

# Mengerler

1/2012

YAŞAMIN RENKLERİNİ YANSITIR...

Lifestyle

**INT'L BOATSHOW**  
**Fort Lauderdale**  
**FLORIDA**

**SİBEL TÜZÜN**  
**Bostancı Showroom'da**

**Bali - ENDONEZYA**

**MERCEDES-BENZ**  
**FASHION WEEK**  
**NEW YORK**

**YENİ B-SERİSİ**

**BİR YEMEK KİTAPLIĞI**  
**OLUŞTURURKEN**

YILDIZLI HAYATLAR • KÜLTÜR • SANAT • SÖYLEŞİ • GEZİ • LEZZET • SAĞLIK



## Yolcularım rahatsa, içim rahat.

Benim sırtımı yaslayabileceğim bir araca ihtiyacım var.

Müşteri memnuniyetinin ne demek olduğunu bilen Mercedes-Benz'den Yeni Vito Minibüs. Yakıt tasarrufu sağlayan BlueEFFICIENCY teknolojisiyle 136 PS Euro 5 dizel motor, hız sabitleyici, yeni nesil radyo, multifonksiyonel deri direksiyon, yolcu bölümünde ilave klima, katlanabilir ve ayarlanabilir 8+1 koltuk düzeni ve geniş bagaj hacmiyle... İşinizi hafifletmek ve en iyisi olmak için yenilendi.

Benim iş ortağım Yeni Vito.



Mercedes-Benz



Merhaba saygıdeğer dostlarımız,

Yeniden yapılandığımız Mengerler Lifestyle Dergimiz birinci yaşını doldurdu. Artısı ve eksileriyle geride kalan 2011'de sizlere keyifli anlar yaşatmak için özenle çalışan ekibimiz tüm sayılarımızda konularımızı, konuklarımızı seçti. Sizlerden gelen olumlu eleştiriler, yeni sayının çıkışını merakla bekleyen dostlarımızın olması, bizleri mutlu ediyor.

Mengerler, 2011'de üç yeni modelin lansmanını gerçekleştirdi. CLS, C Coupe ve B Serisinin büyük beğeni topladığını belirtmek isterim. Kesintisiz sürdürdüğümüz yatırımlarımızla tüm modellerimizi size daha iyi takdim etmek, deneyimli ve bilgili personelimizle beklentilerinizi eksiksiz karşılamak için çalışıyoruz. Mengerler Bostancı'yı Kasım 2011'de hizmete açtık. Bursa ve Ankara yatırımlarımızı tamamladık. 2012'de de yatırımlarımızın devam edeceğini bilmenizi isterim.

Yılın ilk sayısında tüm dünyanın en büyüğü olan Uluslararası Fort Lauderdale Boatshow'daydık. Genel Yayın Yönetmenimiz Faruk Sile, sektöre yön verenlerin görüşlerini aldı, ilginç hikayelerini aktardı. Bostancı Showroom'umuzda konuğumuz, ünlü sanatçı Sibel Tüzün oldu. İnsanlığa yardım için hizmet veren "Doctors Without Borders" organizasyonunun sınır tanımayan doktoru, Dr. Ziya Çelik ile Florida'daki evinde söyleşi gerçekleştirdik. Moda dünyasının büyük ilgisini çeken Mercedes-Benz Fashion Week'i, yazarımız Banu Kitiş Dağıstan işledi. Kış ortasında değişik bir tatil düşleyenler için Bali'deki deneyimlerini yazarımız Kemal Akbay kaleme aldı, Pınar Akbay fotoğrafladı. Osmanlı torunu Roksan Kunter ile spor spikerliği ve yaşamını konu alan söyleşiyi Gazeteci Meltem Kerrar gerçekleştirdi. Yeni yıla lezzetli bir başlangıç yapmak isteyenler için, yazarımız Hülya Ekşigil'in yemek kitabı tavsiyeleri gurme sayfalarımızda. Sağlık köşemizde Prof. Dr. Yılmaz Nişancı, medyada sıklıkla tartışılan kolesterol konusunda önemli bilgiler aktardı. Mercedes-Benz yeni B-Serisi yenilik ve teknik bölümlerimizde detaylı olarak ele alındı.

2012 yılının başarılarınızı ve mutluluğunuzu zirveye taşımasını diler, yeni yılda da Mengerler grubu olarak daha iyi hizmet daha memnun müşteri ilkesi ile sizlerden gelecek talepleri eksiksiz karşılamak için çalışacağımızı belirtmek isterim.

Saygılarımı sunarım,

Hayrettin Karaboğa

*Hayrettin Karaboğa*



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

# Mengerler

YAŞAMIN RENKLERİNİ YANSITIR

Lifestyle



Kapak Fotoğrafi: Forest Johnson

**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, Ayşen Gürel Sile, Binnaz Şen, M. Faruk Sile,  
Kemal Akbay, Neylan Sayı, Tuğrul Doğan,  
Zeynep Çiftçioğlu, Zeynep Ersaraç

Görsel Yönetmen:  
Ayşen Gürel Sile  
Grafik Tasarım:  
M. Faruk Sile  
Fotoğraf Editörü:  
F. Gülgün Özdil

Katkıda Bulunanlar:

Aliye Uzun, Ayşen Gürel Sile, Banu Kitiş Dağistan,  
Garo Miloşyan, Hülya Ekşiğil, Kemal Akbay  
Meltem Kerrar, Mine Özdemir, Pınar Akbay  
Prof. Dr. Yılmaz Nişancı, Tolga Özgül

Zeynep Çiftçioğlu,  
Reklam Müdürü:  
Neylan Sayı  
Tel: 0212 484 3466

Yapım:  
Sile Dış Ticaret Ltd. Şti.  
Cemil Topuzlu Caddesi No:23/9  
Çiftehavuzlar 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 Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş.  
İbrahim Karaoğlanoğlu Cad.  
Yayıncılar Sok. Stil Binası  
Seyrantepe 4. Levent İstanbul  
Tel: 0212 281 92 81  
Basım Yeri ve Tarihi:  
İstanbul, Aralık 2011  
Baskı Adedi:  
21.500

**MENGERLER TİCARET TÜRK ANONİM ŞİRKETİ**

Yıllanlı 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, yayınlanan ilanların sorumluluğu ise sahiplerine aittir.

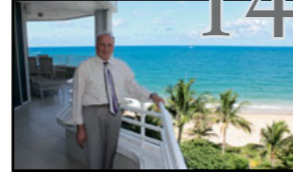
## İÇİNDEKİLER

Kültür-Sanat



6

Söyleşi  
Dr. Ziya Çelik



14

Söyleşi  
Roksan Kunter



24

Bali  
Endonezya



40

Gurme yazı  
Hülya Ekşiğil



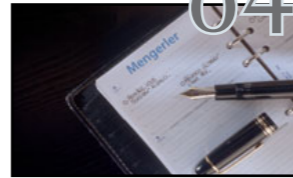
50

Teknik Yazı  
B-Serisi



59

Adresler



64

Söyleşi  
Sibel Tüzün



8

Yenilik  
B-Serisi



20

Int'l Boatshow  
Florida



30

Haberler



46

Mercedes-Benz  
Fashion Week



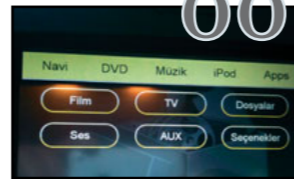
54

Sağlık: Prof. Dr.  
Yılmaz Nişancı



62

Tuning



66



Mengerler  
Kiralama

# AYDA 11 EURO'YA

Hayalini kurduğunuz Mercedes-Benz C 180 K  
Otomobili **Mengerler'den kiralayın.**

## SİZİN OLSUN!

\*8.500 Euro ön ödemeli 12 ay vadeli 10.000 km kullanım opsiyonlu kampanyadır. Kampanya stoklarla sınırlıdır. Kampanya 29.02.2012 tarihinde sona erecektir. Talep durumunda farklı vade ve km kullanımları için özel fiyat çalışması gerçekleştirilecektir. KDV hariç fiyatlardır.



Tel: 0212 484 35 75

www.mengerlerkiralama.com

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

İstanbul/Davutpaşa Yıllanlı Ayazma Sok. No:12 Davutpaşa, Topkapı İstanbul Telefon (0212) 484 33 00 Fax (0212) 481 80 16  
www.mengerler.com

## Ocak - Şubat ajandası

Bir yılı daha geride bırakıp, renkli kültür sanat etkinlikleriyle geçmesini umut ettiğimiz yeni bir yıla daha "Merhaba" diyoruz. Şimdiden yeni açılan sanat mekanları, eğlenceli konserler, tarihe ışık tutan sergiler, genç sanatçıları yakından tanıyabileceğimiz festivaller ve daha fazlası bizleri bekliyor. İşte ajandamızda öne çıkan etkinlikler...

### Cezayir menekşesi, İş Sanat'ta açıyor

Cezayirli Sanatçı Souad Massi, 20 Ocak'ta İstanbullu sanatseverlerle ilk kez buluşuyor. Müzik kariyerine 1989 yılında Cezayir'de başlayan Massi, seslendirdiği parçalarda yer alan politik içerik nedeniyle Cezayir'de muhalif müzik yapmaya çalışan tüm meslektaşları gibi Fransa'ya yerleşmek zorunda kalan bir isim. Sosyal içerikli şarkılarıyla 60'lardaki protest sanatçıların çağdaş bir yansıması olarak görülen Massi, halk, chaâbi, rock gibi farklı türleri bir araya getirdiği ilk albümü "Raoui" ile uzun süre Fransa müzik listelerinin ilk sıralarında yer aldı. Massi'nin "Raoui" ve "Ghir Enta"nın da aralarında bulunduğu efsaneleşen şarkılarını dinlemek isteyenlerin İş Sanat'ta bu konseri izlemelerini öneriyor. [www.issanat.com.tr](http://www.issanat.com.tr)



### Arkeolojinin öyküsü, SALT Galata'da



Garanti Bankası'nın kültür kurumu SALT'ın 2. binası faaliyete geçti. SALT Galata'nın açılış etkinlikleri kapsamında "Geçmiş Hücum: Osmanlı İmparatorluğu'nda Arkeolojinin Öyküsü, 1753-1914" adlı bir sergi düzenleniyor. Sergide arkeolojinin Yakınoğ'u'daki zengin ve karmaşık hikayesi, seçili bölgeler üzerinden kronolojik bir anlatımla sahneliyor. Sergi, Prof. Dr. Zainab Bahrani, Prof. Dr. Zeynep Çelik ve Prof. Dr. Edhem Eldem tarafından kavramsallaştırılarak hazırlandı. 11 Mart 2012'ye kadar izlenebilecek sergide, Yunanistan'dan Mısır'a uzanan geniş bir coğrafyadaki arkeolojik faaliyetler, sosyal, kültürel ve politik bağlarıyla inceleniyor. [www.saltonline.org](http://www.saltonline.org)

### Arch Enemy'den İstanbul konseri



Dünyaca ünlü extreme metal grubu Arch Enemy yeni albümleri "Khaos Legions" turnesi kapsamında İstanbul'da konser veriyor. Daha önce 2009 yılında Türkiye'ye gelen topluluk, ilk kez tek başına 27 Ocak 2012'de saat 22.00'de Maslak Refresh The Venue'de sahne alacak. Arch Enemy, konserde yeni albümlerinin hit parçaları, "Yesterday Is Dead And Gone", "Bloodstained Cross", "Under Black Flags We March"ı ve artık marşlaşmış parçaları "We Will Rise"ı seslendirecek. [www.archenemy.net](http://www.archenemy.net)

### Adana'da eş zamanlı kitap ve eğitim fuarı



Yılın ilk kitap fuarı, 10-15 Ocak 2012 tarihleri arasında TÜYAP Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkez'inde okurlarla buluşuyor. Geçtiğimiz yıl 170 yayınevi ve sivil toplum kuruluşunun katılımıyla gerçekleştirilen Çukurova 5. Kitap Fuarı, TÜYAP Adana Fuarcılık A.Ş. ve Türkiye Yayıncılar Birliği işbirliğiyle düzenleniyor. Fuarda okurları indirimli kitaplar, imza günleri, söyleşiler ve tematik etkinlikler bekliyor. Çukurova 5. Kitap Fuarı, Çukurova Eğitim Fuarı ile eş zamanlı gerçekleştirileceğinden katılımcılar, iki fuarı da aynı anda ziyaret etme fırsatı yakalayacaklar. [www.tuyap.com.tr](http://www.tuyap.com.tr)



Üç büyük şehirde, "dağ" esintisi

Bu yıl 17. kez izleyiciyle buluşacak Dağ Filmleri Festivali, İstanbul, İzmir ve Ankara'da toplam 10 gün süresince "Dağ, doğa ve insan" odaklı etkinliklere ev sahipliği yapıyor. Festivalde doğa, keşif, çevre ve kültür hikayeleriyle macera ve adrenalin sporları, seyahat kültürü, doğal hayata dair yerli yabancı birçok yapımcı izleyiciyle buluşuyor. 40'a yakın yerli ve yabancı film gösteriminin yapılacağı festival kapsamında "Çek Getir!" video yarışması ve Doğa Filmleri Yarışması düzenleniyor. Doğa Filmleri Yarışması'nın son başvuru tarihi ise 12 Ocak 2012. [www.dagfilmfest.org](http://www.dagfilmfest.org)



### "Fiktion Okzident", CerModern'de

Türkiye'den Almanya'ya işçi göçünün 50. yıldönümü nedeniyle Kültür Bakanlığı ve Goethe Enstitüsü işbirliğiyle düzenlenen "Fiktion Okzident" sergisi, İstanbul'dan sonra Ankara ve Berlin'de gerçekleştirilecek. 29 Şubat'a kadar Ankara'da CerModern'de görülebilecek sergide 18 sanatçının heykel, fotoğraf, video, resim ve çeşitli enstalasyonları izleyiciyle buluşuyor. Küratörlüğünü, Johannes Odenthal, Çetin Güzelhan ve Emre Zeytinoğlu'nun üstlendiği sergide, Nurseren Tor, Ferhat Özgür, Vahit Tuna, İrfan Önürmen, Altan Çelem, Esat Tekand, Şener Özmen, Cengiz Tekin, Hanefi Yeter, Esra Ersen, Timur Çelik, Neco Çelik, Banu Birecikligil ve Sedat Mehder'in çalışmaları görülebilecek. [www.cermodern.org](http://www.cermodern.org)

### Genç müzisyenler KoroFest'te buluşuyor

Boğaziçi Üniversitesi Müzik Kulübü öğrencilerinin girişimiyle hayat bulan KoroFest, "Müzik değiştirir" mottosuyla katılımcılara bu yıl da dopdolu bir içerik sunuyor. Başladığı günden bu yana Cantemus, Carmina Slovenica, Voxalba gibi koro müziğinde Avrupa'nın önemli isimlerini ağırlayan festivalde



Türkiye'nin çeşitli şehirlerinden 20'nin üzerinde koro sahne alacak. Bu yıl festival mekanları arasında Boğaziçi Üniversitesi, Cemal Reşit Rey Konser Salonu, Beyoğlu St. Esprit Kilisesi yer alıyor. 22-26 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirilecek "Koro Şefliği Çalıştayı" ise festivalin ilk etkinliğini oluşturuyor. Çalıştay kapsamında Almanya'nın önemli koro şeflerinden Prof. Volker Hempfling, festivale konuk olacak. [www.korofest.com](http://www.korofest.com)

### "Kilden Suretler", VKV Sadberk Hanım'da



Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi, 15 Nisan 2012'ye kadar "Kilden Suretler, Sadberk Hanım Müzesi Koleksiyonu'ndan Antik Çağ Terrakotta Figürinleri" sergisine ev sahipliği yapıyor. Müzenin koleksiyonunda yer alan eserlerden oluşan sergi, Hellen ve Roma dönemlerine tarihlendirilen pişmiş toprak figürinlerini kapsıyor. Taşıdıkları özellikler nedeniyle Hellen-Roma toplumlarındaki dini ve sosyal hayatın işleyişine dair önemli bilgiler sunan bu figürinler arasında tanrı ve tanrıça heykelcikleri oldukça dikkat çekiyor. Bunun yanı sıra bebeğini emziren anneler, dikmiş diken kadınlar gibi antik çağın gündelik yaşantısına dair çeşitli konuların konu edildiği figürinler ve çeşitli hayvan figürinleri de sergide yer alıyor. [www.sadberkhanimmuzesi.org.tr](http://www.sadberkhanimmuzesi.org.tr)

### Klasik müziğin nabzı, Gümüşlük'te atacak

Bodrum'un tarihi değerleriyle öne çıkan balıkçı kasabası Gümüşlük'te yaz aylarında sanatseverlerle buluşan Uluslararası Gümüşlük Klasik Müzik Festivali'ne başvurular, 31 Ocak 2012'ye kadar devam ediyor. Başvurular, festivalin Sanat Danışmanı Gülsin Onay'ın konser kayıtlarını dinleyerek karar vermesiyle onaylanıyor. 2004 yılında düzenlenmeye başlayan festival, bugüne kadar 200'ün üstünde etkinliğe ev sahipliği yaptı. Gümüşlük'teki 400 yıllık tarihi mekanda yapılan festival mekanları arasında Bodrum Kalesi ve Bodrum Antik Tiyatro da bulunuyor. Diğer yandan Festival boyunca konserlere gelen müzisyenler, Eklisia Summer Music Academy (ESMA) bünyesinde açılan atölyelerde dünyanın dört bir yanından gelen önemli virtüözlerden ders alma fırsatı da yakalayabiliyorlar. [www.gumuslukfestival.org](http://www.gumuslukfestival.org)



# MENGERLER SHOWROOM SOHBETLERİ



MENGERLER BOSTANCI

KONUĞUMUZ:

## SİBEL TÜZÜN

HAZIRLAYAN: ZEYNEP ÇİFTÇİOĞLU  
FOTOĞRAFLAR: TOLGA ÖZGAL

**Müzik kariyerinin  
20. yılını kutlayacak olan  
Sibel Tüzün, yeni imajı  
ve sahne show'larıyla  
yeniden tüm sevenleriyle  
buluşmaya hazırlanıyor...**



**M**eslek hayatınızın en heyecanlı dönemlerinden birini yaşıyorsunuz. 20 yıl öncesine gidersek eğer, ilk albüm, ilk sahne, müzikle ilk buluşmanız nasıl doğdu?

Müzikle ilk 7 yaşında TRT İstanbul Korosu'nda buluştum, üniversite eğitimimde ise konservatuarı seçtim. Küçük yaşlarımda başlayan bu heves, içimdeki müzik tutkusuyla buluştu ve bugünlere geldi. İlk albüm, "Ah biz kızlar" 1992 yılında çıktı. Tamamen o anki enerji ve dostlukla doğan bir albüm çalışmasıydı. 1992 yılı, Türk Pop Müziği'nin ciddi anlamda bir değişim yılıydı. O güne kadar pop müzikte hakim olan Unkapanı zihniyeti, 80'lerde ön plana çıkan pop şarkıcılarında da, arabesk müziğinin yarattığı etkiler bir devrim olarak nitelendirilebilir.

**Nasıl bir devrim? Müzik o dönemlerde nasıldı?**

Büyük firmalar kurulmaya başlamıştı. Daha Avrupalı işler çıkması hedefleniyordu. Aslında müzik sektörünün daha ileri bir seviyeye ulaşma yıllarıydı diyebiliriz. Kurumsal şirketler bu yönde adım atmaya başlamışlardı. Müzik şirketleri büyük plazalara taşınmaya başladı. Büyük ekipler kuruldu ve yeni müzisyenlere teklifler gelmeye başladı. İşte o ekibin arasında ben de vardım. Benimle birlikte aynı dönem Harun Kolçak, Levent Yüksel, Sertap Erener, Aşkın Nur Yengi gibi daha öncesinde de müzik hayatında var olan clup şarkıcısı olarak reklam müziği seslendiren ya da ünlü şarkıcılarla vokalist olarak çalışan kişilere ve hepimize teklifler gelmeye başladı. Biz de bunları kabul ettik. Çok hareketli, çok heyecanlı bir dönemdi. İskender Paydaş yönetiminde albüm çalışmasına başlamıştım, Ozan Doğulu, Kenan Doğulu, Tarık Sezer, bizden yaşça büyük üstadımız





Şehrazat gibi güçlü isimlerin olduğu bir ekip kuruldu. O çalışmada her şeyi içimizden geldiği gibi müziğe yansıttık. Bugünkü kavramlar 90'ların başında yoktu. Rating nedir, hiçbir bilgimiz dahi yoktu. Müzik listeleri yoktu. Müzik televizyonları ve radyoları dahi yoktu. Bütün bunlar bizim de profesyonel anlamda müziğe başlama tarihimizle doğdu. Aslında hepimiz birbirimizden bir şeyler öğrendik. Hiçbir şey müziğe başladığımız o ilk dönemlerdeki gibi olamaz... Geçen gün Ali Kırca yaptığı bir konuşmada meslek hayatının 19. yılını kutlarken: "Masumiyet çağını birlikte yaşadık" dedi. Buna çok inanıyorum. O naif duygulardan sonra bugün isteseyiz de piyasanın dinamikleri artık buna izin vermiyor. Ben de elimden geldiği kadar müziğe ilk başladığım yılların hissiyle hayata sarılıp, ilerleye çalışıyorum.

**7 yıl aradan sonra yeni albümünüz "Saten" çıktı. Neden müziğe bu kadar ara verdiniz? Aradan geçen zaman sonrasında "Saten" nasıl doğdu?**

Ben albüm konusunda çok tembel bir insanım. Sahnede olmayı çok seviyorum. Bu dönem içinde birbirinden farklı projelerde yer aldım. Eurovision şarkı yarışmasından sonra sinema filmi çalışmam oldu. Arkasından bir Broadway müzikalinin Türkiye uyarlamasında yer aldım. 11 farklı kadını canlandırdım. Garaj İstanbul projesi olan Çağdaş İstanbul'da yer aldım. Orada da yine 7 farklı kadını oynadım. Bütün

bunların oluşumu bir konsantrasyon, emek ve zaman gerektiriyordu. "Saten" uzun zamandır aklımdaydı, sözü ve müziği bana ait bir parça. 2009 yılında Zeynep Talu'yla el ele verdik ve geç kaldığımızı fark ettik. Albüm çalışmasının uzun sürmesinin nedeni ise albümde yer alan tüm seslerin canlılığı. Ben akustik müzik olsun istedim ve çalışmalarımıza o yönde emek verdik. Şimdi 3. klip'imiz müzik kanallarında yayında. Ocak sonu gibi bu sefer arayı açmadan yeni albüm için stüdyo çalışmalarına başlıyoruz.

**"Saten" in diğer albümlerinizden farkı ne?**

Daha iddialı, çok daha net ifadeler var, duygu yüklü, aşkı daha bağıra çağıra anlatan şarkılar var albümde. Albümün geneli tutkulu.

