

KÖPRÜ

"Köprü" means "Bridge" in English.



STFA Grubu Kurumsal Yayını
STFA Group Magazine
Sayı Issue 42 - 2017/1



DOHA METROSU GOLD LINE UNDERGROUND PROJESİ PROJEDE İŞLER YOLUNDA s 44

DOHA METRO GOLD LINE UNDERGROUND PROJECT
PROJECT WORKS ARE IN ORDER p 44

SSA

SİF SERVİS ANLAŞMALARI

İLE MAKİNANIZ KORUMAMIZ ALTINDA

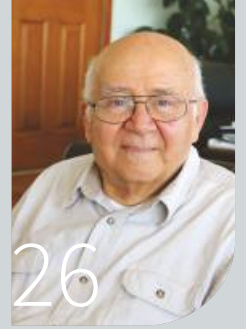
SİF Servis Anlaşmaları (SSA) ile yaşı, saati ne olursa olsun, makinanızın bakımı için şimdiden anlaşalım. Hem fiyat artışından etkilenmeyin, hem de bakım zamanınız gelinceye kadar hiç bir ücret ödemeyin!



1.000 Saatte
Ücretsiz Yağ Analizi
2.000 Saatte
Operatör Çantası
4.000 Saatte
1 Yıl LiveLink Kullanımı
HEDİYE

SİF **JCB**

4444 743 | sif.com.tr



- 04 Merhaba Greetings
- 06 Bölgelerimiz Our Regions
Pakistan
- 12 Söyleşi Interview
Serdar Dülger
- 16 Söyleşi Interview
Reyhan Uğurlu Yücel
- 22 Bilgi Teknolojisi Information Technology
- 26 Söyleşi Interview
Mete Mutluoğlu
- 32 Önce Güvenlik Safety First
- 36 Sosyal Sorumluluk Social Responsibility
Khan Academy Türkçe *Khan Academy Türkçe*
- 42 Haberler News
- 74 Hobi Hobby
- 76 Gezgin Traveller

KÖPRÜ EKİBİ TEAM

İMTİYAZ SAHİBİ PUBLISHER
STFA Yatırım Holding adına *On behalf of STFA Investment Holding*
Mustafa Karakuş

YÖNETİM YERİ HEAD OFFICE
STFA İş Merkezi Yeşil Vadi Sokak No:3 İçerenköy
Ataşehir 34752 İstanbul Turkey
T : 0216 578 95 00 kopru@stfa.com

YAYIN KOORDİNATÖRÜ (SORUMLU) EDITOR IN CHIEF
Gülay Göktürk

YAYIN DANIŞMANI DEPUTY EDITOR
Oya Fırat

EDİTÖR/GÖRSEL YÖNETMEN EDITOR/CREATIVE DIRECTOR
Kenan Acar

KATKIDA BULUNANLAR CONTRIBUTORS
Ahmet Bilgin (STFA Umman Oman)
Ahmet Yaçınkaya (OMKTR Projesi Project)
Ali Çınar (İnşaat Grubu Construction Group)
Ayşe Aysu Damar (Khan Academy Türkçe)
Çağdaş Mutlu (ECAP)
Burcu Keleşoğlu (HMF Asansör)
Ediz Dündar (OMSEO Projesi Project)
Ela Tutkavul (İnşaat Grubu Construction Group)
Erdiç Ulusoy (STFA Umman Oman)
Fatih Şentürk (HSSG)
Fazıl Kıran (STFA Sondaj Soil)
Ferdî Tiye (İnşaat Grubu Construction Group)
Filiz Burhan (PR Danışmanı Consultant)
Gizem Sezer Altınok (Universal Handlers)
Hakan Güzel demirci (KWSBH Projesi Project)
Hakkı Emre Karabay (MANPP Projesi Project)
Hasan Taşan (QAQIR Projesi Project)
İlksen Dinçtürk (Enerya)
Levent Cengiz (MASPP Projesi Project)
Mustafa Şahin (İnşaat Grubu Construction Group)
Oytun Aldemir (SİF)
Rıza Arsan (İnşaat Grubu Construction Group)
Uğraş Sevgen (OMSNM Projesi Project)

YAPIM PRODUCTION
Birdost Tanıtım Reklam İletişim
Gürsoy Sokak 41/30
Erenköy İstanbul
T: 0216 4103347

BASIM TARİHİ PUBLICATION DATE
Haziran June 2017

BASKI PRINTING
Ofset Yapımevi A.Ş.
Şair Sokak No:4
Çağlayan Mahallesi
34410 Kağıthane İstanbul
T: 0212 295 86 01
Sertifika No Certificate No 12326

YAYIN TÜRÜ PUBLICATION TYPE
Yaygın, süreli, kurumsal dergi *Corporate periodical*

Dergide yayınlanan yazı, fotoğraf ve grafiklerin her hakkı saklıdır. Yazılar kaynak gösterilerek kullanılabilir.
Articles, images and graphics included in the magazine are copyrighted. Articles may be used or reproduced with the proper attribution.

merhaba greetings

Yeni sayımızda tüm Köprü okurlarına merhaba...

2016 yılını yoğun ülke ve dünya gündeminin ekonomik ve toplumsal alanlar üzerindeki derin etkileriyle tamamlamıştık. Bu çerçevede 2017 yılının da çok kolay başlamadığını söylemek gerek. Dünya ekonomisinin; siyasi gelişmeler, terör saldırıları, bölgesel dengeler gibi nedenlerle dalgalı bir seyir izlemesinin sonuçları, kendi gündemi de çok yoğun olan ülkemiz ekonomisine de yansdı.

STFA Grubu olarak; inovasyon odaklı iş yaklaşımımızla ve değişimi doğru yönetme yeteneğimizle, hedeflerimize odaklanarak ve güçlenerek yola devam ediyoruz. Zorlu dönemlerdeki fırsatları görme ve doğru stratejiyle hayata geçirme özelliğimizle, sürdürülebilir karlılık ve başarı hedefiyle faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde etkimizi arttırıyoruz.

İnşaat sektöründe ülkemizde ve bulunduğumuz coğrafyalarda başarılı işlere imza atıyoruz. Kuveyt'ten Fas'a geniş bir ülke ağına yayılan projelerimiz, bölgesel ve konjonktürel zorluklara rağmen devam ediyor, yeni projeler için yeni ülkeler yeni fırsatlar titizlikle değerlendiriliyor.

Enerya markası ile 11 şehirde 3,6 milyar m³'e ulaşan yıllık gaz hacmimiz ve 1 milyonu aşan abone sayımızla Türkiye'nin en yaygın ikinci doğal gaz dağıtım şirketi olarak, yenilenebilir enerji alanındaki çalışmalarımızla önemli "ilk"e imza atarak büyüyüyoruz.

Makine grubumuz ise ürün yelpazesi ve kaliteli hizmetiyle fark yaratmaya devam ediyor. Dünyanın önde gelen iş makinaları markası JCB'nin Türkiye'deki tek yetkili distribütörü olarak İstanbul, Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Diyarbakır, İzmir ve Trabzon'da yer alan satış noktaları ve 35 yetkili servisle sektörde etkisini her geçen gün arttırıyor.

Yüksek katma değerli ve özel projeleri yürütürken, diğer yandan sürdürülebilir karlılık hedefine destek olacak fırsatları değerlendirdiğimiz güçlü stratejimizi adım adım hayata geçiriyoruz. 2017 yılı hedefleri için "Daha iyisi için değişim" yaklaşımıyla ülkemize ve paydaşlarımıza değer katmak üzere canla başla çalışmaya devam edeceğiz.

Sevgi ve saygılarımla.



Yetik Kadri Mert
CEO
STFA Grubu *STFA Group*

Greetings to all readers of our new Köprü issue...

2016 ended with profound impacts of busy national and global agenda on economic and social issues. Hence, we must say that 2017 did not have a very easy start, either. The global economy has its ups and downs due to political events, terror attacks and regional steadiness and these consequences manifested themselves also on our country's economy which already has a very busy agenda.

As STFA Group, we keep going by focusing on our goals and growing even stronger thanks to our innovation oriented business approach and capacity to properly manage change. Our ability to seize opportunities through hard times and perform them with the right strategy enables us to be more influential on the sectors we operate with sustainable profitability and success goals.

In construction sector, we lead successful projects in our country and in geographies we do business. We deliver the projects that expand in a wide network of countries from Kuwait to Morocco; we continue ongoing projects despite the regional and cyclical difficulties and we rigorously evaluate new countries and new opportunities for new projects.

Enerya brand has become the second most common natural gas distribution company of Turkey with annual gas volume reaching 3.6 billion m³ in 11 cities and subscribers over 1 million and the company continues to grow by leading the way with key projects in renewable energy sector.

Our machine group goes on making a difference with its product range and service of quality. As the exclusive authorized Turkish distributor of JCB, a global leading construction equipment brand, we expand our horizon each and every day with sales points in Istanbul, Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Diyarbakır, İzmir and Trabzon cities and 35 authorized services.

We implement special projects with high added value on one hand and gradually accomplish our strong strategy that seizes opportunities supporting sustainable profitability goal on the other hand. We will continue to work hard for adding value to our country and stakeholders with “Change for better” motto embraced for 2017 goals.

Regards.

UZAKTAKİ YAKIN DOST VE KARDEŞ ÜLKE **PAKİSTAN**

A DISTANT BUT YET CLOSE FRIENDLY AND SISTER COUNTRY **PAKISTAN**

STFA, Pakistan'da iş alan ilk Türk inşaat firması olmanın ve aynı zamanda kardeş Pakistan halkına, başarı ile tamamladığı projeleri ile hizmet vermenin gururunu taşır. 90'lı yıllardan itibaren Pakistan'daki projeler ile ilgilenmeye başlayan STFA, 1992 yılında Pakistan Ulusal Karayolları İdaresi'nin Indus Karayolları Sarai Gambila-Karak ve Shori Nullah-Rajanpur kesimleri inşaatını taahhüdü altına alarak, Pakistan'da iş alan ilk Türk Müteahhidi olmuştur.

Toplam uzunluğu 160 km'yi bulan Indus Karayolları projelerini, stratejik açıdan önem taşıyan Ormara Jinnah Askeri Limanı İnşaatı, Lahor Çevre Yolu İnşaatı, Karaçi Limanı 5 ve 10 No'lu Doğu Rıhtımlarının Yeniden İnşası ve Pehur Ana Sulama Kanalı ve Tünel İnşaatı gibi prestij projeler izledi. Pakistan'da ayrıca, Türkiye Cumhuriyeti İslamabad Büyükelçisi ile 2001 yılında imzalanan sözleşme ile üstlenilen ve 2003 yılında planlanan bitiş tarihinden önce başarı ile tamamlanarak teslim edilen Büyükelçi Evi ve Kançılarya İnşaatı Projesi de bulunuyor. Daha sonra ise Port Qasım İdaresi'nin Port Qasım Kömür ve Ham Demir Yükleme Rıhtımının Yenilenmesi İnşaatı ve

STFA is proud to be the first Turkish construction firm that is awarded a project in Pakistan and to serve people of our sister country Pakistan through successful projects.

STFA started to take up projects in Pakistan in the 90s and the company, as the first Turkish Contractor awarded a project in the country, contracted Sarai Gambila-Karak and Shori Nullah-Rajanpur Highway Construction Project out of Indus Highway Projects of Pakistan National Highways Department in 1992.

Prestigious projects like Construction of Ormara Jinnah Military Port, which has strategic importance, Lahore Orbital Motorway Construction,



FWO Enterprises (Pvt.) Limited'in Port Qasım Sıvı Yük Terminali Projeleri tamamlandı.

STFA'nın, 1992 yılından bu yana Pakistan'da tamamlayarak hizmete sunduğu projelerin sözleşme bedeli 550 Milyon ABD Doları'nı aştı. STFA bu projeleri gerçekleştirirken, uluslararası deneyimini ve bilgi birikimini de Pakistan'a taşıdı ve projelerin yapımında yeni inşa metodları kullandı. Pakistan'ın tüm eyaletlerinde çalışıldı. Projelerde her zaman ilgi, destek ve farklı muamele görüldü.

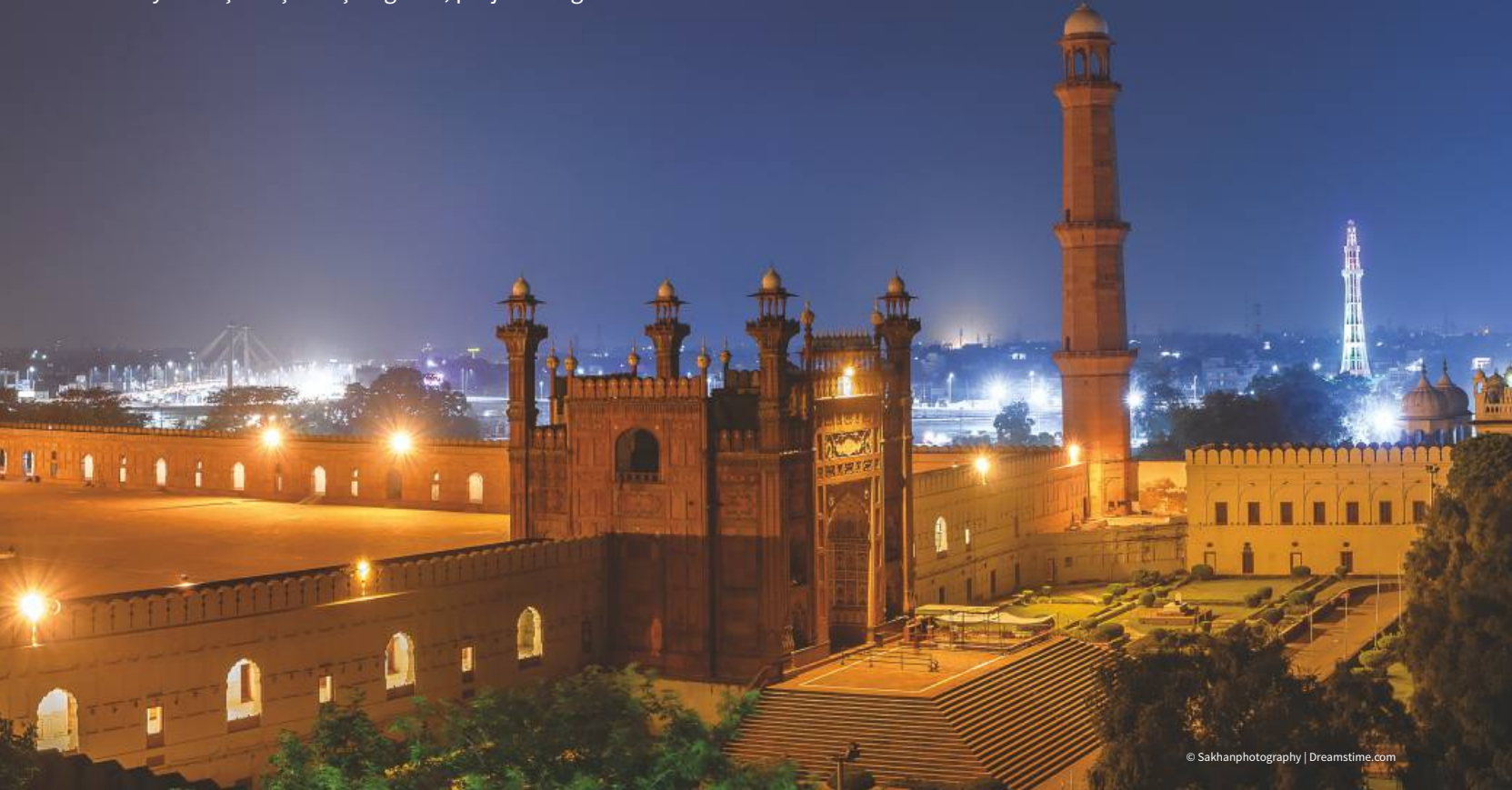
Projelerde görev alan STFA çalışanlarının çok olumlu izlenimler edindiği Pakistan'da, yol, köprü,

liman dışında güçlü dostluklar da inşa edildi. %90+ mertebesinde Pakistanlı çalıştırılan projelerdeki deneyimden hareketle, STFA'nın üstlendiği diğer yurtdışı projelerde de Pakistanlı mühendis ve işçilere görev verildi. Libya'da iç karışıklık çıktığında, projelerde görevli

Reconstruction of Karachi Port East Docks 5 and 10 and Pehur Main Irrigation Channel and Tunnel Construction projects followed Indus Highway Projects with a total length of 160 kilometers. Another project in Pakistan was the Ambassador's Residence and Chancellery Construction Project which was awarded under contract concluded with Islamabad Embassy of Republic of Turkey in 2001; the project was successfully completed and delivered before the scheduled final completion date in 2003. Then, the company completed following projects; Rehabilitation of Qasim Port Coal and Crude Iron Loading Dock Project tendered by Qasim Port Authority and Qasim Port Liquid Cargo Terminal Project of FWO Enterprises (Pvt.) Limited.

The total contract price of projects completed and commissioned in Pakistan by STFA since 1992 exceeds 550 million US Dollars. When running these projects, STFA also offers its international experience and knowledge to Pakistan and used new construction methods to carry out the projects. The company worked almost all around Pakistan. Projects were always attended, supported and we felt the privileged treatment.

STFA personnel assigned for the projects had very positive impressions of Pakistan and they did not only build roads, bridges, ports but also strong friendships. In the light of experiences we had on the projects with Pakistani employment rate over 90 %, STFA hired Pakistani engineers and workers on other overseas projects. During the domestic disturbances in Libya, Pakistani personnel working on the projects safely got out of the country and returned to Pakistan over Istanbul.



Pakistanlı çalışanlar da güvenli bir şekilde ülkeden çıkarılarak, İstanbul üzerinden Pakistan'a nakledildi.

Günümüzde ise Pakistanda bir LNG Terminal projesi ile ilgileniliyor. STFA'nın halen Karaçi'de bir ofisi bulunuyor.

Bir Güney Asya ülkesi olan Pakistan İslam Cumhuriyeti'nin batısında Afganistan ve İran, kuzeyinde Çin, doğusunda ise Hindistan yer alıyor. Yaklaşık 190 milyonluk nüfusu ile

Today, we are interested in a LNG Terminal Project in Pakistan. STFA still has an office in Karachi.

The Islamic Republic of Pakistan, a country located in the South Asia, is surrounded by Afghanistan and Iran on the west, China on the north and India on the east. Pakistan, which has 4 provinces called Punjab, Sindh, Khyber Pakhtunkhwa (previously called the North-West Frontier

STFA'nın "ilk" Türk müteahhidi olarak girdiği diğer ülkelerde olduğu gibi, Türkiye ve Pakistan arasında var olan güçlü ilişkileri ekonomik olarak da daha üst boyuta taşıyacak projelerin sözleşmelerini, iki ülkenin o dönemdeki başbakanları olan Süleyman Demirel ve Nawaz Sharif te şahit olarak imzalamışlardı.

As is the case with other countries where STFA operated as the "first" Turkish contractor, Süleyman Demirel and Nawaz Sharif, the prime ministers of both countries back in the day, undersigned the project contracts, as witnesses, which would maximize the economic benefits of existing strong relationships between Turkey and Pakistan.



dünyanın en kalabalık 6. ülkesi olan Pakistan; Pencap, Sind, Hayber-Pahtunhwa (eski adıyla Kuzeybatı Sınır Eyaleti) ve Belucistan olmak üzere 4 eyaletten oluşuyor.

Pakistan İslam Cumhuriyeti'nin başkenti olan ve yaklaşık 1.4 milyon nüfusa sahip İslamabad, 1960'lı yıllarda Karaçi'nin yerine başkent olması için inşa edilmiş. İslamabad'ın Karaçi'ye göre daha güvenli bir konumda ve iklimin daha uygun olması bu kararda etkili olmuş. İslamabad'da ; diplomasi bölgesi, ticaret bölgesi, eğitim bölgesi, endüstri bölgesi vb. gibi sekiz bölge bulunuyor. Şehirde gezilecek yerler arasında; tasarımı Türk mimar Vedat Dalokay'ın yaptığı Faysal Camii, Lok Virsa Müzesi, Raval Gölü, Pir Sahowa, Pakistan Anıtı ve Fatima Jinnah Parkı yer alıyor. Karaçi ülkenin en büyük ve gelişmiş şehri. Lahor, Ravalpindi, Haydarabad, Multan, Faysalabad ve Peşaver ise öne çıkan diğer şehirler. Para birimi Pakistan Rupisi.

Pakistan'da, Urduca ve İngilizce resmi dil olarak kullanılıyor. Nüfusun %96,68'i Müslüman, geriye kalan %3,32'si ise Hristiyan, Hindu, Sih ve Budistlerden oluşuyor. Halkın %70'i kırsal alanda, %30'u şehirlerde yaşıyor.

Ülkenin yüzölçümü 796.095 km2.. En yüksek noktası, 8.611 metre ile dünyanın ikinci en yüksek zirvesi olan Himalayalar'daki K-2 Godwin Austen Zirvesi.

Pakistan ekonomisinde, gayri safi yurt içi hasılanın yaklaşık %20'sini oluşturan tarım sektörünün büyük payı var. Başlıca tarım ürünleri; pamuk, buğday, pirinç, şeker kamışı ve mısır.

Province) and Balochistan, is the world's 6th most crowded country with its population of almost 190 million.

Islamabad with a population of nearly 1.4 million people is the capital city of the Islamic Republic of Pakistan and it was built to replace the capital city Karachi in the 1960s.

