



**TÜRKİYE EVİNİ ARABASINI  
FUZUL'LE ALIYOR**

fuzul ► HOLDİNG

**Fuzul'le**  
**her 2 dakikada**  
**1 kişi**  
**ev ve oto**  
**sahibi oluyor!**



**fuzul**

yeni bir finans

**KEFİLSİZ!**

**FAİZSİZ!**



**Herkese Fuzul lazım.**  
444 63 13 | [fuzulev.com](http://fuzulev.com)



**10** | Fuzul'ün Büyüme Formülü:  
Rekorlar Finansal, Etkisi Toplumsal



**20** | Fuzul, 2025'teki 3. Reklam Filmi  
"2 Dakikada 1 Teslimat"  
ile Ekranlarda...



**22** | Topraktan Konuta Uzanan  
Güven Yolu



**38** | Mobilitede Yeni Dönem: Erişim,  
Esneklik ve Deneyim Ön Planda



## 52 Kurşun Sesleri Arasında, Savaşın Kalbinde Kadın Olmak



## 58 Sesimiz, Karakterimizi Yansıtan Biricik İmzamızdır



## 60 Yapay Zekâ ile Müşteri Deneyiminde Yeni Bir Çağ



## 62 Sürdürülebilir Büyüme

### Ödüllerimiz, Liderliğimizi Onaylıyor

16

Fuzul, Yılın İlk Yarısında Kaydettiği Rekor Büyüme ile Türkiye Ekonomisine Güç Kattı

18

Galatasaray Adası'nda Yeni Sezon Coşkusu

### Fuzul Yenilenebilir Enerji'den Güçlü Yatırım Adımları

25

Yeni Araç Tedarik Süreci: Müşteriye Değer Katan Bir Adım

26

Rubikpara, 14 Şehirde Saha Satışıyla Yeni Döneme Hazırlanıyor

### Yemenli Gençlerden Yenilikçi Adım: 3. Yaratıcılık ve İnovasyon Konferansı

29

Fuzul, Türkiye Genelindeki 150'inci Şubesini Açtı

30

Yeni Görevler Güçlü Adımlar

### Anahtar Dergisi 10. Yılına Gururla Kutladı

34

Başarıya Açılan Yol: Fuzul Akva Sigorta'nın Balkanlar'daki Ödül Yolculuğu

36

NEW INN, ITF 2025 Fuarı'nda Yoğun İlgi Gördü

### Stratejik İnsan Kaynaklarının Müşteri İletişim Merkezindeki Gücü

44

Marmara Bölgesi: Güvenin ve Başarının Adresi

46

Yapay Zekâ ile Günlük Hayatımız Nasıl Değişiyor?

50

Çocuklar için Okula Alışma Rehberi

54

Büyüme Sonuçtur, Büyük Kalmak ise Strateji

56

Ofis Çalışanlarında Kas-İskelet Sistemi Problemleri ve Çözüm Önerileri

66

Vizesiz Gidilebilecek Rüya Gibi 4 Ülke

70

Şehrin Kalbinde Sanat: Kamusal Alanların Dönüşümü

72

Genç Sanatçılar için Yeni Platformlar

74

Birikimden Güvene Uzanan Yolculuk

76

İş Dünyası Zirve'lerde

Sayfa

12



Sayfa

24



Sayfa

28



Sayfa

32



Sayfa

42



**İMTİYAZ SAHİBİ**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı  
Eyüp Akbal

**YAYIN KOORDİNATÖRÜ**

Banu Kaşlı Derlen

**GENEL YAYIN YÖNETMENİ**

Merve Ay

**YAYIN KOORDİNASYON**

Cansu Kekeç Saatçioğlu  
Kübra Akbal Kuru  
Sueda Kevser Aydoğdu  
Emir Adıgüzel  
Kübra Mücahitoglu  
Emre Göroğulları  
Emre Sarıkaya  
Mert Macit

**DAĞITIM KOORDİNASYON**

Doğanay Akyel  
Osman Can Polat

**GRAFİK TASARIM**

**wave.**  
İletişim ve Marka Ajansı

**İLETİŞİM**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlük  
Nispetiye Mahallesi, Büyükdere Caddesi No: 100 B, 34340 Beşiktaş |  
İstanbul  
444 63 13

**BASKI**

Matsis Baskı Çözümleri  
Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Cad. No: 51  
Sefaköy - İstanbul  
Tel: 0212 624 21 11 - matsisprint.com



## Güvenle büyüyen bir Fuzul

Değerli okurlarımız, 2025 yılının son çeyreğine adım attığımız bu dönemde, Fuzul olarak yılın geri kalan bölümünde elde ettiğimiz güçlü finansal sonuçların ve oluşturduğumuz toplumsal etkinin gururunu yaşıyoruz.

Türkiye ekonomisine değer katma hedefiyle çıktığımız bu yolda, yalnızca altı ayda 90 bine yaklaşan yeni müşteriyle yüzde 169'luk bir büyüme kaydettik. Aktif sözleşme tutarımızı 270 milyar TL'ye taşıyarak sektörümüzde tarihi bir ivme yakaladık. Yaklaşık 35 bin konut ve araç teslimiyle on binlerce ailenin gelecek planlarına dokunduk, tasarrufa dayalı finansman modeline olan teveccühün ne kadar güçlülendiğini bir kez daha gördük.

Fuzul'ün başarısının ardında, peşinatsız ve kefilsiz bir sistemle herkesin kendi birikimiyle gelecek planlarına ulaşabilmesini sağlayan kapsayıcı bir model var. Bu yaklaşım yalnızca finansal bir başarı değil; aynı zamanda toplumsal refahın tabana yayılmasının da güçlü bir göstergesidir.

Bu sürdürülebilir büyümeyi daha da ileriye taşıyarak, yıl sonunda yeni müşteri sayımızın 200 bine ulaşmasını hatta aşmasını hedefliyoruz. Türkiye'nin dört bir yanında yaygınlaşan şube ağımız, yenilikçi çözümlerimiz ve güçlü insan kaynağımızla "Herkes için bir Fuzul var" anlayışımızı daha fazla insana ulaştırmaya kararlıyız.

Başarılı iş modelimiz kadar reklam kampanyalarımızın da büyük ilgi gördüğü bir gerçek. Bu yıl tasarruf finansman sektöründeki ilk yapay zekâ tabanlı filmi ve "5 Ayda Teslimat" söylemiyle öne çıkan meslek temalı filmimizin ardından serinin üçüncü ve son reklamımızda 'her 2 dakikada 1 teslimat' diyerek teslimattaki kuvvetimizi ortaya koyduk.

Sağlam finansal yapımız ve insanı merkeze alan yaklaşımımızla, Türkiye'nin yarınlarına değer katmaya devam edeceğiz.

Fuzul olarak; güven, istikrar ve toplumsal fayda temelinde büyüyen bir Türkiye'nin parçası olmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz.

Keyifli okumalar diliyorum.



Fuzul Tasarruf  
Finansman AŞ  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**Eyüp AKBAL**  
Chairman of the  
Board of Directors of  
Fuzul Tasarruf  
Finansman AŞ

## A Fuzul Growing with Confidence

Dear Readers, As we step into the final quarter of 2025, we at Fuzul take great pride in the strong financial results we have achieved and the positive social impact we have created throughout the year.

On our journey to contribute to the Turkish economy, we recorded a 169% growth within just six months, welcoming nearly 90,000 new customers. By increasing our total active contract volume to 270 billion TL, we have reached a historic momentum in our industry. With the delivery of approximately 35,000 homes and vehicles, we have touched the future plans of tens of thousands of families and once again witnessed the growing trust in the savings-based financing model.

Behind Fuzul's success lies an inclusive model that enables everyone to achieve their future goals with their own savings – without down payments or guarantors. This approach represents not only a financial success but also a strong indicator of the broadening of social prosperity.

By carrying this sustainable growth even further, we aim to reach – and even exceed – 200,000 new customers by the end of the year. With our expanding branch network across Turkey, our innovative solutions, and our strong human resources, we are determined to bring our philosophy of "There is a Fuzul for everyone" to even more people.

It is also true that our advertising campaigns have attracted as much attention as our successful business model. Following our industry's first AI-based film and our profession-themed film emphasizing the "Delivery in 5 Months" message, we showcased our strength in delivery in the third and final installment of our campaign, highlighting that "a delivery takes place every 2 minutes."

With our solid financial structure and people-centered approach, we will continue to add value to Turkey's future.

As Fuzul, we take great pride in being a part of a Turkey that grows on the foundations of trust, stability, and social benefit.

Wishing you pleasant reading.

# Rubikpara

## Ödemenin Akıl Küpü!

Size Uygun Çözümler İle  
**Hemen Ödeme  
Almaya Başla!**

- ✓ Sanal POS
- ✓ Fiziki POS
- ✓ Link ile Ödeme
- ✓ Bayi Tahsilatı
- ✓ Soft POS
- ✓ Ortak Ödeme Sayfası
- ✓ Dijital Cüzdan



Detaylı Bilgi ve  
Başvuru İçin  
Kodu Okutun!

Rubik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.

**fuzul** HOLDİNG iştirakidir.

[www.rubikpara.com](http://www.rubikpara.com)

## FUZUL, 2 DAKİKADA 1 TESLİMATLARIYLA TOPLUMUN HER KESİMİNİ EV VE ARAÇ SAHİBİ YAPMAYA DEVAM EDİYOR

*Anahtar Dergimizin kıymetli okurları,*

Yılın sonuna adım adım yaklaşırken, 2025'in Eylül-Ekim sayısı ile yeniden sizlerle buluşmanın heyecanını yaşıyorum. Bu sayımızda da her zaman olduğu gibi Fuzul Holding ve iştiraklerimizin gündemini şekillendiren gelişmeleri, hedeflerimizi, başarılarımızı ve vizyonumuzu siz değerli okurlarımızla paylaşmaya özen gösterdik.

Sonbaharın bu dönemi, doğada yenilenme ve hasat zamanını müjdelerken; Fuzul Holding olarak bizler de yılın ilk dokuz ayında ektiğimiz vizyonun meyvelerini topladığımız, stratejik hedeflerimize doğru ivmemizi artırdığımız bir evreye girdik. Bu sayımızda, sadece başarı hikâyelerimizi değil, aynı zamanda geleceğe dönük atılımlarımızın temellerini nasıl daha sağlam attığımızı da sizlerle paylaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Dergimizin hazırlık sürecinde Fuzul Tasarruf Finansman olarak 2025 yılındaki 3. reklam filmimizle televizyon ekranlarında yerimizi aldık. 2 Dakikada 1 Teslimat reklam filmimizle farklı meslek gruplarından ve toplumun her kesiminden insanın Fuzul aracılığıyla ev ve araç sahibi olduğunu gözler önüne sermiş olduk. İsim ve forma sponsoru olduğumuz Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın forma lansmanında yerimizi aldık. Bu haberlerimize ek olarak, yine birbirinden değerli isimler, Anahtar'a kıymetli yazılarıyla katkıda bulundular. Fuzul Enerji Grup Direktörü Yaşar Diker "Fuzul Yenilenebilir Enerji'den Güçlü Yatırım Adımları", Fuzul Kurumsal İş Ortaklıkları Yönetmeni Emrah Yılmaz "Yeni Araç Tedarik Süreci: Müşteriye Değer Katan Bir Adım", Fuzul Kıdemli İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı Nurullah Dereci "AFAD İş Birliğiyle Güvenli Geleceğe Adım", fzlPLUS İnsan Kaynakları Müdürü Mehmet Yaşar Yıldız "Stratejik İnsan Kaynaklarının Müşteri İletişim Merkezindeki Gücü", Fuzul Marmara Bölge Müdürü Hakan Ünsal "Marmara Bölgesi: Güvenin ve Başarının Adresi", Gazeteci Yazar Ayşegül Ekinci "Kurşun Sesleri Arasında, Savaşın Kalbinde Kadın Olmak", Optimist Group Marka İletişim Danışmanı Kaan Akın "Büyüme Sonuçtur, Büyük Kalmak ise Strateji", Uzman Fizyoterapist Enver Demir Ofis Çalışanlarında Kas-İskelet Sistemi Problemleri ve Çözüm Önerileri", North Tech Yapay Zeka Lideri Mustafa Çıtak "Yapay Zeka ile Müşteri Deneyiminde Yeni Bir Çağ" ve Ekonomist Tuğba Gider "Sürdürülebilir Büyüme" başlıklı yazılarıyla dergimizde yer aldılar, her birine teşekkürlerimi sunuyorum.

Diğer yandan bu sayımızda birbirinden değerli iki tane röportaj konuştumuz vardı: Enterprise Genel Müdür Sayın Özarslan Tangün ve ses sanatçısı kıymetli İrem Derlen. İki değerli isme de bizlere vakit ayırdıkları ve samimiyetle sorularımızı yanıtladıkları için teşekkür etmek isterim.

Yılın sonuna ve Anahtar'ın son sayısına doğru adım adım ilerlerken, Fuzul ailesinin ortak emeğiyle hazırladığımız bu derginin sizlere ilham vermesini ve keyifli bir okuma deneyimi sunmasını diliyorum.

*Keyifli okumalar dilerim.*

Merve Ay

# FUZUL'ÜN BÜYÜME FORMÜLÜ: REKORLAR FİNANSAL, ETKİSİ TOPLUMSAL

33 yıllık deneyimiyle tasarruf finansman sektöründe öncü bir rol üstlenen Fuzul, finansal başarıları yanında toplumsal faydayı merkezine alan iş modeliyle de dikkat çekiyor



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**Eyüp Akbal**

Günümüz ekonomik koşulları, kişilerin konut ve araç sahibi olma planlarının ertelenmesine yol açıyor. 33 yıllık geçmişimizle Fuzul olarak herkese, faizsiz ve sürdürülebilir bir tasarruf finansman modeli sunuyoruz. Geleneksel finans sisteminin yüksek maliyetlerine güçlü bir çözüm olarak ortaya çıkan modele olan talep de giderek artıyor.

Tasarruf finansman sektöründe 30 yılı aşkın tecrübesiyle öne çıkan Fuzul, geliştirdiği kapsayıcı finansman modeliyle bireylerin konut ve araç alım gücüne katkı sağlamaya devam ediyor. 2025'in ilk yarısında elde edilen rekor sonuçlar, Fuzul'ün ve tasarruf finansman sisteminin sektörlerinde kaldıraç rolü üstlendiğini gösteriyor.

#### **Büyümenin Stratejik Kodu: Rekorlar ve Güven**

Fuzul, 2025'in ilk altı ayında sisteme dahil ettiği 90 bini bulan yeni müşterisiyle, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 169 gibi olağanüstü bir büyüme ivmesi yakaladı. Bu performans, yıl sonunda müşteri sayısında yüzde 92'lik bir artış potansiyeline işaret ediyor.

Büyümenin finansal yansıması ise daha çarpıcı: Aktif müşteri sayısı 240 bini aşarken, aktif sözleşme tu-

tarı yalnızca bir yılda 73 milyar TL'den 269 milyar TL'ye çıkarak yüzde 268'lik rekor bir artış gösterdi. Yılın ilk yarısında yapılan 29,14 milyar TL tutarındaki 32 bin 882 adet teslim, on binlerce ailenin gelecek planlarını gerçekleştirmesini sağlarken, konut ve otomotiv gibi lokomotif sektör- lere de önemli bir kaynak akışı sağladı.

### Finansal Başarı Toplumsal Etkiyle Bütünleşti

Fuzul'ün gücü, sadece bilançosundan değil, iş modelinin merkezine yerleştiği toplumsal faydadan geliyor. Faizsiz, peşinatsız ve erişilebilir bir sistem sunarak, geleneksel finansal araçlara alternatif arayan bireyler için önemli bir çözüm oluşturuyor. Bu model, bireylerin birikimleriyle varlık sahibi olmalarını sağlarken, finansal okuryazarlığı ve tasarruf bilincini de güçlendiriyor. Dolayısıyla Fuzul'ün büyümesi, yalnızca bir şirketin başarısı değil, aynı zamanda toplumsal refahın tabana yayılmasının ve Türkiye'nin orta sınıfının güçlenmesinin de bir göstergesi niteliğinde.

### Geleceğe Yön Veren Sürdürülebilir Güç

Fuzul, finansal gücünü toplumsal etki vizyonu ile birleştiren stratejisiyle sektöründe standartları belirliyor. Elde edilen bu rekorlar, Fuzul'ü Türkiye'nin ekonomik büyüme- sine önemli katkı sağlayan sürdürülebilir bir güç hâline getiriyor. Sağlam finansal yapısı ve insanı merkeze alan yaklaşımıyla Fuzul, Türkiye'nin yarınlarına değer katmaya ve büyüme yolculuğunda öncü rolünü sürdürmeye kararlılıkla devam ediyor.

### Fuzul ile "Yeni Bir Finans"

Fuzul olarak vatandaşları ev, araç ve iş yeri sahibi yaparken, aynı zamanda tasarruf finansman modelinin geleceğine de yön veriyoruz. Güvene dayalı, şeffaf ve ulaşılabilir çözümlerimizle Türkiye'nin tasarruf alışkanlıklarına yeni bir soluk getirmeye ve on binlerce ailenin gelecek planlarını hayata geçirmeye devam ediyoruz. İnanıyoruz ki gelecek kaygısının azalması ve bireysel refahın artması, toplumsal huzuru ve güven duygusunu da güçlendiriyor.

2024 yılında, Fuzul'ün aktif büyüklüğü yüzde 400 oranında bir artış gösterdi. Öz kaynaklarımız da yüzde 345'lik bir artışla 6,04 milyar TL seviyesini geçerken, teslimat hac- mimizde de arttı. Yaklaşık 30 bin teslimat gerçekleştirerek,

toplamda 17 milyar TL'lik teslimat hacmine ulaştık. Son bir yılı baz aldığımızda ise 50 binin üzerine tasarruf sahibine ev, araç ve iş yeri teslimatı yaptığımızı söyleyebilirim.

Bu başarının arkasında, müşteri odaklı yaklaşımımız, stratejik şube açılımlarımız ve yenilikçi finansal çözümlerimiz yatıyor. 2025'te de büyüme ivmemizi koruyarak sektörün referans şirketi olmaya devam edeceğiz. Hâlihazırda 150'yi aşkın şube ve 2 binden fazla çalışanıyla Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış durumdayız. Hedefimiz şubeleşme faaliyetlerimizi sürdürerek daha fazla kişinin uygun maliyetle ev, araç ve iş yeri sahibi olmasına katkı sunmak.



>> Rekor büyüme, sürdürülebilir vizyon ve toplumsal etki: Fuzul, Türkiye'nin yarınlarına değer katmaya devam ediyor

# ÖDÜLLERİMİZ, LİDERLİĞİMİZİ ONAYLIYOR

**Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili  
Furkan Akbal'ın *Fast Company*'de yayımlanan röportajında, şirketin  
yenilikçi finansman modeli ve sektöre yön veren vizyonu öne çıkarıyor**



Fuzul için ödüller, yalnızca birer plaket ya da unvandan ibaret değil. Yürüttüğümüz faaliyetlerin, gösterdiğimiz çabanın ve sektöre sunduğumuz yeniliklerin takdir edilmesinin, motivasyonumuzu artıran ve doğru yolda olduğumuzu gösteren önemli bir geri bildirim olduğuna inanıyoruz.

Bizim için ödüller, topluma olan faydamızı, müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemi ve sürdürülebilir büyüme hedeflerimizi destekleyen somut göstergeler. Bu nedenle, ödül başvurusu yaparken özellikle toplumsal faydayı ön planda tutan, müşteri memnuniyetini gözeten, kurumları motive eden ve uluslararası platformlar tarafından akredite edilmiş ödülleri tercih ediyoruz. Bir ödülün, sadece ticari başarıyı değil, aynı zamanda etik değerleri ve kurumsal sorumlulukları da yansıtması bizim için büyük önem taşıyor.

Teknoloji süreçleri, iş yapış biçimleri, kurum kültürü ve değerleri, özellikle de müşteri faydasına odaklı konuların değerlendirildiği ödüllere başvurmayı tercih ediyoruz. Fuzul olarak, yenilikçi finansman modellerimizle yüz binlerce aileyi ev ve araç sahibi yaparken, bu süreçteki teknolojik altyapımızı, şeffaf işleyişimizi ve müşteri odaklı yaklaşımımızı da gözler önüne sermek istiyoruz. Aldığımız her ödül, bu değerlere ne kadar bağlı olduğumuzun ve sektördeki öncü konumumuzun bir teyidi niteliğinde.

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ  
Yönetim Kurulu Başkan Vekili

**Furkan Akbal**

### Etkisi Beklenenden Büyük

Ödüllerin çalışanlarımız, müşterilerimiz ve iş ortaklarımız üzerindeki etkilerini net bir şekilde gözlemliyoruz. Özellikle “Kadın İstihdamında Lider Şirket” ve “Great Place to Work” gibi çalışan odaklı ödüller, motivasyonumuzu ve çalışma arkadaşlarımızın aidiyet duygusunu güçlendiriyor. Çalışanlarımızın refahını artırmak, onları bireysel ve profesyonel anlamda güçlendirmek için attığımız adımların uluslararası platformlarca takdir edilmesi, şirket içi gurur kaynağı oluyor.

Diğer yandan, “Yılın Reklam Filmi”, “Yılın Konuşulan Şirketi” ve “Yılın Kurumsal Markası” gibi ödüller ise müşterilerimiz ve iş ortaklarımız nezdindeki itibarımızın ve güvenilirliğimizin somut göstergesi oluyor. Bu ödüller, Fuzul’ün sadece finansal çözümler sunan bir kurum değil, aynı zamanda iletişimde güçlü, yenilikçi ve marka değerini sürekli artıran bir organizasyon olduğunu gösteriyor. Ödüllerle tasdiklenen başarılarımız, müşterilerimizin markamıza duydukları güveni pekiştirirken, iş ortaklarımız için ise Fuzul ile çalışmayı arzulanan ve prestijli bir iş birliğine dönüştürüyor.

Aldığımız her ödül, Fuzul’ün farklı paydaşlar nezdindeki değerini yükselterek, tüm ekosistemimizde pozitif bir etki oluşturuyor ve sektördeki öncü konumumuzun güçlendiriyor.

### Yeni Dönem Hedeflerimiz

Yetenek ve çalışan deneyimi günümüzün en önemli konularından. Bu alanda aldığımız Great Place to Work Sertifikası, bu konuya verdiğimiz önemin ve gelişme kararlılığımızın somut bir kanıtı. Fuzul, çalışanlarına değer veren, onların gelişimini destekleyen, pozitif ve kapsayıcı bir iş yeri kültürüne sahip büyük bir aile. Fiziksel koşullardan mentorluk sistemlerine, kariyer gelişimi fırsatlarından iç iletişim kanallarına kadar çok boyutlu bir destek sistemine sahibiz. Çalışanlarımızın profesyonel gelişiminin yanı sıra iyiliğini de gözetiyoruz. Sunduğumuz 360 derece sağlık hizmetiyle kurum doktorumuz, diyetisyenimiz ve psikoloğumuz her daim çalışma arkadaşlarımız için ulaşılabilir durumda.

Gelecekte de yetenek yönetimi ve çalışan deneyimi alanındaki yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Çalışanlarımızın refahını ve profesyonel gelişimini destek-

leyen inisiyatiflerimizle, uluslararası düzeyde kabul görmüş sertifika ve ödül programlarına katılım sağlayarak, Fuzul’ü küresel ölçekte örnek bir işveren markası hâline getirme vizyonumuzu sürdüreceğiz. Amacımız, Türkiye’nin dört bir yanında yüz binlerce kişiye ev, araç ve iş yeri finansmanı sağlarken, çalışma arkadaşlarımız için de harika bir iş yeri olmaya devam etmek.

”

Ödül başvurusu yaparken, toplumsal faydayı ön planda tutan, müşteri memnuniyetini gözeten ve uluslararası platformların desteklediği ödüllere başvuru stratejisi izleyen Fuzul, müşteri odaklı yaklaşımını gözler önüne sermeyi hedefliyor

“



>> Akbal: “Aldığımız her ödül, bu değerlere ne kadar bağlı olduğumuzun ve sektördeki öncü konumumuzun bir teyidi niteliğinde”

# GURUR TABLOSU

Son bir yılda aldığımız ödüller arasında özellikle bazıları var ki onlar bizim için ayrı bir yere sahip. 2025 yılı içerisinde elde ettiğimiz **Great Place to Work (GPTW) Sertifikası**, **Marmara İşletme Kulübü** tarafından verilen **“Kadın İstihdamında Lider Şirket Ödülü”** ile **Şikayetvar** platformu tarafından takdim edilen **“Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarısı Ödülü”** Fuzul için büyük önem taşıyor.

Fuzul, tasarruf finansman sektöründe GPTW Sertifikası'nı alan ilk şirket olma unvanına sahip. Bu başarı, 33 yıllık birikimimizin, liderlerimizin vizyoner bakışının, değerli çalışma arkadaşlarımızın emeklerinin ve işveren markamız Fuzul Benim'in kıymetli çalışmalarının oluşturduğu sinerji ile elde edildi. Çalışan deneyimi ve memnuniyetine odaklanan yaklaşımımızın bu denli prestijli bir sertifikayla tescillenmesi, bize doğru yolda olduğumuzu bir kez daha gösterdi.

Marmara İşletme Kulübü'nden aldığımız “Kadın İstihdamında Lider Şirket Ödülü” ise kadın istihdamına verdiğimiz önemin ve sağladığımız katkıların bir kanıtı. Şirket çalışanlarımızın neredeyse yarısının kadınlardan oluşması ve kadın yönetici oranının artırılmasına yönelik çalışmalarımız, bu ödülü bizim için çok değerli kıldı.



Şikayetvar platformu tarafından bu yıl 10'uncusu düzenlenen ve 1,5 milyon tüketicinin geri bildirimleriyle mükemmel müşteri deneyimlerini ödüllendiren A.C.E Awards'ta Tasarruf Finans Ev kategorisinde layık görüldüğümüz Gold Ödül, müşterilerimizin memnuniyetine olan bağlılığımızı ve kararlılığımızı bir kez daha tescilledi.

11. Golden Palm Awards Ödülleri'nde, marka yüzünün Murat Yıldırım olduğu “Fuzul Ev de Aldırır, Oto da” reklam filmimizle “Yılın Reklam Filmi” ödülünü kazanmaktan gurur duyduk. Bu film, tasarruf finansman modelimizin faydasını sade bir dille ifade ederken, yalnızca Fuzul'ün değil, sektörün de sesi oldu. Aynı şekilde, Gentleman Türkiye 2024 Ödül Gecesi'nde “Yılın Ekran Yüzü” ödülünü reklam yüzümüz Murat Yıldırım kazanırken, Fuzul olarak biz de “Yılın Konuşulan Şirketi” ödülünü aldık.

İstanbul İş İnsanları Derneği (İSTİNDER) tarafından düzenlenen 9. Türkiye Brand Summit'te “Yılın Kurumsal Markası” ödülüne layık görülmek de bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu.

# yeni bir finans



fuzul



444 63 13 | [fuzulev.com](http://fuzulev.com)

# FUZUL, YILIN İLK YARISINDA KAYDETTİĞİ REKOR BÜYÜME İLE TÜRKİYE EKONOMİSİNE GÜÇ KATTI

Yılın ilk 6 ayında sisteme katılan yeni müşteri sayısında % 169 artış kaydeden Fuzul, aktif sözleşme tutarını 270 milyar TL'ye taşıdı. Bu yılın ilk yarısında gerçekleştirdiği yaklaşık 35.000 adet teslimatla on binlerce insanın gelecek planlarını gerçeğe dönüştüren Fuzul, güçlü finansal sonuçları ve toplumsal katkısıyla Türkiye ekonomisine güç katıyor



Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, 2025 yılının ilk yarısına ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Bu dönemde Fuzul'ün sunduğu faizsiz modele olan ilgi artarken, şirket yeni müşteri sayısını bir önceki yılın aynı dönemine göre 2,7 kat artırdı. Yılın ilk altı ayında teslimat sayısını bir önceki yıla göre yüzde 277 artırarak yaklaşık 35 bin adet konut ve araç teslimi gerçekleştiren Fuzul, on binlerce kişinin gelecek planlarına ulaşmasına aracılık etti.

## Finansal Büyümenin Ardındaki Dinamizm

Fuzul, 2025'in ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla rekor bir büyüme ivmesi yakaladı. Yalnızca altı ayda sisteme katılan yeni müşteri sayısı, yüzde 169'luk bir büyümeye denk gelen yaklaşık 2,7 katlık bir artışla yaklaşık 35 binden 90

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**Eyüp Akbal**

bine yükseldi. Bu dikkat çekici ivme, Fuzul'ün toplam müşteri portföyüne de doğrudan yansdı. 2024 sonunda 162 bin 854 olan aktif müşteri sayısı, 2025'in ilk yarısı itibarıyla 241 bin 093'e ulaşarak Fuzul modeline gösterilen ilginin ne denli güçlü olduğunu gösterdi.