**1969'dan 2010'a ışınlanmış bir cover şarkınız var... "Erkekleri Tanıyın!" bu parçaları neye göre, nasıl seçiyorsunuz?**

Ben genelde cover yapan bir şarkıcı değilim. Bu çok özel bir projeydi, sözlerinin bir erkek tarafından yazılmış olması çok daha enteresan gelmişti bana. Fecri Ebcioglu yazmıştı sözlerini. O kadar tatlı, o kadar gerçekçi, hem onlarla olan hem de onlarsız olan durumu o kadar hoş bir şekilde anlatmış ki... Enerjisi çok yüksek bir parçaydı. Ben Ege tınılarını çok seviyorum. İşte bu parçada da o var. Kimsenin bilmediği, hatırlamadığı bir şarkıydı ve sizlerle buluşturmak istedik.





#### Caz albüm projeleriniz var, biraz bu çalışmalardan bahsedebilir miyiz?

Son 4-5 yıldır "All that Jazz" projesi üzerinde çalışıyorum. Değişik müzisyenler ve Türkiye'nin iyi piyanistleriyle birlikte dönem dönem yürüttüğüm bir proje bu. Türkiye'de maalesef caz ve klasik müzik eksik. Dinlemesi öğrenilerek, emek isteyen müzikler çok ön planda değil. En son Alaçatı Caz Festivali'nde sahne aldık. Çok keyifli bir çalışma oldu. Bundan sonraki caz projelerinde yurtiçindeki müzisyenler kadar, yurtdışındaki müzisyenlerin de koordine olduğu bir albüm olsun istiyorum. Bunun da zamanlaması maalesef biraz zor. Kuzeyli ülkelerden müzisyenlerle görüşme halindeyiz. Bu albümü ne kadar geç çıkarırsam, o kadar daha olgun ve demlenmiş bir halde sizlerle paylaşabiliyor olacağım. Doğru zamanı bekliyorum.

#### Dünyada ve Türkiye'de müzik nerede?

Dünyada müziğe yatırım var. Yurtdışındaki menajerler müzisyenleri erken yaşta keşfediyorlar. Profesyonel bir eğitim var. 10 yılda size yatırdıkları para ve emeğin karşılığını almaya başlıyorlar. Genç müzisyenlerin bir an evvel harekete geçip, yurtdışı ile koordine ortak projeler yapma şansları şu an çok açık. Bizler ise artık caz gibi daha niş alanlarda çalışmalar yapmalıyız. 3-4 yıl içinde taşlar daha yerine oturacak, yeni pazarlama alanları çıkacak. Genel anlamda hangi tarz olursa olsun, şarkı söylemeyi bilen ve show yapan müzisyenler müzik hayatlarına daha verimli bir şekilde devam etme şansına sahip olacaklar.

#### "Let me Entertain You" projesi devam edecek mi?

Türkiye'de gerçek bir eğlence hayatının yaşanmadığını düşünüyorum. Türkiye'de teknik ekipman, donanım anlamında sahne show'u daha yaygınlaştırmak istiyorum. Sahne performansında görsel show, ses, ışık show'larıyla her şey birbirini tamamlayıcı olmalı. Biz şuan İstanbul'un tüm mekanlarını araştırıyoruz, neler yapabiliriz, neler üretilebilir diye... Artık harekete geçip, kültürel ve eğlence alanları yaratmamız lazım. Yeni yılda çok keyifli projelerle eğlence hayatına adım atalım istiyorum. Tüm planlarım bu yönde...

#### Bütün bunların yanında 6,5 yaşında bir kızınız var. Elaya ile birlikte nasıl vakit geçiriyorsunuz? Anne olduktan sonraki dönemin müzik hayatınıza yansımaları nasıl oldu?

Zamanı çok daha iyi kullanmaya başladım. Gerek işime gerekse kızıma ayırdığım vakitten ödün veremeyeceğim için kendi zamanımdan ödün vermeye başladım. En net ifadeyle çok az uyuyorum diyebilirim. Bulduğum her fırsat, bir uçak seyahati, ya da bir araba yolculuğu benim için direkt uyku demek. Elaya ile akşamları yemek yapıyoruz, bu sene okula başladı, birlikte ders çalışıyoruz, film seyrediyoruz... O uyuduktan sonra ise benim çalışmalarım, varsa sahne hayatım ve ikinci bir tempom daha başlıyor. Yoğun ama daha sakin bir hayat anlayışı içinde yaşıyorum. Yaşamımı yeniden en doğal şekliyle biçimlendirdiğim bir dönem oldu aslında.



# S

ınırsız Doktorlar (Doctors Without Borders), politik görüş, din ve ırk ayırımı yapmadan, dünyanın herhangi bir köşesindeki salgın hastalık, terör, fakirlik veya iç savaştan kaynaklanan ihtiyaç sonucunda, menfaat gözetmeden, insanları iyileştirme misyonunu edinmiş.

Organizasyonun Türk Doktoru Ziya Çelik ve eşi Dr. A. Gülşen Çelik'i Florida'da, Atlantik Okyanusu sahilindeki deniz manzaralı evlerinde ziyaret ettik. Başına gelen ilginç olaylar ve yaşamı hakkında söyleştik.

Dr. Ziya Çelik emekli olmasına rağmen hümanist misyonuna devam ediyor. İlerideki yıllarda gerçekleştirmek istediklerini anlatırken, gözündeki kıvılcımları gördüğünüzde 70 yaşında olduğuna inanmakta zorlanıyorsunuz.

*"Üretken olmayan bir hayatı benimsemedim, hastalık olmazsa 5 sene daha misyonuma devam "* diyor.

Rize'nin Çamlıhemşin ilçesinde doğmuş, çocukluğu Erzurum'da geçmiş, lisan bilmeden 30 yaşında Amerika'ya göç etmiş ve birçok mücadeleler verip bu günkü konumuna gelmiş. Hayatını tehlikeye atarak, güvenli, konforlu yaşamını işim diye tanımladığı "insan hayatı kurtarmak" için geride bırakıp gidiyor her seferinde.

Amerikalıların "Work hard, play harder !" (Sıkı çalış, fazlasıyla eğlen) sözünü benimseyen Dr. Ziya Çelik, yaşamında belli ki bu dengeyi başarmış. İşte bütün bu özelliklerinden dolayı, kaç yaşında olursanız olun, büyüyünce onun gibi olmak istiyorum diyebileceğiniz nadir "insan" insanlardan.

# SINIR TANIMAYAN DOKTOR ZIYA ÇELİK

## İNSANLARI İYİLEŞTİRMEYE ADANMIŞ BİR ÖMÜR

SÖYLEŞİ: AYŞEN GÜREL SİLE  
FOTOĞRAFLAR: M. FARUK SİLE





Doktor Ziya Çelik Fort Lauderdale'deki ev ofisinde



Doktor Gülşen Çelik Mercedes'ini anlatırken

### Amerika öncesi ve sonrası en önemli noktalara değinerek hayatınızı özetler misiniz ?

Doğum yerim Rize'nin Çamlıhemşin ilçesi, fakat 5 yaşlarında Erzurum'a geldik. Büyük bir kültür şoku oldu bende, aksan gibi değişimlerden dolayı. Yerinde duramayan bir çocuktum, keçileri falan içeri sokmak gerekse, hemen bana haber verirdi. Ben zengin bir ailenin çocuğu değilim, karnımız doyardı o kadar. Liseyi bitirinceye dek bizim evde ne elektrik vardı ne de Erzurum'da radyo. Erzurum'da yüklük derler bilir misiniz? Yani gündüz yatak filan yoktu, yer yatağı sabah olunca yüklüklerin içerisine konup kapatılırdı. Ev kalabalıktı, yüklükte kendime bir masa hazırlamıştım ders çalışmak için, gaz lambası ışığında. Belki soracaksınız, ben niye doktorluğa, cerrahlığa sardım? O zamanki koşullar, 1960'larda, Türkiye'de meslek seçerken, belki şimdi de öyledir, mesleğinizi kendiniz seçemiyordunuz, imtihanlar seçiyordu mesleğinizi.

### Siz aslında neyi hedefliyordunuz ?

İnşaat Mühendisliği ve Mimarlık. Bütün Türkiye onu istiyordu ve herkesin en kazanmak istediği İstanbul Teknik Üniversitesi'yd. Liselerin kalitesi Teknik Üniversite'ye soktuğu talebe sayısına göre ölçülürdü. Ben çok iyi bir talebe olmama rağmen 2 - 3 puan ile kaybetmiştim, bunun üzerine İstanbul Tıp Fakültesi'ne girdim, kısımda bu varmış. Ondan sonra neredeyse her gün, her gece, İstanbul

Tıp Fakültesi'ne girdiğime dua ettim.

### Kaç yaşında geldiniz İstanbul'a?

20 yaşında. Erzurum'dan hiç ayrılmadan İstanbul'a geldim birden bire, milyonluk koca şehire. Üniversiteyi bitirdikten sonra Erzurum'a döndüm. Atatürk Üniversitesi yeni açılmıştı, oradaki ilk Cerrah Asistan oldum. Sonra Amerika'ya geldim, tabii bir kültür şoku daha; hayatım kültür şoklarıyla geçti.

### Nasıl karar verdiniz Amerika'ya gitmeye, nelerin etkisi oldu ?

Bütün Amerikalılar bana bunu sorarlar: "Niye Amerika'ya geldin?". Bende onlara şakadan şöyle söylerim: "O senelerde bir sürü iyi Amerikan filmi oynuyordu ondan". Gerçekten 50'lerdeki bütün Amerikan filmlerinin hepsinde, mutlu son vardı. Hacettepe Üniversitesi'nde de müthiş bir Amerikan

etkisi hissedilirdi. Hastahane çalışmak istedim. Sizin Türkiye'deki eğitiminiz geçmez yeniden başlayacaksınız dediler. Amerikalı bir arkadaşı, "Sen o kadar sene asistan oldun ki, asistanlıktan emekli olacaksın." diyordu. Askerlikten sonra Amerika'ya döndüğümde iyi bir teklif aldım. On sene kadar Hastane Cerrahi Direktörlüğü yaptım. Emekli olduğum gün ise "Dr. Ziya Çelik Günü" ilan edildi Toledo'da.

### Gülşen Çelik bu arada söyleşiye katıldı:

Hastahane Ziya'nın en çok ameliyat yaptığı ameliyathane ismi verildi ve kapısına resmi konuldu, daha önce kimseye böyle bir şey yapmamışlar. Ziyacığım çok yardım sever. Ziyacığım çok meşgul olmasına ve diğer doktorlardan daha sık çağrılmasına rağmen, geceleri de hastaneye gidiyordu. Hatta o kadar önemli olmayan olaylar için bile. Ben

haksızlık böylesi dediğimde: "Hasta beni bekliyordur şimdi, hastanın yardımı ihtiyacı var, beni onların politikası ilgilendirmiyor" diyor, böyle bir mantaliteyle hareket ediyordu.

**Son derece saygın bir mesleğiniz var, bunun yanı sıra emekli olmanıza rağmen yapmakta olduğunuz insanlık hizmetleri sizi daha özel bir konuma oturtuyor. Bize bu gönüllü olarak verdiğiniz emeklerden bahsedermisiniz ?**

Ben bu gönüllü işleri aslında 25 senedir yapıyorum, 48 yaşında başladım, fakat çalışırken fazla zaman veremiyordum. Sonra kendime ortak aldım. Tek başıma çalışırken 13 sene izin alamadım. İlk olarak Midwest Medical Mission (Ortabatı Tıp Misyonu) organizasyonu ile başladım. MMM'in 7 sene başkanlığını yaptım. Bu organizasyonla Dominik Cumhuriyeti'ne bir haftalığına gideriz; ilaçlarımızı, her şeyi



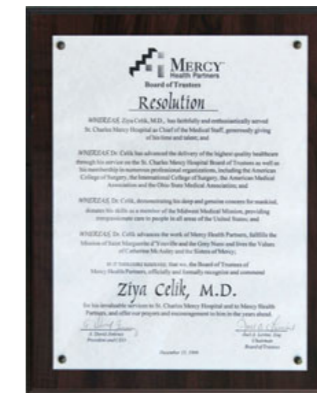
Sınırsız doktorlar ekibi bir misyonda, Türkiye armalı gömleği ile Dr. Ziya Çelik (Sağdan üçüncü)



Ev ofisinde dergimize bakarken



Oregon, Ohio Valisi Marge Brown'un 30 Kasım 2006 tarihini "Doktor Ziya Çelik Günü" ilan edildiğini belgeyen plaket.



Saint Charles Mercy Hastanesi "Genel Cerrahi Bölüm Başkanlığı" Plaketi



"Ölağanüstü Başarı" Plaketi



Misafirperver doktorumuzun elinden ikram

kendimiz götürüyoruz. Ağrı kesici, bilhassa hastayı bayıltıcı ilaçları gümrükten geçirmek çok zor. Neyse ki Dominik'teki bir doktor beyin hanımı sayesinde bize her türlü kolaylığı gösteriyorlar. Eşim Gülşen de birkaç defa geldi, kendisi epeyi de hızlı hasta görür, fakat sıcaktan bayıldı bir iki defa, şartlar çok ağır geldi.

#### Sınır Tanımayan Doktorlar ve misyonunu anlatır mısınız ?

Bu çok büyük bir organizasyon, 1978'de Fransa'da başlamış. Şimdi birçok ülkenin katılımı var. Son baktığımda bütçesi 650 milyon Euro civarındaydı. Onlarla misyon süresi 4 - 6 hafta arası değişiyor. Bu organizasyonlara kabul edilmek de o kadar kolay bir şey değil, epeyi bekledim ben de. Kabul edildikten sonra ilk Sri Lanka'ya gittim. Orada iç harbin ne demek olduğunu gördüm. Umumiyetle akşamları top atışları başladılar iki taraftan da. Bize tahsis edilmiş özel bir arabamız vardı. Her 10 km. de bir askerler durdurup tepeden turnağa arama yapıyorlardı, ısı dersenez 38°. Bir de motorsikletlerle gezen makineli tüfekliler var, onlara karşı geldiği zaman vuruyorlar; hepsi de maskeli, kimin vurduğu da belli değil dolayısıyla. Onun için bize dedikleri: "Bunları gördüğünüz zaman hemen arkanızı dönün". Bazen gitmemiz gereken bölgeye ulaşmak çok güç oluyor, mesela Colombo'ya günde bir uçak var, bombalar patlıyor, beni 9 gün küçük bir evde tuttular. Bütün ekip gönüllü, Amerika'daki hemşirelerin senelik izini 15 gün, eğer 15 sene çalışmış ise 21 gündür. Bu kızlar 15 günlük izinlerinde gidiyorlar, kendi uçak, otel ve yemek paralarını ödüyorlar. Hasta, yaralı kim gelirse ameliyat



Salonlarında söyleşi yaparken, sehpa üzerindeki Rahmi Koç'un hediyesi "Nazenin IV ile Devr-i Alem" kitabı dikkatimizi çekiyor.

ediyor, bakıyoruz. Fakir, zengin farketmiyor, kimse para ödemiyor, hatta Nijerya'da bir bakıyorsunuz hasta Mercedes, Audi ile geliyor.

#### Bu arada arabalardan bahsedince sormadan edemeyeceğim, arabanız ne marka?

Ben 40 seneden beri Cadillac kullanıyorum. Hanımın Mercedes'i vardı, alış hikayesine hep güleriz.

#### Gülşen Çelik Mercedes-Benz alış hikayesini anlattı:

Bir rahatsızlık geçirmekteydim ve ancak çok güvenebileceğim bir araba kullanmak istedim. Mercedes'e açtım telefon, fiyatını sordum, hemen saklayın şimdi geliyorum almaya dedim.

#### Mercedes hikayesi de sürpriz oldu söyleşimizin içinde.

Mercedes'e güvendim. Ben öyle kaypak araba istemem, şöyle yavaş yavaş güvenle dönen bir araba isterim. Çok da hayırlı bir Mercedes'di, 20 sene kullandım, sonra hastanenin bir balosunda bağışladık.

#### Yoğun yaşamınızda iki başarılı evladınızla da gurur duyuyorsunuz.

Kızım avukat Chicago'da yaşıyor. Oğlum Los Angeles'de NBC Televizyonunda çalışıyor. Yeni evlendi. Hazırladıkları video klip'leri en iyi evlilik video'ları arasında Vimeo ve YouTube toplamında bir milyon kişi tarafından izlenerek başı çekiyor.

#### Ziya Çelik devam ediyor:

Onların başarılarında biraz kendimize de kredi veriyoruz. Kolay

büyümüyor çocuklar. Doğumlarında aldığımız şarapları evliliklerinde hediye ediyoruz. Şimdi 2000 yılı şarabını da torunumuz için aldık.

#### Ailece birlikte olabiliyor musunuz? Tatil seçimleriniz neler?

En çok Türkiye'ye gidiyoruz. Tatillerimizde Colorado'ya kayak yapmaya giderdik, şimdi gemi gezilerini tercih ediyoruz. Hawaii, Cancun, Acapulco da sevdiğimiz yerler arasında. Tabii benim yoğun tempomda ancak bir hafta ayırabiliyordum.

#### Gönüllü hizmetlerinize dönersek, gittiğiniz yerlerde nerede kalıyorsunuz? Ameliyatları ne şartlarda ve nerede yapıyorsunuz?

Bize bir ev ayarlıyorlar, hepimiz bir arada kalıyoruz, genelde herkese bir oda veriyorlar. Geceleri dışarı çıkmak yok. Organizasyon gönderdiği doktorların güvenliğini koruyor ve rahatlığını düşünüyor. Biz tamamen tarafsızız, kim gelirse ameliyat ediyoruz ve neden yaralandığını da hiç sorgulamayız. Kötü biri olabilir ama o da insan. Sri Lanka'da hastane vardı rahatlık, ama ameliyathanenin pencereleri yoktu, bir baktım ameliyat ederken maymun bana bakıyor. Gerektiğinde de sahra hastanesi kuruyorlar. Dominik, Nijerya, Kenya, Haiti sık gidilen yerler. Haiti'de kolera salgını ile mücadele ediyoruz. Tabii bütün aşılarnızı olmanız gerekiyor önceden.

#### Hastanenin kirası, medikal ihtiyaçlar gibi giderler nasıl karşılanıyor?

Özel şahıs ve organizasyonların yaptığı yardımlarla. Hükümetlerden alınmıyor tarafsız olabilmeleri için.

#### Ameliyatların başarılı olması için doktorlar nasıl seçiliyor, her dalda cerrah oluyor mu ekiye ?

Esas kural, kendi kariyerinde ne ameliyat yapıyorsa cerrahın burada da aynı yapması. Ama ihtiyaç olunca ve de hastanın hayatı tehlikesi varsa doğum da, Ürolog olmama rağmen böbrek ameliyatı da yaptım. Son gittiğimde mesela Vasküler Cerrah değilim ama yapacak başka kimse yok, bütün kolu kesilmiş, bütün damarları gitmiş bir yaralıyı ameliyat etmem gerekti. Genel Cerrahinin iyiliği, tam uzman olmasak da her uzmanlıkta aşılınmışlığımız var.

#### Hayati tehlikeler ya da kaçırılma riski oluyor mu doktorlar için?

O her zaman olabiliyor. Geçen sene Sudan'da olmuştu, sonradan kurtarıldı hepsi. Arabalarımız kuvvetli ama daima arabaların kapıları kilitlenecek. Yanımızda doktor olduğumuzu ispat edecek dökümanlar bulunduruyoruz. İnsanlık için buradayız, bunu ispat edebilmek için. Başka bir zarfta kaçırılırsak diye kendimizi tedavi edebileceğimiz ilaçları taşıyoruz. En çok kaçırılma Nijerya'da oluyor, özellikle de petrolcüler. Dünyanın 6. büyük petrol, 4. en kaliteli doğal gazı üreten ülkesi olmasına rağmen çok fakirlik var ve dolayısı ile halk çok kızgın. "Siyah Altının Laneti" isimli kitap anlatıyor buraları, National Geographic'in bir yazarı tarafından kaleme alınmış. Nehrin kenarında nerede ise petrol akıyor, o kadar kirli, hemen yanında evler var, gaz borularının üzerinde yemek pişirenler, günlük kazançları yedi Dolar civarı.

**Çok büyük bir dürtü olması lazım sizi oralara götüren, kolay şeyler değil yaşadıklarınız, sefaletleri ve çoğu kez insanın insana yaptığı kötülükleri görmek.**

İlk başladığımda 3 safhası oldu benim için: karar verdin, gidiyorsun... İlk birkaç gün ben nereden geldim, nasıl düştüm buraya diye düşünüyorsun, sonra da ortama alışıyor ve tekrar geleceğim diyorsun. Yapılan yardımın yanı sıra edindiğim arkadaşlıklar da çok değerli. Toledo'daki bir Profesör şöyle demişti: "En yakın arkadaşın beraber zorluk çektiğindir".

#### Gücünüzü nereden alıyorsunuz, moral dışında bir kazanımınız var mı?

Sadece yapılan yardımın sizde bıraktığı haz var. Hangi ülkede olursanız olun, karşınıza bir hasta ya da yaralı geliyor; rengi renginize, dini dininize, lisanı lisanınıza uymuyor. İsmi söylüyorlar yarım saniye sonra unutuyorsunuz. Fakat ameliyat ettikten sonra, gözlerdeki takdir etme hissi vardır, onu görebiliyorsunuz.

## "Gözlerdeki şükran, ödül bu."



Yeni döndüğü misyonunun huzurlu yorgunluğu...

YENİ

# Mercedes-Benz B-Serisi

**C**ompact Sports Tourer segmentine yeni bir boyut getiren yeni Mercedes-Benz B-Serisi, bir önceki versiyonuna göre daha alçak olmasına rağmen yüksek koltuk pozisyonunu koruması ile her zamankinden daha fazla konfor, geniş iç hacim ve daha dinamik bir görünüm sunuyor. Eşsiz sürüş keyfi, bu sınıfta daha önce görülmemiş en yüksek güvenlik standartları, örnek teşkil eden düşük yakıt tüketimi ve CO<sub>2</sub> emisyonları ile yeni B-Serisi kompakt sınıfta yeniçağın müjdecisi konumunda.

Aracın dış tasarımın karakteristik hatları, tipik bir sports tourer olup, bir hatchback otomobil gibi etkileyici dinamik performans sunduğunu belli ediyor. Bir önceki modele göre 50 mm alçaltılan yüksekliği, aracın en çok göze çarpan özelliği oluyor. Araca binmeyi kolaylaştırmak amacıyla 86 mm azaltılan koltuk yüksekliği ve müşteri talepleri doğrultusunda, insan ergonomisine uygun olarak dikleştirilen oturma pozisyonu ile yeni B-Serisi segmentinin en geniş otomobilleri arasında yer alıyor. Ön ve arka genişliğini vurgulayan spor tasarım, dikkat çeken ızgaralar, yanlara doğru uzayan farlar, geniş arka cam, iki parçalı arka aydınlatma grubu, alçak yüklemeye eşliği ve geniş bagaj kapısı ile yeni B-Serisi, markanın kompakt segmentte premium özelliklerini bir kez daha gözler önüne seriyor.