Islamabad's safer location and better climate conditions, compared to Karachi, were the reasons of this change. Islamabad has eight sub districts such as diplomacy zone, trading zone, education zone, industrial zone etc. Faisal Mosque designed by the Turkish architect Vedat Dalokay, Lok Virsa Museum, Rawal Lake, Pir Sohawa, Pakistan Monument and Fatima Jinnah Park area among the tourist attractions in the City. Karachi is the largest and most developed city of the country. Lahore, Rawalpindi, Hyderabad, Multan, Faisalabad and Peshawar are other major cities of the country. The local currency is Pakistani Rupee.

Urdu and English are the official languages in Pakistan. 96.68 % of the population practices Islam and the remaining 3.32 % practices Christianity, Hinduism, Sikhism and Buddhism. 70 % of the society lives in rural areas and 30 % in the cities.

The country is located on an area of 796.095 square kilometers. The highest point of the country is the 8.611-meter height K-2 Godwin Austen Summit in the Himalayas which is the world's second highest summit.

Agricultural sector, which accounts almost 20 % of the gross domestic product, has a great share in Pakistani economy. The primary agricultural products are cotton, wheat, rice, sugar cane and corn.

Pakistan'ın endüstriyel büyümesinde tekstil sektörü ağırlıklı rolü üstlenmekte. Pek çok tüketim malı açısından kendi kendine yeterli olan Pakistan'da pamuk ve yün dokumacılığı, hazır giyim sanayi, deri ve deri mamulleri, çimento, sağlık ürünleri ve şeker, meşrubat gibi işlem görmüş gıda maddeleri temel endüstri malları arasında yer alıyor. Ayrıca kimyasal madde üretimi de ülkede önemli bir gelişme göstermiş.

Pakistan, gelişmekte olan Güney ve Güney Doğu Asya ülkeleri arasında önemli bir geçiş noktası olduğu gibi, Orta Asya ülkeleri ile Çin'in batısını da denize bağlayan stratejik bir öneme sahip.

Pakistan ekonomisi, makroekonomik veriler ve 11. IMF Gözden Geçirme Raporu'nda da değinildiği gibi güven verici, % 4'ün üzerinde büyümenin devam ederek, halihazırda devam eden ve Çin'in desteğiyle katlanan yatırımların da etkisiyle, önümüzdeki yıllarda % 5'in üzerine çıkması bekleniyor. Enflasyon ise % 4'ün altında.

Pakistan Mutfağı'nda et, sebze ve bakliyat az çok eşit şekilde tüketilir. Ekmek ve pirinç de mutfakın vazgeçilmez öğelerindendir. Pirinç, haşlanmış olarak yendiği gibi kırmızı ve beyaz etlerle ve sebze ile birlikte de pişirilir. Pakistan yemeklerinde kavurma, kızartma, haşlama gibi, hemen hemen tüm pişirme teknikleri uygulanır. Hatta bazı yemekler bu tekniklerin hepsi birden uygulanarak pişirilir. Yemeği daha lezzetli bir hale getirmek için çok değişik baharatlar kullanılır. Genelde bu baharat karışımları

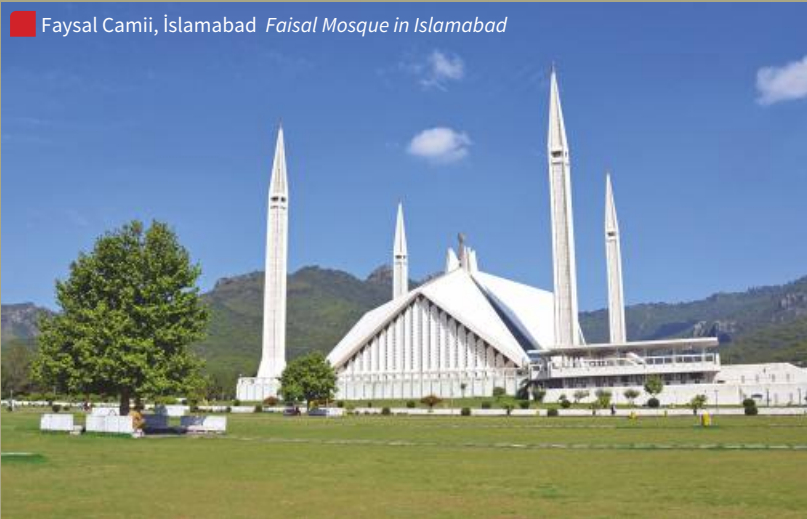
Textile sector has essential role in the industrial growth of Pakistan. Pakistan is a self-sufficient country in several consumer good categories and cotton & wool weaving, ready-made clothing industry, leather and leather products, cement, healthcare products and processed foodstuffs such as candy and soft drinks are among the key industry goods. Besides, production of chemical substances is one of the developing industries of the country.

Pakistan is an important bridge between developing countries of the South and Southeast Asia and has a strategic location that connects the Central Asia countries and west of China with the sea.

Pakistan has a promising economy, as seen from the macroeconomic data and 11th IMF Review Report, and growth over 4 % is expected to continue and increase over 5 % in the following years thanks to the ongoing investments and investments doubled with the support from China. The inflation rate is below 4 %.

Pakistan cuisine is almost equally based on meat, vegetables and legumes. Bread and rice are also essential elements of the country's cuisine. The country eats boiled rice as well as cooking rice with red and white meats and vegetables. Pakistani cuisine uses almost all cooking techniques such as roasting, deep frying and boiling. Some dishes are cooked by using all these techniques at once. They use a large variety of spices to season the dishes. Generally, these mixed spices are prepared specifically for the meal to be cooked and they are

Faysal Camii, İslamabad Faisal Mosque in Islamabad



içinde kullanılacakları yemeklere göre özel olarak hazırlanır ve hemen kullanılır. Bunların en önemlisi "Garam masala" denilen baharatlar karışımıdır ve biryanide ve çeşitli et kolilerinde kullanılır. Pakistanlıların en sık yedikleri ve sevdikleri et yemekleri ise, tika (tavuk şiş), köri ve köftelerdir. Ayrıca Tandoori dedikleri ve Tandoor'da pişirilen etler de mutfakın en lezzetli el yemeklerindendir. Tandoor pişmiş topraktan yapılan yuvarlak yarım küre şeklinde ve toprağa gömülü bir fırındır. Pakistan mutfakında öne çıkan diğer yemekler

Faysalabad Saat Kulesi Faisalabad Clock Tower



used freshly. The most important one is the blend of spices known as "Garam Masala" and it is used to cook Biryani and a number of meat wraps. Tikka (chicken shish), curry and meatballs are the most common and favorite meat dishes of the Pakistani. Besides, meats known as Tandoori and cooked in Tandoors are among the most delicious hand-cooked meals of the cuisine. Tandoor is a round hemisphere oven made up of terra-cotta and buried in the ground. Parata, Puri, Balti, Tikka, Saffron Rice, Almond Chicken and Chicken Biryani are the most renowned dishes of Pakistani cuisine.

arasında; parata, puri, balti, tika, zerde pilavı, bademli tavuk ve tavuk biryani sayılabilir.

Pakistan tatlıları genellikle süt ve süt ürünlerinden yapılır. Pakistanlılar "Kir" dedikleri bir nevi sütlacın ve helva, lokma gibi tatlıların üzerine gümüş yaprakları hatta çok zengin aileler altın yaprakları koyarak ikram ederler. Gümüşün ve altının sağlığa çok iyi geldiğini, hatta pek çok ilaca katkı maddesi olarak da kullanıldığı söylenir.

Tavuk Biryani
Chicken Biryani



In Pakistan, desserts are generally cooked with milk and dairy products. Pakistani people serve "Kir", a type of rice pudding, and desserts such as halva and doughnuts under silver leaves and very wealthy families use gold leaves for serving platter. Silver and gold are thought to have several health benefits and even used as additives in several medications.

Pakistani people have unique local costumes. They can be easily spotted from their clothes. Particularly, women care



Pakistanlıların kendilerine özgün giyimleri var. Kıyafetleri ile kolayca ayırt edilebilmeleri mümkün. Özellikle kadınlar görünümüne büyük özen gösterirler. Renkli ve şık elbiseler, gösterişli takılarla ve mehndi (hint kınası) ile tamamlanır. Shalwar Kameez, Pakistan'ın milli kıyafeti gibidir ve hem erkekler hem de kadınlar tarafından giyilir. Sherwani, erkeklerin özel günlerde, düğün ve davetlerde, Sari (Saree) ise kadınların düğün, davet ve özel günlerde giydikleri gösterişli kıyafetlerdir. Pakistanlılar saçlarına büyük önem verir. Genç kızların hiç değişmeyen aksesuarı, her fırsatta saçlarını taradıkları tarakları. Erkekler de bu konuda kadınlardan geri kalmıyor. Zengin ya da fakir, Pakistanlı erkeklerin çoğu, yağlı ve briyantınli saçlarla dolaşır.

Trafiğin soldan aktığı Pakistan'da toplu taşıma, binek ve yük taşıma araçları çok farklı bir görüntü sergiler. Araçlarını süslemek, Pakistanlılar için çok önemli. Bütün kamyonlar, kasaları da dâhil olmak üzere yürüyen birer sanat eseri gibi dolaşır. Hemen her süslemede kuş figürleri yer alır. Daha az süslü olan otobüs ve minibüslerde dikkati çeken şey ise taşınan yolcular. Neredeyse her otobüsün veya minibüsün üzerinden ve yanlarından taşan ve sarkan yolcular görmek mümkün.

about how they look. Colorful and chic clothes are completed with glamorous accessories and mehndi. Shalwar Kameez is like a national costume in Pakistan, both men and women wear it. Sherwani is the glamorous garments preferred by men for special occasions, weddings and feasts whereas women wear Sari (Saree) for weddings, feasts and special occasions. Pakistani people take good care of their hairs. Comb is the essential accessory of young girls since they

comb their hairs whenever they have the chance. Men are not very different from women in this aspect. Many Pakistani men, rich or poor, have greasy hair dressed with brilliantine.

Pakistan is a country with left-hand traffic and public transportation, passenger cars and cargo carrier vehicles have very different looks.

Decorating a vehicle is very important for the Pakistani people. All trucks, including truck beds, wander around the city as mobile works of art. Bird figures are in all kinds of decorations. Buses and minibuses are moderately decorated but the passengers are striking. You can see passengers hanging from top and sides of almost each bus or minibus.



PAKİSTAN'DA STFA IN PAKİSTAN

TAMAMLANAN PROJELER

COMPLETED PROJECT

- Shorinullah-Rajanpur ve Saraigambila-Karak Karayolları İnşaatı
Shorinullah-Rajanpur and Saraigambila-Karak Highway Construction
- Ormara Jinnah Askeri Limanı
Omara Naval Harbour Project
- Lahor Çevre Yolu İnşaatı
Lahore By-Pass Project
- Karaçi Limanı 5 ve 10 No'lu Doğu Rıhtımlarının Yeniden İnşaatı
Reconstruction of Bert 5-10 at East Wharves Karachi Port
- Pehur Ana Sulama Kanalı ve Tünel İnşaatı
Pehur Main Canal and Tunnels for Pehur High Level Canal Project
- T.C. İslamabad Büyükelçi Evi ve Kançılırya İnşaatı
T.R. Islamabad Embassy Consular and Residence Building
- Port Qasım Kömür ve Ham Demir Yükleme Rıhtımının Yenilenmesi
Rehabilitation & Refurbishment of Iron Ore and Coal Berth at Port Qasim
- Port Qasım Sıvı Yük Terminali Projesi
Liquid Cargo Terminal at Port Qasim EPC of Civil Works





STFA İnşaat Grubu İnsan Kaynakları Direktörü

Human Resources Director of STFA Construction Group

Serdar Dülger:

**“İnsan Kaynakları, değişimin
tam ortasında olmak
zorundadır.”**

“Human Resources must
be right at the heart of
change.”

Öncelikle sizi tanımak ve STFA Ailesi'ne katılmanızın kısa öyküsünü öğrenmek isteriz.

Bandırma doğumluyum. Lise öğrenimimin sonuna kadar da Bandırma'da yaşadım. Üniversiteyi İstanbul'da kazanmam ile birlikte İstanbul'a yerleştim ve o gün bugündür de İstanbul'da yaşıyorum. Boğaziçi Üniversitesi Turizm İşletmeciliği mezunuyum, daha sonra 2015 yılında bir yandan çalışırken bir yandan da Sabancı Üniversitesi'nde Exeutive MBA eğitimimi tamamladım. Mezun olduktan sonra sırasıyla The Ritz Carlton Hotel, Li & Fung, Huawei Technologies ve Enerjisa'da çalıştım. Tüm bu saydığım firmalarda ağırlıklı görevim hep İnsan Kaynakları oldu. İnsan kaynaklarının yanına idari işler, kalite, kurumsal iletişim vb sorumluluklar üstlendiğim de oldu.

Şu ana kadar bahsettiklerim benim kurumsal kimliğim ile ilgili, ancak beni gerçekten tanımak isteyenlere 16 Mart 2015'te neler olduğunu anlatmam lazım. Eşimle beraber hastaneye doğum için 2 kişi olarak çıktığımız huzurlu, sessiz, sakin evimize ikiz bebeklerimizle beraber 6 kişi olarak geri döndük ve o gün bu gündür de evde aksiyon eksik olmuyor. Sine ve Jan isminde 1 kız 1 erkek ikiz çocuk sahibi birisi olarak diyebilirim ki, benim için esas mesai, daha keyifli olanı, işten eve gittikten sonra başlıyor.

STFA ailesine katılmamda daha önce birlikte çalışma fırsatını yakaladığım Yetik Bey ve Berna Hanım'ın çok büyük katkısı oldu. Berna Hanım bana STFA'daki pozisyonundan ve yazılacak başarı hikayesinin bir parçası olma fırsatından bahsettiğinde çok heyecanlandım. STFA yakından tanıdığım bir firma değildi, ancak yaptığım araştırmalar neticesinde çok güzel şeyler okudum, duydum. Eski çalışanlarının şirkete olan bağlılıkları beni çok etkiledi. Hatta etrafımdaki birçok insanın STFA ile ilgili bir bağı, hikayesi olduğunu duymak beni çok şaşırttı.

Farklı ülkelerde faaliyet gösteren ve çeşitli milletlerden çalışanlardan oluşan bir inşaat grubunda çalışmanın avantaj ve zorluklarını, İK yönetimi açısından yorumlar mısınız?

İnsan kaynaklarının görece daha uzun süreli tecrübe ve bilgi gerektiren bölümü mevzuattır. İşçi ve işveren arasındaki ilişkiyi düzenleyen kanun, yönetmelik ve uygulamalara hakim olmak, İnsan Kaynakları yönetiminin temel gereksinimlerinden birisi. Farklı ülkelerde faaliyet gösterdiğiniz zaman, o ülkelerin mevzuatını da öğrenmeniz gerekiyor. Bu operasyonel anlamda zorluk yaratsa da kişisel ve kurumsal gelişim için faydalı bir süreç.

İnsan Kaynakları yöneticileri için çalışanlarla yakın diyaloglar geliştirmek ve onları yakından tanımak çok

First of all, we would like to get to know you and briefly hear your story of joining to STFA Family.

I was born in Bandırma. I lived in Bandırma until I graduated from high school. When I was admitted to a university in Istanbul, I moved to Istanbul and I have been living in Istanbul ever since. I graduated from Boğaziçi University, Department of Tourism Management; I started my professional life and also completed my Executive MBA education at Sabancı University in 2015. After graduation, I worked for The Ritz Carlton Hotel, Li & Fung, Huawei Technologies and Enerjisa, respectively. My main role was related to Human Resources department in all of those businesses. Besides human resources, I had responsibilities in departments such as administrative affairs, quality, corporate communication etc.

The things I have told so far are about my corporate identity but if you really get to know me I should tell you about March 16, 2015. My wife and I left our peaceful, quiet and serene home as two people going to the hospital for delivery and came back as 6 people with our twin babies, and our home has been full of action ever since. As a father of twins, my daughter Sine and my son Jan, I can say that my actual shift, which is more enjoyable, starts when I leave office and go home.

I had the privilege of working with Mr. Yetik and Ms. Berna before and they encouraged me to join STFA family. I was very excited when Ms. Berna told me about the vacancy at STFA and the opportunity to be part of success story to be written. I was not really familiar with STFA but I read and heard very promising things when I did some research. Loyalty of former employees impressed me a lot. I was surprised to hear that so many people around me have a connection with and a story related to STFA.

In terms of Human Resources, what are the advantages and disadvantages of working for a construction company that operates in different countries and has personnel from different nationalities?

Legislation is the aspect of human resources that relatively requires more experience and knowledge. Labor law, regulations and practices that regulate the relationship between the employee and employer is one of the basic requirements of Human Resources Management. When you do business in different countries, you need to learn legislations in these countries. This brings some operational difficulties but it is a useful process for personal and corporate development.

Having close communication with employees and getting to know them well are crucial characteristics of Human Resources executives. Although we use all advantages of

önemlidir. Her ne kadar iletişimde teknolojinin tüm imkanlarını kullansak, sahaları sık sık ziyaret etmeye çalışsak da, farklı coğrafyalarda çalışmanın bu anlamda yarattığı bir zorluk var.

Çeşitli kültürlerden, geçmişlerden ve milletlerden olan çalışanlar organizasyona her zaman dinamizm ve yaratıcılık katar. Günümüzde, global iş yapma becerisi gün geçtikçe önem kazanmakta. STFA da yurt dışına çıkan ilk Türk müteahhit firma olarak, bu kurumsal yetkinliğinde oldukça iyi seviyede diyebilirim. Ben yurt dışında projelerde görev alan çalışanlarımıza, özellikle de yönetici seviyesinde olan arkadaşlara bulundukları ülkelerin yerel dokularını, kültürlerini, geleneklerini, inançlarını öğrenmelerini ve saygı duymalarını öneriyorum. Bunları yapabildiğimiz zaman hem iletişim hem de paylaşım kanalları sonuna kadar açılabilir.

İnsan Kaynakları Yönetimi açısından İnşaat grubunda çalışmanın yarattığı bir başka zorluk da ortaklı yapılar. Ortaklı yapılarda birçok konuda olduğu gibi insan kaynakları yönetimi için de ortakların görüşü ve mutabakatı gerekmektedir. Ortakların farklı insan kaynakları uygulamaları, farklı ücret ve yan haklar politikaları olabiliyor. Tüm bunlardan önce çalışanlara bakış açıları arasında farklar olabiliyor. STFA İK olarak bizler çalışanlarımızı değerlendirirken onları birer maliyet unsuru olarak değil, sahip olduğumuz en değerli kaynak olarak değerlendiriyoruz. Bu bakış açısını benimseyen ortaklarımızla da çok daha rahat ilerleyerek, birbirimizin iyi uygulamalarından örnek alıyor ve paylaşımlarda bulunuyoruz.

Hemen herşeyin akıl almaz bir hızla değiştiği modern dünyamızda, insan kaynaklarının, organizasyonlardaki değişimdeki rolü ne olmalıdır?

Değişimle ilgili birçok söz var, ancak benim İnsan Kaynakları için en uygun olduğunu düşündüğüm söz Sokrates'in "Bir şeyler değiştirmek isteyen insan önce kendinden başlamalıdır." sözüdür. Değişime ayak uyduramayan şirketlerin zaman içerisinde yok olmaları kaçınılmazdır. O halde şirketlerin varlıklarını sürdürebilmeleri, gelişmeleri, hedeflerini gerçekleştirmeleri için de planlı değişim bir gereksinimdir. İşte İnsan Kaynakları da bu değişimin tam ortasında olmak zorundadır. Aslında bu biraz da zordur, çünkü İnsan Kaynaklarından beklenen hem değişim bir parçası

technology for communication, we try to visit the sites as often as possible, working on different geographies bring along a challenge in this aspect.

Personnel from different cultures, backgrounds and countries always bring dynamism and creativity to an organization. Today, the capacity of doing global business becomes more and more important. As the first Turkish contractor company doing business abroad, STFA has a very advanced level of corporate capacity in this aspect. I advise our personnel working on abroad, especially our executive level personnel, to learn about local patterns, cultures, traditions and beliefs in that country and to respect them. When we succeed this, we will see that communication and sharing channels will be wide open.

When it comes to Human Resources Management, another challenge of working for a construction group is partnership structures. Opinion and consensus of partners matter in many aspects of a partnership structure, also in human resources management. The partners might have different human resources practices, different salary and benefit policies. Above all, approach to employees might be different. As STFA HR, when we assess our personnel, we do not see them as a cost element; we regard them as the most valuable resource we have. We can work very efficiently with partners

that adopt the same approach, we take best practices of each other as examples and we can share the process.

What should be the role of human resources in the organizational change process, in our modern world where everything changes with an unimaginable speed?

There are several sayings about change but I believe the following anecdote of Sokrates is the most suitable one for Human Resources; "If you want to change something, start with changing yourself". Companies that cannot keep up with change face the inevitable fate of vanishing. Thus, companies need planned change for sustaining their existence, development and achieving their targets. This is why Human Resources must be right at the heart of change. This is actually a little bit difficult because the field of



hem de öncüsü olmasıdır. Değişen kuşakların entegrasyonu, yeni çalışma biçimleri, teknolojinin iş süreçlerindeki önlenemez etkisi İK'nın merceğinden şirkete yayılmalı, İK bir anlamda "Değişim Şampiyonu" olmalıdır.

Sizi biraz da özel hayatınızda tanıyalım. "İş"ten kalan zamanlarda neler yaparsınız, aileniz, özel zevkleriniz, "hayat budur" dedirten şeyler nelerdir sizin için?

