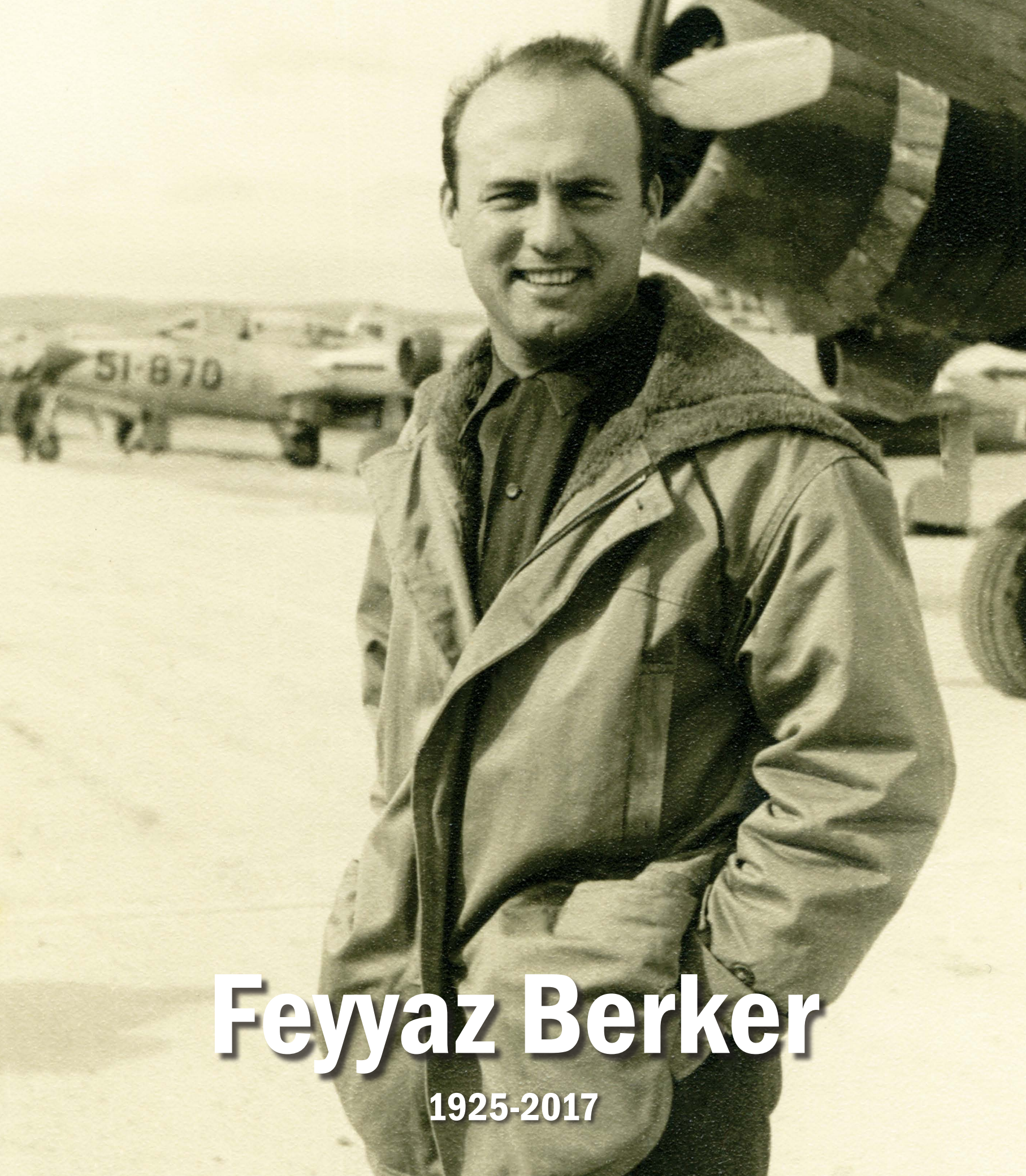


Tbülten 39

TEKFEN GRUP ŞİRKETLERİ BÜLTENİ, Temmuz-Eylül 2017



Feyyaz Berker

1925-2017

İçindekiler



DÜNYANIN EN UZUN ASMA KÖPRÜSÜNE TEKFEN MÜHENDİSLİK İMZASI

Tekfen Mühendislik, Karayolları Genel Müdürlüğü'nün 1915 Çanakkale Köprüsü ve Malkara-Çanakkale Otoyolu projesi için açtığı mühendis müşavirlik ve kontrollük ihalesini kazandı. Tekfen Mühendislik-Parsons Ortak Girişimi, 164,3 milyon TL tutarındaki proje kapsamında Çanakkale Köprüsü'nün proje ve inşaat süreçlerinin yanı sıra 100 km'lik otoyol projesinin uygulama ve inşaat kontrollüğünü de yapacak.

Tekfen Grup Şirketleri Bülteni / Temmuz-Eylül 2017 / Sayı 39

Tekfen Holding A.Ş. adına sahibi
Ahmet İpekçi

Genel Yayın Yönetmeni (sorumlu)
Dorothy Maria Kiss Kalafat (Tekfen Holding)

Yayın Koordinatörü
Esra Tüzgiray Kılıç (Tekfen Holding)

Organizasyon
Nilüfer Özönder (Tekfen Holding)

Katkıda bulunanlar
Selim Ergun (Tekfen Mühendislik);
Hakan Sayar (Toros Tarım); Nazlı Han,
Hanife Akın (Tekfen Gayrimenkul)

Fotoğraflar
Mahmut Ceylan, Gülnur Sözmen

Yönetim yeri
Tekfen Holding A.Ş.
Kültür Mahallesi, Tekfen Sitesi, Budak
Sokak, A Blok, No. 7 Ulus
Beşiktaş - İstanbul
Tel: (212) 359 33 00

Yayına hazırlayan
Kurumsal Yayınlar Araştırma,
Danışmanlık, Tanıtım ve Organizasyon
Hizmetleri Ltd. Şti.
Ortaklar Caddesi Sonu, Pehlivan Sokak,
Nasuh Bey Apt., No. 35/B, D. 2
Mecidiyeköy
Şişli - İstanbul
Tel: (212) 347 53 21

© Üç ayda bir yayımlanır. Tekfen Holding'in ücretsiz iletişim bültenidir.
Yazı ve görsellerin her türlü telif hakları Tekfen Holding'e aittir.

Haberler

- 4 KATAR'DA YOLA DEVAM
- 5 IPLOCA'DAN TEKFEN İNŞAAT'A ÖDÜL
- 6 TEKFEN MÜHENDİSLİK DÜNYANIN EN UZUN ASMA KÖPRÜSÜNE MÜŞAVİRLİK HİZMETİ VERECEK
- 10 OKULA DÖNÜŞ
- 12 TOROS TARIM, MERSİN'DE AR-GE MERKEZİ KURACAK
- 12 TOROS 1003
- 13 TOROS TARIM 12 İLDE ÇİFTÇİLERLE BULUŞTU
- 13 MERSİN ÜRETİM TESİSİ İÇİN ÇEVRE DOSTU YATIRIM

Mercek

- 14 SENEGAL'DE GÖKDELEN YAPMAK

Gezi

- 24 COMO GÖLÜ

Dosya

- 28 TARIMDA BİR MARKA: ANTALYA

Sosyal Sorumluluk

- 42 MARS GÖREVİNE HAZIRLIK
- 50 KIZLAR YEŞİL SAHADA, TEKFEN GAYRİMENKUL YANLARINDA

İnsan Kaynakları

- 51 GÖREV DEĞİŞİKLİKLERİ, TERFİ EDENLER, YENİ KATILANLAR

Anılarda Kalanlar

- 52 77 YILIN ARDINDAN BİR VEDA



COMO GÖLÜ

İtalya'nın kuzeyinde, İsviçre sınırındaki Como Gölü, doğayla baş başa ve sakin bir tatil isteyenler için ideal bir turizm noktası. Kurumsal İletişim Grup Şirketler Direktörü Dori Kiss Kalafat, kartpostallık manzarasıyla her gideni kendine hayran bırakan Como Gölü'nü sizler için gidip test etti.



Acı kaybımız

*Hayatı boyunca gelişmenin ve ilerlemenin gücüne inanmış,
Yapıcı kişiliğiyle herkesin takdir ve sevgisini kazanmış,
Her zaman uzlaşa ve barışın yanında olmuş,
Eğitime verdiği destekle yeni kuşaklara yol açmış,*

*Ebedi dostları ve kader arkadaşları
Necati Akçağlılar ve Ali Nihat Gökyiğit ile birlikte
Bir ömür boyunca ülkesine hizmet etmiş,*

*Tekfen Grup Şirketleri Kurucu Ortağı,
büyüğümüz, değerli ve mümtaz insan*

Sayın FEYYAZ BERKER'i

*22 Ağustos 2017 günü kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Onu daima sevgi ve saygıyla hatırlayacağız.*

Katar'da yola devam

Tekfen İnşaat, Katar'da yeni bir proje daha üstlendi. 200 milyon dolar bedelle gerçekleştirilecek Doğu Endüstriyel Yolu inşaatı 27 ay içinde tamamlanacak.

Tekfen İnşaat, Katar'da devam eden otoyol projelerine bir yenisini daha ekledi. Katar Bayındırlık İşleri İdaresi (ASHGHAL) tarafından açılan Doğu Endüstriyel Yolu inşaatı ihalesini, 200 milyon ABD doları bedelle kazanan Tekfen İnşaat, projeyi 27 ay içinde tamamlayacak.

İki ayrı viyadüğün de bulunduğu yaklaşık 2,5 kilometrelik yol yapımını kapsayan bu son proje ile birlikte, Tekfen İnşaat'ın Katar'da sahip olduğu proje sayısı 4'e yükseldi. Böylece halen devam eden işlerin toplam bedeli 2,4 milyar dolara yükselirken, Tekfen'in bugüne kadar Katar'da üstlendiği projelerin toplam değeri de 4,9 milyar dolara ulaştı.



IPLOCA'dan Tekfen İnşaat'a ödül

Tekfen İnşaat, kurucu üyeleri arasında yer aldığı IPLOCA'nın bu sene Mexico City'de düzenlenen 51. Yıllık Toplantı'sında, hem Sağlık-Emniyet hem de Kurumsal Sosyal Sorumluluk dalında ödüle layık görüldü.

Aralarında dünyanın en büyük müteahhitlik firmalarının da yer aldığı 40 ülkeden 250 üyesi bulunan saygın meslek kuruluşu IPLOCA (Uluslararası Boru Hatları ve Deniz İşleri Müteahhitleri Birliği), bu yıl 25-29 Eylül tarihleri arasında Mexico City'de düzenlenen 51. Yıllık Toplantı'sında Tekfen İnşaat'ı biri "Sağlık-Emniyet" ve diğeri "Kurumsal Sosyal Sorumluluk" alanında olmak üzere iki kategoride ödüllendirdi. Her iki dalda da ikincilik ödülüne layık görülen Tekfen İnşaat, ödülleri IPLOCA eski başkanlarından Tekfen Grup Şirketler Başkanı Osman Birgili'nin de katıldığı törende, Tekfen İnşaat Genel Müdürü Levent Kafkaslı ve İş Geliştirmeden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fatih Can eliyle aldı.

IPLOCA, her yıl "Sağlık-Emniyet" dalında ve dönüşümlü olarak "Çevre" ve "Kurumsal Sosyal Sorumluluk" dallarında üyelerinden gelen projeleri değerlendirerek, belirli kriterler bazında ödüllendiriyor. Katılan projelerden biri "Winner" olarak birincilikle ödüllendirilirken, iki tanesi de "Runner-Up" (Yarış İkincisi) seçiliyor.

Chevron tarafından desteklenen Sağlık-Emniyet yarışmasına bu yıl 13 proje başvurdu. Bu kategoride ikincilik ödülünü "Dik Yamaçlarda Çalışmak" projesiyle Tekfen İnşaat kazandı. Ödül, TANAP projesinde, boru hattının geçtiği güzergâhta bulunan dik kesimlerde çalışmaların daha güvenli bir şekilde yürütülmesini sağlamak için alınan önlemlere istinaden verildi. Alınan önlemler ve eğitim faaliyetleri sayesinde, özellikle kış aylarında iş makinelerinin kayması nedeniyle oluşan kazaların sayısında önemli bir azalma sağlandı. Bu çalışmalar, IPLOCA'nın İş Sağlığı ve Güvenliği Komitesi tarafından değerlendirilerek ödüle layık görüldü.

Total tarafından desteklenen ve toplam 8 projenin katıldığı Kurumsal Sosyal Sorumluluk alanında ise Tekfen İnşaat, ödülünü Mevsimlik Tarım İşçilerinin Aile ve Çocuklarına Destek projesiyle kazandı. Proje kapsamında Tekfen İnşaat'ın TANAP güzergâhı yakınlarındaki mevsimlik işçi ailelerinin temizlik ve eğitim ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik destekleri ödüle layık görüldü.



Tekfen Mühendislik dünyanın en uzun asma köprüsüne müşavirlik hizmeti verecek

Tekfen Mühendislik, Karayolları Genel Müdürlüğü'nün 1915 Çanakkale Köprüsü ve Malkara-Çanakkale Otoyolu projesi için açtığı mühendis müşavirlik ve kontrollük ihalesini kazandı. Tekfen Mühendislik-Parsons Ortak Girişimi, 164,3 milyon TL tutarındaki proje kapsamında dünyanın en uzun asma köprüsü ile 100 km uzunluğundaki otoyolun müşavirlik hizmetlerini verecek.

PARSONS HAKKINDA

Mühendislik, inşaat, teknik ve profesyonel hizmet alanında 70 yıllık bir deneyime sahip olan Parsons, teknoloji odaklı bir mühendislik şirketi. Dünyanın 26 ülkesinde altyapı, savunma, güvenlik ve inşaat sektörlerinde faaliyet gösteren Parsons, ulusal ve uluslararası ölçekte tasarım/tasarım-inşaat, program/inşaat yönetimi, sistem tasarımı/mühendisliği, siber/bütünleşik güvenlik ve diğer profesyonel hizmet alanlarında inovatif hizmetler sunuyor. Şirket satın almaları yoluyla bugüne kadar birçok farklı uzmanlığı bünyesinde toplayan Parsons, köprü mühendisliği alanında da ABD'nin en eski köprü şirketlerinden biri olan Steinman, Boynton, Gronquist & Birdsall'ı 1988 yılında bünyesine kattı. Parsons böylece, aralarında ünlü Brooklyn Köprüsü'nün de bulunduğu yüzlerce projeden oluşan büyük bir referans listesine sahip bulunuyor.

Osmangazi Köprüsü'nün yer aldığı İstanbul-İzmir Otoyolu ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün yer aldığı Kuzey Marmara Otoyolu ile birlikte Marmara Otoyol Ringi'ni tamamlayacak olan Kınalı-Tekirdağ-Çanakkale-Balıkesir Otoyolu'nun inşasında ilk adım atıldı. Projenin en önemli parçasını oluşturan 1915 Çanakkale Köprüsü ile 100 km uzunluğundaki Malkara-Çanakkale Otoyolu'nun ihalesi 26 Ocak 2017 tarihinde sonuçlandı. Projeyi Yap-İşlet-Devret modeli kapsamında inşa edecek ortaklığın belirlenmesinin ardından, 22 Mayıs 2017 tarihinde projenin müşavirlik hizmetini kapsayan ihalenin mali zarfları açıldı. İhaleyi, ABD'li Parsons Grubu ile birlikte teklif veren Tekfen Mühendislik 164,3 milyon TL bedelle kazandı.

Projenin en önemli parçasını oluşturan 1915 Çanakkale Köprüsü, tamamlandığı zaman dünyanın en uzun asma köprüsü olacak. Köprü'nün iki ayağı arasındaki 2.023 metre uzunluğundaki rekor açıklık, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. kuruluş yılını temsil edecek. Köprü-

nün toplam uzunluğu ise 3.860 metre olacak. Anadolu yakasında Lapseki'nin Şekerkaya mevki ile Avrupa yakasında Gelibolu'nun Sütluçe mevki arasında inşa edilecek köprü, Çanakkale Boğazı'nın ilk, Marmara Bölgesi'nin ise 5. asma köprüsü olacak. Toplam 6 şeritli otoyol projesi kapsamında Çanakkale Köprüsü'nün yanı sıra 31 viyadük, 5 tünel, 30 köprülü kavşak ve 143 alt-üst geçit inşa edilecek.

ABD'li Parsons Grubu ile birlikte projenin mühendis müşavirlik ve kontrollük hizmetini üstlenen Tekfen Mühendislik, 2010 yılında Karayolları Genel Müdürlüğü ile yaptığı sözleşme kapsamında Kınalı-Çanakkale ve Çanakkale-Savaştepe Otoyollarının ihale öncesi projelerini de hazırlamıştı. Tekfen Mühendislik, bugüne kadar üstlendiği en büyük müşavirlik projesi olan Malkara-Çanakkale Otoyolu'nda 166 kişilik bir ekiple hizmet verecek. Tekfen Mühendislik-Parsons Ortaklığı, Çanakkale Köprüsü'nün proje ve inşaat süreçlerinin yanı sıra 100 km'lik otoyol projesinin uygulama ve inşaat kontrollüğünü de yapacak.



Tekfen Mühendislik Ulaşım-Altyapı ve Mimariden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Selim Ergun'la proje hakkında**

Bize projenin geçmişi hakkında bilgi verir misiniz?

Biz Tekfen Mühendislik olarak 2010 yılında Karayolları Genel Müdürlüğü'nden dört önemli otoyolun mühendislik işlerini aldık. Bunlardan bir tanesi Kınalı-Çanakkale, ikincisi Çanakkale-Savaştepe, üçüncüsü Ankara-Dumlupınar, dördüncüsü ise Dumlupınar-İzmir Otoyolu'ydu. Projelerini yaptığımız bu dört otoyol arasında Kınalı-Çanakkale ve Çanakkale-Savaştepe Otoyollarının ortasında 1915 Çanakkale Köprüsü yer alıyor. Köprü projesi henüz ihaleye çıkmamıştı o zaman. Köprü ile birlikte Malkara-Çanakkale arasındaki 100 km'lik otoyolun yapımı geçtiğimiz sene ihaleye çıktı. Yap-İşlet-Devret kapsamında ihaleyi Daelim-Limak-SK-Yapı Merkezi Ortak Girişim Grubu kazandı. Ardından Karayolları, projenin müşavirlik hizmetleri için bir ihale açtı. Otoyolun projesini zaten biz yapmıştık. Köprü'nün projesi ise yeni yapılacak. Köprü'nün proje süreci, ardından inşaatı ve kesin projesi mevcut olan otoyolun uygulama projesi ve inşaat kontrollüğü için yapılan bu ihaleyi biz kazandık.

Yabancı ortağınız Parsons ile nasıl bir araya geldiniz?

ABD'li Parsons Grubu'nun geçmişten gelen ciddi bir asma köprü deneyimi var. Tekfen İnşaat da, Katar'da yeni alınan otoyol işinin mühendislik kısmında Parsons'la çalışıyor. Bizim de Tekfen Mühendislik olarak güçlü bir otoyol tecrübemiz var, ama Katar'daki otoyol projesini taahhüt edilen sürede yapabilmek için bizim dışımızda hazır bir ekibe ihtiyaç duyuldu. O aşamada Parsons'la bir işbirliği yaptık. Bizden de bir ekip gitti Katar'a. Böylece Parsons'la ilk ortak projemize başlamış olduk. Daha önce de birkaç kez temasımız olmuştu ama ortak çalışma şansı bulamamıştık. Katar'da ilk

kez ortak bir projede yer aldık. Ardından Çanakkale Köprüsü projesinde de birlikte hareket etme noktasında çok istekli olduk. Bu işbirliğinin gelecekte daha büyük projelerle devam etmesini ümit ediyoruz.

1915 Çanakkale Köprüsü Tekfen Mühendislik için nasıl bir anlam taşıyor?

Çanakkale Köprüsü, her şeyden önce prestij açısından çok önemli bir proje. İki ayak arasındaki açıklık bakımından dünyanın en uzun köprüsü. Bütün dünyanın gözü burada şu anda. Bütün asma köprü müteahhitleri, projeciler, danışmanlar bu projeyi yakından takip ediyor. Asma köprü konusunda Parsons'ın ciddi bir deneyimi ve yeterliliği var. Amerika'nın en ünlü köprü firmalarından biri olan Steinman'ı 1988 yılında bünyesine katmış. Otoyol konusunda ise Tekfen Mühendislik olarak bizim ciddi bir deneyimimiz var. Aldığımız işin toplam büyüklüğü 164,3 milyon TL. Ortak girişimin lideri biziz. Tekfen Mühendislik olarak bugüne kadar üstlendiğimiz en büyük iş bu. Prestij olarak da bizim için çok önemli bir proje. Bundan sonra benzer projeler için referans teşkil edecek bir iş. Sadece Tekfen Mühendislik olarak değil, Taahhüt Grubu için de çok önemli bir gelişme. Asma köprü konusunda grubumuza know-how anlamında ciddi katkı sağlayacak.

Projenin takvimi ve yapılacak çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Projede toplam 166 kişilik bir ekip görev alacak. Bizim görevimiz, Karayolları adına projenin ve inşaatın kontrolü. Tüm proje ve in-

saat aşamalarının kontrol ve onay sorumluluğu bizde. Köprü projesi sıfırdan geliştirilecek. Dolayısıyla her aşamasında projeyi denetleyerek geliştirilmesine katkı vereceğiz. İnşaat sırasında da her bir kalemin onayı bizden çıkacak. Betonun kalitesinden kullanılacak malzemeye, zaman planından iş programına, SEÇ'ten kaliteye, her şeyden biz sorumluyuz. Müteahhitlerin hakedişlerini de biz onaylayacağız. Ek iş taleplerini değerlendirerek görüşümüzü Karayolları'na sunacağız. Köprü'nün proje geliştirme çalışmalarına başlandı. Her hafta Bursa'da toplantı yapıyoruz. Şimdilik projeyi Bursa Kamu-Özel Sektörü Ortaklığı Bölge Müdürlüğü takip ediyor. Mütahhit şantiyelerini kurduktan sonra biz de Çanakkale'de ofislerimizi kuracağız. Sanırım bu işler yıl sonunu bulacak. Projeye personel atamalarına başladık. Proje süresi 6 yıl. Köprü, 29 Ekim 2023'te açılacak.

Bundan sonrası için takip ettiğiniz başka aday projeler var mı?

Önümüzdeki senelerde, İzmir Körfez Geçişi başta olmak üzere benzer projelerde yer almak istiyoruz. İzmir Körfez Geçişi üzerinde bu kez asma değil ama eğik askılı ve uzun açıklıklı bir köprü ve batırma tünel projesi var. Türkiye'nin öncelikli projelerinden biri. Bu sene ihaleye çıkması bekleniyor. Bu projede de yer almak istiyoruz. Tekfen Mühendislik olarak Türkiye'nin önemli otoyol projelerinde 30 yıldır aralıksız aktif olarak yer alıyoruz. Bu özelliğimizi geliştirerek devam ettirmek istiyoruz.

