

Okuyucularımız ile bağımızı güçlendiren Megazın'ın yeni sayısı ile merhaba.



Hasan Kondu

Kondu Grup Yönetim Kurulu Başkanı

Kondu Grup'ta dijital baskı çözümleri ile müşterilerimizin özel el işçilikli ve düşük tirajlı butik çalışmalarının kendilerine kısa sürede teslim edilmesi gerçekten mutluluk verici.

Matbaamızda üretimini yapıp teslim ettiğimiz işlerin önemli bir kısmını oluşturan kitap basımında kalite kadar hız ve güvenlik de çok önemli. Henüz yayınevi ve yazar arasında sır olan bir kitabın tesisimizde dağıtımına çıkmadan önce hazırlanması çok profesyonelce süreçler gerektiriyor. Bastığımız kitaplar yayınevlerinin en güzel raflarında, okuyucuların kitaplıklarında. Her birine gözleri gibi bakıyor, okuyor, düşünüyorlar... Kimi yanına notlar alıyor, kimisi kıyamadığından köşesini bile kıvırmıyor.

Bu vesileyle "korsan basım" konusuna değinmek istiyorum. Ne yazık ki hâlâ, tezgahlarda bazen birkaç orijinal(!) kitabın yanında bolca korsan kitap satılıyor. Kimi okuyucu da maalesef -bilerek veya bilmeyerek-, "sayfası eksik, eğri, sahte veya çalıntı bandrollü ve kalitesiz baskıları ile"; çok sevdiği yazarın, yayınevinin, tedarikçilerimiz ve matbaamızda çalışan yaklaşık ikiyüz kişi ve dolayısıyla onların ailelerinin kazançlarından çalarak bu şebekeleri destekliyor. Umuyorum kitap alıcılarımız, korsan kitaba prim vermez ve orijinal kitapları satın alır.

Bu sayımızda, Aras'tan Serkan Bey'in dijital makinelere vurgusu ve Sercan Bey'in Uzakdoğulu kağıtçıların ülkemize yönelmesinin sebepleri hakkındaki açıklamaları dikkate değer. Refleks Ajans'tan Beşir Bey'in ülkemizde reklamcılık çitasının çok yükseldiğini belirtmesi, bize genç nüfusun ve halkımızın beklentilerinin ne kadar yükseldiğini de gösteriyor. Sanat ve matbaacılık okullarına olan ilginin artması elbette çalışan seçmekte daha titiz davranmamız gerektiğini de gösteriyor. Bilinen üniversitelerin mezunları ile çalışmak doğru ve fakat bilgisinden ve yeteneğinden dolayı haklı olarak özgüveni yüksek arkadaşlarımızı da daima yüreklendirmeli ve fırsatlar vermeliyiz. Yetenek ve çalışma disiplini bir arada olan başvurulara, hangi yönetici hayır diyebilir?

Kondu Grup'ta dijital baskı çözümleri ile müşterilerimizin özel el işçilikli ve düşük tirajlı butik çalışmalarının kendilerine kısa sürede teslim edilmesi gerçekten mutluluk verici. Bu mutlulukla beraber tüm çalışanlarımızın memnuniyeti de bizler için yine çok önemli. Onların eğitimlerini, kariyer planlamalarını en doğru şekilde desteklemek bizim için vazgeçilmez bir şey! Drupa Fuarı'na güçlü bir ekiple katıldık. Daha verimli ve daha iyi üretim için araştırmalarımızı orada da devam ettirdik.

Mart ayı içerisinde aramızdan ayrılan, matbaa sektörünün duayenlerinden olan Muhterem "Ali Baba", sadece Duran Ofset'in değil hepimizin kaybıdır. Sayın Ali Duran'a Hak'tan rahmet, aile ve sevenlerine başsağlığı diliyorum.

Megazın'ın yayınlanan son sayısından itibaren ekibimizin bir parçası olmuş tüm çalışma arkadaşlarım hoş geldiniz. Birçok aileye yeni bireyler katılmasından ötürü kendilerinin sevinçlerini paylaştığını da belirtiyim.

Dostlarımıza bereketli işler ve sağlıklı, huzur dolu aydınlık günler dilerim.

İÇİNDEKİLER



Kapakta kullanılan baskı teknikleri



! Dış Kapak:
Metalize Baskı

! İç sayfalarda 92 gr/m² Speciart,
Kapakta 350 gr/m² Kuşe kağıt kullanılmıştır.

3	Haberler
8	Tanıtım Bir Ürünün Hikayesi
10	Röportaj Serkan ve Sercan Araz
12	Tanıtım Speciart
14	Röportaj Beşir Güvener
16	Tanıtım Online Plotter
18	Gezi Güney Kore
22	Röportaj Cemalnur Sargut
26	Makale Murat Şaylan
28	Röportaj Soner Sülün
30	Teknoloji
32	Kültür-Sanat
34	Personel Haber
36	Karikatür

İmtiyaz Sahibi

Kondu Grup adına
Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Kondu

Yazı İşleri Müdürü

Müberra Kondu

Yayın Kurulu

Hadi Kondu, Betül Kondu,
Nevzat Varlı, Ahmet Dalkılıçlar

Yayına Hazırlayan

Kondu Grup

Grafik Uygulama - Osman Balaban

Fotoğraf - Murat Baysan

Katkıda Bulunanlar -

Kadir Bayram, Murat Şaylan,

Arzu Karagöz, Meryem Büyük

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@megabasim.com.tr - www.mega.com.tr

KONDU GRUP'un sosyal paydaş dergisidir.

2012'ye Özel Mega Basım Kiti

2012 için "Mega Basım" adına hazırlanan yeni yıl kiti, renkleri ile seneye güzel başlamanızı sağladı. Bu seneyi bizim için ayrıcalıklı kılan "20. Yıl" logomuz, gökkuşağı renkleri ile yeni yılda umut, azim ve kararlılık aşıldı. Beyaz zeminli şık kutunun içinde, spiralli defter, lastikli not defteri, masa üstünde kullanmak üzere dikey bloknot ve kalem bulunuyor. Pantone renklerinden oluşan takvimimiz de binlerce masada yerini aldı. Karton çanta içinde ulaştırdığımız dostlarımızdan aldığımız tepki ve taleplerin memnuniyet verici olduğunu sizlerle de paylaşmak isteriz. Yeni yıl, özel gün ve dönemler için sizler de dostlarınızın hem işine yarayacak, hem de iletişiminizi dinamik tutacak her türlü basılı malzeme için temsilcilerimizle yeni çözümleri takip edebilirsiniz.



UPM'den Sayın Akkuş misafirimizdi

UPM Türkiye Genel Müdürü Sayın Gülay Akkuş, firmamızı ziyaret etti. UPM'nin baskı sektörü ve kağıt üzerine stratejileri hakkında bilgi verdiler. Türkiye matbaacılarının uluslararası platformda daha iyi temsil edilmesi ile ilgili çalışmalarını devam ettirdiklerini belirttiler.

Drupa Öncesi HP Indigo Şov



HP'nin davetlisi olarak Kudüs'e giden Yönetim Kurulu Başkanımız Hasan Kondu, görsel ve teknolojik bir şov izlediğini aktardı. Bu şovda yeni HP Indigo ve diğer dijital baskı makineleri tanıtıldı. Burada sektörle ilgili farklı temaslarda da bulunan Sayın Kondu, Drupa öncesi bu ziyaretin çok faydalı geçtiğini belirtti.



HP Indigo10000
Digital Press

DRUPA 2012 DOSYASI



Drupa Fuarı, takipçilerini yine görkemli makineler ve yeni çözümlerle karşıladı. 4 yıl önceki fuara göre dijital makinelerdeki artış dikkat çekiciydi. Biz de Mega olarak yönetici, usta ve müşteri temsilcisi arkadaşlarımızla tüm standları yenilik ve verimlilik çözümlerini görmek üzere ziyaret ettik.

Yazı ve görsellerin aktarılması noktasında tarihi seyre baktığımızda mağara duvarları, taş, deri parçaları ve nihayetinde kağıt üzerine elle yazının ardından makineleşmeye geçişin ne kadar uzun bir süreç olduğunu görüyoruz. Çağımızın dijital baskı çözümlerine geçişinin çok daha hızlı olması kaçınılmaz. Artık yüzyıllardan değil, yıllardan bahsediyoruz. Konvansiyonel ve dijital baskı çözümlerinin Avrupa ülkelerinde başa baş gittiğini gözlemledik. Yeni teknolojiler, bir makine üzerinden bitmiş basılı ürünü alma üzerine kurulu.

LANDA: Nanography

Benny Landa'nın geliştirdiği ve henüz satışı gerçekleş-

tirilmeyen teknolojinin tanıtımına katıldık. Tanıtımda özel gösteriler eşliğinde geçmişten Landa'ya uzanan bir hikaye sergilendi. Gözlerimizin önünde duran iki muhteşem makine büyüleyiciydi. Düşünün ki, cep telefonu kullanmaya başladığımız yıllarda, birisi bize diyor ki: "ekranı kocaman ve televizyondan daha renkli, her şeyi dokunarak yönettiğin bir telefon çıkacak. Adı da akıllı telefon. İşte bu makine tam da böyle.

3 metre genişliğinde dokunmatik ekranı olan tek kişinin yönetebileceği kolaylıkta bir yapıya sahip. Nano mürekkebi yerleştirdikten sonra, kağıt yükleniyor. Ekrandan basılacak işi seçip, ipadinizden ayarları yapılabiliyorsunuz. 3 metrelik makinenin boyu genişliğinde ekranda bir noktaya dokunularak ekran yukarı kaldırılıp baskı görülebiliyor. İnsan saçından 10,000 kere daha ince nano piksellerle baskı özelliği Nanolnk ile sağlanıyor. Saatte 13.000 tabaka veya dakikada 200 metre bobin baskı yapmanız mümkün. Sekiz renge kadar baskı imkanı var. Düşük enerji kullanımı, yüksek hız, kağıt veya plastik



materyallere baskı yapabilmesi ile ilgi çeken Nanography'i arenada görmek için beklemekten başka çare yok. Ipex 2014'te satışına başlanacak olan Landa'ya talip olmak için şu an depozito vermek durumundasınız. Tabii fiyatı henüz belirsiz.

Benny Landa ile sunumu sonrasında görüşme imkânımız oldu. Kendisi Türkiye'yi geldiği tatillerden dolayı çok iyi bildiğini ve sevdiğini söyledi. Landa ülkemize hayranlığını belirtirken biz de makine hakkında görüşlerimizi bildirdik. Landa, yeni makinenin icat edilmiş yeni bir araba gibi olduğunu, yolda gitmek için henüz lastik, cıvata gibi ince ayarlarının yapılması gerektiğini söyledi. Geriye kalan düzeltme ve iyileştirmelerle türünün akıllı telefonu olacağı benziyor. Şu an üç büyük firma ile lisans anlaşması yapılmış. Daha detaylı bilgi için: www.landana-no.com

KOMORİ G40 İLE SAHİP OLDUĞU REKORU EGALE ETTİ.

Serkan Araz, sergiledikleri tüm makineleri bizlere detaylı olarak anlattı. Fuarda Komori G40, yaklaşık 11 dakikada, sırasıyla 200-500-200 adetlik 70x100 boyutlarında üç farklı forma bastı. Üstelik kalıpların otomatik olarak değişmesi ve her türlü ayarlama da süreye dahil. Yani bu makinede; 1000 adet, 48 sayfalık A4 bir işi 20 dakikada basabilirsiniz. Komori yetkilileri sahip oldukları rekorun yine kendileri tarafından yenilenmiş olduğunu açıkladılar.

ORIS: INKSAVER

Verimliliği ve baskı kalitesini bir arada ortaya çıkarabilen mürekkep tasarrufu yazılımı için ORIS gözümüze çarpanlardandı. %20 garantili mürekkep tasarrufunu, üç rengi geri çekip, siyahı artırarak gerçekleştiriyor. Standartlara uygun gray balance sağlıyor. Görünür bir doğallık da sağlayan yazılım, notlarımız arasında yerini alıyor.



Serkan Araz'dan Komori hakkında bilgiler aldık.

ZEYNEP TEMİZ: HEIDELBERG MARKA YÖNETİMİ VE PAZARLAMA YÖNETİCİSİ

Heidelberg alanı, fuarın görülmesi gereken ufuk açıcı bölümlerdendi. Makineler ve yeni çözümler hakkında bizi ağırlayan Türk yetkililer detaylı açıklamaları yaptıktan sonra Zeynep Temiz ile tanışma imkânımız oldu. Kendisi ile Heidelberg'te geldiği çok önemli görev üzerine sohbet ettik. Ülkemizin başarısını uluslararası bir firmada temsil etmesi hepimizi gururlandırdı.

GMUND

Fuarda ilk defa tanıtımı yapılan kağıt örnekleri, kreatif çalışmalar yapmak isteyen müşterilerimizin hayallerini daha da etkileyici uygulamalarına olanak sağlayacak. İnci ve ipek dokulu özel seriler görülmeye değer.

