

Mengerler

YAŞAMIN RENKLERİNİ YANSITIR...

5/2012

Lifestyle

**VIANO İLE
DOĞU KARADENİZ**

**KEVIN RICHARDSON
ASLANLARA
FISILDAYAN ADAM**

SÜER SÜLÜN

TUNA KİREMİTÇİ

**YENİLİK
CITAN**



Üç gövde, üç hayat, tek motor.

Yeni 1.6 lt motoruyla C-Serisi.

Verimliliği yeni 1.6 motorundan, performansı 7G-TRONIC PLUS şanzımanından, teknolojsi ECO Start/Stop özelliğinden. Mercedes-Benz sizin için yarattı.



Mercedes-Benz



Merhaba saygıdeğer dostlarımız,

Hiç şüphesiz Türkiye'mizin en etkileyici bölgelerinden birisi Karadeniz. Doğu Karadeniz ise; dağları, dereleri, yaylaları, her daim yemyeşil bitki örtüsü ve tarihi geçmişi ile görülmezse olmazlar arasında yer alıyor.

Yayın ekibimiz, bu bahar daha karlar henüz tam erimeden bölgeyi Mercedes-Benz Viano ile sizler için gezdi, fotoğrafladı.

Karadeniz Bölgesi'nin Mercedes-Benz sahiplerine mükemmel hizmeti ilke edinmiş adresi; Mengerler Samsun'da Showroom sohbetimizin misafiri Samsun Yelken Kulübü Başkanı Mustafa Seyhan oldu. Zeynep Çiftçioğlu'nun gerçekleştirdiği söyleşiyi Senih Gürmen fotoğrafladı.

Röportajları CNN, ABC News gibi prestijli yayın organlarında yer alan, "Aslanlara Fısıldayan Adam" olarak tanınan Kevin Richardson ile söyleşiyi Genel Yayın Yönetmenimiz M. Faruk Sile gerçekleştirdi.

Otomotiv sektöründeki son gelişmeleri, Mercedes-Benz Türk A.Ş. Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Yazı İşleri Müdürümüz Aliye Uzun'un yaptığı söyleşi ile sizlere aktardı.

Biz de sizlere Mercedes-Benz panel van portföyünde şehir içinde kullanım için tasarlanmış hafif ticari araç segmentinde yer alan bir ilki, Citan'ı tanıttık.

Eserleri birçok yabancı dile çevrilmiş, çok yönlü çalışmaları ile herkesin tanıdığı Tuna Kiremitçi ile Yazı İşleri Müdürümüz Aliye Uzun'un İstanbul Maçka'da gerçekleştirdiği söyleşiyi Garo Miloşyan fotoğrafladı.

Yazarlarımızdan Hülya Ekşigil, butik üretici Dilistan ve David Shipman'ın üretim tesisinde, ağaçla balığın lezzet yolculuğunu, somon fümeyi konu alan bir söyleşi gerçekleştirdi. Senih Gürmen'in fotoğrafları ile gurme sayfalarında okuyabilirsiniz.

Sizin taşınmaz hangisi? Neylan Ayel uzmanlara sordu, taşların gizemli güçlerini sizler için inceledi ve kaleme aldı.

Prof. Dr. Yılmaz Nişancı, dikkat etmemiz gereken sağlık konularını ele aldığı köşesinde bu kez dirençli hipertansiyon konusunu işliyor.

Tüm Mengerler çalışanları olarak, sonbaharın habercisi olan bu ayda sağlıklı günler diliyor, yeni yıl daha gelmeden 2013 için tasarlanmış araçları görmek, test sürüşü yapmak isteyen tüm dostlarımızı, yurt sathına yayılmış showromlarımıza beklediğimizi belirtmek istiyorum.

Saygılarımla,

Hayrettin Karaboğa



Hayrettin Karaboğa
Mengerler Ticaret T.A.Ş.
Genel Müdürü

Mengerler

YAŞAMIN RENKLERİNİ YANSITIR

Lifestyle



Kapak Fotoğrafı: M. Faruk Sile

Mengerler

Ticaret Türk Anonim Şirketi
Adına Sahibi:

Hayrettin Karaboğa

Genel Yayın Yönetmeni:

M. Faruk Sile

Tel: 0216 385 4819

e-mail: faruk@sile-tr.com

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:

Aliye Uzun

Yayın Kurulu:

Aliye Uzun, Ayşen Gürel Sile, Binnaz Şen, M. Faruk Sile,
Kemal Akbay, Neylan Sayı, Tuğrul Doğan,
Zeynep Çiftçiöğlü, Zeynep Ersaraç

Görsel Yönetmen:

Ayşen Gürel Sile

Grafik Tasarım:

M. Faruk Sile

Fotoğraf Editörü:

F. Gülgün Özdil

Katkıda Bulunanlar:

Aliye Uzun, Ayşen Gürel Sile,
Garo Miloşyan, Hülya Ekşişil, M. Faruk Sile,
Mandy Richardson, Mine Özdemir,
Neylan Ayel, Neylan Sayı, Prof. Dr. Yılmaz Nişancı,
Senih Gürmen, Zeynep Çiftçiöğlü,

Reklam Müdürü:

Neylan Sayı

Tel: 0212 484 3466

Yapım:

Sile Dış Ticaret Ltd. Şti.

Cemil Topuzlu Caddesi No:23/9

Çiftelavuzlar Kadıköy İstanbul

Tel: 0216 385 4819

Faks: 0216 363 8229

www.sile-tr.com

Abonelik:

Binnaz Şen: 0212 484 3300

e-mail: menabonelik@avm.com.tr

Baskı:

Stil Matbaacılık San. ve Tic. A.Ş.

İbrahim Karaoğlanoğlu Cad.

Yayıncılar Sok. Stil Binası

Seyrantepe 4. Levent İstanbul

Tel: 0212 281 9281

34418 İstanbul

Basım Yeri ve Tarihi:

İstanbul, Ağustos 2012

Baskı Adedi:

21.500

MENGERLER TİCARET TÜRK ANONİM ŞİRKETİ

Yıllanl Ayazma Sokak No:12 Davutpaşa 34320 Topkapı İstanbul
Merkez: Selime Hatun Camii Sokak No:44 Taksim 80090 İstanbul

Mengerler Lifestyle Dergisi; Mengerler Ticaret Türk Anonim Şirketi Adına
Sile Dış Ticaret Ltd. Şti. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanmakta ve
Mengerler Ticaret Türk Anonim Şirketi tarafından ücretsiz olarak dağıtılmaktadır. İsim
ve yayın hakkı Mengerler Ticaret Türk Anonim Şirketi'ne aittir. Dergide yayımlanan yazı,
fotoğraf ve illüstrasyonların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz.
Yazıların sorumluluğu yazarlara, yayımlanan ilanların sorumluluğu ise sahiplerine aittir.

İÇİNDEKİLER

Kültür-Sanat



Söyleşi
Süer Sülün



Doğu
Karadeniz



Söyleşi
Tuna Kiremitçi



Gurme
Yazı



Teknik Yazı
Takograf



Adresler



Söyleşi
Kevin Richardson



Haberler



Showroom
Sohbetleri



Yenilik
Citan



Mengerler
Kiralama



Taşların
Gücü



Sağlık: Prof. Dr.
Yılmaz Nişancı



444 0 350
www.anadolusigorta.com.tr



**İHTİYAÇ HALİNDE EVİNİZİN MASRAFLARI
BOYASINA KADAR ANADOLU SİGORTA'DAN.**

"Kiracıya Boya Badana Hizmeti" ile kiracısı olduğunuz evde,
boya badana, cila ve sabit dekorasyon gibi ekstra masrafları bile
karşılıyan Kiracı Sigortası Anadolu Sigorta'da.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE SİGORTA BANKASI

Eylül-Ekim ajandası

Görkemli sahne şovları, usta isimlerin konserleri, genç yönetmenlerin filmleri, tarihin bilinmeyen dünyasına yol alan sergiler... Yazın rahavetinden bunalıp, sonbahar esintisiyle bir an önce kültür sanat etkinliklerine katılmak isteyenleri, dopdolu bir ajanda bekliyor!

Belgeselciler, festivalde buluşuyor



Belgesel Sinemacılar Birliği (BSB) tarafından 15 yıldır düzenlenen Uluslararası 1001 Belgesel Film Festivali'ne geri sayım başladı. 27 Eylül-2 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilecek festivalin bu yılki başlığı "Sistem Hatası". İspanya, İran, Almanya, Yunanistan gibi dünyanın dört bir yanından gelen filmlerin İstanbul'un iki yakasında, ücretsiz olarak gösterileceği festivale 400 film başvurdu. Ön elemeyi geçen 120 film ise İznik'teki izleme kampında, belgesel sinema alanında çalışan profesyoneller tarafından değerlendirildi. Şimdiye kadar 58 ülkeden, 1.200'ün üzerinde filmin gösterildiği ve 150'ye yakın yerli ve yabancı yönetmenin İstanbul'da ağırlandığı festivalde filmler, siyah, kırmızı, turuncu, sarı, mavi, mor ve yeşil olmak üzere 7 farklı bölümde gösterilecek.

www.1001belgesel.net



Cazın yıldızları, İstanbul'da

Caz tutkunlarının her yıl heyecanla beklediği Akbank Caz Festivali, 22. yılında yine dopdolu bir programla sanatseverlerle buluşuyor. 3-21 Ekim 2012 tarihleri arasında şehri cazın onlarca farklı rengiyle kucaklayacak festival, dünyaca ünlü caz sanatçıların ağırlayacak. Yetenekli genç müzisyenlerin de performanslarını sergileyeceği festivalin öne çıkan isimleri arasında

Anthony Braxton & Diamond Curtain Wall Quartet, Eleni Karaindrou, İbrahim Maalouf, Gregory Porter ve The ACT Jubilee Night yer alıyor. Etkinliklerin Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı, Garaj İstanbul, Babylon, The Seed'de izlenebileceği festivalde, "Kampüste Caz", "JAMZZ Genç Yetenekler Yarışması" ve sürpriz etkinliklerde gerçekleştirilecek.

www.akbanksanat.com



Altın Portakal çiçek açacak

Antalya Büyükşehir Belediyesi'nin desteğiyle, Antalya Kültür Sanat Vakfı tarafından düzenlenen 49. Uluslararası Antalya Altın Portakal Film Festivali, 6-12 Ekim 2012 tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Festivalde Ulusal Uzun Metraj Film Yarışması'nın jüri başkanlığını Hülya Avşar üstlenecek. Uluslararası Uzun Metraj Film Yarışması'nın jüri başkanlığını ise "Mephisto" filmiyle, 1982 yılında

"Yabancı Dilde En İyi Film" dalında Oscar ve Cannes'da "En İyi Senaryo" ödülünü alan István Szabó yapacak. Festivalde bu yılki "Emek Ödülü" çok sayıda filmin ışık şefliğini yaparak üç kuşağı ışıklandıran Erol Batubekî'ye verilecek. "EXPO 2016 ANTALYA"nın yeşil bir hayatın önemini vurgulayarak toplumsal farkındalık yaratmayı amaçlayan "Çiçek ve Çocuk" teması ise halkın portakalı için çekilen filmlerin ana temasını oluşturuyor.

www.altinportakal.org.tr



Cirque du Soleil rüzgarı, iki kıtayı aşıyor

Dünyaca ünlü gösteri topluluğu Cirque du Soleil güneşi İstanbul'da tekrar doğuyor. Topluluğun İspanyolcada mutluluk, sevinç ve başarı anlamlarına gelen "Alegria" adlı gösterisi, 22 Eylül-14 Ekim tarihleri arasında Ülker Arena ve Ora Arena'da sahne alacak. Sahne tasarımı, müzikleri, dansları, kostümleri ve makyajlarıyla gösteri sanatlarında bir devrim yaratan Cirque du Soleil'i bugüne kadar dünyanın farklı yerlerinde 100 milyondan fazla kişi izledi. Kanada-Quebecli Cirque du Soleil topluluğu, geçtiğimiz yıl İstanbul'a ilk kez gelmiş ve büyük bir başarı elde etmişti. Saltimbanco gösterisi toplamda 16 şov ile 80 bin kişiye ulaşmayı başarmıştı.

www.cirquedusoleil.com

"Ani Paçavra"

Galeri Apel'de

Emre Senan'ın "Ani Paçavra" adlı 12. kişisel sergisi sonbaharda mutlaka görülmesi gereken sergilerin başında geliyor. "Masalar" ve "Lobotomi Hakkımız, Söke Söke Alırız!" başlıklı kişisel sergilerini Galeride Açan Emre Senan'ın son dönem çalışmaları, 20 Ekim'e kadar yine Galeride görülebilecek. Sergide, Emre Senan'ın cam altı yağlıboya, dijital yerleştirmeler, kilimler ve üç boyutlu işleri yer alıyor.

www.galleryapel.com



Başkent'te Balkan esintisi

Balkan müziğinin efsane ismi Goran Bregovic, 5 yıl aradan sonra 26 Eylül'de Vişnelik Çim Amfi'de izleyiciyle buluşuyor. Sahneye "The Wedding & The Funeral Band / Düğün ve Cenaze Orkestrası" ile çıkacak sanatçı, müzik hayatına sığdırdığı 21'in üzerinde albümünün en güzel parçalarıyla Ankaralıları keyifli bir gece yaşatacak. Emir Kusturica imzalı "Çingeneler Zamanı", "Arizona Rüyası" ve "Yeraltı" gibi filmlerin klasikleşmiş müziklerine imza atan Bregovic'in bu unutulmaz konserini kaçırmak istemeyenlerin şimdiden yerlerini ayırtmalarında yarar var! www.odtumd.org.tr



Sensation'dan görsel bir şölen

2000 yılında Hollanda'da doğan, "Dünyanın En İyi Etkinliği" ödülünü 4 yıl art arda kazanan Sensation, 13 Ekim'de İstanbul'da. Herkesin şovun

bir parçası olması için katılımcılardan alt ve üst kıyafetlerinde beyaz giymelerinin istenildiği Sensation, İstanbul Ataköy Atletizm Arena'da izlenebilecek. Her yıl değişecek şovları ve konseptiyle İstanbul'u sadece bir geceliğine ziyaret edecek Sensation'ın Türkiye'deki ilk konsepti Wicked Wonderland. Dünyanın en iyi DJ'lerinin müzikleriyle gecenin bir parçası olacağı gösterinin sahne, ışık, lazer, akrobatik şovlarla görsel bir şölen havasında geçmesi bekleniyor. www.sensation.com

Ysolt, ziyarete açıldı

Rahmi M. Koç Müzesi'nin uzun zamandır restorasyon çalışmalarının tamamlanmasını beklediği, İngiltere'de 1893 yılında inşa edilen Ysolt buharlı teknesi 10 Ekim'e kadar ziyaret edilebilecek. P. Russell adlı bir iş adamı için inşa edilen ve ismini Kelt kökenli İngiliz destanı Tristan ve Isolde'den alan Ysolt'un 119 yıllık hikayesi ise birçok badireyi içinde barındırıyor. İlk liman kaydı 1910'da yapılan, iki kez kaderine terk edilen Ysolt'un üzerindeki orijinal buhar makinası da dikkat çekiyor.

www.rmk-museum.org.tr



Harem'in bilinmeyen yönleri

Topkapı Sarayı'nın ikinci avlusundaki Has Ahırlar, Padişahın Evi: Topkapı Sarayı Harem-i Hümayun'u sergisine ev sahipliği yapıyor. Harem'in 300'e yakın eser ve belgeler aracılığıyla anlatıldığı sergi, dört ana bölüme oluşuyor. Serginin ilk bölümünde Harem mimarisi minyatürler, gravürler ve planlar, ikinci bölümde mimarideki hiyerarşik düzene uygun olarak

Harem'in koruyucuları ve hizmetlileri olan haremağaları ve cariyeler teşkilatı yansıtılıyor. Üçüncü bölümde hasodalıktan hasekiliğe ve valide sultanlığa yükselen padişah kadınları ve hanedan üyelerinin Harem'deki yaşamları aktarılıyor. Harem'de günlük yaşamın ve geleneklerin anlatıldığı dördüncü bölümle sona eren sergi, 15 Ekim'e kadar görülebilecek. www.topkapisarayi.gov.tr





KEVIN RICHARDSON

Aslanlara
Fısıldayan
Adam

Bazen bir mail
dolaşmaya başlar.

Ya da sosyal
paylaşım sitelerinde
herkesin beğendiği,
linkini aktardığı
bir videoya
rastlarsınız...
Giderek o dönemde
arkadaş
sohbetlerinin konusu
olmaya başlar.

**Adamı
gördün mü?
İnanılmazdı!**

SÖYLEŞİ: M. FARUK SİLE
FOTOĞRAFLAR:
KEVIN RICHARDSON
RODNEY NOMBKANA
MANDY RICHARDSON
TONY PARK
JOHN LIEBENBERG

Bizler için, aslanların kafesine giren allı pullu giysili, eli kırbaçlı aslan terbiyecisi çok şaşırtıcı değildir. Zaten gösterinin amacı, kırbaç saklamalarında dişlerini göstererek kükreyen aslanların arasında olabilmeyi büyük cesaret istediği imajını vererek şovun etkileyiciliğini artırmaktır. Şehrimize bir sirk geldiğinde, afişini süsleyen yine bu aslanlı şovdur. Gözleri büyümüş çocuklar, annelerinin eteklerine yapışmış izlerler. Anneler, kafeslerin ne kadar sağlam yapıldığını düşünüyorlardır o esnada.

Vahşi yaşam belgesellerinde izlediğimiz avlanma sahneleri, Ormanlar Kralı'nın öyle şakaya gelir tarafı olmadığını bize defalarca göstermiştir.

Bir kaç yıl önce, işte o mail dolaşmaya başladığı zaman, ben de gözlerime inanmamıştım. Kevin Richardson (Aslanlara Fısıldayan Adam) elinde hiçbir koruyucu alet olmadan, üstelik kafesin içinde değil Ormanlar Kralı'nın dünyasında, onlardan biriymiş gibi adeta oyun oynuyordu. Filmlerini bulup izledikçe gördüm ki leopardlar, panterler, sırtlanlar ve diğerleri ile de aynı yakın ilişkiyi kurabiliyor.

Uzun süredir yakından izlediğim ve CNN, ABC News, Today Show, MSNBC, National Geographic Wild gibi televizyon kanallarına röportajlar vermiş. Kevin Richardson'a geçen sene Kasım ayında yazarak kendisi ile Mengerler Lifestyle Dergisi adına röportaj yapmak istediğimi söyledim.

Eşi Mandy'nin kibar ve sıcak cevabı ile başlayan iletişimimiz, Kevin'in son gönderdiğimiz Mengerler Lifestyle Dergisi'ni arkadaşı aslanla birlikte okuturken kendi çektiği fotoğrafının bize ulaştığı 6 Ağustos 2012 tarihine kadar sürdü. Bu röportajın gerçekleşmesini mümkün kılan Mandy Richardson'a buradan teşekkürlerimi göndermek isterim.



Fotoğraf: Kevin Richardson

Kevin'in dost ellerinde pençeler.



Fotoğraf: Rodney Nombekana



Dostluğun resmi.



Yoksa aşk mı?



Kevin'in inanılmaz oyun arkadaşları.



Fotoğraf: Tony Park



Fotoğraf: Tony Park



Fotoğraf: Tony Park

Çocukluğunuzdan beri hayvanlarla yakın bir ilişkiniz var. Onlarla bağlantı kurma kabiliyetiniz doğuştan gelen bir özellik mi yoksa deneme yanılma ile geliştirdiğiniz bir yetenek mi? İkisinden de biraz demeliyim.

Aslanlar gibi yırtıcılarla bir bağ kurabilen ender insanlardan birisiniz. Bunu başarmak için nasıl bir karakter gerekiyor?