TEKFEN MÜHENDİSLİK'İN BUGÜNE KADAR MÜŞAVİRLİK HİZMETİ VERDİĞİ KARAYOLU VE OTOYOL PROJELERİ

Tarsus-Adana-Gaziantep (TAG) Otoyolu	1988-2002	230 km
Susurluk-Balıkesir Otoyolu	1993-2001	62 km
İzmit Körfez Geçişi	1996	47 km
Aydın-Kuyucak Otoyolu	1997-2007	60 km
Ünye-Piraziz Otoyolu, Bolaman-Perşembe Bölümü Viyadük ve Köprüleri	1998-2000	
Ünye Çevreyolu	1999-2005	10 km
Çiftahan-Pozantı Otoyolu Viyadük ve Köprüleri	2000-2008	
Çeltikçi-Burdur-Keçiborlu Karayolu	2000-2007	67 km
Çanakkale-Savaştepe Otoyolu	2010-2016	331 km
Kınalı-Çanakkale Otoyolu	2010-2015	180 km
Dumlupınar-Manisa Otoyolu	2010-2017	243 km
Ankara-Dumlupınar Otoyolu	2010-2017	257 km
İstanbul Boğazı Karayolu Tüp Geçişi	2010-2011	11 km
Merzifon-Koyulhisar Otoyolu	2013-devam	235 km
İzmir-Aydın Otoyolu, İzmir-Çeşme Otoyolu ve İzmir Çevreyolu	2013-2016	26 km
Türkmenistan Aşgabat-Türkmenbaşı Otoyolu	2014-devam	344 km
Katar Kuzey Otoyolu	2014-2017	50 km
Bursa-Karacabey-Zeytinbaşı-Mudanya Karayolu	2015-2017	29 km
Akyazı-Dokurcun Karayolu Viyadükleri	2016-2017	
Katar Al Khor Otoyolu	2016-devam	34 km



DÜNYANIN EN UZUN ASMA KÖPRÜSÜ

1915 Çanakkale Köprüsü, tamamlandığı zaman dünyanın en uzun asma köprüsü olacak. Köprü'nün iki ayağı arasındaki 2.023 m uzunluğundaki rekor açıklık, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. kuruluş yılını temsil edecek. Köprü'nün toplam uzunluğu ise 3.860 metre olacak. Köprü'nün müşavirlik hizmetini ABD'li Parsons Grubu ile Tekfen Mühendislik birlikte verecek (solda).



OKULA DÖNÜŞ

Finansal ve operasyonel başarısını öğrenmeye ve değişime açık insan kaynağı ile daha da yukarıya taşımayı hedefleyen Toros Tarım, iş süreçlerinde ve çalışanları kişisel gelişimlerinde fark yaratacak eğitim ve gelişim programlarını Toros Akademi çatısı altında topladı. Tüm şirket çalışanlarının yönetsel, kişisel ve mesleki gelişimlerine destek olmak amacıyla kurulan Toros Akademi, sürekli gelişimi bir şirket kültürü haline getirmeyi amaçlıyor. Bu hedef doğrultusunda Toros Akademi, ilk olarak Liderlik Okulu'nun lansmanını Ağustos ayında gerçekleştirdi.

Yöneticilerin liderlik gelişimini hedefleyen Liderlik Okulu, üst düzey yöneticilere "Lider Yönetici Koçluk Programı" yoluyla; ilk ve orta kademedeki yöneticilerinin gelişimine ise Bilgi Üniversitesi işbirliği ile geliştirilen "Temel Liderlik Programı" yoluyla destek verecek.

Liderlik Okulu, müfredat mantığına uygun olarak ve Toros Tarım'ın yetkinlikleri gözetilerek özel olarak tasarlanmış, birbirini üzerine inşa edilen 9 günlük bir programdan oluşuyor. Bilgi Üniversitesi santralistanbul Kampusu'nda eğitimlere katılacak olan yöneticiler, kendilerine verilen sorumlulukları yerine getirdikçe, eğitimlere katıldıkça ve katma değerli projelerini sundukça kredi toplayacak ve Mayıs 2018'de mezuniyet şartlarını yerine getirenler keşif atacak. Üst düzey yöneticiler ise Liderlik Okulu kapsamında, 6-8 arasında değişen seanslarda koçluk olarak liderlik yetkinliklerini güçlendirecek. Liderlik Okulu'na 12 üst düzey, 120 ilk ve orta kademe yönetici katılacak.

Toros Tarım'dan nitelikli insan gücünün gelişimine tam destek

Toros Tarım, bünyesindeki tüm şirketlerin eğitim ve gelişim fonksiyonlarını tek çatı altında birleştirdiği "Toros Akademi"yi hizmete açtı. Nitelikli insan gücünün desteklenmesini amaçlayan Toros Akademi, sürdürülebilir başarının yakalanmasını ve gelişimin sürekliliğini ilke ediniyor. Akademi'nin ilk ürünü olan "Liderlik Okulu" Ağustos ayında tanıtıldı.



Tekfen Mühendislik Akademisi hayata geçiyor

Tekfen Mühendislik bünyesinde, nitelikli insan gücünü geliştirmek ve bilgi birikimini kurumsallaştırmak amacıyla Tekfen Mühendislik Akademisi kuruluyor. Şirketin yeni beş yıllık strateji planında önemli hedeflerinden biri olarak yer alan Akademi, bugüne kadar şirket içinde yürütülen eğitim programlarını kurumsal bir yapı altında toplayacak. Ayrıca şirketin sahip olduğu mühendislik deneyimi yazılı ve her an erişilebilir kaynaklara dönüştürülecek.



Akademi'de şirketin deneyimli çalışanlarının yanı sıra grup bünyesindeki danışmanlar, yöneticiler, emekli çalışanlar ve üniversitelerden davet edilecek akademisyenler eğitim verecek. Tekfen Mühendislik Akademisi, yıl sonuna kadar faaliyete geçecek.

NİTELİKLİ İNSAN GÜCÜMÜZÜ SAYICA NE KADAR ARTIRABİLİRSEK, DÜNYA PAZARINDA O KADAR GÜÇLÜ BİR YER EDİNEBİLİRİZ.

ALPARSLAN GÜRE
Tekfen Mühendislik Genel Müdürü

Tekfen Mühendislik Akademisi fikri nasıl doğdu?

Tekfen Mühendislik'in en önemli sermayesi nitelikli insan gücü. Nitelikli insan gücümüzü sayıca ne kadar artırabilirsek, dünya pazarında o kadar güçlü bir yer edinebiliriz. Tekfen Taahhüt Grubu'nun bir EPC (Mühendislik, Tedarik, İnşaat) müteahhidi olma vizyonu doğrultusunda Tekfen Mühendislik'ten beklenen de, olması gereken de zaten bu. Öte yandan, Taahhüt Grubu'nun en değerli hazinesi 60 yılı geçmiş deneyimleri ve bilgi birikimi. Bu birikimin projelere taşınmasında da en büyük görev şüphesiz mühendislik şirketi olarak bize düşüyor. Özellikle boru hatları başta olmak üzere, terminal yapıları, petrol rafinerileri, depolama tankları gibi projelerde bugüne kadar kazanılmış olan çok değerli deneyim ve bilgileri çalışanların hafızasından alıp, şirketin yazılı kaynaklarına dönüştürmemiz ve bu deneyimleri öğrenilmiş dersler mantığı ile tüm çalışanlarımızla paylaşmamız gerekiyor. Biz bu öngörülerle yola çıkarak, bugüne kadar uygulamakta olduğumuz şirket içi eğitim faaliyetlerimizi daha kurumsal bir platforma taşımamızın yararlı olacağı düşüncesiyle Tekfen Mühendislik Akademisi'nin oluşturulmasını öngördük.

Akademi'nin hedefleri ve çalışma prensibi ne olacak?

Tekfen Mühendislik Akademisi'nin ana hedefleri nitelikli insan gücü yetiştirmek, şirkete yeni girecek çalışanlara verilecek uyum eğitimleri ile daha hızlı adaptasyonlarını sağlamak, şirket içi bilgi ve deneyimleri çalışanlara aktarmak, yeni teknolojileri tanıtmak ve eğitimlerini vermek olarak özetlenebilir. Akademi görev alacak eğitmenler esas olarak kadromuzdaki deneyimli arkadaşlarımız olacak. Tabii bunun yanında Tekfen Grubu içinde farklı şirketlerde halen çalışmakta olan danışman arkadaşlarımızın ve emekliye ayrılmış büyüklerimizin de bilgi ve deneyimlerini paylaşmaları adına değerli katkıları bekliyoruz. Bazı teknik konularda ise üniversitelerle işbirliği yapmayı planlıyoruz. Yönetim olarak, Tekfen Mühendislik Akademisi'nin şirketimize gerek eleman yetiştirme gerekse mühendislik kültürünü pekiştirme adına büyük katkıları olacağına inanıyoruz. Önümüzdeki süreçte akademinin faaliyetleri ilgili olarak sizleri bilgilendirmeye devam edeceğiz.





Toros Tarım, Mersin'de Ar-Ge Merkezi kuracak

Toros Tarım'ın bitki besleme alanında Ar-Ge Merkezi kurmak üzere T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na yaptığı başvuru kabul edildi. Türkiye'de kendi alanında bir ilk olan Ar-Ge Merkezi'nde sektörün talep ve gereksinimlerini karşılamaya yönelik bilimsel çalışmalar yürütülecek.

Toros Tarım, sürdürülebilir tarımın en önemli unsurlarından olan gübre alanında ürün portföyünü yeni ürünlerle desteklemek ve Türk tarımını teknolojik yeniliklerle tanıştırmak amacıyla Mersin Üretim Tesisi içinde bir Ar-Ge Merkezi kuracak. T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından başvurusu onaylanan Ar-Ge Merkezi'nde ürün geliştirme, mevcut ürünleri iyileştirme ve süreç geliştirme çalışmaları yapılacaktır.

Kurulacak Ar-Ge Merkezi'nde özel gübre çeşitlerinin geliştirilmesi ve ülkemizde imal edilmeyen ürünlerin yerli olarak üretilmesi gibi çalışmaların yanı sıra mevcut ürünlerin fiziksel ve kimyasal etkinliğinin, mukavemet ve bekleme sürelerinin artırılması gibi çalışmalar gerçekleştirilecek. Üretim süreçlerinin geliştirilmesi, optimizasyon, üretimde enerji tasarrufu ve çevresel etkilerin azaltılması gibi konular da yeni Ar-Ge Merkezi'nin hedefleri arasında yer alıyor.

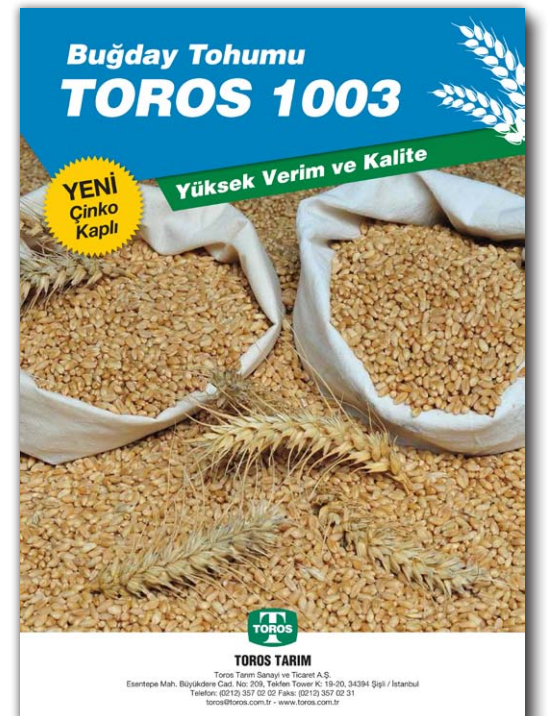
Bugüne kadar gübre ve tarımsal girdi alanındaki yenilikleriyle sektörüne birçok konuda öncülük yapan Toros Tarım, Ar-Ge Merkezi ile de bir ilke imza atıyor. Kurulacak tesis, Türkiye'de bitki besini alanında faaliyet gösteren ilk Ar-Ge merkezi olacak. Bugüne kadar Ege Üniversitesi ve Çukurova Üniversitesi ile doğru-dengeli gübreleme ve bitkisel üretimde hassas besin yönetimi gibi alanlarda ortak çalışmalar yürüten Toros Tarım, önümüzdeki dönemde bu çalışmalarını da geliştirerek sürdürmeyi hedefliyor.

Toros 1003

Tescilli yeni buğday çeşidi satış noktalarında

Toros Tarım'ın 2010 yılında başlattığı ekmeklik buğday ıslahı programı çerçevesinde ilk tescil edilen buğday çeşidi "Toros 1003" satış noktalarından çiftçilere ulaştırılmaya başladı. Islah, deneme, tescil ve çoğaltım aşamalarından sonra ilk kez bu sezon satışa sunulan ve ekmeklik kalite değerleri oldukça yüksek olan yeni çeşidin en önemli özelliği erkenci bir karaktere sahip olması. Diğer çeşitlere göre çok daha erken başaklanan Toros 1003, bu özelliği sayesinde buğdaydan sonra ikinci ürün tarımı yapılan yerlerde çiftçiye önemli bir avantaj sağlayacak.

Ayrıca dik gelişme gösteren yapraklarından dolayı güneş ışınlarından maksimum yararlanabilen Toros 1003, sık ekime oldukça uygun bir yapıya sahip. Kurak koşullara dayanıklı ve 85-95 cm bitki boyuna sahip olan yeni çeşit, yatmaya ve buğday hastalıklarına karşı da hayli dirençli. Bu özellikleriyle yüksek bir verim potansiyeline sahip olan tohumun, Türkiye'nin tüm yazlık bölgelerinde üreticilerce en fazla tercih edilen yazlık ekmeklik buğday çeşitleri arasına girmesi hedefleniyor.



Toros Tarım 12 ilde çiftçilerle buluştu

Toros Tarım, Türkiye genelinde 12 şehri kapsayan bir tanıtım turu gerçekleştirdi. "Anadolu'da tarım neredeyse Toros Tarım oradadır" mottosuyla yola çıkan Toros Tarım, 7 Eylül - 7 Ekim tarihleri arasında Yozgat, Ankara, Eskişehir, Bursa, Edirne, Sivas, Kayseri, Adana, Hatay, Diyarbakır, Mardin ve Urfa illerinde çiftçilere buluştu.

Anadolu Motor'un düzenlediği tanıtım gezisine katılarak 12 ilde çiftçilerle buluşan Toros Tarım, tur kapsamında düzenlenen tarla etkinliklerinde yeni organomineral gübrelere ve Ultra Azot ürününü çiftçilere tanıttı. Çiftçilerin keyifli vakit geçirdikleri çeşitli aktivitelere de sahne olan tur süresince Toros Tarım, katılımcılara yeni organomineral gübrelerin kullanımı ve verimliliğe etkisi konusunda bilgi aktardı. Ayrıca, amonyum nitrat gübresinin yasaklanmasından sonra üst gübrelemede bu eksikliği gidermek için Toros'un üretmeye başladığı %33 Azot (N) ve %24 Kükürt (SO₃) içerikli Ultra Azot gübresi de tur sırasında çiftçilerle buluşturuldu.



Mersin Üretim Tesisi için çevre dostu yatırım

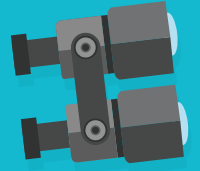
Toros Tarım'ın üç fabrikasından biri olan Mersin Üretim Tesisi, tamamen gönüllülük esasıyla yeni baca gazı yıkama sistemini devreye alarak çevre dostu özelliğini daha da geliştirdi.

Ürün ve hizmetleriyle bugüne kadar sektörüne birçok konuda öncülük eden Toros Tarım, Mersin'de devreye aldığı CAN Ünitesi Prill Kulesi Baca Gazı Yıkama Sistemi ile yine örnek bir yatırıma imza attı. Türk gübre sektöründe bir ilk olan yaklaşık 35 milyon TL tutarındaki tesis, aynı zamanda Türkiye'deki sanayi kuruluşları tarafından yapılan en büyük çevre yatırımları arasında yer alıyor. Yeni devreye alınan sistem, baca gazı emisyon büyüklüğü ve arıtma kapasitesi ile de dünyadaki sayılı baca gazı yıkama sistemleri arasında bulunuyor.

Toros Tarım, çevre mevzuatı açısından zorunlu bir yatırım olmamasına rağmen Prill Kulesi Baca Gazı Yıkama Sistemi'ni kurarak, daha önce de T.C. Şehircilik ve Çevre Bakanlığı tarafından kabul edilen değerlerin altında olan baca gazı emisyonlarını yaklaşık %85 gibi yüksek bir oranda azalttı. Böylece Mersin Üretim Tesisi'nin emisyon değerleri, AB ülkeleri için geçerli olan yasal limitlerin de altına düştü.



Senegal'de gökdelen yapmak



Tekfen İnşaat İş Geliştirme Bölümü, "hassas"a ayarlanmış radarlarıyla dünyayı izliyor. Afrika'dan Kazakistan'a, Arnavutluk'tan Kuzey Avrupa'ya, dünyanın neresinde bir fırsat varsa onu buluyor, araştırıyor, değerlendiriyor ve uygun ise Teklif Departmanı'na "paslıyor." Yaptığı araştırma ve kurduğu bağlantılarla kimi zaman dev projelere öncülük ederek, binlerce kişiye ekmek kapısını aralıyor. Her projenin ayrı bir hikâyesi var. Ama bunlar arasında belki de en ilginç, eğer gerçekleşirse, Tekfen Tower'ın lobisine gelip "gökdelen yaptırmak istiyorum" diye randevu isteyen Senegalli işadaminininki olacak.







Bize İş Geliştirme Bölümü'nün amaç ve çalışmalarından söz eder misiniz?

Fatih Can (Genel Müdür Yardımcısı, İş Geliştirme): Elimizde Tekfen İnşaat'ın önümüzdeki beş sene içinde hangi sektörler ve coğrafyalarda çalışmak istediğinin ve hedeflerinin çerçevesini çizen bir Stratejik Plan var. Biz de İş Geliştirme olarak bu planın içinde sonuç üretecek somut stratejiler geliştirmeye ve bunları uygulamaya çalışıyoruz. Hiç bir fırsatı kaçırmamaya çalışıyoruz. Güvenilir ve itibarlı müşterilerin doğru projelerini, en uygun ortaklarla işe dönüştürmenin çabası içindeyiz.

Uluç Keskin (İş Geliştirme Müdürü):

Tekfen İnşaat olarak teklif verdiğimiz projelerin olabildiğince çoğunun İş Geliştirme Bölümü'nden çıkmasını istiyoruz. Amacımız bu; yoksa bize ihtiyaç olmazdı. İşimiz gereği her yere bakmak zorundayız. İş geliştirmede on girişimden bir tanesi gerçekleşirse başarılı sayılırsınız. O nedenle olabildiğince çok fırsata bakmak zorundasınız. Nereden nasıl bir sonuç çıkacağını tam kestirmek hiçbir zaman mümkün değildir. Burada önemli olan insan ilişkileri. Biz şirketin dışı açık yüzüüz. Şirketi temsil ettiğimiz için sunumundan, tanıtımından, konferanslara ve toplantılara katılmımdan, makro ve mikro pazar araştırmalarından öncelikle biz sorumluyuz. Somut bir hedef proje olmasa bile değişik ülkelere gitmek, ülkenin nabzını tutup raporunu oluşturmak da bizim görevlerimizden biri. Çünkü pazarları mercek altına alıyoruz. "O ülkede kim ne yapıyor, yerel müteahhitler mi uluslararası müteahhitler mi daha şanslı, idare nasıl, dişimize uygun bir iş çıkar mı?" diye hep tetkik ediyoruz. Bu işin temelinde bir bilgi ağı oluşturmak, konuşkan ve kendine gü-

venli olmak, çokça seyahat edebilmek, çok iyi lisan bilgisine sahip olmak ve insanlarla kolay iletişim kurabilme becerisi yatıyor diyebilirim. Her türlü davet ve ihaleden günlük olarak haberdar olmak zorundayız. İhaleye girmesek bile yönetime raporlamak durumundayız. Pazarları araştırıyor, bunları takip edip geleceğe yönelik tahminlerde bulunuyoruz. Şirketin başarısı ve geleceği adına,

farkında olduğumuz önemli ve ciddi bir sorumluluğumuz var. Tekfen'in hedeflerine uygun bir şekilde sürekli yeni iş bağlantıları sağlamak zorundayız. İş geliştirme son derece dışı dönük, sıkı takip gerektiren ve bilgi yönetiminin çok iyi olması gereken bir bölüm. Tekfen'in gerçekleştirdiği işlerin yerine en az o eksilen tutarda yeni işlerin alınması sorumluluğu, yani bunları "ikame etme" yükümlülüğü, İş Geliştirme'nin üzerine düşüyor. Dolayısıyla kalan iş miktarımızı korumak açısından, hiçbir zaman, "Zaten şu kadar büyük kontratlı iş alındı vs" diye rehavete kapılıp gevşeme durumunda değiliz.

Ferda Gürtay (İş Geliştirme Mühendisi):

İşimizin bir parçası da İş Bitirme Belgelerinin düzgün bir şekilde korunması. Çünkü herhangi bir idareye ya da işverene, yaptığımız işi kanıtlamanın yolu İş Bitirme Belgeleri. Özellikle kamu ihalelerine katılabilmek için son 15 yılda benzer bir iş yapmış olma zorunluluğu var. Bazı işleri-

mizde maalesef bu belgeler zamanında alınmadığı için ihalelere girmekte sorunlar yaşıyoruz. O nedenle İş Bitirme Belgelerinin proje bitiminde ilgili idareden alınması çok önemli. Bu konuyu hassasiyetle takip edip eksik belgelerimizi tamamlamaya çalışıyoruz ve bir proje tamamlandıktan sonra belgeleri takibimiz altında tutuyoruz. Ayrıca kamu ihalelerinde kullanılmak üzere bütün İş



BU İŞİN TEMELİNDE BİR BİLGİ AĞI OLUŞTURMAK, KONUŞKAN VE KENDİNE GÜVENLİ OLMAK, ÇOKÇA SEYAHAT EDEBİLMEK, ÇOK İYİ LİSAN BİLGİSİNE SAHİP OLMAK VE İNSANLARLA KOLAY İLETİŞİM KURABİLME BECERİSİ YATIYOR DİYEBİLİRİM.



Bitirme Belgelerinin 2018 yılı başına kadar Kamu İhale Kurumu'nun elektronik ortamına yüklenmesi gerekiyor. Kayıtlı olmayan belge kabul edilmeyecek. Bununla ilgili çalışmalarımız devam ediyor.