Yeni Nesil B-Serisi, yeni dizel ve benzinli motorlar ayrıca yeni manuel ve otomatik şanzıman seçenekleri ile satışa sunuluyor. Yeni B-Serisi'nin tüm modellerinde yakıt tasarrufuna önemli katkıda bulunan ECO start/stop fonksiyonu standart olarak sunuluyor.

Yeni dört silindri benzinli motorlar, her ikisi de 1.6 litrelik motor hacimlerine sahip B180 BlueEfficiency ve B200 BlueEfficiency modelleri ile sunuluyor. **B180 BlueEfficiency**, 90kW/122 bg güç ve 200 Nm tork üretirken, 100 km'deki yakıt tüketimi ortalama 5,9'a kadar iniyor. **B200 BlueEfficiency** ise 115kW/156 bg güç ve 250 Nm tork üreten motoru ile 0'dan yüz km'ye sadece 8,6 sn'de çıkabiliyor. Yeni dört silindri dizel motorların her ikisi de 1.8 litrelik motor hacimlerine sahip B180 CDI BlueEfficiency ve B200 CDI BlueEfficiency modelleri ile su-





nuluyor. **B180 CDI BlueEfficiency**, 80 kW / 109 bg güç ve 250 Nm tork elde ediyor. **B200 CDI BlueEfficiency** ise 100 kW/136 bg güç ve 300 Nm tork üretiyor. Dizel motorlarda yakıt tüketimi 100 km'de ortalama 4,4 lt'ye kadar düşüyor.

Yeni Mercedes-Benz B-Serisi'nde sunulan diğer bir yeniliği ise tüm modellerin Türkiye paketlerinde standart olarak sunulacak olan **7G-DCT çift kavramalı şanzıman** oluşturuyor (Şubat 2012'den itibaren). Bu şanzıman, motor devrinin değişimine oldukça hızlı uyum sağlaması ile çekiş gücünde hiçbir kesinti olmadan vites değiştirebilirken, otomatik vitesin konforuyla manuel vitesin verimliliğini bir arada sunuyor. Alternatif olarak sunulan, kompakt hatlarla tasarlanan yeni 6 vitesli manuel şanzıman ise kolay vites değiştirme, düşük iç sürtünme ve hafif ağırlığı ile yeni Mercedes-Benz B-Serisi'nde sunulan diğer bir şanzıman çeşidini oluşturuyor.

Yeni Mercedes-Benz B-Serisi'nde sunulan EASY-VARIO-PLUS adlı isteğe bağlı sistem ile birlikte aracın iç alanı yeniden sade bir şekilde düzenlenebiliyor ve yer kaplayan öğelerin yerleri değiştirilebiliyor. Arka koltukların 140 mm'ye kadar ileri/geri ayarı yapılabiliyor. Böylece bagaj hacmi 488 lt'den 666 lt'ye kadar arttırılabiliyor.

Konfordan hiçbir şekilde ödün vermeyen ve dinamik bir performans sergileyen yeni nesil B-Serisi, kompakt otomobil segmentinde dünyada ilk olarak, adaptif "fren desteği" ile radar bazlı "çarpışma uyarı sistemi" ni de standart olarak sunuyor. "**Çarpışma Önleme Yardımcısı**" (**Collision Prevention Assist**), dikkati dağılan sürücüyü tanımlanmış engellere karşı uyararak için görsel ve işitsel bir uyarı vererek, en

uygun fren tepkisi için fren desteği hazırlıyor. Sürücü fren pedalına bastığı an başlayan bu ek güvenlik desteği, şu an piyasada olan sistemlerin aksine, sadece şehir trafiğindeki ufak hasarları en aza indirmeyi değil, sürücülerini tehlikeli trafik koşullarında da arkadan çarpmaya karşı korumayı hedefliyor.

#### Yeni B-Serisi'nde sunulan diğer güvenlik önlemleri ise şunları kapsıyor:

Uzun hüzmeli farları, trafik durumuna göre diğer araç sürücülerinin gözünü almayacak şekilde otomatik ayarlayan - **Otomatik uzun far yardımcısı (Adaptive Highbeam Assist)**

Dış aynalardaki kör noktaları tarayan ve uyararak - **Kör nokta yardımcısı (Blind Spot Assist)**

Aracın şerit içinde kalmasını denetleyen ve aktif müdahalede bulunan **Şerit takip yardımcısı (Lane Keeping Assist)**

Sürücünün yorgunluğunu tespit ederek uyararak - **Konsantrasyon kaybı yardımcısı (Attention Assist)**

**Hız limiti yardımcısı (Speed Limit Assist)**

Aracın kendi kendine park etmesini sağlayan - **Aktif park yardımcısı**  
7G-DCT ile standart olarak sunulan araç dururken **freni sürdürme işlevi (Brake Hold Function)**

**Yokuş kalkış desteği (Hill Hold Function)**

Geri görüş kamerası (Tüm modellerde Türkiye paketinde sunulacaktır)



Takip edilen araç ile aradaki mesafeyi sürekli koruyan, hatta trafik sıkıştığında otomatik olarak aracın dur/kalk yapmasını sağlayan **Distronic Plus**

Kompakt segmentte ilk kez bu otomobilde yer alan, olası kazayı algılayan ve yolcuları kazayı en hafif şekilde atlattırma hazırlayan **PRE-SAFE®** sistemi

Yeni Nesil B-Serisi'nde sunulan COMAND Online multimedya sistemi sürücülere internet erişimi de sunuyor. Bu sistem ile kullanıcılar araçları seyir halinde değilken istedikleri gibi internette sörf yapabilir veya sürüş sırasında kullanıma uygun, sayfaları hızlı yüklenen,

sade kullanıma sahip Mercedes-Benz Online hizmetlerini kolaylıkla kullanabilirler. Entegre uygulamalar arasında Google™ arama motoru, hava durumu ve Google Maps uygulamaları da yer alıyor.

Yeni Nesil B-Serisi'nde sunulan modüler "Enerji Alanı" konsepti ise, bu modelin alternatif sürüşlü versiyonlara uyumlu olacak şekilde tasarlandığını gösteriyor. Aracın gövdesindeki uygun ara yüzler ana zemin panelinin modifiye edilebilmesini ve alternatif sürüşlü versiyonlar için bir adım atılabilmesini sağlıyor. Arka koltuğun altındaki alanın bir kısmını kapsayan zemin altı bölme ise alternatif enerji akümülatörleri için alan sunuyor.

## Yeni Mercedes-Benz B-Serisi'nde sunulan motor seçenekleri ve teknik verileri:



B 180	Motor Hacmi cc	Motor Gücü kW/hp	Tork Nm/dev. dk.	0-100 km/h (s)	Azami Hız km/h	Yakıt Tüketimi l/100 km
Blue Efficiency B200	1595	90/122	200/1250 - 4000	10,4	190	5,9 - 6,2
Blue Efficiency B 180 CDI	1595	115/156	250/1250 - 4000	8,6	220	5,9 - 6,2
Blue Efficiency B200 CDI	1796	80/109	250/1400 - 2800	10,9	190	4,4 - 4,6
Blue Efficiency	1796	100/136	300/1600 - 3000	9,5	210	4,4 - 4,6

# Roksan Kunter

*Spor ekranının parlayan ismi Roksan Kunter, efsane basketbolcularımızdan Erman Kunter'in kızı olarak sporun içine doğmuş bir isim.*

*II. Abdülhamit'in kızı Ayşe Sultan'ın oğlu Osman Nami Osmanoğlu'nun torunu oluşu ise başka bir merak konusu. Bilmeyenler için ekleyelim; şimdilerde yeniden gündemde olan Hürrem Sultan da büyük büyük babaannesi! Zaten adı da Hürrem'in asıl adı Roksolan'dan geliyor.*

*Fransa'da iletişim okuyan Kunter, İstanbul'a döndüğünde radyo televizyon programcılığıyla devam etmiş eğitimine. Basketbolla yaşayan bir evin çocuğu olarak kendiliğinden başladığı bu spora on yılını vermiş. İki yıl Galatasaray A Takımı'nda, bir yıl da Fransa'da oynamış bu süre içinde. Aslında yapımcı olmak isterken kamera önünde bulmuş kendini ama yine spordan vazgeçmemiş!*

*Roksan Kunter, Osmanlı'dan basketbola merak ettiklerimizi yanıtladı.*

SÖYLEŞİ: MELTEM KERRAR  
FOTOĞRAFLAR: GARO MILOŞYAN





## “Bana Osmanlı'yı büyükannem anlattı.”

Uzun yıllar basketbol oynadınız, ardından spor spikerliği geldi. Ama herkes sizi “Osmanlı torunu” olarak tanıyıp, ilgi gösterdi. Nasıl bir duygu, kendinden önce geçmişinin gelmesi insanın?

Ekranla tanışmam ilk olarak Skytürk'te oldu. Mesleğe basketbol muhabirliği ile başladım, ardından “Basketbol Panorama” programının sunuculuğunu yaptım. O dönemlerde çok az insan Osmanlı torunu olduğumu biliyordu.

Dedemin cenazesi ile birlikte basın ailemin Osmanlı kökenli olduğumu öğrendi. Açıkçası ben kendimden önce geçmişimin geldiğini düşünmüyorum. Her şeyden önce yaptığım işle anılmak benim için çok önemli. Spor

# ARACI MERCEDES-BENZ ÜRETİYOR. BİZ ÇALIŞMASINI SAĞLIYORUZ.



**Shell Rimula**  
**DİNAMİK KORUMA**



camiasında, sporcu geçmişim, yaptığım basketbol programı ve tabii ki Erman Kunter'in kızı olmamdan dolayı zaten bilinen bir insandım. Yani aslında yaptığım işle hitap ettiğim kesim beni Osmanoğlu olarak tanımadı.

**Peki, çocukken, büyürken farkında mıydınız bu 'geçmişin'? Osmanlı Ailesi'nde Osmanlı'yı kim, nasıl anlattı, aktardı size?** Tabii ki farkındaydım ama çocukken böyle şeylerin pek önemi olmuyor. Bilinçli bir yaşa geldikten sonra birtakım şeyleri merak etmeye başlıyor insan. Ben bunları sorgulamaya başladığım yaşlarda özellikle büyükannem (dedem Osman Nami Osmanoğlu'nun eşi) bana merak ettiğim her şeyi aktardı.

**Tarihe meraklı mısınız? Osmanlı'ya dair metinleri okurken "büyük dedelerinizi" düşünüp farklı bir duygusallığa kapıldığınız olur mu?**

Tarihe meraklıyım evet. Elbette o metinleri okurken etkilendim, onlar ailemi hayal etmeme yardımcı oluyor aslında. Özellikle dedemin annesi Ayşe Sultan ile ilgili okuduğum şeyler beni çok etkiliyor...

**Aynı zamanda, şimdi Fransa'da koçlukta büyük başarılarla imza atan, Türk basketbolunun önemli isimlerinden Erman Kunter'in kızısunuz. Sporcu bir babaya sahip olunca nasıl bir çocukluk geçiriyor insan?**

Çok küçük yaşımdan beri profesyonel bir sporcu gibi yetiştim diyebilirim. Beslenmem, uyku düzenim, hayat tarzım, hep basketbolu bırakana kadar bu şekilde oldu.

**Basketbol oynamanızı babanız mı istedi yoksa bir öykünme olarak mı başladı spor hayatınız?**

Babam çok istedi ama zaten basketbol bizim evimizde yemek içmek gibiydi. Hayatımızda her an basketbol vardı. O yüzden bir zorlama ya da talep olmadan kendiliğimden başladım ben de oynamaya. O kadar küçüktüm ki, basketbol topunu ilk elime aldığım günü hatırlamıyorum bile...

**Basketbol dışında başka sporlarla da uğraştınız mı? İş hayatına girdikten sonra da vakit buluyor musunuz spor yapmaya?**

Atletizm yaptım ve yüzdüm ama sonrasında basketbol oynamayı daha çok sevdiğim için basketbola yöneldim. Sporu çok seviyorum ve hayatımda her zaman olacağını düşünüyorum. İş hayatı ne kadar yoğun olsa da spor yapmamı engellemiyor. Bir spor salonuna üyeyim ve her fırsat bulduğumda gidiyorum.

**Spikerlikte de sporu seçmeniz tesadüf mü?**



Aslında spor spikerliğini seçmemin en büyük sebebi hiç bir zaman spordan kopmak istememek.

**Oyunculuk dersleri alıyorsunuz, ileriye yönelik planlarınızda dizi ya da sinema var mı?**

Oyunculuk dersleri aldım evet, önüme iyi bir proje gelirse neden olmasın diye düşünüyorum.



## Güçlü olanlar kazanır.

İnşaat işi güçlü olmayı gerektirir. Maden ocakları, dağ başındaki hafriyat işleri, tonlarca kum, çakıl, taş, hazır beton, kayalar, aşılması zor rampalar. Aradığınız gücü, performansı, konforu ve çok daha fazlasını Axor İnşaat kamyonlarında bulacaksınız.



Mercedes-Benz

**Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi**  
Mengerler İstanbul/Davutpaşa Yılanlı Ayazma Sk. No:12 Davutpaşa, Topkapı İstanbul Telefon (0212) 484 33 00 Fax (0212) 481 80 16, Mengerler Adana/Seyhan Yeşil Oba Mah. 7.Sk. No:42-01100 Telefon (0322) 429 52 52 Faks (0322) 429 33 30, Mengerler Adana/Yüreğir Ceyhan Yolu üzeri 5.Km. Polis Okulu Karşısı - 01310 Telefon (0322) 346 25 00-02, 346 06 16 Faks (0322) 346 05 54, Mengerler Ankara/Yenimahalle Uğur Mumcu Mah. Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No: 314 Telefon(0312) 252 70 80 Faks (0312) 252 70 90, Mengerler Bursa Panayır Mah. Yeni Yalova Cad. No:438-16375 Osmangazi Telefon (0224) 211 74 15 Faks (0224) 211 74 05, Mengerler İzmir/Egemen Aydın Yolu 15. Km. Akçay Cad. 698 Sk. No:4 Gazimur Telefon (0232) 251 21 11 Faks (0232) 251 84 04, Mengerler Kocaeli Emek Mah. No:66 Uzunçiftlik - Karlıtepe Telefon (0262) 371 32 57 Faks (0262) 371 24 61, Mengerler Muğla/Milas Milas - İzmir Yolu 5 Km. - 48200 Telefon (0252) 513 79 30 Faks (0252) 513 79 40 Mengerler Samsun/Tekkeköy Cumhuriyet Mah. Samsun-Ordu Cad. No:142 - 55300 Telefon (0362) 256 21 00 (6 hat) Faks (0362) 256 22 01, Mengerler Sivas Gültepe Mah. E 23 Karayolu Üzeri 4 Eylül San. Sit. No:3 Telefon (0346) 226 17 87 Faks (0346) 226 14 20, Mengerler Tekirdağ/Çorlu İstanbul Devlet Yolu Üzeri Önerler Kavşağı - 59861 Telefon (0282) 685 48 31 Faks (0282) 685 48 41



280.000 m2 deniz alanı üzerinde dünyanın en büyük Boat Show'u Fort Lauderdale, Florida'da Ekim ayı sonunda yapıldı. Mengerler Lifestyle olarak Show'daydık.

**S**el basacak kadar yağın yağmur, kriz'le uğraşın sektörün neşesini kaçırdık, alım yapmak için gelenler son yılların en iyi fırsatını yakaladı. Sizin için 12 yıldır Amerika'da tüm dünya üreticileri ile başabaş rekabet eden Türk Vicem Yacht Amerika Başkanı Dirk Boehmer, fuarın en sükse yapan yıldızı Shooting Star'ın CEO'su Henry Kierkegaard, sektörün eski kurtlarından Bob Keige ve Kent Chamberlain, ile milyarlarca Dolarlık pazarı konuştuk. Dünya yat endüstrisinde en büyük oyuncular arasında yer alan Frazer Yacht'ın Ticari Müdürü Luc Kahldoun sorularımızı cevapladı.

SÖYLEŞİLER: M. FARUK SİLE  
FOTOĞRAFLAR: AYŞEN GÜREL SİLE/M. FARUK SİLE  
HAVA FOTOĞRAFI: FOREST JOHNSON





Bob McKeage ve eşi Joanne, Golden Retriever köpekleri ile salonlarında.

**Bob McKeage ve eşi Joanne'i Fort Lauderdale Florida'daki evlerinde ziyaret ettik. 22 yıldır 80 ft üzeri (24 m) mega yatların satışı ile ilgileniyor. Çalıştığı Merle Wood & Associates 2011 yılında 1 milyar Dolar'ı aşan cirosu ile dünyanın en büyükleri arasında yer alıyor.**

**Bob bizi evine davet ederek bu röportajı daha da özel kıldığın için teşekkür ederiz. Bize mesleğe girişini ve dünya mega yat endüstrisini kısaca anlatır mısın ?**  
Güney New York'ta büyüdüm. Babam Fortune 500 şirketlerinden birinde üst düzey yöneticiydi. Liseyi bitirdikten sonra o zaman ki usule göre askerliğimi yapmak üzere İtalya'ya gittim. Döndüğümde New York Columbia Üniversitesi'ne girdim. Mezuniyetimden sonra ilk işim müzik endüstrisinde oldu. Az önce size gösterdiğim resim o yılların dünyayı sarsan müzik grubu Beatles'a "I want to hold your hand" adlı single'ları için ilk altın plaklarını verdiğim günün hatırasıdır. Sonrasında 20 yıl yönetim danışmanlığı alanında hizmet verdim. Geldiğim noktada

Kanadalı bir şirketin başkanı olmuştum. Şirkette yağmur yağdıran "Rain Maker" kişi bendim.

**Sizi hala "Rain Maker" olarak görebilir miyiz?**  
Evet benim hayatım genelinde hep satışla geçti. Yirmi yıl çok seyahatli geçen kariyerimi, en üst noktada bırakarak vergiler yönünden de cazip olan Florida'ya yerleştim. 1985 yılbaşını bu şekilde Florida'da geçirdim. Açıkçası ayrıldığım şirkette hisseleri olan, New York'taki apartmanını kiraya vermiş, 40 yaşlarında genç bir emekli olmuştum. Her ne kadar tenis oynasam, o güne kadar hep teknelerle ilişkili olmuş olsam da 9 ay sonra sıkılmaya başladım. O aralar Show Boats Dergisi'nin kurucusu olan arkadaşım Less Albarly, beni yat endüstrisine girmem konusunda yönlendirdi. Onun tavsiyesi 80 ft üzerindeki teknelerle ilgilenmem oldu. Less: "Belki ilk bir kaç yıl sektörü öğrenmekle geçer, ama senin çevren bu iş için çok uygun" dedi. Yeni kariyerim bu şekilde başladı. İlk müşterim Gulfstream jetlerinin sahibiydi. Kendisine 114 ft bir yat sattım.

**Şu anda çalıştığınız Merle Wood & Associates, 1 milyar Dolar'a ulaşan satışları ile dünyanın en büyükleri arasında yer alıyor.**



Bob McKeage ve Beatles.

Evet, Merle Wood büyük yat satışı konusunda dünyanın lider bir firması ve her geçen gün daha büyük yatlar satarak bu durumlarını daha da güçlendiriyorlar. Ben bu yıl içinde 3 büyük yat sattım. Bu oyunun en üst noktası da sanırım

budur. Bir yat broker bir yılda en fazla 3-4 yat satabilir. Benim yaşma gelmiş birisi normal şartlarda emekli olur. Ama benim birikimim ve mesleğim gereği yaşam tarzım bir ömür mesleğimi yapacağımı gösteriyor. Eşim Joanne'la birlikte tüm dünyayı dolaşıyor ve Boat Show'lara gidiyoruz.

**Yeni İtalya'dan geldiniz.**

Evet Monaco Boat Show'daydık. Sonra bir hafta Tuscany'de eşimle tatil yaptık. Genellikle yılımızın 6 - 8 haftası çok büyük yatların üzerinde geçiyor. Bir yatı sattıktan sonra, yat sahibine en son, eşimin ve benim çok iyi misafirler olduğumuzu söylüyorum. Kurulan yakın dostluklar, bizlere böyle keyifli bir yaşam tarzı sunuyor diyebilirim.

**Bildiğin gibi Türkiye, Amerika ve İtalya'dan sonra mega yat üretiminde dünyada dördüncü sırada yer alıyor. Senin Türkiye ile çalışmaların oldu mu ?**

Evet, ben Türkiye'de üretilmiş 55 mt. bir yatı 2011 Ocak ayında sattım. Proteksan yapımı 2006 model Talisman adlı yatı Tayland'lı bir iş adamı aldı. Kendisini Monaco Show'da gördüm, çok memnundu. Yatı Pukhet'e götürmüştü kışı geçirmek için. Çoğu büyük yat sahibinin tercih ettiği gibi, o da kullanmadığı zamanlarda kiralamak üzere Talisman'ı Akdenize getirmeye karar vermişti. Yaklaşık 12 ila 14 haftalık bir kiralama bedeli teknenin yıllık masraflarını karşılamak için yeterli olmaktadır.

**Yat almak için yola çıkmış birisine önerilerin neler olur ?**

Önce ne stil bir tekne aradığını tam olarak bulmaya çalışırım. Hızlı bir yat mı istiyor, uzun yol seyir edebileceği mi? Ne boyutlarda bir tekne düşünüyor? Kaç kabine ihtiyacı var? Yatın dekorasyonunu modern mi, klasik mi istiyor? Tabii hepsinden önemlisi bütçesi nedir? Bunları belirledikten sonra araştırmama başlarım. Ve ona kriterlerine uygun yatardan oluşan bir portfolyo hazırlarım. Sonuç olarak tekne almak isteyen bir müşterinin doğru bir broker'la çalışmasını öneririm.

**Sizin Türkiye'den müşteriniz oldu mu?**

Evet benim telekomünikasyon endüstrisinde olan, İstanbullu bir müşterim oldu. Kendisi-

nin California'da da bir evi vardı. Ama ismini vermem uygun olmaz.