Yoğunlaştırılmış gezimizin sonunda teknolojinin ulaştığı nokta, ülkemiz koşulları ile kıyaslama, insan iş gücü hakkında birçok fikre sahip olduk. Kağıt her zaman olacak ve dijital de gelişecek. Şurası da bir gerçek ki: "Değişimler yüzyıllar almayacak." Değişimin öncüsü Mega'dan gelecek sürprizlere hazırlıklı olun!

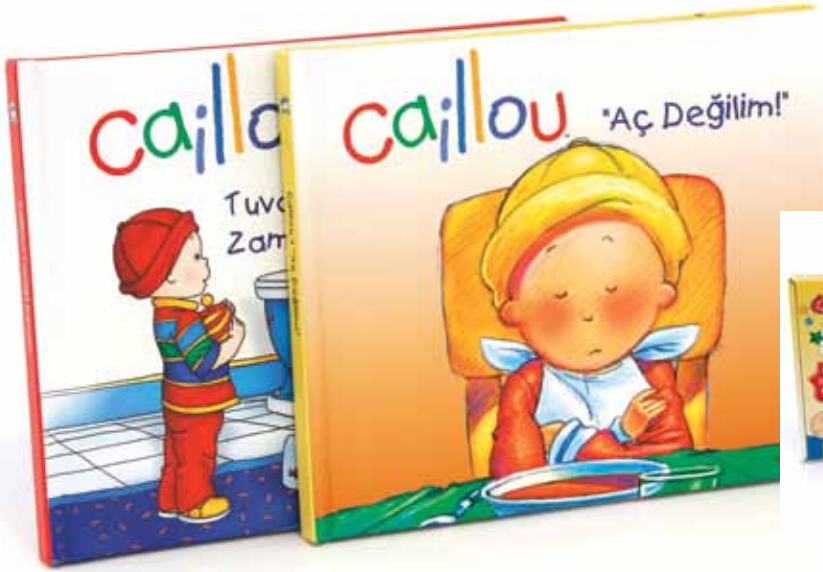


Mega, sektörde 20 yılını geride bıraktı

Matbaacılık alanında büyük bir enerji ile verdiğimiz hizmetlerle ve siz değerli dostlarımızla genişleyen, büyüyen güçlü bir aile olduk. Başlangıçtan bu yana hizmet verdiğimiz müşterilerimiz, çalıştığımız yol arkadaşlarımızla sağlam temeller üzerinde yükseldik. En hızlı çözüm, en doğru teknik ve makinelerle, işinde profesyonel ve ilerlemeye odaklı bir kuruluş olarak nice yıllara. Dönümüzden daha güçlü ve hep birlikte!



Çocukların sevgilisi Caillou Mega'da



Caillou ile çocuklar hem eğlendi, hem öğrendi. Matbaamızda baskıları yapılan kitapları, yapbozları çocukların ellerinde gördükçe bizler çok mutlu olduk.



Web'de yenileniyoruz

Kondu Grup müşterileriyle birebir diyalogunu her zaman ön planda tutmuştur. Gelişen teknoloji ile hayatlarımız daha hızlı iletişime açık hale gelmiştir. Megaz'in iç sayfalarında anlatacağımız "online plotter" ile hız farkımız her zamanki gibi ortada. Online plotter, ftp servisi ve diğer sosyal medya için tüm girişlere internet sitemizin anasayfasından ulaşabileceksiniz.

www.
mega.
com.tr

www.
pasifik.
com.tr

Fikir Yarışması'nın kazananları belli oldu



Kondu Grup çalışanları arasında "Fikir Yarışması" düzenlendi. İşyerimize değer katacak birbirinden değerli öneriler geldi. Osman Sürmen "Ekrandan Dijital Prova" fikri ile birinci, Nurbaki Özel ise ikinci oldu. M. Tarık Oğuz, Mehmet Karaaslan, Vehbi Değirmenci ve Yaşar Gedikli ile beraber, ödül ve teşekkür belgeleri Sayın Hasan Kondu tarafından takdim edildi. Kendilerini tebrik ediyoruz.



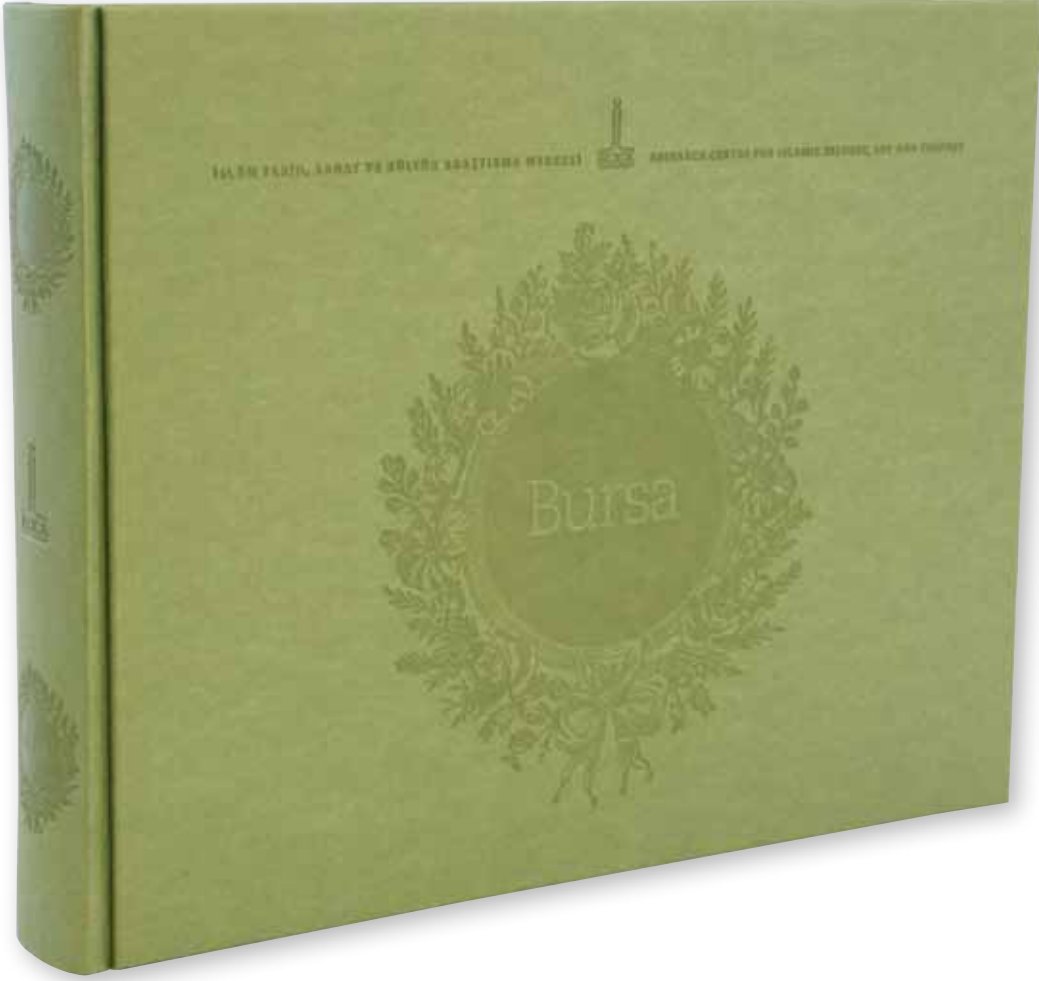
Arel Üniversitesi'nden ziyaret



Arel Üniversitesi Grafik Tasarım Bölümü öğrencileri matbaamızı ziyaret ettiler. Matbaamız yetkilileri tarafından tüm bölümlerimiz gezdirildi. Ustalarla direkt temas kurup yerinde bilgi aldılar. Grafikten, baskı teslimine kadar iş süreçleri hakkında profesyonel yaşamda ne şekilde



hareket edildiğine dair, seminer salonumuzda eğitim de verildi. Üniversitede edindikleri bilgilerin, pratik tecrübesini görmekten mutluluk duyduklarını belirten sektörümüzün kazancı olan genç meslektaşlarımıza başarılar diliyoruz.



'Sultan 2. Abdülhamit Dönemi Fotoğraflarıyla Bursa'

IRCICA Genel Direktörü Sayın Halit Eren Albümün önsözünde bu çalışmanın önemini şu sözlerle ifade ediyor: “Albümde yer alan fotoğraflar, Osmanlı Devleti’nin resmi fotoğraf arşivi sayılabilecek Yıldız Sarayı Koleksiyonu’ndan yayınlanan ilk Bursa fotoğrafları olarak tarihe geçti. Fotoğraflarla aynı zamanda Sultan 2. Abdülhamit döneminde Bursa’ya ne kadar önem verildiği gözler önüne seriliyor.”

İslam Tarih Sanat ve Kültür Araştırma Merkezi (IRCICA) tarafından hazırlanan 'Sultan 2. Abdülhamit Dönemi Fotoğraflarıyla Bursa' adlı eser, çok büyük bir özen ile tüm aşamalarıyla matbaamızda hazırlandı. Kağıt olarak İtalya'dan sanatsal işlerde kullanılan özel bir kağıt getirildi. Kitap ve kutusunun cilt bezi için kullandığımız termo-cilt de yine İtalya'dan özel olarak sipariş edildi. Çok koyu renkli, yüzyıllık fotoğrafların renk ayarları büyük bir hassasiyetle renk ayırımı ekibimizce yapıldı.

Kitap 150 gramlık iç kağıdı ve büyük ebadıyla kutusu ile beraber yaklaşık olarak 9 kg. Böylesi bir kitabın iplik dikişi ve cildi için orijinal halini korumak amacıyla kolları stampa makinesi ile el işçiliği yapıldı. Kulaklı sayfalarıyla kitabın genişliği 1 metreye varıyor. Sırt çalışmasındaki uygulamamızla çok küçük bir nokta kabartma dahi, en sağlıklı şekliyle sırtta zemin baskısı, kapaklarda ise kabartma yöntemi ile elde edildi.



Büyük bir emek ve gayret ile 2 ay süren hummalı çalışmanın sonunda ortaya çıkan bu muazzam eser hepimizi onurlandırdı.

Türkçe, İngilizce ve Arapça olmak üzere üç dilden oluşan albüm, IRCICA'yı ziyaret eden Sayın Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül'e takdim edildi. Sayın Cumhurbaşkanımız, II. Abdülhamit'in fotoğraf makinası kullanılmaya başlanmasından itibaren imparatorluğun büyük ve önemli yerlerinin fotoğrafının çektiğini belirtti.

Ayrıca albümün bir nüshası, özel bir tören ile IRCICA Genel Direktörü Dr. Halit Eren tarafından Başbakan Yardımcısı ve Hükümet Sözcüsü Bülent Arınç'a hediye edildi.

IRCICA olarak yayınlanan bu albüm Bursa'nın tarihinin, mimari, sosyal ve kültürel mirasının daha da iyi tanınmasına katkı sağlıyor.





Aras Grup'ta atılımcı iki genç kardeş

Serkan ve Sercan Araz. Kendilerini bildi bileli şirketin havasını solusalar da, artık profesyonel olarak işlerinin başındalar. **Aras Makine Serkan Bey'e, Met Kağıtçılık ise Sercan Bey'e** emanet. Seyahat etmekten hoşlanan, yurt dışı ticari gezilerine bir iki gün ilavelerle yeni yerleri keşfeden kardeşler, aile ve dostlarına vakit ayırmayı seviyorlar.

ARAZ kardeşlerden Serkan Bey, bilfiil çalışmaya başlamadan önce de sektörün içinde olmasının avantajlarını yaşadığını, tatillerinde, ya şirkette bulunduklarını ya da müş-

terilerini ziyaretlere gittiklerini belirtiyor. Serkan Bey de üniversite biter bitmez, teorik ve pratikteki bilgileri tamamladıktan sonra, şirket iç yapıyı özümsemelerinin daha kolay olduğunu söyledi.

Aras Şirketler Grubunun başında Turan Araz var. Aile şirketi Aras'ta dengeleri nasıl sağladıklarını sorduğumuzda Serkan Bey, sorumluluk alanlarının belli olmasının işlerin her aşamasında müdahalelerini kolaylaştırdığını belirtiyor. 1974 yılında kurulan şirkette bugüne kadar oluşan tecrübenin daha güçlü kararlar almalarına yardımcı olduğunu, başkalarının iki senede öğreneceği şeyi kendilerinin kısa bir görüşme ile tamamlayabildiklerini ekledi. Met Kağıtçılık'tan Sercan Bey de şirkette demokratik ve aktif karar alabiliyor olmalarının kendilerine hız kazandırdığını dikkat çekti. "Büyüklerimizin de databank gibi olması bizim için paha biçilmez bir kaynak." diyen Sercan Bey işlere çok sıkı sarıldıklarını söylüyor.

Yurtdışından birçok makine ithalatı yapan Serkan Bey, konvansiyonel makinelerle, dijital makineler arasındaki dengenin nasıl bir esasa dayandığını şöyle açıkladı: "Açıkcısı normal dergi, broşür katalog basan matbaalar için 5-10 senelik bir zaman dilimi içerisinde özellikle dijitalin büyük pay alacağını düşünüyoruz. 70x100 olmasa da 50x70 dijitalin çok hızlı ilerlediğini söyleyebiliriz. Kısa tirajlarda baskı kalitesini çok iyi yere getirmişler. Maliyetler daha düşük seviyede. Tabii klasik ofset baskı makineleri her zaman olacak ambalaj sektöründe."