Akla gelenler cesaret, sabır, her şey için sevgi, içgüdü. Evet, tüm bunlar artı azim ve çok fazla bağlılık. Ayrıca, bilinmeyenden korkmamak için biraz farklı bir kişilik tipi gerekiyor.

Aslanlarla birçok yakın tecrübeden sonra aslanların sembolik "Ormanlar Kralı" ünvanını hak ettiklerini düşünüyor musunuz?

Bunlar kesinlikle ikonik yaratıklar ve bütün dünyada saygı duyulurlar. Ayrıca, erkeklerin dişilerden önemli şekilde farklı oldukları anlamına gelen cinsiyet açısından dimorfik olmalarıyla da benzersizler. Dünyanın çoğunu dolaştıkları için özellikle bu ünvanı hakettiklerine inanıyorum.

Önceki mülakatlarınızdan birinde, 15 ila 20 yıl içinde dünya çapındaki aslan nüfusunun 300 bin den 23 bine düştüğünü ifade etmişiniz. Bu ciddi azalma, hastalık, ortam/iklim değişiklikleri, besin sağlanması, insan gelişimi vs. gibi diğer faktörler mi yoksa avlanmanın bir sonucu mu?

Soruyu benim için siz cevapladınız. Yukarıdakilerin tümü önemli faktörler ancak ortam kaybının aslanları etkileyen en büyük faktör olduğuna inanıyorum.

"Instinct" filminde Anthony Hopkins gorillerle uzun bir süre etkileşimden sonra onların davranışlarını benimsemeye başlayan bir karakteri oynuyor. Aslanlarla 12 yıllık yakın etkileşimden sonra davranışlarınızda benzer değişikliklere tanık oldunuz mu?

Pek değil. Kesinlikle hala tamamıyla insanım! Ancak, özellikle hayvanlara ilişkin durumlar için belli bir altıncı his geliştiriyorsunuz. Bu insan ilişkilerinde de yardımcı oluyor.

Bir aslana özgü olduğunu kabul edeceğiniz bir şekilde ani bir olaya tepki verdiğiniz oldu mu?

Ha, ha, ha. Her zaman buna inanmak isterim! Çok meşgulken, bir aslanın sabrını geliştirdim! Stresliyen insanlara sataşmak da bir çeşit aslanlık sanırım.

Sizinle bir söyleşi randevusu almaya çalıştık, eşiniz Mandy'den çok yoğun bir programınız olduğunu öğrendik. Tatil yapıyor musunuz? Yapıyorsanız nereye gidiyorsunuz ve ne kadar ayrı kalıyorsunuz?

Çok meşgulüm evet ve kendine zaman ayırmanın önemli olduğuna inanıyorum. Ülke içinde ve komşu ülkelerde seyahat etmeyi seviyorum.



Fotoğraf: John Liebenberg

Bir kucağ dolusu sırtlan.



Fotoğraf: Mandy Richardson

Teslimiyetin böylesi.

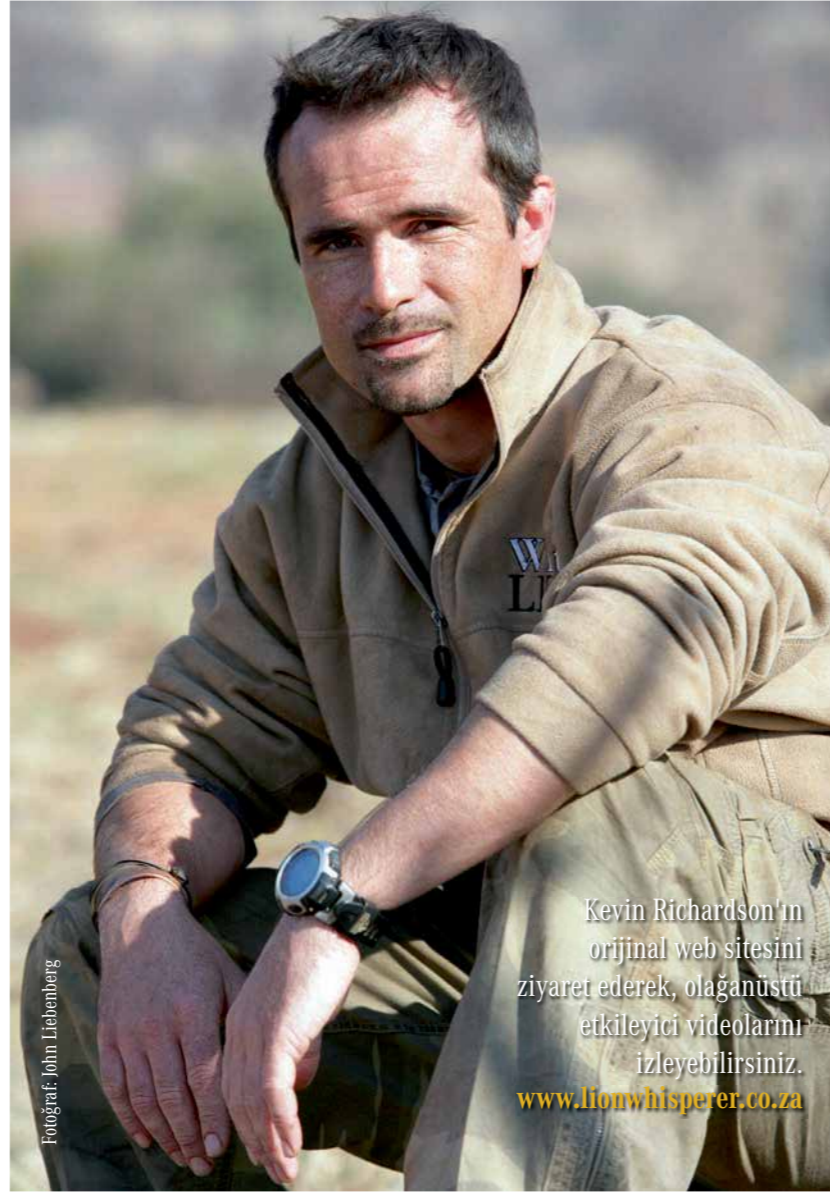
Mükemmel bir kıtamız var. Çok fazla bir şey yapmadığım ama rahatlayabildiğim bir çalılıkta zaman geçirmeyi seviyorum. Yine bir aslan gibi!

Aslanlardan uzak kalmak için kendinize verdiğiniz bir zaman sınırı var mı?

Aslında yok, çünkü bunu işim belirliyor. Bir problem olmaksızın nerdeyse 2 ay uzakta kaldım. Aptal değiller, döndüğünüzde sizi tanıyorlar. Uzun bir süre için uzakta olduğunuzda yeniden aralarına girme korkusuna neden olan insanın kendi korkuları ve güvensizlikleri.

Size bir an için vahşi aslanların temsilcisi ve tercümanı olmanızı istesek bu hayvanların dünya liderlerine iletmek istedikleri mesaj ne olurdu?

Lütfen, lütfen, lütfen insan toplumundan nüfus artışını yavaşlatmalarını ve vahşi dünyada yaşamak için bize bir şans vermelerini isteyin. İnsanlar, topraklarımızı aldıkları, bizi ve yiyeceklerimizi öldürdükleri için her zaman daha fazla bizimle çatışmaya giriyorlar!



Kevin Richardson'ın orijinal web sitesini ziyaret ederek, olağanüstü etkileyici videolarını izleyebilirsiniz.
www.lionwhisperer.co.za

Fotoğraf: John Liebenberg



Mandy Richardson, sayısız yazışmalarımızdan birinde, Kevin'in yoğunluğunun biraz da yıl sonuna yetiştirmeye çalıştığı, hayali olan "The Kingdom Wildlife Sanctuary" kampı olduğunu söyledi ve hakkında şu bilgileri verdi:

Gerçek bir Afrika deneyimini konforlu bir ortamda yaşamak isteyenlerin listesinde ilk sırayı alacak olan bu tesis, 22 Eylül 2011 yılında resmi açılışı yapılan "Dinokeng Vahşi Yaşam Alanı"nın tam merkezinde yer alıyor.

"The Kingdom Wildlife Sanctuary" misafirlerine Güney Afrika konukseverliğini lüks imkanları ile birlikte sunuyor olacak. Kendinizi adeta aslanlarla birlikte uyuyor gibi hissedebileceğiniz direkler üstüne inşa edilmiş beş lüks şale, yaban yaşamını davet edercesine bölgeye özgü bitki ve ağaçlar arasında konumlanmış beş bağımsız ev ile ana binaya entegre edilmiş,

özellikle çocuklu ailelerin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak üç suit için şimdiden rezervasyon talepleri almaya başladık. Havuz, açık bar, şömineli lobi gibi ortamların misafirlerin kaynaşacağı, tecrübelerini paylaşacakları uzun sohbetlerin oluşacağı alanlar olacağına inanıyoruz.

Günde üç kez, Executive Şeflerimizin hazırladığı, Otantik Güney Afrika Mutfağından leziz yemeklerle misafirlerimiz şımartılacaklar. Ayrıca yıldızların altındaki bar ve turlar esnasındaki çeşitli çaylar ve atıştırmalıklarla misafirlerimiz, aslan payını aldıklarını hissedecekler! Deneyimli rehberler eşliğinde her

gün iki tura katılabilir. Büyük Beş'i; leopar, aslan, Afrika fili, gergedanı ve bufaloyu doğal yaşam alanlarında görmemiz mümkün.

Ayrıca Kevin ile daha önceden randevularak özel bir tur da organize edebilecek olan misafirler, kimbilir belki de, vahşi hayvanların arasında bu kadar özgür ve kendinden emin davranabilmesinin sırlarını öğrenebilirler.

Daha fazla bilgi almak isteyenler www.thekingdomwildlifesanctuary.co.za web sitesini ziyaret edebilir veya info@lionwhisperer.co.za adresine yazabilirler.



İnsanın 19 yol arkadaşı olunca...

Siz hem yolcu sayınızı artırın, hem de yakıt tüketiminizi azaltın diye, biz Sprinter'ı biraz daha geliştirdik. Arkadan iki tekerleği çıkardık, 3 yeni koltuk ekledik. 19+1 kişilik kapasitesi ve Euro5 motoruyla, Sprinter personel servisi şimdi sınıfında tek.



Mercedes-Benz

Aynı çatı altında
meslekte 24 yılını
geride bırakan
Mercedes-Benz Türk A.Ş.
Pazarlama ve Satış Direktörü
Süer Sülün,
çalışma prensiplerini,
otomotiv sektöründeki
son gelişmeleri,
Mercedes-Benz takipçilerini
bekleyen yenilikleri,
Mengerler Lifestyle
okuyucuları için
değerlendirdi.

SÖYLEŞİ: ALİYE UZUN

**“Mercedes-Benz markasının
en önemli özelliği
‘Teknolojide Lider’ olmasıdır”**

Okuyucularımız için kendinizden ve mesleğinizden bahsedebilir misiniz? Kariyerinizi Mercedes-Benz öncesi ve sonrası olarak nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kariyerime 1988 yılında Otomarsan'da başladım, daha sonra Daimler'in şirket hisselerinde artışa gitmesi ile ismi de Mercedes-Benz Türk A.Ş. olarak değişti. 1988 yılında finans bölümünde memur olarak başladıktan sonra 1992 senesinde Ürün Yönetimi / Maliyet Muhasebesine Kısmi Müdürü olarak atandım ve 1997 yılına kadar bu görevi yürüttüm. 1997 - 2001 senelerinde Muhasebe, Vergi, Sigorta Yönetiminin Bölüm Müdürü olarak devam ettim. Sonra Pazarlama ve Satış tarafına geçiş yaptım. 2001 - 2002 yıllarında Hafif Ticari Araçlar Satış ve Bayi Yönetimi Bölüm Müdürlüğü'nün yanı sıra, Muhasebe

tarafındaki görevimi de birlikte yürüttüm. 2007 yılında da şu an sürdürmekte olduğum Pazarlama ve Satış Direktörü görevime atandım. Bugüne kadar iş hayatımın 24 yılının tamamını Mercedes-Benz çatısı altında geçirmiş olduğum için büyük mutluluk ve gurur duyuyorum.

Türkiye otomotiv pazarındaki gelişmeler ne yönde?

Türkiye otomotiv pazarı rekabetin son zamanlarda en yüksek seviyeye çıktığı ve bununla beraber ürün çeşitliliğinin ve kalitesinin de arttığı bir pazar haline geldi. Üretimde kalitenin artması ile birlikte birçok yabancı firmanın da Türkiye'de üretim yatırımlarını arttırdığı ve kapasitesini geliştirdiği bir ülke konumundadır. Son yıllarda Avrupa'da yaşanan krizler otomotiv pazarlarında durgunluğa yol açarken büyüyen Türkiye'nin ise rekorlar kırdığını görüyoruz. Geçen sene sadece Türkiye'de üretilen araç sayısı 1 milyon adedin üzerine çıkmıştır. Bundan 20 yıl öncesine kadar Türkiye'de araç üretim sayısı 10 binlerde iken bu sayının nerdeyse 100 kat arttığı günlere geldik. Otomotiv sanayinin kapasite kullanım oranına baktığımızda üretim rakamımızın sadece kapasitemizin %75'i olduğunu görüyoruz. Otomotiv sektörü olarak ekonomik anlamda dünyada bir sorun yaşanmadığı takdirde Türkiye'de sektörün önünün çok açık olduğunu söyleyebilirim.

Üst segmentte yer alan diğer markalarla kıyaslandığında Mercedes-Benz markasının Türkiye'deki yeri ve algısı ne noktada?

Mercedes-Benz markası Türkiye'de en üst segmentte diğer 2 marka ile birlikte yoğun bir rekabet içerisinde bulunmaktadır. Mercedes-Benz, bu rekabetin içerisinde mevcut ürün çeşitliliği ile müşteri tarafından en çok tercih edilen lüks markadır. Rakiplerimizin A segmentine nazaran Mercedes-Benz C segmentiyle bu açığı kapatabilmiştir. 2012 yılının son çeyreğinde gelecek yeni "A" serisi araçlarımız ile rekabetin yoğun olduğu pazara girip rakiplerimiz ile aramızdaki farkı daha da açacağımıza inanıyorum.

Yapılan kampanyalarla, üst segmentteki araçların alınabilirliği algısında tüketicide ne gibi farklılıklar yaratıldı?

Özellikle C segmentinde 1.6 motor seçeneğini sunarak, üst segmentte yer alan aracımız orta segment müşterisinin de beğenisi kazandı. Aracın yeni motor seçeneği ile Mercedes-Benz markasına ulaşılabilirliğin artması pazarda müşteri ile ilişkilerin güçlenmesine yol açtı. Tüketicinin Mercedes-Benz markasını bilmesinin yanı sıra artık Mercedes-Benz kalitesini ve güvenliğini yaşaması da ürüne olan talebi beraberinde getirdi; böylece çok önemli bir adımı gerçekleştirmiş oluyoruz. Bundan sonra yeni "A" serisi ile bu iletişimimizi daha da güçlendireceğimize inanıyorum.

Genç nüfusa sahip bir ülke olarak, yeni ürünlere ve satış teşviklerine daha açık bir pazar olduğumuz söylenebilir mi?

Türkiye'de genç nüfus her geçen gün artmaktadır. 40 yaş altı nüfusumuzun toplam nüfusa oranı %66 seviyesindedir. Avrupa'da ise Türkiye'deki artışın aksine genç nüfusta azalma söz konusudur. Genç nüfusun artması ile beraber tüketimin ve tüketim alışkanlıklarının da yeni jenerasyona göre değiştiğini söyleyebiliriz. Genç nüfusun tercihlerine yönelik kendini yenileyen kurumlar ve markalar ilerde



mutlaka zorluk yaşayacaklardır. Mercedes-Benz markasının en önemli özelliği ise "Teknolojide Lider" olmasıdır. Trendleri takip edip ürünlerini her daim müşteri isteklerine ve ihtiyaçlarına göre konumlandıran bir marka olmanın yanı sıra, yüksek teknolojik özellikleri ile pazarda müşteri tercihlerinde de en ön sıralarda yer almaktadır.

Genel olarak MBT'nin Pazarlama ve Satış stratejisini nasıl tanımlarsınız?

MBT olarak Pazarlama ve Satış stratejimiz; 2015 vizyonu çerçevesinde satış hedeflerimizi gerçekleştirirken müşterilerimize ürünlerimiz ve servislerimiz ile en iyi ve kaliteli hizmeti sunmaktır. Müşterilerimiz ve iş ortaklarımızın memnuniyetlerinin yanında çalışanlarımızın ve bayi ağımızda yer alan tüm ekibin memnuniyeti de en az müşterilerimizin memnuniyeti kadar önemlidir. Şirketimizin imajı açısından da en son yapılan araştırmalarda da görüleceği üzere en beğenilen şirketler sıralamasında en üst sıraya ulaşmamız bizlere gurur veren diğer bir önemli unsurdur.

Bir önceki soru ile ilintili olarak merak ettiğimiz bir diğer konu ise takımınızdan neler beklediğiniz? Olmazsa olmaz dedikleriniz var mı? Pazarlama ve Satış organizasyonundan beklentim, herkesin vizyonumuzu özümseyerek çalışması ve tüm faaliyetlerimizi gerçekleştirirken birbirine destek olması.

Müşteri memnuniyetini doğrudan etkileyen bir başka süreç de satış sonrası hizmetler. Mercedes-Benz bu alanda nerede, güçlü yönleriniz neler?

Mercedes-Benz; marka bütünlüğü, imajı ve müşteri sadakati, satış, satış sonrası hizmetlerinin ortak sorumluluğudur. Serviste sağladığımız memnuniyet, uzun vadede değerlendirildiğinde satışta yeni müşteri kazanımına katkı sağlamaktadır. Satış sonrası hizmetleri olarak bu bilinçle; yetkili servislerimizde standart süreçlerimizi uzman kadrolarımız ile müşterilerimize sunmaktayız. Mercedes-Benz olarak sürekli gelişen satış sonrası kadrolarımız, bayilerimizi sahada süreç ve teknik konularda desteklemekte, güncel eğitimlerini sağlamaktadır ayrıca yedek parça birimimiz yüksek servis derecesi ve stok devir faktörü ile hizmet vermektedir. Müşteri beklentilerine verdiğimiz hızlı ve uygun çözümler, rekabette Mercedes-Benz markasını rakiplerinden ayırmaktadır, sunduğumuz yol yardım süreçleri, mobilite imkanlarını



bu hizmetlere örnek gösterebiliriz. Müşterilerimizin fikirleri değerlidir, bu sebeple, servislerimizde sunduğumuz hizmetin kalitesi, müşteri memnuniyeti anketleri ile düzenli takip edilmekte, raporlanmakta ve önlemler uygulanmaktadır, müşteri beklentilerine yönelik çözümler üretilerek hizmetin kalitesi sürekli artırılmaktadır. Hedefimiz, satış ve satış sonrası hizmetlerde müşteri memnuniyetinde bir numara olmak ve sürekliliğini sağlamaktır.

2012 yılının ikinci yarısıyla ilgili beklentileriniz ne yönde?

Hedeflerimizin ve beklentilerimizin paralelinde gerçekleşti genel anlamda. Otomobil hariç diğer tüm ürün gruplarında daralan pazara rağmen satış adetlerimizin pazarın daralmasından daha az oranda gerçekleşmesi ile ilk 6 ayda pazar payı artışı yaşadığımızı söyleyebilirim. Yılın 2. yarısında ise ilk yarısına paralel bir seyir izleyeceğimizi ve bu sene ilk çeyrekte daha çok dile getirilen kriz ve benzeri öngörülerin yavaş yavaş ortadan kalktığını söylemek doğru olacaktır. Amacımız yılın sonunda rekorlar kırdığımız 2011 yılı kadar yüksek satış adedine ulaşmak ve pazar payımızı en üst seviyelere taşımaktır.

