

megaZin

KONDU GRUP'UN
SOSYAL PAYDAŞ DERGİSİDİR
ŞUBAT 2009 SAYI: 20

İLKUR ÖZDEMİR • Uzaya beste yapan adam TULUYHAN UĞURLU • Kondu Grup HABERLER • Sektörden bir duyaen AHMET DERELİ • Türkuvaz Kitap



büyük matbaaların tercihi



KOMORI
baskıda özgürlük

KOMORI LITHRONE S40

ARASGRUP

Tel: +90 212 629 04 33 Pbx Faks: +90 212 629 05 46 Pbx
www.arasgrup.com.tr • arasgrup@arasgrup.com.tr

Çözüm ürettiğimiz bir yıl geride kaldı



Hasan Kondu

Kondu Grup Yönetim Kurulu Başkanı

Üretmeyen insan
mutsuz, tatminsiz,
doyumsuzdur.
Biz üreticiyiz.
Dergi üretiyoruz,
kitap üretiyoruz,
katalog üretiyoruz.
Üretiyoruz...
Hepsinden önemlisi
“çözüm” üretiyoruz.

Değerli Dostlar, bir yılı daha tamamladık. Grubumuz için çeşitli atılımları, yenilikleri yaşadığımız 365 gün geride kaldı. Böylesi zorlu, sürprizi de bol olan bir yılı fırsatlara dönüştürmek için beyin fırtınaları, projeler, seyahatler, sunumlar kısacası ne gerekiyorsa fazlasını yapmak için seferber olduk.

Her şeyden önce hizmetlerimizi aksatmadan çok önemli ve zorlu bir taşınmayı gerçekleştirdik. Üretimde hata kaldırmayan bir sektörün çalışanları olarak, taşınma esnasındaki titizliğimizin yanı sıra sizlerin memnuniyeti, işimizde bizi daha da coşkulandırdı.

Bünyemize kattığımız yeni baskı öncesi, baskı ve cilt makineleri ile kapasitemizi yüzde 65 büyüttük. Hacimdeki büyüme bize portföyümüzü daha da genişletme imkânı kazandırdı. Yeni yatırımlarımızla hem hızımızı hem hizmet kalitemizi yükselttik. Arkadaşlarımız, Asya ve Avrupa'daki onlarca fuarda grubumuzu büyük onurla temsil ettiler.

Yeni pazarlara açıldık. Türkiye'de ve yurt dışında önemli projelere imza attık. Yurt dışı müşterilerimize üretim kalitemizi ve hızımızı göstererek, ülke imajımızı daha yukarılara taşıdık ve taşımaya devam ediyoruz.

Yaşadığımız bütün güzellikleri, özenle çalışan uzman arkadaşlarımıza, güvenle bizi tercih eden müşterilerimize ve her zaman desteklerini arkamızda bulduğumuz tedarikçilerimize borçluyuz. Herkese ayrı ayrı teşekkürlerimi sunuyorum.

Değerli dostlarım, hayat bize dönemsel yükselişler ve çöküşler yaşıyor. Bu sarmalı şahsi hayatımızda olduğu kadar, şirket ve ülke hayatında da gözlemliyoruz. Hatta bazen şimdi olduğu gibi küresel bazda da; ama biz ülkemize ve şirketimize güveniyoruz. Yaşadığımız zorlu günlerin altın fırsatları içinde barındırdığına inanıyoruz. Bize düşen “zorlukların içinden kolaylıkları çıkarmak” gayretinden hiç vazgeçmemek. “Sızlanmadan çalışmak.” “Bir işi bitirince başkasına girişmek.” Bir hamleyi tamamlayınca yeni bir hamle başlatmak. Bir ülkeden başka bir ülkeye, bir pazardan bir başka pazara geçmek.

Hep hareket, hep hareket.

Üretmek, etkin olmak, atak durmak. Evrendeki her varlık gibi hep hareket halinde olmak. Üretmeyen insan mutsuz, tatminsiz, doyumsuzdur. Biz üreticiyiz. Dergi üretiyoruz, kitap üretiyoruz, katalog üretiyoruz, afiş üretiyoruz, broşür üretiyoruz... Hepsinden önemlisi “çözüm” üretiyoruz.

Bütün yönetici ve çalışanlarımız, hizmet kalitemizi artırmak, daha ekonomik çözümler üretmek için sürekli arayış içerisinde. Değer yaratmayan süreçlerden kurtulmaya, daha yalın, sade ve hızlı hizmet üretmeye çabalıyoruz.

Tüm ekibimiz ile dün olduğu gibi bugün de 365 gün 24 saat ülkemizin ve dünyanın dört köşesindeki müşterilerimizin hizmetinde olmaya devam edeceğiz.

Yeni Megazinler'de buluşmak üzere, sağlıklı kalın.

içindekiler



- ! İç sayfalarda 170 gr/m2 Novatech Mat,
- ! Kapakta 300 gr/m2 Novatech Mat kağıt kullanılmıştır.

3	Haberler
8	Röportaj Tuluyhan Uğurlu
12	Tanıtım Bir ürünün hikayesi
14	Röportaj Ahmet Dereli
18	Tanıtım Yeni Tesisimiz
22	Röportaj Mustafa Aksakaloğlu
24	Tanıtım Pasifik Ofset
26	Gezi İznik
30	Röportaj İlknur Özdemir
34	Makale Murat Şaylan
38	Teknoloji
40	Kültür-Sanat
42	Personel Haber
44	Karikatür

İmtiyaz Sahibi
Kondü Grup adına
Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Kondü

Yazı İşleri Müdürü
Müberra Kondü

Yayın Kurulu
Hadi Kondü, Murat Şaylan,
Betül Kondü, Zekeriya Barışkan

Yayına Hazırlayan
Gong İstanbul / Odise
www.gongistanbul.com

Yayın Yönetmeni - Serdar Erbaş

Grafik Uygulama - Ümit Mendekli

Kapak Tasarım - Ayşegül Tolgay

Fotoğraf Editörü - Coşkun Çeler

CTP, Baskı, Cilt:

Mega Basım
Cihangir Mah. Güvercin Cad.
No: 3/1 Baha İş Merkezi A Blok
Haramidere – İSTANBUL

Tel: +90 212 412 17 00
Faks: +90 212 422 11 51
info@mega.com.tr - www.mega.com.tr

KONDÜ GRUP'un sosyal paydaş dergisidir.

Dünyayı dolaşıyoruz

Türkiye'nin en önemli yayınevleri ve ajanslarıyla işbirliğimiz sürerken dünyanın dört bir yanına da üretim yapmaya devam ediyoruz. Geçen aylarda Türkmenistan, Kazakistan, ve Fransa'daki dostlarımızı ziyaret ettik

Bünyesinde Mega Basım ve Pasifik Ofset'i barındıran Kondu Grup, Türkiye'nin en önemli yayınevleri ve ajansları ile yaptığı işbirliği sonucu çok önemli ürünlere imza atıyor. Yurt Dışı Pazarlama ekibimizin üstün performansı uluslararası alanda da önemli işler üretiyoruz.

Uzun süredir yurt dışında önemli işlere imza atan Mega Basım ve Pasifik Ofset ekibi fırsat buldukça müşterilerimizi kendi ülkelerinde ziyaret etmeye özen gösteriyor.

Geçen aylar içinde Başbakan Sayın Tayyip Erdoğan'ın Türkmenistan'a yaptığı resmi ziyarette katılan heyette yer alan Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Hasan Kondu da bu ülkedeki dostlarımızla bir araya gelme fırsatı buldu.

Diğer yandan Kazakistan ve Fransa'daki müşterilerimizi de kendi ülkelerinde ziyaret ettik; görüş alışverişinde bulunduk.



Kazakistan
(üstte) ve
Fransa (sağda)
ziyaretlerinde
dostlarımızla
buluştuk.



Yönetim Kurulu Başkanımız
Sayın Hasan Kondu,
Başbakan Sayın Tayyip Erdoğan'ın
Türkmenistan'a yaptığı resmi
ziyarete katılan heyette yer aldı.



Dünyaya açılan kapı Frankfurt Kitap Fuarı

2008 Frankfurt Kitap Fuarı'nı geride bıraktık. Mega Basım ve Pasifik Ofset de güçlü bir kadro ve zengin ürün çeşidiyle bu önemli fuardaki yerini aldı



Yönetim Kurulu Başkanımız Hasan Kondu, fuarda Doğan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Doğan, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Murat Yalçıntaş ve TUSİAD Başkanı Arzuhan Doğan Yalçındağ'la da bir araya geldi.

Kendi sektöründe dünyanın en büyük ve en yüksek uluslararası katılımlı organizasyonu olarak kabul edilen Frankfurt Kitap Fuarı'nı Ekim ayında geride bıraktık. 100'ü aşkın ülkeden 7 binden fazla yayınevinin katıldığı fuarda Mega Basım ve Pasifik Ofset olarak biz de yerimizi aldık.

400 bin farklı eserin sergilendiği fuarın başrolünde, fuara adını da veren "kitap" olmakla birlikte aslında o süre içinde ziyaretçilerin gördüğünden çok daha fazla-



sı yaşıyor. Dünyanın dört bir yanından gelip beş dev holün iki yanında dizilmiş standlarda, başta telif hakları olmak üzere yayıncılık merkezli olağanüstü ticari ilişkiler kuruluyor. Aynı ülkede yaşayan sektör temsilcileri bile fuar alanında buluşmanın avantajı ile iş bağlantılarına dair görüşmelerini bu süre içinde gerçekleştiriyor.

Türkiye Ulusal Yürütme Komitesi Eşbaşkanı ve Metis Yayınları'nın kurucularından Müge Gürsoy Sökmen'in yaptığı açıklamaya göre Türkiye'den gelen yayıncılar fuarda yurtdışı irtibatlar ve lisans satışı konusunda büyük başarılar elde etmiş durumda.

MÜŞTERİLERİMİZLE BULUŞTUK

Mega Basım ve Pasifik Ofset olarak biz de Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Hasan Kondu'nun liderliğinde güçlü ve kalabalık bir kadro ile katıldık Frankfurt Kitap Fuarı'na. Uluslararası fuar ve organizasyonların önemini farkındayız.

İhracatımızın tüm satışlarımız içindeki payını yüzde 75-80'lere ulaştırmayı hedefliyoruz. Sadece Türkiye'ye değil, Kazakistan'dan ABD'ye 17 farklı ülkeye üretim yapan bir firma olarak fuar boyunca çok sayıda müşterimizle bir araya gelme fırsatı bulduk. İş görüşmelerinin yanı sıra fuar boyunca çeşitli etkinliklerde buluştuğumuz, standımıza gelen ya da standlarında bizim ziyaret ettiğimiz dostlarımız da oldu.

TÜRKİYE BAŞROLDEYDİ

Bu yılki Frankfurt Kitap Fuarı'nda "Tüm Renkleriyle Türkiye" sloganıyla konuk ülke konumunda olmamız fuara farklı bir anlam kattı. Türkiye'den 350'den fazla yazar ve 100'ün üzerinde yayınevinin katıldığı fuar boyunca sergiler, söyleşiler, film gösterimleri ve okumalar sayesinde bir numaralı gündem maddesi Türkiye oldu.



Standımızı ziyaret eden İstanbul Ticaret Odası heyeti (en üstte), Kültür AŞ Genel Müdürü Nevzat Bayhan, Kaynak Yayınları'ndan Reşit Haylamaz ve Hasan Kahveci (ortada).



Kondu Grup çalışanları, dünyanın dört bir yanından gelmiş yayıncılar ile görüşme fırsatı buldu.



Fuar boyunca Uğur Yayınları, Literatür ve Turkuvaaz Kitap gibi işbirliği yaptığımız yayınevlerinin yetkililerini de standlarında biz ziyaret ettik...

Mega Basım ve Pasifik Ofset TÜYAP'ta rüzgar gibi esti

Bu yıl 27'incisi düzenlenen İstanbul Kitap Fuarı'nın açılışını yapan Kültür ve Turizm Bakanı Sayın Ertuğrul Günay, standımızı da ziyaret etti



Kültür ve
Turizm
Bakanı
Sayın
Ertuğrul
Günay da
TÜYAP'taki
standımızı
ziyaret etti.



Mega Basım ve Pasifik Ofset, Türkiye'nin en önemli fuar organizasyonlarından biri olan ve bu yıl 27'ncisi düzenlenen İstanbul Kitap Fuarı'nda yine çok az sayıda matbaadan biri olma özelliğini korudu. Frankfurt Kitap Fuarı'nın hemen ardından bu kez kendi evimizde zengin ürün çeşidimiz ve özenle hazırlanmış standımızda üretimine imza attığımız kitapları sergilerken, konusunun uzmanı çalışanlarımız da ziyaretçilerimizi en iyi şekilde ağırlamaya çalıştı.

Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay da standımızın ziyaretçileri arasındaydı. Standlarımızı ilgiyle gezen Sayın Günay, sergilediğimiz kitaplar hakkında bilgi alırken, Bank Asya Kültür Hizmetleri kapsamında yayınlanan ve   retimi Mega Basım tarafından yapılan Mekanlar ve Olaylarıyla Topkapı Sarayı adlı kitabımızı hediyeler olarak kabul etme teveccühünü gösterdi.

HER YERDEYDİK

Mega Basım ve Pasifik Ofset olarak ürünlerimizi her ne kadar fuar alanında bize ayrılan alanda sergiliyor gibi görünsek de fuara katılan çok değerli ve büyük birçok yayınevinin raflarında da bizim ürettiğimiz kitapların yer aldığını görmek ayrı bir sevinç kaynağı oldu. Pasifik Ofset'in Doğan Kitap, YKY, Turkuvaz Kitap, Timaş ve Nesil gibi saygın yayınevleri adına ürettiği kitaplar bu yıl da her yılki gibi fuarın en seçkin eserleri arasında yer alıyordu.

FUARDA NELER OLDU?

550 yayınevi ve sivil toplum kuruluşunun katıldığı Kitap Fuarı'nda panel, s  yleş  , konser, şiir dinletileri ve   ocuk etkinlikleri gibi 282 kültür etkinliği ve çok sayıda imza günü düzenlendi. Yaşanan ekonomik sıkıntıların fuara katılımı olumsuz etkileyebileceği endişesine rağmen dokuz gün boyunca 350 bine yakın ziyaretçi fuarı gezdi. Diğer yandan ziyaretçi sayısının çokluğuna karşın yayınevlerinin ticari beklentilerini tam anlamıyla karşılایamadıkları ifade ediliyor.



Ulusal düzeyde rüştünü çoktan ispatlamış İstanbul Kitap Fuarı yabancı konukların katılımı ile kendi sınırlarını zorlar bir tablo çiziyor. Bu sene 20 ülkeden gelen yayınevleri de fuarda stand kurdu. Rusya ve Venezüela'dan yayıncılar ve Yayıncılar Birliği temsilcilerinin ilk kez katıldığı fuarın yabancı katılımcıları arasında ABD, Almanya, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Azerbaycan, Hindistan, İngiltere, İran, İspanya, İsveç, İtalya, Kosova, Küba, Letonya, Makedonya, Polonya, Romanya ve Yunanistan'dan yayınevleri yer aldı.

TEŞEKKÜRLER

Kondu Grup şirketleri Mega Basım ve Pasifik Ofset olarak gelecek sene de ürettiğimiz eserlerle İstanbul Kitap Fuarı'nda yerimizi alacağız.