Bu kadar geniş bir radar ekranında bilgi kaynaklarınız neler? Nasıl besleniyorsunuz?

Fatih Can: Çok okuyoruz. Hiçbir şeyi kaçırmamaya çalışıyoruz. Çok fazla yayın takip ediyoruz. İş yaptığımız idarelerle hukukumuz oluşuyor, onlardan besleniyoruz. Sadece biz iş araştırmıyoruz, ortaklarımız ve rakiplerimiz de iş arıyor. Kesinlikle standart bir kanal yok. Her şeye bakmak durumundayız. Kaynağımız, yaptığımız bir ziyaret de olabilir, bir ihale ilanı da olabilir, hatta lobiye gelmiş, "Senegal'de gökdelen yaptıracağım" diyen bir kişi de olabilir. Herkesle konuşmaya çalışıyoruz. Ancak bunu çok dikkatle ve titizlikle yapmaya çalışıyoruz. Çünkü bizden sonra Teklif Departmanı var. Biz dudaklarımızı kıpırdattığımızda onlar kollarını kıpırdatıyorlar aylar boyunca teklif hazırlamak için. Onların çabası da işe dönüşüyor ve binlerce kişiye istihdam sağlıyor.

Senegal'deki gökdelen örneği gerçek mi?

Burak Henden (Kıdemli İş Geliştirme Mühendisi): Bize birçok kanaldan bilgi gelir. Bazen bir e-mail, bazen bir telefon. Biz hepsini ciddiye almak durumundayız. Fatih Bey'in örnek olarak bahsettiği kişi, Ankara'daki Senegal Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği'nden aldığı referansla bizi arayan bir kişi. Bu kişiyi araştırdık ve gördük ki hakikaten Senegal'de ailece tanınan bir isim. Şehrin ortasında çok değerli bir arazisi var. Oraya rezidans yapmak istiyor ve "Bunu beraber yapalım" diyor. Zaman zaman böyle münferit öneriler gelebiliyor. Fakat iş bununla bitmiyor. Örneğin Senegal'de iş yapacaksa, o ülke ile ilgili her konuda bilgimizin olması lazım. Senegal nerede, nasıl bir ülke, kültürü nasıldır, ortamı nasıldır, iş yapmaya uygun mudur, hepsini öğrenmemiz lazım. Afrika'da kabile devletinden tutun, politik durumu düzgün, istikrarlı ülkelere kadar pek çok farklı ortam var. Bizim ilgilendiğimiz projelerin mühendisliğinden satın almasına, idaresinden inşaatına kadar şirket standartlarımıza uygun projeler olması gerekli. Ayrıca bir pazarın devamlılığının da olması bekleniyor. Bir ülkeye sadece tek bir iş için girip çıkmak mantıklı olmayabiliyor. O nedenle ülkenin politik durumu ve istikrarı da bizi yakından ilgilendiriyor. Farklı işlere bakarken tüm bunları da raporluyoruz. Çok geziyoruz, çok okuyoruz.

Uluç Keskin: Bizim için önemli olan, hiçbir ziyareti, projeyi, toplantı talebini ciddi bir değerlendirmeye tabi tutmadan, okumadan, dinlemeden, anlamadan reddetmemek. Önyargılı değiliz. Biz durmadan araştırırken, bazen çok ilginç önerilerin kendiliğinden bize geldiği de oluyor. Gelen her öneriyi ciddiye alıp değerlendiriyoruz. O kadar çok kişiyle muhatap oluyoruz ki burada önemli olan doğru kararı, doğru kişiyi seçerek verebilmek.

Kaç kişilik bir ekiple çalışıyorsunuz?

Uluç Keskin: Merkezde 13-14 kişi olduk. Kazablanka'daki ofisimizde 3-4 arkadaşımız var. Azerbaycan ve Suudi Arabistan'da uç beyliklerimiz var. Moskova'da, Aşkabat'da, Bağdat'da irtibat ofislerimiz var. Fakat istihbarat kanalı olarak bakarsanız çok geniş bir ağdan yararlanıyoruz. İş kontaklarımızdan bilgi geliyor, yurtdışı



BİZE BİRÇOK KANALDAN BİLGİ GELİR. BAZEN BİR E-MAIL, BAZEN BİR TELEFON. BİZ HEPSİNİ CİDDİYE ALMAK DURUMUNDAYIZ. ÇOK GEZİYORUZ, ÇOK OKUYORUZ.



şındaki operasyonlarımızdan geliyor, durmadan araştırıyoruz. Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu - DEİK'te çalışmalarımız, iş konseyi üyeliklerimiz var. Bu gibi ortamlardaki konuşmalar, ilişkiler bizi çok farklı yerlere götürebiliyor.

Türk müteahhitlik sektörünün geçmiş dönemdeki iş yapış tarzı ile bundan sonraki iş yapış tarzı ve coğrafyalar anlamında ne gibi farklılaşmalar olacak? Tekfen bu değişimin neresinde?

Fatih Can: Müteahhitlik, Türk karakterine ve kültürüne çok uygun bir sektör. Eskiden ata atlayıp yeni yerler işgal ederek oralarda yerleşmek, organize olmak ve hızlı reaksiyon vermek bizim tarih boyunca yaptığımız bir şey. Orta Asya'dan Balkanlar'a kadar böyle gelmiş. Müteahhitlik de bu refleksle gelişmiş. "Bana ihtiyacın mı var?" "Evet!" "Nerede?" "Libya'da!" "Ertesi gün uçakla geliyorum. Bir ay sonra da bin işçi getiriyorum..." Bu, başka bir milletin, başka bir kültürün sahip olmadığı bir refleks. Kültürle çok alakalı. Ama bu tarz çalışmanın artık ömrünü tamamladığını görüyoruz. Çünkü daha ucuza çalışan ülkeler, daha ucuza çalışan şirketler sektöre giriyor. Dolayısıyla bu artık sürdürülebilir bir model değil. Yeni yerlere gitmek de çok kalıcı bir çözüm değil. Artık teknolojinin gelişmesi gerekiyor. Buna paralel olarak artık belirli uzmanlık alanlarımızın olması lazım. En büyük eksikimiz burada ve bunun peşindeyiz. Bu, artık her grupta ve grubun her kademesinde konuşulan bir konu. Daha üstün teknolojilere nasıl geçebiliriz? Asıl konu bu. Bunu yapabilirsek mevcut ve tecrübe sahibi olduğumuz pazarlarda da işlerimize devam edebiliriz. Ayrıca bunu başarabilirsek, yeni pazarlara girmemiz de daha kolay olacak. Gittiğimiz yerlerde işimizi çok iyi yapıyoruz. Taahhütlerimizi yerine getiriyoruz. Kaliteli iş yapıyoruz. Ama vize ve benzeri sebeplerle işgücümüzü götüremediğimiz yerler var. Oralarda nasıl iş yapacaksınız? O zaman teknoloji ve yönetim kabiliyetini götürmek zorundasınız. İşte bunlar bizim geliştirmemiz gereken konular. Yeni pazarlarla birlikte hangi teknolojiler Tekfen'den sorulur, buna kafa yormamız lazım.



Bu konuda ne gibi çalışmalarınız var?

Fatih Can: Artık dünyadaki her konu teknoloji ile alakalı. Orada da seçici olmalıyız. Her şeyi yapamayız. Yapabildiğimiz ve yapabileceğimiz alanları iyi seçmeliyiz. Yani uzmanlaşmış müteahhitlik yapmalıyız. Belirlediğimiz bazı öncelikli alanlar var. Bunları belirlerken elbette sadece bugünü değil, gelecekte ortaya çıkacak ihtiyaçları ve sürdürülebilirliği de düşünerek hareket ediyoruz. Örneğin su arıtma... Su arıtma teknolojileri, yeterlilik kazanmaya çalıştığımız teknolojilerin başında geliyor. Çok eski bir sektör. Bu sektöre A'dan Z'ye, teknolojisinden anahtar teslim kurulumuna kadar her alanını kapsayacak şekilde girmeye çalışıyoruz. Yalnız müteahhit olarak kalmayalım ve tesislerin sahibi de olalım, işletelim istiyoruz. Müteahhitler yapar, yaptığı tesisin anahtarını sahibine verir. Yani bir kontrat çerçevesinde çalışır. Oysa projenin işletimini de üstlenmek çok daha uzun vadeli bir bakış gerektiriyor.

İlde Değirmentaş (İş Geliştirme Koordinatörü, Su & Atık Su Arıtma Projeleri): Su ile ilgili dünya genelinde bir sıkıntı söz konusu. Gelecekle ilgili olarak "Su Savaşları"ndan söz ediliyor. Suyun önemi buradan belli. Temiz su kaynakları kısıtlı. Bu nedenle suyun geri kazanılması ve yeniden kullanılması giderek önem kazanan bir konu. "Zero discharge" (sıfır atık) kavramı çerçevesinde nereye giderseniz gidin, kirlenmiş suyun geri kazanılması ve tekrar kullanılması önem arz ediyor. Burada da teknoloji devreye giriyor. Tekfen'in elinde halihazırda böyle bir teknoloji yok. Bu nedenle öncelikli olarak teknoloji tedarikçileri veya çözüm ortakları arıyoruz. Bu sektörün dezavantajı, arıtma sektöründeki işlerin ölçek olarak Tekfen'in mevcut işlerinin yanında küçük kalabilmesi. Arıtma sektöründeki projeler çoğu zaman milyar dolarlık projeler değildir. Dolayısıyla orada esas teknoloji satabildiğiniz zaman kazanırsınız. Tekfen'in elinde böyle bir teknoloji olmadığı için bir ortakla beraber hareket etmek istiyoruz. Özel projelerde teknolojiyi mutlaka yurtdışından sağlayacağımız için, Avrupa veya Amerika'daki aday firmalarla irtibat ve görüşme halindeyiz. Bu belki küçük adımlarla gerçekleşecek bir senaryo. Çünkü sektörde büyük ve deneyimli oyuncular var. O nedenle küçük büyük demeden, ama kendine özgü tasarımlarla ve Tekfen kalitesinde işleri referanslarımız arasına katarak, bu sektörde kalıcı olacağımızı göstermek zorundayız. Buradaki en önemli avantajımız ise Tekfen'in bugüne kadar iş yaptığı yerlerde kendini çoktan ispatlamış bir firma olması. Bu avantajı da kullanarak kendimizi hızla geliştirmek istiyoruz.

Fatih Can: Şunu tekrar vurgulamak istiyorum ki biz, bu gibi işlerin operasyonunda da bulunmak istiyoruz. Tekfen İnşaat, şu andaki görünümüyle bir müteahhitlik şirketi. Yatırım ve operasyon bizim mevcut iş modelimizle pek örtüşmese de arkamızda bir holding var. Holding olmanın avantajı da burada. Onun kontrol ve koordinasyonunda, şirketler arasında iyi bir işbirliği ile daha hızlı ilerleyebiliriz. Su ve yenilenebilir enerji, öncelik verdiğimiz alanlar. Dünyada daralan ekonomi çerçevesinde giderek artan bir rekabet var. Biz de bu rekabetin içinde olmak zorundayız. Çünkü durduğunuz anda tökezler ve düşersiniz.



YENİLENEBİLİR ENERJİ, TEKFE GRUBU'NUN PRENSİPLERİ VE VİZYONUyla BİRE BİR ÖRTÜŞÜYOR. TEMİZ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR ENERJİNİN BELLİ ALANLARINDA KENDİMİZE YER AÇMAK BİZİM İÇİN STRATEJİK BİR HEDEF.



Yenilenebilir enerji konusundaki önceliklerimiz ve çalışmalarımız hangi alanları kapsıyor?

Fatih Can: Yenilenebilir enerji, Tekfen Grubu'nun prensipleri ve vizyonu ile bire bir örtüşüyor. Temiz ve sürdürülebilir enerjinin belli alanlarında kendimize yer açmak bizim için stratejik bir hedef. İş Geliştirme Bölümü de onun mümessili. Çalışmalar Holding tarafından da yakından takip edilerek koordine ediliyor. Bir çocuk doğurmaya çalışıyoruz.

Sinan Seyhun (İş Geliştirme Koordinatörü, Yenilenebilir Enerji): Enerji sektörünün kendine özgü dinamikleri var. Özellikle rüzgâr ve güneşte taahhüt kısmı işin çok küçük bir bölümünü oluşturuyor. Yatırımın yüzde 85'ini ekipman ve teknoloji tutuyor. Dolayısıyla orada Tekfen İnşaat'a çok fazla hacim yaratmak mümkün değil. O nedenle de işin yatırım ve işletme tarafında

yer almak daha cazip. Ben işe başladığımda ilk yaptığım şey, Tekfen'in halihazırda aktif olduğu coğrafyalarda ne gibi fırsatlar bulunduğu bakmak olmuştu. Mesela Ürdün'de 200 megavatlık bir kapasite ihalesi açıklanmıştı. Fas'ta bir ihale vardı. Suudi Arabistan, 2020'ye kadar yenilenebilir enerji alanında birkaç bin gigavatlık yatırım yapacağını açıklamıştı. Fakat bu gibi projelere girebilmek için öncelikle referans lazım. Yeterlilik dosyası alabilmeniz için en az 100-200 megavatlık rüzgâr, 50-60 megavatlık solar yatırımı yapmış olmanız, hatta birkaç senedir işletiyor olmanız bekleniyor. Bunun üzerine ilk başta Türkiye'de neler yapabileceğimize bakmaya karar verdik. Avrupa'da şu anda enerji anlamında yatırımların yarısından fazlası rüzgâr ve güneşe yapılıyor. Fosil yakıtlar artık çok geride kalmaya başladı. Yenilenebilir enerji en hızlı büyüyen sektörlerden bir tanesi. Eskiye göre kâr marjları biraz düşse de, daha yapacak çok iş var. Türkiye gibi nispeten olgun pazarlarda da eskisi kadar yüksek kârlı projeler bulamamız da, sektör artık oturmuş olduğu için işler daha kolay ilerliyor. Türkiye'de önünü görebildiğimiz bir proje ile başlayıp, kâr marjı daha yüksek olan ülkelerde devam etmek istiyoruz. Bunlar Balkan veya Ortadoğu ülkeleri olabilir, BDT ülkeleri olabilir. Jeotermal enerji santralleri ise Tekfen'in daha çok yapmaya alışık olduğu tipte tesisler. Taahhüt Grubu bir müteahhit olarak o tür işlerin içinde olabilir. Ama rüzgâr ve güneşten konuşuyorsak, bu alanlarda daha çok yatırımcı özelliği öne çıkacak.

Tekfen'in iş yaptığı coğrafyalar genellikle petrol ve gaz zengini ülkeler. Bu ülkelerde yenilenebilir enerji kendine yer bulabiliyor mu?

Sinan Seyhun: Son dönemde Birleşik Arap Emirlikleri'nden Katar'a, Kuveyt'ten Suudi Arabistan'a birçok petrol ülkesi bu konudaki yatırım planlarını açıkladı. 10 milyarlarca dolar ayrılacak bu işe önümüzdeki dönemde. Belki de en rekabetçi ihaleler bu bölgede olacak. Çünkü onlar da elektriği en ucuza mal etmenin peşindeler. Geçen sene Abu Dabi'de güneş enerjisinde maliyet olarak kilovat saat başına 3 sentin altına indiler. Bu da ilgiyi çok artırıyor.





Ayrıca yatırıma çok uygun bir ortam var finansman ve devlet desteği itibarıyla.

İlde Değirmentaş:

Ortadoğu'da petrol çok ama su yok. İçme ve kullanım suyunu denizden elde ettikleri için bölgede çok fazla desalinasyon (tuz arıtma) tesisi var. Bu tesisleri çalıştırmak için çok büyük enerji sarf ediyorlar. Bu nedenle güneş enerjisinden yararlanarak enerjiyi ve kullanım suyunu daha ucuza mal etmek onlar için öncelikli bir konu. Uluslararası su zirvelerinde ve kongrelerinde bu konu sıkça gündeme geliyor.

Fatih Can: Arap Körfezi'nde desalinasyon tesisleri yüzünden tuzluluk oranı çok fazla arttı. Bütün ekolojik denge bozuldu. Konu sadece su değil elbette. Dünyada yaşam süresi uzadı ve hızla çoğalıyoruz. İnsanoğlu olarak çevre üzerindeki etkimiz çok fazla. Bunların sonucunu fazla uzun olmayan vadelerde, çocuklarımızın hayatlarında ciddi olarak göreceğiz. Artık kirletmemek zorundayız. Az tüketmek zorundayız. Bu gerçekler kaçınılmaz olarak işimizi de etkileyecek. Bu nedenle her zaman geleceği düşünerek hareket etmemiz lazım.

İş Geliştirme olarak bu masada oturanlara baktığımızda yenilenebilir enerji konusuna verilen önemi görmek mümkün. Bu çerçevede şirkete yeni katılan arkadaşlarımızı da tanımak ve düşüncelerini almak isteriz.

Cihan Kaçar (Proje Geliştirme Mühendisi, Yenilenebilir Enerji): Ekibe henüz bir ay önce katıldım. Enerji sektörüne, 2008 yılında Almanya merkezli bir rüzgâr türbini imalatçısı firmada işe başlayarak girdim. Daha sonra yine Almanya merkezli bir mühendislik müşavirlik firmasında 6 yıl kadar çalıştım. Tekfen, enerji alanında yatırıma düşünen bir kurum. Sürekli geliştirilecek ve geliştirilmekte olan yeni projeler geliyor. Her projeyi ayrı ayrı değerlendirip süzgeçten geçiriyoruz. Projeyi getiren kişi veya şirketin Tekfen'nin çalışma prensiplerine uyumlu olmasına ve projelerin çevreyle dost projeler olmasına dikkat ediyoruz. Ben iş başvurumu yaparken Tekfen'in yenilenebilir enerjilere yatırım yapacağını bilmiyordum. Benim için de sürpriz oldu. Böylece Tekfen'e ilgim daha da arttı.

Engin Aytekin (Yatırım Değerlendirme Uzmanı): Ben de Tekfen ailesine 3 ay önce katıldım. Yenilenebilir enerji ve PPP (Public Private Partnership - Kamu Özel Ortaklığı) alanlarındaki yatırımların finansman modelini yapıyorum. Daha önceki işlerimden enerji sektörüne aşınayım. Tekfen'in daha önce çalıştığım yerlerden en önemli farkı, çok daha detaycı ve sağlamcı olması. Mesela bir enerji lisansı ihalesine girmek için hazırlanırken, sanki projeyi almış gibi ilerliyoruz ve neredeyse enerji santralinin operasyona geçecek seviyede detaya giriyoruz. Sektörde bu gibi durumlarda çok daha yüzeysel çalışmalarla karar verildiğini gördüm. Benim



**HEDEF, UZMANLAŞMIŞ
TEKNOLOJİLERİNİ
DÜNYANIN HER YERİNE
SATABİLEN BİR TEKFEN
HALİNE GELMEK OLMALI.
BULUNDUĞUMUZ YERLE O
NOKTA ARASINDA ÇOK
SÜRATLE BİR ROTA
ÇİZMEMİZ VE O YÖNDE
GİTMEMİZ LAZIM.**



Tekfen'e katılmamdan sonraki süreçte finansman modelleri oluşturmak üzere bankalarla sıkı çalışmalarımız oldu. İhalelerde vereceğimiz fiyatı, oluşturduğumuz bu model çerçevesinde belirlemek istiyoruz.

Mert Sözdinletir (İş Geliştirme Mühendisi): Ben de yakın zamanda Tekfen'deki birinci yılımı doldurdum. Bu süre içinde Tekfen ailesini daha yakından tanıma şansını buldum. Öğrenciyken Tekfen'de yaptığım stajdan ve Boğaziçi mezunlarından Tekfen'i biraz olsaydım tanıyordum. Fakat çalışmaya başladıktan sonra gördüğüm en önemli şey buranın kurumsal bir yapıya sahip olması. Oturmuş bir yapısı ve köklü bir geleneği var. İş Geliştirme Departmanı olarak şirketin stratejisini, iş geleceğini belirlemeye çalışıyoruz. Daha rekabetçi olabilmek için analizler ve çalışmalar yapıyoruz. Sürekli olarak pazarı ve gelişen dünyayı takip etmek zorundayız. İş Geliştirme'de bazen kendi kaynağımızı kendimiz oluşturuyoruz. Çünkü neyin nerede karşımıza çıkacağı hiç belli olmuyor. Örneğin birkaç hafta önce asansörle çıkarken bir bankacı ile tanıştım ve şimdi bu bankacı projelerde kredi kullanımı için görüşmeye gelecek. Fırsatın nereden çıkacağını bilemezsiniz. Geçenlerde internette dolaşırken İsviçre'deki Avrupa Nükleer Araştırma Merkezi Cern'in ihalelerini gördüm. Yakın zamanda TİMAŞ ve Ceyhan Fabrika olarak buraya teklif vermeyi planlıyoruz. Vizyonumuzu olabildiğince genişletmeye çalışıyoruz.



Küresel ölçekte bir yandan teknolojiler, diğer yandan iş yapma süreçleri ve ekonomik şartlar hızla değişirken, sektörlerin geleceğine yönelik gelişmeleri takip edebilmek için dışarıda işbirliği yaptığınız ya da danışmanlık aldığınız kuruluşlar var mı?

Mert Sözdinletir: Bu anlamda çok fazla okuyoruz. Sadece haber kaynaklarını değil, stratejistlerin yazılarını ve araştırma raporlarını da takip ediyoruz. Çeşitli enstitü ve üniversitelerden de bilgi alıyoruz.

Fatih Can: Şu anda yapımız gereği çok fazla işle ve çok fazla sektörle ilgileniyoruz. Aynı anda çok fazla şeyle ilgilenmek zorundayız. Çünkü Tekfen'i anlatırken neredeyse yaptığı projelerle değil de, yapmadığı işle anlatmak daha kolay oluyor. Dev proje anlamında nükleer santral yapmadık, havalanı yapmadık, baraj yapmadık, ama dördüncü maddeyi bulamıyorsunuz. Her şeyi yapıyoruz. Her şeyi yapınca da her şeyi takip etmek zorunda kalıyorsunuz. Oysa çok fazla dağılmamak lazım. Çünkü her şirket gibi bizim de kaynaklarımız sınırlı. Takip ettiğimiz proje sayısını bazen ben bile unutuyorum. Böyle olunca uzun vadeli bir planlama yapmak da güç oluyor. Halbuki belirli alanlarda teknoloji satan bir şirket olsak, hedef pazarlar ve hedef müşteriler anlamında çok daha planlı bir şekilde hareket etmek mümkün olabilir. Hedef, uzmanlaşmış teknolojilerini dünyanın her yerine satabilen bir Tekfen haline gelmek olmalı. Bulduğumuz yerle o nokta arasında çok süratle bir rota çizmemiz ve o yönde gitmemiz lazım. Çünkü artık atımıza (uçığa) binip fethedebileceğimiz yerlerin sayısı giderek azalıyor. Halbuki teknoloji sahibi şirketler web sitesinden dahi iş bulabiliyor.