Mercedes-Benz özelinde önümüzdeki yıllarda otomotiv dünyasında ne gibi yenilikler bizleri bekliyor?

Mercedes-Benz özelinde biraz öncede bahsettiğim gibi otomotiv dünyasında yeni ürünlerimiz ile daha önce çok iyi tanımadığımız bir müşteri profiline temas etmeye başlıyoruz. Otomobil grubunda yenilenen "A" serisi ve Hafif Ticari Araçlar grubunda ise "CITAN" ile Küçük HTA grubundaki müşteriler ile temas etmeye başlayacağız. 2012 yılının en önemli ve farklı 2 ürünü yılın son çeyreğinde ülkemizde olacak. Bu ürünlerimizin yanı sıra mevcut ürünlerimizin de teknolojinin liderliğini yapan Mercedes-Benz markasında her zaman yenilikleri ile pazarda yerini almaya farklılığını sergilemeye önümüzdeki yıllarda da devam edecektir.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mı?

Son olarak tüm Mercedes-Benz camiasına ve Mengerler Türk Ticaret A.Ş. grubuna en az 2011 yılı kadar başarılı bir sene dilerim. Hedeflerimize ulaşırken tüm bayi grubumuzun gösterdikleri performans ve destek için teşekkür ederim. Şirket olarak tek vücut halinde hareket etmemizin kazandırdığı başarıların devamını dilerim. İyi ve unutulmaz bir 2012 yılı bizlerle olsun.



Sivas Anadolu Tur'a Sprinter teslimatı

Mengerler Sivas, personel ve öğrenci servisi olarak hizmet veren Sivas'ın güçlü firmalarından Sivas Anadolu Tur'a 12 adet Mercedes-Benz Sprinter aracı teslim etti. Teslimat töreni Sivas Kongre Müzesi bahçesinde gerçekleştirildi. Törende araç alımlarında ve servis

hizmetlerinde Mengerler Sivas'ı tercih eden kıymetli müşterimiz Sivas Anadolu Tur'un sahibi Yunus Akdağ'a, Genel Müdürümüz Sultan Altundal tarafından teşekkür plaketi verildi.



Sprinter, Vito ve Viano model araçlar Sivas'ta sergilendi



Mercedes-Benz markasının hafif ticari araçlar segmentindeki gözde araçları Sprinter, Vito ve Viano model araçlar geçtiğimiz günlerde Sivashlı Mercedes-Benz tutkunlarının beğenisine sunuldu. Sivas'ın en işlek ve gözde mekanı Sivas Kongre Müzesi bahçesinde sergilenen araçlara ilgi yoğundu. Müşterilerimiz ve Mercedes-Benz marka hafif ticari araç almayı düşünenler araçları yakından inceleme fırsatını yakaladılar. Araç sergileme aktivitemize katılarak bizleri yalnız bırakmayanlara teşekkürlerimizi sunuyoruz.

İstanbul Seyahat'ten dev yatırım



Yolcu taşımacılığı sektörünün başlıca firmalarından İstanbul Seyahat, Mengerler Trakya'dan satın aldığı 20 adet Mercedes-Benz marka Sprinter 415 CDI aracı filosuna kattı. Araçlar Mengerler Trakya Şubesi'nde düzenlenen kokteyle teslim edildi. Kokteyde İstanbul Seyahat firmasından Selami Tırış, Sırrı İnan, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'den Soner Gönültaş ve Bülent Tekiner ile sektörel basın hazır bulundu. Araçlar Mengerler Trakya Genel Müdürü Ayhan Ergüt tarafından İstanbul Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Selami Tırış'a teslim edildi.

Mengerler, GETAB iftarında

Her yıl geleneksel olarak düzenlenen Gebze Toplu Taşımacılar Birliği (GETAB) iftar yemeği bu yıl 10 Ağustos tarihinde, Mengerler Kocaeli sponsorluğunda Gebze Holiday Inn Hotel'de gerçekleştirildi. İftar yemeğine Gebze Belediye Başkanı Adnan Köşker, Gebze Kaymakamı Salih Karabulut, GETAB Başkanı Erol Akalın ve GETAB Yönetim Kurulu Üyeleri yanı sıra Mercedes-Benz Türk A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Satış Kısım Müdürü Serdar Yaprak, Mengerler Kocaeli Şubesi Genel Müdürü

Levent Gürel, Ticari Araçlar Satış Müdürü Orhan Akyıldız ve Gebze Sivil Toplum Örgütleri'nin değerli üyeleri katıldılar. İftar yemeği vesilesiyle GETAB, bölge sektör liderleri ve tedarikçilerinin kuvvetli bağları daha da pekişti. Organizasyon esnasında sergilenen Mercedes-Benz Sprinter, Vito ve Viano model araçlara ilgi yoğundu. Araçlar, katılımcılar tarafından büyük ilgiyle incelendi.



Mengerler Egemer "Servis Süreçleri 2010" sertifikasını teslim aldı

Mengerler Egemer, her zaman müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, İzmir'de Mercedes-Benz tutkunlarına 1968 yılından beri hizmet veriyor. Mengerler Egemer, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin "Servis Süreçleri 2010" projesine 30.05.2011-02.12.2011 tarihleri arasında katılarak "Servis Süreçleri 2010" Sertifikasını almaya hak kazandı. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi Danışmanı Süleyman Arslantürk tarafından, Genel Müdür Mustafa Ayar'a, Mengerler Egemer'de hazırlanan törenle sertifika teslim edildi.



Takograf montajında doğru adres: Mengerler



Mengerler, kamyon müşterilerinin ihtiyaçlarını en üst düzeyde karşılayabilmek için takograf yetkili servisi olarak hizmetinizde. Mengerler İkitelli Ağır Vasıta Servisi, kendi alanında en yüksek kaliteye sahip Alman TachoControl Semmler kalibrasyon cihazıyla aktivasyon, kalib-

rasyon ya da gerektiğinde analogdan, dijital takografa geçilmesi konusunda müşterilere destek vermektedir. Mengerler kalitesiyle avantajlı takograf hizmeti almanız için sizi Mengerler İkitelli Ağır Vasıta Servisi'ne bekliyoruz.

Mengerler'den Mandra projesine destek



Türkiye'de ilk defa sunulan lüks dağ villası konsepti olan Mandra Village, iyi yaşanan bir hayatın eşsiz bir görüntüsü. Mandra, uluslararası tasarımcı ve mimarlardan oluşan bir takım tarafından Bolu Dağları'nın doğal ortamında şık ve uyumlu bir şekilde konumlandırılıp tasarlanan sınırlı sayıda özel ahşap evlerden oluşan bir köy.

Mandra'nın birinci sınıf tasarımı ayrıca butik otel ve uluslararası standartlarda bir SPA alanını da kapsamakta. Eğlenmek için ihtiyacınız olan tüm hizmetler Mandra'nın rahat lüks konsepti ve zarif misafirperverliği tarafından en iyi şekilde sağlanmaktadır.



Mandra'ya, Mengerler sponsorluğunda İstanbul'dan hareket eden 2 adet Mercedes-Benz ve 2 adet Jeep marka sportif arazi aracı ile kolayca ulaşabilirsiniz.

Mandra Village, Taluproperties, tasarımcı ve mimarlardan oluşan uluslararası bir takım tarafından projelendirildi. Dergimizin bir sonraki sayısında Mandra Village daha ayrıntılı şekilde ele alınacak.

Daha fazla bilgi için Mandra Village yetkili satış temsilcisi ile irtibata geçebilirsiniz: Seda Kuloğlu, 0 (212) 263 47 970, 0 (532) 261 11 50



Özel günleriniz için özel bir hizmet

Mengerler Kiralama, siz değerli müşterilerine sunduğu hizmet seçeneklerine bir yenisini daha ekledi. İsterseniz özel günleriniz ya da işiniz için Mercedes-Benz marka şoförlü bir otomobil kiralayabilirsiniz.

Mengerler VIP otomobil kiralama hizmeti için, mesai saatleri içerisinde, infovipotomobil@avm.com.tr adresine ihtiyacınızı bildirmeniz halinde 30 dakika içerisinde Mengerler yetkilisi tarafından bilgilendiriliyorsunuz.



Yüksek performansın üçüncü şartı.

Atego 2124, Atego 1518'in bir boy büyüğü. Orijinal 3. akıyla 2 yıl garantili. 240 BG ile 21 tona kadar taşıma kapasiteli. Hem ekonomik hem yüksek performanslı.



Mercedes-Benz

KARADENİZ

Beş gün olarak programladığımız gezimizde, Mengerler Samsun, bizler için bir Mercedes-Benz Viano tahsis etti.

Böyle bir gezi için biçilmiş kaftan olan Viano, artık çoğu asfalt olan ana yollarda, son derece yumuşak bir sürüş ve yolcular için büyük konfor sağlarken; yer yer stabilize, hatta toprak olan ara yollarda ise dengeli, güçlü motoru ile bizleri her koşulda mutlu etti.



YAZI: M. FARUK SİLE
FOTOĞRAFLAR: AYŞEN GÜREL SİLE / M. FARUK SİLE

25 gündür yağın yoğun yağmurun arkada bıraktığı parça parça bulutların arasından uçtığımız Trabzon hava meydanına doğru alçalmaya başladı. Kara denilmesine rağmen mavi olan denizin suları, bu kez de kıyı şeridi boyunca sarp yamaçlardan çağlayarak dökülen sayısız derenin getirdiği taş ve toprakla sarı yeşile dönüşmüştü. Değişken renkli bu denize “Black Sea” diyen dünya da sanırım Orta Asya’dan göç eden Türkler’in kuzey anlamına gelen “Kara” kelimesini denizin önüne eklediklerini bilmiyordur. Benim için ise; kara ve deniz.

Beş gün olarak programladığımız gezimizde, Mengerler Samsun, bizler için bir Mercedes-Benz Viano tahsis etti. Böyle bir gezi için biçilmiş kaftan olan Viano, artık çoğu asfalt olan ana yollarda, son derece yumuşak bir sürüş ve yolcular için büyük konfor sağlarken; yer yer stabilize, hatta toprak olan ara yollarda ise dengeli, güçlü motoru ile bizleri her koşulda mutlu etmeyi becerdi diyebilirim.

O kadar ki, uçaktan iner inmez, otele gitmek yerine, Trabzon’un görülmezse olmaz Sümela Manastırı’nın yolunu tutuk. Manastır, muhteşem doğası ile Altındere Milli Parkı sınırları içerisinde yer alıyor. Yol boyunca sarp yamaçlarda; yemyeşil, gülbüz karaçam, sarıçam, kestane, meşe ve gürgen ağaçları, kayalara sıkıca tutunmuş yükseliyorlar. Her tarafta görülebilen küçük pınarlar ağaçlar arasında kah süzülüp, kah dökülerek onlarca dere ve kolları ile buluşuyor. Deniz seviyesinden yükseldikçe, sütlü kahve gibi çağlayarak, coşarak köpükler içinde akan derelerin, beraberlerinde taşıdıkları topraklardan aldıkları renkler giderek berraklaşmaya ve beyaz köpükler içinde yolun bir sağında bir solunda gürüldeyerek akmaya devam ediyor. Her bir virajdan sonra büyüleyici yeni bir peyzajla karşılaşıyoruz. Ender olarak seçkin çiçekçilerde bulabildiğimiz (Rhododendron) orman gülleri her yerde. Biz virajlı yollarda yükseldikçe parça parça bulutlar bir tepeye tutunmuş kalmış, masalsi görüntüyü tamamlıyorlar.

Camlarımız açık, bol oksijenli havayı içimize çekiyor, derelerin heyecan veren seslerini dinliyor, her fırsatta birbirimize gördüklerimizi gösterme gayreti içine giriyoruz. İşte tam bu sırada arka koltukta oturmakta olan Rize Çayeli doğumlu avukat dostumuz içinde: “Li li li, du du du, Hemşin havası budur” sözleri olan bir nağmeyi mırıldanarak gezimizin başladığını duyuruyor.

Manastıra giden yol üzerinde birinci park alanında otobüsler yolcularını indirirken biz aracımızın bizi güvenli olarak götürebileceği kadar ilerlemeye karar veriyoruz. İkinci park yeri araçla gidilebilecek son nokta. Halk arasında Meryem Ana diye de anılan Sümela Manastırı vadiden 300 m., deniz seviyesinden ise 1.200 m. yükseklikte sarp kayalıklara inşa edilmiş. Bölgede yer alan Kızlar Manastırı, Kaymaklı Manastırı, Vazelon Manastırı gibi çok sayıda manastırın en ünlüsü.

M.S. 365 - 395 yılları arasında inşa edilen kilise yaklaşık bin yıl sonra Trabzon İmparatoru III. Aleksios tarafından manastıra dönüştürülüyor. 14. yüzyılda Türkmen akınları sırasında kenti savunma görevi de



Gideceğimiz yeni noktayı haritamızdan incelerken

üstlenen manastır, Osmanlı’nın fethinden sonra da aynı amaçla kullanılmış. Bundan tam 19 yıl önce gezdiğim Sümela Manastırı, yakın tarihte Kültür Bakanlığı’nın yaptığı mimari onarım çalışmaları ile artık daha keyifli gezilebilen bir tarih mirasımız diyebilirim. Bununla beraber, muhteşem doğanın içerisinde ne büyük bir emekle yapıldığını düşünmeden edemediğiniz görkemli yapının freskolarının ne yazık ki fazlası ile tahrip edilmiş olduğunu görüyor, inançlara saygılı olmayanların tarihi nasıl yok ettiklerini üzülerek izliyoruz.

Temiz hava ve tırmanışın da etkisi ile hepimiz oldukça acıkmış olmamıza rağmen, öğle yemeği için programladığımız sütlacı ile meşhur olmuş Hamsiköy’e varmak üzere Maçka’dan Zigana geçidine doğru



Sunroof, yan sürme ve bagaj kapıları açılınca, dere kenarındaki oturma odamız çok keyifliydi.



Ayder Yaylası; karlı zirvelerden akan sular.



Yer yer yola taşan derelerin birinden geçerken.



Dayanamayıp girdiğimiz dere.



Yağmurun ardından köpüklü, sütü kakao gibi akan sular.



Dik yamaçlarda set set çay bahçeleri.



Dere kenarında çay yaprağı ayıklayan kadınlar.



Övit Geçidi.



Övit Geçidinde erimemiş buzullar.



Tam bir kartal yuvası, kayaların tepesine konuşlanmış Zil Kale.



Birçok tarihi köprüden biri.



Derme çatma sevimli bir köprü.



Bazen de Japonya'yı anımsatan manzaralar.



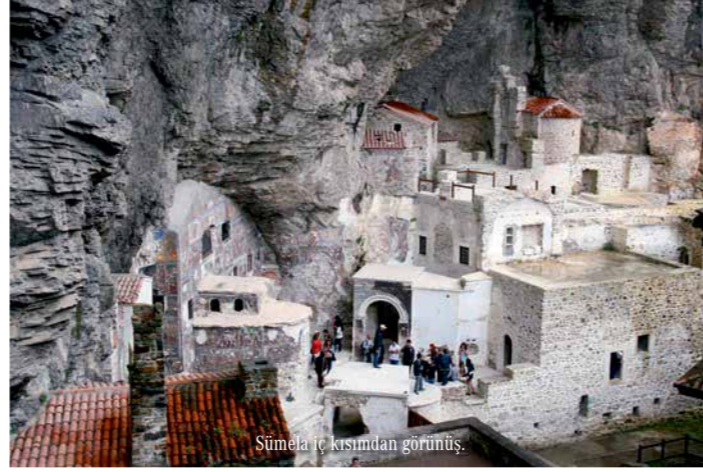
Uzungöl'e tepeden bakış.



Anzer Yaylası. Kır çiçekleri kurutulup, kışın bir kaşık Anzer Balı ile şifa veren bir bitki çayı oluyor.



Sümela Manastırı ön cephesi ve muhteşem manzara.



Sümela iç kısmından görünüşü.



Tahrip edilmiş freskolar.



Freskolardan bir kesit.



Ayasofya Müzesi, Trabzon.

yola koyulduk. Osman Günel'in küçük, kanaatkar restoranında Kelkit fasulyesi ile yapılmış kuru fasulye, tereyağlı pilav ve meşhur sütlaç'la son bulan lezzetli, doyurucu yemeğimiz sonrasında sizler için meşhur sütlaç'ın tarifini de aldık. Ama bu sütlaç Hamsiköy'ün sütü olmadan ne yazık ki herkesin damağından gitmeyen tadını vermiyor. Osman bey'in Jersey cinsi ineklerin sütlerini kullandığını da eklemeliyim.

İlk gecemizin sabahında uyanmak istediğimiz yer 1090 m. rakımlı Uzungöl. Trabzon'a 99 km. ve Çaykara ilçesine 19 km. uzaklıkta cennetten bir köşe. Uzungöl'ü besleyen Haldizen Deresi kenarında konaklıyoruz. Akşam yemeğimiz kiremitte alabalık. Çiseleyen yağmura rağmen geceyi dere kenarında çaylarımızı yudumlayarak tamamlıyoruz.

Beldede turist sayısı oldukça artmış. En çok da Arabistan ve Türki Cumhuriyetlerden gelenlere rastlıyoruz. Döviz bürolarında kurları gösteren ışıklı tabelalar, burada güncel namaz vakitlerini veriyor. Alkollü içki servis eden bir restoran bulmak ise mümkün değil, bu özelliği ile de Uzungöl tam bir detoks merkezi olabilir.

Biz rejimi, detoksu bir tarafa bırakarak güne Muhlamalı (Kuymak)

kahvaltı ile başlıyoruz. Karadeniz Fondue'sü de diyebileceğimiz Muhlama, Türkiye'nin İsviçre'si denilen Uzungöl'lülerin de tercihi. Dağ havası ve benzer coğrafyalar beraberinde benzer tatları da buluşturuyor anlaşılır.

Güneş almayan yamaçlarda, hala erimemiş buzların altından akan derelerin eşliğinde Rize'ye doğru yola çıkıyoruz. Ertesi sabah programımızda Ayder Yaylası ve Zilkale var. Ayder, ne yazık ki eskisi gibi değil. Bölgeye olan aşırı talep, çok sayıda restoran ve konaklama yatırımını da beraberinde getirmiş. Havada çiçek kokusu değil, mangallardan gelen pişmiş et kokusu hakim. Önerim masanızı ve iskemlelerinizi doğa harikası yamaçlara doğru çevirmeniz ve doğa ile aranızı giren plansız gelişmenin sonucu oluşan görüntü kirliliğini arkanızda bırakacak şekilde oturmanız.

Zilkale yolu ise oldukça boş. Virajlı, uçurumlu cesaret isteyen bu yol görebileceğiniz en unutulmaz manzaraları size sunuyor. Zilkale'ye geldiğinizde ise ayrılmak istemiyorsunuz. Tüm vadiye hakim kalenin girişinde, manzaraya karşı yerleştirilmiş banklar tüm yorgunluğunuzu alıyor. Yanınızda getirmedinizse içecek bir şey bulmanız mümkün değil. Bu nedenle Zilkale'ye gidecek olanlara muhakkak yanlarında bir



Atatürk Konağı, Trabzon.



Sümela'ya tırmanışta üstünden geçtiğimiz kökler.



Nehirleri geçip, dağlara tırmandığımız Viano'muz.

termos Rize Çayı almalarını şiddetle tavsiye ediyorum.

Her derde deva Anzer Balı'nın hası tabii ki Anzer Yaylası'nda bulunuyor. Kooperatifin kurşun mühürlü ballarının kilosu 1.100 TL. Neyse ki KDV dahil fiyata. Köyün diğer adı da Ballıköy. Biz Anzer'e gelmeden önce Ovit Yaylası'na ve bölgenin 2.640 rakımlı Ovit Geçidi'ne ulaşmak istiyoruz. Geniş ve temiz asfalt yoldan, karlı tepelere varmak yaklaşık 2 saatimizi alıyor. Yükseklerde vardığımızda ağaçlar yerlerini kayalara ve aralarındaki yemyeşil otlaklara bırakıyor.