**Joanne'in güzel kahvelerini yudumlarken bize Mercedes-Benz'e olan tutkundan bahsetmiştin. Kaç yıldır Mercedes kullanıyorsun bu tutku nereden geliyor?**

Belki inanmayacaksın ama 37 yıldır Mercedes kullanıyorum. İlk Mercedes'im 450SL'di. 1973 yılında sıfır kilometrede 14.000 Dolara almıştım. Şimdiki 550 CL'im ise bir kaç ay önce 125.000 Dolara aldım. Eşim de benim gibi Mercedes kullanıyor. Mercedes güvenilir bir araç, benim için öncelikli olmasa da tabii ki prestij tarafı da var. Bakın son arabamı almadan önce bir değişiklik yapmak istedim. Ve Bentley'in showroom'una gittim GTS Convertable'ı yakından inceledim. Beğendim de. Ama bir türlü karar veremiyordum. Ev alışverişimi yapmaya Whole Foods'a giderim. Tam o aralar yine bir gün alışverişten çıktığımda bir de ne göreyim, almayı düşündüğüm Bentley ile Mercedes, hem de istediğim renklerde yanyana park etmiş duruyorlar. Yaklaşık 15 dakika başlarından ayrılmadan en ince detayına kadar inceledim. Ve kararımı orada Mercedes olarak verdim. Mercedes'in çizgileri bana çok daha maskülen ve güçlü gözüktü. Bentley GTS daha çok kadınlar için gibi geldi bana.



**Mega Yat satışı ve kiralaması alanında çalışan Chamberlain Yacht's firmasının CEO'su Kent Chamberlain'i, Fort Lauderdale ofisinde ziyaret ettik. Ofisine gittiğimizde kendisine daha önce göndermiş olduğumuz Mengerler Lifestyle Dergisi'ni incelerken bulduk. Biz daha hiçbir şey söylemeden Kent söze başladı:**

Derginize bakıyordum. Fotoğrafların kalitesi, özellikle bu kadar spesifik ve nezih bir okuyucu ile bulaşacak bir dergi için son derece başarılı buldum. Sorularınızı cevaplamaya hazırım.

**Beğendiğinize memnun olduk. Takdirinize teşekkür ederiz. Biliyoruz ki mega yat endüstrisinde uzun yıllardır çalışmaktasınız. Bize biraz kendinizden, sektörün dinamiklerinden ve özellikle son yıllarda sektördeki daralmadan bahsedebilir misiniz?**

Ben 16 yıldır Florida'dayım. Bu lokasyona 10 yıl önce geçtik. Ondan öncesinde de San Diego'da 16 sene bu işi yaptım. Son yıllarda ki global krizle birlikte yerimizi tutmak için günün şartlarına göre, verimliliğimizi artırma ve masraflarımızı azaltma yönünde çalışmalarımıza ağırlık veriyoruz. Kriz öncesi reklam bütçemiz yarım milyon dolardı. Çok şık broşürler hazırlıyor ve yoğun reklam veriyorduk. Şimdi sizin de bildiğiniz gibi interneti pazarlama faaliyetlerimizde çok daha yoğun kullanıyoruz. El değiştiren tekne piyasasında uzun yıllar müşterimiz olan alıcılar şimdi beklemeler. Paralarını harcamadıkları bir dönemde. Yeni imal edilen teknelere gelince, dışa-



Kent Chembarlain, son mega yat projesini anlatırken.

rıda hala çok miktarda para var. Bu paralara sahip olanlar dilediklerini alarak yaşamlarına devam ediyorlar. Belki eskisine göre biraz daha temkinli davranıyorlar ama hala tekne imal edenlere sıfır tekne siparişleri azalmış olsa da geliyor.

#### Eski güzel günler dediğiniz endüstrinin üst noktaya ulaştığı dönemler ne zamandı?

Diyebilirim ki 2007'e kadar pazar giderek büyüyüdü. 2007 ise sektörün zirveye ulaştığı yıldır. Müşteriler önce çeki yazıyorlar, kaç tane sıfır koyacaklarına daha sonra karar veriyorlardı.

#### Kriz dünya pazarlarını aynı şekilde mi etkiledi? Yükselen pazarlar hangileri?

Rusya, Brezilya ve Venezüella, özellikle Çin, Taiwan, Hong Kong gibi ülkeler yükselen pazarların arasındalar.

#### Üretim noktaları açısından değişim oldu mu?

Basit söylemem gerekirse bazıları pazardan çıktılar, kayboldular. Bazıları yeni noktalara, mesela iş gücünün ucuz olması nedeni ile Çin'e gittiler. Bundan 15 sene önce Çin'de üretilen bir yatın müşteri bulacağını düşünmek mümkün değildi. Belki biraz Hong Kong olabilir. Bugün Çin'de üretilmiş bir tekne-

nin satılabilirliği konuşulur oldu. Son yıllarda kaliteli mega yat üretiminde ön plana çıkan Türkiye, büyük gelişme gösterdi.

#### Türkiye, yat satın almak isteyenler olarak da sizin için gelişen bir pazar mı?

Kesinlikle. Türk alıcılar, 2-3 hafta önce Monako'daydım, oradaydılar. Şimdi Fort Lauderdale'de dünyanın en büyük fuarı var geleceklerdir. Ama Çin, Brezilya Venezüella gibi önde gittiklerini söylemek mümkün değil.

#### Siz satış olduğu kadar kiralama da yapıyorsunuz. Müşteri profili açısından farklılıkları nelerdir?

Mega yat alacak müşteriler doğrudan bizi bulular. Ama kiralamak isteyen bir müşteri genellikle kendi yerel broker'ları ile ilişkiye geçmeyi tercih eder. Nasıl ki Amerikalı bir müşteri Türkiye sahillerinde yat kiralamak istediğinde bize gelirse, bir Türk müşteride Türkiye'deki broker'a giderek Amerika'da yat kiralamak istediğini belirtir. Satış işlemi çok daha yüksek rakamları konu aldığı için, satın alacak kişi en az aracından geçerek en uygun fiyatı almaya çalışır. Kiralama ise genellikle kiralayacak olanın eşinin organize ettiği bir prosedir. Bu aşamada da eşi kendisini daha

rahat hissettiği, güvendiği bir broker'ı kendi ülkesinde daha kolay bulur.

#### Sizin renkli iş hayatınızda unutamadığınız bir hatıranız var mı?

Tabii dinleyenleri heyecanlandıran oldukça hikayem var. Ama benim yat endüstrisinde geçen bunca süre içerisinde unutamadığım bir anımı sizinle paylaşayım. Paradise Island'da Atlantis Otel Hurricane Hall'da "International Yacht and Jet Show"u düzenlediğim yıllardan kalma bir anı bu. Show sırasında Gazino Menajeri Rodney Colbrook'dan bir telefon geldi. Kumaranhaneyde oynamakta olan önemli müşterilerinden birisinin Show'a gelmek istediğini söyledi. İlk Show'umun ilk gününde gelen bu müşterinin bir yat almaya ne kadar yakın olduğunu bilmeden 8 kişilik gurubu teknelerden ilkinde kadar götürdüm. Diğer müşterilerimi de ihmal etmemek için kendilerine bir telsiz verdim ve Show'u gezmelerini, bir ihtiyaçları olursa telsizden bana ulaşmalarını söyledim. Yaklaşık bir buçuk saat sonra Ronie aradı, bazı tekneleri görmüştü. 108ft'lik Lady Shela'ya odaklanmıştı. Ciddileşen talebi doğru yönlendirmek için kendisine nasıl bir tekne aradığını sorduğumda, ailece değerlendirmek istediği ve tarif ettiği ihtiyaçlara daha uygun olduğunu düşündüğüm bir başka tekneyi de göstermek istediğimi söyledim. Birlikte John Staluppi'nin 118ft'lik Dubai'de Golf Craft tarafından imal edilmiş "Millennium" yatına geldik. Elektrikli kapılar açılıp da, yatın salonuna girdiğimizde şöyle bir etrafına baktı ve: "Bu yatı alacağım" dedi. "Ronnie yapma daha fiyatını bilmiyorsun gezmedin bile" dediğimde: "Peki kaç para?" diye sordu. "7,9" dedim. "Ben 6,5 veririm". "Tamam ama daha tekneyi dolaşmadın bile gel dolaş" dediyse de: "Gerek yok alacağım" diye cevapladı. Bu iri yapılı İskoçyalı siyahi adam beni şaşırtmaya devam ediyordu. Zorla da olsa yatı kendisine gezdirdim. Her köşede tamam çok güzel beğendim diyor ve bir an önce satış işlemine geçmek istiyordu. "Beni sahipleri ile buluştur" dedi. Staluppi ile saat 5 için sözleştik. Ortağı John Rosatti ile birlikte geldiler. Biraz da size "Millennium" teknesinin sahiplerinden bahsetmek isterim. İkili 170ft'lik 70 Knot giden "World is not enough" (Dünya yeterli değil) isimli yatın da sahipleridir. Dünyanın en iddialı yatlarının çoğuna sahip olmuşlardır. James Bond filmlerinde kullanılan tekneler hep onların tekne-

leridir. Otomotiv endüstrisinde başarılı olan ikilinin ilk defa kendileri için imal ettikleri bu yatın pazarlığı büyük bir masa etrafında oturan taraflar arasında uzun uzadıya yapıldı. Staluppi ve Rosatti: "Son noktamız 7 milyon Dolardır. O da ancak şimdi bugün burada depozitoyu verirsen" dediler. Müşterim Ronnie 6,7 milyona çıkmıştı. Aralarında 300.000 Dolar fark kaldı. Ronnie az önce gazinodan gelmiş yat sahipleri: "Fark için kumar oynamaya var mısınız?" diye sordu. Hepimiz şaşkın şaşkın birbirimize baktık. Kısa bir sessizlikten sonra: "Neden olmasın aklında ne var?" cevabı geldi. Cevap en basit kumardı: "Yazı tura atacağız" dedi. Taraflar razı geldiler ve para havadayken yazı diyen müşterim bahsi kaybetti. "Millennium" yatı 7 milyon Dolara müşterimin oldu.

#### Avustralya'da çok sahipli yat satışlarında başarılı çalışmalar yapan Mark Cairney ile Fort Lauderdale Boatshow'da konuştuk, bize şirketini tanıttı.



Mark Cairney, Faruk Sile ile konuşurken.

Benim birikimim devre mülk satışlarından geliyor. Yeni Zellanda'da devre mülk satıyordum. Tekne satma işine girişim bu devre mülk satışının uzantısı olarak gelişti. Pazarlama taktiği olarak devre mülk satışının içine bir de tekne ilave ettik. Ve satışlarımız tahminimizin çok üzerinde artış gösterdi. Bu fikirden hareketle 30 ft'lik küçük teknelerle başlayan deneyimimiz, talebin yönlendirmesi ile 50 ft ve üzerine doğru hızla tırmandı. Bugün Amerika'da pazarladığımız en ufak tekne 48 ft. Ve görüyoruz ki burada da talep giderek daha büyüğüne yöneliyor.

Sizin rakipleriniz charter şirketleri değil mi?

Evet. 20 milyon Dolarlık bir tekneye sahip olmak yılda 2 milyon Dolar da bakım ve kullanım giderlerini karşılamak zorunda olmak demek. Bu nedenle kiralamak ve sonrasında tekneyi unutmak çok akıllı bir çözüm olarak görülüyor. Ancak bir başka bakışlada o tatilden geriye kalan hoş anılar ve fotoğraflar oluyor. Lüks bir otelde şık bir tatil geçirmek gibi. Bölüşümlü sahip olduğunuz zaman siz sahip olduğunuz şirket aracılığı ile o teknenin belirli bir yüzdesine gerçek anlamda sahip oluyorsunuz. Satabileceğiniz, devredebileceğiniz bir kıymet olarak sizin oluyor. Diğer taraftan yacht sahipleri, yatlarını charter'a vermek istemiyorlar, çünkü kiralanana bir mülk hiçbir zaman sahip olunan kadar özenle bakılmıyor. Ve çok daha kısa sürede ilk günkü yeniliği kayboluyor. Bu anlamda da bölüşümlü sahip olduğunuz tekne her zaman daha şık ve bakımlı olarak yaşanıyor değerini koruyor.

#### Sizin programınızı önce küçük sayılabilecek 40 feet'lik bir tekne için bize detaylandırır mısınız?

Tabii. Diyelim ki 40 feet bir tekne alacaksınız. Yaklaşık değeri 500.000 Dolar civarında olacaktır. Oysa 100 feet'lik bir yatı kullanabileceğiniz makul süre 27 gündür, ki bu %10 hissenin karşılığıdır.

#### Peki bölüşüm süreleri neye göre yapılacak?

Her dört ayda bir 9 günlük seçim yapacaksınız. Dünyada yapılan çok sayıda araştırma bir yat sahibinin yıllık ortalama teknesini kullandığı sürenin 15 ila 18 gün arasında değiştiğini gösteriyor.

#### Mark, şirket merkezini Amerika'ya taşıdın. Avrupa'da, Türkiye'de ofisleriniz yok, ancak 2012 yılı için özellikle Türkiye'yi hedeflediğinizi söylüyorsunuz, nasıl bir iş planının var?

Bu yıl tanıtımı yapılacak şirketimiz "Global Boating Vessel Exchange" tüm dünyada %10 hisselerle tekne satıyor olacak. Siz Fort Lauderdale'de bir tekne aldınız ama önümüzdeki dönem Avrupa'da benzer bir teknede kendiniz için 9 günlük dönem ayırabileceksiniz. Bu manada biz her yerdediz. Türkiye'de iş ortağımız olacak firmanın arayışı içerisindeyiz.

Teşekkür ederiz. Dergimizi okuyanlar arasından sizinle iletişime geçenler olacaktır.

**Amerika pazarına, Türkiye'de üretilmiş yatlar satan VICEM USA şirketinin Başkanı Dirk M. Boehmer ile, Fort Lauderdale'de Intercoastal üzerindeki ofislerinin iskelesine bağlanmış, "Vintage Line Classic 58" yatında sohbet ettik. Kendisine Kuzeydoğu Karadeniz'de Vice isimli sahil kasabasından ismini alan ve güçlü Amerikalı şirketlerle başa baş rekabet eden "VICEM YACHTS"ı anlatmasını rica ettik.**



Dirk M. Boehmer ile Vicem Classic'te.

On yıl önce, Amerika Birleşik Devletleri, şimdi de olduğu gibi dünyanın en önemli yat pazarıydı. "VICEM Yacht"ları özellikle Amerikalı müşterinin zevkine çok uygun tasarlanmışlardı. Sebahattin Hafızoğlu bu sektörün, en önemli merkezi olan Fort Lauderdale'i bu bilinçle seçti. "VICEM Yacht"larının müşterileri, genellikle iyi araştıran, kaliteyi oluşturan detayların bilincinde sofistike müşterilerdir. Yatlarımız lamine ahşap işçiliği, yüksek kalitesi ve bilinen sağlamlığı ile Amerikalı müşterilerin beğenisini kazandı. Böyle bir tekneyi Amerika'da üretmeye kalksanız işçilik giderleri nedeni ile pazarlanamaz fiyatlara ulaşır. Ama VICEM rekabete uygun fiyatları ile yüksek kaliteyi teklif etme avantajına sahip. Bu bizim en önemli avantajımız.

#### Tüm dünyanın içine düştüğü ekonomik kriz sizi ne şekilde etkiledi? Ne gibi önlemler aldınız?

Bu krizi kolay atlatmak gibi bir yol olduğunu düşünmüyorum. Sektördeki tüm rakiplerimiz gibi biz de masraf kalemlerimizi gözden geçiriyoruz. Tasarruf tedbirlerimizi artırıyoruz. Bünyemizde kurduğumuz yeni departmanımızla, kullanılmış tekne satışında da faaliyet göstermeye başladık. Bu bizim satış cazibemizi artırıcı bir faktöre dönüşüyor. Ayrıca pa-



Dirk M. Boehmer ile Vicem Classic'in kaptan köşkünde.



Vicem'in yeni tasarlanan mega yatı.



Sebahattin Hafızoğlu, ünlü basketbolcu Hidayet Türkoğlu ile Vicem'in yüksek tavanlı "Vintage Line" yatının tanıtımını yaparken.



Vicem "Vulcan 46"

zararımızı genişletmek üzere Amerika'nın Kuzeybatı sahilinde de satış ağıımızı güçlendirmeyi projeliyoruz. Uluslararası Boat Show'lar bizim yeni pazarlara ulaşmamız için çok önemli. Bu nedenledir ki, Sebahattin Hafızoğlu bugüne kadar tüm önemli Boat Show'larda yer alarak VICEM markasının güvenilirliğini ve devamlılığını oluşturdu. Son olarak 72 feet bir teknemizi Abu Dabi'ye sattık. Bir ülkede ilk tekneyi satmak en zor iştir. Tohum ekmek gibidir.

**İçinde bulunduğumuz bu teknenin Amerikalılar tarafından en çok**

**tercih edilen tekneniz olmasının sebepleri nelerdir?**

Boyut olarak özellikle istenmedikçe kaptan gerektirmiyor. Konforlu bir yaşam alanı sağlıyor. Standart donanımı ile 22 Knot hızda rahat seyir olanağı tanıyor. Maksimum hızı 28 Knot, yine rahat, yormuyor. Tasarımı daha önce de söylediğim gibi Amerikan pazarında büyük beğeni sağlıyor. Amerikalı zevkine hitap ediyor. Bir müşterim "BAKTIRAN VICEM" anlamına da gelebilecek "VICEM HEAD TURN" diye tanınıyor. Limana girerken bakıldığını hissediyorsunuz. Çünkü çok şık, çok özgün bir stili var. Elegan, sanırım doğru kelime.



Vicem "Vintage Line" yatlar.

**Peki VICEM YACHT'ları için krizden en az etkilenen ülkeler arasında yer alan Türkiye'yi nasıl görüyorsunuz? Sizce Türk marinalarında da dönüp bakacaklar mı?**

Ben Türk insanını oldukça tanıdım. VICEM'den önce de çok defa Türkiye'ye gelmişim. Siz Türklerde genelde yabancı markalara karşı daha iştahlı bir bakış var. Tavsiyem dünyada mega yat üretiminde 3. sırayı zorlayan bu endüstrinin mimarları ne yapmışlar biraz daha yakından baksınlar. Yapılanları gördükleri zaman gururlanacaklarına eminim.

**Son olarak patronunuzu bize bir iki kelime ile anlatabilir misiniz? Türkiye ile iş yapmaktan mutlu musunuz?**

Teknelerine tutku ile bağlı. Bu nedenle onun VICE'si yani VICEM. Lamine ahşap tekne imalatında çok tecrübeli ve çok gururlu. Ben kendisinden çok şey öğrendim. Bir patron olarak son derece cesaretli, yürekli risk almaktan çekinmeyen bir kişilik. İsteklerinin gerçekleştirilmesi için, önden onun yapması gereken bir şey olursa, fazlası ile yapan bir patronur. Türkiye ile iş yapmaktan tabii ki çok mutluyum. Böyle bir mutfak dünyanın başka hiçbir yerinde yok. Her gün Adana Kebap yiyebilirim.

**Henry Kierkegaard ile söyleşimize onun kısa bir açıklaması ile başladık: "Mengerler Dergisinden geldiğinize göre siz hiç sormadan söyleyeyim; iki yeni Mercedes-Benz'im var. Biri C350 CDI diğeri B200 CDI, ikisinden de son derece memnunum."**



"Danish Yacht" CEO'su Henry Kierkegaard

**Sizin gibi bir Mercedes hayranının, hayranlık uyandıran "Shooting Star" yatını gerek Fisher Island'da sadece 10 mega yat için yapılan özel davette, hem de Fort Lauderdale Boat Show'da gerçek bir yıldız yapan özellik 125 feet'lik boyuna rağmen 48 Knot hıza ulaşabilmesi mi? Yoksa yıldızlaşmasının altında başka nedenler de var mı?**

Bence performans sadece önemli elemanlardan sadece biri ama haklısınız 125 feet boyunda bir mega yatın 48 Knot (88,8 km/saat) hıza ulaştığını duyanların gözleri açık kalıyor. Sanırım çeşitli alanlarda cesaretli uygulamaların bir bileşimi doğru cevap olur. Dış tasarım, geniş omuzlu, güçlü bir görünüm verirken aynı zamanda özgün ve elegan durabiliyor. Espen Oino'nun kusursuz fantastik çizgileri ve bizim onun her istediğini eksiksiz yapma arzumuz sonucunda, dev bir sunroof yapmaktan, bütün tekneyi hafif ve güçlü kılmak için tümünde karbon fiber kullanmaya kadar götüren alışılmadık bir sürecin sonucudur. İç dekorasyonunda çok yenilikçi ve cesaretli hatlar görebilirsiniz. Dik açılar, düz

hatlar devamında yuvarlak dönüşlere rastlayabiliyorsunuz. Teknenin en belirgin farklılığı doğal ışığın bolluğu. En alt kabinlerde bile tavan aydınlatmaları ve mekanda kullanılan yumuşak, kibar renkler, sizi huzurlu, ferah hissettirecek şekilde ele alınmış. Mürettebat odalarında bile, kendinizi tekne sahibinin odasında sanabilirsiniz. Tüm detaylara kadar böyle ince bir zevkle döşenmiş olmasının yanı sıra, sizi denizde emniyetli ve rahat ettirecek şekilde fonksiyonel olarak tasarlanmıştır. Tekne sahibine ve misafirlerine hissettirmek istediğimiz dış mekanın, içerisi ile bütünleşmiş hissini vermesini sağlamak. Son büyük özellik ise, tabii ki performansı, yüksek hızda yaşanan sürüş keyfi ve neşesi. Full speed giderken bile içeride sessiz ve huzurlu bir ortamsınız. Sürat, misafirlerimizin uzun uzun planlama yapmadan bir noktadan diğerine hızla ulaşmasına olanak tanıyor. Monaco'da uyanıp kahvaltı ve öğle yemeğini Porto Cervo'da yapmak istemeniz mümkün.



Dev sunroof ile tasarım ödülü alan "Shooting Star 62"yi denerken.



"Shooting Star"dan detaylar.

**Sizin Türkiye'yi ve Türkleri yakından tanıdığınızı biliyoruz. Sizce Türkiye, "Shooting Star" için iyi bir pazar olarak görülebilir mi?**

Hassas bir konuya değindiniz. Ben 7 yıl ülkemden uzakta yaşadım. Bu sürenin 3 yılı hiç şüphesiz favorim olan Türkiye'ydi. Ben bir yelkenciyim. 1991 yılında ilk kez geldiğim Göçek'e aşık oldum. Bu aşk hala hiç eksilmeden sürüyor. Türk yapımı yelkenlim uzun yıllar Göçek'te kaldı. Akdeniz'in en güzel sularına sahip bir ülkeniz var. Muhteşem marinalarınız, yüksek kalitede sunulan servisle çok sayıda charter teknesinin veya yat sahibinin vazgeçemeyeceği bir destinasyon Türkiye. Bana sorsanız "Shooting Star" Türk sularında kendisini evinde hissedecektir. Benim tecrübeme göre, çok sayıda Türk müşteri, kendi doğallarında olanla, "Shooting Star"ın gücünü, estetik güzellik ve cesaretli özgünlüğünü birleştirecek ve kendilerine çok yakın hissedeceklerdir.

