uzman akademisyenlerin yanı sıra İbn Haldun Üniversitesi rektörü Prof. Dr. Atilla Arkan da katıldı. Tasarruf finansman sisteminin mevcut durumu, geçmişi ve geleceğinin masaya yatırıldığı çalıştayda bazı kritik konular da ele alındı.

Finans Sektörünün Başarısında Nitelikli İnsan Kaynağı Kritik Öne Sahip

Çalıştayda, finans sektörünün başarısında nitelikli insan kaynağının kritik önemi vurgulandı. Nitelikli insan kaynağının artırılması için sürekli eğitimler ve sertifika programlarının önemine dikkat çekildi, bu eğitimlerin sektördeki insan kaynağının gelişimini destekleyeceği belirtildi.

Ayrıca tasarruf finansman sektörünün bilimsel açıdan incelenmesi ve geliştirilmesi için çeşitli faaliyetler de konuşuldu. Çalıştaylar, sempozyumlar, projeler, yüksek lisans ve doktora çalışmalarının sektörün gelişimine katkı sağlayacağı ifade edildi.

Mevzuat ve yönetmelik düzenlemeleri, tasarruf finans sistemi-ne özgü bir literatür oluşturulması, tasarruf finans sisteminin daha geniş bir kitleye tanıtılması için iletişim ve medya çalışmaları da konuşulan başlıklar arasındaydı.



Bize bir tazelik geldi. akvasigorta.com yenilendi.



• Araç



• Konut / DASK



• Sağlık



• Seyahat



• Ferdi Kaza



• İş Yeri



• Elektronik Cihaz



• Mühendislik



• İnşaat



TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜ, ALTERNATİF BİR FİNANS MODELİ OLARAK FKB'YE DÂHİL OLDU

FKB'nin de desteğiyle tasarruf finansman sektörünün konut, araç ve çatılı iş yeri dışında turizmden eğitime, çeyiz alımından konut tadilatına kadar hemen her türlü finansman ihtiyacına çözüm sunabilecek genişlikte ürün yelpazesine ulaşılmasına dair çalışmalar yapılması gerekiyor



Finansal Kurumlar Birliği Genel Sekreteri
Ahmet CANDAN

Genel Sekreter olarak 2014 yılından bu yana görev yaptığım Finansal Kurumlar Birliği (FKB), 21 Kasım 2012 tarih, 6361 no'lu Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında kurulmuş, tüzel kişiliği haiz ve kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşudur. FKB kurulduğunda finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin çatılı kuruluşuydu, zaman içerisinde bunlara varlık yönetimi şirketleri ile tasarruf finansman şirketleri de dâhil oldu. Aradan geçen 10 yılı aşkın sürede Birliğimiz, çok ciddi bir mesafe katetti; çeşitli seminerlere ve projelere imza atarak, genel kurullarını finans sektörünün önemli paydaşlarını bir araya getiren organizasyonlar olarak gerçekleştirerek bugünlere kadar geldi. Bugünkü konumuz tasarruf finansman şirketlerinin FKB'ye dâhil olma süreci ve sonrası...

Tasarruf finansman sektörünün alternatif bir model olarak Hükümet'in aldığı inisiyatif ve aksiyonla iki yıl önce düzenlemesi yayımlandı. Tabii bu süreç, bir ihtiyaçtan doğdu. Tasarruf finansman sektörünün konut ve araç edindirme yönteminin geçmişi 30 yılı aşkın bir süreye dayanıyor. Zaman içinde sisteme olan ilginin

artmasıyla birlikte, tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren şirketlerde de hızla bir çoğalma söz konusu oldu. Hâl böyle olunca Hükümetimiz bu alanda düzenleme yapmaya karar verdi. Yasal mevzuatın tamamlanmasının ardından intibak sürecinin sonunda bu alanda faaliyet gösteren altı şirket, lisanslı finansal kuruluş statüsüne kavuştu. Tasarruf finansman sektörünün, henüz yeni regüle olmasına rağmen FKB'nin tecrübesiyle birlikte finansal kuruluş hüviyetini kazanma süreçlerinde çok ciddi mesafeler katedileceği kanaatindeyim.

İnsanlar, Tasarruf Finansman Şirketlerine Güvenerek Birikimlerini Emanet Ediyorlar

Tasarruf finansman şirketleri, güven ve itibar temelli müesseselerdir. Organizasyon yapılarından sermaye yapılarına kadar birçok konuda müeyyidelere muhatap durumdadır. Dolayısıyla yarı kamusal bir tarafları olduğunu söylemek mümkün. Çünkü insanlar, bu yapılara güvenerek birikimlerini emanet ediyorlar. Buradaki aksiyonlara göre yatırımlarına yön veriyorlar. Dolayısıyla tasarruf finansman şirketlerinin ürün çeşitliliği ya da çekilişli sistemlerdeki

üst sınırın artırılmasına yönelik düzenleme beklentilerinin karşılanmasına pozitif bakıyoruz.

Finansal Kurumlar Birliği'nin banka dışı finans kesimi tarafından ihmal edilen, gözden kaçan ya da ikinci planda kalan mevzuattaki düzenleme gereksinimlerini su yüzüne çıkartıp onlara çözüm üretebilecek bir yapı olması nedeniyle tasarruf finansman sektörünün buraya dâhil edilmesini kıymetli buluyorum. Öyle ki FKB'nin çatısı altında bulunan sektörlerin mevzuatlarındaki rekabeti destekleyecek veya ekonomik sistemdeki yenilikler ile ilgili ihtiyaç duyulan düzenlemelerinin yapılması konusunda tecrübesi bulunuyor.

Önümüzdeki Süreçte Tasarruf Finansman Sektörüne Daha Çok Görev Düşüyor

Bundan sonraki süreçte tasarruf finansman sektörüne daha çok görev düştüğü kanaatindeyim. Tasarruf finansman sistemiyle vatandaşın her türlü ihtiyacına cevap verilebileceğini hem kamuya hem de kamu otoritesine anlatmak gerekiyor. Sektör, bu alandaki Türkiye modelini geliştirip anlatmak ve sonuna kadar takipçisi olmak zorunda... Sektörün bunu yapabilecek derinliğe ve tecrübeye sahip olduğunu düşünüyorum.

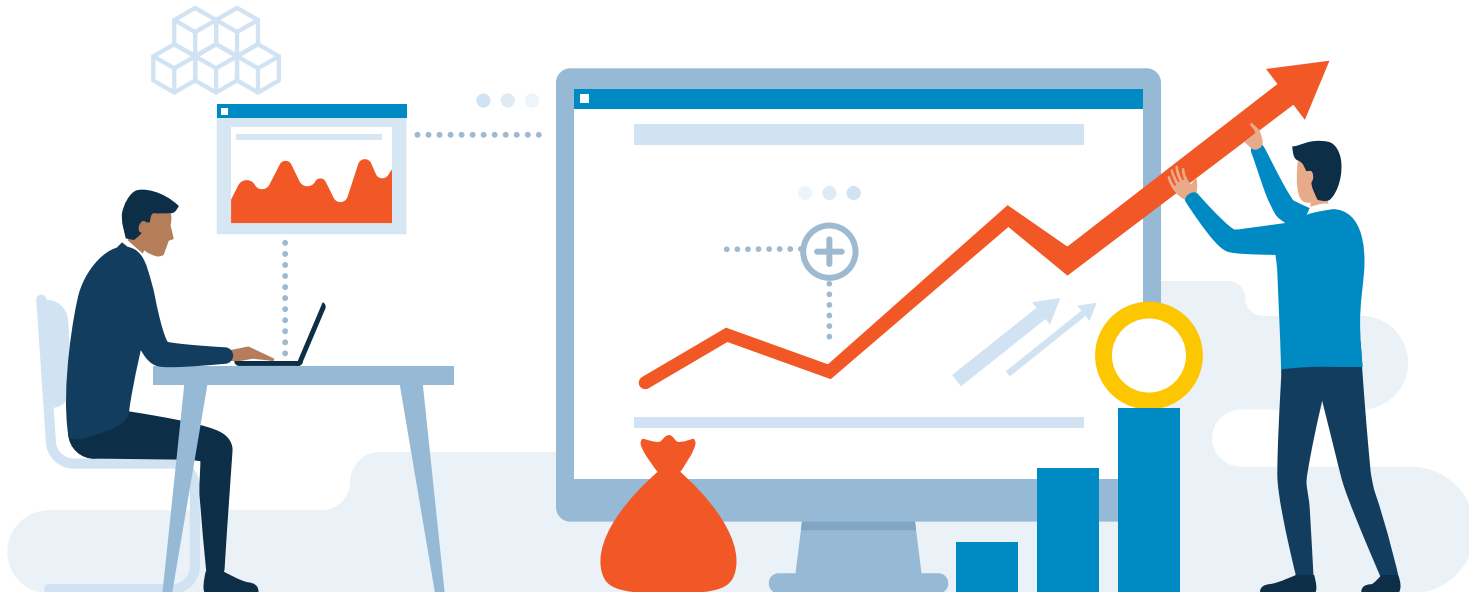
Sektörün mevzuat düzenlemelerinin yanı sıra çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarıyla olan ilişkileriyle ilgili tüm süreçlerinde FKB'nin etkisi büyük. Muhtelif konulardaki sorunların çözülmesine olanak sağlayan FKB, çeşitli sıkıntılarla ilgili de çözüme yönelik süreçlere devam ediyor. Bundan sonraki süreçte FKB'nin de desteğiyle tasarruf finansman sektörünün konut, araç ve iş yeri dışında turizmden eğitime, çeyiz alımından konut tadilatına kadar hemen her türlü finansman ihtiyacına çözüm sunabilecek genişlikte ürün yelpazesine ulaşılmasına dair çalışmalar yapılması gerekiyor.

Birlikten Kuvvet Doğar Prensibini Sektör Benimsemiş Durumda

Bir de rekabet konusuna değinmek istiyorum. Genellikle şöyle bir algı vardır: Aynı sektörde faaliyet gösteren şirketler, birbirlerinin rakibi olduklarını zannederler. Dolayısıyla da ürün, pazarlama biçimleri ya da çalışan temini gibi konularda birbirlerini rakip görürler. Aslında zamanla birbirlerinin rakibi değil, motivasyon araçları olduklarını anlarlar. Tasarruf finansman sektörü, bu konuda diğerlerine göre görece daha iyi bir konumda. Evveliyatlarının olması ve birbirlerini tanımaları nedeniyle aralarında çok başarılı bir ilişki yönetimi olduğunu düşünüyorum. Yapıcı eleştiriler yaptıklarını, birbirlerine karşı açık ve şeffaf olduklarını gözlemliyorum. Bunun sektörün geleceği açısından son derece önemli olduğu kanısındayım. Birlikten kuvvet doğar prensibini sektör benimsemiş durumda. Şunun da farkındalar: Herhangi bir şirketimizin başarısızlığı bütün sektöre yansıyor. Dolayısıyla her bir şirketin başarısı, sektörün tanınmasına ve büyümesine olanak sağlayacak.

Güvence Fonu Oluşturulması Sektör Açısından Önemli

Potansiyel ekonomik şoklara karşı tedbir amaçlı olarak bir güvence fonu oluşturulması sektör açısından önem arz ediyor. Bu ve buna benzer düzenleme eksikliklerinin giderilmesinin, finansal kurum hüviyetinin vatandaş nezdinde tam karşılık bulması açısından önemli görüyorum. Burada bir pozitif ayrımcılıktan bahsetmiyoruz. Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları arasında eşitlik ilkesi ve rekabet bozucu düzenlemelerin ortadan kaldırılması prensibinden hareketle bunu söylüyoruz. Bir sektörün lehine diğer sektörün aleyhine olabilecek düzenlemelerin tekrar gözden geçirilmesi gerektiğini düşünüyorum.



FUZUL'DEN SEKTÖRDE BİR İLK: OPERASYONDA MÜKEMMELLİK MERKEZİ HAYATA GEÇİRİLDİ

Fuzul olarak faaliyet gösterdiğimiz sektörde bir ilke imza attık ve şirketimiz bünyesinde Operasyonda Mükemmellik Merkezi kurduk



Operasyonda Mükemmellik Merkezi Müdürü **Mehmet ŞEKERCİ**

2022 yılının Nisan ayında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren altı şirkete lisans verildi. Bu süreçle birlikte firmaları, rakiplerinden ayırtıran en önemli nokta hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti oldu. Çünkü bu konuda elde edilen başarının, şirketlerin hem marka güçlerine hem de kurumsal yapılarına olumlu yansımaları olduğu bir gerçek. Tüm bunlar, diğer yandan müşteri kazanımına pozitif etki ederek şirketlerin büyümelerine de kapı aralıyor.

Tasarruf finansman şirketlerinin yapılanmalarında genel olarak satış sonrasında tahsisat dönemine kadar olan operasyonlar için bir departman, tahsisat süreci operasyonları

için de ayrı bir departman vardır. Operasyonda Mükemmellik Merkezi kurulana kadar şirketimizde de benzer bir yapılanma söz konusuydu. Aslına bakarsanız iki departmanın yaptıkları işler nezdinde farklılıkları olsa da tamamı bir operasyon süreci... Peki, Operasyonda Mükemmellik Merkezi'mizde nasıl bir yapılanma var? Her satış müdürlüğümüze hizmet veren, yöneticisiyle birlikte 5 kişiden oluşan ekipler kurduk. Satış müdürlüklerimizde yaklaşık 20 şubemiz bulunuyor. Operasyon Uzmanı olarak çalışan arkadaşlarımızın her biri 5 veya 6 şubemizden sorumlu ve bu şubelerden hizmet alan tüm müşterilerimizin uçtan uca operasyon süreçlerini aynı kişi yürütüyor.



Fuzul büyürken, tasarruf finansman sektörünü de büyütüyor. Hem Fuzul güçleniyor hem de sektör

Önemli Bir Performans Yakaladık

Operasyonda Mükemmeliyet Merkezi'nde çözüm odaklı ve çevik yapımızla tasarruf sahiplerinin işlemlerinin hızlı gerçekleştirilmesini, dolayısıyla müşteri aidiyetinin artmasını, Genel Müdürlüğümüz ile sahadaki çalışma arkadaşlarımız arasındaki iletişimin güçlenmesini, tüm bunlarla beraber ise hizmet kalitemizin yukarılara taşınmasını amaçladık. Geldiğimiz noktada önemli başarılar elde ettiğimizi söyleyebilirim. Kurumsallıkta standardizasyon ve hız oldukça kritik bir alan kaplıyor. Öyle ki müşteriler, hizmet kalitesi ve standartlarından emin oldukları kurumları tercih ediyor. Bizim de Operasyonda Mükemmeliyet Merkezi ile geldiğimiz nokta tam da bu. Söz konusu yapının faaliyetine başlamasının ardından kasım ayı itibarıyla dört ay gibi kısa bir sürede önemli bir performans yakaladık, ciddi bir çeviklik ve müşteri sahipliği oluşturduk.

Tasarruf Sahiplerini Memnun Etmek Bizim İçin Çok Kıymetli

Tasarruf sahiplerinin ev, araç ya da çatılı iş yerlerini aldıkları tahsisat süreci, aslında bizden gerçek manada hizmet aldıkları dönem. Bu dönemde, tasarruf sahiplerini memnun etmek bizim için çok kıymetli. Tahsisat süreci, hem onların en mutlu olduğu an hem de firmamızı tavsiye etmeleri noktasında hassas bir zaman. Özellikle bu konuda kendimizi mümkün olan en üst seviyede geliştirdik, geliştirmeye de devam ediyoruz. Tasarruf sahiplerinin teslimatlarını, günü gününe yapıyoruz.

Kişilerin; tasarruflarını sağladığımız finansman ile birlikte hayallerine dönüştürdükleri bu süreçte müşterilerimize hızlı ve kaliteli bir hizmet sunuyoruz. Başka bir ifadeyle onların mutluluğunu paylaşıyoruz.

Müşteri Memnuniyeti ile Hem Fuzul'ü Hem de Kurumsal Yapımızı Güçlendiriyoruz

Ev, araç ya da çatılı iş yeri almak için tasarruf finansman sektörünü tercih eden kişilerin memnuniyetini artırmak bizim için çok değerli. Biz, her mutlu müşteri ile hem markamızı hem de hizmet kalitemizi ön plana çıkarmış oluyoruz. Böylelikle tasarruf sahipleri; ev, araç ya da çatılı iş yeri ihtiyacını karşılarken bizi tercih ediyor aynı zamanda çevresine tavsiye ediyor, firmamıza referans oluyor. Bu durum yeni müşterilerin sektörümüze dâhil olmasına dolayısıyla da sektörümüzün büyümesine katkı sunuyor. Yani Fuzul büyürken, tasarruf finansman sektörünü de büyütüyor. Hem Fuzul güçleniyor hem de sektör. Böylelikle tasarruf finansman sisteminin tabana yayılmasına ve sektörün sürdürülebilirliğine de katkı sağlıyoruz.

Sözün özü: Fuzul olarak müşterilerimize kanunun belirlediği sınırlar çerçevesinde, kısa sürede teslimat fırsatları sunarak, uygun maliyetle finansmana erişim sağlamalarını bununla birlikte operasyon süreçlerimizde mükemmeliyeti yaşatmaya gayret ediyoruz. Bu konuda özellikle son bir yıllık süreçte çok ciddi mesafe kat edildi. İnşallah, bundan sonra da üzerine koyarak en iyiye olan yolculuğumuza devam edeceğiz.

ŞİRKETLERİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ İNOVASYON İLE MÜMKÜN

Dijitalleşme, bizleri yepyeni bir dünya düzenine ve iş yapış modellerine doğru itmişken şirketlerin teknolojik olarak yenilikçi fikirleri olmadan hayatta kalabilmesi ve uzun vadede rakipleriyle rekabet edebilmesi mümkün görünmüyor



Prof. Dr. Fatma AYANOĞLU

Günümüz rekabet ortamında, üstünlük sağlamak ve sürdürülebilir başarı elde etmek artık geleneksel yöntemlerle mümkün değil. Öyle ki katma değeri yüksek işler yapan şirketlerin ön plana çıktığı bir dönemdeyiz. 1900'lü yılların başında fabrikalarda çalıştırılan kişilerin kas güçleri önemseniyor ve kişiler, makinelerin birer parçası olarak görülüyordu. Ancak teknolojinin ilerlemesi, iletişimin hızlanması, şirket içinde yapılan faaliyetlerin otomasyon sistemine devriyle beraber kişinin fiziksel gücü yerine, beyin gücü öne çıkmaya başladı.

Çalışanlar arasında beyin gücünü kullanan, stratejik öneme sahip kararları alan ve yaratıcı fikirlere sahip kişiler, şirketlerde ön planda konumlanıyor. İnovatif düşünen şirketlerin ayakta kalabildiği yepyeni bir iş yapış dönemin içindeyiz. Dolayısıyla inovasyon olmadan şirketlerin sürdürülebilir başarı elde etmeleri mümkün görünmüyor. Çalışanlar için inovatif düşünmek önemliyen şirketler açısından da inovasyona dayalı çözüm önerileri önemli hâle geldi. Yani masanın her iki tarafı, hem çalışanlar hem de işverenler inovasyonun üzerine eğilmek zorunda. Diğer yandan dünya ve teknoloji gibi müşterilerin talep ve beklentileri de her geçen gün değişiyor.

Birbirine benzemeyen çözüm önerileriyle müşterilerin beklentilerini karşılamak başarılı olmaya da zemin hazırlıyor.

Peki, İnovasyon Nedir?

Şirketlerin başarılarını sürdürülebilir kılmaları konusunda stratejik öneme sahip olan inovasyon kavramı, günlük dilde karıştırılabilir. İnovasyonun Türkçedeki karşılığı "yenilikçi"dir, icat yani bir ürünü sıfırdan üretmek değildir. Örneğin; bir ürünü satarken uyguladığınız teknik, eğer katma değer sağlıyorsa ya da ürünün renginde ya da sunumunda yapılan yenilikler varsa bunlar için de inovasyon demek mümkün. Şirketlerin sürdürülebilirliği için farklılaşmaya bunun için ise inovatif düşünmeye ihtiyacı var. Sıradanlık ne yazık ki şirketlere rekabet üstünlüğü getirmiyor. Her an her şeyin değişebileceğini gerçeğini göz önünde bulundurduğumuzda şirketleri uzun vadede ayakta tutacak kavramın inovasyon olduğunu görüyoruz.