Anzer'e yöneldiğimiz zaman ise yol şartları tamamen değişiyor. Sürekli karşılaştığımız "Taş düşebilir" tabelaları tedirgin ediyor ama biz ilerlemeye devam ediyoruz. Adeta Anzer'e gelmeyin diyen yoldan şansımıza düşmeyen taşlar sayesinde, sağlimen Anzer'in merkezine varıyor, bizi güler yüzleri ile karşılayan Anzerlilerle sohbeti koyuluyoruz. Çayların biri gidiyor, diğeri geliyor. Bölge balıyla, arılarıyla meşhur. Arıları oraya çeken ve ballarının her derde deva olmasını sağlayan da aslında 45'i endemik olmak üzere 500'e yakın çeşitlilikte çiçeğin 2.000- 2.100 m. yükseklikteki bu ağaçsız yaylada bulunuyor olması. Anzer köylüleri yollarının yapılmasını ümitle bekliyorlar.

Doğu Karadeniz'de yaylalara, derelere, çiçeklere doyamıyoruz ama son günümüzde de Trabzon ve Akçaabat'a da uğramadan dönmek istemiyoruz.

Ayasofya Müzesi'ni, Trabzon Akçaabat arasında otoyolda gidiyorsanız muhakkak göreceksiniz. Hakim bir tepe üzerindeki müzeyi kaçırmamanızı öneririm. 1238-1263 yılları arasında Manuel Komnenos tarafından inşa edilen Kilise Fatih Sultan Mehmet'in Trabzon'u fethinden sonra Cami olarak hizmet vermeye başlamış. Güney cephesinde Adem ile Havva'nın doğumunu simgeleyen taş işçiliği oldukça etkileyici.



Tarihi Akcaabat Konağı ilgi bekliyor.



1870'den beri Helvacızade'de tatlılar yörenin evhanımlarının ellerinde şekilleniyor.



Dizi dizi, içi fıındıklı.



Hamsiköy Osman Usta sütlaçı.

Sütlaç Tarifi: Jersey İneklerinin 1 kg. sütü 60 gr. pirinç, 70 gr. şeker katarak 1 saat 20 dakika pişiriyorsunuz. Daha sonra çok az tuz ilave ederek sütlaç kaşığı yapışma kıvamına gelene kadar tekrar kaynatıyor ve kaselelere aktarıyorsunuz.



Yamaçların keyfini çıkaran Elvan'ın kolyesini sahibi dizmiş.

Banker Kostaki Teophylaktos tarafından 1900'lü yılların başlarında inşa edilen bina daha sonra özel idareye devrediliyor. Trabzon Belediyesi, Köşkü özel idareden satın alarak 1924 yılında Atatürk'e hediye ediyor. Bugün Atatürk Müzesi olarak kullanılan binada, Atatürk'ün Kurtuluş Savaşı sırasında mevziler üzerinde çalıştığı büyük haritada aldığı notları görebiliyorsunuz. Yemek odası olarak kullanılan bölümde kalorifer ilk defa gördüğüm bir detaya sahip; içerisine yemeğin sıcak tutulmasına olanak tanıyacak bir niş yapılmış. Bodrum dahil, 4 katlı olan binanın arka bahçesi ise çamlar arasında keyifli bir kafe.

Trabzon'dan köftesi ile meşhur Akcaabat'a gidiyoruz. Bizim tercihimiz Cemil Usta oluyor. Deniz kıyısında temiz ve lezzetli bir öğle yemeğinin ardından Akcaabat'ın köftesinden daha meşhur olan konaklarını görmek üzere, dar yollarında kurulmuş pazara rağmen, dost taksicilerin bize yol açması ile Orta Mahalle'deki 96 konağı görme şansını buluyoruz. Cumhuriyet öncesinden başlayarak bölgede Türk, Rum ve Ermenilerin komşu oldukları bu evlerden 3'ü restore edilmiş. Safranbolu'dan sonra sıralarını bekliyorlar. Televizyon dizileri yapımcılarının da bölgeyi keşfetmiş olması bu süreci hızlandıracağına benzer.

5 güne sığdırdığımız Doğu Karadeniz gezimiz boyunca, onca yol katetmemize rağmen bizi hiç yormayan Viano'ya o kadar alışıyoruz ki, özellikle arka koltuğu paylaşan, evlerinin oturma odasındaymışçasına keyifli, ayaklarını uzatmış olarak çağlayan dereleri, çiçekli yaylaları ve karlı zirveleri seyreden iki dostumuz, uçak yolculuğuna pek de hevesli gözüküyorlar.



Çağlayan dereleri, yemyeşil dağları geride bırakıyoruz...



Güvenlik ve konfor yeniden şekillendi. Yeni Travego.

Geliştirilmiş özellikleri, üstün güvenlik ve konfor donanımıyla sürücüsüne ve yolcularına daha da keyifli yolculuklar vadeden Yeni Travego, şimdi yollarda.

- Ön çarpışma koruyucu sistemiyle üstün güvenlik,
- Yeni nesil koltuklarıyla kusursuz konfor,
- 125 yıllık Mercedes-Benz deneyimini yansıtan teknoloji,
- 45.000 km bakım periyodu avantajı.



Mercedes-Benz

MENGERLER SHOWROOM SOHBETLERİ



MENGERLER SAMSUN
KONUĞUMUZ:

MUSTAFA SEYHAN

HAZIRLAYAN: ZEYNEP ÇİFTÇİOĞLU
FOTOĞRAFLAR: SENİH GÜR MEN
SAMSUN YELKEN KULÜBÜ ARŞİVİ

Mengerler Showroom Sohbetlerimiz için bu ay Karadeniz kıyılarına doğru yola çıktık. 80 yıllık ticari geçmişiyle bölgeye büyük bir katkı sağlayan Seyhanlar Gıda'nın sahibi, Yönetim Kurulu Başkanı, Samsun'un ilk ve tek Yelken Kulübü Başkanı, bölgeye gönül veren, yüreğini açan Mustafa Seyhan'ın mutlu ve hayat dolu yaşamını kaleme aldık.

"En büyük mutluluğum eşim, ailem ve üçüncü kuşak devam ettirdiğimiz şirketimizin bugünlere gelen başarıları" diyor. Bugünkü başarılarını 29 yıllık evliliğine ve ailesine adıyor! Showroom çalışanlarıyla bir aile ortamı içinde, hepsi Mercedes-Benz tutkunu. Röportajımızın gerçekleşmesinde emeği geçen Samsun Mengerler Showroom ekibine bizlere göstermiş oldukları misafirperverlik ve ev sahipliklerinden dolayı gönülden teşekkürlerimizi sunuyorum.



Samsun'un Türkiye Cumhuriyet tarihinde çok önemli bir yeri var. Atatürk'ün Kurtuluş Savaşını başlattığı bu ilimizin, bilinmeyen özelliklerini başlıklar halinde söylemeniz mümkün mü?
Samsun Karadeniz'in en büyük şehridir. Cumhuriyet tarihindeki konumu ile şehir resmen Atatürk ruhuyla beslenmiş. Sahildeki Kurtuluş Yolu'nda göreceğiniz Atatürk heykelleri, şehrin doğal güzelliklerine apayrı bir his katıyor. Geçim kaynağı olarak ticaret başı çekiyor ve Karadeniz'in baş şehri olduğu için göç alan bir bölgedir. Samsun ilinde 2 tane limanımız var, ileriki yıllarda 3-4 limanımız olacak, çok ciddi bir

taşımacılık merkezi; denizyolu, karayolu, havayolu ve demiryolu olmak üzere lojistik olarak Rusya'ya açılan çok önemli bir bölge. Trabzon bazıları tarafından Karadeniz'in en büyük şehirlerinden birisi olarak bilirse de, aslında Samsun'un dörtte bir nüfusuna sahip. Bölgemizin akla gelen en önemli lezzetleri ise geleneksel Samsun pidesi, deniz ürünlerinden ise, kalkan ve istavrit balığı en vazgeçilmezleri.

Seyhanlar Gıda 22 yıldır ambalajlı ürünleri öncelikle Karadeniz Bölgesi'nde pazarlıyor. Bölgeye her anlamda büyük bir destek

sağlayan firmanız hakkında biraz bilgi alabilir miyiz?
Biz aile olarak 80 yılı aşkın bir zamandır ticaretle uğraşyoruz. 1928 yılından beri burada ticaret yapmaktayız. Zamanında rahmetli dedem göç edip buraya gelmiş, ilk arpa ve buğday satmaya başlamışlar, o zamanlar faytonlar varmış, her biri arpa taşıyan toplam 15 faytonumuzla bölgede ilk ticareti başlatan aileyiz. Esas ürün gamımız kuru bakliyat. Ben 3. kuşağım. Oğlum da yeni kurduğumuz şirketin başında. Samsun'un 2 ovası var; Bafra ve Çarşamba Ovaları, bu sebeple de bölgemizde yetişen en lezzetli ürün pirinçtir. Etrafının ırmakla çevrili olması, pirincin



Samsun Yelken Kulübü.

yetişmesine büyük bir katkı sağlıyor. İstanbul gibi büyük şehirlerde ithal pirinç çok satılıyor ama tadı bizim topraklarımızda yetiştirdiğimize hiç benzemez. Karadeniz bölgesinde ithal pirinç hiç bulamazsınız.

Samsun Yelken Kulübü 50 yılını doldurmuş ve Türkiye'nin eski kulüpleri arasında yer alıyor. Bize biraz kulübünüzden bahseder misiniz?

Bu sene 51. yılımızı doldurduk. Yelken Spor Kulübü 1961 yılında kuruldu. Samsun Spor'dan 4 yıl önce kurulmuş bir kulüp. İstanbul'da okuyan 2 ağabeyimizin Moda Yelken Kulübü'nden esinlenerek teşvik ettiği, 1961 yılında bir baraka halindeyken bugün 20 dönümlük bir arazi üstünde kurulu olan kulübü aynı heyecan ve özveriyle koruyoruz. Gururla söylemeliyim ki, bundan 4 sene önce Yelken Spor Kulübü olarak "Cumhurbaşkanlığı Kupası" ve "Avrupa Şampiyonluğu" kazandık. Şu anda milli takımda 3 sporcumuz ve önümüzdeki ay Yunanistan'da yapılacak olan "Balkan Kupası"nda yarışacak olan sporcularımız var. Bundan uzun yıllar önce bu kulübe ilk adımımı attığımda, buranın benim hayatımın en önemli parçası olacağını, günlük hayatımın çoğunu burada geçireceğimi, bir dönem evimden ailemden çok buradaki arkadaşlarımı göreceğimi söyleselerdi sanıyordum inanmazdım. Gençliğimde bildiğim bir kulüptü Samsun Yelken Kulübü. Sonradan o zamanı yaşayan büyüklerimizden öğrendiğime göre, bir barakada başlayan ilk kulüp faaliyetlerinden şimdiki sosyal tesisimize, insanların bin bir ricayla üye yapıldığı günlerden üye başvurularının



Bir öğrenci çalışırken.





Küçük yelkencilerin filosu hazırlanıyor.

referansla kabul edildiği bir sisteme, üyelerin evlerinden getirdikleri yemekleri birbirlerine satarak gelir elde edilen dönemlerden bugün sahip olunan gelirlere çok büyük yol kat edilmiş durumda. Eski Fuar alanındaki yerleşkesinde, çok zor şartlar altında birçok başarıya imza atan, Türkiye ve Avrupa'da dereceler alan Kulübümüz, "Sahilim Projesi" kapsamında, Büyükşehir Belediyesi ile yapılan protokol ile tahsis edilen alanda, Türkiye genelinde rıhtım, çekek, kışlama alanları, antrenör, sporcu odaları, duş, soyunma yerleri, dersane, kondisyon merkezi, kafeterya ve restoran gibi sosyal mekanlarıyla, Türkiye'de böyle bir tesise sahip tek kulüp olmanın mutluluğunu yaşamaktadır. Her sene 1 Temmuz'da "Kabotaj Bayramı"nda üyelerimizle bir arada gerçekleştirdiğimiz kutlamalarımız var. Kabotaj Bayramı, bir devletin kendi kara sularındaki yük ve yolcu taşıma hakkına sahip olması demektir. Atatürk 1926 yılında bu kabotaj hakkını kullanarak kendi sularımızdaki yük ve yolcu gemilerini Türk Bayrağı ve Türk İnsanı ile taşıma imkanı sağladı. İngiltere bu hakkı 1450 yıllarında yani bizden 500 sene öncesinde kullanmış, biz de her sene 1 Temmuz'u yıllardan beri 700'e yakın üyemizle kutlarız.

Kulübünüzde ne gibi sosyal faaliyetler var?

Bölgesel yarışlarımız oluyor; Karadeniz Bölgesinde düzenlenen yarışlar kapsamında Sinop, Samsun, Ordu, Giresun, Trabzon ve Rize Kulüpleri kendi aralarında yılda 3 turnuva düzenliyor, bunun haricinde federasyonun düzenlemiş olduğu Federasyon Kupası, Amiral Kupaları gibi senede 4-5 tane de turnuva oluyor. Bunlar dışında en önemli faaliyetimiz aslında çocuklarımıza. Her sene okullar kapandığı zaman 7-8 yaş gurubundaki öğrencileri alıyoruz, bütün hocalarımız okulları gezerek çocuklara yelken sporunu anlatıyorlar. Okullar kapandıktan sonra her sene 50-60'a yakın çocuğumuzu alıp, yelken sporunu öğretiyoruz, onların kişisel gelişimine destek sağlıyoruz. Bunu tamamıyla kendi bünyemizden, öğrencilerden hiçbir ücret

almadan yapıyoruz. Öğrencilerin kulübümüze ulaşmalarından (tek tek evlerinden alınıp), akşama kadar geçirdikleri dakikalardan biz sorumlu oluyoruz. Tüm bunları yapabilmek için öncelikle denizi sevmek lazım. Mercedes-Benz'in nasıl birbirine bağlı 3 çizgiden oluşan bir logosu var, bu iş de böyle. Önce çocuğun denizi sevmesi, sonra aile, anne ve babanın bunu çok iyi desteklemesi, bizim de imkanlarımızla bu desteği onlara sağlayabilmemiz lazım. Yelken takım ruhu isteyen bir spor. Çocuklarımızın gelişiminde müthiş bir rol oynuyor. Bunlar dışında "KAYRA", yani Karadeniz Yat Rallimiz var; bu sene tekrar yapılacak, bundan önce 5 kez yapıldı. İstanbul'dan merkez olarak 80-100 tekne yola çıkıyor; Zonguldak, Sinop, Samsun, Trabzon, Rize, Artvin, Batum, Rusya ve oradan Bulgaristan, Romanya üzerinden dönüp tekrar İstanbul'da noktalanıyor. Yaklaşık iki buçuk aya yakın süren büyük bir organizasyon aslında. Bu yolculuk için, dünyanın her bir tarafından insanlar gelip "Karadeniz Yat Rallisi"ni geziyor. Samsun Yelken Kulübü bugün Türkiye yelkenciliğinde söz sahibi olan, Samsun'un cemiyet yaşamına yön veren, spora verdiği destekle minik sporcuları hayata kazandıran ve Samsun için bir marka olan çok önemli bir kulüp.

Yat Turizminin Karadeniz'de gelişmesinin önündeki engeller neler?

Bizim bu konudaki en büyük sıkıntımız Samsun'da rüzgarın olmayışıdır. Örneğin Sinop bölgesi çoğu zaman rüzgar alan bir şehirdir. Yat turizmi Karadeniz'de pek fazla gelişemiyor. Karadeniz biraz hırçın bir deniz olduğu için, Ege ve Akdeniz'deki koylar gibi değil maalesef. Örneğin burada yelkenli teknemizle açıldığımızda denizde kalabileceğiniz bir yer yok, denizi çok düzgün görebiliyorsunuz sonra bir bakıyorsunuz dalgalar başlamış. Türkiye hudutları içinde normal bir yat kulübü olarak sadece bizim bulunduğumuz bir liman var. Başka bir yat limanı da yok. İlerleyen zamanlarda bunun çok daha gelişeceğine inanıyorum. Rusya çok ön planda, her sene yaz başlangıcında 40-50'ye yakın tekne bize uğruyor, yelkenciler bizde konaklıyor ve genelde 3-5 gün



kalıyorlar. Hatta yabancı turistler bu işi çok daha keyifli bir şekilde planlayıp, yelkenlerini burada bağlayıp, araba kiralyorlar, yakın civarları gezip, turistik geziler yapıyorlar. Tüm bu faaliyetlerin bölgemize katkıları çok büyük. Karadeniz bölge olarak yelken ve spor faaliyetleri gelişim alanında aslında geç kaldı. Bölgedeki en büyük etkinlik balıkçılık, insanların motoru olsun, balık tutsun. Onun dışında çok fazla bu spora bir ilgi yoktu. Ancak spor kulübümüzün bu alanda bölgeye çok büyük desteği olduğuna inanıyorum. Bünyemizde birçok lansman, sosyal aktiviteler düzenliyoruz, açık alanımızda 1200 kişilik düğünlere ev sahipliği yapıyoruz. Biz bu kulübe gönül veren bir ekibiz, yürekten bağlıyız ve gelişimi için de elimizden gelen gayreti gösteriyoruz.

Sizi motive eden en büyük yaşam kaynağı nedir?

Eşim ve ailem. Biz çok mutlu bir aileyiz. Eşimle tanışmamız aslında bir tesadüf. O zamanlar görücü usulü evlilikler vardı. Biz de o şekilde tanıştık, kendisini gördüm ve bir saat içinde bir ömürlük kararımı verdim. Bugün 29 yıllık evliyiz ve iki çocuğumuz var. 80 yılı aşkın bir zamandır Samsun'da ticaret yapıyoruz. Herkese karşı alnımız ak, kimseyle bir kavgamız, anlaşmazlığımız olmadı, bu itibar en büyük güç. Huzurlu bir aileyiz, insanları da mutlu etmeyi çok seviyoruz. Gönül zenginliğimiz en büyük yaşam kaynağımız.

Tüm ailenizin Mercedes-Benz kullanıcısı olduğunu biliyoruz...

Marka seçiminiz de belirleyici unsurlar hangileridir?

En önemli unsur, güven. Mercedes-Benz tarihi bir marka. Eşime evlilik yıldönümü hediyesi olarak da E serisi bir araç almıştım. Biz bütün aile dışında şirketimizde de Mercedes-Benz marka kamyonlar kullanıyoruz. Markayı olduğu kadar bu markayı temsil eden çalışanlarımızı da çok seviyoruz.



1829 yılında Aveyron Bölgesi'nde küçük bir kasaba olan Laguiole'de üretimine başlanan bıçaklar, zaman içinde Fransa'nın önemli sembolleri arasında yer almaya başladı.

Harrods, Sur La Table, Williams Sonoma, Dean & DeLuca gibi seçkin mağazaların satmaktan gurur duyduğu Laguiole en Aubrac, bölgenin en prestijli markası olarak kabul görüyor.

Karışık ve üstün kaliteli bıçaklar tümü ile elde yapılıyor, ustalar imal ettikleri her bıçağı 200 ayrı işlemden geçiriyorlar.



Şimdi Türkiye'de...



Laguiole Steak Knife şık sofranızı tamamlar.