İŞ GELİŞTİRMECİ GÖZÜNDEN 10 YIL SONRASINA BAKIŞ

CİHAN KAÇAR

PROJE GELİŞTİRME MÜHENDİSİ, YENİLENEBİLİR ENERJİ

Ben, yatırımlarını yenilenebilir enerji alanında yoğunlaştırmış, çok kısa vadede (10 yıldan çok daha evvel) rüzgâr enerjisinin 250-300 MW, jeotermal enerjisinde 80-100 MW, güneş enerjisinde 50 MW ve diğer yenilenebilir enerji kaynakları ile birlikte 500 MW yatırımı olan, 10 yıl sonra da 1000 MW'ı geçmiş bir enerji yatırımı portföyüne sahip bir Tekfen hayal ediyorum. Bu da, şu an itibariyle İstanbul'un enerji ihtiyacının yaklaşık yüzde 5'ini karşılayacak bir portföy demektir. Ayrıca Tekfen'i yatırımları Türkiye ile sınırlı kalmayan, Doğu Avrupa ve Afrika ile birlikte Azerbaycan, Türkmenistan ve Özbekistan gibi ülkelerde de yenilenebilir enerji yatırımı yapmış bir şirket olarak görmek istiyorum.



TUĞBA AYGÜL İMİR

İŞ GELİŞTİRME MÜHENDİSİ

Tekfen, dünyanın en büyük uluslararası müteahhitlik şirketleri arasında zaten bir marka. O kısma girmeyeceğim. Türkiye'deki ilk metroyu ve tek ihalede gerçekleştirilmiş en uzun otoyol projesini yapmış olmasına rağmen Tekfen, bugün başka alanlarda öne çıkan bir şirket. Ben Tekfen'in ulaştırma sektöründe eski Tekfen olmasını ve bu sektördeki eski gücünü yakalamasını arzuluyorum. Bunun otoyol ayağını son dönemde Katar'da üstlendiğimiz otoyol projeleri ile gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de gelişmesi kaçınılmaz olan metro ve raylı sistemler ayağında da aynı ivmeyi yakalamalıyız. Sektörel hedeflerin yanında, işlerimizi zenginliği olan ama Türklerin çalışmadığı Kuzey Avrupa ülkeleri ya da doğalgaz zengini İsrail gibi ülkelere de yayabilmeyi isterim. Kuzeyde gelecekte çok fazla otoyol projesi gerçekleştirilecek. Doğal şartları gereği çok zor bir bölge. Fiyort geçişleri, batırma tip tünel gibi değişik yapılar olacak. Çok prestijli projeler. Parası olmayan ve sürekli fon desteği beklenen ülkeler yerine neden zengin ülkelerde iş yapmayalım? Ayrıca, çoğu ülkede son dönemlerde tercih edilen Kamu Özel Ortaklığı modelini eğitim sektörüne uyarlayıp, yapacağımız öneri çalışmalarıyla devletin bu konuda yatırımlara başlamasına önayak olabiliriz. Bu sektörde yatırımcı kimliğimizle de rol alabiliriz.

ENGİN AYTEKİN

YATIRIM DEĞERLENDİRME UZMANI

Ben kendi adıma Yap-İşlet-Devret projeleri ve Tuğba'nın bahsettiği gibi Kamu Özel Ortaklıklı projelerde yatırımlarını yapmış ve yapmaya devam eden, uluslararası fonların dikkatini çeken ve birlikte iş yapmak istediği, böylece ucuza finansman bulup Türk müteahhitlerin çalışmadığı ülkelerde de iş yapabileceğim bir Tekfen görmek isterim.



MERT SÖZDİNLETİR

İŞ GELİŞTİRME MÜHENDİSİ

Daha vizyoner, daha dinamik, daha hızlı karar alıp uygulayabilen bir Tekfen hayal ediyorum. Tekfen, üniversiteler ile birlikte çalışarak yeni teknolojiler geliştiren, bu teknolojileri dünyanın her tarafına satan, sahip olduğu know-how ile Kanada ve ABD gibi pazarlarda var olabilen, yabancı işçi ve mühendis çalıştırarak gerçek anlamda uluslararası kimliğe sahip bir şirket olmalı.



ULUÇ KESKİN

İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ

Tekfen, zaten müteahhitlik sektöründe işini en iyi şekilde yapan çok iyi bir şirket. 1956 yılında Ankara'da inşaat danışmanlık şirketi olarak kurulmuş ve zamanla holdingleşmiş bir şirket olan Tekfen'i başka alanlarda da görmek benim hayalim. Tekfen'in 10 sene sonra, kendi ismiyle anılan bir üniversitesinin olmasını hayal ediyorum. Ütopik olarak da, inorganik büyüme ile Silikon Vadisi gibi bir yerde IT sektöründe isminin olmasını veya nano teknolojide "Tekfen" ismini görmek beni çok mutlu ederdi. Tekfen adının, gerçekleştirdiği inşaatların yanı sıra insanlığa faydalı işlerle birlikte anılmasını hayal ediyorum.





BURAK HENDEN

KIDEMLİ İŞ GELİŞTİRME MÜHENDİSİ

2000'li yıllarda kurumsal şirketlerde bir "vizyon-misyon" modası vardı. Artık böyle bir şey kalmadı. Bunun sebebi, günümüzde şartların çok hızlı değişiyor olması. Artık değişime çok hızlı adapte olabilmeniz lazım. Bugün mesela yenilenebilir enerji diyoruz, su arıtma tesisleri diyoruz. Önümüzdeki 10 sene içerisinde bambaşka fırsatlardan bahsediyor olabiliriz. Bu fırsatların doğru bir şekilde yakalanıp doğru aksiyonlarla değerlendirilerek, Tekfen'in bugün olduğundan çok daha güçlü bir konumda olmasını arzu ederim.



LEART PAÇARİZİ

İŞ GELİŞTİRME UZMANI

Ben de Tekfen'in "Tek" ve "Fen"ini görmek istiyorum. Biraz da duygusal bir yaklaşımla, ileride doğacak çocuğuma "oil and gas" olmayan bir gelecek bırakmak istiyorum.

FERDA GÜRTAY

İŞ GELİŞTİRME MÜHENDİSİ

Tekfen'in 70'inci yılını, Atatürk'ün güzel sözü "Yurtta sulh, cihanda sulh" ilkesi ışığında komşu ve dünya ülkeleriyle barışık, çevre bilinci oluşmuş, doğal yaşama duyarlı olan ve vatandaşına saygı duyan, mutlu ve huzurlu bir Türkiye'de kutlamasını diliyorum. Çünkü bir firmanın güçlenerek büyümesi için sağlam, güçlü ve güvenilir bir ülkeye ve iyi uluslararası ilişkilere ihtiyacı var. Gelecek 10 senede teknolojimizin gelişmesi, belirli konularda uzmanlaşmış olmak, seçilen değil seçen firma konumuna gelmek de benim dileklerim.



SEDA AKKEMİK

GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ASİSTANI

Ben 10 yıl sonra Tekfen'i, dünya çapında hizmet vermekte olan en saygın Türk müteahhitlik şirketi olarak, rekabetçi üstünlüğü ile çok daha farklı sektör ve pazarlarda görmek isterim.





SİNAN SEYHUN

İŞ GELİŞTİRME KOORDİNATÖRÜ, YENİLENEBİLİR ENERJİ

Yenilenebilir enerjide 10 sene sonra Tekfen'in şu an bulunduğu konumdan çok daha farklı bir yerde olmasını isterim. Sadece Türkiye'de değil, daha önce hiç bulunmadığı coğrafyalarda, bugün sahip olmadığı teknolojilere yatırım yapmış olmasını, hatta bu teknolojilerin gelişmesine katkıda bulunmasını isterim. Pil depolama sistemleri, yeni temiz enerji teknolojileri, denizde kurulan off-shore rüzgâr türbinleri, rüzgâr enerjisi fazlasından hidrojen üretilmesi gibi yeni nesil enerji çözümlerinin içinde bulunmasını çok isterim. Bu benim için çok heyecan verici olur. Sadece enerji santrali yatırımı yapıp toptan elektrik ticaretinden değil, üretim ve tüketim noktaları arasında yer alan pek çok değer zincirinin de içinde yer alarak enerjinin geleceğinin şekillenmesinde öncü olmasını isterim. Geleceğin şekillendirilmesinde rol almak, yeni dünyanın çözüm üreticilerinden biri olmak Tekfen'in ana misyonlarından biri olmalı.

İLDA DEĞİRMEN TAŞ

İŞ GELİŞTİRME KOORDİNATÖRÜ, SU & ATIK SU ARITMA PROJELERİ

Tekfen'in 10 yıl sonra çevre ve enerji şirketini kurmuş olduğunu hayal ediyorum. Tekfen'in adına yakışır, "high-tech" projeler yaparak arıtma ve yenilenebilir enerji sektöründe iyi bir oyuncu olmasını hayal ediyorum. Çünkü konvansiyonel sistemlerle herkes, her şeyi yapıyor. Günümüzde birçok inşaat firması bile "arıtmacı" olmuş durumda. O nedenle Tekfen'in konvansiyonel sistemlerle değil, gerçekten high-tech projelerle sektörde adından söz ettirmesini ve iyi işler yaparak çevre ve enerji sektöründe lider bir oyuncu olmasını isterim.



FATİH CAN

GENEL MÜDÜR YARDIMCISI, İŞ GELİŞTİRME

10 seneyi kısa bir zaman dilimi gibi de düşünebiliriz. Tekfen'in, bu sürenin sonunda en az üç tane "Excellence Center" (Mükemmeliyet Merkezi) kurmuş olmasını hayal ediyorum. Üç yerden yönetilen bir Tekfen... Bu masanın etrafında oturan en az on değişik milliyet... Faaliyet alanları uzun ömürlü olan, teknoloji satan bir şirket... Yenilenebilir enerjide en iyi üç oyuncudan biri... Çok hızlı satın alma yapabilen, misyonu doğrultusunda çok hızlı hareket edebilen bir şirket... Ben 10 sene sonra "Üzerinde güneş batmayan bir Tekfen'de çalışıyor olmak istiyorum.



Bir haftalığına
George Clooney'ye komşu olmak

COMO GÖLÜ

Kalafat ailesinin geleneksel hale gelen “neresi olursa olsun, İstanbul’dan kuzeyde olsun” şeklindeki yaz tatili tercihimiz için bu yılki seçimimiz Kuzey İtalya oldu. Ve yine geleneksel olarak, tatilimizi vakitlice planlayamadık. Yok, olmuyor işte! Doktor eşim, takip ettiği ve doğum bekleyen annelerin durumuna göre bir anda, “Hah, haftaya tatile çıkabiliriz, sen hemen ayarla!” diyor. İşte bu noktada, o ana kadar nereye gideceğimize dair fikirlerin uçtuğu kuluçka aşamasından uçak biletlerinin alındığı, Airbnb’den ev ve Milano Havaalanı’ndan arabanın kiralınmış olduğu aşamaya, internet sayesinde iki saat içerisinde geçiyoruz.

Bu kez istikamet Como Gölü. Orayı üs olarak kullanıp civar köy ve kasabaları, hatta komşu İsviçre’deki yakın gölleri de keşfedeceğiz. Hem hava güzel -çok sıcak değil- hem de gün içerisinde göle atlayıp serinleme ya da gününbirlik pinekleme molası verme imkânı var. Sakin bir uçuştan sonra -uçaktan korkan benim için büyük bir ni-

met- İtalya için şaşırtıcı bir hızla bavullarımız çıkıyor ve yine İtalyanlardan beklenmedik bir dakiklikle kiralık arabamızı teslim alıp yola koyuluyoruz. Como Gölü, Milano Havaalanı’na yaklaşık 45 dakika uzaklıkta, hafif kuzeybatıya doğru. Günbatımında, Alp Dağları’nın ufuk çizgisiyle birleştiği silüetine karşı yol alıyor ve hava iyice karardığında, bir haftalığına “evimiz” diyeceğimiz şahane, küçük bir taş evin kapısına varıyoruz. Airbnb nefis bir online site. Dilediğin yerde, geniş seçenekler arasından istediğin konaklamayı, her fiyat seviyesinde rahatlıkla bulabiliyorsun, üstelik ekranda gördüğün fotoğraflarda kandırmaca yok. Yazılan, çizilen neyse, karşına çıkan da o.

Bizi, evin sahipleri Gio ve Lu (Giovanna ve Luca) çifti ve kendileri kadar yaşlı köpekleri Diego karşılıyor. Çamsakızı çoban armağını fıstıklı lokumu hediye ettiğimiz anda gözleri parlıyor. O güne kadar evlerini kiralayanlardan bir hediye almamışlar ve lokumu da

“

Bölgenin en belirgin mimari özelliği, dev bahçeler içinde, çoğu 19. yüzyılın sonlarına tarihlenen muhteşem malikâneler, yani İtalyanca “villa”lar. Özel mülkiyet olan da var, otel ya da eğlence mekânına dönüşen de. Ama hepsi aynen korunmuş, birbirinden bakımlı, ihtişamlı.

”

pek severlermiş; sevmeyen yabancı hiç görmedim zaten. O andan itibaren bizi el üstünde tutup, civarda olan biten etkinlikler hakkında elimize gün be gün liste tutuşturdular. Bugün bit pazarı, şu gün bira festivali, o gün akşam açık hava sineması ya da Como meydanında bando müziği...

Como ters Y şeklinde, ince upuzun bir göl. Y'nin sol bacağına güney ucunda da Como şehri var. Köyümüz Blevio ise, Como'dan 3 kilometre uzakta, gölün yamacı boyunca yemyeşil ağaçların altında uzanan daracık bir yolun üzerinde. Evimiz “Tivano” adını, göle hâkim bir kuzey rüzgârından alıyor. Kaldığımız sürece pek bir rüzgâr esmedi ve İstanbul serinlerken orası ısındı. Yani sıcaktan kaçarken sığa yakalanmışız.

Yol yorgunluğuyla deliksiz geçen bir gecenin ardından, güneşli bir sabaha uyandık. Kahvaltılık almak için, sonradan komşumuz ol-

duğu anlaşılan bakkal Dino'ya kadar 300 metre yürüdük ve taze ekmeğimizi, şarküteri ile peynirlerimizden önce birer dilim tadarak aldık. Dino'nun tavsiyesiyle yerel bir peynir türü olan Taleggio'yu o kadar sevdik ki, İstanbul'a koca bir teker ile döndük. Camembert'e benzeyen, yumuşak kıvamlı, leziz, kabuğu hafif küflü bir peynir. Akşam yemeği için elimiz Barilla kutusuna uzanınca, Dino'nun kaşları çatıldı ve “Ev yapımı taze makarna dururken, kutulusu alınır mı?” benzeri bir cümle kurdu, tabii İtalyanca. Onun çat pat (patı fazla olabilir) İngilizcesi ve benim Fransızcadan türetme İtalyancam sayesinde gayet iyi anlaştık.

Ertesi gün dükkânın müdavimiydik. Bakkalın hemen yanı caffè, yani köyün kahvesi. Tüm emekli amcalar ve teyzeler orada. Bakkal çıkışı bir kahve molası şart. Başımızla hafif bir selam veriyoruz. Köpüklü, sert ama asla acı olmayan taptaze espresso bir Euro. İçiyoruz. Daha doğrusu diyoruz, çünkü orada makbul olan o. Ar-

dından, fazla oturmadan kahvaltı için eve yürüyoruz. Böylece bir hafta sürecekle bir ritüeli de başlatmış oluyoruz.

Terastan manzaramız Como Gölü ve karşı kıyı. Gölün rengi, güneş ve bulutlara göre mavi, yeşil, kahve, gri arasında değişiyor. Öyle iç açıcı bir rengi yoksa da, manzara müthiş. Her tarafta asırlık ağaçlar, dev sedir, çam, selvi ve meşeler. Göl üzerinde trafik oldukça yoğun. Her türlü sandal, kayak, feribot, gezi teknesi enine boyuna geçip duruyor. Göl üzerindeki çok sayıda kasaba ve köy arası seferler için neredeyse yüksek diploma gerektirecek bir tarifeleri var; günün her saatinde, gidiş-geliş, arabalı-arabasız, express ya da her iskeleye uğrayan yüzlerce sefer için. Yanıma aldığım katlamalı tarifede toplam 447 sefer saydık. İnşallah bize de bir gün Boğaz'da onda biri nasip olur. Ama bununla bitmiyor. Como Uçak Kulübü (Aero Club Como), dünyanın ilk ve hâlâ aktif olan en eski deniz uçağı, yani sudan kalkan ve suya iniş yapan pırpırların kulübü. Gölde ilk uçuş 1913 yılında gerçekleşmiş ve büyük bir geleneğin ilk adımı olmuş. Kalkış-iniş alıştırtması yapan ya da turist gezdiren pırpırlar neredeyse 5 dakikada bir önümüzden geçiyor. Uçak korkum nedeniyle, terastan seyretmekle yetiniyorum.

Üç denizle çevrili Türkiye'den giden bizlere, göl pek cazip gözükmesede, aslında tertemiz. Gölün her noktasında sürekli ölçümler yapılıyor ve yüzeyde görünen yeşilimsi mikroorganizmalar, yosun, alga ve benzeri bitkiler aslında gölün doğal ekolojisi. Kimyasal en ufak bir kirlenme dahi yok ve bu konuda çok hassaslar. Gidilen



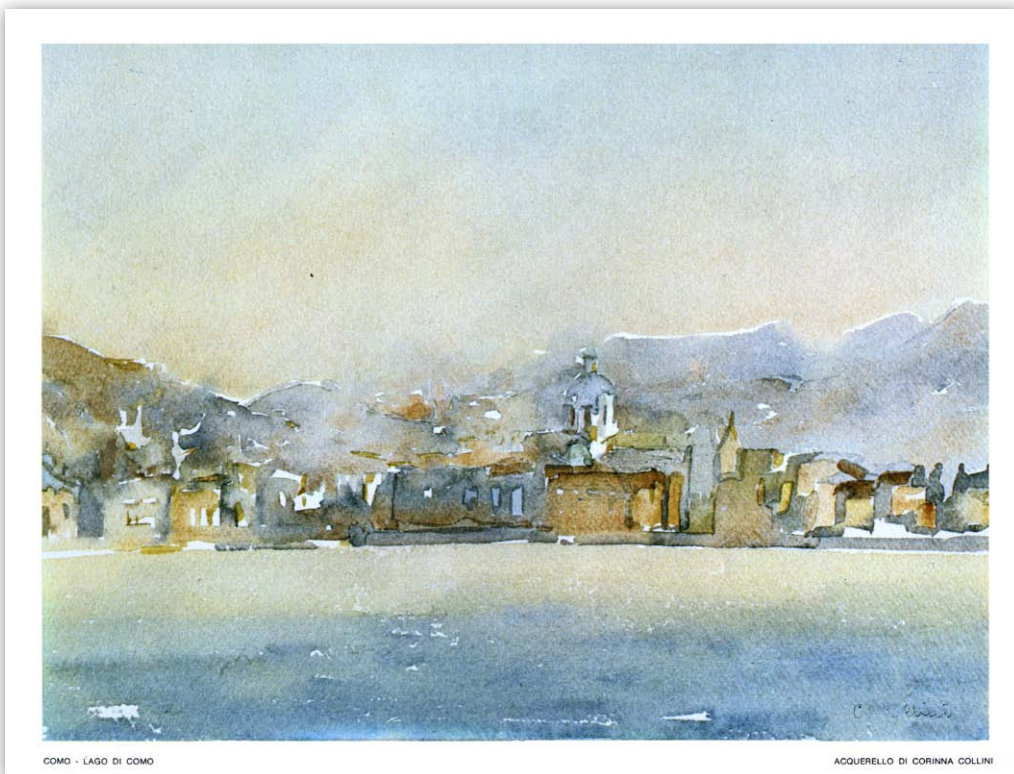
her "lido"da en güncel ölçümler daha girişte asılı.

Gölün çevresinde Como, Cernobbio, Menaggio, Bellaggio, Varenna, Lecco gibi kasabalar ve peş peşe onlarca daha ufak köy/kasabamsı yerleşim var. Bölgenin en belirgin mimari özelliğı, dev bahçeler içinde, çoğu 19. yüzyılın sonlarına tarihlenen muhteşem malikâneler, yani İtalyanca "villa"lar. Özel mülkiyet olan da var, otel ya da eğlence mekânına dönüşen de. Ama hepsi aynen korunmuş, birbirinden bakımlı, ihtişamlı. Gölün bir de "celebrity"si var; Hollywood yıldızı George Clooney ve malikânesi Villa Oleander, evimizin hafif çapraz karşısında. Yerliler Clooney'den pek hoşnut, aralarından biriymiş gibi bahsediyorlar. Villa Oleander, hemen gölün üzerinde olup, yolu da biraz sapa olduğu için ne yazık ki yakınına gidemedik. Ama gölün o yakasından geçerken, bir ihtimal oradadır ümidiyle yakışıklı yıldızla uzaktan el salladık.

Doğrusunu söylemek gerekirse, Como ve civarı fazla hareket, eğlence seven gençlere göre değilmiş, bunu oradayken anladık. Hayat daha bir yavaş, aheste aheste. Bir İbi-

za, bir Mykonos değil. Fakat akşam eğlenemiz terasta çok güzel. Güneşi karşı dağın arkasından batırdıktan sonra, simsiyah gökyüzünde parlayan yıldızlar ve ay eşliğinde, bir bakıyoruz ki karşı kıyıda şahane bir havai fişek gösterisi! Bitmek de bilmiyor, ne olabilir acaba? 4 Temmuz akşamı olduğu için, II. Dünya Savaşı'nda İtalya'yı kurtaran Amerikalılara vefa olarak, onların Bağımsızlık Bayramı'nı mı kutluyorlar acaba? Frakını giymiş George Clooney de onur konuğı mudur yoksa? Fakat ertesi gün ve sonrasında yine bir havai fişek şöleni. Hatta bir gece, belli ki düğün var ve yine altın şelaleler, kırmızı, mor, yeşil kürelerden süzülen yıldız tozları. Derken ne duyalım! "Seni gidi fındıkkıraaaaaan, yılanı deliğinden çıkaraaaaaan, kaderim, püsküllü belaaaaaam, yakalarsam..." Tam da Tarkan'ın yeni CD'si birkaç gün önce çıkmışken, İtalya'da bunu duyunca hem çok şaşırdık hem de ne diyelim, gurur duyduk.