İnovasyon İçin Esnek Bir Çalışma Zamanına İhtiyaç Duyuluyor

Geleneksel yönetim modellerinde çalışanların ve yönetimin

ŞİRKETLERİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNİN TEMİNATI: İNOVASYON

Start-up'ların ve girişimcilerin dünya ekonomisinde giderek artan bir ağırlığa sahip olduğu bir dönemde yaşıyoruz. Hangi sektörde faaliyet gösterdiği fark etmeksizin tüm şirketlerin bu değişime ayak uydurması gerekiyor



Binovative İnovasyon Danışmanlık AŞ Kurucusu **Murat PEKSAVAŞ**

İş dünyası olarak derin bir kültürel değişim sürecinden geçiyoruz. Bu değişimden bizi biz yapan ve bugünkü başarımızın mimarı olan temel değerlerimizi terk etmeyi değil, bizleri geleceğe taşıyacak yeni değerleri kültürümüze entegre etmeyi anlamamız gerekiyor. Eskiden inovasyon kavramı daha ziyade Batılı şirketlere özgü bir lüks olarak algılanıyordu. Ama bugün, inovasyon yapmak bir lüks olmaktan çıktı. Tam aksine inovasyon, aile şirketleri başta olmak üzere küçükten büyüğe tüm şirketlerin sürdürülebilirliğini teminat altına almasını sağlayan bir zorunluluk hâline geldi.

Teknolojinin Getirdiği Süratli Değişim Rüzgârı, Tüm Sektörleri Derinden Etkiliyor

2020'li yıllarda belirli bir alanda en büyük olmanız, gelecekte de büyük olarak kalacağınızın teminatını oluşturuyor. Böyle bir teminat olmadığını görmek için dünyanın en büyük 500 şirketinin bulunduğu Standart & Poors (S&P) listesine bakmamız yeterli. 1970'lerde S&P listesine giren

şirketler, yaklaşık olarak 65 yıl bu listede kalabilirken günümüzde bu süre 15 yıla kadar düşmüş durumda ve bu süre gün geçtikçe azalıyor. Dijital teknolojilerin getirdiği süratli değişim rüzgârı, tüm sektörleri derinden etkiliyor. 21. yüzyılda şirket olarak bugüne kadar üstlendiğimiz rolü; daha ileri taşıyabilmemizin yolu, kendimizi geleceğe hazırlamamızdan geçiyor.

Start-up'ların ve girişimcilerin dünya ekonomisinde giderek artan bir ağırlığa sahip olduğu bir dönemde yaşıyoruz. Hangi sektörde faaliyet gösterdiği fark etmeksizin Türk şirketlerinin bu değişime ayak uydurması, bu değişimin oluşturduğu fırsat ve tehditleri doğru bir şekilde algılaması gerekiyor. Geleneksel ekonomik sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin bir anda start-up'a dönüşmesinin mümkün olmadığı bir gerçek. Zaten değişim ve dönüşüm ile amaçlanan da bu olmamalı. Ancak çağın gereklerine ayak uydurmamız, start-up'ların iş alanındaki çevikliğini örnek almamız ve kendimizi onların ağırlıkta olduğu 21. yüzyılın iş kültürüne en iyi şekilde adapte etmemiz hâlen mümkün.

Değişimin Merkezine Şirket Çalışanlarını Koymamız Şart

Kültürel değişimi başarabilmek için değişimin merkezine şirket çalışanlarımızı koymamız şart. Çalışanlara birer girişimci çevikliği ile çalışma imkânı sunmamız ve onların tıpkı gerçek girişimciler gibi şirketi ve şirketin geleceğini sahiplenmelerini sağlamamız gerekiyor. İşte tam bu aşamada “kurum içi inovasyon” kavramı devreye giriyor. Bu kavramı, çalışanların inovatif fikirlerini projelendirip uygun olanları hayata geçirmeye yönelik özel bir program kurgulanması olarak tanımlayabiliriz.

Tüm çalışanlar, kariyerleri boyunca şirketlerinin gelişimine yönelik çok sayıda fikir üretiyor. Ancak geleneksel şirket hiyerarşisi, bu fikirlerin pek azının karar vericilere kadar ulaşmasına müsaade ediyor. Çalışanlarının fikirlerini hayata geçirecek inovasyon yapmayı başaran şirketleri incelediğimizde, bunların yeni fikirleri geleneksel süreçlerle yönetmediklerini görüyoruz. Öyle ki bahsi geçen şirketlerin, bu amaca yönelik oluşturdukları özel süreçleri bulunuyor.

Çalışanlara Mentorluk İmkânı Sunulması, Başarının Önünü Açıyor

Kurum içi bir inovasyon programını başarabilmek için şirketlerin hangi alanda inovasyon yapacaklarını belirlemeleri ve çalışanların inovatif fikirlerini toplayıp projelendirmeye yönelik özel ve yazılı süreçler oluşturmaları şart. Kurum içi inovasyon programının bir sonuca ulaşabilmesi için şirketlerin hâkim olduğu süreç ve işlere değil, şirkete ek gelirler kazandıracak yepyeni ürün, hizmet ve iş modellerine odaklan-

maları gerekiyor. Çalışanlara bu alanda özel eğitim ve mentorluk imkânlarının sağlanması ve makul bir ödül sisteminin öngörülmesi de başarının önünü açıyor. Girişimcilik alanında en anlamlı ödül ise çalışanların bir süre sonra geriye dönüp baktıklarında “İşte bu fikri ben buldum, hayata geçirdim ve bugün ben idare ediyorum.” diyebilmesi oluyor.

İkinci Nesile Tam Yetki Verilmesi Şart

Şirketlerin bu kültürel değişimi başarabilmeleri için bir lidere ihtiyaçları var. Burada kastedilen kişinin geleneksel değerleri temsil eden liderden farklı olarak şirket çalışanlarının ve özellikle de gençlerin kendilerine yakın hissedebilecekleri, onlarla aynı iletişim dilini konuşabilen bir “inovasyon lideri” olması gerekiyor. Dünyadaki başarılı örnekler baktığımızda bu değişim sürecinde aile şirketlerinin ikinci nesil üyelerinin önemli bir rol oynadığını görüyoruz. Ancak başarı hikâyelerinin yazılabilmesi için kurucular tarafından ikinci nesile, bu programı hayata geçirmeye yönelik gerçek anlamda bir yetki ve desteğin verilmesinin şart olduğunu da hatırlatmakta yarar var.

Yukarıda belirtilen temel unsurları bünyesinde barındırmaksızın uygulamaya alınan inovasyon programları, iyi niyetle başlatılmış olsa dahi çoğu zaman etkili bir sonuca ulaşmıyor. Özellikle yeni ciro oluşturma etkisi olmayan programlar, zaman içerisinde eleştirilerin hedefi hâline gelebiliyor. Diğer yandan şirketin inovasyona ve çalışanlarına olan inancını ortadan kaldıracak şekilde. Şirket içi inovasyon programlarının ve onu hayata geçiren yöneticilerin meşruiyetinin sorgulanmaması, bu programın ölçülebilir ve net sonuçlar ortaya koyabilmesinden geçiyor.



ENERJİ VERİMLİLİĞİ İÇİN YARIN DEĞİL, HEMEN HAREKETE GEÇİLMELİDİR

Türkiye, yüksek enerji verimliliği potansiyelini avantaja dönüştürerek kişi başına düşen millî gelirini artırabilir ve daha uygun maliyette üretim sağlayarak dünya ile rekabette öne geçebilir



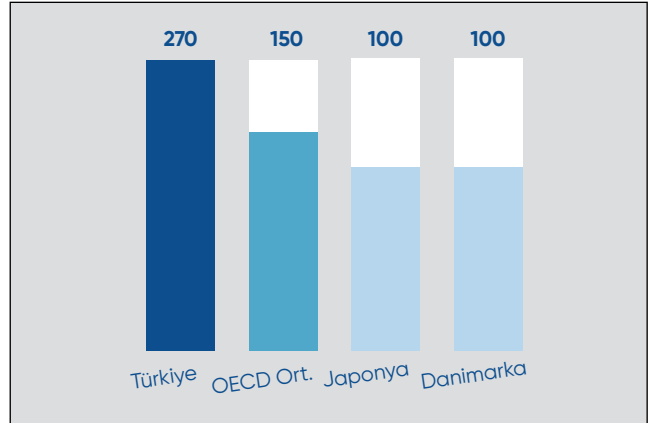
MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Yeşil Ekonomi Çalışma Grubu Başkanı **Altuğ KARATAŞ**

Enerji verimliliği, tüketilen enerji miktarının; konfor şartlarını, üretim/hizmet kalitesini, işletme kârlılığını azaltmadan, ekonomik kalkınmayı ve sosyal refahı engellemeden en aza indirilmesidir.

Enerjinin bu derece ön plana çıktığı bir noktada enerji verimliliği ile aynı miktar enerjiyle daha çok iş yapılması ya da aynı miktar işin daha az enerji kullanılarak yapılması sağlanmaktadır. Enerjide verimliliğin önemli olduğu bu noktada "enerji verimliliği bir enerji kaynağıdır." diyebiliriz.

Türkiye aynı ürün ya da işi üretmek için OECD ülkeleri, Japonya ve Danimarka gibi ülkelerle karşılaştırıldığında enerji yoğunluğunu azaltacak potansiyele sahiptir.

Ülkemizde 2015 yılına ait birincil enerji tüketiminin sektörel dağılımı Şekil 1'de verilmiştir. Şekil 1'e bakıldığında birincil enerji tüketiminin sektörlere göre dağılımında tüketimdeki en büyük payın yüzde 25 ile sanayi sektörüne ait olduğunu görmekteyiz. Türkiye'de enerji verimliliği konusundaki eksikliklerin giderilmesi ve iyileştirmeler gerçekleştirilmesi amacıyla kamusal ve yasal düzenlemeler yapılmaktadır.



Şekil 1 - 1.000 USD'lık bir milli hasıla üretmek için harcanan enerji miktarları

Enerji üretiminden nihai tüketimine kadar bütün süreçlerde enerjinin verimli ve etkin kullanımı için yapılan çalışmalar ve düzenlemeler Tablo 1’de verilmiştir. Buna bağlı olarak, 2007 yılında yürürlüğe giren Enerji Verimliliği Kanunu ile yeni bir dönüşüm süreci başlatılmıştır. 2012 yılında yayımlanan Enerji Verimliliği Strateji Belgesi ile de 2023 yılı enerji verimliliği hedefleri oluşturulmuş ve Tablo 2’de de görüldüğü üzere Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planına göre 2023 yılına kadar kümülatif olarak 23,901 MTEP tasarruf sağlanması ve bu tasarruf için 10,928 milyar ABD Doları yatırım yapılması planlanmıştır. 2033 yılına kadar sağlanacak kümülatif tasarruf ise 30,2 milyar ABD Doları olarak öngörülmüştür.

Tablo 1- Türkiye’de Enerji Verimliliği Konusunda Yapılan Kamusal ve Yasal Düzenlemeler

| | |
|------|--|
| 2007 | 5627 Sayılı Enerji Verimliliği Kanunu |
| 2008 | Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği |
| 2008 | Ulaşımında Enerji Verimliliğinin Artırılmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik |
| 2009 | Enerji Verimliliği Danışmanlık (EVD) firmalarının yetkilendirilmesine başlandı |
| 2010 | Türkiye İklim Değişikliği Strateji Belgesi |
| 2011 | Enerji Kaynaklarının ve Enerji Kullanımında Verimliliğin Artırılmasına Dair Yönetmelik |
| 2012 | Enerji Verimliliği Strateji Belgesi 2012-2013 |
| 2017 | Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı |
| 2018 | Enerji Verimliliği Denetim Yönetmeliği |

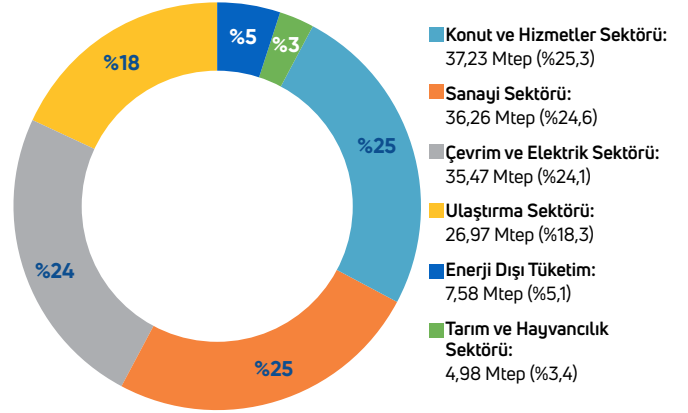
Binalarda Yalıtım ile Yıllık 7 Milyar USD Enerji Tasarrufu Sağlanabilir

Türkiye’de enerji verimliliği sektörel olarak incelendiğinde hem ülke ekonomisine hem de çevre korunmasına katkı sağlayacak sektörlerin başında bina ve sanayi sektörü gelmektedir. Enerji verimliliği, binalarda yaşam standardını arttırırken, endüstriyel işletmelerde ise birim miktarı başına enerji tüketiminin azaltılmasını sağlamaktadır. Öyle ki binalarda yalıtım ile yıllık 7 milyar USD enerji tasarrufu sağlanabilir. Türkiye İstatistik Kurumu verilerine bakıldığında Türkiye’de 2017 yılında 9,1 milyon bina bulunmaktadır ve her geçen yıl bu miktar hızla artmaktadır. Bu rakamlardan anlaşıldığı üzere mevcut veya yapılacak olan binalarda iyileştirmeler ve enerji verimliliği sağlanarak ciddi miktarlarda enerji tasarrufu sağlanabilir.

Türkiye’de Sanayi Sektörünün Enerji Tüketimindeki Payı Yüksek

Ülkemizde sanayi sektöründe enerji tüketiminin payı oldukça yüksektir ve son yıllarda bu alan hızla büyümektedir. Özellikle sanayi sektöründe enerjinin verimli kullanılması, uluslararası ticarete rekabet ortamının arttığı günümüzde maliyetleri düşürerek, mal ve hizmetlerin daha ucuza elde edilmesine olanak sunacaktır. Şekil 3’de Türkiye’de enerji tüketimi ve enerji verimliliği potansiyelinin sanayi sektöründe kullanılan alanlara göre dağılımı verilmiştir. Şekil incelendiğinde verilmiş olan sanayi kollarından yüzde 33’ü çimento ve cam olarak büyük bir paya sahiptir.

Türkiye Birincil Enerji Tüketiminin Sektörel Dağılımı (2020)



Şekil 2 - Türkiye Birincil Enerji Tüketiminin Sektörel Dağılımı (2020)

Diğer sektörlerde olduğu gibi sanayi sektöründe de enerji verimliliğini arttırmak hedeflenerek çalışmalar ve uygulamalar belirlenmiştir. Mevcut mevzuata göre 1000 TEP (Ton Eşdeğer Petrol) enerji tüketen sanayi tesisleri dört yılda bir enerji etütü yaptırıp işletmelerinin enerji tüketimlerini kontrol altında bulundurmaları zorundadır. Bu etütlerin bakanlık tarafından yetkilendirilmiş enerji verimliliği danışmanlık şirketleri tarafından yapılması gerekir. Diğer zorunlu kılınan bir nokta ise yıllık toplam enerji tüketimi 1000 TEP ve üzerinde olan tüm fabrikalar, enerji yöneticisi bulundurmaları veya bir EVD şirketinden bir enerji yöneticisi hizmeti almak zorundadır. VAP ve Gönüllü anlaşmalar ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Enerji verimliliği yatırımlarına yüzde 30 hibe destek sağlamaktadır.

Ülkemizde Tasarruf Potansiyellerinin Yaklaşık 7,5 Milyar TL Olduğu Biliniyor

Ülkemizde yapılan araştırmalar sonucunda; enerji verimliliği konusunda uygulanan eğitim, etüt ve bilinçlendirme çalışmalarını ile sanayi sektöründe yüzde 20-25 enerji tasarrufu potansiyeli, binalarda yüzde 30-50 enerji tasarrufu potansiyeli ve ulaşımda yüzde 15-20 enerji tasarrufu potansiyeli bulunmaktadır. Bu tasarruf potansiyellerinin yaklaşık 7,5 milyar TL değerinde olduğu bilinmektedir.

Sonuç olarak enerji verimliliği ülkemiz için stratejiktir. Bedeli ödenmiş ithal edilmiş enerji artık yerleşmiştir. Enerjide yapacağımız israf millî kaynaklarımızı boşa tüketmek anlamına gelir. Türkiye yüksek enerji verimliliği potansiyelini avantaja dönüştürerek kişi başına düşen millî gelirini artırabilir ve daha uygun maliyete üretim sağlayarak dünya ile rekabete öne geçebilir. Ülkemizde son yıllarda kamunun aldığı birçok kararlar önemli mesafeler katedilmiş ve ciddi çalışmalar gerçekleştirilmiştir ama daha çok yolumuz bulunmaktadır. Enerji verimliliği için yarın değil, hemen harekete geçilmelidir.

LİDERLİĞE GİDEN YOL, SÜRDÜRÜLEBİLİR BAŞARIDAN GEÇİYOR

Liderlik sürdürülebilir başarıyı elde edecek organizasyonel yapıyı kurmak ve bunu desteklemekten geçiyor. Bu sağlandığı zaman sürdürülebilir başarı, kendiliğinden geliyor



Optimist Group Media Ajansı Başkanı **Feyzan ERSİNAN**

Dünya genelinde işletmelerin yüzde 70'inden fazlası aile şirketlerinden oluşurken bu oran Türkiye'de yüzde 95 seviyelerinde seyrediyor. Dolayısıyla aile şirketleri, Türkiye'de ve dünyada istihdam ve ekonomik büyüme konularında önemli bir rol oynuyor. Ancak ülkemizde aile şirketlerine dair şöyle bir gerçek var: Kuruculardan sonraki dönemde bahsi geçen şirketlerin yüzde 95'i üçüncü nesile uzanacak kadar ayakta kalamıyor. Bunun en önemli nedenleri olarak da doğru yönetim yapılarının kurulmaması ve gelecek nesil yöneticilerin gerekli eğitim süreçlerinden geçemeyişlerini saymak mümkün. Bu anlamda aile ve kurum içinde lider iletişimi ve etkileşimi büyük önem arz ediyor.

Kurum İçi İletişim ve Etkileşim Doğru Kurgulandığında Başarı Sürdürülebilir Oluyor

İletişim ile etkileşimi özellikle belirtiyorum. Öyle ki bu iki unsurun, günümüzde birbirinin içine geçtiğini, aynı zamanda liderler tarafından aile ve kurum içi pozisyonları itibarı ile genellikle dikkate alınmayan noktaya geldiğini görüyoruz. Geçmiş başarı-

ların bugünü, bugünkü başarıların ise geleceği şekillendirdiğine inanılan günümüzde, aile ve kurum içi iletişim ve etkileşimin doğru kurgulanmadığında ne yazık ki başarının sürdürülebilirlikten uzaklaştığını görüyoruz. Türkiye'deki aile şirketlerinin çoğunun lider yapısı, başarı üzerine kurulu olduğundan her şeyi bilme ve her şeyden haberdar olma isteği "Ben yaptım, benden daha iyi mi bileceksiniz." çıkarımlarına yol açıyor. Bu yaklaşım da kurum yöneticilerinin ve çalışanlarının sorumluluk almasının önündeki en büyük engellerden biri olarak karşımıza çıkıyor. Bu tarz yönetim anlayışını benimseyen liderler, iletişim kurmakta herhangi bir eksiklik yaşamıyor olmalarına rağmen etkileşim tarafında büyük bir açık bırakıyor.

Gelecek Nesil, Gerekli İletişim ve Etkileşim Olanağın Yakalayamadığında Kendi Yolunu Çiziyor

Lider performansı ile elde edilen başarı, ilerleyen zamanda aile nüfusunun ve kurum çalışanlarının artmaya başlamasıyla birlikte etkileşim eksiklerinin neticeleri de ortaya çıkmaya başlıyor. Aka-

binde ise lider olarak görülen kişinin, aile ve şirketin kurumsal gelişiminin önündeki en büyük engel olduğu düşünölmeye başlanıyor. İş bu noktaya geldiğinde aile içinde lider görölen kişiden sonra gelecek olan nesil, gerekli iletişim ve etkileşim olanaklarını yakalayamadığından kendi yolunu çizmek için arayışa giriyor. Kurum içi yöneticiler ile çalışanlar ise gerekli bilgi birikimine sahip olduklarına ve yeterli tecrübeyi edindiklerine inandıklarında ya mevkilerini yükselteceklerini ya da gelirlerini arttıracaklarını düşündükleri başka şirketlere geçiş yaparlar. Bir başka yol olarak da kendi işletmelerini kurmayı tercih edebilirler. Hem aile bireyleri hem de kurum çalışanları, bu anlamda çizdikleri yolda başarılı da olabilirler, başarısız da... Ama bu durum, hedefler ve zorunluluklar çerçevesinde liderin kurmuş olduğu aile ve işletme yapısının sürdürülebilirliğini son derece olumsuz yönde etkiler.