Sile
"Bıçakçınız"

www.sile.com.tr

Showroom: (Randevu ile hizmet verilmektedir)
Cemil Topuzlu Cad. No:23/9
Barbaros Apt. Çiftelavuzlar Kadıköy İstanbul
Tel: 0216 385 4819

Ödüllü bir şair. İki albüme sahip besteci ve solist. İlk uzun metrajlı filmini 2009 yılında çeken senaryo yazarı ve yönetmen. Çok sevilen ve birçok yabancı dile çevrilen romanların yazarı. Bu kadar geniş alanda üretimi olan **Tuna Kiremitçi**'nin adını bilmeyen yok gibi. Sonbaharda yayınlanacak olan yeni romanı üzerinde çalışan Kiremitçi'yle yaptığımız söyleşide “daha iyi” filmlerin de yolda olduğu müjdesini aldık.

SÖYLEŞİ: ALİYE UZUN
FOTOĞRAF: GARO MİLOŞYAN



“Sinema ve edebiyat birbirlerini güzel bir şekilde tamamlayan işler”



Tuna Kiremitçi denildiğinde herkesin aklında bir algı var. Bu kadar çok tanınıyor olmanın bir sırrı var mı? Mutlu olmanın sırrı, böyle şeyleri düşünmemek. Yazarlığın ego değil hizmet meselesi olmasından yanayım. Bir öyküyü, duyguyu ya da düşünceyi, hatta mümkünse üçünü de sunarak okurun hayatına bir şey katmaya çalışmak. Siz sunarsınız, isteyen istediği kadar alır. Onun ötesi insanın kendini fazla ciddiye almasına girer ki, mutsuzluğa davetiyedir. Bu yüzden kendimle ilgili bir sır varsa bile bilmemem daha iyi.

Bir söyleşinizde kendinizi “romancı ve köşe yazarı” olarak tanımlamışsınız. Şair, müzisyen ve sinemacı kimliğiniz?

Yazarlık, bugüne kadar daha yoğun yaptığım bir uğraş. Yönetmenlikse, eğitimini aldığım, yapmaktan mutlu olduğum meslek. Kendime müzisyen demekten kaçınıyorum, çünkü bunu yaparsam hayatını müziğe vakfetmiş kişilere haksızlık olur. Bazen kendi kendime şarkılar yazmayı seviyorum o kadar. Ama sinema ve edebiyat faaliyet alanımın tamamını kaplıyorlar, orası doğru.

Yakın zamana kadar köşe yazarlığı da yapıyordunuz. Popüler kültür sizi nerelerde, nasıl etkiliyor?

Gençken sosyolog olmak istediğimden, daha çok ilgi duyardım popüler kültüre. Artık o ilgimi kaybettiğimi hissediyorum. Bende bir duygu uyandıran son popüler kültür vakası, Deep Purple’ın klavyecisi Jon Lord’un ölümü oldu. Çok sevdiğim bir müzisyendi, toprağı bol olsun.

Sizden sürekli aşkın tanımını yapmanız isteniyor. Bazen üzerinizde hep romantik olmak zorundaymışsınız gibi bir baskı hissediyor musunuz?

Aşk, zihni devreden çıkarıp bize gerçek varoluşu hissettiren ruh hallerinden biri. Bu yüzden güzel ve vazgeçilmez. Edebiyatın da temel konularından biri. Polisiye ya da fantastik romanlarda bile aşk vardır. Önemlidir ve gizemlidir. O romanları yazanların edebiyat aşkını da okurken hissedersiniz. Yoksa edebiyat tarif yapmakla ya da sorulara cevap bulmakla yükümlü değil. Edebiyatın görevi, soruları derinleştirmek.

“Adını Sen Koy” filminin hem senaryo yazarı hem de yönetmeniydiniz. Bundan sonra sizi tekrar yönetmen koltuğunda görebilecek miyiz?

Masamda hayatımın geri kalanını doldurmaya yetecek kadar film projesi var. Önümüzdeki yıllar bunları gerçekleştirmeye çalışmakla geçecek. “Adını Sen Koy” güzel bir deneyimdi. Şimdi o deneyimden yararlanarak daha iyilerini yapma zamanı. Sinema ve edebiyat birbirlerini güzel bir şekilde tamamlayan işler.

Bir roman yazarı için geniş hayal gücünü bir film süresine indirgemek zor oldu mu?

İkisi farklı düşünme biçimleri gerektiriyor. Aslına bakarsanız her roman sadece sizin seyretmeniz için çekilmiş bir film. Roman yazarken de sinema dilinden yararlandığım için, birinden diğerine geçmekte



zorluk yaşamıyorum. Sanatı karşılıklı ilişkiler içinde bir bütün olarak görmekten yanayım.

Kitaplarınızı filme uyarlamak isteyenler oluyor mu?

Bugüne kadar birkaç talip oldu ama yeterince sebatkar olup projeyi sonlandıran çıkmadı açıkçası.

Türk sineması nicelik olarak altın çağını yaşıyor diyebiliriz. Nitelik olarak siz nasıl değerlendirirsiniz?

Sinemamız bugün kimlik sorunu yaşıyor. Bir Fransız, Amerikan, Hint ya da İran filmini gördüğümüzde, sesi kısık bile olsa hangi ülkeden geldiğini iyi-kötü anlarsınız. O sinemanın ulusal karakteridir bunu sağlayan. Bizim sinemamız şu an aldığı farklı etkilerin bir karışımı halinde. Toplumca yaşadığımız ulusal kimlik sorunu sinemamıza da yansıyor. Yoksa yaratıcılık bakımından sorunumuz olduğunu sanmıyorum. Sık sık parlak fikirlerle karşılaşılıyor.

Romanlarınızda da yazılarınızda da ön planda olan hep insan ilişkileri. 21. yüzyıl sanal sosyalliğinin, sosyal medyaya olan yoğun ilginin sizdeki yansımaları neler?

Sosyal medyadaki insan ilişkileri, yirmi yıl önce hayal bile edemeyeceğimiz kadar değişik şekillerde yaşanıyor. İnsanlar yarattıkları sanal kimlikler üzerinden, başka sanal kimliklerle temas kuruyorlar. Vücut dilinin, sesin, dokunuşun olmadığı, değişik bir temas. Özdemir Asaf’ın dediğinin aksine, orada

yalnızlık hem paylaşıyor hem de yine yalnızlık olarak kalıyor. Yoğun kullanmasam da sosyal medyanın filminin ve romanının ilginç olabileceğini düşünüyorum.

Günümüzde, insanlar hayallerini, dertlerini 140 karakter ile ifade edebiliyorken, roman yazmak sizce de cesaret istemiyor mu?

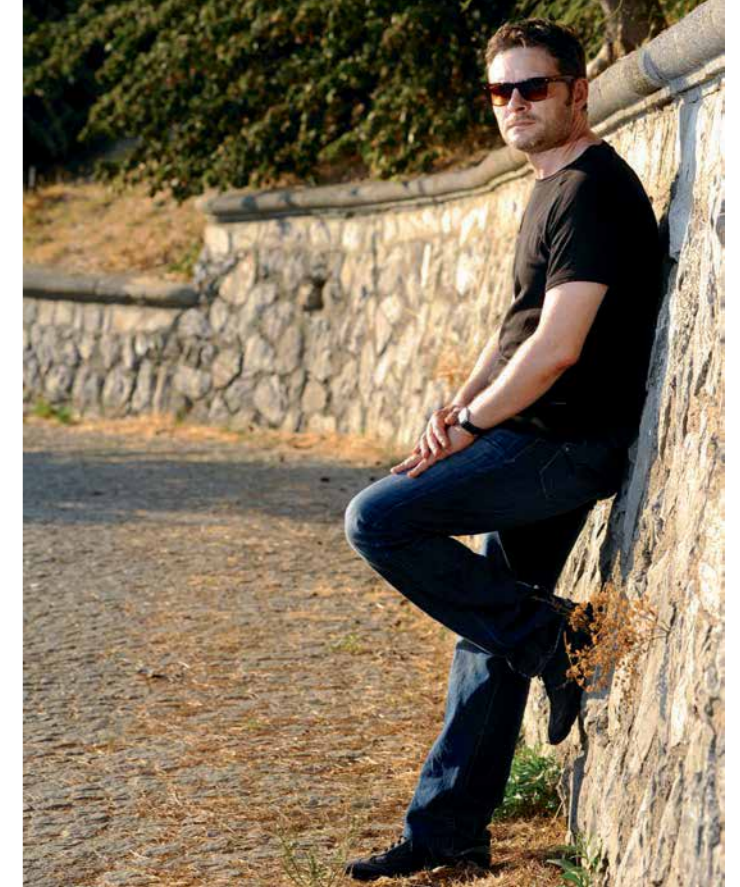
Roman yazmak, okura hikaye anlatmak demek. Hikaye dinlerken hayal kurmak, insanoğlunun en eski ihtiyaçlarından biri. Kutsal kitaplar bile bize hikayeler anlatıyor. Bu da 140 karakterle yapılabilen bir şey değil. Bu yüzden ikisinin yeri ayrı.

Sizin ürettiklerinizi beğenenlerin sayısı kadar eleştirenler de var. Siz kimlerin eleştirilerini ciddiye alırsınız?

Hayat arkadaşımın eleştirilerinden yararlanırım. Her söylediğine kulak veririm. Çünkü bilirim ki niyeti sahidene eleştiridir. Kendisi de yazar olduğundan, neyi nasıl söylemesi gerektiğini bilir. Aslında söylediğimizin aksine, yeterince eleştirilmemiş biriyim. Keşke biraz daha eleştirilseydim. Kısa süreli tatmin uğruna yapılan saldırılara ise eleştiri demek mümkün değil. Onlar da sessizliğimizin sularına düşünce sönüyorlar mecburen.

Yeni çalışmalarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Köşe yazarlığına süresiz ara verdim. Kalıcı şeylere yoğunlaşmak istiyorum. Sonbaharda yayınlanacak romanım ilerliyor, senaryolarımı geliştiriyorum. Planlarım bunlar. Hayatın planlarıysa, yaşıyoruz göreceğiz.



Mercedes-Benz'den yeni Citan

Gerçek bir profesyonel hafif ticari araç



Sağlam ve güvenli: Citan Mercedes-Benz ailesinin van modellerini tamamlıyor.

Üç uzunluk ve üç modelde çok yönlü seçim,

geniş kapsamlı güvenlik ekipmanı,

dikkat çekici radyatör ızgarasıyla karakteristik marka görünümü,

yüksek standartta ergonomi ve rahat çalışma için donatıldı.

BlueEFFICIENCY motor serisi: Düşük yakıt tüketimi sayesinde ekonomik,

markadan beklendiği gibi güvenli, yumuşak kullanım.



Kompakt boyutlarıyla güçlü ve şehir içi kullanıma özellikle uygun. İlk olarak Mercedes-Benz panel van portföyünde şehir içinde kullanım için tasarlanmış bir ticari araç. Etkileyici kalitesinin yanında sürüş dinamikleriyle, örnek güvenlik, tasarruf, yüksek seviyeli çok yönlü kullanım ve sağlamlığıyla yeni Mercedes-Benz Citan gerçek bir profesyonel hafif ticari araçtır.

Üç uzunluk ve üç model seçimi

Çok yönlülüğü ve uyarlanabilir oluşuyla yeni Mercedes-Benz Citan geniş bir ticari uygulama alanını kapsamaktadır. Bir panel van temelinde, bu ticari araç üç farklı uzunluğa sahiptir: 3.94 m, 4.32 m ve 4.71 m.

Geniş kapsamlı güvenlik ekipmanı

Her Mercedes-Benz aracında olduğu gibi, yeni Citan'da da güvenlik büyük bir rol oynamaktadır. Bu ticari araçta, araç yükünü dikkate alan Elektronik Dengeleme Programı ADAPTIVE ESP® standart olarak verilmektedir. Bu yenilikçi dinamik kontrol sistemi, yeni Citan'da anti kitleme fren sistemi ABS®, fazla ve yetersiz dönme açısı tepkisini sayan VDC® (Araç Dinamik Kontrolü), TCS® (Çekme Kontrol Sistemi) özellikleriyle kombine edilmiş durumdadır. Ayrıca ASR® (Anti Patinaj Kontrolü), sürüş ve fren tork kontrolüne sahiptir.

Dikkat çeken radyatör ızgarasıyla karakteristik görünüm

Mercedes-Benz Citan, aracın karakteristik marka görünümüyle

anında bir Mercedes-Benz çağrısı yapmaktadır. Marka imzasını, üç sportif perfore havalandırma aralığı olan sağlam radyatör griline karşı yerleştirilmiş krom kaplı yıldız ortaya çıkarmaktadır.

Mercedes-Benz Citan'ın göze çarpan tepe lambaları ve belirgin kenarlarıyla dikkat çeken V şekilli motor kapağı da aynı şekilde dikkat çekicidir.

Tampondaki hava girişinin trapez şekli Citan'da geniş ve güçlü bir izlenim bırakmaktadır. Yine bu özellik, en son Mercedes-Benz otomobillerinde kompakt sınıfta markanın tipik tarz unsurlarından biridir.

Ergonomi ve rahat çalışma için yüksek standartlarla donatıldı

Yeni Mercedes-Benz Citan'ın farklı iç tasarımı yüksek standartta donatıldı. Sürücü ve ön koltukta oturan yolcu için eşit sabitlikte, konforlu bir şekilde kaplanmış koltuklar bulunmaktadır. Koltuk arkalarının uyumlu şekli özellikle yan destek oluşturmakta, bu şekilde rahatlık ve güvenlik sağlamaktadır. Markanın tipik tasarımında dikkat çekici bir başka nokta, koltuklardaki kumaş kaplamanın cilt dostu, hava alır ve aynı zamanda kolay temizlenebilir şekilde dayanıklı olmasıdır.

Yeni Citan'ın dış görünüşü kadar güçlü ve etkileyici olan başka bir yönü, sürücü etrafında tasarlanmış olan gösterge panelidir. Yüzeyinde deri benzeri görünüm çekici bir görüntü ve duygu vermektedir. Diğer Mercedes-Benz sürücüleri, yeni Citan'ın kokpit'inde (sadece direksiyondaki bilindik yıldız nedeniyle değil) kendilerini evlerinde

YENİLİK - CİTAN

gibi hissedecekler: Kontrol panelindeki kombinasyon anahtarları, vites butonu, ışık anahtarları Mercedes-Benz'in yerleşim, görüntü ve fonksiyon açısından alışılmış standartlarını karşılamaktadır. Torpido gözünün üstündeki kaplama iç görünümü daha da güçlendirmektedir.

Geniş bir motor seçeneği bulunmaktadır. 55 kW (75 BG) ile 81 kW (110 BG) arası çıkışlı üç yüksek torklu turbo dizel doğrudan enjeksiyonlu motor ve 84 kW (114 BG) güç oluşturan hızlı süper şarjlı motor bütün standart gereksinimleri karşılamaktadır. Bütün dizel motorlarda standart olarak partikül filtresi bulunmaktadır. Merkez konsolda rahat bir şekilde ulaşılabilir olarak konumlandırılan joystick vites kolu beş ve altı hızlı transmisyonlar, gücü ön tekerleklere iletmektedir.

Markadan beklenen kullanım: Güvenli ve yumuşak

Mercedes-Benz Citan'ın geliştiricileri sürüş dinamikleri, çeviklik ve sürüş konforu kombinasyonu ile birlikte kullanımın markadan bekleneni karşılaması yönünde özel bir dikkat gösterdiler. Direct Steer sistemi hassas ve duyarlı, süspansiyon, boşaltma sistemleri ve denge barları bir birine dikkatlice uyumlu hale getirilmiştir.

Boş ya da yüklü, sürücülerin Sprinter ve Vito'da alışmış oldukları hassasiyet, sürüş güvenliği ve yumuşak kullanımla yeni Citan, Mercedes-Benz'in iyi niyetli aracıdır.

BlueEFFICIENCY paketi yakıt tüketimini daha da azaltmaktadır

Benzin motorlu Citan, dizel seçenekleri için standart olan BlueEFFICIENCY paketiyle standart olarak gelmektedir. Diğer özelliklerinin arasında seçeneğe bağlı olarak, ECO çalıştırma/kapama fonksiyonu, akü, jeneratör yönetimi ve optimize edilen kayma dirençli lastikleriyle yakıt tüketimi daha da azalmaktadır.



Ağaçla balığın lezzet yolculuğu



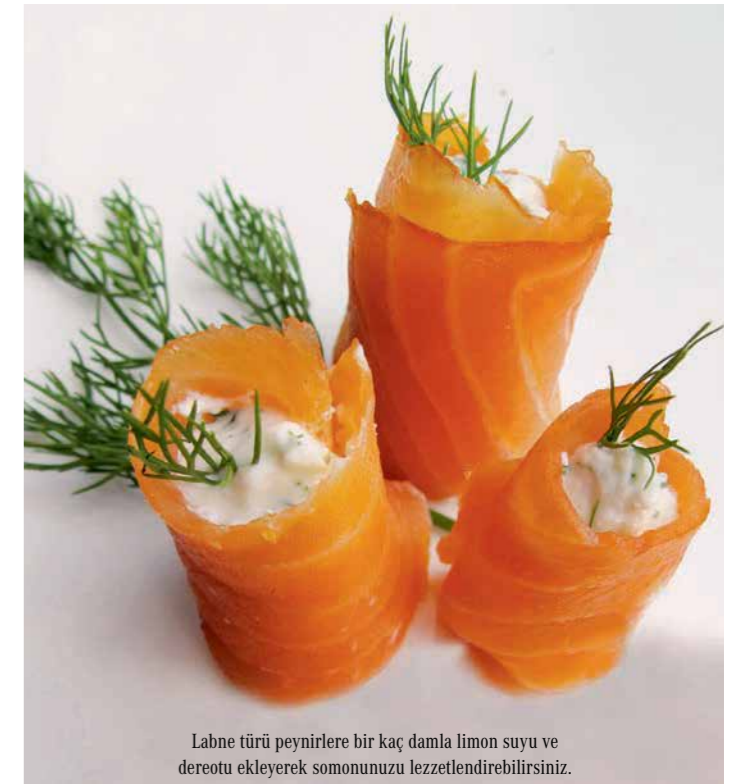
YAZI: HÜLYA EKŞİGİL
FOTOĞRAFLAR: SENİH GÜRME / HÜLYA EKŞİGİL

Aslen Kuzey Atlantik ve Pasifik Okyanusu'nda bulunan bir balık olan somon uzunca bir süredir Türkiye'deki sofraları da şenlendiriyor. Nasıl ki ananasın önce konservesi sonra taze ile tanıştık, somonun da önce tütülenmiş olanını tattık, sonra tazelerini. Tazesinin daha makbul olması, somon için geçerli bir kural olmadı. Füme somon da kendine özgü lezzet ve aromalarıyla sadık tiryakilerini yarattı. Hatta onun damakta kayıp giden zarif dokusuna alışanlar arasından, somonun tazelerini fazla "kaba saba" bulanlar bile çıktı.

Somon yaşamına derede başlayıp, okyanusta sürdürüp sonra yine dereye dönen ve üstelik akıntının ters yönünde yüzme becerisini gösteren özel bir balık. Dolaştığı suların ısı etinin güçlü yağlarla bezenmesinin, daha doyurucu hale gelmesinin nedenleri. Bu değerli balığı sadece yakalandığı sularda ve belirli zamanlarda tüketmeye ise kimse razı değil. Eti, balığı, peyniri tütüleyerek ömrünü uzatmak insanlık var olduğundan beri kullanılan bir yöntem. Önceleri sınırlı bir malzemeyi daha uzun bir dönem tüketebilmek için, ihtiyaçtan yaratılan tütüleme yöntemi bugün ise sofralarımıza sunduğu kendine özgü

lezzet seçeneğiyle vazgeçilmezliğini koruyor.