Como Gölü'nü köşe bucak keşfettikten sonra, rotayı hemen komşu İsviçre'ye, onun da Lugano, Locarno ve Ascona şehirlerine çevirdik. Sınırı geçer geçmez, ki sınır deyince durmuyorsunuz bile, ortam bir-



“

Terastan manzaramız Como Gölü ve karşı kıyı. Gölün rengi, güneş ve bulutlara göre mavi, yeşil, kahve, gri arasında değişiyor. Her tarafta asırlık ağaçlar, dev sedir, çam, selvi ve meşeler. Göl üzerinde her türlü sandal, kayak, feribot, gezi teknesi enine boyuna geçip duruyor.

”



denbire değişiveriyor. 16 yaşındaki oğlum bile, cep telefonu ekranından kafasını kaldırınca, "Babacığım, burası daha bir derli toplu sanki. Size de oyle gelmiyor mu?" dedi şaşkınlıkla. Kesinlikle doğru! Sanki gürılmeyen bir çizgi varmış gibi, İşviçre tarafı daha temiz, pak, daha bir nizami.

İlk durağımız Lugano. 2015 yılı nüfus sayımına göre 63.668 kişinin yaşadığı şehir, İşviçre'nin en varlıklı yerlerinden biri. şehir, Lugano Gölü'nün etrafına yayılmış. Göl kenarı boyunca uzanan geniş yola, asırlık ağaçlar eşlik ediyor. Altlarında serbestçe gezinen kuğular, tüylerini temizleyen ördekler. Biraz ilerideki parkta, büyük satranç takımı, bir oyun ve rövansı için duruyoruz. Baba-oğul karşılıklı kaşlarını çata çata, büyük bir ciddiyetle oynuyorlar. Birkaç dakikaya kalmadan yanaşıp seyreden, dayanamayıp fikir veren insanlar etrafımızda birikiyor.

Ama benim Lugano'da en çok imrendiğim şey, bu kadar az nüfusa rağmen, bir AKM kadar, fakat ondan çok daha güzel bir konser salonları ve tabii ki köklü bir orkestraları olması: L'Orchestra della Svizzera italiana, yani İtalyan İşviçresi Orkestrası. Orkestranın şaşkemancısı Polonyalı Robert Kowalski ile gezimizden bir ay sonra, Tekfen Filarmoni'nin müzisyen seçmelerinde karşılaşacağımı nereden bilebilirdim? Genç, yetenekli ama ağırbaşlı Robert, jüri üyelerimizden biri idi. Dünya ne kadar küçük ve ne çok tesadüflerle dolu!

Fakat her şey çok pahalı! Aman Allahım, TL karşısında döviz mi güç kazandı desem, TL mi zayıf düştü desem, nasıl dersem diyeyim, yine bizim cüzdandan zarar görüyor... Her şeyi 4 ile çarpmak, ağır geliyor insana. Fakat dünyayı da görmek, tanımak lazım.

Oğlan Türkiye'yi futbolla geziyor, deplasmanda şehir şehir dolaşıyor, o yüzden senede bir başka bir memleket keşfetmek, dünyayı görmek önemli.

Lugano yüksek dağlarla çevrili, bunlardan biri de 925 metrelik Monte Bre. İtalyan Alpleri'nin en yükseği bu değil tabii ki, ama araba ya da funiküler ile kolayca çıkılabilen Monte Bre nefes kesen bir manzara sunuyor. Bundan sonra gidecek varsa, benden tavsiye, kesinlikle funikülerle gitsin. Aksi takdirde, "Biz nasılsa yolu kendimiz buluruz" deyip de arabayla giderse, çık 702 basamak, in 702 basamak, benim gibi 1404 basamak inip çıkmış olursunuz!

Ziyaret ettiğimiz üçüncü göl, Locarno şehrinin de olduğu Lago Maggiore, yani Büyük Göl. Locarno, aynı adı taşıyan uluslararası film festivali dışında, çok da kişilikli bir şehir değil. Ama hemen yanı başındaki ufacık Ascona, bir cevher. Gölün üzerinde, kordon boyu uzanan rengârenk evler, kafeler, dondurmacılar, el sanatları işportaları, akşam saatlerinde dolup taşıyor. Koyun ucunda

illa bir konser, bir etkinlik ve kaçınılmaz olarak bir havai fişek gösterisi! Arka sokaklarda birçok sanat galerisi, çeşitli dükkânlar ve belli ki müdavimleri olan trattorialar (lokantalar). Arabalar her yere giremiyor, şehrin girişinde yeraltı otoparkına bırakıp dolaşıyorsun. Gerçekten çok keyifli.

Bir itirafta bulunmam gerekirse o da şu: Gezi boyunca hiçbir müze, sergi, katedral gezmedik! Hatta Milano'ya gittiysek de, birkaç saat sonra kalabalığından ve sıcağından yaka paça kaçtık. Meřhur Duomo'ya bile dışarıdan şöyle bir göz gezdirdik. İstanbul'un kalabalığından yorgun düşmüş olabilir miyiz acaba? Buna mukabil güzel kahve içmek için hiçbir fırsatı kaşırmadık. Dino'nun tattırđığı her çeşit peynir, et ve el yapımı makarnadan afiyetle yedik. Aileyi temsilen bendeniz, en sevdiğim aperitiflerden bol buzlu Apérol Spritz'den bol bol yudumlayıp, sosyal medyada düşman çatlatmayı ihmal etmedim. Ve bir hafta oyle çabuk geçti ki, geleneksel kartpostal yazıp gönderme merasimi de son güne kaldı. Como'nun posta kutuları da pek güzel!



TARIMDA BİR MARKA

ANTALYA

Elverişli iklim şartlarıyla meyve ve sebze üretiminde Türkiye'nin kalbi konumundaki Antalya Bölgesi, alternatif üretim tekniklerine ve yeniliklere açıklığı ile de Türk tarımında önemli bir yere sahip. Aynı zamanda tarım sektöründeki yerli ve yabancı yatırımcıların en yoğun yatırım yaptığı bölgelerden biri olan Antalya, ihracatı ve Avrupa standartlarındaki tarımsal tesisleri ile uluslararası bir marka.



Daha çok bir turizm kenti olarak bilinen Antalya, aynı zamanda tarımda da Türkiye'nin lokomotif şehirlerinden biri. Nüfus büyüklüğü itibarıyla Türkiye'nin 5'inci büyük kenti olan Antalya, Türkiye bitkisel üretim değerinin yüzde 6,8'ini yaratarak bu alanda ilk sırada yer alıyor. Yaklaşık 156 bin çiftçi ailesinin yaşadığı Antalya'da, yılda 9,53 milyar TL tutarında tarımsal üretim gerçekleştiriliyor. Bölgede, tarımda verimi artıracak tüm olanaklar (kaliteli tohum kullanma, gübreleme, sulama ve maki-neleşme) yaygın olarak kullanılıyor. Bölge, bu özelliğiyle entansif (yoğun) tarımın Türkiye'de en çok uygulandığı yerlerden biri.

Antalya'da tarımsal faaliyetler Kıyı Ege Havzası, Kıyı Akdeniz Havzası, Ege Yayla Havzası ve Göller Havzası olmak üzere 4 ana havzada yürütülüyor. Bu dört havzadan Kıyı Ege ve Kıyı Akdeniz'in ortak özelliği, deniz seviyesinden başlayarak iç kesimlerde 800-1.000 metreye kadar yükselmesi. Kıyı turizminin yaygın olduğu her iki havzada da hem iç pazar, hem de liman ve havaalanı bağlantıları sayesinde ihracata yönelik üretim gerçekleştiriliyor.

Batı Toroslar'da 1.000 metrenin üzerinde yüksekliğe sahip olan Ege Yayla Havzası, su kaynaklarının zengin olduğu plato özellikli bir bölge. Geniş tarım alanlarına sahip olan bu bölge, Antalya'nın Korkuteli ve Elmalı ilçelerinin yanı sıra kuzey-kuzeybatıya doğru Burdur, Denizli, Aydın ve Muğla illerinin de bir kısmını kapsıyor. Toroslar'ın yüksek platosunu oluşturan Göller Havzası ise dağlık bir yapıya sahip. Yüksekliği 800 metreden başlayıp 1.300 metreye kadar çıkan bu havza, tarım arazisi bakımından kısıtlı ve daha çok ormanlık alanlarla kaplı.

TARIMDA BİR LOKOMOTİF

Toros Tarım'ın 7 bölge müdürlüğünden biri olan Batı Akdeniz Bölgesi, bu dört havzayı da kısmen içine alan Antalya, Burdur, Isparta ve Muğla şehirlerini kapsıyor. Bölge müdürlüğünün yönetim merkezi

olan Antalya, her bakımdan bir tarım merkezi. İlin yüzölçümünün yaklaşık %18'i tarım alanlarından oluşuyor. 365 bin hektar büyüklüğündeki tarım alanlarının yaklaşık 254 bin hektarında (%70) sulu tarım yapılıyor. Tarım alanlarının %51'inde tarla bitkileri yetiştiriliyor. Açık tarla sebzeçiliği %6 paya sahip. Bölgede çok gelişmiş olan örtüaltı yetiştiriciliği ise toplam tarım alanlarının %8'ini kapsıyor.

Bölgedeki en yaygın tarım şekli sebzeçilik. Türkiye'deki domateslerin %19'u, hıyarın %28'i, biberin %16'sı, patlıcanın %21'i Antalya'da yetiştiriliyor. Meyvecilikte de Antalya çok önde. Şehrin Türkiye üretimindeki payı portakalda %27, narda %24, muzda %27, maltaeriğinde %32, avokadoda ise %78 civarında. Ayrıca Türkiye'deki kültür mantarının %53'ü Antalya'da üretiliyor. Ülke çapında 692 bin dekar genişliğindeki örtüaltı üretim alanının 268 bin dekarı, yani %39'u Antalya'da bulunuyor. Satın aldığımız kesme çiçeklerin yaklaşık %35'i Antalya'dan geliyor. Antalya, aynı zamanda ciddi bir fide ve sebze tohumu üreticisi. Sebze fidesi üretimi yapan 105 firmanın 60'ı, sebze tohumu üreten 170 firmanın 75'i Antalya'da faaliyet gösteriyor.

DÖVİZ KAZANCI SADECE TURİZMDEN DEĞİL

Antalya, aynı zamanda dünya çapında bir meyve-sebze ihracatçısı. Türkiye'nin yaş meyve ve sebze ihracatının miktar olarak %18, değer olarak ise %23'ünü tek başına Antalya gerçekleştiriyor. İhracat yapılan ülkeler arasında Almanya, Beyaz Rusya, Romanya, Ukrayna, Bulgaristan, Rusya Federasyonu, Avusturya ve Hollanda başta geliyor. Yaş meyve sebze ve turunçgillere ek olarak süs bitkileri ihracatı da yıldan yıla artıyor. Antalyalı üreticiler 2016 yılında çiçek soğanı, canlı bitki, kesme çiçek ihracatından yaklaşık 35 milyon dolar kazanç elde ettiler. Sebze tohumu ihracatı da günden güne artıyor. Geçmişte sebze tohumunda dışa bağımlı bir yapıya sahip olan Türkiye, son yıllarda bu alanda sağlanan ilerlemeler sayesinde artık Hollanda, İspanya, ABD, Fransa, İngiltere, İtalya ve İsrail dahil 50'yi aşkın ülkeye sebze tohumu ihraç ediyor.



ÖRTÜALTI YETİŞTİRİCİLİĞİ

Bitkilerin mevsimleri dışında yetiştirilmesine olanak veren örtüaltı yetiştiriciliği, cam veya plastik kaplamalı seralar ile alçak-yüksek plastik tünellerde yapılıyor. Bu sayede bitkiler dondan korunduğu gibi erkencilik de sağlanıyor. Dünyada ticari olarak örtüaltı yetiştiriciliği 20. yüzyılın başlarında Kuzey Avrupa ülkelerinde başladı. Ancak esas gelişimini İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra gösterdi. Ülkemizde ise ilk seralar 1940'lı yıllarda Antalya'da kurulmaya başladı. 1940-1960 yılları arasında yavaş bir seyirle gelişse de, 1960'larda tarımda plastiğin örtü malzemesi olarak kullanılmaya başlamasıyla ivme kazandı. 1990'lı yıllarda sera yatırımlarına uygulanan teşviklerin yanı sıra topraksız tarımın gelişmesiyle, yüksek teknolojinin kullanıldığı modern seralar hızla arttı.

Günümüzde Türkiye, 599.000 dekara ulaşan örtüaltı varlığıyla dünyada ilk dört ülke arasında yer alıyor. Örtüaltında gerçekleştirilen yıllık tarımsal üretim değeri 10 milyar TL'ye ulaşmış durumda. Bunun içinde domatesin payı %50. Onu hıyar, karpuz, biber, patlıcan ve kavun izliyor. Örtüaltı yetiştiriciliğinin en yaygın yapıldığı yer ise %51'lik payla Antalya (3,2 milyon ton). Onu sırayla Mersin (%18), Adana (%11) ve Muğla (%9) izliyor. Bu dört ildeki toplam örtüaltı üretimi 5,4 milyon ton ile Türkiye'nin yaklaşık %90'ını oluşturuyor.





Ortak hedef hep aynı:

Müşteriye en iyisini vermek

Toros Tarım Batı Akdeniz Bölge Müdürlüğü'nün sorumluluk alanı Antalya, Burdur, Isparta ve Muğla şehirlerini kapsıyor. Merkezi Antalya'da bulunan müdürlüğü Türkiye'deki diğer bölge müdürlüklerinden ayıran en önemli özellik, klasik gübrelere yanı sıra suda eriyebilen özel gübrelere de sorumlu olması. Ülkemizde hızla büyüyen özel gübre sektörü hem önemli fırsatlar, hem de henüz oturmamış bir sektör olduğu için çeşitli zorluklar içeriyor.

“ÖNEMLİ OLAN ANLIK KÂR YA DA ZARAR DEĞİL, DEVAMLILIKTIR”

Toros Tarım'da 12 yıllık bir geçmişi olan Alper Anlıatamer, bunun ilk 5 yılında İç Anadolu Bölge Satış Temsilcisi olarak görev yapmış. Son 7 yıldır Batı Akdeniz Bölge Müdürlüğünü yürüten Anlıatamer, özel gübre satışları nedeniyle bölgenin faaliyet olarak diğerlerinden biraz ayrıştığını söylüyor:

Bölgemizde klasik gübrelere ek olarak %100 suda eriyen; sera, meyvecilik ve sebzeçilikte damla sulama sistemleriyle birlikte kullanılan özel gübreler de hayli yaygın tüketiliyor. Özel gübrede Türkiye satışının yaklaşık %50'sini Antalya-Muğla hattında, yani Batı Akdeniz Bölgesi'nde yapıyoruz. Bu, çok büyük bir oran. Biz bölge müdürlüğü olarak klasik ve özel gübre operasyonlarını yan yana yürütüyoruz. Özel ürünlerin tüm Türkiye'deki satışı bölgemiz tarafından organize ediliyor. 2 tane İzmir'de, 1 tane Adana'da olmak üzere 3 tane dış bölge satış temsilcisi bana bağlı olarak çalışıyor. Dolayısıyla bizim bölgemizi özel gübre operasyonlarının merkez üssü gibi düşünebilirsiniz.

Şu anda sattığımız özel gübreleri ithalat yoluyla temin ediyoruz. Fakat kendi tesisimizde üretmek üzere yatırım hazırlıklarımız var. Büyüyecek devam etmek istiyoruz özel gübrede. Bu alanda yoğun bir rekabet var. Kendi üretimimize başladıkten sonra bu bize önemli bir avantaj yaratacak.

“ÖNEMLİ OLAN ZİRVEDE KALABİLMEK”

Bölgemize bağlı iller Muğla, Burdur, Isparta ve Antalya. Ürün desenine baktığımızda, hububat ve diğer tarla bitkileri bölge tarımının %57'sini oluşturuyor. Hububat derken, buğday, arpa, mısır, anason, rezene gibi bitkilerin hepsini içine katarak söylüyorum. Kalan %26'lık kısmı meyve ağaçları, %10'luk kısmı sebze, %7'lik kısmı ise süs bitkileri ve çiçek gibi ürünler oluşturuyor. Toros olarak pazar payımız %35-40 arasında değişiyor. Çok güçlü bir bayi ağı ile uzun yıllardır bu sektörde olmanın avantajını kullanıyoruz. Özel gübre, ithalata bağlı olduğu için rekabete çok açık. Bu alanda son 5-6 yıldır farklı bir yapılanmaya gittik. Yeni bir teknik birim kurduk. Çiftçiyle birebir denemeler ve toplantılar yaparak özel gübrede Toros markasını daha da güçlendirmeye ve çiftçinin bayiye gidip Toros ürünleri istemesini sağlamaya çalışıyoruz.

Tabii Toros'un klasik gübreden gelen bir tanınırlığı var. Toros her zaman malının arkasında, güvenilir bir firma ve yıllardır bu sektörün lideri. Bu önemli bir avantaj tabii ki. Önemli olan, bir yere çıktıktan sonra orada kalabilmektir. Biz de nasıl zirvede kalıp, kendimizi nasıl daha ileri götürebiliriz diye bakıyoruz. Klasik ve özel gübre faaliyetleri koordinasyon içinde devam ediyor burada. Bu iki ürün birbirinden ayrı mı? Evet ayrı... Satış bazında ayrı, müşteri bazında ayrı, finansal olarak ayrı. Ama ortak hedef hep aynı: Müşteriye en iyisini vermek.

“GEÇMİŞTEN GELEN BİR LİDERLİK ÖZELLİĞİMİZ VAR”

Bölge müdürlüklerindeki işleyiş merkezden biraz daha farklı. Burada, ben dahil herkes haftanın 3-4 günü seyahat halindedir. Herkesin kendi bölgesi ve kendi güzergâhı vardır. Bölgesindeki bayilerimizi ziyaret eder, pazardan bilgi toplar. Özellikle sezon zamanı gübre işi borsa gibidir. Bugün bir fiyat verirsiniz, 5 saat sonra fiyat değişir. Dolarda bir kıpırdanma olur, yine değişir. Pazara uymak zorundasınız, devamlı pazarla iç içe olmak zorundasınız, pazarı dinlemek zorundasınız.

Toros olarak geçmişten gelen bir liderlik özelliğimiz var. İlk biz kurmuşuz bayi teşkilatını. Bayilerimizi seçerken, hem maddi gücü hem vizyonu olan insanları seçmişiz. Bölgemizde 126 tane bayi ve yetkili



ALPER ANLIATAMER
BATI AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRÜ

satıcı faaliyet gösteriyor. Aralarında 10 yıllık, 20 yıllık, 25 yıllık, ikinci, hatta üçüncü kuşak bayilerimiz var. Bir aile yapısı içinde babadan oğula devredilen bir devamlılık söz konusu. Biz de her konuda onları doğru yönlendirmeye çalışıyoruz. Hiçbir zaman günü kurtarmaya yönelik bir davranış içine girmiyoruz. Anlık ilişkilerle işini götürmeye çalışan firmalar yok olmaya mahkûmdur. Çünkü önemli olan anlık kâr ya da zarar değildir. Biz ilişkilerimizi uzun bir sürece yayıyoruz.

“TURİZM VE TARIMIN BAŞKENTİ ANTALYA”

Antalya, turizm ve tarımın başkenti. Serik ilçesine gidin, 48 tane zirai ilaç ve gübre bayisi görürsünüz aynı sokakta. Çünkü talep var. Küçük-ü büyüklü belki 50 tane özel gübre üreticisi vardır bölgede. Fakat aynı zamanda çok kırılğan bir sektör. Özel gübre ile üretilen domatesler Rusya'ya ihraç edilirken, Rusya krizi çıkınca bölge ekonomik bir sarsıntı geçirdi. Antalya, küçük Rusya gibidir. Ciddi sayıda Rus yaşıyor burada. Rusya ile Antalya arasında özel bir etkileşim var. Bugün Rusya'ya gittiğiniz zaman, İstanbul'dan önce Antalya bilinir. O nedenle kriz burayı ciddi anlamda sıkıntıya soktu. Daha yeni yeni toparlanma sürecine girildi. Bence gelecek sene daha da iyi olacak. Birbirimize ihtiyacımız var. Onların bize tarımda, bizim de onlara turizmde ihtiyacımız var. Artık ilişkilerin karşılıklı olarak yeniden düzene girdiğini düşünüyorum.

“GERÇEK BİR AİLE ORTAMIDIR TOROS”

Toros sektörde çok eski ve güvenilir bir marka. Toros'un bir Tekfen kuruluşu olduğu pek bilinmezdi eskiden. Fakat son zamanlarda şirket bir değişime girdi. Bu değişimle beraber Toros'un Tekfen'le bağlantısı da öne çıkmaya başladı. Ben ziraat mühendisiyim. Toros, benim öğrenciliğimden bu yana tanıdığım bir marka. Bugün herkes Toros'la çalışmak ister ziraat mühendisi olarak. Niçin? Çünkü pazarda bayinin yanına gittiğiniz zaman saygıyla karşılanırsınız, diğer firmalardan ayrışırırsınız, herkes sizi bilir. Dolayısıyla yerel firmalardan çok daha farklı bir firmadır Toros. Holding kuruluşudur, bir düzeni vardır, bir sistemi vardır. Şirketin en büyük şansı da çalışanlarıdır. Buradaki herkes gerçekten işine sahip çıkan, sadece para için değil, gerçekten burayı sevdiği için çalışan kişilerdir. Gerçek bir aile ortamıdır Toros. Burada çalışmaktan herkes mutludur. Ben de çok mutluyum. Burada evlendim, burada çocuklarım oldu, burada bir aile kurdum.



FERHAT EKİNCİ

ÖZEL GÜBRE PAZAR ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME MÜDÜRÜ

“REKABETİN EN ÜST DÜZEYDE OLDUĞU BİR PAZARDAYIZ”

Ziraat mühendisi olarak 2001 yılından bu yana gübre sektöründe çalışan Ferhat Ekinci, Toros Tarım'a 2014 yılında katılmış. Özel gübre pazarının gelecekte daha da büyüyeceğini düşünen Ekinci, yoğun rekabete rağmen Toros'un ürün ve hizmet kalitesiyle bu sektörde fark yaratarak çok başarılı olacağına inandığını söylüyor:

Toros Tarım'ın ana faaliyet alanı gübre üretimi ve satışı. Klasik gübrelerin yanında özel gübreler de hep olmuş geçmişte. Özel gübre sektörünün gelişmesi üzerine bu iş kolu büyüyerek devam etmiş. Bu gübrenin farkı suda eriyebilmesi. Bu nedenle damla sulama sistemleri ile birlikte kullanılabilir ya da bitkilere yapraktan verilebiliyor. Kullandığınız zaman hızlıca etkisini görebileceğiniz, bitki tarafından alınabilirliği yüksek, kaliteli ürünlerden bahsediyoruz.