Ekonomik Güç ve Mevki Lider Özellikleri ile Elde Edilir

Liderlik, ekonomik güç ve mevki ile elde edilecek bir pozisyon değildir. Bunun aksine ekonomik güç ve mevki lider özellikleri ile elde edilir. Lider ruhlu doğanlar ile lider olmak isteyenler vardır. Bu iki tanımlamanın ortak noktası, hayat boyu gelişmekten ve öğrenmekten geçiyor. Lider ruhlu doğanların kendilerine bahsedilen özellikleri yeterli görüp gelişimden ve öğrenimden uzak kalmaları, onların hayatları boyunca girişimde buldukları tüm alanlarda ikinci planda kalmalarına yol açar. Bu da onların tabiatlarına aykırı olduğundan tüm girişimlerinin süreci kısa sürer. Lider olmak isteyenler ise gelişime ve öğrenime önem verirler,

Liderlik, ekonomik güç ve mevki ile elde edilecek bir pozisyon değildir. Bunun aksine ekonomik güç ve mevki lider özellikleri ile elde edilir

çok çalışırlar ve genellikle konjonktürel ilerleme içerisinde kendilerini konumlandırırlar.

Türkiye'de işletme sayısının artarak devam ediyor olmasının sebeplerinden biri lider ruhlular ya da lider olmak isteyenlerin sayısının çokluğundan değildir. Bunun sebebi çalışandan yöneticisine, işvereninden sermayedarına kadar riskli seven bir toplum olmamızdan kaynaklanıyor. Aldığı riskler neticesinde kısa ve orta vadede başarılı görünenler, kendilerini lider olarak tanımlıyorlar. Oysaki liderlik sürdürülebilir başarıyı elde edecek organizasyonel yapıyı kurmak ve bunu desteklemekten geçiyor. Bu sağlandığı zaman sürdürülebilir başarı zaten kendiliğinden geliyor.



FUZUL'Ü, TEK BİR KELİME İLE TANIMLAMAM GEREKİRSE "GÜVEN"

Aile büyükleri Fuzul'ü bugünlere getirerek bir başarı hikâyesi yazmışlar ve şu an görülüyor ki ikinci nesil şirketi sürdürülebilir kılacak



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ BT Yazılım ve Operasyon Direktörü
Halil İbrahim KURUÇAY

Fuzul ile yolum kesiştiğinde 20'li yaşlarda, askerden yeni gelmiş genç bir adamdım, 2000'li yılların başıydı. Bir arkadaşım, ihtiyaç olduğunda Fuzul'e gidip bilgisayarlarda oluşan sıkıntıları çözüyordu. Zamanla çalışanlarla birlikte bilgisayar sayıları ve problemleri de artınca bir ihtiyaç hasil olmuş. Arkadaşım da konuyu bana açtı, her ne kadar ilk aşamada yapamayacağımı düşünüp tedirginlik yaşamış olsam da ikna oldum ve görüşmeye gittim. Şu an hâlâ Fuzul avukatlarından olan Hasan Çatal ile görüştüm, "Hemen başlasın." dedi. Böylelikle benim Fuzul ile yolculuğum da start almış oldu. Düşünüyorum, "Fuzul ile uzun soluklu bir çalışma hayal ettim mi?" Buna verecek ne "evet" ne de "hayır" diye bir cevabım yok. Kendimi akışa bıraktım ve yaptığım işte hep elimden gelenin en iyisi için çabaladım. Fuzul, benim ailem ve onu tek bir kelime ile tanımlamam gerekse kesinlikle güven derim.

Çok Okudum, Araştırdım ve Çalıştım

Yanılmıyorsam ben Fuzul'e başladığımda 50'yi aşkın çalışan vardı. Tabii o zaman bugünkü kadar gelişmiş bir teknoloji olmadığından çıkan sorunlara çözüm sunmak da pek kolay olmuyordu. Çünkü hâlihazırda gelişmiş arama motoru ve ileri

düzyer bir internet bağlantısı söz konusu değildi. Bilgisayarlar da sorunlar çıkıyordu, elimden geldiğince çözmeye çalışıyor, çözemediklerimi arkadaşlarıma danışıyor ve mevcut sorunları mümkün mertebede ortadan kaldırmaya gayret ediyordum. Tabii eğitimler alabileceğimiz, bu alanda kendimizi geliştirebileceğimiz çok fazla yer yoktu. Kimi kurslar yeni yeni kurulmaya başlamıştı ve oldukça pahalıydı. Yaygın olarak kitaplar vardı. Sadık Boyraz vardı şu an Fuzul GYO'da Finans Müdürü olarak görev alıyor. Kendisi o zaman bana kitap almam için para vermişti. Allah ondan razı olsun, kitaplardan çok istifade ettim ve onlar hâlâ da duruyor. İşe gidip gelirken otobüste tekrar tekrar okur, sonra uygulamaya çalışırdım. Ama bir yandan da haddinden fazla çalışmaya özen gösteren biriyim, daima yeni bir şeyler öğrenmek ve kendimi geliştirmek gibi derterim vardı. Bu nedenle çok okudum, araştırdım ve çalıştım. Programcılık mantığını anlamamın ve uygulamamın epey zaman aldığını söylemeliyim.

Küçük Çaplı Yazılımlar Yapmaya Başladım

Zaman geçtikçe mesleki anlamda öğrenme ve olgunlaşma sürecim de başladı. Şirketin yazılım ihtiyaçlarına çözüm üretme

İnsan kendi inançlarına ve dünya görüşüne uygun bir yerde çalışma fırsatı bulduğunda bunun için çok şükreliyor, bunu Allah'ın bir nimeti sayıyor



noktasında kafa yormaya başladım. Akabinde de küçük çaplı yazılımlar yapmaya... O dönemde çalışma arkadaşlarımın işlerini kolaylaştıracak pek çok küçük yazılımlar geliştirdim. Hem donanımla uğraşılıyor hem de yazılım yapıyordum. Bu yıllarca devam etti, tüm holdingin bu tarz işlerine bakıyordum ta ki Fuzul şubeleri 40'a ulaşana kadar. Sonrasında yanıma başka arkadaşlar da dâhil oldu.

İkinci Nesil, Fuzul'ü Sürdürülebilir Kılacak

Fuzul kurulduğu andan beri hep o günkü şartlarda ihtiyaç ne ise ona çözüm bulacak adımlar attı. Kişilere ev ve araç finansmanı sağlamasından sigortacılık sektörüne adımı, inşaatın yeni nesil konaklama hizmetlerine girişine kadar pek çok alanda hep günceli takip etti ve hep vizyoner bir bakış açısı benimsedi. Fuzul hangi alanda faaliyet gösteriyorsa orada güven tesis etti. Hiçbir müşterisini mağdur etmedi.

Akbalların ikinci nesilinin de çok başarılı olduğunu vurgulamak istiyorum. Zaten aile büyükleri Fuzul'ü bugünlere getiren bir başarı hikâyesi yazmışlar ve şu an görülüyor ki ikinci nesil şirketi sürdürülebilir kılacak. İleride bambaşka sektörlerle de girip, önemli başarılarla imza atacaklar.

İnsan Zamanla Bu Şirketin Bir Parçası Hâline Geldiğini Hissediyor

İnsan kendi inançlarına ve dünya görüşüne uygun bir yerde çalışma fırsatı bulduğunda bunun için çok şükreliyor, bunu Allah'ın bir nimeti sayıyor. Mahmut Akbal'ın babacan tavırının, ihtiyaç sahiplerine yardım eli uzatıyor olmasının ve hayır hasenat işlerine olan bağlılığının Fuzul'e olan aidiyetimde etkisi büyük. Zamanla bu şirketin bir parçası hâline geldiğini hissediyor insan.

Bir Bakıyorsun Fabrika Ayarlarına Geri Dönmüştün

Agresif bir yapım olduğunu ve bazen fevri birtakım çıkışlarım olduğunu itiraf etmeliyim. O anlarda bile patronlarıma bana anlayışla yaklaştığının da altını çizmek isterim. Nasıl ki kişi, aile bireylerinden biriyle tartışsa da ilişkisi bozulmadan devam eder, Fuzul'de de işler böyle ilerliyor. Birden bir bakıyorsun ki fabrika ayarlarına geri dönmüştün. Patronlarımızın her biri bize karşı o kadar iyi ve samimiler ki insan çalışırken mesai kavramını unutuyor. İşte bu adanmışlık ve bu işverenlerimizin davranışlarının bir yansıması. Bu vesileyle patronlarım Mahmut Akbal'a, Eyüp Akbal'a ve Zeki Akbal'a teşekkürlerimi sunmak isterim.

Önemli Olan Bilgi, Birikim ve Tecrübe

Şu an Fuzul bünyesinde çalışan genç arkadaşlara defaten söylediğim şey, kendilerini geliştirmeleri oluyor. Zaman gelip geçiyor ve kendilerini geliştirdikleri yanlarına kâr kalıyor. Tabii kendileri için oluşturdukları bu değeri, şirketle ve çalışma arkadaşlarıyla da paylaşmalı, hiçbir zaman nankörlük etmemeliler. Kendileriyle paylaşılan herhangi bir bilgiyi alıp karşısındaki kişiye karşı koz olarak da kullanmamalılar. Hangi işi yapıyorlarsa onun en iyisi olmalı. Kimseye saygısızlık etmemeliler. İnsanlara kendilerine nasıl davranılmasını istiyorlarsa öyle davranmalı. Egoist olmamalı, planlı çalışmalı. Önemli olan bilgi, birikim ve tecrübe... Fuzul'e bir kişinin vereceği zarar, buradaki tüm çalışma arkadaşlarımızı etkiliyor. Dolayısıyla şirkete zarar vermeyecek şekilde çalışmak ve yapıcı olmak lazım.

FUZUL'E OLAN GÜVEN GÜNDEN GÜNE ARTIYOR

Ekip ruhunu benimseyen bir takımla aşılmayacak engel ve kırılmayacak rekor olmadığını düşünüyorum. Ekip ruhunu benimseyen takımlar, çok daha başarılı oluyorlar



DENİZLİ ŞUBE

Fuzul; ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olmak isteyen herkesin imkânlarını birleştirerek bahsi geçen arzularına ulaşabilmelerine olanak tanıyan tasarruf finansman sektörünü, en sade ve anlaşılır biçimde Dayanışma Ekonomisi ifadesiyle tanımlıyor. Kurulduğu günden bu yana da yüz binlerce kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasını sağlayan Fuzul'ün bir ferdi olmaktan dolayı duyduğum memnuniyeti belirtmek istiyorum.

Çalışmalarımızı, Misafirperverlik Çerçevesinde Sürdürüyoruz

Fuzul'ün Denizli Şubesi, 2016 yılından bu yana faaliyet gösteriyor. Faiz hassasiyetine sahip olan kişilerin yanı sıra ekstra bir maliyete katlanmak istemeyen kişiler tarafından da Fuzul markasının sıklıkla tercih edildiğini söylemek mümkün. Zira her geçen gün Dayanışma Ekonomisi'ne olan talebin arttığının da altını çizmeliyim.

Tasarruf sahiplerinin hayallerine kavuştukları anki heyecanlarını ve mutluluklarını paylaşmak bizler için tarifsiz bir duygu... Bizi tercih eden tüm kişilerin ihtiyaçlarına en uygun modeli seçerek hayallerine bir adım daha yaklaşmalarına vesile oluyoruz. Bütün çalışmalarımızı kurum kültürümüzün benimsediği misafirperver-



Denizli Şube Müdürü
İskender ESKİKARAHİSARLI

lik çerçevesinde sürdürüyoruz. Normalde kişilerin kendi imkânlarını kullanarak çok uzun sürede sahip olabilecekleri ev, araç ya da çatılı iş yeri- ne az maliyetle ve kısa zamanda ulaşmalarını sağlamak mutluluk verici...

Fuzul Demek Güven İnşası Demek

Fuzul, tasarruf finansman sektöründe 30 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteriyor. Dolayısıyla bu aynı zamanda 30 yıllık bilgi birikimi, tecrübe ve güven inşası da demek oluyor. Bu güven unsuru, Fuzul'ün Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu tarafından lisans almasıyla daha da perçinlenmiş oldu. Tasarruf sahiplerine zamanında yaptığımız teslimatlarla Fuzul'e olan güven günden güne artıyor.

Tutkulu ve Asla Pes Etmeyenlerin Başarılı Olacağına İnanım Tam

Hedefini netleştirmiş, iletişim becerisi yüksek, tutkulu ve asla pes etmeyecek kişilerin başarılı olacağına inancım tam. Diğer yandan ekip ruhunu benimseyen bir takımla aşılmayacak engel ve kırılmayacak rekor olmadığını düşünüyorum. Deneyimlerimden yola çıkarak şunu net bir biçimde söyleyebilirim ki: Ekip ruhunu benimseyen takımlar, çok daha başarılı oluyorlar.

SAYGI VE İŞİNİ SEVMEK

BAŞARIYI GETİRİYOR

Ev sahibi olmak, kiracı olmaktan daha zor değil! İnsanlara tasarrufları ile ev sahibi olabileceklerini gösterebilmek çok önemli



Biz yardımlaşmayı, birbirimize destek olmayı seven bir milletiz. Fuzul'ün Dayanışma Ekonomisi de bunun en güzel örneklerinden biri aslında. Kişiler, dayanışma içerisinde ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olabiliyor ve Fuzul bunu 30 yılı aşkın bir süredir gerçekleştireyor.

Fuzul'ün Yalova'da faaliyete geçmesi ise 2021 yılında oldu. Küçük ve bir o kadar da güzel bu şehrin halkı, hemen bizleri aileden biri görmeye başladı. Sistemin faizsiz olması, ödeme gücünü müşterilerimizin belirleyebilmesi ve temelinde dayanışma olması Fuzul'e olan ilgiyi arttırdı.

Ev Sahibi Olmak, Kiracı Olmaktan Daha Zor Değil!

Müşterilerimizin hepsi, bizim ailemizden biri gibi... Onların hayallerinin gerçekleşmesine vesile olabilmek bizim için en büyük onurdur. Ayrıca şunun da altını çizmek istiyorum: Ev sahibi olmak, kiracı olmaktan daha zor değil! İnsanlara tasarrufları ile ev sahibi olabileceklerini gösterebilmek çok önemli. Fuzul, evin ya da aracın aslında sadece bir hayalden ibaret olmadığı bir yer.



Yalova Şube Müdürü
Murat YILDIRIM

Fuzul, Güven İnşa Ediyor

Küçük şehirlerde çalıştığımız zaman kurum güveni çok önemli. Fuzul 30 yıldan fazla bir zamandır güven inşa ediyor. Bizler de Fuzul kültürünü müşterilerimize en şeffaf ve en sade şekilde sunuyoruz. Süreç müşterimizin kapıdan içeri girmesi ile başlıyor. Müşterilerimiz en doğru bilgiyi almayı ve onların hayallerini en ince ayrıntısına kadar dinlememizi istiyorlar. Biz de bu süreci kendilerine en doğru ve en şeffaf şekilde, evinin ya da aracının anahtarını alacağı güne kadar hizmet garantisi ile aktarıyoruz. Bunu da evine, aracına ulaşan mutlu müşteri örneklerimiz ile perçinlemiş oluyoruz.

Başarı; Durduğunuzda Gelmez, Koşmalısınız

Yaptığımız işi sevmelisiniz, başarı işi sevmekle başlar. Bir kere satışçının en büyük referansı kendisidir. Başarı, durduğunuzda gelmez, koşmalısınız. Doğru işi, doğru yerde, doğru kişiler ile yapmak çok önemli. Müşterilerimiz ile nasıl aile oluyorsak ekip arkadaşlarımız ile de iyi bir aileyiz. Sonuçta kendi ailemizden daha çok vakit geçirdiğimiz bir yerde çalışıyoruz. Saygı ve işini sevmek başarıyı getiriyor.

FUZUL, KİŞİLERE GÜVEN AŞILAYAN BİR KONUMDA BULUNUYOR

İnsanların çoğu zaman hayalleri ev ya da araç sahibi olmaktır ve biz insanların isteklerine kavuştukları o ana şahit oluyoruz. Kişilerin bu mutlu anlarına şahit olmak kadar güzel bir şey var mı?



ÇANAKKALE ŞUBE

Tasarruf finansman sektöründe 30 yılı aşkın bir süredir hizmet vermesi, bilinirliğinin yüksek olması, binlerce aileye gerçekleştirdiği teslimatlar ile Fuzul, kişilere güven aşıl原因an bir konumda bulunuyor. Diğer yandan BDDK lisansına sahip altı şirketten biri olması hasebiyle de güvenilirlik konusunda yerini daha da sağlamlaştırmış durumda. Şahsen Dayanışma Ekonomisi ile Çanakkale'ye yeni bir tasarruf alışkanlığı kazandırdığımızı düşünüyorum. En kısa sürede Çanakkale'de Fuzul'un sistemini duymayan kalmamasını istiyoruz.



Çanakkale Şube Müdürü
Hakan ÜNSAL

Ülkemizin dünyanın sayılı ekonomilerinden bir tanesine sahip olabilmesi için bireylerin borçlanma ekonomisi yerine Dayanışma Ekonomisi'ni tercih etmesi gerekiyor. Biz de bu vizyonla çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Müşteri Memnuniyetinin Oluşturulması Bir Süreç

Biz mümkün olduğunca kişiler şubemizden içeri adım attıkları andan itibaren onlara güler yüzlü davranmayı, sistemimizi tüm detaylarıyla anlatmayı ve memnun bir şekilde onları uğurlamayı önemsiyoruz. Diğer yandan her hafta saha programları düzenliyoruz, müşterilerimize ve adaylara kaliteli hizmet sunabilmek adına

çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca çalışan müşterilerimiz için mesai saatleri dışında onlarla bir araya gelmeye gayret ediyoruz. İlişkiler doğru yönetildiğinde şubemizi ziyaret eden her bir kişi memnun tasarruf sahiplerine dönüşüyor.

Satış Yapma, Yardımcı Ol

Ekip arkadaşlarım, direkt satış yapmaya çalışmaktan çok kişilerin ihtiyaçlarını doğru tespit edip onlara yardımcı olmaya gayret gösteriyorlar. "Satış yapma, yardımcı ol" mottosunun memnuniyet odaklı ve sürdürülebilir bir model için zorunlu olduğu kanaatindeyim.

Başarı Bizi Motive Ediyor

Benim ve ekibimin en büyük motivasyon kaynağı başarımız. Ekip arkadaşlarım, zaman ve mekân göz etmeksizin müşteri memnuniyeti sağlamak adına çalışmalar yapıyorlar. Bizim bir diğer motivasyonumuz da müşterilerin teslimatını aldıklarından sonra ettikleri dualar...

İnsanların çoğu zaman hayalleri ev ya da araç sahibi olmaktır ve biz insanların isteklerine kavuştukları o ana şahit oluyoruz. Kişilerin bu mutlu anlarına şahit olmak kadar güzel bir şey var mı?

DENİZ DEĞİL, BOĞAZ MANZARASI!

Sınırsız boğaz & yarımada manzarası. Sadece 48 daire.



BARBAROS 48

barbaros48.com.tr

PARAYI KAZANMAK KADAR DOĞRU YERLERE VAKFEDEBİLMEK DE ÖNEMLİ

Başarılı bir vakıf kültürünün temelini; sevgi, şeffaflık, hakkaniyet, hukuka uyumluluk ve iyi niyet gibi kavramlar oluşturuyor



Fuzul Holding İç İletişim Yönetmeni **Kübra AKBAL KURU**

Anadolu'nun mihenk taşlarından biri olan vakıf kültürünü; insanların maddi değil de manevi ihtiyaçlarını karşıladıkları tabiri caizse manevi doygunluğa ulaşmalarına yol açan bir toplumsal fayda çalışması olarak görüyorum. İş dünyasında kişiler, maddi güçleri ölçüsünde, vakıflarda

ise oraya verdikleri emek, kattıkları kıymet ölçüsünde değer görüyorlar. Bu ise kişiyi, unvanların çok ötesinde memnun ediyor. Örneğin; bir yıllık yapmak ya da birine sadaka vermek kişinin vicdani ihtiyacıdır, bunu da vakıflar ve dernekler aracılığıyla yapmak mümkün. Dolayısıyla iyi araştırılmış, doğru

işler yapan kurumları tercih etmek oldukça mühim... Parayı kazanmak kadar doğru yerlere vakfedebilmek de önemli.