İşten arta kalan zamanımın büyük bir kısmını ailemle geçirmeye özen gösteriyorum. Sine ve Jan geçtiğimiz Mart ayında 2. yaşlarını doldurdular. İletişim seviyemiz de gittikçe artıyor. Onlarla vakit geçirmekten çok keyif alıyorum. Özel zevklerim arasında mutlaka bahsetmem gereken konu "kahve"dir. Bir barista kadar uzman olmasam da, kahveyi hem yapmasını hem de içmesini çok severim. Evde kendi kahve öğütücüm, kahve makinelerim ve ekipmanlarım var. Taze çekirdekten çekilmiş bir kahve

Human Resources is expected to be both a part and pioneering figure of change. Integration of changing generations, new working methods, and inevitable impact of technology on business processes must spread throughout the company starting from HR and HR must be "triumph change".

Would you mind telling us a little bit about your private life? What do you do after work? How is your family, what are your interests and things make you feel "This is life!"? I try to spend most of my time after work with my family. Sine and Jan turned two in last March. Our communication improves day by day. I really enjoy spending time with them.

"Coffee" is one of my hobbies that I must mention. Although I am not an expert like a barista, I really enjoy making and drinking coffee. I have a coffee grinder at home; I also have coffee machines and accessories. Making coffee with freshly



yapıp içmek benim için gerçekten büyük bir keyif. Yanında bir de güzel sohbet olursa değmeyin keyfime. Hal böyle olunca da, ofise geldiğimde yaptığım ilk icraatlardan birisi de kahve makinesi almak oldu.

Keyif aldığım bir başka konu da fotoğraf. Fotoğrafı hem çekmekten hem de çekim sonrası bilgisayarda uyarlamaktan keyif alıyorum. Fotoğrafa olan ilgimin geçmişi dijitalden öncesine, karanlık odalara kadar gidiyor. Karanlık odalarda en son vakit geçirmiş olan nesil sanırım bizleriz. Dijital fotoğrafçılığın kolaylıkları ve avantajları tartışılmaz, eskiye dair tek özlediğim konu fotoğrafların değeri ve o meraklı bekleyiş. Fotoğrafı çektikten sonra banyo yapılana kadar beklemek, güzel bir resim çıktığında yaşanan mutluluk, o resime verilen değer, bunların hepsi çok güzeldi. Şimdi güzel fotoğraf çekmek teknolojinin de yardımıyla biraz sıradanlaştı, ama bir o kadar da kolaylaştı, o yüzden hiç şikayetçi değilim.

Sayın Serdar Dülger'e söyleşi için teşekkür ediyoruz.

grinded coffee beans and drinking that coffee are real treats for me. If there is also good company, I wouldn't change it for the world. Hence, when I took over my office, one of my first actions was to buy a coffee machine.

I also enjoy photography. I enjoy taking photographs and editing them on the computer afterwards. My interest in photography goes a long way back, to the pre-digital time when there were darkrooms. I believe we are the last generation that spent some time in those darkrooms. Digital photography has indisputable facilities and advantage but I feel nostalgic about value of those photographs and curiously waiting for them. Taking a photograph and waiting when it is developed, happiness felt when the photograph is good, value of that photograph; they were all pleasant moments. Now, good photography is kind of ordinary thanks to technology but I do not complain since it is also much easier.

We'd like to thank Mr. Serdar Dülger for this interview.

Universal Handlers Genel müdürü
Managing Director of Universal Handlers
Reyhan Uğurlu Yücel:

“Universal Handlers'ın en büyük özelliği, arkasında güçlü bir holdinge ve üstün satış sonrası hizmetler ekibine sahip olmasıdır.”

“The greatest assets of Universal Handlers are a strong holding brand support and an outstanding aftersales services team”



Söyleşimize, profesyonel çalışma hayatında Reyhan Uğurlu Yücel'i kısaca tanıyarak başlamak isteriz.

1990 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Fakültesi'nden mezun oldum, ardından Boğaziçi Üniversitesi'nde Yüksek Lisans programını kazandım. Bir sene hazırlık okudum, o sırada profesyonel hayata ilk adımları da attım ve Türk Philips şirketine girdim. Sonrasında Boğaziçi Üniversitesi İşletme programını, 2011 yılında da Koç Üniversitesi Executive MBA programını tamamladım.

Philips'ten sonra Energizer-Eveready Battery'de Grup Marka Müdürü ve Canon'da Pazarlama Müdürü olarak görev yaptım. Huhtamaki Ambalaj gibi uluslararası firmalara pazarlama konusunda danışmanlık verdikten sonra, 2005 yılında HMF ailesine Pazarlama Müdürü olarak katıldım. Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörlüğünü ve 2011 yılından sonra da Endüstriyel Satış ilave sorumluluğunu alarak HMF Makina Genel Müdür Yardımcısı görevini yürüttüm.

2016 yılının Haziran ayında da STFA Makina/Universal Handlers ailesine Genel Müdür olarak katıldım.

Universal Handlers'ın müşterilerine sunmuş olduğu ürün ve hizmetlerden bahseder misiniz? Ağırlıklı olarak hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz?

STFA Holding grup şirketlerinden olan ve 1988 yılında vinç kiralama sektöründe faaliyet göstermeye başlayan Universal Handlers, 2003 yılından bu yana forklift ve depo içi ekipmanlar sektöründe "Sorunsuz Hizmet" prensibi ile uzun süreli operasyonel kiralama hizmetleri veriyor.

Türkiye'nin önde gelen işletmelerine hizmet veren ve 14 yılı istif makinaları sektöründe olmak üzere, yaklaşık 30 yıllık operasyonel kiralama tecrübesi olan Universal Handlers, 2015 yılının Nisan ayında Amerika'nın lider, Avrupa'nın en hızlı büyüyen forklift ve istif makinaları markası Yale'nin Türkiye'deki tek yetkili distribütörü olmuş ve bu tarihten itibaren müşterilerine kiralamanın yanı sıra satış, servis, yedek parça ve konusunda da Yale markası ile hizmet vermeye başladı.

İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Eskişehir ve Adana'da yer alan atölyeleri ve 100'e yakın servis personeli ile müşterilerine 7/24 kesintisiz hizmet veren Universal Handlers, uzun yıllara dayanan tecrübesi ve bilgi birikimi ile müşterilerinin istifleme ihtiyaçlarının karşılanması için en uygun çözümleri sunmakta.

Dünyada sektörün öncülerinden olan Yale firması ile işbirliğinizin nasıl gerçekleştiğini ve bu birliktelikteki hedeflerinizi anlatır mısınız?

Öncelikle Yale markası hakkında bilgi vermek isterim: Merkezi Ohio, ABD'de bulunan Yale, yaklaşık 140 yıllık geçmişi ile sektörün en eski markaları arasında yer alıyor. Dünya genelinde 62'den fazla ülkede 150'yi aşkın distribütörü, 12 üretim tesisi ve yaklaşık 5.400 kişilik kadrosu ile müşterilerine hizmet veren Yale'nin bünyesinde 3 ana ürün grubu yer alıyor: Dizel ve LPG'li

We would like to start our interview with briefly getting to know Ms. Reyhan Uğurlu Yücel in her professional life.

In 1990, I graduated from Istanbul Technical University, Faculty of Mines and then I started my postgraduate studies at Boğaziçi University. I attended to one-year prep class and started my professional career at the same time at Philips Turk. Then, I completed my Business Administration Degree at Boğaziçi University and Executive MBA degree at Koç University in 2011.

After Philips, I worked as a Group Brand Manager at Energizer-Eveready Battery and Marketing Manager at Canon. I provided consulting services in the field of marketing for international companies such as Huhtamaki Packaging and I joined HMF family as a Marketing Manager in 2005. I was promoted to the role of Marketing and Business Development Director and then to HMF Makine Assistant General Manager position in 2011 with additional responsibilities related to industrial sales.

In June 2016, I joined STFA Makina / Universal Handlers family as the General Manager.

Can you tell us about the products and services offered by Universal Handlers to its customers? Which is the sector your services mainly focus on?

Universal Handlers is one of the STFA Holding group companies that started doing business in the crane leasing sector in 1988 and it has been providing long-term operational leasing services in materials handling sector since 2003 with the principle of "Problem-Free Service". Universal Handlers provides services to the leading businesses of Turkey and has approximately 30-year operational leasing experience, including 14 years in materials handling equipments industry and, in April 2015, it became the exclusive Turkish distributor of Yale, which is USA's leading and Europe's fastest growing forklift and warehouse equipments brand, and it has been offering services with Yale brand ever since in the fields of sales, service, spare part besides longterm rental operations.

Universal Handlers offers 24/7 service to its customers with nearly 100 service personnel working in Istanbul, Ankara, Izmir, Bursa, Eskişehir and Adana and provides the best solutions to meet the requirements of its customers thanks to experience and knowledge of many years.

Can you tell us about how your cooperation with Yale, one of the pioneering figures of global sector, started and what are your targets in this cooperation?

First of all, I would like to tell you a bit about Yale brand: Yale based in Ohio, USA is one the oldest brands of the sector with nearly 140-year history in the sector. Yale has over 150 distributors in 62 countries all around the world as well as 12 production facilities and approximately 5400 employees and the company has 3 main product groups; ICE forklifts, electric forklifts and warehouse equipments. Yale has 3 factories in the EMEA region, which includes Turkey as well, and the company manufactures warehouse

forkliftler, akülü forkliftler ve depo içi ekipmanlar.

Türkiye'nin de içinde olduğu EMEA bölgesinde 3 fabrikası bulunan Yale, depo içi ekipmanları İtalya'da, büyük boy forkliftleri Hollanda'da, elektrikli, dizel ve LPG'li forkliftlerini de Kuzey İrlanda'da bulunan fabrikalarında üreterek Türkiye pazarına sunuyor.

Neden Türkiye'de temsil etmek için Yale markasını seçtiğimizden bahsetmemiz gerekirse; bunu tek bir nedenle açıklamak mümkün olmayacak. Öncelikle ürünün STFA Holding bünyesinde temsil edilmeye değer bir ürün kalitesinde olması nedenlerimiz arasındaydı. Yine Yale'nin global bir yapıya, üretim ağına ve de en önemlisi know-how'a sahip olması da bizler için çok önemliydi. Temsil edeceğimiz markanın üretim ve dağıtım altyapısının ülkemiz için uygun olması bir başka

equipments in Italy, big trucks in Holland; ICE and electric forklifts in Northern Ireland and then markets them in Turkey.

If you ask why we chose to represent Yale brand in Turkey, it will not be possible to explain it with only one reason. First of all, the product has quality that is worth to be represented by STFA Holding. Also, the global structure, production network and, above all, know-how of Yale are crucial for us. One of our other criteria is to represent a brand that has a production and distribution infrastructure suitable for our country; Yale's organization in EMEA region meets our criteria in this aspect.

Yale's experience and knowledge acquired with over 150 distributors located all around the world were also important factors. Of course, the professional and market



kriterimizdi, bu konuda Yale'nin EMEA bölgesindeki yapılanması bizlerin kriterlerini karşılamaktaydı.

Bir başka konu da Yale'nin tüm dünyaya yayılmış 150'den fazla distribütörü ile edindiği deneyim ve bilgi birikimiydi. Tabii içinde olduğumuz EMEA bölgesindeki ekibin profesyonel ve pazar odaklı iş anlayışları da bizlerin kara vermesinde rol alan bir unsur oldu.

Görüldüğü gibi aslında kriterlerimiz oldukça fazlaydı ve Yale tüm bu beklentilerimizi karşılamaktaydı. Ancak, Yale'nin de yüksek beklentileri olduğunu ve Universal Handlers'ın tamamen forklift sektörüne odaklanmış olması ve güçlü satış ve servis kadrosu ile sürdürülebilir bir kurum imajı sergilemesiyle birlikte bu beklentileri karşıladığını ve böylece iki firma arasında işbirliğinin başladığını belirtmekte fayda var.

oriented business approaches of EMEA team, where we operate, were also aspects that helped us to decide.

As you can see, we had several criteria and Yale met all our expectations. However, I have to highlight that Yale also has high expectations and Universal Handlers meets them; this is how the cooperation between two firms started. Our primary target with Yale brand is to provide the well-deserved market share in Turkey and make sure that it is one of the top 5 leading brands since Yale is the leader in the USA with a market share of 27 %.

In your opinion, what is your company's position in the sector? What are the features that allow Universal Handlers to make a difference in this fierce competition environment?

The greatest assets of Universal Handlers are a strong

Yale markası ile ilgili öncelikli hedefimiz, Amerika'da %27 pazar payı ile lider konumda olan bu markayı, Türkiye'de de hak ettiği Pazar payına ulaştırarak ilk 5 büyük marka içerisine sokmak.

Şirket olarak sektördeki konumunuzu nasıl değerlendirirsiniz? Yoğun rekabet ortamında, Universal Handlers'ı diğerlerinden öne çıkaran özellikler nelerdir?

Universal Handlers'ın en büyük özelliği, arkasında güçlü bir holdinge ve üstün satış sonrası hizmetler ekibine sahip olmasıdır. Kiralama, bizim DNA'mızda olan bir hizmet. 14 yılı aşkın süredir Türkiye'nin ilk 500 firması arasında yer alan önemli firmalara hizmet veriyoruz. Projenin büyüklüğüne göre, gerektiğinde projeye özel teknisyen ve yedek makine de bulunduruyoruz. Yine büyük bir müşteriye hizmet veriyorsak, bölgeye yakın mobil bir servis de kurabiliyoruz. Müşteri böylece bizi tercih ediyor ve kendi işine odaklanıyor.

Kiralamada sürdürülebilir olmak çok önemli. Çünkü büyük şirketlerle 3, 5, 7 yıllık sözleşmelere imza atıyoruz. 5 yıl ya da 7 yıl, bunlar uzun süreler. Bu süre içerisinde firmalar kapanabiliyor bile. Dolayısıyla sürdürülebilir ve güçlü bir altyapıya sahip olmak gerekiyor. Bu yüzden de firmalar Türkiye'nin en saygın kuruluşlarından biri olan STFA Holding bünyesindeki Universal Handlers'ı tercih ediyor. Uzun süreli hizmet verebilmek için arkanızdaki bu güç önemli bir unsur.

Sektörde bugünkü durumu nasıl görüyorsunuz, kısa ve orta vadede hedefleriniz nelerdir?

Ülkemizin ekonomik büyümesi ile beraber ihracatın artması, lojistik sektöründeki gelişmeler ve üretim artışı, taşıma, kaldırma, yükleme, boşaltma, depolama, istifleme gerçekleştiren makine ve ekipmanlara olan talebi fazlasıyla arttırmış durumda. İstif Makinaları sektöründe Türkiye, Avrupa'nın 6. büyük pazarı. 2014 yılında %14 büyüyen forklift sektöründe 12.500 adet satış gerçekleşti. 2015 yılında bu büyüme %6 olarak gerçekleşirken tarihi bir rekor ile 13.250 satış adedine ulaşılmıştı. 2016 yılında ise yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen sektörümüz %2 büyüme gösterdi.

holding brand support and an outstanding aftersales services team. Longterm rental is a service that is encoded in our DNA. We offer firms listed among of the top 500 Turkish firms for over 14 years. We have technicians and backup machines based on project size and, if required, specifically for a project. Also, if we are offering services to a major customer, we can also keep a mobile service close to that region. Hence when a customer chooses us we provide peace of mind to them.

Sustainability is crucial in leasing business because we secure 3, 5 or 7-year contracts with large companies. 5 years or 7 years... It is a long time. Some companies may go out of business in that time. Thus, we must have a sustainable and strong structure. This is why firms prefer Universal Handlers which is a member of STFA Holding, one of the most prestigious organizations in Turkey. The power that supports you is a crucial aspect of offering long term services.

What do you think about present status of the sector; what are short & medium term targets of your company?

Thanks to increased export volume, developments in logistics sector and increased manufacturing levels that are triggered by the economic growth of our country; demand for carrying, lifting, loading, unloading, storing, stacking machines and equipment has increased significantly. Turkey is the sixth largest European market in terms of warehouse equipments industry. In 2014, the forklift sector expanded by 14 % and total available market reached to 12.500 units. In 2015, this growth rate was 6 %



Ana işimiz olan kiralamanın Türkiye'deki konumuna bakacak olursak; İstif Makinaları sektöründe, operasyonel kiralama dünyada yaklaşık %30 pay alırken, Türkiye'de bu oran %15 civarında. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde bu oranın %30'lara ulaşarak Avrupa ve dünya ortalamasını yakalaması öngörülmekte.

2016 yılı için hedeflediğimiz organizasyonel değişiklikleri tamamlayarak özellikle saha ekibimizi güçlendirdik ve gerek kiralama gerekse direkt satış anlamında müşteri beklentilerini en hızlı ve doğru şekilde karşılayabileceğimiz bir ekip oluşturduk. Güçlendirdiğimiz saha ekibimiz sayesinde pazar payımızı, daralan pazara rağmen arttırdık.

2017 yılında ana hedefimiz, pazar payımızı 2016'ya oranla 2 katına çıkartarak sektördeki ilk 5 marka arasında yer almak. Bu hedefe ulaşabilmek için, 2016'da temellerini attığımız çözüm ortaklarımızla işbirliklerini güçlendirmek vesene sonunda Türkiye genelinde coğrafi penetrasyonumuzu tamamlayarak 20 yetkili servis/bayi adedine ulaşmayı hedefliyoruz.

Mevcut ürün ve hizmetlerinizin yanında, hayata geçirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

Universal Handlers olarak, 2015 yılında başlayan, 2016 yılında sonuçlarını görmeye başladığımız ciddi bir değişim sürecine girdik. En iyi olduğumuz iş alanı olan kiralamanın yanı sıra, 2015 yılında yeni bir distribütörlük alarak, Yale marka forklift ve depo içi ekipmanların kiralama ve direkt satış operasyonlarını üstlendik. Kurumları değişime daha çok çevresel ve ekonomik baskılar zorluyor. Bu nedenle değişim kaçınılmaz. Biz de yeni yetenekleri bünyemize katarak, yeni ve bizi rakiplerimizden ayıştıracak stratejiler yürütebileceğimiz daha çevik bir organizasyon oluşturduk. Hızlı değişim için bunun gerekli olduğunu düşünüyoruz.

Müşteriler, klasik satış modelleri yerine, kendi iş modellerine ya da fiziki şartlarına özel uyarlanmış, onlara özel sunulan çözümleri tercih ediyor. Özellikle uzman olduğumuz kiralama projelerinde bu “terzi usulü” çözümü müşterilerimize sunabiliyoruz.

Diğer yandan, müşteriye yakın olan ve çalışanını dinleyen organizasyonlar daha kolay değişim sağlıyor. Satış sonrası faaliyetlerimiz ve kiralama operasyonumuzla

and a record-breaking sales out volume was reached; 13.250 units. Our sector managed to grow by 2 % despite all challenges in 2016.

If we are to discuss the position of our main business segment, namely leasing, in Turkey; operational leasing accounts for approximately 30 % of forklift trucks sector all around the world but this ratio is approximately 15 % in Turkey. It is estimated that this ratio will increase up to 30 % in the next 10 years and catch up with the average numbers in Europe and all around the world.

In 2016, we completed the planned organizational changes and particularly invested in our field team; we created a team that is capable of meeting customer expectations in the fastest and most accurate manner in terms of leasing and direct sales. Thanks to our excellent field team, we increased our market share despite the decreasing market.



Our primary target in 2017 is to double our market share, in comparison to 2016, and to become one of the top 5 brands of the sector. To achieve this goal, we hope to reinforce our cooperation with our solution partners that started in 2016 and to have 20 authorized services / dealers by the end of this year by completing our geographical coverage all around Turkey.

What are the new projects you are planning to launch in addition to the current products and services?

As Universal Handlers, we launched a significant process of change in 2015 and started to see the results in 2016. Besides our best business segment, which is rental business, we took on a new distributorship in 2015 and separated rental and direct sales operations of Yale brand forklifts and warehouse equipments.

Generally, organizations are forced to change due to environmental and economic pressure. Hence, change is inevitable. We recruited new talents and built a dynamic organization that can implement new strategies differentiating us from the competition. We believe that this is necessary for rapid changes.

Customers prefer solutions customized and adapted based on their business models or physical conditions rather than conventional sales models. We can particularly offer “customized” solutions to our customers in the field of leasing projects since this is our expertise. On the other hand, organizations that have close relationship with their customers and their teams, manage to change more easily. Our aftersales operations and leasing operations always

müşterilerimizi sürekli dinliyor, onlardan gelen geri bildirimler doğrultusunda kendi iç operasyonlarımızı iyileştiriyoruz.

Aynı şekilde çalışanlarımızın da bizlere ilettiği geri bildirimler doğrultusunda gerek insan kaynakları süreçlerimizde, gerekse müşterilerimize sunduğumuz ürün ve hizmetlerde daha iyi sonuçlar elde etmek için değişiklikler yapıyor ve bu sonuçları yine çalışanlarımızla paylaşıyoruz.

Söleşimizi, sizden özel hayatındaki Reyhan Uğurlu Yücel'i dinleyerek tamamlamak isteriz.

Ailemizdeki üç kızın ortanca olanıyım. Hem benden 8 yaş büyük ablam hem de 3 yaş küçük kardeşimle büyüdüm. Dolayısıyla paylaşımcı, yardım sever ve adil olan karakterimi ortanca çocuk olmama bağlıyorum. Çünkü tüm ortancaçocuklar, hepağabey/abla vekardeşleri ile

listen to our customers and we improve our internal operations based on the feedback we receive from them.