Özel gübrede piyasada çok fazla ürün var. Dolayısıyla bizim de çok fazla rakibimiz var. Yüzlerce firma, eşdeğer ürünlerle pazardan pay almaya çalışıyor. Toros olarak elbette biz de aslan payını istiyoruz. Pazar Araştırma ve Geliştirme Departmanı, ürünümüzün üstün özelliklerini çiftçilere anlatmak için kurulan bir birim. Bizim ürünlerimizin özelliklerini, pazarda yer alan rakip ürünlere göre üstünlüklerini ve ürünlerimizi kullandıklarında alacakları sonuçları sürekli anlatıyoruz. Teknik olarak sürekli arazide çiftçiyle temas halinde olan, ona hizmet götüren bir ekibimiz var. Arkadaşlarımızı mevsime göre seracılarla, örtüaltı yetiştiricileriyle, meyve-sebze yetiştiricileriyle temas halindedir. Keza bölgenin ürün desenine göre sürekli araziler gezilir, potansiyel müşteriler tespit edilir ve Toros'un ürünlerinden oluşan gübreleme programı ile önerilerde bulunulur. Çünkü rekabetin en üst düzeyde olduğu bir pazardayız ve bu pazarda bir farklılık göstermeliyiz ki satışın elini biraz daha güçlendirelim. Bu farklılığımız da hizmetimiz, servisimiz, bir problemde ne kadar ulaşılabilir olduğumuz, ne kadar çözüm sunabildiğimiz...

“ANTALYA ÇİFTÇİSİ YENİLİKÇİDİR”

Antalya, Isparta, Muğla... Buraların çiftçisi başka bölgelere göre daha bilinçlidir, çünkü seracılığa 1960'lı yıllarda başlamışlar. O nedenle damla sulamada, özel gübrede neyin ne olduğunu üç aşağı beş yukarı biliyorlar. Ama tabii ki tarımda sorunlar hep değişir. Her yılın mevsim özellikleri bile birbirinden farklıdır. Sizin farklı sorunlara çözüm üretebilmeniz lazım. Bu çözümü, konu hastalıkla ilaç firması, beslenmeyse gübre firması bulmaya çalışıyor. Her firma kendi ürününü öne çıkararak, o sorunu çözecek bir ürünü var ise, onu kullanılmaya çalışıyor. Burada denemeler çok önemli; bizim de işimizin ağırlıklı bir parçası. Ürünlerimizin üstünlüklerini gösteren deneme tarlaları kuruyoruz, çiftçilerin sonucu gözleriyle görmesini sağlıyoruz. Bunun için bölgede bir lider üretici seçiyoruz. O üreticinin 5 dekar, 10 dekar, 20 dekar serası var. Diyoruz ki, “Sen bildiğin gübreyle devam et, ama onun yanında bir serada da bizim ürünümüzü bizim önerdiğimiz şekilde kullan. Antalya çiftçisi yenilikçidir. Sonucunun iyi olacağını gördüğü zaman değişikliği kabul eder. Ama başka bölgelere gittiğiniz zaman, çiftçinin bir alışkanlığı varsa, o alışkanlığı yıkmak kolay değildir.

Özel gübrenin avantajı, etkisini hızlı göstermesidir. Klasik gübrede, diyelim buğday yetiştiriciliği yapıyorsanız, bir gübrenin olumlu etkisini görebilmeniz için 4-5 ay geçmesi gerekir. Oysa serada domates veya hıyar bitkisi yetiştiriliyor. Özellikle hıyarda, biz gübreyi eritip kullandıktan bir gün sonra o gübrenin faydalı olup olmadığını net şekilde bitkiden görebiliyoruz. Çünkü hızlı etki gösteriyor. Ürün iyi ya da kötü, hemen ortaya çıkıyor. O nedenle denemeler bizde çok önemli. Çiftçi çoğunlukla bu şekilde ikna ediyoruz.

“TOROS NE YAPTIYSA HEP EN İYİSİNİ YAPTI”

Ben Toros bünyesinde nisbeten yeni sayılırım. Burada çalışmayı arzu ettim, çok da memnunum. Toros ciddi anlamda size farklı değerler katıyor, farklı bir vizyon kazandırıyor. Elbette eski deneyim ve bilgi birikimim de burada bana çok yardımcı oldu. Ama burası da bana apayrı şeyler kattı. Örnek olarak, işe ilk başladığım dönemde NPK üretimine dair fazla bilgim yoktu, fakat zamanla üretim konusunda da kendimi geliştirdim. Şimdi Mersin Fabrikası bünyesinde bazı özel gübrelerin üretimine yönelik hazırlıklar yapılıyor. Kendi üretim tesisimizde üretilen NPK ürünlerini satacak olmanın kesinlikle bir artışı olacaktır. Ürünlerimizin pazardaki algısına da olumlu etki yapacaktır. “Toros bugüne kadar ne yaptıysa hep en iyisini yaptı, şimdi de en iyisini yapacaktır” şeklinde zaten bir beklenti var. Biz bu pazarda büyümek istiyoruz. Büyümek adına bizi kalitemizle, fiyatımızla, üretim potansiyelimizle destekleyecek bir tesisin çok fayda sağlayacağını düşünüyoruz.

“İNNOVASYON KONUSUNDA ÇILDIRIYORUM”

Toros ailesine 2010 yılında katılan Murat Turgut, sürekli seyahat etmenin yoruculuğuna karşın Toros’la arasında güçlü bir bağ olduğunu belirtiyor. Klasik pazarlama ve satış temsilcisi görev tanımının dışında kendini pazara yön veren ekibin bir parçası olarak görmek isteyen Turgut, Toros’un özel gübre alanında gerçekleştireceği atılımlarla sektörün lideri konumuna gelmesini hayal ediyor:

Bizim işimiz daha çok sahada. Haftada bir günümüz ofiste geçerken, diğer günler genellikle bayilerimizi ve sorumluluk alanımızdaki büyük üreticileri ziyaret ediyoruz. Dolayısıyla sürekli hareket halindeyiz. Ben Fethiye, Muğla, Isparta ve İç Anadolu Bölgesi’nden sorumluyum. İç Anadolu çok büyük bir bölge. Burada genellikle Konya, Karaman, Aksaray ağırlıklı bir rota çiziyorum. Bölgenin geniş olmasından dolayı, daha çok nokta atışı ziyaretler yapıyoruz. Sahil hattındaki bayilerimizi ise rutin olarak ziyaret ediyoruz. Bölgede hem klasik gübre, hem özel gübre, hem de ortak bayilerimiz var. Sezona yönelik ziyaretlerimiz dışında bir de rutin ziyaret planımız oluyor.

“TOROS, ÜRETİCİLERİN ÇOK ŞEY BEKLEDİĞİ BİR FIRMA”

Özel gübrede Antalya merkezli üretim yapan birçok yerli firma var. Bunların tamamının hammaddesi yurtdışından geliyor. O nedenle ithal edilen gübreyle burada üretilen gübre arasında içerik olarak büyük bir fark yok. Ancak yerli firmaların çoğu kurumsal bir yapıya sahip olmadığından, müşterilerine farklı esneklikler sağlayabiliyorlar. Biz ise kurumsal bir firma olduğumuz için rekabette bazen fiyat ve ödeme şartları itibarıyla zorlanabiliyoruz. Ama öbür tarafta Toros isminin güvenilirliği ve kalitesi bizim başlıca avantajımız. Bu da bizi ön plana çıkartıyor.

Toros, üreticilerin hem çok güvendiği hem de çok şey beklediği bir firma. Bizim klasik gübrede olduğu gibi özel gübre sektöründe de pazar lideri olmamızı, teknoloji ve tesis olarak bu konuya yatırım yapmamızı bekliyorlar. Özel gübre gelişmeye açık bir alan. Klasik gübre, belki 50 yıldır aynı gübre. Ama özel gübre, kimyasal teknolojilerin daha yoğun kullanıldığı ve inovasyona açık bir sektör. Üretici ve bayiler



MURAT TURGUT
ÖZEL GÜBRE PAZARLAMA VE SATIŞ TEMSİLCİSİ

ler bizden Ar-Ge yatırımları bekliyorlar. Hatta bu yüzden bize biraz kızıyorlar. Bizim en önde giden, en kaliteli ürünleri yapan şirket olmamızı bekliyorlar.

“PAZARA YÖN VEREN BİR EKİP OLMAK İSTİYORUZ”

Toros’ta özel gübrelerin merkezi burası. Türkiye pazarının ne olduğunu buradan görebiliyoruz. O yüzden topladığımız bilgileri ve burada doğan fikirleri düzenli olarak yukarıya iletiyoruz. Biz, elimizden geldiğince pazara yön veren bir ekip olmak istiyoruz. Bu nedenle de yeniliklerle ilgili fikirlerimizi sürekli raporluyoruz. Yurtdışını da takip ediyoruz. Amerika’daki, Avrupa’daki yenilikleri izleyip, ithal etmek veya denemek üzere ürün önerilerinde bulunuyoruz. Hatta bunların daha iyilerini burada biz üretelim istiyoruz. Ben özellikle inovasyon konusunda çıldırıyorum. Yeni teknolojiler kullanalım, yeni şeyler yapalım, bu alanda lider olalım, pazarın takip edilen firması olalım istiyorum.





SAFFET ŞAHİN
ÖZEL GÜBRE PAZARLAMA VE TEKNİK DESTEK UZMANI

“HEM SATIŞ, HEM ÇİFTÇİ ODAKLIYIM”

Batı Akdeniz Bölge Müdürlüğü'nün en genç yüzü olan Saffet Şahin, işe başlayalı henüz üç ay olmuş. Ziraat mühendisi olan Şahin, gübre sektöründeki en büyük firma olmasının yanı sıra köklü yapısı, bir aile ortamı içinde çalışması ve elemanlarına değer vermesi nedeniyle Toros'ta çalışmayı özellikle istemiştir:

Toros Tarım'ı daha önceden de tanıyordum. Buranın bir aile gibi, birlik beraberlik içinde çalışan bir yer olduğunu biliyordum. İçine girdiğim zaman da bunu gördüm. Yöneticilerim olsun, birlikte çalıştığım arkadaşlarım olsun, daima yanımda oldular. Hani o yeni gelmişlik havasından ziyade, sanki eskiden beri içlerimdeymişim gibi davrandılar. O konuda gerçekten teşekkür ediyorum hepsine. Yöneticilerim de doğru yönlendirerek benim daha iyi yetişmemi sağladılar. Ben de elimden geleni yapıyorum. Bu iş bisiklete binmek gibi. Ayakta kalmak için sürekli pedala basmak gerekiyor, çalışmak gerekiyor. Böylece yeni yerlere ulaşmak mümkün oluyor.

“YANLIŞ GÜBRELEME MALİYETLERİ ARTIRIYOR”

Toros Tarım'da her günüm hayli hareketli ve heyecanlı geçiyor. Bayilere ürünlerimizi tanıtmaya çalışıyorum. Arazide çiftçilere doğru gübreleme yapabilmeleri için tavsiyelerde bulunuyorum. Ben de çiftçi bir aileden geldiğimden çiftçilerin az çok ne düşündüğünü tahmin edebiliyorum. Hem satış odaklı, hem çiftçi odaklı bir yaklaşımla orta dengeyi bulmaya çalışıyorum. Bizim sektörümüzde ikame ürünler çok fazla ve fiyatlar da buna bağlı olarak çok dengesiz. Çiftçilerle yaptığımız görüşmelerde ürünlerimizin özelliklerini ön plana çıkarmaya çalışıyorum ve yaptığımız uygulamaları görsel olarak paylaşıyorum. Gübrelemede yanlış uygulamadan dolayı birçok üretici fazla miktarda ödeme yapıyor. Gereksiz şekilde maliyetleri artıyor. Doğrusunu gösterip maliyetlerini düşürme konusunda da destek oluyoruz.



“TOROS HER ZAMAN İYİDİR!”

Türkiye'nin en ücra noktalarına kadar uzanan bayi ağı, Toros Tarım ile çiftçi arasındaki ana köprü vazifesini görüyor. Bazıları Toros'un tarihiyle yaşıt olan bayileri artık Toros ailesinin ayrılmaz bir parçası. Batı Akdeniz Bölgesi'nde de bu yakın işbirliğini görmek mümkün. Bayiler, Toros'u çiftçi için “vazgeçilmez” olarak nitelendiriyor.



İSMAİL DEĞİRMENCİ
ANTALYA KUMLUCA BAYİSİ

İsmail Değirmenci, 1994 yılından bu yana Antalya'nın Kumluca ilçesinde Toros bayiliği yapıyor. Bayiliği aldığı yılın ertesinde bölge birincisi olan İsmail Değirmenci, Toros'un kendileri için sadece bir mal tedarikçisi olmadığını, ticareti ve dünyayı Toros'la öğrendiklerini söylüyor.

Biz 1989'da işe un ve yem satarak başladık. 1991 yılında Toros bayisi olmak istedik. Toros'la çalışmayı özellikle istiyorduk. Çünkü o dönemde 7-8 gübre üreticisi vardı. Biz, çalışmalarımız sırasında bunların hangisinin daha güçlü olduğunu, kimin daha iyi hizmet verdiğini anlama imkânı bulmuştuk. Gübrecilik çok ilginçtir, görüldüğü gibi basit bir al-sat işi değildir. Eğer 3 ay sonra sezon başlıyorsa, 4 ay önceden malını tedarik edip dükkânına koymak zorundasın ki, o gün müşteri geldiği zaman aradığı malı sende bulabilsin. Yoksa gider, başka yerden bulur. Onun için bizim hazırlıklı bulunmamız lazım. Bizim hazırlıklı bulunmamız için de üretici firmamızın güçlü olması lazım.

“TOROS DA BİZİ KENDİNE BENZETTİ”

Biz o zaman çok araştırdık. Ne zaman Toros Gübre'nin bayisine gitsek, her çeşidi bulabiliyorduk. Hiçbir zaman mal yok denmedi bize. Onun üzerine hedefimizi tamamen Toros'a çevirdik ve 1994 yılında bayiliğimizi aldık. 1995'te de bölge birincisi olduk. Ödülümüzü Esin (Mete) Hanım verdi. O kadar gençtik ki, törende herkes, “Baban nerede evlat?” diye sordu bize. Oysa kardeşimle birlikte kurmuş-tuk bayiliği.

“TOROS YAPARSA İYİ YAPAR!”

Bu sektörde kârlılık az. Ama biz gübreciliği seviyoruz. Bizim müşterilerimiz işini bilen insanlar. Bu nedenle de Toros'u satmakta fazla zorlanmadık. Büyük çiftçilerimiz ilk etapta fiyata baksalar da, sonra hepsi Toros'a döndüler. Çünkü çiftçi, kullanacağı ürünün bir yıl sonra değil, on yıl sonra da aynı olmasını istiyor. İçindeki katkıların aynı olmasını istiyor, kalitenin en üst seviyede olmasını istiyor. Bakıyor ki ürünler güzel, o zaman “Benim başka alternatif düşünmememe gerek yok” diyor.

Tarım öyle bir şey ki, yanlış bir gübre uyguladığımız zaman 2-3 yılınıza mal oluyor. Sadece o hasadı kaybetmekle kalmıyor, sonraki yıllarda da zarara uğruyorsunuz. Bu yüzden de çiftçi risk almak istemiyor. Diyor ki, “Ben bildiğim firmayla çalışayım.” Nedir Toros? Gerçekten kurumsal, kendini kanıtlamış, dünya ölçeğinde bir firma. Şöyle düşünüyor her zaman çiftçilerimiz: “Toros yaparsa iyi yapar, hiçbir zaman kötü mal vermez.”

“DÜNYANIN NEREYE GİTTİĞİNİ GÖRDÜK”

Hiç sıkıntımız yok mu? Var tabii! Ama biz gönübirlik hareket etmiyoruz. Son olarak

İstanbul'da ve Antalya'da yapılan Arama Konferanslarına katıldım. Çok yararlı oldu. Bizim görmediğimiz noktaları gördük orada. Dünyanın nereye gittiğini gördük. Çok değerli konuşmacı arkadaşlarımız vardı. Bilimsel açıklamalar yapıldı. Toros bizi de toplantılara davet ederek düşüncelerimize önem verdiğini gösterdi. Bu toplantılardan çıkan fikirlerin bazıları belki bize zor gelebilir, ters gelebilir ama uzun vadede bizim için çok önemli olacağını tahmin ediyorum. Şu an hayali bile çok uzak belki; ama dünya o kadar hızlı gelişiyor ki! Bizlere çok katkıda bulundu o organizasyon. Teşekkür ederiz gerçekten, bizleri de çağırdıkları ve ağırladıkları için.

“TOROS BİZE YÜKSEK LİSANS YAPTIRDI”

Toros Tarım'ın, aslında kimsenin farkında olmayıp da bayilerine çok yön verdiği bir sistemi var. Toros, biz esnaf olduktan sonra bize bir yol çizdi, işimizi nasıl sağlıklı bir şekilde sürdüreceğimizi öğretti. Bizi sürekli zinde tuttu. Müşteriyi iyi seçmemizi öğretti. “İşini iyi yaparsan ben seninle ömür boyu çalışırım, arkanda olurum, seni korurum” dedi. Piyasada hem isim anlamında hem de ekonomik ve güven anlamında çok sağlam bir imaj yarattı, bizi de aynı kalıba soktu. Biz Toros'tan çok istifade ettik. Bize çok şey kattı, ufkumuzu açtı, bize bir anlamda “yüksek lisans” yaptırdı.

29 yıllık bir firmayız, bunun 24 yılı Toros'la beraber geçti. Toros bayisine mal vermek için çok firma yarışıyor. Ama Toros bayisi kolay kolay almaz, kötü malı dükkânına koymaz. Diyorum ya, Toros da bizi kendine benzetti. Ve biz bundan çok mutluyuz, teşekkür ediyoruz gerçekten.



MEHMET TIRYAKI
ANTALYA KORKUTELİ BAYISI

Antalya'nın Korkuteli ilçesinde 6 yıldan bu yana Toros bayiliği yapan Mehmet Tiryaki, doğrudan tarımın içinden gelen bir kişi. Tarım ürünleri alım satımıyla da uğraşan Tiryaki, Toros Bölge Müdürü'nün daveti ile bayilik işine girmiş. Tahmin ettiğinin üzerinde satış miktarlarına ulaşan Mehmet Tiryaki, Toros bayiliği ile doğru bir adım attığını düşünüyor.

"PAZARDAKİ PAYIMIZ GİDEREK ARTIYOR"

Biz gübreyle ilgilenmeyi hiç düşünmezken, Toros Tarım'da görüştüğümüz kişiler tarımsal faaliyetlerin artacağını, dolayısıyla gübre işine girmenin yararlı olacağını anlatarak bizi teşvik ettiler. İlk başlarda biraz fantezi gibi gelmişti anlattıkları. Ama 6 yıl bu işleri gördükten sonra, haklılıklarına daha çok inandım. Şimdi her yıl satışlarımızı artırarak, işimizi büyüterek ilerliyoruz. Bu da bize haz ve sevinç veriyor, daha çok çalışma azmi veriyor. Toros'la çalışmaktan çok mutluyuz.

"BİZE GELEN TOROS İSTER"

Biz aynı zamanda üretici olduğumuz için Toros'u biliyorduk önceden de. Ama tabii işin içine girince, her özelliğini öğrendik. Toros dediğin zaman, insanlarda hiçbir olumsuzluk yaratmaz. Malı kalitelidir, iyidir. Bize gelenlerin çoğu "Gübre ver" demez de, "Toros ver" der mesela. Mal olmadığında komşu dükkâna gideceğine, "Sonra alayım" der. Yani mutlaka Toros ister. O itibar, giderek de artıyor.

Satışlarımız daha çok klasik gübre dediğimiz taban ve üst gübresi ağırlıklı. Fakat son yıllarda yaylalarda seracılığın artmasından dolayı, damla sulamayla kullanılan özel gübrelerde de satışlarımız artmaya başladı. Biz bir tek Toros'la çalışıyoruz. Bazen satışlarımızı gören diğer firmalardan da gelenler oluyor, "Bizim de malımızı sat" diye. Biz öyle bir şeye girmedik, girmeyi de düşünmüyoruz. Toros'tan ve

çalışma sisteminden, kalitesinden, ürün çeşitliliğinden, her şeyinden memnunuz. Bölgedeki müdürümüzden tut, tüm arkadaşlar bizim her derdimizi çözmeye çalışıyorlar. Kurumsal olarak çok oturmuş bir sistemi var Toros'un. O memnuniyet devam ettiği müddetçe de çalışmaya devam edeceğiz.

"İYİ BİR YOL HARİTAMIZ VAR"

Bayi olduktan sonra bölgemizdeki tanıtım faaliyetlerine ağırlık verdik. Elimizde çiftçi kayıtları var. Onlara bilgi mesajları gönderiyoruz, fiyatlar hakkında, yeni ürün çeşitleri hakkında... Köy kahvelerine kendi yaptığımız broşürlerle ulaşıyoruz, tanıtımlar yapıyoruz. Bazen Toros'un teknik elemanları geliyor, onları birebir çiftçilerimizle buluşturuyoruz. Böylece hiç Toros kullanmayan insanları Toros kullanmaya ikna ediyoruz.

Bir tek ilçemizle de sınırlı kalmıyoruz. Bazen Burdur yöresine gidiyoruz, Elmalı bölgesine gidiyoruz. Toros'un kullanılma oranı yıldan yıla artıyor. Benim ilçemde payımız %25'lerdeyken şimdi %60'lara ulaştık. Bu da bizlerin aktif olmasından kaynaklanıyor. İyi bir yol haritamız var yani. İnşallah ileride daha da iyi olacak. Toros'un şimdi internet ortamında gübreleme konusunda bir çalışması var. Toros Çiftçi uygulamasının ileride çok faydalı olacağı kanısındayım. O yolla daha çok çiftçiye ulaşacağımızı tahmin ediyorum.



FATİH EROĞLU
ANTALYA SERİK BAYISI

Fatih Eroğlu, 2001 yılında üniversiteyi bitirdikten sonra gübre sektörüne girmiş, 2004 yılında ise yolu Toros'la keşmiş. Kısa bir deneme süreci sonucunda enerjisi ve satış başarısıyla Toros bayiliği almaya hak kazanmış. Fatih Eroğlu'nun Toros'u tercih etmesindeki sebep ise çoğu bayi ile aynı: Kurumsallık, marka gücü ve kalite...

"BİZDEKİ ENERJİYİ GÖRÜNCE BAYİLİĞİ VERDİLER"

Toros, sektöründe söz sahibi bir marka. Müşteri gözü kapalı alıyor. Alan satan mutlu, malı güvenilir, kalitesi iyi, satışı rahat... Biz kendimiz de çiftçilikten geliyoruz. Ben üniversitede muhasebe okudum ama biz de seracılıkla, buğdayla, mısır ekimiyle uğraştık. Dolayısıyla gübre konusuna da yabancı değilim. Piyasayı biliyordum. Toros'u onun için istedik. Satışı kolaydı, müşteri düşünmeden alıyordu, pazar payı da yüksekti. 2004'ten bu yana bayiyiz. Mutluyuz, iyi de satış yapıyoruz.