**Danish Yacht'ın yakında "Shooting Star"dan daha büyük ve daha hızlı bir model çıkaracağını biliyoruz. Dünyada gelişen talep mi bu doğrultuda yoksa spesifik bir müşterinizin fantazi bir siparişi mi?**

"Daha büyük" bizim hedefimiz olamaz. Cesaret etmek belki daha doğru bir ifade olur. "Aerocruiser"ı, "Shooting Star"a benzer bir şekilde tasarladık. Motor konfigürasyonu 65 Knot (120 km/saat) hız yapacak şekilde belirlendi. Evet, güç, fonksiyon ve zerafetin birlikte sunulduğu tekneleirimizi isteyen müşterilerimiz var. Ürettiğimiz hertekne özgün ve müşterinin istekleri doğrultusunda sipariş üzerine yapılacaktır.

**Türkiye'de olduğunuz sürelerde sahillerimiz ve marinalarımız adına sizi en çok etkileyen şeyler nelerdi?**

Misafirperverliği anlatmak isterim. Boş gibi gözüken küçük bir koya bile girdiğinizde her zaman size sıcak bir ev yemeği ikram edecek birisine rastlıyorsunuz. Gecelediğiniz sahillerde ulaşabileceğiniz kadar yakın duran yıldızlarla muhteşem bir manzara içerisindediniz. Bu sularda ben daima kendimi huzurlu ve konforlu hissettim.

**Türkiye'de Boat Show'da "Shooting Star"ı teşhir etmeyi planlıyor musunuz?**

Şu an için Monaco ve Fort Lauderdale'e odaklandık. Ancak heyecan veren yeni yelkenlimiz dünyanın en hızlısı "Monohull" hazır olduğunda düşünebiliriz.

**Samimi sohbetiniz için teşekkür ederiz.**

**Türkiye'yi yakından tanıyan Frazer Yacht's Avrupa Ticari Müdürü Luc Kahldoun ile söyleşimizi internet üzerinden yaptık.**

**Fraser Yachts, yat endüstrisindeki en büyük şirketlerden biri olarak yat yapımından ekip teminine, yat yönetiminden kiralınmalarına kadar yat dünyasında her türde hizmet sunuyor. Türkiye pazarında Fraser Yachts'ın yaklaşımını ve yatırımlarını nasıl açıklayabiliriz?**



"Fraser Yachts" Avrupa Ticari Müdürü Luc Kahldoun.



"Aiyana" velkenli yatı.

Fraser Yachts, her zaman Türkiye yat pazarına çok ilgi göstermiş, yıllarca çeşitli Türk tersaneleri ile birlikte çalışmıştır. Bir kaç proje kapsamında iş birliği yaptığımız ve aynı zamanda da brokeraj pazarında bir kaç adet yat için sertifika verici olarak çalıştığımız Proteksan Yachts ile sağlam bir ilişkimiz mevcut. Son zamanlarda Vicem Yachts ile de çalışmaya başladık. Satış için temsilciliğini yaptığımız Vicem Yachts'ın şu anda imalat aşamasında bulunan yeni 46 m'lik yatının kalitesinden çok etkilendik. Ayrıca Antalya'daki "Alia Yachts" ile de iyi bir ilişkimiz var, ilk başarılı lansmanları olan "Aiyana" için de temsilciliklerini yaptık ve buna ilave olarak da şu anda yapım aşamasında bulunan 2 adet yelkenli yatın geliştirilmesi için beraber çalışmaktayız. Alia Yachts çok sağlam ve hızlı yelkenli yatlar yapıyor, mükemmel yatı üretmek için müşterilerinin engin bilgilerinden yararlanıyorlar.

**Yat almaya karar vermiş ve yat üreticisini ziyaret eden bir Türk yatırımcısına tavsiyeniz neler olurdu?**

Herhangi bir ülkede hangi tersane ile çalışılacağı konusunda alınacak olan karar ile ilgili olarak biz, tersanelerin fiyat ve kalitesini karşılaştırmaları açısından müşterimize acenteleri ile birlikte ziyaret edebilecekleri kadar çok sayıda tersaneyi ziyaret etmelerini her zaman tavsiye ediyoruz. Türkiye, Avrupa'daki en iyi tersaneler ile aynı standartta fakat düşük işçilik ücretleri nedeniyle daha ucuza üretme konusunda kendini kanıtlamış durumda ve bu sebeple de yeni bir üretim projesinin başlangıcında her zaman için gündeme alınmalı.

**Monaco ve Fort Lauderdale Boat Show'larını henüz tamamladınız. Pazar durumlarını nasıl görüyorsunuz?**

Hem Monaco hem de Fort Lauderdale bu sene hem bizim, hem de tersaneler için epey ilgi çekici durumdaydı. 2010 yılındaki kesin teklifler nihai satış aşamasına geldi, 2011 yılında aldığımız tekliflerin birçoğu için ise nihai satışa dönüşecek gibi görünüyor, (aslında Monaco Yacht

Show'dan iki adet sipariş zaten alındı). Fakat 2012 yılı hala daha zor bir yıl olacağı benziyor, satışların devamını getirebilmek için ekstra çaba gösterilmesi gerekiyor. Müşterilerin sadakatini güvence altına alma açısından şirketler için yaratıcılık ihtiyacı ortaya çıkıyor. Bu konuda da ekibimizde gerçek profesyonellerin bulunması sebebiyle nasıl bir farklılık yaratacağımızı bilmekteyiz.

**Yat üreticileri ile yaptığımız görüşmeler esnasında pazarın aşağıya doğru gittiğini hissettik, fakat tersanelerin birçoğu ise hala daha büyük yatlar için yatırım yapmaktalar. Bu durumu nasıl analiz ediyorsunuz?**

Yatlar daha da büyümekte çünkü müşterilerden bu yönde bir talep geliyor. Tersaneler yat sahiplerinin ellerinde bulundurdukları yatları sattıklarından, artan envanter ile akına uğramış bulunan ve gittikçe daha da büyüyen ikinci el pazarı ile rekabet ettiklerinden dolayı daha fazla yaratıcılık göstermek zorundalar.

**Uzun zamandır bu endüstri içindesiniz, okuyucularımıza aktarabileceğiniz ilgi çekici bir hatranız var mı?**

Çok fazla hikaye var ama bunların birçoğu yayınlanamaz durumda! İlgiilenmek durumunda kaldığımız şeyler hakkında bir fikir sahibi olmak isterseniz, size şunu aktarabilirim; bir seferinde bir kadın yat sahibinin yatı ile gezdiği esnada canının belli bir tür kiraz yemek istediğini duymuştum. Bu kirazlar ise o bölgede bulunmadığından, yat sahibi bunların bulunduğu çiftliğe özel jetini gönderiyor ve kirazları alıp yata getirtiyor. Bu bir sepet kirazın toplam maliyetinin ne kadar olabileceği konusunda bir fikriniz vardır eminim! Bu durum, en azından bu tür müşterilerin taleplerinin yerine getirilmesinin ne kadar önemli olduğu hakkında bir fikir vermekte ve bu kişilerin ne istedikleri konusunda ne kadar seçici olduklarını gösteriyor. Bizler de isteklerinin yerine getirilmesi için elimizden gelen her şeyin yapılmasını sağlamak zorundayız.



Tapınak girişi, Ubud

Adayla ilgili ilk farkettiğim şey, bu yemyeşil kara parçasının tahminimizden çok daha büyük olduğu. Havaalanından adanın ortalarında yer alan yüksek rakımlı Ubud'a doğru yola çıkıyorum. Ubud'a varış bir saat civarı sürüyor. Konaklama noktam olan Elephant Safari Park Lodge ise Ubud'un da kuzeyinde, Taro'da yer alıyor. En büyük artısı, Bali'nin simgesi olan fillerle gece gündüz doyasya vakit geçirme imkanı sunması. Endonezya'nın bir başka adası olan, kahvesiyle ünlü Sumatra'daki olumsuz şartlardan kurtarılan bu dev hayvanlarla gece gündüz safariye katılabiliyorsunuz. Gün içerisinde fillerin resim yapmalarını, futbol oynamalarını, akrobatik şovlarını izlemek keyifli, ellerinizle beslemek ve yıkamaksa paha biçilemez. Hatırlatayım, bu imkanlardan faydalanmak için otel misafiri olmanız gerekmiyor, gününbirlik geziyle de fillerle dolu saatler geçirmeniz mümkün.

### Ubud

Ertesi sabah Ubud'a yola çıkıyorum. Yollar motorsikletlilerle dolu. Yemyeşil pirinç tarlaları etrafı çevreliyor. Eğimli araziye kademeli yapılmış olanları, yani pirinç terasları, Pamukkale travertenlerini andıran hipnotize edici bir güzelliğe sahip. Sağım solum el becerisinin sergilendiği çeşit çeşit atölyelerle dolu. Ubud'un merkezi Beyazıt Çarşısı gibi hareketli, vitrinler envai çeşit ürünle dolu: Tahta oymacılığının en seçkin örnekleri, taş heykeller, batik elbiseler, geleneksel desenli örtüler, rengarenk tüsüler, bambu çantalar, baharatlar, tablolar, mumluklar ve daha neler neler. Ülkemizde hediyeleşim dükkanlarında görmeye alıştığım ama anavatanında yeni ifadeleriyle tanıştığım yüzlerce maskenin arasında kayboluyorum.

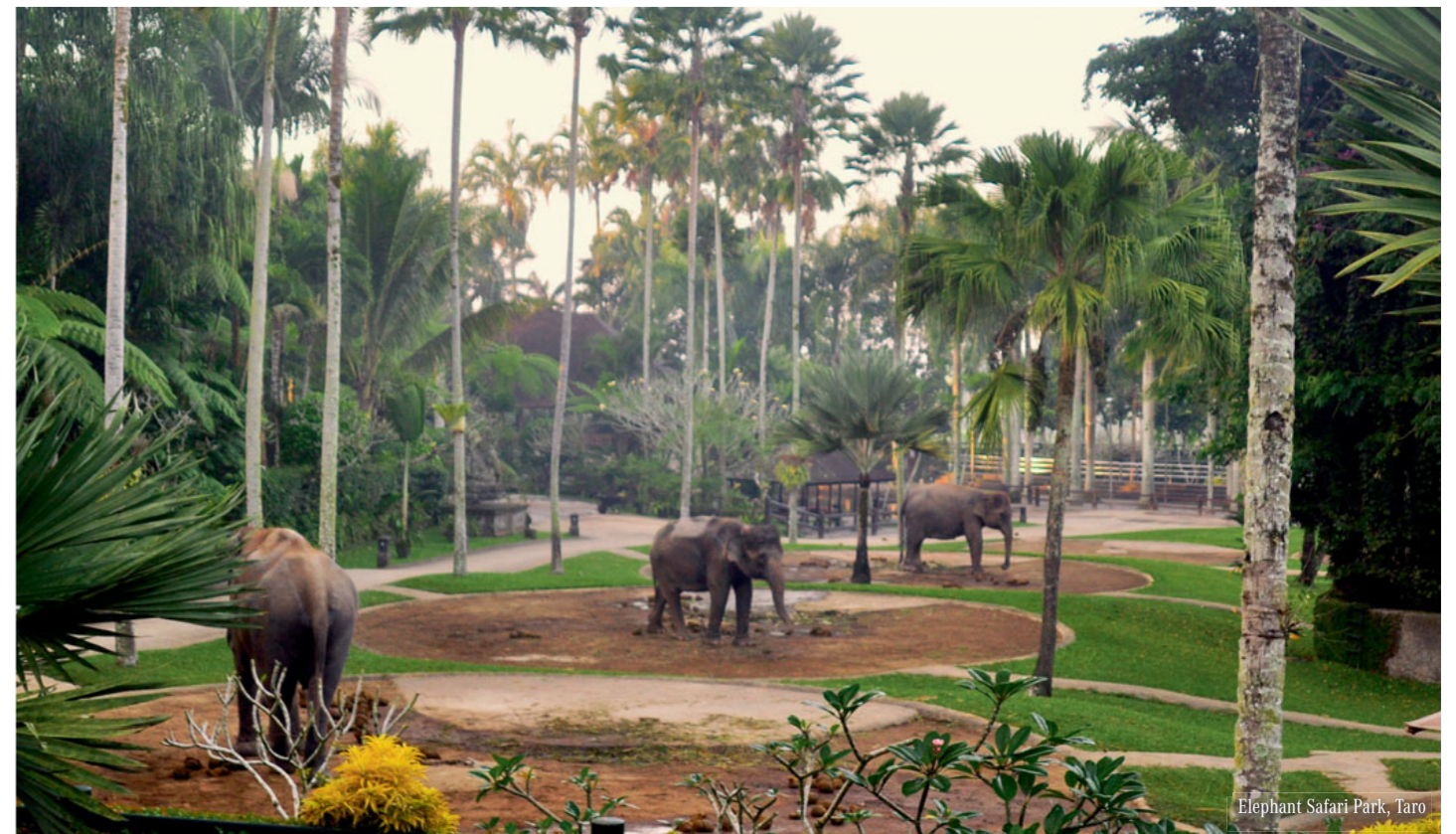
Çok acıktığımı farketdiğimde pizza ve hamburgercileri es geçip yerel mutfağı tadabileceğim bir restorana dalıyorum. "Nasi Goreng" yani Endonezya usulü tavuklu-karidesli-yumurtalı pilav ve "Nasi Campur" yani wok'ta çevrilmiş sebze pilavı ton balığı siparişlerimin ikisinden de memnunum, yanında tükettiğim lemongrass'li yani hintli-monlu buzlu çaysa Bali'de geri kalan günlerim boyunca vazgeçemediğim bir hararet giderici oluyor. Tadı? Aromatik, hafif ekşi, limon kabuğunu andırıyor.

Yemek sonrası rotam, Padangtegal Maymun Ormanı. Girişte bir dizi uyarıyla karşılaşıyorum: Ellerini cebinden çıkar, bir şey gizlediğini düşününcebilirler! Peki. Okşamaya kalkma, anneler yavrularına tehlike kabul edebilirler! Peki. Değerli eşyalarını kolla, ganimete bayılırlar! Peki. 350'ye yakın nüfusuyla uzun kuyruklu Bali makaklarını barındıran orman, tam bir maymun cenneti. Ormanın içlerinde yer alan tapınağa vardığımda, tapınağın duvarlarını yalayan maymunlar dikkatimi çekiyor. Yanıtı bir zoologdan alıyorum; tapınak duvarları kalsiyum başta olmak üzere birçok mineral içerdiği için makaklar da gereksinim duydukları duvarlarını yalamış, süt veren makakların yalama süreleri de uzunmuş!

Bali'nin kahvesini de yerinde içmek gerek. Bir kahve plantasyonunu gezmek için yola koyuluyorum. Ginseng'li, zencefilli kahveleri ve limonlu, rosellalı çayları tadıyorum. Hepsi birbirinden ilginç lezzetler.



Barong Keris Dansı'ndan bir sahne



Elephant Safari Park, Taro

YAZI: KEMAL AKBAY  
kakbay@gmail.com  
FOTOĞRAFLAR: PINAR AKBAY  
inceoglu.pinar@gmail.com

"Eat, Pray, Love" filmiyle ününe ün katan, Endonezya'nın en popüler adası Bali'ye bir yolculuğa çıkıyoruz. Bali dendiğinde en sık adı geçen 2 yerleşim, Kuta ve Ubud. Sahil kenarında yer alan Kuta, tam bir turist mıknaşısı. Adanın kalbinde yer alan Ubud'sa eşsiz bir dinginlik vahası.

Bali'ye uçakla geliyorsanız adayla tanışma noktanız, başkent Denpasar. Haritaya aldanmayın çünkü havaalanı, haritada Denpasar ismini gördüğünüz yerde değil, epey güneyde yer alıyor. Ülkeye girişte 25 dolarlık vize ödemesi yapılıyor, akabinde pasaport, bagaj alım ve gümrük işlemlerini tamamlar tamamlamaz, havaalanında kur sabit olduğu için herhangi bir döviz bürosundan rupilerinizi alıp vakit kaybetmeden adayı keşfe başlayabilirsiniz. Araç kiralayacaksanız, Uzakdoğu'nun birçok ülkesinde olduğu gibi burada da trafiğin soldan aktığı unutmayın.



Uçsuz bucaksız pirinç tarlaları, Tampak Siring



Şapka satan Bali esnafı, Ubud

Plantasyonun medar-ı iftiharı, kopi luwak. Miskkedisigiller ailesinin bir üyesi olan sansar görümlü luwak'lar, kahve çekirdeklerinin kirazlı kısmını yiyor, sindiremediği kısmı dışarı çıktığında toplanıyor, temizleniyor, kavruluyor ve Türk kahvesi gibi sunuluyor. Huzurlarınızda, dünyanın en pahalı kahvesi. Yerinde fincanı 10TL, kilosu 1000TL olarak pazarlanıyor. Benim gibi asiditesi düşük, çamurlu kıvama sahip kabul edilen Endonezya kökenli Sumatra ve Sulawesi kahvelerine düşkünseniz, Bali'de kahveden oldukça keyif alabilirsiniz. Kopi luwak'ın tadına gelince; bir barista, aromasındaki farkı hemen sezebilir belki. Ben sezemedim.

Otele dönmeden dünyaca ünlü Bali masajını da yerinde görmek gerek. Bizdeki berber dükkanlarına benzeyen, temiz görümlü bir masaj salonuna giriyorum. Seçtiğim salonda yalnız refleksoloji masajı yapıldığını yani kendimi şımartma hamlemin dizlerimin aşağısıyla sınırlı kalacağını farkedince tereddütte kalıyorum. Sonuç? İyi ki vazgeçmemişim. Sabahtan bu yana aralıksız yürüyen ben değilmişim gibi yenileniyorum. Ufak bir detay: Bali'de Tayland ve Singapur'un aksine masözler kadar masörlere de sıklıkla rastlanıyor.

### Ayung Nehri ve Batur Volkanı

Yeni güne, Ayung Nehri'nin hareketli sularında raftingle heyecanlı ve serin bir başlangıç yapıyorum. II ve III zorluk derecesine sahip 27 noktadan oluşan yol boyunca, kayalara oyulmuş mitolojik figürler, bilgisayar oyunlarından alınmışçasına olağanüstü bir manzara sunuyor. Gezi ekibiyle iki saat süren bu 8 km'lik gezi boyunca yağmur ormanının renk yelpazesinde kendimizden geçiyor, nehrin buz gibi sularıyla kendimize geliyoruz.

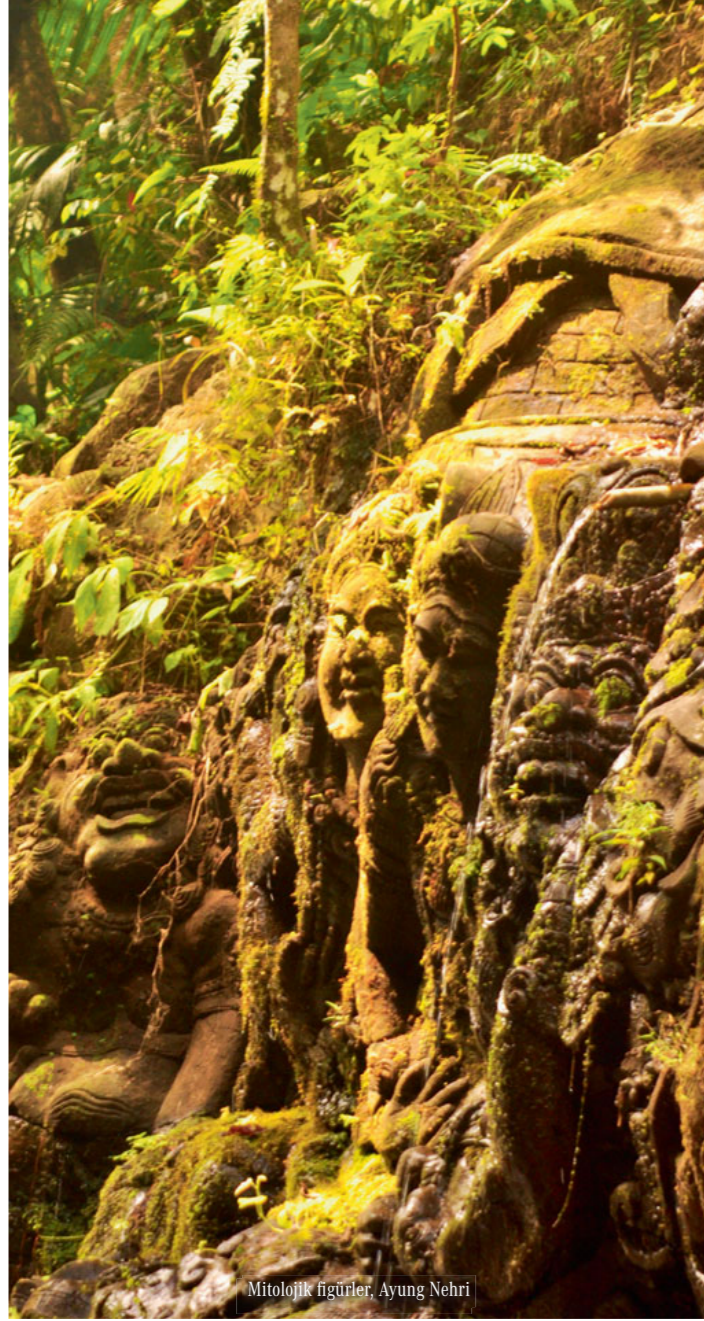
Unutmadan; başlangıç noktasına 304 basamak inerek ulaşıyorsunuz. Bu rakamın zihnime kazınmasının nedeni, rafting bittiğinde aynı yüksek basamakları çıkmak zorunda kalmamdan kaynaklanıyor. Başlarken söylememişlerdi!

Güne nehirle başladım, dağla devam ediyorum. Halen aktif durumda bulunan Kintamani'deki Batur Volkanik Dağı ve Batur Gölü'nün tam karşısında, 1700 metre rakımda dağa nazır bir öğle yemeği molası veriyorum. Volkanik taşların toplandığı ve ağırlıklı olarak dekorasyon amaçlı kullanıldığı bu yörede, açık büfe Endonezya lezzetleriyle enerji depoluyorum. Farklı tatlara açık değilseniz ama Batı mutfağının hazır yemeklerinden sıkıldıysanız, Bali mutfağının sebzeyi hatırlayan tarifleri pişman olmayacağınız lezzetler sunabilir. Tercihim, "Bakmi Goreng Ayam" yani Endonezya'nın bir diğer adası olan Java mutfağından kızarmış erişte eşliğinde sebze tavuk ile "Karedok" yani bildiğimiz mevsim salatasının Endonezya sebze versiyonu. Mangosteen, rambutan, salak, jaca gibi ülkemizde pek rastlanmayan tropik meyveleri mutlaka tatmanızı öneririm; kızarmış meyvelerle yapılan tatlılar bana ağır geldiği için tavsiye konusunda da çekimserim.