Serkan Bey'e soruyoruz: "Baskıda yükselen trend olduğunu söyleyebilir miyiz? Tüm makinelerini dijitale çevirecek matbaa var mı?"

Serkan Araz: Şu an söz konusu değil. Zaten dijital üreticisi diyor ki: Konvansiyonele rakip değil, tamamlayıcı ekipmanız. Biz direkt, makinelerin hepsi dijital olacak demiyoruz. Tirajı düşen işler için ofset baskı makinesi kullanınca maliyet artıyor. Bunu rekabet olarak değil tamamlayıcı olarak görün. Bizim mümessili olduğumuz Japon firması Komori de bu doğrultuda ürünler çıkarmaya başladı. Türkiye'de dijital yatırım Avrupa kadar olmasa da çok iyi. Özellikle Drupa sonrası artacağını düşünüyorum.

Serkan Bey'den kağıt piyasasındaki dalgalanmalar hakkında bilgi aldık.

Yakın dönem içerisinde yaşadığımız kağıt piyasasındaki dalgalanmaların sebeplerinden en büyüğünü Uzakdoğu olarak gören Sercan Bey, bu dalgalanmaya fazla kuşe yatırımlarının neden olduğunu belirtti. "Uzakdoğu'nun büyük kuşe yatırımları kendi büyüme oranlarına bakılarak yapıldı. Geçen sene de beklenen büyüme oranını yakalayamaması ve aynı zamanda da Avrupa ve Amerika'nın Çin'de üretilen ürünlere anti-damping uygulaması, Türkiye pazarına çok daha fazla yoğunlaşmalarına neden oldu. Hâlâ da kârlılık

yüksek olmamasına rağmen Türkiye'de yer alıyorlar. Fiyatları bir anda geri çekip, kendi aralarında kızışan rekabet de söz konusu olunca olan kağıt tüccarlarına ve matbaacılara oldu. Bu dalgalanmalardan özellikle stokla çalışan matbaalar zarar gördü. Bizim gibi yüksek tonajlı çalışan kağıtçıların elindeki kağıtlar tamamen zarar olarak geri döndü. Çünkü biz de iç pazardaki rekabet ve belirsizlikten dolayı tepki verip fiyatları geri çekmek durumunda kaldık.

Bundan sonra dalgalanma devam edecek mi? Şimdiden bir önlem almak gerekmiyor mu?

Serkan Araz: Benim öngörüm fiyatlarda ufak bir artışın daha olabileceği yönünde. Bunun nedeni ise, beklenenin aksine Avrupa ve Uzakdoğu'daki fabrikaların düzenlenecek olan organizasyonlardan (2012 Avrupa Atletizm Şampiyonası, Amerika, Almanya ve Fransa'daki seçimler) ötürü yaz aylarında da tam kapasite çalışacak olması ve aynı zamanda da navlun fiyatlarındaki büyük artışlar. Bu saydıklarım öngörülerimin başlıca sebepleri.

Drupa'da neler göreceğiz?

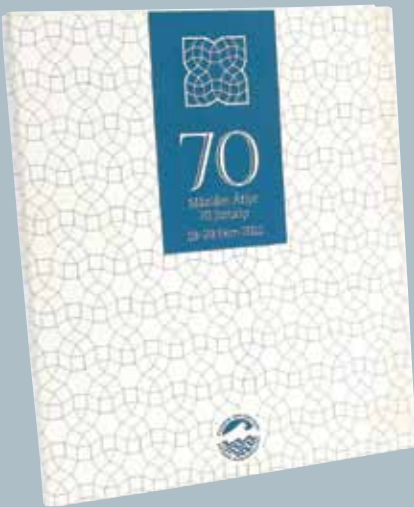
Serkan Araz: Tüm mümessillerimizin sektöre son kazandırdığı makineleri göreceğiz. Yirminin üzerinde bulunan temsilciliklerimizle tüm ekip olarak fuarda olacağız. Bunların başında Komori baskı makineleri geliyor. 2200m²'de 9 makina sergileyecekler. Bunların 6 tanesi konvansiyonel, 3 tanesi dijital. Güzel demolar ve tanıtımları olacak. Bunun yanı sıra CTP cihazlarında, makine hızları geliştirilmiş, fiyatları daha iyi seviyelere çekilmiş. Keza SBL kutu kesim makineleri de son teknolojilerini tanıtacaklar.

Drupa ile ilgili birkaç tüyo aldıktan sonra Kondu Grup üzerine fikirlerini soruyoruz.

Serkan Araz: Firma olarak bizim için iletişimi yüksek bir firmadır Mega Basım. Sürekli teknolojiyi takip ediyorsunuz. İlişkilerimizin sıklığı kadar, teknolojiyi beraber takip ediyor oluşumuz da çok güzel. Yeni bir şey çıkınca sizlerle paylaşıyor ve ortak kararlar alıyoruz. Bizim için müşteri olmanın ötesinde dost ve hemşeri bir firmadır Mega Basım.

Serkan Araz: Bizim için babamız Turan Bey'in kazandırdığı en özel dostlarımızdansınız. Özellikle Selim Bey, gibi sohbetinden keyif aldığım, kendisini örnek alıp yeni bilgiler edinmemi sebep birisiyle de çalışmanın verdiği sinerji bambaşka. İnşallah bu güzel ilişkileri devam ettireceğiz.

Araz kardeşlerle sohbet her zaman çok güzel. Turan Bey'le olduğu kadar yeni nesil temsilcileriyle de işbirlikteliğimiz en güzel şekilde devam ediyor. Bol baskılı günler için yeni makineler, kaliteli kağıtlar ile yolumuz açık olsun. ■



SPECIALT

ile özelsiniz

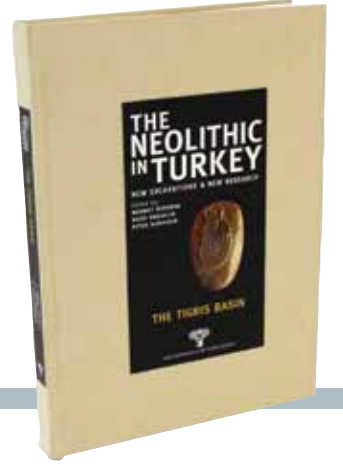




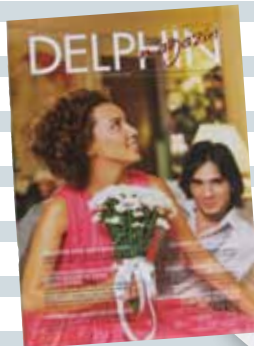
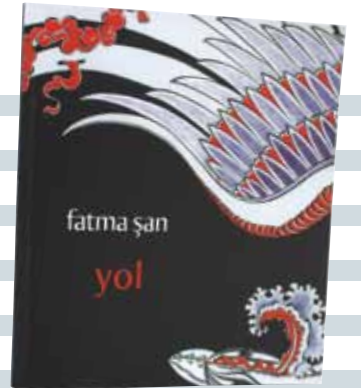
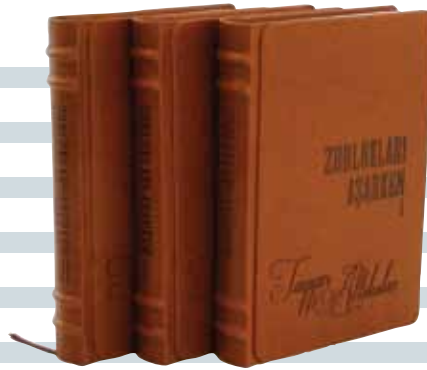
Speciart, baskıda kreatif sınırları zorluyor. Tonu ve dokunuşu elegant kağıtlarımızla sanatsal kitaplarda Türkiye’de en aranan kağıtlardan olduk. Baskı sonuçlarında titizliğinizin karşılığını sonuna kadar alabildiğiniz SpeciartPaper, gözü yormayan tonu ile ürününüzün daha iyi ortaya çıkmasını ve imajınızın daha kolay algılanmasını sağlıyor.



Dergi ve kataloglarda, özel günler için hazırlanmış butik kitaplarda da Speciart etkisini sıklıkla görebilirsiniz. Baskı ve kağıt buluşmasında Speciart’ı seçen Kondu Grup ve müşterilerine teşekkür ediyoruz.



Speciart ile Kondu Grup kalitesi buluşmasının en güzel örneklerinden birkaçını sizlerle paylaşıyoruz.



Refleks İletişim

Beşir Güvener

Refleks 2006 yılında Beşir Güvener tarafından kuruldu. 1 yıl içinde Türkiye'nin en büyük ajansları sıralamasında listeye 47. sıradan giriş yaptı. Refleks İletişim, tam hizmet reklam ajansı vitrinine interaktif departmanı da katarak ihtiyaç duyulan tüm alanlarda müşterisine iletişim çözümleri geliştiriyor.

Ajansımızda her müşterinin kendine ait kreatif ekibi vardır. Şimdi diyeceksiniz ki bunda ne gibi bir farklılık var? Tüm ajanslar aynı. Buradaki fark, brieflerin direkt kreatif ekibe ulaşmasında yatar. Arada başka hiçbir mekanizma olmadan. Bilgi ve zaman kaybına şans vermeden. Süreç yönetimini ajans değil, müşteri yapar.

Ajansınızı kurduğunuz günden bugüne müşterileriniz tanıtım için hangi mecraayı daha çok tercih ediyor?

Bu strateji her müşteriye göre değişkenlik gösteriyor. Dinamikler farklılaştıkça mecralar değişkenlik gösteriyor. Bugün istatistiklere baktığımızda yapılan reklam harcamalarından en büyük payın hangi mecraya gittiğini zaten herkes biliyor. Bizim de mecra tercihlerimiz genellikle bu istatistikler paralelinde oluyor. Öncelikle TV, sonra gazete, daha sonra da diğer mecralar geliyor. Son 4 yıl içinde internet ve buna bağlı olarak dijital mecraayı çok fazla kullanmaya başladık. Bugün hemen hemen yaptığımız tüm iletişim çalışmalarında internet mecrasını etkili bir şekilde bir iletişim aracı olarak kullanıyoruz.

Tüm alanlara hizmet veriyor olmak size ne gibi avantajlar sağlıyor?

Bu, aracın direksiyonuna kurulmak ve tam anlamıyla kontrolü ele almaya benziyor. Öncelikle daha çok özgüvene sahibiz. Yeteneğimizi daha etkili bir şekilde ortaya koyabiliyoruz. Sorumluluk katsayımız yüksek. Aksi halde bu bana, müşteriye karşı dürüst olmamak gibi geliyor. Diyelim ki bir kampanya hazırladınız, mecra tercihi olarak TV, gazete ve açık havayı tercih ettiniz. Sonrasındaysa elinizi ayağınızı çekerek köşenize kuruldunuz. Ve sonra bir yerlerde, birileri eksik kalan bir şeyleri tamamlamaya



Röportaj: Nevzat Varlı

Refleks İletişim'in yapılanmasını anlatabilir misiniz?

Refleks İletişim, güzel sanatlar akademisinden esinlenilerek geliştirilen bir yapılanmadır. Ve eski tabiriyle yemekhane ile mutfağın ayrı ayrı tutulduğu yapılanmaya aykırı olarak açık büfe servis yapan bir ajanstır. Bu yönüyle Türkiye'deki diğer tüm ajanslardan farklıdır. Refleks'in temel felsefesi müşteri sinerjisi üzerinedir. Ve yüzü pazarlamaya dönüktür. Kreatif ekibin tamamı Marmara ve Mimar Sinan üniversitelerindendir. Buraya eğitimi ve öğretisi dışında gelmiş hiç kimse bulunmamaktadır.

çalışıyor. Ve siz ortada yoksunuz. Hani nerede tam hizmet reklam ajansı? Bu dürüstçe gelmiyor bana. Bence reklam ajansının kazancı ay sonu ciro hesabının ötesinde, müşterisinden aldığı sorumluluk payıdır.

Uluslararası ölçütlere baktığınızda ülkemizin grafiğini nasıl görüyorsunuz? Türkiye tasarımı nasıl daha ileri gidebilir?

Hangi tarafa baktığınız çok önemli. Bu biraz da Türkiye'nin coğrafyasından kaynaklanıyor. Yüzünüzü doğuya döndüğünüzde bir yeri görüyor; kuzeye, güneye ya da batıya döndüğünüzdeyse başka bir manzara ile karşılaşyorsunuz. Nasreddin Hoca'nın dediği gibi dünyanın tam ortası sanki burası. Böyle söylüyorum çünkü, bu kıyaslamayı yapacak kadar çok gezdim. Çok ileriyiz doğuya baktığımızda. Ve çok hızlı yol alıyoruz batıya baktığımızda.

Ben Türkiye'nin tasarım anlamında, sadece reklam sektöründe değil, endüstriyel ve Ar-Ge olarak da çok iyi bir noktada olduğunu düşünüyorum. Ve bu yeteneğimizin ilerleyen zamanlarda artarak devam edeceğine inanıyorum.