"DOĞRU KULLANILMAZSA, EN İYİ GÜBRE BİLE FAYDA ETMEZ"

Serik'te seralar yaygın olduğundan klasik gübrenin yanında suda eriyen özel gübreler de kullanılıyor. Bizde hepsi var. Her alana hitap ediyoruz. Ürün çeşitliliği açısından Toros, hem klasik hem de özel gübre grubunda her

ihtiyaca cevap verebiliyor. Bu nedenle müşteri portföyümüz de arttı Toros'a geçtikten sonra.

Gübrede en kritik konu hangi ürünü, ne zaman ve ne kadar kullanacağınızı bilmek. Biz tarımın içinden geldiğimiz için bu konularda belli bir tecrübemiz var. Bölgenin toprak yapısını bildiğimiz için kireçli toprakta, asitli toprakta, çorak ve tuzlu toprakta nasıl gübreleme yapılması gerektiğini biliyoruz. Ayrıca biz Serik'in yerlisiyiz. İnsanları tanıyoruz, onlar da bizi tanıyor. Müşteriler bizim tavsiyelerimizden olumlu sonuç aldıkça, kalite ve tonajları yükseldikçe, memnuniyetleri arttı. Bu da satışlarımıza yansdı. Doğru ve zamanında kullanılmazsa, en iyi gübreyi bile satmanız fayda etmez. O nedenle iyi bir teknik bilgiye sahip olmanız her şeyi değiştiriyor. Zaten çiftçi de iyi sonuç alınca kulaktan kulağa yayılıyor.



MUHAMMET AKSOY
BURDUR BUCAK BAYİSİ

Muhammet Aksoy, babasının Burdur'un Bucak ilçesinde 1992 yılında başladığı Toros bayiliğini 2008 yılında devralmış. İkinci kuşak olarak işe devam eden Muhammet Aksoy, babadan devraldığı bayiliğin yanı sıra prensiplerini de aynen sürdürdüğünü söylüyor.

"ARKASINDA DURACAĞINIZ MALI SATIN"

Babamın bize öğrettiği şey, "Her zaman dürüst olun. Kâr edebilirsiniz, zarar edebilirsiniz, ama ne dediyeniz sözünüzün arkasında durun" olmuştur her zaman. "Malın en iyisi hangisiyse, onu satın. Bilmediğiniz şeyi getirmeyin, müşteriye satmayın" der. "Arkasında duracağımız malı satın," der. Biz de onun sözleriyle Toros'tan başka gübre sokmayız dükkânımızdan içeri. Gübre hariçinde, mesela büyükbaş yemi, hayvan yemi de satıyoruz. O konuda da tanınmış bilinmiş, kendini kanıtlamış bir firmayla çalışıyoruz. Böyle yaptığımız zaman da başarılı oluyoruz.

Toros kurumsal bir firma. Ürün çeşitliliği olarak da, genel olarak da büyük bir firma. Babam, "Toros her zaman iyidir" der üstüne basa basa. Çünkü o geçmişten itibaren bunu görmüş, denemiş. Bizim bölgemizde klasik gübre kullanımı daha yoğun. Toros, ürün çeşitliliği ile de her zaman müşteriye hitap edebilen bir firma.

"TOROS'LA İYİYİZ!"

Faaliyet gösterdiğimiz bölgede toplam 5 tane tarım kredi kooperatifi var. Diğer gübre bayileri oldukları yerden satış yaparken, biz kamyon ve kamyonetimizle köylere dahi gidiyoruz. Kooperatiflere olsun, doğrudan çiftçilere olsun, eve teslim satış yapıyoruz. Bazen fiyatımız rakiplerden biraz yukarıda olsa da, müşterimiz malımızın arkasında duracağımızı biliyor. Bize güveniyor. Biz de zaman zaman ödeme kolaylığı sağlıyoruz, sezon öncesi erken satışa teşvik ediyoruz, malı yerinde teslim ediyoruz, çeşitli çözümler üretiyoruz. Fiyat önemli ama, torbanın üstünde yazan azotun, fosfatın, potasın hakikaten o miktarda ürünün içinde bulunduğunu biliyor çiftçi de. Bu da bizim işimizi kolaylaştırıyor.

Biz Toros'tan memnunuz her bakımdan. Bazen her işte olduğu gibi sıkıntılar da olabiliyor elbette. Ama genel olarak Toros her zaman farklıdır, daha üst segmenttedir. Torosla iyiyiz, özetle.



AHMET ORDU
ANTALYA MERKEZ BAYİSİ

Askerden döndükten sonra inşaat malzemeleri satarak ticaret hayatına atılan Ahmet Ordu, zamanla gübre sektörüne kaymış. Önce başka bir üreticinin bayiliğini almış, fakat Antalya Bölge Müdürü'nün önerisiyle 25 yıl önce Toros bayiliğine geçmiş. 25 yıldır bir aile ortamında çalıştığını söyleyen Ordu, Toros'u farklılaştıran en büyük özelliğinin ürün ve hizmet kalitesi olduğunu belirtiyor.

"BEN TOROS'U SEVİYORUM"

Toros'un çeşidi boldur. Bir şikâyet olduğunda elemanları aynı gün, haydi bilemediniz ertesi gün cevap verir. Hemen olaya müdahale eder. Çiftçinin bir problemi olduğunda herkes sökün eder. 3 gün içinde mutlaka o çiftçiye ulaşırlar. Bunlar çok güzel şeyler. Toros, her zaman işinin arkasındadır. O da bizim için bir güvendir. Çiftçi için Toros bayisi demek, Toros demektir; yani güven demektir. Toros da bayisine güvenir. O güveni duymazsa bayi yapmaz, bünyesinde barındırmaz. İşte bu nedenlerle 25 yıldır birlikte çalışıyoruz.

"TOROS YAPTIYSA GÜZELDİR"

Antalya Merkez Bayisi olarak son 7-8 yıldır bölgemizde en fazla satışı biz yapıyoruz. Bunun için ciddi çaba harcıyoruz. İşin ticareti kadar sevgi ve saygı da çok önemli. Toros'un gübreleri zaman zaman bir tık pahalıdır piyasadan. Çiftçi, biraz daha pahalı da olsak, o sevgiden saygıdan dolayı bizleri tercih ediyor. Tatlı dil, güler yüz ayrı bir şey. Doğma büyüme Antalyalı olduğumuz için, burada çevremiz geniştir. Ayrıca bir güven unsuru var. Toros'u kullanan çiftçi memnun. Pazarda yeni bir ürün bazen 3-5 senede zor tanınırken, Toros bugün yeni bir mal çıkarsa

hemen tanınıyor. "Tamamdır" diyor çiftçi, "Toros yaptıysa güzeldir!" Kendisi kullanıyor, eşine dostuna söylüyor. Duyduğu güvenden dolayı Toros'u tercih ediyor, biz nasıl tercih ediyorsak. Bir sene kullanıyor, ertesi sene, "Ben" diyor, "Toros'tan şaşmayayım." Çünkü Toros'un malı kaliteli. Antalya'da seracılık çok yaygın. Gübre vermezse, çiftçi mahsül alamaz. Kaliteli gübre vermezse, kaliteli ürün de üretmez. Onun için de kaliteye yöneliyor, kalite istiyor.

"25 YILDIR DOYAMADIM!"

Biz Toros'la çalışmaya başlamadan önce pek tanımadık şirketi. Ne zaman ki bayi olduk, bir aile olduk, ondan sonra yakından tanıdık. Daha evvel bayilik almak çok zordu. Diyelim ki Antalya için üç bayilik öngörülmüş. Dördüncü bayilik mümkün değildi; ağızla kuş kaptan mümkün değil vermezlerdi. Şimdi biraz daha genişletildi bayi teşkilatı. Ama yine aynı şekilde, sadece çalışana verilir bayilik. İlişkiler sıkıdır. İnsanı disiplinli çalıştırır. Ama bu da önemli tabii. Ben 25 yıldır doyamadım Toros'la çalışmaya. Para da kazandım. Kazanmasam zaten şimdiye kadar sürmezdi. Ben Toros'u seviyorum. Bu kadar basit!

RAKAMLARLA BATI AKDENİZ BÖLGESİ



Türkiye'deki domateslerin

%19'u

hıyarın

%28'i

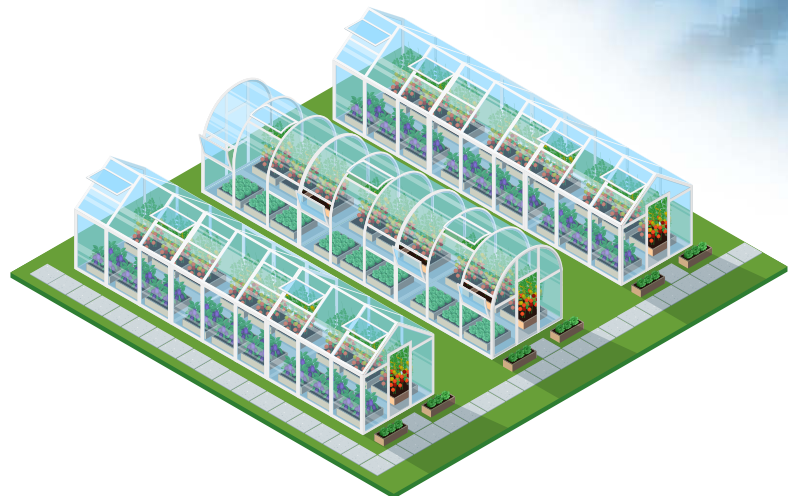
patlıcanın

%21'i

Antalya'da yetişir.

%39

Türkiye'deki toplam örtüaltı üretim alanının **%39**'u Antalya'dadır.



%23

Türkiye'nin yaş meyve ve sebze ihracatının **değer olarak %23'ünü** tek başına Antalya gerçekleştirir.

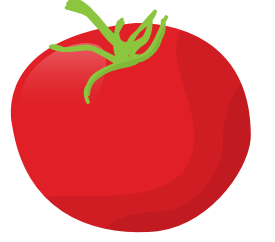
EXPORT



Meyve ve sebze üretiminde Türkiye'nin kalbi konumundaki Antalya, aynı zamanda kesme çiçek ve süs bitkileri alanında da çok önemli bir yere sahip. Şehir, bu özelliğini biraz da bulunduğu bölgenin botanik zenginliğine borçlu. Türkiye'de bilinen yaklaşık 4 bin endemik bitki türünün 750 tanesi Toros Dağları'nda bulunuyor. Bunlardan 200 tanesi ise sadece Antalya'ya özgü.

%67

Antalya'da örtüaltı sebze ve meyve üretiminde **en büyük pay %67 ile domatese** aittir.



%30,5

Antalya, Isparta, Burdur ve Muğla bölgesinde toplam ihracatın **%30,5'ini tarım ve ormancılık ürünleri** oluşturur.

Türkiye'de **bitkisel üretim değeri** itibarıyla:

- * Antalya **7.443 milyon TL** ile **1.** sırada
- * Muğla **2.307 milyon TL** ile **10.** sırada
- * Isparta **1.234 milyon TL** ile **25.** sırada
- * Burdur **696 milyon TL** ile **45.** sırada yer alır.

%12,6

Antalya, Isparta, Burdur ve Muğla'nın bitkisel üretim değerinin, Türkiye bitkisel üretim değeri içindeki payı %12,6'dır.



mars görevine hazırlık

Tekfen Holding tarafından desteklenen İTÜ Rover Takımı, bu yıl 1-3 Haziran tarihleri arasında Utah'taki Mars Araştırma Çölü İstasyonu'nda gerçekleştirilen URC (University Rover Challenge) yarışmasındaki başarılı performansı ile bizleri gururlandırdı. Bugüne kadar yarışmaya katılma hakkını elde eden ilk Türk ekibi olan İTÜ Rover Takımı, geliştirdiği insansız uzay araştırma aracı ile farklı etap ve görevleri başarıyla tamamlayarak 36 takım arasında genel sıralamada 13'üncü oldu. Aldığı bu sonuçla yarışmaya ilk kez katılan takımlar arasında açık farkla öne çıkan İTÜ Rover Takımı, gelecekteki çok daha büyük başarılar da göz kırptı.

2007 yılından bu yana, Mars Society (Mars Topluluğu) tarafından ABD'nin Utah eyaletinde ilginç bir yarışma düzenleniyor. Hanksville şehri yakınlarında bulunan Mars Araştırma Çölü İstasyonu'nda gerçekleştirilen yarışmaya, dünyanın dört bir yanındaki üniversite öğrencileri tarafından geliştirilmiş uzay araştırma araçları (Rover) katılıyor.

Yarışmada, gezegenlerin yüzeyinde çalışacak şekilde tasarlanmış bu araçlardan birçok farklı görevi gerçekleştirilmesi bekleniyor. Uzaktan kumanda edilebilen hareket sistemleri, robotik kollar, yüksek çözünürlüklü kameralar ve sensörlerle donatılmış araçlar, verilen görevleri yerine getirmekteki başarıları ölçüsünde jüri tarafından puanlandırılıyor. Araçlardan engebeli veya dağlık bir arazide devrilmeden hareket edebilme; belirlenmiş eşyaları bir bölgeden alarak başka bir bölgeye bırakma; kontrol paneli üzerindeki vana ları ayarlama; yer yüzeyinden ve yerin 10

cm altından toprak örneği alma ve otonom şekilde (kendi karar vererek) hareket etme yetenekleri bekleniyor. Öğrencilerin sınırlı imkânlarla geliştirdiği teknoloji ve yenilikler, gerçek uzay çalışmalarına kimi zaman ilham kaynağı oluyor.

URC (University Rover Challenge) adını taşıyan yarışmada bu yıl ilk kez bir Türk takımı yarıştı. İstanbul Teknik Üniversitesi öğrencilerinin kurduğu İTÜ Rover Takımı, farklı ülkelerden başvuran 82 takım arasından ilk 36'ya seçilerek kendi geliştirdikleri aracı Utah'a götürmeye hak kazandı. Mars yüzeyini anımsatan bir arazide gerçekleştirilen yarışmada deneyimsizlikten kaynaklanan bazı zorluk ve sorunlara rağmen İTÜ Rover Takımı başarılı sonuçlar elde etti. Bilim ve Otonom Sürüş Görevlerinin her ikisinde de 4'üncülük elde eden takım, Ekipman Bakım Görevi'nde 16'ncı ve Engebeli Arazi Ulaşım Görevi'nde 19'uncu sırada yer alarak 36 takım arasında genel sıralamada 13'üncü olmayı başardı.



İTÜ Rover Takımı hakkında

Rover'ı tasarlayan ekip, İstanbul Teknik Üniversitesi bünyesindeki çeşitli fakültelerden bir araya gelmiş, yaklaşık 30 kişilik bir öğrenci topluluğundan oluşuyor. Makine mühendisliğinden kimyaya, uçak mühendisliğinden şehir planlamacılığına kadar birçok farklı disiplini temsil eden bu meraklı ve çalışkan öğrenciler, İTÜ Rover Takımı'nı kurmadan önce Arı Teknoloji Geliştirme Kulübü olarak 2014 yılında Cansat Model Uydu Yarışması'na katılarak dünya birinciliği elde etmiş; 2016 yılında ise Robot Challenge yarışmasında ilk üçe girmeyi başarmış. Bu gibi yarışmalarda edindikleri deneyimi daha da ileri taşımak isteyen kulüp üyeleri, daha sonra İTÜ Rover Takımı olarak kendilerini zorlu bir projenin içinde bulmuşlar.



“Çok daha iyisini yapabilirdik, yapabiliriz, yapacağız!”

İTÜ Rover Takımı'nı daha yakından tanımak ve URC yarışmasında yaşadıkları deneyimleri bir de onların ağzından dinlemek amacıyla takım üyelerinden Tunç Türker (Elektrik Mühendisliği, 4. sınıf), Ahmet Hakan Durmaz (Kontrol ve Otomasyon Mühendisliği, 3. sınıf), Bahadır Onur Güdürü (Uzay Mühendisliği, 2. sınıf) ve Bartu Demirci (Makine Mühendisliği, 2. sınıf) ile bir araya geldik. İlk kez katıldıkları yarışmada bazı şanssızlıklar ve deneyim eksikliğinin kurbanı olduklarını söyleyen ekip üyeleri, gelecek yıl çok daha başarılı bir sonuç elde etmek için çalışmalarına şimdiden başladıklarını belirtiyorlar.

İTÜ Rover Takımı nasıl oluştu? Hedefleriniz neler? Kendinizi okurlarımıza biraz tanıtır mısınız?

Tunç Türker: Geçen sene başladığımız ilk projede ekip lideriydim. İkinci projede liderliği Bahadır yapacak. Daha önce İTÜ'de Arı Teknoloji Geliştirme (ARIGE) adında bir öğrenci kulübümüz vardı. Kulüp olarak katıldığımız bazı uluslararası yarışmalarda başarılı sonuçlar elde etmiştik. 2016 yazında arkadaşlarımızla, üzerinde daha ciddi çalışabileceğimiz bir proje için konuştuk. Daha önce yaptığımız projeler hep 1-2 haftalık işlerdi. Kısa süreli yoğunlaşıyor ve birkaç gece çalışıp ortaya bir şey çıkartıyorduk. Bu kez kendimize daha iddialı, aylarca uğraşabileceğimiz bir proje bulalım dedik. Araştırmaya başladık. Dünyada neler oluyor diye bakarken, University Rover Challenge (URC) yarışmasını gördük. Üniversite öğrencileri, Mars ya da Ay yüzeyinde kullanılan araçlara benzer rover'lar yapıp bunla-

rı yarıştıyordu. Bunu yapabilir miyiz diye aramızda tartıştık. O zaman henüz 8-10 kişiydik. Önce, “Biz bunu yaparız,” diyorduk; iki gün sonra, “Çok zormuş, nasıl halledeceğiz?” diye umutsuzluğa kapılıyorduk. Daha sonra ekibi büyütmeye karar verdik. Hepimiz, farklı özelliklere sahip kendi arkadaşlarımızı davet ettik ve böylece 17 kişi olduk. Aramızda, İTÜ'nün belki de duyabileceğiniz bütün bölümlerinden insanlar vardı. Dolayısıyla ekip giderek disiplinlerarası bir çalışma grubuna dönüştü. Takımımız şu anda 32 kişiden oluşuyor.

Rover üzerindeki çalışmalarınız nasıl başladı?

Tunç Türker: Ekibi kurduktan sonra ilk yaptığımız iş, yaklaşık iki ay boyunca sadece video izlemek oldu. Araçlar nasıl yapılıyor, ne tip araçlar var, hangi üniversite ne yapmış gibi şeyleri izledik. Yarışmaya gittiğimiz zaman oradaki herkes bizim için ünlü gibiy-

di. Çünkü hepsini onlarca defa YouTube'dan izlemiştik. Hepsinin neredeyse isimlerini bile biliyorduk. Sırf yarışmaya katılanları değil, başka araçları da izledik. Çünkü her şey bir fikir verebiliyordu. İlk başta yapacağımız aracın tekerlek sayısını dahi bilmiyorduk. 4 tekerli mi olsun, 6 tekerli mi olsun diye epey tartıştık. Finansman anlamında da hiçbir imkânımız yoktu. Aramızda bir işbölümü yaptık. Mekanik ekibi, elektronik ekibi, yazılım ekibi, tanıtım ve sponsorluk ekibi, bilim ekibi diye 5 ekip kurduk. Böylece yavaş yavaş araç ortaya çıkmaya başladı. Fakat bu aşamada birçok beklenmedik zorlukla karşılaştık. Ekim ayında almayı beklediğimiz parçalar neredeyse ocak ayında elimize geçti. Esas can sıkıcı olan, metal parçaların çoğunun istediğimiz gibi olmamasıydı. Hemen bir toplantı yaptık. Zaman azaldıkça herkes daha fazla sorumluluk almaya başladı. Mesela Ahmet Hakan, aracın yürüten mekanizmalarından sorumluydu. O süreci kendisi daha iyi anlatır.

Ahmet Hakan Durmaz: Rover Takım'ının ilk üyelerinden biriyim. Benim okuduğum Kontrol ve Otomasyon Mühendisliği daha çok yazılım ve elektronikle alakalı bir bölüm. Ama ben mekanik üzerinde çalışmak istiyordum. Gelen parçalar bizim okuldaki atölyede kullanabileceğimiz türde parçalar değildi. Ayrıca çelikten yapıldığı için biraz ağırdı; taşımak sorun olacaktı. Dolayısıyla mekanik ekibinde çalışan birkaç arkadaş, atölyede kendi başımıza yapabileceğimiz bir tasarıma yönelme kararı aldık. Gelen parçalarla uğraşmak yerine, daha kolay üretebileceğimiz bir tasarımla ilerlemek istedik. Ara tatilin iki haftasında canla başla çalışarak yeni tasarımı tamamladık.

Yarışmanın öngördüğü belirli kriterler var mı tasarımla ilgili?

Ahmet Hakan Durmaz: Tasarım konusunda belli kısıtlamalar var. Mesela araç belli bir kiloyu geçmemeli. Takla atmadan 70 cm'den inebilmeli. Bu gibi kriterler aracın boyutunu da belirlemiş oluyor.

Yarışma kim tarafından, nerede düzenleniyor?

Bahadır Onur Güdürü: Amerika'da Mars Society (Mars Topluluğu) diye bir oluşum var. Astronotların Mars görevlerine hazırlanması için denemeler yapan, biraz amatör, biraz devlet destekli bir oluşum. Amerika'nın Utah eyaletinde, Hanksville yakınlarında Mars Araştırma Çölü İstasyonu adını verdikleri bir yapı inşa etmişler. Burada, Mars'a çok benzeyen jeolojik bir ortam var. İnsanlardan izole, uzak bir bölge. Yaklaşık 15 dakikalık bir arazi yolunun ardından varıyorsunuz. Astronotlar 6 aylık bir Mars görevini bu bina içerisinde simüle edebiliyorlar. Kendi kendine yetebilen bir bina bu-



rası. Astronotlar kendi bitkilerini kendileri üretiyorlar. Mars'ta nasıl yaşayacaklarsa, birebir öyle yaşıyorlar. Dışarıya çıkarken kıyafetlerini giyip çıkıyorlar. Mars Society, yılda bir kez 3-5 günlüğüne bu alanı Rover yarışması için açıyor. Aslında giriş çıkışın yasak olduğu bir bölge orası.

Yarışmaya kimler katılıyor?