Akşam üzeri Bali yerel kültürüne ait olan teatral bir dansa, Barong ve Keris Dansı'na katılıyorum. Bali mitolojisindeki karakterin başrolleri paylaştığı ve hipnotize edici melodileriyle canlı müziğin eşlik ettiği gösteride iyiyle kötünün çarpışmasını heyecanla izliyorum. Bali'de her yerde karşıma çıkan maskelerdeki karakterlerin kimi ve neyi temsil ettiğini şimdi idrak edebiliyorum. Kutsal görülmelerinin nedenini anlamak da kolaylaşıyor. Favorimse, hikayenin en önemli iki karakterinden biri olarak gördüğüm ve kara büyü yaptığı için lanetlenen Rangda oluyor.



Pirinç terasları, Ubud



Mitolojik figürler, Ayung Nehri



Tapınakta tüsüler ve çiçekler, Denpasar



Rangda, Barong Keris Dansı'ndan bir sahne



Güneşin denizle buluştuğu yer, Kuta

## Kuta

Son günümde sörf cenneti Kuta'dayım. Kilometrelerce uzanan uçsuz bucaksız bir sahil, dalga boyu belirip kaybolan sörfçüler. Okyanusa sırtınızı verince, Bodrum'un merkezinin kopyalanıp yapıştırılmış haliyle kaşılaşıyorsunuz; alabildiğine restoranlar, mağazalar... Starbucks ve Hard Rock Cafe de var.

Kuta, turistlerin ve özellikle Avustralyalı sörf meraklılarının sıklıkla tercih ettiği bir bölge; adım başı "sörf dersi verilir" yazısı görmeniz mümkün. Plaj keyfi ve alışveriş turundan sonra Bali masajı da sunan bir spaya giriyorum. Duş, jakuzi, sauna, soğuk havuz dörtlüsünün ardından kendimi işinin ehli ellere bırakıyorum. Aromatik yağlı masaj, nane losyonlu kese. Final, çiçeklerle dolu bir banyoda. Şımarmak bu olsa gerek!

Bali'de son akşamımda deniz ürünleriyle dolu bir sofrada, şeker kamışıyla sarılmış yerel tütünün şekerli tadı eşliğinde, okyanusu izliyorum. Kuta, güneşin doğuşunu ve batışını kutlamak için biçilmiş bir manzara sunuyor. Gece kulüplerindeki hummalı hazırlık ve etrafımı saran canlı müzik afişleri, gece hayatının hareketli olduğunun işareti. Lakin güneşli, masajlı ve leziz tatlarla dolu bir günün ardından son enerjimi fillerle harcamaya karar verip Kuta'ya veda ediyorum.

Ertesi sabah havaalanı yolunda pirinç tarlalarını izlerken ruhen oldukça yenilenmiş olduğumu fark ediyorum. Bangkok'ta geleneksel mum festivaline yola çıkacak olmasam, uçağımı kaçırmak için elimden geleni yapardım, biliyorum. Son sözüm şu oluyor: Bali'ye 4 gün değil, 14 gün gerek!



## Mengerler İstanbul'dan Başak Tur'a 10 adet Sprinter

Personel ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veren güçlü kuruluşlarımızdan Başak Turizm, Mercedes-Benz marka Sprinter araç alımında Mengerler İstanbul'u tercih etti. Mengerler Davutpaşa Yerleşkesi 2. El Merkezi'nde yapılan törenle 10 adet Sprinter Başak Tur Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Aksu'ya teslim edildi. Törende Mengerler İstanbul HTA Satış Müdürü Hüseyin Özcan, Mercedes-Benz Türk Filo Yönetimi adına İlker Çardaklı, Mercedes-Benz Finansman Hizmetler Satış Finansman Koordinatörü Bilge Gülteş Yüksek, HTA Satış Danışmanı Özer Taşkesen ve HTA Servis Müdürü Saadetin Boruç hazır bulundular. Teslimat sonrasında açıklama yapan Başak Tur Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Aksu: "Mercedes çocukluğumdan bu yana dünyanın en kaliteli arabası çünkü yolda bırakmaz. Benim için servis ve satış sonrası hizmet de önemli. Bize her konuda yardımcı oluyorlar" diyerek Mercedes-Benz ve Mengerler'den memnuniyetini dile getirdi.



Biz de Mercedes-Benz markasını ve Mengerler'i tercih eden Başak Tur firmasına teşekkür ediyoruz.



### Mercedes-Benz Türk'ün en iyi teknisyenleri Mengerler'den

Mercedes-Benz Türk'ün, 34 yetkili bayisinde görevli 82 otobüs teknisyeninin katıldığı 2. BusTech Challenge yarışmasında ipi

Mengerler teknisyenleri göğüsledi. Yarışmada birinciliği Mengerler İstanbul'dan Mehmet Özcerrah, ikinciliği Mengerler Bursa'dan Emre Tuna ve üçüncülüğü yine Mengerler Bursa'dan Bahtiyar Taş kazandı. Hadımköy Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen törende başarılı teknisyenlerimize ödülleri Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler

Müdürü Ergiz Esen ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Müdürü Akif Nuray takdim etti.

BusTech Challenge yarışmasını birincilikle kazanan teknisyenimiz Mehmet Özcerrah, yarışmaya katılan diğer 17 ülkenin birincileriyle birlikte 27-28 Şubat tarihlerinde Almanya'nın Ulm kentinde bulunan EvoBus Merkezi'nde düzenlenecek organizasyonda Avrupa Şampiyonluğu için yarışacak.

Verdikleri emekle sizlere her zaman en iyi ve en kaliteli hizmeti sunmamıza vesile olan ekibimizin başarılarıyla gurur duyuyoruz. Tüm teknisyenlerimize teşekkür eder, Mehmet Özcerrah'a Avrupa şampiyonasında başarılar dileriz.

## İBB Spor Kulübü'nün Travego'su Mengerler'den

Mengerler İstanbul, satışını yaptığı 1 adet Travego 17'yi törenle İstanbul Büyükşehir Belediyesi Spor Kulübü'ne teslim etti. Teslimat töreninde; İBB Spor Kulübü Genel Müdürü ve Futbol Şube Sorumlusu Kamil Dizar, Teknik Direktör Arif Erdem, Mengerler İstanbul Otobüs Satış Müdürü Ayhan Aydın ve takım oyuncuları hazır bulundular.



## Mercedes-Benz Teknisyen Olimpiyatları 2011

Mercedes-Benz'in yetkili servislerinde görev alan teknisyenlerin bilgi ve becerilerinin ölçüldüğü Mercedes-Benz Teknisyen Olimpiyatları geçtiğimiz günlerde Mercedes-Benz Türk'ün Hadımköy tesislerinde yapıldı. Her sene olduğu gibi bu sene de Mengerler teknisyenleri pek çok dalda derece olarak bizi gururlandırdı. Tüm ekibimizi kutluyor ve başarılarının devam etmesini diliyoruz.

### Derece Alan Teknisyenlerimiz

- Bakım Teknisyenliği Otobüs*
- Turgay Kalkan - Mengerler İzmir**
- Bakım Teknisyenliği Hafif Ticari Araçlar*
- Fuat Gümüş - Mengerler Ankara**
- Sistem Teknisyenliği Otobüs*
- Mehmet Özcerrah - Mengerler İstanbul**
- Sistem Teknisyenliği Otomobil*
- İlhan Gündüz - Mengerler Bursa,**
- Ersen Zih - Mengerler İzmir**
- Sistem Teknisyenliği HTA*
- Ümit Mantar - Mengerler Bursa,**
- Serkan Öztürk Mengerler İstanbul**
- Arıza Teşhis Teknisyenliği Kamyon*
- Ercan Karaköse - Mengerler Ankara**
- Arıza Teşhis Teknisyenliği Otomobil*
- Aslan Yenice - Mengerler Ankara,**
- Adem Gözetin - Mengerler İstanbul**
- Arıza Teşhis Teknisyenliği- Hafif Ticari Araçlar*
- Ümit Göden - Mengerler İstanbul**
- En İyi Takım Üyesi Otomobil*
- İlhan Gündüz - Mengerler Bursa**





## Capacity Alışveriş Merkezi'nin tercihi Mengerler

Kuruluşundan bugüne Bakırköy ve çevresinin en seçkin alışveriş merkezi olan Capacity AVM 4. kuruluş yılını müşterilerine hediye edeceği dört dörtlük hediyelerle kutluyor. 4. yılın şerefine Mengerler tarafından satışı gerçekleştirilen 4 adet Mercedes-Benz marka C 180 araç alışveriş merkezi içerisindeki stantlarımızda Capacity müşterilerinin beğenisine sunuluyor. 30 Kasım - 31 Ocak tarihleri arasında devam edecek olan kampanyada 4 adet Mercedes-Benz C Serisi aracı yanı sıra 4 adet Led TV, 4 adet iPad 2 ve 4 adet iPhone 4

çekilişle şanslı Capacity müşterilerinin olacak. Kampanya şartlarıyla ilgili detaylı bilgi yine alışveriş merkezi içerisindeki stantlarda veriliyor. Mercedes-Benz C-Serisi araçları kampanya süresince Capacity içerisindeki Mengerler stantlarında inceleyebilirsiniz. Ayrıca satış danışmanlarımız sorularınızı yanıtlamak ve araçları tanıtmak için her gün Capacity AVM'de olacaklar. Biz de araçlarını Mengerler'den almayı tercih eden Capacity AVM'ye teşekkür ediyor, 4. kuruluş yıldönülerini kutluyoruz.

## 2012 model kamyonlar Mengerler Ankara'da sergilendi



3 Aralık 2011 Cumartesi günü Mengerler Ankara'nın Kazan Lojistik Üssü'nde gerçekleştirilen organizasyonumuzda 2012 model Mercedes-Benz marka kamyonlar müşterilerimizin beğenisine sunuldu. Yaklaşık 180 davetlimizin katılımıyla gerçekleşen bu organizasyonumuza, filo müşterilerimizin haricinde, Ankara Kazan Lojistik Üssü'nde bulunan firmaların depo ve antrepo sahipleri, uluslararası nakliye şirket sahipleri, inşaat firma sahipleri, lojistik üssü yöneticileri ve TIR parkı araç kaptanlarının katılım ve ilgisi yoğun oldu. Etkinlikte sergilenen 1518 KK-3340 K-4140 K-1840 LSE5-1844 LSY tip araçlarımız davetlilerimiz tarafından yakından incelendi.

Genel Müdürümüz Ümit Esi, Genel Müdür Yardımcısı Ünal Keskin ve Kamyon Satış Müdürümüz M. Onur Uçman'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen etkinlikte araçlarımız ve sektörel konularda görüş alışverişinde bulunuldu. Mengerler Ankara olarak katılımlarıyla bizi onurlandıran tüm misafirlerimize teşekkür ediyoruz.

# 3 AY

## Mengerler Kiralama'dan

Mengerler Kiralama'dan \*kiralayacağınız Mercedes-Benz otomobillerde 3 ay kiranız bizden.

Mercedes-Benz  
\*E 220 CDI



Mercedes-Benz  
\*C Serisi



## 2012

OCAK / January	ŞUBAT / February	MART / March	NİSAN / April
Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30
MAYIS / May	HAZİRAN / June	TEMMUZ / July	AĞUSTOS / August
Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
EYLÜL / September	EKİM / October	KASIM / November	ARALIK / December
Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	Pt. Sa. Ça. Pz. Çu. Çt. Pz. Sa. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

\*10.000 €+ KDV Ön Ödemeli 36 ay toplam 30.000 km kullanım opsiyonlu kampanyadır. Kampanyaya stoklarla sınırlıdır. Kampanya 29.02.2012 tarihinde sona erecektir. Talep durumunda farklı vade ve km kullanımları için özel fiyat çalışması gerçekleştirilecektir. KDV hariç fiyatlarıdır.

Tel: 0212 484 35 75

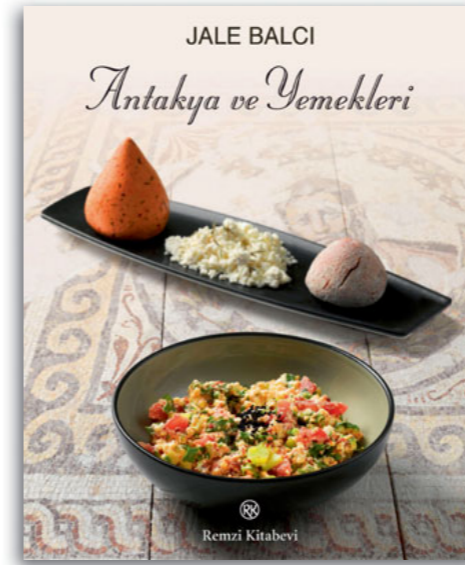
www.mengerlerkiralama.com

Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi  
İstanbul/Davutpaşa Yılanlı Ayazma Sok. No:12 Davutpaşa, Topkapı İstanbul Telefon (0212) 484 33 00 Fax (0212) 481 80 16  
www.mengerler.com

# BİR YEMEK KİTAPLIĞI OLUŞTURURKEN...

Günümüzün değişen yemek anlayışı,  
giderek yeniliklere daha çok açılan damağımız  
ve keşfetme dürtülerimiz,  
bir yemek kitabından  
beklentilerimizi de değiştiriyor.

YAZI VE FOTOĞRAFLAR : HÜLYA EKŞİGİL



“500 Yıllık Osmanlı Mutfağı”, imparatorluğun her döneminde neler yenilip içildiğini konu edindiği gibi, günümüze uyarlanmış son derece ilginç tariflere de yer veren bir kitap. Artun Ünsal’ın “İstanbul’un Lezzet Tarihi” de çok yönlü bir eser. Hem İstanbul’da geçmişten bugüne neler yenip içildiğini anlatan hem de eşi Beyhan Gence Ünsal’ın yıllardır pişirdiği yemeklerin tarifine yer verilen kitapta ayrıca, yolu İstanbul’dan geçmiş gezgin, diplomat ve edebiyatçılardan yapılan eğlenceli alıntı ve hikayeler var.

“Mutfakta Erkek Var!” yemeğe olan ilgisini gazeteciliğiyle birleştiren Deniz Alphan’dan sıradışı bir çalışma. Ferzan Özpetek’ten Ali

Poyrazoğlu’na, Yankı Yazgan’dan Mehmet Barlas’a kadar değişik alanlardan 28 erkek hobi olarak girdikleri mutfaktaki hallerini anlatıyorlar. Onların çocukluk anıları ve gözlemleri Türkiye’nin farklı yerlerindeki mutfak geleneklerinin bir dökümü gibi. Ayrıca her biri severek yaptıkları en az bir yemeğin tarifini de veriyor. Deniz Alphan’ın bu amatör aşçılarla yaptığı sohbetleri okumak ne kadar zevkliyse, verdikleri birbirinden ilginç tarifleri uygulamak da o kadar kolay. İlginç tariflerden söz edince, Refika Birgül’ün gastronomi dünyasına hızlı bir giriş yapmasına neden olan “Refika’nın Mutfağı”na yer vermemek olmaz. Kitabın alt başlığı “Yeni

**Y**eni bir yıl için alınan kararların ne kadar uygulanır? Bu sorunun cevabını aslında hepimiz adımız gibi biliriz! Ne kolay kolay 10 kilo daha zayıf olabilir, ne patronla maaş pazarlığı yapıp rest çekebilir, ne de yelkenliyle okyanuslara açılabiliriz. Oysa çitayı daha gerçekçi yerlere koyunca, küçük hedeflere varmanın mutluluğunu yaşamak da mümkün.

Yeni yılda ‘mutfaka daha çok girmek’ gibi, başarması hiç de güç olmayan bir hedefiniz varsa, bu, yemek kitaplarıyla da daha fazla haşır neşir olacaksınız demek. Bir yemek kitabı oluştururken, çok sayıda yayının arasından gerçekten işe yarayabilecek olanları çekip çıkarmak pek kolay değil. Günümüzün değişen yemek anlayışı, giderek yeniliklere daha çok açılan damağımız ve keşfetme dürtülerimiz, bir yemek kitabından beklentilerimizi de değiştiriyor.

Kültürümüzün geçmişine ait yeme-içme alışkanlıklarını öğrenmek için hem kolay ve zevkle okunan hem de çok değerli bilgiler içeren kitaplar var. Marianna Yerasimos imzalı





İstanbul'da Yaşam ve Yemek Üzerine Tarifler". Baharatçılar, balık pazarı, mahalle yufkacısı gibi temel konulardan, Katman Katman İspanak Çorbası, Türk Suşileri, Haşat Köfteli Salata, Kavunlu Kısır, Pişmaniye Fondü gibi kendine özgü reçetelere yer verdiği tariflere ve sunum biçimlerine kadar farklı başlıklardan oluşuyor "Refika'nın Mutfağı". Önemli bir özelliği mutfakla yeni ilişki kuranlar için çok yararlı, pratik bilgiler içermesi. Ayrıca erişte, kadayıf, güllaç gibi malzemelere sahip çıkışıyla çok geleneksel, ama onlardan yararlanmış ve sunuş biçimiyle de çok genç bir kitap bu.

Yöresel mutfakların sofranıza ekleyebileceği zenginliği es geçmemek lazım. Asmalımescit'teki Antiochia'nın da ortağı olan Jale Balcı'nın son kitabı "Antakya ve Yemekleri" hem görsel olarak hem de içeriğiyle yemek kitaplığımıza layık bir çalışma. Lezzetli Antakya mutfağı farklı kültürlerin zengin bir harmanı. Balcı da Antakyahlığının hakkını veriyor ve bu kentin en gözde lezzetleriyle tanıştırtıyor okuyucusunu.

Ege mutfağının hayranı olmak için Egeli olmaya gerek yok. Bu baştan çıkarıcı yemek geleneği ile genç bir şefin yaratıcılığı birleşince ortaya "Kızınız Defneyi Oğlumuz İskorpite" çıkmış. Bir süredir Karaköy'deki Maya lokantasında müdavimlerini oluşturan Didem Şenol'un adına yeme-içme dünyası çoktandır aşına. Alt başlığı "Ege Pazarlarından Lezzetlerle Yaratıcı Yemekler" olan bu cazip kitapta Nohutlu Kuzu İncik, Kişnişli Havuç Çorbası, Ebegümcili Lor Böreği gibi, temelini bildiğimiz yemeklerin Şenol tarafından detaylı tariflerle ve seçenekler sunarak yorumlanmış halleri var.

Sözünü ettiğim kitapların ilk üçü, tarifleri kadar içerdiği bilgilerle de yemek kitaplığımızın temelini oluşturacak. Üç genç kadının kaleminden çıkan diğer kitaplar ise günümüzün yemek anlayışına farklı yaklaşımlarla katkıda bulunuyorlar. Size de aralarından en cazip bulduğunuzu seçip, mutfakta yaşayacağınız yeni maceralar için ilk adımı atmak kalıyor.



### Portakallı Yoğurt Tatlısı

Tarif olarak Artun Ünsal'ın "İstanbul'un Lezzet Tarihi"nden Portakallı Yoğurt Tatlısı'nı seçtim. Revaniden çok daha hafif ve -bana göre- çok daha da lezzetli. Kitapta çevresini portakal dilimleriyle süsleyebilirsiniz, diyor. Ben şerbeti kaynatırken portakal kabuğunu rendelemek yerine ince şeritler halinde ekleyip, onu da sonra üzerini süslemek için kullandım.

**Malzemesi:** 3 Yumurta, 175 gr toz şeker, 225 gr un, 250 gr yoğurt, 1 çay kaşığı kabartma tozu, ½ çay kaşığı karbonat, 1 portakal, 1 limon  
**Şerbeti için:** ½ litre su, 250 gr toz şeker, 1 tatlı kaşığı limon suyu, 1 portakalın suyu ve kabuğunun rendesi

**Yapılışı:** Suyu, şekeri, portakal kabuğu rendesini ve suyu bir tencerede 2-3 dakika kaynatıp limon suyunu ekleyerek soğumaya bırakınız. Mikser ile yumurta ve şekeri çırpınız. Yoğurdu, rendelenmiş portakal ve limon kabuğunu katarak karıştırınız. Kalan malzemeyi de ekleyerek iyice karıştırdıktan sonra iyi yağlanmış bir kaba döküp 210° fırında 30-35 dakika pişiriniz. Fırından çıkınca şerbetini döküp, tamamen soğuduğunda servis tabağına alabilirsiniz.

"500 Yıllık Osmanlı Mutfağı"- Marianna Yerasimos, Boyut Yayın Grubu, 37.90 TL  
"İstanbul'un Lezzet Tarihi"- Artun Ünsal, NTV Yayınları, 70 TL  
"Mutfakta Erkek Var"- Deniz Alphan, Boyut Yayın Grubu, 44.90 TL  
"Antakya ve Yemekleri"- Jale Balcı, Yapı Kredi Yayınları, 30 TL  
"Kızınız Defneyi Oğlumuz İskorpite"- Didem Şenol, Boyut Yayın Grubu, 75 TL  
"Refika'nın Mutfağı"- Refika Birgül, Boyut Yayın Grubu, 48 TL



### KAI-Shun

Ergonomik tasarım  
Yumuşak bir dokunuş  
İdeal bir denge  
32 kat Damask çeliğinin zarif ve doğal dokusu  
Kıyaslanamayacak uzun süreli keskinlik  
Samuray kılıçlarının estetik anlayışı

[www.sile.com.tr](http://www.sile.com.tr)

Randevu ile hizmet verilen Showroom'larımız:  
Merkez Showroom Çiftelavuzlar 0216 385 4819  
Showroom Tepebaşı İstanbul Culinary Institute 0212 251 2214  
Showroom Mecidiyeköy International Hospitality Academy 0212 211 8752





# İZLEMESİ BİR HAFTA GIYMESİ BİR DAKİKA

YAZI: BANU KİTİŞ DAĞISTAN  
FOTOĞRAFLAR: IMAGE NET  
MERCEDES-BENZ ARŞİVİ

69 yıl önce ilk kez düzenlenmeye başladığından itibaren, her yıl daha büyük bir heyecan ve merakla beklenen New York Moda Haftası'na sayılı günler kaldı. 2009'da markalaşarak aldığı isimle Mercedes-Benz Moda Haftası, 9 -16 Şubat tarihleri arasında düzenlenecek. Modacıların birbirinden farklı tasarımları podyumda izleyenleri büyüleyecek. Ama önce, bir organizasyonun efsaneye dönüşümünün hikayesi...



Polis otosu kılığına bürünen ve üzeri "Fashion Force" yazılı Mercedes otomobiller, moda haftası boyunca şehri turlayarak stil sahibi yayaları tutukladılar.