Bildiğimiz kadarıyla çalışmalarınızla yurtdışında da yer alıyorsunuz. Gözlemlerinize göre Türkiye yurtdışında yeterince var mı?

Şu an yurtdışından 3 müşterimiz var. Bunların da iletişim çalışmalarının tamamını biz yapıyoruz. Tabii, dinamikler çok farklı. Bunu yaparken öncelikle iletişim hizmeti verdiğiniz ülkeyi çok iyi analiz etmeniz gerekiyor. Bu sadece o ülkelerdeki özel günleri bilmekle de olmuyor.

Özellikle şunun altını çizmek istiyorum ki biz yurtdışı müşterilere birebir kendi kreatif ekibimizle ve İstanbul merkezli olarak hizmet veriyoruz. 2011 istatistiğine göre kreatif ekibimizin yurtdışında kalma süresi yaklaşık 4 ay. Ve yine Türkiye'de olduğu gibi yurtdışı müşterilerimiz de ajansın yıllık sözleşmesine tabidir. Bu aynı zamanda kendi standartlarımızla o piyasalarda yer aldığımız anlamına geliyor.

Ajans ve matbaa ilişkilerinizi nasıl yönetiyorsunuz? Ekibiniz matbaacılık konusunda yeterli bilgi ve donanıma sahip mi?

Eğer yaratıcı sürecin bir parçasıysanız, bu konuda matbaalardan öğrenmek zorunda olduğunuz birçok şey vardır. Kreatif ekibin matbaa bilgisine sahip olabilmesi için öncelikle çalıştığınız matbaaların da yaratıcı olması gerekir. Mega bu konuda bizim elimizi çok güçlendiriyor. Yani bu konu biraz matbaalarla alakalı. Mega, matbaacılık konusunda yeterince yaratıcı ve biz bu sayede çok başarılı oluyoruz.

Online plotter ile bildiğiniz gibi yine öncü bir şekilde müşterilerimize hizmet veriyorsunuz. Yeni sistem, sizin için neleri kolaylaştırdı?

Önceden belirttiğim gibi, ben bunu sadece bir sistem



olarak tanımlamıyorum. Plotter Mega'nın bir inovasyonu. Ve bir ajansın ilham kaynaklarından biri bence. Eğer siz kendi alanınızda yenilenebilme cesareti gösteriyorsanız, ajanslar zaten bu yeniliğe adapte olma konusunda gerekli cesarete sahiptir.

Bu sistemle bizim en büyük kazanımımız zaman oldu. Doğal olarak zamanla yarıştığınız bir sektörde zaman kazandıran bir teknolojiye sahip olmak elimizi daha da güçlendirdi. Genel olarak baktığımızda önemli olan yenilik yapabilme cesaretine ve vizyonuna sahip olabilmek bence. Ben Mega'da bu vizyonu görüyorum.

Ajans sahibi birisi olarak hayatın ne kadar içindesiniz? Gezi, hobi ve sosyal sorumluluk projeleriniz var mı?

Öncelikle ajans sahibi olmak, kavram olarak bugün bile bana soğuk geliyor. Belki bunu hayatım boyunca da kabullenemeyeceğim. Ben reklamcılığı seviyorum. Üretmek ve kreatif sürecin bir parçası olmak, benim asıl mutluluk kaynağım. Refleks de biraz bu havada olan bir reklam ajansı. Ben burada yaratıcı ekibin bir parçasıyım. Ve çalışma arkadaşlarımdan çok şey öğreniyorum.

Refleks, sosyal sorumluluk projesi olarak Londra merkezli "Words to inspire" projesini yürütüyor. Özellikle çocukların sahip olduğu yeteneği keşfetmek ve ortaya çıkarmak için Milli Eğitim Bakanlığı ile de projeler geliştirmeye çalışan bir oluşum bu. Bu yapının global iletişim partneriyiz.

Düzenli hobiler geliştirecek kadar düzenli bir işe sahip değilim sanırım. Bunu kabul etmem gerek. Futbolu sevmiyorum, bu beni başlı basına asosyal yapıyor zaten. Ancak herhangi birinden gelecek bilardo teklifine de hayır diyebileceğimi hiç sanmıyorum. Özel hayatımda kim ne kadar dokunuyorsa hayata, ben de o kadar dokunuyorum. Ayırışmıyorum, İstanbul'u çok geziyorum, fotoğraf çekiyorum. Sinema yerine tiyatroya gitmeyi, canlı performansları izlemeyi seviyorum. Kısacası herkes gibiyim.■

Röportajın tam metnini internet sitemizden okuyabilirsiniz.

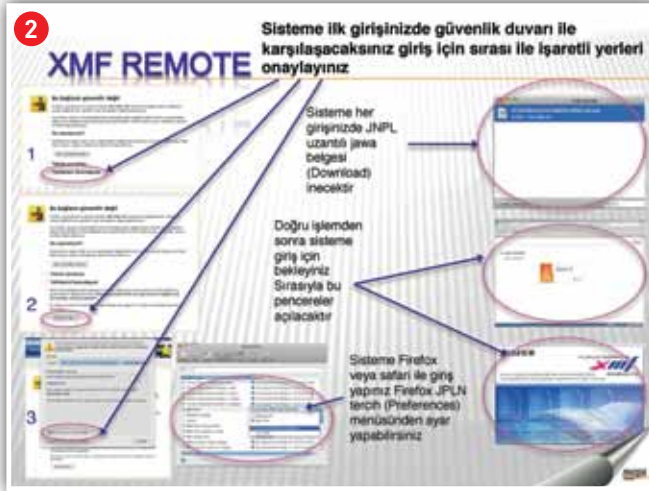
Online Plotter

Mega Basım olarak sınırsız müşteri memnuniyeti ilkesine bağlı kalarak yaptığımız çalışmalarda size yeni çözümler sunmanın kıvancı içerisindeyiz. Online Plotter sistemi sayesinde hem zamandan kazanacak hem de işinizin onayını gönül rahatlığıyla verebileceksiniz. Peki nedir Online Plotter sistemi? Günümüzün vazgeçilmez iki aracı bilgisayar ve internet sayesinde istediğiniz yerden sayfaları kontrol edebilir, değişik-

liklerini bildirebilirsiniz. Online Plotter sayesinde verdiğiniz onayın ardından hemen baskıya geçilecek ve böylece herhangi bir zaman kaybı ya da sayfaların karışması durumu olmayacaktır. Aşağıda anlattığımız Online Plotter sistemini tüm ayrıntılarıyla görebilirsiniz.



1 Sisteme giriş yapabilmeniz için bilgisayarınızda JAVA kurulu olmalıdır.



3 Açılan pencerede <https://remote.mega.com.tr/frontsite/> linkini tıklayınız.

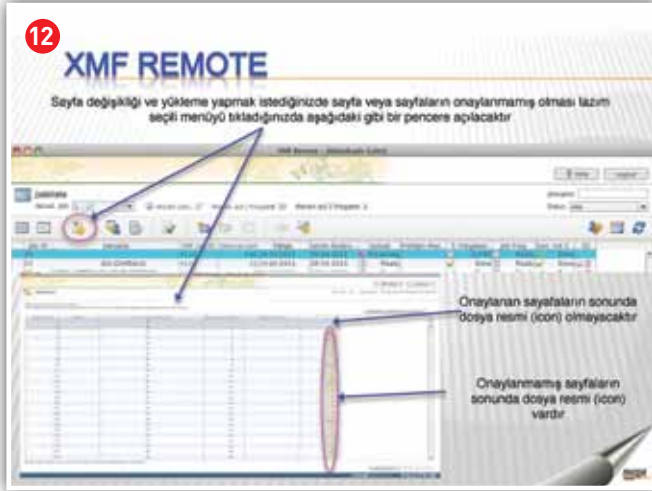
4 Karşınıza çıkan listede kendi şifreniz ile girdiğiniz için sadece kendi firmanızın işlerinizi göreceksiniz. Kontrol edilmesi gereken işi seçerek çift tıklayınız.

5 Listedenden seçtiğiniz işin ebatlarını görebilir, yer değiştirebilir, onaylayabilir veya herhangi bir sayfayı tekli görüntüleyebilirsiniz.



- 8 İstenilen çizgi kalınlığı ve geometrik şekilleri seçerek istediğiniz renkte değişecek yerleri işaretleyebilirsiniz.
- 9 Yaptığınız işaretlemeleri silmek için silgi işaretini kullanabilirsiniz.

- 10 Menüden yaptığınız seçimle sayfaları tekli, çiftli, sağdan, soldan ciltli, taşmalı ve taşmasız olarak görebilirsiniz.
- 11 Menüden seçim yaparak sayfanın renk tabakalarını görebilirsiniz.



- 13 Değiştirmek istediğiniz sayfanın karşısındaki dosyayı tıkladığınızda nereden dosya yükleneceği sorulacaktır. Değişmesi gereken sayfayı bulup tıklayarak değiştirme işlemi tamamlayınız.



- 15 Menülerden seçim yaparak değişikliklerinizi orijinali ile üst üste, yan yana ve farklı renkte görebilirsiniz.
- 16 İşin tamamının sayfa akışını 3 boyutlu olarak görmek için kitap simgesini tıkladıktan sonra dosyayı bilgisayarınıza indirin.



Onayladığınız değişiklikler sistem yetkilisi tarafından tam istediğiniz şekilde yerine getirilir ve son onayınızdan sonra baskıya geçer.

Çok uzakta, çok yakın bir ülke: Güney Kore

Yazı ve Fotoğraflar: Beti & Miki



Geleneksel kültür ile bilimin iç içe olduğu Güney Kore'de her türlü sürprize hazırlıklı olun.

Üniversite bahçelerinde piknik yapabileceğiniz, rengarenk bahçelerde derin derin nefes alıp koşacağınız, kayısı rengi güneşin doğuşunu gökdelenlerin arasında seyredeceğiniz, sahilde bisiklete binmenin zevkini yaşayacağınız pencereleri dışarı açılan güzel ülke. Haddeden geçmiş ince nezaketin canlı tanığı olmak için tavsiye edilir. Güney Kore, ulaşmak için ortalama 11 saate ihtiyacınız olan kardeş ülke. Yolculuk başlamadan önce heyecan ve merak duygu-

suyla sabırsızlanıyoruz. Uluslararası uçuşlarda modern mimarinin güzel bir örneği olan Incheon Havaalanı'na iniliyor. İlk durak olarak seçtiğimiz başkent Seul'e İstanbul'dan direkt uçuş yapmanız mümkün. Gitmeden önce edindiğimiz bilgiler ve Koreli arkadaşlarımızdan dinlediklerimizle heyecan ve sevinç birbirine karışıyor. Havaalanından sim kartı ile beraber telefon kiralıyoruz. Limuzin adı verilen otobüslerle Seul'e gece vardığımızda taksiyle kalacağımız yere geçiyoruz.

Seul'de şehir içi ulaşımında metro büyük kolaylık. Batı ülkelerinde belki asla göremeyeceğiniz kadar yeni, güvenli ve temiz hatlara sahipler. Aldığınız geçiş biletlerini daha sonra iade ederek depozitonuzu makinalardan otomatik olarak alabiliyorsunuz. Para birimi Won.

Programın ilk ayağı National Folk Museum. Müzede ülkenin tarihi geçmişi hakkında ek bilgilere sahip olmak mümkün. Büyük bir bahçeye sahip olan müzeden çıkıp kısa bir yürüyüşün ardından Güney Kore'ye özgü klasik hediyelik eşyaların satıldığı Insa-dong'a geçiliyor. Geleneksel dokumalardan yapılmış minik kesecikler, bol bol bahar dalı resmettikleri doğal kıldan yapılmış fırçalar. Önceden hazırlanmış kartpostal ya da el yapımı kâğıtlara hemen yanınızda resmedilecek manzara, çiçek, tavus kuşu gibi eserlerden de alabilirsiniz. Bu bölgede dolaşmak, birçok şeye sahip olma isteği yüzünden bir süre sonrabaşınızdı döndürebilir. Cadde üzerinde Uzakdoğu'nun etkisini görebileceğiniz modern sanat galerileri var. Birkaçını hiç vakit kaybetmeden geziyoruz.

Bir tezgahdan öbürüne, bir mağazadan bir sonrakine derken kulağınıza mani gibi gelecek Korece veya turistler için de İngilizce olarak birkaç tatlıcı gencin söylediği müzikal sözler gelebilir. Pişmaniyeye benzer bir tatlı yapıyorlar. Uzun uzun dövüyor, tarıyorlar. Tel tel ayrılıyor. Bir parçasını alıp içine ister tek isterseniz 6-7 çeşit fıstık koyup, minik minik yuvarlaklar yapıyorlar. Uzun uzun dövüyor, tarıyorlar. Tel tel ayrılıyor. Bir parçasını alıp içine ister tek isterseniz 6-7 çeşit fıstık koyup, minik minik yuvarlaklar yapıyorlar.