Bahadır Onur Güdürü: Yarışmada profesyonel ve devlet destekli gruplar yer almıyor. Örneğin NASA'nın projeleri bu yarışmaya katılmıyor. Bu, tamamen üniversitelerarası bir organizasyon. 11 yıldır düzenleniyor ve her sene giderek büyüyor. İlk başta sadece Amerikan üniversiteleri varken, bir süre sonra uluslararası boyuta ulaşmış. Geçen 11 sene içinde Türkiye'den başvuran üniversiteler olmuş, ama hiçbiri katılmaya hak

kazanmamış. Oldukça zor bir kabul süreci var. Bu yıl da Türkiye'den 3 okul başvurdu. Sadece biz kabul edildik. Yarışmada 13 farklı ülkeden başvurular vardı. Bunlardan 7'si finale kaldı. Biri biziz, diğerleri Polonya, Hindistan, ABD, Kanada, Mısır ve Güney Kore.

Biraz kabul sürecinden bahseder misiniz?

Tunç Türker: Yarışmaya başvuru süreci mart ayının ilk günlerinde projenizi ve aracınızı anlatan 5 dakikalık bir video hazırlayıp göndermekle başlıyor. Bu video ile jüriyi etkilemek zorundasınız. Puan skalasına göre ilk 30 takımı yarışmaya davet ediyorlar. İlk kez bu sene başvuru sayısının çokluğu nedeniyle 36 takım çağırıldılar. Biz video-muzu hazırlayıp yükledik. Ekipteki tüm



GEÇEN 11 SENE İÇİNDE TÜRKİYE'DEN BAŞVURAN ÜNİVERSİTELER OLMUŞ, AMA HIÇBİRİ KATILMAYA HAK KAZANAMAMIŞ. OLDUKÇA ZOR BİR KABUL SÜRECİ VAR. BU YIL DA TÜRKİYE'DEN 3 OKUL BAŞVURDU. SADECE BİZ KABUL EDİLDİK.



orada çalışmamızı da sağlayacaktı. Ama yakınlarda hiç ev bulamadık. Bulduklarımız da çok pahalıydı. Sonunda yarışma bölgesine 3,5 saat mesafede bir ev bulabildik. Her gün 3,5 saat gidiş, 3,5 saat dönüş araba kullanmamız gerekti. En büyük handikapımız da bu oldu.

Görevler sırasında ne gibi aksaklıklar yaşadınız?

Bahadır Onur Güdürü: Dört ayrı görevimiz vardı. Bunlardan ilki bilim göreviydi. Bilim görevinde aracı kesinlikle görmeden kullanıyorsunuz. Sizden örnek toplamanız ve fotoğraflar çekmeniz isteniyor. Bir de çekilen fotoğrafların ölçeğini görmek istiyorlar. Acaba çektiğin şey bir taş mı, dağ mı, onu görebilmek için. Biz bunun için iki tane cetveli birbirine yapıştırıp bir iple topa bağlayarak çok basit bir aparat yapmıştık. Bulduğumuz çözüm oldukça beğenildi. Hatta jürinin ilk dikkat ettiği şey o oldu. Aracın yanına gelip incelediler, çok beğendiler bu yöntemi. NASA da bazen böyle basit ve ilginç şeyler yapıyor. Mesela bir önceki Mars görevinde rüzgâr hızını ölçmek için bir tane sarkaç koymuşlar. Kamera ile sarkaca bakıyorlar. Sarkaç ne kadar hangi yöne gidiyorsa, rüzgârı oradan anlıyorlar.

Bilim görevinde kaçınıcı oldunuz?

Bahadır Onur Güdürü: 96 puanla 4'üncü olduk. Hatta sunum sırasında aldığımız taş numunelerinde bakteri bulduğumuzu söylediğimizde jüri şaşırıldı. Gelip baktılar ama bakteriyi göremediler. Çünkü bakteriler uzaklaşmıştı. "Siz bakterilerin neye benzediğini gerçekten biliyor musunuz?" gibi

arkadaşlar, "Çok iyi iş yaptık. Kesin kabul alırsınız," diye düşünüyorduk. Derken diğer 82 adayın da videoları YouTube'a yüklenmeye başlayınca kendimizden o kadar da emin olamadık. Hatta sonraki günlerde kabul edildiğimize dair mesaj alınca, hemen birkaç arkadaşımı aradım. O arkadaşlardan biri, ben "Amerika'ya gidiyoruz," deyince "Niye?" diye sordu. Yani o kadar umutsuzluğa kapılmıştık bir ara.

Kaçınıcı sıradan girdiniz listeye?

Bahadır Onur Güdürü: 11. sıradan girdik. Bu değerlendirmeyi yapan jürinin bir kısmı Mars Society'den, bir kısmı da farklı üniversitelerdeki akademisyenlerden seçiliyor.

Aracı yaparken en çok zorlandığınız konu ne oldu?

Bartu Demirci: Tutucu kısmı oldukça zorladı bizi. Beş farklı tasarım yapmam gerekti. Tanıtım videosunda kullandığımız tutucu 4'üncü, yarışmada kullandığımız 5'inci tasarımdı. Sürekli işin içinde olunca her seferinde yeni hatalar fark ettik. Yarışmada robot koldan beklenen şey 5 kg ağırlığı kaldırabilmesi, alet çantası, tornavida gibi şeyleri tutup taşıyabilmesi, çeşitli vana ve kapakları açabilmesiydi. Bize en zor gelen görev, bir benzin bidonunu tutup, açtığı kapaktan sıvıyı içeriye doldurabilmesiydi. O

görevi yapmamız gereken gün motor sürücü kartlarından biri yandığından başarılı olamadık zaten.

Bu aracın amacı nedir? Ne için dizayn ediliyor?

Bahadır Onur Güdürü: Mars'ta halihazırda buna benzer Rover'lar görev yapıyor. Tek başına alet taşıyor, üzerinde laboratuvar ekipmanları var, topladığı taş toprak örneklerini analiz ediyor. Hem dünyadan kontrol edilebiliyor, hem yarı otonom bir şekilde hareket ediyor. 2030'lu yıllara geldiğimizde artık Mars'ta bir üs kurulmuş ve astronotlar orada yaşıyor olacak. Şu anda NASA'nın tüm çalışmaları bunun üzerine. Takımları değerlendiren jüride de NASA'dan uzmanlar vardı. Bizden istenen görevler arasında, belli bir derinlikten örnek alma, sıcaklığını nemini ölçme ve aldığımız örneği hava geçirmez bir kaba yerleştirme gibi işler vardı. Bu zorluklar zaten NASA'nın birebir çektiği zorluklar.

Yarışmada deneyimsizliğinizden kaynaklanan bazı problemlerden söz etmişsiniz. Bunlar sizi nasıl etkiledi?

Tunç Türker: Örneğin kalacak yer arama işine yarışmaya kabul edildikten sonra giriştik. Bir ev bakmaya başladık. Çünkü 20 kişi civarında olacaktık. Ev, aynı zamanda

HEM PROJE, HEM SPONSORLUK İLİŞKİLERİ, HEM EKİP İÇİNDEKİ İNSAN İLİŞKİLERİ, HEM OKULDAKİ BÜROKRATİK İŞLER, BUNLARIN HEPSİ BİZİM İÇİN BİRER TECRÜBE OLDU. BU, TAKIMIN İLK YILIYDI. SENEYE ÇOK DAHA FARKLI VE ÇOK DAHA BÜYÜK BİR BAŞARI ELDE EDECEĞİMİZE İNANIYORUM.

sözlerle bize biraz kızdılar açıkçası. Jeoloji Mühendisliği'nde okuyan Işık Su arkadaşımız görmüştü bakteriyi. Biz sunuma devam ederken 5 dakika sonra Işık, "Buldum!" diye bağırdı. Geldiler, baktılar, hakikaten bakteri var! "Evet, çocuklar siz yaptığınız işi biliyorsunuz," dediler. Bizim için önemli bir şeydi açıkçası. Moralemiz tekrar düzeldi.

Diğer görevler nelerdi?

Bartu Demirci: Astronot yardım görevinde Mars'ta astronotun kullanacağı aletleri taşımamızı ve astronota yardım eder gibi kullanmamızı istiyorlardı. Alet çantası ağır, ortam da çok sıcak olduğu için, genleşmeden dolayı robot kolun rulmanı yerinden çıkacak gibi oldu. Yarışmanın tam sonuna doğru tutucu parça yerinden çıktı. Kabloları da birbirine deyip kısa devre yaptı ve araç birden durdu. Müdahale etmek için zamanımız kalmamıştı. O yüzden o görevden pek puan alamadık. En kötü derecemizi yapıp 19'uncu olduk.

Ahmet Hakan Durmaz: Bir sonraki görevimizde, ufak bir şeyi çekmemiz isteniyordu. Bunun için de bir kanca gerekiyordu. Bu konunun tasarlanmasında çok geç kalmıştık. Ancak oradayken bir şeyler yapmıştık. Robot kolun arızalanması bizi bu görevde de çaresiz bıraktı. Orada şunu fark ettik ki insan bazen çok detaylı düşününce ana resmi gözden kaçırabiliyor. Mesela biz kapanıp açılabilen bir kanca sistemi düşünmüş ve çok uğraştığımız. Diğer takımların

yaptıklarını görünce, zamanımızı biraz gereksiz şeyler için harcadığımızı anladık. Bu görevde 16'ncı olduk. Son görevimiz olan otonom sürüşte ise 4'üncü olunca, genel sıralamada 13'üncülüğü elde ettik.

Bu sonuç sizi tatmin etti mi?

Tunç Türker: Orada, ilk kez katıldığımız halde 13. olduğumuz için jüri bizi tebrik etti. Bütün istasyonu sadece bizim ekibimize gezdirdiler. Benim hedefim, yarışmadaki bütün görevlerde sonuna kadar bir şeyler yapabilmek ve oraya şans eseri gelmediğimizi gösterebilmektir. Hakikaten görevlerin hepsinde, öyle ya da böyle, bir şekilde son dakikaya kadar aracımız sahadaydı ve her an puan alabilecek, bir görevi bitirebilecek konumdaydı. Onun için ben mutlu oldum kendi adıma. Ama tabii ki çok daha iyisini yapabiliydik, yapabiliriz, yapacağız da... Aldığımız sonuç tamamen tecrübesizlikten kaynaklı. Hem proje, hem sponsorluk ilişkileri, hem ekip içindeki insan ilişkileri, hem okuldaki bürokratik işler, bunların hepsi bizim için birer tecrübe oldu. Bu takımın ilk yılıydı. Seneye çok daha farklı ve çok daha büyük bir başarı elde edeceğimize inanıyorum.

Bundan sonrası için planınız nedir?

Bahadır Onur Güdürü: Geçen sene işe çok geç başladık. Zamanımızın çoğunu kaynak bulmak için harcadık. Mühendislik kısmına çok az vakit ayırabildik. Fakat bu



sene durum oldukça farklı, çünkü şu an hem sponsorlarımız hem de geçen sene kalan bir miktar paramız var. Dolayısıyla mühendisliğe çok daha fazla zaman ayırabileceğiz.

Aynı aracı mı geliştireceksiniz?

Ahmet Hakan Durmaz: Hayır, geçen sene ki araç test aracı gibi olacak. Bu seneki yarışma için sıfırdan bir araç yapacağız.

Sizi bu kararlılığınızdan ötürü gönülden kutluyor ve gelecek yarışma için şimdiden başarılar diliyoruz.



İTÜ Rover'ı tanıyalım

Genel tasarım

Rover, engebeli arazide olabildiğince yüksek hareket kabiliyetine sahip olacak şekilde tasarlandı. Araç, 1 metre yükseklikten inebiliyor ve 40 cm yüksekliğe çıkabiliyor. 45 dereceye kadar eğimli arazilerde gidebiliyor.

Robot kol

Tamamen özgün bir tasarıma sahip olan robot kolu dairesel objelerin yanı sıra karmaşık geometriye sahip objeleri de rahatlıkla kavrayabiliyor. 7 kilograama kadar ağırlık kaldıracak olan kolun, zedeleyici uç ile sert yüzeylerden örnek alabilme ve modüler uç ile farklı toprak örneklerini toplayabilme yeteneği de var. Kendi çevresinde 360 derece dönebilen kol, gerektiğinde kendi üzerine katlanarak hacmini %60 oranında küçültebiliyor.

Hareket sistemi

Alüminyum gövdeden oluşan Rover'ın hareket sistemi, her biri bağımsız süspansiyon sistemine sahip 6 tekerlekten oluşuyor. Tekerlerde, aracın yükünü daha geniş bir yüzeye yaymak için düşük basınçlı kum lastikleri kullanılmış. Hareketi veren DC motorlar, darbelerden etkilenmemeleri için tekerleklerin içinde kalacak şekilde yerleştirilmiş.



Elektronik

Rover'ın yer istasyonu ile haberleşmesi, üzerinde bulunan bir "router" ve anten vasıtasıyla sağlanıyor. Motor, robot kol ve sensörler, farklı mikroişlemciler tarafından kontrol ediliyor.

Yazılım

Rover'ın yer istasyonundan yönetilmesi ve otonom sürüş yapabilmesi için karmaşık bir yazılım kullanılıyor. Araç, kamera bağlantısının kopması durumunda arazinin topografik harita verilerini kullanarak pilota kör sürüş imkânı da sunuyor.

Tutucu

Robot kolun ucundaki tutucu, şekil değiştirebilen parmaklarıyla farklı cisimleri başarıyla kavrayabiliyor. İki motor, tutucunun farklı eksenlerde hareket etmesini sağlıyor.

Bilimsel araştırma

Rover'ın üzerinde bulunan enstrümanlarla taş ve toprak numunelerinin nem ve sıcaklık değerleri ölçülebilir. Araç, atmosferik verileri de toplayabiliyor.

Tekfen Gayrimenkul, Türkiye’de kız çocuklarını futbolla tanıştırmayı amaçlayan Kızlar Sahada Akademi’nin ayakkabı sponsoru oldu. 50 genç kız, Boğaziçi Üniversitesi Sarıtepe Kampusu’nda Tekfen Gayrimenkul’ün tedarik ettiği ayakkabılarla ilk kez yeşil sahalarla tanıştı.

Kızlar yeşil sahada, Tekfen Gayrimenkul yanlarında



Kız öğrencilere özgüven kazandırmak ve cinsiyet eşitliği mesajı vermek amacıyla ilk kez 2016 yılında Eskişehir’de gerçekleştirilen Kızlar Sahada Akademi projesinin ikincisi 23, 24, 30 Eylül ve 1, 7, 8 Ekim tarihlerinde Boğaziçi Üniversitesi Sarıtepe Kampusu’nda gerçekleştirildi. Kilyos Ferhan Bedii Feyzioğlu İlkokul ve Ortaokulu’ndan 10-12 yaşlarında 50 kız öğrenci ile Boğaziçi Üniversitesi Spor Kurulu gönüllüleri, “Kızlar Sahada Akademi 2017” için bir araya geldiler. Genç kızlar, Sarıtepe Kampusu’nda 6 gün boyunca “Yapamazsın!” denilenin yapılabilir olduğunu gösterdiler.

2016 yılında Gökçe Güven, Melis Abacıoğlu ve Ecem Sinanoğlu tarafından kurulan Kızlar Sahada Akademi, tüm Türkiye’de kız çocuklarını antrenör eşliğinde futbolla tanıştırmak, onları takım ruhuyla güçlendirmek ve futbolun herkes tarafından keyifle yapılabilecek bir spor olduğu konusunda bilinçlendirmek amacıyla bir haftalık kamplar düzenliyor. Kamp süresince genç kızlar aynı zamanda seminer ve atölye çalışmaları yoluyla kültür ve sanat alanında yeni deneyimler de ediniyor.

Bu yıl ikincisi düzenlenen Kızlar Sahada Akademi’nin etkisi, projeye destek veren kuruluşların katkılarıyla yıldan yıla artıyor. Bu yılki etkinliğin destekçileri arasında yer alan Tekfen Gayrimenkul, kampa katılan kızlara spor ayakkabı desteğinde bulunarak kızların yeşil sahaya adım atmalarına katkı sağladı. Organizasyonda, aynı zamanda bir Tekfen Vakfı bursiyeri olan Yasin Efe de görev aldı.

Aramıza katılan arkadaşlarımıza hoş geldiniz diyor, terfi eden arkadaşlarımıza yeni görevlerinde başarılar diliyoruz.

Görev değişiklikleri ve terfiler

ADI SOYADI	ŞİRKETİ / BİRİMİ	ESKİ UNVANI	YENİ UNVANI
CEYHUN WELLMANN	Toros Tarım	Kıdemli Pazarlama ve Satış Temsilcisi (İç Anadolu Bölge Müdürlüğü)	Bölge Müdürü (Ege Bölge Müdürlüğü)
KADİR ARTAN	Toros Tarım	Pazarlama ve Satış Temsilcisi (GAP Bölge Müdürlüğü)	Bölge Müdürü (Trakya Bölge Müdürlüğü)

Yeni katılanlar

KURTULUŞ YAVUZ

Tekfen Holding
Bilgi Teknolojileri Grup Şirketler Direktörü

1971 yılında Nevşehir'de doğan Kurtuluş Yavuz, Bursa Erkek Lisesi'nden sonra 1995 yılında İTÜ Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Aynı yıl Karma Group Armada'da Sistem ve Network Mühendisi olarak profesyonel iş hayatına başladı. 1997 yılında IT Sistem Uzmanı olarak Roche'da kariyerine devam etti. 2012 yılına kadar Roche'da çeşitli yurtiçi ve uluslararası yöneticilik görevlerini üstlenen Yavuz, geniş ölçekli ERP, iş zekâsı, üretim, pazarlama, satış, tedarik zinciri, M&A, kurumsal iletişim, finans, insan kaynakları ve teknik alanlarda çok sayıda uluslararası projede görev aldı ve ekiplere liderlik etti. 2012 yılında Eczacıbaşı Monrol ile Eczacıbaşı Topluluğu'na katıldı. Son olarak Eczacıbaşı Sağlık Grubu IT Direktörü ve Dijital Dönüşüm Lideri olarak görev yapan Yavuz'un özel ilgi ve uzmanlık alanları arasında dijital dönüşüm, endüstri 4.0, dijital pazarlama ve inovasyon konuları bulunuyor. Evli ve 1 kız babası olan Yavuz, müzik, şiir ve psikolojiye ilgi duyuyor. Yavuz, aynı zamanda 2012 yılında Eczacıbaşı'nda Radioactive adında bir şirket orkestrasının da kurucusu.

DR. HÜLYA KESKİNTAŞ SARI

Tekfen İnşaat ve Tesisat A.Ş.
Kurumsal Risk Koordinatörü

1977 yılında doğan Dr. Hülya Keskintaş Sarı, Boğaziçi Üniversitesi Kimya Bölümü'nü ve İstanbul Bilgi Üniversitesi İşletme Yüksek Lisans Programı'nı tamamladıktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği'nden doktora derecesini aldı. Akbank, OMV Petrol Ofisi, Akenerji, Limak Yatırım ve Deloitte gibi şirketlerde risk yönetimi alanında çeşitli pozisyonlarda görev yaptı. 19 Haziran 2017 tarihi itibarıyla Tekfen İnşaat ve Tesisat A.Ş. bünyesinde, Tahhüt Grubu'ndaki tüm şirketlerde risk yönetimi faaliyetlerinden sorumlu Kurumsal Risk Koordinatörü olarak göreve başladı. Evli ve bir çocuk annesi olan Keskintaş Sarı'nın ilgi alanları arasında sinema, fotoğrafçılık, farklı yerler görmek ve yemek yapmak bulunuyor.

KEREM KÖSEOĞLU

Tekfen Holding
Kurumsal Finansman Müdürü

1978 yılında İstanbul'da doğan Kerem Köseoğlu, İstanbul Erkek Lisesi'nin ardından Koç Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. U.C. Berkeley California'da finans üzerine sertifika programına katıldıktan sonra meslek hayatına Eczacıbaşı Karo Seramik firmasında başladı. Daha sonra Ekspres Invest, KPMG, Oyak Yatırım ve Yapı Kredi Bankası şirketlerinde toplam 10 yıl yatırım bankacılığı yaparak çeşitli halka arz, özel sektör tahvili, özelleştirme, değerlendirme, satın alma ve birleşme işlemlerinde görev aldı. Evli ve iki çocuk babası olan Kerem Köseoğlu'nun ilgi alanları arasında spor ve seyahat etmek yer alıyor.

MERT DİNSEL

Tekfen Holding
İç Denetim Müdürü

1981 yılında İstanbul'da doğan Mert Dinsel, İstanbul Üniversitesi İktisat Bölümü'nden mezun olduktan sonra kariyerine PwC'de başladı. Buradaki 6,5 yıllık kariyerinde hem vergi hem de bağımsız denetim alanlarında çalışarak başta Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı halka arz projeleri olmak üzere inşaat, üretim ve sigorta sektörlerinde deneyim kazandı. Ardından Allianz Sigorta A.Ş.'de İç Denetim Yöneticisi olarak, Shell Türkiye'de ise 2013-2017 yılları arasında gerek lokal gerekse de global operasyonların finansal kontrolörük ve iç denetim pozisyonlarında görev aldı. 10 Temmuz 2017 itibarıyla Tekfen Holding A.Ş.'de İç Denetim Müdürü olarak göreve başlayan Mert Dinsel, evli ve 1 çocuk babası. Dinsel'in hobileri arasında seyahat etmek, müzik dinlemek ve tarih kitapları okumak bulunuyor.

77 yılın ardından bir veda



Çok Sevgili Feyyaz Kardeşimin Sevgili Dostları,

Bu kapıdan heyecan, azim ve şevkle koşarcasına giren Feyyaz'a bugün aynı yerde büyük üzüntü ile veda ediyoruz.

Tekfen'i birlikte kurduğum iki ortağımdan Sevgili Necati'nin ardından Feyyaz'ı da kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyorum.

Feyyaz deyince akla uzlaş, girişim ve liderlik gelir.

İş hayatımızda olsun, sosyal sorumluluk alanında olsun, benimsediği yeni bir proje gündeme gelince hemen sahiplenir, inisiyatif alır, onunla yatar onunla kalkardı.

O derece ki, bu yeni kuruluşun ilk başkanı, kurucu başkanı olarak başka bir aday aranmazdı. TÜSİAD, DEİK, Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı bunlardan birkaçı.

Eğitim hiç aklından çıkmadı, öncelikli hizmet alanı oldu. Atatürk sevdasını gösteren çalışmaları nasıl unutulur?

Tekfen sevdasına gelince, bunun aşk derecesine ulaştığına 60 yıl boyunca ben şahit oldum. Vefatı, ülkesi için olduğu kadar Tekfen için de büyük kayıp oldu.

Hiç şüphesiz ailesi için en büyük kayıp. Onun yokluğuna dayanmak bir kişi için de çok çok zor. O da, 77 yıl boyunca okul ve yol arkadaşlığı yaptığı bendeniz.

Bu ülkeye hizmet sevdalısına veda ederken, kendisine Allah'tan rahmet diliyorum.

A. Nihat Gökyiğit

(24 Ağustos 2017 tarihli anma konuşmasından)