Birbirinden değerli kitaplar üretmemize aracı olan başta yayınevleri olmak üzere tüm dostlarımıza ve bu kaliteli ürünlerin ortaya çıkmasını sağlayan çalışanlarımıza teşekkür ediyoruz. ■



Gülben Ergen ve Hıncal Uluç'tan Megazın okurlarına selam var...



BAŞBAKAN'A MEGA ÜRETİMİ HEDİYE

Manchester merkezli Bilim Teknoloji ve Medeniyet Vakfı, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'a ABD'ye yaptığı ziyaret sırasında Mega Basım tarafından üretilen Muslim Heritage in Our World; 1001 Inventions (Dünyamızdaki Müslüman Mirası; 1001 İcat) adlı kitabı hediye etti.



Prof. Salim Al-Hassani tarafından hediye edilen kitap, İslam medeniyetinin, bilimsel gelişmelere katkılarını içeriyor.

MOSKOVA FUARI STANDIMIZA BÜYÜK İLGİ

Kondu Grup olarak 11-14 Kasım tarihleri arasında Rusya'da reklamcılık sektörünün en önemli fuarı olan REKLAMA 2008'de yerimizi aldık. Reklam pazarında yeni fikirlerin, teknolojilerin ve ürünlerin tanıtıldığı REKLAMA'da ziyaretçiler standımıza büyük ilgi gösterdi.

MATBAA TEKNİK'TE KONDU GRUP HABERİ

Matbaa Teknik dergisinin Ağustos 2008 sayısında Yönetim Kurulu Başkanımız Hasan Kondu ile yapılmış bir röportaja yer verildi. Yeni tesisimiz ile ilgili soruları yanıtlayan Sayın Kondu, yenilenen makine parkurumuz, yatırımlarımız ve planlarımız hakkında bilgi verdi.



Uzaya müzik yapan adam tuluyhan uğurlu

Röportaj: Tark Dağlı • Fotoğraflar: T. Uğurlu Arşivi

*Nemrut Dağı'ndan Haydarpaşa Garı'na; Akdamar Adası'ndan
Hattuşa'ya tarihi mekanlarda konser veren
Tuluyhan Uğurlu diğer yandan da NASA'dan aldığı
görüntülere bakıp uzaya beste yapıyor*



Tuluyhan Uğurlu “sanatçı”yı şu sözlerle betimliyor:
“Sanatkâr egosunu insan-ı kâmil olma yolunda törpüler. Belki de bu özelliği sanatkâra, Allah’tan bahşedilmiş bir erdemdir. Kendisinden geriye ölümsüzlüğü bırakmak sanatkârın uğraşdır. Her insan ölümlü yaşayacaktır, ama sanatkârın ölümden anladığı ölümsüzlüktür.”

Onu akla gelmeyecek bir mekanda görebil-

lirsiniz; kâh bir ilkokulun bahçesi, kâh binlerce yıllık antik kent, kâh bir maden ocağı...

Piyanonun kültür merkezlerine sıkışmış kaderini aşmak için, hiç klasik müzik dinlememiş yurttaşlara ulaşmayı hedefliyor.

Sözünü ettiği ölümsüzlüğü, tarihten esinlenen notaları arkeolog titizliğiyle bezeyerek, Anadolulu hemşehrilerine hediye etmekte bulmuş gibi. Misyonunun farkında, kendinden emin, kent kent geziyor.

Türkiye’de piyanist olmak zaten sıra dışı görülürken siz müzik olarak da alışılmışın dışında projeler üretiyorsunuz. Bu farklı projeleri nasıl geliştiriyorsunuz?

Projelerim dünya görüşümü anlatıyor. Ben eserlerimin sıra dışı olduğuna katılmıyorum, tersine en derinden insanca duygularımızı aktardığıma inanıyorum. Belki yeni dünya düzeninde sadece bize önerilen doğrularla ilgilendiğimiz için, benim müziğim biraz sıra dışı olarak görünebilir. Bu projelerle aslında insanlık için, ülkem için hissettiklerimi müziğimle anlatmaya çalışıyorum.

Klasik müzik sanatçıları ülkemizde pek de halkla iç içe değiller ama sizi Anadolu’nun en ücra köşesinde bir ilköğretim okulunda görmek mümkün. Bu duruş, meslektaşlarınıza karşı bir meydan okuma mı?

Başından beri savunuyorum, sanatçı da sıradan bir insandır. Sadece sahneye çıktığı zaman birkaç metre yukarı çıkar ama sahnedeki görevi sona erdiğinde insanların arasına kavuşur. Sanatçı eğer kendi sırça köşkünde yaşarsa halktan ve daha da vahimi insanlıktan kopar. Tabii ki her sanatçının eser üretebilmesi için gizli bir sığınağa ihtiyacı vardır. Çünkü üretmek için zaman zaman yalnızlığa ihtiyaç var. Ancak üretim işi bitince yeni birikimler ve esinler için tekrar halkın içine “kavuşmalıyız”.

Meslektaşlarınız genelde yurt dışına açılmaya çalışırken, siz ise yurt dışından Türkiye’ye dönerek sanatınızı ülkenizde icra etmeyi seçtiniz. Bunun hikâyesi nedir?

Liseden sonra Viyana Müzik Akademisi’nin giriş sınavlarını kazandım. Amacım yüksek müzik eğitimi yap-

mak, yeni dünyalar tanımaktı. 14 yıl Viyana’da kaldım. Orta ve Kuzey Avrupa’da sayısız konser verdim, ancak benim amacım hiçbir zaman yurt dışında yaşamak değildi. Ben dünya kültürünün olduğu topraklardan geliyorum. Anadolu kadar geniş kültür mirası olan bir ülke olduğuna inanmıyorum. Tabii ki, kendi topraklarıma dönüp, buradan dünyaya seslenmeyi seçecektim. Yedek subaylık için Türkiye’ye döndüğüm zaman kendi topraklarımdan bir daha ayrılamayacağımı çok iyi anladım. Çünkü yazdığım eserler güçlenmeye başlamış, ilham yanımdan ayrılmaz olmuştu. Bir besteci için bundan daha önemli ne olabilir?

Her sanatçı aşktan beslenir, sizin aşk anlayışınız nedir?

Aşk soyut bir kavram; basitleştirilip de sadece kadın erkek arasındaki duyguları tanımlayan bir isim olmuş. Bu anlamda aşk, kuşkusuz benim yaşamımda da var. Ancak ben aşkın çok daha derin ve ulvi bir anlamı olduğuna inanıyorum. Yaradana, kâinata, insana ve insanlığa, doğaya, sanata, yaptığın işe duyduğun katıksız sevgiye aşk adı verilmesi daha uygun olur diye düşünüyorum? “Uzayın Derinliklerine Yolculuklar” başlıklı projede ünlü Alman şairi Johann Wolfgang Goethe’nin bir şiiri yer alıyor. Üstadın satırları bu anlattıklarımı özetliyor belki de...

Gönlünü, ne kadar büyük olursa olsun
O görünmez nesne ile doldur.
Yüreğin mutluluktan dolup taşınca,
Ona istediğin adı ver.
Mutluluk, sevgi, gönül, ışık, Tanrı...
İsim gürültüden başka bir şey değildir,
Göklerin ihtişamını bizden gizleyen bir sistir.

Konserlerinizde birçok görsel öğe ve tarihi unsur kullanıyorsunuz, müzik dünyasında benzer ça-

İşmalar yapılıyor mu, yoksa bu size özgü bir yöntem mi?

Sanıyorum bu bana özgü bir çalışma. Viyana'da öğrenci olduğum yıllarda kâinat üzerine doğaçlama konserler verir, bu konserler sırasında NASA'nın uzay görüntülerinden yararlanırdım. Konserlerimde müzik ve görselliği birlikte kullanırdım. Son sekiz yıldır görüntü konusunda ekip olarak çalışıyoruz ve hayli yol aldığımızı inanıyorum.

Uzaya şarkılar mı yapıyorsunuz?

Müzisyen olmasaydım astronot olmak isterdim. "Kâinata yalnızsak eğer, bu gök bu yıldızlar niye" adında bir proje gerçekleştirdim. Uzayın fotoğrafları üzerine doğaçlama eserler besteleyip konser verdim. Sanatın en önemli yanı "saf gerçeği göstermesi", evren de saf gerçeğin ta kendisi. Küreselleşen dünyada insanoğlu

giderek yalnızlaşıyor, kendiyle hesaplaşmaya, düşünmeye ve yaşamı sorgulamaya başlıyor. Bu sorgulamanın insanı uzaya, kâinata iteğine, insanın geleceğinin uzayda olduğuna inanıyorum.

Kitaplarla aranız iyi olmalı. Kitap bağımlılığınız var mı? Kitapların veya tarihi vesikaların eserlerinizdeki önemi nedir?

Çok kitap okuyorum tabii ki. Geniş kütüphaneli bir evde doğdum. Babam bir edebiyatçıydı, özellikle klasik eserleri okuyarak büyüdüm. Şimdi de olabildiğince okumayı sürdürüyorum.

Bir kitapta sizi en çok cezbeden nokta nedir? Kokusu, sayfaları, cildi?

Kitabın kokusu, cildi gibi özellikleri mutlaka etkileyici ama daha çok içindeki yazı, metnin sakladıkları çeker.



Normal şartlarda piyano ile karşılaşma ihtimaliniz olmayan bir yerde onun sayesinde karşınıza bir piyano çıkabilir... Örneğin Haydarpaşa Garı!

Çocukluğunuz yurt dışında ve eğitimle geçti. Çocuklukla ilgili bir özleminiz var mı?

Gençlik yıllarında eksik kalmış bazı özlemlerim, çocukluğumu yaşayamadığım için şikâyetlerim vardı. Ama zamanla anladım ki hayat bir şeyleri alırken, yerine mutlaka yeni kazanımlar getiriyor. Eğer o sıkıntılı çocukluk yıllarımı yaşamasaydım şimdiki zihin ve ruh yapımda olamazdım.

Gençliğinizde hedeflediğiniz noktaya geldiniz mi, yoksa daha yol var mı?

Hayallerimin önemli bir kısmını gerçekleştirdim diyebilirim, ancak müzikal anlamda daha çok gidilecek yol var. Hayaller bittiği anda, insan yaşamla ilişkisini keser. Yazmak istediğim daha çok eser var. Kafamın içinde sıraya girmiş, benden ayrılıp insanlarla birleşecekleri günleri bekliyorlar. ■



...ve daha fazlası internette

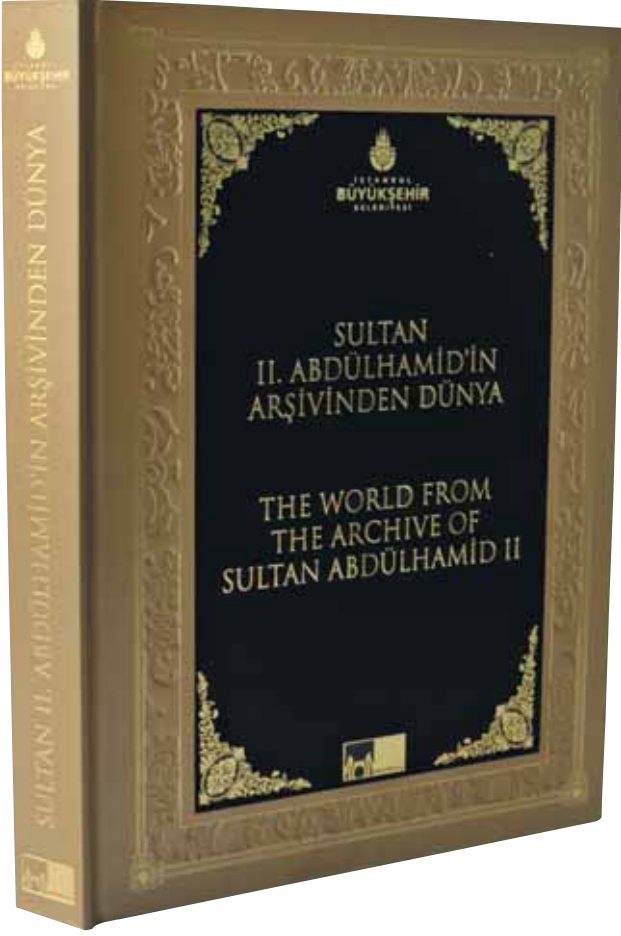
Tuluyhan Uğurlu, dinleyicileriyle oldukça kapsamlı üç ayrı internet sitesiyle iletişim kuruyor. www.tuluyhanugurlu.com sanatçının resmi sitesi. Sitede müzisyenin albümleri, yazıları, konserlerinden izlenimleri, MP formatında eserleri, fotoğrafları ve Atatürk köşesi bulunuyor. Hayranları müzisyene internet sitesi üzerinden soru yöneltebiliyor. İkinci site www.tuluyhanugurlu.org ise sanatçının blog köşesi. Uğurlu hem konser hazırlıklarını hem de günlük yaşamını aktarıyor. Örneğin piyanosunu Nemrut Dağı'nın zirvesine nasıl taşıdığına dair detayları bulmak mümkün. www.tuluyhanugurlu.net sitesi ise fan klübü olarak faaliyet gösteriyor.

TULUYHAN UĞURLU KİMDİR?

15 Kasım 1965'te İstanbul'da doğan Uğurlu'nun yeteneği 4 yaşında keşfedildi. Aynı yıl İstanbul Belediye Konservatuvarı'na girdi; 7 yaşında Harika Çocuklar Sınavı'nı kazandı. Viyana Müzik Akademisi'ni bitirdikten sonra sanat yaşamının en ciddi kararını verdi ve klasikle veda etti. "Go With God" ve "Kutsal Kitaplardan Ayetler" isimli ilk iki albümünde hayranı olduğu Bach'tan aldığı esinle "inanç" temasını işledi.

Türkiye'de "İstanbul Kanatları Altında" film müziği ile ünlendi. Cumhuriyetin 75. yıl kutlamaları için "Mustafa Kemal Atatürk ve Güneşin Askerleri", 17 Ağustos depreminin ardından "Şehrin Gözyaşları" isimli eserlerini besteledi. İlk senfonisi "Senfoni Türk"te mehter takımı, Türk müziği enstrümanları ile piyanoyu bir arada kullanarak, klasik müziğe yeni bir soluk getirdi.

Tuluyhan Uğurlu, 2003 yılından itibaren konserlerini salonların dışına taşıyarak, tarihi mekânlarda gerçekleştirmeye başladı. Görüntülerle mekânın tarihinin de aktarıldığı bu konserleri Nemrut Dağı, Sirkeci Garı, Hattuşa, Truva, Tuşba antik kentleri ve Çimenlik Kalesi gibi mekânlarda verdi. 26 Ağustos 2005 sabahı saat 05:30'da Kocatepe'de 1753 rakımında Atatürk ve şehitler için çaldı. Sanatçının "Dünya Başkenti İstanbul" isimli son albümü 2006 Nisan ayında piyasada çıktı.



*Osmanlı Hanedanı içinde farklı bir yeri olan **Sultan II. Abdülhamid'in** 130 yıldır gün yüzüne çıkmamış fotoğraf albümü **Kültür A.Ş.** tarafından yayınlandı. Bu önemli eser **Pasifik Ofset** imzasını taşıyor*

Pasifik Ofset, Karakutu Yayınları işbirliği ile
Bir dünya kitabı



istanbul Büyükşehir Belediyesi Kültür A.Ş.'nin yayımladığı ve Kondu Grup bünyesindeki Pasifik Ofset tarafından basılan "Sultan II. Abdülhamid'in Arşivinden Dünya" kitabı Sultan'ın gizli kalmış yönünü gün ışığına çıkardı. Kitapta yer alan fotoğraflar aynı zamanda Topkapı Sarayı Müzesi'nde düzenlenen bir sergide sanatseverlerin ilgisine sunuldu.