Fuzul'ün finansal gücünü yansıtan en önemli verilerden biri ise aktif sözleşme tutarı oldu. 2024 sonunda 145,5 milyar TL olan aktif sözleşme tutarı, 2025'in ilk yarısında 269,4 milyar TL'ye yükselerek daha şimdiden önemli bir artış gösterdi.

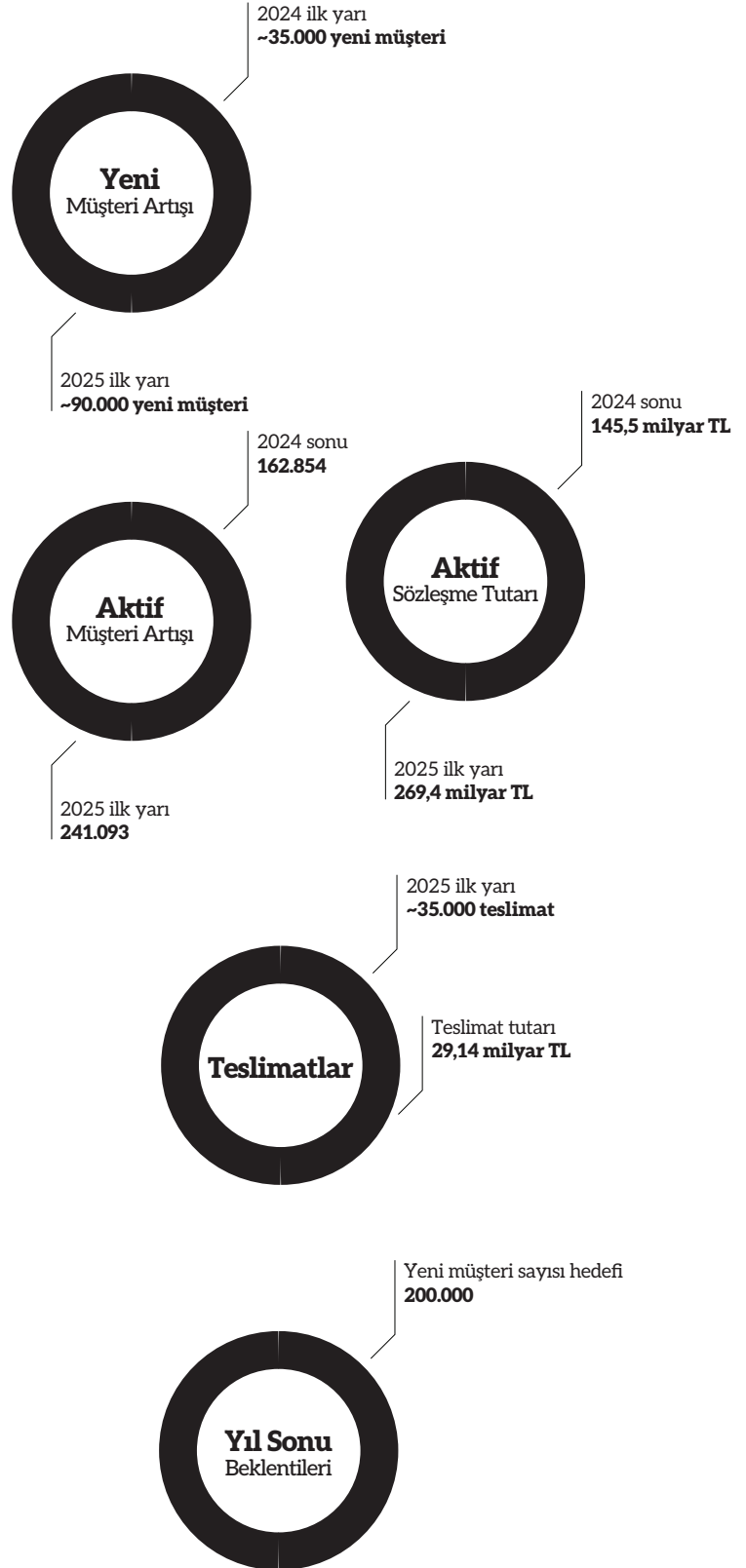
Yılın ilk yarısında elde ettikleri güçlü sonuçları değerlendiren Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "2025'in ilk yarısında elde ettiğimiz bu güçlü sonuçlar, Türkiye'de tasarrufa dayalı finansman modeline olan ihtiyacın ve güvenin ne denli arttığını gösteriyor. Türkiye'nin dört bir yanında şubeleşme faaliyetlerimize hız verdiğimiz ve ülke genelinde müşteri portföyümüzü farklı segmentlerde genişlettiğimiz bu dönemde, on binlerce vatandaşımızın daha ev ve araç hedeflerine faizsiz, peşinatsız ve kefilsiz çözümlerle ulaşmasına aracılık ettik. Yılın geri kalanında da aynı kararlılıkla çalışarak daha fazla insanın gelecek planlarını gerçeğe dönüştürmesini sağlamaya devam edeceğiz." dedi.

### Rakamların Ötesindeki Gerçek Etki

Faizsiz, peşinatsız ve kefilsiz bir model sunarak bireylerin kendi birikimleriyle konut veya araç sahibi olmalarını kolaylaştıran Fuzul'ün başarısı, sadece finansal büyüme verileriyle sınırlı değil. Bu verilerin ardında, Fuzul'e duyulan güvenle gelecek planları yapan on binlerce insanın hikâyesi yatıyor. 2025'in ilk yarısında 35 bine yakın konut ve araç teslim eden Fuzul, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla teslimat sayısını yüzde 277, teslimat tutarını ise yüzde 477 gibi dikkat çekici bir oranda artırma başarısı gösterdi. Şirket, bu teslimatlarla yılın ilk altı ayında toplam 29,14 milyar TL değerinde ev ve araç finansmanına aracılık etmiş oldu.

### Geleceğe Yönelik Beklentiler

2025 yılının ilk yarısında elde edilen bu güçlü büyüme ivmesi, Fuzul'ün yıl sonu beklentilerini de olumlu etkiledi. Şirketin yakaladığı bu ivme, daha yılın ilk yarısında 2024'ün toplam yeni müşteri sayısının yüzde 95,9'una ulaşılmasını sağladı. Mevcut büyüme trendinin korunması hâlinde, yıl sonunda yeni müşteri sayısının 200 bine ulaşması ve 2024 yılı toplam müşteri sayısına göre yaklaşık yüzde 92'lik bir artış yaşanması bekleniyor. Türkiye'nin ekonomik büyüme yolculuğunda üstlendiği bu öncü rolü sürdürmeye kararlı olan Fuzul, yeni finansman çözümleriyle her geçen gün daha fazla insanın gelecek planlarını güvenle hayata geçirmesine olanak tanıyor.



# GALATASARAY ADASI'NDA YENİ SEZON COŞKUSU

**Galatasaray Spor Kulübü, Kadın ve Erkek Voleybol, Kadın ve Erkek Basketbol, Kadın Futbol ve Tekerlekli Sandalye Basketbol takımlarını bir araya getiren özel bir lansman gecesiyle yeni sezona "Merhaba!" dedi**

Galatasaray Spor Kulübü, yeni sezon heyecanını coşkulu bir buluşmayla kutladı. Sarı-kırmızılı camia, sporun birleştirici gücünü ve kulüp mirasını aynı anda yansıtan unutulmaz bir geceye imza attı. Gecede, kulübün önemli iş ortaklarından Fuzul adına Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal da yeni sezon heyecanını Galatasaray camisiyle paylaştı.

Galatasaray Spor Kulübü, 25 Eylül Perşembe günü Galatasaray Adası'nda düzenlediği görkemli etkinlik ile yeni sezonu kutladı. "Kültürün Simgesi, Sporun Beşiği" temasıyla gerçekleştirilen lansmanda, Kadın ve Erkek Voleybol, Kadın ve Erkek Basketbol, Kadın Futbol ve Tekerlekli Sandalye Basketbol takımları için yeni sezon formaları tanıtıldı.

Galatasaray'ın köklü mirasını geleceğe taşıyan bu özel gecede, kulübün sponsorları ve camianın önemli isimleri bir araya geldi. Etkinlik, 19.05'te Galatasaray ruhunu yansıtan bir açılışla başladı. Gece boyunca sporcular ve yöneticiler, yeni sezon heyecanını taraftarlarla paylaşırken kulüp kültürünü ve dayanışmayı vurgulayan mesajlar öne çıktı.

## **Yeni Sezon Öncesi Motivasyon Üst Düzeye Taşındı**

Gecede özellikle Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın yeni sezon hedefleri dikkat çekti. Takımın isim ve forma sponsoru olan Fuzul'ün Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, yaptığı konuşmada geçtiğimiz sezon sadece bir maç kaybeden ekibin bu yıl Avrupa'da Final Four'a yükselerek büyük bir kupayı Türkiye'ye kazandıracağına inandığını dile getirdi. Akbal, tüm taraftarları maçlara davet ederek destek çağrısında bulundu.

Galatasaray Adası'nın büyüleyici atmosferinde gerçekleşen lansman, kulübün kadın ve erkek takımlarını tek bir çatı altında buluşturarak birlik mesajı verdi. Katılımcılar, Galatasaray'ın spordaki güçlü vizyonunu bir kez daha yakından hissetme fırsatı buldu. Bu unutulmaz gece, sarı-kırmızılı camianın yeni sezon öncesi moral ve motivasyonunu en üst düzeye taşıdı.







# FUZUL, 2025'TEKİ 3. REKLAM FİLMİ '2 DAKİKADA 1 TESLİMAT' İLE EKRANLARDA...

Türkiye'de tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, her iki dakikada bir gerçekleştirdiği teslimatları ve Türkiye geneline yayılan güçlü müşteri ağını odağına alan yeni reklam filmini yayınladı. Marka yüzü Murat Yıldırım'ın rol aldığı film, farklı meslek gruplarından insanların Fuzul ile kolayca ev ve araç sahibi olma sürecini gözler önüne seriyor



33 yıldır yüz binlerce kişiye ev, araç ve iş yeri finansmanı sağlayan Fuzul, yeni reklam filmiyle ekranlarda yerini aldı. Fuzul'ün 2025 yılına damga vuran kampanya süreci, daha önce yayınlanan iki reklam filmiyle dikkat çekmişti: Tasarruf finansman sektöründeki ilk yapay zekâ tabanlı filmi ve "5 Ayda Teslimat" söylemiyle öne çıkan meslek temalı film. Üçüncü ve son film ise markanın teslimattaki gücünü öne çıkartıyor. Filmin "her 2 dakikada 1 teslimat" ifadesi ise Fuzul'ün teslimat gücünü, yaygın şube ağıyla erişilebilirliğini ve herkes için bir çözüm sunduğu gerçeğini güçlü bir şekilde vurguluyor. Alametifarika imzası taşıyan ve Serdar Erener'in yönetmen koltuğunda olduğu film, ünlü oyuncu Murat Yıldırım'ın başrolünde yer aldığı senaryosuyla, Fuzul'ün Türkiye'nin her yerinde, her an gerçekleşen bir başarı hikâyesi olduğunu anlatıyor. Filmde Murat Yıldırım'a eşi Faslı oyuncu İman Elbani de eşlik ediyor. Yapımda bir kafe sohbetinde de kalabalık bir film setinde de magazin gündeminin yoğunlaştığı galalarda da yani farklı meslek gruplarından ve toplumun her kesiminden insanların Fuzul aracılığıyla ev ve araç

Fuzul Holding  
Pazarlama ve Marka İletişim  
Grup Başkanı  
**Banu Kaşlı Derlen**

sahibi olduğu görülüyor. Bu anlatımda, teslimatların yaygınlığı ve etkilediği geniş insan kitlesi ön plana çıkarılıyor.

### Derlen: "Herkes için Bir Fuzul Var"

Fuzul Holding Pazarlama ve Marka İletişim Grup Başkanı Banu Kaşlı Derlen, yeni reklam filmine ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Finans sektörüne yeni bir soluk getiren yapay zekâ tabanlı reklam filmimiz ve 5 ayda teslimat vurgusu ile öne çıkan meslekler filmimizin ardından, bu kez teslimatlarımızın yaygınlığını ve sıklığını anlatan '2 dakikada 1 teslimat' vurgusuna odaklandık. Türkiye'nin her kesimine hitap eden bu yapımda, markamızın gerçek gücünü ve herkese çözüm sunan yapısını gözler önüne serdik. Herkesin hayatına dokunan vizyonumuzu ve Türkiye geneline yayılan teslimat gücümüzü yansıttık. Yeni filmimizde, toplumun her kademesinden insana ulaştığımızı,

ev ve araba hayallerini gerçeğe dönüştürdüğümüzü net bir şekilde gösteriyoruz. Bu, 'Herkes için bir Fuzul var' felsefemizin somut bir göstergesi. Bugün, Türkiye'nin dört bir yanındaki geniş şube ağıımız, binlerce çalışanımız ve farklı hedef kitlelerden herkesi kucaklayan yapıımızla, Türkiye'nin markası olmanın mutluluğunu yaşıyoruz."



REKLAM  
FİLMİMİZİ  
İZLEMEK  
İÇİN QR KODU  
OKUTUN!



REKLAM  
FİLMİNİN  
KÜNYESİ

#### Fuzul 2 dakikada 1 Teslimat

Ajans: Alarnetholistic

Yapım şirketi: Terfilm

Yönetmen: Serdar Erener

Prodüktör: Erhan Orhanođlu, Gökhan Orhanođlu

Görüntü Yönetmeni: Veli Kuzlu

Müzik: Jingle House

Reklamveren Genel Müdürü: Sait Aytacı

Reklamveren Marka Başkanı: Banu Derlen Kaşlı

Temsilcileri: Kübra Akbal Kuru, Cansu Kekeç

Saatçioğlu, Merve Ay, Sueda Aydoğdu, Emir

Adıgüzel, Kübra Mücahitođlu, Emre Göroğulları,

Emre Sankaya, Mert Macit, Doğanay Akyel, Osman

Can Polat



Murat Bey! Murat Bey!

# TOPRAKTAN KONUTA UZANAN GÜVEN YOLU

**Gayrimenkul sektörü, dinamik yapısıyla yatırımcılara sürekli yeni fırsatlar sunarken, Fuzul Topraktan'ın Türkiye'de bir ilke imza atarak hayata geçirdiği Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi, sektörde yeni bir dönemin kapılarını araladı**

Geleneksel arsa yatırımını, kısa vadede konut sahibi olma hedefiyle birleştiren Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi, projelerde inşaata katılım oranının yüzde 90'a ulaşmasıyla başarısını somut bir şekilde kanıtladı.

## **Güvenin Somut Göstergesi: %90 Katılım Oranı**

Son dönemde, arsa yatırımcıları yalnızca toprak sahibi olmakla yetinmeyip, daha hızlı bir şekilde konuta erişim sağlayan çözümlere yöneliyor. Bu talebe cevap veren Fuzul Topraktan, yatırımcıların önce arsa sahibi olarak başladığı süreci, aşamalı ödeme planlarıyla konut sahipliğine dönüştürüyor. Şirketin Başakşehir 1 ve Ispartakule 1 projelerinde inşaat çalışmalarına başlamasıyla birlikte daire belirleme buluşmaları düzenlenirken, yatırımcıların bu sürece gösterdiği yoğun ilgi modelin güvenilirliğinin en büyük göstergesi oldu.

Başakşehir 1 projesi, 79 daire ve 9 dükkân-  
dan oluşacak ve 24 ay içinde tamamlanacak.

Ispartakule 1 projesi ise 312 daire ve 3  
dükkân olarak tasarlanırken, daire  
sahiplerinin evlerine 36 ay içinde  
kavuşması hedefleniyor.

## **Arsa Yatırımcısı, Kısa Sürede Ev Yatırımcısına Dönüşüyor**

Fuzul Topraktan Genel Müdürü  
Aydın Özkan, konuya ilişkin yap-  
tığı değerlendirmede, Türkiye'de

konut talebinin güçlü seyrine ve güvenli yatırım arayışına dikkat çekti. Özkan, "Geliştirdiğimiz Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi sayesinde, merkezi konumda, uygun fiyata konut imarlı arsalarla yatırım fırsatı sunarak ilk olarak evlerinin toprak sahibi olmalarını sağlıyoruz. Kazandıkları bu maliyet avantajıyla birlikte kısa süre içerisinde ev sahibi olmalarını erişilebilir hâle dönüştürüyoruz. Özellikle Ispartakule 1 ve Başakşehir 1 projelerimizde gerçekleştirdiğimiz daire belirleme buluşmaları, bu dönüşümü birebir görmemiz açısından bizim için büyük bir gurur kaynağı oldu." ifadelerini kullandı.

Aydın Özkan, Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'nin en büyük farkını, arsa yatırımcısının kısa sürede ev yatırımcısına dönüşmesi olarak vurguluyor. Projelerdeki yüzde 90'lık inşaata katılım oranının hem yatırımcıların şirkete duyduğu güvenin hem de modelin başarısının somut bir göstergesi olduğunu belirtti.



Fuzul Topraktan  
Genel Müdürü  
**Aydın Özkan**



ISPARTAKULE 2

YATIRIM DEDIĐİN TOPRAKTAN OLUR,  
**BUGÜN ARSAN**  
**YARIN EVİN OLUR!**

444 44 06 | [fuzultopraktan.com.tr](http://fuzultopraktan.com.tr)

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

# FUZUL YENİLENEBİLİR ENERJİ'DEN GÜÇLÜ YATIRIM ADIMLARI

Fuzul Yenilenebilir Enerji, çevre dostu projeler ve güçlü yatırımlarıyla sürdürülebilir bir geleceğe katkı sunmayı sürdürüyor. Şirket hem elektrikli araç şarj altyapısında hem de güneş enerjisi yatırımlarında önemli adımlar atıyor

Fuzul Yenilenebilir Enerji, bu yıl 32 adet DC hızlı şarj istasyonu aracılığıyla en yüksek enerji transferini gerçekleştirerek toplamda 350 bin kWh enerji satışı yaptı. Şirket ayrıca, Oksijen 107 lokasyonlarında (Bursa ve İstanbul yönleri) toplam 4 adet 180 kW DC hızlı şarj istasyonunun devreye alma sürecini başlattı. İstasyonların kısa sürede faaliyete geçmesi planlanıyor.

Enerji sektöründeki yatırımlarını çeşitlendiren Fuzul Yenilenebilir Enerji, ağustos ayında Fuzul Holding CEO'su Erdal Erdem ve Yönetim Kurulu Üyesi M. Zahit Akbal'ın da katılımıyla 6,5 MWp GES projesi için finansman kararı aldı. Projenin yıl sonuna kadar devreye alınması hedefleniyor.

Öte yandan işletmesini üstlendiği Yavuzeli GES, ağustos ayında 594 bin 840 kWh üretim gerçekleştirerek yıllık üretim rekorunu kırdı. Bu önemli başarı, şirketin güneş enerjisi yatırımlarını büyütme hedefini daha da güçlendirdi.

Fuzul Yenilenebilir Enerji, geliştirdiği projeler ve yatırımlar ile yenilenebilir enerji sektöründeki güçlü konumunu pekiştirirken, daha temiz ve sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalarını kararlılıkla sürdürmeye devam ediyor.



Fuzul Enerji  
Grup Koordinatörü  
Yaşar Diker



# YENİ ARAÇ TEDARİK SÜRECİ: MÜŞTERİYE DEĞER KATAN BİR ADIM

**Fuzul'ün yeni oluşumu Kurumsal İş Ortaklıkları birimi olarak profesyonel yönlendirme ile araç alımında hızlı ve güvenli çözümler sunuyoruz**

Fuzul Tasarruf Finansman olarak müşterilerimizin beklentilerine her zaman bir adım önde cevap vermek için yeni süreçler geliştirmeyi sürdürüyoruz. Bu anlayışın son örneği, Ağustos 2025'te hayata geçirdiğimiz Kurumsal İş Ortaklıkları birimi oldu. Sektörde ilk kez uygulanan bu model, araç tedarik sürecinde müşterilerimize hem zaman hem de güven kazandırırken iş ortaklarımızla olan stratejik birlikteliğimizi de güçlendiriyor.

Yeni sistem, tahsilatını tamamlayan müşterilerimizin araç bulma aşamasını kolaylaştırmak üzerine

kuruldu. Daha önce bireysel olarak araç aramak için çeşitli platformlara yönelen müşterilerimiz, artık Fuzul'ün anlaşmalı olduğu kurumsal iş ortaklarıyla doğrudan buluşuyor. Bu noktada Otokoç, Enterprise, Gülan Grup, Otomobilen ve Otomerkezi gibi sektörde güvenilirliği kanıtlanmış firmalarla geliştirdiğimiz iş birliği, müşterilerimize profesyonel destek sağlarken sürecin her aşamasında şeffaflık ve güvence sunuyor.

## **Hız, Güven ve Müşteri Memnuniyetinde Yeni Standart**

Kurumsal İş Ortaklıkları birimimizin yürüttüğü yeni araç tedarik sürecinin en önemli avantajı, müşterilerimizin bekleme süresini ortadan kaldırması. Önceden araç bulmak için aylarca bekleyen müşterilerimiz, artık saatler içinde tercih ettikleri araca ulaşabiliyor. Fuzul Holding'in Müşteri İletişim Merkezi iştiraki fzlPLUS'taki ekibimiz, tahsisat sonrası her müşteriye tek tek ulaşarak bilgilendirme yapıyor, kampanya detaylarını aktarıyor ve onları diledikleri iş ortağına yönlendiriyor. SMS ile gönderilen bağlantılar sayesinde müşterilerimiz, güncel araç listesine kolaylıkla ulaşarak hızlı karar alabiliyor.

Bu süreç sadece müşterilerimize değil, iş ortaklarımıza da yeni fırsatlar sunuyor. Anlaşmalı kurumlarımızla kurduğumuz köprü sayesinde sektörümüzde örnek olacak bir sinerji ortaya çıkarırken, şirketimize de sürdürülebilir bir gelir modeli kazandırıyoruz. Fuzul'ün güçlü organizasyon yapısı ve çağrı merkezimizin etkin çalışması sayesinde, müşterilerimizin ihtiyaçlarına en kısa sürede yanıt verebiliyor; memnuniyeti ve sadakati aynı anda yükseltiyoruz.

Geldiğimiz noktada aldığımız olumlu geri bildirimler, bu girişimin yalnızca bir süreç değil, müşteri odaklı yaklaşımımızın kalıcı bir göstergesi olduğunu kanıtıyor. Fuzul olarak hedefimiz, bu modeli sürekli geliştirerek hem müşterilerimize hem de sektöre yeni değerler kazandırmaya devam etmek.



Fuzul  
Kurumsal İş Ortaklıkları Yönetmeni  
**Emrah Yılmaz**

# RUBİKPARA, 14 ŞEHİRDE SAHA SATIŞIYLA YENİ DÖNEME HAZIRLANIYOR

Fuzul Holding'in güçlü vizyonu ve desteğiyle Rubikpara, yılın son çeyreğinde saha satış ağını 14 şehre yayarak esnaf ve KOBİ'lere yerinde, hızlı ve güvenilir ödeme çözümleri sunmayı hedefliyor



## rubikpara

Türkiye'nin yenilikçi finansal teknoloji şirketlerinden Rubikpara, 2025'in son çeyreğinde büyük bir büyüme hamlesine hazırlanıyor. Fuzul Holding'in güçlü desteğini arkasına alan şirket, saha satış ağını 14 şehre yayarak fiziki POS satışlarını hızlandırmayı ve ödeme çözümlerini daha geniş kitlelere ulaştırmayı planlıyor. Bu hamleyle birlikte Rubikpara, yalnızca büyük şehirlerde değil, Anadolu'nun farklı bölgelerinde de esnaf ve KOBİ'lere doğrudan ulaşmayı hedefliyor.

Rubikpara, SanalPOS, FizikiPOS, SoftPOS ve bayi tahsilat çözümlerini tek sözleşme ve tek destek hattı altında sunarak sektörde fark oluşturuyor. Hızlı kurulum, kesintisiz hizmet, e-belge entegrasyonu ve güvenilir tahsilat deneyimiyle işletmelerin finansal süreçlerinde güvenilir bir çözüm ortağı konumunda bulunuyor.

Rubikpara  
Genel Müdürü  
**İsmail Sevinç**

### Fuzul Holding'in Geniş Ağı ile Güçlenen Hamle

Rubikpara'nın bu büyüme adımı, Fuzul Holding'in Anadolu'daki geniş etki alanı sayesinde daha da güçlü bir ivme kazanıyor. Holding, iştirakleriyle birlikte 60 şehirde 142 noktada faaliyet gösteriyor. Rubikpara ise 14 ilde başlattığı saha yapılanmasının yanı sıra, bu operasyonel ağ sayesinde çok daha fazla noktada potansiyel müşterilere ulaşma fırsatına sahip olacak.

Fuzul Holding'in sermaye disiplini, uzun vadeli vizyonu ve teknoloji odaklı yatırımları, Rubikpara'nın saha yapılanmasını daha düşük edinim maliyeti, kısa kurulum süresi ve yüksek hizmet kalitesi ile hayata geçirmesini sağlıyor. Ayrıca ortak satın alma avantajı, hukuk ve uyum destekleri, BT altyapısı ve nitelikli insan kaynağı da bu genişlemenin arkasındaki önemli kaldıraçlar olarak öne çıkıyor.

### İsmail Sevinç: "Ödeme Teknolojileri Sahada Anlam Kazanır"

Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, bu stratejik adımla ilgili yaptığı açıklamada ödeme teknolojilerinin ancak sahaya erişebildiği ölçüde değerli olduğuna dikkat çekti:

"Türkiye genelinde 1,65 milyon POS bulunuyor ve Karekod/FAST kabulü yaygınlaşıyor. Biz Rubikpara'da, karmaşık teknolojiyi esnaf için görünmez kılmayı ve tahsilatı düşünmeden yapılan bir iş seviyesine indirmeyi hedefliyoruz. Bugün büyük ve orta ölçekli müşterilerimizde performansımızı kanıtlamış, operasyonel başarılarımızı göstermiş durumdayız. Bu tecrübeyi ve verimliliği şimdi KOBİ'lere de yansıtmak için sahadayız."

Sevinç, Rubikpara'nın 14 şehirde kuracağı saha yapılanmasının lokantalardan marketlere, nalburlardan manavralara kadar geniş bir yelpazede işletmelere hızlı kurulum, kesintisiz hizmet ve güvenilir tahsilat deneyimi sunacağını vurguladı. Ayrıca, "Amacımız, Türkiye'nin ticari hayatında basit, güvenilir ve her yerde olan bir ödeme altyapısı inşa etmek. Ödeme altyapısı ticaretin sinir sistemidir; biz bu sistemi yerelde erişilebilir, ulusal çapta ölçeklenebilir kılmak için çalışıyoruz." ifadelerini kullandı.

### 14 Şehirde Güçlü Yapılanma

Rubikpara'nın saha satış ağı; İstanbul, Ankara ve İzmir gibi merkezlerin yanı sıra Kocaeli, Yalova, Bursa, Sakarya, Balıkesir, Denizli, Konya, Kayseri, Gaziantep, Diyarbakır, Trabzon, Eskişehir ve Trakya Bölgesi'ni kapsıyor. Böylece şirket, yalnızca büyükşehirlerde değil, Anadolu'nun farklı bölgelerinde de esnaf ve KOBİ'lere doğrudan ulaşmayı amaçlıyor.

Bu yapılanma sayesinde Rubikpara, sahada çözüm odaklı hizmet anlayışını Türkiye'nin dört bir yanına taşıyacak. Özellikle küçük işletmelerin e-fatura ve e-arşiv gibi uyum gereklilikleri, kartlı ödemelerdeki hızlı büyüme ve temassız işlem beklentileri göz önüne alındığında, bu genişleme stratejisi sektör açısından büyük bir önem taşıyor.

### Esnafa ve KOBİ'lere Yeni Fırsatlar

Türkiye'de 3,7 milyon KOBİ işletmesi bulunuyor. Kartlı ödemelerin hızlı büyümesi, temassız işlemlerin yaygınlaşması ve Karekod/FAST standartlarının kabul görmesi, esnafın ödeme sistemlerinden beklentilerini artırıyor. Rubikpara'nın sahaya inmesi; lokantalardan marketlere, nalburlardan manavralara kadar pek çok işletme için güvenilir ve entegre çözümlere ulaşma fırsatı sunuyor.

Bu noktada Rubikpara'nın sunduğu tek sözleşme-tek destek hattı modeli, hızlı kurulum ve kesintisiz hizmet avantajları küçük işletmeler için cazip bir seçenek oluşturuyor.

### Güvenilir ve Sürdürülebilir Ödeme Altyapısı

Rubikpara'nın 14 şehirde başlattığı saha yapılanması, yalnızca bugünün satış hedefleriyle sınırlı değil. Şirket, bu adımı aynı zamanda yarının sürdürülebilir ödeme altyapısını inşa etme vizyonunun bir parçası olarak görüyor.