Asıl maddesinin de pirinç olduğunu söyleyelim. Tatları harika! Fıstıkçılar, kurabiyeciler, meyve satıcıları, çeşit çeşit geleneksel yiyeceklerle dolu seyyar satıcı

veya dükkanlar görmeniz mümkün.

Meşhur Namsan Seul Kulesi'ne çıkmak için havanın kararmasını bekliyoruz. Gece otobüsle oldukça yüksek bir noktaya çıkılıp, yorgunsanız zor gelecek bir tırmanıştan sonra ulaşıyor kuleye. Binaya giriş pek de pahalı olmayan bir biletle. Şehri yüksekte keşfetmeyi sevenler için oldukça başdöndürücü. İçeride tüm duvarlar minik seramik magnetlerle kaplı. İçeriden satın aldığınız bu magnetlere notunuzu yazıp duvarlara yapıştırıyorsunuz. Önlerinde poz vermek de, okuyup anlamaya çalışmak da çok zevkli. Kule dışında müzik eşliğinde desenli ışıklı aydınlatmalar oluyor. Bir yandan fısıkiyelerden çıkan suyun müziğe göre dansını izlemek, diğer yandan bu görsel şölenin içinde kaybolmak an meselesi. Yine kulenin hemen bahçe kısmında özellikle aşıkların dilekleri için taktıkları asma kilitler var. Binlerce asma kilit, hepsi rengarenk.

Farklı bir günde hem gece hem gündüz ayrı güzel olan Myong-dong'a geçiyoruz. Cafeler, giyim mağazaları, binbir çeşit ürüne sahip kozmetik mağazaları, çeşit çeşit ürünler, ilgili mağaza çalışanları. Sadece cadde boyu değil, binaların her katında özel restoranlar, Kore yemeklerinin yanında Japon, Çin mutfakları, batı mutfağı. Ne derseniz bolca var. Sadece vejeteryan seçimler-

de zorluk yaşayabilirsiniz. Bu caddenin, İstiklal Caddesi'ne benzediğini pekala söyleyebiliriz.

Güney Kore'de sadece ebeveynler değil, bizzat çocukların, gençlerin kendisi eğitimlerine çok önem veriyor. Geceleri açık kütüphaneler var. Ders





çalışacak birini, derse ayırdığı zaman içinde çok seveceği eğlendirici başka birşey için ikna etmeniz söz konusu bile olamaz.

Bir başka gün Seul'den Pusan'a şehitlerimizi ziyarete geçiyoruz. Uzun mesafeyi hızı yaklaşık 300 km ile aşan tren yolculuğunun ardından ulaştığımız büyük şehitlikte meçhul asker anıtımızla diğer askerleri de ziyaret ediyoruz. İçeride kısa bir film de yayınlanan anı salonu var. Görevliler Türkçe dinlemek isteyip istemeyeceğinizi soruyorlar. Sergilenenler arasında çeşitli milletlerden savaşmaya gidenlerin eşyaları, notları; daha sonra ziyarete giden devlet büyüklerimizin fotoğrafları ve anı yazıları bulunuyor. Bahçede çok derinden gelen bir müzik yayını yapıyor. Siyah granit üzerine kazılı asker isimleri havuz etrafında çember çiziyor. Mezarına çiçek bırakılanlar, öğrenciler, birkaç kişi ve bunun dışında derin bir sessizlik.

Pusan şehri Egedeymişsiniz hissini veriyor. Kıyı evleri, martılar, sakinlik. Dünyanın en büyük alışveriş merkezlerinden biri olup Guinness'e girmiş olan "Shinsegae" de



Tapınak tavanında asılı dilekler

şehirde. Buradan hareketle bizim gibi “en”leri sevdiklerine karar verebilirsiniz.

Meşhur balık pazarları Jagalchi’yi gezmek için plan yapıyoruz. Bu pazarda envai çeşit balık ve deniz mahsulü görmeniz mümkün. Leğenlerde, akvaryumda, iplerde, çengellerde her yerde, her çeşit deniz ürününü hayal edebilirsiniz. Çok farklı pişirme teknikleri var anlatılan. Bazı teknikler bizi çok üzüyor. Kokulara tahammülü yüksek olup deniz mahsulleri vazgeçilmezi olan kişilere özellikle gezmelerini tavsiye ediyoruz. Kolay kolay görül-meyecek bir pazar.

Koreliler için yemek yemek hayatlarının vazgeçilmezi. Öğle saatlerinde bütün cafe, yemek yerleri dolu. Uzakdoğulular içinde kültürünü bir bütün şeklinde bugüne kadar iyi korumanın verdiği etki, yemeklerinde de geçerli. Geleneksel Kore yemekleri tercihi ön planda.

Seul’de gezebileceğiniz birçok tapınak da mevcut. Mimari olarak ahşap ve dış zeminlerde taş hakim. Kore mimarisinin temelini oluşturan yalınlık tüm tarihi yapılarda özellikle eşyalarda göze çarpıyor. Tabii altın rengi Buda ve oymalı çatıları saymazsak. Yapılarda güzel bahçeler göze çarpıyor. Ayakkabısız olarak girilen tapınak içlerinde ibadetlerini yapan Budistleri, sunakları, yüzlerce Buda heykelini görebiliyorsunuz. Fotoğraf yasağına hiç rastlamadık. Birçok tapınakta tavanda asılı, sayısızmış gibi duran birçok dua ve dilek bulunuyor. Öğrendiğimiz kadarıyla belli bir ödeme karşılığında, ödemeyi yapanın adına bir Buda heykeli koyuluyor veya kağıda yazılı dilek bir seneliğine asılıyor. Bunlar tapınağın gelirinin bir parçasını oluşturuyor.

Seul’e aşağı yukarı 1 saatlik mesafede bulunan Paju’ya geçiyoruz. Mimari alanda da meşhur yapıları olan Paju Bookcity’de misafir ediliyoruz. Sanat kitapları, matbaalar derken Kore’nin yayıncıları ile tanışıyoruz. Gerçekten muazzam işler yapıyorlar. Gezdiğimiz büyük kitap mağazaları içerisinde kitap okuyanlar, okuyacaklarını seçen bir sürü çocuk, cennet gibi kırtasiye malzemeleri. Okumak isteyen her yaşta insana, her türlü imkan seferber edilmiş desek yeridir.

Güney Kore’yi kiraz ağacı çiçekleriyle bezenmiş görmek için şu an tam zamanı. Vize olmaksızın gidebileceğiniz bu ülke dergimizin sayfalarına sığdıramayacağımız kadar bol anı ve deneyim ile dönmenizi sağlayacak.

GİDİLMESİ GEREKEN BELLİ BAŞLI YERLER:

Seul: Myong-dong, Namdaemun, Dongdaemun, Itaewon; Pusan, Paju, Jeju-do.



Güney Kore’nin Türklere olan hayranlığı kadar, Türkiye’de de G. Korelilerin birçok hayranı bulunmakta. Dizi, sinema ve oyuncularından şarkıcılarına kadar, yemeklerinden giysilerine, objelerine ve diline varıncaya kadar hayatını Güney Kore hayranlığı kuşatmış gençlerimize biz de oraya gitmelerini tavsiye ederiz. Üniversiteleri çok yönlü eğitimler veriyor. Yaşam ülkemizle aşağı yukarı aynı ekonomik gücü gerektiriyor. Gelişmişlikte çok ileri olduğunu da belirtelim. ■



TÜRKKAD İstanbul Başkanı Cemalnur Sargut

Röportaj: Müberra Kondu • Fotoğraflar: Murat Baysan

Cemalnur Sargut Hanımefendi, yurtiçi ve dışı konferanslar, senede birkaç kez düzenlenen sempozyumlar, internet radyo programları, katıldığı televizyon söyleşileri ile birçok seveni, öğrencisi olan bir yazar ve gönül insanı.



Cemalnur Sargut, hocası Samiha Ayverdi tarafından 1966 yılında kurulmuş olan Türk Kadınları Kültür Derneği'nin (TÜRKKAD) İstanbul Şubesi Başkanlığı görevini yürütmekte. TÜRKKAD, Cemalnur Sargut'un liderli-

ğinde tasavvufun kişi ve toplumların ortak dili, ortak nefesi olabileceği inancıyla her kesimden bilim, kültür ve sanat insanını, manevi şahsiyeti ve her düzeyden dinleyiciyi biraraya getiren uluslararası sempozyumlar düzenliyor.

Cemalnur Hanım, bugünkü eserleriniz akademik bilgileri ve bunların çok ötesinde, güçlü bir ortam ve aileden beslenmeyi işaret ediyor. Siz nasıl yorumluyorsunuz?

Doğru, mutasavvıf bir ailede doğmak hakikaten bir lütf. Çünkü ailenin içinde hiç acı keder olmuyor. Genellikle Allah'ından memnun bir aile içine doğuyorsunuz. Yani aynı şeye çok pesimist bakan bir ailenin yerine optimist bakan bir ailenin içinde kalıyorsunuz. Mesela 60'da babam ihtilalde içeri alındığında secde eden bir anneye karşılaşıyorsunuz, "çok şükür" diye. Birçok ailede felaket diye yaşanan hadiseler bizim ailelerimizde ne büyük lütf diye karşılanır.

Normal olarak ben de itirazlar ettim. Felsefeye merak sarıp pesimist olduğum bir devre de yaşamadım değil. Ben felsefenin akli yönüyle meşgul olmuşum, manevi yönüyle değil. Yaşadığım bu durum, aynı durumda olanlara hep teredditle, şüphede yaşayan insanlara da akıl vermede daha büyük tecrübe oluşturuyor. Âdemin yapısında günahattan Allah'a ulaşmak var. Zira Hz. Mevlana "benim bulunduğum yerde hatadan başka bir şey yok, ama senin olduğun yerde de aftan başka bir şey yok" diyor Allah'a seslenirken. Dolayısıyla da böyle bir ortamda büyüdüğüm için çok şanslıyım.

İlim iki türdür biliyorsunuz. Biri akli biri keşfi ilim. Gönlün idrak ettiği ilim kalıcı, aklın idrak ettiği ilim ise maalesef geçici oluyor. Ebedi nasibimizde de var olmuş olacak ki bazı hadiseleri daha farklı yorumlama yoluna gittik. Aslında genç kızlığımdan beri yazmaya meraklıydım. Birçok hikâyem de okul gazetesinde çıkmıştı ama bir gün yazar olacağım aklımın köşesinden bile geçmiyordu. Bu alemde hiçbir şeyin sonradan olmadığını, ezeli kabiliyet ve nasiple alakalı olduğunu düşünüyorum. Programlayan Allah böyle bir düzen kurmuş, ben onun söylediği yönde hareket etmeye çalışıyorum o kadar. Onun için de mutluyum.

Siz kimya mühendisliği mezunusunuz. Kimya

mühendisliği ve tasavvuf arasında nasıl bir bağ kuruyorsunuz?

Bilgisi ile Allah arasında bağlantı kuran alim Allah katında çok kıymetli oluyor. Hangi ilme sahip olursa olsun, onunla Allah arasında mutlaka ilişki kurmalı. Ben kimya mühendisliğine kimya hocamı çok sevdiğim için girdim doğrusunu isterseniz. Kimyayı da çok seviyordum. Kimyanın baştan aşağı Allah ilmi olduğunu sonradan öğrendim. Öğrendiğim ilk şey kimyanın pozitif ilim olmadığı idi. Halbuki pozitif, kalıcı değişmeyen ilim demektir. Mesela atomun modelini hala kimse bilmiyor. Ben 20 sene de öğretmenlik yaptım. Zamanla kimyanın iç yüzüne vakıf olmaya başladım. O zamanlar etkilendiğim bir hadise yaşadım. Üniversite son sınıftaydım. Organik kimyam çok iyiydi. Annemin bir arkadaşı bana yağ lekesini nasıl çıkaracağını sordu. Ben de "nereden bileyim" dedim. Organik kimya okumuyor musun diye sordu. Okuyorum dedim. O an şunu anladım ki, ben bir şeyleri öğreniyordum ama uygulamayı hiç bilmiyordum. Maneviyatta da böyle. Çok şey biliyorsunuz ama uygulamayınca hiçbir faydası olmuyor. Bu beni canevimden vurmuştu.

Türkkad İstanbul başkanlığını yürütüyorsunuz. Tüm bu konferans, sempozyum, yeni kitap yazma... her birini nasıl yetiştiriyorsunuz?

Aslında burasını anlamak mümkün değil. Mucize olarak görmelisiniz ki zaten Allah'ın her yaptığı bir mucize. Ben 38 kiloyum ve yaşı 60. Aslına bakarsanız bu sıfır enerjiyle yaşamamam lazım. Fakat bu manevi beslenmenin maddi beslenmeden çok daha önemli olduğunu öğrendim. Allah'ı konuşmadan yaşadığın an ölüsün. Yani insanlar anlamalı ki enerjiyi veren yiyecek değil maneviyat. Manevi lokmalar. Burayı anladığımız zaman yemek için olan aşırı düşkünlüğümüz gidiyor. Zaten İbn-i Arabi'nin çok güzel bir sözü var. Bütün şehvetler ölür, yemek şehveti ölmez diyor. Onu ancak kalbimizle, gönlümüzle ve aklımızla dengelemeliyiz.