II. Abdülhamid, yabancı profesyonel fotoğrafçılardan dünyanın dört bir yanında yerel dokuyu fotoğraflamalarını istemişti. Bu binlerce fotoğraf "Yıldız Albümleri" olarak biliniyor. Tahminlere göre 35 binden fazla fotoğraf içeren albüm dünyanın en eski ve en büyük görsel dokümanlarından biri sayılıyor.

ÜRETİMİN PERDE ARKASI

"Sultan II. Abdülhamid'in Arşivinden Dünya" kitabı 23,5 X 33 cm ebadında, 328 sayfa olarak 170 gr/m2 SAPPI magnosatin kağıt üzerine 4 renk CMYK - mat dispersiyon uygulamasıyla basıldı. Orijinal fotoğraflar renk ayırım uzmanı tarafından elden geçirildi ve ofset provalar alındıktan sonra üretime girildi.

Kapakta bu güzel arşiv zenginliğini gösterecek, Sultan II. Abdülhamid'in tarihi kişiliğine yakışacak ağır ve çok lüks bir kapak uygulaması gerekiyordu. Altın yıldız rengindeki cilt bezi üzerine uygulanacak altın varak kendini iyi göstermeyecekti... Yapılan provalar sonucunda yazıların bulunduğu bölgeye siyah serigraf baskı yapıldı. Böylece yazılar ön plana çıkarıldı. Desen, çerçeveden soğuk baskıyla ayrılarak birden fazla renk uygulanmış oldu. Arka kapaktaki soğuk baskı da kitabı ayrı bir etki kattı.

Pasifik Ofset ve Mega Basım böylece çok önemli bir esere daha imza atmış olmanın kıvançını duydu. Gelen olumlu tepki ve teşekkürlerle de bütün stresimiz ve yorgunluğumuz gitmiş oldu. ■



Albümde, tüm dünya kentlerinden çekilmiş fotoğraflar yer alıyor.



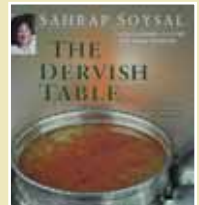
EHL-İ BEYT İÇİN EHL-İ BEYT'E ÖZEL

Topkapı Sarayı Müzesi ve TÜRKKAD İstanbul Şubesi'nin Topkapı Sarayı Mukaddes Emanetler Bölümü'nde düzenledikleri sergide yer alan hatıralardan ve konuyla ilgili makalelerden oluşan "Osmanlı Devleti'nde Ehl-i Beyt Sevgisi" adlı kitap Pasifik Ofset tarafından üretildi.

Ehlibeyt kitabı, 23 x 32 cm 160 sayfa olarak 200 gr/m2 SAPPI Magno Star kağıda 4 renk CMYK basıldı. Hatlarda ve çerçevelerde kullanılan ofset yıldız üzerine uygulanan parlak dispersiyon kaplama ile mükemmel bir sonuç elde edildi. Beş gün gibi çok kısa zamanda sergiye yetiştirilen kitabın kapağında ise bordo kadife kumaş üzerine soğuk baskı uygulaması yapıldı.

ÖDÜLLÜ KİTAP: DERVİŞ SOFRALARI

Yemek uzmanı Sahrap Soysal'ın Doğan Kitap tarafından yayınlanan, Pasifik Ofset tarafından üretilen son kitabı Derviş Sofraları, Londra Kitap Fuarı'nda Dünya Gastroloji Birliği tarafından özel ödüle layık görüldü. Eserinde Anadolu'daki tasavvuf kültürüne ait yemek ve gelenekleri tanıtan Soysal, fuarda Türk yemeklerinin tanıtımını da yaptı.



Matbaacılıkta bir duayen Ahmet Dereli

Röportaj: Serdar Erbaş • Fotoğraflar: Yavuz Meyveci

Başta Kodak olmak üzere Türkiye'deki birçok önemli firmanın temsilciliğini yapan **Ahmet Dereli** sektörü çok yakından tanıyan bir isim. Onu sadece bir "tedarikçi firmanın sahibi" olarak tanımlamak büyük haksızlık olur... Ahmet Dereli 40 yıllık bir eğitmen aynı zamanda



Yolu matbaacılıktan geçen herkes bu yolculuk sırasında Ahmet Dereli ile mutlaka bir durakta karşılaşmıştır. Kimi ticaret yapmıştır onunla, kimi öğrencisi olmuştur... Ofset kalıbından en modern baskı makinelerine matbaa sektörünün her ihtiyacını temin edebilen, en önemli markaların temsilciliğini yapan bir isim.

1960'larda geldiği İstanbul'da Matbaa Meslek Lisesi'ne başlayan Dereli, ardından bursla gittiği Almanya'dan Matbaa Mühendisi olarak döndü Türkiye'ye. Bir yandan öğretmenlik yaparak kendine burs veren devlete gönül borcunu öderken bir yandan da deneyimlerini matbaacılık sektörü ile paylaşmaya başladı...

Aradan yıllar geçti, ortaya bir duayen çıktı!

"Duayen" sıfatını hak etmesinden dem vurduk Dereli Graphic Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dereli'nin. Aktaracağımız anekdotu okuduktan sonra hak vereceksiniz bize...

Yıl 1967... Yer, Almanya... Stuttgart'ta matbaacılık eğitimi alan öğrenciler Drupa Fuarı'nı ziyaret etmek için öğretmenleri tarafından Dusseldorf kentine getirilmiş. Üç gün boyunca büyük bir öğrenci yurdunda konaklayacak ve fuarı gezecekler. Öğrencilerden biri de Sultanahmet'teki Matbaa Meslek Lisesi'ni bitirdikten sonra devlet bursuyla Almanya'da eğitim almaya hak kazanmış Ahmet Dereli.

Üç günlük sürenin sonunda kafile Stuttgart'a bir kişi eksik dönmek zorunda kalıyor: Nedenini şöyle anlatıyor yıllar sonra Ahmet Dereli:

"Üçüncü gün sonunda yeterli gelmedi gördüklerim. Dönüş otobüsüne gitmedim ben de! Bir süre bekleyip gitmişler. O yurttan kalmaya devam ederek ikinci kafileyi bekledim. Böylece Drupa'yı altı gün izleyen tek öğrenci ben oldum. Dönüşte hocalarımızdan biraz azar işittik tabii ama geldi geçti işte..."

Yıl 2008... Yer, yine Almanya. Başta Kodak olmak üzere birçok önemli markanın Türkiye temsilciliğini yapan Dereli Graphic Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dereli çalışma arkadaşlarıyla birlikte yine Dusseldorf kentinde, yine Drupa Fuarı'nda...

Tam 41 yıl sonra, yaşadıklarını şöyle anlatıyor:

"Son Drupa'da şu anda temsilcisi olduğumuz Kodak'ın ikinci başkanı, geçmişte kaldığım öğrenci yurdunun karşısında güzel bir restoranda yemek verdi onurumuza. Masadaki dostlarıma bu öyküyü anlattım; 41 sene önce Drupa Fuarı'nı oradan izliyordum, şimdi buradan izliyorum..."

Eğirdir'de "kasabanın en iyi aşçısıydı" dediği lokantacı babasının "Git İstanbul'a hayatını kurtar, oku, ne iş yapmak istiyorsan onu yap" demesiyle yola çıkan genç bir çocuğun başarı öyküsünü bu anıdan daha güzel ne anlatabilir ki?

Ahmet Dereli'nin iş yaşamında onun eğitmen yönü hep adıyla birlikte anılıyor. Bu durumun temelinde Almanya dönüşünde Matbaa Meslek Lisesi'nde öğret-

menlik yapmış olmasının yanı sıra mesleki öncelikleri de etken. Öğretmenlik yaptığı yıllar kendi deyimiyle "maaş yetmezliği" yüzünden ek işler yapmak zorunda kaldığını söyleyen Dereli, çeşitli firmalara teknik danışmanlık yaptığı bu yıllarda gazete ve matbaalar başta olmak üzere sektörü yakından tanıma fırsatı bulmuş. 1986 yılında Çağaloğlu'nda kendi şirketini kuran Dereli, "Çok fazla sermayem yoktu, onun için şuradan alıp, buraya satarak başladık işe" diye anlatıyor o günleri. Başarısının anahtarı da o günlerde belirmiş kafasında: "Sattığımız malların efektif kullanımını eğitimlerle gösterirsek, nasılsa fiyatlarımız da üç aşağı beş yukarı ayındır, başarılı oluruz" diye düşünüyordum."

DERELİ GRAPHIC'İN GELİŞİMİ

Bir hanın tek bir odasında kurulan, hemen ardından biraz daha büyük bir ofise taşınan Dereli Graphic kısa sürede 15 kişinin üstüne çıkıp, sığamaz olmuş Çağaloğlu'na. 2000 yılında Halkalı'daki 7 katlı kendi yerlerine geçen Dereli Graphic'te yaşanan tüm bu değişime rağmen değişmeyen en büyük özellik satılan ürünlerin eğitiminin hâlâ büyük bir titizlikle veriliyor olması.

Bir zamanlar Ahmet Dereli tek başına firma firma dolaşıp satış yapıyor ve sonrasında eğitim veriyorken bugün yanında her biri konusunda uzman 55 çalışanıyla sürdürüyor aynı hizmet anlayışını.

Repro film ve kimyasalların satışıyla işe başlayan Dereli Graphic, müşteri ve üreticilerin de desteğiyle mürekkep, fotopolimer klişe, ofset kalıbı, densitometre, flekso için aniloks ve sleeve, blanket, flekso klişe bantları gibi malzemelerin pazarlanmasına geçmiş...

Küçük bir han odasında yola çıkarken

aklında tek düşünce vardı:

"Sattığımız malların efektif kullanımını eğitimlerle gösterirsek

mutlaka başarılı oluruz."

Başarılı çalışmalarının sonucu olarak son yıllar içinde basım endüstrisinin önde gelen isimlerinden Comexi, Koenig & Bauer AG, Rogers, 3M ve KODAK Communication Group gibi firmalardan gelen temsilcilik tekliflerini kabul ederek bu makine ve malzemelerin satışı-na da başladılar.

Şimdi gelin bu duayenin sektör hakkındaki görüşlerine kulak verelim... Tüm sohbetimizi aktarmamız, kalınca bir kitap yapmadığımız sürece, mümkün değil. O yüzden kısa soru cevaplarla; belirli başlıklar altında özetlemeye çalışalım Ahmet Dereli'nin anlattıklarını.

Siz sektöre makine temin ediyorsunuz... Türkiye'de matbaa sektöründe makine fazlası olduğu söylenir, katılıyor musunuz?

20 senedir hep "Kapasite fazlalığı var", "İkinci el makineler doldurdular" denir... İyi de ne yapalım? "Bundan sonra çözüm ne ona bakmak lâzım" diyorum ben. Bunu ben ciddi şekilde bizim matbaacılarımıza da söylüyorum; çıkın, Türkiye'ye hapsolup kalmayın. Bu memleket, evet ihtiyaçtan daha fazla makine girmiş olabilir... Bunda satıcıları da suçlamak doğru değil; neticede satıcı insanın görevi satmaktır. Matbaacılarımız da makine yatırımı yapsın, "Yapmasın" demiyorum; ama

bilinçli yapsın, hesabını iyi yapsın. Türkiye, artık kriz ülkesi. Bununla yaşamayı da öğrenmiş olmamız lâzım.

Nedir çözüm öneriniz?

Yurt dışına iyi açılırsak bir yol bulabiliriz. Neyimizle? Matbaamızla, hatta matbaa makinelerimizle. Böyle, yatırıma aç ülkeler var. Orada anlaşmalar yapılabilir. Devletle ya da özel teşebbüsle birlikte matbaa kurulabilir, oralandaki potansiyel değerlendirilebilir. Benim örneğim kısa süre önce gittiğim Uganda. Bu, Kırgızistan, Özbekistan da olabilir. Afrika'da bir yığın ülke var daha. 26 Afrika ülkesi birlikte gümrük birliği görüşmelerine başladılar. Oralardan iş getirebiliyorsak getirmemiz, getiremiyorsak oraya tesisi götürüp orada üretim yapmamız lâzım.

Matbaacılık sektörünün bir röntgenini çektiğinizde ne görüyorsunuz?

Sektörde ofset yüzde 50'nin üzerinde, 60-65 dolaylarındadır. Tifdruk ise aşağı yukarı yüzde 20 dolaylarında. Geri kalan da flekso. Ama ofset artık durağanlaşıyor. Çünkü ofsetin elindeki imkânlar öbürlerine göre daha az, çünkü ofset sadece kağıda baskı yapar. Peki ne oluyor? Arkadaşlarım flekso ile yarışabilmek için çeşitli

HİÇ UGANDA'DA TİCARET YAPMAYI DÜŞÜNDÜNÜZ MÜ?

Ahmet Dereli aslında sohbetimizin büyük bölümünde İKTİSAD (İkitelli Sanayici ve İşadamları Derneği) heyetiyle birlikte gittiği Uganda gezisinden izlenimlerini aktardı. Afrika'nın 30 milyonluk bu büyük ülkesinde Cumhurbaşkanı tarafından kabul edilen heyete sunulan ticari öneriler öylesine cazip ve akla yakın ki Ahmet Dereli'nin heyecanını paylaşmamak imkânsız:

"Bize çok büyük ilgi gösterdiler. Dediler ki gelin buraya, yatırım yapın, hangi alanda olursa olsun, size bedava arazi verelim, 10 sene vergi almayalım, sıfır gümrükle ham madde getirebildiğiniz kadar getirin..."

Anlattıkça heyecanlanan Sayın Dereli ekliyor:

"Daha ne istiyorsunuz değil mi? Nedir? Kriz var! Kriz falan yok oralarda. Paraları stabil. İstedığınız gibi iş yapın. Kapılarını ardına kadar açmış insanlar size!"

Uganda'da ticaret yapmak...

Kısa sürede Uganda hakkında çok bilgi topladığı belli olan Ahmet Dereli'ye soruyoruz? Ürettiğiniz malı eritebileceğiniz bir alım gücü var mı ki ülkede? İşte yanıt:

"Ortalama gelirleri belki kağıt üzerinde 1000 dolardır



Uganda Cumhurbaşkanı Yoweri Museveni ve İKTİSAD heyeti.

ama şöyle düşünün: Her ülkenin yüzde 10 iyi durumda olanı vardır. Bunlar da eğer 4 milyon nüfuslu bir ülke olsaydı belki ilginç olmayabilirdi ama Uganda 32 milyon! Yüzde 10'u demek, üç milyonun üzerinde insanın ekonomik durumu iyi demektir. Yani İsviçre'nin yarısı kadar bir potansiyeli var. İsviçre'nin yarısı da ekonomik durumu süper olmayan insanlardan oluşmuştur, onlar da maaşlı insanlardır neticede. Onun için küçümsemeden oralara gidip bu darboğazı aşmak lâzım bence."

teknolojik gelişmeler üzerinde çalışıyorlar. Mesela folyo üzerine de özel mürekkep ve kurutma teknikleriyle baskı yapıyorlar. Ama bir makarna ambalajını ofsette yapamazsınız. Çünkü makarnanın görünürlüğünü sağlamanız lâzım. O da ancak şeffaf folyo ile olur. Dolayısıyla eğer tirajınız çok fazla değilse flekso ile basacaksınız, fazlaysa da tıfdrukla.