Also, we make changes based on feedback received from our teams so that we can achieve better outcomes from human resources processes and products, services offered to our customers, and we share these outcomes with our personnel.

If you do not mind, we would like to complete our interview by getting to know Ms. Reyhan Uğurlu Yücel in her private life.

I have daughters and I am the middle child. I grew up with my elder sister who is 8 years older than me and my younger sister who is 3 years younger than me. I believe my participative, helpful and fair character has its roots in the fact that I am the middle child because middle children always grow up by sharing a lot with their siblings. I used

universalhandlers



birçok şeyi paylaşarak büyüyor. Ablamın eski kıyafetlerini ve eski oyuncaklarını, kardeşimle de mevcut oyuncak ve giysileri hep paylaştım. Eşim ise tek çocuk, evlendikten sonra bu farkı daha iyi anlayabildim.

Özel hayatımda neşeli, esprili biri olduğum söylenir, bu da yine kalabalık aile ortamında büyümemden olsa gerek.

Belki de mühendisliğin verdiği bir özellik olan “sorun çözme” konusunda, oldukça başarılı olduğumu düşünüyorum. Özel hayatımda yeni ülkeler görmeyi çok seviyorum. Geçen gün eşimle gördüğümüz farklı ülkeleri saydığımızda, ben 26 farklı ülkeyi ziyaret etmişim. Şehirleri saymıyorum. Farklı kültürleri ve ülkeleri görmeye ve bunları tavsiye etmeye bayılıyorum.

Sayın Reyhan Uğurlu Yücel'e söyleşi için teşekkür ediyoruz.

old clothes and old toys of my elder sister and shared toys and clothes with my younger sister. My husband is an only child; I acknowledged this difference very well when I got married.

I am known to be cheerful and witty in my private life; this might be because of growing up in a crowded family.

I believe that I am very successful in “problem solving” which might be related to being an engineer. I like to travel and see new countries in my private life. My husband and I listed the different countries we visited; I visited 26 different countries. This does not include cities. I love seeing and making suggestions about different cultures and countries.

We would like to thank Ms. Reyhan Uğurlu Yücel for this interview.

Yazan By: Ferdi Tiyeek

SAP ABAP Programcısı, SAP ABAP Programmer
STFA İnşaat Grubu, STFA Construction Group

FAS NADOR SAP GEÇİŞ PROJESİ SAP ROLL-OUT PROJECT IN MOROCCO

Proje Nasıl Başladı?

Frankofon, Fransızca konuşan insanları ve ülkeleri tanımlamak için kullanılan bir sözcük. Böyle bir ülke olan Fas'taki Nador projemizde, SAP sistemlerinin kullanılmasına karar verildi.

Projede SAP Sistemi kurulması kararı biraz sancılı oldu. Bu ülkedeki ilk projemizde SAP sistemini kullanmamıştık. Bunun temel nedeni, Fransızca ve Fas'taki Fransız tabanlı muhasebe sistemiydi. SAFİ projemizde ortağımız SGTm'nin de kullandığı ve Frankofon ülkelerinde kullanılan, bu ülkelere özel yazılmış bir ERP (Kurumsal

How did we start the project?

Francophonie is term used for describing people and countries speaking French. We decided to use SAP systems in our Nador project performed in Morocco which is such a country.

The decision of installing a SAP System on the project was slightly challenging. We had not used the SAP system on our first project in this country. The main reason for this was French language and French based accounting system in Morocco. In our SAFI project, we preferred the software used by our project partner SGTm; namely SAGE software which



Kaynak Planlama) sistemi olan SAGE yazılımını kullanıyorduk. SAGE yazılımının hem IFRS Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına uyum sorunu vardı hem de sadece muhasebe sistemleri ile sınırlı bir kullanımı mümkündü. Ortağımız da bu durumu görerek, sadece satınalma ve ambar sistemlerini içeren ve SAGE ile iletişim kurabilen bir yazılım geliştirme işine girmişti. SAP sistemlerinin çok pahalı olduğu düşünülüyordu. Sonuç olarak Nador projemizde hem ekonomik olmasından dolayı hem de IFRS Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına uyum sorunu olmadığı için SAP sisteminin kullanımına kararı verildi

Projenin Kapsamı?

Projede İnsan Kaynakları uygulamaları hariç STFA Grup şirketlerinin kullandığı tüm SAP Çekirdek (Core) Modülleri implemente edildi.

■ SAP Core Modüller

is an ERP (Enterprise Resource Planning) system used in Francophonie countries and specially designed for these countries. SAGE software presented some difficulties in terms of compatibility with IFRS International Financial Reporting Standards and limited use with only accounting systems. Our partner realized this problem and started developing software that includes only purchasing and warehousing systems and communicates with SAGE. SAP systems are considered to be very expensive. Eventually, we decided to use SAP system on our Nador project because it is affordable and it complies with IFRS International Financial Reporting Standards.

What is the scope of project?

SAP Core Modules used by STFA Group Companies are implemented in the project, excluding Human Resources applications.

■ SAP Core Modules



PROJE KAPSAMI PROJECT SCOPE

Proje Hazırlık Süresi *Project Preparation Period*

Proje Uygulama Süresi *Project Implementation Period*

Proje Kapsayan Modüller *Modules covered by the project*

Projede Çevirilen Kelime Sayısı *Number of words translated in the project*

Proje Eğitim Saati *Project Training Time*

Toplam İşgücü *Total manpower*

Çalışılan Lokasyon Sayısı *Number of locations*

: 1 ay month

: 4 ay months

: SAP Core modules, FI, MM, PS, SD, CO, PM

: yaklaşık 150.000 kelime
approximately 150.000 words

: Fransızca ve İngilizce 300 saat
300 hours in French and English

: 4000 adam/gün men/day

: 3

- Muhasebe (FI),
- Satınalma ve Ambar Yönetimi (MM),
- Proje Yönetimi (PS),
- Hakediş Yönetimi (SD),
- Kontrol ve Raporlama (CO),
- Makina ve Ekipman Yönetimi (PM),

Projenin Zorlukları

1-Fransızca

Her şeyden önce SAP sistemlerimizin tümünün Fransızca kullanılması söz konusuydu. 120'den fazla ülkede kullanılan ve 31 farklı dil desteği içeren SAP sistemimize “Fransızca” dil paketini yükleterek işe başladık. Ancak bu, sadece SAP'nin standart ekran ve uygulamaları için bir çözüm üretiyordu. Bu nedenle, yaratılacak olan tüm ana verilerin, örneğin; hesaplar, mal grubu, malzeme türleri ve malzeme tanımları vs. geliştirilen tüm programlar ile sistemde STFA'ya özgü uyarılama ve hata kodları vs. gibi uyarılama ve tanımlama yolu ile yaratılan tüm verilerin de Fransızca, Türkçe ve İngilizce tanımları çıkartıldı. Proje boyunca profesyonel Fransızca çeviri desteği alındı. Tüm kılavuzlar Fransızca hazırlandı ve eğitimler Fransızca verildi.

2-Fransız Lokalizasyonu

Bugün kullandığımız 2 taraflı muhasebe defteri sistemini İtalyan'lar, tek düzen hesap planını da Fransız'lar bulmuş. Özetle muhasebe bu iki ülkenin sistemine dayanıyor ve bu “esas” muhasebe sisteminin bazı uygulamaları bizim kullandığımız sistemlerden çok farklı. Fransız/İtalyan muhasebe lokalizasyonu dediğimiz çok farklı muhasebe kurallarına göre bir sistem kurmamız gerekiyordu.

3-FAS Muhasebe Sistemi Lokalizasyonu

- FAS hesap planı (Türk hesap planı ile beraber kullanıldı. Tüm hesaplar FAS hesap planı ile eşleştirildi.)
- Dönem sonu provizyon kayıtları.
- Dönem sonu stok varyasyon kayıtları.
- Amortisman hesaplamaları.
- Gider Hesapları Raporlama ve Dağıtım farklılıkları.

Danışmanlık ve Lokal Destek

Fransızca iletişim ve Fransız/İtalyan muhasebe lokalizasyonu için yerel bir SAP danışmanlık şirketi ile çalışmamız gerekirdi. Bu konuda şanslıydık. Proje'nin

- Accounting (FI),
- Purchasing and Warehouse Management (MM),
- Project Management (PS),
- Progress Payment Management (SD),
- Control and Reporting (CO),
- Machine and Equipment Management (PM),

What are the challenges of the project?

1-French Language

First of all, all our SAP systems had to be in French. We started the process by installing the “French” language pack to our SAP system which is used in over 120 countries and offers language support in 31 different languages. However, this solution was only for standard screens and applications of SAP. Hence, all master data such as accounts, commodity group, type of materials and material descriptions as well as all developed programs and STFA adaptations and error codes etc. on the system and such other data created by adaptation and identification were defined in French, Turkish and English. We received professional translation services in French throughout the project. All manuals were issued in French and all trainings were organized in the French language.

2-French Localization

The 2-sided accounting book system currently used was designed by the Italians and uniform accounting plan was designed by the French. In short, accounting depends on the system of these two countries and some applications of this “primary” accounting system are very different from the systems we use. As we have explained, we had to create a system based on very different accounting rules known as the French / Italian accounting localization.

3- Generally Accepted Accounting Practices in Morocco Localization

- Moroccan chart of accounts (Mapping with Turkish chart of accounts. All accounts were matched with the Moroccan accounting plan.)
- Period-end provision records.
- Period-end stock variation records.
- Amortization calculations.
- Expense Accounts Reporting and Distribution differences.

Consulting and Local Support

We had to work with a local SAP consulting company for

ana yüklenicisi Türk Danışmanlık şirketini Güney Afrika menşeli global bir şirket satın aldı ve bu şirketin FAS'daki yerel şubesi BC Skills Danışmanlık şirketi ile çalışma fırsatı bulduk.

Ortağımız SGTM'nin Talepleri

Ortağımız SGTM Firması, inşaat sektörü içindeki dinamiklerden ve FAS vergi denetimlerinden dolayı, SAP içindeki standart İtalya/Fransız lokalizasyon çözümünü uygulamak istemedi. Lokal ve Türk SAP danışmanları, STFA SAP Proje ekibi, yerel mali müşarimiz Sofirec'in çalışanları ve SGTM CFO'sunun da katıldığı bir dizi toplantı sonucunda, SAP standart lokalizasyonuna ek olarak, ay kapanışlarında çalıştırılacak 4 farklı program geliştirilmesine karar verildi. Bu durum, hem proje kapsamını genişletti hem de proje ekibi için yeni bir "challenge" oldu. Böylelikle bu proje, neredeyse STFA'nın Kuzey Afrika ülkelerine özel SAP üzerindeki yeni bir İnşaat çözümü haline geldi.

Farklı Şehirlerde Çalışma

Proje çalışmaları Kazablanka ve Nador olmak üzere iki şehirde birden gerçekleştirildi. Merkez ERP ekibimiz ve Türkiye SAP danışmanları zaman zaman İstanbul'da

çalıştılar, proje anahtar kullanıcılarının pek çoğu Safi şehriden çalışmalara katıldığı için, dört farklı şehirde çalışmalar sürdürüldü.

Proje Lokal Ofisinin Olmaması

Proje boyunca Nador Proje ekibinin çalışma ofisi olmadı. Kazablanka'da SGTM Ofisi içindeki konteynerlerde, mali müşavirimizin ofisinde ve STFA Bölge Ofisinde çalışıldı. Bu dönemde, Nador'daki şantiyemiz de mobilizasyon aşamasında olduğundan dolayı 5 ay boyunca bu şekilde çalışıldı.

Tatiller ve Türkiye Yaz Saati Uygulaması

Projenin yaz dönemine denk gelmesi, proje paydaşlarının yıllık izinleri, farklı kültürlere ait resmi, dini bayramlar (örneğin Mevlit Kandili'nin Fas'ta 4 gün tatil olması) ve üstüne Türkiye'nin yaz saati uygulaması verimli çalışma zamanını oldukça kısıtladı.

İnternet ve Network Problemleri

Nador şantiyesi mobilizasyonu tamamlandıysa da, internet altyapısı, işveren ile Maroc Telekom arasında yaşanan sorunlar nedeniyle kurulamadı ve aradan geçen bir yılı aşkın süre içinde de olumlu bir gelişme olmadı. Bu nedenle Nador şantiyesi için geçici olarak uydu internet hizmeti satın alındı. Sınırlı internet hızı da projeyi yavaşlattı.

communicating in French and French / Italian accounting localization. We were very lucky. A South Africa based global company took over the Turkish consulting company which was the prime contractor of the Project and we had the opportunity of working with BC Skills Consulting Company, a local Moroccan branch of that company.

Requests from our Partner SGTM

Our partner SGTM did not want to implement standard Italian / French localization solution with SAP due to the dynamics of the construction sector and Moroccan tax audits. As a result of several meetings organized by the local and Turkish SAP consultants, STFA SAP Project team, our local Financial Consultant Sofirec's personnel and CFO of SGTM; we decided to implement 4 different programs to be developed realted with the period end closings process in addition to at SAP standard localization transactions in order to meet additional demands. This decision expanded the project scope and created a new "challenge" for the project team. Hence, this project has become a new

construction solution on SAP that is customized by STFA for the Northern African countries.

Working in Different Cities

Project works continued on two different cities; Casablanca and

Nador. Our central ERP team and Turkish SAP consultants sometimes worked in Istanbul; majority of the project's key users participated to the process from city of Safi and thus, we worked on almost 4 different cities.

Not Having a Local Project Office

Nador Project team did not have a work office throughout the project. We worked in the containers located in Casablanca Office of SGTM, our Financial Consultant's office and STFA Regional Office. Nador Construction Site was at the stage of set-up so it did not have a work office. This was how we worked for 6 months, including SAP trainings.

Holidays and Time Difference

The project was on the summer season; our work efficiency was limited by the annual leaves of the project stakeholders, official and religious holidays in different cultures (for example Mawlid an-Nabi (the birth of Prophet Mohammad), is a 4-day holiday in Morocco) and Turkey staying on summer time all year round in 2017.

Internet and Network Problems

Although mobilization of Nador Construction Site was completed, the internet infrastructure could not be installed due to problems between the Employer and Maroc Telecom Company and there had been no improvement in over 1 year. Thus, Nador Construction Site solved the problem by implementing the satellite internet connection.



Proje Katkıları

STFA ve ortağımız SGTM firmasının mali ve idari işler yönetimleri, proje süresince büyük destek sağlayarak, yaşanan tüm olumsuzlukları minimize etmeye çalıştılar. STFA FAS Bölge Müdürlüğü çalışanları ve Nador Proje anahtar kullanıcıları bu süreçte aktif rol alarak, projeye önemli katkı sağladılar.

Proje İlkleri ve Yöntem

- SAP Fransızca Uygulamaları.
- Projede SCRUM Metodolojisi Uygulanması.
- Birden fazla Türk ve yabancı SAP danışman firması ile çalışılması.
- Diğer projelerde kullandığımız Türk Hesap planı haricinde, alternatif hesap planı kullanılması.
- Video konferans teknolojisi kullanılarak yapılan eğitimler.
- Türkçe ve İngilizce dışında, tüm kılavuz, eğitim dokümanı ve çıktıların Fransızca'ya çevrilmesi.

Contributions to Project

STFA and our partner SGTM's Financial and Administrative Affairs Management teams supported us significantly during the project and they tried to minimize all the negativities we experienced. Personnel of STFA Morocco Regional Directorate and key users of Nador Project also actively participated to the project and contributed significantly.

Firsts of the Project and Method

- SAP Applications in French
- Applying SCRUM methodology in the project
- Working with multiple Turkish and Foreign SAP Consulting Firms.
- Besides Turkish Chart of Account used in other projects, using Alternative Accounting Plan.
- Trainings organized using video conference technology.
- Besides Turkish and English languages, all manuals, training document and printouts are translated into French.



PROJEDEKİ DENEYİMLERİMİZ OUR EXPERIENCES WITH THE PROJECT

Ferdi Tiyeek SAP sektöründe, farklı lokasyonlarda proje yapmak, her danışmanın ve sap uzmanının istemiş olduğu bir fırsattır. Bu projede bulunmak ve uzmanlığımı yeni değerler katmak benim için çok önemliydi. Projedeki görevimden kısaca bahsetmem gerekirse, SAP Modül ve Abap Yazılım geliştirme tarafında danışman arkadaşlar ile birlikte projeye ait yeni uygulamaların geliştirilmesi ve şirketimizde kullanılan mevcut programlarımızın, Fransızca ve Fas lokasyonuna göre entegrasyon işlemlerinde destek sağlamaktı. Tabi ki bu çalışma ekip için kolay olmadı. Uzun süren seyahatler, ülkeler arası saat farkları, değişik yemek kültürü, projenin zaman sınırlaması ve ufak tefek birçok olumsuzluklara rağmen, ekip olarak projenin tamamlanmasını ve devreye alınmasını sağladık. Emeği geçen tüm ekibe teşekkür ederim.

Working on a project carried out on different locations is a great opportunity for each consultant and SAP specialist in the SAP sector. Being a part of this project and improving my expertise were really important for me. Let me tell you briefly about my role in the project; I supported development of new applications related to the project with consultants working on SAP Module and Abap Software development and integration of our company's existing programs based on French and Morocco location. Of course, this process was no easy task for the team. Despite the long trips, time differences between the countries, different cuisines, time limitation of the project and other minor negativities, the team managed to complete and commission the project. I would like to take this opportunity to thank everyone who worked on the project.

Korel Bulut Kuzey Afrika farklı bir deneyimdi. SAP'nin bilinirliği ve işleyiş açısından zorlayıcı olduğunu tahmin ettiğimiz bölgede, ilk seyahatimden sonra bu kanaatim oldukça kuvvetlenmişti. Proje ekibimizle birlikte zorlu bir projeye başladığımızın oldukça farkındaydık ve ortağımızla aynı dili konuşmak en büyük amacımızdı. Proje kapsamında, diğer modüllerle birlikte SAP Malzeme Yönetimi Modülü üzerinde de defalarca farklı taleplerle karşılaşmamız, beni ve ekibimizi şaşırtmamıştı. Ancak gerek Kazablanka'da gerek Nador'da sahada yaptığımız on site çalışmalar, verdiğimiz eğitimler bu talep farklılıklarının bizzat ihtiyaca yönelik olduğunu göstermişti. Amacımız tüm projelerimizde olduğu gibi, Nador West Med Port projemizde de çalışma arkadaşlarımızla beraber yürümek, onlara destek vermektir. Bugün, bu taleplerin karşılanmasında harcadığımız efor, proje sürecinde ve canlı geçiş aşamasında yaşadığımız irili ufaklı sorunlar, bizim için sadece mesleğimizde gün be gün yerine yenisini koyduğumuz deneyimlerin arasında yerini aldı. Emeği geçen tüm arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Northern Africa was a different experience. I believed that this project would be challenging on the region because of SAP recognition level and operation and my belief grew even stronger after my first trip. The project team was aware of the fact that we started a challenging project and our primary goal was to speak the same language with our partner. Our team and I were not surprised to receive different requests over and over on the SAP Material Management Module, in addition to other modules covered by the project. However, the onsite works and trainings performed in Casablanca and Nador confirmed that differences in these requests result directly from requirements. Our goal, as in all our projects, was to work with and support our colleagues at Nador West Med Port project. Today, the effort we put in for meeting such demands, miscellaneous problems experienced during project process and going live are simply considered as new experiences that we gain day by day in our profession. I would like to take this opportunity to thank all my colleagues who worked on the project.

STFA İnşaat Yönetim Kurulu eski Başkanı ve STFA Holding Y.K. eski üyesi

STFA Construction's Former Board of Directors Chairman and

STFA Holding's Former Board of Directors Member

Mete Mutluoğlu:

“O zamanlar bir Türk firmasının yurtdışında ilk kez ihale kazanması, aya bizden bir adam inmiş gibi büyük bir hadiseydi...”

"Back then, being awarded with an overseas contract for the first time as a Turkish company was a huge success, just like sending our people to the moon..."

STFA'nın kuruluşu 79 yıl öncesine uzanıyor ve bu süreç pek çok başarı ve gerçekleştirilen “ilk”lerin öyküsünü içeriyor. Kurumsallaşmış köklü bir kuruluşta, bugün gelinen nokta kadar geçmişte yaşananların da günümüze taşınması ve geleceğe yol göstermesi önem taşıyor. Kurucularımızdan rahmetli Feyzi Akkaya'nın yazdığı “Ömrümüzün Kilometre Taşları” kitabı ve STFA'nın 75. Kuruluş Yıldönümü vesilesi ile hazırlanan “İlk” kitabı, bu düşüncenin somutlaşmış en önemli iki örneği. Biz de aynı düşünceden yola çıkarak, STFA'nın 1968-1998 yılları arasındaki dönemine, farklı konumlarda üst düzey yönetici olarak tanıklık etmiş Sayın Mete Mutluoğlu ile o dönemden sayısız anılarını konuştuğumuz ve ancak kısa bir bölümünü bu satırlara sığdırabildiğimiz keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Mete bey, STFA ile yollarınız nasıl kesişmişti?