Somonun etini olabileceği en ideal lezzet seviyesine getiren, geleneksel yöntemlerle yapılan soğuk tütüleme. Meşe, kızılğaç, elma, kiraz gibi güçlü aroması olan özel ağaç çırallarının, derdini söyleyemeyen bir aşık gibi için için yanmasıyla çıkan dumana maruz bırakılıyor somonlar. Alev almasını önlemek için çıralların üzerine atılan talaşla islenen dumanın kokusu, somonun dokularına işleyerek ona benzersiz bir tütü aroması katıyor. Geçmişte bir tür fırın işlevi gören kulübe benzeri



Labne türü peynirlere bir kaç damla limon suyu ve dereotu ekleyerek somonunuzu lezzetlendirebilirsiniz.

binaların zemininde çırallar tutuşturulur ve tavana asılı balıklar bütün gece yavaş yavaş tütülenmeye bırakılırdı. Tabii balıkların mükemmel kıvama gelip gelmediğini anlayacak bir ustanın denetim ve gözetiminde...

Bugün büyük ve modern tesislerde de benzer sonuçlar elde ederek tütüleme yapmak mümkün. Türkiye'de bu alanda ilk ve en büyük yatırımı yapan Alarko, Alfarm markasıyla ürettiği çeşit çeşit somon fümeyle piyasada en büyük paya sahip. Bu arada hile konusundaki, yaratıcılığımız meyvelerini bu alanda da veriyor! Somonu tütülemeye zahmet etmeden, tütü aromasıyla marine ettikten sonra, füme somon adı altında satanlar da yok değil. Somon füme olarak tattığımız ürünün balığı çoğunlukla bir çiftlikte yetişmiş oluyor. Yabani somondan yapılanı bulmak da mesele, bulunca karşınıza çıkan faturayı ödemek de!

Bir de butik işi, özel imalat yapan ufak kuruluşlar var. Delicco bunların en önde geleni: Kurucuları yeme-içme dünyasının yakından bildiği iki isim. Yeditepe Üniversitesi'nin Gastronomi Bölümü'nün kuruluşunda, artık aramızda olmayan Tuğrul Şavkay ile birlikte çalışan, şefleri de eğiten bir şef olan David Shipman ve iki yemek kitabının yazarı olan Dilistan Shipman'ın iki yıl önce kurduğu, ama kısa zamanda çok yol almış bir kuruluş Delicco. Şu anda Carrefour ve Namlı Gurme dışında internet üzerinden de satış yapan şirketin Batman'dan Mersin'e kadar her yerde müşterileri var. Ama asıl alıcılar House Cafe, Zanzibar gibi cafe/lokantalar ile beş yıldızlı oteller. Shipman çiftinin hayali ise, açacakları mağazada hem çeşit çeşit somonlarını hem de diğer ürünlerini müşteriyle birebir ilişki kurarak, anında dilimleyerek satabilmek. Anında dilimlemenin bu konuda gerçekten önemi var çünkü somon kesilir kesilmez havaya maruz kaldığı için, lezzette geri sayım başlıyor.



Delicco'da somon fûme ve gravlax'ın hazırlanışında her aşama titizlikle denetleniyor.

Delicco'nun somonun bonfilesinden yapılan ve geleneksel somon fûmenin aksine daha kalın dilimler halinde tüketilen "Emporer Cut-Loin"u için yapılabilecek tek bir tanım var: Somon lokumu.



Limonun asiditesi somonun yağlı lezzetini dengelemekte birebir.



Kaparinin keskin tadı onu somonlu ikramların gözdesi haline getiriyor.



Fileto

Fileto bıçağından öte...

Elinizdeki Wüsthof Fileto Bıçağı ise, daha fazlasını bekleyebilirsiniz.

Yüksek karbon alaşımlı çelikten, dövülerek imal edilen Wüsthof Bıçakları en uç noktadan kabzasının sonuna kadar yekpare işlenmiştir.

Almanya'nın Solingen Şehri'nde 200 yıla yakın bir süredir gururla üretilen Wüsthof Bıçakları, bir kez alınacak ve ömür boyu kullanılacak kalitededir.



Sile
"Bıçakçınız"

www.sile.com.tr

Showroom: (Randevu ile hizmet verilmektedir)
Cemil Topuzlu Cad. No:23/9
Barbaros Apt. Çiftelavuzlar Kadıköy İstanbul
Tel: 0216 385 4819

David Shipman'ın İstanbul'da böyle bir girişimde bulunmasının nedenlerinden biri Tuğrul Şavkay'dan sonra Yeditepe ile bakış açılarındaki farklılaşma, bir diğeri de Türkiye'de bu alandaki üretimin sınırlılığı olmuş. Kendine üniversite dışında bir alan açmayı düşünürken, İngiltere'de 300'den fazla firmanın faaliyet gösterdiği somon füme piyasasının burada 5-10 şirketin elinde olduğunu fark etmiş. Ve rotayı belli ki çok doğru bir yöne kırmış. İlk ayın üretimi 260 kilo iken, ikinci yılın sonunda bu rakam ayda 5 bin kiloya dayanmış durumda. Özellikle yazın turist, düğün ve konferans kalabalığı ile satışları tavan yapıyor.

Hedefinde diğer balık ürünleri de olan Delicco'nun şu anki üretimi somon füme çeşitleri ve gravlax. Somonlar Norveç'ten gelip geleneksel yöntemlerle tütsüleniyor. Meşe viski fiçilerinin aromasını taşıyan somon fümeden turuncğillerin baştan çıkarıcı kokularını taşıyan örnekler kadar iddialı ve farklı bir üretim çeşidine imza atıyorlar. Shipman'ın somonun bonfilesinden yaptığı ve geleneksel somon fümelenin aksine daha kalın dilimler halinde tüketilen "Emporer Cut-Loin" için ise yapılabilecek tek bir tanım var: Somon lokumu.

Kullandığı meşe çırarlarını İngiltere'den ithal eden ve üretimin her aşamasında işin başında olan Shipman'dan, markete giden bir somon füme müşterisinin karşısına çıkan üründe nelere dikkat etmesi gerektiğini öğreniyorum. Üç ay dayanabilecek ürüne bir ay raf ömrü veren, her hafta yerine her gün sevkiyat yapan titizlikte biri olarak, elimize aldığımız paketi incelemeyen sepete atmamak gerektiğini söylüyor Shipman. İyi bir somon fümelenin bölgesel renk farklılıkları olmamalı. Rengi canlı görünmeli ve en önemlisi de balıkla paket arasında herhangi bir yağ ve sıvı tabakası olmamalı.

Somon fümeyi servis ederken çok fazla yardımcı oyuncuya gerek yok. İyi bir somon füme, bir dilim esmer ekmek ve soğuk bir beyaz şarap ya da votka ile yeteri kadar lezzet vaat ediyor. Ama ekşi krema, Frenk soğanı, krem peynir, dereotu, limon dilimleri ve kapari her zaman tadını



Delicco'nun kurucuları Dilistan ve David Shipman.

tamamlayabilecek ilaveler. Labne, ince limon dilimleri ve esmer eklemek birlikte dünyanın en leziz sandviçlerinden biri haline geliyor. İçine beyaz toz biber ve dereotu karıştırılmış ekşi krema sürüp küçük rulolar haline getirmek de bu nadide yiyeceği ikram etmenin zarif yollarından biri. Limon kabuğunun aroması tuzlu ve yağlı lezzetiyle müthiş bir denge oluşturuyor. Aşağıdaki tarif ise somon fümeyi sıcak bir yiyecek olarak tüketmeyi tercih edenler için ideal. Hem somonlu tart ya da somonlu makarna kadar vakit almıyor, hem de lezzette hiç birinden geri kalmıyor.

Somonlu Omlet

Malzemesi:

2 çorba kaşığı zeytinyağı
1 çorba kaşığı labne peyniri
2 yumurta
6 dilim somon füme
7-8 dal Frenk soğanı
½ çay kaşığı limon suyu
½ çay kaşığı beyaz biber

Yapılışı:

Yumurtaları labne, beyaz biber ve doğranmış 3-4 dal Frenk soğanı ile çırpın. Bu karışıma elinizle her bir dilimini 5-6 parçaya ayırdığınız somonları ekleyin. Tavada zeytinyağı kızdırıp karışımı boşaltın ve altı kızarana kadar pişirdikten sonra kaydırarak bir tabağa alın. Üzerine hemen limon suyunu gezdirip ikiye katladığımız omleti kalan Frenk soğan dalları, limon dilimleri ve esmer eklemekle servis edin.

Ticaret ve Matematik



YAZI: AYNUR ÇELTİK KESENCİ

Kiralama Pazarlama ve Operasyon Sorumlusu

Tarihi M.Ö. 3000 yılları Mısır ve Mezopotamya'ya dayalı olan Matematik, İslam bilimcilerin katkısı ile ilk önemli ilerlemesini kaydetmiştir. Yine de matematiği günümüzdeki boyutlarına taşıyan en önemli gelişme geleneksel ebced rakamlarının yerine Hintlilerden öğrenilen Hint Rakamlarının kullanılmaya başlamasıdır.

Tarih boyunca büyük yıkımlara sebep olan Dinler Savaşı ve Haçlı Seferleri ile aslında Doğu ile Batı'nın acı bir sebeple de olsa buluştuğu ve birbirlerinden önemli ölçüde etkilendiği bir yapıya dönüşmüştür. Haçlı Seferleri sırasında Batı Gezginleri, zamanın Doğusunun entelektüel yapısından etkilenecek Roma rakamlarının kullanımını kaldırmıştır. Yeni sayılar artık hesaplamaların daha kolay yapılabildiği bir sisteme imkan tanımaktadır.

Rönesans yıllarında Batılı Matematikçilerin ünlü Doğulu Bilim Adamlarının kitaplarından temel öğretiler olarak geliştirdiği denklem yapıları bugünkü ticaret matematiğinin temellerini atmış, ilerleyen zamanlarda ise mantık altyapısı geliştirilmiştir.

Matematik sözcüğü ilk kez Pisagor Okulu üyelerince kullanılmıştır ve öğrenilmesi gereken şey kelime anlamındadır. İşte bu öğrenilmesi gereken şey bugünkü ticaretin ulaştığı bu hızlı dünyada en büyük etkenlerin başındadır.

Günümüzde ticaretinde, sadece al sat değerleri değil birçok önemli hesabında dahil edildiği komplike sistemler yer almaktadır. Bir varlığın yatırım kararı sırasında sadece alım bedelinin dikkate alındığı yapı antik çağların ticaretinde kalmıştır. Artık varlığın alım

bedeli, bu alım bedeli ve diğer etken faktörlerle hesaplanması gereken tekrar satılabilir değeri, likiditesi, finansman maliyeti dolayısıyla zaman değerinin hesaplara dahil edildiği hesaplamalar zinciri ticareti şekillendirmektedir.

Firmalarca kullanımı kaçınılmaz ve maliyeti önemli yatırım bedelleri gerektiren firma araçlarının da hesapları bahse konu kriterler eşliğinde yapılmaksızın hatalı ve zararlı ilk yatırımlara sebebiyet vermektedir. Üstelik günümüz vergi yapılarında bu denkleme ilave hesap unsurları da dahil olmaktadır. Bir aracın alım kararında maliyet unsuru olarak fiyatı, yatırım maliyeti, finansman bedeli, kullanım maliyetleri; gelir unsuru olarak ikinci el öngörüsü ve alım yöntemine göre belirlenmiş vergilendirme haklarından gelen vergi kalkanı bedelinin hesaplanarak işlem yapılması gerekmektedir.

Tüm bu hesaplamaların doğru ve profesyonelce yapıldığı ticari yapılarda bugünün koşulları kiralama ile tedarikin en düşük maliyetli hesaplama sonucunu işaret etmektedir. Kiralama ile tedarik firmasının kendi başına alamayacağı kadar ucuz fiyat ile alımı, satamayacağı kadar yüksek fiyatla 2. el bedeli ile satışı, tüm masrafların daha ucuz tedarikini, tüm bunlara ilave vergi teşviki nedeni ile ilave gelirleri işaret etmektedir.

Tarihin bize armağanı olan gelişmiş matematiğin nimetlerinden faydalanarak yapılan tüm hesaplar Otomobil, Kamyon ve Hafif Ticari Araç filolarının alımında Kiralama yöntemi ile tedarikin en ucuz alım yöntemi olduğunu bilimsel olarak ispatlamaktadır.

YAZI: SIEGFRIED VOGT
Mengerler Ticaret Türk A.Ş.
Servisler Müdürü

Mengerler olarak müşterilerimizin takograf konusundaki ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla 2010 yılından itibaren girişimlerde bulunduk. Bürokratik ortamda verdiğimiz çabalarımız sonucunda geçtiğimiz günlerde İkitelli Ağır Vasıta Servisi'miz için takograf montajı yetkimizi aldık. Ankara ve Adana şubelerimizin ağır vasıta servisleri için de yetki alma çalışmalarımız devam etmektedir. Kısa bir süre içerisinde Ankara ve Adana şubelerimizin de yetki almalarını bekliyoruz.

Mengerler Takograf Kalibrasyon Sistemleri'nin üstünlükleri:

- Alman TachoControl Semmler kalibrasyon cihazları kendi alanında en yüksek teknolojiye sahip cihazlardır.
- Fren test cihazına entegre olup, tam otomatik şekilde, bilgisayar kontrollü çalışır. Manüplasyon neredeyse imkansızdır.
- Piyasadaki tüm onaylı dijital ve diğer takografların kalibrasyonunu yapabilir.
- Hız sınırlandırıcı donanım kalibrasyonunu yapabilir.
- Yönetmelikte belirtilen tüm kalibrasyon adımlarını eksiksiz yapmak kaydı ile dijital takografların kalibrasyonu 25 dakika, analog takografların kalibrasyonu 40-45 dakika kadar sürer. Diğer markaların el cihazları ile, tüm kalibrasyon adımları eksiksiz yapıldığında 60 dakikaya yakın bir çalışma gerekir.
- Aracınıza, tamamen kapalı ortamda ve güvenle kalibrasyon yapılır. Aracın, dışarıda 20 metreden başlayarak çeşitli uzunluktaki pistlerde hareket etmesi gerekmez. 25 dakikalık servis süreci boyunca aracınız sadece 2 dakika çalıştırılır.
- Bütün işlemler Mengerler güvencesi altında yapılmaktadır.



Türkiye'de Takograf Uygulamaları

Takograf nedir?

Takograf, karayoluyla taşımacılık yapan araçlara takılan ve araçların hız, katedilen mesafe ve zaman bilgilerini otomatik olarak kaydeden cihazlar ve aksamlardır. Ülkemizde kullanımda olan analog, dijital ve elektronik olmak üzere üç sınıf takograf vardır. Analog ve dijital takograflar AB onaylıdır. Yurtdışı nakliyat yapan araçlarda sadece dijital ve analog takograflar kullanılabilir. Yurtiçi nakliyat yapan araçlarda her üç sınıf takograf da kullanılabilir.

Analog Takograf:

Karayolu taşımacılığı yapan araçlarda kullanılan ve verileri kağıt disk üzerine kaydeden mekanik takografdır.

Dijital Takograf:

Karayolu taşımacılığı yapan araçlarda kullanılan ve özel olarak üretilen kontrollü olarak dağıtılan sürücü kartı, şirket kartı, servis kartı ve

denetim kartı ile uyumlu çalışan takografdır. Onaylı dört marka vardır.

Elektronik Takograf:

Karayolu taşımacılığı yapan araçlarda kullanılan ve sadece sürücü belgesi ile uyumlu çalışan takografdır. Piyasada üretim izni alınmamış 8 yerli üreticinin markası vardır. Ancak bilinmelidir ki; tip onayı ve üretim izni olmayan ürünleri üretmek, piyasaya sürmek, kullanmak yasaktır.



AB Mevzuatı ve Uluslararası Sözleşmeler İle İlgisi

Gerek Avrupa Birliği'nde ve gerekse Türkiye'de takograf kullanımını zorunlu kılan, Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu inisiyatifi ile 1969 yılında imzalanan AETR (Uluslararası Karayolu Taşımacılığında Çalışan Mürettebatın Çalışma Esaslarına Dair Avrupa Sözleşmesi) sözleşmesidir. 1999 yılında Türkiye'nin de onayladığı sözleşme Portekiz'den, Kazakistan'a kadar Akdeniz ve İran hattı kuzeyinde kalan 51 ülkeyi kapsamaktadır.

Sözleşmenin amacı:

Uluslararası karayolu taşımacılığında eşit rekabet koşullarının yaratılması, kazaların ve kaza sonucu oluşan can ve mal kayıplarının azaltılması, sürücülerin haklarını firmalara karşı korumasıdır.

Teknik altyapıları daha gelişmiş olan AB ülkeleri 1985 yılından başlayarak, gerekli alt yapıyı oluşturmuşlar (3820/85/EC Direktifi) ve mekanik-elektronik olarak çalışan analog takografları kullanmaya başlamışlardır. AB ülkelerine seyahat eden diğer ülke araçları da AB kurallarına uymak zorunda olduklarından, bu araçlar da analog takograf takmak zorunda kalmışlardır.

Aynı yıllardan başlayarak, bilgisayar ve takograf teknolojiyi birleştiren ve manipülasyonu zor bir takograf kullanımı konusunda (3821/85/

EC Direktifi) anlaşılan AB ülkeleri, yeni uygulamaya 2000'li yıllarda geçmeye karar vermişlerdir. Sonuç olarak, AB ülkeleri Mayıs 2006 yılında dijital takograf uygulamasına geçtiler. AETR sözleşmesi ve AB'deki gelişmelere paralel olarak sürekli olarak güncellenmiş ve değiştirilmiştir. Bugünkü hali ile AB kuralları ile AETR kuralları %99,9 oranında örtüşmektedir.

Türkiye, ilgili AB direktifini Mayıs 2010 tarihinde, 3821/85/AT (Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Yapan Araçlarda Kullanılan Dijital Takograflara Dair Yönetmelik) olarak yayınladı. Yönetmelik 16 Haziran 2010 tarihinde yürürlüğe girdi.

AB yönetmeliği dijital takografların hem yurtiçi ve hem de yurtdışı nakliyatında çalışan araçlarda kullanımını öngörürken, Türkiye çıkardığı yönetmelikte sadece yurtdışı nakliyatında çalışan araçlarda kullanımını öngörmüştür. Uygulama 16 Haziran 2010 tarihinden sonra yeni tescil edilecek araçları kapsamaktadır. Bu tarihten önce analog takograf olan araçlar, Ulaştırma Bakanlığı'nın belirleyeceği esaslara göre, bu takografları kullanmaya devam edeceklerdir.

Yönetmelik dijital takograflar yönetmeliği olarak isimlendirilmesine rağmen, AB onaylı analog takografları da kapsamaktadır. Sistemin doğru ve güvenilir şekilde yürütülebilmesinde kilit taşı "Takograf Yetkili Servisleri" oluşturmaktadır. Takograf yetkili servisleri,



Takograf konusunda firmaların sorumlulukları nelerdir?

takografların montajını, montaj ayarlarını, kalibrasyonunu (Ölçüm doğrulaması) ve aktivasyonunu (Sensör ve takografların eşleştirilmesi) yapmak durumundadır.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı 14 Şubat 2012 tarihinde yayınladığı yeni "Servis Yönetmeliği" yürürlükte.

Yine sektöre yön vermek ve servislerin zafiyetlerinin olduğu damgalama ile ilgili konulardaki anlaşılmayan konuları, açıklığa kavuşturmak için, 12 Ocak 2012 tarihinde de "Takograf Cihazları Damga ve Muayene Yönetmeliği" yayımlandı.

Yönetmeliğin getirdiği yenilikler aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

Dijital takografların 1.1.2014 tarihinden itibaren yurtiçi nakliyat yapan araçlarda da kullanılması zorunludur.

Periyodik takograf kalibrasyonları iki yılda bir yapılır.

Şirket, takograf kalibrasyonları ile ilgili bir uyarı geldiğinde, 7 gün içinde gereğini yapmak durumundadır.