Bu yüzden mi ofset etkisini yitirecek?

Ofsetin bir de broşür, kitap, dergi, gazete baskıları var. Oralarda bir geriye gidiş kaçınılmaz olacak. Potansiyelde bir azalma olacaktır. Ağaç sıkıntısı zaten malum. Ne yapacağız o zaman gazeteleri? Plastiğe mi basacağız? Bu şansımız yok. Diğer yandan insanlar hâlâ kağıdı elleriyle tutmak istiyorlar. Dolayısıyla ofset bitecek değildir tabii ki ama azalarak devam edecektir.

Piyasadaki durumu özetlediniz... Peki eski bir eğitmen olarak piyasada çalışanların eğitim durumu hakkında ne diyorsunuz?

Kimseyi üzmeden, darıltmadan, kırmadan söylemeye çalışayım... Bizim işimiz doğrudan matbaacılar kadar zor değil. Sonuçta bir yığın işletme fakültesi, pazarlama bölümü var... Ama matbaacılar için yetişmiş eleman bulmak zor. Çünkü o hep ihmale uğradı. Ülkemizde yüksek okul var ama öğretmen yetiştiriyorlar. Ne demektir öğretmen? Çok fazla eli mürekkebe bulaşmamış insan demektir. Dolayısıyla tecrübe zaafı içinde olacaklardır doğal olarak.

Bu durum mezun olan öğrencilerin suçu mu?

Onları suçlayamayız. Zaten sistemin kendisi sakat. Bu teknik bir iş. Teknik işi öğretmen adayları nasıl kavrayacak? İngilizce’de “up-to-date” diyorlar ya, bu arkadaşların kendilerini o şekilde “güncellemeleri” mümkün mü? Sık sık okullarda makine mi değiştireceğiz? Nasıl becereceğiz bu işi? Devlet mi yardım edecek? İyi de ülkemizde sanayisi de yok ki bu sektörün...

Yurt dışında mümkün oluyor mu bu öğrencilerin kendilerini “up-to-date” etmesi?

Almanya’da böyle yapılmıyor bu işler. Kaldı ki orada sanayisi var. Orada en azından yarıya yakınını para olarak ödüyor ve sürekli makineleri yeniliyorlar. Ama bir başka şey daha var. Zamanının çoğunu işletmelerde geçiriyor öğrenciler. İşletmelerdeki ustaların öğretme sertifikaları var. Onlar öğretmeyi öğreniyorlar. Şimdi buradaki İsmail Usta... İyidir... Kabiliyeti de vardır ama öğretmeyi biliyor diyebilir miyiz acaba? ■





Türkiye'nin en büyük ve en modern matbaa tesislerinden birine sahibiz...

Ekip olarak size en iyisini sunmaya çalışıyoruz.

Fotoğraflar: Tamer Yazıcı

Türkiye'nin en modern matbaa tesislerinden birini kuran Kondu Grup, bünyesindeki Mega Basım ve Pasifik Ofset markaları ile Türkiye'nin yanı sıra tüm dünyaya hizmet vermeyi sürdürüyor. Haramiderede'de yeni taşındığımız yaklaşık 10 bin metrekarelik iki katlı yeni tesisimizin üretim katını Megazın'ın son sayısında tanıtmıştık.

Şimdi sırada ofis katımız var. Departmanlar arasındaki iletişimin çok hızlı gerçekleşebildiği yeni tesisimizin ikinci katında baskı öncesi, pazarlama, muhasebe, yönetici odaları, seminer odası, kütüphane, arşiv, show-room'lar, kalıphane ve toplantı odaları yer alıyor. Depo ve yemekhanenin de bulunduğu ikinci katın en büyük özelliği iş sürecinde görev paylaşımı yapan bölümlerin



*Bir önceki sayımızda yeni tesisimizin üretim katını tanıttık... Şimdi sıra **Kondu Grup** idari katı ve ofislerimizin tanıtımında!*

birbirine çok yakın konumlandırılmış olması. Kalıphaneden açılan bir kapı ile renk ayırımına, renk ayırımından açılan bir kapı ile grafik servisine ulaşılabilir. Merkezinde toplantı odaları bulunan idari katta bölüm yöneticileri kendi servislerinin içinde, Kondu Grup üst yönetimi de yine aynı katta tüm departmanlara yakın bir konumda bulunmakta.

GELİN BİRLİKTE GEZELİM...

Sekretarya masamızda, şirketimizin hizmet anlayışını yansıtan güler yüzlü bir karşılama bekliyor sizleri. Müşteri temsilcisi arkadaşımızın en kısa sürede yanınızda olacağından kuşumuz yok ama eğer fırsat bulabilirseniz ofislere uzanan koridorun hemen sağında bulunan showroom'larımıza göz atabilirsiniz. Mega Basım ve Pasifik Ofset imzalı ürünlerimizi sergilediğimiz showroom'larımızda üretim kabiliyetimizi görebilmeniz yanı sıra kendini bir sanat galerisinde geziyor

gibi hissedeceksiniz. Mega Basım ve Pasifik Ofset tarafından bugüne kadar üretilmiş işlerin tamamını ise kütüphane ve arşiv bölümümüzde bulabilirsiniz.

Dünya standartlarında arşivcilik programlarının kullanıldığı ve büyük bir kütüphaneyi andıran Arşiv Servisimiz uzun yılların deneyimini yansıtan görkemli bir anıtı andırıyor.

Yeni tesisimizin ikinci katında baskı öncesi, pazarlama, muhasebe, yönetim odaları, seminer odası, kütüphane, arşiv, kalıphane, showroom'lar ve toplantı odaları yer alıyor

Nevzat
VarlıAhmet
DalkılıçlarZekeriya
BarışkanFuat
Üzmez

Pazarlama Servisi'ne giden koridorun sağ yanında bilgi işlem ve IT danışmanlığı servisi, sol yanında da camekandan da görebileceğiniz gibi kalıphane bulunuyor.

Abdülkadir Güler'in şefliğinde çalışan Baskı Öncesi Departmanı, Macintosh ya da PC ortamında ve var olan tüm programlarda gönderilmiş işlerinizi kusursuz bir şekilde baskıya hazırlayabilecek teknolojik donanım ve deneyime sahip. 16 personelin görev yaptığı ve bünyesinde Renk Ayrımı Servisini de barındıran Baskı Öncesi Departmanı, müşterilerimizden gelen her işi titizlikle inceleyip, işi baskıya hazırlayan ajans ile sorumluluğu en üst düzeyde paylaşarak çalışmakta.

PAZARLAMA SERVİSİ

Her departman kendi içinde önemli ve vazgeçilmez; tüm arkadaşlarımızın işlere katkısı da tartışılmazdır; ama müşterilerimizle ilişkilerimizi kuran, şirketimize gelen işlerin takibini yapıp, işlerin sahiplerini bilgilendiren Pazarlama Servisi'nin yeri biraz daha farklı. Sizler, daha çok onları görüyor, sorularınızı onlara soruyor, işlerinizi onlardan teslim alıyorsunuz.

Nevzat Varlı'nın idaresinde müşteri temsilcileri ve satış ekibi olarak iki koldan çalışan Pazarlama Departmanı, şefliğini Ahmet Dalkılıçlar'ın yaptığı Yurt Dışı Departmanı ve Zekeriya Barışkan yönetimindeki Kurumsal İletişim Bölümü bir arada çalışıyor. Üst düzey yöneticilerimiz de dahil olmak üzere Pazarlama Departmanı çalışanlarımız hizmet kaliteleri ve iş yönetme becerilerini geliştirmek üzere sürekli eğitim programlarına katılıyor. Pazarlama,





Yeni tesisimizin ofis katında, çalışanlarımıza verimli ve huzurlu bir iş ortamı sağlamak adına her ayrıntı düşünüldü.

satış, müşteri memnuniyeti, inovasyon ve yabancı dil eğitimleri sayesinde son derece başarılı ve yetenekli olan ekibimiz gelişimini sürdürmekte.

Üretim tesisimizin birinci katında devam ediyor olsa da Üretim Planlama Servisi'nin idari katta da bir çalışma alanı var. Üretim Planlama Servisi özellikle müşteri temsilcileri ile direkt irtibatla çalışarak şirket içi koordinasyonun en üst düzeyde ilerlemesini sağlıyor. Müşteri temsilcilerimiz, müşterilerimizin üretim ile ilgili her türlü sorusuna dijital ortamda izlenen İş Takip Formları sayesinde yanıt verebiliyor olsa da Üretim Planlama Servisi'nin idari katta fiziki olarak da bulunması bu koordinasyonu güçlendiriyor. ■

Tüm departmanlarımızın aynı katta konumlanması sayesinde kusursuz bir koordinasyon sağlandı. Bu sayede müşterilerimize *daha hızlı, daha sağlıklı ve daha kaliteli* bir hizmet sunabiliyoruz.

DÖRT RENK - CMYK TOPLANTI ODALARI

Müşterilerimizle verimli ve "renkli" görüşmeler yapabilmek adına toplantı odalarımız, mobilyaları ve duvar renkleriyle mavi (cyan), kırmızı (magenta), sarı (yellow) ve siyah (key/black) renklerinde.

CMYK odalarının yanı sıra büyük toplantı odamızda ise katılımcı sayısının yüksek olduğu toplantılar ve personel eğitim programları yapılmakta.





Orada bir ajans var uzakta... İnegöl Elvan Ajans

İnegöl denilince aklınıza ne geliyor?

Köfte, mobilya ve kaplıca...

Bu üç yanıt bizim için de geçerli;

ancak İnegöl denilince bizim

listenin başına koyduğumuz

*bir isim daha var: **Elvan Ajans!***

Röportaj: Ali Er • Fotoğraf: Sadullah Organ

Uzun yıllardır ajans ve matbaa hizmeti veren Elvan Ajans ile Kondu Grup arasında köklü bir ilişki, sağlam bir iş bağı var. Magazin ekibi olarak Elvan Ajans'ın sahibi Mustafa Aksakaloğlu'nu ziyaret etmek ve meşhur İnegöl köftesini yerinde tadabilmek için rotamızı İnegöl'e çevirdik... Mustafa Aksakaloğlu, Elvan Ajans 1996 yılında 10 ortaklı bir anonim şirket olarak kurulduğunda ortakların kararıyla işin başına getirilmiş. İlk işi de İstanbul'da bir matbaada oryantasyon sürecinden geçmek olmuş. Bu oryantasyon sürecinin sonunda İnegöl'e planladıkları büyüklükte bir matbaa kurmanın efektif olmadığını anlatan raporuyla dönmüş ajansa. Böylece Elvan Ajans'ın çalışma alanı belirlenmiş...

Büyük bir matbaa fikrinden vazgeçince nasıl bir yapı kurdunuz?

Bir ofset makine aldık... Kendim grafik yapmaya başladım. Logo tasarım yarışmalarına girdim, bazı dereceler aldım. Daha cirolu işlere yönelmeye başladık. İnegöl'de mobilyacılar katalog üretmeye başladık.

Halen sürüyor mu katalog çalışmaları?

Mobilyanın perakendede satış şekli "1 peşin 23 taksit" gibi çok uzun vadeli olduğu için, bu durum ödemelerde bizlere kadar yansımaya başlayınca üretimi ikinci plana bırakıp ajans hizmetlerine yoğunlaştık. Fakat bir süre sonra tam hizmet reklam ajansı olarak hizmet vermenin gücümüzü dağıttığını tespit edip "baskı işi ile ilgili ajans hizmetleri" ve matbaadaki üretimler üzerine odaklandık. Bu karardan sonra bir iki ofset makine daha aldık; bazılarını değiştirip, ebat büyüttük. Şu anda iki ortak olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Şimdi ağırlık hangi işlerde?

En çok yaptığımız işler broşür ve insert işleri. Ondan sonra ofis kırtasiyesi dediğimiz matbu evraklar ve klasik matbaa işleri geliyor. Geçmişte katalog işlerinde ciromuz çok daha yüksekti fakat artık ödemelerdeki vade sorunu yüzünden daha kısa vadeyle, daha hızlı döngüyle çalışabileceğimiz firmalara hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu nedenle katalog işleri artık çok değil.

İnegöl ekonomisinde hangi sektör önde?

İnegöl'de en çok istihdam sağlayan sektör mobilya. Fakat tekstil devleri de var İnegöl'de. Mesela Küçükçalık, Özdelek, Sanko Holding... Tekstilin istihdamı az olsa da ciroları mobilyadan yüksektir. Mobilya son zamanlarda açığı biraz kapattı gibi.

İnegöl'de ajans olmak nasıl? Bursa, İstanbul,

Eskişehir gibi büyük şehirlere yakın olmak avantaj mı sizin için, dezavantaj mı?

İnegöl küçük bir yer olduğundan bazı değerler büyük şehirlerden farklı. Kişisel ilişkiler, arkadaşlık, akrabalık çok önemli İnegöl'de. Eğer kalite ve fiyat noktasında çok büyük farklar yoksa insanlar yabancıyı değil, bizi tercih ediyor. İnegöl'e dışarıdan çok ajans ve matbaa da hizmet vermek isteyebiliyor. Onlarla aynı hizmeti verme noktasında da İstanbul'dan, Mega Basım'dan yardım istiyorum. Dolayısıyla ben de dışarıdan gelen büyük bir ajans ya da matbaa gibi hizmet verebiliyorum. Gücümün yetmediği yerde Mega Basım devreye girdi ve 10 yıldır benim bütün derdimi çözdü.

İnegöl'de matbaa ve ajans çalışanı bulmak konusunda sıkıntı çekmediniz mi?

Matbaayı kurarken bir usta getirdik dışarıdan. O arkadaş halen çalışıyor burada. Birkaç arkadaş yetistirdi yanına. Grafik bölümünü de ben üstlendiğim için onları da ben yetistirdim. Grafikerlerimizi yetistiren ciddi işleri takip etmeleri için Mega'ya gönderdik sık sık. Çalışanlarla tanışıp, matbaayı, baskıyı, profesyonelliği gördüler. Dolayısıyla Mega'dan "eğitim" hizmeti de almış olduk.

İnegöl yeterince tanınıyor mu Türkiye'de?

Türkiye'de İnegöl tam olarak tanınmıyor. Ben aynı zamanda İnegöl Sanayi Ticaret Odası Meclis üyesiyim. İnegöl iş hacmi olarak Türkiye'deki il ve ilçeler dahil yerleşim birimleri içinde 14. sırada. Bu çok ciddi bir rakam. Biz oda olarak da 13. büyük odayız. Bu nedenle bizim Ticaret Odası seçimlerimiz İnegöl'de genel seçim havasında yapılır. Bir de İnegöl'de ihracat ithalatın önüne geçti; yani devletin istediği şey İnegöl'de gerçekleşmiş durumda. Çok kısa süre sonra İnegöl mobilyanın başkenti olarak anılmaya başlanacak. ■

ELVAN AJANS'A GÜVENENLER

İnegöl'de başta mobilya sektörü olmak üzere birçok ulusal markanın üretim tesisleri var. Logolarını gördüğünüz firmalar Elvan Ajans ile işbirliği yapmış olanlardan sadece bazıları.

"Markaların çalıştığı büyük reklam ajansları ile işbirliği yapıyor musunuz?" sorumuza şu yanıtı veriyor Aksakaloğlu: "Bizim onlarla isimiz çok olmuyor ama onların bizimle oluyor. Burada bazı çizgi altı işlerin tasarımının yapılıp, onayının alınması ve üretilmesi o ajansların da işine geliyor. Bu gibi durumlarda da biz direkt firmaya veriyoruz tabii desteği."