Ben vakıfların, derneklerin ve iş dünyasının ortasında konumlanmış bir aileye açtım gözlerimi... Küçüklüğümden bu yana da hiç kopmadım ve hep gönüllülük esaslı çalışmaların içinde yer aldım. Başka bir ifadeyle anlatmam gerekirse vakıflar benim hayatımda hep vardı. İlk zamanlar katılımcı olarak bu oluşumların içerisinde yer alırken liseden sonra bilfiil vakıflarda ve çeşitli sivil toplum kuruluşlarında çalışmaya başladım. Kendi adıma akademik yolda beni destekleyen, eğitime ve bilime önem veren, bir cemiyette doğmuş olduğumdan dolayı kendimi çok şanslı hissediyordum ve çok şükrediyordum. STK'larda vakit geçirdiğim süre zarfında vizyonum genişledi, bakış açım değişti, sosyalleştim ve adeta insanları daha kolay tanıyabilen bir hâle geldim. Dolayısıyla da herkesin hayatının bir döneminde mutlaka STK'da gönüllü olarak çalışması gerektiğini inanıyorum.

STK'lar Kişiler Arasında Gönül Bağı Oluşturuyor

Toplumumuzda ne yazık ki herkesin eğitim, kültür, sağlık gibi pek çok hizmete eşit şartlarda ulaşması mümkün olmuyor. Bir de fiziksel sebeplerden ya da ailevi nedenlerden dolayı çalışma şansları olmayanlar da var. Vakıfların ve STK'ların bu insanlara destek olması, onların yaralarına merhem olması arada güçlü bir gönül bağı oluşmasına yol açıyor. Bu gönül bağıyla birlikte kişiler, kuruma vefa duygusu hissediyorlar.

STK'ların topluma en büyük faydalarından birinin, toplumda bütünlük oluşturması... Farklı bir ifadeyle STK'ların toplumun kalkınmasını desteklemesi, ahlaklı, dürüst ve iyi eğitilmiş kişiler yetiştirmesine vesile olması aslında ülkenin kalkınması noktasında da önemli katkılar sunuyor. Örneğin bir kişiyi okutmak, ne kadar kıymetli. Birini okutmak sadaka-i cariyedir yani o çocuk okulunu bitirip para kazandığı sürece, ailesinin geçimini sağladığı müddetçe sen sevap kazanırsın.

Gönüllü Çalışmalara Kimileri Emeklerini Kimileri İmkânlarını Vakfediyor

Kişiler; çalıştıkları ve emek verdikleri ölçüde himmet bulur. İnsan öyle oturduğu yerden himmet bulamıyor. Bir de şu var tabii: Kişi iş çevresinde

Birini okutmak sadaka-i cariyedir yani o çocuk okulunu bitirip para kazandığı sürece, ailesinin geçimini sağladığı müddetçe sen sevap kazanırsın

para dağıtarak himmet görüyorsa, parası bittiğinde kimse tarafından umursanmayacaktır. Ama insanların dolayısıyla da toplumun faydasına bir şeyler yapan ve bunu canıgönülden yapanlar, sizin niyetinizi de gönlünüzü de biliyor. Bu pencereden bakınca da tıpkı benim gibi vakıf işlerini insan hayatının tam merkezine konumlandırıyor. Bunu bir örnekle açıklamam gerekirse şunu söyleyebilirim: Benim yaklaşık 10 yıldır düzenli olarak her salı akşamımı ayırdığım bir dernek var. Tatil planımdan iş görüşmelerime, ailemle vakit geçirmemden kendime zaman ayırdığım anlara kadar hiçbir programım salı akşamına denk gelmiyor. Daha önce de bu şekilde katılım sağladığım dernekler oldu. Kimileri emeklerini kimileri imkânlarını vakfediyorlar bu gönüllü işlere, ne mutlu ki bende bahsi geçen kişilerden biriyim.

İyi Niyeti, Her Zaman Tazelemek Gerekir

Başarılı bir vakıf kültürünün temelini; sevgi, şeffaflık, hakkaniyet, hukuka uyumluluk ve iyi niyet gibi kavramların oluşturduğunu düşünüyorum. Vakıf işini sevmezseniz, yapamazsınız ve sürekli bir art niyet ararsınız. Şeffaflık olmazsa kişiler birbirlerine karşı açık olamazlar, ancak şeffaflık sayesinde doğru yolda olursunuz. Herkesin gönüllü işlere ayırabileceği zaman da bütçe de birbirinden farklı oluyor. Dolayısıyla bu tarz durumlarda hakkaniyet temelli bir iş ve bütçe planlaması yapmak gerekiyor. Sonuçta uygun olan kişinin yeteneğine göre iş dağılımı yapmak ve görevi hak edene vermek lazım. Hakkaniyet konusuna bir de şu perspektiften bakmalıyız: Vakıf olarak yardım edilecek kişilerin de gerçekten ihtiyaç sahibi olduğundan emin olmak gerekiyor ki iyi niyetle çıkılmış bir yolda gönüllülerin hakkına girilmesin. Bu nedenle doğru yerler ve kişilerle iletişime geçmek, peşine düşmek sonrasında yardımı gerçekleştirmek gerekiyor. Gelelim niyete... Bu tür işlerde kötü zihniyetli ya da yetersiz insanlarla yola çıkıp iyi niyet beklemek veya hayır işleri yapmak sorumsuzca olur. Bu nedenle iyi niyeti her zaman tazelemek gerekiyor. Başka bir ifadeyle kişinin kendine "Allah rızasını kazanmak için" bu faaliyetlerde yer aldığını zaman zaman hatırlatması gerekiyor.





22 ARALIK 1914

DİLE KOLAY TAM 90 BİN VATAN EVLADI...

Sarıkaş Harekâtı, vatan savunması uğruna canını hiçe sayan Mehmetçik'in tarihe düştüğü bir destan olarak kayıtlarda yerini aldı

Türk milletinin gönlünde yatan vatan sevgisinin; yüreğindeki imanın adeta yeryüzündeki tezahürüdür, Sarıkamış. Bitmek tükenmek bilmeyen ve bayrak aşkıyla yanıp tutuşan gencecik yüreklerin, korku nedir bilmeden yürüyüşünün simgesidir.

Soğuşun sadece üşütmediğini koskoca bir ulusun yüreğini nasıl cayır cayır yaktığını gösteren tarihteki eşsiz hadiselerdendir Sarıkamış...

Takvimler Aralık 1914'ü gösteriyordu. Kafkasya cephesinde vatan toprağını korumak ve şanlı sancağımızı göndere çekmek için Ağustos 1914'te ilan edilen seferberlik sonrası geride tüm sevdiklerine bırakan binlerce Türk evladı, tüm mukaddesatı uğruna yollara düşmüş, silah altına girmişti.

Vatanı için canından bile vazgeçebilecek yiğitlerin sayısı ne kadar çok olsa da yokluk da kıtlık da mühimmat eksik-

likleri de bir o kadar fazlaydı. Kafkasya cephesini savunmak adına Rus orduları ile karşı karşıya gelen binlerce Mehmetçik, 22 Aralık 1914 günü ölüme yürüyüşün fitilini ateşledi. Planlandığı gibi sürmeyen, sadece düşmanla değil aynı zamanda zorlu ve çetin kış şartlarıyla da mücadele etmek zorunda olunan harekât sonucunda 90 bin şanlı Türk evladı donarak şehit düştü.

Mehmetçik, Zorlu Şartlara Teslim Olmak Durumunda Kaldı

Kafkas dağlarının karlarla kaplı zirveleri, onlara şehadet hazırlıyordu. Zorlu koşullar, dondurucu soğuk ve eksik malzeme, en büyük düşmanlarıydı. Sarıkamış'ta binlerce Türk evladı, vatan uğruna çıktıkları yolda şehadet şerbeti içti. Dile kolay tam 90 bin vatan evladı... Tek bir kurşun atmadan, soğuşa ve zorlu koşullara teslim olmak durumunda kaldı.

Sarıkamış Harekâtı, Türk milletinin bağımsızlığa olan sevdasını, özgürlüğe olan bağlılığını, vatan ve bayrak uğruna göze alabileceklerini ortaya koymak adına çok net bir gösterge niteliği taşıyor



Marka İletişim Uzmanı
Emir ADIGÜZEL

Bugün Dahı Sarıkamış Soğuşu, Milletimizin Yüreğinde İşlenmiş Hâlde Durur

Sarıkamış Harekâtı'nın hüznü öyküsü, Türk milletinin mücadeleciliğini ve özgürlük tutkusunu temsil eder. Bu harekât; Türklüğün, inancın ve vatan sevgisinin ne kadar büyük bir güç olduğunu gösteriyor. Üzerinden onlarca yıl geçmesine rağmen bugün dahi Sarıkamış ruhu, Sarıkamış soğuşu milletimizin yüreğindeilmekilmek işlenmiş hâlde durur.

Bugün dahi Türk milletinin tartıştığı harekâtın zamanlaması ve doğru olup olmadığı hususu bir kenara, bu aslında Türk milletinin vatan ve toprak aşkına dair çok ciddi bir ipucu veriyor dünyaya. Bugün kuzeyinden güneyine neredeyse her bölgesinde ateş çemberi olan şanlı Türk vatanının ilelebet yaşayacak olmasına dair büyük bir emare.

Yapılış süreci, hazırlık aşamaları ve taktik açısından bakıldığında belki de tarihî savaş ve zaferlerle dolu Türk milletinin en çok tartışılan harekâtlarından biridir Sarıkamış. Askerî ve siyasi sonuçlarının yanı sıra siyasi yönünün çok fazla tartışmaya konu olduğu bu harekât, günümüzde hâlâ tartışmalardaki sıcaklığını koruyor.

Sarıkamış, Türk Milletinin Bağımsızlık Sevdasının Bir Nişanesi

2 bin 500 metre yükseklik, geçit vermeyen karlı dağlar, -30'ları aşan hava sıcaklığı ile beraber zorlu, hatta imkânsız bir yürüyüş olan Sarıkamış Harekâtı, vatan savunması uğruna canını hiçe



sayan Mehmetçiğin tarihe düştüğü bir destan olarak kayıtlarda yerini aldı. Tüm olumsuzluklara rağmen asla geri dönmeyen, geri dönmeyi düşünmeyen binlerce Türk evladının başlattığı bu yürüyüş dondurucu soğuk altında sırt sırta, omuz omuza ölümü göze alan Türk milletinin bir yerde de bağımsızlığa olan sevdasının bir nişanesi.

Kafkasya cephesindeki bu harekâtın siyasi sonuçları hâlâ ele alınmaya devam ediyor. Zira görünürde Türk ordusu sayıca fazla olsa da cephede görev alan askerlerin birçoğunun bölge koşullarına alışık olmaması ve öngörülemeyen çetin kış şartları harekâtı, bile bile lades konumuna getirmişti. Herkesin kendi okuması ile farklı sonuçlar çıkartabileceği bu harekât, Türk milletinin bağımsızlığa olan sevdasını, özgürlüğe olan bağlılığını, vatan ve bayrak uğruna göze alabileceklerini ortaya koymak adına çok net bir gösterge niteliği taşıyor.

Şanlı Türk Milleti, Her Zaman Yüz Binlerce Can Vermeye Her Daim Hazır ve Nazır

Bugün pek çok metropolde, birçok insanın santimleri bulmayan kar yağışları sonrası hayatının felç olduğu, işe gitmekten vazgeçtiği, günlük hayatın adeta durma noktasına geldiğini düşünecek olursak Mehmetçik şehadet şerbetini içmeye her an hazır ve nazır konumda Kafkasya cephesine taarruza çıktı demek yanlış olmaz.

Salt Sarıkamış Harekâtı'nda kaybettiğimiz vatan evlatları değil, harekât ve elim hadise sonrasında yaşanan tifüs salgını da başlıca ele alınması gereken konulardan. Sadece askerî bir sonuç doğurmayan bu harekât, sonrasında da salgın ile beraber sosyal hayata da büyük darbe vurdu diyebiliriz.

Her yönüyle ele alınması gereken Sarıkamış Harekâtı'nda her ne olursa olsun çıkacak olan sonuç şu ki: Şanlı Türk milletinin kahraman evlatları zaman, mekân ve koşullar ne olursa olsun tek bir karış vatan toprağı için yüz binlerce can vermeye her daim hazır ve nazır.

MUTFAKTAKİ DEDEKTİF OLMANIZ ŞART!

Lütfen o elinizdeki hem çevreye zarar verip ekolojik dengeyi bozan hem de yağ ve kan şekeri dengenizi alt üst eden içeceği bir kenara bırakın öyle konuşalım



Uzman Diyetisyen **Sena CEVAHİR**

Kilo vermek isteyen bireylerin öncelikli kaygısı, büyük çoğunlukla beden algısı üzerine oluyor. Bu kişilerin hedefleri arasında ise genellikle “aynada daha iyi görünen fizik, fit bir vücut ve alışverişlerde daha küçük beden kıyafet almak” yer alıyor. Sağlık profesyonelleri ise bireylerin hem fiziken hem de ruhen tam bir iyilik hâlinde bulunmasını önemsiyor ve bu konunun üzerinde sıklıkla duruyor. Buna kan değerlerinin ideal seviyelerde olması, gün içerisindeki enerji durumunun dengede kalması, uykunun kaliteli ve verimli olması gibi hususları örnek göstermek mümkün.

Vücut Yağ Oranındaki Artış, Pek Çok Hastalığa Davetiye Çıkarıyor

Canlılar, yaşamlarını sürdürebilmek için enerjiye ihtiyaç duyarlar. Enerji miktarı ise değişkenlik gösterir. Vücuttaki ölenebilir yağ artışı en basit tabirle “Alınan enerjinin tüketilen enerjiden fazla olması nedeniyle oluşan birikim durumudur.” Vücut yağ oranını öğrenmek için uygulanan pek çok yöntem vardır. Fakat kliniklerde en sık kullandığımız mezura yardımı ile ölçülen bel çevresinin değerlendirilmesidir. Bel çevresi

ölçümlerinde kadınlarda 80 cm, erkeklerde ise 94 cm üzeri bulunan sonuçlar riskli sayılıyor. Vücut yağ oranındaki artış, damarlardaki yağ birikimi ve bel çevresinin kalınlaşması pek çok hastalığı beraberinde getiriyor. Özellikle hayati risk oluşturan kardiyovasküler hastalıklara, hipertansiyona ve diyabete davetiye çıkarıyor.

Vücuttaki Yağlanmadan Kurtulmak Mümkün

“Pekâlâ, vücuttaki yağlanmadan kurtulmak mümkün mü? ya da “Yağ oranımızı nasıl düşürebiliriz?” gibi sorularınızı duyar gibiyim. Cevabım ise şu: “Tabii ki mümkün!” Öncelikle yağlanmayı, sağlıklı beslenme ile düşürebilirsiniz. Bunu dört adımda gerçekleştirme imkânınız var.

Birinci basamak: Mutfaktaki Dedektif

İşe kendi mutfağınızdan başlamanızda fayda var. Mutfaktaki dedektif olmanız şart! Yemek yapımında kullanılan besinlerin basit karbonhidratlardan oluşmamasına ve yağ kaynaklarının ise kaliteli olmasına dikkat etmelisiniz. Aynı zamanda pişirme yöntemi de burada büyük bir rol oynuyor. Kızartma ve aşırı

KİŞİNİN BENLİK DEĞERİNİ ZEDELEYEBİLEN YAKLAŞIM MANİPÜLASYON

Psikolojik manipülasyon nedir? İnsanlar neden bunu yapmaya ihtiyaç duyarlar? Bunun için hangi yöntemler kullanılır ve bu durumla başa çıkmak için neler yapmak gerekir?



Psikolog/Kurumsal Danışman **Ali ÖZSOYLU**

Psikolojik manipülasyon, özellikle son yıllarda sosyal hayatta, iş yaşamında ve ikili ilişkilerde sıklıkla karşımıza çıkıyor. Birçok kişinin bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde çeşitli manipülasyon teknikleri kullandığını, hayatımızın farklı alanlarında görmemiz mümkün. Manipülasyonu; bir kişinin karşı tarafın duygu, düşünce ve davranışlarını kontrol etmeye, yönetmeye ve hâkimiyeti altına almaya çalışması olarak tanımlayabiliriz. Bu durumda manipülasyon yapan kişi, kendi çıkarlarını gözeterek karşı tarafın zaafalarını kullanabiliyor, onun davranışlarını istediği doğrultuda yönlendirebiliyor. Genellikle de manipülatif davranışların bilinçli olarak yapıldığını görüyoruz.

İnsanların sergileyebileceği pek çok manipülasyon tekniği bulunuyor. Bunları da olumlu ve olumsuz manipülasyon teknikleri olarak ikiye ayırabiliriz. Manipülasyon; kişinin kendisine fayda sağladığında, özgürlüğünü kısıtlamadığında, ona saygı duyulduğunda ve iyiliği için yapıldığında olumlu manipülasyon olarak adlandırılıyor. Buna bir doktorun hastasına ilacını kullanmazsa yaşayabileceği ihtimallerden söz etmesini örnek gösterebiliriz. Kişinin benlik değerini zedeleyen, onu aşağılayan, yargılayan,

suçlayan, özgürlüğüne saygı duyulmayan, hakaret edilen baskılı tutum ve davranışlarda bulunmak ise olumsuz manipülasyon olarak değerlendirilebilir.

Manipülasyondaki Amaç, Karşı Tarafın Davranışlarını Kontrol Etmeye Çalışmaktır

Manipülasyondaki asıl amaç, karşı tarafın davranışlarını kontrol etmeye çalışmaktır. Bunun için kişiden kişiye değişiklik gösteren birçok teknik denenebilir. Bunun için karşı tarafın zaafaları kullanılabilir, saldırganlık dahi sergilenebilir.

Manipülasyon sergileyen kişileri gözlemlediğimizde genellikle “benmerkezci” olduklarını görüyoruz. Kendi istek ve hedefleri doğrultusunda insanları etkileyerek yönlendirmeye ve yönetmeye çalışıyorlar. Bu kişiler genellikle “ben” odaklı, empatiden uzak, diğer insanların duygularını ve düşüncelerini önemsemeyen kişilerdir. Diğer insanların ne söylediği ve düşündüğü onlar için önemli değildir. Genellikle en iyisini kendileri olarak görürler. En iyiyi onlar bilir ve en iyiyi onlar yaparlar. Bu tutum ve davranışları sergileyen bazı kişilerde “Narsistik Kişilik Bozukluğu” veya “Sınır Kişilik Bozukluğu” da görülüyor.

Manipülasyon Teknikleri

Pozitif Sağlamaştırma: Manipülatörün karşı taraftan istediği şekilde davranması için davranışı pozitif pekiştirmesidir. Örnek olarak gülümseme, olumluma yapma, övme ve güzel şeyler söyleme gibi.

Negatif Sağlamaştırma: Bağırma, eleştirme, yargılama ve şantaj. Amaç, kişiyi burada suçlu hissettirerek davranış ve düşüncesini yönlendirmektir.

Ego Okşama: Kişiyi önemli ölçüde yücelterek minnet duygusu uyandırmak ve hayır diyememesini sağlamak.

İkna Etme: Mantıksal çıkarımlarda bulunarak karşı tarafın düşüncelerine etki etmek.

Duygu Sömürüsü: Duygusal yollarla kişinin kendinden şüphe duyması ve suçluluk hissine kapılmasını sağlamak. Manipülatör kendisini kurban rolüne sokarak karşı tarafı etkisi altına almaya çalışır.

Yalan Söyleme: Olmayan şeyleri olmuş gibi söyleyerek karşı tarafı etkilemeye çalışmak.

Mahrum Bırakmak: Kişinin önem verdiği şeylerden onu uzaklaştırmak.

Küçümsemek: Karşı tarafı küçümseyerek değersizlik hissetmesine sebep olmak.

Manipülasyona maruz kalanların genellikle insanlara sınır koyamadığını, sürekli onay aradığını, hayır diyemediğini, öz güveni ve benlik saygılarının da önemli ölçüde düşük olduğunu görüyoruz

Ceza: Öfkesini göstererek üste çıkmaya çalışmak, gözdağı vermek.