Fuzul Holding'in desteğiyle güçlenen Rubikpara, ödeme teknolojilerini Türkiye'nin ticari hayatında daha basit, erişilebilir ve güvenilir hale getirerek, hem yerelde hem de ulusal ölçekte büyümeye devam etmeyi hedefliyor.

## Rubikpara'nın 14 Şehirdeki Güçlü Yapılanması

>> İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli, Yalova, Bursa, Sakarya, Balıkesir, Denizli, Konya, Kayseri, Gaziantep, Diyarbakır, Trabzon, Eskişehir





# YEMENLİ GENÇLERDEN YENİLİKÇİ ADIM: 3. YARATICILIK VE İNOVASYON KONFERANSI

**Yemen Dostluk ve Dayanışma Derneği, Yemenli öğrencilerin bilimsel ve kültürel gelişimine katkı sunmak amacıyla düzenlediği 3. Yaratıcılık ve İnovasyon Konferansı'nın kapanış törenine Eyüp Akbal'ı davet etti**

Yemen Dostluk ve Dayanışma Derneği (YDDD), Türkiye'de eğitim gören Yemenli öğrencilerin akademik, kültürel ve manevi gelişimini destekleyen çalışmalarını dikkat çekmeye devam ediyor. Dernek bu kapsamda, Yemen Yükseköğretim ve Bilimsel Araştırma Bakanlığı'nın himayesinde, İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği'nin (İDSB) de paydaşları arasında yer aldığı ve çeşitli ulusal ile uluslararası kuruluşların katkılarıyla düzenlenen 3. Yaratıcılık ve İnovasyon Konferansı'na ev sahipliği yaptı.

## **Yemen-Türkiye Kardeşliğini Güçlendiren Bilimsel Buluşma**

6 Eylül 2025 Cumartesi günü saat 11.00'de Gelişim Üniversitesi Konferans Salonu'nda gerçekleşen 3. Yaratıcılık ve İnovasyon Konferansı'nın kapanış töreni, Yemenli gençlerin yenilikçi projelerini sergileyecekleri önemli bir bilimsel buluşma olarak öne çıktı. Organizasyonun amacı öğrencilerin bilimsel üretkenliğini teşvik etmenin yanı sıra Türkiye ile Yemen arasındaki dostane ilişkilerin güçlenmesine de katkı sağlamak oldu.

Dernek yönetimi, Eyüp Akbal'ın Genel Sekreter görevini üstlendiği İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği'ne (İDSB) gönderdiği davet mektubunda, İDSB'nin İslam dünyasında sivil toplum kuruluşlarını bir araya getirme ve ortak vizyon geliştirme konusun-

daki öncü çalışmalarının kendileri için ilham kaynağı olduğunu vurguladı. Katılımın, Yemenli öğrenciler için hem manevi destek hem de yeni projeler için cesaret verici bir unsur olacağı ifade edildi.

Etkinlik, yenilikçi fikirlerin paylaşıldığı oturumlar ve genç araştırmacıların projelerinin tanıtıldığı sergilerle Yemenli öğrencilerin bilimsel potansiyelini gözler önüne serdi. Programın sonunda, Yemen Cumhuriyeti Türkiye Büyükelçisi Muhammed Salih Tarık, Eyüp Akbal'a teşekkür plaketi takdim ederek katkılarından dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Bu teşekkür, Yemenli gençlerin geleceğe umutla bakmasını destekleyen iş birliklerinin önemini bir kez daha ortaya koydu.

*Etkinlik, Yemen Yükseköğretim ve Bilimsel Araştırma Bakanlığı himayesinde 6 Eylül 2025 Cumartesi günü Gelişim Üniversitesi Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi*

# FUZUL, TÜRKİYE GENELİNDEKİ 150'İNCİ ŞUBESİNİ AÇTI

**Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, Türkiye genelinde büyüme yolculuğunu kararlılıkla sürdürüyor. Bu bağlamda Fuzul, şube sayısını 150'ye taşıdı**

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, 2025'in ilk dokuz ayında hizmete açtığı 27 yeni şubeyle Türkiye genelindeki güçlü ağını daha da genişletti. Müşterilerine faizsiz ve kredisiz finansman modeliyle ev, araç ve iş yeri sahibi olma imkânı sunan Fuzul, yıl sonuna kadar hedeflediği şube sayısına güçlü adımlarla ilerliyor.

Bu yeni açılışlarla birlikte Fuzul'ün hizmet ağı, büyükşehirlerden Anadolu'nun farklı bölgelerine uzanarak her geçen gün daha fazla kişiye tasarruf finansmanını ulaştırıyor. Şubeleşme atağı kapsamında hayata geçirilen yatırımlar, yerel ekonomileri canlandırırken istihdama da katkı sağlıyor. Fuzul'ün bu yıl açtığı yeni şubeler arasında ise Ankara Gölbaşı, Edirne, Şanlıurfa Karaköprü, Sinop, Kocaeli Gölcük, Gaziantep Nizip ve Lüleburgaz da bulunuyor.

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, konuya ilişkin yaptığı değerlendirmede, "Her yeni şubemiz, kurumsal büyümemiz yanında kişilerin finansmana erişim olanaklarını da genişletiyor. Amacımız, Türkiye'nin dört bir yanında güvenilir ve sürdürülebilir bir finansman ekosistemi oluşturmak." dedi.



## MİLLİ İRADE BULUŞMASI'NDA TÜRKİYE YÜZYILI VİZYONU KONUŞULDU

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ın katılımıyla, MÜSİAD'da düzenlenen Milli İrade Buluşması'nda "Türkiye Yüzyılında Ekonomi ve Kalkınma Vizyonu" ele alındı; sivil toplum temsilcileri görüş ve önerilerini karar alıcılara aktardı.

Türkiye Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ın teşrifleriyle, 25 Eylül 2025 Perşembe günü MÜSİAD ev sahipliğinde "Türkiye Yüzyılında Ekonomi ve Kalkınma Vizyonu" başlıklı Milli İrade Buluşması gerçekleştirildi. IDSB Genel Sekreteri Eyüp Akbal'ın da katılım sağladığı toplantıda, ekonomi ve kalkınma politikaları üzerine soru-cevap oturumu düzenlendi. Katılımcılar, sivil toplumun beklenti, görüş ve katkılarını karar alıcılara ilettiler. Milli İrade Platformu ve MÜSİAD iş birliğiyle düzenlenen buluşma; kamu, sivil toplum ve iş dünyasından temsilcilerin yoğun ilgiyle gerçekleşti.



# YENİ GÖREVLER GÜÇLÜ ADIMLAR

**Fuzul Holding ailesi büyümeye ve güçlenmeye devam ediyor. Son dönemde gerçekleşen atamalarla birlikte Fuzul, gücüne güç kattı**

**OKAY DİKMEN** FUZUL GYO GENEL MÜDÜRÜ



## **FUZUL GYO'NUN YENİ GENEL MÜDÜRÜ: OKAY DİKMEN**

Lisans eğitimini Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Sosyoloji bölümü, Yüksek Lisans ve Doktora eğitimini ise İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesini tamamlayan Okay Dikmen, gayrimenkul sektöründe 30 yılı aşkın deneyime sahip bir üst düzey yönetici olarak görev almıştır. Kariyerine Alarko Holding'de başlayıp, Kemer Yapı ve FerYapı firmalarında görev yapan Dikmen, Çalık Holding'de Genel Müdür Yardımcısı olarak görev almıştır. Daha sonra Ağaoğlu Şirketler Grubu'nda Satış ve Pazarlama Direktörü olarak göreve başlayıp, aynı grupta yaklaşık 20 yıl boyunca Genel Müdür Yardımcısı olarak liderlik görevini sürdürmüştür. Temmuz 2025 itibarıyla Fuzul GYO Genel Müdürü olarak görev yapmaktadır.

**LEVENT BURÇİN SÖZÜTOK** FZLPLUS BÜYÜMEDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI



## **LEVENT BURÇİN SÖZÜTOK, FZLPLUS'TA BÜYÜMEDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI OLDU**

Levent Burçin Sözütok, bilgi ve iletişim hizmetleri, çağrı merkezi yönetimi ve girişimcilik alanlarında 27 yılı aşkın deneyime sahiptir. Kariyerine KoçSistem'de İş Süreçleri Dış Kaynak Grup Yöneticisi olarak başlamış, Callus'ta Şirket Müdürü ve Stratejik Planlama, Tedarik ve BT Direktörü görevlerini üstlenmiştir. Tempo Çağrı Merkezi'nde Yönetim Kurulu Üyesi olarak satış ve pazarlama stratejilerine liderlik yapmış, Poda Uzaktan Çalışma Platformu'nun kurucu ortağı ve COO'su olmuştur. İstanbul Üniversitesi Astronomi ve Uzay Bilimleri mezunu olan Sözütok, Koç Üniversitesi eMBA Yönetici Geliştirme Programı'nı tamamlayarak liderlik ve stratejik yönetim yetkinliklerini güçlendirmiştir. Sözütok, kariyerine fzlPLUS'ta Büyümeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak devam etmektedir.

**FATİH AHMET TOSUN FUZUL TASARRUF FİNANSMAN AŞ İÇ KONTROL BAŞKANI****FATİH AHMET TOSUN, FUZUL TASARRUF AŞ İÇ KONTROL BAŞKANLIĞI GÖREVİNE BAŞLADI**

Fatih Ahmet Tosun, 2008 yılında Finansbank'ta başladığı kariyerinde iç denetim, iç kontrol ve risk yönetimi alanlarında 17 yılı aşkın deneyim edinmiştir. Denizbank, Burçbank, Pasha Bank, Türkiye Finans Katılım Bankası ve Parolapara'da üstlendiği görevlerle finans sektöründe kapsamlı bir uzmanlık geliştirmiştir. CICA ve ISO 27001 Lead Auditor sertifikalarına sahip olan Tosun, risk yönetimi ve denetim süreçlerinde edindiği bilgi birikimiyle kurumsal yapılar ve süreç iyileştirme projelerinde önemli katkılar sağlamıştır.

**CUMHUR ER FZLPLUS KURUMSAL PERFORMANS YÖNETİMİ DİREKTÖRÜ****CUMHUR ER, FZLPLUS'TA KURUMSAL PERFORMANS YÖNETİMİNE LİDERLİK EDECEK**

Cumhur Er, 20 yılı aşkın süredir müşteri hizmetleri ve müşteri deneyimi yönetimi alanlarında farklı ölçeklerde liderlik görevleri üstlenmiştir. Operasyon yönetimi, kurumsal satış, kalite ve iç denetim konularındaki kapsamlı tecrübesiyle müşteri memnuniyeti ve operasyonel verimliliği önceleyen sürdürülebilir yapılar kurmuştur. Kariyerinde TEMPO BPO'da Müşteri İlişkileri Direktörü, Denetim Direktörü ve Kurumsal Satış Direktörü; Vodafone'da ise İş Ortakları Yöneticisi olarak görev yapmıştır. Anadolu Üniversitesi mezunu olan Er, çeşitli profesyonel eğitimlerle stratejik bakış açısını geliştirmiştir. Cumhur Er, profesyonel kariyerine fzlPLUS'ta Kurumsal Performans Yönetimi Direktörü olarak devam etmektedir.

**DENİZ ÇOBAN FZLPLUS OPERASYON VE MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ DİREKTÖRÜ****DENİZ ÇOBAN, FZLPLUS OPERASYON VE MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ DİREKTÖRÜ OLARAK GÖREVE BAŞLADI**

Deniz Çoban, 20 yılı aşkın kariyerinde çağrı merkezi operasyon yönetimi, müşteri deneyimi ve stratejik planlama alanlarında önemli görevlerde yer almıştır. Son olarak Tempo BPO'da Operasyon ve Müşteri İlişkileri Direktörü olarak 38 kurumsal müşteri operasyonunu yönetmiş; bütçeleme, fiyatlandırma, kontrat ve ekip performans süreçlerinde başarılı projelere imza atmıştır. Daha önce CMC (MPlus), Turkcell Global Bilgi, Koçbank ve Finansbank'ta farklı liderlik ve planlama pozisyonlarında görev yapmıştır. Anadolu Üniversitesi Kamu Yönetimi mezunu olan Çoban; ekip yönetimi, dijital dönüşüm ve telesatış stratejilerindeki uzmanlık kazanmıştır. Deniz Çoban, operasyonel liderliğini fzlPLUS'ta Operasyon ve Müşteri İlişkileri Direktörü olarak sürdürmektedir.

# ANAHTAR DERGİSİ

## 10. YILINI GURURLA KUTLADI

**Fuzul'ün kurumsal yayın organı Anahtar dergisi, 10. yaşını Genel Müdürlük binasında düzenlenen özel bir törenle kutladı**

Fuzul Holding'in kurumsal yayın organı Anahtar dergisi, 10. yılına ve 33. sayısına ulaşmanın heyecanını Genel Müdürlük binasında düzenlenen coşkulu bir kutlama ile taçlandırdı. Şirketin kurumsal kültürünün ve hafızasının en önemli temsilcilerinden biri hâline gelen derginin bu özel gününe, Fuzul ailesinin yöneticileri ve çalışanları yoğun ilgi gösterdi. Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, Genel Müdür Sait Aytaç ve Pazarlama ve Marka İletişim Grup Başkanı Banu Kaşlı Derlen'in yanı sıra, derginin hazırlık sürecine yıllardır emek veren ekip üyeleri de törene katılarak bu gururu birlikte paylaştı.

Kutlama programı, Anahtar'ın 10 yıllık yolculuğunu ve 33 sayılık birikimini hatırlatan kısa bir konuşma ile başladı. Ardından derginin kuruluş aşamasından bugüne kadar yaşanan gelişmeler ve Fuzul'ün marka yolculuğuna sağladığı katkılara değinildi. Kuruluşundan bu yana kurum içi iletişimin en güçlü araçlarından biri hâline gelen Anahtar'ın, sadece bir yayın değil, aynı zamanda Fuzul'ün değerlerini geleceğe taşıyan bir köprü olduğu vurgulandı. Bu anlamlı buluşma, hem geçmişe duyulan gururu hem de gelecek için duyulan heyecanı aynı anda yansıtarak Fuzul ailesi için unutulmaz bir anı olarak kayda geçti.

### **Eyüp Akbal: "Bu Dergi Bizim Değil, Hepimizin"**

Törende konuşan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Anahtar'ın ortaya çıkış hikâyesini ve bugünkü başarısını aktardı. "Uzun yolculuklar bir adımla başlar. Biz de bu yola çıktığımızda 'kimse dergi okumuyor' denmişti. Ama ben her yerde

dergilerin faydasını görüyordum ve bu işe inanıyordum. 'İçeriği ben hazırlarsam 10 yıllık değil, 100 yıllık bilgiyle sürdürürüm.' dedim. Bugün 33. sayımıza ve 10. yılımıza ulaştık." diye konuştu. Yayıncılığın emek, istikrar ve ekip çalışması gerektirdiğini vurgulayan Akbal, "Bu şirket artık sadece Akballara ait olmaktan çıktı, halkın sahiplendiği bir kurum hâline geldi. Hep birlikte bu başarıya imza attık." ifadelerini kullandı.

### **Furkan Akbal: "Anahtar'ın Enerjisi Hep Yükseldi"**

Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, derginin başarısında kararlılığın ve inancın önemine dikkat çekti. "Bir yayın, hayat bulmak için ruha ve enerjiye ihtiyaç duyar. Anahtar'ın 10 yıl boyunca sürdürülebilirliğini sağlayan da bu ruhtur. Eyüp Bey'in her seyahatinde dergiyi yanına alması, bu inancın en somut göstergesidir." sözleriyle derginin kurumsal hafızadaki yerini anlattı.

### **Sait Aytaç: "Kurumsal Hafızanın Güçlü Bir Yansıması"**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç, Anahtar'ın sadece bir yayın değil, şirketin yolculuğunu belgeleyen bir hafıza olduğuna işaret etti. "10 yıl boyunca dergiyi sürdürmek, yönetim kurulunun vizyonunu ve ekibin emeğini gösteriyor. Bu derginin 20., hatta 30. yıl pastalarını da keseceğimize inanıyorum." dedi.

>> Furkan Akbal: Bir yayının hayat bulabilmesi için gereken ruh ve enerjiyi, Anahtar 10 yıl boyunca sürdürdüğü istikrarıyla korumayı başardı





### Banu Kaşlı Derlen: “Yazılı Basında Önemli Bir Başarı”

Fuzul Holding Pazarlama ve Marka İletişim Grup Başkanı Banu Kaşlı Derlen ise derginin sektör koşullarına rağmen güçlenerek yoluna devam ettiğini belirtti. “Yazılı basının etkisinin azaldığı bir dönemde Anahtar’ı 10 yıla taşımak büyük bir başarı.” diye konuştu.

### Ekipten Duygusal Mesajlar

Fuzul Basın ve Halkla İlişkiler Yöneticisi Merve Ay, derginin ilk hazırlık aşamalarından itibaren sürece tanıklık ettiğini ve bugün aynı çatıda çalışıyor olmaktan büyük mutluluk duyduğunu ifade etti. Sözlerine “Anahtar bana Fuzul’ün kapısını açtı ve bugün, bu çatının altında olmaktan onur duyuyorum. Bu dergi sadece bir yayın değil, benim için de kişisel bir yolculuk.” diyerek devam etti. Anahtar’ın 10. yılı kutlamasında yer alan Yazar Dilek Cesur ise “Eyüp Bey’in ışığı tüm ekibe yansımış” sözleriyle duygularını paylaştı.

Anahtar dergisi, 10 yıllık yolculuğunda Fuzul kültürünü okurlara aktarmaya ve kurumun hafızasını geleceğe taşımaya devam edecek.





# BAŞARIYA AÇILAN YOL: FUZUL AKVA SİGORTA'NIN BALKANLAR'DAKİ ÖDÜL YOLCULUĞU

**Fuzul ve Fuzul Akva Sigorta, Trafik ve Kasko Kampanyası'ndaki üstün performansı unutulmaz bir Balkanlar gezisiyle taçlandırdı**

Fuzul Tasarruf Finansman ve Fuzul Akva Sigorta'nın Trafik ve Kasko Kampanyası, saha ekibinin azmini ödüllendiren unutulmaz bir Balkanlar gezisine dönüştü. Hem başarıların kutlandığı hem de ekip ruhunun pekiştiği bu özel seyahat, katılımcılara sadece yeni coğrafyalar değil, yeni dostluklar da kazandırdı.

## **Kampanya Başarısı Unutulmaz Bir Seyahate Dönüştü**

1 Mart- 31 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen Trafik ve Kasko Kampanyası kapsamında, en yüksek kasko-trafik penetrasyonuna katkı sağlayan şube müdürleri eşleriyle birlikte ödül niteliğinde bir Balkan gezisine katılma hakkı kazandı. Fuzul Tasarruf Finansman Genel Müdürü Sait Aytaç'ın de şube müdürlerine eşlik ettiği bu seyahat, sadece bir ödül değil; sahadaki emeğin ve gayretin somut bir takdiri oldu. Katılımcılar, yoğun iş

temposundan uzaklaşıp hem dinlenme hem de yeni yerler görme fırsatı yakalarken gelecekteki hedefler için de motivasyon depoladı.

## **Birlikte Coşku Dolu Bir Yolculuk**

Bosna Hersek'ten Karadağ'a uzanan gezi, katılımcılar için sadece coğrafi bir keşif değil, aynı zamanda unutulmaz bir bağlanma deneyimiydi. Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ve Başkan Yardımcısı Furkan Akbal'a bu özel organizasyonu mümkün kıldıkları için teşekkür eden ekip, İştirakler Grup Başkanı Mehmet Akif Eroğlu ve Fuzul Akva Sigorta Genel Müdür Vekili Hakan Zığ'ın da liderliği sayesinde başarılarının ödüllendirilmesinden duydukları mutluluğu dile getirdi. Şube müdürleri ve portföy yöneticileri, bu tür organizasyonların sahadaki motivasyonu artırdığını vurgulayarak, gelecek kampanyalara daha büyük bir enerjiyle hazırlanacaklarını belirtti.

### Sadece Bir Gezi Değil, Kocaman Bir Aile

Gezinin en unutulmaz yanı, Fuzul Tasarruf Finansman ve Fuzul Akva Sigorta ekiplerinin sadece sayısal verilerle değil, samimiyet ve dayanışma duygusuyla büyüyen bir aile olduğunu bir kez daha hissettirmesiydi. Genel Müdürlük çalışanları ile şubelerdeki ekiplerin yan yana gezmesi, birlikte kahkaha atması ve yeni yerler keşfetmesi, kurum içi bağları güçlendirdi. Katılımcılar, “Biz yalnızca bir şirket değil, zor zamanlarda birbirine destek olan büyük bir aileyiz.” mesajını Balkanlar’ın tarihî atmosferiyle bütünleştirerek verdi.

### Seyahatten Notlar

Balkanlar gezisi, Saraybosna’nın tarihi sokaklarından Karadağ’ın Adriyatik kıyılarına uzanan zengin bir rota sundu. Osmanlı mirasıyla bezeli Başçarşı’da yürüyüş yapmak, Mostar Köprüsü’nün büyüleyici manzarasına karşı fotoğraf çekmek ve Karadağ’ın Kotor Körfezi’nde denizin tuzlu esintisini hissetmek, ekip üyeleri için benzersiz karelere dönüştü. Gezi boyunca dostluklar pekişirken başarı hikâyeleri de paylaşıldı; her sohbet, bir sonraki hedef için yeni bir motivasyon kaynağı oldu.

Bu Balkan yolculuğu, Fuzul Tasarruf Finansman ve Fuzul Akva Sigorta ekiplerine yalnızca yeni anılar kazandırmakla kalmadı; sahadaki başarının ne kadar değerli olduğunu da bir kez daha hatırlattı. Katılımcıların ortak dileği ise aynı: “Bu sadece bir başlangıç. Bir sonraki geziye çok daha kalabalık ve daha büyük başarılarla gitmek için şimdiden hazırız.”



*Bosna Hersek ve Karadağ’da düzenlenen bu gezi, ekip ruhunu güçlendiren keyifli anılara dönüştü*



>> Kampanya başarısına imza atan şube müdürleri hem ödül hem de motivasyon dolu bir seyahat yaşadı

# NEW INN, ITF 2025 FUARI'NDA YOĞUN İLGI GÖRDÜ

**NEW INN, ITF 2025 Fuarı'ndaki yenilikçi iş modeliyle turizm sektörünün geleceğine yön verecek çözümler sundu**

Turizm sektörünün en önemli uluslararası buluşmalarından biri olan ITF 2025 Fuarı'nda yerini alan NEW INN, katılımcılar ve ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü. Sektörün önde gelen temsilcileriyle bir araya gelinen fuarda, özellikle alternatif konaklama çözümleri üzerine verimli görüşmeler gerçekleştirildi.

NEW INN'in hem serviced apartment hem de otel konaklamasını aynı çatı altında sunan iş modeli, fuar süresince dikkat çeken başlıca konular arasında yer aldı. Misafir deneyimini odağına alan bu esnek yapı, markamızın yenilikçi yaklaşımını yansıtarak sektör paydaşlarının ilgisini çekti.

Satış ve Pazarlama Direktörümüz Ebru Çağlayan'ın liderliğinde yürütülen fuar katılımı boyunca, farklı coğrafyalardan gelen ziyaretçilerle etkili iş birlikleri geliştirildi; markamızın vizyonu ve büyüme stratejileri geniş bir kitleyle paylaşıldı.

Fuar kapsamında yapılan görüşmeler, hem sektör dinamiklerini yakından takip etme hem de potansiyel iş birliklerine zemin hazırlama açısından önemli fırsatlar sundu. Katılımımız, turizm alanındaki yenilikçi bakış açımızı ve sürdürülebilir büyüme hedeflerimizi bir kez daha ortaya koymuş oldu.

NEW INN olarak, sektördeki gelişmeleri yakından izlemeye, iş birliklerimizi derinleştirerek turizmin geleceğine yön verecek çözümler üretmeye devam edeceğiz.



”

**Serviced apartment ve otel konaklamasını birleştiren esnek yapısıyla dikkat çeken NEW INN, fuarda güçlü iş birliklerine kapı araladı**

“

# Akua ZOR GÜN Dostunuz



## KONUT SİGORTALARI

- Dask
- Konut Sigortası



## ARAÇ SİGORTALARI

- Trafik Sigortası
- Kasko Poliçesi
- Yeşil Kart Sigortası



## HAYAT-FERDİ KAZA VE SORUMLULUK SİGORTALARI



## FİNANSAL SİGORTALAR



## NAKLİYAT SİGORTALARI



## BES



## SAĞLIK SİGORTALARI

- Seyahat Sağlık Sigortası
- Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
- Yabancı Sağlık Poliçesi
- Özel Sağlık Sigortası



## TİCARİ VE KURUMSAL SİGORTALAR

- İnşaat ve Montaj Sigortaları
- İşyeri Sigortaları
- Mühendislik Sigortaları

# MOBİLİTEDE YENİ DÖNEM: ERİŞİM, ESNEKLİK VE DENEYİM ÖN PLANDA

**Enterprise Genel Müdürü Özarslan Tangün, değişen tüketici alışkanlıklarının otomotiv sektörünü yeniden şekillendirdiğini belirterek, “Artık sahiplik değil, erişim önemli. Müşteriler ihtiyaç duyduklarında en hızlı, esnek ve güvenli çözüme ulaşmak istiyor.” diyor**



Enterprise  
Genel Müdür  
Özarslan Tangün

Araç sahipliğinin yerini erişim kolaylığına bıraktığı yeni bir dönemin eşliğindeyiz. Pandemi sonrası ekonomik koşullar, teknolojik gelişmeler ve sürdürülebilirlik arayışları, mobilite anlayışını köklü biçimde değiştirdi. Enterprise Genel Müdürü Özarslan Tangün, bu dönüşümün merkezinde yer alan markalardan biri olarak sektördeki fırsatları, dijitalleşmenin etkilerini ve Fuzul ile gerçekleştirilen stratejik iş birliğinin sektöre kazandırdığı yenilikleri anlatıyor. Tangün ile mobilitenin geleceğine dair keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

**2025 yılı itibarıyla, Türkiye'deki tüketicilerin araç kiralama ve satın alma alışkanlıklarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Pandemi sonrası ve mevcut ekonomik koşullar, bu alışkanlıkları ve sektörünüzü nasıl şekillendirdi?**

Pandemi sonrasında tüketicilerin alışkanlıklarında ciddi bir değişim gördük. Eskiden araç sahibi olmak bir statü unsuru olarak algılanıyordu, bugünse ihtiyaç oldukça erişim sağlamak daha öne çıkıyor. Araç fiyatlarının ve finansmana erişim maliyetlerinin artması, satın alma kararlarını zorlaştırdı. Bu nedenle tüketiciler, daha esnek ve maliyet yönetimi açısından avantajlı olan kiralama yöntemlerine yöneliyor. Özellikle genç nesil, araç sahipliğini bir zorunluluk olarak değil, ihtiyaç oldukça kullanılan bir araç olarak görüyor.

Biz de sektör olarak artık sadece araç kiralayan değil, müşterilerimizin mobilite ihtiyaçlarını uçtan uca çözen bir mobilite çözüm ortağına dönüşüyoruz.

**Artan araç fiyatları ve geleneksel finansmana ulaşmanın maliyetleri, günümüzde araç sahipliği kavramını yeniden tanımlıyor. Sizce tüketiciler artık bir araca sahip olurken veya kiralarken en çok neye önem veriyor? Öncelikler değişti mi?**

Artan fiyatlar ve finansmana erişim zorlukları, tüketicilerin önceliklerini değiştirdi. Artık eskiden olduğu gibi araç sahipliği prestij ve statü göstergesi olarak değil, ihtiyaca yönelik kullanım, maliyet avantajı ve esneklik temelinde değerlendiriliyor. Yapılan çalışmalar Z kuşağının yüzde 56'sının otomobili yalnızca bir ulaşım aracı olarak görmediği sonucunu ortaya koyuyor. Bu nedenle günümüz tüketicileri, yüksek peşinat ve kredi yükü olmadan uygun maliyetli, elektrikli ve hibrit araç gibi çevre dostu teknolojiler, kısa dönem kiralama, abonelik sistemleri ve paylaşım gibi esnek kullanım modelleri ile online rezervasyon, hızlı işlem ve şeffaflık sunan sorunsuz dijital deneyim unsurlarına her zamankinden daha fazla önem veriyor.

**Sektörünüzdeki en büyük fırsatlar ve zorluklar nelerdir? Teknoloji ve dijitalleşme bu denklemin neresinde duruyor?**

Tüm sektörlerde olduğu gibi fırsat ve zorluklar birbirine paralel ilerliyor. Bir yandan ekonomik dalgalanmalar, yüksek finansman maliyetleri ve araç parkındaki daralma gibi zorluklara karşın diğer yandan elektrikli araçlara artan ilgi, paylaşım ekonomisinin büyümesi ve gençlerin sahiplikten çok kullanıma yönelmesi büyük bir fırsat sunuyor. Bu noktada dijitalleşme işin tam merkezinde yer alıyor. Enterprise olarak rezervasyondan raporlamaya, müşteri iletişiminden operasyonel takibe kadar pek çok sürecimizi dijitalle taşıdık. Bu hem müşteri deneyimini kolaylaştırıyor hem de bize rekabette güçlü bir avantaj kazandırıyor.