1962 senesinde İTÜ'den İnşaat Yüksek Mühendisi olarak mezun oldum. Almanya'da staj yaparken çalıştığım Beton und Monierbau AG firması, Almanya'nın en önde gelen bir müteahhitlik firmasıydı ve bana iş teklif etti. Beş sene Almanya'da, mühendis olarak çalıştım. 1967 senesinde Türkiye'ye dönüp askerliğimi yaptıktan sonra bir müteahhitlik firması kurdum ve faaliyete geçtim. STFA camiasının önemli isimlerinden Kırhan Dadaşbilge, benim çok yakın arkadaşım. STFA'da Temel Araştırma onun vesilesiyle kuruldu. Halaskargazi Caddesi'ndeki ofisinde Kırhan'ı ziyaret ettiğim gün, Sezai Bey de oradaydı. Sezai Abi, Feyzi Abi, bizim için mühendislik yönünden idoldü o

STFA, established 79 years ago, has been a part of several success stories and “firsts” in our history. Bringing past experiences into the present and letting them guide our future is as important as the current status of an institutionalized and long established company. “Ömrümüzün Kilometre Taşları” (Milestones of our lives), a book authored by our late founding partner Feyzi Akkaya, and “İlk” (First), a book published to celebrate 75th Foundation Anniversary of STFA, are two important testimonies of this belief. Based on the very same belief, we interviewed Mr. Mete Mutluoğlu, who witnessed the history of STFA between 1968 and 1998 as a senior executive worked in different fields, and we talked about his memories about that time but we could only fit some parts of this delightful conversation into these pages.

Mr. Mete, how did you cross paths with STFA?

I graduated from Istanbul Technical University as a Civil Engineer (M.sc.) in 1962. I interned for Beton und Monierbau AG Company in Germany, one of the leading contracting companies of Germany, and they offered me a job. I worked in Germany as an engineer for five years. I returned to Turkey in 1967 and I established and worked at my contracting company after doing my military services. Kırhan Dadaşbilge, who is one of the influential figures of STFA family, is a very good friend of mine. He is the man who established STFA Temel Araştırma Company. When I visited Kırhan in his office on the Halaskargazi Avenue, Mr. Sezai was also there. As engineers, Sezai and Feyzi were our idols.

isimler. Orada sohbet sırasında sordular; ne yapacaksın, ne tür girişimler planlıyorsun gibi. Dedim ki, "İtalyanlardan bir iş aldım. Bu çok enteresan ve teknik bir iş ama işi büyütmek için teminatım yok. Teminatım olsa buna benzer bir sürü işi öyle güzel yaparım ki..." Sohbet sırasında Sezai Ağabey'e o günlerde Devlet Demir Yolları'nın çıkardığı büyük bir öngermeli beton travers ihalesinin söz konusu olduğundan bahsettim. Ben o zamanlar iş takip ediyordum, 'nerede, ne var' diye! Bilhassa da teknolojinin ağır bastığı projeleri. Ertesi gün Temel İnşaat'ın kurucu ortaklarından Ferit Aysan beni aradı ve "Sezai Abi seninle görüşmek istiyor" dedi. Gittiğimde, Sezai Bey, 'Dün bahsettiğin

When I was there and talking to them, they asked me what I want to do and what I plan to make a move. I replied "I contracted a project with the Italians. It is a very interesting and technical project but I do not have the guarantee to expand the business. If I had assurance, I would be very successful doing several similar projects..." The State Railways had announced a large tender for prestressed concrete travers and I mentioned it to Sezai in our conversation. Back then, I was keeping track of project; "where, what"! I was particularly interested in projects focusing on technology. Ferit Aysan, one of the founding partners of Temel İnşaat Company, called me the next day



and said "Sezai wants to see you". When I visited Mr. Sezai, he told me that he is interested in prestressed concrete travers tender I told him about the other day because it was a new business segment and he asked me if I would take charge of and conduct the business if the tender was awarded to the company. He added "Do not think about the guarantee, I will take care of it." I said "I will". He asked "What we should do?" I replied "There are three licensed German firms. We have to negotiate with them to conclude a license agreement and to prepare for the tender. He said "Alright" and added "you are on your own, do whatever must be done". In other words, he gave me authority. I went to Germany and negotiated with the license holder Germany companies and one of them was my former

öngermeli beton travers ihalesi benim özel ilgimi çekiyor, yeni bir konu, bu konuyu alırsak, işin başına geçip sen yapar mısın?" diye sordu. "Teminat konusunu boş ver, onları dert etme." dedi. "Yaparım" dedim. "Ne yapmak lazım?" dedi. "Lisans sahibi üç Alman firması var. Onlara gidip bir lisans anlaşması yapmak ve ihaleye hazırlanmak lazım" dedim. "Peki!" dedi, "tek başınasın, nasıl yapılacaktır yap". Yani yetki verdi. Almanya'ya gittim, lisans sahibi Almanlarla görüştüm, bunlardan biri benim eski çalıştığım firma idi. Bu çalıştığım firmanın üst kademesiyle görüştüm, hemen lisans anlaşmasını yaptım... Neticede ciddi bir hazırlıkla bu ihaleyi biz kazandık. Sonra ihale bozuldu... Sene 1968 sonları. Bu arada Sezai Bey ile görüşmelerimiz oluyordu. Bana bir gün "Yeni bir kuruluş aşaması içindeyiz, bir mühendislik şirketi kurmayı

employer. I consulted the top management of my former employer and concluded a license agreement right away... In short, we were awarded with the tender after working very hard to prepare for it. Then the tender was suspended... It was towards the end of 1968. I was also keeping in touch with Mr. Sezai. One day he said "We are on the verge of new organization; we are planning to establish an engineering company. This engineering company will be in charge of technological projects in the group and support the construction company with alternative projects. Be the partner and head of the company" and thus made his offer. I had contracting businesses awarded by the Italians at that time. He said "Dissolve your operations – it took seven or eight months – but work with us as if you are starting today" and he also put me in charge of company's memorandum of

düşünüyoruz. Bu mühendislik şirketi grup içerisinde teknolojik projeleri yapacak, inşaat şirketini alternatif projelerle destekleyecek. Bu şirketin hem ortağı ol, hem de başına geç" şeklinde bir teklifte bulundu. O zaman da elimde taahhüt işlerim vardı, İtalyanlardan aldığım. "Sen işlerini tasfiye et -ki işlerin tasfiyesi yedi sekiz ay sürdü- bu arada bugün başlamış gibi bir anlayış içerisinde beraber olalım" dedi; şirket kuruluş tüzüğünü filan da bana bıraktı. Öyle yetki verirdi güvendiği insana. Temel Mühendislik Anonim Şirketi'ni 1970'te kurduk. Benim STFA'ya katılımı böyledir.

Bu grupta, sözün ötesinde her zaman hayata yansıyan ve STFA'yı farklı kılan bir olgudur "STFA ruhu". O dönemlerde bu ruh, bu bağlılık nasıl yaşanırdı, ilişkiler, işe yaklaşım nasıldı?

Bizim nesil biraz farklı, mesuliyet duygusu yüksek bir nesildi. Biz sarf eden nesil değildik. Ben mesela, 2. Dünya Savaşı'nın sıkıntı günlerinin çocuğuyum, 1939 doğumluyum. Benim eski nüfus kağıdım; ekmek aldı, şeker aldı, kaput bezi aldı gibi damgalar vardı. Benim adıma, hakkımı annem babam karne ile almış. Dolayısıyla tasarruf etmeye önem veren bir nesiliz. Bir de bağlılık hissimiz başka türlüydü, o ruha sahip olmayan kişiler pek kalmazlardı aramızda. Seneler sonra Sezai Abi'nin beni etkileyen bir lafını hiç unutmam. "Bizler katolik nikahı ile evliyiz." demişti. Biliyorsunuz, katolik nikahında boşanma yoktur. Mesai saati kavramı olmadan işimizle ilgilenirdik, çalışırdık. Gece saat üçte Sezai Ağabey'in aradığı çok olurdu. Bizim patronumuz işimizdi. Sezai Ağabey, Feyzi Ağabey hiçbir zaman bir patron edasıyla bize yaklaşmazlardı. Hepimize, işimizin patronu olduğumuz hissini verirlerdi. Sahiplik hissini tattırırlardı bize. Kendi mesuliyet saham içinde bir şey yaparken, nereye kadar yetki kullanacağımı, ne zaman Sezai Ağabey'e danışacağımı, talimat alma değil, fikrini alacağımı bilirdim. Müteahhitlik işi, bir nevi gerilla harbi gibidir. Ne zaman, nerede olacaksın, hangi işi alacaksın, çok önceden pek bilme şansın olmaz. Hangi cephede, hangi şartlarda savaşacağın belli değildir. Bu işler Gönül veren, kendini adayan adamlarla yapılır. Bazen o ülkede olursun, bazen bir başkasında. Bazen tünel işi çıkar, bazen köprü çıkar, liman, yol, baraj çıkar. Her memleketin ayrı bir özelliği ve karakteri var, çok farklı şartları var. İşler farklı büyüklükte ve farklı yapılarıdaki coğrafyalarda. Ayrıca, Müteahhitlikte, Endüstriyel Yönetim yoktur, Girişimci Yönetim vardır. Bu kavram Türkiye'de hala çok fazla konuşulmuyor. O dönemlerde, her girdiğimiz işte, her teklifimizin altında muhakkak ileri mühendislik, teknik ve organizasyona dayalı alternatif teklif vardı. Bu şekildeki alternatif tekliflerle rekabet sağlanmış ve çok ihaleler kazanılmıştır. Benim dönemimde sadece fiyat kırarak pek iş almadık. Özel alternatif teklifler hep ağır basmıştır. Sezai Abi'nin de, Feyzi Abi'nin de bizleri yönlendirdiği bir prensibi vardı: işlerin hızını aksatmamak için "Biz sorunları şantiyede çözeriz." derlerdi. Hep çözüm yeri şantiyelerdi. Konuyu uzatıp masa başından sorun çözmeye çalışmazlardı.

association. That was the extent of authority he could give if he trusted you. We established Temel Mühendislik Anonim Şirketi in 1970. This is how I joined STFA family.

"STFA Spirit" has always been a concept that does not remain as a theory but incorporated in real life in this group and it makes all the difference for STFA. How did you experience that spirit, that commitment on those days? How were relationships and approach to business?

Our generation is a bit different; our generation had a high sense of responsibility. We were not a generation of consumption. For example, I was a child at the hard time of World War II since I was born in 1939. My old ID card had stamps like "received bread", "received sugar" and "received canvas". My mother and father took my shares for me against ration card. Thus, our generation values savings. Also, our sense of commitment was different; people who did not have that spirit would not survive among us. Even after all those years, I never forget something Sezai said. He said "We are married before the Catholic church". As you know, Catholics cannot get a divorce. We were consumed by our work and we worked without the concept of working hours. Sezai called me several times at three in the morning. Our work was our boss. Sezai and Feyzi never approached us like a boss. They made us feel that we were in charge of our work. We had a taste of ownership. When I was doing something under my responsibility I always knew the extent of my authority, time of consult to Sezai; I knew I would not get instructions but ideas. Contracting business is kind of similar to guerilla warfare. You might not plan beforehand when and where you will be and what job will be awarded to you. Front lines and conditions of your battles will be not certain. This business can be succeeded with committed people who set their heart on the job. Sometimes you will be in one country and then in another. Sometimes it will be a tunnel project, sometimes bridge, port, and highway or dam project. Each country has a unique structure and character; they represent a wide range of conditions. Projects are on geographies of different sizes and characteristics. Besides, contracting is not about Industrial Management; it is about Entrepreneurial Management. This is not a frequently discussed concept in Turkey. Back then, each offer we submitted for a project definitely had an alternative offer based on advanced engineering, technicality and organization. These alternative offers assured competition and enabled us to win several tenders. In those days, we rarely made deals such by underbidding. Special alternative offers were always more important. Sezai and Feyzi had one principle that they passed onto us: they said "We solve problems at the construction site" for not interrupting work progress. The construction sites were always the place of solution. We never dwelled on a subject and tried to settle the matter behind a desk. They ate with the workers and they were friendly to them without keeping a distance. They were easygoing; they consulted foremen, workers and everyone, gave a chance to speak. Everyone

İşçilerle beraber karavana yer, mesafe koymadan yakınlık gösterirlerdi. Babacanlardı, ustalara, işçilere, herkese danışılar, konuşma fırsatı verirlerdi. Herkes sayardı tapardı onlara. Eski adamları muhafaza eder, ikide bir adam değıştirmezlerdi.

STFA tarihinde pek çok "ilk" yer alır. Kuşkusuz bunlar içindeki en önemlilerinden biri, yurt dışında ilk kez bir Türk müteahhidi olarak iş kazanılmasıdır. Süreçte bizzat yer alan biri olarak bu başarının öyküsünü sizden dinlemek isteriz.

Yurt dışına açılma ve hazırlık safhasında çok çalışmam oldu. 1969 senesinde Libya pazarına ilgi duyuldu. Libya Trablus Limanı projesi gündeme geldi. Yurt dışından hazırlık dosyası getirildi. O zaman kral baştaydı. Biz ön seçimi almıştık. İsveçlilerin (Sweco firması) yapmış olduğu bir projeye dayalı teklif alımı sırasında, Kaddafi ihtilal yaptı, konu kaldı. Biz o arada gene alternatif teklifle aldığımız Kadıncık2 Barajı'nın inşaatında çalışıyorduk.



Türkiye'ye ilk tünel açma makinesini o zaman getirdik ve kullandık. Ancak Kaddafi döneminde de Libya'ya ilgimiz kesilmedi. Yeni yönetime de kendimizi kabul ettirdik. Bu sefer İngilizler müşavir firma oldu: Sir Bruce White firması. Sonunda 1972 yılında uluslararası ihalede işi aldık. İhalenin kazanılmasında en büyük etken, rahmetli Feyzi Abi'mizin geliştirdiği rıhtım inşaat metodudur. Bu özetle, Keson dizayn dediğimiz, altı kat, sekiz kat apartman büyüklüğünde blokları beton olarak karada döküp, denize indirerek derin ve bütün bir rıhtım yapma tekniği alternatif teklifimizdi. Bunları kaldıran 1200 tonluk vinçlerin dizaynını da Feyzi Abi yapmış, ihale o sayede kazanılmıştır. Neticede, Libya'da bu ihaleyi kazandığımız zaman bütün Türkiye'de, hatta Avrupa camiasında, bir Türk firmasının yurtdışında ilk kez büyük bir ihale kazanması büyük bir hadise oldu. Yani sanki aya bizden bir adam inmiş gibi büyük bir hadiseydi. Gazeteler manşet yaptılar. Ancak burada bir detay çok önemlidir, biz mukaveleyi Libya'ya 23. seferde imzaladık. Mukavele imzalanmadan önce 23 defa Libya'ya gidildi, gelindi. Ön görüşmeler, teknik, mevzuat incelenmesi, hazırlık çalışmaları vs.

with long years of services and they did not replace personnel again and again.

History of STFA is full of several "Firsts". Without a doubt, one of the most important of those is the projects awarded overseas to a Turkish contractor for the first time. As a person who has first-hand experience of this process, we would like to hear this success story from you.

We worked very hard on the process expanding overseas and preparing for the expansion. In 1969, we were interested in Libya market. Libya Tripoli Port Project was on the agenda. The preparation file was brought from overseas. The King was ruling the country at that time. We were successful on the prequalification stage. When offers were collected based on a project designed by a Swedish company (Sweco), Kaddafi made the revolution and the project was cancelled. We were also working on construction of Kadıncık2 Dam that was awarded to us



based on our alternative offer. We brought and used the first tunnel boring machine in Turkey for this project. However, we were still interested in Libya during the Kaddafi reign. The new management also recognized us. We had a British consulting firm: Sir Bruce White. The project was awarded to us in 1972 by means of an international tender. The greatest factor that helped us to win the tender was quay construction method developed by the late Feyzi. In short, our alternative offer involved a technique of constructing a deep and one-piece quay by producing concrete blocks equal to six-floor, eight-floor buildings on land and putting them to the sea which is also known as caisson design. Feyzi designed 1200 tons of cranes that lift these blocks and this design won the tender for us. When we were awarded with this tender in Libya, this was a huge event in Turkey and even in Europe because a Turkish firm was awarded with a tender on abroad for the first time. It was as if our people landed on the moon. It was the headline of newspapers. But there is a very important detail here; we undersigned the contract on our 23rd visit to Libya. We visited Libya 23 times before closing the deal. Early negotiations, review of technique and legislation,

O dönemlerin iş yapma şartlarını yansıtacak hemen aklınıza gelen ilginç bir anekdot var mı?

O günlerde, hangi şartlarda bir şeyleri başarmanın uğraşı verildiğini ve Türkiye'nin nereden nereye geldiğini şöyle bir örnekle anlatayım. Trablus Limanı'nın ihale dosyasını resmen satın alacağız. O zamanlar şimdiki gibi yüksek rakamlar değildi ihale dosyaları. Yanılmıyorsam 30 pound civarında rakamlardı. Dosya bedelini Türkiye'den banka kanalı ile İngiltere'ye göndereceğiz. Normal bankalardan o zaman döviz alınamıyor. Maliye Bakanlığından döviz tahsisi için müsaade almak lazım. Bana verilen bir görev üzerine, elimde bir dilekçe ile Ankara'ya Maliye Bakanlığı'na gittim. "Biz Trablus'ta şöyle bir uluslararası ihaleye katılacağız. İhale dosyasını satın almamız lazım. Bize 30 pound, 50 pound, geçmiş gün tam hatırlamıyorum ne kadarsa, bunu bize döviz şeklinde bakanlık olarak tahsis edin, biz de transfer edelim." dedik. Maliye Bakanlığı'ndan ne dediler bize biliyor musunuz?

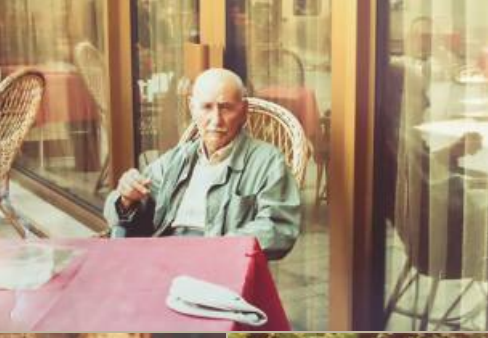
"Efendim, bizim mevzuatımızda böyle bir kalem yok." Reddedildik! Bunun üzerine Sezai Ağabey, Londra'da yaşayan yakını Ratip Ağabey'e telefon açtı. Tabi o zaman telefonu da şimdiki gibi hemen açamıyorsunuz, "acele" yazdırıyorsunuz, saatlerce bekliyorsunuz falan. Sezai Ağabey, telefonda "... yahu Ratip, sen bizim adımıza şu kadar pound yatır, ihale dosyasını şuradan adımıza al da, bize gönder" dedi. Ratip Ağabey o şekilde yaptı, tabi kargo falan da yok, neyse dosya bir şekilde bize ulaşmış oldu da ihaleye katılabiliriz. Türk müteahhitlerinin yurtdışında kazandıkları "ilk" ihalenin alınış öyküsü içinde yer alan bu anekdot da, elde edilen başarının arkasında ne büyük emekler ve mevzuat zorlukları olduğunu sanırım iyi anlatıyor. O dönemlerde yaşananların önemli bir kısmı, Feyzi Ağabey'in çok güzel bir şekilde kaleme aldığı "Ömrümüzün Kilometre Taşları" adlı kitapta yer alır. Son olarak o kitapla ilgili anımı da anlatmak isterim. O kitabın redaksiyonunu ben yaptım. Önce böyle bir kitap yazma fikri ortaya çıktı ve Kemal Kurdaş bey bu işi yükledi. Birşeyler kaleme alınmaya başlandı. Sonra Feyzi Ağabey ben bu işi üzerime alıyorum dedi. Çünkü başlangıçtan itibaren tüm detayları sadece onlar biliyor. Feyzi Ağabey yazdıkça ben de redaksiyonunu yaptım. Sona geldiğimizde, Sezai Ağabey, "bu kitaba ben bir yazı yazacağım ama bunu kimseye söyleme" dedi. Kitabın sonunda Sezai Ağabey'in bir yazısı vardır "Sona kalan önsöz. Benim gözümle Feyzi...". Feyzi Ağabey'e göstermeden bu yazıyı baskıda ilave ettik. "... çünkü müdahale eder, bastırmaz" demişti Sezai Ağabey. Bu arada, Feyzi Ağabey'in Şantiye El Kitabı'ndan "Hatalar ve Hikayeler Devresi içinde Mühendis" yazısını çok önemli gördüğümünden, insiyatif kullanarak ekledim. Feyzi Ağabey'in bundan da haberi yoktu ancak basıldıktan sonra gördü. Sonunda iyi etmişin dedi.

"Bir insanı tanımak için, onunla seyahat et" diye bir deyim vardır. Sezai ve Feyzi Ağabeylerle otuz seneyi aşkın birlikteliğimiz sırasında, o kadar çok seyahatlerimiz oldu ki. Onları iş hayatı dışında yakından tanıma fırsatını elde

Is there any interesting anecdote that comes to your mind right away to reflect the business environment of that time?

