

**Ekonomi Bakanı
Nihat Zeybekci:**

**İdeal
Merkez
Türkiye**

ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI

2014 / SAYI 37

BEREKET DERGİSİ

2014 / SAYI 37

B
E
R
E
K
E
T





Mehmet Ali VERÇİN

Genel Müdür Yardımcısı

Farklı - Canlı - Heyecanlı

Yeni bir ay, yeni bir gün ve yeni bir sayı. Bu sayımızın içeriği ise hem biraz daha farklı hem de canlı. Adı gibi 'Bereket'li. Alanında iz bırakan ve bırakmaya devam eden önemli isimlere daha fazla ağırlık verdik.

Bu sayımızın kapağında sevgili ve değerli bakanımız Nihat Zeybekci var. Ekonomi Bakanımızın verdiği rakamlar önemli, mesajları ise yarınlara dair umut dolu ve kararlı. Hem vatandaşlar hem yatırımcılar, sözlerine kulak kabartmalı.

Denizli KOBİ buluşmaları. Katılım yüksekti. Ekonominin önemli kurum ve kuruluşları bir araya geldi, mesajlar verdi. Kamu, akademisyenler, düşünürler, başarılı olmuş şirketlerin temsilcileri, banka ve müşteriler aynı çatı altında buluştu, ekonomik gelecek adına önemli bir sunum gerçekleşti.

Hattat Hasan Çelebi, çocukluk günlerini, gençliğini, bu sanata nasıl başladığını, icazet almasını, vermesini anlatıyor. Örnek gösterilecek bir sabır ve başarı hikâyesi. Elinde göreceğiniz mısır koçanı ise onun çocukluk günlerinin hayat bilgisi 'defteri.'

Genel Müdür Yardımcımız Bülent Taban, ilki Denizli'de yapılan ve sonrasında diğer bazı şehirlerimizde de gerçekleşecek KOBİ buluşmalarının amaç ve hedeflerini anlatıyor. Bu toplantıların neden yapıldığını açıklıyor.

'Şehir Kültürü'nün mimarı, çok yönlü insanı Prof. Dr. Sadettin Ökten. Amerika'dan Avrupa'ya ve Türkiye'ye kadar uzanan

yelpazede geçmişten günümüze ışık tutuyor, uyarılarda bulunup ülke ve şehirlerin kurtuluş reçetesini açıklıyor.

Çizer Hasan Aycın... Eserleriyle insanda derin izler bırakıyor. Güldürmekten çok düşündürüyor. Memleketi Balıkesir'den bildiriyor... O bize mizahı tarif ediyor, sözleriyle ve samimiyetiyle güzel bir tablo çiziyor.

Ve hoşgörü şehri Mardin. İzlenimler, gezilip görülmesi gereken yerler, en önemlisi de istihdam imkânı sağlanan küçük çocuklar. Albaraka Türk Mardin Şubesi'nden de bankacılığa dair mesleki çıkarımlar.

Katılım Emeklilik. Albaraka Türk ve Kuveyt Türk işbirliğiyle doğan Hayat A.Ş., hem bireysel hem de hayat sigortası alanında fark yaratıyor. Farkı, faizsiz hizmet sunan tek şirket olma özelliği.

Pakistan. Adrenalin bol bir yol hikâyesi. Müthiş gözlemler, tehlikeler, sıcak insanlar. Ve tabii ki Pakistan Albaraka Türk Şubesi'nden sunumlar.

Eee çok oturduk diyenlere o zaman biraz SPOR. Konuğumuz ise şampiyon takımın şampiyon yorumcusu diyebileceğimiz Rıdvan Dilmen. Dilmen şampiyonluk hikâyesini anlatıyor.

Keyif almanız dileğiyle...

Bereket | Sayı 37, 2014

Albaraka Türk Katılım Bankası Adına Sahibi
Fahrettin Yahşi

Genel Yayın Yönetmeni
Mehmet Ali Verçin

Yazı İşleri Sorumlusu
Melikşah Utku

Yayın Editörü
Ekrem Şahin

Yayın Kurulu
Nihat Boz, Temel Hazıroğlu, Bülent Taban,
Turgut Simitçioğlu, Hüseyin Tunç,
Osman Çelebi, Salih Uzun, Hasan Altundağ

Danışma Kurulu
Yalçın Öner, Osman Akyüz, Mitat Aktaş

Yönetim Yeri
Saray Mahallesi, Dr. Adnan Büyükdeniz
Caddesi No: 6
34768 Ümraniye / İstanbul 0216 666 01 01
bereketdergisi@albarakaturk.com.tr
kurumsaliletisim@albarakaturk.com.tr
www.albarakaturk.com.tr

Yayın Türü: Yerel, Süreli Dergi

Yayın-Yapım
Bilgece Eğitim Danışmanlık ve
Organizasyon Hizmetleri Ltd. Şti.
Nişancı Mahallesi, Davutağa Caddesi,
No: 26/1 Eyüp/ İstanbul
0212 613 11 00 Faks: 0212 613 11 55
bilgece@bilgeceegitim.com
www.bilgeceegitim.com

Yayın Koordinatörü
Hayati Bayrak

Yapım Editörü
İlyas Yıldız

İçerik Editörü
Kübra Demir

Görsel Yönetmen
Emre Bilir

Baskı-Cilt
Şan Ofset Matbaacılık
Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No:50
Kağıthane - İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Fax: 0212 289 07 87
Sertifika No: 12049

İçindekiler



06 **Nihat Zeybekci:**
"İdeal Merkez Türkiye"



12 **Denizli KOBİ Günleri**
Yerel Kahramanlarla Küresel Dünyaya



18 **Bülent Taban:**
KOBİ'lere Altın Sunum



22 **Katılım Emeklilik**
Faizsiz Sigortacılıkta
Yeni ve Yenilikçi Bir İsim



24 **Hattat Hasan Çelebi**
Okyanustan Sahile Vuran Güzel Kalem



28 **Mardin**
Hoşgörünün Dili



38 **Sadettin Ökten:**
Maddi Dünyanın Boşluğu
İlim ve Hikmetle Dolar



42 **Düşünce Ufkumuza Çizgileriyle
Şekil Veren Adam: Hasan Aycın**



48 **Pakistan Vakti**
Sefalet İçindeki Sıcak İnsanlar

01 | Bizden
04 | Albaraka'dan
32 | Bir Şube
34 | Spor
36 | Aile
47 | Kitaplık
55 | Hat
58 | Yeni Bereket Kapıları
61 | Bulmaca
62 | Şubelerimiz



Fahrettin YAHŞI

Genel Müdür

Değişimin Ritmi

Ekonomik faaliyetlerin öngörülebilirliği için siyasi istikrar, en temel belirleyici. İç politikadaki birtakım hareketlenmeler, bakış açısı farklılığına göre gerginlik olarak değerlendirilse de ortada öngörülebilir bir yapı var. Yılın ilk çeyreğinde gerçekleşen % 4,3'lük büyüme oranı da bu algıyı doğruladı. Dışarıdan bakanların kolay kavrayamayacakları şekilde, ekonomimiz yüksek tansiyonda bir denge yakalamış izlenimi veriyor. Bu durum ekonomik sistemimizin günlük siyaset dilinin dışında sağlıklı bir işleyişe kavuştuğunu göstermesi açısından umut verici.

Diğer yandan görmezlikten gelemeyeceğimiz bir başka gerçek, ekonomimizin geri dönülmez biçimde dışa açık bir hâle gelmiş olması. Dünyanın sayılı ekonomileri arasına girmeyi hedefliyorsak bunun başka yolu da yok. Üreteceğiz, ihraç edeceğiz, ihtiyacımız olan ürünleri de ithal edeceğiz. Nisan ayı itibarıyla Türkiye'nin toplam ihracatı 53,7 milyar dolar; ithalatı ise 78,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Artış oranları bir yana, bunlar mutlak olarak da büyük rakamlar. Hem ithalatta, hem ihracatta neredeyse dünyanın dört

bir yanındaki ülkelerle iş yapıyoruz. Başta Avrupa olmak üzere ekonomik faaliyetlerimiz Asya, Afrika, Ortadoğu ve Amerika'yı kapsayan geniş ilişkiler ağı üzerinde gelişiyor.

Bu kompozisyon içinde, dış ticarete ilk üç ortağımızdan birisi olan Irak'ta son aylarda neredeyse birdenbire ortaya çıktığı izlenimi veren çok hızlı değişimler izliyoruz. Bundan ne kadar tedirgin olmalıyız? Ülke olarak yakın dönemde yaşadığımız deneyimlere baktığımızda çevremizdeki bu nitelikteki değişimlerin etkilerinin olduğu muhakkak. Ancak ülkemiz ekonomisinin sahip olduğu geniş ilişkiler ağının, bu riskleri dengeleme konusunda bir yetenek geliştirdiği de bir gerçek.

Tabii, buraya kadar söylediklerimiz makro düzeyi tanımlayan gerçeklikler. Kurum düzeyinde baktığımızda, bu hızlı değişim dönemlerini fırsata çevirebilen kuruluşlar olduğu gibi, bu süreçten yara alarak çıkan çok sayıda şirket de var.

Bu ekonomik çevrede iş yapan kurumlar olarak çevremizdeki değişimin getirdiği etkilerden şikâyetçi olmak anlamlı değil. Biz kurum olarak, bu çerçevede içinde iş yaptığımız gerçeğini kabul ederek, kendi uyum yeteneklerimizi geliştirmeye öncelik veriyoruz. Değişim ve uyum yeteneğimizi ne kadar geliştirirsek müşterilerimize ve iş ortaklarımıza o kadar yüksek katma değer sağlayabileceğimize inanıyoruz. Çünkü ticari ilişkilerdeki temel motivasyon her iki tarafın da kazanmasıdır. Bunu hedeflemeyen kısa hedefli davranışların kalıcı olmayacağına inanıyoruz. Bu duyarlılıkla hem çalışanlarımızın kişisel niteliklerinin hem de bankamızın kurumsal yeteneklerinin geliştirilmesi için düzenli etkinlikler ve yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Sistemli araştırmalarla müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini anlamaya çalışıyor; iş süreçlerimizi ve organizasyon yapımızı bu beklentiler doğrultusunda geliştiriyoruz. Çalışanlarımıza yönelik eğitim ve geliştirme programlarını günün ihtiyaçlarına göre yeniliyoruz.

Kurum olarak üzerinde ciddiyetle durduğumuz alanlardan

birisi de yenilik yapma kapasitemizin geliştirilmesi. Bankacılık, tabii olduğumuz mevzuat gereği katı kuralları olan bir iş alanı. Diğer yandan ekonomik ve sosyal hayat hızla akıp gidiyor. Bu dinamizm içinde inovasyon yeteneği çok hayati bir öneme sahip. İnovasyon, sadece yeni ürünlerin ortaya çıkarılması süreci değil. Mevcut ürünlerimizin geliştirilmesi, iş süreçlerimizde müşterilerimiz için daha fazla katma değer yaratma çabaları da bu çerçevede değerlendirilmeli. Bankamızda yürürlüğe koyduğumuz yenilik yapma programlarının sonuçlarını kısa sürede hem müşterilerimizin hem de çalışanlarımızın daha fazla hissedeceklerini ümit ediyoruz.

Bir bakıma işe bakışımız çok basit: Müşterini anla, kurumsal yeteneklerini bu çerçevede geliştir ve hem banka hem de müşteriler için katma değer yarat!

Bu anlayışla müşterilerimizle birlikte çok daha güzel günlere ulaşacağımıza inanıyorum.

**EKONOMİ BAKANI
NİHAT ZEYBEKÇİ:**

İDEAL MERKEZ TÜRKİYE



“Bugün dünyada Türk ürünlerinin girmediği neredeyse hiçbir ülke kalmamıştır. Türkiye, nitelikli bir iş gücüne; sağlam bankacılık yapısına ve yeniliklere açık bir yatırım ortamına sahip. Avrupa-Rusya-Orta Doğu ve Kuzey Afrika’da 56 ülkeye açılım için ideal bir merkez.”

Son kabine değişikliği ile Ekonomi Bakanı olan Nihat Zeybekçi ile ekonomik anlamda Türkiye’nin bugününü ve yarınlarını değerlendirdik... Küçük yaştan itibaren iş hayatının içinde olan, öğrenciliğinde hem okuyup hem çalışan ve sonrasında ‘Ekonomi’nin E’sinden İ’sine kadar her katmanında tecrübe kazanan Nihat Zeybekçi sorularımızı içtenlikle yanıtladı...

Geçtiğimiz yıllarda dünyada birçok ülke, krizlerde ciddi sarsıntılar yaşamış ancak Türkiye ekonomik anlamda bunu en hafif şekilde atlattığı olarak görüldü. Bunun nedeni neydi?

- Öncelikle 2008’den bu yana, küresel ekonomide yaşanan gelişmelerden etkilenmeyen bir ülke yok. Küresel ekonomi 1929’dan sonra en önemli darboğazlarından birini yaşamış; tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülke piyasaları da bundan belli ölçülerde payını almıştır. Türkiye’nin durumuna gelirsek; krizin kendi iç dinamiklerimizden kaynaklanmıyor olması bu süreçteki en önemli artımız oldu. Öte yandan önemli siyasi ve ekonomik krizler yaşayan ülkemizin özellikle 2001 krizinin ardından yaptıklarını ve yaşadıklarını sıralarsak;

- Köklü reformlar olması,

- Sağlanan siyasi istikrar ve yapısal dönüşümler,

- Milletimizin desteği ile yürüyen hükümetimiz güçlü bir tablo çizerek gerek reel kesime gerekse finansal piyasalara çok olumlu sinyaller vermesi ve ekonomide güven ortamı tesis edilmesi...

2002-2013 arasında yıllık ortalama % 5.1 büyüme kaydedildi

Tüm bunların sonucunda yüksek enflasyon ve işsizlik oranları gündeminden düşmeyen, cari açığa ek olarak yüksek bütçe açıkları yaşayan bir ekonomiden; istihdam yaratan, mali performansı AB ülkelerinin büyük çoğunluğunu geride bırakan bir ekonomiye geçişi böylece hep birlikte başardık.

Bunu rakamsal verilerle değerlendirelim...

Temel makroekonomik göstergelerde kat edilen yol şu an Türkiye’nin krizlere karşı görece olarak neden daha dayanıklı olduğunu göstermek adına önemli.

2002-2013 arasında reel olarak yıllık ortalama % 5,1 oranında büyüme kaydedildi.

2002’de 232 milyar dolar olan GSYH, 2013 yılında 820 milyar dolara yükseldi.

2002 yılında % 11,5 olan merkezi yönetim bütçe açığı/GSYH oranı, 2013’te % 1,2 ile 21 AB üyesinden

daha düşük bir seviyeye geriledi.

2002’de 36 milyar dolar olan ihracatımız 10 yıllık süreçte üç kattan fazla artış kaydederek 2013’te yaklaşık 152 milyar dolara ulaştı.

En önemli ticaret ortağımız AB’de kriz devam ederken Pazar Çeşitlendirme Politikası ile ihracatımıza 2009-2013 döneminde 50 milyar doları aşan katkı sağlandı . Bu en temel göstergeler bile güven ve istikrar ortamının doğru politikalarla birleştiğinde ne kadar başarılı sonuçlar ortaya koyduğunun kanıtı...

Yabancı firmalar için Türkiye’nin cazip bir ülke olmasının sebebi?

Türkiye 2011’de ulaştığı yıllık yüzde 8,8’lik büyüme hızı, 376 milyar dolar ticaret hacmi, yılda 31 milyon turist ve 23 milyar dolar turizm geliri ile küresel bir aktör hâline gelmiştir. Bugün dünyada Türk ürünlerinin girmediği neredeyse hiçbir ülke kalmamıştır.

Tüm dünya farkında ki genç ve dinamik nüfus yapısı; artan alım gücü ile cazip bir pazar potansiyeli olan Türkiye, nitelikli ve rekabetçi bir iş gücüne; sağlam bir bankacılık yapısına ve liberal, yeniliklere açık bir yatırım ortamına sahip. Coğrafi konumuyla da Avrupa-Rusya-Orta Doğu ve Kuzey Afrika’da 56 ülke ve 1,5 milyar nüfuslu bir bölgeye açılım için ideal bir merkez.





Bunların yanı sıra Türkiye, Serbest Ticaret Anlaşmaları ile kurmuş olduğu güçlü uluslararası ekonomik bağları ve bu bağlardan ileri gelen güçlü mevzuat alt yapısı, yerli ve yabancı firmalar arasında ayrımcılık gözetmeyen ulusal muamele ilkesinin benimsenmiş olması ve rekabetçiliği ön plana çıkaran anlayışı ile yabancı şirketlere cazip gelmektedir. Ayrıca, Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon

Kurulu (YOİKK) ile kamu ve özel kesimi doğrudan bir araya getiren ve sorunlara ilk elden çözüm bulan etkili bir mekanizmaya sahip olmamız da bir diğer tercih nedenidir.

Yaklaşık 6 aylık bir görev süresince gördüğünüz ekonomik tabloyu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Öncelikle her ne kadar Bakanlık görevim yeni olsa da siyasete 6 ay önce

başlamış değilim. Belediye Başkanlığı, Milletvekilliği, Komisyon Başkanlığı görevlerimden sonra mevcut görevime atandım. Ekonomimizi hayatımın her döneminde bir sanayici ve sonrasında siyasetçi olarak yakından takip ettim. Göreve geldiğim günden bu yana, ben ve ekip arkadaşlarım, Türkiye'nin dünya ölçeğindeki ekonomik varlığını hak ettiği yere taşımak için büyük bir titizlikle çalışıyoruz.

Bakanlığa atandığım günden bu yana geçen süreye bakacak olursak, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre 2014 yılının ilk dört ayının tamamında tüm zamanların en yüksek aylık ihracat değerlerine ulaştık. 2014 Ocak-Nisan döneminde ihracatımız bir önceki yılın aynı dönemine göre % 8,5 artış gösterdi. İthalatımız ise 2014 Ocak-Nisan döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre % 4,2 oranında azaldı,

ihracatın ithalatı karşılama oranı ise % 68,7 yükseldi. İhracatımızdaki artış ve ithalatımızdaki gerilemeyle cari açıkta önemli iyileşme yaşandı. 2014'ün ilk çeyreğinde cari açık bir önceki yılın aynı dönemine göre %30,8 düşüş kaydetti.

Türkiye ekonomik anlamda nereye gidiyor?

Türkiye ekonomisi, 2013 yılı genelinde olumsuz küresel konjonktüre rağmen % 4 büyüme kaydederek Orta Vadeli Program (OVP)'da öngörülen % 3,6'lık tahminin de üzerinde güçlü bir büyüme sergiledi ve Avrupa Birliği ülkeleri içerisinde Letonya'dan (% 4,1) sonra en hızlı büyüyen ekonomi oldu.

Bildiğiniz gibi, ülkemiz ekonomik anlamda yakın gelecekteki hedeflerini Orta Vadeli Programla belirlemektedir. 2014-2016 dönemi Orta Vadeli Programında, bu yıl için % 4 büyüme hedefliyoruz. 2014'te de bizi sevindirecek bir büyüme yakalayacağımıza inanıyorum. İhracatta ilk dört ayda göstermiş olduğumuz performans OVP'de 2014 yılı için hedeflediğimiz 166,5 milyar dolar hedefi

“.....” Türkiye, Avrupa Birliği ülkeleri içerisinde Letonya'dan sonra en hızlı büyüyen ekonomi oldu

gerçekleştirmek adına son derece olumludur. Önümüzde 2023 hedefleri var. İhracatta 500 milyar dolarlık hedefimize ulaşmak için yoğun çalışıyoruz.

Sonuç olarak, bizden sonraki nesillere müreffeh ve aydınlık bir gelecek bırakabilmek için 2023 ve hatta 2071 hedefleri bile bizim için çok kıymetli. Bunu da tüm halkımızla var gücümüzle çalışarak başaracağımızı düşünüyorum.

Türkiye ekonomisi en çok hangi alanda zorluklar yaşıyor? Bunlar için çözüm önerileri?

Türkiye ekonomisinin en önemli zaaflarından birisi cari açık problemidir. Hükümetimiz, cari açık sorunu konusuna, kapsamlı bir bakış açısı ile tüketim, üretim ve tasarruf boyutlarında odaklanmakta ve makro politika (kısa vadeli), tasarruf açığı ve dış ticaret açığı önlemleri ile sorunun uzun vadede çözülmesini hedeflemektedir.

Biz Ekonomi Bakanlığı olarak daha çok dış ticaret açığının azaltılmasına ilişkin ve yatırım-üretim-ihracat-istihdam zincirinin desteklenmesine yönelik politika önerileri geliştirerek cari açık sorununun çözümüne katkı sağlamaktayız. Bu kapsamda, 2023 İhracat Stratejisi hedeflerimiz doğrultusunda ihracatı arttırmak, ithalatın ise artış hızını kontrol altına almak, döviz kazandırıcı hizmet ticaretini ve doğrudan yabancı yatırım girişini artırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Vatandaşa tavsiyeniz?