**Fuzul ve Enterprise gibi iki güçlü markayı bir araya getiren temel motivasyon ne oldu ve bu iş birliğinde nasıl bir değer görüyorsunuz?**

Bu iş birliğinin temelinde çok net bir ortak bakış açısı var; müşterilerimizin her şeyin merkezinde olması. Fuzul de, Enterprise da değer odaklı, sür-

dürülebilir büyümeyi hedefleyen markalar. Bunun yanında her iki kurum da kendi sektöründe yenilikçiliği, itibarı ve köklü yapısıyla öncü konumda. Bu güçlü özelliklerin bir araya gelmesiyle ortaya çıkan sinerjinin, müşterilerimize çok önemli bir değer katacağına gönülden inanıyorum.

**Bu iş birliği, Fuzul müşterilerine ne gibi somut faydalar sunacak? Bir Fuzul müşterisi, Enterprise'a geldiğinde onu nasıl bir deneyim bekliyor olacak?**

Bu iş birliği çerçevesinde oluşabilecek "ölçeğin" beraberinde getirdiği avantajları müşterilerimize yansıtabilme imkânı doğacak. Maliyetler sebebi ile normal şartlarda perakende satışlarında sunulamayan avantajlar, Fuzul müşterilerine sunulabilecek. Aynı zamanda araç alımı yapan tüm müşterilerimize Türkiye genelindeki 100'den fazla lokasyonumuzda kullanabilecekleri 10 bin değerinde araç kiralama hediyemiz olacak. Böylece farklı şehirlere yapacakları ziyaretler ve gezilerinde araç kiralama avantajlarından da faydalanabilecekler. Ancak bu avantajlardan çok daha önemlisi, tüm müşterilerimize sunduğumuz yüksek hizmet kalitesi, hızlı çözüm sunabilme, farklı segmentlerde her bütçeye ve talebe göre garantili ve güvenceli araç çeşitliliği sağlama imkânlarını deneyimle fırsatı bulabilecekler. Yani bir Fuzul müşterisi Enterprise'a geldiğinde, kendisini daha ayrıcalıklı hissedeceği hizmetlerle karşılaşacak.

**Peki süreç müşteri için nasıl işleyecek? Bir Fuzul müşterisi, bu avantajlardan yararlanmak için nasıl bir yol izleyecek? Bu deneyimi onlar için ne kadar kolay ve pürüzsüz hâle getirmeyi planlıyorsunuz?**

Bir Fuzul müşterisinin yapması gereken tek şey nasıl bir 2. el araç almak istediğini bize iletme; gerisini biz üstleniyoruz. Portföyümüzdeki en uygun aracı en doğru fiyatlarla hızla sunabilecek altyapıya, ekiplere ve tesislere sahibiz. Satış sürecini de mümkün olan en kısa sürede, zahmetsiz bir şekilde tamamlıyoruz. Ayrıca Türkiye'nin neresinde olursa olsun, müşterilerimizin adreslerine kadar güvenle ve hızlı bir şekilde araç teslimatı yapabiliyoruz. Yani süreç, onlar için olabilecek en kolay, en pürüzsüz ve en güvenilir şekilde ilerliyor.

**Fuzul'ün sunduğu tasarruf finansmanı modelinin tüketicilerin araç kiralamasına ve satın almasına yönelik yeni bir yol sunması sizce sektörünüze nasıl bir dinamizm katacak?**

>> Yapılan çalışmalar Z kuşağının %56'sının otomobili yalnızca bir ulaşım aracı olarak görmediği sonucunu ortaya koyuyor

Fuzul gibi sektöründe öncü bir marka ile geliştirdiğimiz bu yeni iş modeli, aslında tüketicilere araç sahibi olmanın yepyeni bir yolunu sunuyor. Bu sayede değerli müşterilerimiz güvenle, kolaylıkla, hızla ve yüksek hizmet kalitesiyle; akıllarında hiçbir soru işareti olmadan, üstelik kendilerine özel hediye ve avantajlarla hayal ettikleri araca ulaşabilecekler. Bizler içinse bu iş birliği, yenilikçi bir model üzerinden yeni müşteri kitlelerine erişme ve portföyümüzü büyütmeye fırsatı anlamına geliyor. Kısacası, bu iş birliğimizin hem müşterilerimiz hem de sektörümüz için gerçek bir dinamizm oluşturacağına inanıyorum.

**Fuzul ile bu iş birliğinizin gelecekte nasıl bir potansiyel taşıdığını düşünüyorsunuz?**

Bu iş birliğinin gelecekte çok daha büyük bir potansiyele sahip olduğunu düşünüyorum. Çünkü biz bu ortaklığı sadece bugünün satışlarıyla sınırlı görmüyoruz; aksine, uzun vadede sektöre yön verecek yenilikçi hizmet ve çözümler için bir başlangıç noktası olarak değerlendiriyoruz. Ekiplerimiz düzenli olarak yeni fikirler, projeler ve iş modelleri üretmek için emek veriyor. Dolayısıyla Fuzul ile kurduğumuz bu sinerji, önümüzdeki dönemde müşterilerimizin hayatına dokunacak pek çok farklı ve değerli yeniliğe kapı aralayacak.

**Mobilite ve finans dünyasının giderek daha fazla iç içe geçtiği bir gelecekte, tüketicileri başka ne gibi yenilikler bekliyor?**

Mobilite ile finans dünyasının giderek daha iç içe geçtiği bu yeni dönemde,

tüketicileri çok heyecan verici yenilikler bekliyor. Önümüzdeki süreçte abonelik ve üyelik modellerinin çok daha yaygın hâle geldiğini göreceğiz. Elektrikli araçlar için satın alma maliyetleri yerine aylık makul ödemelerin öne çıkması, tek bir uygulama üzerinden rezervasyon, ödeme, sigorta ve bakım takibinin yapılabilmesi gibi platform tabanlı hizmetler kullanıcıların hayatını büyük ölçüde kolaylaştıracak. Otonom araçların paylaşım ve kiralama sistemlerine entegre olması da kaçınılmaz. Bir de yeşil finansman çözümleri var; çevre dostu araçlar için sunulacak özel kiralama ve leasing imkânları, tercihleri belirleyecek. Kısacası önümüzdeki yıllarda hem sürdürülebilirlik odaklı finansal ürünler hem de dijital mobilite platformları, sektörümüzün en önemli yenilikleri olacak.



”

Fuzul gibi sektöründe öncü bir marka ile geliştirdiğimiz bu yeni iş modeli, aslında tüketicilere araç sahibi olmanın yepyeni bir yolunu sunuyor

“



“

Türkiye’de  
bankaların yapamadığı  
bir şeyi yaptı Fuzul...”

”



“

Param olmadığı halde  
araba aldım öyle  
söyleyeyim.

”



“

Sözlerinde duruyorlar,  
şu gün teslimat olacak  
dediler gerçekten  
o gün teslimat yapıldı.

”



# fuzul



“

Taksitlerini  
dondurabiliyorlar,  
ödeme kolaylığı var,  
faiz işlemiyor...

”

## FUZUL'E GELEN EV DE ALIYOR OTO DA!



“

Faizle uğraşmak istemiyorsanız,  
girmek istemiyorsanız  
en doğru adres Fuzul diyorum.

”



Gerçek bir  
Fuzul hikayesi  
izlemek için  
kodu okutun.



“

Şimdiki aklım olsaydı  
belki Fuzul’dan 5 tane  
dairem olurdu.

”

444 63 13 | fuzulev.com

# STRATEJİK İNSAN KAYNAKLARININ MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZİNDEKİ GÜCÜ

Müşteri iletişim merkezlerinde hizmet kalitesini artırmanın yolu yalnızca teknolojiden değil, çalışan bağlılığı ve stratejik insan kaynakları yönetiminden geçiyor



Müşteri iletişim merkezleri, günümüzün rekabetçi iş dünyasında markaların müşterileriyle doğrudan temas ettiği en kritik alanlardan biridir. Bu merkezlerde sunulan hizmetin kalitesi; yalnızca teknolojik altyapıya değil, aynı zamanda çalışanların yetkinliği, motivasyonu ve kuruma bağlılıklarıyla da doğrudan ilişkilidir.

Gallup'un 2023 Küresel İşgücü Araştırması'na göre çalışan bağlılığında yüzde 10'luk bir artış, müşteri memnuniyetinde ortalama yüzde 12'lik bir yükseliş sağlıyor. Bu veri, çalışan deneyiminin müşteri deneyimiyle ne kadar doğrudan ilişkili olduğunu gösteriyor. İşte bu noktada "stratejik insan kaynakları", şirketin uzun vadeli hedefleri ile çalışan yönetimini entegre eden kritik bir unsur hâline geliyor.

## Stratejik İnsan Kaynaklarının Rolü

İnsan kaynakları genellikle işe alım ve bordro süreçleriyle anılsa da aslında organizasyonda stratejik bir konuma sahiptir. Temel hedefi, insan kaynağını organizasyonun rekabet avantajı oluşturacak şekilde yönetmektir.

Müşteri iletişim merkezlerinde bu yaklaşım; doğru kişi-

fziPLUS

İnsan Kaynakları Müdürü

Mehmet Yaşar Yıldız

yi doğru pozisyona yerleştirmek, çalışanı sürekli geliştirmek, performansını ölçmek ve elde tutmak anlamına gelir. Çünkü müşteri memnuniyeti doğrudan çalışan memnuniyetiyle paralel ilerler.

Doğru yeteneğin işe alımı da burada belirleyici bir unsurdur. Veri odaklı seçim süreçleri, adayın kurum kültürüne uyumunu ve pozisyon ihtiyaçlarını karşılamasını sağlar. Bu yaklaşım sayesinde stres altında çalışabilen, empati yeteneği gelişmiş ve çözüm odaklı adaylar tercih edilir. Sonuçta hizmet kalitesi ve müşteri sadakati, artış gösterir.

### Mutlu Çalışan, Mutlu Müşteri

Müşteri iletişim merkezlerinde yüksek devir oranı en önemli zorluklardan biridir. Çalışanı elde tutmak günümüz organizasyonlarının en büyük mücadele alanlarından biri hâline gelmiştir.

Bu noktada insan kaynakları profesyonellerinin stratejik bir yaklaşım benimsemesi gerekir. Çalışan bağlılığını artırmak için esnek çalışma modelleri, yan hak paketleri, mentorluk programları ve net kariyer basamakları gibi projeler öne çıkar. Ayrıca gelişim yolculuklarının şeffaf ve sistematik biçimde planlanması, çalışanların kişisel hedefleri ile kurumun stratejik hedeflerini uyumlandırır. Bu durum uzun vadede güçlü bir işveren markası oluşturur.

### Teknolojinin İK Ekosistemindeki Önemi

Teknoloji, insan kaynaklarının verimliliğini artıran en güçlü destekçidir. Çağrı merkezi teknolojileri ile İK sistemlerinin entegre çalışması, performans yönetiminde önemli avantaj sağlar.

Performans verilerinin anlık olarak İK sistemlerine aktarılması, eğitim planlamalarını daha etkin kılar. Ayrıca yapay zekâ destekli analitik çözümler, çalışan davranışları ile müşteri memnuniyeti arasındaki ilişkiyi görünür hâle getirir ve stratejik kararların alınmasını kolaylaştırır.

### İK Destek Değil, Stratejik Ortak

Sonuç olarak, müşteri iletişim merkezlerinde “stratejik insan kaynakları” yaklaşımı yalnızca çalışanların değil, müşteri memnuniyetinin de sürdürülebilir şekilde artmasını sağlar. İnsan kaynağını uzun vadeli hedeflerle uyumlu, veriye dayalı ve gelişime açık bir şekilde yönetmek, markanın rekabet gücünü güçlendirir.

Dolayısıyla, müşteri iletişim merkezleri için “stratejik insan kaynakları”, yalnızca bir destek birimi değil; doğrudan işin merkezinde yer alan stratejik bir ortak olarak konumlandırılmalıdır.



>> Gallup'un 2023 Küresel İşgücü Araştırması'na göre çalışan bağlılığında %10'luk bir artış, müşteri memnuniyetinde ortalama %12'lik bir yükseliş sağlıyor

# MARMARA BÖLGESİ: GÜVENİN VE BAŞARININ ADRESİ

**Marmara Bölgesi, güven temelli yaklaşımı, güçlü ekip kültürü ve müşteri memnuniyetine dayalı başarılarıyla geleceğe yön veren bir merkez olmayı sürdürüyor**

Marmara Bölgesi çalışmalarımız, kısa sürede yakaladığı başarı ivmesiyle yalnızca rakamlarda değil, müşteri memnuniyetinde ve ekip kültüründe de dikkat çeken bir merkez hâline geldi. Güven odaklı yaklaşımımız, samimi iletişimimiz ve disiplinli ekip çalışmasıyla her geçen gün yeni rekorlara imza atmaya devam ediyoruz.

## **Güvenle Büyüyen Satış Başarıları**

Marmara Bölgesi'nde satışları sadece sayılarla açıklamak mümkün değil. Atılan her imza, aslında bir ailenin hikâyesini ve güven yolculuğunu temsil ediyor. Bizim için gerçek başarı, müşterimizin yüzünde beliren tebessümle ölçülüyor.

Ekip arkadaşlarımız mesai saatlerini aşan bir özveriyle çalışıyor. Akşam geç saatlerde dahi müşterisine ulaşan, ihtiyacını karşılamak için çabalayan bir Marmara ekibi var. Cumartesi günleri yapılan birebir hazırlıklar, şube bazlı planlamalar ve personel odaklı çalışmalar bu başarıyı daha da güçlendiriyor.

Aramıza yeni katılan her çalışma arkadaşımız, ofisimde tam gün süren özel bir eğitimden geçiyor. Arama tekniklerinden satış kapamaya, itiraz karşılamadan hesaplamaya kadar her detayı yaşayarak öğreniyor. Böylece kısa sürede sisteme adapte oluyor ve fark ortaya koyan sonuçlara imza atıyor. Bugün ekibimizi üst sıralara taşıyan motivasyon da bu sürece dâhil olan yeni arkadaşlarımızın ortaya koyduğu güçlü performanstır.

## **Birlikte Çalışmanın İlhamı**

Benim için bir ekip yalnızca rakam üreten birimlerden ibaret değildir, büyük bir ailenin parçası olmak demektir. Bu nedenle onlarla



Fuzul  
Marmara Bölge Müdürü  
**Hakan Ünsal**

aynı masada oturmayı, sahada birlikte çalışmayı ve başarıları beraber kutlamayı çok önemsiyorum. Çünkü motivasyonun temeli aidiyettir.

120 kişilik Marmara ekibinin her bireyini yakından tanırım. Kimin hangi yeteneği öne çıkar, hangi konularda desteğe ihtiyaç duyar bilirim. Bu yakın bağ sayesinde iletişimimiz güçlü, sonuçlarımız hızlı olur. Çünkü biliyoruz ki: "Duygularını yönetemediğimiz kimseyi yönetemeyiz."

Başarıyı anında ödüllendirmek bizim kültürümüzün temel taşlarından biri. Başarı gösteren ekip arkadaşlarımızın fotoğraflarını bölge grubunda paylaşır, küçük hediyelerle bu anı kalıcı hâle getiririz. Güçlü bağlarımız sayesinde son dönemde işten ayrılma oranımız belirgin şekilde azaldı.

Motivasyon geçici olabilir ama ilham kalıcıdır. Marmara'nın ilham kaynağı ise başarıdır. Bu nedenle hangi şartta olursak olalım enerjimizi kaybetmeden yolumuza devam ediyoruz.

### Hayalleri Gerçeğe Dönüştüren Çözümler

Biz yalnızca finansal çözümler sunmuyoruz; hayalleri erişilebilir kılıyoruz. Ev sahibi olmak isteyen bir ailenin yol arkadaşı oluyor, beklentilerini şeffaf ve güvenilir bir süreçle karşılıyoruz.

Müşteri teslimatları bu yolculuğun en değerli anlarını oluşturuyor. Teslimat alan bir müşterimizin verdiği referanslar, samimi paylaşımlar ve kurulan güven ilişkisini büyütüyor. Böylece tek bir memnuniyet, yüzlerce yeni müşteriye kapı aralıyor. Bugün büyük şubelerimizde her ay ortalama 600-800 yeni referansın kazanılması da bu güçlü güven zincirinin en somut göstergesidir.

### Sektördeki En Büyük Ayrıcalığımız

Bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özellik, samimiye-timiz ve sürdürülebilir başarı anlayışımızdır. Rakipler ürünlerini anlatırken biz, bir yaşam hayalini gerçeğe dönüştürmenin sorumluluğunu üstleniyoruz.

Fuzul'un köklü tecrübesiyle Marmara'da oluşturduğu

muza aidiyet kültürü birleştiğinde muhteşem bir tablo ortaya çıkıyor. Biz sadece satış yapmıyoruz, gelen her misafirimize finansal danışmanlık yaparak hayallerine en doğru yoldan ulaşmalarını sağlıyoruz. İnsanlar ürünü değil, duyguyu satın alırlar. Biz de bunu başardık ve güçlü bağlar kurduk. Bu yüzden Marmara, 2025 yılının en çok büyüme gerçekleştiren ve en başarılı bölge oldu.

### Geleceğe Açılan Güçlü Adımlar

Marmara Bölgesi olarak amacımız yalnızca ciroda liderlik değil, müşteri memnuniyetinde de sektörün en güvenilen adresi olmaktır. Son sıralardan zirveye yükselerek bugün ikinci sırada yer almamız, bu hedefin habercisidir.

Kısa vadede her şubemizde başarı kültürünü kalıcı hâle getirmeyi, orta vadede Türkiye'de bölgesel birinciliği sürekli kılmayı, uzun vadede ise Fuzul bayrağını Marmara'dan tüm Türkiye'ye gururla dalgalandırmayı amaçlıyoruz. Ayrıca genç yetenekler yetiştirerek ekibimizin sürdürülebilirliğini güvence altına almak önceliklerimiz arasındadır.

### Başarıyı Paylaşmanın Gücü

Başarı yalnızca zirveye ulaşmak değildir; asıl başarı orada kalabilmek ve yanındakileri de zirveye taşıyabilmektir. Bugün Marmara'da yakaladığımız sinerji, bugünün yanında yarınların da güçlü habercisidir.

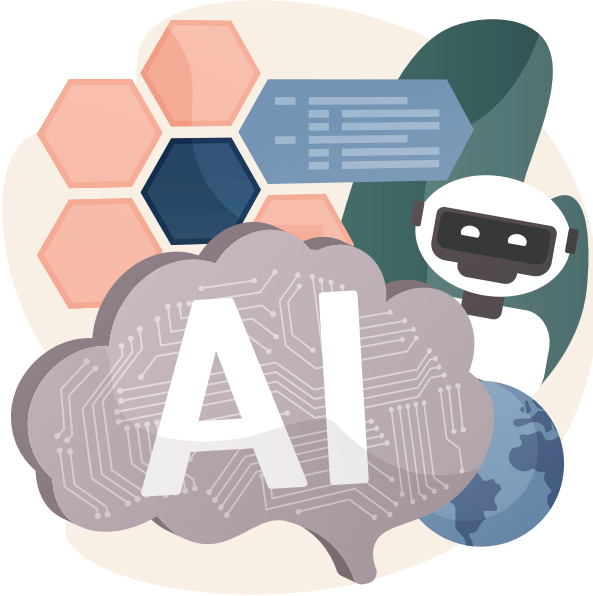
Her gün sahada omuz omuza çalıştığım ekibimle, müşterilerimizin hayallerini gerçeğe dönüştürmeye devam edeceğiz. Eğitim ve gelişim programlarımızla Marmara, yakın gelecekte tüm Türkiye'nin yönetici havuzunu oluşturabilecek güce sahip bir bölge hâline gelecektir.

Güzel bir söz vardır: "Siz kendinize inanın, başkaları da size inanacaktır." Ben önce kendime inandım, sonra ekibim bana inandı. Bugün ulaştığımız başarı bu inancın sonucudur. Bundan sonra da Marmara'nın kıramayacağı rekor yoktur.

Tüm müdürlerime ve ekip arkadaşlarıma emeklerinden dolayı yürekten teşekkür ediyorum.

>> Her imza, bir ailenin hikâyesini ve güven yolculuğunu barındırıyor

# YAPAY ZEKÂ İLE GÜNLÜK HAYATIMIZ NASIL DEĞİŞİYOR?



**Yapay zekâ, evlerimizden iş yerlerimize, finansal alışkanlıklarımızdan günlük kararlarımıza kadar hayatın her alanına dokunarak yaşam biçimimizi dönüştürüyor**

Gelişen teknolojiyle birlikte yapay zekâ, artık bilim kurgu filmlerinde denk geldiğimiz bir kavram olmaktan çıktı. Bugün, sabah kahvemizi hazırlayan kahve makinelerinden iş dünyasında verimliliği artıran algoritmalara, finansal güvenliğimizi koruyan akıllı sistemlerden alışveriş alışkanlıklarımızı yönlendiren uygulamalara kadar yaşamın merkezine yerleşmiş durumda. Dolayısıyla yapay zekânın ev teknolojileri, iş hayatı ve finansman alanında nasıl yansımalarının olduğu ve olacağı merak ediliyor.

## **İş Dünyasında Yeni Bir Dönem**

Yapay zekâ, en etkili gücünü iş dünyasında göstermeye başladı. Özellikle son yıllarda bu alanda yalnızca verimlilik sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda karar alma süreçlerini de köklü biçimde değiştiriyor. Müşteri hizmetlerinde chatbot'lar, günün her saati destek vererek kullanıcı deneyimini geliştiren

Gülcem Akçay

tiriyor. Veri analizi araçları ise devasa bilgi havuzlarından anlamlı sonuçlar çıkararak şirketlere yol gösteriyor.

Bunların dışında insan kaynakları departmanları da yapay zekâ ile daha tarafsız işe alım süreçleri yürütebiliyor. Pazarlama alanında ise tüketici davranışlarının analiz edilmesi, markalara çok daha kişiselleştirilmiş kampanyalar sunma imkânı veriyor. Rutin işler otomasyona devredilirken çalışanlar kreatiflik ve strateji gerektiren görevlerde daha etkin rol alabiliyor. Bu da iş dünyasında hem verimliliği hem de yenilikçiliği artırıyor.

### Finansmanda Güven ve Hız

Yapay zekânın yükselen etkisi finansal alanda da hissediliyor. Mobil bankacılık uygulamaları, yüz tanıma sistemleriyle güvenli kimlik doğrulama sağlıyor. Dolandırıcılık tespitinde kullanılan algoritmalar ise olağan dışı işlemleri saniyeler içinde fark ederek kullanıcıların hesaplarını koruyor.

Bunun yanı sıra, kişisel finans yönetiminde yapay zekâ destekli uygulamalar bütçe planlamasını kolaylaştırıyor. Harcama alışkanlıklarını analiz eden sistemler, tasarruf yöntemleri öneriyor ya da yatırım fırsatlarını öne çıkarıyor. Kısacası yapay zekâ, finansman alanında güvenliği artırmakla kalmıyor, kullanıcıların daha bilinçli ve kontrollü bir mali yaşam sürmesine de yardımcı oluyor.

### Eğitimde Kişiselleştirilmiş Öğrenme

Eğitim alanında yapay zekâ, her öğrencinin kendi hızına ve ihtiyaçlarına uygun öğrenme deneyimleri sun-



arak yeni bir bakış açısı oluşturdu. Adaptif öğrenme sistemleriyle öğrenciler, güçlü ve zayıf yönlerini analiz ediyor ve buna uygun içerikler öneriyor.

Otomatik değerlendirme yazılımları, öğretmenlerin iş yükünü hafifletirken yapay zekâ destekli dil öğrenme uygulamaları, yabancı dil eğitimini daha etkileşimli hâle getiriyor. Sanal ve artırılmış gerçeklik teknolojileri ise soyut kavramları görselleştirerek öğrenmeyi daha kalıcı kılıyor. Böylece eğitim sınıf ortamının sınırlarından kurtuluyor, her öğrenciye özgün ve esnek bir yol haritası sunuluyor.

### Ulaşımında Akıllı Çözümler

Ulaşım sektörü ise yapay zekânın en heyecan verici kullanım alanlarından biri. Bu noktada otonom araçlar, sensörlerden gelen verileri analiz ederek daha güvenli sürüş sağlıyor. Diğer taraftan bu gelişmeler, bireysel araç sahipliğinin yanında toplu taşımayı da dönüştürüyor.

Trafik yönetim sistemlerinde yapay zekânın gelişimi oldukça etkili. Uygulamalar sayesinde şehirlerdeki trafik akışı düzenlenebiliyor. Bu sayede seyahat süreleri kısalıyor ve yakıt tüketimi azalabiliyor. Lojistik şirketleri ise teslimat rotalarını optimize ederek maliyetleri düşürüyor. Toplu taşımada yapay

>> Akıllı sistemler sayesinde daha kişisel, hızlı ve güvenli bir dünyaya adım atarken, bu değişimin sınırlarını keşfetmeye devam ediyoruz

zekâ, yolcu yoğunluğunu önceden tahmin ederek sefer planlamasını iyileştiriyor. Tüm bunlar, daha çevreci ve sürdürülebilir bir ulaşım anlayışını beraberinde getiriyor.

### Evlerimizin Yeni Yardımcısı

Yapay zekâyı evlerimize konuk etmemiz, diğer alanlara göre yeni bir gelişme sayılabilir. Bu nokta akıllı ev sistemleri, yapay zekânın günlük yaşamdaki en somut örneklerinden biri. Artık evler yalnızca barınma alanı olmaktan öte, bireysel alışkanlıklarımıza uyum sağlayan “yaşayan organizmalar” gibi davranıyor. Örneğin, akıllı ev sistemleri ile donatılmış evlerde sabahları perdeleri sizin yerinize açan uygulamalar var. Dahası kahve makinesini çalıştırıyorlar ya da günün hava tahminini bildiriyorlar.

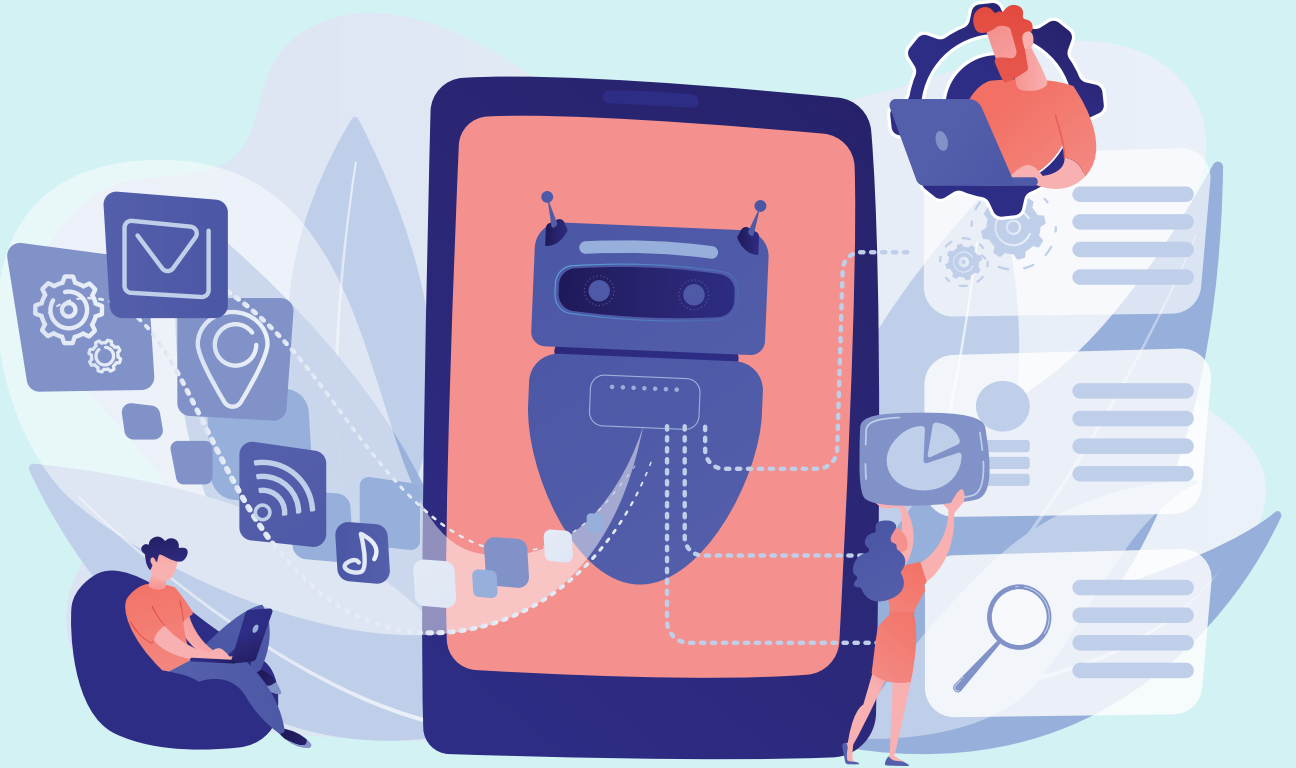
Evlerde enerji yönetimi de yapay zekânın en önemli katkılarında biri. Akıllı termostatlar, ev sakinlerinin tercihlerini öğrenerek hem konforu koruyor hem de enerji tasarrufu sağlıyor. Güvenlik sistemlerinde ise yüz tanıma teknolojisi,

ev sahiplerine daha güçlü bir koruma sunuyor. Robot süpür-gelerse evin haritasını çıkararak en kısa sürede en etkili temizliği yapıyor. Tüm bu örnekler, yapay zekânın artık lüks bir ayrıcalık değil, gündelik hayatın vazgeçilmez bir parçası hâline geldiğini gösteriyor.