Cemalnur Hanımefendi, özellikle tasavvuf kitaplarında çeviri yaparken Türkçe, Arapça, Farsça ve İngilizce ile tasavvufa hakim kişilere ihtiyaç duyulduğunu düşünüyor. İçine yorum karıştırılmadan, öz halini yansıtarak. Kitaplarından bazıları: Hz. Şit, Dinle, Aşktan Dinle, Yasin, İnsan, Bakara, Kabe'nin Hakikati, Peygambere Sevdiren Kadın



Her sene verdiğiniz Dost Ödülleri'nin sahiplerini neye göre belirliyorsunuz? Çalışmalar nasıl yürütülüyor?

Hazırladığımız bir program bittiğinde ve çok beğenildiği zaman o gece hiç uyumam. Ertesi sabah, ertesi senenin programını hazırlarım kafamdan. Sabahın beşinde Belgin Hanım'ı ararım ve derim ki bunu yapalım bu sene, inşallah Çihar-ı Yâr-i Güzîni, 4 halifeyi işlemek istiyorum. Hemen bir sene önceden kitaplarının çalışması başlatılır. Bugüne kadar hiç hazırlanmamış bir kitap olmalı. Onun için her yeri kaynak olarak kullanarak kitap hazırlıyoruz. İçindeki eserler özel olarak müzelerden seçiliyor. Kimler onlar hakkında doğru çalışmayı yapmış, kimlere ödül vermeliyiz. Bunun için batıdaki arkadaşlarla doğudaki arkadaşlar bir arada karar veriyoruz.

Programları profesyonel organizasyon şirketleri değil siz yapıyorsunuz bildiğimiz kadarıyla. Bu çalışmada nasıl hareket ediyorsunuz?

Karşılamadan uğurlamaya kadar her şey özel kontrol edilir tek tek. Mesela her program öncesinden çocuklara derim ki: Dövseler sesiniz çıkmayacak. Çünkü bilin ki Hz. Peygamber'e hizmet ediyorsunuz ve bundan daha büyük lütuf olamaz. Bugün çok ağır geçebilir derim. Çocuklarım da hep edep içinde yapmaya gayret ediyorlar.

Konferans ve sempozyumlarınız iki şehirde gerçekleşiyor genelde. Bunun sebebi nedir?

Türkiye'deki beynelmil ilk İbn-i Arabi sempozyumu bize nasip oldu. Tüm dünyadan profesörler geldi. Bir prensip kararımız var. Bu tip çalışmalarda ilk önce İstanbul'da başlayıp sonra, medfun bulundukları şehirde sonlandırmak. Mesela kendileri Şam'da yattığı için Şam'da bitti. Konya'da Sultan Veled gibi, Kayseri'de Tirmizi Hazretleri gibi.

Bu sene programınız kimin üzerine olacak?

Hacı Bayram-ı Veli Hazretleri inşallah. Yalnız ben Hacı Bayram-ı Veli Hazretlerini Ankara'da yapmak istiyorum. Çünkü o hep Ankara'yı göstermiş. Başkent olarak gösteren hazret de o. Dolayısıyla çok önemli bu. Çok büyük bir sempozyum olmasını arzuluyorum.

Tasavvuf ile insanların buluşmasında Nefes'in yerini nasıl tarif ediyorsunuz?

Nefesin kelime anlamı biliyorsunuz. Halk-ı cedit. Yani Allah her nefeste insana yeniden üfler ve yeniden yaratır. O yüzden inşallah "Nefes" adı gibi güzel olur da yaratıcı etki oluşturur. Nefes'in gayesi başka hiçbir tarz kitap basmamak. Yani sadece tasavvuf kitapları basarak onun dışında hiçbir şey yapmamak. Gelir amaçlı değil kuruluşumuz. Gayemiz bu dünyada tasavvufta insanlık alemine nasıl hizmet edebileceksen o kitapların ortaya çıkmasıdır.

Bir kitabı elinize aldığınızda neye bakarsınız?

Tabii siz şimdi bir matbaacı olarak soruyorsunuz. Aslında şimdi sadece yazarına bakıyorum. Eskiden tüm

kitapları çok zevkle okurdum. Ne gelirse. Tarihi, siyasi hatta macera kitabı... Ne bulursam okurdum. Ki onun da çok faydalarını gördüm. Fakat şimdi artık her kitabı okuyamıyorum. Ancak ruhun içine işleyen, bana bir şey öğreten kitaplara ihtiyacım var. Onun için yazarları beni etkiliyor. Tabii mesela görüntüde kapağın çok önemli olduğunu yeni yeni öğreniyorum. Yayınevleri sayesinde. Ama içerik çok önemli benim için. Tasavvufi bir içerik yoksa, insanı Allah'a götüren bir şey yoksa, hikaye yoksa etkilenmiyorum. Onun için maddi birini okuyacaksam, Paulo Coelho'yu tercih ediyorum. Çünkü onlarda da Allah'a götüren bir varlık var, çok şükür.

Sizleri yurt dışına davet eden ve ülkemize geliş programlarınızı takip edenler, kitaplarınızın kendi dillerine de çevrilmesini istiyorlardır. Kitaplarınızın uluslararası okuyuculara ulaşması için nasıl bir çalışma yürütüyorsunuz?

Bu konuda 15 yıldır söylemeye rağmen maalesef geç bile kaldık. Fakat kitaplarımızda çeviri yaparken Türkçe, Arapça, Farsça ve İngilizce ile tasavvufa hakim bir lisan heyeti oluşturmamız gerekiyor. Yoksa anlam değişimleri, yorumlar girebiliyor. Yaptırdığımız bir çeviride kendi yorumunu yazmış çevirmen. Onu yeniden çalıştık. Veya bir kelimeyi, cümleyi fazla görüyorlar, çıkartıyorlar. Hemen düzelttik. Özünü koruyan bir çeviri yapılması gerekiyor. "Kenan Rufai Hazretleri'nin Şerhli Mesnevisi"ni 6 senede tercüme ettik. Şimdi Amerika'da çok ünlü bir yayınevinde

çıktı. Yine "Dinle" adlı eserimiz, sadece tasavvufi eserler yayınlayan bir yayınevinden çıkıyor. Şu an acil şekilde profesör arkadaşlarımız "Ey İnsan"ı bekliyorlar.

Sosyal medyada da sizleri görüyoruz. Buraları nasıl kullanıyorsunuz?

Ben direkt olarak ilgilenmiyorum. Facebook'ta yer alan hesabımı oğlum devraldı. Bilgi ve iletişim için açık bir kanal. Twitter'da ise bir öğrencim Kenan Rufai Hazretleri'nin mesnevisinden cümleler yazıyor. İnsanlar da onu takip ediyorlar. Bazen kısa bilgiler veriyorlar. Zaten internet sitemizde programımız açıkça yazdığı için herkes kendine kolay gelen yerden bizi takip ediyor.

Tasavvuf ile ilgili son olarak birkaç cümle alabilir miyiz?

Okuyucularımıza bildirmek istediğim bir tek şey var ki bu yol bir hizmetçilik yolu. Bu yol benlik yolu değil. Ben bilirim yolu hiç değil. Bilakis hiçbir şey bilmediğimizi, hiç olduğumuzu, bir hizmetçi olduğumuzu her gün idrak etmenin yolu. İkincisi mesela ben burada toplantı yaptığımda hep onu söylerim. Eğer biriniz birinize ters muamele ederseniz, ben derneği de kapatırım yayınevini de. Çünkü biz iş yapmak için bu aleme gelmedik, insan olmak için geldik. Önemli olan birbirimize hizmet etmek, güzel davranmak, iyi geçinmek, hürmet etmek. İnsan ünsiyet sahibi demek. Başkısıyla iyi geçinen demek. O bakımdan önce insan, sonra iş. ■



Röportajın tam metnini internet sitemizden okuyabilirsiniz.



Kârlılaştırmak için markalaş!

Markanızın itibarını artırın. Tüketicilerin markanıza güven ve saygı duymaları için kurumsal iletişim, sosyal sorumluluk projeleri ve sponsorluk etkinlikleri yürütün. Sosyal paydaşlarınıza moral verin. Hoyrat olmayın, kibar olun. Sürekli konuşan değil, dinlemesini de bilen marka olun.

Bütün işletmelerin tek ortak noktası vardır; o da kâr üretmek. Oysa günümüzde birçok firma kârsız çalışıyor, birçok marka kârsız satılıyor. İşletmeler ya krediyle ya da el değiştirerek yaşamaya devam ediyor.

Böyle giderse yakında dünya kâr üretmeyen markalar çöplüğüne dönecek. Kâr üretmeyen şirketler yatırım ve vergi üretmiyor, borçlarını dahi ödeyemiyorlar. Yaşanılan küresel krizlerin ana etkenlerinden biri de kârsızlıktır. Yani kârsızlık sorunu sadece şirketleri değil devletleri de ilgilendiriyor.

Peki neden kârsızlık yaşıyor ve bu kâr erimesi nasıl durdurulacak?

Küreselleşmenin, ürün bolluğunun ve vahşi rekabetin yol açtığı "indirim savaşları" kârları eritti. Yanlış fiyat politikaları, savurganlık ve "ölçsüz" yönetim anlayışları da kârsızlığın tuzu biberi oldu.

Halbuki kâr etmek çok önemli. Kâr yeni yatırımları, yeni istihdamları, sürdürülebilir büyümeyi getirir.

Tarihsel gelişimlerine baktığımız zaman, 40 yıllık aralarla işletmelerin gündemine giren satış ve pazarlama departmanlarının ve faaliyetlerinin amacı kabaca satışları artırmaktır. Satışları artırma isteğinin altında pazarı fethetme, hammadde maliyetlerini düşürme ve verimlilikten faydalanma gibi nedenler vardır. Bu nedenler, ister istemez firmaları fiyat rekabetine sokmuş ve esas amaç olan kâr üretmekten uzaklaştırmıştır.

Zamanında tatmin edici kârlar elde eden birçok firma kârlılık nedenlerini iyi görememiş, kurumsallaşmasına ve markalaşmasına zamanında doğru yatırımlar yapamamış ve kârsız dönemlere her açıdan hazırlıksız yakalanmıştır.

Her işletmenin sürdürülebilir büyümeyi yakalayabil-

mesi için tatmin edici kârlara ihtiyacı vardır. O halde kârların minimize olduğu bu dönemlerde tatmin edici kârlılığa nasıl ulaşılacak?

Bir ürünün tatmin edici kârla satılması için özetle iki şık var: Ya maliyetlerinizi düşüreceksiniz ya da fiyatınızı artıracaksınız.

Maliyetleri düşürmeyi bir kenara koyuyorum ve rakiplerinize rağmen fiyatları artırmanın (en azından indirmemenin) nasıl mümkün olabileceğini bu yazımda ele almak istiyorum.

Aslında formül basit; kârlılığa giden yol markalaşmadan geçiyor. Marka yöneticilerinin aynı zamanda kârlılıktan sorumlu yöneticiler olması gerektiğini düşünüyorum.

İş adamları ve yöneticilerin markalaşmak istemelerinin tek bir sebebi olmalıdır; o da daha kârlı fiyatlandırma yapabilmek. Diyeceksiniz ki, markalaşmanın maliyeti zaten kârları eritiyor. Ben de diyorum ki, marka yönetiminin, markalaşma çabalarının odak noktası olması gereken "kârlılığı maksimize etme" hedefinden şaşıldığı için markalaşma çalışmaları maliyet kalemi olmaktan öte geçemiyor.

Paraları basarak markalaşamadığını gösteren bir çok örnek dururken, hâlâ üzerinde iyi düşünülmemiş, marka yönetimi perspektifinden bakılmadan pazara sürülmüş, bir atımlık stratejilerle yönetilmeye çalışılan markalar var. Bu markalar için sahipleri tarafından yapılan harcamalar maalesef maliyet kalemi oluyor, yatırım kalemi değil. Bol para saçarak markalaşılamıyor.

Doğru bir marka yönetimi planı ortaya koyar, tutarlı ve istikrarlı bir çizgi yakalarsanız, hele bir de pahalı olmayan yaratıcı uygulamalara ağırlık verirseniz geç-

mişte harcadığınız paralardan çok daha azına markalaşabilirsiniz.

Marka yönetiminin üzerine daha fazla kafa yormalısınız. Reklamla markalaşacağınızı aklınızdan çıkarmalısınız. Markalaşmanın uzun dönemli bir stratejinin sonucunda geleceğini kabul etmelisiniz.