Bilindiği gibi ekonominin çarkları yatırım, üretim ve tüketim üzerinde dönmektedir. Vatandaşımız ürettiği kadar tüketmelidir de. Tüketim olmazsa üretim olmaz, üretim olmazsa yatırım olmaz ve ekonomik denge sekteye uğrar. Vatandaşımıza gelirlerinin yettiği ölçüde tüketmelerini ancak bunu israfa kaçmadan, tasarrufa da önem vererek yapmalarını tavsiye

ediyorum. Gereksiz ve aşırı tüketime son vermemiz gerektiğini düşünüyorum. Ülkemizde tasarruf açığı bulunmaktadır. Bu açığımızı gidermek ve yatırımlar için gerekli finansmanı sağlamak için tasarruf oranımızı artırmalıyız.

Yatırımcılara mesajınız?

Sanayicimize ise yatırım yapmalarını, ürettikleri ürünlerin katma değerini artırmalarını tavsiye ediyorum. Türkiye olarak 2023 hedeflerine ulaşmak için uluslararası işbirliğinin şart olduğuna inanmaktayız. Yatırımcılara mesajım açık: Türkiye'nin geleceği aydınlık, ülkemiz gerek bölgesinde gerekse küresel boyutta daha da güçlenecek. Ülkemiz yatırımcı dostu mevzuata ve teşvik sistemine sahip. Buraya yatırım yapan daha kazançlı olacak. Türkiye ekonomik ve politik istikrarıyla son yıllarda uluslararası pek çok yatırımcının dikkatini çekmekte ve yabancı sermayenin bu artan ilgisi ülkemizi parlayan bir yıldız hâline getirmektedir. Yerli yatırımcılarımız da cesur davranmalı ve hep beraber daha güçlü Türkiye idealine yürümeliyiz. Teşekkürler.

NIHAT ZEYBEKÇİ KİMDİR?

1 Ocak 1961 Denizli, Tavas doğumlu. Tütün işçisi 5 çocuklu bir ailenin son çocuğu... Küçük yaşta iş hayatına atıldı. Liseyi parasız yatılı sınavlarında

sağladığı başarıyla Kütahya'da okudu. Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu. İstanbul Üniversitesi Uluslararası İlişkiler

Bölümü'nde yüksek lisans yaptı. 1994'te kendi işini, Turkuaz Tekstil'i kurdu. 2004-2011 arasında Denizli Belediye Başkanlığı ve 2005-2011 arasında Türkiye Belediyeler Birliği Başkan Vekilliği yaptı.

2011'de Ak Parti'den Denizli Milletvekili seçildi. Ak Parti MKYK üyesi. TBMM Enerji Komisyonu Başkanlığı da yaptı. 26 Aralık 2013'te Ekonomi Bakanı oldu. İngilizce biliyor ve 4 çocuk babası.

YEREL KAHRAMANLARLA

KÜRESEL DÜNYAYA

Albaraka Türk Genel Müdürü
Fahrettin Yahşi, Denizli'deki
KOBİ buluşmasında
"KOBİ'lerimizin büyüyüp yüksek
kalibreli firmalar seviyesine
çıkabilmesi, kabuğunu kırıp
yerel yapıdan küresel yapıya
dönüşebilmesi, ürünlerini
dünyaya pazarlayabilmesi
gerekir" dedi

Fahrettin YAHŞI
Albaraka Genel Müdürü

KOBİLERLE
ELELE
YERELDEN
KÜRESELE



Albaraka Türk "kahramanlarla" buluştu... Bu kahramanlar, Türkiye ekonomisinin küçük ölçekli görünen ancak büyük adımlar atan işletmeleriydi. Yani KOBİ'leri (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler)... "KOBİ'lerle El Ele Yerelden Küresele" sloganı altındaki toplantının ilki Denizli'de gerçekleştirildi. Toplantıya

katılım ise bir hayli yüksekti... Kimler yoktu ki... Denizli Valisi Abdulkadir Demir, Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan, Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Hakan Kızartıcı, Denizli Ticaret Odası Başkanı ve Odalar Birliği Başkanı Necdet Özen, Bahçeşehir Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Atıf Bir, Nişantaşı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Kerem Alkin, Sinpaş

LL.....

KOBİ'LER EKONOMİNİN CAN DAMARI. BANKAMIZ 2013 YILINDA TOPLADIĞI FONLARIN YÜZDE 96'SINI KULLANDIRARAK EKONOMİYE GÜÇLÜ KATKISINI DEVAM ETTİRMİŞTİR.

Yönetim Kurulu Başkanı Avni Çelik, Albaraka Genel Müdürü Fahrettin Yahşi, Genel Müdür Yardımcısı Bülent Taban, KOBİ ve Kümelenme Destekleri Daire Başkanlığı'ndan Hatice Şafak Bozkır ve çok sayıda KOBİ temsilcisi.

Açılış konuşmasını yapan Albaraka Genel Müdürü Fahrettin Yahşi, bugünün yerel firmaları olan KOBİ'leri küresel firmalara dönüşüm sürecinde kol kola yürüyerek



desteklediklerini söyledi. KOBİ Buluşmaları aracılığıyla KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları bilgiyi, tecrübeyi, ürün ve hizmetleri ayaklarına getirdiklerini ifade eden Yahşi "KOBİ Buluşmaları'nda Albaraka olarak gayemiz, reel sektörde konusunda uzman ve yetkin kişilerle KOBİ'lerin bir araya gelmesini sağlamaktır. KOBİ'lerimizin büyüyüp kurumsal lig düzeyindeki yüksek kalibreli firmalar seviyesine çıkabilmesi, kabuğunu

kırıp yerel yapıdan küresel bir firmaya dönüşebilmek için nakit döngüsünü ve finansman ihtiyacını sağlıklı yürütebilmesi ve ürünlerini dünyaya pazarlayabilmesi gerekir" dedi.

KOBİ'lerin ekonominin can damarı olduğuna da vurgu yapan Yahşi "Bankamız 2013 yılında topladığı fonların %96'sını kullanarak ekonomiye güçlü katkısını devam ettirmiştir. Albaraka, KOBİ ve bireysel bankacılık

ağırlıklı büyüme rotasında hedeflerini tutturmuş, aktiflerinde ve toplanan fonlarda sektörün üzerinde bir büyümeye imza atmış; sektörde kâr marjlarındaki daralmaya karşın kârını artırma başarısını göstermiştir." vurgusunu yaptı.

Yahşi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin önümüzdeki dönemde sadece finansal gereksinimlerinin değil, aynı zamanda yönetsel

ve finansal danışmanlık gereksinimlerinin de artacağı kanaatinde olduğuna işaret ederek "Bu sebeple, 2014 yılında özellikle büyütülebilir ve geliştirilebilir KOBİ'lere danışmanlık ve deneyim aktarmaya yönelik çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Aynı zamanda KOSGEB ve Kredi Garanti Fonu gibi destek kuruluşlarıyla olan ilişki ve işbirliğimizi önümüzdeki dönemde artırarak devam ettireceğiz." diye konuştu.



Ali Atıf Bir'den global marka vurgusu

Toplantının moderatörlüğünü yapan Bahçeşehir Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Atıf Bir, gelişmiş ülke olmanın ilk kuralının global bir markaya sahip olmaktan geçtiğini söyledi. Gelişmekte olan ülkelerin doğal zenginlikleri ya da ücret düşüklüğü ile önemli rekabet avantajı elde ettiklerini belirten Bir, "Tarihsel perspektifte Brezilya denince kahve akla gelir ama kahvehaneyi Starbucks'la Amerikalılar marka yapmıştır." dedi.

Albaraka Genel Müdür Yardımcısı Bülent Taban da

çok önemli mesajlar verdi... Taban, önümüzdeki 5 yıllık süreçte kaynaklarının önemli bir bölümünü KOBİ'lere aktaracaklarını söyledi.



Sinpaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı: 1978 yılında Türkiye'de ilk uzun vadeli evi biz sattık

"Biz banka olarak büyük bir dönüşüm içindeyiz. Reel sektör firmaları olarak sizin de sürekli bir dönüşüm içinde olmanız gerekiyor." diyen Taban "Albaraka olarak inovasyon çalışmalarına önem veriyor ve işimize yenilik katmaya çalışıyoruz. 2014 ve 2015 yılları KOBİ bankacılığında inovasyonlara imza atacağımız yıllar olacak.

Bu yıl içinde KOBİ'lere özel portal açarak yeni bir kanal üzerinden fayda sağlamaya devam edeceğiz." diye konuştu.

Panelde hâliyle başarılı kurumların başarı hikâyeleri de vardı... Bu bağlamda Sinpaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Avni Çelik'e söz verildi... Çelik, satmak için rekabetten sıyrılarak üreten ve yenilikçi bir kimliğe sahip olmak gerektiğini söyledi. Sinpaş olarak 1978'de Türkiye'deki ilk uzun vadeli evi sattıklarını hatırlatan

Çelik, "Bu, o dönem için bir inovasyondur. Bugünkü gibi konut kredileri yoktu. Hiç peşinatsız ayda 1000 TL ile sattık. O gün 154 konut çok kolay bir şekilde satıldı. Prensip olarak kamu ihalelerine girmiyoruz. Amacımız perakendede satmaktır. Çünkü profesyonellere satış sizi daima bir köşeye sıkıştırıyor." dedi.

Albaraka, yoğun ilgi ve katılımıyla gerçekleşen "KOBİ'lerle El Ele Yerelden Küresele" toplantılarını önümüzdeki günlerde Konya, Gaziantep, Adana ve Kayseri'de de düzenleyecek.

NE DEDİLER

Denizli Valisi

ABDULKADİR DEMİR

KOBİ Buluşmaları'nın ilk olarak Denizli'de yapılmış olmasından dolayı Albaraka'ya teşekkür ederek Denizli'nin son yıllarda enerji konusunda merkez hâline geldiğini söyledi.

Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı

OSMAN ZOLAN

Denizli'nin üreten bir şehir olduğunu belirterek, finansal desteğe ihtiyacı olan KOBİ'lerin ihtiyaçlarının karşılanması gerektiğini belirtti.

Ekonomi Bakanlığı İhracat

Genel Müdür Yardımcısı
HAKAN KIZARTICI

Bakanlık olarak inovasyon ve Ar-Ge konusunda millî gelirden payların binde 50'lik bir orandan, binde 95'lere yükseldiğini söyledi.

Denizli Ticaret Odası Başkanı ve
Odalar Birliği Başkanı

NECDET ÖZEN

Denizli'de 50'nin üzerinde işçi çalıştıran 400 şirket olduğunu belirterek, "İlimiz tekstil ve hazır giyim alanında etkin olarak bilinse de mermer, cam, kâğıt, inşaat malzemeleri üretiminde öne çıkmaktadır." dedi.

Ekonomi Bakanlığı İhracatı
Geliştirme Uzmanı

HATİCE ŞAFAK BOZKIR

Proje ve kümelenme yaklaşımını esas alarak işbirliği kuruluşlarının önderliğinde firmaların rekabetçiliğini artırıp, 2023 yılında 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmak istediklerini dile getirdi.

Nişantaşı Üniversitesi Rektörü

PROF. DR. KEREM ALKİN

Aşırı tüketim yapan ülkelerde yatırım oranlarının düşük düzeyde seyrettiğini belirterek, firmaların finansman giderlerinin toplam giderler içindeki payının azaldığını söyledi.





KOBİ'LERE ALTIN SUNUM

Bülent Taban, KOBİ buluşmalarının amacı hakkında bilgi verip "Biz kamu, akademisyenler, düşünürler, Türkiye'deki en iyi uygulayıcılar (başarı örnekleri), banka ve müşterileri bir araya getirip yoğun bir bilgi alış-verişi sağlıyoruz." dedi

Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Bülent Taban ile KOBİ günlerini konuştuk...

İlki Denizli'de yapılan sonrasında devamı gelecek olan zirveler konusunda detaylar aldık... İşte ekonomik anlamda 'taban'dan orta ölçekli ve 'tavan'a kadar etki gösterecek KOBİ buluşmaları...

Denizli'nin Kobi günleri hakkında bilgi verdi

Bülent Taban müşterileri muhtelif segmentlerde değerlendirdiklerini belirterek "Segmentler içerisinde onlara yönelik özel satıcılarla pazarlama, tutundurma aksiyonlarını uyguluyoruz. Kobi bizim ticari bankacılık ve ticari pazarlama dediğimiz iş

alanımızın ana nüvesi. Bu Albaraka'nın doğduğu gün var olan nüve ama artık müşteriler bireysel, kurumsal, ticari, mikro diye muhtelif segmentlere ayrılıyor. Onlara en uygun hizmeti o kompartımanda farklılaştırarak verme ihtiyacı olduğu için, biz Kobi'lere yönelik olarak ticari bankacılık çatısını oluşturduk. Bu çatının altında ayrı bir iş kolu olarak tasarı ve dizayn yapıyoruz. Bu etkinlik, bu dizayn çalışmalarının bir parçası" diyor. Sonrasında da amaç bölümüne geçerek;

Amacımız; var olduğumuz, organizasyonunu yaptığımız, çalıştığımız, yerleştiğimiz sahalarda müşterilerimizle daha yakın iletişim kurmak, orada daha yakın iletişim algısı oluşturmak, ihtiyaçları daha yakından takip

edebilmek ve mesajları doğrudan verebilmek. Kamu, akademisyenler, düşünürler, Türkiye'nin en iyi uygulamacıları (başarı örnekleri), bankamız ve sahada da müşterilerimiz. Bu 6 tarafı bir araya getirip, daha yüksek bir bilgilendirme, daha konsantre ve yoğun bilgi alış-verişi yapmayı hedefliyoruz. İlk örneğini Denizli'de uyguladık" ifadesini kullanıyor...

Denizli açılımı...

Taban, ilk olarak Denizli konusuna da açıklık getirerek "2014 yılı için 5 il belirledik. Denizli'nin, TÜİK verilerine bakarsanız - ki bakmanıza bile gerek yok- Türkiye'nin koşucu atlarından olduğunu algıyorsunuz. Türkiye ihracatının, katma değerinin, üretiminin Gayri

Safi Milli Hasıla'ya katkısının ana donörlerinden ve bağlayıcılarından. Ticaretin öğrenildiği ve Türkiye'ye de öğretildiği yerlerden bir tanesi. Diğer 5 ilimiz de birer Denizli" bilgilendirmesinde bulunuyor.

Bülent Taban, Denizli'deki kadroyu da sayıyor... Tahsis organı, pazarlama organı, genel müdür. Albaraka'nın uzun soluklu yol arkadaşları, başarı hikâyeleri hep yanlarında. İlk örneğini de Sinpaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Avni Çelik... Diğer illerdeki programlarda da benzeri başarı hikâyelerine yer verileceğini söylüyor Genel Müdür Yardımcısı Taban. Yani KOBİ'ler başarı hikâyelerini onların ağzından duyacak. O şirketlerin yaşadığı sıkıntılar, kritik noktalar ve



şirket yapısı birebir olarak aktarılacak. Tabii sadece bu kadar mı? Kamunun temsilcileri de bu toplantıda yer alacaklar...

Taban, Ekonomi Bakanı da ayrı bir parantez açarak "Sayın Bakan Nihat Bey'in (Zeybekci) himayesinde arzu ediyoruz bu programı. O konunun daha iyi anlaşılmasında, kamunun buradaki duruşunu net bir şekilde sergilemek anlamında çok ciddi katkı sağlıyor." şeklinde konuşuyor.



Sayın Bakan Nihat Bey, kamunun duruşunu sergilemek anlamında bize katkı sağlıyor

Zirvelerde kimler yok ki

KOBİ buluşmalarında akademisyenler de söz alıyor. Mesele bunlardan birisi Sayın Ali Atıf Bir. Bir marka yolculuğu, dünya şirketi olma ve inovasyonla ilgili bir girişimden bir dünya markasına giden yolculukta başarı hikâyelerini, yapı taşlarını anlatması anlamında Ali Atıf Bir hoca özel olarak davet edilmiş.

Yine olayın ekonomik değerlendirmeleri çerçevesinde, Türkiye realitesi, dünya ekonomisi ve gelecekteki dünya ekonomisinde bizleri nelerin beklediği, nasıl bir trendin içinde olduğumuzu, şirketlerimiz nasıl bir ortamda rekabet mücadelesi vereceği gibi konular için Prof. Dr. Kerem Alkin Bey'i de davetliler arasında.

Devletin rolünü anlattı

Bülent Taban bu buluşmalarda devletin rolü hakkında bilgi vererek "Onlara da bir pasaj ayırdık. Hem sunum hem bir açılış konuşması yapacaklar. KOBİ'lere bakış açılarını kendileri ifade edecekler. Dünyada KOBİ realitesinde Türkiye KOBİ realitesini belki fotoğraflayacaklar ve burada konumlandırma anlamında firmaların ne tür destekleri, ne tür yönlendirmeleri ve mevzuat arka planı

konusunda bilgilendirmede bulunacaklar” diye konuşuyor.

KOBİ'lerin önünde bir takım bariyerler, doğal engeller ve aşılması zaman alacak hususların bulunduğu vurgu yapan Taban, Türkiye'nin 10 yılda çok ciddi bir yol aldığını ama bu yolun da henüz yeterli olmadığını altını çiziyor. Ve KOBİ'lerin ciddi bir yönlendirmeye, asistan servisine, bir destek hizmetine ihtiyaçları olduğuna vurgu yapıyor.

Bülent Taban bu toplantıları ilk dokunma fırsatı olarak yorumluyor. 300-400 kişiyi bir araya getirip bunun farkındalığını üretme, farkındalığını yaratma fırsatı olarak görüyor. “Bu toplantılara katılmayan KOBİ'ler ne yapmalı?” dediğimizde Bülent Taban bu konuda da yol gösteriyor ve “Her bir şubemiz, bir satış noktası. Sadece satış



Nişantaşı Harbiye’de bankacılık yaparsanız Türkiye’yi tanıyamazsınız. Anadolu’ya gideceksiniz

noktası şubelerimiz değil tabii ki dağıtım kanallarımız da var. Bu bilgilendirmeler şubelerimizde zaten rutin olarak yapılıyor. Biz bunu şube cephesinde vaka bazlı elbise dikerek, terzi usulü çözümler üreterek artıracacağız. Bu sunuma gelebilenler bunu tekelde görebilecekler ama bunun tekli ilişkilerle sağlanabilir bir ilişki düzeyi olacak.” diyor ve devam ediyor:

28 senedir bu kurum KOBİ bankasıdır. Ama yüksek profilli olarak ben KOBİ bankasıyım, Albaraka KOBİ'lerin en önemli yapı taşıdır diyerek medyada bizi görmediniz.

KOBİ'ler için formül

Taban, KOBİ'lerin önünün açılması adına da

bilgiler verip “KOBİ'lerin kurumsallaşması lazım, KOBİ'lerin yönetsel kabiliyetinin artması lazım, KOBİ'lerin bankalaşma istatistiğini yükseltmesi lazım. Geçtiğimiz yıl ve bu yıl yurt dışından modil kaynağı olmaksızın kurumsal fonlar bularak toplamda 1.2 milyar doları KOBİ'lerin kullanımına sunduk. Bu sene yapacağımız rakamın büyüklüğü 750 milyon dolar. Bu Türkiye'deki Denizli modelinin değil, Türkiye'deki tasarrufçunun bize dolaylı yollardan aktarımıdır. Artık Türkiye'nin ekonomi direği ihracata dayanmak zorunda.” diyor.

Müfettiş olmanın artıları

Ve size kısaca Bülent Taban'ı anlatalım... 1987 yılında İstanbul Üniversitesi

İşletme Fakültesi'nden mezun. Arkasından İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde yüksek lisans yaptı.

‘İyi bir bankacı olmak için müfettiş olunması gerektiğini öğrendi ve 450 şubeli bir bankanın müfettişi oldu. 5 yıl orada müfettişlik yaptı, arkasından 7 yıl bir başka bankada çalıştı. 7 yılın 5 yıllık süresinde perakende bankacılık yaptı. Anadolu'nun birçok yerini gezdi. Denizli de müfettişlik yaptığı özel yerlerden birisi. Müfettişliği “Türk insanını tanımak, Türkiye'nin; toprağını, yerini, yurdunu, dokusunu, vatanını tanımak istiyorsa bir insan ve bankacılığı da seviyorsa müfettiş olmalı. Kol manşet düğmelerini takarsanız, Nişantaşı'nda Harbiye'de bankacılık yaparsanız Türkiye'yi tanıyamazsınız. Anadolu'ya gideceksiniz” diye özetliyor.





FAİZSİZ SİGORTACILIKTA YENİ VE YENİLİKÇİ BİR İSİM

Katılım Emeklilik

Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası, son dönemde insanların doğru bilgilendirilmesi gereken iki hassas konu olarak öne çıkıyor. Kısaca BES olarak adlandırılan

Bireysel Emeklilik Sistemi, kişilerin gelir elde ettikleri dönemde düzenli tasarruflarda bulunmaları, tasarruflarıyla birikim oluşturmaları ve emeklilikte gelir elde etmelerine dayalı bir özel emeklilik sistemi

olarak tarif edilebilir. 2013 yılından itibaren uygulanan "BES'te % 25 devlet katkısı" ile birlikte BES'e geçenlerin sayısı bir yılda yüzde 30 oranında arttı. BES'e yatırılan her 100 TL için 25 TL devlet katkısı veril-

mesi, 2012'de 3,1 milyon olan katılımcı sayısını 2013 sonunda 4 milyona ulaştırdı. Başka hiçbir yatırım aracında bulunmayan bu avantajla birlikte 2014'te katılımcı sayının 5 milyona ulaşması bekleniyor.

Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. de "altı çizilmesi gereken" önemli "ilklere" ve "farklara" imza atarak sigortacılık sektörüne katıldı. Biz de Katılım Emeklilik Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda Genel Müdürü olan Ayhan Sincek'e konuk olduk. Biz sorduk o cevapladı...