### Geleceğin Rotası

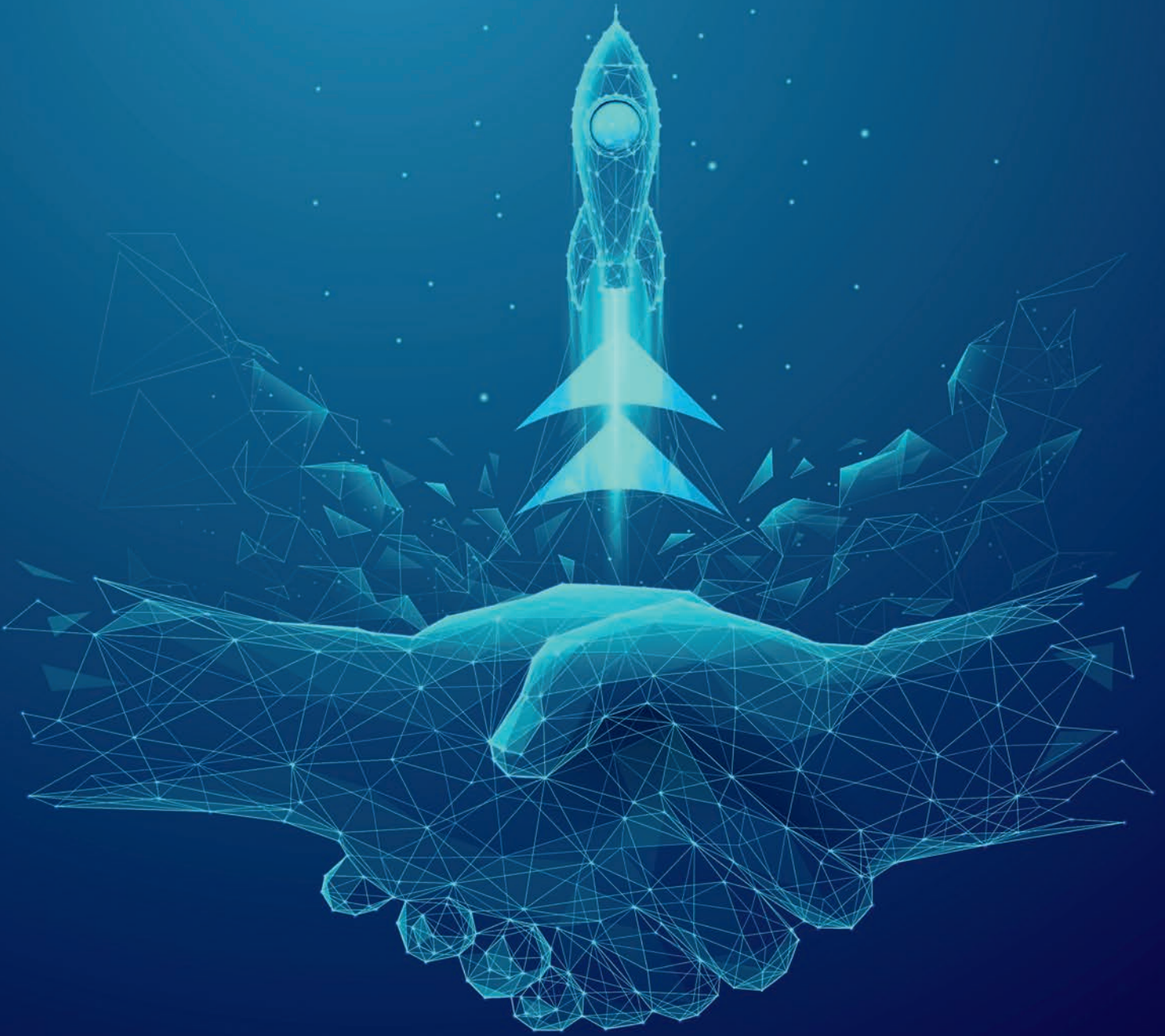
Bugün yapay zekâ, hayatımızı kolaylaştıran bir araç olarak görülüyor. Ancak yarının dünyasında bu teknoloji çok daha derin bir dönüşüm oluşturma potansiyeline sahip. Akıllı şehirler, otonom ulaşım araçları, kişisel sağlık asistanları ve gelişmiş eğitim platformları ile yapay zekâ, bireylerin günlük yaşam deneyimini daha da kişiselleştirecek.

Her geçen gün daha erişilebilir ve etkili hâle gelen yapay zekâ, ev teknolojilerinden iş dünyasına, finansmandan sosyal yaşama kadar her alanda yeni bir çağın kapısını aralıyor. Öyle görünüyor ki gelecekte “yapay zekâ destekli yaşam” kavramı artık bir seçenek değil, standart hâline gelecek.



# Giriřimcilere destek olmak, güzel fikir!

Giriřimcilięin gücüne inanıyoruz, geleceęi řekillendirecek projelerinize destek vermek için Fuzul Ventures'e bekliyoruz.



fuzul VENTURES

# ÇOCUKLAR İÇİN OKULA ALIŞMA REHBERİ

**Çocukların okula alışma süreci sancılı bir dönemdir ve burada en büyük görev okulda öğretmene evde ailelere düşer; süreç ne kadar sağlıklı yönetilirse çocuklar okula o kadar kolay alışır**

Okula başlamak, çocuklar için heyecanlı olmasının yanı sıra kaygı verici de bir süreçtir. Özellikle okul hayatına ilk kez adım atan çocuklar, yani daha önce-  
sinde kreşe veya anaokuluna gitmemiş olanlar, aile ortamından farklı bir düzene geçtiklerinden dolayı bu sürece adapte olmakta güçlük çekebilirler. Özellikle bu dönemde ailelerin çocuğa karşı anlayışlı, sabırlı ve ilgili bir yaklaşım içerisinde olması çok büyük önem taşır.

## **Okula Uyum Süreci Neden Önemlidir?**

Okula başlayan bir çocuk için öğretmeni, arkadaşları ve sınıf kuralları tamamen yeni bir döneme "merhaba" demektir. Bu nedenle çocuk, okulun ilk günlerinde endişe veya isteksizlik gibi duygular yaşayabilir. Bu süreci sağlıklı yönetmek ise ebeveynlere ve öğretmenlere düşer.

Adaptasyon sürecinde olan bir çocuk, okula dair önce öğretmenini ve arkadaşlarını tanır. Arkadaşlık ilişkileri kurar, okul kurallarına alışır ve sorumluluklarını öğrenir. Bu alışma döneminde yaşanacak zorluklar elbette ki çocuğun okul motivasyonunu ve özgüvenini etkileyebilir. Bu nedenle süreci, doğru ve sağlıklı yönetmek hem ailelerin hem de öğretmenlerin duyarlı ve sabırlı olmasına bağlıdır.

## **Ebeveynlere Düşen Görevler**

Çocukların okula alışabilme sürecindeki en büyük destek kesinlikle ailedir. Ebeveynlerin, okula başlamadan önce çocuklar ile açık ve sakin bir dille okulun ne

olduğunu, okulda neler yapılacağını ve yapılmayacağını konuşması gerekir. Okul hakkında olumlu bir tutum sergilemek ve çocuğun korkularını göz ardı etmeden sakince yaklaşmak çocuğun kaygılarını büyük ölçüde azaltabilir.

## **Çocuğun okula uyum sağlamasını kolaylaştırmak için yapılabilecek adımlar:**

■ **Bir rutin oluşturmak:** Okul başlamadan birkaç hafta önce uyku düzenini ayarlamak ve düzenli kahvaltı yapmak gibi alışkanlıklar bu sürece olan uyumu kolaylaştırır.

■ **Sakin bir tutum sergilemek:** Okulun ilk günlerinde çocuklar ailesinden ayrılırken endişe duyabilir. Bu durumda ebeveynin sakin ve net bir tavır sergilemesi hatta vedalaşmaları kısa tutması oldukça önemlidir.

■ **Güven vermek:** Çocuğa okul çıkışında onu alacağını ve her zaman yanında olacağını hissettirmek, onun kendini güvende hissetmesini sağlar. Mümkünse okula alışana kadar onu minik de olsa bir hediye ile karşılamamız, çocuğun güvenini artırabilir.

■ **Duygularını küçümsememek:** Çocuğun anlattıklarını küçümsememek, dikkatle dinlemek, onun kendini ifade etmesine izin vermek ve anlaşılmasını sağlayacağı gibi adaptasyonunu kolaylaştırmak için çok önemlidir.

## **Çocuklar Üzerinde Öğretmenin ve Okulun Rolü**

Çocuğun okuldaki ilk sosyal ilişkilerini kurduğu kişi olan sınıf öğretmeni, okula oryantasyon sürecinde büyük bir role sahiptir. Sabırlı ve anlayışlı bir öğretmen, çocuğun kendini güvende hissetmesini sağlayacağı gibi arkadaşları ile arasında oluşan bağı da güçlendirir.

Okula adaptasyon sürecinde öğretmenler büyük etken, okul derslerine olan tutumda da ailelerin rolü oldukça büyüktür. Özellikle küçük yaşlardaki çocuklar, ders çalışmanın önemini kavramakta zorlanabilirler. Bu nedenle ders çalışma alışkanlığı kazandırmak da ailelerin rehberliğiyle gerçekleşmelidir. Bu öneriler, çocukların ders çalışmayı sevmesine ve okul sürecine daha kolay adapte olmasına yardımcı olabilir:

■ **Çalışmaya sevilen dersten başlamak:** Ders çalışmaya çocuğun ilgi duyduğu bir dersten başlamak, öğrenmeyi daha eğlenceli hâle getirebilir.

■ **Ödüllendirme sistemi:** Küçük başarıların takdir edilmesi, çocuğun motivasyonunu artırırken derse olan ilgisini de büyütebilir.

■ **Grup çalışmaları yapmak:** Çocukların arkadaşlarıyla birlikte çalışması sosyal gelişimini destekler ve öğrenmeye teşvik edebilir.

■ **Ortak etkinlikler yapmak:** Çocuklar ders çalışırken veya ödev yaparken uygun bir ortam oluşturulmalıdır. Aile bireyleri teknolojik aletlerden uzak durmalı, mümkünse kitap okuyarak çocuklarına örnek olmalıdır.

■ **Düzenli ders programı oluşturmak:** Her gün aynı saatlerde yapılan ders çalışmaları, çocuğun disiplin gelişmesine yardımcı olacağından düzenli bir ders çalışma rutini oluşturulmalıdır.

Çocukların okula adaptasyon süreci yalnızca eğitim ve öğretim açısından değil, duygusal ve sosyal gelişimleri açısından da oldukça önemlidir. Bu sürecin sağlıklı ilerlemesi, çocukların özgüvenli, sorumluluk sahibi ve mutlu bireyler olarak yetişmesine zemin hazırlar. Aile, öğretmen ve okul üçgeninde kurulacak güçlü iş birliği sayesinde çocuklar, hayat boyu sürecek eğitim yolculuklarına sağlam bir adım atabilirler.



>> Çocukların okula adaptasyon sürecini kolaylaştırmak yalnızca eğitim ve öğretim açısından değil, duygusal ve sosyal gelişimleri açısından da oldukça önemlidir

# KURŞUN SESLERİ ARASINDA, SAVAŞIN KALBİNDE KADIN OLMAK

**Bir kadın gazeteci olarak dünyanın en tehlikeli bölgelerinde haber peşinde koşarken, hem mesleğimi hem de kendimi yeniden keşfetmenin gururunu yaşıyorum**



Gazeteci, Yazar,  
Davranış Bilimleri Uzmanı  
**Ayşegül Ekinci**

Türk basınınyı yurt dışında temsil etmek, özellikle İngiltere gibi politika, ekonomi, sanat, spor ve bilim alanlarında dünyada önderlik yapan bir bölgede haber kanallarının temsilcisi olmak beni her zaman onurlandırmıştır.

Ancak üniversitede mühendislik okumam ve çocukluğundan beri dünyayı Hezarfen Ahmed Çelebi (dünyada ilk kez uçmayı başaran Türk bilgini) gibi keşfetme arzumu, gazetecilik kariyerimde de beni bir gölge gibi izledi. Bir Türk kadın gazetecinin tehlikeli, erkek meslektaşlarının cesaret edemediği habercilik alanlarına yönelip, pekâlâ başarılı olabileceğini deyim yerindeyse kanıtlamak istedim.

Dış habercilikte saha haberciliği, sıcak bölge haberciliği, son dakika haberler çok önemlidir. Bu alanlarda kendini ispatlayan bir haberci, dünya medyasında da iz bırakır.

İsmi, marka değeri kazanır. Bu nedenle böylesine zor ve çok titiz çalışma gerektiren saha haberciliğini genelde erkek haberciler üstlenir. Kadın habercilere bu alanlarda çok az görev verilir. Belki de bu sebepten sıcak bölge haberciliği, mesleğe adım attığım andan itibaren heyecanla çalıştığım bir alan oldu.

Küba'daki Amerikan Üssü Guantanamo'ya bugüne kadar kabul edilen tek kadın haberci olma yolculuğum sonrasında İran, Irak, Afganistan ve Pakistan gibi haberciliğin oldukça zor olduğu bölgelerden yaptığım özel dosyalarla devam etti.



### Kadın Her Yerde Kadın

Savaş muhabirliği yaptığım dönemlerde bana sık sorulan sorulardan biri, Pakistan ve Afganistan gibi bölgelerde nasıl olup da ekranda bakımlı görüldüğüm olmuştur.

Cevabı basit: Kadın her yerde kadın. Siz bir haberi milyonlara ekranlardan anlatırken, üslubunuza, kıyafetinize, bakımınıza dikkat ederseniz seyirciniz sizin bir haberci olarak onlara verdiğiniz değeri hemen anlar. Ayrıca ekran önündeki kadınların kendi auralarına sahip çıkması çok önemli.

Bu arada çok değerli büyüğümüz, usta gazeteci Mehmet Ali Birand'ı anmadan geçemem. Kendisiyle hem CNN Türk Londra Haber Temsilcisi hem de Kanal D Haber Londra Temsilcisi olarak yıllarca birlikte çalıştım. Habercilikte haber atlatmanın önemini, profesyonelliği ve Avrupa standartlarında gazetecilik yapmayı onun yanında öğrendim. Ekibindeki tek kadın yurt dışı haber temsilcisiydim, her zaman destek olmuş ve özel dış haberlerin Türk ekranlarında görünürlüğüne sağlamıştır. Mesela Pakistan Eski Başbakanı ve Pakistan People's Partisi'nin başkanlarından Benazir Bhutto'nun demokrasi yolculuğunda, Pakistan'a geri dönmesinde kendisine eşlik eden tek kadın haberciydim. Ve bunu o dönemki çok genç yaşına rağmen, geniş haber ağımla başarmıştım. Mehmet Ali Birand, Dubai'den Karaçi'ye giderken beni aramış ve "Kendini göstermen için şahane fırsat. Bravo sana. Senden müthiş dosyalar bekliyorum." demişti.

Burada ne kadar ciddi bir stres faktörü olduğunu ancak bir haberci anlar. Bir yandan bambaşka bir coğrafyada haber dosyası yapıyorsunuz, öte yandan aradaki saat farkını sürekli olarak düşünmeniz gerekiyor. Bizler 7/24 yaşayan insanlarız. Dünya döndükçe haber olacağı için bir haberci genelde zamanı çok iyi kullanmayı bilmeli.

Bu haberin sonrasında, Butto'nun Karaçi'ye girdiği o ilk gece büyük bir intihar saldırısı düzenlendi. Ben de kendisiyle birlikte aynı konvoydaydım. Yüzlerce ölü ve yaralı vardı. Hayatımda böyle bir şok yaşamamıştım. Başta ailem olmak üzere tüm yakın çevrem büyük tedirginlik duymuştu. Ama yine çok sevgili hocam Birand arayarak, "Ayşegül, Kanal D ve CNN Türk olarak seninle gurur duyuyoruz. Kalbim oradan bir an evvel ayrıl diyor ama bir haberci olarak kalacağını ve bize oradan en son haberleri vereceğini biliyorum." dedi.

Burada kendinize olan inancınız, güveniniz ve teknik bilgileriniz çok önemli. İşimin yüksek ivmelerde yaşadığım yoğun stresli, belki de başkalarına göre macera olarak görünen kısmı, benim için aslında bir kadın haberci olarak kendimi kendimle aştığım alan. Dünyada pek çok iş yapabilirsiniz ama dünya tarihine damga vuran anlara bir kadın muhabir olarak şahitlik ettiğiniz zaman, bu size hayata dair çok başka açılar kazandırıyor.

### Kadın Gözüyle Savaş Alanı

Geçtiğimiz aylarda İngiliz Parlamentosu'nda bir konuşma yaptım. Bu konuşmanın konusunun katılımcıları gerçekten etkileyip, düşündürmesini hedeflemiştim. Çünkü dünyada şu anda yaşanan kaos ortamında biz kadınlara çok iş düşüyor. Kadınların analitik ve duygusal zekâları daha gelişmiş olabiliyor. İşte tam bu sebeple, "Savaş Bölgelerinden Kişisel Dönüşüme: İnsan Hikâyeleri Önemlidir" dedim.

Neden mi? Bir kadın savaş muhabiri olarak o kadar çarpıcı insan dramına, acısına, sevincine, şaşkınlığına tanık olup, o duygu durumlarını haberlerime, televizyon ekranlarına ve kitaplarıma taşıdım ki bu alanlarda elde ettiğim hayata dair tecrübelerin eşsiz olduğunu düşünüyorum.

Hayatta her şeyi yaşayarak öğrenemeyiz.

Bizler gibi insanların tecrübelerinden, yaşamışlıkların, hayata dair çıkarılacak çok ince detayların olduğunu bilmek güzel.

”

Dünyada pek çok iş yapabilirsiniz ama dünya tarihine damga vuran anlara bir kadın muhabir olarak şahitlik ettiğiniz zaman, bu size hayata dair çok başka açılar kazandırıyor

“

# BÜYÜMEK SONUÇTUR, BÜYÜK KALMAK İSE STRATEJİ

**Gelişmekte olan ülkelerde şirketlerin büyümesini kalıcı kılmanın yolu, güçlü bir kurumsal kimlik ve stratejik iletişimle desteklenen sürdürülebilirlikten geçiyor**



Gelişmekte olan ülkelerde şirketler, ekonomik dalgalanmalar, teşvik politikaları ve genç nüfusun dinamizmi sayesinde hızlı büyüme ivmeleri yakalayabiliyor. Ancak bu büyüme, çoğu zaman konjonktürel fırsatlara dayalı, kısa vadeli ve yapısal temellerden yoksun gerçekleşiyor. Şirketler büyüyor ancak büyük kalamıyor. Bu kırılganlık, sürdürülebilirlik eksikliği kadar kurumsal yapılanma ve stratejik iletişim yetersizliğinden kaynaklanıyor.

Kurumsallaşma, yalnızca prosedürler ve organizasyon şemalarıyla değil; kurumun kimliği, kültürü ve iletişim diliyle inşa edilir. Türkiye’de birçok şirket, büyüme dönemlerinde operasyonel genişlemeye ve pazara odaklanırken, kurumsal hafıza oluşturmaya, marka değerini korumayı ve kültürel sürekliliği sağlamayı ihmal ediyor. Bu eksiklik, kriz anlarında savunmasız kalmalarına, çalışan bağlılığının zayıflamasına ve kamuoyunda güven kaybına yol açıyor. Oysa büyük kalmak, sadece sermaye birikimiyle değil, kurumsal kimliğin sürdürülebilirliğiyle mümkündür.

## “İletişim artık sadece bir araç değil”

İletişim stratejileri, büyümenin kalıcılığını sağlayan görünmez mimaridir. Hem iç hem dış iletişimde sürdürülebilirlik, tutarlılık ve duygusal bağ kurma becerisi, şirketin “büyük kalma” kapasitesini belirler. Liderlerin vizyonunu çalışanlara aktaran, paydaşlarla güven ilişkisi kuran ve toplumsal etki oluşturan bir

Optimist Group  
Marka İletişim Danışmanı  
**Kaan Akın**

iletişim dili, şirketi sadece ekonomik değil, kültürel olarak da büyütür. Bu bağlamda, iletişim artık sadece bir araç değil, stratejik bir varlık hâline gelmiştir.

İç iletişim, bu sürecin en kritik ama en az görünür parçasıdır. Çalışanların kurumla kurduğu bağ, yalnızca maaşla değil; değerlerle, hikâyeyle ve ortak amaçla şekillenir. Kurum kültürünü besleyen, başarıları paylaşan ve kapsayıcı bir dil kullanan iletişim stratejileri, aidiyet duygusunu güçlendirir. Bu da şirketin krizlere karşı dayanıklılığını artırır. Özellikle Türkiye gibi belirsizliklerin yüksek olduğu pazarlarda, iç iletişim stratejileri şirketin direnç kapasitesini doğrudan etkiler.

Dış iletişimde ise marka konumlandırması ve itibar yönetimi öne çıkar. Türkiye’de birçok şirket, büyüme döneminde agresif pazarlama stratejileriyle öne çıkarken, uzun vadeli itibar yönetimini ihmal ediyor. Oysa büyük kalmak, sadece satış rakamlarıyla değil, kamuoyunda oluşturulan güvenle mümkündür. Bu güven, stratejik iletişimle inşa edilir; şeffaflık, tutarlılık ve toplumsal duyarlılık temelinde sürdürülebilir hâle gelir. Özellikle dijitalleşmenin hızlandığı bir ortamda, kurumların sosyal medya ve içerik stratejileri, marka değerinin sürekliliği açısından kritik rol oynar.

Büyüme, çoğu zaman dışsal faktörlerin tetiklediği bir sonuçtur. Ancak büyük kalmak, içsel stratejilerin, kültürel sürekliliğin ve iletişim mimarisinin ürünüdür. Türkiye’de şirketlerin uzun vadeli varlıklarını güvence altına alabilmeleri için kurumsal yapılanma ve iletişim stratejilerini bir zorunluluk olarak ele almaları gerekiyor. Bu stratejiler, şirketin sadece bugünkü performansını değil, yarınki varlığını da şekillendirir.

### Kurucu Vizyonun Stratejik İletişimdeki Rolü

Türkiye’deki birçok şirket, aile temelli girişimcilik ruhuyla kurulmuş ve kurucu kuşağın özverisiyle büyümüştür. Ancak büyüme kadar, bu büyümeyi kurumsal bir mirasa dönüştürmek de kritik bir süreçtir. Şirketi kuran “babalar” ile ikinci nesil yöneticiler arasındaki ilişki, bu dönüşümün en hassas ve stratejik iletişim alanlarından biridir.

Kurucu kuşak, genellikle sezgisel karar alma, kişisel bağlarla iş yürütme ve operasyonel kontrol odaklı bir yaklaşım sergilerken, ikinci nesil yöneticiler daha analitik, sistematik ve dijitalleşmeye açık bir vizyonla hareket eder. Bu iki

yaklaşım arasında köprü kurmak, sadece yönetsel değil, kültürel ve duygusal bir iletişim stratejisi gerektirir.

Stratejik iletişim burada bir uzlaştırıcı rol üstlenir. Kurucu vizyonun değerlerini koruyarak, ikinci neslin yenilikçi bakış açısını kuruma entegre etmek, hem iç iletişimde hem de dış anlatıda tutarlılığı sağlar. Bu süreçte kurucu hikâyenin yeniden anlatımı, ortak değerlerin güncellenmesi ve liderlik geçişlerinin şeffaf biçimde yönetilmesi büyük önem taşır.

İkinci nesil yöneticilerin, kurucu kuşağın emeğini ve duygusal yatırımını görünür kılması, aynı zamanda kendi liderlik kimliğini net biçimde tanımlaması gerekir. Bu denge, çalışanlar nezdinde güven ortamı oluşturur, paydaşlar açısından süreklilik hissi doğurur ve kamuoyunda kurumsal olgunluk algısını güçlendirir.

Nesiller arası geçiş sadece bir bayrak devri değil, stratejik bir anlatı inşasıdır. Bu anlatı, şirketin geçmişini onurlandırırken geleceğini şekillendirir. Büyük kalmak isteyen şirketler, bu geçişi sadece yönetsel değil, iletişimsel bir stratejiyle ele almalıdır.

Sonuç olarak, büyümenin bir sonuç olduğunu kabul edersek büyük kalmanın stratejiler bütününden hareketle mümkün olabileceğini de kabul etmemiz gerekiyor. Kurumsal iletişim, bu bütünün en güçlü yapı taşıdır. Çünkü sürdürülebilir büyüme, ancak anlamlı anlatılarla, güçlü bağlarla ve stratejik duruşla kalıcı hâle gelir.



>> Büyüme, çoğu zaman dışsal faktörlerin tetiklediği bir sonuçtur ancak büyük kalmak; içsel stratejilerin, kültürel sürekliliğin ve iletişim mimarisinin ürünüdür

# OFİS ÇALIŞANLARINDA KAS-İSKELET SİSTEMİ PROBLEMLERİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ



Ofis hayatının konforlu görünen dünyasında, küçük ama düzenli önlemlerle hem sağlığımızı hem de iş verimimizi artırabiliriz

Ofis hayatı, ilk bakışta oldukça rahat görünebilir. Klimalı odalar, konforlu sandalyeler, bilgisayar başında geçen sakin saatler... Ancak işin içine biraz yakından baktığımızda, bu görünüşün altında farklı bir gerçeklik yattığını görüyoruz. Uzun süreli oturma, yanlış pozisyonlar ve hareketsizlik, ofis çalışanlarının en sık karşılaştığı kas-iskelet sistemi problemlerine davetiye çıkarıyor. Özellikle boyun, bel, sırt, omuz ve el-bilek bölgelerinde yaşanan ağrılar, çalışanların hem iş verimini düşürüyor hem de yaşam kalitesini ciddi şekilde etkiliyor.

Ofis çalışanlarının günlük yaşamda sıkça karşılaştığı bu sorunlar, daha yakından incelenmeyi ve hafifletici önerilerle desteklenmeyi gerektiriyor.



Uzman  
Fizyoterapist  
Enver Demir



### 1. Boyun ve omuz ağrıları

Bilgisayar ekranına uzun süre sabit bakmak, omuzların sürekli öne doğru kapanmasına neden oluyor. Bunun sonucunda boyun kasları geriliyor, omuzlarda gerginlik ve ağrı hissi oluşuyor. Çoğu çalışan günün sonunda, "Sanki başımın üstünde ağırlık taşıyormuşum gibi hissediyorum" diyerek bu durumdan şikâyet ediyor.

■ **Öneri:** Monitör göz hizasında olmalı ve çalışırken her 30 dakikada bir boyun esnetme hareketleri yapılmalı. Basit omuz çevirme egzersizleri bile kasları rahatlatmaya yardımcı olur. Ayrıca başın tek yöne dönük kalmamasına dikkat edin; kısa boyun dönüşleri kaslarda dengeyi sağlar. Boyun gerginliği kısa nefes egzersizleriyle de hafifletilebilir; derin nefes alıp verirken omuzlarınızı gevşetmek, gün için enerji toplamanıza yardımcı olur.

### 2. Bel ve sırt ağrıları

Yanlış oturma pozisyonu, ofis çalışanlarının en büyük düşmanı. Saatlerce kambur şekilde oturmak, bel bölgesindeki diskleri baskı altına alıyor ve kronik ağrılara yol açabiliyor. Sandalyenin ergonomik olmaması bu durumu daha da kötüleştiriyor.

■ **Öneri:** Sandalyenizin sırt desteği mutlaka bel boşluğunu doldurmalı. Ayaklar yere tam basmalı, dizler yaklaşık 90 derece açı yapmalı. Ayrıca her saat başı kısa bir yürüyüş, bel ve sırt sağlığı için adeta ilaçtır. Eğer mümkünse ayakta çalışmayı sağlayan bir masa kullanmak, bel ağrısını önemli ölçüde azaltabilir. Ayrıca kısa yürüyüşlerde omurga kaslarınızı esnetmek ve hafif gerilme hareketleri yapmak, ağrıları önler ve gün boyu daha dinç hissetmenizi sağlar.