Let me give you an example to explain how we worked to succeed anything back in the day and the distance Turkey has covered. We were about to official buy the tender documentation of Tripoli Port. Tender documentation was not as expensive as today's documentations. If I am not mistaken it was around 30 pounds. We had to use bank transfer from Turkey to England to pay for the documentation. Ordinary banks were not allowed to sell foreign exchange in those days. We had to get permission from the Ministry of Finance for buying foreign exchange. I was assigned to get the permission and I went to the Ministry of Finance in Ankara to submit my petition. We said "We are going to participate to an international tender in Tripoli. We have to buy the tender documentation." I do not remember the exact amount, it was maybe 30 pounds or 50 pounds; we asked the Ministry to give us permission for the foreign exchange so that we could transfer it. Do you know the reply we got from the Ministry of Finance? "Sir, our legislation does not include this item". Our request was denied! Then Sezai called his relative Ratip who was living in London. Making a phone call was not as easy as today; we had to register for "urgent" call and wait for hours. Sezai called him and said "... Ratip, make the payment in pounds for us, get the tender documentation on behalf of us from the address and send it to us". Ratip did so but courier service was not available back then; in short, we managed to get our hands on the file and participate to the tender in one way or another. I believe this anecdote, which is a chapter in the story of "first" tender awarded to a Turkish contractor on abroad, clearly states the great effort and legislative challenges behind this success. "Ömrümüzün Kilometre Taşları" (Milestones of Our Lives), a brilliant book authored by Feyzi, tell us most of the background of that time. Last but not least, I would like to tell you a memory about that book. I proofread that book. When we first came up with the idea of writing such a book, Kemal Kurdaş took the job. He started to write something. Then Feyzi announced that he was going to take over the task. Because they were the only people who knew all the details since the beginning. I proofread the book as Feyzi wrote it. When we were about to finish, Sezai said "I am going to write an article for this book and do not mention it to anybody". There is an article penned by Sezai at the end of the book: "Foreword as Epilogue. Feyzi from My Point of View..." We added this article to the book without showing it to Feyzi. Because Sezai warned us; "he will interfere, won't let us print it". I believe that "An Engineer in the Cycle of Errors and Stories", an article in Feyzi's Construction Site Handbook, is a very important guideline and I took the initiative of adding that article. Feyzi did not know about it and saw it after the book was published. Finally, he agreed that it was a good choice.

They say "If you want to get to know someone, travel with



Mete Mutluoğlu arşivinden
From Mete Mutluoğlu archive

ettim, kendilerine olan hayranlığım ve bağlılığım kat be kat arttı. Bu seyahatler ve beraberliklerdeki hatıralar sayfalarla sığmaz. Libya ve Suudi Arabistan'daki iş birliktelikleri hariç, Sezai ve Feyzi Ağabeyler ile, kültürel ve tatil hedefli; Bulgaristan, Yugoslavya, Romanya, Macaristan, Avusturya'ya gittik. Yugoslavya'ya, Osmanlı İmparatorluğu savaş alanları ve Esterгон Kalesi'ni de görmek ve sanat tarihi dahil incelemek üzere gittiğimizde, her ikisinin okul hayatlarındaki gibi espri ve şakalaşmalarını ve değer ölçülerini gördükçe, kendilerine daha da yaklaşıyorsunuz. Feyzi Ağabey'in, stajını yaptığı, Budapeşte'de, Tuna Nehri üzerinde inşa edilen Miklos Horthy Köprüsü'nü ziyaret ettiğimizdeki heyecanı hala gözümün önünde. Sezai Ağabey ile Rusya, Amerika, Pakistan, Bangladeş, Nepal, Macaristan, Fransa, Belçika, Hollanda, Almanya, İtalya gibi mükerrer seyahatlerimiz de oldu. Sezai Ağabey ve eşim ile birlikte gittiğimiz Rusya seyahatimiz sırasında Kiev'de birkaç gün kaldık. Buradan ayrılıp Moskova'ya geçtiğimiz gün, Kiev'de meşhur Çernobil Nükleer Santrali hadisesi oldu ve biz bir gün ara ile kurtulmuş olduk. İkimiz Katmandu'ya gittiğimizde, özel uçak kiraladık ve dünyanın zirvesi Himalayaların üzerinden uçtuk. Budist tapınaklarına gittiğimizde Sezai Ağabey'in nasıl heyecanlandığına, nasıl dilek tuttuğuna şahit oldum. Kendisi araba ile seyahati çok severdi. Bir gün, öğleyin karar verip, o zamanki makam arabası Fiat 124 ile ikimiz yola çıktığımızı, Bulgaristan, Romanya ve Macaristan'ı kat ederek, hiç durmadan 1400 km yol yaparak sabah 6'da Budapeşte'ye vardığımızı, aynı gün dokuzda bir iş toplantısına katılıp, akşam yemekten sonra da Budapeşte tepelerinde, Çıgan müziği eşliğinde gece kulübüne gittiğimizi hatırlıyorum. Bir başka zaman, Avrupa'dan tarama gemisi almak için Hollanda'da 6-7 hafta bir ev tutup, Avrupa sahillerindeki satılık gemileri inceleyip, görmek için Güney Fransa, Belçika dahil binlerce kilometre yol kat ettiğimizi anımsıyorum. Bütün bu anılarım arasında en önemli ve onur duyduğum ise, kendisi de 12 yıllık STFA'lı olan eşim Seda ile evlendiğimiz gün, Sezai Ağabey ve Feyzi Ağabey'in her ikisinin ilk kez ve müştereken nikah şahidimiz olmalarıdır.

Sayın Mete Mutluoğlu'na söyleşi için teşekkür ediyoruz.

him". We had so many trips with Sezai and Feyzi throughout our relationship of more than thirty years. I had the chance of getting to know them better outside the professional life and my admiration and commitment to them doubled. These pages are not enough to tell you about these trips and memories of that companionship. Besides business relationships in Libya and Saudi Arabia, we visited Bulgaria, Yugoslavia, Romania, Hungary and Austria with Sezai and Feyzi for cultural purposes and vacation. When we visited Yugoslavia for seeing war zones of the Ottoman Empire and Castle of Esztergom and learning more about the country's art history, I saw them joking and having fun just like they used to do so in their school lives and learned about their values; this brought us even closer. I still remember how excited Feyzi was when we visited Miklos Horthy Bridge built on the Danube River in Budapest where he did his internship. We had repeated trips to Russia, America, Pakistan, Bangladesh, Nepal, Hungary, France, Belgium, Holland, Germany and Italy with Sezai. When I visited Russia with Sezai and my wife, we stayed in Kiev for a few days. When we left Kiev and travelled to Moscow, the Chernobyl Nuclear Plant Disaster we all know about happened and we were saved by just one day. When I went to Katmandu with him, we chartered a private plane and flew over the Himalayas, the summit of the world. I witnessed Sezai's excitement and wishes he made when we visited the Buddhist temples. He loved travelling with car. One day, we decided to hit the road on the afternoon with his company car, a Fiat 124, and we arrived in Budapest at 06:00 o'clock in the morning by travelling non-stop 1400 kilometers and driving through Bulgaria, Romania and Hungary; we attended a business meeting at nine o'clock on the same day and after having our dinner, we went to a night club at the hills of Budapest that played gypsy music. There was one time when we rented a house in Holland for 6 or 7 weeks to buy a dredging ship in Europe and we travelled thousands of kilometers, including South of France and Belgium, to see the ships for sale in Europe coasts. My most important memory with them is the one that makes me most proud; Sezai and Feyzi were both my best men, which was a first for them, when I married my wife Seda who was a 12-year STFA employee.

We would like to thank Mr. Mete Mutluoğlu for this interview.

Hazırlayan By: ÇSG Departmanı HSE Department
STFA İnşaat Grubu STFA Construction Group

ÇALIŞAN GÖZÜYLE İŞ GÜVENLİĞİ

OCCUPATIONAL SAFETY FROM WORKERS' PERSPECTIVE



Ben, Gökhan Ozan Ağalday (GOA). 1991 Mardin doğumluyum. İnşaat mühendisiyim. STFA Umman Salalah Deniz Deşarjı Projesi'nde, proje başladığından beri (Eylül 2015) saha mühendisliği yapmaktayım.

My name is Gökhan Ozan Ağalday. I was born in 1991 in Mardin. I am a civil engineer. I have been working as a site engineer since the start of STFA Oman Salalah Emergency Outfall project (September 2015).



Ben Ömer Satoglu (ÖS), inşaat mühendisiyim. Yaklaşık 1,5 yıldır STFA Umman Salalah Deniz Deşarjı Projesi'nde teknik ofis mühendisi olarak görev yapmaktayım.

My name is Ömer Satoğlu, I am a civil engineer. I have been working as a technical office engineer on STFA Oman Salalah Emergency Outfall project for approximately 1.5 years.

Sizin için iş sağlığı ve güvenliği ne ifade ediyor ?

GOA: Yapılan işin kalitesini arttırmak ve işçilerimizin daha sağlıklı bir ortamda çalışmalarını sağlamak, beden ve ruh sağlıklarını korumak için mutlaka iş sağlığı ve güvenliği önlemlerinin alınması gerekmektedir. Geri dönüşü olmayan problemleri, iş kazalarını, sorunları ve bu tip sıkıntıları önceden tahmin edip, erken bir önlem alabilmek adına, iş sağlığı ve güvenliği büyük önem arz etmektedir. Benim açımdan önemli olan, yapılacak işten önce işi yapacak kişinin sağlığıdır. Bu nedenle iş sağlığı benim açımdan daha büyük önem arz eder.

ÖS: Bence İSG bir sistemi ifade ediyor. Projelerde, işçilerden proje müdürüne kadar tüm ekibin dahil olduğu ve bu aralıktaki herkesin konum ve pozisyonuna göre farklılık gösterse de minimum bilgi ve sorumluluğa sahip olmak zorunda olduğu, taviz kabul etmeyen bir sistem.

Meslek hastalığı dendiğinde aklınıza ne gelir ?

GOA: Meslek hastalığı denildiğinde ilk akla gelen, çalışma

What do occupational health and safety mean for you?

GOA: We must take occupational health and safety precautions to increase work quality, offer a healthier workplace and protect physical and mental health of our personnel. Occupational health and safety are crucial for estimating irreparable problems, accidents, issues and such difficulties and taking early precautions. My priority is the health of worker doing the work, not the work itself. Therefore, occupational health is very important for me.

ÖS: I believe OHS refers to a system. Entire project team from workers to the project manager are involved in this hard-line system and everyone in this team must have minimum information and bear responsibility which might vary based on position and title of each member.

What comes to your mind when we say occupational diseases?

GOA: When we talk about occupational diseases, the diseases which are suffered because of mistakes that

süresi boyunca istemeden alışlagelmiş hataları tekrarlayarak meydana gelen veya yapılan işin türüne bağlı olarak değişiklik gösteren belli bir maddeye bağlı gelişen hastalıklardır.

ÖS: Normalde tüm hastalıklar herkeste görülebilir ancak meslek hastalıklarının ilgili meslekle uğraşanlarda görülme sıklığı daha fazladır. Örneğin dalgıçlarda, kemik erimesi ve duyma kaybı hastalıklarının normalden daha fazla görülmesi gibi.

Projede yürütülmekte olan ÇSG faaliyetleriyle ilgili görüşleriniz nelerdir ?

GOA: Projenin başından itibaren iş sağlığını göz ardı edecek ve büyük hasarlara sebebiyet verecek herhangi bir ölümlü veya sakatlanmaya neden olan kaza meydana gelmemiştir. Bu nedenle proje bazında ÇSG faaliyetlerinin yeterli seviyede uygulandığını söyleyebilirim.

ÖS: ÇSG faaliyetleri şantiyemizde düzenli olarak devam etmektedir (toolboxlar, haftalık ve aylık toplantılar, acil durum tatbikatları). Farklı işler için çeşitli risk değerlendirmeleri geliştirilmektedir. ÇSG ekibi bu değerlendirmeleri hazırlarken saha ve teknik ekiple koordineli bir şekilde çalışmaktadır.

Sizce kazalar neden olur ? Kazaların önlenmesi mümkün müdür ?

GOA: Bana göre kazaların büyük bir çoğunluğu ihmal ve dikkatsizlik yüzünden gerçekleşir. Gerekli bakımların yapılmaması, çalışma esnasında iş güvenliği ekipmanlarının kullanılmaması ve yorgunluk, birden çok işle ilgilenme ve buna bağlı dikkat dağıtacak şeylerin bir araya gelmesiyle kazalar meydana gelebilir. Eğer kazaları önlemek istiyorsak tek tek bütün çalışanlara güvenliğin önemini aşılamalıyız. Güvenliğin önemini bilmeyen işçileri sürekli kontrol etmek yerine, sıkı eğitimlerle kişileri bilinçli hale getirmek daha akılcı olacaktır.

ÖS: Bence iş kazaları sadece basit ve birincil nedenlerden kaynaklanmamaktadır. Görünen ve ilk akla gelen nedenlerin yanında, derinde yatan ilk nedenlerin oluşumuna dolaylı olarak sebebiyet veren ana nedenler mutlaka mevcuttur. Bu nedenler bulunup çözüm

unintentionally become habits and are repeated during the work, or diseases which are caused by a certain substances varying based on the type of work, are the ones that first come into mind.

ÖS: *Normally, anyone might suffer from any disease but occupational diseases are more common in people involved in the related occupation. For example, osteoporosis and hearing loss are more common diseases of divers.*

What do you think about the EHS activities performed for the project?

GOA: *Since the beginning of this project, we have not experienced any accidents leading to death or injuries that disregard occupational health and might cause material damage. Thus, I can say that sufficient EHS activities are performed on project basis.*

ÖS: *Our construction site has regular EHS activities (toolboxes, weekly and monthly meetings, emergency drills). Different risk assessments are developed for*

different works.

EHS team coordinates these assessments with the field personnel and technical team.

In your opinion, what is the root cause of accidents? Is it possible to prevent accidents?

GOA: *I believe that negligence and carelessness account for majority of*

accidents. Failing to do necessary maintenance works, failing to use occupational safety equipment while working and fatigue, attending to more than one task at once and interruption of attention might cause accidents. If we want to prevent accidents, we should communicate importance of safety to all workers one by one. Raising awareness of workers through trainings would be more useful than always supervising workers who do not know importance of safety.

ÖS: *I believe occupational accidents are not caused by simple and primary reasons. Besides apparent reasons that first come to mind, there must be root causes that indirectly lead the rise of underlying first cause. Unless these causes are determined and resolved, preventing repetition of these*



getirilmedikçe de malesef yaşanan kazanın tekrarlanmasının önüne geçmek mümkün değildir. Örneğin 2. katta çalışırken iskeleden düşerek bacağını kıran bir boya ustasını ele alalım. Bu kazada görünen nedenler; birçok kişinin aklına geleceği gibi, ustanın dikkatsizliği, emniyet kemeri kullanılmaması ya da iskeledeki korkuluğun eksik olması şeklinde sıralanabilir. Ancak bu nedenlerin altında yatan; ustanın neden dikkatsiz çalıştığı, (yorgunluk, hastalık vb varken çalıştırılıp çalıştırılmadığı), emniyet kemerini neden kullanmadığı (güvenlik ekipmanı sağlandı mı, kullanmayı biliyor muydu, gerekli eğitim verilmedi mi?), korkulukların neden olmadığı (kontrol eksikliği, imalat hatası, eğitim

accidents will not be possible. For example, let's focus on a painter who falls down from a scaffolding when working on the second floor and breaks his leg. The reasons of this accident, as might be guessed by many people, can be listed as carelessness of the painter, failing to use harness or defective safety rail on the scaffolding. However, the accident must be examined in detail by asking following questions to find the underlying reasons; why the painter was careless (whether he works when he is tired, ill etc.), why he did not use safety harness (was he provided with safety equipment, does he know how to use it, has he received necessary training?), why there was no safety rail (lack of supervision, manufacturing defects, lack of



eksikliği) gibi sorularla kaza derinlenmesine incelenmelidir ve ana nedenler bulunmalıdır. Hatta elde edilen ana nedenler de sorgulanmalı, bunların neden kaynaklandığı (gerekli eğitim neden verilmedi, yönetim, eğitimi pahalı mı buldu?) gibi sorularla tüm sistem sorgulanmalı ve nedenler açıkça ortaya konmalıdır. Tüm kazalar %100 önlenelirdir. İyi eğitimin verildiği, sorumluluk ve mesuliyet bilinci olan bir ekipte iş kazaları sıfıra indirilebilir.

Maalesef bizim toplumumuzda yer etmiş, yanlış kadercilik anlayışı, bu konuda gelişmemizin önüne geçmiş ve önlenilmesi muhtemel birçok ölümlü kazanın yaşanmasına neden olmuştur. Umarım bu anlayıştan kurtuluruz.

training) and the root causes must be determined. Actually, the root causes must be investigated and the entire system must be questioned with questions like (why he did not receive necessary training? does the management consider training expensive?) to find the underlying reasons and all reasons must be clearly defined. All accidents can be prevented by 100 %. Occupational accidents can be reduced down to zero if a team is trained well and has sense of responsibility and accountability.

Unfortunately, fatalism runs deep in our society and this prevents our improvement in this aspect as well as leading us to suffer from several deadly occupational accidents although they could be prevented. I hope we will overcome this belief.

Mühendislik ve Müşavirlik Hizmetleri

Kıyı ve Liman Mühendisliği
Yapısal Tasarım
Zemin Mühendisliği
Deprem Mühendisliği

Mühendislik ve Proje Yönetimi Hizmetleri

Mühendislik Yönetimi
Proje Yönetimi
Yapım Yönetimi
Saha Kontrollük Hizmetleri



16-20 No'lu Rıhtımlar ve Stok Sahası
Tasarım, Kontrollük ve Süpervizyon Hizmetleri
Misurata Ticaret Limanı, Libya



Nümerik - Fiziksel Modelleme ve Tasarım Hizmetleri
Al Khatmat Taş Ocağı Limanı, Umman



Tasarımın Gözden Geçirilmesi, Kontrollük ve Süpervizyon Hizmetleri
Uluslararası Bakü Ticaret Limanı Kompleksi, Azerbaycan

ECAP Mühendislik ve Müşavirlik A.Ş.

İstanbul, Türkiye (Merkez Ofis) | Bakü, Azerbaycan | Ras Al Khaimah, BAE

Tel: +90 216 578 96 25 Fax: +90 216 578 96 21

www.ecap.com.tr info@ecap.com.tr bakubbranch@ecap.com.tr

Hazırlayan By: Khan Academy Türkçe Takımı
Khan Academy Türkçe Team



KHAN ACADEMY TÜRKÇE'DEN HABERLER

NEWS FROM KHAN ACADEMY TÜRKÇE

KHAN ACADEMY VE PIXAR İŞBİRLİĞİYLE "PIXAR'DA NELER OLUYOR?" VIDEO SERİSİ YAYINDA!

Modern çizgi filmler nasıl hazırlanıyor? Okulda öğrendiğimiz matematik nasıl oluyor da eğlenceli birer animasyona dönüşüyor? Bu soruların cevabını merak ediyorsanız Khan Academy ve Pixar işbirliğiyle ortaya çıkan "Pixar'da Neler Oluyor?" serisi tam size göre! İçerikleri Pixar ekibi tarafından hazırlanan programın tamamına Khan Academy Türkçe web sitesinden ulaşabilirsiniz.



"PIXAR IN A BOX" VIDEO SERIES IS NOW AVAILABLE THANKS TO COOPERATION OF KHAN ACADEMY AND PIXAR!

How modern cartoons are created? How mathematics taught at school is turned into fun animations? If you want to find out answers to these questions, you must watch "Pixar in a Box" series created thanks to cooperation of Khan Academy and Pixar! The full program, featuring contents designed by Pixar Team, is available on Khan Academy Türkçe website.

Fi, Çi, Pi kitaplarının yazarı Azra Kohen, yeni kitabı AEDEN'de "öğrenmek için dizayn edildik" diyor ve evrenin bilgisine ulaşmak için Khan Academy Türkçe'yi tavsiye ediyor.



In her new book AEDEN, Azra Kohen, the author of Fi, Çi and Pi, says that "We are designed to learn" and suggests Khan Academy Türkçe for discovering the knowledge of universe.

KHAN ACADEMY TÜRKÇE İLE İNGİLİZCE ÖĞRENMEK, VOSCREEN İLE DERS ÇALIŞMAK ARTIK MÜMKÜN!

Dünyanın en büyük online sınıfı Khan Academy'nin Türkiye ofisi ile 74 ülkede kullanılan Türkiye çıkışlı İngilizce öğrenme platformu Voscreen, dijital eğitimde önemli bir işbirliğine imza attı. İki büyük online sınıfı birleştiren işbirliği ile dijital eğitimde yeni bir dönem başladı. İngilizce öğrenmek için Voscreen uygulamasını kullananlar Khan Academy'de sunulan ders içerikleri ile tanışırken, sitede ilk kez yapılan bir yönlendirmeye derslerin tamamına Türkçe olarak da ulaşabilecekler. Her ikisi de ücretsiz olan Khan Academy Türkçe ve Voscreen platformlarının işbirliği ile eğitimde fırsat eşitliğinin, dijital eğitim üzerinden daha fazla desteklenmesi hedefleniyor. İki platform arasındaki işbirliği ile Khan Academy Türkçe içerikleri de 15'şer saniyelik kesitler halinde düzenlenerek, İngilizce öğrenenlere sunuldu. Ayrıca ilk kez Khan Academy Türkçe ile yapılan bir uygulama ile İngilizce kesiti yayınlanan videonun yönlendirmesi www.khanacademy.org.tr adresindeki



NOW, IT IS POSSIBLE TO LEARN ENGLISH WITH KHAN ACADEMY TÜRKÇE AND STUDY WITH VOSCREEN!

Turkey office of Khan Academy, which is the largest online classroom of the world, and Voscreen, an English learning platform used in 74 countries and originated from Turkey, started a crucial collaboration in the field of digital learning. This cooperation started a new era in the field of digital learning by combining two big online classrooms. People using Voscreen application to learn English are introduced to course contents available at Khan Academy and they will have access to all courses in Turkish with a redirection offered for the first time on the website. This cooperation between two free platforms, Khan Academy Türkçe and Voscreen, is expected to support equality in educational opportunities through digital education. Thanks to the cooperation between two platforms, Khan Academy Türkçe contents are edited as short videos of 15 seconds and offered to English learners. Besides, with an application available for the first time with Khan Academy Türkçe, short video featured in English redirects to Turkish course video available on

Türkçe ders videosuna yapılarak, kullanıcının içeriğin tamamına ulaşması ve ders desteği olarak yararlanması için olanak sunuluyor. Aynı zamanda kullanıcılar Khan Academy platformunda yayınlanan derslerin hem İngilizce hem de Türkçelerini izleyerek dil becerilerini geliştirme fırsatı da yakalıyorlar.