**N**ew York, dünyanın moda başkenti. Bunun en renkli kanıtı ise moda haftası. 2009'da sponsorluk anlaşmasıyla değişen ismiyle; Mercedes-Benz Moda Haftası. Dünyadaki en büyük dört moda etkinliğinden biri olan Mercedes-Benz Moda Haftası, senede iki kez düzenlenir. Eylül ayında bir sonraki senenin ilkbahar/yaz, şubatta da sonbahar/kış koleksiyonları sergilenir. Dünyanın gözünün üzerinde olduğu bu bir hafta, her seferinde 233 milyon Dolarlık ekonomik

değer yaratır. Senede 232 bin davetli ağırlar. Eylül ayında başlayan ilkbahar showları, biraz da aynı günlere denk gelmesi nedeniyle okulların açılış gününe benzetilir. Yazın hiç görüşmeyen arkadaşların birbirini gördüklerindeki sevinç çığlıklarıyla karışık kucaklaşmalarına sahne olur. Hem podyumdaki yeni koleksiyonlar, hem de seyirci koltuğundaki popüler isimler ayrı birer çekim merkezi yaratır.



Geçtiğimiz Eylül ayında New York'taki showlarda en çok dikkat çeken tasarımlardan biri Jason Wu'ya ait elbiseydi.

Bu yıl 9-16 Şubat tarihleri arasında düzenlenecek Mercedes-Benz Moda Haftası, yine sürprizlerle gelenleri şaşırtmaya hazırlanıyor. Ayrıntılara geçmeden önce 69 yılı geride bırakan bu organizasyonun portresini incelemeye doğumundan başlayalım.

Ancak öncelikle şuna açıklık getirelim: Mercedes-Benz Moda Haftası, New York Moda haftası boyunca düzenlenen etkinliklerin en bilineni ancak teki değil. Başka mekanlarda ve otellerde de showlar düzenleniyor.

#### Amerikan modasının keşfi

İlk New York Moda Haftası, (o zamanlarki adıyla Basın Haftası) dünyada moda ile ilgili düzenlenen ilk etkinlikti. İkinci Dünya Savaşı sırasında Paris'e seyahat edemediği için defileleri seyredemeyen moda dünyasının sakinlerini düşünerek düzenlenmişti. İhtiyaçtan, biraz da bir itirazdan doğdu. Ne de olsa ilgiyi Fransız modasının üzerinden çekme isteği de işin içindeydi. Moda alanında iletişim yapan Eleanor Lambert, adını "Basın Haftası" koyduğu bir etkinlik düzenleyerek Amerikalı tasarımcıları moda yazarlarına ve editörlere tanıttı. Satın almacılar ise defilelere alınmadı. O döneme kadar dikkate alınmayan Amerikalı moda tasarımcılarının işleri çok beğenildi. Normalde sayfalarını Fransız tasarımcılara ayıran Vogue gibi dergiler, bu sayede

Amerikan modasını keşfetti. Basın haftaları 1950'li yılların sonuna kadar devam etti. Daha sonra düzenlenen moda etkinlikleri 1960'lardan 1980'lere kadar Amerikalı tasarımcılar tarafından yürütüldü.

1994 yılında etkinlik, Bryant Park'a taşındı. Dev beyaz çadırların içinde düzenlenen moda haftasına katılım sadece davetiyeye sınırlı tutulmaya başlandı. Moda sektörü, moda basını, celebrityler ve seçilmiş bloggerlardan oluşan davetlilerin yerlerini alabilmek için birbiriyle yarışında ise bir değişiklik yaşanmadı. Moda haftaları, 2003 ve 2006 yılları arasında Japon Olympus markasının sponsorluğunda düzenlenmeye devam etti. 2009'un Şubat ayında birçok tasarımcı, ekonominin kötüleşmesi yüzünden çadırdaki büyük showlardan vazgeçerek daha ufak çaplı sunumlar yapmaya başladılar.

Teknolojinin modanın geleceğini şekillendirdiği ise trendlerden bağımsız herkesin hemfikir olduğu bir konu olmaya devam ediyor. Teknoloji, sadece tasarımcıların koleksiyonlarını daha kolay ve ucuz yapmalarını sağlamakla kalmıyor onlara zaman da kazandırıyor. Çok fazla tanınmamış moda tasarımcılarının bile ürünlerinin internetten satışları kartopu gibi büyürken, onları farklı ülkelere seyahat etme külfetinden de kurtarıyor. Norma Kamali ve Polo Ralph Lauren Rugby markaları, iPhone uygulamalarını çıkarttılar. İki yıl önce Vivienne Tam'in showunda modeller podyumda çanta yerine Hewlett Packard mini notebook taşıdılar.

#### Ekonomiye göre strateji

Tüm bu gelişmeler yaşanırken, dünyayı etkisi altına alan ekonomik durgunluk yüzünden kimi tasarımcılar oyunun dışına çıkmak zorunda kaldılar. Önceki yıllarda, iyi bir show hazırlamanın maliyeti modaevleri için 750 bin Dolara kadar çıkıyordu. Manken ve show giderlerini azaltmak için kıyafetleri cansız mankenler üzerinde sergileme fikrini ilk ortaya atanlar Betsey Johnson ve Vera Wang oldu. Mara Hoffman, Sergio Davila ve Nicholas K gibi tasarımcılar ortak defile düzenleyerek masraflarını yüzde 40 azalttılar. 2009'da tanıştığımız yeni bir trend de ekonomik durgunlukla dost bir moda anlayışının benimsenmesiydi. Hem sonbaharda hem de ilkbaharda giyilebilecek parçalar tanıtıldı.

Bryant Park yönetiminin baskısı yüzünden Mercedes-Benz Fashion Week Eylül 2010'dan bu yana Lincoln Center'da düzenleniyor. Yeni yerle birlikte bir değişim de Fashion GPS ile yapılan ortaklık oldu. Böylece basılı davetiyeler, LCV'ler ve de uzun giriş kuyrukları tarihe karıştı. Davetliler online check-in yaparak showlara kolayca ve hızlı bir şekilde katılabildiler.

Biraz da geride bıraktığımız Eylül ayındaki Moda Haftası'nda neler yaşanmış bakalım. Lincoln Center'daki üçüncü sezonunu kapatan Mercedes-Benz Moda Haftası, 98 tasarımcının defilesi ve sunumuna ev sahipliği yaptı. Ve onları 100 binin üzerinde editör, gazeteci, satın almacı ve konuk izledi. Tasarımcıların ilkbahar 2012 koleksiyonlarının ilk kez göz önüne çıktığı Moda Haftası, sekiz gün boyunca konuklarını modaya doydurdu. Koleksiyonlarını sunan tasarımcılar arasında Luca Luca, Nicole Miller, Donna Karan New York, Hervé Léger by Max Azria, Diane von Furstenberg, Jenny Packham, Derek Lam, Anna Sui, Vera Wang, Badgley Mischka, Monique Lhuillier, Carolina Herrera, Naem Khan gibi isimler vardı. **İlk kez görücüye çıkan 2012 Mercedes-Benz SLK'yı da atlamak olmaz.** IMG'nin direktörü Peter Levy, harika bir sezon geçirdiklerini söylüyor. Davetliler kadar, orada bulunamasa da showları internetten an be an takip eden meraklıları da ilkbahar 2012'de modanın nelere kadir olabileceğini gördüler.

## AYSEN GUREL STUDIO



www.aysengurel.com



Mercedes-Benz Fashion Week New York'un ilk gününde sergilenen Mercedes otomobiller ilgide mankenlerle yarıştılar.

Sunum alanları da trendler gibi her sezon değişiyor. Bu sene lobide bir düzenleme yapıldı. Genişleyen alan, özellikle defile çıkışlarında fotoğraf çekmeyi bekleyen bloggerların çok işine yarıyor. Zaten bu organizasyon, tasarımcılar kadar tanınmayı bekleyen bloggerlar için de eşi bulunmayan bir fırsat olarak görülüyor.

#### Moda polisi yollarda

Mercedes-Benz Fashion Week, sosyal medyayı da etkin bir şekilde kullanıyor. Örneğin geçtiğimiz yıl 2012 model bir Mercedes-Benz CLS

63 AMG, polis otosu kılığına bürünerek Lincoln Caddesi civarında turladı. Üzerinde "Fashion Force" yazan otomobil, sokaklarda gözüne kestirdiği trendsetterları gidecekleri mekanlara götürdü. Hatta stilini beğendiği kimi yayaları da tutuklayarak Mercedes-Benz'in lounge alanına taşıdı. Fashion Force sürücüleri ve lounge alanındaki ekibin devamı moda blog yazarlarından oluşuyordu. Ve tüm bu gelişmeleri Twitter ve Facebook üzerinden paylaştılar. Tutuklanan stil suçlularının fotoğraflarını bile!

Mercedes-Benz Fashion Week sadece New York'la sınırlı değil. Rusya, Berlin, Çin, Meksika, Toronto, Avustralya ve Tokyo gibi farklı ülke ve şehirlerde de düzenleniyor. Rusya'daki moda haftası, Doğu Avrupa'nın en büyüğü kabul ediliyor. Berlin'i diğer moda haftalarından ayıran etkinliklerinden biri de "Eco Fashion Days". Bu etkinlikte yeşil moda kavramı üzerinde durularak, tasarımcıların bunu göz önüne alarak yarattığı doğa dostu koleksiyonlar sunuluyor.

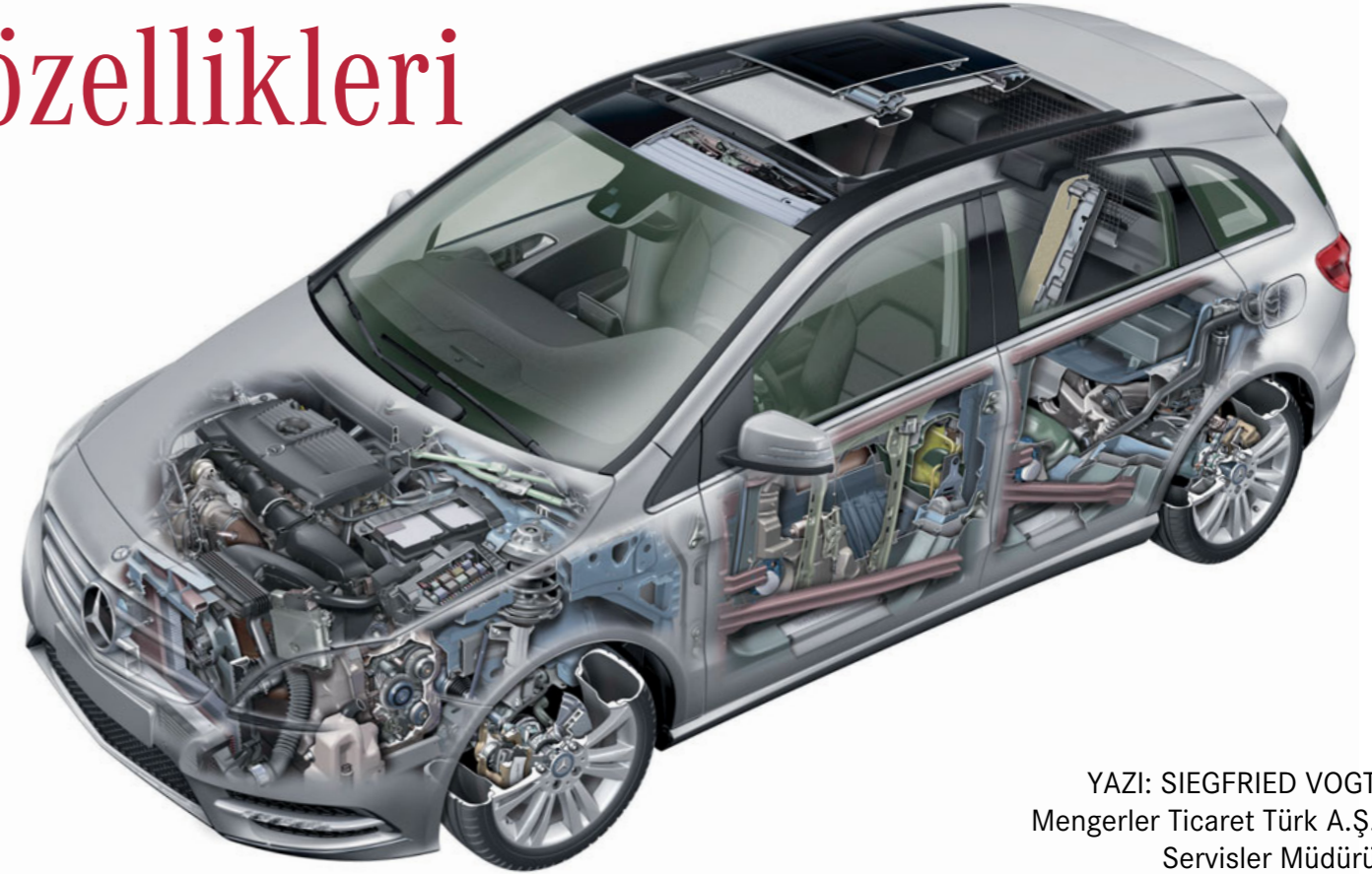
2010 yılının başından bu yana Lincoln Meydanı'nda düzenlenen Fashion Week'in bu bölgeye çok ciddi ekonomik katkısı var. Fashion Week'in yönetimini yapan IMG, Fordham Üniversitesi ve New York Belediyesi, organizasyonun özellikle Lincoln Meydanı civarındaki

ekonomik yansımaları ölçmek için bir araştırma yaptı. Sonuçlar, Moda Haftası çalışanları, tasarımcılar, onların ekipleri ve medya mensupları tarafından bu bölgede yaklaşık 40 milyon Dolarlık bir ekonomi yaratıldığını ortaya koyuyor. Moda haftasının New York'a katkısı ise senede 466 milyon Dolar. Bu rakam davetilerin yarattığı ekonomik değer. 1.6 milyar Dolar ise moda endüstrisinin senelik vergi geliri. New York Moda Haftası'na gelenler, yılda 40 milyonu restoranlara, 30 milyonu taksi ve ulaşım, 56 milyon Doları da civardaki otellere harcıyor. Anlaşıyor ki, bu bir hafta sadece içimizdeki moda tutkusunu değil ekonomiyi de ateşliyor.



Defilenin bitiminde yaratıcıları da sahnede. Tommy Hilfiger, Carolina Herrera, Vera Wang ve Donna Karan (soldan sağa).

# Yeni Mercedes B sınıfının öne çıkan teknik özellikleri



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

## YENİ

B sınıfında hem benzin hem de dizel motor seçenekleri, yeni el vitesi ve otomatik vites bulunuyor. Eşit zamanlı gelişimle, motorlar ve vites kutuları birbirine uyumlu geliştirildi, örneğin ECO çalıştırma-kapatma uygulaması bütün B sınıfı modellerde seri olarak kullanıldı.

Yeni birimlerle birlikte en yüksek etkinlik, yüksek çalışma sessizliği, düşük devirlerde bile yüksek çekme gücü ile ilgili en yeni teknolojiler, uygulamaya konulacak olan atık gaz düzenlemelerine kolayca uyum sağlayacak. Çapraz montajla ilgili olarak, esas olarak turbo motorlar ve

her iki şanzıman da çok kompakt olarak yerleştirildi, bu şekilde önden çekişli B sınıfında on bir metrenin altında bir dönüş çapı sağlandı. Motor-vites kutusu yatağı motor yatağı, şanzıman yatağı ve iki sarkaç destekli 4 noktadan montaja sahip durumda. Bunlar, özel olarak azami sessizlik konforu açısından dönme momenti yüksek motorlar için düşünüldü. Şanzıman yatağında entegre olarak bulunan hidrolik amortisör olağan üstü iyi bir sürüş konforu sağlıyor.

Yeni dört silindri benzinli motorlarla tamamen yeni bir motor serisi başlatıldı. Yanma işlemi, geçen yıl BlueDIRECT V6 ve V8 birimleri

olarak tanıtımı yapılan ve bu tekniğin ilk defa B sınıfında uygulandığı, Mercedes-Benz üçüncü nesil doğrudan püskürtme esasına dayanıyor. Yeni dört silindir, hem çapraz hem de yatay montaj için tasarlandı. Yeni B sınıfında bular ilk olarak 1, 6 litre silindir hacminde, B 180 için **90 kW** (122 BG) ve B 200 için **115 kW** (156BG) olarak bulunuyor. Maksimum 200 ve 250 Nm olan dönme momentine, 1.250/dakikadan sonra ulaşıyor.

Yeni dört silindir dizel, C sınıfından S sınıfına kadar uygulanmış olan OM651, üçüncü nesil sabit basınçlı püskürtme sisteminin daha da geliştirilmiş olanıdır. Silindir hacmi 1,8 litreye düşürüldü ve birçok detay optimize edilerek kendinden ateşleme mekanizması ilk olarak Mercedes-Benz'de enine monte edildi. B 180 CDI olarak, **80 kW** (109 BG) ve B 200 olarak **100 kW** (1336 BG) seçenekleri bulunuyor. 80 kW seçenekte, maksimum dönme momenti 1.400/dakikadan itibaren 250 Nm ve 100 kW seçenekte 1.600/dakikadan itibaren 300 Nm.

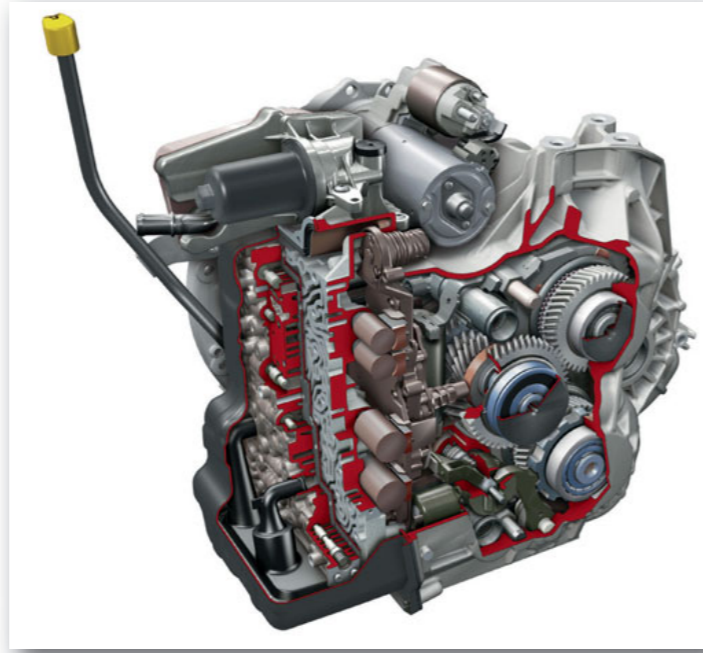
Diğer bir Mercedes-Benz ödümü, B sınıfındaki yeni **7G-DCT çift kavramalı** vites kutusu. Mükemmel bir kompaktlığa sahip, yedi vites sayesinde motor devir sayısına uyumda mükemmel bir değişkenliğe, elektrikli bir yakıt pompası sayesinde çalıştırma-kapama yeteneğine sahip, çekme gücünde bir azalma olmaksızın, bir el vitesinin etkinliğiyle otomatik olarak çalışmakta. Aynı şekilde oldukça kompakt, üç milli vites kutusu olarak tasarlanan yeni 6 vitesli şanzıman, DCT'nin yakın bir akrabası. Yüksek vites konforu, düşük kavrama direnci ve düşük sürtünme ile düşük ağırlık en önemli özelliklerinden sayılmakta.

Sonuç olarak, minimum emisyonlarda, yakıtın mükemmel şekilde kullanımı ve atıklık ortaya çıkıyor. Bu şekilde, B sınıfındaki yeni dört silindir motor, 1.250/dakikada maksimum dönme momentini oluşturmakta ve bunu 4.000/dakikaya kadar koruyor. Yeni 7G-DCT şanzımanın motor kumanda cihazıyla iletişimi sayesinde, yeni dört silindirli motor gaz pedali hareketlerine kendiliğinden karşılık veriyor. Diğer taraftan, sabit sürüşlerde yakıt tüketimini ve gürültüyü daha da azaltan bir çevrim seçme imkanı da bulunmakta.

**Yeni dizel motorlar: 1,8 litre silindir hacimli doğrudan püskürtme** 2008 yılındaki dünya ödümü, OM651 adıyla tanınan doğrudan püskürtmeli dizel motor güç ve dönme momenti özellikleri, yakıt tasarrufu, atık gaz emisyonları ve çalışma sessizliğiyle ön plana çıkıyor. Şimdiye kadar hiçbir Mercedes-Benz dizel motorunda olmadığı kadar yaygın kullanılıyor, S sınıfına kadar etkin ve güçlü bir motor örneği oluşturuyor.

1,8 litre silindir hacimli yeni bir seçenek, B sınıfıyla birlikte ilk olarak kompakt araç segmentinde kullanılmaya başladı. Yan birimlerin enine montajı için kayış tahriki, turbo yükleyici montaj yatağı ve hava giriş yerleri değiştirildi. 94 milimetrelilik bir silindir mesafesi ve alın dişlisi üzerinden eksantrik mili tahrikiyle, enine montaj ve motorun konstrüksiyonunda bunun için gerekli kısa yapı uzunluğu başlangıçtan beri ürün tasarım konseptinde yer almaktaydı.

Silindir hacminin azaltılması, silindir kutrunun kısaltılmasıyla yapılıyor (99 mm yerine 83 mm). Belirgin şekilde uzun olan piston kolları, sürtünmeyi düşüren daha düşük kesme kuvveti sağlıyor. Lanchester dengeleme milleri de sürtünmeyi en uygun hale getirecek şekilde yerleştirildi. Yeni tek kademeli turbo yükleyicinin etkisi



optimum hale getirildi, ayarlanan kılavuz kanatları bulunmakta. Motor kumandaları ve 7G-DCT kumandaları arasındaki kombinasyon üzerinde çok çalışıldı. Yeni versiyondaki büyük kardeşleri gibi, motor başlatma-kapatma fonksiyonunun uygulanması için krank milinden bir salınım dekuplajı bulunmakta.

#### Diğer özellikleri:

1.800 bar artırılmış püskürtme basıncına sahip, sabit basınçlı püskürtme sistemi. Maksimum ateşleme basıncı 180 bar civarında bulunmakta ve aynı şekilde yüksek verimlilik sağlamakta.

Yakıt püskürtme ağızları ve su pompası enerji ve yakıttan tasarruf için gerektiğinde devreye girmekte. Ayarlanabilir yağ pompası sayesinde, yakıt tüketimi azalmakta.

Motor bloğu gri pik dökümden, silindir başları alüminyumdan oluşmakta.

Silindir başındaki iki bölümlü bir su katmanı, yanma odası plakası alanında soğutma sağlamakta, bu şekilde yüksek ateşleme basınçları ve yüksek güç mümkün olmaktadır.

Gri pik döküm taşıyıcı daha önceki modellerden daha hassas şekilde uygulandı ve bu şekilde yakıt tasarrufunda da avantaj sağlamakta.