Markalaşmak için 4 şeye çok önem vermelisiniz:

1. Markanızın bilinirliğini artırın. En iyi bilinirlik yaratma yöntemleri reklam ve halkla ilişkiler faaliyetleridir. Bunun için de yüksek izlenme oranları olan mecraları kullanmanın yanı sıra ağızdan ağıza pazarlama gibi alternatif tanıtım kanallarını da kullanmalısınız. Bilinirliği artırmanın yolu frekanstan değil yaratıcılıktan geçer. Zaten frekansla bilinirlik yakalamaya çalışmak maliyetlerinizi artıracak, dolayısıyla kârlılık yakalamak için yaptığınız faaliyet kârsızlığa yol açacaktır. Bilinirliğinizi artırmak fazladan kâr marjı koymanıza yarayacaktır.
2. Markanızın itibarını artırın. Tüketicilerin markanıza güven ve saygı duymaları için kurumsal iletişim, sosyal sorumluluk projeleri ve sponsorluk etkinlikleri yürütün. Sosyal paydaşlarınıza moral verin. Hoyrat olmayın, kibar olun. Sürekli konuşan değil, dinlemesini de bilen marka olun. Çizginizi ve tarafınızı belirtmekten çekinmeyin. Cesur olun. Kendine güveni olmayan markanın itibarı da olmaz. Markanıza kazandırdığınız prestij size fazladan kâr marjı kazandıracaktır.
3. Markanızı rakiplerinizden farklılaştırın. Markanızın konumlandırmasını yeniden ele alın. Rakiplerinizle karıştırılmayacak ve rakiplerinizden daha güçlü vaadi olan bir konumlandırma seçin. Bu konumlandırma ışığında gerekiyorsa logonuzu değiştirin, tasarımınızı yenileyin ve/veya ürününüze yeni özellikler katın. Farklılaşmak için farklı olmayın. Gerçek farklılığı, dişe dokunur, dimağa kazınır bir farklılığı yakaladığınızda değişime başlayın. Mevcut konumunuzdan (veya konumsuzluğunuzdan) hedeflediğiniz konuma yumuşak geçiş yapın. Sert geçiş samimi bulunmayabilir. Sözde değil, eylemde farklılaşın. Farklılaşan marka heyecan yaratır ve tüketicilerin beklentilerini yukarı çeker. Bu da fazladan kâr marjı demektir.
4. Markanıza bir öykü katın. Tüketicilerin duygularını

harekete geçirecek, içgörülerıyla örtüşecek bir öykü katın markanıza. Hatta bu öyküyü tüketicilerinizle birlikte yazmaya çalışın. Herkese hitap eden, her duyguyu taşıyan bir öykü olmasın. Size özgü bir öykü olsun. Öykü markanıza duygusal değer katacaktır, bu da size fazladan kâr marjı kazandıracaktır.

Yukarıda saydığımız hamleler markalaşmanızı sağ-



larken maliyetlerinizde de bir artışa neden olacaktır. Tabii ki attığınız taş ürküttüğünüz kurbağaya değmelidir. Yani yukarıdaki hamleler, ürün fiyatınızda 1₺ artışa neden oluyorsa siz 1₺'den daha fazla zam yapabilmelisiniz ve buna rağmen hiç müşteri kaybetmemeli veya rakipleriniz indirim yaparken siz hiç indirim yapma gereği duymamalısınız. Yazımın başlığında belirttiğim gibi kârlılaşmak için markalaşmak gerekir. Yani markalaşmak bir hesap kitap işidir.

Talep daralmasından dolayı fiyat indirimlerinin en kamikazelerinin yaşandığı bu günlerde size fiyatlarınızı artırmanızı tavsiye etmem garibinize gitmesin. Tüketiciler fiyatlarınızdan daha çok imajınızı takip eder. Talep ettiğiniz paraya değip değmediğinizi sorgular. Pahalılık ise fiyat ve algılanan değer arasındaki orantıdır.

Markalaşma çabalarının sebebi algılanan değeri yükselterek fiyatınıza karşı tüketicinin yaklaşımını olumluya çevirmektir.

Kapalı kapılar ardında ve satış baskısı altında aklınıza gelen ilk çözüm fiyat indirmek olmamalıdır. Tüketicilerin daha düşük fiyatlı ürün aradığı safatasını kafanızdan atın. Onlar değerli şeyler satın alma ve marka tüketme peşindeler. ■



Mega'da Kaliteli Baskıya Adanmış Bir Hayat: Soner Sülün

Soner Bey, İstanbul'un en nadide semtlerinden Üsküdar'da 1956'da dünyaya gelir. Tahsiline Zeynep Kamil İlkokulu'nda başlar. 5 yıl süren tahsil hayatının sonunda okul hayatının ona göre olmadığını düşünür ve bunu babasıyla paylaşır. Bir dönem marangozluk, bir dönem kunduracılık, berber çiraklığı ve sokaklarda gazete satmak derken 14 yaşına gelir. Tam bu sırada babası genç Soner'i alıp senelerdir çalışmış olduğu Milliyet gazetesine götürür ve böylece klişehane işe başlar. Soner Bey, meslek seçiminde babasının tavsiyesine uyduğunu söylüyor.

Kendisine mesleğe başladığı koşulları sordüğümüzda şöyle cevap veriyor: "O zamanlar ofset yok. Çalışma hayatı asit kokuları, kurşun kokuları arasında devam etti. 6 ay deneme süresinin sonunda kadrolu olarak işe başladım. Zor geçen 2 sene sonrasında ofsetle tanıştım. Bulduğum kısım renk ayırma servisi olmuş ve çalışma hayatım daha kolaylaşmıştı.

Soner Bey, bu zaman içerisinde birlikte çalışmış olduğu kişilerden birçok şey öğrendiğini belirtiyor. Aklında kalıp bizimle paylaştığı isimler şunlar: İsmail Cem, Abdi İpekçi, Bedri Koraman, Altan Erbulak. Saydığı

Meslekte 42 yılını geride bırakan Baskı Öncesi Kalite Kontrol Uzmanımız Soner Sülün ile Megazın okuyucuları için röportaj yaptık. Soner Bey, elinize geçen her türlü basılı malzemenin ilk kontrol mekanizmasında. Okudukça hayatımızda kitap gibi insanların olması sizleri de çok mutlu edecek.

kişiler gibi işini iyi yapan, dostluğa ve arkadaşlığa önem veren kişilerle çalıştığının da altını çiziyor.

Soner Bey, erken başlayan çalışma hayatınızda askerliğinizi de matbaada mı yaptınız?

Evet. O dönem okula gitmemiş olmam bana çalışma hayatında pek çok şey kazandırdı. İşte öğrendiklerimi okulda öğrenmeme imkan yoktu. Askere gidene kadar Milliyet'te çalıştım. Askerliğimi sizin de söylediğiniz gibi Kara Kuvvetleri Askeri Basımevinde yaptım. Askerliğim bittikten sonra, tekrar aynı şekilde bıraktığım yerden, Milliyet gazetesinde işe başladım.

Askerlikten sonra, nasıl devam ettiniz?

1979 yılında evlendim ve 1980 yılında 11 sene çalışmış olduğum Milliyet gazetesinden ayrıldım. Ardından bizim tabirimizle piyasada çalışmaya başladım. Sırasıyla Çağdaş Klişe'de, Atlas Grafik'te, Güneş gazetesi, Milliyet Yayınları, Karacan Yayınları derken 25 senelik meslek hayatımın en anlamlı zamanına ulaştım. 39 yaşımı bitirdiğimde emekli oldum. Tabii bu yaşta insanın kendisini işten soyutlaması emekli oldum deyip kenarda oturması mümkün değil. Birkaç gün sonra Filmon Ofset'te işe başladım. 10 senem de bu şekilde geçti ve şu anda çalışmış olduğum Mega Basım'da meslek hayatıma devam ediyorum. Geride kalan meslekte geçen 42 sene ve sevdiğim bir meslek ile ömrüm ve şartlar el verdiği sürece çalışmaya niyetliyim.

Teknolojiyle birlikte çalışma hayatının daha kolaylaş-

tığını söyleyen Soner Bey, geçmişte olanaksız birçok işin şimdi kolaylıkla yapıldığını belirtiyor. Mesleği seçen gençlere de birkaç tavsiyede bulunuyor: "İçinde bulunduğumuz meslek yeniliklere açık bir meslek. Sürekli araştırmanızı, yaptığınız işten zevk almanızı ve işinizi severek yapmanızı -ki bu çok önemli- iş yerini kendi iş yeriniz gibi benimsemenizi tavsiye ediyorum. Çünkü yaşantımızın büyük bir bölümü çalışmış olduğumuz iş yerinde geçiyor. Her işte olduğu gibi bizim meslekte de, arkadaşlarıyla uyum içerisinde çalışmanın sizi başarıya götüreceğini bilmeniz gerekir."

Soner Bey, bunca yıllık çalışma hayatı ve çok iyi yerlerde uzun geçmişi olan birisi olarak Mega Basım'daki çalışma ortamınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çalışma hayatı olarak Mega Basım oldukça güzel çalışılacak bir ortama sahip. En mühimi burada, beraber çalıştığım en iyi çalışma arkadaşlarımı bulduğuma inanıyorum. Belirli bir seviyede dostluğumuz ve uyumlu bir iş arkadaşlığımız var.

Hayat felsefenizi nasıl ifade edersiniz?

Aslında hayatı pek ciddiye almam geriye dönüp bakmak gibi bir alışkanlığım yok sadece içinde bulunduğum günü en iyi şekilde yaşamaya çalışırım. Yarını göreceğimizi kim garanti edebilir? Hayatım boyunca da bu şekilde yaşadım. Mesela bu dergi basıldığı zaman benim bunu okuyup okumayacağım belli değil. Belki de benden bir anı olarak kalacak bu satırlar .

İş hayatı dışında neler yapmaktan hoşlanırsınız? Günün birinde mutlaka dediğiniz hayaliniz var mı?

Evet bu güzel bir soru! Ben balık tutmayı ve motosiklete binip orman yollarından gitmeyi, bir kaynak suyu başında mangal yapmayı ve bilhassa denizi had safhada severim. İnsana huzur ve mutluluk verir, en azından ben böyle hissediyorum.

Hayalimde motosiklete binip tüm Türkiye'yi dolaşmak var. Çadır kurmak, bir sabah kalktığımda Munzur Dağlarını, bir sabah Karadeniz'in hırçın dalgalarını görmek isterim. Ve beraberinde çadırımın üstüne düşen yağmur damllarını dinleyerek uyumayı isterim. İşte bu kadar. Sizce zor bir hayal mi? Kişiye göre değişir.

Hayalinizdekileri ailenizle uygulayabiliyor musunuz?

Birlikte gezmek, kamp yapmak, balık tutmak... Bunları zaman zaman yapardık, ama çocuklar büyüyünce pek zaman ayıramaz olduk.

Soner Bey, hayatınız o kadar dolu dolu ki. Hem tecrübelerinizi, hem yaşamayı hayal ettiklerinizi bizimle paylaştığınız için çok teşekkürler. ■



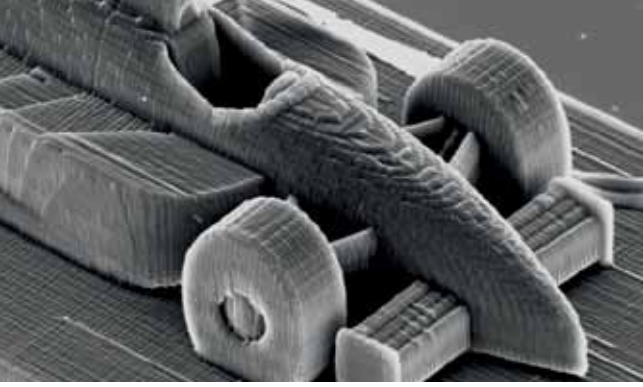


Angry Birds Space indirme rekoru kırıyor

Akıllı telefon ve tabletlerin popüler oyunlarından biri olan Angry Birds'ün yeni sürümü, 3 gün içinde 10 milyon kez indirildi.



Cadılar Bayramı, Yılbaşı ve Sevgililer Günü gibi özel günlerde yeni sürümleri çıkan Angry Birds'ün bir süredir beklenen Space sürümü, diğer oyunların aksine uzayda geçiyor ve uzay fiziği aynen oyunda uygulanıyor. 3 gün içinde 10 milyon kez indirilen uygulama, App Store'da da en çok indirilen uygulamalar listesinde zirveye oturdu. Uygulama, şu an iPhone ve iPad'lerde bulunan iOS ve Android işletim sistemleri altında çalışabiliyor ve yakında BlackBerry cihazlar için olanı da gelecek.



Dünyanın en hızlı 3D yazıcısı

Viyana Teknoloji Üniversitesi tarafından geliştirilen model, çok küçük boyutlarda dünyanın en hızlı 3 boyutlu yazıcısı olma unvanını kazandı.

Yeni teknolojiyle baskısı yapılan ilk model 285 mikrometrelik yani 0 virgül 3 milimetrelik bir yarış otomobili oldu. Model 4 dakikada çıkarıldı. Bu, saniyede 5 metre hızla karmaşık model ve yüksek hassasiyetli baskı türü için bir dünya rekoru.

Çift foton litografi yöntemini kullanan yazıcı sıvı reçineyi lazerle katılaştırarak şekil veriyor. Sürekli hareket eden bir dizi ayna lazer demetine yol gösteriyor. Bu 3 boyutlu yazdırma teknolojisinin nanoteknoloji ve biyomedikal teknoloji için uygun parça üretiminde kullanılabileceği belirtiliyor.