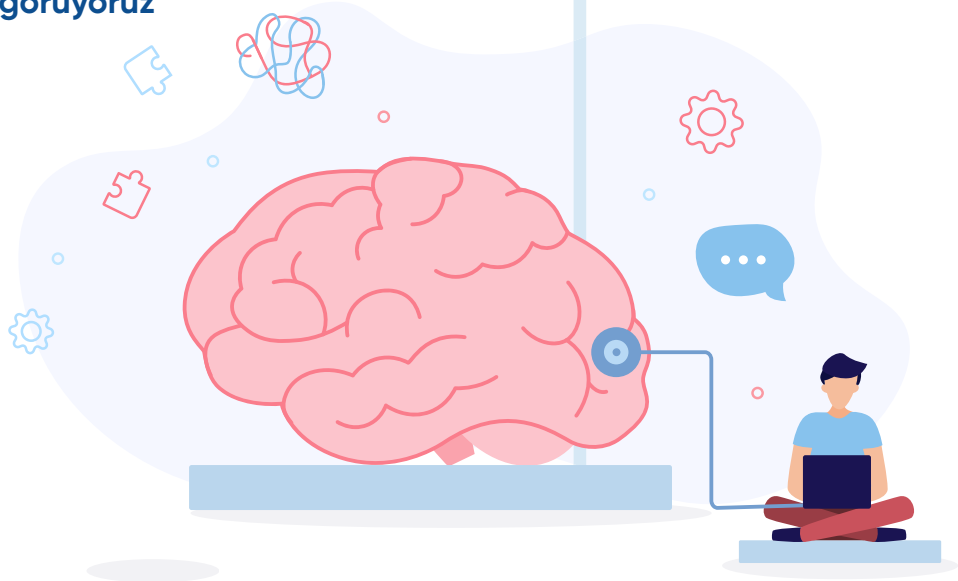
Manipülasyona Maruz Kalanların, Benlik Saygıları Önemli Ölçüde Düşük Olur

Manipülasyona maruz kalan kişileri incelediğimizde onların genellikle sınır koyamadığını, insanların sürekli onayını aradığını, hayır diyemediğini, öz güveni ve benlik saygılarının da önemli ölçüde düşük olduğunu görüyoruz. Bu kişiler; genellikle kendilerini savunamıyor, haksızlık karşısında kendilerini gerektiği gibi ifade edemiyor, yetince kendilerine güvenmedikleri ve tanımadıkları için kendilerinden sürekli şüphe duyuyorlar. Öz güvenleri düşük olduğundan karşı tarafa sınır koyamıyorlar. Farkında olmadan diğer insanların onayını alma çabasına giriyorlar. Bunların neticesinde de manipülasyona açık hâle geliyorlar. Bir süre sonra hayatları böyle devam ettikçe depresyona girebiliyorlar. Anksiyete ve kaygıları zamanla daha da yüksek olabiliyor. Öz güvenleri zaman geçtikte daha da düşebiliyor. Bunların sonucu olarak kişi ağır bir patolojik duruma girebiliyor.

Manipülasyonda Başa Çıkmak Ne Kadar Mümkün?

İnsanların manipülasyonla baş edebilmesi için farklı seçenekler mevcut. Öncelikle bu kişilerin bir durum analizi yapması gerekiyor. Bunun için kişilerin kendilerine şu soruları sormaları gerekiyor: “Neden bu sıkıntıyı yaşıyorum?”, “Sıkıntı yaşadığım noktalar neler?”, “Manipüle eden kişi nasıl birisi?”, “Bu durumu ortamda daha çok ben mi yaşıyorum?”, “Sınırlarımı koruyabiliyor muyum?” ve “Kendime yeterince güveniyor muyum?”

Bu soruları kendimize sorarak durum analizi yapmamız ve geliştirmemiz gereken noktaları belirlememiz gerekiyor. Bunları belirlemek, geliştirmek ve daha iyi bir yol haritası belirlemek için burada profesyonel destek almak çok önemli. Dolayısıyla bu durumda psikologlardan destek almak en doğru adım olacak.



GÖĞÜS AĞRISI, İYİ TEMENNİLERE EMANET EDİLEMEZ. UZMAN GÖRÜŞÜ ŞART!

Kalp rahatsızlığı denildiğinde ilk olarak akla kalp damar hastalıkları geliyor ve yeterince uzun yaşadığımızda bu durum, her insanda gelişebiliyor. Sağlıklı beslenmek, kilo vermek ve egzersiz yapmak gibi birtakım değişikliklerle söz konusu riskleri azaltmak mümkün



Acıbadem Taksim Hastanesi Kardiyoloji Uzmanı

Prof. Dr. Murat TURFAN

Bir kas yumrusu olan kalp, gevşeyerek ve kasılarak vücuda kan pompalıyor. Her ne kadar kişiden kişiye farklılık gösteriyor olsa da kalp bunu günde yaklaşık 100 bin kez yapıyor. Bu da kalbin günde yaklaşık 8 tona yakın kan pompaladığını gösteriyor. Kişiler için hayati öneme sahip olan kalbin beslenmesi de oldukça mühim ve bunu da koroner damarlar sağlıyor.

Kalp rahatsızlığı denildiğinde ise ilk olarak akla kalp damar hastalıkları geliyor ve yeterince uzun yaşadığımızda bu durum, her insanda gelişebiliyor. Yaş almanın ve genetik yatkınlığın da etkisiyle atar damar duvarlarında plak adı verilen birikintiler oluşuyor. Zamanla bunlar damar içindeki akımı kestiklerinden bazı semptomlar görülmeye başlıyor, böylelikle de kalp damar hastalıkları meydana gelmiş oluyor. Her ne kadar yeterince yaşarsak bahsi geçen rahatsızlığa yakalanma ihtimalimiz artıyor olsa da aslında bunun temelleri çocukluktan itibaren atılıyor. Atardamar duvarındaki yağ birikintisi ilk 10 yaşta başlıyor, 20'li yaşlarda biraz daha kalınlaşıyor, zaman ilerledikçe ise bu, atardamar lümenini kısıtlayacak şekilde büyüyor.

Kalp Damar Hastalıkları, Belirti Vermeyebiliyor

Kalp damar hastalıkları, kalp krizi geçirilmesine yol açıyor. Dolayısıyla bu rahatsızlıktan korunmak çok önemli. Üstelik bu hastalık uzun süre belirti de vermeyebiliyor. Öyle ki kişinin yaşamı boyunca kalp damar hastalığına sahip olduğu, hayatını kaybettiğinde anlaşılabilir. Bunu durumu bir kenara alacak olursak kalp damar hastalığının ilk belirtisinin göğüs ağrısı olduğunu söylemek mümkün. Özellikle eforla ortaya çıkan üç ile beş dakika süren göğüs arkasında baskı şeklinde kendini hissettiren ağrı, kalp damar hastalığının da habercisi. Mikrokard enfaktüsü de yine bir belirtidir. Diğer yandan 5 dakikadan uzun süren ve şiddetli yayılım gösteren göğüs ağrısı da kalp krizinin bir işareti olabiliyor. Bir kardiyolog olarak söz konusu ağrıya benzer bir durum yaşayanların mutlaka herhangi bir hastanenin acil servisine gitmeleri gerektiğinin altını çizmek istiyorum. Göğüs ağrısının tanısı, temennilerle konmaz. "Kalpten değildir, reflüm var" gibi düşünce yapısı çok yanlış. Böyle bir durumla karşılaşıldığında mutlaka EKG çekirmek ve kan testi yaptırmak gerekiyor.

Kalp Hastalığı, Genetik Aktarımla Geçebiliyor

Kişinin ailesinde erken yaşta kalp hastalığı, diyabet ya da tansiyon gibi rahatsızlıklar varsa bunlar genetik olarak aktarılıyor. Bu da kişinin şanssızlığı ve değiştirilmesi mümkün değil. Diğer yandan kolesterol yüksekliği, tansiyon yüksekliği, bel çevresinin kalın olması da kalp damar hastalıklarına yatkınlık oluşturuyor. Ayrıca son dönemde yapılan bir çalışma gösteriyor ki 4 saatin üzerinde iş yerinde oturanlar, 2 saatten daha az oturanlara göre iki kat daha fazla kalp krizi geçiriyor. Hem evde hem işte oturmak, kalp damar hastalığı riskini de artırıyor. Diğer yandan bu durumu tetikleyen bir diğer unsur da sağlıklı beslenme... Kişiler, hayatlarında bazı değişikliklere giderek bazı risklerin önüne geçebilirler. Örneğin; sağlıklı beslenmek, sigarayı bırakmak, kilo vermek, alkolden uzak durmak ve egzersiz yapmak söz konusu riskleri azaltır, ancak cinsiyetiniz ya da aile mirası genleri değiştirmek ne yazık ki mümkün değil. Şunun da altını çizmek isterim ki ailesinde kalp damar hastalığı bulunan kişi, illa böyle bir sorunla karşılaşacak diye de bir şey yok. Genetik, bir canavar olabilir, kişi değişebilir risklerle onu uyarılmazsa kalp damar hastalığı yaşanmama ihtimali yükselir.

Kadınlarda Kalp Damar Hastalığı Görülme Trendi Artıyor

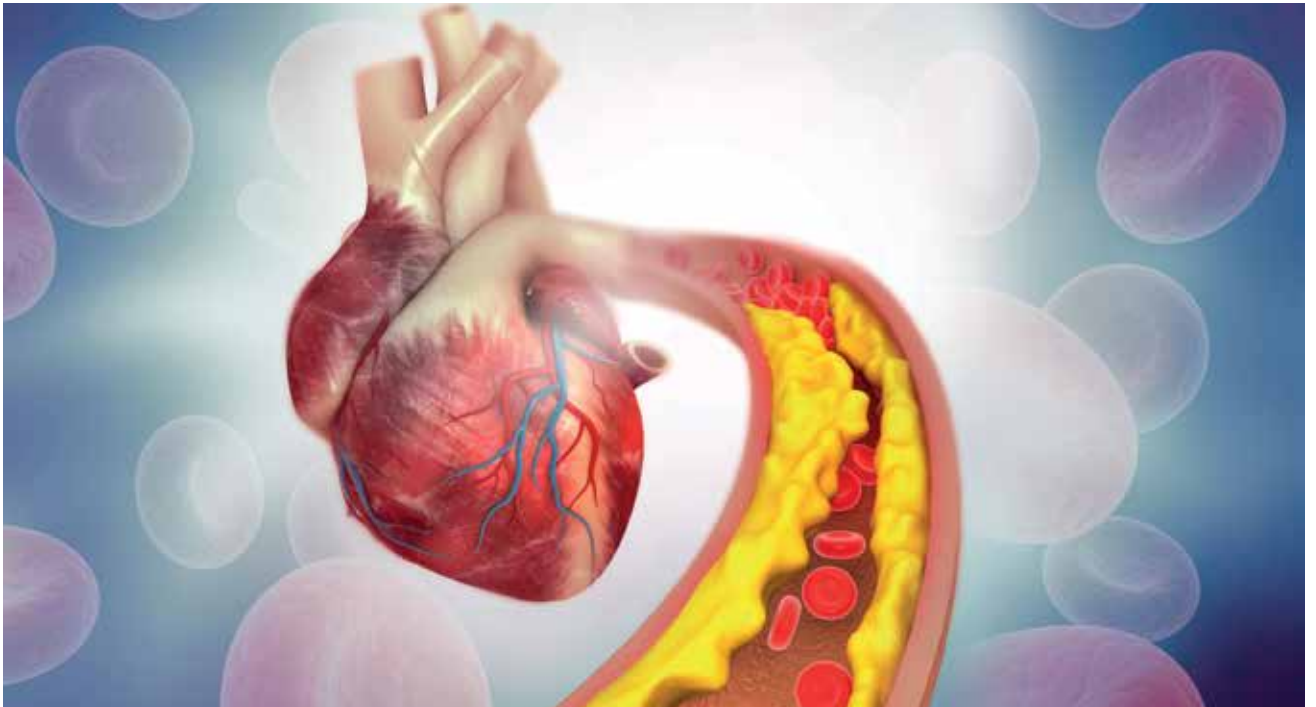
Kalp damar hastalıklarının kadınlarda görülme oranı artıyor. Bunun bir dizi sebebi var. Öncelikle kadınlar, erkeklere göre daha az egzersiz yapıyor. Haftada bir gün 20-25 dakika yapılan pilates, kişiler kalp damar rahatsızlıklarından korumaya yetmiyor. Diğer yandan son dönemde kadınların sigara kullanım oranları da arttı. Üstelik sigara, erkeklere göre kadınlara

ELEKTRONİK SİGARALAR DA MASUM DEĞİL!

Kardiyologlar nezdinde kalp damar hastalıkları açısından elektronik sigaraların normal sigaralardan farkı bulunmuyor, ikisi de son derece zararlı. Hatta daha çok tüketime yol açtığından daha zararlı olduğuna dair görüşler de var.

iki kat daha fazla zarar veriyor, hatta kimi çalışmalar bunun dört kat olduğunu söylüyor. Kadınları doğuştan gelen ve kalp damar hastalıklarından koruyan hormonlar var. Ancak sigara içildiğinde bu hormonlar çalışmıyor. Dolayısıyla da kadınlarda kalp damar hastalıkları daha sık görülüyor. Ancak tek problem tabii ki bu değil. Kimi zaman kadınların kalp damar hastalıklarıyla ilgili belirtileri de klasik semptomlara uymayabiliyor. Böylelikle de tedavi süreçleri geç başlıyor. Ayrıca ne yazık ki tedavi sonrasında yan etki ya da komplikasyon görülmesi hususundaki şanssızlık da kadınlarda daha yüksek. Dolayısıyla sağlıklı yaşamak ve bahsi geçen rahatsızlıklara yakalanmamak adına tedbir almak kritik öneme sahip.

Hiçbir besin, meyve ya da sebze mucize oluşturmaz. Hiçbiri de bir sefer yenmekle kalp damarınızı tıkamaz. Burada önemli olan ölçü...



KALP DAMAR HASTALIKLARINI ARTIRAN RİSKLER
Değişmez!

Yaş
Cinsiyet
İrk
Aile Öyküsü

Değişebilir!

Kolesterol
Yüksek tansiyon
Şeker hastalığı
Obezite
Alkol
Hareketsizlik

Yüksek Kolesterol Kalp Krizine Sebep Oluyor

Kolesterol her ne kadar vücut için gerekli olsa da yüksek kolesterol kalp damar hastalıklarına ve kalp krizine sebep oluyor. Diyetle ya da egzersizle kolesterol düşmüyorsa o zaman ilaçla tedavi süreci tercih edilebilir. Doktor, birine ilaç tedavisi önerdiyse kişi, kendi inisiyatifiyle bunu kullanmama lüksüne sahip değil. Öyle ki kalp damar hastalığı felç geçirme riskini de beraberinde getiriyor. Öte yandan ilacı bıraktığı gibi kalp krizi geçiren kişilere de denk geliyoruz. Şunu vurgulamak istiyorum: Bir kardiyolog size ilaç kullanmanızı önerdiyse, stentiniz varsa, bypass olduysanız ya da aile geçişli kolesterol yüksekliğiniz varsa ilaç kullanmak zorundasınız.

Obezite de Önemli Bir Risk Faktörü

Obezitesi olan kişiler, kötü besleniyorlar ve genellikle onlarda hipertansiyon ya da şeker rahatsızlıkları da görülüyor. Genellikle de yaşadıkları herhangi bir sağlık sorununu kilolarına yoruyorlar. Hâlbuki kalp damar rahatsızlıkları konusunda riskli gruplar. Aynı zamanda bu kişilere müdahale de oldukça zor oluyor. Örneğin; kasıktan anjiyo yapılması gereken durumlarda obez bireylerde kanama ve komplikasyon riski de artıyor. Bel ve kalça çevresindeki yağlar, vücuda zararlı olan yağları gösteriyor. Kişi kilo vermek istiyorsa, başarılı olduğunu da düşünüyorsa ama bel çevresindeki yağlardan kaybetmemişse bu kas ve su kaybı yaşadığını gösterir. Dolayısıyla önemli olan bel çevresini takip etmek ve sağlıklı beslenmek.

Hareketsizlik, İnsülin Direnci Oluşumunda Önemli Bir Etken

Hareketsiz maalesef günümüz kent yaşamının bir bileşeni ve kalp damar hastalıkları riskini de artırıyor. Gün içerisinde ofiste oturarak çalışan bir kişi, çıkışta arasına biniyor, hele bir de trafik varsa iki saat boyunca oturuyor ve aslında günün çok büyük çoğunluğunu da hareketsiz geçiriyor. Bu da vücudun yağ depolamasına yol açıyor. Kişinin aldığı kalori yağa dönüşünce de insülin işini görmekte zorlanıyor. Böylelikle de insülin direnci oluşuyor. İnsülin salgılandığında vücuda giren enerji, yağa daha çok çevriliyor. Aslında bu bir kısır döngü meydana getiriyor. Bunun da bir yerde kırılması gerekiyor. Bu da egzersiz ve diyetle mümkün hâle geliyor. Yine de bir sonuç alınmazsa ilaç tedavisi zorunlu oluyor.



Dünyanın en büyük problemleri arasında kalp damar hastalıklarını saymak mümkün. 2023 yılının ölüm sebepleri sıralamasına baktığımızda kalp damar hastalığının ilk sırada yer aldığı görülüyor

Sigara Kalp Sağlığının Düşmanı

Sigaranın zararları saymakla bitmiyor, ancak belirgin birkaç tanesine değinmek gerekirse şunları söyleyebilirim: Sigara içen kişinin iki saat boyunca, nabızı ve tansiyonu yükseliyor. Bu süreçte de pıhtılaşma hücreleri birbirine yapışıyor ve yeni bir pıhtı oluşma riski artıyor. Ayrıca içerisinde bulunan maddeler nedeniyle karaciğer üzerinden temizlenebiliyor. Kalp, tansiyon ve kolesterol ilaçları da karaciğer üzerinden metabolize oluyor. Ancak kişi sigara içtiğinde vücut bütün kimyasallara yok etme reaksiyonu veriyor ve kullanılan ilaçlar da ne yazık ki işe yaramıyor.



Göğüs ağrısının tanısı, temennilerle konmaz. "Kalpten değildir, reflüm var" gibi düşünce yapısı çok yanlış. Böyle bir durumla karşılaşıldığında mutlaka bir doktora görünmek lazım

sebze mucize yaratmaz. Hiçbiri de bir sefer yenmekle kalp damarınızı tıkamaz. Burada önemli olan ölçü... Tıpkı tereyağı tüketiminde de ölçülü olmak gerektiği gibi...

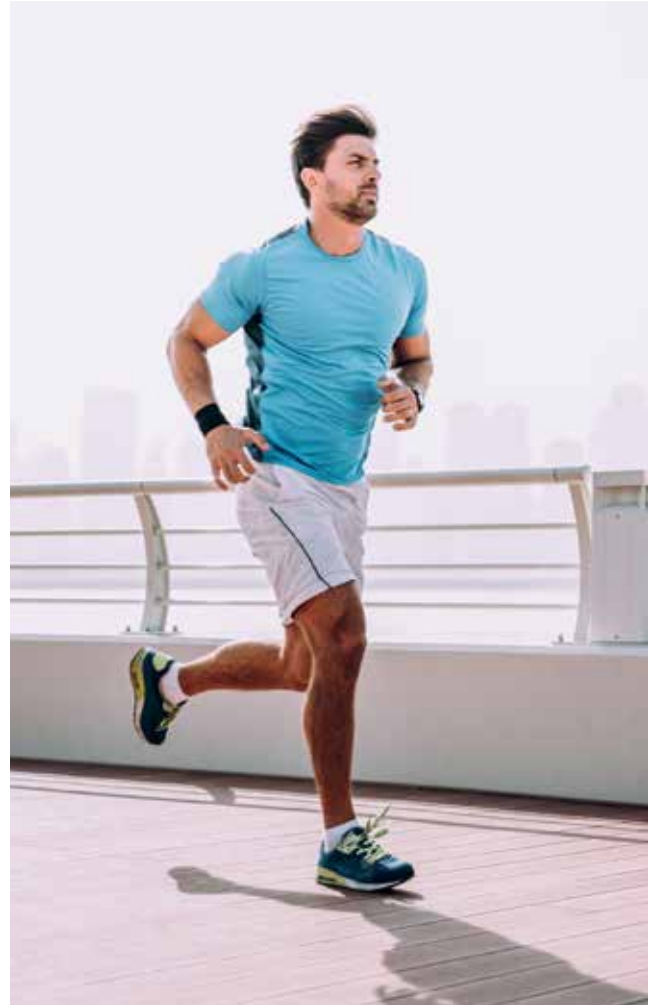
Aslında egzersiz pek çok sorunun çaresi... Şekeri düşürmek ve tansiyonu kontrol altında tutmak için en az yarım saat yürüyüş yapmak gerekiyor. Kötü kolesterolü azaltıp iyi kolesterolü artırmak için da egzersiz önemli. Ayrıca kişi egzersiz yaptığında kilo da verdiği psikolojik olarak da kendini iyi hissediyor, bu da ruh sağlığına iyi geliyor. Üstelik günümüzde çeşitli video paylaşım ve sosyal medya platformlarında çeşitli uygulamalara rahatlıkla ulaşmak mümkün.

Şeker Hastalığı, Pandemik Bir Hâl Aldı

Kardiyolog olarak şeker hastası bir kişiyi, biz kalp hastası olarak kabul ediyoruz. Öyle ki şeker hastalığı, damar yapısını bozuyor. Vücuttaki fazla şeker, değişik metaboliklere çevriliyor ve bunlar da damar duvarlarında birikiyor. Ayrıca şeker sinirleri de tuttuğundan göğüs ağrısını hissetmiyorlar, dolayısıyla hastaneye de geç gidiyorlar. Ayrıca şeker hastalığı, kişilerin böbrek fonksiyonlarını da bozuyor. Bu hastalarda anjiyo sonrası böbrek yetmezliği gelişme riski de yükseliyor.