“YENİ NESİL ÖĞRENME” BULUŞMALARININ İLKİ GERÇEKLEŞTİ

Khan Academy Türkçe, Maker Çocuk ve Eğitimde Diğerleri ekipleri önderliğinde organize edilen ve ilki 3 ekibin ev sahipliğinde 19 Nisan 2017 tarihinde gerçekleşen etkinliğe yaklaşık 50 eğitimci katıldı. “Bugün aydınlık, geleceğe umut verecek yeni nesil bir öğrenme ve öğretme kültürünün gelişmesi için yenilikçi yöntem ve uygulamaları konuşmak istiyoruz. Bu yolda “bizim bildiğimiz olacak” demiyoruz, sizlere ihtiyacımız var. Üreten bir nesil yetişmesine rehberlik etmek, bu konuda kafa yormak ve de öğrenmek isteyenlerle buluşalım. Herkesi “yapabilirim” dediği güzelliklerle beraber bekliyoruz.” çağrısıyla gerçekleşen Yeni Nesil Öğrenme etkinliği, her ay bir kez düzenli olarak eğitime gönül verenleri Platform İstanbul'da bir araya getirmeyi amaçlıyor.

KHAN ACADEMY TÜRKÇE GÖNÜLLÜLERİ BULUŞMASI

Khan Academy Türkçe, ilk gönüllü toplantısını İstanbul'da 9 Kasım Çarşamba günü düzenledi. Gönüllü takımının parçası olmak isteyen yaklaşık 50 kişinin katıldığı toplantıda eğitimde fırsat eşitliğini güçlendirmeyi amaçlayan bir sosyal girişim olan Khan Academy Türkçe'nin gönüllülük alanları konuşuldu ve geleceğe yönelik planlar yapıldı.

KHAN ACADEMY TÜRKÇE GÖNÜLLÜLERİ HER YERDE!

9 Kasım'da düzenlenen Gönüllüler Buluşması'nda Khan Academy Türkçe gönüllüsü olan Mert Efekan, Ankara Etimesgut Bilge Kağan İlkokulu'nu ziyaret ederek okul yönetimi ve öğretmenlere Khan Academy'yi anlattı. Khan Academy Türkçe'yi okuluna davet eden Okul Müdürü Ahmet Bey'e ve gönüllümüz Mert'e teşekkürler! Türkçe eğitimde fırsat eşitliği için bir sosyal sorumluluk ve gönüllülük projesi olarak hayata geçen Khan Academy Türkçe'nin eğitime ihtiyaç duyan daha fazla bireye ulaşması için siz de gönüllü olmak isterseniz www.khanacademy.org.tr/gonullu adresini ziyaret edebilirsiniz.

www.khanacademy.org.tr and any user is given the opportunity to have access to the entire content and benefit from supporting course materials. Users of Khan Academy platform also have the chance of improving their language skills by watching videos in English and Turkish.

FIRST “NEW GENERATION LEARNING” SUMMIT

The summit, organized by Khan Academy Türkçe, Maker Çocuk ve Eğitimde Diğerleri teams and cohosted for the first time by 3 teams, was held on April 19, 2017 and nearly 50 participants attended to the event. “Today, we want to discuss innovative methods and practices for improving new generation learning and teaching culture that will be hope for a bright future. We do not insist on “there is one way and it is our way” approach in this path, we need your opinions. We want to get together with people who wish to guide bringing up a productive generation, who wish to think and learn about it. We welcome anyone who says “I can do this”. This is the motto of New Generation Learning activity which hopes to host education volunteers every month at Platform Istanbul.

KHAN ACADEMY TÜRKÇE'S VOLUNTEERS GET TOGETHER



Khan Academy Türkçe held its first volunteers' meeting in Istanbul on Wednesday, November 9th. Nearly 50 people who want to be part of the volunteers' team attended

the meeting and discussed volunteering for Khan Academy Türkçe which is a social initiative established for improving equality in education as well as making plans for the future.

KHAN ACADEMY TÜRKÇE VOLUNTEERS ARE EVERYWHERE!

Mert Efekan, who became a Khan Academy Türkçe volunteer at the Volunteers' Meeting held on November 9, visited and informed the school management and teachers about Khan Academy. Thanks to the school headmaster Mr. Ahmet who invited Khan Academy Türkçe to the school and our volunteer Mert! If you want to volunteer at Khan Academy Türkçe, which is started as a social responsibility and volunteering project for equality in Turkish education opportunities, and to help it reach out to more people in need of education, please visit www.khanacademy.org.tr/gonullu.



KHAN ACADEMY ULUSLARARASI KONGRESİ SOFYA'DA GERÇEKLEŞTİ

2016 Khan Academy Uluslararası Kongresi, Sofya'da Khan Academy Bulgaristan ekibinin ev sahipliğinde Ekim ayında gerçekleşti. Khan Academy Amerika ekibinin ve 13 ülkenin temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşen kongrede 3 gün boyunca bilgi paylaşımı ile Khan Academy'nin gelecek dönemdeki uluslararası stratejileri ele alındı.

ÖĞRETMEN AKADEMİSİ VAKFI YARIYIL ATÖLYELERİ'NDE KHAN ACADEMY TÜRKÇE

Öğretmen Akademisi Vakfı'nın her sene düzenlediği ve eğitimciler tarafından sınırlı katılım olması sebebiyle merakla beklenen Yarıyıl Atölyeleri'nde bu sene Khan Academy Türkçe Direktörü Alp Köksal tarafından "Eğitimde Dijital Dönüşüm ve Khan Academy" oturumu gerçekleştirildi.



KHAN ACADEMY TÜRKÇE, EĞİTİMDE DEĞİŞİM KONFERANSLARI'NDA

Eğitimde Değişim Konferansları 10-11 Aralık'ta İstanbul'da gerçekleşti! MEF Üniversitesi ev sahipliğinde gerçekleşen ve eğitimde yenilikçi yaklaşımların konuşulduğu etkinlikte Khan Academy Türkçe Direktörü Alp Köksal da sahne aldı ve dünya genelinde eğitimi değiştiren en önemli kurumlardan biri olan Khan Academy'nin eğitim vizyonunu paylaştı.

TEKNOLOJİ VE EĞİTİM FUARI (TEF) 2016 ETKİNLİĞİNDE KHAN ACADEMY TÜRKÇE

11-13 Kasım 2016 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen Teknoloji ve Eğitim Fuarı'nda Khan Academy Türkçe de 3 gün boyunca standıyla yer aldı. Ayrıca Khan Academy Türkçe Direktörü Alp Köksal da "Khan Academy ile Öğrenin" sunumu ile Teknoloji ve Eğitim Fuarı'ndaydı.



INTERNATIONAL KHAN ACADEMY CONGRESS HELD IN SOFIA

2016 International Khan Academy Congress was held in Sofia in October and hosted by Khan Academy Bulgaria team. Khan Academy America team and representatives from 13 countries attended to the 3-day event for sharing information and discussing future international strategies of Khan Academy.

KHAN ACADEMY TÜRKÇE AT TEACHERS ACADEMY FOUNDATION'S SEMESTER WORKSHOPS

Every year, the Teachers Academy Foundation organizes Semester Workshops that are waited impatiently by educators due to limited participation and Khan Academy Türkçe Director Alp Köksal held "Digital Transformation of Education and Khan Academy" session this year.

KHAN ACADEMY TÜRKÇE AT EDUCATIONAL TRANSFORMATION CONFERENCES

Educational Transformation Conferences were held in Istanbul on December 10 and 11! In the event hosted by MEF University innovative approaches in education were discussed and Khan Academy Türkçe Director Alp Köksal took the stage to share the education vision of Khan Academy which is one of the leading organizations transforming education all around the world.

KHAN ACADEMY TÜRKÇE AT TECHNOLOGY AND EDUCATION FAIR (TEF) 2016

Khan Academy Türkçe opened a stand at the 3-day Technology and Education Fair organized on November 11 – 13, 2016 at Istanbul Congress Center. Also, Khan Academy Türkçe Director Alp Köksal made a presentation on "Learn with Khan Academy" at the

Technology and Education Fair.

KHAN ACADEMY TÜRKÇE FUTURE LEARNING: ULUSLARARASI GELECEK İÇİN ÖĞRENME ALANINDA YENİLİKLER KONFERANSI'NDA

Future Learning 2016: VI. Uluslararası Gelecek İçin Eğitim Alanında Yenilikler Konferansı, İstanbul Üniversitesi ev sahipliğinde; eğitim dünyası, sanayi, iş dünyası, sivil toplum ve kamu politika belirleyicilerinin katılımlarıyla 24 Ekim 2016 tarihinde gerçekleşti. "Politika Belirleyiciler Yeni Nesil Öğrenmeyi Tartışıyor" isimli paneldeki panelistlerden biri de Khan Academy Türkçe Direktörü Alp Köksal'dı.



KHAN ACADEMY TÜRKÇE ATTENDED FUTURE LEARNING: INTERNATIONAL CONFERENCE ON "INNOVATIONS IN LEARNING FOR THE FUTURE" *Future Learning 2016: Sixth International Conference on "Innovations in Learning for the Future", hosted by Istanbul University, was held on October 24, 2016 with participations from the education world, industrial and business world, policy makers from the civil society and public sector. One of the panelists at "Policy Makers Discussing New Generation Learning" panel was Khan Academy Türkçe Director Alp Köksal.*

MEF ÜNİVERSİTESİ ZİYARETİ

Ters-yüz edilmiş öğrenme modelinin (Flipped Learning) en etkin uygulayıcılarından MEF Üniversitesi'ne Kasım ayında gerçekleştirilen Khan Academy Türkçe ziyaretinde, üniversite derslerinde teknoloji kullanımı üzerine teoriler ve uygulamalar konusunda fikir alışverişinde bulunmak için MEF Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Muhammed Şahin ve Eğitim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mustafa Özcan ile görüşüldü.



VISITING MEF UNIVERSITY

In November, Khan Academy Türkçe visited MEF University, which applies flipped learning model very efficiently, and consulted MEF University's President Prof. Dr Muhammed Şahin and Faculty of Education's Dean Prof. Dr. Mustafa Özcan for discussing the theories and practices about using technology at university lectures.

OKUL ZİYARETLERİ: MEF OKULLARI VE SAJEV KÜÇÜK PRENS OKULLARI

MEF Okulları Bahçeşehir Kampüsü'ne ve Küçük Prens Okulları'na

yapılan ziyaretlerde öğrenci, öğretmen ve velilere eğitimdeki dönüşüm ve Khan Academy anlatıldı.



SCHOOL VISITS: MEF SCHOOLS AND SAJEV KÜÇÜK PRENS SCHOOLS

We visited Bahçeşehir Campus of MEF Schools and Küçük Prens Schools and informed students, teachers and parents about

educational transformation and Khan Academy.

"EĞİTİMDE FIRSAT EŞİTLİĞİ DESTEKÇİSİ" KAMPANYASI KAPSAMINDA OKUL ZİYARETLERİ DEVAM EDİYOR

Khan Academy Türkçe, "Eğitimde Fırsat Eşitliği Destekçisi" kampanyası ile teknolojik altyapısı yetersiz olan devlet okullarını teknoloji ile buluşturuyor, dünyanın en büyük ücretsiz öğrenim platformu Khan Academy'ye erişim sağlayarak eğitimde fırsat eşitliğini güçlendiriyor. Eğitimde Fırsat Eşitliği Destekçisi kampanyası dahilinde İstanbul Sarıyer Ortaokulu, Eyüp Çırçır Ortaokulu ve İstanbul Gaziosmanpaşa Ortaokulu'nu ziyaret eden Khan Academy Türkçe ekibi, öğrenci ve öğretmenlerle eğitim teknolojilerinin faydaları ve ücretsiz bir araç olarak Khan Academy Türkçe kullanımını konuştu.



SCHOOL VISITS CONTINUE WITHIN THE SCOPE OF "SUPPORTING EQUALITY IN EDUCATION OPPORTUNITIES" CAMPAIGN

"Supporting Equality in Education Opportunities" campaign of Khan Academy Türkçe brings technology to public schools that have insufficient technological infrastructure and improves equality in education opportunities by giving access to the world's greatest free education platform Khan Academy. Khan Academy Türkçe team visited Istanbul Sarıyer Secondary School, Eyüp Çırçır Secondary School and Istanbul Gaziosmanpaşa Secondary School under the scope of "Supporting Equality in Education Opportunities" campaign and informed students and teachers about the advantages of learning technologies and use of Khan Academy Türkçe platform as a free tool.

Khan Academy Türkçe'yi sosyal medyada takip ediyor musunuz? Are you following Khan Academy Türkçe on social media?



khanacademyturkce



khanacademyturkce



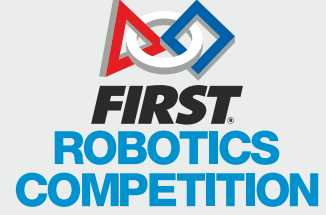
khanacademytr



khanacademyturkce

TEVİTÖL'ÜN İNANÇ MEKATRONİK KULÜBÜ (IMC) KANADA FRC ŞAMPİYONU

İNANÇ MECHATRONICS CLUB (IMC) OF TEVİTÖL IS THE CHAMPION OF FRC CANADA



Türk Eğitim Vakfı İnanç Türkeş Özel Lisesi'nin (TEVİTÖL) Robotik Kulübü IMC (İnanç Mekatronik Kulübü), Kanada Calgary'de düzenlenen uluslararası FRC (First Robotic Competition) yarışmasında ülkemizi başarı ile temsil etti ve 3 değerli ödül alarak, 22-24 Nisan tarihlerinde Houston'da yapılacak finallere katılmaya hak kazandı. Ekip, yarışmadaki en prestijli ödül olan "Chairman's Award"u kazanarak 19-22 Nisan 2017 tarihinde Houston, Amerika'da düzenlenecek FRC Finallerine şampiyon takım olarak katılmaya hak kazandı.

IMC, Yarışmaya Çin, Meksika, Polonya gibi birçok ülkeden katılan 50 takım arasında robot performansı dalında finalist oldu ve gümüş madalya kazandı. Takım kaptanı Elif Dilge Gül, yarışmaya katılan 500'den fazla öğrenci arasından en değerli öğrenciye verilen ödül olan "Dean's List Award"u kazandı.

Türk Eğitim Vakfı (Turkish Education Foundation) İnanç Türkeş Private High School (TEVİTÖL)'s Robotic Club IMC (İnanç Mechatronics Club) represented our country in the international FRC (First Robotic Competition) competition in Calgary, Canada and received three valuable prizes as well as being entitled to attend the finals to be held in Houston on April 22-24. They won the "Chairman's Award", which is the most prestigious award in the competition, and as the champion team, they are entitled to participate in the FRC Finals which will be held on April 19-22, 2017 in Houston, USA.

Among 50 teams from many countries including China, Mexico and Poland, IMC became a finalist in robot performance category and won the silver medal. Among more than 500 students participating in the competition, team captain Elif Dilge Gül won the "Dean's List Award",



Ülkemizin önde gelen liselerinden 44 takım FRC (First Robotics Competition)'a katıldı. Bugüne kadar yarışmanın en prestijli ve en önemli ödülü olan Chairman's Award'ı IMC ile birlikte sadece 3 Türk takımı kazanabildi. Bu üç Türk takımından farklı olarak IMC takımı, Chairman ödülü dışında aynı zamanda robot performansı alanında finale çıkabilen tek Türk takımı oldu.

İnanç Mekatronik Kulübü (IMC)

İnanç Mekatronik Kulübü, Türk Eğitim Vakfı İnanç Türkeş Lisesi'nde (TEVİTÖL) robotik çalışmalarını yürütmek, bu çalışmalarını yurt içi ve yurt dışındaki yarışmalara katılmak amacıyla 2007 yılında öğrenciler tarafından kuruldu. IMC, ilk kurulduğu yıl FLL (FIRST LEGO League) yarışmasına katıldı ve 2012 senesinde ilk defa, FRC (FIRST

which is the most valuable award presented to students.

44 teams from the leading high schools of our country competed at the FRC (First Robotics Competition). So far, only 3 Turkish teams, along with IMC, have won the Chairman's Award, which is the most prestigious and the most important prize of the competition. Apart from these three Turkish teams, IMC team is the only Turkish team to rise to the finals in the field of robot performance besides receiving the Chairman Award.

İnanç Mechatronics Club (IMC)

İnanç Mechatronics Club was established by students of Türk Eğitim Vakfı İnanç Türkeş Private High School (TEVİTÖL) in 2007 to conduct studies on robotics and participate in national and international competitions with these studies.



Robotic Competition) yarışmasında boy göstermeye başladı. Kulüp kendi içinde FRC bölümü ve FLL bölümü olmak üzere 2 alt gruptan oluşuyor.

First Robotics Competition (FRC)

FRC, 14-18 yaş aralığındaki gençlerin her türlü malzeme ile oluşturdukları robotların, açıklanan tema ile ilgili görevleri icra ettiği maçta, takımlar halinde mücadele ettikleri bir yarışma. Takımların yarışma için, altı hafta içinde, bütün görevleri ve gereklilikleri yapan bir yarışma robotu yapmaları gerekiyor. Açıklanan tema doğrultusunda yapılan robotlar ne kadar yarışmanın amacı gibi görünse de, yarışmadaki takımların sahip olması gereken en önemli özellik, FIRST'ün ilkelerine ve misyonuna bağlılık olarak belirtiliyor.

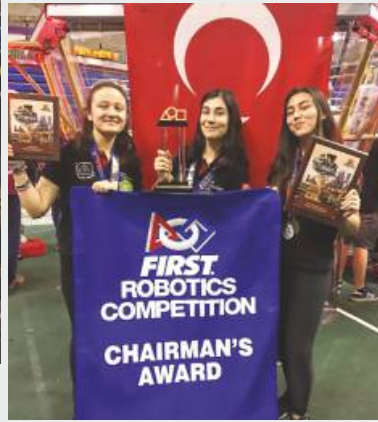
IMC participated to the FLL (FIRST LEGO League) contest in the first year of its establishment and it began to compete at the FIRST Robotic Competition (FRC) for the first time in 2012. The club itself is divided into 2 subgroups: FRC department and FLL department.

First Robotics Competition (FRC)

FRC is a competition, in which young people aged between 14 and 18 compete as teams and perform tasks related with assigned theme by using the robots they build with all kinds of materials. For the competition, they have to make a competition robot within six weeks, which fulfills all the tasks and requirements. Although building the robots in parallel to the described theme seems to be the object of the competition, the most important characteristics that the teams in the competition should have is commitment to FIRST's principles and mission.



FRC-2017 Western Canada Regional Dean's List Ödülü Award Elif Dilge Gül



Ödüller

- FRC-2017 Western Canada Regional Chairman Ödülü
- FRC-2017 Western Canada Regional Dean's List Ödülü Elif Dilge Gül
- FRC-2017 Western Canada Regional Finalist Ödülü
- FRC-2017 Offseason Turkey En iyi Güvenlik Animasyonu Ödülü
- FRC-2017 Offseason Turkey En İyi Mühendislik Ödülü
- FRC-2016 Midwest Regional Takım Ruhu Ödülü
- FLL-2016 Türkiye Şampiyonası Duyarlı Profesyonellik Ödülü
- FLL-2016 Marmara Bölgesi Proje Kupası ve Şampiyonluk Kupası
- FRC-2016 Offseason Türkiye Duyarlı Profesyonellik Ödülü ve Normal Sıralamada İkincilik
- FLL-2015 Türkiye İkinciliği
- FLL-2015 Marmara Bölgesi Özdeğerler Kupası
- FLL-2014 Marmara Bölge Şampiyonu
- FRC-2013 NYC Regional, USA 63 takım arasında 16.
- FRC-2012 Web Sitesi Mükemmellik Ödülü

Awards

- FRC-2017 Western Canada Regional Chairman's Award
- FRC-2017 Western Canada Regional Dean's List Award Elif Dilge Gül
- FRC-2017 Western Canada Regional Finalist Award
- FRC-2017 Offseason Turkey Best Safety Animation Award
- FRC-2017 Offseason Turkey Best Engineering Award
- FRC-2016 Midwest Regional Team Spirit Award
- FLL-2016 Turkish Championship Gracious Professionalism Award
- FLL-2016 Marmara Regional Project Award and Champion Award
- FRC-2016 Turkey Offseason Gracious Professionalism Award and Second Place in Rankings
- FLL-2015 Turkey National Championship Second Place
- FLL-2015 - Marmara Regional Core Values Award
- FLL-2014 Marmara Regional Champion
- FRC-2013 NYC Regional, USA - 16th team out of 63.
- FRC-2012 Website Excellence Award



CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN'DAN STFA'YA PLAKET

PRESIDENT RECEP TAYYİP ERDOĞAN
PRESENTED A PLAQUE TO STFA

Türkiye Müteahhitler Birliği organizasyonunda gerçekleştirilen ve Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'nin de katıldığı bir törenle, 2015 ve 2016 yılı ENR sıralamasında "Dünya'nın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesine giren Türk müteahhitlik firmalarına plaket verildi. Türk İnşaat Sektörünün bu önemli uluslararası başarısını ödüllendirmek amacıyla 22 Şubat 2017 Çarşamba günü Ankara Sheraton Otel ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen törene, STFA İnşaat Grubu'nu temsilen Nur Taşkent, Namık Tan ve Tolga Mut katıldı.