Katılım Emeklilik'in kuruluş hikâyesini biraz anlatır mısınız?

Katılım Emeklilik, Türkiye'nin en büyük iki katılım bankası Albaraka Türk ve Kuveyt Türk'ün güç birliğinden doğdu. 9 Mayıs 2014'te lisansını alarak hizmete başladı.

Müşterilere ne tür bir hizmet sunuyorsunuz?

Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. ferdi ve grup emeklilik planları, kredi hayat, ferdi kaza sigortaları alanında hizmet veriyor.

Aynı hizmeti veren diğer şirketlerden farkınız ne?

Türkiye'de 19 hayat ve emeklilik şirketi var. Sadece Katılım Emeklilik hem BES hem de Hayat Sigortaları alanında tamamen faizsiz hizmet sunan tek şirket olarak öne çıkıyor. Ayrıca Katılım Emeklilik, 19 şirket arasından hem emeklilik hem hayat ruhsatını aynı anda ve en kısa sürede alan tek şirkettir.

Katılım Emeklilik kaç şubede hizmet veriyor?

Türkiye'de 450'nin üzerinde şube ağında hizmet veriyor

olacağız. 2015 içinde hizmete girecek acentelerimiz ve alternatif dağıtım kanallarımızla faaliyet alanımızı geliştireceğiz.

Müslüman bir toplumda yaşıyoruz. Vatandaşlarımızın BES ve Hayat Sigortası ile ilgili bazı soru işaretleri var. Bu alanda ne tür çalışmalarınız var?

Bizim Katılım Emeklilik olarak diğer farkımız da, ürün ve hizmetlerimizin danışma kurulumuz tarafından verilen icazet belgeleri ile sunulmasından kaynaklanıyor. Bu icazet, ürünlerimizi

İslami finans ve fıkıh konularında uzman danışma kurulu, ürün ve hizmetler için icazet veriyor

ve hizmetlerimizi katılım prensiplerine uygunluk açısından ön plana çıkartıyor ve farklılaştırıyor. Biz faizsiz sigortacılıkta yenilikçi bir anlayışla, modern ve teknolojik yatırımlarımızla, müşteri odaklı hizmet anlayışımızla hizmet veriyoruz. Türkiye'de tekafül bazlı ilk hayat güvencesini de Katılım Emeklilik veriyor diyebiliriz. Danışma Kurulumuz İslami finans ve fıkıh konularında uzman ve otorite kabul edilen Prof. Dr. Hamdi Döndüren ve Mehmet Odabaşı'ndan oluşuyor.

Sigorta hizmetlerini bu kapsamda vermekteki amaç ne?

Tasarruf yapmak isteyen müşterilerimize, tamamen katılım prensipleri doğrul-

tusunda kurulan ve işletilen BES fonları aracılığı ile tasarruf ve yatırım alternatifi sunmayı amaçlıyoruz. Katılım bankalarımızdan kredi kullanan müşterilerimizin vefat etmeleri durumunda, borçlarını birbirleriyle yardımlaşarak ödemelerine aracılık etmek ve bu sayede kişilere borcu olmadan, geride kalanlara borç bırakmadan gönül rahatlığı ve huzur içerisinde ölmeleri gibi önemli bir sorumluluğumuz olduğu inancındayız.

Tekrar altını çizersek Katılım Emeklilik vicdani bir rahatlık mı oluşturuyor?

Aynen öyle, güzel özetlediniz. Faiz hassasiyeti olan Albaraka Türk ve Kuveyt Türk müşterilerinin gönül rahatlığı içerisinde tasarruf ve birikim yapmalarına aracılık ediyoruz.

Katılım Emeklilik yönetim kurulunda kimler var?

Yönetim kurulumuz; Yönetim Kurulu Başkanımız Albaraka Türk Genel Müdürü Fahrettin Yahşi, Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Kuveyt Türk Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Oral, Yönetim Kurulu üyelerimiz de Ayhan Keser, Aslan Demir ve bendeniz Ayhan Sincek'ten oluşuyor. Sayın Fahrettin Yahşi Bey'in Yönetim Kurulu Başkanımız olması kurumumuza verilen değer in göstergesidir.

Albaraka Türk ve Kuveyt Türk müşterisi olmayan ama faizsiz sigortacılık ve diğer yenilikçi yönlerinizden dolayı sizinle çalışmak isteyen vatandaşlar ne yapacak?

En yakın Albaraka Türk veya Kuveyt Türk şubesine giderek ürünlerimiz hakkında bilgi alabilirler. Ürünlerimizden yararlanmak için bu şubelerde bir hesap açtırmaları yeterlidir.

Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin kurumsal amacı nedir?

Faizsiz emeklilik ve hayat sigortaları alanında, müşterilerimize güvenilir, doğru ve yeni sigorta çözümleri sunarak onlara değer katan, müşterilerimizden aldığımız güç ile Türkiye'nin en başarılı ve en bilinen sigorta markası hâline gelmeyi amaçlıyoruz.

Peki Albaraka Türk ve Kuveyt Türk çalışanlarından beklentileriniz nedir?

Banka çalışanlarımızdan ilk olarak Albaraka Türk'ün çalışanları ve aileleri için oluşturduğu İGES (İşveren Katkılı Grup Emeklilik) ve GBBES (Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik) sözleşmelerine bir an önce katılmalarını bekliyoruz. Albaraka müşterilerine ve çevrelerindeki tüm faiz hassasiyeti olan bireylere Katılım Emeklilik'i tavsiye etmelerini umuyoruz.

HASAN ÇELEBİ İLE HAT SANATI



Okyanustan sahile vuran güzel kalem!

Hat sanatının uluslararası ismi ve gururumuz Hasan Çelebi... Okur yazarlığı yoktu... Yazacak kâğıt bulamadı... Ama o asla yılmadı ve bir şekilde çözüm buldu... Sabırla hattını belirledi, çizdi, dünyada 'iz bıraktı.'



Hattat Hasan Çelebi... Hat sanatının -bırakın ülkemizi- uluslararası alanda gelişmesinde ve yaygınlaşmasında büyük pay sahibi kalemi... Okul okumamış ama bugün Amerika'dan tutun da Sibiry'a'dan gelen hat sanatı meraklılarına tecrübesini ve bilgisini aktaran çok önemli ve değerli bir sanat adamı, hizmetkârı... Üsküdar'da Fatih Mahkemesi'nde buluştuk... Sohbetimize başlamadan önce çocukluğunda kâğıt bulamadığı için kullandığı mısır koçanını önüne koyduğumuzda hem tebessüm etti hem de bizleri o günlere götürdü...

-Bu mısır koçanları daha yumuşaktır. En dibindeki

yaprağı güneşte kuruturduk. Bu koçanlarla tütün sarılıp içilirdi. Oradan biliyorduk. Kâğıt yoktu. Bizimkisi şuursuzca bir meraklı.

LL.....

Diplomasız meraklı

.....

Kalem olarak da mermi çekirdeklerini ateşe koyup içindeki lehimi çıkarıp tahtanın üzerine döküyorduk, soğutup onu kullanıyorduk.

Peki İstanbul'a gelişiniz nasıl oldu? Aile teşvik etti mi?

Anadolu'da hat sanatına ilgi yok. Zaten 1928'de yasak edilmiş. Ailemin teşviği olmadı. Hafızlık yaptım, İstanbul'a Kur'an tahsili için merak sardım. Ailede 5 tane

oğlan (3 kız)... Gitmek demek masraf... Ben çok ısrar ettim. Ailem 'bir tanesi de feda olsun çıksın gitsin bakalım' dedi. İstanbul'a Üsküdar'a geldim 2.5 sene Kur'an talimi ile meşgul oldum. Fatih Camii'nde Mustafa Efendi vardı... Hat dersi verirdi ancak okul okumadığım için diploma sorar diye cesaret edip yanına gidemedim.

Sonrasında neler yaptınız?

Askerlik başladı. Askere giderken medresede birisi hat sanatına ilgimi bildiği için bu bağlamda meşk kitabı verdi... Boş zamanlarımda ona bakıyordum ve kitapta harflerin üzerinde noktalar gördüm. Hiçbir şey bilmiyorum. Terhisten evvel izin aldım. Keşan'da mukabele okumaya gittim. Orada bir caminin yeni yazılmış yazılarını gördüm.

Merakımı söyledim. Yazanı cemaatin içinden buldular getirdiler. Yaşlı birisi Bekir Efendi. Noktaların o zaman ölçü olduğunu bana o anlattı. Askerlik bitti, Anadolu'da müezzin oldum. Bir şeyler yapmak istiyorum ama olmuyordu.

Derslere nasıl başladınız?

Tekrar İstanbul'a dönmek nasip oldu. Denk geldikçe caminin yakınında bulunan Taşçı Yusuf'u izliyorum. Merakımı fark etmiş... Bana 'Mezar taşı mı yaptıracağını?' diye sordu. Dedim ki 'Ben Karacaahmet'te imamım, yazılara merakım var ama nasıl yazılıyor pek yapamıyorum.' Güldü ve beni hocalarla tanıştırdı. İlk tanıştığım Halit Bey kabul etmedi. Halim Bey'e devam ettim o vefat edince tekrar Halit Bey'e döndüm...

Sıkıntılı bir süreci geride bırakmışınız? Ne tür sıkıntılar?

Halit Bey, meşk yolundan gelmediği için talebeleriyle yakından meşgul değildi. Halim Bey ise güzel bir harf yapıldığını gördüğünde işaretler motive ederdi... Ancak Halit Bey sessizdi... Zaten bana ders vermeyi de zorla kabul etti. Tam 2 sene Rabbi Yessir (ilk ders) yazdım. Artık 2 sene olunca ben bu işi yapamadığım hissine kapılarak izin istedim. Döndü, 'Hayrola bir yere mi gidiyorsun' dedi. O refleksini hâlâ unutamıyorum. Çünkü 2 yıl boyunca umursamaz görünüyordu. 3-4 dakika sustu. Öyle bekliyoruz. "Tamam" derse gideceğim... "Peki haklısın sen de yaza yaza usandın." dedi ve yeni bir ders yazdı. Ondaki sonraki dersler de uzun sürdü.

Peki icazet alma olayınız?

Görev yaptığım caminin yakınında Necmettin Hoca vardı. Derslerimi ve yaptıklarımı ona da gösteriyordum. 5 yıl geçtikten sonra 'iş kıvama geldi, hoca sana icazet vermeli' dedi. İcazet ne onu da bilmiyorum. Anadolu çocuğuyuz öğretilmezse nereden bileceksiniz. Ama biz icazet konusunda hocaya bir şey söyleyemiyoruz. Aradan yaklaşık 7 yıl geçtikten sonra Halit Bey ile Necmettin Hoca buluştu, konuştu. Ancak yine icazet yok. 10 yıl sonra alabildim. Halid Hoca ile çalışmalarımız 18 yıl sürdü.

İcazet nasıl verilir?

Bir tür sınav. Eskilerden birisinin yazısı verilir. Aynen yazmanı ister. Onu aynı ile yaparsın. Olmadı ise onu

tekrar ettirir. Hatalarını düzelttirir, tekrar ettirir. Altına yazı ile 'Talebemden filanca yazmış olduğu kıtaya bakarak harflerin ölçülerine dikkat ettiği ve artık kendisine bundan sonra yapacak olduğu yazıların altına imzasını atabilir' şeklinde. İcazet alana kadar kimse yaptığı eserlerin altına imzasını atamaz.

Türkiye'nin hattı nasıl?

Arap ülkeleri, Amerika, Japonya, Sibiryaya, Güney Afrika bu coğrafya ve dünyada 100 tane icazet alan varsa 40 tanesi Türkiye'den. Mesela birazdan buraya (Üsküdar-Fatih Mahkemesi) Amerikalısı, Yemenlisi, Endonezyalı, Sibiryalı, Güney Afrikalı gelecek... Özellikle belirtmek isterim ki, "Kur'an-ı Kerim; Mekke'de nazil oldu, Mısır'da okundu,

İstanbul'da yazıldı" denir ama ben üstüne basarak "Kur'an-ı Kerim; Mekke'de nazil oldu, Mısır'da okundu, İstanbul'da yazıldı ve okundu." diyorum.

LL.....

1 kuruş harcamam

Dünyanın 'hat'a bakışı?

IRCICA (İslam Tarih, Sanat ve Kültür Araştırma Merkezi-İslam Konferansı) tarafından düzenlenen hat sanatı müsabakaları bu sanatın uluslararası alanda canlanmasında çok etkili oldu. Araplar huruf-u Arabiye diyorlardı, ben de huruf-u İslamiye diyordum. Onlar kendilerine mal ediyorlardı. 8 büyük hattat adına yapılan müsabakalarda öyle olmadığını gördüler... Çünkü o büyük isimlerin geçmişleri





ve eserleri ortada. İftihar vesilesi değil de dünyanın ilgisi olarak söyleyeyim... Bugüne kadar dünyanın yarısını gezdim. Gider gelirim 1 kuruş harcatmazlar. Bu itibardır, hizmettir.

Bir eser ne kadar sürede ortaya çıkar?

Eser vardır ki bin sene sürer. Eser vardır 6 ay sürer, eser vardır 1 saatte biter. Hiç belli olmaz. Mesela Kur'an-ı Kerim okurken bir ayet gelir gözünün önüne... Bir ayet var kıyamet gününü hatırlatarak 'Nasıl olur korkmazsınız da küfredersiniz' şeklinde... Bunu mesaj olarak yazayım istiyorum çok vurucu olsun istiyorum. Birkaç defa kalemi elime alıyorum karalıyorum ama olmuyor. Hattı yazarken mutlak suretle seçtiğin

şeyler kısa ve mesajı çok sert vermeli.

Hattatlık yetenek mi, çok çalışma ürünü mü?

Çalışma çok önemli. Yetenekle orantılı olursa daha iyi olur. Benim yeteneğim yok, merakım var, sevgi var. (İyi bir hattat olmak için günde 30 saat çalışmak gerek sözünün hatırlatılması üzerine) Konsantrasyonun ne olduğunu anlatmak istedim. Hattatlık bir kere insanın içine girdi mi çıkmaz... İçinizi kemirir ve dürter... Benim bu sanata olan aşkımla başlayan hikâye kendiliğinden yürüye yürüye oldu... Daha önce de söylediğim gibi... Ben okyanustaki bir tahta parçasıydım. Dalga vura vura böyle bir sahile çıkardı.

SATIRBAŞLARI

■ 90 civarında öğrenciye icazet verdim.

■ Şu anda baştan başlayarak ders vermiyorum. İhtisas dersleri gibi aksaklıkları noksanlıkları göstermeye çalışıyorum...

■ Eskiden hattatlar tüccarların merhametine bakıyordu... Elinde eser gören tüccarlar zor durumda diye düşündükleri hattatlara 50 istiyorsa 35 veriyorlardı.

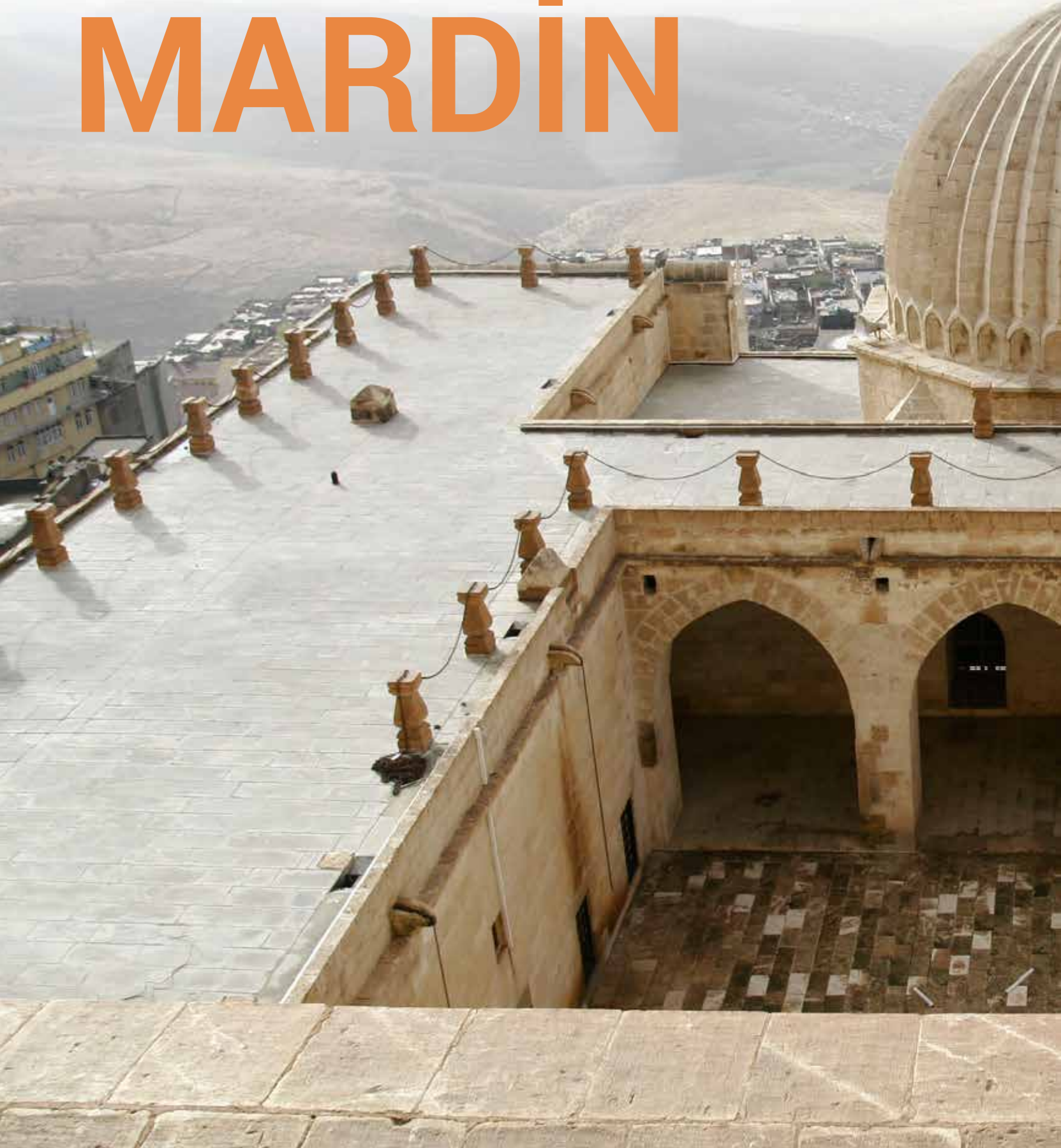
■ Cumhurbaşkanı'nın verdiği ödül töreninde uygulanmamın nedeni; eski hattatları hatırlayınca hislenmemdir.

“HASAN ÇELEBİ KİMDİR?”

1937 Erzurum doğumlu. Muhtelif camilerde imam hatiplik vazifesinde bulundu. 1964'ten sonra hat sanatı dersleri almaya başladı. 1976'dan itibaren de kendisi hat dersleri verir hâle geldi. 1981'de İslam Konferansı Teşkilatı'nın yazılarını yazmak için Ciddé'de, 1983'te de Mescid-i Nebî'nin yazılarının tamiri için Medine'de çalışmak üzere görevlendirildi. 1982 yılında ilk kişisel sergisini IRCICA (İslam Tarih, Sanat ve Kültür Araştırma Merkezi - İslam Konferansı)'da; daha sonraki sergilerini de 1984 yılında Kuala Lumpur - Malezya'da, 1985 yılında da Ürdün Prensi Hasan b. Tallal'ın davetlisi olarak Amman'da açtı. 1987 yılında Kuba Mescidi'nin yazılarını yazmak üzere bir yıl süreyle Medine(Suudi Arabistan) 'de bulundu. 1994'te "Hat Sanatında 30. Yıl" sergisini açtı.

Eserleri arasında Sultanahmet Camii'nin restore edilen kubbe yazıları, Hırka-i Şerif Camii'nin kubbe yazısı; Cuma Mescidi, Kibleteyn Mescidi ve Mescid-i Nebî'nin yeni yapılan kısımlarının bazı yazıları da var...

Hoşgörü dili: MARDİN



Mezopotamya medeniyetinin beşığı... Müslümanlar, Ermeniler, Süryaniler ve Yezidiler'in ikametgâh adresi... Altın Kent'i, gündüz mezarlık, gece gerdanlık denilen eski merkezi... İpek Yolu'nun ticareti, anlatıcı çocukları...





Medeniyetin sözlükteki kadar dürüst anlamını bulmak istiyorsan

eğer, yolunu Mezopotamya'nın medeniyet beşiği Mardin'e mutlaka düşür. Burada Moğol istilasından kalma kan izleriyle, hoşgörünün güler yüzü bir arada geçinip gidiyor hâlâ.

Bir zamanlar Suriye'ye el sallayabileceğin bir tepenin üzerinde, Diyarbakır küçeleri gibi daracık sokaklarda yaşamış bu insanlar; Müslümanlar, Ermeniler, Süryaniler, sayıları çok az olmakla beraber Yezidiler... Hâlâ yaşayanı var; çeşmelerden su alıp çiçeklerini sulayan kadınları, yokuş aşağı top kovalayan çocuklarıyla milattan öncesinin daracık geçitlerinden şimdiye kavuşuyor bu insanlar. Kapıların üzerinde ampullere abajur edilmiş

kavanozlarla naif, sevimli ışıklandırmalar var. İki kabloyu birbirine değdirerek zili çalıyor bir oğlan.