Kalp Sağlığını Korum İçin Yapılması Gerekenler

Olabildiğince sağlıklı beslenmek gerekiyor. Zeytinyağı kullanmak, basit karbonhidratlardan uzak durmak, haftada bir ya da iki kez kırmızı et tüketmek ve daha çok balık yemek önemli... Olabildiğince doymuş yağ ve basit şeker içeren gıdaları kısıtlamak gerekiyor. Yumurta sarısı, yağlı et, tereyağı tavuk, kızarmış balık gibi besinler çok sevdiğimiz yiyecekler arasında bulunmuyor ama bunların hiçbiri de yasak değil. Kalp hastalarından yumurta tüketimine yönelik çok fazla soru geliyor. Günde bir tane haşlanmış yumurta ya da gün aşırı omlet yenmesinde bir sakınca yok. Hiçbir besin, meyve ya da



KURUMSAL İLETİŞİM, BAŞARIYA GİDEN YOLUN TEMELİNİ OLUŞTURUR

Güçlü bir kurumsal itibar, hem iletişimin sürdürülebilirliği ve iş süreçlerinin devamlılığı hem de ekonomik değerinin artması ve büyümesinde son derece etkin



NEW INN Kurumsal İletişim ve Pazarlama Müdürü

Özlem AÇIKGÖZ

20. yüzyılın başlarında hayatımıza giren kurumsal iletişim kavramı; sürekli olarak gelişip evrilerek zaman içinde pek çok farklı yetkinliği barındıran bir fonksiyon hâline gelmiş, kurumların hedeflerine ulaşmaları ve marka değerlerinin oluşturulmasında en önemli yapı taşlarından biri olmuştur.

Kurum adına atılan tüm adımların bütünleşik olarak kurgulanmasını sağlayan kurumsal iletişim, markalar için stratejik bir öneme sahiptir. Kurumsal iletişimin öneminin, kurumun tüm yöneticileri ve çalışanları tarafından anlaşılması büyük başarıların da anahtarıdır. Markanın tüm faaliyetleri ile ilgili doğru zamanda doğru bilgiye sahip olması ve doğru yönlendirmeyi doğru zamanda yapması gereken kurumsal iletişim, başarıya giden yolun temelini oluşturur.

Kurumsal İletişim Bütünsel Bir Algıyı Yönetme Becerisidir

Kurum kimliğinin, itibarının ve kurum algısının oluşturulması, hedef kitle ile güçlü ilişkiler kurulması, rakiplerden farklılaşıl-

ması ve marka değerini artıracak projelerin üretilmesi kurumsal iletişimin yapı taşlarını oluşturmaktadır. Bununla birlikte kurumsal iletişim, birçok alana hâkim olmayı ve bütünsel bir algıyı yönetme becerisini de beraberinde getirmektedir.

Kurumsal iletişim entegre iletişim çalışmalarını kapsamak-tayken kurumsal itibar, kurumun tüm paydaşlarının kuruma ilişkin algı ve değerlendirmesinin bir sonucudur. Bu doğrultuda değerlendirildiğinde bu iki kavramın birbirine sıkı sıkıya bağlı olduğu görülmektedir. Nitekim kurumsal itibar; yönetim kalitesi, liderlik, ürün ya da hizmet kalitesi ve inovatif yaklaşımlar gibi birçok bileşenin yanında devamlı ve etkin iletişimin bir sonucudur.

Kurumlar gün geçtikçe artan düzeyde işletme hedeflerini yakalamakta ve rekabet edebilirlikte kurumsal itibarın öneminin bilinci ile hareket etmelidir. Kurumun pazardaki ayrışma stratejisinin temel taşı olan itibar, kurumun rekabet edebilirlik yetisinde kilit bir noktadadır.

Kurumsal İtibar: Uzun Soluklu Bir Yolculuk

Günümüz rekabetçi ortamında, markaların kurumsal itibarına yatırım yapmaları mevcut ve potansiyel müşterilerinin nezdinde yeni pazarlarda var olma hedeflerine ulaşabilmeleri için yadsınamayacak bir önem teşkil etmektedir. Olumlu bir itibara sahip olan markalar, ulusal pazarda, global arenalarda ve tüketici tercihlerinde rakiplerine göre daha avantajlı bir konumda olmakta aynı zamanda marka değerini artırmakta ve sadık müşteri ağını örmektedir. Ancak unutulmamalıdır ki; kurumsal itibar yapılan iletişimin gücüne ve sürekliliğine bağlıdır.

Günümüzde ulaşılabilirliğin öngörülemeyen bir hızla farklı boyutlara ulaşması, ekonomik modellemelerden ürün tedarik sistemlerindeki yeniliklere, hatta çalışma ve yaşam biçimlerimizin değişmesine kadar son derece yakından hissettiğimiz dijitalleşme ile birlikte itibar kavramının, toplumsal faydaya hizmet ettiği takdirde varlığını sürdürebileceğini gözler önüne sermektedir.

Kurumsal İtibar, Dinamik Bir Kavramdır...

Kurumsal itibar; kurum kültürü, yönetim şekli, kurum içi iletişim, sosyal sorumluluk projeleri ile geleneksel ve dijital medyayı içine alan geniş ve dinamik bir kavramdır. Bir markanın toplumun desteğini alması ancak güçlü kurumsal itibarla mümkündür. Kurumsal itibar aslında farklı disiplinlerin

Kurumsal itibar; sadece iletişim kanallarının yoğun kullanılmasıyla inşa edilen bir kavram olmaktan öte, kurumsal iletişim faaliyetlerinin uzun vadedeki aksiyonlarının bir sonucudur

yönetimini kapsar. Yani kurumsal itibar sadece iletişim kanallarının yoğun kullanılmasıyla inşa edilen bir kavram olmaktan öte, kurumsal iletişim faaliyetlerinin uzun vadedeki aksiyonlarının bir sonucudur.

Kurumsal İtibar Neden Önemli?

Günümüzde, hedef kitlenin ihtiyaç ve beklentileri dijitalleşmenin de etkileri ile hızla değişiyor; bundan dolayı kurumlara eskisinden çok daha fazla iş düşüyor. Bu doğrultuda kurumlar, kurumsal itibarı güçlendirme ve koruma gibi devamlılığı olması gereken bir sürecin içine giriyor. Bu uzun yolculukta markaların gerek iş süreçleri gerekse de pazarlama iletişimi faaliyetlerinde birçok yeni aksiyon alması gerekiyor. Zira güçlü bir kurumsal itibar, hem iletişimin sürdürülebilirliği ve iş süreçlerinin devamlılığı hem de ekonomik değerinin artması ve büyümesinde son derece etkin.



Kişilerin, herhangi bir ihtiyaçları olmasa dahi anlık istek ve hazla alışveriş yapmaları, bunu da tekrarlanan bir davranış hâline getirmeleri uzmanlar tarafından “alışveriş bağımlılığı” olarak tanımlanıyor. Literatürde onyomani olarak adlandırılan bu bağımlılık söz konusu olduğunda ilk aşamadaki istek ve haz, alışverişin tamamlanmasının ardından yerini suçluluk, utanç ve pişmanlık gibi duygulara bırakıyor. Kendilerini rahatsız hissetmelerine yol açan duygulara kapılan kişiler, bunları alt edebilmek için tekrar satın alma davranışında bulunuyor. Bu süreç, adeta bir kısır döngü hâline dönüşüyor. Yapılan araştırmalar kadınların, erkeklere oranla daha çok alışveriş bağımlısı olduğunu ortaya koyuyor. Kadınların yüzde 47,9, erkeklerin ise yüzde 37,4 oranında alışveriş bağımlısı olduğunu gösteren bilimsel araştırmalar var.

Alışveriş Bağımlısı Olabilir misin?

Alışveriş bağımlılığı bir hastalık olarak kabul ediliyor ve tedavisi için de kimi zaman ilaç kimi zaman da bilişsel davranışçı terapi yöntemleri kullanılıyor. Tabii bu sürece geçilebilmesi için kişinin önce kendindeki bağımlılığı fark etmesi ve bunun tedavisini istemesi önem arz ediyor. Kişinin onyomani olup olmadığını anlaması çok da zor değil. Alışverişin bağımlılık hâline aldığını şuradan anlamak mümkün: Kişi; eğer ekonomik durumuna göre alışveriş yapacağı zamanı, ileri bir tarihe öteleyebiliyorsa muhtemelen burada bağımlılık söz konusu değildir. Ancak alışveriş isteği geldiğinde kişi, bu dürtüyü kontrol edemiyorsa o zaman bağımlılıktan söz edilebilir. Peki, kişileri bu davranışa iten nedenler neler?

İnsanlar; kimi zaman hayatlarında ters giden durumlar olduğunda, yoğun stres yaşadıkları dönemde, kendi duygu ve düşüncelerini yönetmekte zorluk yaşadıklarında alışverişini bir kaçış yolu olarak görebiliyor

İnsanlar, Alışveriş Sorunlardan Kaçış Yolu Olarak Görebiliyor

Alışveriş esnasında salgılanan ve mutluluk hormonu olarak bilinen serotonin nedeniyle kişiler, kendilerini iyi hissetmek adına alışverişe yönelebiliyor. Öte yandan insanlar; kimi zaman hayatlarında ters giden durumlar olduğunda, yoğun stres yaşadıkları dönemde, kendi duygu ve düşüncelerini yönetmekte zorluk yaşadıklarında alışverişini bir kaçış yolu olarak görebiliyor. Ayrıca kişiler, sosyal çevresine uyum sağlayabilmek adına çok para harcayarak ya da trend olan ürünleri kullanarak hayat standartlarını yükseltmek isteyebiliyor. Diğer yandan reklamların içeriklerinin satın alma isteği uyandırması da kişileri, alışverişe yönlendirebiliyor. Bunları onyomani'ye sebep olan başlıca nedenler olarak sıralamak mümkün.

Gelmişken Bir de Alışveriş mi Yapsam?

Teknolojinin gelişmesi ve alışveriş merkezlerinin yaygınlaşması, tabiri caizse alışveriş bağımlılarını alışveriş yapmaya teşvik ediyor. Çünkü alışveriş, günümüzde eski zamanlara oranla çok daha kolay erişilebilir bir noktaya ulaştı. Öyle ki alışveriş ile kişiler arasında mesafe bir internet bağlantısı ve akıllı cihaz kadar yakın olduğundan bağımlılar çok rahat bir şekilde istedikleri an alışveriş yapabilir durumdadır. Özellikle son dönemlerde teknolojinin hızlı mesafe katediyor olması ve bununla beraber online alışveriş sitelerindeki artış, alışverişini de kolay ulaşılabılır bir noktaya taşımış oldu.



Kredi kartlarının kullanımının yaygınlaşmasının yanı sıra bu kartlara temassız özelliklerinin gelmiş olması da kişilerin alışveriş yaparak harcamada bulunmalarını kolaylaştırıyor. O an para ödemiormüş hissine kapılan kişiler, kredi kartı ekstreleri geldiğinde yüzleştikleri manzara ile kendilerini mutsuz hissediyor. Ayrıca dönem dönem gerçekleştirilen indirimleri kaçırmak istemedikleri için de kişiler, ihtiyaçları olmadığı hâlde alışveriş yapmak isteyebiliyor. Özellikle son yıllarda alışveriş merkezlerinin sayısının artmasıyla AVM'ler kişilerin en çok vakit geçirdiği yerler hâlinde geldi. Alışveriş planı olmadığı hâlde yalnızca sosyalleşmek hatta kimi zaman iş toplantılarını yapmak için dahi tercih edilen AVM'ler, insanların "Gelmişken bir de alışveriş mi yapsam?" diye düşündüğü an bahsi geçen bağımlılığa kapı aralayabiliyor.

Kontrolsüz Harcamalar, Kişiyi Borç Batağına Sürükleyebilir

Onyomani, her ne kadar çoğu zaman kişinin psikolojik durumunun bir yansıması olarak meydana geliyor olsa da işin sonunda yine benzer sorunlar gün yüzüne çıkıyor. Alışverişin ardından yaşanan suçluluk, utanç ya da boşluk gibi hislerin yanı sıra kaygı da oluşmaya başlıyor. Diğer yandan kişiyi bu bağımlılığa sürükleyen etmenlerden biri her ne kadar yaşam standardını yükselterek sosyal statü kazanmak olsa da bu durumun ardından yaşanan olumsuz ruh hâli arkadaşlık ilişkilerinin de yıpranma-

Diderot etkisi

kavramını ilk kez Grant McCracken Kültür ve Tüketim kitabında kullanmıştır

sına dolayısıyla da kişinin sosyal çevresinden uzaklaşmasına yol açabiliyor. Alışveriş bağımlılığının kişiyi psikolojik olarak dibe çeken bir diğer sonucu da kontrolsüz yapılan harcamalar sonucunda kişinin kendini borç batağında bulma ihtimali... Dolayısıyla kişiler, eğer alışverişte çok vakit geçirdiklerini düşünüyorlarsa mutlaka kendilerini sorgulamalıdır. Örneğin; kişi; kötü hissettiği zamanlarda kendini alışverişte buluyorsa, alışverişin akabinde mutlu hissediyorsa, harcama miktarlarında ciddi manada artış yaşamaya başladıysa, harcama yapmaya başladıktan sonra kendini kontrol etmekte güçlük çekiyorsa bir uzmana başvurması gerektiğinin farkına varmalı.

Alışveriş Bağımlılığından Kaçınmak Mümkün mü?

Alışveriş tutkusu, alınacak birkaç tedbir ile bağımlılığa dönüşmeyebilir. Peki, bu nasıl olacak? Öncelikle kişinin bütçe planı yapması ve kontrollü bir şekilde harcamada bulunması hayat kurtarıcı bir etki oluşturabilir. Diğer yandan alışverişe çıkma-





dan hemen önce ihtiyaç listesi hazırlanabilir ki beklenmedik harcamalar yapılmaz. Ayrıca alışveriş için zamanlama yapılması da kişinin bu süreci kontrol etmesine olanak sağlayacaktır. Sosyalleşmek ya da dışarıda vakit geçirmek için alışveriş merkezlerini tercih etmek yerine doğada vakit geçirmek, kültürel aktivitelerde yer almak da bahsi geçen bağımlılığa karşı atılabilecek önemli bir adım olabilir.

Alışveriş Tutkusunun Sebebi Diderot Etkisi

Modern çağın salgınlarından biri olarak nitelendirebileceğimiz tüketim çılgınlığı, ihtiyaçları olup olmadığı fark etmeksizin insanları alışveriş yapmaya itiyor. Öyle ki bu kimi zaman domino etkisi oluşturuyor ve kişiler sürekli kendilerini yeni bir ürün satın alma eğilimi içerisinde buluyor. İnsanlar bir eşya satın almalarının akabinde onu çeşitli aksesuarlarla tamamlamak isteyebiliyor ya da farklı ürünler de alarak bir bütünlük oluşturmaya gayret edebiliyor. Örneğin; bir kişi yeni bir akıllı cep telefonu satın alıyor, sonrasında ise ona aldığı ürünle uyumlu bir akıllı saat, kablosuz kulaklık ve telefon kabı eşlik ediyor. Bir diğer örnek şu olabilir: Kişi, yeni bir bilgisayar alıyor, sonrasında onun için bir çalışma masası istiyor, akabinde yeni bir sandalye derken süreç uzayıp gidiyor... Tam da burada Diderot etkisi gün yüzüne çıkıyor. Peki, nedir Diderot etkisi?

Diderot Etkisi, Kişileri Kontrolsüzce Alışveriş Yapmaya İtiyor

Diderot etkisi kavramının doğuş hikâyesi, Fransız Filozof Denis Diderot'un "Eski Sabahlığım İçin Pişmanlık" isimli yazısına dayanıyor. Yazı, Diderot'un kendisine hediye edilen kırmızı bir sabahlığın onu farklı eşyalar almaya yönlendirmesini konu ediniyor. Yeni eşyalar alma isteğini Diderot, kırmızı sabahlığa dayandırıyor. Çünkü Diderot göre bahsi geçen

sabahlık, diğer eşyalara uymuyordu ve diğerlerinin değiştirilmesi gerekiyordu. Ezcümle alınan bir eşyanın farklı bir ürünle tamamlanması isteği uyandırması Diderot etkisi olarak tanımlanıyor.

Diderot etkisi, kişileri kontrolsüzce alışveriş yapmaya itiyor. Kişinin satın aldığı ilk ürün domino etkisi oluşturuyor ve kişide daha fazla eşya alma konusunda arzu uyandırıyor. Bu da kişilerin hiçbir zaman doyuma ulaşmamasına yol açıyor, böylelikle bir kısır döngü de başlamış oluyor. Hâl böyle olunca sürekli tüketen bir toplum olma yoluna girildiğimizi söylemek mümkün. Ve şunu unutmamak gerekiyor ki insanların ihtiyaçları dışında satın aldıkları her bir ürün doğaya olumsuz yansıyor. Keza gerçekleştirilen her yeni üretim doğal kaynakların tüketilmesi anlamına geliyor.

Gereksiz Alışverişten Kaçınmak Ne Kadar Mümkün?

Gereksiz yapılan alışverişten kaçınmanın ilk adımı, kişinin satın almak istediği ürüne gerçekten ihtiyacı olup olmadığı üzerine düşünmesiyle atılabilir. İhtiyacı olmadığı hâlde yalnızca alışveriş yapmaktan dolayı duyduğu haz için satın alma yoluna gittiğini fark eden kişi, sıklıkla kendine yaşadığı mutluluk hissini kısa süre sonra ortadan kalkacağını hatırlatması faydalı olabilir.

Kişiler, gerçekten ihtiyaç duymuyorlarsa almak istedikleri üründen feragat edebilmeliler. Keza ürünü aldıkları an, sahip oldukları eşyalarla yeni satın aldıkları ürünü kıyas yoluna gitme ihtimali yükseliyor, bu da bir sonraki alışverişe giden yolların ilk taşlarını döşemek anlamına geliyor. "Bu eşyaya ihtiyacım mı var, yoksa yalnızca almak mı istiyorum?" sorusunun cevabı kişinin kendini alışveriş hususunda kontrol etmesinde önemli bir pusula olabilir.

SOSYAL MEDYADA YAPAY ZEKÂ KULLANIMI, ZAMANDAN TASARRUF SAĞLIYOR

Yapay zekâ, pek çok insanı işsiz bırakmayacak. Sadece iş dünyası değişecek ve kişiler, meslekleri geliştikçe farklı beceriler kazanmaya başlayacak

Marka İletişim Uzmanı **Elif Ece EVREN**

Geçmişe dönüp baktığımızda reklamların, geleneksel medya araçları olan televizyon, radyo, gazete ve dergilerde yer bulduğunu görüyoruz. Bugüne geldiğimizde ise reklamlar için dijital medya platformları, sosyal medya, video paylaşım siteleri, podcast'ler ve çevrim içi reklamcılık gibi çok daha geniş bir medya yelpazesi kullanılıyor. Bunun en önemli sebepleri ise bahsi geçen mecraların hızlı, kolay ve keyif veriyor olması...

Tek bir yukarı kaydırma hareketi ile profiller arasında geçiş yapabiliyor, paylaştığımız herhangi bir içerikle kişilerin düşüncelerini etkileyebiliyor, farklı kültürlerden insanlarla tanışabiliyor, onlarla ilgili bilgi edinebiliyoruz. Bu sayede iletişim kurmamız bir hayli kolaylaşıyor. Farklı fikirler, farklı ilgi alanları keşfedip meraklı ve araştırmacı yönümüzü tatmin edebiliyoruz. Eğer bir marka sahibiysek sunduğumuz ürün ve hizmetlerle ilgili müşterilerimizin sorularına hızlıca cevap verebiliyor, dolayısıyla onların memnuniyetini üst düzeye çıkarabilmek adına bir adım da atmış oluyoruz.

İçerikte Günceli Yakalamak, Markayı Rakiplerinin Önüne Taşır

Marka özelinden konuyu detaylandırarak olursak şunları söylemek mümkün: Bir marka, doğru kullandığı takdirde yalnızca sosyal medya üzerinden dahi rahatlıkla büyüyebilir. Buradaki kritik nokta ise doğru adımları, doğru zamanda atmak ve en doğru içeriği hedef kitleyle paylaşmak olacak. İlk aşamada hedef kitlenin demografik özelliklerini doğru analiz etmek gerekiyor ki onlara uygun içerik paylaşımı gerçekleştirilebilsin. Diğer yandan sosyal medya paylaşımlarında üzerinde durulması gereken husus, paylaşı-

lan içeriklerin tasarımsal boyutu. Örneğin; tasarım üzerine konumlandırılan yazılar, uzun olmamalı... Öyle ki dikkat ilk olarak görsele kayar. Başka bir ifadeyle insan tasarımda; yazıdan önce görsele bakar, sonra yazıyı okur ve yazı uzadıkça dikkati dağılır, dolayısıyla kitle sıkılmaya başlar. Farklı, ilgi çekici, özgün ve güncel takip eden kısacası kaliteli içerik ise her zaman dikkatleri üzerine çekmeyi başarır. Hem metinde hem de tasarımda güncel yakalayabilmek rakiplerine göre markayı, 1-0 öne taşır. Rakipleri tanımak, stratejilerini anlamak ve ona göre hareket etmek de markanın sosyal medya yönetiminde göz önünde bulundurulması gereken konular arasında yer almaktadır.