Bizim yarışımız kendimizle!

Pasifik Ofset



Yoğun bir çalışma döneminin ardından 2008'in son yarısında önce Frankfurt Kitap Fuarı sonrasında da TÜYAP İstanbul Kitap Fuarı'nda gururla sergilediğimiz ürünlerimiz, tüm yılın yorgunluğunu sildi attı

Konu Grup bünyesinde yeni bir şirket olarak 2008 yılının başında kurulan Pasifik Ofset köklü bir gelenekten gelmenin deneyimi ve yeni bir şirket olmanın heyecanını buluşturdu. Zor, yoğun ama heyecanla çalıştığımız bir yıl geçirdik; belki çok yorulduk ama Pasifik Ofset henüz bir yaşını doldurmadan imza attığı ürünlerle rüştünü ispatladı.

Sadece yayıncılık ve medya ile ilgilenen profesyonel müşteri temsilcilerimizin performansları yeni tesislerimizin sunduğu imkânlarla daha da arttı. Zemin katta baskı ve baskı sonrası tesislerinin toplandığı yeni binamızın birinci katında baskı öncesi ve idari birimlerin bir arada konumlanmış olması iç ilişkilerin daha sağlıklı ve hızlı işlemlerini sağlarken, bu durum müşterilerimize verdiğimiz hizmeti olumlu yönde etkiledi.

5 renk + lak Komori ofset makinesi ve 2 renk 70 X 100 perfektörlü ile güçlendirdiğimiz, 21 ünite 70 X 100 altı makine ve 5 ünite 35 X 50 baskı makinesinden oluşan parkurumuz, baskı kapasitesine uygun "baskı ön-



Türkiye'nin önde gelen yayinevleri ile çalışırken bir yandan da yurtdışına üretim yapıyoruz.



cesi” ve “baskı sonrası” makinelerimizle en uygun fiyata, en iyi hizmeti vermeyi taahhüt ediyoruz.

Pasifik Ofset, ihracat oranını da gün geçtikçe artırarak yakın bir süre sonra bölgemizin önde gelen kitap üretim merkezlerinden biri olacak.

Kısa zamanda Yapı ve Kredi Yayınları, Doğan Kitap, Nesil Yayınları, Timaş, Turkuvaz Kitap, Uğur Yayınları,

Sistem Yayıncılık gibi sektörün en önde gelen firmalarına hizmet eder duruma geldik.

Üretim kalitesine verdiğimiz önem kadar, başta teslim süresi olmak üzere müşteri memnuniyetinde de sınır tanımıyoruz.

Başlıkta da söylediğimiz gibi:

“Bizim yarışımız kendimizle!” ■

Pasifik Ofset’in son dönemde ürettiği kitaplardan bazıları

İstanbul Tramvayları Dan Dan	Selim İleri	Doğan Kitap
Yüreğini Güncelle	Zeynep Oktuğ	Sistem Yayıncılık
The Dervish Table	Sahrap Soysal	Doğan Kitap
Hilve	Hayreddin Karaman	Ufuk Kitapları
Zac Power Akıl Oyunları	H. I. Larry	Caretta Reklam
Ceviz Ağacına Kar Yağdı	Selçuk Baran	YKY
Gençlik ve Uyum	Arzuhan Doğan Yalçındağ	Doğan Kitap
Kocacığım, İstersem Kölem Olursun !	İnci Yeşilyurt	Crea Yayıncılık
Kırpınin Zarafeti	Muriel Barbery	Turkuvaz Kitap
Kayıp Gölgele Kenti	Nazlı Eray	Turkuvaz Kitap
Liseli Kızlar	Gülşay Atasoy	Nesil
6. 7. 8. Sınıflar için SBS'ye Hazırlık Kitapları		Uğur Yayınları
Çocuğunuz Sizden Ne Bekliyor?	Şule ve Yankı Yazgan	Kapital
Yeni Şiirler	Nazım Hikmet	YKY
Kediler ve Fareler Mutfağı	Haluk Işık	Kelime Yayınları
Süper Dostlar	Ertuğrul Özkök	Doğan Kitap
Başarının Sırları	Sandra Anne Taylor	Crea Yayıncılık
Cebelavi Çocukları	Necib Mahfuz	Turkuvaz Yayınları
Dünya Basınında Atatürk	Nuri M. Çolakoğlu	Doğan Kitap

*Tarih, doğa ve güzellik bir arada...
G l manzaralı temiz havası, lezzetli balıkları,
her keseye uygun güzelim  ini işleri,
tarihi eserleri...
Bursa'nın şirin ilçesi İznik, bünyesinde
o kadar çok güzellik barındırıyor ki,
hayran olmamak mümkün değil*

BİR DÜNYA KENTİ İZNİK

Yazı ve fotoğraflar: Evin Doğu

Türkiye toprakları öylesine zengin tarih ve kültürel çeşitliliğe sahip ki, tarihle, kültürle hiç ilgilenmeseniz bile ummadığınız bir yerde, beklemediğiniz bir anda sizi mutlaka yakalıyor.

İşte bu sayıda bizi kalbimizin tam orta yerinden yakalayan küçük bir yerleşim yeri var; ama onun adı dünya üzerinde de ünlü. İstanbul'a en fazla 3 saat uzaklıkta, göl kıyısında eski

ihtişamlı günlerinin anılarıyla huzur dolu emekliliğini yaşayan şirin kasaba İznik.

Bir yanda doğanın tüm güzellikleri ile iç içe bir yer, diğer yanda dinler tarihinin çok önemli merkezlerinden biri.

Sadece 1398 yılında inşa edilmiş Yeşil Camii'nin İznik çinileri ile kaplı minaresini görmek için bile gidebilir insan İznik'e...

Haydi, durmayın, çıkın yola.

Şu anda Londra'da, New York'ta, Tokyo'da "İznik" dediğinizde herkesin gözünün önüne ünlü, paha biçilemez "İznik Çinileri" gelecektir. Dünyanın en pahalı müzayedelerinde baştaçı edilen, santimetrekaresi binlerce dolarla ölçülen İznik Çinileri...

İnanç dünyasında da "İznik"ın yeri bambaşka. Hristiyan aleminin kutsal kitabı İncil, İznik'te son şeklini almış, bu yönde son karar İznik'te verilmiş.

Ve tüm bunlardan uzak, kendi halinde bir vatandaş için İznik; stresten uzak, yaz kış yeşil kalan zeytin ağaçlarının ortasında, göl kıyısında sakin, huzurlu, üstelik ucuza balık yenebilen bir minik cennet köşesi.

Bursa'nın 86 kilometre kuzeydoğusunda yer alan, aynı adla anılan gölün doğu kıyısında kurulu şirin kasabaya Yalova üzerinden kolayca ulaşıyoruz. Türkiye'nin en bereketli topraklarına sahip Marmara Bölgesi'nin yeşilliklerinin arasından geçerek gidilen İznik, iki dağın arasındaki vadiye kurulu. Etrafı ise alabildiğince zeytin ağaçlarıyla çevrili. Bu nedenle her dem havası tertemiz.

İznik'in bir güzel yanı da dört mevsim gezilebilecek, görülebilecek bir yer olması. Baharda buraya giderseniz yol üzerinde gelincik tarlaları, bahar yağmurdan sonra gölün üzerinde beliren gökkuşağı sizi neşelendirir. Yazın, göl kenarındaki söğüt ağaçlarının altında, hafif esinti eşliğinde yapılan bir şekerleme; sonbahar ve kış aylarında ise şehrin griliğinden kaçıp, yaz kış yeşil kalan zeytin ağaçlarının, nispeten ılıman olan havanın tadını –elbette her zaman balık sofrası eşliğinde- çıkartmaktan güzeli var mı?

Bu güzel yerleşimin tek özelliği doğal güzellikleri değil tabii ki... Bundan 10 yıl önce İznik'e geldiğimde bir iki tane olan İznik çini imalathanesi şimdi onlarca. Üstelik o zaman bir iki tane hediye İznik çinisi bulmak bile mümkün değilken şimdi hemen her keseye uygun birbirinden güzel çini hediyelikler sizi bekliyor.

Roma, Bizans ve Osmanlı dönemlerinde önemli bir

merkez olan İznik'in tarihi aslında daha da eskilere gidiyor. İznik sokaklarında her köşe başında dünya kültürüne dair bir izle karşılaşmanız mümkün.

İznik'i gezmeye merkezdeki Yeşil Cami ile başlayabiliriz. Minaresi ünlü İznik çinileri ile kaplı cami 1398 yılında yapılmış. Tam karşıda ise çok güzel düzenleme ile tarih meraklılarını doyuran İznik Müzesi yer alıyor. Müze ve bahçesi çok güzel düzenlenmiş; Roma, Bizans ve Osmanlı dönemine ait eserler açısından görülmeye değer.

Meydandaki Ayasofya önemli tarihi yapılardan biri. Şimdi müze haline getirilen mekanda M.S. 325 yılında Dörtlülük Konsül toplanarak şu anda kullanılan İncil'e karar verilir. Taban mozaiklerini, Roma tiyatrosunu, Beştaş (obelisk), Eşrefzade Camii, Asmalı Camii, Süleyman Paşa Medresesi'ni ve II. Murat Hamamı'nı dıştan da olsa görebilirsiniz.

Bu güzel yerleşimin gezilmesini kolaylaştıran bir başka yönü etrafının yaklaşık 5 kilometre uzunluğunda Roma dönemine ait surlarla çevrili olması. Dört yönde dört kapısı var surların; Göl Kapı, Lefke Kapısı, Yenişehir Kapısı ve İstanbul Kapısı...



Ayasofya Müzesi



Roma döneminden bugüne kalan dört kapı var: İstanbul (fotoğraftaki), Lefke, Yenişehir ve Göl kapıları.

İstanbul Kapısı'nın iç tarafında Medusa gibi algılanan iki başın aslında tiyatrodan getirilip buraya konan iki maske olduğunu not düşüp, gezimize devam edelim. Osmanlı'nın İstanbul'u fethetmeden önce önemli bir merkezi olan İznik'te Çandarlı Hayrettin Paşa ile Eşref Baba Türbesi de sık ziyaret edilen yerlerden.

Artık acıktınız mı?.. "Turistik Tesisler Sahili" sizi bekliyor. En ölü mevsimde bile bir iki restoran mutlaka açıktır. Yan yana dizili balık restoranlarında gölde yetişen yayın, sazan, gümüş balıklarından mutlaka bulabilirsiniz. Elbette et ürünleri de menüde yer alıyor. Gayet ucuza güzel bir öğle yemeği yedikten sonra çini atölyelerini gezip, çarşıdaki zeytin ürünlerinden alma zamanıdır. Zeytin ve zeytinyağı açısından çok zengin bir bölge olan İznik'ten her türlü damağa uygun zeytin bulmak mümkün. Hatta zeytin reçeli bile satılıyor. Alıp kahvaltıda denemekte yarar var.

İZNİK ÇİNİLERİ YAŞIYOR

İznik dedikten sonra çinilerinden bahsetmemek mümkün mü?

İlk defa 14. yüzyılda Sultan Orhan Camii'nin mihrabında kullanılan İznik çinileri, daha sonra İznik çini yapımcılarının Osmanlı Sarayı'nın himayesinde sarayları, camileri çiniyle bezemesiyle önemini ve değerini artırdı. 17. yüzyıldan sonra saray güç kaybetmeye başlayınca ödenekleri kesilen çini ustaları geride hiçbir belge ve iz bırakmadan tarihin derinliklerinde kayboldu. Ancak aradan geçen yüzyıllar içinde çinilerin değeri gittikçe arttı, müzayedelerde en aranan parçalardan oldu.

İznik çinilerini yeniden canlandırmak için çok usta çalıştı. Hatta içlerinde İznik kırmızısını bulamayıp bunalmıdan intihar eden olduğu bile söylenir.

1993 yılında kurulan İznik Vakfı, araştırmaları sonucunda, üç yüzyıl sonra ilk kez eski teknikle "İznik çinisi" üretmeyi başardı.



İznik Gölü kıyısında yapacağınız kısa bir yürüyüş, şehrin bütün yorgunluğunu alacak.

İznik çinilerini özel kılan kuvars, Osmani'nin "necef" diye adlandırdığı, cam benzeri sert ve yarı değerli bir maden olma özelliği taşıyor. Kuvarsın, insanı ve çevreyi "pozitif" etkileyen çekme özelliği, kişi üzerindeki stresi tamamen emerek, İznik çinisine devamlı olarak dokunma isteği yaratıyor. Bordan mavi, bakırdan yeşil ve demirden kırmızı elde edilmesi gibi geleneksel boyalarla hazırlanan çiniler, tekrar kuvarsla sırlanarak pişirildiklerinde bu özelliklerini daha da artırıyorlar. İznik Vakfı'nın ürettiği İznik çinileri şimdilerde yurtdışında büyük beğeni görüyor. İstanbul metrosunun değişik istasyonlarında duvarları süsleyen büyük panolar da vakfın atölyesinde yapıldı.

Eğer vaktiniz yeterliyse ve hava durumu da uygunsa, gün batımını göl kıyısında izlemenizi tavsiye ediyor İznikliler. "Dünyanın en güzel manzarası" diyorlar. Benim hiç vaktim olmadı, belki gelecek defa da sizler bana anlatırsınız... ■

NASIL GİDİLİR?

Yenikapı-Yalova veya Kartal-Yalova feribot yolu ile Yalova'ya ulaştıktan sonra Bursa yönüne giderken Orhangazi merkezinden İznik yoluna sapın. Benzininizi doldurup yola çıkarsanız daha iyi olacaktır.

NE YENİR?

Göl kıyısındaki restoranlarda göl balıkları; yayın ve sazan özellikle revaçta.

NEREDE KALINIR?

Aydın Otel

Tel: +90 224 757 7650 Faks: +90 224 757 7652

Çamlık Motel

Tel: +90 224 757 1362 Fax: +90 224 757 1631

İznik Çini Vakfı Konuk Evi

Tel: +90 224 757 6025

Faks: +90 224 757 5737



Merkez Kitaplar artık
Turkuvaz Kitap oldu!

Genel Yayın Yönetmeni
İlknur Özdemir

yaşadıkları değişimi anlattı.

Dünya Kitap Dergisi tarafından

Yılın Yayınevi seçilen

Turkuvaz Kitap'ı

nasıl bir sezon bekliyor?

Röportaj: Serdar Erbaş
Fotoğraflar: Yavuz Meyveci

Yılın Yayınevi Turkuvaz Kitap

Yaşadıkları değişimi internet sitelerinde şu cümlelerle duyurmuştu “eski” Merkez Kitapçılık, yeni adıyla “Turkuvaz Kitaplar”:

“Artık Turkuvaz Kitaplar’ız. Adımız ve logomuz değişti, ama kitaplarımız ve çizgimiz aynı. Yine aynı yayıncılık anlayışıyla, aynı nitelikli kitaplarla karşınızda olmayı sürdüreceğiz. Artan bir he-

yecanla, taze kanla yola devam ediyoruz.”

Okurların böylesi büyük bir değişime nasıl tepki vereceği yayıncılık dünyasında merakla bekleniyordu. Bir risk mi alınmıştı?

Yanıtı öğrenmemiz uzun sürmedi: Her şey yolunda! Yeni adı ve yüzüyle Turkuvaz Kitap kabul edildi, sevildi ve büyük bir hızla takdir edilip “Yılın Yayınevi” bile seçildi.