15.3.2012 tarihinden başlayarak, arızalanan analog ve dijital takograflar onarılmayacak, yerine dijital takograflarla değiştirilecektir.

15.3.2012 tarihinden itibaren, elektronik (yerli) takografların kalibrasyonu, analog ve dijital takograflara hizmet vermek için yetki almış servislerde yapılacaktır.

Yine 1.1.2014 tarihinden itibaren, aşağıdaki listeye göre, analog ve elektronik (Yerli) takograflar dijital takograflar ile değiştirilecektir.

- 1996-1998 model araçlar, birinci yıl içinde,
- 1999-2001 model araçlar, ikinci yıl içinde,
- 2002-2004 model araçlar, üçüncü yıl içinde,
- 2005-2007 model araçlar, dördüncü yıl içinde,
- 2008 ve sonrası model araçlar, beşinci yıl içinde.

- Firma, Firma kartını (araçla ilk ticari sefere çıkmadan önce) ve takografı firma adına kayıt etmelidir (Company Lock).
- Firma, firma kartını kullanarak her 90 günde bir takograftaki verileri indirmeli ve bir yıl süre ile saklamalıdır.
- Firma, firmada çalışan sürücülerin sürücü kartlarındaki verileri her 28 günde bir indirmeli ve bir yıl süre ile saklamalıdır.
- Bir araç satıldığında veya servis dışına bırakıldığında, en son seferden sonra, takograftaki veriler indirilmeli ve takograf firma kaydı silinmelidir.
- Takograf bozulduğunda, servisten takograftan veri indirilememiştir diye yazı alınmalı ve saklanmalıdır. Sürücülerin izin, hastane ve diğer görev gibi faaliyetleri belgelenmeli ve belge sürücüyeye verilmelidir.
- Dijital Takograf cihazı takılı bir aracın yola çıkması durumunda,
- İşveren ve sürücüler, hem takograf cihazının, hem de sürücü kartının düzgün çalışmasından sorumludur.
- Firma, kurallar konusunda sürücülerini bilgilendirmeli ve eğitmelidir.
- Yeterli miktarda onaylı dijital takograf kağıdı veya analog takograf diski sürücüyeye verilmelidir.
- Operasyonlar kurallara uyacak şekilde planlanmalıdır.
- Sürücülere katedilen mesafe veya taşınan yük miktarına bağlı olarak ek ödeme yapmamak kuralların çiğnenmesini teşvik edebilir.
- İndirilen verileri ve takograf disklerini inceleyerek, kurallara uyulup uyulmadığı kontrol edilmelidir.
- Kuralların ihlal edilmesini önleyici tedbirleri alınmalıdır. Denetim makamları tarafından talep edildiğinde son 12 ay içindeki veriler, istenen şekilde teslim edilmelidir.

TAŞLARIN GİZEMLİ GÜCÜ



YAZI: NEYLAN AYEL
FOTOĞRAFLAR: SENİH GÜR MEN

Enerjinin varlığını açıkça gösteren "kirlan" adlı fotoğraf teknolojisiyle, taşın enerjisi, etrafında hareler şeklinde görüntülenebiliyor. Böylece kişinin belli bir taşla uyumu ve o taşın kişiye ne kadar pozitif veya negatif etki verdiği inceleniyor.



Basit bir test yardımıyla enerjinizle bağdaşan veya size uyumsuz olan taşlar saptanabiliyor.

Her maddenin bir enerjisi olduğu ve bulunduğu alana bu enerjisini yaydığı tartışılmaz bir gerçek. İster istemez türlü enerjilerle iç içe yaşamımızı sürdürürken çevremizdekilerle bir etkileşim içinde olduğumuz da... Bu tılsımlı alış-verişten kaynaklanan çoğalma, azalma, çatışma, bütünleşme hallerinin etkilerini farkında olarak ya da olmayarak yaşıyoruz hepimiz...

Doğadan gelen etkileri de düşünecek olursak, magma tabakasından, toprak ananın bağrından, dünyanın dört bir yanından kopup gelerek çeşitli evrelerden geçtikten sonra hayatımıza giren taşların üstümüzdeki etkileri neler oluyor acaba?

Ya doğal formunda ya da usta ellerde işlenip takı, tespih, minyatür dekoratif objeler olarak karşımıza çıkıyor taşlar. Mücevher taşlarının

yanı sıra turkuaz, ametist, kuvars, turmalin gibi çeşitli renk, şekil ve büyüklükte doğal taşlar yüzyıllardır insanoğlunun ilgi alanı olmuş. Karakteristik özellikleriyle ilgili bilgiler Çin, Mısır, Sümerler ve Yunan medeniyetlerinden, Şaman kökenli kaynaklardan aktarılıp günümüze kadar gelmiş. Kimine göre holistik bir alternatif, kimine göre ise sadece bir süs objesi olarak görülen taşlar nasıl oluyor da yeri gelince dertlere deva oluyor ve kendine özgü niteliklerine göre türlü amaçlar için kullanılıyor diye hiç merak ettiniz mi? Biz bu sayımızda iki değerli uzmanın görüşlerini aldık ve merakınızı bir nebze de olsa gidermeye çalıştık...

Merkezi Amerika'da olan Uluslararası Mücevher Taşları Derneği'nin Türkiye Başkanı ve Harmony Değerli Taşlar'ın sahibi olan Fazıl Özen, Gemological Institute of America'da eğitim almış bir Gemolog, yani mücevher taşı uzmanı. (www.harmonymucevhertaşları.com)

Taşlardan ve üzerimizdeki etkilerinden biraz bahseder misiniz?

Dünyada başta pırlanta, yakut ve zümrüt olmak üzere yaklaşık 100 civarında mücevher taşı bulunmakta. Bunun dışında ametist, sitrin, peridot, aleksandrit, topaz, safir gibi "yarı değerli" kabul edilen taşlar, ve bunlara ek olarak süs objeleri yapımında kullanılan "süs taşları" var. Örneğin akik taşından rüzgar gülü ve tabak altlıkları, oltu taşından ise tespih yapılabilir. Hatta kaşıklara sap olarak ya da kapı kolu yapımında dahi kullanılan taşlar var.

Güçlerine gelince: Taşların bir enerjisi olduğu, insanoğlu üzerindeki etkisi ve tedavi edici ya da tedaviye yardımcı özelliklere sahip olduğu

günümüzde dünyada birçok otorite tarafından kabul ediliyor. Bu enerjinin varlığını açıkça gösteren "kirlan" adlı fotoğraf teknolojisiyle, taşın enerjisi, etrafında hareler şeklinde görüntülenebiliyor. Böylece kişinin belli bir taşla uyumu ve o taşın kişiye ne kadar pozitif veya negatif etki verdiği inceleniyor. Ayrıca dünyada başta Rusya'da olmak üzere, Almanya ve Amerika'da kurulmuş klinikler var. Bu kliniklerdeki uzmanlar, taşların yardımıyla sizin enerjinizi ve vücudunuzda eksik veya fazla olabilecek mineralleri saptayıp bu doğrultuda yardımcı tedavi olarak adlandırabileceğimiz tavsiyelerde bulunuyorlar. Bu işlem, bir kalsiyum ya da demir tabletinin yardımıyla birkaç saniyede gerçekleştirilebiliyor.





Taşın kişiyle uyumunu açıklar mısınız?

Tedavide taşların seçiminde en önemli unsurlardan biri o taşın sizin için iyi olup olmadığı. Bu amaçla her bir taş sizin üstünüzde test edilerek size etkilerine bakılıyor. Bu uyumu şöyle açıklayabiliriz; diyelim ki iki kişi tanışılıyor, bu evlilik düşünülerek gerçekleşen bir buluşma ve her iki taraf da gayet güzel, iyi huylu ve mükemmel. Ne var ki tanıştıklarında aralarında bir enerji oluşmuyor. Aynı şeyi taşlarla ilgili de söyleyebiliriz. Biri size ametisti tavsiye edip, bu taş uykusuzluğunuza iyi gelir diyebilir. Ama siz bu taşı gördüğünüzde: "Ben bu taşı sevmedim" diyebilirsiniz. İnsanlarla da olan budur, yani karşılaştığınızda bir şey ya sizi çeker, ya iter, ya da nötr kalırsınız. İten bir enerjinin etrafında olmak size zarar verecektir. Dolayısıyla sevmediğiniz halde: "Bu benim burç taşım, ben bunu takmak zorundayım" diye düşünmek yanlış olur.

Sadece Türkiye'de bulunan veya dünyada kısıtlı olarak bulunup da ülkemizde de bulunan taşlar hangileridir?

Dünyada başka yerlerde de çıkarılan ve bizde de Erzurum bölgesinde çıkan oltu taşı, Eskişehir'in lüle taşı, ve mavi Kalsedon taşı bize has taşlardır. Kalsedon, Afrika'da da çıkmasına rağmen Türkiye'de çok kaliteli çıkan bir taştır. Aslında pahalı bir taş olmayıp, kilosu 5-10 dolara satılır. Türkiye'de bulunup da maddi değeri yüksek olan taşlar arasında "Zultanit" vardır. Bilimsel adı "Diyaspor"dur ve Muğla taraflarında çıkarılır. Özellikle Amerika'da çok tanınan ve son yıllarda popülerlik kazanmış olan bir taştır.

Türkiye'de 15 civarında yarı değerli taş çıkarılmakta. Tabii bazı kişiler bu sayıyı abartıp 30-40 hatta 60-70'e varan rakamlardan bahsedebiliyorlar. Belirtmeliyim ki, bir taşın bir yerde çıktığını söyleyebilmemiz için o taşın orada bir pazarının, alıcısının olması gerekir. Bunu şöyle anlatayım, İstanbul'da hiç "İstanbul Kayısı"ndan bahsedebilir miyiz? Kayısı Malatya'da ünlüdür. Evet, belki İstanbul'da bazı kişilerin bahçesinde kayısı ağacı var fakat aynı anlamda kabul edilemez. İşte böyle bazı taşlar Türkiye'de hem çok az sayıda hem de çok düşük kalitede çıkıyor. Böyle olunca o taşı çıkarmaya değmiyor. Türkiye'de bu anlamda ancak 13-15 civarında taş çıkarlıyor.

Margaret Ann Lembo, "Çakra Uyanışı: Kristaller, Renk, Aromaterapi ve Pozitif Düşüncenin Gücüyle Hayatınızı Değiştirin" adlı kitabın yazarı. "The Crystal Garden" adlı merkezin sahibi olup. Florida'da Boynton Beach'de yaşıyor. (www.MargaretAnnLembo.com)

Kitabınızda taşların şifalı gücünü anlattınız. Bize bundan biraz bahseder misiniz?

Taşlarla ve kristallerle çalışırken pozitif düşüncenin gücünün ne kadar önemli ve belirleyici bir unsur olduğunu yazdım. Günlük hayatınızda renkler, taşlar ve aromaterapiden yararlanırken bunlarla birer amacı, niyeti ve olumlu düşünceyi eşleştirmenizi ve bütünleştirmenizi önerdim. Yaşamınızı iyileştirme gücü sizin bilincinizde yatan bir şey ve bilinciniz de düşüncelerinizi, duygularınızı, davranışlarınızı ve inanç sistemlerinizi içinde barındırıyor. Endişelendiğiniz ya da olmasını istemediğiniz şeylere dikkatinizi ve ilginizi vermektense olmasını istediğiniz şeylere odaklanırsanız hayatınızı tamamen değiştirebilirsiniz! Taşlarla çalışırken de yapmanız gereken şudur:



Sitrin

Spinel

Safir

Topaz

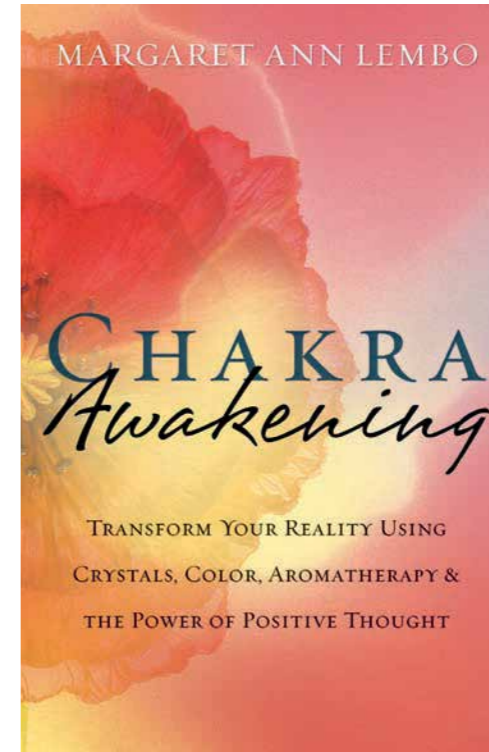
- 1)Olumlu düşüncenizi ya da amacınızı belirleyin.
- 2)Kendinize bir taş ya da taşlı bir takı seçin.
- 3)Olumlu düşüncenizi zihninizde bu taşla eşleştirin ki bundan sonra o taşı her görüşünüzde size bu düşünceyi çağırırsın.
- 4)Realitenin yaratılışının düşüncelerle olduğunun bilinciyle hayatınızı dilediğinizce yaratın!

Bu konunun bilimsel bir açıklaması var mı?

Pozitif realiteyi yaratmakta kullanılan araçlar metafiziğe dayanır. Metafiziğin tanımı "fiziksel olanın ötesi"dir.Pozitif düşüncenin ve dilediğiniz realiteyi yaratmakta buna odaklanmanıza yardım eden araçların kullanımı,olumlu düşünce konusunda uzmanlaşmış liderler ve insanın hayatında dönüşüm yaratan yazarlarca denenmiş gerçek metotlardır. Kitabımda yer verdiğim çalışmaların çoğu 1980'lerde Marcel Vogel tarafından, Kaliforniya'daki laboratuvarlarında kanıtlanmış çalışmalardır. Marcel 27 seneyi aşkın bir süre IBM'de araştırmacı bilim adamı olarak görev almış bir isimdir.

Taşların farklı kullanım şekilleri var mı bize önerebileceğiniz?

Taşınızı cebinizde taşıyabilir, geceleri yastık kılıfınızın içine ufak bir kristal koyabilir, evinizde çeşitli yerlere taşlar yerleştirebilirsiniz. Tüm bu öneriler daha önce bahsettiğim gibi bir olumlama ile birlikte kullanmanız şartıyla geçerli. Taşı arabanıza koyabilir, dikiz aynanızın üstüne asabilirsiniz. Bir minerali kağıt ağırlığı olarak kullanabilir veya ofisinizde bir cam kaseye bir avuç çakıl taşı koyabilirsiniz, hem size hem iş arkadaşlarınıza fayda sağlayacaktır. Aslında alternatifler sınırsız. Unutmayın ki en önemlisi şu: Eğer gerçekleştirme cesaretiniz varsa tüm hayallerinizi gerçekleştirebilirsiniz! Taşları, hayallerimize odaklanmamızı ve gerektirdiğince harekete geçmemizi kendimize



hatırlatmamız amacıyla birçok değişik şekilde kullanabiliriz.

Tüm taşlar arasında en favori taşınız hangisidir?

Henüz favori bir taşım olup olmadığından emin değilim ama tüm pembe taşları sevdiğimi söyleyebilirim, çünkü bu taşlara en uygun olumlama "sevgiye odaklanmak"tır. Pembe taşlara örnek olarak gül kuvars, künzit, pembe kalsit ve rodonit'i verebilirim.

Günlük hayatın stresini azaltmakta hangi taşları önerirsiniz?

Hematit sinirleri yatıştırmak, stresten kurtulmak, enerji bölünmesini azaltıp odaklanmayı sağlamakta birebirdir. Pembe Kuvars kişiye daha çok şefkat, yumuşaklık ve sevgi getirir. Sodalit topraklanmamızda ve sakinliğe ulaşmamızda fayda sağlar. Unutmayın ki taş ile bir olumlama eşleştirmelisiniz. Örneğin: "Sakin ve huzurluyum", "Her şey yolunda gidiyor", "Hayatımda beni destekleyen birçok insan var", "Beni kuşatan ve yaşantıma çektiğim her şeyde sevgi var" gibi cümleler kullanabilirsiniz.



Turmalin

Ham firuze (Turkuaz)

Florit

MENGERLER SATIŞ VE SERVİS NOKTALARI

Servis hizmetleri için her zaman yetkili bayileri ve konularında uzman olan teknik servis elemanlarını tercih etmek aracınızın ömrünü uzatır.

A D A N A www.mengerler.com					
MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz/Smart	Satış Servis	Adana	Ceyhan Yolu Üzeri 5.km Adana	0322 346 25 00	0322 346 05 54
Mercedes-Benz	Servis	Adana	Yeşiloba Mah. 7.Sok. No.42 Seyhan / Adana	0322 429 52 52	0322 429 33 30
Acil Servis Telefonları Otomobil: 0533 385 82 90 Ticari Araç 0532 331 11 79 Müşteri İlişkileri Sorumlusu Funda Büyüknisan 0322 346 25 00					

A N K A R A www.mengerler.com					
MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz/Smart	Satış Servis	Ankara Merkez	Uğur Mumcu Mahallesi Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No:314 Yenimahalle / Ankara	0312 252 70 80	0312 252 70 90
Mercedes-Benz	Servis	Lojistik Üssü	Ankara Lojistik Üssü Servis Bakım A Blok No: 155/A Kazan / Ankara	0312 812 11 80	0312 812 11 81
Mercedes-Benz	Satış Servis	Ümitköy	Koru Kavşağı Dumlupınar Bulvarı No: 390/A Ümitköy / Ankara	0312 227 84 44	0312 227 83 33
Acil Servis Telefonları Otomobil: 0532 242 81 16 Ticari Araç Otobüs: 0542 596 54 34 Ticari Kamyon Araç: 0533 958 30 50 Yenimahalle Merkez Müşteri İlişkileri Sorumlusu: Derya Kurban 0312 252 70 80 , Ümitköy Müşteri İlişkileri Sorumlusu: Ceren Pakdemir 0312 227 84 44 Ankara Lojistik Üssü Müşteri İlişkileri Sorumlusu: Bilge Yavaş 0312 812 11 80					

B U R S A www.mengerler.com					
MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz/Smart	Satış Servis	Bursa	Panayır Mah. Yeni Yalova Cad. No:438 Osmangazi / Bursa	0224 211 74 15	0224 211 74 12
Mercedes-Benz/Smart	Hasar Servisi	Bursa	Santral Mah.Yalova Yolu Cad. No:19 Ovaakça / Bursa	0224 267 13 61	0224 267 13 60
Mercedes-Benz	Satış Servis	Bursa	İzmir Yolu. Ünlü Mevkii. No:403 Nilüfer / Bursa	0224 211 31 51	0224 413 00 07
Alfa Romeo- Lancia-Jeep	Satış Servis	Bursa	Panayır Mah. Yeni Yalova Cad. No:438 Osmangazi / Bursa	0224 211 74 15	0224 211 74 12
Acil Servis Telefonları Otomobil: 0533 686 85 19 Ticari Araç Kamyon:0533 489 05 23 Elektrik: 0533 686 85 17 Müşteri İlişkileri Sorumlusu: Nilay Eryılmaz 0224 211 74 15					

Ç O R L U www.mengerler.com					
MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz/Smart	Satış Servis	Çorlu	İstanbul Devlet Yolu Üzeri, Önerler Kavşağı Çorlu / Tekirdağ	0282 685 48 31	0282 685 48 41
Acil Servis Telefonları Otomobil ve HTA: 0549 652 00 20 Kamyon ve Otobüs: 0532 422 26 19 Müşteri İlişkileri Sorumlusu: Neslihan Ertaş 0282 685 48 31					