### 3. El ve bilek problemleri

Bilgisayar klavyesi ve mouse kullanımı, özellikle el bileğinde "Karpal Tünel Sendromu" riskini artırıyor. Parmaklarda uyuşma, bilekte ağrı ve güçsüzlük bu sendromun en sık belirtileri arasında yer alıyor.

■ **Öneri:** Mouse ve klavyeyi bilekleri zorlamayacak şekilde konumlandırmak önemli. Bileklik destekleri kullanmak ve kısa aralıklarla elleri esnetmek, bu sorunların önüne geçebilir. Küçük parmak ve el egzersizlerini gün içinde uygulamak, uzun vadede ağrıları azaltır ve el performansını artırır. Ayrıca bilgisayar kullanımında ara sıra hafif parmak germe hareketleri yapmak, el kaslarını güçlendirir ve yorgunluğu azaltır.

### 4. Göz yorgunluğu ve baş ağrısı

Doğrudan kas-iskelet sistemiyle ilgili olmasa da göz yorgunluğu ofis çalışanlarının sık şikâyetleri arasında yer alıyor. Ekranı uzun süre odaklanmak, gözlerde kuruluk ve baş ağrısına sebep oluyor.

■ **Öneri:** 20-20-20 kuralı burada oldukça işe yarar. Her 20 dakikada bir, 20 saniye boyunca 6 metre uzaklıktaki bir nesneye bakmak gözleri dinlendirir. Ayrıca göz kırpmayı unutmamak ve ekran parlaklığını ortama göre ayarlamak da göz yorgunluğunu azaltır. Gün ışığından mümkün olduğunca faydalanmak, gözleri nemli ve rahat tutar.

### 5. Hareketsizliğin genel etkileri

Gün boyu oturmak, kasların zayıflamasına ve dolaşımın yavaşlamasına yol açıyor. Bu durum, yalnızca ağırlara değil, enerji düşüklüğüne de neden oluyor.

■ **Öneri:** Günlük rutine küçük egzersizler eklemek çok faydalı. Asansör yerine merdiven kullanmak, öğle arasında kısa yürüyüşler yapmak ve masa başında gerilme hareketleri kasları aktif tutar. Ofis içinde kısa esneme ve gerilme molaları hem zihni hem bedeni canlandırır. Haftada birkaç kez kısa tempolu yürüyüşler veya basit yoga hareketleri eklemek, uzun vadede duruşu düzeltir ve kasları güçlendirir.

Sonuç olarak, ofis çalışanı olmak sadece masa başında oturmak demek değil, vücudumuzun ihtiyaçlarını görmezden gelmemek anlamına geliyor. Küçük önlemlerle büyük farklar oluşturmak mümkün. Gün içinde kısa molalar vermek, doğru oturuş alışkanlık hâline getirmek ve basit egzersizlerle kasları desteklemek, ofis hayatını çok daha sağlıklı ve konforlu kılacaktır. Unutmayın, sağlıklı bir çalışan verimli ve mutlu bir çalışan demektir.

”

Kısa molalar, doğru oturuş ve basit egzersizler ile gün boyu enerjinizi taze tutup, kas-iskelet sistemi sorunlarının önüne geçmeniz mümkün

“



# “SESİMİZ, KARAKTERİMİZİ YANSITAN BİRİCİK İMZAMIZDIR”



**Müziğe çocuk yaşlarda başlayan İrem Derlen, sahne tutkusunu ve sanat yolculuğunu samimi bir röportajda anlattı**

Sanatın farklı disiplinlerini bir araya getiren, sahne performanslarıyla dikkat çeken ve ses eğitimi üzerine çalışmalarıyla öne çıkan İrem Derlen hem sahnede hem akademik alanda üretmeye devam ediyor. Çocukluk yıllarından bugüne uzanan müzik serüveni, çok yönlü kariyerinde ona farklı kapılar açıyor.

**Müziğe olan ilginiz çok küçük yaşlarda başlamış. Sonrasında da İstanbul Üniversitesi Devlet Konservatuarı Şan/Opera bölümünde eğitim almışsınız. Ama bu bölüme başladığınızda hâlihazırda Mimar Sinan Üniversitesi Sosyoloji bölümü öğrencisiymişsiniz. Bu iki farklı disiplini bir arada sürdürmek size neler kazandırdı?**

Ben, anne babaların “Çocuğum bir altın bileziğin olsun” dediği dönemin çocuklarından biriyim. Bu yüzden ailem, müziğe olan ilgime ilk başta temkinli yaklaştı. Diğer yandan annem,

ev hanımı olmasına rağmen nota bilen, Türk sanat müziği söyleyen, hatta bana ilk şarkılarımı öğreten kişiydi. Çocukluğumdan beri şarkı söylüyordum. Ailemin gönlü olsun diye Mimar Sinan Üniversitesi Sosyoloji bölümünü kazandım ama bu bölümü de çok severek okudum. İkinci sınıfta konservatuar sınavlarının açılacağını duyunca 19 yaşında opera bölümünün sınavlarına hazırlanıp girdim ve kazandım. Böylece iki üniversiteyi aynı anda okuma serüvenim başladı.

Sosyoloji bölümünü bitirdikten sonra da müzik eğitimime devam ettim. Hatta yüksek lisansı da birincilikle kazandım ama hep bu iki alanı nasıl buluşturabileceğimi düşünüyordum çünkü hayalim opera sahnelerinde olmak değildi; müzik ve sosyolojiyi eğitimcilik alanında ortaklaştırmaktı. Bu yüzden Yıldız Teknik Üniversitesi Sanat ve Tasarım Fakültesi’nde yüksek lisans yaptım. O dönemde de hem sahnede yer aldım hem öğretmenlik yaptım.

**Yüksek lisans tezinizi “1990 sonrası Türkiye Müzik Endüstrisi’nde Müziğin Üretim, Dağıtım ve Tüketim Odakları”**



İrem Derlen

**üzerine yapmışsınız. Bu araştırma, bugünkü müzik kariyerinizi nasıl şekillendirdi?**

Tezimi yazdığım dönemlerde korsan sorunu vardı. CD'ler ve korsan kitaplar gündemdeydi; MP3 yeni yeni hayatımıza giriyordu. Spotify, Apple Music, YouTube gibi platformlar henüz yoktu. Dolayısıyla ulaştığım sonuçlar bugünün müzik endüstrisini karşılamıyor. Aslında tezimde İngiltere, ABD ve Türkiye pop müzik endüstrisini karşılaştırmalı olarak incelemiştim. Şimdi dönüp baktığımda bütün dinamiklerin değiştiğini görüyorum ve baştan yazılması gerektiğini düşünüyorum.

**Cemal Reşit Rey Senfoni Orkestrası ve Opera Korosu'nda üç yıl süresince sözleşmeli olarak yer almışsınız. Bu deneyimden sahne performansınıza dair hangi önemli dersleri aldınız?**

Opera korosu disiplini bana çok şey kattı. Bir sporcu gibi beslenmek, uyku düzenine dikkat etmek, ses sağlığını korumak gerekiyordu. Bu alışkanlıklar, sahnede hangi tür müzik söylersem söyleyeyim bana hâlen eşlik ediyor. Ayrıca konservatuvar eğitimi sayesinde farklı dillerde şarkılar söyleyebilme yetkinliği kazandım. Bugün bir şarkıyı üç kez dinlediğimde, bilmediğim bir dilde bile olsa rahatlıkla seslendirebiliyorum.

**Kurucusu olduğunuz İrem Derlen Orkestrası ile 12 farklı dilde şarkı söylüyor, geniş bir repertuar sunuyorsunuz. Bu süreci nasıl yönetiyorsunuz?**

Orkestramız esnek bir yapıya sahip; bazen tek başıma, bazen 9-10

kişilik ekiple sahne alabiliyorum. Teknoloji de bu noktada işimizi çok kolaylaştırıyor. Titiz bir ön çalışma ile şarkıların altyapıları profesyonelce hazırlanıyor ve farklı konseptlere uygun sahne düzenleri oluşturabiliyoruz. Böylece her tür özel davete ve kurumsal organizasyona uyum sağlayabilen çok yönlü bir sistem geliştirdik.

**Stüdyo kayıtları ve vokal koçluğunuz, sahne deneyiminizle nasıl birleşiyor? Öğrencilerinize aktardığınız en önemli teknikler neler?**

Öğrencilerim çok farklı alanlardan geliyor: Şarkıcılar, oyuncular, avukatlar, öğretmenler, akademisyenler, çağrı merkezi çalışanları... Herkes sesini doğru ve sağlıklı şekilde kullanmak istiyor. Doğru nefes ve ses kullanım alışkanlıklarını belli bir disiplinle, egzersizler eşliğinde oturtuyoruz. Ben aynı zamanda ses terapistiyim, bu nedenle ses sağlığı konusunda da çalışmalar yapıyorum. Sesin bir sporcu gibi korunması gerektiğini vurguluyorum.

**Şirket çalışanlarına yönelik düzenlediğiniz atölyelerde nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz?**

Kimi şirketlerde motivasyon amacıyla koro çalışmaları yapıyoruz, kimi zaman ise daha çok beden dili, nefes ve sunum tekniklerine odaklanıyoruz. Burada amacım, katılımcıların farkındalık kazanmasını sağlamak. Performans anksiyetesi üzerine de çalıştığım için heyecanı yönetme ve o anı bilinçli yaşama üzerine yoğunlaşıyoruz.

**Geçtiğimiz aylarda yayımlanan "Sesinle İz Bırak" adlı kitabınızda**

**sesin doğru kullanımı üzerine bilgiler veriyorsunuz. Bu kitabı yazma fikri nasıl doğdu?**

Bu kitap üç yazarın emeği: Doğan Cem, Necati Enver ve ben. Bizi bir araya Doğan Cem getirdi. Farklı alanlardaki uzmanlıklarımızı birleştirdik. Kitabın arkasındaki QR kod sayesinde okuyucu, hazırladığımız video içeriklerine ulaşabiliyor. 70 tane video hazırladık; videolarda egzersizler, ses sağlığı önerileri ve uygulamalar yer alıyor. Ayrıca ünlü sanatçılarla yaptığımız röportajlar da kitabımızı zenginleştirdi. Bu kitabı yazmadaki temel hedefimiz ise sadece şarkıcılar için değil, sesini doğru kullanmak isteyen herkes için faydalı bir kaynak oluşturmaktı.

**Kariyerinizde sırada hangi projeler var?**

Yeni bir kitap projemiz var. Bu kez çocuklarda ses sağlığı üzerine çalışmayı planlıyoruz. Bunun yanında doktora tezimi yazıyorum. Performans anksiyetesi üzerine çalışıyorum. Tezi tamamladıktan sonraki amacım bunu da kitap halinde yayımlayarak herkesin anlayabileceği ve kolaylıkla yararlanabileceği bir rehber ortaya koymak. Ayrıca hem eğitimlerim hem de sahne çalışmalarım hız kesmeden devam ediyor. Geçtiğimiz yıl annemle söylediğim şarkılardan oluşan "Anneme Şarkılar" albümünü çıkarmıştım. Önümüzdeki yıllarda da farklı tarzlarda yeni albüm projelerim olacak.

>> "Benim için hayatımda 7/24 müzik vardı, hâlâ da öyle"

# YAPAY ZEKÂ İLE MÜŞTERİ DENEYİMİNDE YENİ BİR ÇAĞ

**Yapay zekâ, yoğun müşteri etkileşimlerini anlık analiz ederek deneyimi yalnızca destek değil, büyümenin temel stratejisine dönüştürüyor**

Günümüz iş dünyasında müşteri deneyimi, yalnızca bir destek fonksiyonu olmaktan çıkıp şirketlerin büyüme stratejilerinin merkezine yerleşti. Artık müşteriler yalnızca bir ürün ya da hizmet satın almıyor; markalarla yaşadıkları deneyim üzerinden bağlılık geliştiriyor, güven inşa ediyor ve tekrar tercih kararı alıyor. Bu nedenle müşteriyle kurulan her temas noktası, şirketlerin geleceğini şekillendiren kritik bir fırsata dönüştürüyor.

Dijitalleşmenin hızlanmasıyla birlikte çağrı merkezleri, sosyal medya mesajları ve hatta e-posta trafiği şirketlerin müşteriyle en yoğun etkileşim kurduğu alanlar hâline geldi. Ancak bu kadar yoğun veriyi manuel olarak takip etmek neredeyse imkânsız. İşte bu noktada yapay zekâ, müşteri deneyiminde bir dönüm noktası meydana getiriyor.

## **Yapay Zekâ Müşteri Deneyimini Nasıl Dönüştürüyor?**

Yapay zekâ, müşteriyle yapılan her görüşmeyi yalnızca kaydetmekle kalmıyor, aynı zamanda analiz ederek görünmeyen içgörülerini gün yüzüne çıkarıyor. Örneğin:

- Tekrar eden şikâyetleri tespit ederek kök nedenlerini ortaya koyuyor.
- Satış sırasında kaçan fırsatları işaretliyor, hatta geri kazanılabilir olanları öne çıkarıyor.
- Müşteri tonlamasındaki duygu değişimlerini analiz ederek memnuniyet seviyesini ölçüyor.
- Temsilcilerin hangi davranışlarının başarıya yol açtığını görünür kılıyor.



North Tech  
Yapay Zeka Lideri  
**Mustafa Çıtak**

Bu sayede işletmeler yalnızca müşteri memnuniyetini artırmakla kalmıyor, aynı zamanda satış verimliliğini ve operasyonel performansı da gözle görülür biçimde yükseltiyor.

#### North Tech'in Farkı

North Tech olarak biz, müşteri deneyiminde yapay zekâyı en ileri seviyede kullanan bir teknoloji şirketiyiz. Yalnızca çağrı kalitesini denetleyen klasik sistemlerden farklı olarak, satış verimliliğini artıran, başarılı konuşma örneklerini tüm ekibe yaygınlaştıran ve gizli satış fırsatlarını açığa çıkaran çözümler sunuyoruz.

Ürünlerimizden NorthScore, her görüşmeyi kurumların kendi kalite kriterlerine göre otomatik puanlayarak temsilcilerin gelişim alanlarını belirliyor. Bu sayede manuel denetime gerek kalmadan tutarlı ve ölçeklenebilir bir kalite yönetimi sağlanıyor.

NorthSales ise her satış çağrısını analiz ederek hangi fırsatların kaçınıldığını, hangi satış davranışlarının sonuç verdiğini ve hangi müşterilerin upsell ya da cross-sell potansiyeli taşıdığını raporluyor.

Kısacası North Tech, yalnızca görüşmeleri analiz etmiyor, satış ekiplerinden müşteri hizmetlerine, tüm operasyonları veriyle besleyen bir karar destek altyapısı sunuyor.

#### Kendi Yapay Zekâ Modellerimizi Geliştiriyoruz

North Tech'i başarılı kılan en önemli unsurlardan biri, kendi mühendis ekibimiz tarafından geliştirilen yapay zekâ modellerini kullanmak. Hazır üçüncü taraf çözümler yerine, Türkiye'nin yapay zekâ fabrikası olarak kendi altyapımızı kurduk. Bu sayede kurumlara özel çözümler üretebiliyor, farklı sektörlerin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen, güvenli ve esnek bir sistem sunabiliyoruz.

Tüm veriler Türkiye'deki sunucularımızda saklanıyor, KVKK ve GDPR gibi regülasyonlara tam uyum gösteriyoruz. ISO 27001 sertifikamızla veri güvenliğini en üst seviyede garanti ediyoruz.

#### Müşteri Deneyiminde Gelecek

Önümüzdeki dönemde müşteri deneyiminde öne çıkacak en büyük fark, "her görüşmeden değer üretmek" olacak. Yapay zekâ, müşteriyle kurulan her iletişimi bir

öğrenme fırsatına dönüştürürken, şirketlere de daha kişiselleştirilmiş ve proaktif hizmet sunma imkânı verecek.

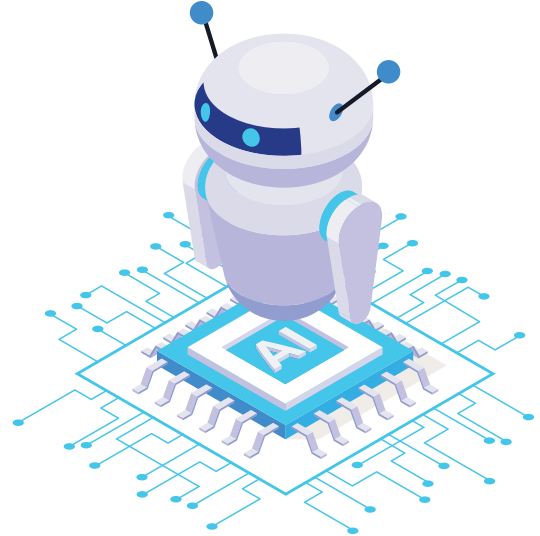
North Tech olarak vizyonumuz, müşteri deneyimini yalnızca bir memnuniyet metriği olmaktan çıkarıp, şirketlerin büyüme motoru hâline getirmek. Her görüşmeyi analiz ederek, görünmeyen satış fırsatlarını görünür kılmaya, müşteri memnuniyetini artırmaya ve temsilcilerin sürekli gelişimini sağlamaya devam edeceğiz.

Çünkü biz inanıyoruz ki: Her görüşme bir veri, her veri bir büyüme fırsatı.

”

Yapay zekâ, müşteriyle yapılan her görüşmeyi yalnızca kaydetmekle kalmıyor, aynı zamanda analiz ederek görünmeyen içgörülerini gün yüzüne çıkarıyor

“



>> North Tech'i başarılı kılan en önemli unsurlardan biri, kendi mühendis ekibimiz tarafından geliştirilen yapay zekâ modellerini kullanmak

# SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME

**Ekonomik kalkınmayı sürdürürken doğal kaynakları korumak ve gelecek kuşakların yaşam hakkını gözetmek, artık bir tercih değil, ESG kriterleriyle şekillenen sürdürülebilir büyümenin zorunlu rotası**



Ekonomist  
**Tuğba Gider**

Son yıllarda en sık kullanılan ve en çok tartışılan kavramların başında “sürdürülebilirlik” ve “sürdürülebilir kalkınma” geliyor. En yalın hâliyle bu kavramlar, gelecek kuşakların yaşam kaynaklarını tüketmeden bugünün ihtiyaçlarını karşılayabilmek anlamına geliyor. Başka bir ifadeyle, eğer biz kendi günlük gereksinimlerimizi karşılarken çocuklarımızın ve torunlarımızın yaşam şansını zedeleyorsak, sürdürülebilir kalkınmadan söz etmek mümkün değil.

Geride bıraktığımız yüzyılda dünya olağanüstü bir sanayileşme ve kalkınma sürecine tanıklık etti. Kentler hızla büyüdü, ekonomi küreselleşti ve finans merkezli bir yapıya büründü, hizmet sektörü genişledi, dijital çağ kapılarını açtı. Tüm bu gelişmeler insanlığın yaşam standardını daha önce hiç olmadığı kadar yükseltti. Ancak dürüst olmak gerekirse bu ilerlemeyi sağlarken doğal kaynakları hoyratça kullandık, ekosistemimize derin yaralar açtık ve büyümenin yanında olması gereken gelir adaleti, fırsat eşitliği ve kapsayıcılığı geri plana ittik.

## **Bugün Önümüzde Çok Kritik Bir Görev Var**

Ekonomik büyümeyi sosyal ve çevresel hassasiyetlerle dengelemek. Bunu başarmanın yolu ise sürdürülebilirliği bir yük veya katlanılması gereken bir maliyet olarak görmekten vazgeçmek; tam tersine kalkınmanın yeni vizyonu, geleceğe açılan bir fırsat kapısı olarak benimsemek. Şanslıyız ki, yeşil dönüşüm ve dijitalleşme artık çağımızın ana paradigması hâline geldi ve toplumsal farkındalık da giderek genişliyor.

Ancak farkındalık tek başına yeterli değil. Sürdürülebilir ekonomi ve sürdürülebilir iş modelleri inşa edebilmek için ESG kriterlerine (çevresel, sosyal ve yönetişimsel ölçütler)

Dünyadaki enerji ihtiyacının **%87**'si kömür, petrol, doğal gaz gibi fosil yakıtlarla karşılanıyor.

Yeşil büyüme, yalnızca ekonomik bir strateji değil; aynı zamanda yeni bir dünya görüşüdür.

hâkim olmamız gerekiyor. Yatırımlarımızı bu alanlara yönlendirmek, geleceğe karşı sorumluluğumuzu yerine getirmek açısından kritik önemde. Bu yaklaşımın merkezinde ise ESG temelli finansman araçlarını doğru tanımak ve etkin biçimde uygulamak yer alıyor.

### Yeni Bir Büyüme Arayışı

Küresel ekonomi son yüzyılda benzeri görülmemiş bir büyüme kaydetti. Ancak bu büyümenin ekolojik maliyeti her geçen gün daha da görünür hâle geliyor. İklim krizi, biyolojik çeşitliliğin azalması ve kaynak tükenmesi, mevcut ekonomik sistemin sürdürülebilirliğini sorguluyor.

Bu bağlamda sıkça sorulan soru şu: Ekonomik büyüme ile çevresel sürdürülebilirlik aynı anda mümkün mü?

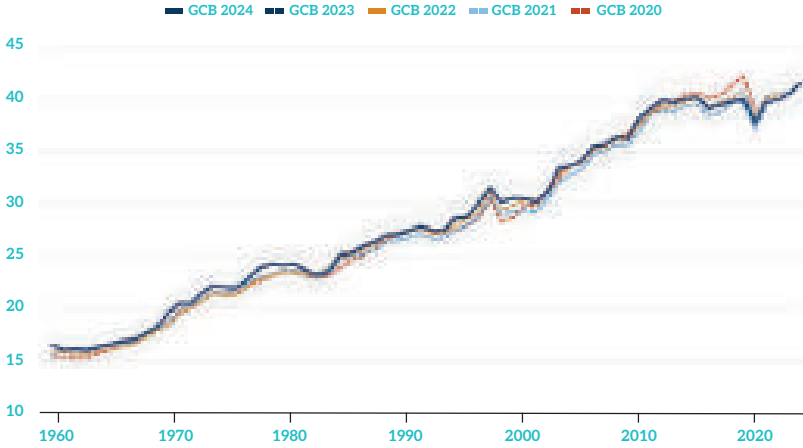
Cevap, "yeşil büyüme" kavramında aranıyor. Hem ekonomik kalkınmayı sürdürmek hem de çevresel sınırları gözetmek... Bu iki hedef bir arada yürütülebilir mi?

### Geleneksel Büyümenin Sınırları

Sanayi devriminden bu yana ekonomik büyüme, büyük ölçüde fosil yakıt kullanımı ve doğal kaynak tüketimine dayandı. Ancak bu model, çevresel zararları dışsallaştırarak sürdürülemez hâle geldi.

Verilere göre 2024 yılı itibarıyla küresel karbon emisyonları 36.8 milyar ton seviyesine ulaştı (IEA, 2024). Emisyonlar sanayi ve ulaştırma sektörlerinde art-

Şekil 1: Küresel CO<sub>2</sub> emisyonları (fossil ve arazi kullanımı) son beş Küresel Karbon Bütçesinden kaynaklanmaktadır.



Küresel CO<sub>2</sub> Emisyonlarının Kaynaklara Göre Dağılımı (1959-2024) Source: Global Carbon Project

maya devam ederken, net sıfır hedeflerinden hâlen uzaktayız.

### Yeşil Büyüme Neyi Vadediyor?

Yeşil büyüme, ekonomik kalkınmanın çevresel etkilerden ayrıştırılmasını (decoupling) hedefler. Yani refah artışı, karbon emisyonu veya ormansızlaşma gibi zararlar pahasına olmamalı.

Başlıca araçlar:

- **Yenilenebilir Enerji:** Güneş, rüzgâr, biyokütle gibi kaynaklarla düşük karbonlu üretim
- **Döngüsel Ekonomi:** Atıkların yeniden kullanımı ve üretim süreçlerinin kapalı döngü hâline getirilmesi
- **Yeşil İstihdam:** Enerji verimliliği, çevre teknolojileri gibi sektörlerde yeni iş alanları
- **Yeşil Finans:** Yeşil tahviller, sürdürülebilirlik bağlantılı krediler ve ESG yatırımları

Grafik; kömür, petrol ve doğal gaz gibi kaynakların toplam emisyon katkısını gösteriyor. Bu tablo, yeşil büyümenin enerji dönüşümü olmadan mümkün olmayacağını açıkça ortaya koyuyor.

### Türkiye Örneği: Neredeyiz, Nereye Gidebiliriz?

Türkiye, 2053 Net Sıfır Karbon hedefini açıklayarak önemli bir adım attı. Ancak bu hedefe ulaşmak, enerji ve sanayi politikalarında yapısal dönüşümleri gerekli kılıyor.

Yenilenebilir enerji yatırımları artışta. Güneş ve rüzgâr enerjisinin toplam üretimdeki payı yüzde 21 seviyesine ulaştı. Ancak bu oran hâlen fosil yakıtlara olan bağımlılığı ortadan kaldıracak düzeyde değil.

2005'te yalnızca 100 MW seviyesinde olan güneş enerjisi kurulu gücü, 2024

>> Yeşil dönüşüm ve dijitalleşme artık çağımızın ana paradigması hâline geldi ve toplumsal farkındalık da giderek genişliyor

itibarıyla 12 bin 500 MW seviyesini geçti (EPDK, 2024). Bu olumlu tablo, sürdürülebilir kalkınmanın yeşil altyapı yatırımlarıyla desteklenmesi gerektiğini ortaya koyuyor.

Ayrıca Avrupa Birliği'nin "Sınırda Karbon Düzenleme-si" (CBAM) uygulamaya geçmesiyle, Türkiye'nin ihracatçı firmaları için karbon yoğunlukları kritik hâle geldi. Yeşil dönüşüm, artık sadece çevresel değil, ticari bir zorunluluk.

### Eleştiriler: Gerçekten Mümkün mü?

Yeşil büyüme kavramı umut verici olsa da bazı eleştirileri de beraberinde getiriyor. Bazı iktisatçılara göre, ekonomik büyümenin çevresel etkilerden tamamen ayrıştırılması, özellikle gelişmekte olan ülkelerde sınırlı kaldı.

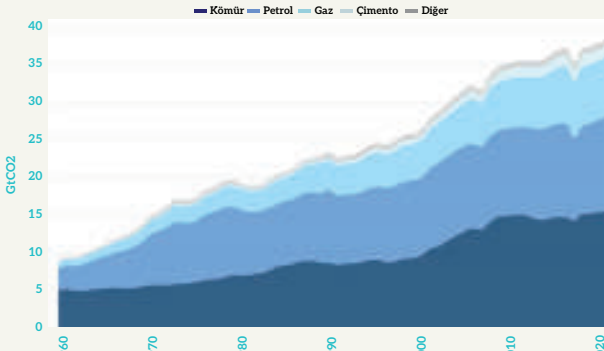
"Decoupling" çoğu zaman göreceli oldu: Emisyonların artış hızı azalsa da mutlak düzeyde düşüş nadiren sağlanabildi. Bu nedenle bazı uzmanlar, ekonomik büyümenin sınırlandırılmasını ve "post-growth" politikalarının tartışılmasını öneriyor.

Ancak hem refah artışı hem çevresel sürdürülebilirlik hedefleniyorsa, büyümenin niteliği ve kaynağının gözden geçirilmesi büyük önem kazanıyor.

### Yeşil Büyümede Dijitalleşmenin Rolü

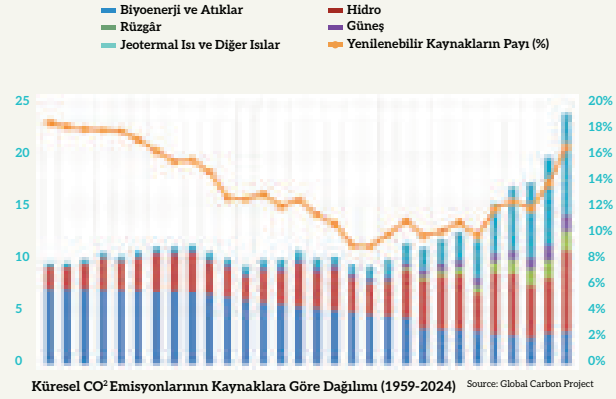
Yeşil büyüme sadece enerji dönüşümünden ibaret değil. Aynı zamanda dijitalleşme ile desteklenmesi gereken çok boyutlu bir süreç. Nesnelerin interneti (IoT), büyük veri, yapay zekâ ve blockchain gibi teknolojiler; enerji verimliliğinden atık yönetimine, karbon ayak izinin izlenmesinden dögüsel ekonomiye kadar birçok alanda çevresel etkiyi azaltmaya katkı sunuyor. Örneğin, akıllı şehirler ve

Şekil 2: Yakıt bazında yıllık CO<sub>2</sub> emisyonları, 1959-2024



Küresel CO<sub>2</sub> Emisyonlarının Kaynaklara Göre Dağılımı Source: Global Carbon Project

Şekil 3: Türkiye'de Yenilenebilir Enerjinin Payı (2010-2023)



Küresel CO<sub>2</sub> Emisyonlarının Kaynaklara Göre Dağılımı (1959-2024) Source: Global Carbon Project

dijital tarım uygulamaları sayesinde hem kaynak kullanımı optimize edilebilmekte hem de emisyonlar gerçek zamanlı olarak izlenebiliyor. Türkiye'nin dijital altyapısını yeşil dönüşüm ile entegre etmesi, rekabet gücünü artıracak önemli bir adım. Bu nedenle dijitalleşme, yeşil büyümenin hızlandırıcısı olarak değerlendirilmeli ve kamu destekleri bu yönde çeşitlendirilmeli.