Gözlerinizi kapatın; bir an için adınızın ve yüzünüzün değiştiğini düşünün... İçinizdeki ruh da karakter de aynı; ama o güne kadar sizi tanıyanların önünüzden geçip gitmesi ve sizi fark etmemesi ihtimali var! “Hey durun, ben sizin o sevdiğiniz kişiyim, sadece adım ve yüzüm değişik!”

Böyle “gerçeküstü” bir durumda kalmak zor ve yorucu olurdu sanıyoruz.

Turkuvaz Kitap çalışanları işte bir sabah böyle uyandı. “Adımız ve logomuz değişti, ama kitaplarımız ve çizgimiz aynı” diyorlardı ya, sesleri duyulacak mı kimse bilmiyordu...

İçeride tam olarak neler yaşandı, kaç gece sabahlanıp planlar yapıldı bilmemiz tabii ki mümkün değil ama sonuçta görünen o ki Turkuvaz Kitap bu değişimi çok kısa sürede ve belki de hiç yara almayarak atlattı. Üst üste başarılı ve ses getiren projelere imza atmalarının ardından son olarak da Dünya Kitap Dergisi tarafından “Yılın Yayınevi” seçilen Turkuvaz Kitap’ın yeni adı böylece hem okur hem de sektör temsilcileri nezdinde tasdiklenmiş oldu.

Pasifik Ofset’in de üretim ayağında yer alarak ortak olduğu bu süreçte belki de en çok yorulan isimlerden biri Turkuvaz Kitap’ın Genel Yayın Yönetmeni İlknur Özdemir oldu... Daha önce Can Yayınları ve YKY gibi büyük yayınevlerinde önemli görevler üstlenen İlknur Özdemir, “Bir marka olmak çok kolay değil” diye başlıyor söze bu dönemi anlatırken.

Turkuvaz Kitap’a geçiş döneminde ne tür zorluklar yaşadınız?

Biz Merkez diye başlamıştık ve Merkez güzel bir isimdi. Söylemesi de kolay, akılda kalıcıydı... Herkes çok benimsemişti; ama tabii Merkez Grubu artık olmadığı için olmayan grubun adını devam ettirmek de etik değildi. Turkuvaz Medya Grubu olunca da yayınevimizin adının Turkuvaz Kitaplar olmasına karar verildi. Tabii biraz alışılmadık bir isim olması nedeniyle biraz piyasaya yeni girmiş bir yayınevi havası doğdu önce.

Ne tür bir strateji izlediniz? Örneğin yaptığınız ilk değişiklik ne oldu?

Henüz Merkez iken ben geldiğimde kitapların kapaklarını değiştirmiştim ve aşağı yukarı tek tip bir kapağa doğru yönelmiştik. Çünkü kapak önemlidir. Akılda kalıcı olması, rafta görüldüğü zaman “İşte Merkez’in kitabı” denmesi lâzımdı ve biz de bunu sağlamıştık. İki buçuk yıllık bir aradan sonra bambaşka bir şekilde çıkınca önce isim yadırgandı. Ben bu geçişi kolaylaştırmak için önce kapak tasarımlarımızı değiştirmedim. Bir tek logo değişti. Birkaç ay Turkuvaz adı ve eski kapak sürdürdük. Sonra okuyucunun Turkuvaz’ın Merkez’in devamı, hatta “aynısı” olduğuna inandığına emin olduktan sonra kapakları da değiştirdik. Artık Turkuvaz rengimiz ve yeni kapaklarımızla okur önündeyiz.

Gelen ilk tepkiler nasıl?

Ummadığımız kadar beğenildi ve benimsendi kapaklar. Yazarlarımız da “Çok güzel olmuş kapaklarınız” dedi. Doğru işi yaptığımıza ikna olduk. Yani yadırganma sürecini kolay atlattık. Büyük bir grubun içinde olduğumuz için bunu duyurmak da daha kolay oldu tabii.

Üst üste dikkat çekici, önemli kitaplar yayınlamanız bir politikanın sonucu mu?

Bir politikaydı elbette. Bu biraz benim alışkanlığımdan da doğan bir şey. Ben uzun yıllar çalıştığım yayınevlerindeki çizgimi burada da sürdürdüm ama Can’dan da YKY’den de farklıyız. Biz burada kendi fikrimizi oluşturu-

“Ummadığımız kadar beğenildi ve benimsendi kapaklar.

Doğru işi yaptığımıza ikna olduk.

Yani yadırganma sürecini kolay atlattık”

duk. Okur tercihi değişiyor. Kitap tercihleri değişiyor. Eskiden mesela şiir kitapları 10 bin basılmış. Rahmetli Erdal Öz hep anlatırdı; kitaplar 5 bin basılmış... Tabii zamanla çok değişti. Şimdi 1500 tane basılınca "Çok güzel" diyoruz. Onun için ben burada biraz da okurun tercihini göze alarak da kitapların seçimini yapmaya çalışıyorum. Edebiyatta, popüler kitaplarda ve tarihte en iyisini yapmaya çalışıyoruz.

Kitap kapaklarını çok önemsiyor gibisiniz...

Yeni tasarımlarımız çok beğenildi; biz de böyle devam edeceğiz. Kapağa ve kapak arkasında yazılı olana çok önem veriyoruz. İçi kadar önemserim kitabın kapağını. En ufak detayla ilgilenirim. Bir okur kitabevine girip eline bir kitabı aldığı anda ön yüzünde 7 saniye, arka yüzünde 15 saniye harcıyor. Yani burada yazılar çok önemli; o yüzden benim için arka kapak çok önemli çünkü çoğu kimse burayı okuyup alıyor. Ama kapağın önü de çok önemli.

Günter Grass ve Necip Mahfuz kitabı da basıyorsunuz Yaşamdan Dakikalar adlı TV programının kitabını ve Türkan Şoray'ın söyleşisini de...

Değişik kategoriler ama hepsi ses getiriyor...

Biz Türkiye'nin yayınevi olmayı istiyoruz. Türkiye'de herkes nasıl Günter Grass çeviremezse, herkes de okuyamaz. Ama diğer yandan Yaşamdan Dakikalar ekibini çok seven birçok insan var. "Biz bu sohbetleri kalıcı yapalım, niye televizyonda bir kere izlenip kalsın ki..." dedik ve inanılmaz güzel tepkiler aldık. Kendileri de çok mutlu oldular. Kitap Fuarı'na geldiler, kuyruklar oluştu önlerinde.

"Türkan Şoray" kitabınız da aslında uzun bir röportaj... Bu tarz devam edecek mi?

Daha önce İnci Aral söyleşisi vardı. Türkan Şoray'da da aynı yöntem izlendi. Yaşam dizisinin kitapları bunlar.

Yaşamdan Dakikalar da bu dizinin içinde. Bu dizide güncel hayata dair kitaplar olacak. O dört kişinin birikimlerini de yansıttığı için o kitap bu seriye dahil oldu. Herhangi bir okurun da entelektüel kitaplar okumak isteyen de severek okuyacağı bir kitap yapmak istedik. Türkan Şoray kitabını Feridun Andaç'ın hazırlaması ise o kitaba daha büyük bir değer kattı.

Günter Grass'ın çevirisini de siz yaptınız...

Evet... Gunter Grass'ı hiç okumamış okurlar önce bu kitabı okumalı; çünkü orada bütün hayatı, sanatsal bakışının nasıl belirlendiği var. Tabii gençliğinde katıldığı Hitler akımı da var ama o çok yer almıyor aslında. Özünde bir aydının 2. Dünya Savaşı yıllarında nasıl kendini yetiştirebildiği anlatılıyor. Her şeye rağmen nasıl çok yönlü olabildiği görülüyor. İnanılmaz hüzünlü bir kitap. Kitabı çevirirken annesinin ölüm sahnesi olan sayfada çevirirken de üzerinden her geçtiğimde de ağlayarak çalıştım. Yalçın Doğan bunu "Çevirmenini ağlatan kitap" olarak yazdı. Grass'ı okumak isteyen, yazarı tam olarak tanıyabilmek adına önce bu kitabı okumalı.

Çeviri kitapları nasıl belirliyorsunuz?

Bütün kitapları gerçekten tek tek okuyarak karar veriyoruz. "Bu kitap yurt dışında çok satmış, alalım şunu" diyerek asla bir kitap almayız. Yurt dışında 1 milyon 100 bin satmış bir kitabı bile okuyup sonra karar verdik alıp almamaya. Çünkü bize uygun olmayabilirdi. Türk okurunun zevkine uyar, uymaz... İçindeki bir tek cümle yüzünden bir kitabı reddettiğimiz olmuştur.

Bir "çevirmen yayın yönetmeni" olmanızın çeviri kitaplara etkisi oluyor mu?

59 çeviri kitabım var. Ben de çevirmen olduğum için çeviriye ayrıca çok özen gösteriyorum. Mutlaka çok iyi çevirmenlerle çalışmayı istiyorum. Gelişigüzel, "Şu da şunu çevirsin" demiyorum asla. Çevirmene uygun kitabı vermeye dikkat ediyoruz. Hepsi tecrübeli, bir çeviri



DÜNYA KİTAP DERGİSİ - YILIN YAYINEVİ ÖDÜLÜ

Böylesi önemli bir değişimin ortasında "Yılın Yayınevi" seçildiniz... Bekliyor muydunuz bu ödülü?

Kazanmayı umuyor, aslında bekliyorduk. İyi işler yapıyoruz, işimizi titizlikle yapıyoruz ve tanıtım için çok çalışıyoruz.

İyi yazarlarımız var ve iyi kitaplar üretiyoruz. Dünyada ses getiren kitapları okuyucularımızla buluşturmaya çalışıyoruz. Örneğin Nobel Edebiyat Ödülü kazanan Jean-Marie Gustave JMG Le Clézio'nun ödül kazanmadan önce Türkçe'de yayımlanan son kitabı Ourania'yı biz basmıştık. Ödülünden sonra şimdi aynı kitabın ikinci baskısını yaptık.

eski yıllardan tanıdığım çevirmenlerle çalışıyoruz. Çok az başımıza geliyor olsa da eğer bitmiş bir çeviriyi okuduğumuzda beğenmediyse asla kullanmıyoruz, yeniden çevirtiyoruz.

İşin üretim ayağında neler yaşıyorsunuz?

Kitabı okuyucuya ucuza vermek istiyoruz. Ülkemizde kitap okuru sayısı zaten az; bir de kitap fiyatları yüksekince bu sayı daha da azalıyor. Kağıt, matbaa, çevirmen, yazar telifi gibi maliyetler genellikle artıyor ama büyük bir grubun şirketi olmamızın avantajı ile maliyetleri okuyucumuza yansıtmamaya çalışıyoruz. Yaklaşık üç senedir fiyat arttırmadık.

Kitabımızı üreten matbaamız da fiyat artırmayarak bu politikamıza destek oluyor ama bir de önüne geçemediğimiz artan maliyetler var. Kitaplarımızda piyasadaki en iyi kağıdı kullanıyoruz ama dövizin yükselmesi ile birlikte kağıt maliyeti yükseliyor... Yine bu üç yıl içinde birlikte çalıştığımız kadromuzun maaşları artıyor, benzin fiyatlarındaki artış doğal olarak dağıtım maliyetimizi yükseltiyor... Bu şartlarda kitap fiyatlarını artırmamak adına dirensek de zorlanıyoruz.

Maliyeti düşürmek adına ne gibi önlemler alıyor ya da maliyet yükselmesin diye neler yapmaktan vazgeçiyorsunuz?

İtiraf etmeli ki ürettiğimiz kitabın bir sayfa eksik olması bile maliyete etkisi açısından önemli olabiliyor. Bazen kitaplarımızda kullandığımız fontun büyüklüğü kitabın toplam sayfa sayısını etkilediği için maliyet hesaplarımızda dikkate alınan bir detay olarak karşımıza çıkabiliyor. Oysa Avrupa'da örneklerine rastladığımız bazı uygulamalar var. Aynı kitabı daha büyük boyutta ve yaklaşık 20 punto büyüklüğünde üretebiliyorlar. Amaç, görme sorunu yaşayan okuyucunun daha rahat bir okuma yapabilmesi. Biz de böyle "özellikli" kitaplar yapabilmeyi isteriz ama ülkemiz şartlarında bazı önceliklerimiz olmak zorunda kalıyor.

Yani ekonomik şartlar nedeniyle özel üretim kitaplardan mahrum kalıyor okuyucular...

Tüm olumsuz şartlara karşın yine bazı özel üretimlerimiz olabiliyor. Örneğin İnci Aral'ın Safran Sarı adlı romanının 100 adedini "hard cover" olarak ürettik. Ayrıca 500 kitabı yazarından imzalı olarak satışa sunduk. Üç gün içinde imzalı kitapların tamamı tükendi ve hatta devamı için talep geldi. Ancak bu 500 kitabın özellikli durumunu korumak adına imzalı kitap sayısını 500 ile sınırlı tuttuk. ■



"MEŞAKKATLI BİR İŞ... YİNE DE BAŞKA BİR İŞ YAPMAK İSTEMEM"

Merkez'den Turkuvaz'a dönüşüm yaşarken kadroda bir değişiklik oldu mu?

Kadromuz, yaklaşımımız, sayımız, satış yollarımız, tanıtım biçimimiz aynı kaldı. Aslında 12 kişilik bir kadroyuz. Dışarıdan da destek alıyoruz. Kapak tasarımlarını dışarıda yaptırıyoruz. Bazı düzeltiler ve kitapların editörlükleri dışarıda yapılıyor. Bizde o dili bilen editör yoksa o kitabın editörlüğünü dışarıda yaptırıyoruz. Çünkü mümkün olduğunca orijinal dillerinden çevirtiyoruz kitapları. Ancak Felemenkçe, Çince gibi doğru çevirmeni bulamadığımız diller olduğunda onları ikinci dilden çeviriyoruz.

Çeviri de yapıyorsunuz... Görünen o ki her işin içindesiniz. Yorucu değil mi bu tempo?

Çeviri benim özel, ikinci bir mesleğim. Burada ise gerektiğinde düzelti de yaparım, satışla ilgili iş de, gerektiğinde tasarıma bile katılırım. Çevirmenlik de, kitap yayıncılığı da bir gönül işi. Son derece keyifli ama bir o kadar da meşakkatli. Yine de başka bir iş yapmak istemem.



Murat Şaylan
murasaylan@referansnoktasi.com

Aile şirketi yönetmek kolay değildir

Küçülmeleri, bölünmeleri ve kurumsallaşmaları için aile şirketlerinin kurucularına ve veliahtlarına önerilerimizden bazılarını aşağıda okuyabilirsiniz. Daha dikkat çekici ve akılda kalıcı olması için yazımda “nasihatler” kelimesini kullandım. Umarım anlayışla karşılırsınız...

Türkiye’de yaklaşık 700 bin firma var. Bunların 695 bini küçüklerden, 4 bini orta ölçeklilerden, 1000 adeti ise büyüklerden oluşuyor. Küçük ve orta ölçeklilere bildiğiniz gibi KOBİ deniyor. KOBİ, 250’den az istihdamı ve 30 milyon dolardan az cirosu olan firma olarak tanımlanıyor. Yani 30 milyon dolardan fazla cirosu olan yaklaşık 1000 firmamız var.

Bir kaynağa göre bu 1000 firmanın yüzde 80’i aile şirketi ve kurumsallaşma yolunda almaları gereken epey bir yol var.