Bu tepeye Eski Mardin diyorlar. Otantik otel hâline getirilen evlerden birinin terasından bakınca Mezopotamya, karşında alabildiğine uzanıyor. Hava biraz yağmurluysa, Suriye sınırı sislerin arasında kayboluyor ve topraklar yine birbirine karışıyor.

Acı izleri bile zerafetle süslü

Evler güneşin altında altın sarısı gibi parladığından "Altın Kent" demişler gelip geçenler. Eski Mardin, tek renk evlerden mürekkep olduğu için, yeni şehir merkezi Artuklu'dan bakınca, gündüzleri altın sarısı bir abideye, geceleri ise bir kadının

boynunda ışıltılı parlayan bir mücevhere benziyor. Bu yüzden Mardinliler eski merkezlerine "gündüz mezarlık, gece gerdanlık" diyor.

Dağların kenarından ve baş döndüren virajlardan yeni şehir merkezine doğru yol alırken, geride bırakılan evlerle aynı renkte madenler beliriyor sağ tarafta. En kaliteli mermer malzemelerin yapımında kullanılan kireç taşının çıkarıldığı bu madenlerden Mardin'de çok sayıda var. Kireç taşı, maden dinamitle patlatılarak elde ediliyor. Hem bu nedenle, hem geçmişteki Moğol istilasından ve hem de yakın geçmişte yaşananlardan dolayı dağlarda tepelerde iri iri oyuklar göze çarpıyor. İnsanın içini acıtan bu tahribatı Mardin, nasıl oluyorsa, pek de tarif edilemeyecek bir asaletle taşıyor. Geçmişin bütün yıkımlarına, istilalarına, işgallerine, savaşlarına

ve göçlerine rağmen, çoğu yerde yan yana bile durması zor olan farklılıklar burada koyun koyuna. Belki böylece Mardin, hoşgörü ve olgunlukla, acı izleri dahi zarafetle süslemiş.

Geçmişin içinden kıpır kıpır bir gelecek

Bütün bu gizemin içinde teşvikle, destekle kurulup gelişen yeni bir hayat da var. Beş yıldızlı oteller, tam teşekküllü hastaneler, eğitim kurumları ile birlikte geçmişin içinden dinamik, kıpır kıpır bir gelecek fıskırıyor. Yerleşkeleri birbirinden uzağa kurulmuş gencecik Artuklu Üniversitesi'nde teoloji ve benzeri birçok bölümde dünyanın en eski kültürlerine ve dillerine yönelik ilk çalışmalar ciddiyetle yürütülüyor. Kurulduğu zamanlar altından kalkamayacağı düşünülen meselelerle ilgili,

şimdi dünyanın en meşhur üniversitelerinden çağrılar, davetler alıyor Artuklu Üniversitesi.

LL..... Mardin'e giden kimse yabancı kalmaz

İpek Yolu, Mardin'i sadece medeniyetin değil, dış ticaretin de beşiği yapıyor. Mardin'de üretim, daha çok ihracat odaklı yapılıyor ve bu, iş turizmini de yoğunlaştıran bir başka özellik.

Mardin'de bir İstanbullu, kendini hem çok uzaklardaki bir geçmişte hem de İstanbul'da hissedebilir. Medeniyet şehri, gerçekten medeni bir yaşama neden olmuş. Bir arada mutlu yaşayan bu kadar farklı insanın davranışlarını görüp, bu hoşgörünün bir parçası olur olmaz, geldiği kozmopolitte insanların bir arada mutlulukla değil, birbirine katlanarak yaşadığını ister istemez düşünüyor insan. Turiste o kadar alışık bir kent ki, gezgin insan burada kendini evinde hisseder, yaşam biçimini bozmasından kaygılanılan bir yabancı gibi önyargıyla karşılanmaz, kibarlığın samimisini görür.

Mardin insanı kibar, yardımsever ve dürüst. Kürtçe, Türkçe, Arapça, Süryanice dillerinin hemen hepsi konuşuluyor ve herkes birbirinin anadiline aşina. Bu nedenle kulak misafiri olduğun bir



konuşmanın tam olarak hangi dile ait olduğunu anlayamadığın zamanlar olabilir ama bu senin iletişim sorunu yaşayacağın anlamına gelmez.

LL..... Anlatıcı çocuklar istihdam ediliyor

Büyülenerek çıkacağını bilmeden gireceğin pek çok manastır, medrese, cami, ören yeri ve müze var. Girişlerinde, avlularında, taşlıklarında senin meraklı bakışlarını görüp yanına yaklaşan gençler olacak; 11-12 yaşında olanları da var, daha büyükleri de.

Selam verip, işaret parmaklarını kendi kendine fark edemeyeceğin küçücük mimari detaylara çevirip, bütün bir yapıyı heyecanla anlatmaya başlayacaklar sana. Hem duyduklarına hem de mimari üsluptan tarihi hikâyelere kadar böyle düzgün bir sıralamayla anlatabilmelerine şaşıracaksın. Eskilerin dihan dediği, geçmişin hikâyelerini anlatarak geleceğe taşınmasını sağlayan sözlü gelenek

ustalarının çocukları onlar aslında. Müzelerde istihdam edilen pek çok rehberden çok daha fazlasını biliyor, her soruyu incelikte cevaplıyor, gelişigüzel süslemelerle ilgili soruları gerçekte olmayan bir hikâyeye dayandırmaya asla kalkışmıyorlar. Bir desenin tarihi ya da mimari bir anlamı, hikâyesi yoksa eğer, 'o sadece bir desen' olarak kalıyor. Çocuklar, üzerindeki etkinin geçmesini de bekleyip, bu rehberliklerinin karşılığında gönlünden kopanın daha azını bekliyorlar. Kendini dolandırılmış değil, mahcup olmuş hissediyor insan.

LL..... Buralar görülmeli



Yolumuzun düştüğü Kasımiye Medresesi, Artuklular Dönemi'nden kalma, zamanının en önemli eğitim merkezi olarak biliniyor. Ortak bir avlu etrafına dört mezhebin de ibadethanelerini toplamış, ilk tıp aletlerinin sergilendiği medresede, işte bu anlatıcı çocuklardan biri medreseyi köşe bucak gezdirdikten sonra verdiği kâğıt parçasını, tüm ısrarlarına rağmen kabul etmeyecek.

Bakanlığa bağlı İl Kültür Müdürlüğü, bu gençler ve misafirler arasındaki hoş teması turizmin etkili bir parçası hâline getirmeye başlamış. Gençler, haftanın bir günü bir ücret karşılığında istihdam ediliyor.

Biz size mutlaka gitmeniz gereken yerlerden elbette bahsedeceğiz; ama tarihin ince ince işlediği o güzel bütünlüğün özetini vermeye asla kalkışmayacağız. Mardin'i, medreselerini, manastırlarını, ne kadar büyüğü ve ne kadar sıradan olduklarını herkesten duyabilir, her yerden okuyabilirsiniz. Ama özellikle Kasımiye Medresesi'ndeki o alelade havuzun ve havuzun vardıgı beş şart ile dört mezhebin hikâyesini, o anlatıcıdan mutlaka dinlemelisiniz. Deyrulzafaran Manastırını da mutlaka görülmesi gereken yerlerden. Gümüşçüler Çarşısı'na da uğramanız tavsiye edilir... Eee Beyaz Su'yu da görmeden olmaz... İYİ GEZMELER...



BANKACILIĞIN ÖZETİ: İNSAN SEVGİSİ VE SABIR

Mardin Albaraka Türk Şubesi Müdürü Sami Yücesoy anlattı: Stresli, yoğun ve zor bir meslek... Çok istemelisiniz ve insanları sevmelisiniz. Dış görünüşün ve statünün hiçbir önemi olmamalı.

Mardin'deyiz ve sıcak bir karşılama... Albaraka Türk Şubesi... Müdür Sami Yücesoy ile beraberiz. Mardin ili gibi sıcak ve samimi bir sohbet...

Sami Yücesoy 1976 Mardin doğumlu. İlk ve orta öğrenimini Mardin'de tamamlamış. 1997'de Akbank'ta çalışmaya başlamış. 16 yıl boyunca çeşitli illerde, çeşitli şubelerde çalıştıktan sonra

2013 Ağustos ayında Akbank'tan ayrılmış ve yine 2013 yılında Mardin'de şube açmaya karar veren Albaraka Türk'ün vesile olmasıyla, bankacılık hayatı boyunca hayalini kurduğu katılım bankacılığına geçiş yapmış. Mardin'deki ilk Albaraka Türk şubesinin hizmetkarlarından...

Onun gözünden Mardin, 'iç içe yaşam' demek

Peki Yücesoy, Mardin hakkında ne düşünüyor? Ona göre Mardin birçok inançtan

ve kültürden insanın iç içe yaşadığı bir şehir. Müslümanlar, Hristiyanlar, ağırlıklı olarak Süryaniler ve yakın bir zamana kadar çok az olmak kaydıyla Yezidiler. Burada hep birlikte yaşamış ve yaşıyorlar. Özellikle Süryanilerle aynı okullara giderek, aynı mahallelerde oynayarak büyümüşler. Ramazan Bayramlarında ziyaretlere gelinip, Paskalyalarında onları ziyarete gidilirmiş. Ona göre Süryaniler iyi sanatçılar ve iyi ustalar. Mardin'deki kuyumcu dükkanlarının ve

gümüş atölyelerinin çoğu hâlâ Süryanilere aittir. Yücesoy'un anlatımına göre küçük yaştan itibaren onların yanında kuyumculuğu öğrenen ve zamanla ustalaşıp kendi dükkanını açan Müslüman kuyumcular da olmakla birlikte, sektör ağırlıklı olarak Süryanilerin eline geçmiş...

Peki ya ekonomik ve ticari anlamda Mardin'in yeri... Yücesoy bu konuda da önemli bilgiler veriyor;

Kalp kırmadan asayışı sağlayabilmek adına müşterimi koltuğuma oturttuğum zamanlar oldu

Ortadoğu'ya, özellikle Irak'a ve Suriye'ye yakın olması nedeniyle Mardin'in inanılmaz bir ihracat potansiyeli var. Organize Sanayi Bölgemizdeki un fabrikalarımızın tamamı Irak'a ihracat yapıyor. Makarna fabrikalarımız da Afrika'ya ve Hindistan'a ihracat yapıyor ama ağırlıklı olarak un ihraç ediliyor. Devletin de özellikle okulları, hastaneleri ve otelleri kapsayan projelere yönelik teşvikleri var. Örnek vermek gerekirse; OSB'deki çoğu fabrika, merkezdeki 5 yıldızlı otel hep teşvik kapsamında yapıldı ve faaliyetler. Hem Mardin'deki turizme, hem istihdama ve hem de dış ticarete katkıları olan projeler bunlar. Mardin ekonomisi ihracat ağırlıklıdır. İç piyasada buğday bulamayan un fabrikaları, işleme izin belgesi ile yurt dışından buğday ithal edip, tekrar ihraç ediyorlar. Yani ithalat yine ihracat için yapılıyor.

İlk öncelik müşteri ziyaretleri...

Ve şubeye giriş yapıyoruz... Bu konuda da Yücesoy'dan bilgiler alıyoruz... Şubenin yeni olması nedeniyle günlerinin çoğu müşteri

ziyaretiyle geçiyormuş. Ve bu konuda da seçici olmaya dikkat ediliyormuş. Personelle birlikte detaylı araştırmalar ve sık sık toplantılar gerçekleştiriliyormuş... Amaç iyi bir portföy oluşturmak. Bu nedenle de çok titiz bir çalışma söz konusu...

Yücesoy'un 16 yıl boyunca çok ağır, stresli bir iş hayatı olmuş... Ona göre gün

içerisinde yüzlerce insanla yüz yüze görüşmeler gerçekleştirmek, özellikle sorun ve şikâyet dinlemek gerçekten sabır isteyen ve insanı yoran bir iş. Evli ve iki çocuğu var (Allah bağışlasın). Artık boş zamanlarında ailesiyle vakit geçirmek gibi hiçbir şeye değişmeyeceği bir hobisi var. Eskiden onlara zaman ayıramıyormuş. Şimdi akşamlar ve tüm hafta sonlarını ailesine ayırıyor.

Bankacılık sektöründe çalışmayı düşünen gençlere önerilerini anlattı...

Biz son olarak meslek olayına girdik ve sözü ona bıraktık: Bankacılık mesleği müşteri ve hedef odaklı olduğu için gerçekten stresli, yoğun ve çok zor. Dolayısıyla seçeneklerden biri olarak düşünülmesi değil, gerçekten isteyerek ve severek icra edilmesi gereken bir meslek. Ve insanları da sevmeliler; dış görünüşün, statünün hiçbir önemi yoktur. İnsanlarla görüşmelerinizde standart davranmalı ve ayrımcı olmamalısınız. Geride bıraktığım yıllar boyunca, yeri geldiğinde hem gülünç hem de sabır sınavan durumlar yaşadığım, kalp kırmadan asayışı sağlayabilmek adına müşterimi koltuğuma oturttuğum, yani onunla yer değiştirdiğim zamanlar oldu. Ben işe başladığımda bankalar, üniversite mezunu personel almakta ısrarcı değildi. Lise mezunuyum, ama şimdi akademik eğitim alıyorum. Yani hem müdür hem de öğrenciyim. Bu işi yapmak isteyenler eğitimlerini önemsemelidirler. Ayrıca bizden önceki kuşağın nasihatlerini biz hep dinledik. Değişen dünyanın iş yaşamına entegre olsak da zaman zaman bankacılık sektöründeki büyüklerimizi arar ve nasihatlerini can kulağıyla dinleriz. Bunlara dikkat ederlerse, devamı kendiliğinden gelecektir zaten.



Albaraka Türk Mardin Şube Müdürü Sami Yücesoy



RIDVAN DİLMEN, SÜPER LİG'DE SONA EREN SEZONU DEĞERLENDİRDİ

En çok isteyen şampiyon oldu

O, Fenerbahçe taraftarının göz bebeği... Aradan yıllar da geçse, sağ kanattan estirdiği fırtınayı unutabilmek mümkün değil... Futbol sahalarındaki ustalığını artık televizyon ekranında devam ettiren bir isim... Ridvan Dilmen... İşte Dilmen ve NTVSpor'daki programının adıyla Yüzde 100 futbol...

Sezonu Fenerbahçe şampiyon olarak tamamladı. Bu başarının sırrı neydi?

Fenerbahçe çok iyi bir sezon geçirdi ve hak ettiği şampiyonluğu elde etti. Şampiyonluğun sırrına gelince... Baştan sona olağanüstü bir konsantrasyon içindeydi Fenerbahçe. Camia olarak odaklanmışlık söz konusuydu. Yönetiminden hocasına, oyuncu-

sundan taraftarına kadar herkes bu şampiyonluğu sonuna kadar çok istedi.

“.....

BİLET ÖRNEĞİNE BAKIN

.....

Sadece şampiyonluğun garantilediği Çaykur Rize maçına baksak bile bu konsantrasyonu, şampiyonluğun ne kadar istendiğini

görmek mümkün. Kadın ve çocuk taraftarların izleyebileceği bir maçta, biletler satışa çıkıyor ve 2-3 saat içinde tükeniyor! Bu çok önemli bir göstere. Galatasaray'ın çok gerilerden gelip şampiyonluk sayılarında geçen yıl 19-18 öne geçmesi de bu konsantrasyonda etkili oldu. Olmazsa olmaz bir sezondur diyebiliriz. Diğer 18 şampiyonluktan çok daha fazla istenen bir zafer

yaşadı Fenerbahçe. Burada hem başkanı, yöneticileri, teknik direktörü, oyuncularını ve taraftarını kutlamak gerek. Büyük iş yaptılar. Mayıs ayını bile görmeden, bitime 3 hafta kala şampiyonluğu ilan etmek büyük başarı.

Şampiyonluğun böyle rahat olması bekleniyor muydu?

Tabii ki hayır. Özellikle sezon başındaki Şampiyonlar Ligi eleme maçlarında futbol olarak iyi düzeyde değildi takım. Hele hele ligin ilk haftasını unutmamak gerek. Konyaspor karşısında Fenerbahçe 2-0 öndeyken sahadan 3-2 yenik ayrıldığında 'Bu takım nisan ayında şampiyon olur.' deseniz, kimse inanmazdı.

Farka göre Fenerbahçe'nin kadrosu rakiplerinden bu kadar farklı mıydı?

Şuradan bakalım. Fenerbahçe takımı bu yıl en çok

LL FENERBAHÇE'DE PERFORMANSA BAKARSAK 10 ÜZERİNDEN 8-9 ALACAK TEK OYUNCU CANER ERKİN'DİR

faul yapan ilk üç takımdan biridir. En çok korner atan, en çok şut atan takımlardan biridir. En çok gol atan, evinde en çok puan alan, deplasmanda en çok puan kazanan takımdır. Bunlar sadece yetenekle olmaz. Çok yetenekli olabilirsiniz. Ama arzunuz, isteğiniz olmazsa olmaz. Kadroya gelecek olursak, sezon başında performansa bakarsak, 10 üzerinden 8-9 alacak tek bir oyuncu var Fenerbahçe'de. O da Caner Erkin...

Fenerbahçe'ye baktığınızda 'lider' karakterli oyuncular dikkat çekiyor. Başarıda bunun payı nedir?

Çok önemlidir. Örneğin Beşiktaş ile Fenerbahçe'nin kadroları arasındaki temel farklardan biridir lider

oyuncu sayısı. Kaleden başlayalım. Volkan takım liderliği yapacak bir oyuncudur. Bruno Alves savunmanın lideridir. Dirk Kuyt da öyle ön tarafın lideri. Emre aynı şekilde. Karakterli, kazanmayı çok isteyen, çürük yumurtası olmayan bir yapıdaydı Fenerbahçe. Sorumluluk bilincinde bir takıma sahip olmak teknik direktörün işini de çok kolaylaştırır. Oyuncular da kendilerine çok iyi baktılar, iyi çalıştılar ve başarı geldi.

Gelelim Ersun Yanal'a... İlk sezonunda şampiyonluk yaşadı. Performansını nasıl buldunuz?

Sonuç ortada. Ersun Yanal, kariyerine başladığında iki hedefi vardı. A Milli Takım'ı çalıştırmak, bunu yaptı. Bence

başarısız da olmadı. İkinci hedefi de büyük takımlardan birini, özellikle Fenerbahçe'yi çalıştırmaktı. Çok da başarılı oldu. Asla ve asla kaosun, kavganın içinde olmadı. Sonuç olarak başarılı Yanal'ın sözleşmesi uzatılması gerekiyordu, yönetim de bunu yaptı.

Peki yönetimin katkısı?

Teknik adam tercihi çok önemliydi. Aykut hocadan sonra aynı model çalışma sistemi olan bir hocayı aldılar. Bu, çok doğru bir adım olarak sonuç verdi. Onun dışında transferde çok önemli adımlar atıldı. Başarılı olsa bile Şampiyonlar Ligi'ne gidemeyecek bir takımın sadece Emenike-Alper ikilisine ödediği para 16-17 milyon Euro. İnşallah durum değişir ama Şampiyonlar Ligi'ne gitmeyecek bir takım için müthiş bir rakamdı bu. Ama böyle bir büyük camia, ekonomik olarak riskleri de göze alıp başarıya imza attı.



BU BİR DİZİ ADI DEĞİL, UZMAN GÖZÜYLE AİLE İÇİ İLETİŞİMİN ANA PARÇASI VE GÜZEL TÜMCESİDİR:

CANIM AİLEM



Prof. Dr. Kemal Sayar, aile içi iletişimde bireylerin rolünü, dikkat edilmesi gereken hususları ve teknolojik gelişimin etkisini bakın nasıl anlatıyor?

Sayar'a göre; Aile içi iletişimin ve duygusal desteğin varoluşsal bir ihtiyaç olduğunu kabul etmeliyiz. Bağlanmak bu dünyadaki en önemli ihtiyaçlarımızdan biri. Bu ihtiyacı en çok ve ekseriyetle doyurabileceğimiz yerdir aile. Bu ihtiyaca saygı duymalı, onu çaresizce reddetmektense kabul etmeli ve doyurmaya çalışmalıyız.

Bu ihtiyacı doyumak için kendimize ailemizle geçirebileceğimiz zaman dilimleri sunmalıyız. İki araya bir dereye sıkışmış zamanlardan bahsetmiyorum, sindirerek yaşayabildiğimiz zamanları kastediyorum.

Herkes her konuda karar mercii olmayabilir ama her bireyin düşüncesi her konu için önemlidir...

Aile içi iletişimde kabul etmemiz gereken bir olgu: "güç" unsuru. Bazı aile yapıları ne yazık ki çok sert, despot ve agresif kişilerin ailenin diğer bireylerini kontrol etmeye

çalışmasından ötürü duygusal açıdan besleyici özelliğini kaybediyor. Güç, bir tek bireyin sonsuza dek elinde tutabileceği bir olgu olamaz. Bunu yapmaya çalıştığınızda siz kompulsif, kabaca takıntılı, agresif, hayattan memnun olmayan, yalnız bir insan olur çıkıverirsiniz. Ailenizin diğer bireyleriye giderek sizden uzaklaşmaya, yalnız hissetmeye, mutsuz olmaya, endişeli bir kişilik özelliği sarfetmeye başlar. Bu nedenle aile, "güç" unsurunu farklı şekillerde kendi bireylerine dağıtmalıdır. Herkes her konuda karar mercii olmayabilir, ama her bireyin düşüncesi

her konu için önemlidir. Bu nedenle aile fertlerinin duygular ve düşüncelerine önem verilmelidir. Kişisel inisiyatif alanlarımız gereği, her birimiz farklı konuları karara bağlayan fertler de olsak, hiçbir aile ferdini düşünce ve duygusu nedeniyle dışlamamalıyız. Ortak bir sistemde yürümek için, iletişimi güçlendirmek için sorumlulukları ve gücü de paylaştırmamız gerekir.