İ S T A N B U L www.mengerler.com					
MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz/Smart	Satış Servis	Davutpaşa	Yılanlı Ayazma Yolu No:12 Davutpaşa-Topkapı / İstanbul	0212 484 33 00	0212 481 80 15
Mercedes-Benz/Smart	Servis	Davutpaşa	Davutpaşa Cad. No: 40 Davutpaşa-İstanbul	0212 484 33 00	0212 481 80 30
Mercedes-Benz/Smart	Satış	Etiler	Nispetiye Cad. No: 39 Etiler / İstanbul	0212 484 33 00	0212 358 48 34
Mengerler 2. El Merkezi (Her Marka)	Satış	Davutpaşa	Askeri Fırın Yolu Burmalı Çeşme Sok. No:2 Davutpaşa / İstanbul	0212 484 33 00	0212 481 43 44

MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz/Smart	Servis	Ataşehir	Kayışdağı Cad. No:1 Marriott Otel Ataşehir / İstanbul	0212 484 33 00	0216 573 00 20
Mercedes-Benz	Servis	Otogar	Büyük İstanbul Otogarı Zemin Kat Bayrampaşa / İstanbul	0212 484 33 00	0212 658 10 47
Mercedes-Benz	Servis	İkitelli	Org.San.Bölg.Esenler San.Sit.4.Blok İkitelli / İstanbul	0212 484 33 00	0212 671 11 78
Mercedes-Benz/ Kaporta-Boya	Servis	Davutpaşa	Askeri Fırın Yolu Burmalı Çeşme Sok. No:2 Davutpaşa / İstanbul	0212 484 33 00	0212 481 80 28
Alfa Romeo- Lancia-Jeep	Satış Servis	Ataşehir	Kayışdağı Cad. No:1 Marriott Otel Ataşehir / İstanbul	0212 484 33 00	0216 573 00 20
Mercedes-Benz/Smart	Satış Servis	Bostancı	İçerenköy Mah. Değirmenyolu Cad. Asia Ofispark Binası No:28 Bostancı-İstanbul	0212 484 33 00	0216 601 12 00
Acil Servis Telefonları Otomobil 0533 261 17 24 Hta: 0533 548 65 64 Kamyon: 0533 261 17 25 Otobüs: 0533 350 38 62 Müşteri İlişkileri Sorumlusu: Davutpaşa MB: Belgin Koca HTA: Kerem Özbilici Kamyon: Ayşegül Karaca Otobüs : Hüseyin Tilki Kaporta-Boya: Sibel Üstün Ataşehir MB-ALJ: Sena Şen Bostancı MB: Aslı Bakırtaş					

İ Z M İ R www.mengerler.com					
MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz/Smart	Satış Servis	Gazimir	Akçay Cad. 698.Sok. No:4 Gazimir / İzmir	0232 274 66 66	0232 274 66 68
Mercedes-Benz	Satış	Bornova	Kazım Dirik Mah. 3. Sanayi Sitesi 408. Sok. No:6 Bornova / İzmir	0232 462 60 34	0232 462 40 13
Acil Servis Telefonları Otomobil : 0532 283 30 91 Ağır Vasıta: 0532 316 26 56 Müşteri İlişkileri Sorumlusu: Berna Çoğun 0232 274 66 66 / 301					

K O C A E L İ www.mengerler.com					
MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz/Smart	Satış Servis	Kartepe	Emek Mah. D-100 Karayolu No:66 41180 Kartepe-Kocaeli	0262 371 32 57	0262 371 24 61
Acil Servis Telefonları Otomobil: 0532 928 02 92 Ağırvasıta: 0532 650 28 17 Müşteri İlişkileri Sorumlusu: Ayşe Araz 0262 371 32 57					

M İ L A S www.mengerler.com					
MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz	Satış Servis	Milas	Milas-İzmiryolu 5.Km 48200 Milas / Muğla	0252 513 79 30	0252 513 79 40
Alfa Romeo- Lancia-Jeep	Servis	Milas	Milas-İzmiryolu 5.Km 48200 Milas / Muğla	0252 513 79 30	0252 513 79 40
Acil Servis Telefonları Otomobil: 0533 704 19 00 Ağırvasıta: 0533 704 19 07 Müşteri İlişkileri: 0252 513 79 30					

S A M S U N www.mengerler.com					
MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz	Satış Servis	Samsun	Cumhuriyet Mah. Samsun Ordu Cad. No:142 Tekkeköy / Samsun	0362 256 21 00	0362 256 22 01
Acil Servis Telefonları Otomobil: 0532 432 32 61 Ağırvasıta: 0532 396 70 04 Müşteri İlişkileri Sorumlusu: Gülşay Kılıçarslan 0362 256 21 00					

S İ V A S www.mengerler.com					
MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz	Satış Servis	Sivas	Gültepe Mah. E23 Karayolu Üzeri 4 Eylül San. Sit. No:3 58080 Sivas	0346 226 17 87	0346 226 14 20
Acil Servis Telefonu 0532 316 43 35 Müşteri İlişkileri Sorumlusu Gökçen Kazanç 0346 226 17 87					



PROF. DR.
YILMAZ NIŞANCI
İstanbul Tıp Fakültesi
Kardioloji Anabilim Dalı
iletisim@nisancisaglik.com
nisanci@superonline.com

Değerli okurlar, bu sayıda “**tedaviye dirençli hipertansiyon**” üzerinde durmak istiyorum. Çok farkına varılmamakla birlikte, bu safhada olan hasta sayısı oldukça fazladır. Hastaların önemli bölümünde, artık şikayetlere alışıldığı için, bu dönem farkına varılmadan yaşantıya devam edilir. Ama yüksek tansiyonun zararlı etkileri sinsice vücuda yerleşmektedir.

“**Dirençli**” hipertansiyon (HT) tanımı: Hastaların tedavi programına uyum göstermesine rağmen, yeterli dozda kullanılan >3 ve üzerinde sayıda farklı ilaç kombinasyonu ile hala yüksek bulunan hipertansiyon. Bu arada ilaçlardan biri mutlaka idrar söktürücü olmalı, ayrıca tedavide yaşam değişikliği/modifikasyonu da (tuzsuz diyet, zayıflama ve düzenli egzersiz programı) yapılmalıdır. >4’ ün üzerinde ilaç kombinasyonu ile ancak “**kontrol altına alınabilen**” hastalar da “dirençli” HT grubuna girer.

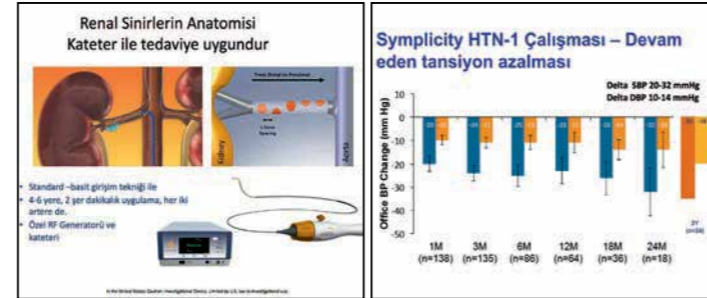
Çok sayıda ilaçla tedaviye rağmen, başarısızlık/başarı oranları %50 civarındadır. Tedavide kullanılan 3-4 ilacın her birinin yan-olumsuz etkileri şikayetlere ekleneceği için tedavi oldukça zorlaşır. Bu durumlarda bazen başka tedavi yöntemlerine ihtiyaç duyulur.

Bu duruma nasıl ve neden gelinmektedir? Yapılan araştırmalar göstermektedir ki, bu gurup hastalarda **artmış/yüksek adrenal aktivitesi** (sempatik aktivite de denir) mevcuttur. Kişinin kan basıncını ayarlayan adrenal sistemi artık daha yüksek bir seviyeye ayarlanmıştır, eşik yükselmiştir (aynen alkol düzeyine zaman içinde alışılması, tolerans artışı gibi). Ayrıca ileri yaş, obezite, fazla miktarda tuz alınması, şeker hastalığı, uyku apnesi, hormonal fazlalıklar (tiroid, aldosteron vs.) tedaviye direnci arttırırlar ve aynı zamanda bu durumların hepsi yüksek adrenerjik aktivite ile birlikte.

Tedaviye dirençli hastalarda adrenal aktivitesinin önemi 1930’lardan beri bilinmekte, tedavi amacı ile adrenal sistemini ameliyat ile bloke eden özel yöntemler eskiden kullanılmış bulunmaktadır. Tedavinin başarısı hastaların %75’inde mutlak olmakla birlikte önemli derecede operasyon riski de bulunmaktadır ve bu nedenle ameliyat yöntemi artık uygulanmamaktadır.

Yıllar içinde, vücudun adrenal düzenlemesini ayarlayan merkez sinir sistemi (beyin) ile böbrek damarları etrafında yerleşmiş olan sinir ağı arasında yakın bir ilişki olduğu gösterilmiştir. Tansiyonu, kalp hızını ve adrenaline bağlı birçok fonksiyonu bu bağlantı düzenlemektedir. Daha önceleri ancak ameliyatla yapılan işlemler, bu bağlantının ameliyatsız olarak bloke edilmesi ile sağlanabilmektedir. Bu bağlantıyı kesmek ameliyatsız olarak mümkün olabileceği gibi, zaten normalin dışına çıkmış, “fizyolojik olmayan” bir bağlantıyı ortadan kaldırmak önemli bir anormalliğe neden olmamaktadır. Böbrek sinirlerinin böbrek damarları çeperinde dağılıyor olması anatomik olarak bu yapılara ulaşmayı mümkün kılar.

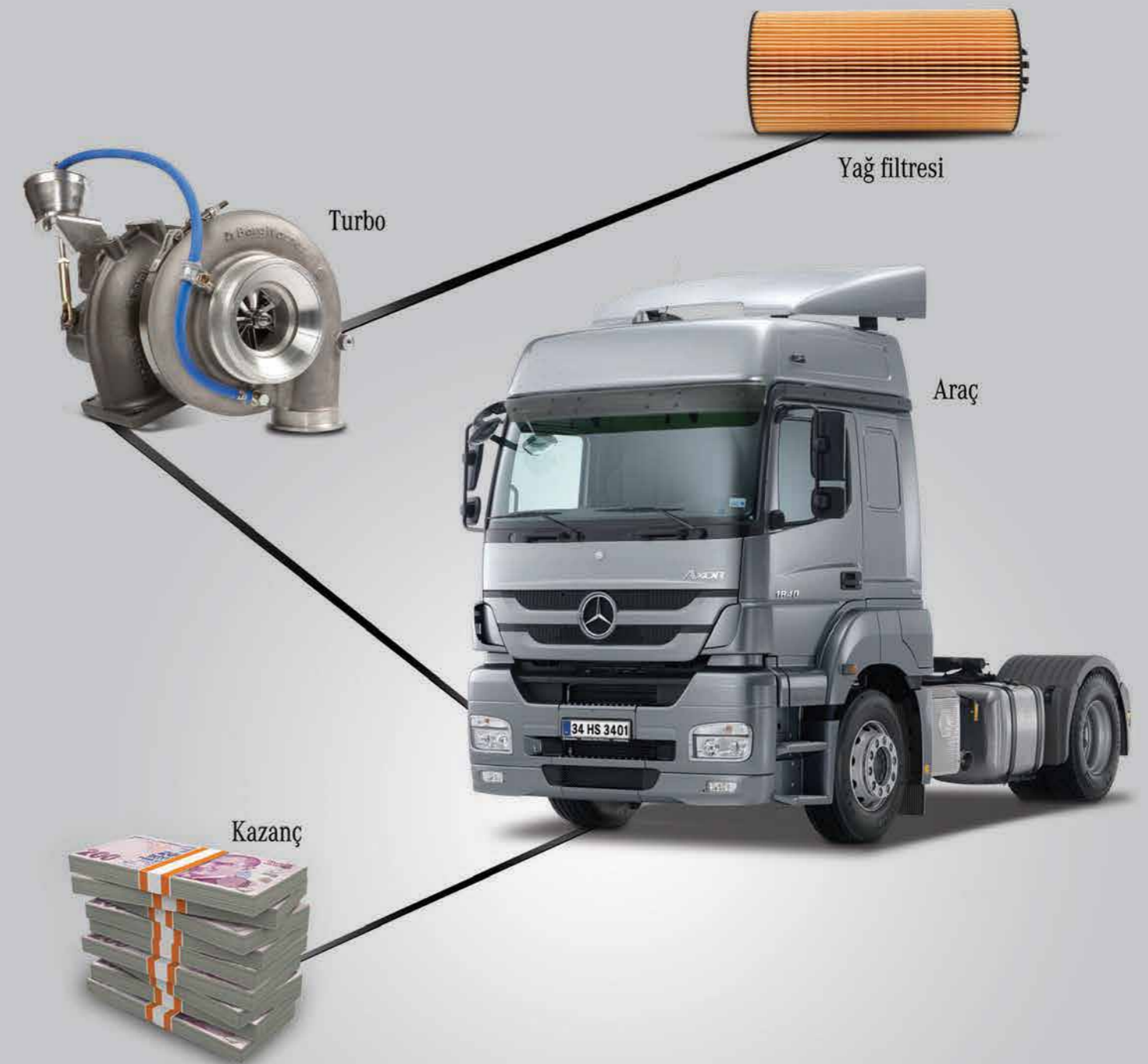
Hayvan deneylerinde etkinliği ve güvenilirliği test edildikten sonra, insanlarda da 5 yıldan beri uygulanmakta olan bu tedaviye “**renal denervasyon -RDN- böbrek sinirlerinin etkisizleştirilmesi**” tedavisi adı verilmektedir. Bu işlem için özel bir kateter ile verilen “radyofrekans dalgaları” kullanılmaktadır. Radyofrekans dalgaları, ritim bozukluklarının tedavisinde kalp içine de uzun yıllardan beri başarı ile uygulanan zararsız bir yöntemdir. İşlem bir anjiyografi işlemidir, genel anesteziye ihtiyaç göstermez. Her iki böbrek damarına da aynı seansta uygulanmalıdır ve işlem süresi ortalama 1-1.5 saat kadardır.



Şekillerde, böbrek damar yapısı, sinirlerin damar etrafında dağılımı, özel kateter (tel), enerji jeneratörü ve uygulama yapılan hastalarda 1, 3, 6, 12, 24 aylar (1M, 3M, 24M) ve 3 yıla kadar varan takiplerde büyük ve küçük kan basıncında düşmenin istikrarlı olarak devam ettiği görülmektedir.

Bu uygulama, araştırma safhasından çıkmış olup, artık klinik uygulama alanına girmiş bulunmaktadır. Hastanın tedavi konusunda yeterince bilgilendirilmesi, konunun uzmanı kardiolog, hipertansiyon uzmanı, nefrolog tarafından ekip olarak değerlendirilmesinden sonra yapılması gereklidir.

Sayılarımla, hoşça kalınız.



Yağ filtresi hafiftir ama hafife almaya gelmez.

Orijinal yedek parça kullanımı aracınızın bütünlüğünü korur.

Mercedes Benz kamyonlarınızda orijinal yedek parça kullanın, kazancınızı sağlama alın.

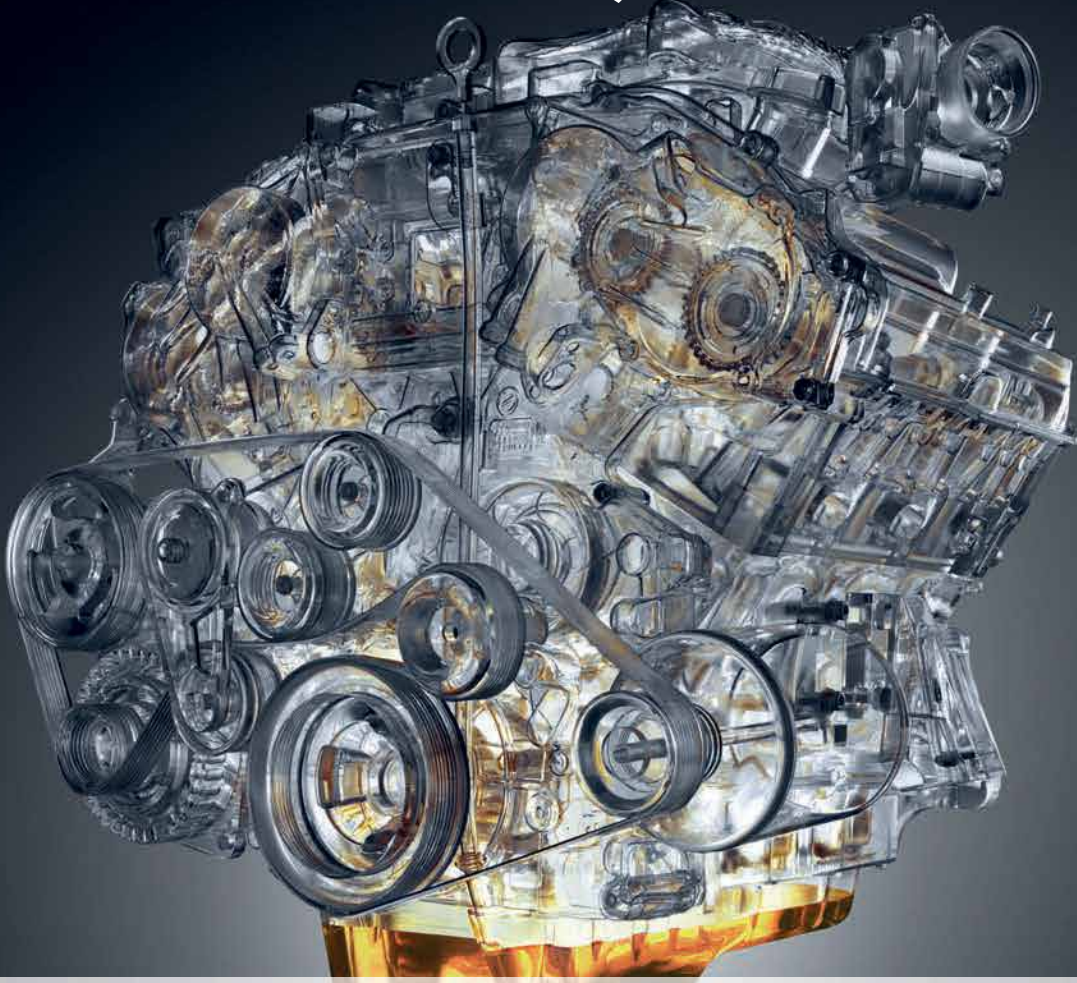


Mercedes-Benz

Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

İstanbul/Davutpaşa Telefon 0212 484 33 00, İstanbul/İkitelli Telefon 0212 484 33 00, Adana/Seyhan Telefon 0322 429 52 52, Ankara/Yenimahalle Telefon 0312 252 70 80, Ankara/Kazan Telefon 0312 812 11 80, Bursa/Osmangazi Telefon 0224 211 74 15, Bursa/Ovaakça Telefon 0224 267 13 61, Çorlu Telefon 0282 685 48 31, İzmir/Gazimir Telefon 0232 274 66 66, Kocaeli Telefon 0262 371 32 57, Milas Telefon 0252 513 79 30, Samsun Telefon 0362 256 21 00, Sivas Telefon 0346 226 17 87
www.mengerler.com Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Mengerler T.T.A.Ş.

2 KAT DAHA AZ MOTOR AŞINMASI*



Eşsiz Aktif Temizleme Teknolojisi ile Shell Helix Ultra siz aracınızı kullanırken motorunuzun içini temizler. Sıradan bir API SG/CD mineral yağa göre 5 kata kadar daha fazla kurum ve tortuyu motordan uzaklaştırır, motorunuzu zararlı kalıntılardan korur. Shell Helix Ultra'yı seçin - faydasını açıkça göreceksiniz.



ZORLUKLARI AŞMAK İÇİN TASARLANDI.

Shell
HELIX
Motor yağları



*Testlerde API SG/CD mineral yağıyla karşılaştırılmıştır.