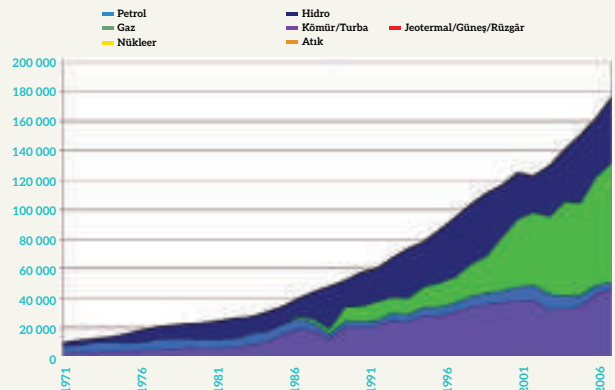
### Sonuç: Dönüşüm Mümkün, Yeter ki...

Yeşil büyüme teknik olarak mümkündür. Ancak bunun gerçekleşebilmesi için sadece teknolojik değil, politik, finansal ve toplumsal düzeyde kapsamlı bir dönüşüm gerekiyor.

### Öneriler:

- Kamu yatırımları, yeşil alanlara ve altyapıya yönlendirilmeli
- Özel sektör, ESG odaklı iş modellerine geçmeli
- Tüketiciler çevresel etkileri düşük ürünleri tercih etmeli
- Eğitim sistemleri, sürdürülebilir kalkınma odaklı olarak revize edilmeli

Şekil 4: Türkiye'nin Yenilenebilir Kapasite Artışı



# BU FIRSATI YAKALAYIN

BU YIL EVİNİZİ TESLİM ALIN!

**%25**  
PEŞİNAT

**36 AY**  
VADE

**2025**  
TESLİM

444 0 156

BAŞAKŞEHİR  
**AURASYA**  
KONUTLARI  
2

fuzul GYO

# VIZESİZ GİDİLEBİLECEK RÜYA GİBİ 4 ÜLKE

**Vize engeline takılmadan, sadece pasaportunuz ve uçak biletinizle keşfedebileceğiniz ülkeler; kültürden tarihe, doğadan eğlenceye uzanan zengin deneyimler sunuyor**

Günümüzde seyahat, yalnızca yeni şehirler görmek değil, aynı zamanda farklı kültürleri tanımak, tarihin izlerini sürmek ve doğayla yeniden bağ kurmak anlamına geliyor. Ancak bu hayali kurarken çoğu zaman karşımıza çıkan en büyük engel, vizeler oluyor. Uzun evrak süreçleri, konsolosluk randevuları ve beklenmedik masraflar, birçok kişinin planladığı seyahatten vazgeçmesine sebep olabiliyor. İşte bu noktada, Türk vatandaşlarına kapılarını vizesiz açan ülkeler devreye giriyor. Sadece bir pasaport, bir bavul ve uçak biletiyle keşfe çıkmak mümkün.

Balkanlar'dan Doğu Avrupa'ya kadar uzanan geniş coğrafyada, kısa sürede ulaşabileceğiniz ve kültürel zenginlikleriyle sizi etkileyecek pek çok ülke bulunuyor. Dahası, bu ülkelerden bazıları hem tarihi dokusuyla hem de doğal güzellikleriyle, birkaç günlük kısa kaçamaklarda bile unutulmaz deneyimler sunabiliyor.

## Vizesiz Seyahat Nedir?

Vizesiz seyahat, bir ülkeye giriş yapmak için önceden vize başvurusu yapma zorunluluğunu ortadan kaldıran bir seyahat türü olarak açıklanabilir. Yani gideceğiniz ülke sizden ek bir belge talep etmez, pasaportunuz ve uçak biletiniz seyahat etmeniz için yeterlidir. Böylece konsolosluklarda sıra beklemeden, evrak hazırlama stresine girmeden seyahat planı yapabilirsiniz.

2025 yılı itibarıyla Türk vatandaşlarının vizesiz seyahat edebileceği 113 ülke bulunuyor. Ancak bu sayı zaman zaman değişebiliyor. Bazı ülkeler anlaşmalar doğrultusunda vize muafiyetini kaldırabiliyor ya da yeniden uygulamaya koyabiliyor. Bu nedenle seyahatten önce güncel bilgileri kontrol etmekte fayda var.

## Vizesiz Seyahat Öncesi Bilmeniz Gerekenler

Her ne kadar vize istemeyen ülkelere gitmek kolay görünse de bazı prosedürleri yerine getirmeniz gerekecektir:

- **Pasaport süresi:** Pasaportunuzun geçerliliği, seyahate çıkacağınız tarihten itibaren en az 6 ay olmalı.
- **Yurt dışı çıkış harcı:** Güncel olarak 1000 TL olan bu harcı ödemek zorunlu.
- **Belgeler:** Gümrük görevlileri otel rezervasyonu, gidiş-dönüş biletleri ve seyahat sağlık sigortası görmek isteyebilir. Bu nedenle belgelerin çıktısını ya da dijital kopyasını yanınızda bulundurmalısınız.

■ **Yurt dışı çıkış formu:** Sınır kapısında doldurup imzalamanız gereken bu formu seyahatiniz boyunca yanınızda saklamanız gerekir.

Bu küçük detaylara dikkat ettiğinizde, yolculuğunuz sorunsuz şekilde başlayacaktır. Şimdi, Türk vatandaşlarının 90 güne kadar vizesiz kalabileceği dört ülkeye yakından bakalım.





### 1. Arnavutluk

Avrupa'da vizesiz gidilebilecek en popüler destinasyonlardan biri Arnavutluk. İstanbul'dan yalnızca 1,5 saatlik uçuşla ulaşabileceğiniz başkent Tiran, Osmanlı izlerini hâlâ koruyan yapısıyla sizi karşılıyor. Bu ülkede 90 gün boyunca turistik amaçlı konaklama hakkınız bulunuyor. Diğer yandan özellikle Akdeniz havası, Adriyatik kıyısındaki sahilleri ve dağlık bölgeleriyle hem yaz tatili hem de kültürel geziler için ideal. Tiran'ın yanı sıra sahil kasabaları Saranda ve Dıraç da görülmeye değer.

#### Gezebileceğiniz önemli destinasyonlar ise şöyle:

■ **İskender Bey Meydanı:** Tiran'ın merkezi kabul edilen bu meydan, yalnızca ülkenin ulusal kahramanına adanmış bir anıta değil, aynı zamanda şehrin en hareketli buluşma noktasını da sahip. Meydan çevresindeki binalar, geçmiş dönemin izlerini taşıyorken kafe ve restoranlar canlı bir atmosfer oluşturuyor.

■ **Ulusal Tarih Müzesi:** Binlerce yıllık geçmişi anlatan geniş koleksiyonuyla Arnavutluk tarihini yakından tanıyabileceğiniz en önemli müzedir. Girişteki dev mozaik, ülkenin kültürel mirasının simgesi olarak öne çıkıyor.

■ **Ethem Bey Camii:** İnce süslemeleri ve zarif minaresiyle Tiran'ın simgelerinden biri. İç mekândaki duvar resimleri, doğa ve şehir tasvirleriyle hemen dikkat çekiyor.

■ **Bunker (Bunk'Art):** Eski dönemlerden kalma sığınaklar, bugün sanat galerisi ve müze olarak hizmet veriyor. Yeraltındaki bu atmosfer, ülkenin yakın tarihine farklı bir bakış sunuyor.



### 2. Sırbistan

Tarihi yapıları, uygun fiyatlı yaşam koşulları ve doğal güzellikleriyle Sırbistan, Balkanların en çok turist çeken ülkeleri arasında. Osmanlı'nın 400 yılıyla yakın hüküm sürdüğü bu topraklarda camiler, hamamlar ve kaleler görmek mümkün. Türk vatandaşlarının 90 gün boyunca vizesiz kalabildiği ülkenin her şehri ayrı güzel ama özellikle başkenti Belgrad, enerjik yaşam tarzıyla dikkat çekiyor.

#### Gezebileceğiniz önemli destinasyonlar ise şöyle:

■ **Novi Sad ve Petrovaradin Kalesi:** Tuna Nehri kıyısında yer alan bu kale, 18. yüzyıldan kalma yapısıyla şehrin panoramik manzarasını sunar. Aynı zamanda Avrupa'nın en ünlü müzik festivallerinden Exit Festival burada düzenlenir.

■ **Kalemegdan:** Belgrad'ın en eski yapılarından biri olan bu kale ve çevresindeki park, tarihî ve doğal güzellikleri bir arada harmanlıyor. Tuna ve Sava nehirlerinin birleştiği noktada gün batımını izlemek şahanedir.

■ **Drvengrad (Küçük Ahlat Köyü):** Ünlü yönetmen Emir Kusturica'nın inşa ettiği bu etnografik köy; ahşap evleri, kültürel etkinlikleri ve film festivaliyle âdeta yaşayan bir sanat sahnesidir.

■ **Gamzigrad (Felix Romuliana):** Roma İmparatoru Galerius'un anısına inşa edilmiş bu saray kompleksi, UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alıyor. Mozaikleri ve kalıntlarıyla antik çağ atmosferini hissettiriyor.





### 3. Moldova

Denize kıyısı olmayan bu Doğu Avrupa ülkesi, tarihi dokusu ve doğal güzellikleriyle keşfedilmeyi hak ediyor. Başkent Kişinev, katedralleri, parkları ve müzeleriyle öne çıkıyor. Ayrıca 90 gün boyunca vizesiz seyahat edebileceğiniz bu ülke, dünyanın önde gelen mutfak kültürlerinden birine sahip. Bu da Moldova'nın gastronomi ve kültür turizmi açısından cazibe merkezi olmasını sağlıyor.

#### Gezebileceğiniz önemli destinasyonlar ise şöyle:

■ **Nativity Katedrali:** Kişinev'in en önemli dini yapısı olan bu katedral, 19. yüzyılda inşa edilmiş ve şehrin ruhunu yansıtan mimarisiyle öne çıkıyor.

■ **Stefan Cel Mare Anıtı:** Ülkenin ulusal kahramanı Stefan'ın heykeli, başkentin tam merkezinde yükseliyor. Çevresindeki park, yerel halkın buluşma noktasıdır.

■ **Water Tower:** Eskiden yangın gözetleme kulesi olan yapı, bugün hem müze hem de gözlem noktasıdır. Şehri yüksekten görmek isteyenler için ideal.

■ **Puşkin Müzesi:** Ünlü Rus şair ve yazar Puşkin'in sürgün yıllarını geçirdiği bu evde, kişisel eşyaları, mektupları ve yazıları sergileniyor.

**Vizesiz seyahat imkânı yalnızca kolaylık değil, aynı zamanda anlık yolculukların ve özgürlüğün kapılarını aralıyor**



#### 4. Kuzey Makedonya

Osmanlı izlerini taşıyan yapıları, doğal güzellikleri ve renkli şehir yaşamıyla Kuzey Makedonya, Türk vatandaşlarının vizesiz ziyaret edebileceği ülkelerden bir diğeri. Başkent Üsküp, Balkan kültürünün merkezi olarak öne çıkarken Ohri Gölü kıyısındaki kasabalar ise doğa ve tarih meraklılarını cezbediyor. Bunun yanında ülke, yaz tatilleri yanında kış sporları için de uygun destinasyonlar sunuyor. Özellikle kayak merkezleri, kış aylarında yoğun ilgi görmektedir.



Kuzey Makedonya

#### Gezebileceğiniz önemli destinasyonlar ise şöyle:

■ **Taş Köprü:** Osmanlı döneminde inşa edilen bu köprü, Vardar Nehri'nin iki yakasını birleştirir. Üsküp'ün simgesi hâline gelen yapı, gece ışıklandırmalarıyla büyüleyici bir görünüme sahip olur.

■ **Ohrid:** Göl kıyısındaki bu şehir doğal güzelliği ve tarihi dokusuyla UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde girmeye hak kazanmıştır. Ahşap evleri ve göl manzarası ise benzersiz bir deneyim sunuyor.

■ **Çar Samuel Kalesi:** Ohrid'in tepesinde konumlanan kale, şehrin ve gölün panoramik manzarasını sunar. Tarih meraklıları için etkileyici bir nokta.

■ **Stobi Antik Kenti:** Roma döneminden kalan tiyatro, mozaikler ve bazilikalarıyla dikkat çeker. Balkanlar'daki en iyi korunmuş antik kentlerden biridir.

Vizesiz seyahat sadece kolaylık sağlamakla kalmaz, özgürlük de vadeder. Balkanlar'ın ve Doğu Avrupa'nın bu dört ülkesi, kısa sürede ulaşabileceğiniz, uygun maliyetlerle gezebileceğiniz ve kültürel olarak zenginleşebileceğiniz rotalar sunuyor. Eğer uzun vize işlemlerine girmeden unutulmaz bir tatil planlamak istiyorsanız pasaportunuzu alıp bu ülkelerden birine doğru yola çıkabilirsiniz.

Balkanlar'dan Doğu Avrupa'ya uzanan rotalarda, **kültür ve tarihin izlerini süreceğiniz birbirinden farklı ülkeler var**



# ŞEHRİN KALBİNDE SANAT: KAMUSAL ALANLARIN DÖNÜŞÜMÜ

**Kamusal sanat, yalnızca şehirlerin fiziksel görünümünü değil, aynı zamanda toplumsal ilişkileri, mekânın kimliğini ve bireylerin günlük yaşamla kurduğu bağı da dönüştürür; sanatı erişilebilir hâle getirerek herkese açık, canlı ve etkileşimli bir kent kültürü oluşturur**

Şehirler, mimarisiyle, tarihi dokusuyla ve sosyal olanaklarıyla olduğu kadar kamusal alanlardaki sanatsal dokunuşlarla da ön plana çıkar. Duvar resimleri, açık hava heykelleri, ışık ve enstalasyon çalışmaları... Bu tür çalışmalar şehirlerin gri beton yüzeyini ve tek tip çevresini renklerle veya çizimlerle hareketlendirerek estetik bir görüntü oluşturur.

Kamusal sanat anlayışının en güçlü yönlerinden birisi de kuşkusuz ki sanatın erişilebilir hâle getirilmesidir. Ayrıca kamusal sanat, toplumla doğrudan ilişkili olan ve "herkesin görebileceği" bir sanat biçimidir. Duvar resimleri, grafitiler, mozaikler, heykeller; sokaklara, meydanlara ve parklara taşan bir sanattır. Bu sanatlar, kent sakinlerine sadece bakacak bir şey sunmanın yanı sıra sakince durup düşünmeyi de hatırlatır.

## Gri Beton Görüntüsünden Renkli Şehirlere

Özellikle metropollerde kamusal alanda sanat anlayışı, şehri canlı kılarken monotonlaşmış hayatları da keyifli hâle getirir. Sadece müzele ve sanat atölyelerine sıkışmış olan eserlerin,

geniş kitlelere hitap ediyor olması sanatın bağımsız gücünü ortaya çıkarır.

Açık hava heykelleri şehrin gölgesindeki alanları süsler ve doldurur. Meydanları, kaldırımları ve yolları birer görsel durak hâline getirir. Enstalasyon sanatı diğer adı ile yerleştirme sanatı ise alışılmışın dışına çıksa da çok hoş bir görüntü sunar. Işık, ses ve hareket unsurları kullanılarak zamanın veya mekânın yeniden kurgulanmasına olanak tanır. Bu çalışmalar, kent yaşamının rutinlerine renk, ritim ve bazen de gülümseme katar.

## Kamusal Sanata Erişim

Kamusallığı güçlü olan sanat, bulunduğu ortamda izleyicileri ile birebir temas kuran sanattır. Bir eser, toplumun farklı kesimlerine ne kadar çok etki ederse o kadar kamusal oldu demektir. İcra edilen sanatın faydaları bireye, topluma ve kültürlere hizmet ettiği süre boyunca kamusal niteliklerini artırır ve zenginleştirir; böylece sanat, kamunun bütünsel faydasına hizmet edebilir.

Kamusal alanlarda sanat, bölgesel olarak da farklılıklar gösterir. Özellikle son yıllarda kamusal sanat mekân kimliği ile birleştiğinde o bölgeler de ayrıca po-



>> Kamusal sanat aslında o mekânın biçimlendirilmesini ve kent görüntüsünün yeniden inşa edilmesini sağlar

püerlik kazanır. Kamusal sanat aslında o mekânın biçimlendirilmesini ve kent görseelliğinin yeniden inşa edilmesini sağlar. Ayrıca kamusal sanat, toplumsal değerleri de ifade ederken toplumu kaynaştırmaya da yardımcı olabilir. Özellikle görmezden gelinen veya tehlikeli sayılan bir sokak, sanat sayesinde bir çekim merkezi hâline gelebilir.

Kamusal sanat, peyzaj mimarlığından kentsel tasarıma, sosyolojiden planlamaya ve felsefeye kadar pek çok farklı bilim ve meslek dalının tartışabileceği bir konu hâline gelebilir. Kamusal sanat, peyzaj tasarımı gibi doğal çevre ile örtüşerek yapıldığında buldukları yer ile ahenk oluşturarak çevre düzenine artı sağlayabilir.

Ayrıca kamusal sanat, parkta, bahçede ve sokaklarda görülebileceği gibi kamunun kullanımına açık olan kütüphane, hastane, okul ve üniversite kampüsleri gibi yarı kamusal alanlarda da görülebilir.

### Sporun Kamusal Sanattaki Gücü

Spor, şehir kültürünün çok güçlü bir parçasıdır. Stadyumlar, spor sahaları ve parkurlar kent dokusu için sosyal alanlar oluşturur. Spor alanlarının çevresinde yapılan renkli çalışmalar, tribünlerin dış cephelerinde kullanılan heykeller şehri renklendirir ve canlandırır. Sporcunun duruşunu betimleyen figüratif sanat eserleri, interaktif alanlar gibi uygulamalarla sanat ve spor şehirde iç içe geçer.

Bu etkileşimler, sporu sadece performansla sınırlı kalmaktan çıkarır. Sporu görsel deneyimle, kent belleğiyle, sosyal bağlamla ve estetikle buluşturur. Böylece şehir, sporu sevenler için sadece maç günü değil her gün yaşanan bir kültürel değer hâline gelir.

”

Müzelere ve sanat atölyelerine sıkışmış olan eserler, kamusal sanat anlayışı ile geniş kitlelere hitap eder ve bu durum sanatın bağımsız gücünü ortaya çıkarır



>> Metropollerde kamusal alanda sanat anlayışı, şehri canlı ve hareketli kılarken monotonlaşmış hayatları da keyifli hâle getirir

# GENÇ SANATÇILAR İÇİN YENİ PLATFORMLAR

**Dijital çağ, genç sanatçıların görünürlük kazanması için bambaşka yollar açıyor; sosyal medya, online pazarlar ve alternatif sergi modelleri sanat dünyasını daha erişilebilir kılıyor**

Stüdyosunda üreten bir sanatçı düşünün. Tuvali ya da dijital çizim ekipmanları önünde hazır. Eserini tamamlamış ve sanatseverlerin beğeni-sine sunmak için heyecanlı. Eskiden bu eserini bir galeriye kabul ettiremediği takdirde tozlu raflarda bekletmesi gerekirdi. Oysa bugün, birkaç dakika içinde, Instagram'da binlerce kişiye ulaşabilir ya da dijital bir sergide kısa sürede yerini alabilir. Genç sanatçıların yeni sahnesi artık her gün kullandığımız akıllı telefonlarımız, bilgisayarlarımız. Üstelik bu sahnede görünürlük kazanmak sadece şansa değil, doğru platformları etkili kullanmaya ve ufuk açıcı paylaşım biçimlerine bağlı.

## **Dijital Sergiler: Sanatın Yeni Sahnesi**

Son yıllarda sanatın görünürlük kazandığı en etkili alanlar arasında dijital sergiler öne çıkıyor. Özellikle online galeriler, genç sanatçılara eserlerini sergilemek için yeni kapılar açıyor. Türkiye'de de bu tarz galerilerin güzel örnekler var ve sayıları her geçen gün artıyor.

Dijital sergiler ile sanatçılar, fiziksel mekânların sınırlarını aşarak dünyanın farklı noktalarındaki sanatseverlere ulaşabiliyor. Koleksiyoner için birkaç tık uzakta olan ve keşfedilmeyi bekleyen eserler, genç sanatçılar için sadece vitrin olmanın ötesine geçiyor, gelir kaynağı da olmaya başlıyor.

## **Sosyal Medya: Sanatçının Günlüğü**

Günümüzde sanatın en güçlü araçlarından bir diğeri de sosyal medya. Bir Instagram hikâyesinde paylaşılan eskiz ya da Behance'te sergilenen bir portfolyo... Günümüz yansımalarında hepsi sanatçının günlüğünün bir parçası hâline geldi. Üstelik bu günlük gizli değil, herkese açık. Sanatçılar sadece bitmiş eserlerini değil; üretim süreçlerini, deneme-yanılmalarını, hatta başarısızlıklarını bile paylaşıyor. Böylece kitlesi ile güçlü ve samimi bir bağ kurabiliyor. Sanatseverler, sanatçının emeğini ve yolculuğunu da görmüş oluyor.

Birçok genç sanatçı için ilk koleksiyoneri ya da ilk sergi daveti, işte bu paylaşımlar sayesinde geliyor. Sosyal medyanın sunduğu etkileşim, sanatçıyı yalnızca görünür kılmakla kalmıyor, aynı zamanda ona bir topluluk, bir destek ağı da kazandırıyor.

## **Alternatif Modeller: İş Birliğinin Gücü**

Sanatta görünür olabilmek için bazı durumlarda yalnız yürümek zor olabilir. Bu noktada ortak projeler, genç sanatçılar için önemli bir destek noktası hâline geliyor. Genç sanatçılara tek günlük sergiler sunan girişimler, bu sergileri sosyal medyayla destekleyerek haftalarca süren bir görünürlük kazandırıyor.

Diğer yandan yöntem, sanatçının yalnızca eserini değil, tüm üretim pratiğini ve düşünce dünyasını da görünür kılıyor. Çünkü sergi mekânı sanatçının pratiğine uygun seçiliyor, fotoğraf ve video içerikleriyle süreç belgeleniyor, sanatçının sesi sosyal medya üzerinden

daha geniş kitlelere ulaştırılıyor. Böylece sanat yalnızca duvarda asılı kalmıyor, izleyicinin günlük hayatına da dokunuyor.

#### Genç Sanatçıya Yol Haritası

■ **Sahne seç:** Hedef kitlesi Instagram'da mı, Behance'te mi yoksa online bir pazar yerinde mi? Esere en uygun platformu seçmek ilk adım.

■ **Tutarlılık sağla:** Düzenli paylaşımlar, net bir görsel kimlik ve kısa ama etkili notlar, izleyiciyle bağ kurmayı kolaylaştırır.

■ **Hikâye anlat:** Bir tablonun ardındaki düşünce, bir heykelin yapım sürecindeki zorluklar ya da dijital bir eserin çıkış noktası... Hepsi eseri değerli kılar.

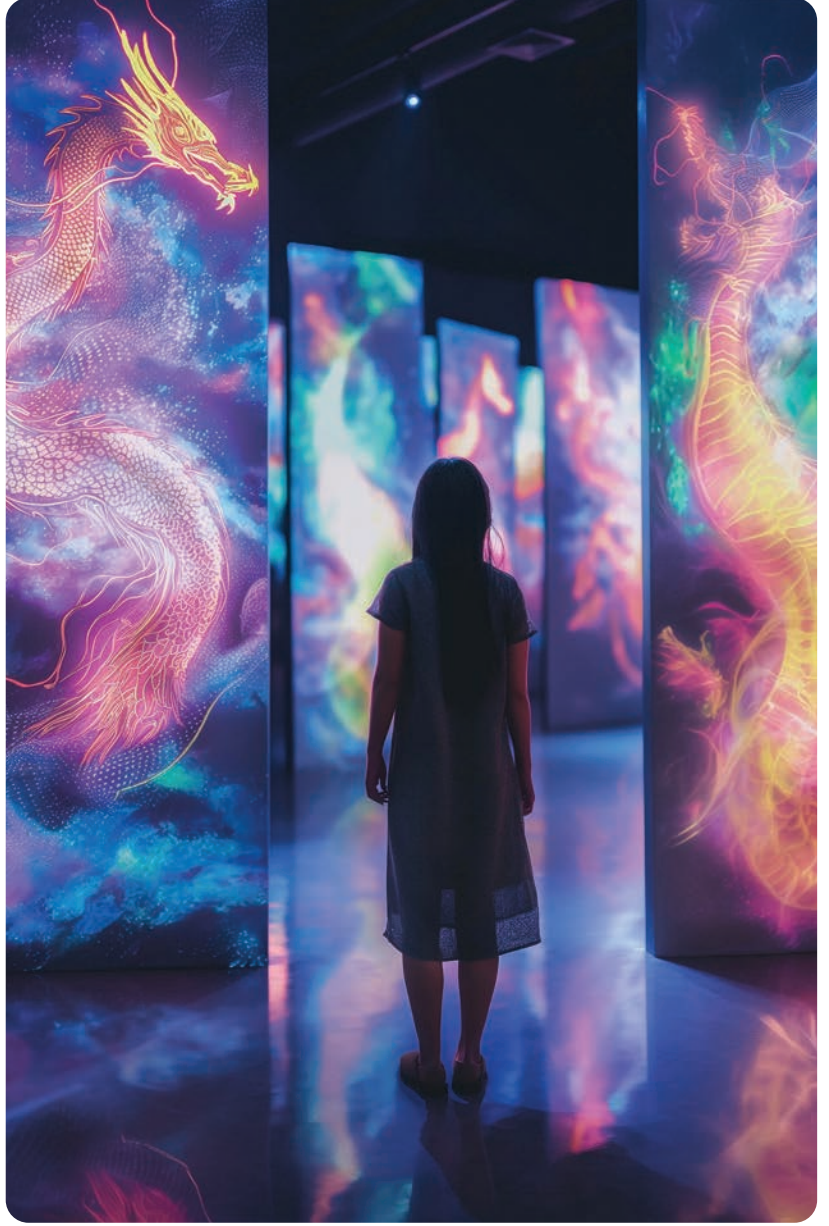
■ **İş birliği yap:** Tek başına ilerlemek zor olabilir. Diğer sanatçılar, küratörler ve ortak projeler, görünürlüğü birkaç adım öteye taşır.

■ **Satış kanallarını dene:** Online sanat pazarları, görünürlük yanında sürdürülebilir bir sanat yaşamı için de fırsat sunar.

#### Sanatın Yeni Rotası

Sanat dünyası uzun yıllar galeriler, fuarlar ve büyük kurumların çerçevesinde şekillendi. Bugün ise dijital sergiler, sosyal medya ve alternatif girişimler genç sanatçılara kendi yollarını açma şansı tanıyor. Bu yollar artık daha esnek, erişilebilir ve özgür.

Bir tuval artık yalnızca atölye duvarında değil, dünyanın dört bir yanındaki ekranlarda da hayat bulabiliyor. Genç sanatçılar için mesele sadece üretmekten ibaret olmaktan çıktı. Doğru platformlarda görünür olmayı da öğrenmek gerekiyor çünkü sanat, paylaşıldığında çoğalıyor.



>> Galerilerin ötesinde yeni sahneler var: Dijital sergilerden kolektif projelere uzanan bu yol, genç sanatçıya hem izleyici hem de özgürlük kazandırıyor

# BİRİKİMDEN GÜVENE UZANAN YOLCULUK

Fuzul ile başlayan yolculuğum, bir grup insanın küçük birikimlerle hayallerini gerçekleştirmesinden, bugün sektörün güven simgesi hâline gelmesine kadar uzanan uzun bir serüven oldu

Fuzul'ün temelleri atıldığında, hedefimiz basitti: insanların küçük birikimlerle büyük hayaller kurabilmesini sağlamak. O günlerden bu yana attığımız her adım; güven, azim ve sistemli çalışmanın meyvesi oldu. Bugün geldiğimiz nokta ise o ilk günkü heyecanımızın bir yansımasıdır.