Aile şirketlerinde genelde kurucu baba veya babayla birlikte kardeşlerdir. Şirket, kurucuların üstün gayretiyle büyür. Ardından çocuklar şirkete girmeye başlar. Genelde evlatlar iş dünyasına babalarının şirketlerinde atılırlar. Hiç başka şirkette çalışmadan, kurumsal şirketlerin nasıl yapılandıklarını incelemeden ve iş süreçlerini gözlemlemeden, üstüne üstlük en tepeden işe başlarlar. Atadan gördüklerini devam ettirerek şirketi yönetmeye kalkışırlar. Bu evlatlar kendi kişisel gelişimlerine de yatırım yapmıyorsa, aile şirketi yerlerinde saymaya, hatta küçülmeye başlar. Bu küçülme kardeşler ve/veya yeğenler arasında kavgaya sebep olur. Bir süre sonra da şirketler bölüşülür ve akrabalık ilişkileri de koparılır.

Bildiğiniz gibi danışmanlık şirketim var ve çoğu zaman aile şirketlerine hizmet üretiyoruz. Kurumsallaşmasını tamamlayamamış aile şirketleri ile çalışmak bizim için çok zor oluyor, çünkü aile şirketinin yönü ve değerleri henüz oturmadığı için bazen bu alanda da tavsiyelerde bulunmak zorunda kalıyoruz.

Küçülmeleri, bölünmeleri ve kurumsallaşmaları için aile şirketlerinin kurucularına ve veliahtlarına önerilerimizden bazılarını aşağıda okuyabilirsiniz. (Daha dikkat çekici ve akılda kalıcı olması için yazımda “nasihatler” kelimesini kullandım. Umarım anlayışla karşılırsınız.)

KURUCULARA NASİHATLER

Aile şirketlerinizde yer alacak aile fertlerinin;

- Eğitime özen gösterin. Mutlaka üniversite mezunu olmalarını sağlayın. Hangi bölüm olduğu o kadar önemli değil. Üniversiteden alacağı lisans diplomasından daha önemli şey, kazanacağı dünya görüşü ve vizyon olacaktır.

- En az bir yabancı dil bilmelerini sağlayın. “Bir lisanslı bir insan” deyimi gerçekten doğru.

- Yurtdışı deneyimleri olmasını sağlayın. Eğitim veya iş amacıyla yurtdışına gönderin. Farklı kültürleri tanımak eşsiz bir tecrübe kazandıracaktır.

○ Başka şirketlerde çalışmalarını sağlayın. Sizin şirketinizden önce başka yerlerde işe girmelerini ve orada en az 1 yıl çalışmaları onların bilgi ve becerilerini artıracak gibi, holdinginize kıyaslama (benchmark) yeteneği de kazandırır.

○ Kişisel gelişimleri için plan yapın ve yapmalarını sağlayın. Genelde yeni nesil hazır konduğundan şirket yönetmek için doğal yeteneğe sahip olduklarını düşünürler ve bu da her şeyi bildiklerini düşünmelerine sebep olur.

○ Mütevazı olmalarını sağlayın. Yeni nesil iyi şartlarda yaşadıkları için ayakları yerden kesilir. Şirketteki çalışanlara ve yöneticilere tepeden bakmaya başlarlar. Sonunda şirkette sevilmedikleri gibi, şirket hakkındaki gelişmelerden de uzaklaşırlar.

○ Herkese karşı saygılı, ilgili ve nazik olmalarını sağlayın. Şirketteki herkesin fikrini dinlemelerini, özellikle profesyonel yöneticilere karşı kaprisli olmalarını sağlayın. Birçok aile şirketi değerli profesyonellerini vefatlarının şımarıklığı yüzünden kaybeder.

○ Şirketlerinizde en aşağıdan işe başlamasını sağlayın. Unvanları hak ede ede yükselmelidirler.

○ Aile meclisi kurun. Aile şirketlerinizde çalışan tüm aile fertlerinin katıldığı bir meclis kurun. Bu meclisi üç ayda bir toplayın. Bu toplantılarda holdinginizin ve şirketlerinizin vizyonunu konuşun. Hedefleri ve stratejileri tartışın. Yeni yatırımları tartışın. Türkiye ve dünya ekonomisini gündeme getirin.

○ Bu aile meclisi toplantısının bir bölümü sadece hissedar aile fertlerine açık olsun.

○ Aile anayasası oluşturun. Oluşabilecek her durum karşısında alınacak karar ve tavırlar bu anayasa da olmalıdır.

○ Aile şirketlerinin parçalanmasındaki en büyük sebep, yeni nesillerin birlik ve beraberlik yerine, bireysel kurtuluşa inanmalarıdır. İlk tatsızlıkta aile şirketinden haklarını alarak ayrılmak isterler. Hak olarak talep ettikleri ise hisselerini devretmek karşılığında aileye ait bir şirket, bir marka veya yüklü bir nakit para olabilir. Belki de hisselerini bir başkasına devretmeyi düşünebilirler. Tüm bunlar aile şirketinin parçalanmasına yol açabilir. Aile şirketinin yeni nesillerden dolayı hissedarları arttıkça parçalanmaması ve yüzyıllara meydan okuması için hissedar olmayı ve hissedarlıktan ayrılmayı kurallara bağlamalısınız. Yeni nesillerin holdinge ve şirketlere, ne zaman, nasıl ve ne oranda ortak olacaklarını belirlemelisiniz. Hangi şartlarda ayrılacaklarını belirlemelisiniz. Bu kurallar aile şirketinin bölünmeden büyümesi amacına göre hazırlanmalıdır.

Benden bir öneri:

Holdingin yüzde 51'i mutlaka yönetim kurulu başkanına ait olmalıdır. Başkanlık aileden kime geçerse bu yüzde 51'lik hisse de ona geçmelidir. Başkanın elinde yüzde 51'den fazla hisse bulunmamalıdır.

Geri kalan yüzde 49 aile şirketlerinde çalışan ve aile şirketlerine hissedar olması aile meclisinde oy çok-



Aile şirketinin yeni nesillerden dolayı hissedarları arttıkça parçalanmaması için önlem alın.

luğuyla belirlenen aile fertlerine eşit miktarda dağıtılmalıdır. Her yeni katılımda bu yüzde 49 yeniden pay edilmelidir.

Aile şirketlerinin yüzde 51'i mutlaka holdinge ait olmalıdır. Geri kalan yüzde 49 her şirketin içinde çalışan ve holdinge hissedar olan aile fertlerine katkıları oranında pay edilmelidir. Şirkete yeni katılım olduğunda bu yüzde 49 yeniden düzenlenmelidir.

Aile fertleri aile meclisinin karar verdiği hisse dağılımına itaat etmelidir.

Ayrılmayı düşünen ferd hisselerini aile şirketinde kalan hissedarlara dağıtılmak üzere aile meclisine devretmelidir. Bu devir karşılığında kendisine ödenecek bedel aile meclisi tarafından kararlaştırılmalıdır. Bu kural emeklilikte de geçerli olmalıdır.

Veliaht sayısı çoksa, gelin ve damatları aile meclisine almamanızı ve aile şirketine hissedar yapmamanızı öneririm. Gelin ve damatlar şirketlerinizde çalışsın, en yüksek mevkilere çıksın, ama hissedar yapmayın. Aile meclisinin ve hissedarların direkt kan bağı taşımasına (zorunlu haller hariç) özen gösterin. Aile şirketlerinde çıkan huzursuzlukların büyük çoğunluğu kıskançlıklardan kaynaklanır. Böylece kıskançlıkları bir nebze önlemiş olursunuz.

Aile holdinginizin ve şirketlerinizin yönetim kurulu aile fertleriyle doldurmayın. Yönetim kurullarında yüzde 40 barajı uygulayın. 10 kişilik bir yönetim kurulu en fazla 4'ü aile üyesi olsun.

VELİAHTLARA NASİHATLER

- "Oldum Demek" Bittim Demektir.
- Aile şirketinin veliahtları olarak bilgi ve becerilerinizi artırmak birinci önceliğiniz olmalıdır.
- İşlerinizle ilgili fuarlara, kongrelere, derneklere, eğitimlere, seminlere gidin.
- Aile şirketlerinde çalışan profesyonel yöneticiler de öğrenme kaynağıdır. Onlar bugün varlar yarın yoklar. Şirketinizde çalıştıkları süre boyunca kendilerinden ne öğrenebilirseniz sizin için kârdır.
- Yabancı dile önem verin. Şirketinizin en önemli büyüme kaynağı ihracat olacaktır. Veliahtlar olarak şirketlerinizi dünya markası yapmak sizin görevinizdir.
- Yurtdışına çıkma fırsatı bulduğunuzda bu fırsatı değerlendirin. Yabancı iş dünyasında öğreneceğimiz çok şey var.
- Sizden büyük, kurumsal-

laşmış firmaları inceleyin. Nasıl başarmışlar, nasıl yönetiyorlar, araştırın.

○ Hemen aile şirketinizde işe başlamayın. Kıyaslama yapabilmeniz için gerekiyorsa bir veya iki yıllığına başka şirketlerde çalışın. O şirketlerde edindiğiniz tecrübeyle, aile şirketinize daha fazla katkınız olacaktır.

○ İş yayınları okumalısınız. İş dünyasına dair teorik ve biyografik kitaplar ufkunuzu açacaktır.

○ Aile şirketinizin içinde bulunduğu sektörü ve bu sektördeki rakiplerinizi sürekli araştırın. Sektörünüz nereye gidiyor, rakipleriniz ne yapıyor bilin.

○ İşin her detayını bilin. Çalışanları iş başındayken denetleyin. Bayileri ziyaret edin. Sahaya inin.

○ Hangi göreve veya hangi şirkete talip olacaksanız, kendinizi ona hazırlayın.

○ Kişisel gelişiminize yatırım yapın.

○ İşinizle ilgili kurslara, programlara katılın.

○ Diğer aile fertleriyle iyi geçinin. Birbirinizin fikirlerini dinleyin. Ortak projelerde çalışın.

○ Aile fertlerinin gelişimine katkıda bulunun.

○ Aile fertlerinin dedikodusunu yapmayın.

○ Şirket babanızın diye medeniyet kurallarından uzaklaşmayın.

○ Sesinizi yükselterek, insanları aşağılayarak yönetici olamayacağınızı bilin. Sınırlılık çaresizlikten kaynaklanır. Çözüm yolu bulamayan yöneticiler sınırlıdır.

○ Korkulan değil, sevilen lider olmaya çalışın.

İster kurucu olsun, ister veliaht, aile şirketlerinin hissedarları kurumsallaşmaya çok önem vermelidir. Hiçbir şirket sadece aile fertleriyle yönetilemez. Yönetilmeye çalışılırsa yönetim zaafı doğar. Profesyonel yöneticilerle çalışmak ve çalışanlardan verim almak meziyet ister. Bu meziyeti aile şirketinin hissedarlarının kazanması için yukarıdaki nasihatlere biraz kulak vermeleri yeterlidir. ■



Novatech, bugünün kağıdı, Ama özellikle yarının!



Photo © Laurent Hamels

Daha iyi basılabilirlik, daha fazla renk, daha iyi performans...

Müşterilerinize daha geniş bir yelpazede ürün sunmak ve daha iyi rekabet edebilmek için baskı tekniklerine yapacağınız yatırım çok önemlidir. Her zaman kullandığınız kuşe kağıdınız, gerçekten yarına hazır mı? Kuruma süresi ve baskı kalitesi istediğiniz seviyede mi? Yüksek basılabilirlik ve mürekkep uyumuna sahip mi?

Kullandığınız kağıt Novatech ise cevabınız evet olacaktır; çünkü Novatech, pazarın ihtiyaçları doğrultusunda sürekli geliştirilen bir kağıttır.

Novatech kuşe kağıtları, parlak ve mat seçenekleriyle hizmetinize sunulmuştur.

FUTURAMA



NOVATECH

SIMGE



a company of Antalis



Teknolojinin 3G hali

Türkiye'de 3G mobil hatlarının hayata geçmesiyle, cep telefonu sadece ses ileten bir cihazdan çok, bilgisayarla kıyaslanabilecek ölçüde güçlü bir internet cihazına dönüşecek

Uzun zamandır beklenen 3G ihalesi nihayet yapıldı. Cep telefonu operatörleri yaz aylarında 3G hizmetinin başlayacağını duyurdu. Yeni kuşak 3G'nin halen kullanılan GSM hatlarından önemli bir farkı var. GSM hatlarında servisleri sadece telefon şirketleri sağlıyor; kullanıcı kendi servisini oluşturamıyor. 3G'de ise, cep telefonu servisleri kullanıcıların inisiyatifinde kişisel ihtiyaçlarına uygun yapılandırılabilir.

3G servislerinde önemli olan kullanıcının talebi. Örneğin, yol raporu veya trafik bilgisi için, Telekom operatörünün böyle bir hizmeti olmasa da kullanıcı Büyükşehir Belediyesi'nin sitesine veya varsa herhangi bir trafik bilgilendirme sitesine bağlanarak yol durumunu öğrenebilir.

3G'DE NELER MÜMKÜN?

1- Mevcut cep telefonlarımızda bulunan ses, SMS, MMS gibi temel iletişimler yapılacaktır.

2- Cep telefonu internetten dizüstü bilgisayar gibi işleyebilecek. Kullanıcı, internetten video indirebilecek veya kendi oluşturduğu bir içeriği internetten dağıtabilecek.

3- Görüntülü konuşma gerçek olacak, hem de aynı anda birden çok kişiyle.

4- Şirketler, kendi ihtiyaçlarına göre çalışanlarına kurum içi mobil servisler sunabilecek.

5- Cep telefonundan faks çekilebilecek.

6- Cep telefonundan TV izlenebilecek.



Cep telefonu internetten karşı tarafta bir bilgisayara da bağlanabileceği için cep telefonundan bilgisayara bağlantı kurulacak, kullanıcılar cep telefonu ile PC arasında dosya alışverişi yapabilecekler. Örneğin kullanıcı cep telefonundan PC'ye fotoğraf gönderirken, evdeki bilgisayarından da cep telefonuna müzik dosyası indirilebilecek.

3G hatları üzerinden oyun oynamak kolaylaşacak, "gerçek zamanlı" olarak tanımlanan aksiyon oyunları aynı hat üzerinden birden çok kullanıcının katılımıyla oynanacak. Üstelik kullanıcılar ülkenin değişik kentlerinden olsalar dahi.

TV YAYINI VE REKLAMLAR

Yeni kuşak mobil hat 3G'de bir diğer ilginç servis de televizyon yayınları. Kullanıcılar telekom operatörünün anlaşmalı olduğu TV kanallarını izleyebiliyor. Kullanıcılar günde 30 dakikaya kadar haberler veya müzik klipleri izleyebilecek. Şirketler de, servislerin kullanımı sırasında "cep reklam" gönderebiliyor. Televizyonlarda izlediğimiz reklamların cep telefonuna uyarlanmış versiyonları kullanıcıların ekranlarına gelecek. ■

Organik ve ekolojik bilgisayarlar

Mekanik görünümlü bilgisayar cihazları tarife karışıyor. Yeni trend ekolojik materyalden üretilmiş cihazlar.

Apple iPhone ve benzeri ürünlerin estetiği öne çıkarmasıyla, üreticiler performanstan ödün vermeden daha dekoratif tasarımlara yöneldi. Önce müzik ve televizyon setleri ev dekorasyonunun parçası haline geldi. Şimdi sıra bilgisayar kasalarında, zira kullanıcılar odalarında Soğuk Savaş'tan kalma gibi görünen bilgisayar kasaları istemiyor.