Aile içi iletişimin sağlanması için illa ki dışarıdan bir müdahaleye gerek olduğunu düşünmüyorum. Bunun nedeni aile ile temasın, duygusal bağ

kurmak, karşılıklı sevgi alıp vermek, değer görmek ve göstermek gibi ihtiyaçların varoluşumuzun bir parçası olmalarındandır.

Bağlanmak ihtiyacının karşılanabildiği yegâne yerdir aile. Bu dürtüsellik içimizde var; onu küçük ipuçlarıyla bulmak hiç de zor olmayacak. Çocukların anne babaların, hatta geniş ailenin etrafında toplanabilmesi, büyüklerin çocukların sevgi, ilgi ve özerkliğe giden yolda cesaretlendirilme gibi ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için tek yapmamız gereken zaman ayırmak ve bu ihtiyaçların önemini kavrayarak çabalamak. Yine de aile hikâyesinde çok büyük boşluklar hisseden, kendi varoluşsal ihtiyaçlarını henüz tam olarak hissedemeyen ya da diğer aile bireylerini ortak bir noktada toplamakta zorlanan olursa, aile terapistlerinden yardım alırsa iyi olur. Yardım istemek bu durumda yapılabilecek en iyi iştir. Zira o ihtiyacın olduğunu, ya da bir sistem olarak "aile"nin çalışmadığını görmek her zaman çözüme ulaşmakta yeterli olmayabiliyor. Böyle zamanlarda uzman bir yardım, birçok açıdan bizlere iyi gelecektir.

Yanıbaşımızda olan ailemizle iletişime geçmek yerine saatlerimizi ve günlerimizi sosyal medyada, akıllı telefonlarda, sanal oyunlarda harcamayı tercih ediyorsak bunun da bir nedeni olmalı...

Son olarak teknoloji konusuna gelirsek, aile içi iletişimi bozan şeyin tek başına tek-



noloji veya internet olduğunu düşünmüyorum. Teknoloji bir olgudur, varlığı veya yokluğu insanın varoluşundan çok daha büyük bir güce sahip değildir. Bizler bazen varoluşsal sorumluluğumuzu almak, işleri düzeltmek için payımıza düşeni yapmak yerine bir şeyleri veya birilerini suçlayarak kolaya kaçabiliyoruz.

Teknoloji bizim ürettiğimiz bir gerçeklik; onu nasıl kullandığımız bizim kendi varoluşsal algılarımızla ilgili. Yanıbaşımızda olan ailemizle iletişime geçmek yerine saatlerimizi ve günlerimizi sosyal medyada, akıllı telefonlarda, sanal oyunlarda harcamayı tercih ediyorsak bunun da bir nedeni olmalı. Belki de bu durumda aile içi iletişimi,

ona duyduğumuz ihtiyacı hatırlamak ve hatırlatmak gereklidir.

Örneğin kişiyi bu dünyaya iten etken içinde bulunduğu ailenin "iletişim" yetisini çok uzun zaman önce yitirmiş olması olabilir. Bu nedenle önyargıyla bakmadan durumu dikkatlice analiz etmek gerekiyor. Ailemizle güvenli bağlar kurmanın varoluşsal bir ihtiyaç olduğunu anlamak ve kabul etmek, bunun için atılabilecek adımları yine hep birlikte atmak gerekiyor. Unutmayalım ki teknoloji yeri geldiğinde bizleri birleştirebiliyor. Kıtalar arası mesafeleri yok edebiliyor ve bizler dilersek yine aynı teknoloji vasıtasıyla sevdiğimizimizin yüzünü görüp sesini duyabiliyoruz.



Prof. Dr. Kemal Sayar

PROF. DR. SADETTİN ÖKTEN'DEN
ÖNEMLİ MESAJLAR:

Maddi dünyanın boşluğu İlim ve hikmetle dolar

“Osmanlı insanı edeple eliyordu, kapitalizm ise parayla... Bir tarafta duygu, inanç, merhamet, diğer tarafta para... Kapitalizm insanı yalnızlaştırıyor, saldırıya açık hâle getiriyor... Arka planda toplum olarak ilimden koptuk. Maddi dünyadaki boşluğu ilimle tasavvufla doldurursunuz.”

Mimar, mühendis, Prof. Dr. Sadettin Ökten'le şehirden kültüre ve yaşamından günümüz

dünyasına kadar geniş bir yelpazede sohbet ettik... Kısa süreye çok mesaj sığdırdı hocamız... Samimi, açık ve net söylemlerde bulundu... Lafını esirgemedi, ne düşünüyorsa dile getirdi...

İstanbul'a ne oldu hocam?

-İstanbul çok doldu yoğun yaşanmaz hâle geldi. Şark usulü kapitalizm İstanbul'u bu hâle getirdi. İstanbul pahalı bir şehir değil, herkes yaşayabiliyor. Hâlbuki batıda bu tarz şehirlerde herkes yaşayamaz. Kapitalizm insanları parayla eler. Osmanlı insanı edeple eliyordu. İstanbul şimdi öyle bir yer değil. Adam diyor ki 'Bin TL maaş ile nasıl geçineceğim?' O zaman oturmaya-caksın. Köyüne gideceksin. Bu çok insafsız geliyor. Biz hâlâ İslami düşünüyoruz ama kapitalist hayatı tercih ediyoruz.

Denge kurulabilir mi?

Bunun dengesi olmaz... Bir tarafta duygu inanç, merhamet. Ötekinde de yok değil ama ana kriter PARA... Kapitalist de kendi dünyasında o parayı kötüye kullanmıyor. Çünkü ahlak yargıları farklı. Kapitalist ahlak farklı, İslami ahlak farklı bir şey. İkisi de medeniyet tasavvufuna sahip... Bazı İslami davranışları sürdürerek batı dünyasında devam etmek istiyor o da olmuyor. Ya intihar ediyorlar ya bunalıma giriyorlar.

Ya da tamamiyle Müslüman oluyorlar...

Peki bu kadar göç ile İstanbul nereye gidiyor?

Bir kaosa doğru gidiyor İstanbul. Ekonomiye İstanbul götürdüğü için siyasi erk de İstanbul'a bu imkânları veriyor. Ama bunun sonu ciddi felaket. Çünkü her yaptığınız şehirsiz düzenleme kendi ahlakını da beraberinde getirir. Birçok katlı apartmanda oturduğunuz zaman İslam ahlakına sahip olamazsınız. Ritüelleri yaparsınız ama hayata bakış Müslümanca olmaz...

Aynı apartmanda oturup birbirine selam vermeyenler var. Bu garip değil mi?

Hayır hiç garip değil. Siz artık orada birey olmanın özelliğini kaybediyorsunuz. Sıradan tespih böcekleri gibi oluyorsunuz... Yüksek bir binada belki binlerce insan oturuyor. O binada herkes birey ve herkes yalnız. Zaten kapitalizmin temel niteliği o...

Siz yalnız kalın ki her türlü saldırıya açık olun...

Dışarıdan (batıdan) birisi İstanbul'a ilk defa gelse nasıl bir izlenim edinir?

Bakışa göre değişir. Entellektüel merakla geliyorsanız... Özgün bir şey görmeye geliyorsunuz. AVM'lerin ve apartmanların çok daha güzel ve rafine örnekleri zaten batıda var. Adam buraya özgün bir şey görmeye geliyor. Ya Osmanlı ya Bizans. Sonrasında biz bir tasavvur ortaya koyamadık.

Hep bir tüketim ve çözülme var... Yeme-içme-gezmeden öteye gitmiyoruz, gidemiyoruz. Neden hocam?

Aç kaldık. Arka planda toplum olarak ilimler ve hikmetten koptuk. Uzun zamanlar dünyada gerekeni alamadığımız için çok fazla dağıldık. Bir de bu dağıldığımız şey Amerikan kapitalizmi. Faydacıdır ve tüketime yöneliktir. Batı biraz daha hikmet sahibidir. Amerikan kapitalizmi çok

yüzeyseldir. Her şeye maddi fayda olarak bakar ve çabuk tüketilsin ister...

Artık gece bile evimize patates söyleyebiliyoruz... Her şey ayağımıza geliyor...

Hızlı yaşa genç öl. Obezite artıyor. Sonra doktor gönderiyor onun da parasını alıyor... Bir insan bir Müslüman kendi takkesini önüne koyar düşünür. Bu imkânlardan hayatı soyutlamak mümkün değil ama hayatı yaşatabilirsiniz. Yani o maddi dünyanın sizdeki boşluğunu ilim hikmet, sanat ve tasavvufla doldurabilirsiniz. Ben bunun örneklerini Avrupa'da da gördüm. Bazı insanlar daha fazlasını almıyor. İmkânı var ama almıyor. Yaşını başını almış matematik okuyor, felsefe okuyor. Zihni çalıştırıyor. Etrafında da saygı görüyor. Aldım, sattım, yedim, içtim basit, çok düzeysiz kalıyor... İlimde hikmette bir birikiminiz yoksa çulda çaputta oluyor gözünüz... 'Nerede ne yedim... Arabanın markası ne, neyle tatile gidiyorsun?' gibi.



Tüketimlerin arasında doğa da inanılmaz boyutta...

Doğayı hem de akıl almaz bir hırsla yok ediyoruz... Türkiye'de bir tek insanlar HES'e karşı. Ama onlar şöyle karşı... Kendi hayat standardından fedakârlık etmek istemiyor. 'O bu standart kitleye yayılmasın' istiyor... 'Benim ayrıcalığım devam etsin' istiyor. Gandhi Hindistan'da hareketi başlatırken önce kendisi soyundu... İngiliz efratlarını çıkardı Bengal dokuması giydi.

Ben de öyle bir solcu görsem elini öpeceğim yani... .

Sürekli bir ekonomik hesap ve yaşam hâli söz konusu...

Modernite ekonomiyi başka bir din gibi algılıyor. Batı o noktaya geldi ki kendi ürettiği çok yüksek bir artık değer var. Fakat o değer müthiş bir psikolojik çöküntüye yol açtı. Nüfus yaşıyor... Bir de müthiş bir kirliliğe yol açtı. Türkiye bu kötü örneği gördüğü hâlde hâlâ o şeyin

peşinde. Medeniyet tasavvurunu diriltmemiz ve ayağa kaldırmamız lazım. Ütopya gibi görülebilir insanlara ama siz maddi dünya ile ilişkiyi doğru düzgün kuramazsanız o size ne verebilir, ne kadar dengeli ne kadar dengesizdir neyi yaparsanız bu sürdürülebilir bir hayat tarzı olur bunu hesaplamamız lazım...

Sürekli bir teknolojik gelişim ve değişim var... Dünya nereye gidiyor?

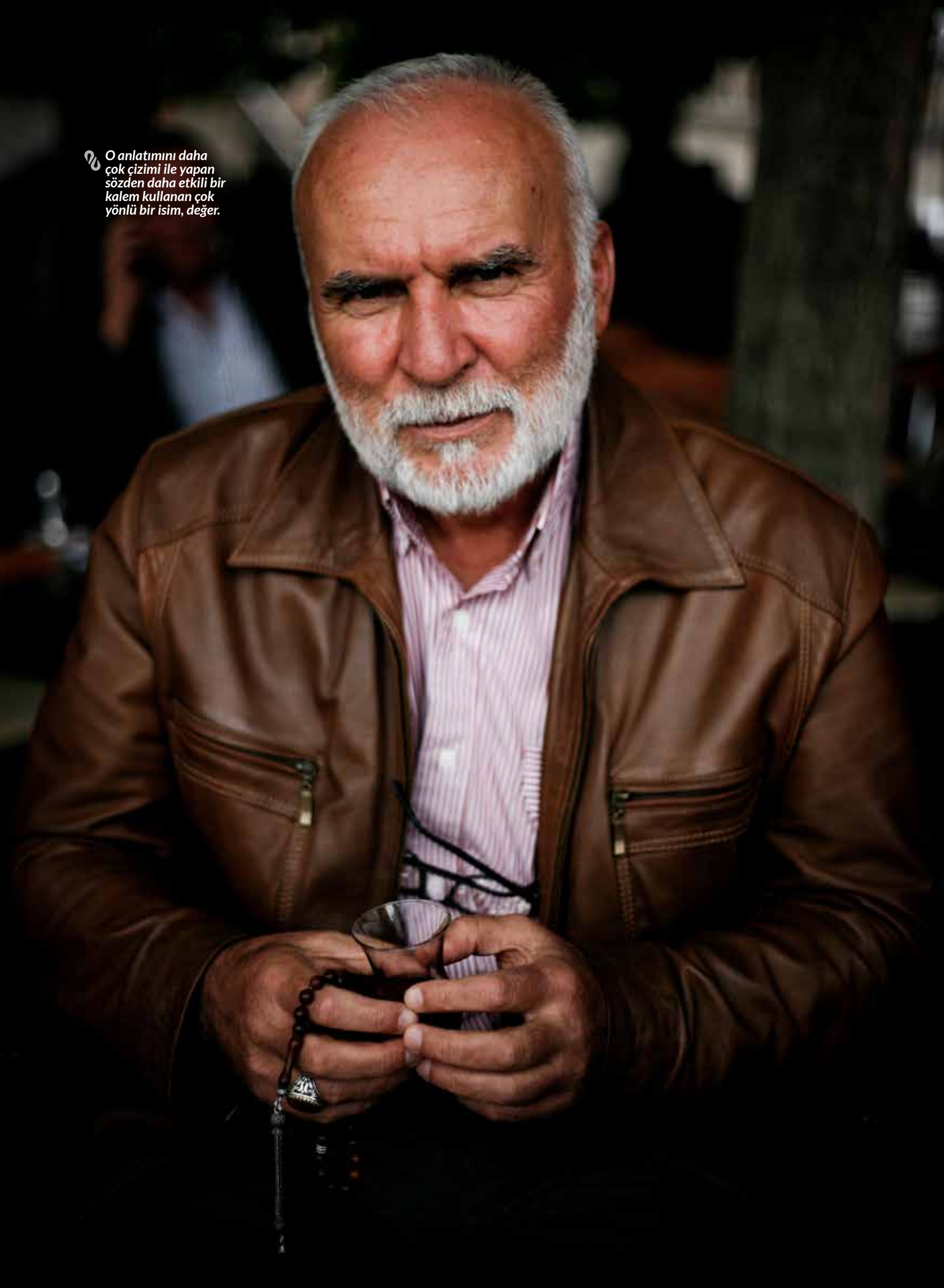
Tasavvuru tekrar diriltmek kolay değil. Eğer o tasavvur tekrar dirilirse dünya farklı bir safhaya giriyor. Batı uygarlığı manen bitmiştir... Onların insanlara söyleyeceği bir lakırtısı yok... Mesela yıllar önce okuduğum Albert Camus beni çok etkilemişti... Farklı bir zekâ... Kader meselesini Vefa'da çok güzel anlatıyor... O adam Müslüman değil, belki ateist... Okuyun ne diyor bu adam... Geri dönün Yunus okuyun... Yunus ile Camus ve Sartre aynı şeyi söylüyorlar. Yunus daha ilerisini de söylüyor ve 'Bu kâinat akılla açıklanmaz aşkla açıklanmalı.' diyor... Ötekiler 'açıklanmaz absürttür' diyor. Batı bu insanları üretiyor... Amerika nadiren üretiyor bu insanları... Ve onlar da Avrupa'dan besleniyorlar... Hâlbuki bunlar şarkın, İslam dünyasının yitik hazineleridir...

Yaşlı bir hanım AB için bize 'Niye giriyorsunuz. Tek düze bir millet yaratılıyor.' demişti. Siz ne düşünüyorsunuz?

Amerika'nın hoyrat tutumuna karşı Avrupalılar 'AB (Avrupa Birliği)' ile birlik olmak istediler... Amerikalılar seçkin zekâları topluyorlar ürettikleriyle nemalanıyorlar. İlim ve irfanı alıyor hayra kullanmıyor şerre kullanıyor... Bu sistem artık bitiyor. Bunun bittiği görüldü. AK Parti üretimi hizmette kullanma emaresi gösterdi. Bu da bazılarını panikletti. Adamin imkânı var veya yok... En azından sesi çıkıyor... 'Gazze, Filistin, Afrika' diyor... Kuyu açtım (su) diyor. Açıyor kuyuyu kimseden para talep etmiyor... TEŞEKKÜRLER...



20 O anlatımını daha çok çizimi ile yapan sözden daha etkili bir kalem kullanan çok yönlü bir isim, değer.



DÜŞÜNCE UFKUMUZA ÇİZGİLERİYLE ŞEKİL VEREN ADAM:

HASAN AYGIN

Ve ona göre; Mizah, izahtır. En ince konuları açıklama biçimidir. O kimseyi güldürmek için çizmediğini söylüyor ve anlatıyor: “Bir sergime geldiler, ‘çok gülecek miyiz’ dediler... Belki ağlarsınız dedim... Çizgilerime bakıp gülen insan sayısı azdır. Çünkü ben güldürmeyi seçmiyorum.”

Kendi iç dünyasını ve dünya görüşünü çizgileriyle dışa vuran insan Hasan Aycin... Balıkesir’de doğup büyüdüğü köyde... ‘Selamunaleyküm’ dedik ve yanına gittik... Aslında bizi köyünde ağırlamak istedi ancak sonra Balıkesir’de karar kıldık... İç güzelliği ve samimiyeti telefondaki sesine kadar yansıyor... Gerçekte de o sıcaklığı ve samimiyeti görüyorsunuz, hissediyorsunuz... Buyrun sohbetimize...

Köye gidiş nedeninin kafa dinlemek olup olmadığını soruyoruz.... O da anlatıyor; Kafa dinlemeyi çok isterim tabii ama o amaçla değil. Son 10 yıldır yazları geliyorum, merkeze bağlı bir köy. İstanbul’a çok yakın olduğu

için gelip gitmesi pek zor olmuyor. Çocuklarımın okulları bitti, büyüdüler, evden ayrıldılar daha rahat gelmeye başladık. Toprağımız da var onunla ilgilenmeyi seviyoruz. Son yıllarda 2 adresli olduk, buraya geldiğim zaman İstanbul’u hemen özlüyorum. İstanbul’a gittiğimiz zaman da aklımız burada oluyor tabii. Kışın Balıkesir’den İstanbul’a gidiyoruz, yazın İstanbul’dan Balıkesir’e geliyoruz. Yazları tatil amaçlı burada değerlendiriyoruz.

İlk çizime başlaması arkadaşlarının gayretleri ve ısrarı sonrasında oluyor...

Hasan Aycin’a ilk çizime başlamasını ve sonrasında süreci soruyoruz... O günleri kendi ağzından dinliyoruz; Biraz zor fark ettim herhâlde.

Arkadaşlarımın gayretleri oldu bu konuda. Uzun yıllar Albaraka’da çalışmış, İnsan Kaynakları biriminde de görev almış Osman Bayraktar azmettirmişti beni. Üniversite yıllarında da beraberdik onunla ayrıca aynı kurumda da çalışıyorduk. Osman ısrar etmişti çizgi çizmem ve onları gazeteye yollamam konusunda. En sonunda Osman’ın ısrarlarına dayanamamış, onun karikatürünü çizmiştim. Çizimi gördükten sonra benden 5-10 tane örnek aldı ve zamanın iyi gazetelerinden birine gönderdi, ilk çizimim 1978’de gazetede yayınlandı.

Hasan Aycin “Mizah, izahtır. En ince konuları açıklama biçimidir” diyor... Biz de kendisine ‘Sizin için iç dünyasını da tasvir eden

modern masalcı benzetmesi yapılıyor’ dediğimizde çocukluğuna kadar giden bir anlatım yapıyor;

Ben masalcı değilim. Ama şu var, çok masal dinledim çocukluğumda ama hiç masal okuyucusu olmadım. Şifahi kültürün içinde büyüdüm, yani kitap yoktu bizim çocukluğumuzda. Rahat ulaşılabilir bir şey değildi. Hatta ben köyümden çıkıp Balıkesir’e okumak için geldiğimde -1966 yılında- henüz yazı yazmasını bile bilmiyordum. Heceleyerek okuyordum ancak. Şifahi kültürle beslendiğim zamanda dinlediğim; masal, fıkra, hayat hikâyesini ayırmadan dinlerdik. Kendimi bir masalcı sanmıyorum. Masal anlatmak için masal yazmıyorum. Hatta şöyle bir anekdotu paylaşayım;



Esrarname'yi yazdığım ve ismini yayınevime teslim ettiğim zaman ismi 'Zaman Zaman İçinde' idi. Ahmet Özalp takdim yazmıştı dosyaya. Başlığa itiraz etti. İnsanlar bunu masal diye okurlarsa yazık olur bu bir roman demişti. Baskıya girmeden ismini değiştirdik 'Esrarname' yaptık. Ben bu ikilemi çizgi konusunda da yaşadım. İnsanların bazıları bunlar karikatürdür der yaptıklarına, kimileri de çizgi derler. Hasan Aycın ayrıca kendisine karikatürist

denilmesi taraftarı değil. Onun bu konudaki çizgisi belli... *Ben çizgi denilmesini tercih ediyorum. Çünkü karikatürist Hasan Aycın denilmesinden ziyade, çizer denilmesi daha çok uygun geliyor. Çünkü modern karikatürün dayatmalarıyla benim bir ilgim yok" diyor.