Yapay Zekâ, Birkaç Saniye İçinde En Çok Etkileşim Alan Paylaşımı Tespit Edebiliyor

Yazının bu kısmına kadar sosyal medyanın hedef kitle analizinden içerik oluşturulmasına ve rakiplerin tanınmasının gerekliliğine kadar bir dizi konu üzerinde durduk. Tüm bunlar, kişilerin oldukça zamanını alan işlemler. Diğer yandan insanlar, zamanı daha verimli kullanmak için yeni teknolojiler geliştiriyor. Bu serüven; "Aynı bir insan gibi zekâsını kullanabilen, problem çözebilen, öğrenip uygulayabilen bir makine olabilir mi?" sorusuyla başlıyor. Günümüzde de sürekli teknolojik gelişim, bunun paralelinde de yapay zekâ uygulamaları ve kullanımları artıyor. Bu yazının konusu ise tam da bu: Yapay zekâ.

İnsan zekâsının taklit edilmesi ve geliştirilmesiyle ortaya çıkan yapay zekânın kullanımı son birkaç yılda oldukça arttı. Sosyal medya yönetiminde de yapay zekâ kullanımı başladı. Sosyal medya analizleri, içeriklere karar verilmesi ve oluşturulması için insanlar büyük uğraşlar verir, yapay zekâ ise birkaç saniye içinde en çok etkileşim alan paylaşımı tespit eder ve ona göre bir algoritma sunar. Olası kriz durumlarını tespit eder ve hızla müdahale eder. Bu da zamandan tasarruf demektir.

Korkutucu Gözükse de Bunu, Avantaja Çevirmek Elimizde

Sosyal medya üzerinden gelen müşteri sorularını yanıtlamak için yapay zekâ tabanlı chatbot'lar kullanılıyor ve bu da içerik üretimini hızlandırıyor. Metin tabanlı içerikler veya raporlar oluşturmak için doğal dil işleme algoritmaları kullanılıyor. Hatta içeriklere uygun görsel oluşturan araçlardan en popülerleri arasında OpenAI'nin geliştirdiği Dall-E'nin yanı sıra açık kaynaklı Stable Diffusion ve Midjourney kullanılıyor. Diyelim ki uygulamaya tam olarak nasıl bir tasarım istediğinizi anlatmıyorsunuz. Burada devreye yine bir yapay zekâ uygulaması olan ChatGPT giriyor. ChatGPT, bize istediğimiz tasarımı uygun bir metne döküyor ve rakamsal kodlarını veriyor. Bu kodları, görsel oluşturan yapay zekâ programlarından herhangi birine yazdığınızda zihninizdekine yakın bir görsel hazırlıyor. Korkutucu gözükse de bunu, avantaja çevirmek elimizde. Yapay zekâ, bazı mesleklerin işlerini etkileyebilir ve bazı görevleri otomatize edebilir, ancak insanların yaratıcılığı, stratejik düşünme yete-

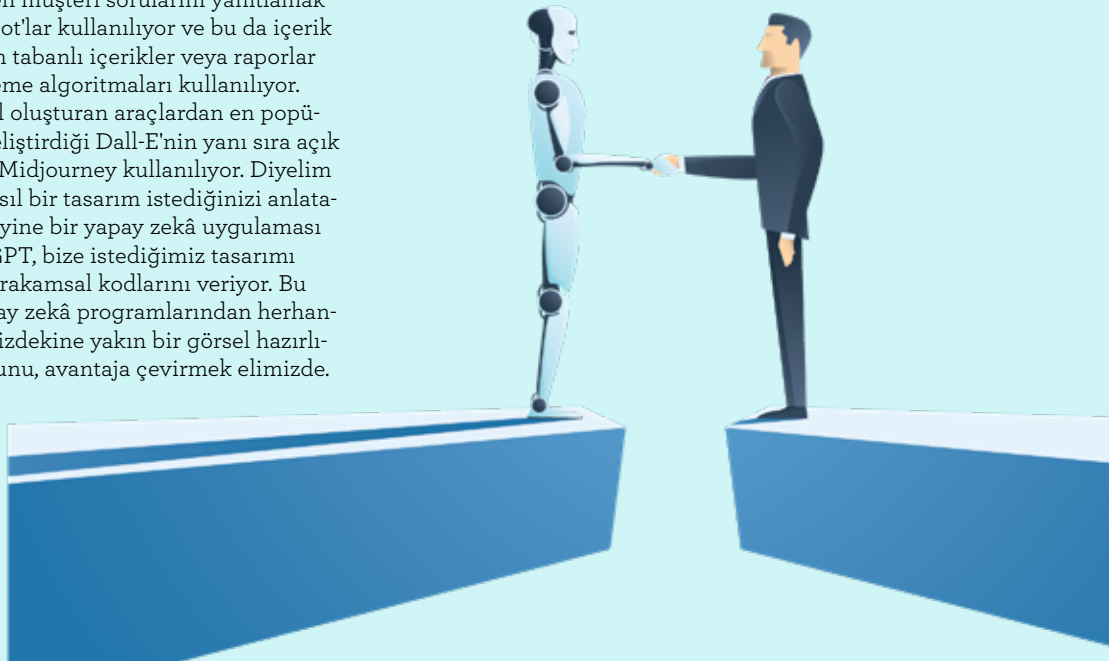
nekleri ve becerileri hiçbir zaman önemsiz bir hâle gelmeyecek. Hatta yapay zekâ iş birliği yapılarak mevcut işlerin çok daha verimli sonuçlar oluşturması sağlanabilir. İş birliğinden kasıt ise şu: İlk aşamada yani teknolojiyi kullanmadan önce bir strateji belirlemek ve onu yapılandırmak gerekiyor. Yapay zekâ, bunu uygulayabiliyor ancak fikrin bulunmasında iş insana düşüyor. Yapay zekâ, pek çok insanı işsiz bırakmayacak. Sadece iş dünyası değişecek ve kişiler, meslekleri geliştikçe farklı beceriler kazanmaya başlayacak.

Yapay Zekâ Ne Diyor?

Yapay zekâ insanın doğasını inceleyerek ve taklit ederek şu an bu konumda. Henüz tam anlamıyla insan beynini çözebilmiş değil. Çok merak edip insan beyni ve yapay zekâ arasındaki bu yarış ChatGPT'ye sormak istedim. Yanıtı direkt paylaşıyorum:

"Yapay zekâ ve insan beyni arasındaki yarışma veya karşılaştırma, birçok faktöre bağlıdır. Yapay zekâ, belirli görevlerde insanları aşabilir, ancak insanlık ve duygusal zekâ gibi alanlarda insanlar hâlâ üstündür. Gelecekte yapay zekâ teknolojisinin nasıl gelişeceği ve insan beyniyle nasıl etkileşime geçeceği konusunda hâlâ çok çalışma gerekmektedir. İnsanların ve yapay zekânın birlikte çalışması, potansiyel en iyi sonuçları ortaya çıkarabilir."

Yapay zekâ, bazı mesleklerin işlerini etkileyebilir ve bazı görevleri otomatize edebilir, ancak insanların yaratıcılığı, stratejik düşünme yetenekleri ve becerileri hiçbir zaman önemsiz bir hâle gelmeyecek



TÜRKİYE'NİN LEZZETLERİ, GASTRONOMİ FESTİVALLERİNDE BULUŞUYOR

Türkiye'de düzenlenen gastronomi festivallerine katılım, son döneme ciddi bir şekilde artıyor. Bu artış, Türk mutfağının dünya çapında tanınmasının yanı sıra gastronomi turizmine olan ilgiyi önemini de gösteriyor



Yazı **Talip BAYRAM**

Türkiye'yi zengin mutfak kültürü nedeniyle dünyanın en önemli gastronomi destinasyonlarından biri olarak tanımlamak mümkün. Her bölgesinin kendine özgü lezzetlerinin olması da Türk mutfağının zenginliğini gözler önüne seriyor. Bu lezzetlerin tanıtılması ve gastronomi turizminin geliştirilmesi amacıyla ülkemizde her yıl yüzlerce gastronomi festivali düzenleniyor. Bu organizasyonlar; yerel lezzetleri tanıtmak, gastronomi turizmini geliştirmek ve ekonomik kalkınmaya katkı sağlamak gibi birçok faydayı da beraberinde getiriyor. Festivaller sayesinde, yerel lezzetler daha geniş kitlelere ulaşıyor ve gastronomi turizmi önemli bir gelir kaynağı hâline geliyor.

Festivallere Yoğun Talep Var

Türkiye'de düzenlenen gastronomi festivallerine katılım, son dönemde ciddi bir şekilde artıyor. Bu artış, Türk mutfağının dünya çapında tanınmasının yanı sıra gastronomi turizmine olan ilgiyi de gösteriyor. Hatta gelecekte daha fazla gastronomi festivali yapılması bekleniyor. Geçen yıl, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı devreye girerek bu festivallerin bir kısmını Bakanlık koordinasyonuyla gerçekleştirmeye başladı.

Türkiye'nin Gastronomi Festivalleri

Türkiye'de düzenlenen ve benim de çoğuna katıldığım büyük gastronomi festivallerinden bazıları ise şunlar:

Kuşadası Sokak Festivali

28-29-30 Temmuz 2023'te düzenlenen ve Türkiye'nin ilk ve tek tematik sokak festivali olan bu etkinlikte, dünyanın dört bir yanından gelen müzisyenler, performans sanatçıları ve ünlü şeflerin hazırladığı yöresel lezzetler, ziyaretçilere unutulmaz bir deneyim yaşattı. İlki 2022 yılında yapılan Kuşadası Sokak Festivali, Kuşadası Belediyesi ve KUSAV (Kuşadası Altın Güvercin Kültür, Sanat ve Tanıtım Vakfı) iş birliği ile gerçekleştiriliyor. Sloganı da "Hayat Sokakta Güzel". Kuşadası Belediyesi, düzenlediği sokak festivalinin bir bölümünü büyük bir dayanışma örneği sergileyerek depremden etkilenen illerin lezzetlerine ayırdı ve temasını "dayanışma" olarak belirledi. Ayhan Sici-moğlu'nun fikri ile ikinci kez düzenlenen Kuşadası Sokak Festivali, depremden etkilenen illerin zengin gastronomi kültürünü bu vesileyle Kuşadası halkına ve ziyaretçilerine tanıtmış oldu.



Gastronomi festivalleri; yerel lezzetleri tanıtmak, gastronomi turizmini geliştirmek ve ekonomik kalkınmaya katkı sağlamak gibi birçok faydayı beraberinde getiriyor

Nemrut Gastronomi Buluşmaları

Türkiye'nin ilk çok katmanlı mutfak ve gastronomi etkinliği, 2. Nemrut Uluslararası Gastronomi Buluşmalarına ben de katıldım. Depremin meydana getirdiği yaraları sarma adına bu çalışmalarını çok değerli buluyorum. 23-28 Ağustos tarihleri arasında Adıyaman ve Kahta'da yapılan bu organizasyonun, hem dünyadan hem de Türkiye'den şefler, gastronomi yazarları ve akademisyenlerin katılımıyla çok başarılı bir şekilde gerçekleştirilmesi, Adıyaman'ın gastronomi potansiyelinin ve turizminin geleceğinin parlak olduğunu gösteriyor.

Çanakkale Troya Kültür Yolu Festivali

Festival 9-17 Eylül 2023 tarihlerinde yapıldı.. Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Batuhan Mumcu'nun katılımıyla gerçekleşen Çanakkale'deki etkinlik, yoğun bir kalabalık tarafından ilgiyle izlendi. Program esnasında Sayın Bakan Yardımcısının bizzat seyyar mutfağa girerek yapımına destek verdiği asma yaprağına sarılı sardalye, çok kısa zamanda tükendi.. Balık ekmele birlikte peynir helvası da vatandaşlara ikram edildi. Etkinliğin ikinci gününde de şefler nezaretinde yemek yarışmaları düzenlendi. Yanşmacıların yaptığı balık çorbası ve Melki mantarı yemeği de Çanakkale halkına dağıtıldı ve büyük beğeni topladı.

Bursa Lezzet Festivali

2'ncisi düzenlenen Bursa Lezzet Festivali, 15-17 Eylül tarihlerindedir. Bursa Lezzet Festivali, bir kez daha damakları ve gönülleri fethetti. Festival, Bursa'nın zengin mutfak kültürünü tanıtarak, şehrin gastronomi turizminin gelişmesine katkıda bulunuyor. Festival kapsamında, Bursa'nın meşhur Bursa kebabı ve cantik gibi yöresel ürünlerin yanı sıra kültürel değerleri de tanıtıldı. Bursa'nın meşhur yemekleri de ziyaretçiler tarafından büyük ilgi gördü.

GastroAfyon Festivali

Afyonkarahisar'ın zengin mutfak kültürü, 29 Eylül-1 Ekim tarihleri arasında 5. GastroAfyon Lezzet ve Turizm Festivali ile bir kez daha tanıtılmış oldu. Her yıl düzenlenen GastroAfyon Lezzet ve Turizm Festivali ile damaklar tekrar şenlendi, Afyonkarahisar'ın zengin mutfak kültürü tanıtılarak, şehrin gastronomi turizminin gelişmesine katkıda bulunuldu. Festivale, Türkiye'nin dört bir yanından ve yurt dışından binlerce ziyaretçi katıldı.

Adana Lezzet Festivali

Bu yıl 7'ncisi düzenlenen Adana Lezzet Festivali 6-8 Ekim tarihleri arasında gerçekleşti. Festivale, Türkiye'nin dört bir yanından ve yurt dışından binlerce ziyaretçi katıldı. Ziyaretçiler, Adana'nın meşhur yemeklerini ve kültürünü yakından tanıma fırsatı buldu. Festival kapsamında ziyaretçilere sunulan Adana kebabı, çiğner kebabı, şalgam suyu, şırdan dolması, mumbar dolması gibi Adana'nın meşhur yemekleri çok çabuk tüketildi.

Rize Lezzet Festivali

GastroRize Festivali bu yıl 13-16 Ekim tarihleri arasında yapıldı. Bu yıl da damakların şenlendirildiği festivalde, Karadeniz mutfağının zenginliği ve çeşitliliği tanıtıldı. Ziyaretçiler; Rize'nin meşhur yemeklerini, yöresel ürünlerini ve kültürünü yakından tanıma fırsatı buldu. Festival kapsamında, Karadeniz mutfağının geleneksel ve modern lezzetleri ziyaretçilere sunuldu. Rize'nin meşhur yemeklerinden olan "kavurma" "mısır ekmeği", "Laz böreği" ve "karalahana çorbası" ziyaretçiler tarafından büyük ilgi gördü.

Uluslararası İstanbul Mutfak Günleri

13-16 Aralık tarihlerinde Türkiye Aşçılar ve Şefler Federasyonu (TAŞFED) tarafından bu yıl 20'ncisi organize edilecek olan Uluslararası İstanbul Mutfak Günleri, Tuzla - Marina'da yapılıyor. İstanbul'da düzenlenen bu festival, dünyanın dört bir yanından gelen şefleri ve gurmeleri bir araya getiriyor.

OFİS ERGONOMİSİ İLE İŞ VERİMLİLİĞİ ARASINDA DOĞRU ORANTI VAR

Sağlıklı ve doğru bir ofis ortamı isteniyorsa kişinin sandalye tercihinden oturma tarzına, masasının renginden konforuna, mola saatlerinden ofis temizliğine ve sıcaklığına kadar birçok konuda özenli ve tedbirli olunması gerekiyor

Şeyma ALTUNOK

Ergonomi; işin çalışana çalışmanın ise işe en iyi şekilde adapte edilmesini amaçlayan disiplinler bir bilim dalı olarak karşımıza çıkıyor. Ofis ergonomisi; çalışanların verimliliğini ve iş yapma isteklerini artırırken diğer yandan da onların konforlu çalışmalarına da olanak sağlıyor.

İş yaparken yorgunluğu en aza indirirken çalışma verimini de artırmayı sağlayan ofis ergonomisi, iş kazalarından kişilerin genel oturuş bozukluklarına kadar pek çok konuyu kapsıyor. Ergonomide çevresel koşullar, çalışma koşulları ve kapasite sınırları gibi birden fazla etken bulunuyor.

Çevresel Pek Çok Konu, Çalışanın İşe Odaklanmasını Engelleyebiliyor

Ofis ergonomisinde çevresel koşullar oldukça önem arz ediyor. Ofiste çalışanların maruz kaldığı gürültü, ortamın doğru ışıklandırılması, ofis sıcaklığının mevsimle orantısı, düzen, temizlik ve duvarların rengi gibi birçok sebep çevresel olarak çalışanın işe odaklanmasını sağlayan faktörler arasında yer alıyor. Örne-

ğin; aydınlık, düzenli ve soft renklerin hâkim olduğu bir ofiste çalışmak, kişinin yalnızca işine odaklanmasını kolaylaştırıyor. Oysaki karanlık, havasız, gürültülü ve koyu renklerin hüküm sürdüğü bir ortamda çalışmak kişinin kendisini rahatsız hissetmesine yol açıyor ve verimini düşürüyor.

Çalışma Ortamındaki Saygı, İş Verimliliğini Artırıyor

Çalışma koşulları da ofis ergonomisi denildiğinde ilk akla gelen hususlardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Çalışma koşulları için duruş bozukluklarından monotonluğa, kişiler arasındaki ücret farklılığından mola saatlerinin yetersizliğine, çalışma ortamında kişilerin birbirlerine olan davranışlarından mobbinge kadar pek çok etkeni sayabiliriz.

Masabaşı çalışanların olduğu bir ofisin duvarlarına “Dik dur!” gibi tablolar asmak farkındalık oluşturması açısından önemli olabilir. Diğer yandan



şunun da altını çizmekte fayda var: Çalışma arkadaşlarının birbirine olan saygısı da iş verimini artırıyor.

Kapasite Sınırlarına Göre İş Verilmesi, Verimliliğe Pozitif Katkı Sunuyor

Duygusal ve fiziksel manada herkesin her işe yatkınlığının farklı olduğunun bilincinde olunması önemli. Bu konuyu çalışma ortamına uyarlırsak şu örnek üzerinden ilerleyebiliriz: Eğer bir metin yazarından görsel tasarlaması istenirse ve kişinin bu konuda herhangi bir bilgisi ya da eğitimi yoksa oldukça zorlanacak, dolayısıyla da kendini yetersiz hissedecektir. Bu durum çalışanın kendi işine odaklanmasını da hayli zorlu bir hâle getirecektir. Bu sebeple kişinin kapasite sınırlarına göre iş verilmesinin yanı sıra işinde takdir görmesi, onun çalışma kapasitesini ve çalışma verimliliğini de artıracaktır.

Ofiste Ergonomik Çalışma Ortamı Oluşturmak İçin Neler Yapılabilir?

Kişinin oturma şeklinden sandalyenin tarzına, defter ve kalem gibi materyallerden hızlı bir bilgisayara, ofisin duvar renginden pencere boyuna, ofis sıcaklığından çalışanların birbirleriyle olan iletişimine kadar pek çok sebep ofis ergonomisini kapsayan konular arasında yer alıyor. Örneğin; ofiste kullanılan bilgisayarın kişinin gözü ile aynı açıda olması ya da laptopun altına yerleştirilecek bilgisayar standı, masa boyu ve genişliği gibi hususları kişinin çalışma şevkini artıracak detaylar olarak söylemek mümkün. Genelde açık renk masalar ve daha soft duvar

renkleri çalışanları, sıkıcılıktan uzaklaştırarak onlar için daha keyifli bir çalışma ortamı sağlıyor. Ofisi süsleyen sade tablolar, kişinin masasına konumlandıracağı bir çiçek ya da kendisine iyi gelecek bir fotoğraf karesi ve geniş camlar önemli detaylar... Diğer yandan çalışanların masalarının birbirlerine çok yakın olması, odanın yazın serin kışın sıcak olması, kas-iskelet sisteminin bozulmasını önleyecek sandalye veya koltuklar ofis ergonomisi bakımından mühim unsurlar arasında bulunuyor.