## İlk Yıllardan Bugüne

Fuzul'ün kuruluşundan beri bu işletmedeyim. 1992 yılında Mahmut Bey ile birlikte Fuzul'ü kurduğumuzda, tek gayemiz genç kardeşlerimizin birikim yaparak mal sahibi olabilmelerini sağlamaktı. Küçük gruplar oluşturuyor, her ay noter huzurunda çekiliş yaparak bir kişiye araba veriyorduk. İlk on yılımız tamamen otomobile odaklıydı. Bir otomobilin piyasa değeri neyse, o tutarı her ay müşterilerden topluyorduk. Sonra da hak sahibine sıfır araç teslim ediyorduk.

O dönemlerde araç bulmak bugünkü kadar kolay değildi, bazen teslimatlar için otomotiv sektöründeki dostlarımızdan destek almak zorunda kalıyorduk. Yine de sistem işliyordu ve kısa sürede büyük ilgi gördük. Bir ayda 300 araba verdiğimizde bu büyük bir sansasyona neden oldu.

O yıllarda, aynı zamanda grubun hukuk müşaviri olarak çalışıyordum. Teslimatlar artınca borçların güvence altına alınması gerekiyordu. Bunun için araçlara haciz koyuyor, ödemeler tamamlandığında hacizleri kaldırıyorduk. Böylece sistem, hukuki açıdan da sağlam temellere oturuyordu.

## Güvenin Getirdiği Güç

Fuzul'ün bugünkü başarısında en çok gurur duyduğum nokta, hiçbir müşterimizi mağdur etmeden binlerce teslimat



Hasan Çatal

>> Beni en fazla sevindiren husus, 20 yıl boyunca tek bir müşterimizi bile mağdur etmemiş olmamızdır

tı tamamlamış olmamızdır. Yıllar boyunca yalnızca birkaç araç icradan alındı, tahsilat oranlarımız ise yüzde 99 seviyelerinde kaldı. Bu oran, sistemin ne kadar güvenilir işlediğini gösteriyor.

1999 yılında Eyüp Bey'in teşvikiyle konut alanına adım attık. İlk başta yüksek fiyatlar nedeniyle talep sınırlıydı. Ancak zamanla sistem oturdu ve özellikle 2014 sonrası ciddi bir ivme kazandı. O dönemde sektör, kanuni boşluklardan dolayı istismara çok açıktı. Biz bu noktada devletten yasal düzenleme talep ettik. Süreç sancılı geçti ama sonunda yasa yürürlüğe girdi. 47 şirketin faaliyet gösterdiği bu alanda, BDDK yalnızca 6 firmaya izin verdi ve Fuzul bunlardan biri oldu.

Bu güven ortamı, müşterilerin sisteme katılımını hızla artırdı. Bugün otomotivden konuta, arsadan inşaata kadar farklı alanlarda Fuzul çatısı altında hizmet veriyoruz. Ben de yıllar içinde bu kampanyalardan faydalandım; araba, ev ve arsa aldım.

### Dönüşüm ve Gelişim

2000'li yıllarla birlikte inşaat faaliyetlerine başladık. Deprem sonrası Başakşehir güvenli bölge ilan edilince Fuzulcent projemiz büyük ilgi gördü. O dönemde aldığımız paraları yalnızca inşaata harcadığımız için hiçbir sorun yaşamadan teslimatları gerçekleştirdik. Böylece hem müşterilerin hem de resmî kurumların güvenini kazandık.

Bugün Fuzul olarak, Türkiye'de neredeyse hiçbir kurumun cesaret edemeyeceği şekilde yüzde 10 kâr oranıyla projeler yapıyoruz. Bu yaklaşım, müşterilerimize faizsiz ve adil bir sistemle ev sahibi olma imkânı tanıyor.

### Değerler Üzerine Kurulu Bir Yapı

Fuzul'un büyümesinde doğru insanlarla çalışmak, güveni temel almak ve parayı yalnızca işin gereği

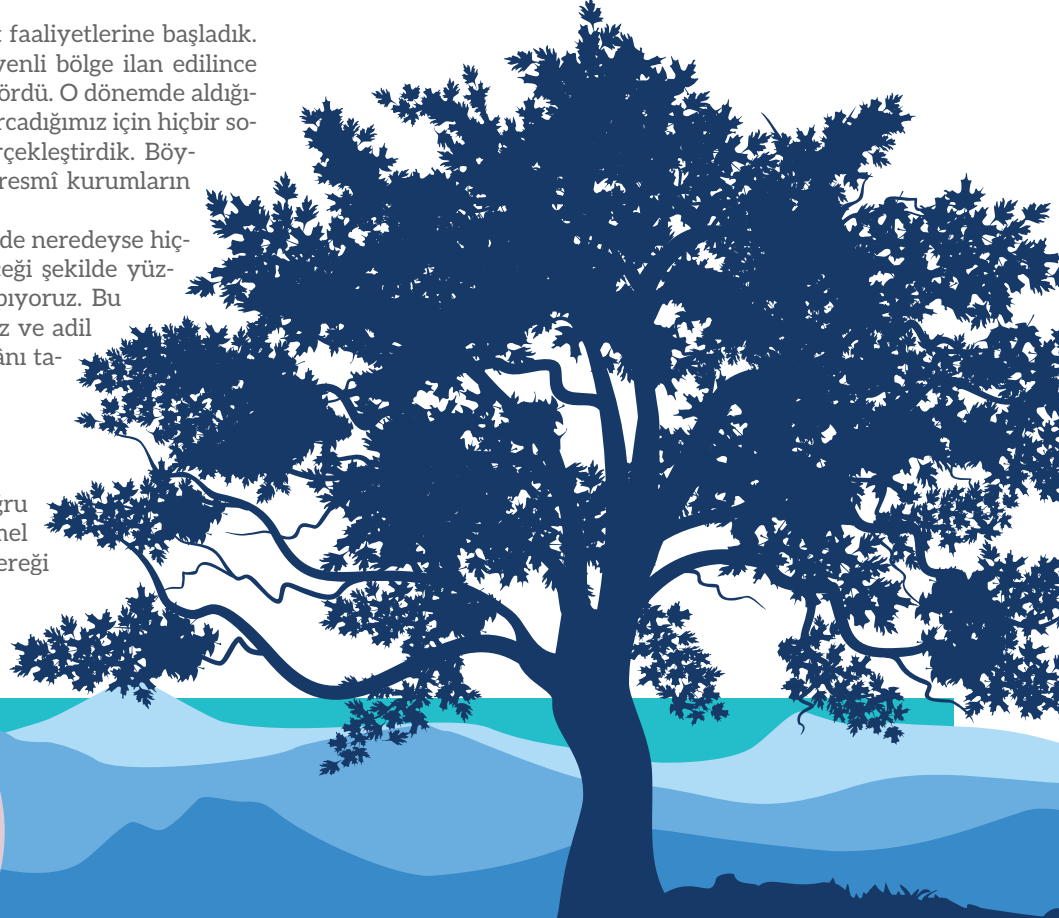
için kullanmak en önemli değerlerimiz oldu. Çalışanlarımızla kardeşlik ruhu içinde hareket ettik. Bugün 30 yıldır aynı çatı altında olduğum arkadaşlarım var. Sözün özü aidiyet duygusu, bizim en güçlü bağımız oldu.

Bunun yanında şirketimizde maaşların bir gün bile geciktiğini görmedim. Bu istikrar hem çalışanlarımıza güven verdi hem de işimize yansdı. Müşterilerimizin bizden tapularını almaya gelmeyi ertelemelerinin dahi sebebi bu güven duygusuydu. Çünkü bilirlerdi ki Fuzul verdiği sözü tutar.

### Genç Çalışanlara Tavsiyeler

Bugün Fuzul'de görev alan gençlere hep aynı tavsiyede bulunuyorum: Hangi işi yapıyorsanız en iyisini yapın. Bu yalnızca şirket için değil, sizin yolunuz için de önemlidir. Başarıda üç unsur çok kritiktir: dürüstlük, işinizde en iyi olmaya çalışmak ve zekânıza uygun alanlarda çalışmak.

Benim yolculuğum Fuzul ile iç içe geçti. Bu yolculukta gördüm ki dürüstlük tükenmez bir hazine, güven en büyük sermaye, gayret ise her kapıyı açan anahtar.



Bugünlere hiçbir sıkıntı çekmeden geldik, inşallah bundan sonra da nesiller boyu çalışmalar böyle devam eder

# İŞ DÜNYASI ZİRVE'LERDE

**Güvenilir Ürün Zirvesi, sofralarımıza ulaşan her ürünün  
ardındaki güveni, sürdürülebilirliği ve geleceğe bırakılan  
izi ödüllendiren vicdani bir çağrı niteliği taşıyor**



Gazeteci

**Talip Bayram**

İş dünyası, zirveleri çok seviyor. Uludağ Ekonomi Zirvesi'nde patronlar ve yöneticiler bir araya geliyor, Antalya Diplomasi Forumu'nda dünya siyaseti konuşuluyor, İstanbul Finans Zirvesi'nde sermaye ve yatırımlar tartışılıyor. Enerji sektöründen teknolojiye, tarımdan lojistiğe kadar her alanın artık kendine ait bir zirvesi var. Yıl içinde yüzlerce etkinlik düzenleniyor, kimi küresel meseleleri tartışıyor kimi yerel sorunlara odaklanıyor. Bu buluşmalar, adeta çağımızın yeni "sohbet meclisleri" haline geldi.

Bugün takvimlere baksak, İstanbul'un ihtişamlı salonlarında veya Anadolu'nun kadim şehirlerinde aynı anda birkaç zirveye rastlamamız işten bile değil. Gastronomi alanında ise neredeyse bir festivalin bitişi, diğerinin başlangıcı oluyor. Gün geliyor hangi etkinliğe katılacağımıza karar veremiyoruz.

## **Güvenin Zirvesi: Güvenilir Ürün Zirvesi**

Ama bütün bu hareketliliğin içinde öyle bir zirve var ki, diğerlerinden çok farklı bir anlam taşıyor: Güvenilir Ürün Zirvesi. Çünkü isminde "güven" var; çünkü isminde "gelecek" var. Ve bana göre, iş dünyasının ve sofralarımıza dokunan her bireyin en çok ihtiyaç duyduğu şey de tam olarak bu.

Tarım Bakanlığı'nun açıkladığı sahtekârlık listelerini gördükçe içimiz burkuluyor. Raflarda yer bulan bazı markaların gölgesi, sofralarımıza düşüyor. İnsan, aldığı ürünün şüpheli olmasından daha büyük hangi endişeyi taşıyabilir? Tüketicinin zihninde şu soru giderek büyüyor: "Acaba yediğim, içtiğim bana zarar mı veriyor?" İşte bu endişe, top-

lumun en derin güvensizlik yaralarından birini oluşturuyor. Artık çoğu zaman dışarda yemek yemeye, hatta marketten ürün almaya bile tereddüt eder hale geldik.

İşte bu atmosferde Güvenilir Ürün Zirvesi bir itimat güneşi gibi doğuyor. İnsanlara, tüketicilere, hatta üreticilere yol gösteriyor. Bu seviyeli bir etkinlik olduğu kadar aynı zamanda bir vicdan çağrısı, güven duygusunun somut bir temsilidir. “Güvenilir” kelimesi burada sıradan bir sıfat değil; bir duruşun, bir sözün ve bir sorumluluğun adı.

Bu önemli zirvenin arkasında, Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Celal Toprak ve Genel Sekreter Elif Aşlamacı Attepe gibi değerli isimler var. Onların öncülüğünde düzenlenen bu buluşma, ödüller dağıtan bir organizasyon değil; güven tesis etmenin, topluma sağlıklı ürünleri ulaştırmanın, üreticiyi doğruya teşvik etmenin bir yolu. Onların vizyonu, bugünle yarını da inşa etmeye odaklı.

### “Feed the Future” yarışması

Zirvenin en dikkat çeken bölümü ise hiç kuşkusuz Feed the Future yarışması. Beş aydır süren titiz değerlendirme sürecinde tam 853 başvuru yapıldı. Jüri, uzun ve özenli bir çalışmanın ardından birçok ismi ödüle layık gördü. Bu, rastgele verilmiş bir karar değil; üzerinde düşünülmüş, ölçülmüş ve tartılmış bir değerlendirme.

- Puanlama kriterleri şeffaf ve net:
- Sürdürülebilirlik
- İnovatif değer
- Atık değerlendirme duyarlılığı
- Ürün ya da projenin üstün özellikleri

Bunun yanı sıra ambalajdan etiket tasarımına, tat-koku-görünümünden gıda güvenliğine kadar ince ayrıntılara varan alt kriterler de gözetiliyor. Projelerde ise bilinirlik, kapsam, önem sırası ve tüketiciye katkı unsurları değerlendiriliyor. Burada amaç bir ürünü ödüllendirmekten ziyade onun ardındaki vizyonu, sürdürülebilirliği ve geleceğe bıraktığı izi görmek.

### Yarını besleyen bir yarışma

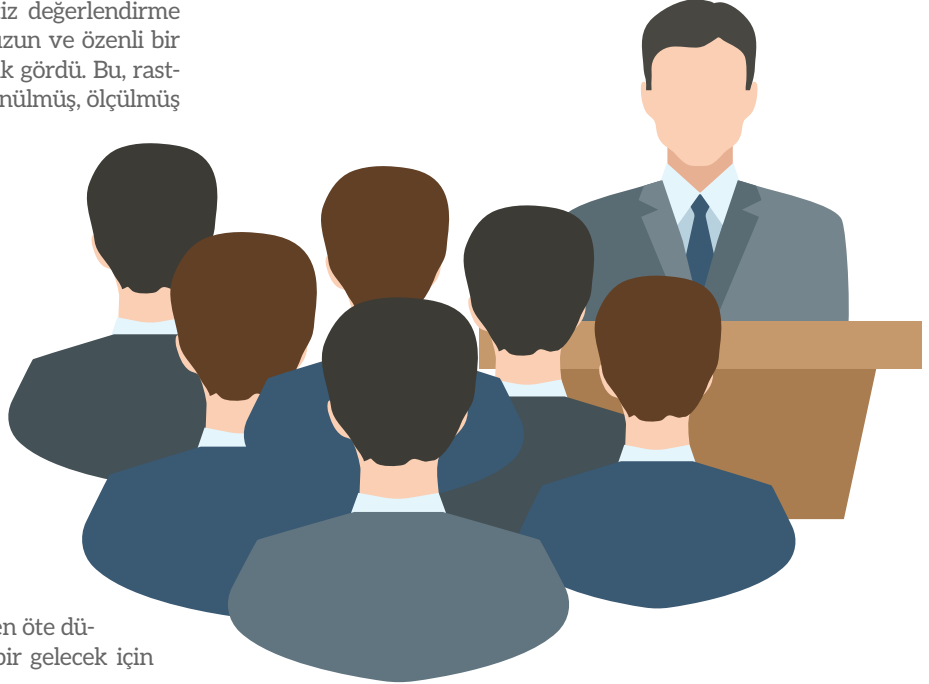
Kısacası burada verilen ödül bir plaketten öte dürüst emeğin, inovasyonun, sürdürülebilir bir gelecek için

atılan adımların takdiri. Bu yönüyle Feed the Future, gastronomi ve tarım dünyasının bugününü ve yarını da besleyen bir yarışma.

Bu yıl dördüncüsü düzenlenen yarışma, start-up'lardan büyük işletmelere kadar geniş bir yelpazeyi kucaklıyor. İnovasyonun kıymetini bilen, güvenilirliği temel alan her girişim burada kendini anlatma, ürünlerini tanıtmaya ve topluma güven verme fırsatı buluyor. Jüriye başvuran genç girişimcilerden deneyimli üreticilere kadar herkes için bu sahne, görünür olmanın ötesinde güvenilirliğini ispatlama alanı oluyor.

Özetle, iş dünyası zirvelerle dolu olabilir. Ama her zirve aynı anlamı taşımaz. Güvenilir Ürün Zirvesi ve onun kalbi niteliğindeki “Feed the Future” ödülleri, kıymetli bir etkinlik olmasının yanında geleceğin mutfaklarını, sofralarını, hatta toplumun sağlığını koruyan bir duruştur.

Ve işte tam da bu yüzden, bu zirvenin gastronomi komitesi olarak bir parçası olmak bir gurur ve aynı zamanda büyük bir sorumluluk. Çünkü güven, her şeyin başıdır. Ve güvenilir ürün, insanın en temel hakkıdır.



>> Burada verilen ödül bir plaketten öte dürüst emeğin, inovasyonun, sürdürülebilir bir gelecek için atılan adımların takdiri



### **FUZUL'S GROWTH FORMULA: FINANCIAL RECORDS, SOCIAL IMPACT**

With 33 years of experience, Fuzul plays a leading role in the savings and financing sector, standing out not only for its financial achievements but also for its business model that places social benefit at its core.



### **OUR AWARDS CONFIRM OUR LEADERSHIP**

In an interview published by Fast Company, Furkan Akbal, Vice Chairman of the Board of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, highlights the company's innovative financing model and its visionary approach that shapes the industry.



### **FUZUL STRENGTHENED THE TURKISH ECONOMY WITH RECORD GROWTH IN THE FIRST HALF OF THE YEAR**

Recording a 169% increase in the number of new customers joining the system during the first six months of the year, Fuzul raised its active contract volume to 270 billion TL. With approximately 35,000 deliveries made in the first half of this year, Fuzul has turned the future plans of tens of thousands of people into reality empowering the Turkish economy through its strong financial performance and social contribution.



### **NEW SEASON EXCITEMENT ON GALATASARAY ISLAND**

Galatasaray Sports Club welcomed the new season with a special launch night that brought together its Women's and Men's Volleyball, Women's and Men's Basketball, Women's Football, and Wheelchair Basketball teams



### **FUZUL ON SCREENS WITH ITS THIRD COMMERCIAL OF 2025: "1 DELIVERY EVERY 2 MINUTES"**

As a pioneer in Turkey's savings and financing sector, Fuzul has released a new commercial focusing on its rapid delivery rate completing one delivery every two minutes and its strong, nationwide customer network. The film, starring brand ambassador Murat Yıldırım, showcases how people from various professions can easily own homes and vehicles through Fuzul's system.



### **A PATH OF TRUST: FROM LAND TO HOME**

With its dynamic structure, the real estate sector continuously offers new opportunities to investors. Fuzul Topraktan has broken new ground in Turkey with its Phased Home Ownership System, opening the doors to a new era in the industry.



### **STRONG INVESTMENT STEPS FROM FUZUL RENEWABLE ENERGY**

Fuzul Renewable Energy continues to contribute to a sustainable future with environmentally friendly projects and solid investments. The company is taking significant steps in both electric vehicle charging infrastructure and solar energy investments.



### **NEW VEHICLE PROCUREMENT PROCESS: A STEP ADDING VALUE TO CUSTOMERS**

Through its new Corporate Partnerships Division, Fuzul offers fast and secure solutions for vehicle purchases, providing professional guidance that adds value to the customer experience.



### **RUBİKPARA PREPARES FOR A NEW ERA WITH FIELD SALES IN 14 CITIES**

With the strong vision and support of Fuzul Holding, Rubikpara aims to expand its field sales network to 14 cities in the last quarter of the year, offering on-site, fast, and reliable payment solutions to tradespeople and SMEs.



### **INNOVATIVE STEP FROM YEMENI YOUTH: 3RD CREATIVITY AND INNOVATION CONFERENCE**

The Yemen Friendship and Solidarity Association invited Eyüp Akbal to the closing ceremony of the 3rd Creativity and Innovation Conference, organized to support the scientific and cultural development of Yemeni students.



### **FUZUL OPENED ITS 150TH BRANCH ACROSS TURKEY**

As a pioneer in the savings and financing sector, Fuzul continues its determined growth journey throughout Turkey. In this context, the company has expanded its network to 150 branches nationwide.



### **"NATIONAL WILL MEETING" DISCUSSED THE VISION OF THE CENTURY OF TÜRKİYE**

Held at MÜSİAD with the participation of Vice President Cevdet Yılmaz, the "National Will Meeting" focused on the theme "Economic and Development Vision in the Century of Türkiye." Representatives of civil society organizations shared their opinions and suggestions directly with policymakers.



### **NEW ROLES, STRONGER STEPS**

The Fuzul Holding family continues to grow and strengthen. With recent appointments, Fuzul has further reinforced its organizational power and leadership.



### **ANAHTAR MAGAZINE PROUDLY CELEBRATES ITS 10TH ANNIVERSARY**

Anahtar, the corporate publication of Fuzul, celebrated its 10th anniversary with a special ceremony held at the company's headquarters.



### **THE ROAD TO SUCCESS: FUZUL AKVA INSURANCE'S AWARD JOURNEY IN THE BALKANS**

Galatasaray Fuzul Wheelchair Basketball Team won the 2024-2025 EuroCup 1 trophy by winning the championship in Europe after Türkiye in the 2024-2025 season



### **A STEP TOWARD A SAFER FUTURE WITH AFAD COLLABORATION**

Through fire drills and first aid training conducted in collaboration with AFAD, Fuzul has strengthened both workplace safety and public awareness.



### **NEW INN ATTRACTED GREAT INTEREST AT THE ITF 2025 FAIR**

With its innovative business model, NEW INN presented solutions that will shape the future of the tourism industry at the ITF 2025 Fair, drawing significant attention from participants.



### **A NEW ERA IN MOBILITY: ACCESS, FLEXIBILITY, AND EXPERIENCE IN FOCUS**

Enterprise General Manager Özarslan Tangün stated that changing consumer habits are reshaping the automotive industry, emphasizing that "ownership is no longer the priority – access is. Customers now seek the fastest, most flexible, and safest solutions when they need them."



### **THE MARMARA REGION: A HUB OF TRUST AND SUCCESS**

The Marmara Region continues to be a center shaping the future with its trust-based approach, strong team culture, and customer satisfaction-driven achievements.



### **HOW ARTIFICIAL INTELLIGENCE IS CHANGING OUR DAILY LIVES**

Artificial intelligence is transforming our way of life by touching every aspect of it – from our homes to workplaces, from financial habits to everyday decisions.



### **A GUIDE TO HELPING CHILDREN ADAPT TO SCHOOL**

Facilitating children's adaptation to school is crucial not only for their education but also for their emotional and social development.



### **BEING A WOMAN IN THE HEART OF WAR, AMID THE SOUND OF BULLETS**

As a female journalist chasing stories in some of the world's most dangerous regions, I feel the pride of rediscovering both my profession and myself.



### **GROWTH IS A RESULT; STAYING BIG IS A STRATEGY**

In developing countries, making corporate growth sustainable depends on strong institutional identity and strategic communication that supports long-term resilience.



### **MUSCULOSKELETAL PROBLEMS IN OFFICE WORKERS AND SUGGESTED SOLUTIONS**

In the seemingly comfortable world of office life, small but consistent precautions can help improve both our health and our work efficiency.



### **OUR VOICE: THE UNIQUE SIGNATURE THAT REFLECTS OUR CHARACTER**

Main highlight: Starting her musical journey at a young age, İrem Derlen shares her passion for the stage and her artistic path in an intimate interview.



### **A NEW ERA IN CUSTOMER EXPERIENCE WITH ARTIFICIAL INTELLIGENCE**

Artificial intelligence transforms intense customer interactions into instant insights – turning customer experience from simple support into a core growth strategy.



### **SUSTAINABLE GROWTH**

Balancing economic development with the protection of natural resources and the rights of future generations is no longer optional – it's the essential path of sustainable growth shaped by ESG (Environmental, Social, and Governance) criteria.



### **5 DREAMLIKE COUNTRIES YOU CAN VISIT WITHOUT A VISA**

Explore countries you can discover freely with just your passport and a plane ticket – offering rich experiences from culture and history to nature and entertainment.



### **ART IN THE HEART OF THE CITY: THE TRANSFORMATION OF PUBLIC SPACES**

Public art not only reshapes the physical appearance of cities but also transforms social relations, spatial identity, and individuals' connection with daily life – making art accessible and creating an open, vibrant, and interactive urban culture.



### **NEW PLATFORMS FOR YOUNG ARTISTS**

The digital age is opening new doors for young artists to gain visibility; social media, online marketplaces, and alternative exhibition models are making the art world more accessible than ever.



### **A JOURNEY FROM SAVINGS TO TRUST**

My journey with Fuzul began with a group of people turning small savings into dreams – and evolved into a long adventure that made the brand a true symbol of trust in the industry.



### **THE BUSINESS WORLD AT THE SUMMITS**

The Trusted Product Summit serves as a conscientious call – honoring the trust, sustainability, and legacy behind every product that reaches our tables.

Biriktilen mal veya para. Genelde meslektaşlar için yapılmış konular topluluğu iş merkez	B	O	Dört tekerlekli motorlu kara taşıtı. İlave Geri almak üzere verilen şey	E	K	Kuşlarda ve böceklerde uçmayı sağlayan organ. İpeiden küçük, köyden büyük verileşirmerkezi	K	A	İki şeyin arasını açmak. İlk defa yeni bir şey üretme	İ	İ	Hedefe varma, hedefi vurma. İlkbaharda bitip bir iki mevsim sonra kuruyan küçük bitkiler	
	S	İ	5	Kiraya verilerek gelir getiren ev, dükkân, tarla, bağ vb. mülk; akaret	A	K	A	R	Kısaca kosinüs. Tadı güzel, lezzetli	C	O	15	S
Kurmaca veya gerçek olaylara dayanan uzun edebî tür. Kimse, insan, tip, yüz	R	O	M	A	N	Çiğ ot ve sebzelerle yapılan, yağ, tımon, sirke vb. maddeler konulan yiyecek	S	A	1	L	A	T	A
	S	İ	14	Soyluluk. Büyüme eğilimi gösteren yumru; neoplazma, vektasyon, tümör	A	S	A	L	E	T	Otomobil kullanmaya yeterli sürücü belgesi sınıfı. Gebe	B	
İnsanların içinde yaşadıkları ev, apartman vb. yer; mesken. Bilgisayara ait olan	K	O	21	U	T	Bir asitle birleştiğinde bir tuz oluşturan madde. Doğa	B	A	Z	Halk ağzında "evet". Dilek, istek	H	E	
	S	İ	7	Onarmak işi; tamir. Pamuk veya keten ipliğinden üretilen bir tür dokuma; çaput	T	A	M	İ	R	A	T		
	Ü	M	İ	T	B	A	A	Z	İ	M	Bir soru eki		
Ummaktan doğan duygu. Genişlik. İlaç, çare	L	B	E	B	E	K	Kur'an-ı Kerim alfabesinin beşinci harfinin adı. Bir kelimenin hecelerini teker teker söyleme	C	İ	M			
	E	M	N	E	Z	İ	R	H	A	L	20	I	
	N	İ	K	E	L	A	İ	L	E	E	Beklenmeyen bir sırada, ansızın, birdenbire, durup dururken		
Parlak, sert ve kolay işlenebilen bir element. Özel gezinti gemisi	Y	A	T	A	T	M	A	C	A	Göz problemlerini ve kortüğü önlemede faydalı vitamin	A		
	G	A	R	N	İ	E	Z	E	L	N	Pusulada kuzey. Güldürmek, eğlendirmek için kırmadan yapılan hareket. Yaşayış söz; latife	N	
Büyük tren istasyonu. Anne. Numaranın bir kısaltması	V	A	L	İ	D	E	E	L	İ	S	İ	19	
	N	K	K	A	H	İ	R	E	A	D	22		
	O	T	O	M	A	T	İ	K	M	E	K	E	
Mekanik yollarla hareket ettirilen veya kendi kendini yöneten alet. Allah (cc)	İ	L	A	H	L	İ	S	E	A	N			

Anahtar Kelime: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23

1 A 2 N 3 A 4 H 5 T 6 A 7 R 8 D 9 E 10 R 11 G 12 İ 13 S 14 İ 15 O 16 N 17 Y 18 A 19 Ş 20 İ 21 N 22 D 23 A

fuzul»HOLDING



GÖNÜLLERİ  
KAZANMAYI  
AMAÇLARSAN

*Fuzul Olursun!*



fuzul»GYO



STAY  
ALL  
WAYS | NEW  
INN

rubikpara

fuzul

fuzul»TOPRAKTAN

fuzul»VENTURES

fuzul»YENİLENEBİLİR  
ENERJİ

fuzul»PLUS

Olimpa Park

akvasigorta  
Aracılık Hizmetleri A.Ş.

# BARBAROS 48'DE YAŞAM BAŞLIYOR!

2025  
TESLİM



  
**EMLAK KONUT**  
GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ő.  
T.C. CEVRE, ŐEHİRCİLİK VE İKLİM DEĐİŐRŐLŐŐ BAKANLIĞI TOKİ ŐİRKANIDIR

**BARBAROS 48**

[barbaros48.com.tr](http://barbaros48.com.tr)

**444 0 156**

**fuzul GYO**