Yaptıkları ortada. 12-13 albüm olmuş, daha ne kadar olacak bilmiyor ve hep bir düşünce ağırlıklı çizgiler çiziyor. Kimseyi güldürmek için çizmiyor. Hatta bir anısını

anlatıyor; Sergim vardı 3-4 yıl önce. Bir bayan ve bir erkek geldiler 'çok gülecek miyiz' dediler. 'Belki ağlarsınız' dedim onlara. Yani herhâlde çizgilerime bakıp gülen insan sayısı azdır, çünkü ben güldürmeyi seçmiyorum.

“.....
Ben insanın özgür olmadığını inanıyorum ve savunuyorum
.....

Aslında o anlatımını çizgisiyle yazıdan daha etkili yapıyor...

Ve bu yoruma itiraz da etmiyor ama yazıyla da düşündüklerini anlatıyor... Yani kimi zaman çiziyor kimi zaman ise yazıyor. Çocukların vicdanı olarak olarak görülmesi de hoşuna gidiyor.. Çizgiler konusunda da belli sınırları var... O konudaki açılımını da şöyle yapıyor;

İnsan ne kadar özgürse, özgür olabilirse insanın bir eylemi olan çizgi de o kadar özgür olabilir. Ben insanın özgür olmadığına inanıyorum ve savunuyorum. Daha doğ-

ÇİZGİ ARKASI BAĞLANTILAR

Hasan Aycın'ın çizgilerini alışılmış biçimiyle birer karikatür saymak onları hiç ihtiyacımız olmayan bir sınıflamaya kurban etmek anlamına gelir. Gerçi sanatçının sundukları arasında karikatür ölçülerine her bakımdan uyum gösteren ürünler yok değil, ama onun yaptıklarını çizgi yardımıyla çizginin dışına taşma isteği olarak değerlendirmek mümkündür. Çünkü,

öyle görünüyor ki Hasan Aycın'ın kalkış noktası çizgi ve çizginin imkanlarını yoklamak değil, çizginin arkasında kalmış kişi veya kişilikle bağlantıyı aramaktır... Çizgilerin sezgiye ilişkin temelleri var. Bence bir şiirin oluşumuyla Hasan Aycın'ın ak kağıt önüne oturuşuna kadar geçen sürenin ortak nitelikleri var. Sezgiye doğru düğümlerinizi gevşetirseniz belki anlam sızabilir içinize.

İsmet Özel

rusu benim inancım Allah'a kul olmak bilinciyle doğru orantılıdır. Kulluk bilinciyle ancak örtüşen bir özgürlük anlayışımız vardır. Allah'ın kulu olmayı seçmeyenler, Allah'ın gayrısında ne varsa onların kulu olmayı tercih etmiştir. Asıl özgürlük bence kulluk bilincinde saklı olması gerekir. Benim inancıma göre sınırları koyan Allah'tır, insan sınırlıdır, dolayısıyla insanın elinden çıkan her şey sınırlı olmak zorundadır. Herkes sizi kendi sınırlarınızla tanırlar, bilirler. Siz sınırlarınızla ken-

dinizi ifade edersiniz. Kelimelerde, manalarda, anlamlarda sınırlar vardır sınırsız bir şey yoktur. Her aklımıza geleni yazamayız ya da çizemeyiz.

İslam'da mizah olup olmadığını soruyoruz... Hasan Aycın "Vardır. Biraz kendimizi İslam'ın ilk dönemlerine götürdüğümüz zaman, o tablonun içinde kendimize yer ararsak, bu soruyu o zaman sorsak tablonun içerisinden cevaplar buluruz" diye yanıt veriyor ve sonrasında da yandaki örneği anlatıyor...

ASR-I SAADETEN BİR MİZAH ÖRNEĞİ

Medine'de Mescidi Nebevi'nin önünde bir grup sahabi oturuyor. Peygamberimiz mescidin içinde. Çölden bir bedevi geliyor, devesini mescidin kapısında çöktürüyor. Oradaki insanlara selam veriyor, içeri giriyor. Dışarıda oturan insanlar devenin gözlerine bakıyorlar ve bazıları; -

- "Şu deveden ne kadar et çıkar? Mekke'den çıktığımız andan beri pek de et yemedik" diyorlar. Aralarında genç bir sahabe var, bu sahabe esprili bir insan. İnsanlar

- "Genç sahabe buna bir hançer sallasa. Peygamber bunun bedelini öder, biz de et yeriz" diyorlar. Genç sahabe onlara diyor ki

- "Peygamber kızar."

Sonra bu insanın aklına bir defa düşüyorlar, o kendi zihninde bu işle meşgul olmaya başlıyor. En sonunda kendini tutamıyor

- "Ya Allah" diyor ve devenin şah damarına hançeri çektiği gibi kaçıyor oradan, deve ölüyor tabi.

Sokağın ilerisinde mescide yakın bir yerde yine sahabeden bir zat kendi başına kazma kürek orada çalışıyor. Onun yanına geliyor. Başına gelecekleri

biliyor ve ona 'beni sakla' diyor. Onu hemen çukura atıyor üzerine birkaç tahta, üstüne toprak atıyor. O arada devenin sahibi içeriden çıkıyor, bakıyor deve ölmüş.

- "Kim yaptı?" bunu diyor, peygambere şikâyet ediyor. Sahabeyle beraber dışarı çıkan Peygamberimiz 'Kim yaptı bunu?' diye soruyor. İçlerinde Hz. Hamza da olan o grup, genç sahabenin yaptığını söylüyor.

- "Nereye gitti" diye soruyor ve 'Şu tarafa kaçtı' yanıtını alıyor. Aslında nereye gittiğini görüyorlar. Nereye gittiğini söylüyorlar oturanlar da onunla beraber geliyorlar sonra kazı yapan sahabenin yanına gelip soruyor genci, sahabe 'görmedim' diyor. Sonra oturanlar diyorlar ki 'Biz yapma dedik ona ama canım çok deve kebabı çekti Mekke'den beri yemedik falan dedi.'

O arada genç oradan fırlayıp çıkıyor 'onlar öyle dediler ya Resulallah' diyor. Rivayete göre Peygamberimiz devenin bedelini sahibine ödüyor.

Peygamberimiz bu olay her aklına geldiğinde tebessüm edermiş.

Hadisleri çizimle anlatma fikrinin nasıl çıktığını merak ediyoruz... Söz Hasan Aycın'da; "Birdirbir çocuk dergisi var İstanbul'da hâlâ yayınlanmakta olan. Bu derginin çok iş bilen bir ekibi var. Başta Alparslan Durmuş olmak üzere. Onların teklifi oldu. Kendi yayın politikamızda dergide böyle bir proje düşünüyoruz dediler, kırk hadisi belirleyeceğiz komisyon oluşturduk, çocuklarımıza dönük olarak o komisyon kırk hadis çalışmasını yaptılar, belirlediler seçtiler ben de o komisyonun çizeri oldum bir anlamda. Hadis-i

şerifleri çizgiyle ifade etmeye çalıştım. Şimdi bu çalışma dünyada ilk ama tek başına benim projem değildi zaten, çizeri benim. Bunlar o hadislerin çizgi diline tercümesi değil, çizgiyle ifade edilmiş hâlleridir."

Ve Hasan Aycın'ın çizim yaparken özel olarak tercih ettiği bir yer yok. Gece-gündüz pek fark etmiyor. İstanbul'daki evinde daha az çiziyor, büroda çizmeye çalışıyor. En çok huzur bulduğu yeri soruyoruz... "2004'te kismet oldu hacca gittim. Kabe'de ve Mescidi Aksa'da huzur buldum" diyor.

Çevresine çizgi gözüyle değil kendini sürecin dışına çekebilirse ibret gözüyle bakmayı tercih ediyor. Alması gereken mesajı almaya özen gösteriyor... Sonrasında da

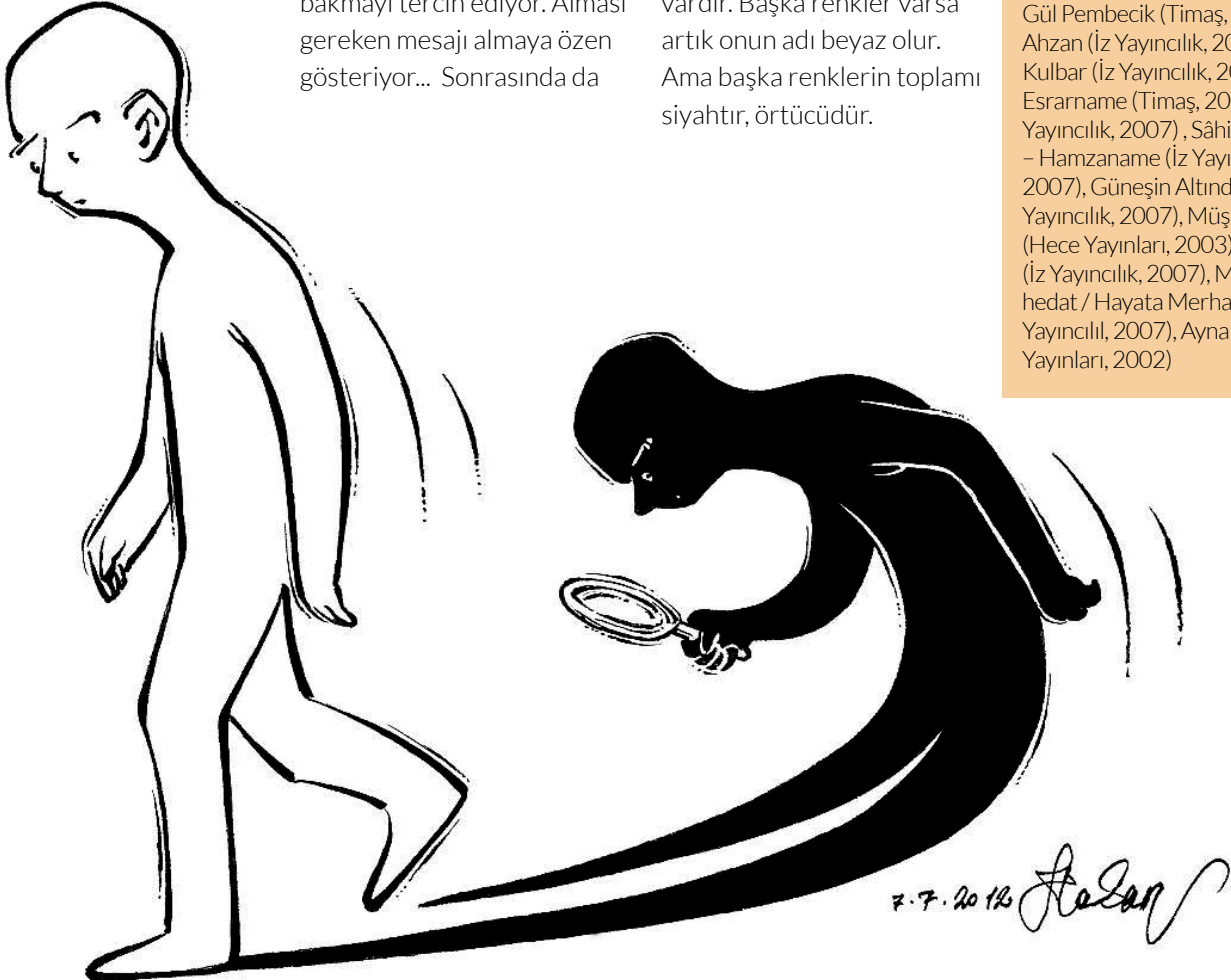
nasıl bir hikâye çıkarsa onu çizmeye çalışıyor.

Ve geliyoruz, günümüzün karikatör anlayışına... Bu anlayışın 'espri' odaklı olduğuna vurgu yapıyoruz... Çizer Hasan Aycın nice çizerlerin gelip geçtiğini kalıcı olanın peşinden gidilmesi gerektiğini söylüyor.

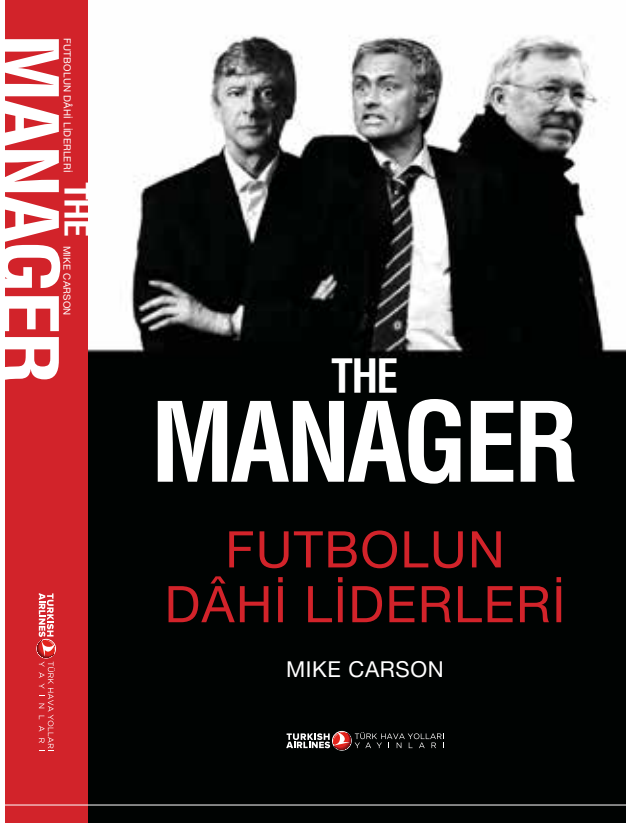
Renk olayı... Çizimlerin siyah-beyaz olması konusu... Yılların usta çizeri bu konuda karikatürdeki vuruculuğu esas gösteriyor ve şöyle noktayı koyuyor; Şimdi bir kere ana renk beyazdır, yani beyazın dışında renkler yoksa beyaz zaten renk de diyemeyiz. Çünkü kendisinden başka bir şey yoktur, o sadelik olarak vardır. Başka renkler varsa artık onun adı beyaz olur. Ama başka renklerin toplamı siyahdır, örtücüdür.

HAYAN AYCIN KİMDİR?

20.09.1955 Balıkesir doğumlu. İlköğrenimini köyünde, ortaöğrenimini Balıkesir İmam-Hatip Okulu'nda, yükseköğrenimini Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nde yaptı. Bursa'daki bir fabrikada grafikerlik ve Balıkesir'de bir süre pazarcılık yaptıktan sonra İstanbul'a yerleşti, kendi grafik atölyesinde çalıştı. İlk çizgisi 3 Şubat 1978 tarihli Yeni Devir gazetesinde yayımlandı. Yeni Devir, Zaman, Yeni Şafak, Mavera, Aylık Dergi, Gül Çocuk, Mavi Kuş, İslâm, Kadın ve Aile, Inquiry, Kardelen, Yedi İklim, Kayıtlar ve Kitap Postası'nda çizgileriyle yer aldı. Çizgi ve yazılarını Birdirbir, Mostar, Hece ve Hece Öykü dergileriyle Millî Gazete'de yayımlıyor. **Kitapları:** Bucurgat (Çıdam Yayınları, 1989 -Yedigecekitaları, 1994, İz Yayıncılık, 2007), Gece Yürüyüşü (Yedigecekitaları, 1994 -İz Yayıncılık, 2008), Âsâ (Yedigecekitaları, 1998), Zılal, Nun, Al Pembecik Gül Pembecik (Timaş, 2004), Ahzan (İz Yayıncılık, 2008), Kulbar (İz Yayıncılık, 2008), Esrarname (Timaş, 2004 -İz Yayıncılık, 2007), Sâhipkırân - Hamzaname (İz Yayıncılık, 2007), Güneşin Altında (İz Yayıncılık, 2007), Müşahedat (Hece Yayınları, 2003), Gözğü (İz Yayıncılık, 2007), Müşahedat / Hayata Merhaba (İz Yayıncılık, 2007), Ayna (Fidan Yayınları, 2002)



‘PREMIER’ YÖNETİM



Futbol dünyası farklı bir endüstriye dönüşmüş durumda... Belki de enternasyonelliğin en hızlı ve sevgiye dayalı yayılma gösterdiği en önemli sektör... Bu kitaptaki konumuz ise teknik adamlar... Geçelim ayrıntılara...

Herkesin bu liderlerden öğrenecek bir şeyleri var... Muazzam yetenekteki bir avuç genç milyoneri nasıl yöneteceksiniz?

Takımda baş gösteren krizleri fırsata nasıl çevireceksiniz? Uzun süreli bir başarı için

neler yapabilirsiniz? Ezici bir baskı altında çalışırken sakinliğinizi kaybetmeden liderlik yapmaya nasıl devam edeceksiniz?

Bu soruları Fortune 500 şirketlerinden birinin CEO'suna da sorabilirsiniz, İngiltere Premier League ekiplerinden birinin menajerine de... Örneğin Jose Mourinho, Sir Alex Ferguson, Arsene Wenger, Carlo Ancelotti, Roberto Mancini, Roy Hodgson, Sam Allardyce, Brendan Rodgers, Harry Redknapp, David Moyes, Martin Jol gibi...

İZLEK

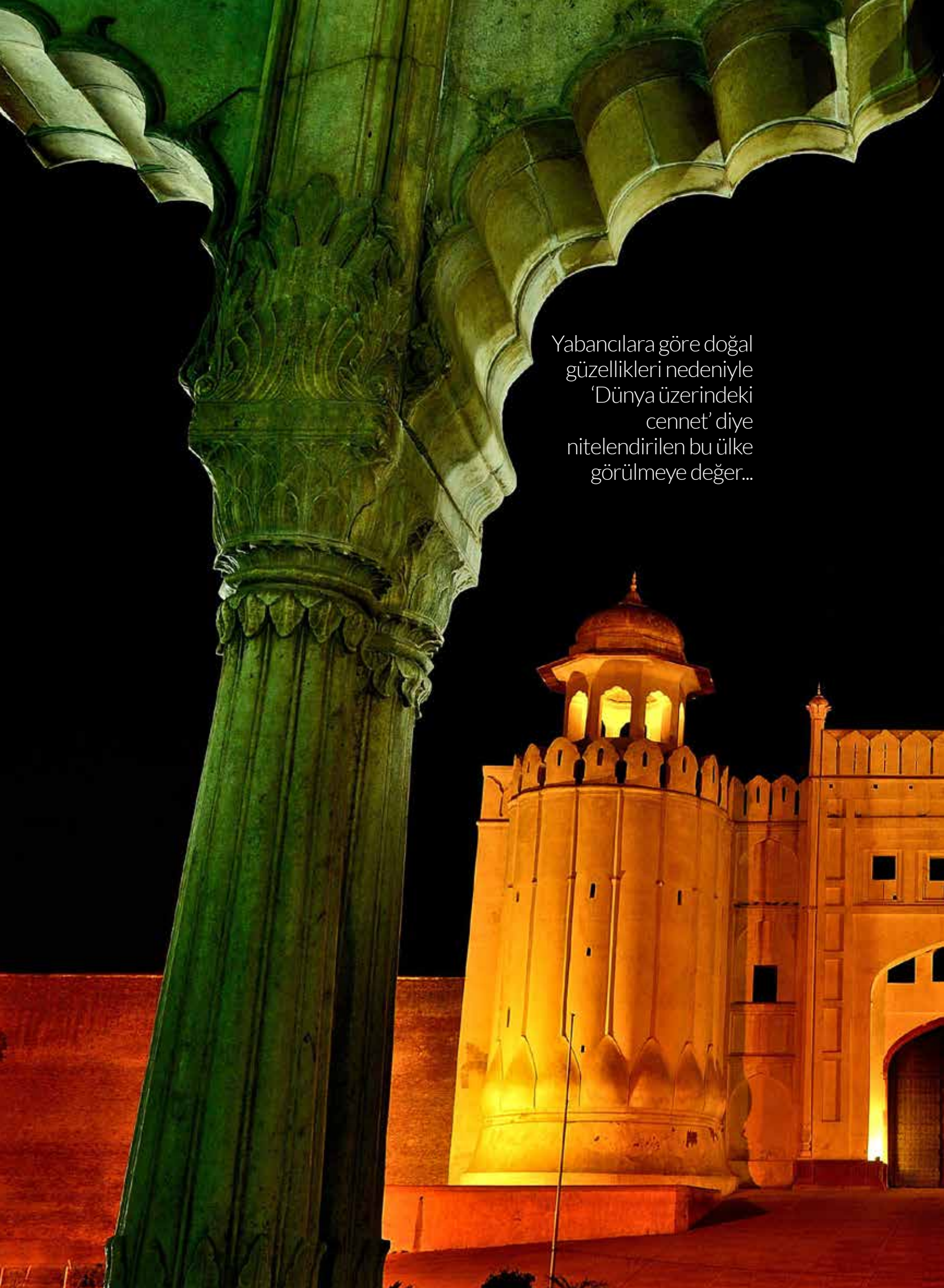
‘DÜŞÜNEN BİR İNSAN’

“Duruşumuz bakışımızı da belirler, talebimizi de. Ayrıntıları görebilmek için mümkün olduğu kadar yakında bulunmak, bütünü kavrayabilmek içinse uzaktan ve tepeden bakmak gerekir. Olayın öznelerinden birisi de kendimiz isek soğukkanlı kalmak, olayın bütünü kavramak zorlaşacaktır. Heyecan ve duygudan uzak bir bilim adamı yaklaşımı ise olgunun insan boyutunun, ruhsal yanının görülmesini engelleyebilir. Oysa kolaylıkla nesnel ve dışsal etmenlerle açıklanması mümkünmüş gibi görünen birçok olgunun, derinliğine

incelendiğinde insanların tutum ve davranışlarından bağımsız olmadığı görülebilir. Bir bütünlük idrakiyle bize bırakılan insanlık deneyimiyle ilişki kurma, onu çözümlene yeterliliği yaşadığımız zamanı kavramak için de bir zorunluluk olarak duruyor önümüzde.”