Belki de en şaşırtıcı trend, aslında tarım ürünleriyle bağdaştırdığımız "ekolojik ürünler".

ABD'li Fabrik ve İtalyan Pininfarina SpA şirketlerinin birlikte tasarladığı bilgisayar kasaları "organik". Kasalar organik bambu ve geri dönüşümlü metallerden üretiliyor. İçindeki bazı plastik gibi görünen parçalar, sıkıştırılmış gazete kağıdından üretiliyor. Cihazın üretiminde petrol kullanımını azaltmak için sıkıştırılmış buhar teknolojisi kullanılmış. Üretim sırasındaki kayıp alüminyum yeniden dönüştürülerek yeni cihazlarda kullanılıyor. Cihaz, kullanım ömrü bittiğinde şirket tarafından geri dönüşüme alınıyor.



Logitech'in bir milyarınıca faresi kime kismet?

Dünyaca ünlü Logitech firması 1 milyar seri numaralı bilgisayar faresini üretti.

İlk faresini 1982 yılında üreten firma, kırılması güç bir rekora imza attı. Üretime başladığı günden itibaren üretilen farelerin sayısı 1 milyara ulaştı. Logitech'in bir milyarınıca faresi bilgi toplumunun yaygınlaştığının da kanıtı.

Ancak sektör uzmanlarına göre gelecek 3 ile 5 yıl içinde fareler kullanımdan kalkacak. Yeni kuşak bilgisayarlar ses veya dokunma ile çalışacak, zira Microsoft uzmanları dokunmatik veya ses aygılayan işletim sistemlerinin tasarımını son aşamaya getirdi.



"Tünel"de trafik var!

Türkiye'de paylaşım sitesi YouTube'a mahkeme kararı ile erişim yasağı getirilmesi erişimli sağlayan "tünel siteleri"nin işine yaradı.

2007 yılının başından itibaren yargı kararı ile dönem dönem erişimi engellenen YouTube'a 2008 yılının mayıs ayından itibaren erişim tamamen yasaklandı. Fakat "vtunnel.com" gibi "tünel" siteleri üzerinden YouTube'a ulaşmak mümkün. Verilen bilgilere göre vtunnel.com'un Ocak 2008'de toplam ziyaretçi sayısı 2.7 milyon iken bu sayı içinde Türkiye merkezli kullanıcı sayısı 20 bin civarındaydı. Haziran 2008'de tünel sitenin toplam ziyaretçi sayısı 11.2 milyona çıkarken bu rakam içinde Türk kullanıcıların sayısı da 8.7 milyona yükseldi.

Kriz korsanlara yaradı

Hackerlar ekonomik krizi fırsat bilip kullanıcıların finansal bilgilerini çalmayı hedefliyor. Spam postaların yüzde 50'si kredi kartı hırsızlığını amaçlıyor.

"Phishing" (olta e-posta) olarak adlandırılan e-postalar hacker'ların kullandığı bir yöntem. Bankaların internet sitesini taklit eden bir e-posta, banka adına duyuru yapıyor ve kullanıcıya kişisel bilgilerini girmesini istiyor. Kullanıcı kişisel bilgilerini gönderince, bu bilgiler otomatik olarak hacker'ın eline geçiyor. Geçen yıl çalıntı kredi kartlarıyla 275 milyon dolarlık alışveriş yapıldı. Çalınan her kredi kartıyla banka hesapları boşaltılmış olsaydı, internet korsanlarının cirosu 7 milyar doları bulacaktı.



İnternette vergi indirimi

İnternet erişimine uygulanan Özel İletişim Vergisi oranı yüzde 15'ten yüzde 5'e çekiliyor.

Maliye Bakanı Kemal Unakıtan, internetteki vergilerin indirilmesine yönelik bir çalışma yapıldığını açıkladı. Vergi indiriminin hayata geçmesi için Bakanlar Kurulu ve Meclis'ten de onay alınması gerekiyor. OECD istatistiklerine göre Türkiye, hane başına en yüksek maliyetli internet erişimine sahip. Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım da Maliye Bakanlığı ile birlikte mobil internet üzerinde yüzde 25 olan vergiyi de indireceklerini açıkladı.

Kondu Grup'ta kültür sanat

Megazin'in her sayısında Kültür Sanat sayfaları Kondu Grup çalışanlarının katkısı ile hazırlanıyor. Her sayı bir çalışmamız okuduğu kitabı, biri izlediği filmi kaleme alıyor. İşte kitabı ve filmiyle Kondu Grup çalışanlarının bu sayıdaki kültür sanat gündemi!



kitap

Anlatmazsam Olmazdı
Bensiyon Pinto
Doğan Kitap / 372 Sayfa

Bensiyon Pinto'nun kitabı, 1930'larda Kuledibi 73 numarada başlayıp bugünlere kadar gelen kendi hayat serüveni üzerinden iyisiyle kötüsüyle yakın tarihimizde Türkiye'deki Musevi toplumunun yaşadıklarını anlatıyor. Okudukça Osmanlıdan günümüze gelen birlikte ya-

şama tecrübesinin ülkemiz için ne kadar hoş bir zenginlik olduğunu hissediyorsunuz. Varlık Vergisi, 6-7 Eylül olayları, Trakya olaylarından bahsettiği satırları okurken üzülmeniz de, her şeye rağmen vatanımızdaki birlikte yaşama tecrübesinin devam ettiğini görünce mutlu oluyor ve ülkenizden gurur duyuyorsunuz.

Bensiyon Bey; Ahmetler, Mehmetler ne kadar bu memleketin evladı ise Hayimlerin, Morislerin de o kadar bu ülkenin evladı olduğunu hatırlatıyor. Ayrıca, anlattığı hayat tecrübesini okuyanların kaptan birçok ders çıkaracağını düşünüyorum.

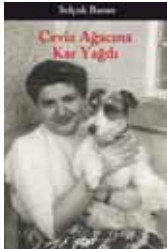


Mehmet Sait Uşak
Müşteri Temsilcisi



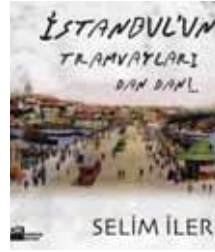
Cebelavi Sokağının Çocukları
Necip Mahfuz
Turkuvaaz Kitaplar / 463 Sayfa

Nobel Edebiyat Ödülü sahibi yazar Necip Mahfuz'un, 1959 yılında yayımlandığında Arap dünyasında fırtınalar koparan romanı Cebelavi Sokağının Çocukları insanlık tarihine; dine, siyasete ve insan ruhuna ilişkin masalsı ve çarpıcı bir anlatı, unutulmaz bir roman.



Ceviz Ağacına Kar Yağdı
Selçuk Baran
YKY / 710 Sayfa

YKY 1999'da Ankara'da hayata gözlerini yuman Selçuk Baran'ın bütün öykülerini içeren bu kitapla, çok erken, beklenmedik bir zamanda olmuş bu önemli yazarımızı bilenlere hatırlatmayı, bilmeyenlere tanıtmayı umuyor.



İstanbul'un Tramvayları
Dan Dan Selim İleri
Doğan Kitap / 222 Sayfa

Yazar Elif Şafak, Zaman Gazetesi'nde yer alan yazısında şöyle diyor: "Selim İleri öyle güçlü, keskin bir gözlemcilikle ama bir o kadar derin bir şefkatle anlatmış ki bu şehre izini, gözyaşını, kahkahasını bırakan insanları, onlarca roman malzemesi bulmak mümkün bu kitapta."



Yüreğini Güncelle
Zeynep Oktuğ
Sistem Yayıncılık / 236 Sayfa

İlişkiler üzerine yazılan kitaplara bir yenisi daha eklendi. Yazar, "İlişkinizde yaşadığınız sorunların farkında olmakla olmamak arasında seçim yapmak durumunda kaldığınızda, 'var olmak' istiyor-sanız, farkında olmayı tercih edin" diyor.



sinema

SEVİMLİ DİNOZOR

Yönetmen: Reinhard Klooss,
Holger Tappe
Senaryo: Oliver Huzly
Seslendirme: Mehmet Ali Erbil,
Yavuz Seçkin, Oya Küçümen.

Sevimli dinozor yavrusu Upi, adada arkadaşları yaşamamasına karşın kendini yalnız hisseder, hep bir kardeş özlemi çeker. Upi'ye kardeş olarak bir panda yavrusu verilir. Ama bu fikri sevmeyen Upi, panda yavrusunu kıskanıp uzaklara ünlü olmak umuduyla kaçar. Hayalleri hüsrana uğur ve bir parkta gösteri hayvanı olarak çalışmak zorunda kalır. Kardeş panda yavrusu ise yola koyulur, elinden geleni yapar ve sonunda dinozor Upi'yi kurtarır.

Upi, bu olaydan sonra pandayı kardeş kabul eder. Film çocuklara kardeşlik, arkadaşlık ve paylaşmanın güzelliğini aşıyor. "Sevimli Dinozor"un ailem için önemi ise, çocuğumuzun gittiği ilk sinema filmi olması.



Hakan Özcan
Baskı
Operatörü



tiyatro

LEONCE İLE LENA

Yazar: George Büchner
Yönetmen: Mahir Günşiray
Rol Dağılımı: Uygur Özçelik,
Nalan Kuruçim, Mahir
Günşiray, Sanem Öge.

Oyun, halkı sefalet içinde sürünürken, kendileri sefalet içinde yaşayan kraliyet ailesinden iki gencinin öyküsü. Oyunda ayrı saraylarda yaşayan bir prensle bir prenses babalarının istediği kişilerle evlenmemek için saraylarından kaçıyor. Sonra yolda karşılaşıyorlar. Birbirlerini seviyorlar. Aslında babalarının evlendirmek istediği kişiler onlar ama gençlerin bundan haberi yok. Gerçek kimliklerini gizliyorlar. Birbirlerinin kim olduğunu bilmiyorlar.

Sonra planlar yapılıyor. Sarayda da düğün hazırlıkları sürüyor. İşin içine kral da karışıyor. İşin sonunda gerçek kimlikleri ortaya çıkınca seyirciyi ve herkesi şaşırtan sürpriz bir sonuç çıkıyor ortaya.



Talip Güven
Katlama Makinesi
Operatörü



Nefes

Yönetmen: Levent Semerci
Senaryo: Hakan Evrensel, İlker Altınay, Levent Semerci
Oyuncular: Türkiye'deki farklı konservatuvarlardan seçilen 40 oyuncu.
Vizyon Tarihi: 20 Şubat 2009



Gerçek Masallar (Bedtime Stories)

Yönetmen: Adam Shankman
Senaryo: Matt Lopez
Oyuncular: Adam Sandler, Guy Pearce, Keri Russell, Richard Griffiths
Vizyon Tarihi: 6 Şubat 2009



Inkheart

Yönetmen: Iain Softley
Senaryo: David Lindsay-Abaire, Cornelia Funke
Oyuncular: Brandon Fraser, Paul Bettana, Helen Mirren, Jim Broadbent
Vizyon Tarihi: 23 Ocak 2009



Üç Kız Kardeş

Yazan: Anton Çehov
Yöneten: Nikita Milivojević
Rol Dağılımı: Bennu Yıldırımlar, Yeliz Gerçek, Aslı İçöz, Özge Özder, Haldun Ergüvenç, Ayşegül Devrim.
İstanbul Şehir Tiyatroları



Kırmızı Pazartesi

Yazan: Gabriel Garcia Marquez
Yöneten: Macit Koper
Rol Dağılımı: Burak Davutoğlu, Meriç Benlioğlu, Murat Coşkun, Çağlar Yiğitoğulları ve Bahtiyar Engin.
İstanbul Şehir Tiyatroları



Uyarca

Yazan: Friedrich Dürrenmatt
Yöneten: Şakir Gürzumar
Rol Dağılımı: Atsız Karaduman, Attila Olgaç, Macit Sonkan, Tarık Ünlüoğlu, Kaya Akarsu, Orhan Ertürk.
İstanbul Devlet Tiyatrosu

Ramazanı hep birlikte uğurladık İftar buluşması



Kondu Grup olarak geçen Ramazan ayında bir araya gelip, iftar yemeği yedik. Gecede bir konuşma yapan Yönetim Kurulu Başkanımız Hasan Kondu çalışanlara çabalarından dolayı teşekkür etti.

Megazın'ın her sayısında Mega Basım ve Pasifik Ofset çalışanlarının bir vesile ile bir araya gelip bir organizasyona katıldığı haberlerini veriyoruz. Kahvaltı Sohbetleri, eğitimler, müşterilerimizi ağırladığımız Hafta Sonu Buluşmaları sadece birkaç örnek.

Son sayımızdan bugüne kadar geçen sürede Ramazan Ayını ve sonrasında bayramı yaşadık. Her yıl olduğu gibi bu Ramazan'da da tüm çalışanlarımızın katıldığı özel bir iftar yemeği düzenlendi. Geçmişte birlikte çalıştığımız ama sonradan aramızdan ayrılan arkadaşlarımızın da katıldığı gece boyunca bir yandan da canlı müzik perfoansı sergilendi.

Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Hasan Kondu çalışanlara çabalarından ötürü teşekkür ederken, Doçent Dr. Şadi Eren de Ramazan ayının anlamına dair bir konuşma yaparak iftar yemeği programımıza renk kattı. ■



Mega Basım ve Pasifik Ofset'te yeni yıl HOŞGELDİN 2009

2008 yoğun ve yorucu bir yıldır... Son aylarında dünyayı etkisi altına alan ekonomik sıkıntı nedeniyle ileride çok da iyi hatırlanacak bir yıl olmayacağına benziyor...

Kondu Grup çalışanları her şeye rağmen

2009'u neşe içinde karşıladı.

Yeni yılın başta ülkemiz olmak üzere tüm dünya için ekonomik sıkıntılardan uzak; barış, huzur ve sağlık dolu bir yıl olmasını diliyoruz. Tüm doslarımızın yeni yılı kutlu olsun.





EVLİLİK



Nezafet Fedai
Ayhan Özüduru



Aysel Burçun
Emre Taştan

NİŞAN



Recep Yıldırım
Seçil Yıldırım

DOĞUM



Barbaros Zeki Çimen'in
oğlu, Salih Baran

Evlenen, nişanlanan ve bebeği olan arkadaşlarımızı tebrik ediyor, ömür boyu mutluluklar diliyoruz.



MATBAACILIKTA HIZ DA KALİTE KADAR ÖNEMLİDİR!

Günümüz şartlarında zamanın sizin için ne kadar önemli olduğunun farkındayız.

Komori ofset makinesi ile güçlendirdiğimiz, 21 ünite 70 X 100 altı makine ve 5 ünite 35 X 50 baskı makinesinden oluşan parkurumuz, baskı kapasitesine uygun "baskı öncesi" ve "baskı sonrası" makinelerimizle kalitenin yanı sıra beklediğinizin de ötesinde bir hızla hizmet üretmekteyiz.

Üzerimizde çok baskı var!



**18 ülkeden 172 yayıncı,
2008 yılında bize,
1585 kitap ve 195 dergi için
6.460.000 tirajlık iş verdi.**

*2008'yılının başında kurulan
Pasifik Ofset'e bu kadar
baskı yaptırtan müşterilerimize
teşekkürler.*

pasifik
ofset

www.pasifikofset.com.tr
info@pasifikofset.com.tr

*Pasifik Ofset bir Kondu Grup
kuruluşudur.*



Mega fikirleri renklendirmek
mega uzmanlık gerektirir

www.mega.com.tr
info@mega.com.tr
Mega Basım bir Kondu Grup
kuruluşudur.

mega
basım