Dört silindirli sıralı bir motorda prensip olarak bulunan ikili düzen serbest güçleri, motor bloğunda bulunan, geleneksel sürgü yatakları yerine sürtünmesi azaltılmış rulman yataklarıyla iki Lanchester dengeleme milinin yerini tutmakta.

Kütle salınım derecesi bilinçli olarak, eksantrik milinin titreşimini ayırmak için düşük devir sayılarında yüksek dönme momentlerine ayarlandı. Bu şekilde çalışma gürültüsünde önemli azalma olmaktadır.

#### Çift kavramalı vites kutusu 7G-DCT: Konforlu ve etkili

Otomatik viteslerin geliştirilmesi ve üretimi konusunda 50 yıldan

fazla bir deneyimden sonra Mercedes-Benz, yeni teknik kazanım olan 7G-DCT çift kavramalı vites kutusunu piyasaya sundu: Yeni güç iletimi, iki parçadan oluşan, her birinin kendi kuplajı olan üç milli otomatik bir vites kutusu. Kuplaj tahrikleri ve vites değişimi tam otomatik ve çekme kuvvetinde bir azalma olmadan gerçekleşiyor. Bu şekilde hem özellikle konforlu hem de dinamik bir sürüş mümkün olmaktadır.

Yedi vites sayesinde 7,99'a kadar olağanüstü bir yayılma göstermekte, yani ağır yüklerle dağ sürüşlerinde, çok kısa bir dişli oranı bulunmakta, sabit sürüşlerde ise motor devir sayısı oldukça düşürülebilmekte. Vites kutusunun etki derecesi, şimdiye kadar B sınıfında kullanılan CVT den yaklaşık olarak yüzde dokuz daha iyi ve ilk defa otomatik olmayan bir vites etkinliğine ulaşmış durumda.

7G-DCT 367 milimetre uzunlukla ve 86 kilogram ağırlıkla, şimdiye kadar piyasada bulunan vites kutularından daha kompakt ve daha hafif durumda. Debriyajlar yağda çalışan "ıslak" yapraklı debriyaj tarzında. Özel olarak geliştirilen hidrolik yağ aktif olarak soğutulmakta, bu şekilde vites kutusunun fonksiyonu, altı litrelik düşük doluluk miktarına rağmen en uygun şekilde sağlanmaktadır.

Mekanik olarak kilitlenen park kilidi elektronik hidrolik kumandası da yeni tasarlandı. Bu "Park-by-wire" sistemiyle, vites seçme kolunun pozisyonu serbestçe seçilebilmekte: B sınıfı araçlarda direksiyonun arka sağında kumanda kolu olarak bulunuyor, elektronik park freniyle kombinasyon halinde orta konsolda yer almaktadır.

#### Sürücü için üç kullanım programı bulunuyor:

##### EKONOMİ:

Burada, vites tam otomatik ve özellikle konforlu olarak devreye giriyor. Vites seçimi, düşük devir sayılarında özellikle ekonomik sürüş seçeneği olarak gerçekleşiyor.

##### SPOR:

Burada da vites tam olarak devreye giriyor. Vitese takma ve reaksiyon

süreleri, burada daha kısa duruyor.

##### MANUEL:

Burada sürücü vitesi, direksiyon arkasında bulunan devre konsolu üzerinden elle çalıştırmakta (7g-DCT de seri olarak). Vitese takma ve reaksiyon süreleri aynı şekilde azaltıldı.

EKO ya da SPOR modunda da sürücü her zaman devre konsolu üzerinden vitese müdahale edebilir. Devre konsolunda bir müdahale olmazsa, yokuş çıkışlarında ya da virajlı yollarda vites on saniye sonra seçilen otomatik moda geri döner.

B sınıfının genel etkinliğinde önemli bir faktör, dişli ve motorun kumandalarındaki dar diş aralıkları. Kumanda cihazlarının sürekli veri alışverişi, motorların her zaman optimum çalışma noktasında bulunmasını sağlıyor.

#### Altı vitesli şanzıman: Konforlu el vitesi

Altı vitesli şanzıman 7G-DCT ile birlikte üretildi. Üç milli vites kutusu aynı şekilde çok kompakt (345 mm uzunlukta) ve hafif (46 kg ağırlıkta) tasarlandı ve bir dizi özellik sayesinde, özellikle kolay şekilde devreye girmekte. Dişli milindeki entegre bir mıknatıs manyetik etkili algılayıcıya sahip. Bu şekilde algılanan rölantide çalışma çalıştırma-kapama fonksiyonunu mümkün kılmakta, geri vites sinyali, geri sürüş farını aktive etmekte. 6,7 oranındaki büyük dingil yayılımı, bir taraftan devir sayısı azalmış bir sürüş sağlamakta, diğer taraftan tam yüklü bir B sınıfı ve 3,4 ton ağırlığa kadar römorkla yeterli çekme gücü oluşturmakta. Kuplaj hidrolik, vitesler kablo kontrollü olarak işlemekte. Üst kısımda bulunan, üç ve dördüncü ve geri vites tahrik mili yağ kutusu içinde bulunmamakta. Bu durum çekme momentini azaltırken, vites konforunu özellikle düşük ısılarla artırmakta. Aynı amaca, ilk iki vitesin üç kat konik senkronizasyonunu da yaramaktadır, diğer viteslerde çift konik senkronizasyon bulunuyor. Ağırlığı azaltılmış alüminyum döküm vites çatallarında direnci azaltmak amacıyla rulman bulunuyor.





Prof. Dr. Yılmaz Nişancı

İstanbul Tıp Fakültesi  
Kardiyoloji Anabilim Dalı  
iletisim@nisancisaglik.com,  
nisanci@superonline.com

Değerli okurlar, sağlık köşesi sohbetimize devam ediyoruz.

Kalp ve damar hastalıklarında “kolesterol ve kolesterol ilaçları” tartışmalarının çok medyatik olduğu şu günlerde, bir kardiyolog olarak benden beklenen yazının bu konuda olabileceğini düşünerek, düşüncelerimi ve bu güne kadar saptanan gerçekleri anlatmaya çalışacağım.

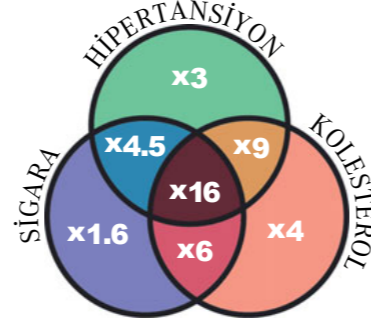
Kolesterol, şeker, protein, yağ gibi vücut için gerekli olan bir maddedir. Bilhassa hormonların yapımında, savunma mekanizmasında, hücrelerin yapısında önemli görevleri vardır. Tartışılması gereken kolesterolün kendisi değil, kolesterolün gereğinden yüksek olmasıdır. Ayrıca zararlı kolesterol düzeyi konusunda genel bazı seviyeler, rakamlar söylenebilir de, zarar derecesi kişinin kendi özel durumuna, ilave hastalıklarına, birlikte olan risk faktörlerine (sigara, yüksek tansiyon, şeker hastalığı vs. gibi) de bağlıdır.

“Normal düzeyde kolesterolün” değil ama “yüksek düzeyde kolesterolün” kalp-damar hastalıklarında ölümü arttırdığı, uzun yıllara dayanan hasta takipleri ile anlaşılmıştır ve bu gerçeğe, şimdi piyasada olan ilaçlar keşfedilmeden, piyasaya verilmeden ulaşılmıştır. Kolesterol metabolizmasını ve reseptörleri keşfeden, buradan hareketle ilaç tedavisini mümkün kılmada katkısı olan araştırmacılara Nobel Ödülü verilmiştir. Ayrıca, damarları daraltan, sertleştiren ve tıkayan yapıların içinde kolesterolden çok zengin bir materyalin olduğu da otopsielerde (gençlerde bile) gösterilmiştir. Düşünülebilir ki kolesterol o bölgeye korumak için getirilmiştir! Ama sonuç olarak oradaki problemin önemli bir parçası olmak durumunda kalmıştır. Aynen kalp genişlemesinde olduğu gibi: Kalp yetersizliğini engellemek için kalp kendiliğinden genişler, bir yere kadar bu sistem olumlu etkisini gösterir, ama daha sonra bu genişleme karşımıza tedavi sorunu olarak çıkar. Bu tarz örnekler çok miktarda verilebilir. Kan şekerinin normal miktarı gereklidir, ama fazlası zararlıdır, kanda hormonların normal miktarları gerekli ve yararlıdır, ama normalden fazlası hastalık nedeni olarak karşımıza gelir.

Halk içinde yapılan gözlemsel çalışmalar şu pratik sonuçları bize göstermiştir: Total kolesterolda 10% azalma sonucunda: Koroner arter hastalığına bağlı ölümlerde 15% azalma, toplam ölümlerde 11% azalma gösterilmiştir. Ayrıca, kötü kolesterol olarak bilinen LDL kolesterolün 10% artışı, kalp damarları hastalığı riskinin %20 artmasına sebep olur. Bu oranlardan daha yükseklerini de veren araştırmalar mevcuttur. Ama

tersine durumda, yani kolesterol seviyesinin değişmemesi durumunda, ölüm oranının azaldığını veya değişmediğini gösteren hiçbir sonuç yoktur. Ya doğuştan çok yüksek kolesterol ile doğan çocukların damar tıkanıklıkları nedeni ile erkenden ölmelerine ne demeli?

Şimdi gelelim “normal” olarak belirlenen düzeylere. Dünya genelinde normal olarak nitelenen düzeyler gittikçe aşağılara çekilmektedir. Daha önce kalp hastası olmayan bir kişide toplam kolesterol düzeyi 230’un altında, kötü kolesterol (LDL) 130’un altında, iyi kolesterol (HDL) 45’in üstünde olması, daha önceden kalp hastalığı geçirmiş veya tespit edilmiş bir kişide ise total 200 altında, LDL 100 ün altında, HDL yine 45 in üstünde olması arzu edilir. Ancak, sadece kolesterolü tek başına bağımsız bir faktör kabul edip, tedaviyi ona göre planlamak yeterli olmaz. Örneğin yüksek tansiyon, sigara ve kolesterol her biri tek başına riski 3, 1.6 ve 4 kat arttırırken, 3 faktör bir arada olunca risk 16 kat artar (şekil). Dolayısı ile tedavide daha derin düşünmek gerekir.



Bu rakamların miktarı, yüzdesi konusunda derin tartışmalara girmek gerekmez, ama durumu ifade etmesi bakımından kanıtlara dayalı bilimsel verilerdir. Kuşkusuz ilaç firmalarının bu değerlerin daha düşürülmesi, ilaçların daha çok satılması gibi istekleri olacaktır. Bu ekonomik realite, tüm sektörlerde olduğu gibi, maalesef tıp sektöründe de geçerlidir.

#### Peki, yüksek kolesterol nasıl düşürülmeli?

Bir seçenek, sadece diyet olabilir. Kolesterolü yükselten gıdalar herkes tarafından bilinmektedir. Sadece diyet + kilo verilmesi (şişman ise) + düzenli egzersiz (yaşam şekli modifikasyonu) kabaca sadece % 20 hastada ve kolesterol düzeyine % 20 kadar etkilidir. Bu düzelme yeterli değildir. Örneğin kötü kolesterolü 200 olan bir kişide en iyi şartlarda %20 düşüşle 160’a kadar düşme sağlanır. Bu da günümüzde kabul edilen düzeyin üstündedir.

Diğer bir seçenek ilaç tedavileridir. İlaç dediğimizde tek bir ilaç, tek bir firma aklımıza gelmemelidir. Ama günümüzde “statin” grubu ilaçlar bu alanda en etkili, diğerlerine göre daha üstün olan ilaçlardır.

**Bu bölümün son sözleri:** Yüksek kolesterol zararlıdır. İster yumurta, pirzola, vs. az yenerek (medyada bazı tartışmalardan), ister daha mantıklı ve ölçülü diyetler ve fiziki aktiviteyi arttırarak, ister ilaçlarla düşürmek, tıbbi gerekliliktir. Kuşkusuz ilaçların yan etkisi vardır, ama yan etkisiz bir ilaç biliniyor mu?

Hoşça kalın.



Maddi manevi yanınızdalar.



Mercedes-Benz

**Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi**  
Mengerler İstanbul/Davutpaşa Yılanlı Ayazma Sk. No: 12 Davutpaşa, Topkapı İstanbul Telefon (0212) 484 33 00 Fax (0212) 481 80 16, Mengerler İstanbul/Ataşehir Kayışdağı Cad. No: 1, 34742 Ataşehir/İstanbul Telefon (0216) 573 01 01, Faks (0216) 573 01 77, Mengerler Adana/Seyhan Yeşil Oba Mah. 7. Sk. No: 42, 01100 Telefon (0322) 429 52 52 Faks (0322) 429 33 30, Mengerler Adana/Yüreğir Ceyhan Yolu Üzeri 5. Km. Polis Okulu Karşısı, 01310 Telefon (0322) 346 25 00-02, 346 06 16 Faks (0322) 346 05 54, Mengerler Ankara/Yenimahalle Uğur Mumcu Mah. Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No: 314 Telefon (0312) 252 70 80 Faks (0312) 252 70 90, Mengerler Bursa Panayır Mah. Yeni Yalova Cad. No: 438, 16375 Osmangazi Telefon (0224) 211 74 15 Faks (0224) 211 74 05, Mengerler İzmir/Egemen Aydın Yolu 15. Km. Akçay Cad. 698 Sk. No: 4 Gaziemir Telefon (0232) 251 21 11 Faks (0232) 251 84 04, Mengerler Kocaeli Emek Mah. No: 66 Uzunçiftlik-Karlıtepe Telefon (0262) 371 32 57 Faks (0262) 371 24 61, Mengerler Muğla/Milas Milas-İzmir Yolu 5. Km., 48200 Telefon (0252) 513 79 30 Faks (0252) 513 79 40 Mengerler Samsun/Tekkeköy Cumhuriyet Mah. Samsun-Ordu Cad. No:142, 55300 Telefon (0362) 256 21 00 (6 hat) Faks (0362) 256 22 01, Mengerler Sivas Gültepe Mah. E 23 Karayolu Üzeri 4 Eylül San. Sit. No: 3 Telefon (0346) 226 17 87 Faks (0346) 226 14 20, Mengerler Tekirdağ/Çorlu İstanbul Devlet Yolu Üzeri Önerler Kavşağı, 59861 Telefon (0282) 685 48 31 Faks (0282) 685 48 41



## 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](http://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](http://www.mengerler.com)

MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz/Smart	Satış Servis	Ankara	Uğur Mumcu Mahallesi Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No:314 Yenimahalle / Ankara	0312 252 70 80	0312 252 70 90
Mercedes-Benz	Servis	Lojistik Üssü	Fethiye Mah. Servis Bakım A blok No:155/A Kazan / Ankara	0312 812 11 80	0312 812 11 81
Chrysler-Jeep-Dodge	Servis	Lojistik Üssü	Fethiye Mah. Servis Bakım A blok No:155/A Kazan / Ankara	0312 812 11 80	0312 812 11 81

Acil Servis Telefonları Otomobil: 0532 242 81 16 Ticari Araç Otobüs:0542 596 54 34 Ticari Kamyon Araç:0533 958 30 50  
Müşteri İlişkileri Sorumlusu: **Esra Çalış 0312 252 70 80**

### B U R S A [www.mengerler.com](http://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	Satış Servis	Bursa	Santral Mah.Yalova Yolu Cad. No:19 Ovaakça / Bursa	0224 267 13 61	0224 267 13 60
Chrysler-Jeep-Dodge	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: **Aslı Demirkan 0224 211 74 15**

### Ç O R L U [www.mengerler.com](http://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: **A.Miray Kocaoğlu 0282 685 48 31**

### İ S T A N B U L [www.mengerler.com](http://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	Satış 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
Mengerler 2. El Merkezi (Her Marka)	Satış	Davutpaşa	Askeri Fırın Yolu Burmalı Çeşme Sok. No:2 Davutpaşa / İstanbul	0212 484 33 00	0212 481 80 15

MARKA	ÜRÜN	NOKTA	ADRES	TELEFON	TELEFAX
Mercedes-Benz/Smart	Satış Servis	Ataşehir	Kayışdağı Cad. No:1 Marriott Otel Ataşehir / İstanbul	0216 573 01 01 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
Chrysler-Jeep-Dodge	Satış Servis	Ataşehir	Kayışdağı Cad. No:1 Marriott Otel Ataşehir / İstanbul	0216 573 01 01 0212 484 33 00	0216 573 00 20
Chrysler-Jeep-Dodge	Servis	Davutpaşa	Davutpaşa Cad. No: 40 Davutpaşa-İstanbul	0212 484 33 00	0212 481 80 30
Mercedes-Benz	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-CJD: Kerem Özbilici HTA: Ayşegül Karaca Kamyon: Erhan Özsoysal Otobüs: Hale Burcu Başa  
Kaporta-Boya: Sibel Üstün Kozyatağı MB-CJD:Aslı Bakırtaş**

### İ Z M İ R [www.mengerler.com](http://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](http://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](http://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
Chrysler-Jeep-Dodge	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 Sorumlusu: **Gülşay İplik 0252 513 79 30**

### S A M S U N [www.mengerler.com](http://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**

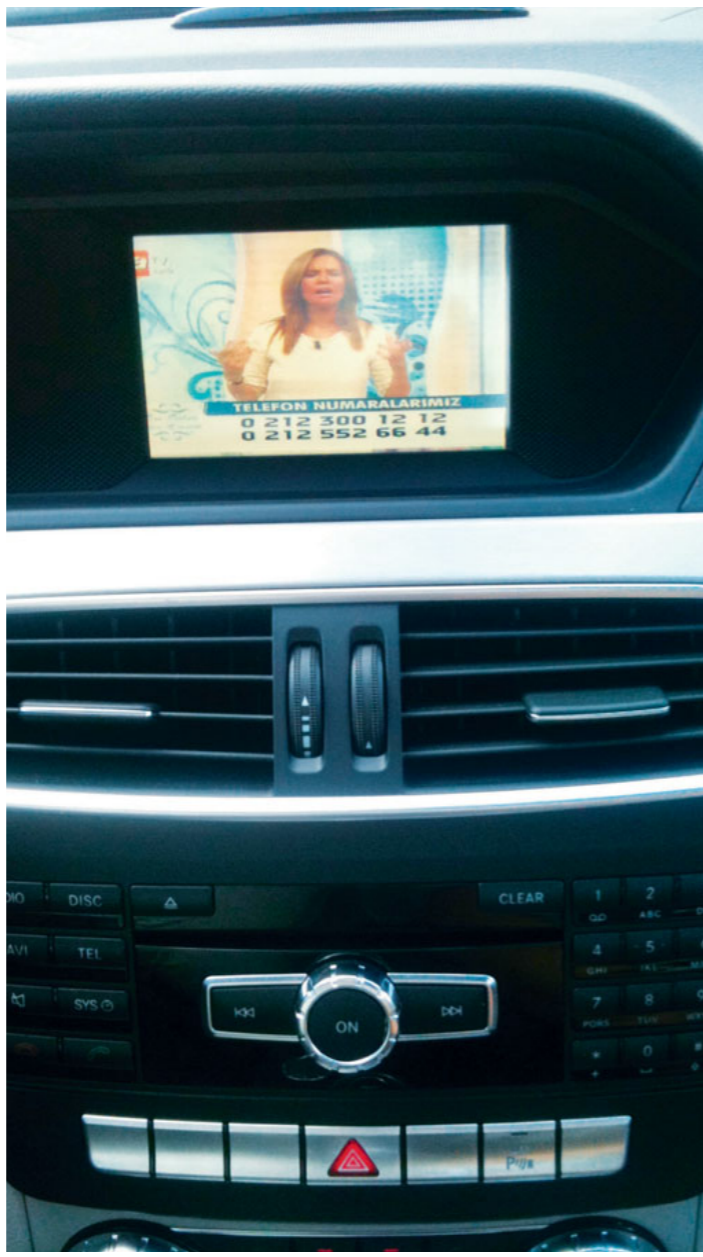
### S İ V A S [www.mengerler.com](http://www.mengerler.com)

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**

## Navigasyon, TV, arka koltuk eğlence paketi ve geri sürüş kamerası uygulamaları

Mercedes-Benz marka otomobil ve hafif ticari araçlarınıza model yılı ve tipi ne olursa olsun navigasyon, TV, arka koltuk eğlence paketi ve geri sürüş kamerası uygulaması yaptırabilirsiniz. Üstelik bu donanımlara aracınızın elektrik tesisatı üzerinde herhangi bir tahribat olmadan sorunsuzca sahip olabilirsiniz. İşlem yaklaşık olarak 2-3 gün sürmekte ve cihazın menüsü Türkçe. Gezici ekibimizle tüm Mengerler şubelerinde hizmet verebiliyoruz. Bunun için size en yakın Mengerler şubesine başvurarak navigasyon, tv, arka koltuk eğlence paketi ve geri sürüş kamerası donanımı montajı istediğinizi söylemeniz yeterli. Uygulama sonucu montajı yapılan donanımın ve işlem Mengerler garantisi altında. İşlemlerimizle ilgili sormak istediğiniz sorularınızı direkt 0212 484 34 00 numaralı telefonumuzdan Mengerler Tuning'e iletebilirsiniz. Ayrıca [www.mengerlertuning.com](http://www.mengerlertuning.com) web adresimizden detaylı bilgi alabilirsiniz.



## Tek noktada tam hizmet!

Tüm hafif ticari araçlarımız Mercedes-Benz'in tek noktada tam hizmet anlayışının avantajlarıyla yola çıkar. Size özel kredi paketlerinden uzatılmış garantiye, kaskodan trafik sigortasına, servis sözleşmelerinden araç takasına kadar birçok hizmet, ihtiyaçlarınızı karşılamak için sizi bekliyor.

Mercedes-Benz'de tüm ihtiyaçlarınız için çözüm vardır.

Mercedes-Benz

Tam hizmet noktası



2 km



Mercedes-Benz





## Bu yıldızlar size çok yakın.

Sınırlı sayıda Mercedes-Benz C-Serisi ve E-Serisi araçlar çok özel indirimlerle Mengerler Showroom'larında sizi bekliyor.

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



Mercedes-Benz

**Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayii**

**Davutpaşa** Yılanlı Ayazma Sok. No:12 34020 Davutpaşa, Topkapı İstanbul Telefon (0212) 484 33 00 **Etiler** Nispetiye Caddesi No:99 Etiler - İstanbul Telefon 0212 484 33 00

**Bostancı** İçerenköy Mahallesi Değirmenyolu Cad. No:28 Bostancı - İstanbul Telefon 0212 484 33 00 **Ataşehir** Kayışdağı Caddesi No:1 34742 Ataşehir - İstanbul Tel 0216 573 01 01