Bu usta edebiyatçı Osman Bayraktar'ın yılların birikimiyle yazdığı denemelerden oluşan İzlek'in arka kapak yazısı... Hüseyin Su, kitabı çok güzel özetliyor: İlk sayfasından son sayfasına kadar “düşünen” bir insan ile karşı karşıyayız...





Yabancılara göre doğal
güzellikleri nedeniyle
'Dünya üzerindeki
cennet' diye
nitelendirilen bu ülke
görölmeye değer...

PAKİSTAN VAKTİ



Pakistan... Türkiye ile dostluğu çok çok eskilere dayanır... İki ülke arasında dostluğun yanı sıra resmî anlamda da askerî, ekonomik birçok alanda anlaşmalar var ve olmaya da devam edecek gibi... Bu öyle bir ilişki ve dostluk ki Pakistan'da halk ve resmî makamlar en çok ihtiyaç duydukları anda Türkiye'nin yanında olacağına inanır ve bilir... Peki Pakistan nasıl bir yer?

Yurt dışında yabancı gezginlerin favori

ülkelerinden biri de Pakistan. Bunun sebebi Pakistan'ın doğal güzelliği ile çok sevilmesi. Yapı anlamında fazla teknoloji ve gelişimin etkisinin pek görülmediği bir ülke... Bu yüzden seyahat severler Pakistan'ı "Dünya üzerindeki cennet" olarak adlandırıyor. Çünkü çöl havasından bir anda yeşillikler içerisinde kendinizi bulabiliyorsunuz...

Başkenti İslamabad olan ve yüzde 99'u Müslüman olan Pakistan Güney Asya devleti...

Batı ve kuzeyden Afganistan, kuzeydoğudan Çin, doğu-güneydoğudan Hindistan, güneyden Umman Denizi, güneybatıdan İran ile çevrili.

Başlıca kentleri: Karaçi, Lahore, Faysalabad, Ravalpindi, Haydarâbad, Multan, Gujranvala, Peşaver, Sialkot'tır.

Dağlık bir araziye sahip

Pakistan'ın büyük bir bölümü dağlık arazidir. Kuzeydeki dağlar oldukça yüksek ve karlıdır. 7700 metre yükseklikteki Tiriş

Mir Dağı ülkenin en yüksek noktasıdır. Pakistan fiziki yapısı içinde en önemli göze çarpan husus İndus Nehridir. Pakistan'ın ikinci çölü Pencab bölgesindeki Tar Çölüdür. Pakistan'ın kuzey dağlarının tamamı ormanlık bir arazidir.

LL..... Pakistan halkı umumiyetle 'Urdu' dilini kullanır

Pakistan halkı umumiyetle Urdu dilini konuşur. Urdu dili Osmanlı idaresinin Asya'ya

yayılması sıralarından itibaren buralarda teşekkül etmiştir. Pakistan ekonomisi büyük ölçüde tarıma dayanır. Halkın yaridan fazlası tarımla uğraşır. Ekili alanların yaklaşık % 50'si pirinç ve buğdaydır. Bunlardan başka yetişen diğer tarım ürünleri arpa, mısır, darı, pamuk lifi ve pamuktur.

Pakistan'ın en çok gelir getiren kıymetli ürünü Jüt'tür. Çay, tütün, şeker kamışı, meyve ve sebze de yetiştirilmektedir. Tarım ürünlerinin memleket ekonomisine olan katkısı % 30 dolaylarındadır.

Peki ulaşım nasıldır?

Ulaşımında daha çok karayolu kullanılır. Trafik karmaşası söz konusudur ancak bu karmaşaya rağmen çok fazla kaza olmaması şaşkınlık yaratır. Pakistan'da motosikletler minibus gibi kullanılır... Bir motosiklette 2-3-4 kişi görmeniz mümkün... Kamyonları ise süslü... Hem de öyle böyle değil... Süsten görünmüyor denecek kadar... İstanbul trafiği ve insanların sinir stresine göre Pakistan'da trafikte insanlar inanılmaz şekilde sakindirler... İnsanları kolay kolay sinirlenmez...

Karaçi'den çıkan ana kara ve demiryolları Lahor ve Ravalpindi üzerinden Peşaver'e uzanır.

Önemli hava alanları Lahor Revalpindi Peşaver ve Karaçi'dedir. Karaçi aynı zamanda önemli bir liman şehridir.

Pakistan mutfağı, Hint mutfağına büyük benzerlik gösterir... Yemekler acılı ve bol baharatlı... Pilav ise sofranın olmazsa olmazı

Yemekleri acılı ve baharatlı

Altıkita'nın en zengin ve lezzetli mutfaklarından biri olan Pakistan mutfağı, Hint mutfağı ile çok benzerlik gösterir ve Altıkita mutfağının tüm özelliklerini taşır. Pakistan mutfağında et, sebze ve bakliyat az çok eşit şekilde tüketilir. Ekmek ve pirinç de mutfağın vazgeçilmez öğelerindedir. Pirinç, haşlanmış olarak yendiği gibi kırmızı ve beyaz etlerle ve sebze ile birlikte de pişirilir. Acılı ve baharatlı... Pilav ise olmazsa olmaz bir yiyecektir..

Sosyal hayata baktığınızda ise en popüler spor açık ara kriket... Kriket maçlarında hayat resmen duruyor.

Pakistan'ın bazı bölgeleri denizden uzak olduğu ve kara ikliminin etkisinde bulunduğu hâlde, ülkede egemen iklim koşulu muson rüzgârlarıyla belirlenir. Ekim'den mart ayına kadar süren kış mevsiminde, kuzeydoğudan gelen kuru ve soğuk muson rüzgârları karadan denize doğru eser. Ülkenin kuzeyinde kış ayları boyunca sıcaklık ortalaması çok düşer, dağlık bölgelerde uzun süre kar yağışı ve don görülür.

Halk açılımı

Nüfusun çoğunluğu başta Karaçi olmak üzere, Indus ovasında yaşar. Kuzeydeki dağlık bölge, kurak Bulucistan platosunda ve çöllerde nüfus seyrek. Tarih boyunca Pakistan topraklarını istila etmiş olan Dravidler, Ariler, Yunanlılar, Persler, Afganlılar, Araplar, Türkler ve daha başka ulusların biyolojik ve kültürel kalıtları, Pakistan'ın bugünkü halkında izlerini ortaya koyar.

Pakistan halkının büyük bölümü, Akdeniz ırkından olan, oldukça açık tenli Pencaplılardır. Bunun dışındaki gruplar, uzun boylu, açık tenli, çoğu mavi gözlü olan ve büyük





olasılıkla Samî kökenli Patanlar ile İran kökenli Beluçilerdir. Pakistan'ın resmî dili Urdu olmasına rağmen, İngilizce çok yaygın olarak kullanılır. Yerel diller Pencap, Sindi, Puştu, Beluçi ve Bralui dilleridir.

Pakistan'ın madenlerine geçsek... Pakistan'ın yer altı kaynakları çok sınırlıdır ve bunlar da henüz yeterince geliştirilmemiştir. Salt sıradağları, Şitral, kuzeydoğu Bulucistan ve Vaziristan bölgeleri, en zengin yatakların bulunduğu yerlerdir. TransIndus

bölgesindeki Makarwal'de ve daha başka birkaç yerde kömür çıkarılmakla birlikte, bu kömürün kalitesi düşüktür, üstelik bulunan damarlar çok cılızdır.

Ülkenin en önemli gelir kalemi petrol ve doğal gaz

Kuzeydeki dağlık bölgede oldukça kaliteli demir cevheri çıkarılmaktadır. Bunların yanı sıra alçıtaşı, bor, krom, kayatuzu, kükürt, antimon ve kireçtaşı da bulunmaktadır.

Zenginlik yerin altında

Yer altı zenginlikleri içinde en önemlileri petrol ve doğal gazdır. Büyük petrol yatakları olduğuna dair belirtiler vardır. Petrol araştırmaları sırasında büyük doğal gaz yatakları bulunmuştur. 1952' de bulunan Sui'deki doğal gaz yatağı dünyanın en büyük doğal gaz kaynaklarından birisidir. Buradan çıkartılan doğal gaz, borularla Karaçi ve Multan' daki sanayi merkezlerine sevkedilmektedir.

Pakistan'ın en ileri sanayi kolu, pamuklu dokumadır. Pamuklu fabrikalarının

yaklaşık yarısı Karaçi'de kurulmuştur. Bununla birlikte Lahor, Lyalpur, Multan ve Rahim yar Khan bu konuda önemli merkezlerdir. Pamuklu eşya ihracatı, Pakistan dış ticaretinin önemli bir yönüdür. Pakistan, işlenmemiş deri ve kürk ihracatında da dünyanın ileri gelen ülkelerinden birisidir.

El sanatları, halkın % 10'u tarafından sürdürülmekte ve el örgüsü tekstil, kilim, lake eşya, seramik ve madenî eşya gibi çeşitleri içermektedir.

Gezelim görelim...

Lahor şehrinin sembolü Minar-e Pakistan... Boş bir parkın ortasında minare var... Bir tarihte bu minarenin altında bağımsızlık bildirisi okunmuş...

Lahor Kalesi'nin mimarisi ve süslemeleri bilinen kalelerden oldukça farklı... Moğollar, fillerle savaştığı için kapısı fillerin geçeceği gibi yapılmış... Süslemesinde de fil figürleri yaygın...

Heybetiyle büyüleyen Badshahi Camisi ve şaşkırtan bahçesi

Badshahi Camisi'nin 4 köşesinde 4 minaresi var... İçeride alışılmış bir cami yapısı beklerseniz gördüğünüzde şaşkınlık yaşarsınız. Yok... Namaz bahçede kılınır..

BİLGİLENDİRME

Lahor bölgesine damgasını, yöneticileri Türk olan Babür İmparatorluğu vurmuş. Babürlüler Hindistan bölgesinde İslamiyet'in yayılmasını sağlamışlar ve bugün hâlen Hindistan'da ve Pakistan'daki birçok önemli yapıyı inşa etmişler (Hindistandaki Tac Mahal dâhil)... Zaten Pakistanlılar, yani ülkenin Penjabi bölgesi Hindistan ile aynı kültürel yapıya sahip. Belluc bölgesinden farklı olarak bu bölgedeki insanlar yaşam tarzları,



davranışları ile Hintliler'e benziyorlar. Örneğin kulağa küpe takmak, el ele tutuşan erkekler ve yüzleri boyamak, renkli elbiseler giymek, Hindistan'da olduğu gibi Pakistan'da da normal karşılanıyor.

Bol baharatlı acılı yemekler, sakallar, esmer kadınlar ve erkekler, temizlik alışkanlıkları aynı, (ki zaten aynı ırktanlar) iki ülkeyi birbirinden ayıran tek farklılık ise inanç biçimleri. O bile hafif bir geçiş yapıyor, çünkü Pakistan'a yakın Penjabi bölgesinde genelde Hintli sihler yaşıyor ve inançları İslam inancının ritüellerine çok benziyor. Yani aynı ırktan, aynı kültürden ve birbiriyle düşman iki unsur...

Zaten Lahor, Babürlüler zamanında Hindistan bölgesinin başkentiymiş. Uzun yıllar Delhi'ye kadar olan bu büyük alanın en önemli kenti olma özelliğini korumuş. Bu önemi nedeniyle Hintliler için de Lahor'un ayrı bir önemi olagelmış ve Pakistanla husumetin nedenlerinden bir tanesi de bu kentin Müslüman Penjaplıların elinde olması.



ADININ HİKAYESİ

"Pakistan" Urdu dilinde ve Fars dilinde "Pak ülke" anlamına gelmektedir. İlk olarak "PAKSTAN" sözcüğü Choudhary Rahmat Ali tarafından 1934 yılında telafuz edilmiştir ve İngiltere'nin eski Hindistan sömürgecinin 5 eski eyaletinin harflerinden türetilmiştir. Söz konusu eyaletler bugün Pakistan'ı meydana getirmektedir.

P- Pencap

A- Afganya (ülkenin Kuzeybatı bölgesi)

K- Keşmir

S- Sind

TAN - BelucisTAN
PAKSTAN ve son olarak PAKİSTAN.



Albaraka Pakistan büyümeye devam ediyor

Ve Pakistan gezisinin ardından şimdi biraz Al Baraka'nın Pakistan Şubesi'nde nefesleniyoruz... Pakistan İslami bankacılığının öncüsü Al Baraka Pakistan bu ülkede 1991 yılından beri Lahor'daki ilk genel merkezinden faaliyetlerini sürdürüyor.

Al Baraka Pakistan; Al Baraka Pakistan İslami Bankası, Al Baraka Bahreyn İslami Bankasının şube teşebbüsleri ve Emirates Küresel İslami Bankası (Pakistan)'nın birleşmesinin sonucunda doğdu. Birleşik şirket 1 Kasım 2010 tarihinde faaliyetlerine başladı.

Pakistan İslami Bankacılık sektöründe bir ilk olan birleşme, ABPL'yi son 12

Al Baraka Pakistan ,
2010'da başladığı hizmet
ağını her geçen gün genişletti...
58 il ve ilçede 110 şubede
1400 kişilik personel
görev yapıyor.

yılda dudak uçuklatan bir büyümeye götürdü. Şirkette 1400 kişilik profesyonel iş gücü ve 110 şubelik hizmet ağı var... Pakistan'da 58 il ve ilçede hizmet veriliyor.

Toplam varlık bakımından 80 milyar rupiyi aşan mal varlığıyla ülkenin en büyük ikinci İslami bankası olan Al Baraka Bank Pakistan, şirketler, KOBİ ve tüketici sektörü gibi ekonominin çok

çeşitli alanlarında müşterilerine, Murabaha, Mudaraba, Muşaraka ve İslami İhracat Finansmanı gibi ihtiyaçlarına cevap veren şeriata uygun hizmetler sağlama odaklı bir anlayışa sahip.

2014 yılı Al Baraka Pakistan için dolu dolu geçerken şirket müşterilerine daha iyi hizmet verebilme gayretine devam ediyor. İşte öne çıkanlar...

- DHA Golf Kulübü tarafından Şubat 2014'te Karaçi'de düzenlenen 'Al Baraka Pakistan Açık Golf Turnuvası'nın baş sponsoru olunması.

- Eğitim çalışmalarına yönelik sosyal sorumluluk projeleri nedeniyle '2014 Şirketler Arası Üstün Sosyal Sorumluluk Ödülü'ne layık görülmesi.

- Al Baraka Pakistan'ın ATM ağı şube dâhilinde 41, bağımsız noktalarda 11 olmak üzere 52 ATM'ye yükseldi.

Yıl sonuna doğru bankamız 10 şehir ve kasabada 25 şube daha açmayı ve şube ağını genişletmeye devam ederek 2017 yılında 210 şubeye ulaşmayı planlamaktadır.



Bakara Suresi 286. ayet
"Bizi affet! Bizi bağışla! Bize acı!"

Hattat: Hasan Çelebi
Tezhib: Asiye Katalier-Sevilay Ermiş

Celî Dîvânî zerendûc

Albaraka Koleksiyonu

Aşk-ı Nebi Sergisi Sanatseverlerle Buluştu



Aşk-ı Nebi Sergisi kapsamında Albaraka Hat Koleksiyonu'nda yer alan nadide eserler Ayasofya'da sanatseverlerle buluştu. 8 Nisan'da ziyarete açılan sergi, 15 Temmuz'a kadar açık kaldı. Topkapı Sarayı Enderun Hazine Koğuşu ve İstanbul Ayasofya Müzesi içerisinde gösterilen serginin teması ise 'Hicaz'dan İstanbul'a Hz. Peygamber Sevgisi.'

Aşk-ı Nebi Sergisi'nin teması 'Hicaz'dan İstanbul'a Hz. Peygamber Sevgisi'ydi.

Karadeniz Gecesi'nde 'Albaraka Müziğini Duyur'du

Geçtiğimiz Mayıs ayının sonunda Albaraka Müziğini Duyur 2014 kapsamında eğlenceli bir etkinlik vardı... Müzik Kulübü tarafından başlatılan organizasyona kurum personeli katıldı. Genel Müdürlük konferans salonunda gerçekleştirilen Karadeniz gecesinde kurum çalışanları ve aileleri güzel vakit geçirdi. Konser sonrası ekip üyelerine çeşitli hediyeler verildi.



Adnan Yusuf'a Lübnan'da 'Üstün Başarı Ödülü' verildi

Albaraka Bankacılık Grubu CEO'su Adnan Yusuf, Lübnan Başbakan'ı Tamam Salam himayesinde düzenlenen Lübnan Ekonomik Forumu'nda çalışma hayatındaki başarılarından dolayı "Üstün Başarı" ödülüne layık görüldü. Katılımın yüksek olduğu foruma Arap ülkeleri, finansman ve yatırım liderlerinin yanı sıra işadamları da katıldı.



Sıkayetleri hızlı ve etkili çözümden Albaraka 4 ayda ilk sıraya yükseldi.

Albaraka Türk'e şikâyetleri çözümde birincilik ödülü



Albaraka, bağımsız bir şikâyet yönetimi sitesi olan www.sikayetvar.com'un yaptığı değerlendirmeye göre müşteri şikâyetlerine hızlı ve etkili şekilde çözüm sunarak katılım bankacılığı sektöründe 4 ay gibi kısa bir sürede birinci oldu. Albaraka ile ilgili müşteri şikâyetlerinin yönetilmesinde emeği geçen Müşteri Şikâyet Yönetimi Servisi personelini tebrik ederiz.

BEREKET VERSİN



Bereket kapılarımıza Turgutlu, Tavşanlı, Tatvan, Muş ve Çankırı'da açılışı yapılan yeni şubelerimiz eklendi.



Albaraka olarak, hizmet ağımıza her geçen gün yenilerini ekliyor ve büyümeye devam ediyoruz... Geçtiğimiz günlerde de Türkiye'nin dört bir yanında bankamız adına güzel ve özel törenler vardı... Adana, Kocaeli, Ankara Cebeci, Bitlis Tatvan, Çankırı, Kütahya Tavşanlı, Antalya Manavgat, Manisa Turgutlu, Muş şubeleri yeni halkalarımızın eklendiği bölgelerimizdi... Ailemize katılan yeni şubelerin herkese HAYIRLI UĞURLU OLMASINI VE BANKAMIZA VE MÜŞTERİLERİMİZE BEREKET GETİRMESİNİ DİLİYORUZ...



Antalya Manavgat, Kocaeli Körfez, Adana Çukurova ve Ankara Cebeci de Albaraka ailemize törenle katıldı.