Nikon'dan profesyonellere özel bir model

Nikon en son modeli D800 ve D800E'nin duyurusunu yaptı. Nikon FX Format ürün ailesine yeni katılacak olan Nikon D800 36 MP FX profesyonel fotoğrafçılar için tasarlandı.



Tam zamanlı otomatik odaklama ve FX formatında saniyede 4 kare çekim hızı ile 36.3 megapiksel gibi yüksek bir çözünürlük gelen makina 3000\$'dan D800 E ise 3300\$ piyasada olacak.

Ne kadar akıllı telefon kullanılıyor?

International Data Corporation (IDC), dünyadaki kişisel bilgisayar ve akıllı cihaz sayısının 1 milyara dayandığını bildirdi.

2011'de piyasa değeri 489 milyar doları bulan toplam 946 milyon akıllı cihaz (kişisel bilgisayarlar dahil) sevkiyatı yapıldı. Ortalamada 500 doların üzerinde bir fiyata sahip olan bu cihazların 494 milyonu akıllı telefonlardan oluşuyor.



2016'da 1,84 milyar adet akıllı cihaz sevkiyatının yapılacağını öngören IDC, akıllı telefonların payının yüzde 50'nin üzerine çıkacağı tahmininde bulunuyor. Yılda yüzde 15,4'lük bir büyümeye işaret eden bu öngörüye göre, 2016'da piyasaya sunulması beklenen akıllı telefon sayısı 1 milyarı geçecek. Bu da 2012-2016 yılları arasındaki dönemde yüzde 100'lük bir büyüme olacağına işaret ediyor.

Japonya'da robotlar ringe çıkıyor

Japonya'nın en kuvvetli robotu teknoloji haberlerinin en gariplerinden biri olsa gerek. Japonya'da "Robotlar Arası Dövüş Turnuvası" olmaz mı?

Olmaz demeyin oldu bile. Ve bu kavgada şampiyon olan robotun adı Garoo Japon Robot teknolojisinin son harikası en güçlü robotu oldu.



Küçük robotların karşı karşıya geldiği ROBO-ONE şampiyonası geçen hafta sonu 10. kez gerçekleştirildi. Kawasaki şehrinde gerçekleştirilen şampiyonada, Japon dövüş sanatları yapan bu robotlar oldukça ilgi gördü. Yarışmalar tam 2 gün sürdü. 10 yıl önce startı verilen yarışmayı yine ilk kazanan robot olan Garoo kazandı.

Kondu Grup'ta kültür sanat

Bu sayımızda bir kitap ve sinema yorumu okuyacaksınız. Kitaplarda ilginin ve satışların çok yüksek olduğu sağlıklı yaşam ve diyet kitaplarından bir seçki hazırladık.



kitap

Yaşam Dönüşümdür
Victor Ananias
Doğan Kitap / 264 Sayfa

Yaz mevsiminin başlangıcında tüm doğa en canlı renk-ler ve seslerle bezeli oluyor. Toprakta uzaklaştıkça aslı-mızı unutuyoruz. Hayatını, "gelecek nesillere daha da bozulmamış bir doğa bırakmaya adanmış" olan Victor'un kitabının basımını göremeden aramızdan ayrılmış olması çok üzücü. Ancak kendisinin de söylediği gibi yaşam dönü-

şümdür. Kaleme aldığı mektuplar, yazılar; bencillikten uzak bir yaşamı hatırlattı bana. Toprağa tohum atılırken: "Kurda, kuşa, aşa" diye niyetlenilmesi dahi sadece kendi-mizi değil tüm evreni düşünmemiz gerektiğini hissettirdi. Şunu da söylemek isterim ki: Hiç değilse yediğimiz meyvelerin bir miktar çekirdeğini tohum olarak saklayalım. Mümkün olan yerde ya toprağa bırakalım ya da onu yetiştirecek birilerine teslim edelim. "Yaşam Dönüşümdür" kitabının matbaamızda basılması ayrıca mutlu etti beni. Dönüşümün içinde sağlam ve güzel bir halkada var olmak dileği ile...



Fatma Erken
Trafiker



Karatay Diyeti
Canan Efendigil Karatay
Hayy / 160 sayfa

Bu kitap hepimizi yıllardır içinden çıkılamayan kısır döngüden, yani kilo verip geri alma korkusundan da kurtarıyor! Üstelik sürprizleri var. Onun sisteminde kalori hesabı

ya da diyet ürünlerin peşinden koşmak yok! Et, balık, süt, peynir, yoğurt, yumurta, tereyağı, bakliyat, turşu, sebze, meyve ve kuruyemişler serbest...



7'den 70'e Taş Devri Diyeti
Ahmet Aydın
Hayy / 320 sayfa

Dünyada hiçbir gerçek saklı kalmaz. Üstü ne kadar örtülürse örtülsün, halkın kolayca ulaşabileceği, ucuz ve basit tedavilerin kimi zaman servet harcanan pahalı ve karmaşık tedavi-lerden etkili olabildiği gerçeği gibi...



Dukan Diyeti
Pierre Dukan,
Çevirmen: Zeynep Kumruluoğlu
Pegasus / 320 Sayfa

Bu pratik zayıflama kılavuzu, içerdiği değerli somut önerilerin yanında, kulağınıza küpe etmeniz gereken özet bilgiler ve zayıflama sürecini keyifli

hale getirecek yemek tarifleri ile menüler sunduğundan, kilo fazlası olanların yüzlerini güldürecek en sevdikleri dostları olma aday!



Can Boğazdan Çıkar
Mehmet Ali Bulut
Hayat / 304 sayfa

Kan grubunuza göre beslenin. Bugün tüm dünyada, bu yeni bilgiler ışığında yeni bir beslenme tarzı önerilmekte; kişilerin, kan gruplarına (mizaçlarına) uygun beslenmeleri halinde şişmanlık ve hastalık problemlerinden kurtulacakları savunulmaktadır.

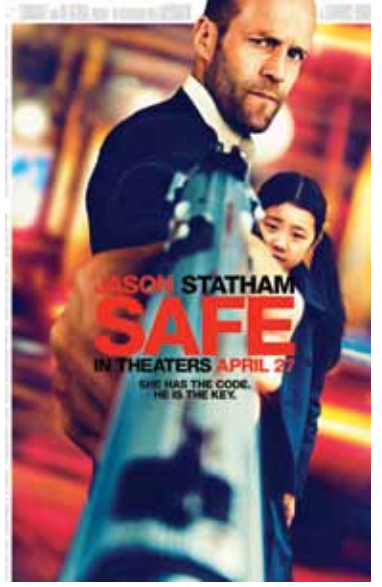


Erkan Deniz
Sert Kapak Ustası

sinema

KORUYUCU

Yönetmen: Boaz Yakin
Senaryo: Boaz Yakin
Oyuncular: Jason Statham, Reggie Lee,
Chris Sarandon, Anson Mount, James
Hong, Robert John Burke,
Vizyon Tarihi: 11 Mayıs



Aksiyon türünü sevenlerin kaçır-mayacağı bir film. Koruyucu, tempo-sunu filmin ortalarında yakalıyor. Bir anda kendimi başrol kahramanı Luke Wright ve üstün matematik zekasına sahip Çinli kız Mei'nin hikayesinin içinde buldum. Suç örgütünün tüm verilerine sahip olan kızı korumak için birçok heyecan dolu sahne birbirini

izliyor. Luke'un hayatını karartan Rus Mafyası da işin içine girince hikaye biraz karmaşıklaşsa da kovalamacalar nabızı yüksek tutmaya yetiyor. Elbette bu tür filmler az çok birbirinin benzeri oluyor. Fakat film, şu an vizyonda izlenebilecek güzel bir seçim. Bana böyle bir jestte bulunduğunuz için, Magazin'e teşekkür ederim.



Ateşin Düştüğü Yer

Yönetmen: İsmail Güneş
Senaryo: İsmail Güneş
Oyuncular: Yeşim Ceren Bozoğlu, Hakan Karahan, Serhan Süster, Dean Baykan, Özlem Balci, Katharina Weithaler, Elifcan Ongurlar, Abdullah Şekeroğlu,
Vizyon Tarihi: 4 Mayıs

"Ateşin Düştüğü Yer" bir yol hikâyesidir. Baba ve kızın bu yolculuğu ikisi için de birbirlerini yeniden tanıma yeniden sevmeye ve pişmanlık duygusu üzerine devam eder.



Siyah Giyen Adamlar 3

Yönetmen: Barry Sonnenfeld,
Senaryo: David Koepp, Jeff Nathanson,
Michael Soccio, Lowell Cunningham,
Oyuncular: Will Smith, Tommy Lee Jones, Emma Thompson
Vizyon Tarihi: 25 Mayıs

Bilimkurgu ile komediyi başarılı bir şekilde birleştiren Men in Black serisine devam ediliyor. Siyah Giyen Adamlar üçüncü kez karşımıza çıkmaya hazırlanıyorlar. Columbia Pictures, başrollerinde Tommy Lee Jones ve Will Smith'in yer aldığı Men in Black serisini bir kez daha hayata geçiriyor.



Can Dostum

Yönetmen: Olivier Nakache, Eric Toledano
Senaryo: Olivier Nakache, Eric Toledano
Oyuncular: Dorothee Briere, Thomas Solivères, François Caron, Dominique Daguer, Clotilde Mollet, Audrey Fleurot,
Vizyon Tarihi: 11 Mayıs

Geçirdiği kazadan sonra felç olan zengin aristokrat Philippe, cezaevinden çıkmış Driss'i bakıcısı olarak işe alır. Herkes Driss'in bu iş için uygun olmayacağını düşünürken, Philippe ona inanır ve bir şans verir.



Madagaskar 3

Yönetmen: Eric Darnell, Tom McGrath,
Senaryo: Kurt Wimmer, B. Helgeland
Oyuncular: Ben Stiller, Chris Rock, Jada Pinkett Smith, David Schwimmer, Bryan Cranston, Frances McDormand
Vizyon Tarihi: 08 Haziran

Dört sevimli arkadaşımız olan Alex, Melman, Gloria ve Marty New York'a dönmek için yine çaba içerisinde. Bu sefer bir sirkte katılırlar ve sirk ile birlikte gezmeye başlarlar. Fakat sirkte başlarına geleceklerinden haberleri yoktur.

Melih Arat ile Liderlik Becerileri



Her grubun lidere ihtiyacı vardır. Hedef belirlendikten sonra bu yolda istikrarlı ilerleyişi ancak doğru liderle gerçekleştirebilirsiniz. Lider, kritik zamanlarda ekibini riske atmaz ve doğru kararları alarak olumlu sonuçlara ulaşır. Melih Arat, liderlik vasıfları hakkında çok önemli noktalara değindi.

Kondu Grup'tan kan bağışına destek

Kondu Grup'ta belli aralıklarla gerçekleşen kan bağışlama günümüz yine çok katılımlı geçti. İhtiyaç duyulduğu an dakikaların bile önemli olduğu kan, hastalara zamanında yetişmeli. Hayati öneminin farkında olan tüm bağışçı arkadaşlarımızın bilinçliliği hepimiz için büyük mutluluk kaynağı. Gönüllü arkadaşlarımız kendilerini her seferinde daha zinde hissettiklerini de belirtiyorlar. Sağlıklı günlerde yine Kızılay ile beraber olmaya devam.



TÜRK KIZILAYI

1868



Hakan Turgut ile Problem Çözme

Şirketimizde eğitim faaliyetlerine yenileri eklendi. Bunlardan Hakan Turgut'un eğitimi "Problem çözme ve yaratıcı düşünce teknikleri" üzerine idi. Genel tabloyu gözden kaçırmayıp uzaktan genele bakış, detayı fark ediş üzerine katılımcılarla ilginç çalışmalar yapıldı.



Emrah Altuntecim ile aldığımız eğitim serisi



Etkin Zaman Kullanımı
ve etkili iletişim ile
motivasyon ve takım
çalışması üzerineydi.



NİŞAN



Aslı Özmen ve Selçuk Gölbaşı

"Allah tamamına erdirdin."

EVLİLİK



Banu ve Erdoğan Güneş

"Tebrik Ederiz."

DOĞUM



Ahmet Erol'un oğlu
Berkay



Ahmet Dümen'in
kızı Hüma



Ayhan Özüduru'nun
kızı Nil



Aykut Kozgeçen'in
oğlu Umüt



Erkan Deniz'in
oğlu Berk



Recep Kurtulmuş'un
oğlu Arda



Ziya Aslan'ın
kızı Tuana



Murat Dinçer'in
ikiz kızları Ece ve Naz



Murat Dümen'in
oğlu Berat



Mesut Dursun'un
kızı Azra



Reyhan Gencer'in
kızı Merve Nil



Zafer Yılmaz'ın
kızı Elif Tuana

"Sağlıklı ve huzur dolu bir yaşam diliyoruz."



OZALİT DEVRİ GEÇTİ, ŞİMDİ "MEGA ONLINE PLOTTER" VAR.

Tam hizmet merkezi Mega, hizmette sınır tanımıyor. Üstelik "ozalit nasıl olsa gelir!" diye düşünüp planladığınız tatili iptal etmenize de gerek yok. Yeter ki online olun.