Doğal gün ışığının yanı sıra ofis içerisinde kullanılan yapay ışıklandırma sisteminin etkisi de ofis ergonomisi için bir hayli fazla öneme sahiptir. Yoğun ışıklı bir ortamda, loş alanda çalışmayı tercih eden kişiler huzursuz olabiliyorlar, diğer yandan bu durum görme bozukluklarına da neden oluyor. Ofiste yoğun ışığa maruz kalan bireyler; bir süre sonra gözlerini kısıp, kaşlarını çatmaya başlıyor. Bu da zamanla kişilerde başağrısına yol açıyor. Öte yandan yeterli miktarda ışık almayan ofisler de ergonomik olmuyor. Öyle ki çalışanların loş ortamda uykusu gelebiliyor, bu da işlerine odaklanmalarını zorlaştırıyor. Dolayısıyla verimsiz bir çalışma ortamı oluşuyor.

Özetlemek gerekirse sağlıklı ve doğru bir ofis ortamı isteniyorsa kişinin sandalye tercihinden oturma tarzına, masasının renginden konforuna, mola saatlerinden ofis temizliğine ve sıcaklığına kadar birçok konuda özenli ve tedbirli olunması gerekiyor.

Masabaşı çalışanların olduğu bir ofisin duvarlarına "Dik dur!" gibi tablolar asmak farkındalık oluşturması açısından önemli olabilir

OFİSTE, ERGONOMİK AÇIDAN KARŞILAŞILAN PROBLEMLER

- Postür bozukluğu,
- Yetersiz ışık kaynaklı uyku gelmesi,
- Boyun düzleşmesi ve ağrısı,
- Göz bozukluğu ve kuruluğu,
- Havasızlık sebebiyle devamlı yorgun hissetme,
- Yetersiz mola saatleri nedeniyle odaklanma sorunu,
- Toza bağlı kronik rahatsızlıklar,
- İş yoğunluğundan kaynaklı fazla stres ve yoğun başağrısı



TABIATIN EŞSİZ GÜZELLİKLERİ: ABANT GÖLÜ, GÖLCÜK GÖLÜ VE YEDİGÖLLER

Bolu sınırları içerisinde yer alan Abant Gölü, Gölcük Gölü ve Yedigöller, Türkiye'nin en önemli turizm lokasyonları arasında yer alıyor. Hem yerli hem de yabancı turistler tarafından tercih ediliyor





Abant Gölü çevresi, doğal güzellikleri ve temiz havasıyla birçok turistin ilgisini çekmektedir. Gölün çevresinde yürüyüşe çıkmak, bisiklet sürmek ve piknik yapmak da mümkün

Abant Gölü, Türkiye'nin Bolu ilinin sınırları içerisinde yer alan, doğal güzellikleriyle ünlü olan bir tatil ve turizm bölgesidir. Bolu şehir merkezine yaklaşık 34 kilometre uzaklıkta bulunan bu göl, yüksek rakımlı Abant Dağı'nın eteklerine konumlanmıştır. Yüz ölçümü yaklaşık 1.28 kilometrekare olan Abant Gölü, berrak suyu ve çevresini saran orman manzarası ile ziyaretçilerini büyülemektedir.

Burada zengin balık çeşitleri de bulunmaktadır. Sazan, alabalık ve yayın balığı gibi farklı türlerin yaşadığı Abant Gölü, aynı zamanda çevresindeki ormanlık alanlarda da birçok farklı hayvan türünün yaşamasına olanak sağlar. Bu özellikleriyle Abant Gölü çevresi, hem dinlenmek hem gezmek hem de spor yapmak için çok uygun bir lokasyondur.

Abant Gölü çevresi, doğal güzellikleri ve temiz havasıyla birçok turistin ilgisini çekmektedir. Gölün çevresinde yürüyüşe çıkmak, bisiklet sürmek ve piknik yapmak da mümkündür. Ayrıca gölde sandal ve tekne gezintileri de gerçekleştirilmektedir.

Abant Gölü'nde Renk Şöleni

Yılın farklı mevsimlerinde farklı güzelliklere bürünen Abant Gölü, ziyaretçilerine özellikle sonbaharda renk cümbüşü yaşatır. Çevresini saran ağaçlar sarı, kırmızı ve turuncu tonlara bürünerek güzel olan manzarasını daha da büyüleyici bir hâle getirir. Kışın ise göl ve çevresi beyaz bir örtüyle kaplanır, bu da kış sporları tutkunlarını cezbetmektedir.

Abant Gölü çevresindeki konaklama seçenekleri de oldukça geniştir. Lüks otellerden butik pansiyonlara ve bungalov evlere kadar farklı konaklama alternatifleri sunan bu bölge, hem yerli hem de yabancı turistler için ideal tatil noktasıdır. Ayrıca doğa yürüyüşleri, at binme gibi aktiviteler de bölgede oldukça popülerdir.

Gölün etrafında yer alan Abant Tabiat Parkı, koruma altına alınmış doğal alanlardan biridir. Bu tabiat parkı, bitki türleri ve nadir görülen hayvan türleri için bir sığınak niteliğindedir. Bu nedenle Abant Gölü ve çevresi, doğal yaşamın korunması ve sürdürülebilir turizmin desteklenmesi açısından büyük öneme sahiptir.

Abant Gölü aynı zamanda kültürel etkinliklere de ev sahipliği yapmaktadır. Çevresindeki köylerde geleneksel el sanatları ürünleri bulunabileceği gibi, bölgede düzenlenen festivaller ve etkinlikler de turistlerin ilgisini çekmektedir.

Doğal Güzelliğiyle Kartpostallara Konu Olan Gölcük

Gölcük, ülkenin ve hatta dünyanın farklı bölgelerinden gelen ziyaretçileri kendine çeken eşsiz bir doğal güzelliktir. Gölcük, Bolu il merkezine yaklaşık 13 kilometre uzaklıkta ve dağların arasında yer alan eşsiz bir lokasyondur. Gölcük'ün en dikkat çekici özelliği ise adını aldığı bu tatlı gölüdür. Gölcük Gölü, berrak buz gibi serin sularıyla bilinir ve gelen ziyaretçilerine etrafındaki yeşil doğal örtüyle büyüleyici bir manzara sunar.

Göl, çevresini saran dağların eteklerinde olması sebebiyle birçok doğaseverin ve fotoğrafçının vazgeçilmez adreslerinden biridir. Göl çevresi yürüyüşe çıkmak, piknik yapmak ve doğal güzelliklerin tadını çıkarmak için ideal bir mekândır. Gezip görmek, dinlenmek, fotoğraf çekmek, spor mahiyetinde olta balıkçılığı, bisiklet turu ve piknik yapmak amacıyla ziyaretçi akınına uğrayan Gölcük Tabiat Parkı da Bolu'nun en önemli turistik merkezlerinden biridir.

Bölgede doğa sporları da oldukça popülerdir. Yürüyüş, trekking, bisiklet sürme gibi aktiviteler, doğal güzelliklerle iç içe olma isteğine cevap verir. Aynı zamanda Gölcük Gölü'nde balık avı da yapılabilmektedir.

Eşsiz Güzelliğin Tadını Çıkarın

Gölde ve çevresinde birçok farklı kuş türü gözlemlenebilmekte ve doğa fotoğrafçıları için büyük bir cazibe merkezi oluşturmaktadır. Ayrıca çevrede bulunan ormanlık alanlarda da çeşitli hayvan türlerine rastlamak mümkündür.

Gölcük'ün çevresinde yer alan köyler, yöresel yaşamı ve el sanatlarını tanıma fırsatı sunar. Yerel ürünler, el işi dokumalar ve geleneksel lezzetler bölge ziyaretçilerinin ilgisini çeker. Gölcük ve çevresi, doğal güzelliklerin korunması ve sürdürülebilir turizmin desteklenmesi açısından büyük öneme sahiptir. Doğal alanların koruma altında tutulması ve çevre dostu uygulamaların yaygınlaştırılması bölgenin geleceği için kritik bir adımdır.

Yılın farklı mevsimlerinde farklı güzelliklere bürünen Gölcük, özellikle sonbaharda renk cümbüşü yaşar. Ağaçların sarı, kırmızı ve turuncu renklere bürünerek adeta bir tabloyu andıran görüntüsü akıllarda iz bırakır. Kışın ise Gölcük ve çevresi beyaz bir örtüyle kaplanır, bu da bölgeyi kış sporları meraklıları için ideal bir destinasyon hâline getirir.

Gölcük çevresi, konaklama seçenekleri açısından da zengin bir yelpazeye sahiptir. Lüks otellerden pansiyonlara kadar farklı seçenekler sunan bölge, hem kaliteli dinlenme imkânı hem de doğal güzelliklerin içinde olma fırsatı sunar. Ayrıca Gölcük Gölü'nün yakınında kamp alanları da bulunmaktadır. Bu kış ya da bu yaz nereye gezeceğinizi düşünüyorsanız rotanız Gölcük olmalı.

Eşsiz Doğa Harikası: Yedigöller

Türkiye'nin doğal güzellikleriyle ünlü bölgelerinden biri olan Yedigöller, Bolu iline bağlı muhteşem bir doğa harikasıdır. Yedigöller, doğal zenginlikleri, berrak gölleri ve çeşitli bitki örtüsüyle doğa tutkunlarının ilgisini çeken önemli de bir doğa parkıdır. Yedigöller, birbirine yakın yedi farklı gölün bulunduğu bir set gölü sistemi ile birleşmiştir. Büyüköl, Seringöl, Nazlıgöl, Deringöl, İncegöl, Sazlıgöl ve Küçüköl olmak üzere toplam yedi farklı gölden oluşur. Her göl farklı bir büyüleyiciliğe sahip olması ile dikkat çeker. Çevresini saran ormanlar ve dağ manzaraları ile birlikte ziyaretçilerine muhteşem bir atmosfer sunar.

Yedigöller, yılın her mevsimi farklı güzellikleriyle hem yerli halkı hem de turistleri cezbetmektedir. İlkbaharda çiçeklerle süslenmiş çayırları ve yeşil ormanları, yazın berrak suları ve serin havası, sonbaharda ise renk cümbüşü yaşayan ağaçları ve kışın karla kaplı manzaralarıyla her mevsim farklı bir keyif sunar.

Gölcük Gölü, berrak buz gibi serin sularıyla bilinir ve gelen ziyaretçilerine etrafındaki yeşil doğal örtüyle büyüleyici bir manzara sunar





Yedigöller, doğa yürüyüşü ve trekking tutkunları için de oldukça popüler bir lokasyondur. Bölgede farklı zorluk seviyelerine sahip yürüyüş rotaları da bulunur

Gözlemciler için En İdeal Bölge

Zengin bir biyoçeşitliliğe de ev sahipliği yapan Yedigöllerin çevresini kuşlar, yaban hayvanları ve yöreye özgü bitkilerle dolu bir yaşam alanı hâline getirir. Bu özellikleriyle Yedigöller; doğa gözlemcileri, kuş gözlemcileri ve fotoğrafçılar için ideal bir mekân olarak öne çıkar.

Spor yapmayı sevenlerin, yürüyüş için temiz hava isteyenlerin ilk duraklarından birisi de yine Yedigöller olacaktır. Yedigöller, doğa yürüyüşü ve trekking tutkunları için de oldukça popüler bir lokasyondur. Bölgede farklı zorluk seviyelerine sahip yürüyüş rotaları bulunur. Yürüyüşler sırasında göllerin yanı sıra şelaleleri, buz gibi akan deresi ve ormanlık bölgeleri de keşfedilmeye değer.

Yedigöller Tabiat Parkı, doğal güzelliklerin korunması ve sürdürülebilir turizmin desteklenmesi amacıyla kurulmuştur. Ziyaretçilerin doğaya zarar vermeden, çevre dostu yaklaşımlarla bu güzellikleri keşfetmeleri teşvik edilirken keyifli vakit geçirmeleri için de birçok olanak sağlanmıştır. Bölge, konaklama açısından da çeşitli alternatiflere sahiptir. Kamp alanları, bungalov evler ve oteller gibi farklı seçeneklerle ziyaretçilere konaklama imkânı sunar.

Yedigöller'e yapılan ziyaretler sırasında çevreye saygı göstermek ve doğal yaşamı korumak büyük önem taşır. Doğayla uyumlu ziyaretçi davranışları, bu eşsiz güzelliklerin gelecek nesillere aktarılmasına yardımcı olacaktır.



*Faizsiz bir sistem olduğu için Fuzul'ü tavsiye ediyorum.
Fuzul, söylediği gün ve saatte teslimatımı
alabileceğim bir kurumdur.*
Mehmet Fındıkcı



*Fuzul'ün sisteminin faizsiz olması, bize çocuğumu geldi. Ödemelerimi de
kendim planladık. Kendi erimim oldu çok sükkür.*
Asiye Şahan



*Fuzul, tüm vaatlerini yerine getirdi. Hiçbir
sıkıntı yaşamadım. Kısmet olursa tekrar sisteme
dahil olmayı düşünüyorum.*
Songül İreç



*Evimi aldım, şimdi de aracı için sisteme dahil olmak istiyorum.
Herkes de tavsiye ediyorum.*
Ali Tuzluca



*Arabamı aldım, şimdi de ev için bekliyorum.
Fuzul çalışanlarına da
çok teşekkür ederim. Allah razı olsun.*
Adil Gülcü



*Helal ve güvenli bir yol olduğu için Fuzul'ü tercih ettim. Böyle bir şey vesile oldukları
için onlara çok teşekkür ediyorum.*
Mehmet Ferit Batur



*Kendi şartlarında imkansız olan bir şeyi,
ben Fuzul ile başardım. Arabamı aldım, şimdi de
eve yazılmayı düşünüyorum.*
Sinan Böler



Fuzul'ün beni en cezbeden kısmı, sistemin faizsiz olması oldu. Mutluyum, Fuzul'e çok teşekkür ederim; başarılarının devamını diliyorum.
Enes Bozar



Fuzul'den ben çok memnun kaldım, herkesin de memnun olacağına adım gibi eminim. Tüm Fuzul çalışanlarına teşekkür ederim.
Hatice Şirin



Öncelikle böyle bir sistem kurdukları için Fuzul'e teşekkür etmek istiyorum. Biz bu sistemden faydalandık, memnun kaldık. Herkese tavsiye ediyorum.
Ertan Böke



Fuzul, benim çocukluğumdan beri duyduğum bir firmaydı. Çektiğin bana etkisini duyduğumda inanmadım. Fuzul çalışanlarına başarılar diliyorum..
Ömer Yazıcı



Pahalı olduğu için his etebileceğimi düşünmezdim. Fuzul'e çok teşekkür ediyorum. Allah razı olsun.
Mehmet Arif Mete



Yaşadığım bu güzel duyuya vesile olan Fuzul ailesine çok teşekkür ediyorum. Allah razı olsun.
Selahattin Kaya



Ödeme koşulları uygun geldi ve sisteme yöğıldim. Herhangi bir sıkıntı yaşamadan emrimi aldık Allah'a çok şükür.
Hüseyin Çelik

Career Planning Should Be Based on Rational Values

We have conducted an interview with Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, independent of all his titles, with a focus only on his leadership

Customer Specific IBAN from Fuzul

Fuzul initiated the Customer Specific IBAN application as a result of its cooperation with Vakıf Katılım Bank

A Precedent in Türkiye from Fuzul: the Progressive Home Ownership System

Aiming to make everyone a homeowner in Türkiye, Fuzul has broken new ground in Türkiye with its new company FuzulTopraktan's Progressive Home Ownership System.

"1st Savings Financing System Workshop" was Completed

The "1st Savings Financing System Workshop" organized in cooperation with Ibn Haldun University, AFI and its member institutions was completed

Fuzul has Achieved Profitability Far Above Its Equity during the Last Year

We listened to Sait Aytaç, General Manager of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, talk about Fuzul and the company's new working model

Solidarity Economy is an Important Force in Recovering Informal cash Savings

Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, underlined that the savings finance sector incentivized people to save in his statement on October 31 World Savings Day

Fuzul Holding took TOGG to Abu Dhabi

TOGG, owned by Fuzul Holding, attracted great interest from the participants at the October 29th Reception of the Abu Dhabi Embassy

Companies Cannot Achieve Sustainable Success without Innovation

While digitalization has pushed us towards a whole new world order and business models, it does not seem possible for companies to survive and compete with their competitors in the long term without technologically innovative ideas

The Savings Finance Sector Joined AFI as an Alternative Finance Model

With the support of the AFI, efforts should be made to ensure that the savings finance sector has a wide range of products that can offer solutions to almost every kind of financing need in addition to housing, vehicles and workplaces to include tourism, education, dowry purchases and home renovations.

The Guarantee of Sustainability of Companies: Innovation

We live in a time when start-ups and entrepreneurs have an increasing weight in the world economy. All companies need to keep up with this change regardless of the sector they operate in.

A Precedent in the Sector from Fuzul: The Center of Excellence in Operations was commissioned

As Fuzul, we broke new ground in our sector and established a Center of Excellence in Operations within our company.

Energy Efficiency requires Action to Be Taken Now, Not Tomorrow

Turkey can increase its national income per capita by turning its high energy efficiency potential into an advantage and get ahead in the competition with the world by providing more cost-effective production.

Sustainable Success is the Path to Leadership

Leadership is about establishing and supporting an organizational structure that will achieve sustainable success. Sustainable success comes by itself when this is achieved.

Fuzul is in a Position to Instill Confidence in People

Most of the time, people dream of being a home or car owner and we witness the moment when they achieve their dreams. Is there anything better than witnessing these happy moments?

If I had to define Fuzul in a single word, it would be "confidence"

The family elders have written a success story by bringing Fuzul to its current state, and now it seems that the second generation will make the company sustainable

It is just as Important to Endow Money in the Right Places as it is to Earn it

A successful foundation culture is based on concepts such as love, transparency, fairness, compliance with the law and goodwill

Confidence in Fuzul Increases Day by Day

I believe that there are no obstacles that cannot be overcome and no records that cannot be broken with a team that has a team spirit. Teams that embrace team spirit are much more successful

22 December 1914 It is easier said than done when 90 Thousand Sons of the Homeland...

The Sarıkamış Operation has been included in the records as a historical epic written by Turkish soldiers who risked their lives to defend the homeland.

Respect and Loving Your Job Brings Success

It is just as easy to become a homeowner as it is to rent! It is very important to show people that they can become homeowners with their savings

You need to be a detective in the kitchen!

Please put aside that beverage you are holding that not only harms the environment and disrupts the ecological balance, but also messes up your fat and blood sugar balance.

An approach that can undermine one's self-worth: Manipulation

What is psychological manipulation? Why do people feel the need to do it? What methods are used for this and what should be done to deal with it?

Chest pain cannot be left to wishful thinking. Expert Opinion is Required!

Cardiovascular disease is the first thing that comes to mind when we think of heart disease and it can develop in anyone if we live long enough. It is possible to reduce these risks by making some changes like eating a healthy diet, losing weight and exercising.

Corporate Communication is the Foundation of the Road to Success

A strong corporate reputation is highly effective both in the sustainability of communication and continuity of business processes and the increase and growth of economic value.

Does the Pleasure of Shopping Give Way to Regret?

If you find yourself shopping even though you don't need anything, if you are happy in the moment and regret it later, you might have a case of oniomania

Using Artificial Intelligence on Social Media Saves Time

Artificial intelligence will not put many people out of work. It will just change the world of work and people will start to acquire different skills as their professions evolve

There is a Direct Correlation between Office Ergonomics and Work Efficiency

It is necessary to be attentive and cautious in many issues from choosing chairs to seating arrangements, from the color of a desk to its functionality, from break times to office cleaning and temperature to establish a robust and appropriate office environment.

The Unique Beauties of Nature: Lake Abant, Lake Gölçük and Yedigöller

Lake Abant, Lake Gölçük and Yedigöller, located within the borders of Bolu, are among the major tourism destinations in Türkiye. They are preferred by both local and foreign tourists

FUZUL TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA!



fuzulev.com.tr/subelerimiz



Tüm şubelerimizin bilgilerine ulaşmak için
QR kodu okutun.

YENİ NESİL KONAKLAMA DENEYİMİ: **NEW INN!**

Serviced Apartment konseptinin lideri **NEW INN**,
yeni nesil konaklama deneyimi için Türkiye'nin birbirinden farklı
lokasyonlarında benzersiz hizmet kalitesini misafirleriyle buluşturuyor.



"Müziğin temeli, notalardır. Siz de onları uyumlu bir şekilde bir araya getirdiğinizde çok güzel bir beste ortaya çıkıyor. Eğer bu işi ehline vermezseniz ortaya çıkacak şey yalnızca gürültü olur. Birbirinden değerli onlarca müzisyeni bir araya getirip bir tane de orkestra şefi dâhil ederseniz işte o zaman aliyülâlâ olur."

Eyüp Akbal