ÇENGEL BULMACA

Hazırlayan
HÜSEYİN TÜRKÖĞLÜ

Dünya haritası	Kamer	Avrupa'da bir başkent	Gelir	Trabzon'un ilçesi	Bir tür spor ceket	Kıta	Kısaca saniye
Bir tür resim sanatı	Faiz	Ön ödeme	Asıl, temel	Bir tür bankacılık	Bedel, karşılık	Bir erkek adı	
				Kar ayakkabısı			
Helyumun sembolü		Kavuşma, ulaşma			Etek ucu süsü		
Mum ayaklığı					Bir çöl hayvanı		
			Bulma, sağlama				Klasik süsleme sanatı
			Boyun eğme				
Bir olumsuzluk eki		Bir kış meyvesi		Aynı biçimde		Bir binek hayvanı	
Öğütülmüş buğday		Çevre		Bir nota		Harekete başlamak	
	Müzikte duraklama		Ateş yalımı			Bir geometrik şekil	
	Durgun, tenha						
Yukarı kısım		Birine bırakılan				Bir kümes hayvanı	
İşaret, ipucu		Rütbesiz asker				Kadar denk	
						Duman kırı	Yersiz hareket yapan kimse
						Eldede üretilen	
Gelir getiren mülk							
Kimyada küçültme							
	Yerine getirme					Utanicacak şey, kusur	
	Selimiye'nin mimarı					Oksijenin sembolü	
Manganın sembolü		Polonya'nın sembolü				Kemik ucu	Yağma, çapul
Boru sesi						Açık artırma	
	Gelecek		Kural, prensip			Sözünde direnen	
						İç geçirme	
Mal ve para ile ilgili							Radyumun sembolü
Klasik yazı sanatı							Kanaat
		Bir perde türü				Dima, us	
						Ev yeri, arazi	
Zarar ihtimali			Cilt	Fransa'nın sembolü	İlgi		
Önemli oyuncu			Olgun	Mikroskop camı	Kaygı		
	Monopol				Demir yolu vasıtası		Gerçek
	Bir kayak türü				Mektup		
İstanbul Ticaret Odası		Tropikal bir meyve				Şarkı, türkü	Maden arama kurumu
Tamirat		Sakin, tenha				Bir tür zamk	
				Edebi bir tür			İlaç
				Önemli oyuncu			Bir nota
Beyaz		Görsel bir sanat				Büyük felaket	
Çocuğu olan							
			Bir süs bitkisi			Kendini bilgili sanan kimse	





Şubelerimiz

Şube Adı	Telefon	İl
Genel Müdürlük	Tel : (216) 666 01 01 Faks : (216) 666 16 00	İstanbul
Erbil Şubesi	Tel : +964.750.370.98.90 Mobile: +964.750.163.96.59	Erbil
İstanbul Anadolu Bölge Müdürlüğü	Tel : (216) 464 81 00 Faks : (216) 666 16 33	İstanbul
İstanbul Avrupa 1 Bölge Müdürlüğü	Tel : (212) 347 68 58 Faks : (216) 666 16 31	İstanbul
İstanbul Avrupa 2 Bölge Müdürlüğü	Tel : (212) 603 60 18 Faks : (216) 666 16 32	İstanbul
Ankara Bölge Müdürlüğü	Tel : (312) 311 00 43 Faks : (216) 666 16 34	Ankara
Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü	Tel : (342) 215 04 32 Faks : (216) 666 16 35	Gaziantep
Adana Barkal Şubesi	Tel : (322) 429 78 78 Faks : (216) 666 17 79	Adana
Adana Organize Sanayi Şubesi	Tel : (322) 394 53 29 Faks : (216) 666 18 39	Adana
Adana Şubesi	Tel : (322) 363 11 00 Faks : (216) 666 17 08	Adana
Adapazarı Şubesi	Tel : (264) 277 91 41 Faks : (216) 666 17 20	Sakarya
Adıyaman Şubesi	Tel : (416) 213 60 84 Faks : (216) 666 18 26	Adıyaman
Afyon Şubesi	Tel : (272) 214 10 14 Faks : (216) 666 17 62	Afyonkarahisar
Aksaray Şubesi	Tel : (382) 212 12 71 Faks : (216) 666 17 91	Aksaray
Alibeyköy Şubesi	Tel : (212) 627 43 33 Faks : (216) 666 18 17	İstanbul
Altunizade Şubesi	Tel : (216) 651 74 94 Faks : (216) 666 17 92	İstanbul
Anadolu Kurumsal Şubesi	Tel : (216) 445 05 50 Faks : (216) 666 18 30	İstanbul
Ankara Şubesi	Tel : (312) 430 53 20 Faks : (216) 666 17 02	Ankara
Antakya Şubesi	Tel : (326) 225 12 26 Faks : (216) 666 18 47	Hatay
Antalya Şubesi	Tel : (242) 247 46 12 Faks : (216) 666 17 21	Antalya
Arnavutköy Şubesi	Tel : (212) 597 67 57 Faks : (216) 666 18 12	İstanbul
Avclar Şubesi	Tel : (212) 509 05 24 Faks : (216) 666 17 53	İstanbul
Avrupa Kurumsal Şubesi	Tel : (212) 347 13 53 Faks : (216) 666 18 31	İstanbul
Aydın Şubesi	Tel : (256) 213 48 38 Faks : (216) 666 17 66	Aydın
Bağcılar Şubesi	Tel : (212) 434 23 28 Faks : (216) 666 17 28	İstanbul
Bahçelievler Şubesi	Tel : (212) 642 00 44 Faks : (216) 666 17 75	İstanbul
Bakanlıklar Şubesi	Tel : (312) 417 70 33 Faks : (216) 666 18 03	Ankara
Bakırköy Çarşı Şubesi	Tel : (212) 583 66 33 Faks : (216) 666 17 99	İstanbul
Balgat Şubesi	Tel : (312) 472 40 30 Faks : (216) 666 17 42	Ankara
Balıkesir Şubesi	Tel : (266) 243 73 33 Faks : (216) 666 17 22	Balıkesir
Basın Ekspres/İstanbul Şubesi	Tel : (212) 397 04 58 Faks : (216) 666 18 52	İstanbul
Başkent Kurumsal Şubesi	Tel : (312) 474 09 09 Faks : (216) 666 18 32	Ankara
Batman Şubesi	Tel : (488) 215 26 42 Faks : (216) 666 17 72	Batman
Bayrampaşa Şubesi	Tel : (212) 612 52 21 Faks : (216) 666 17 13	İstanbul

Şube Adı	Telefon	İl
Beşüzevler Şubesi	Tel : (212) 477 61 90 Faks : (216) 666 17 27	İstanbul
Beylikdüzü Organize Sanayi Şubesi	Tel : (212) 876 49 13 Faks : (216) 666 18 54	İstanbul
Beylikdüzü Şubesi	Tel : (212) 871 00 45 Faks : (216) 666 17 30	İstanbul
Bolu Şubesi	Tel : (374) 218 12 92 Faks : (216) 666 18 23	Bolu
Bornova Şubesi	Tel : (232) 342 43 23 Faks : (216) 666 17 97	İzmir
Bursa Demirtaş Şubesi	Tel : (224) 211 26 11 Faks : (216) 666 18 56	Bursa
Bursa Şubesi	Tel : (224) 220 97 60 Faks : (216) 666 17 04	Bursa
Büsan Konya Şubesi	Tel : (332) 345 40 40 Faks : (216) 666 17 51	Konya
Büyüçekmece Şubesi	Tel : (212) 881 57 01 Faks : (216) 666 18 21	İstanbul
Cebeci/Ankara Şubesi	Tel : (312) 363 30 11 Faks : (216) 666 18 64	Ankara
Cennet Mahallesi/İstanbul Şubesi	Tel : (212) 598 79 02 Faks : (216) 666 18 50	İstanbul
Çağlayan Şubesi	Tel : (212) 246 06 11 Faks : (216) 666 17 44	İstanbul
Çallı Şubesi	Tel : (242) 344 45 05 Faks : (216) 666 18 15	Antalya
Çanakkale Şubesi	Tel : (286) 214 40 82 Faks : (216) 666 18 08	Çanakkale
Çankırı Şubesi	Tel : (376) 212 72 51 Faks : (216) 666 18 63	Çankırı
Çekmeköy Şubesi	Tel : (216) 420 63 63 Faks : (216) 666 18 22	İstanbul
Çerkezköy Şubesi	Tel : (282) 725 00 22 Faks : (216) 666 18 60	Tekirdağ
Çiğli Şubesi	Tel : (232) 386 10 13 Faks : (216) 666 18 14	İzmir
Çorlu Şubesi	Tel : (282) 673 66 10 Faks : (216) 666 17 82	Tekirdağ
Çorum Şubesi	Tel : (364) 224 19 11 Faks : (216) 666 17 63	Çorum
Çukurova/Adana Şubesi	Tel : (322) 233 23 51 Faks : (216) 666 18 61	Adana
Denizli Şubesi	Tel : (258) 242 00 25 Faks : (216) 666 17 33	Denizli
Diyarbakır Şubesi	Tel : (412) 224 75 30 Faks : (216) 666 17 32	Diyarbakır
Düzce Şubesi	Tel : (380) 512 08 51 Faks : (216) 666 17 61	Düzce
Elazığ Şubesi	Tel : (424) 212 47 24 Faks : (216) 666 17 60	Elazığ
Erzurum Şubesi	Tel : (442) 213 24 76 Faks : (216) 666 17 54	Erzurum
Esenler Şubesi	Tel : (212) 508 49 99 Faks : (216) 666 17 80	İstanbul
Esenyurt Şubesi	Tel : (212) 699 33 99 Faks : (216) 666 18 13	İstanbul
Eskişehir Şubesi	Tel : (222) 231 36 66 Faks : (216) 666 17 50	Eskişehir
Etimesgut/Ankara Şubesi	Tel : (312) 245 57 00 Faks : (216) 666 18 68	Ankara
Etlük Şubesi	Tel : (312) 325 91 91 Faks : (216) 666 17 59	Ankara
Fatih Şubesi	Tel : (212) 635 48 96 Faks : (216) 666 17 15	İstanbul
Florya/İstanbul Şubesi	Tel : (212) 574 20 41 Faks : (216) 666 18 42	İstanbul
Gaziantep Şubesi	Tel : (342) 230 91 68 Faks : (216) 666 17 09	Gaziantep
Gaziantep Organize Sanayi Şubesi	Tel : (342) 337 87 87 Faks : (342) 666 18 71	Gaziantep

Şube Adı	Telefon	İl
Gaziosmanpaşa Şubesi	Tel : (212) 563 54 10 Faks : (216) 666 17 93	İstanbul
Gebze Org. San. Şubesi	Tel : (262) 751 20 28 Faks : (216) 666 18 18	Kocaeli
Gebze Şubesi	Tel : (262) 641 15 82 Faks : (216) 666 17 34	Kocaeli
Giresun Şubesi	Tel : (454) 213 30 01 Faks : (216) 666 18 35	Giresun
Güneşli Şubesi	Tel : (212) 474 03 03 Faks : (216) 666 17 40	İstanbul
Güngören Şubesi	Tel : (212) 539 03 80 Faks : (216) 666 18 01	İstanbul
Hadimköy Şubesi	Tel : (212) 886 19 10 Faks : (216) 666 17 98	İstanbul
Hasanpaşa Şubesi	Tel : (216) 336 55 40 Faks : (216) 666 17 81	İstanbul
İhlamurkuyu/İstanbul Şubesi	Tel : (216) 614 00 77 Faks : (216) 666 18 51	İstanbul
Isparta Şubesi	Tel : (246) 223 47 42 Faks : (216) 666 17 74	Isparta
İkitelli Şubesi	Tel : (212) 671 28 10 Faks : (216) 666 17 24	İstanbul
İmes Şubesi	Tel : (216) 590 09 90 Fax : (216) 666 17 37	İstanbul
İncirli Şubesi	Tel : (212) 542 02 22 Faks : (216) 666 17 12	İstanbul
İnegöl/Bursa Şubesi	Tel : (224) 716 04 90 Faks : (216) 666 18 55	Bursa
İskenderun Şubesi	Tel : (326) 614 68 60 Faks : (216) 666 18 00	Hatay
İstoç Şubesi	Tel : (212) 659 68 70 Faks : (216) 666 17 83	İstanbul
İvedik Şubesi	Tel : (312) 394 70 05 Faks : (216) 666 18 07	Ankara
İzmir Gıda Çarşısı Şubesi	Tel : (232) 469 14 03 Faks : (216) 666 18 53	İzmir
İzmir Şubesi	Tel : (232) 441 21 61 Faks : (216) 666 17 03	İzmir
İzmit E5 Şubesi	Tel : (262) 324 78 06 Faks : (216) 666 18 45	Kocaeli
İzmit Şubesi	Tel : (262) 323 37 72 Faks : (216) 666 17 19	Kocaeli
K.Maraş Şubesi	Tel : (344) 225 49 26 Faks : (216) 666 17 17	K.Maraş
Kadıköy Şubesi	Tel : (216) 414 31 63 Faks : (216) 666 17 11	İstanbul
Karabağlar Şubesi	Tel : (232) 237 27 81 Faks : (216) 666 17 47	İzmir
Karabük Şubesi	Tel : (370) 415 66 33 Faks : (216) 666 18 05	Karabük
Karadeniz Ereğli Şubesi	Tel : (372) 322 84 14 Faks : (216) 666 17 76	Zonguldak
Karaköy Şubesi	Tel : (212) 252 56 87 Faks : (216) 666 17 05	İstanbul
Karaman Şubesi	Tel : (338) 213 91 00 Faks : (216) 666 18 25	Karaman
Kartal Şubesi	Tel : (216) 473 60 05 Faks : (216) 666 17 56	İstanbul
Kastamonu Şubesi	Tel : (366) 212 88 37 Faks : (216) 666 17 73	Kastamonu
Kavacık Şubesi	Tel : (216) 680 27 33 Faks : (216) 666 17 57	İstanbul
Kayapınar Şubesi	Tel : (412) 251 31 33 Faks : (216) 666 18 16	Diyarbakır
Kaynarca Şubesi	Tel : (216) 397 07 10 Faks : (216) 666 18 27	İstanbul
Kayseri Org. Sanayi Şubesi	Tel : (352) 321 42 82 Faks : (216) 666 18 11	Kayseri
Kayseri Sanayi Şubesi	Tel : (352) 336 63 66 Faks : (216) 666 17 45	Kayseri

Şube Adı	Telefon	İl
Kayseri Şubesi	Tel : (352) 222 67 91 Faks : (216) 666 17 07	Kayseri
Keçiören Şubesi	Tel : (312) 314 14 14 Faks : (216) 666 18 28	Ankara
Kemalpaşa/İzmir Şubesi	Tel : (232) 878 31 38 Faks : (216) 666 18 57	İzmir
Kestel/Bursa Şubesi	Tel : (224) 372 75 87 Faks : (216) 666 18 40	Bursa
Kocamustafapaşa Şubesi	Tel : (212) 587 89 89 Faks : (216) 666 18 29	İstanbul
Konya Organize Sanayi Şubesi	Tel : (332) 239 21 76 Faks : (216) 666 18 34	Konya
Konya Sanayi Şubesi	Tel : (332) 238 21 25 Faks : (216) 666 17 29	Konya
Konya Şubesi	Tel : (332) 350 19 77 Faks : (216) 666 17 06	Konya
Konyaaltı/Antalya Şubesi	Tel : (242) 290 99 19 Faks : (216) 666 18 49	Antalya
Kozyatağı Şubesi	Tel : (216) 384 28 22 Faks : (216) 666 17 85	İstanbul
Körfez/Kocaeli Şubesi	Tel : (262) 526 62 75 Faks : (216) 666 18 59	Kocaeli
Kurtköy Şubesi	Tel : (216) 378 14 39 Faks : (216) 666 18 20	İstanbul
Küçükbakkalköy Şubesi	Tel : (216) 576 89 99 Faks : (216) 666 18 33	İstanbul
Küçükköy Şubesi	Tel : (0212) 618 11 80 Faks : (216) 666 18 24	İstanbul
Küçüksaat/Adana Şubesi	Tel : (322) 351 20 00 Faks : (216) 666 17 96	Adana
Kütahya Şubesi	Tel : (274) 223 75 00 Faks : (216) 666 18 41	Kütahya
Laleli Şubesi	Tel : (212) 528 70 70 Faks : (216) 666 17 71	İstanbul
Levent Sanayi Şubesi	Tel : (212) 278 25 00 Faks : (216) 666 17 49	İstanbul
Malatya Şubesi	Tel : (422) 326 04 20 Faks : (216) 666 17 16	Malatya
Maltepe Şubesi	Tel : (216) 370 14 70 Faks : (216) 666 17 43	İstanbul
Manavgat/Antalya Şubesi	Tel : (242) 742 00 40 Faks : (216) 666 18 67	Antalya
Manisa Şubesi	Tel : (236) 238 93 00 Faks : (216) 666 17 67	Manisa
Mardin Şubesi	Tel : (482) 213 22 50 Faks : (216) 666 18 46	Mardin
Masko/İstanbul Şubesi	Tel : (212) 549 37 77 Faks : (216) 666 18 37	İstanbul
Maslak Şubesi	Tel : (212) 276 01 11 Faks : (216) 666 18 09	İstanbul
Mecidiyeköy Şubesi	Tel : (212) 347 16 10 Faks : (216) 666 18 10	İstanbul
MegaCenter / İstanbul Şubesi	Tel : (212) 437 38 04 Faks : (212) 666 18 75	İstanbul
Merkez Şube	Tel : (216) 666 02 02 Faks : (216) 666 17 01	İstanbul
Mersin Şubesi	Tel : (324) 237 85 60 Faks : (216) 666 17 70	İçel
Merter Şubesi	Tel : (212) 637 84 10 Faks : (216) 666 17 26	İstanbul
Mevlana Şubesi	Tel : (332) 350 00 42 Faks : (216) 666 18 02	Konya
Muş Şubesi	Tel : (436) 212 80 10 Faks : (436) 666 18 70	Muş
Nevşehir Şubesi	Tel : (384) 212 12 16 Faks : (216) 666 18 43	Nevşehir

Nilüfer Şubesi	Tel: (224) 443 74 00 Faks: (216) 666 17 95	Bursa
Ordu Şubesi	Tel: (452) 214 73 51 Faks: (216) 666 17 88	Ordu
Osmanbey Şubesi	Tel: (212) 231 81 65 Faks: (216) 666 17 86	İstanbul
Osmaniye Şubesi	Tel: (328) 813 71 71 Faks: (216) 666 17 68	Osmaniye
Ostim Şubesi	Tel: (312) 385 79 01 Faks: (216) 666 17 31	Ankara
Pendik E-5 Şubesi	İSTANBUL Tel: (216) 379 49 00 Faks: (216) 666 18 74	İstanbul
Pendik Şubesi	Tel: (216) 483 65 05 Faks: (216) 666 17 25	İstanbul
Pursaklar Şubesi	Tel: (312) 527 00 93 Faks: (312) 666 18 73	Ankara
Rize Şubesi	Tel: (464) 214 27 67 Faks: (216) 666 17 77	Rize
Sahrayıcedit Şubesi	Tel: (216) 302 16 32 Faks: (216) 666 17 36	İstanbul
Samsun Sanayi Şubesi	Tel: (362) 266 62 52 Faks: (216) 666 18 62	Samsun
Samsun Şubesi	Tel: (362) 435 10 92 Faks: (216) 666 17 10	Samsun
Sancaktepe Şubesi	Tel: (216) 622 55 00 Faks: (216) 666 18 04	İstanbul
Sefaköy Şubesi	Tel: (212) 580 32 00 Faks: (216) 666 17 58	İstanbul
Silivri Şubesi	Tel: (212) 728 78 00 Faks: (216) 666 18 66	İstanbul
Sincan Şubesi	Tel: (312) 270 99 88 Faks: (216) 666 17 64	Ankara
Siteler Şubesi	Tel: (312) 353 49 50 Faks: (216) 666 17 14	Ankara
Sivas Şubesi	Tel: (346) 224 00 90 Faks: (216) 666 17 52	Sivas
Sultanbeyli Şubesi	Tel: (216) 419 37 00 Faks: (216) 666 17 41	İstanbul
Sultançiftliği Şubesi	Tel: (212) 475 53 40 Faks: (216) 666 17 94	İstanbul
Sultanhamam Şubesi	Tel: (212) 519 64 30 Faks: (216) 666 17 23	İstanbul
Şanlıurfa Şubesi	Tel: (414) 313 01 58 Faks: (216) 666 17 46	Şanlıurfa
Şaşmaz Şubesi	Tel: (312) 278 32 42 Faks: (216) 666 18 06	Ankara
Şehitkamil Şubesi	Tel: (342) 215 36 51 Faks: (216) 666 18 19	Gaziantep
Şehremini Şubesi	Tel: (212) 585 00 13 Faks: (212) 666 18 69	İstanbul
Şirinevler Şubesi	Tel: (212) 551 81 51 Faks: (216) 666 17 48	İstanbul
Tatvan Şubesi	Tel: (434) 827 46 41 Faks: (434) 666 18 72	Bitlis
Taşanlı/Kütahya Şubesi	Tel: (274) 614 77 61 Faks: (216) 666 18 65	Kütahya
Tokat Şubesi	Tel: (356) 214 69 66 Faks: (216) 666 17 78	Tokat
Topçular Şubesi	Tel: (212) 613 85 74 Faks: (216) 666 17 84	İstanbul
Topkapı/İstanbul Şubesi	Tel: (212) 565 95 03 Faks: (216) 666 18 38	İstanbul
Trabzon Değirmendere Şubesi	Tel: (462) 325 00 23 Faks: (216) 666 18 48	Trabzon
Trabzon Şubesi	Tel: (462) 321 66 06 Faks: (216) 666 17 55	Trabzon
Trakya Kurumsal Şubesi	Tel: (212) 550 16 65 Faks: (216) 666 18 36	İstanbul
Turan Güneş Şubesi	Tel: (312) 443 07 65 Faks: (216) 666 17 90	Ankara
Turgutlu/Manisa Şubesi	Tel: (236) 312 75 00 Faks: (216) 666 18 58	Manisa
Tuzla Sanayi/İstanbul Şubesi	Tel: (216) 394 86 54 Faks: (216) 666 18 44	İstanbul
Uludağ Şubesi	Tel: (224) 272 59 00 Faks: (216) 666 17 38	Bursa
Ulus Şubesi	Tel: (312) 324 65 70 Faks: (216) 666 17 89	Ankara
Ümitköy Şubesi	Tel: (312) 241 60 00 Faks: (216) 666 17 87	Ankara
Ümraniye Şubesi	Tel: (216) 443 66 35 Faks: (216) 666 17 18	İstanbul
Üsküdar Şubesi	Tel: (216) 532 89 39 Faks: (216) 666 17 35	İstanbul
Van Şubesi	Tel: (432) 212 17 12 Faks: (216) 666 17 65	Van
Yalova Şubesi	Tel: (226) 812 23 80 Faks: (216) 666 17 69	Yalova
Yeni Toptancılar / Konya Şubesi	Tel: (332) 342 00 72 Faks: (332) 666 18 76	Konya
Zeytinburnu Şubesi	Tel: (212) 510 10 22 Faks: (216) 666 17 39	İstanbul

Bulmaca Çözüm