STFA İnşaat Grubu, Amerika'da yayınlanan ve her yıl tüm dünyadaki en büyük 250 müteahhit firmayı seçen Engineering News Record'un listelerinde son yirmi yıldır yer almakta.

The President Recep Tayyip Erdoğan and Minister of Economy Nihat Zeybekçi graced the ceremony organized by the Turkish Contractors Association with their presence and presented plaques to the Turkish contractor companies included in the "Top 250 International Contractors of the World" list according to 2015 and 2016 ENR ranking. Nur Taşkent, Namık Tan and Tolga Mut represented STFA İnşaat Grubu at the ceremony organized on Wednesday on February 22, 2017 at Ankara Sheraton Hotel and Congress Center for rewarding this outstanding international achievement of the Turkish Construction Sector.

For the last twenty years, STFA İnşaat Grubu has been in the lists of Engineering New Record published in America to elect the top 250 contractors all around the world every year.

SEZAI TÜRKEŞ VE FEYZİ AKKAYA'YA PAUL HARRIS DOSTLUĞU

PAUL HARRIS FRIENDSHIP CERTIFICATES AWARDED TO SEZAI TÜRKEŞ AND FEYZİ AKKAYA



25 Nisan 2017 tarihinde Rotary Vakfı tarafından düzenlenen gecede, STFA'nın kurucuları merhum Sezai Türkeş ve Feyzi Akkaya'ya, "Paul Harris Dostluğu" beratları verildi. Beratlar, Sezai Türkeş adına STFA Holding Onursal Başkanı Tomris Taşkent'e, Feyzi Akkaya adına da Elif Akkaya'ya takdim edildi. Paul Harris Dostluğu, Rotary'de üst düzey bir takdir olarak kabul ediliyor ve yaşayan kimselere ya da vefat etmiş olanlara ölümünden sonra da verilebiliyor. Bu ödülle birlikte yapılan bağış da, istenilen bir Rotary projesine kanalize ediliyor. Söz konusu ödüllerin bağışları, Rotary Vakfı'nın, dünyada yaygın olan Çocuk Felci hastalığına karşı çocukları aşılamak amacıyla başlattığı ve bugüne kadar resmi olmayan hiçbir kuruluşun ulaşamadığı çapta bir hizmet haline gelen Polio Plus kampanyasına kanalize edilecek.



Sezai Türkeş and Feyzi Akkaya, the deceased founding partners of STFA, were awarded with "Paul Harris Friendship" certificates at the ceremony organized by the Rotary Foundation on April 25, 2017. STFA Holding's Honorary President Tomris Taşkent received the certificate on behalf of Sezai Türkeş and Elif Akkaya on behalf of Feyzi Akkaya. Paul Harris Friendship certificate is considered as a testimony of strong appreciation by Rotary and they are awarded to people who are alive or deceased. The donation accompanying the award is directed to any Rotary project of choice. The donations received with the mentioned awards will be directed to Polio Plus campaign which was initiated by the Rotary Foundation for vaccinating children against polio that is common all around the world, the campaign has turned into a service reaching to masses that could not be targeted by unofficial organizations until today.

KATAR
QATAR

DOHA METROSU GOLD LINE UNDERGROUND PROJESİ PROJEDE İŞLER YOLUNDA

DOHA METRO GOLD LINE UNDERGROUND PROJECT PROJECT WORKS ARE IN ORDER

Gold Line Metro Projesi'nde kritik eşik aşıldı ve işin bitirilme sürecine girildi. Mart ayı sonu itibarıyla Tünel İşleri %97, İnşaat İşleri %50, Dizayn İşleri %82 ve overall tamamlanma %61 olarak gerçekleşti. Projenin önemli bir kısmını oluşturan TBM tünel kazı işleri, planlanandan önce tamamlandı. Böylece, 96 Milyon QAR'lık Bonus hak edildi ve hakedişe konuldu. Projede yer alan 10 istasyonun tümünün kazı işleri 2016 sonu itibarıyla başarıyla bitirilmişti. İstasyonların kaba inşaatına aynı hızla devam ediliyor. Bir istasyonun birebir ölçekte örneğinin inşa edildiği model (mock-up) tamamlandı ve Qatar Rail idaresinin kullanımına sunuldu. Elektro-mekanik (MEP) işlerin %65'ini malzeme temini oluşturuyor ve işin bünyesine giren ana malzemelerin tümüne ilişkin sipariş, temin teslim işleri hızla yürütülüyor. MEP işlerinin montaj ve inşa işleri de, tünellere öncelik verildiğinden tamamlanma aşamasına gelmiş olup, genel tamamlanma durumu %20 civarında. Mimari işler olarak tanımlanan (Architectural Fitout works) kamuya açık alanlara ait ince işlerin (Front of House), ALYSJ Joint Venture tarafından

The critical stage of Gold Line Metro Project is over now and the work completion process has started. 97 % of tunnel works, 50 % of construction works, 82 % of design works were completed by the end of March and the overall completion ratio was 61 %. TBM tunnel excavation works, which are the crucial parts of the project, were completed before the planned date. Thus, the joint venture is entitled to receive 96 Million QAR bonus which is added to the progress payment. Excavation works of all 10 stations included in the project were successfully completed by the end of 2016. Rough construction works of the stations are in the progress at the same speed. The mock-up, which is a sample construction of the station at exact size, is completed and delivered to the Qatar Rail authority. Material supply accounts for 65 % of electro-mechanical (MEP) works; order, supply and delivery operations related to all main materials covered by the work are in progress at full speed. Installation and construction operations of MEP are about to be completed since the tunnels are prioritized and the overall completion ratio is about 20 %. A (Self-



Proje Hakkında Özet Bilgi Summary of Project

Engineering, Procurement and Construction (EPC) olarak alınan bu projede;

- 10 İstasyon ve 1 Acil Çıkış
- 3.5 milyon m³ kazı
- 950.000 m³ beton
- 195.000 ton inşaat demir işleri
- İkiz tünel toplamı (25 km), 24 adet çapraz geçiş
- İki adet malzeme üretim ve stok sahası. ('MLPA')
- Bütün istasyonların ve tünelin mekanik, elektrik ve tesisat işleri (MEP).
- Mimari işler (All Architectural Work at the stations)

Aktor, L&T, YM, STFA ve Al Jaber'den oluşan ALYSJ Ortaklığına ait işin kapsamında Rolling Stock, Rail track, tünel yangın koruma sistemi ve sinyalizasyon işleri yer almıyor. Opsiyonel işler ve projedeki muhtemel hattın uzatılma işleri hariç, proje tutarı yaklaşık 11 Milyar QAR.

■ Project contracted on Engineering, Procurement and Construction (EPC) basis;

- 10 stations and 1 Emergency Exit
- 3.5 million m³ excavation works
- 950.000 m³ concrete works
- 195.000 tons of construction iron works
- Twin tunnel total (25 km), 24 diamond crossings
- Two material production and storage sites ('MLPA')
- Mechanical, electrical and installation works of all stations and tunnel (MEP).
- All Architectural Work at the stations

The work assigned to our partner does not include Rolling Stock, Rail Track, tunnel fire protection system and signalization works. The project value is approximately 11 billion QAR, excluding optional works and possible line extension works in the project.

yapılmasına ilişkin (Self-perform) anlaşması imzalandı. Mimari işleri yürütmek üzere 2 taşeron ile anlaşma sağlandı, mobilizasyon kapsamında, ekip temini, dizayn işleri, malzeme onayları ve siparişleri gibi işlere de başlandı. Tüm istasyonların kamuya açık olmayan kısımlarında (Back of House), duvar örme, boya ve sıva imalatları da hızla devam ediyor. Gold Line Metro Projesi'nin, sözleşme teslim tarihi olan 31 Ağustos 2018'de tamamlanması için çalışmalar tüm hızıyla devam ediyor. Proje, Aktor, L&T, YM, STFA ve Al Jaber'den oluşan ALYSJ adlı 5 ortaklı bir JV tarafından, ortaklar arası saygı ve anlayışa dayalı uyumlu bir çalışma gösterilerek ve iş programına uygun olarak yürütülüyor. Böylesine büyük ve iddialı bir projenin programa uygun olarak devam etmesi, Qatar Rail'in memnuniyetine neden oldu ve idare (QR), mevcut iş ile eşdeğer yeni paket metro işine ALYSJ ortaklığını davet ederek, teklif vermesini istedi.

Perform) agreement is executed so that (Front of House) trim works of the open public areas, which are described as architectural works (Architectural Fit-out Works) can be performed by ALYSJ Joint Venture. 2 subcontractors are contracted for performing architectural works; team organization, design works, material approvals, orders and such other works have started under the mobilization scope. Walling, painting and plastering works of non-public sections of all stations (Back of House) are in progress. Works are in progress at full speed so the Gold Line Metro Project can be completed on the delivery date specified on the contract, namely on August 31, 2018. The project is carried out by ALYSJ Joint Venture formed by 5 partners; Aktor, L&T, YM, STFA and Al Jaber; the project is in progress according to the work schedule thanks to respect and harmony between partners. Qatar Rail has appreciated the fact such a great and demanding project goes on as scheduled and the authority (QR) invited ALYSJ Joint Venture and asked it to make an offer for a new package of metro work that is equal to the current job at hand.

FAS
MOROCCO

SAFİ LİMANI PROJESİ SAFİ'DE TEMPO HIZLI

SAFİ PORT PROJECT FULL SPEED AT SAFİ

Fas'ın Safi şehrinde SGTM-STFA JV tarafından yapımı devam eden Yeni Safi Limanı projesinde geçtiğimiz yaz sezonu boyunca, toplam uzunluğu 2263 metre olacak ana mendirekte PM 900'den PM 1970'e ulaşılarak, zorlu deniz koşulları nedeniyle ilerlemenin mümkün olmadığı kış ayları öncesinde mendirek kafa bölgesinde 22 m3 BCR ve 12 m3 accropode bloklar ile geçici koruma yapılmış, tali mendirekte ise PM 240'dan 777. metreye ulaşılarak ilerleme tamamlanmıştı.

Kış sezonu boyunca ana mendirek crown wall inşaatı, liman tarafı taş ve blok yerleştirme işleri, servis ve kömür rıhtımı bölgelerinde tarama işleri, servis rıhtımı bedding ve blok yerleştirme işleri, geçici shelter sökümü faaliyetlerine başlandı ve bahsedilen iş kalemlerinde önemli ilerlemeler sağlandı. Kömür rıhtımı bölgesi tarama işi tamamlanmış olup, tarama faaliyeti -16,50 m bölgesinde devam ediyor. Aynı zamanda teslim edilen kısımlarda bedding ve tesviye işlerine başlandı. Eylül ayı içerisinde kömür rıhtımının tamamlanması planlandı. Yaz sezonu öncesi hazırlıklara, Nisan ayı başında ana mendirek kafa bölgesinde yapılan geçici korumanın kaldırılması ile başlandı. 27 Nisan itibarıyla karadan core malzeme dökülerinde ilerleme de başladı. Prekast blok (Accropode, BCR ve rıhtım blokları) üretimleri de büyük ölçüde tamamlandı, taş ocağı üretimlerinin ise eylül ayı sonuna kadar tamamlanması planlandı. Devam etmekte olan mendirek üstü crown wall duvarı inşaatının ise 2018 nisan ayı içerisinde bitirilmesi hedefleniyor.

In Safi City of Morocco, Construction of the New Safi Port Project undertaken by SGTM-STFA J.V., advancement of the main breakwater from PM 900 up to PM 1970 (which will be 2263 meters in total after completion) was achieved during last summer. Due to unfavorable and rough sea conditions during the winter season, the head part of the main breakwater was temporarily protected with 22 m3 BCR and 12 m3 accropode blocks. The advancement of Lee Breakwater was completed by reaching up to 777 meters from PM 240.

In the winter season, construction of crown wall at main breakwater, port side armour rock and precast block placement works, dredging works in service quay and coal dock areas, bedding and block placement works of service quay, removal of temporary shelter works started and a significant progress has been achieved in such work items. Dredging works at the coal dock area were completed, and the dredging works currently continue at the -16,50 m area. Besides, bedding and levelling activities have started at the delivered sections. The coal dock construction is planned to be completed by September. Preliminary works for the summer season have started at the beginning of April with the removal of temporary protection of the main breakwater head part. Progress started on April 27 with core dumping from land. Currently, majority of prefabrication works (accropodes, BCR and quay wall blocks) have been completed; the quarry productions are expected to be completed by the end of September. The ongoing crown wall constructions over the breakwaters are planned to be completed by April 2018.



FAS NADOR LİMANI PROJESİ DENİZ EKİPMANLARININ MOBİLİZASYONU TAMAMLANDI

MOROCCO NADOR PORT PROJECT
MOBILIZATION OF THE FLEET IS COMPLETED

FAS
MOROCCO



Sözleşmesi Nisan 2016'da imzalanan FAS NADOR LİMANI işinde, mühendislik çalışmalarına temel teşkil edecek zemin araştırma ve sondaj işleri 2016 yılı içinde tamamlandı. Projenin kalıcı ve buna paralel olarak geçici yapılarının tasarım süreci devam ediyor. Şantiye mobilizasyonu kapsamında 2. etap prefabrik binaların kurulumları gerçekleştirildi. Projenin ilk aktiviteleri olan deniz ve kara kazıları işlerine de başlandı. Proje kapsamında hizmet verecek ana taşeronların/tedarikçilerin seçimleri büyük ölçüde tamamlanmış olup ilgili iş kalemlerinde deneme imalatlarına başlanacak. Türkiye'den ve Kuveyt'ten getirilen deniz ekipmanlarının mobilizasyonları gerçekleştirildi. Projenin ihtiyacı olan kaya dolgu ve kırma taş malzemeleri için bölgede belirlenen taş ocağında ilk patlatma Nisan 2017'de yapılmış olup, ocağın Temmuz 2017'de faal duruma geleceği öngörülmüyor.

After signing Morocco Nador Port Project Contract in April 2016, the soil investigation and drilling works, which are essential for engineering works, were completed in 2016. Design of permanent project structures and related temporary facilities is in progress. Installation of Prefabricated Buildings Phase II was completed as a part of the construction site mobilization works. The first activities of the project, namely dredging and dry excavation, have started. Selection of main subcontractors / suppliers to be hired for the project has been largely completed and trial production will start on the related work items. Fleet brought from Turkey and Kuwait has been mobilized. The very first blasting at the quarry chosen in the region for supplying rock fill and crushed rock materials necessary for the project took place in April 2017 and it is expected that the quarry will be fully active in July 2017.



KUVEYT
KUWAIT

KUVEYT BOT LİMANLARI PROJESİ KUZEY LİMAN MENDİREK VE RIHTIMI KULLANIMINA AÇILDI

SMALL BOAT HARBOURS PROJECT

NORTH HARBOR BREAKWATER AND QUAY WALL ARE READY FOR SERVICE

STFA'da ilk defa denenen, submersible gemi ile ekipman gönderme işi başarılı bir operasyon ile gerçekleştirildi. Yaklaşık 7 mil açıkta, su alarak belli bir oranda batırılan ve yükleme yapılan Sun Rise gemisi, 8 Nisan 2017 tarihinde Kuveyt'ten hareket etti. Bu operasyonda 6 adet duba, 2 adet römorkör, 2 adet personel nakil botu, dalgıç ekipmanları, duba rampaları ve jeneratör vs. türden ekipmanlar, Fas Nador projesine gönderildi.

Uydu görüntüsünden de görülebileceği gibi, Kuzey Liman mendirek ve rihtim inşaatı büyük ölçüde tamamlanarak işveren Kuveyt Oil Company'nin kullanımına açıldı. Projede, betonarme bina inşaatlarında ince işlerin imalatlarına hız verilmiş olup, personel sayısı 2350'lere ulaşmış bulunuyor. Çelik yapı sistemindeki binaların montaj işlerine ağırlık verilerek 6 adeti bitirildi, yine aynı şekilde mimari ve elektromekanik montaj işlerine de başlandı. Öte yandan, projenin başından bu yana faaliyetlerine devam eden prekast saha işleri, planlanan üretimini tamamladı ve personel büyük ölçüde azaltıldı. Sözleşme süresi 14 Ekim 2016'da tamamlanan proje için alınmış olan süre uzatımı, 2 Haziran 2017'de sona erecek. Bu süreye ilave olarak, işverenden 300 günlük yeni süre uzatımı bekleniyor.



Shipment of equipment with submersible vessel, which was done for the first time by STFA, was successfully completed. Ballast tanks of Sun Rise vessel took on specific volume of water and was loaded approximately 7 miles off the shore and then departed from Kuwait on April 08, 2017. In this operation, 6 barges, 2 tugboats, 2 personnel transfer boats, diving equipment, barge ramps, generator etc., equipment were sent to the Morocco Nador Project.

As it can be seen from satellite image, North Harbor breakwater and quay wall constructions are almost completed and they are made available to the employer Kuwait Oil Company. In the project, finishing works production in concrete buildings is put on a fast track and the number of the personnel has reached up to 2350. We concentrated on the assembly works in steel building systems and completed six of them, and also started architectural and electromechanical assembly works. Besides, the precast site works, which have been operating since the beginning of the project, planned production is completed and the number of staff has been mainly demobilized. Extension of time that was issued earlier for the Project which has the contractual completion on October 14, 2016 will expire on June 02, 2017 and additional extension of 300 days is expected from the employer.



MUSANNAH BALIKÇI BARINAĞI PROJESİ PROJEYE ÜST DÜZEY ZİYARET

MUSANNAH FISHERY HARBOUR PROJECT HIGH RANKING OFFICIALS VISITED THE PROJECT

Oman Balıkçılık ve Tarım Bakanı, beraberindeki kalabalık bir üst düzey heyet ile 16 Şubat 2017'de Musannah Balıkçı Barınağı projesine ziyaret gerçekleştirdi. Bakan ve heyete müşavir ile birlikte bilgi verildi ve video sunumu yapıldı. Sunumun ardından hep birlikte şantiye sahası gezilip, halk ile görüşmeler yapıldıktan sonra, Bakan ve beraberindekiler memnuniyetlerini belirterek teşekkür ettiler ve şantiyeden ayrıldılar.

Oman Minister of Fishing and Agriculture and a large group of high ranking officials visited Musannah Fishing Port on February 16, 2017. The minister and committee were briefed with the consultant and a video presentation was made. The guests toured the construction site right after the presentation and talked to the community and then the Minister and other guests left the construction site after stating their gratitude and thanking us.

MUSANNAH FUTBOL KULÜBÜ'NDEN PLAKET PLAQUE FROM MUSANNAH FOOTBALL CLUB

Musannah Futbol Kulübü Başkanı, 29 Nisan 2017 tarihinde Musannah Balıkçı Barınağı Projesi'ni ziyaret ederek, projenin yapımı sırasında, proje yönetiminin kulübe vermiş olduğu destek nedeniyle teşekkür etti ve bir plaket sundu.



President of Musannah Football Club visited Musannah Fishing Port Project on April 29, 2017 and presented a plaque to the project management as an appreciation of the support they provided during project implementation.



KHASAB-TİBAT YOLU PROJESİ

DÖRT KISIM TAMAMLANDI

KHASAB-TİBAT ROAD PROJECT

FOUR SECTIONS COMPLETED

Kaya düşmesini engelleme ve daha güvenli bir ulaştırma amaçlayan proje, Sahil Yolu Dolgu ve Kıyı Koruma ile Şev Stabilizasyon işleri olmak üzere iki önemli kapsamdan oluşuyor. Aliyman (dolgu ve koruma ile yeniden hizalama) işleri kapsamında; Kısım 2, 4, 5 ve 6 tamamlanarak trafiğe açıldı. İlave 3 km uzunluğundaki yeni bir lokasyonun da aliyman işleri kapsamında iyileştirilmesi, işveren tarafından talep edildi. Bu talep ile beraber, dolgu işlerinin toplam miktarı 1.400.000 m³'den 2.850.000 m³'e çıkmış oldu. Kalan işlerin 2018 Ağustos ayı sonuna kadar tamamlanması planlanıyor. Diğer taraftan şev stabilizasyonu ve koruması işleri kapsamında; şev telleme, ankrajlama ve temizlik işleri ise devam ediyor. Bunlara ek olarak, projenin şev stabilizasyonu işleri kapsamındaki en kritik kalem olan Rock Fall Barrier'in dizaynı, bu konunun uygulama ve tasarımında bir dünya lideri olan Geobrugg AG tarafından tamamlandı. Rockfall Barrier, şevden kopan kaya parçalarını yakalayıp tutarak yola gelmesini önleme amaçlı dizayn edildi. Sistemin montajına 2017 Temmuz sonu itibariyle başlanılacak.

The project aiming to prevent rock fall and to provide a secure transportation consists of two main phases; Re-alignment Works & Slope Stabilization/Protection Works. In realignment phase (realignment with filling and protection); Sections 2, 4,5 and 6 are completed and opened to the traffic. Improvement of a new location (additional approx. 3 km) has been ordered by the Client under the scope of realignment works. The total quantity of earthwork has increased from 1.400.000 m³ to 2.850.000 m³ with this new request. Remaining works are to be completed until end of August 2018. Also, Slope stabilization and protection works are in progress with wire mesh laying, rock bolting, scaling and trimming works. Additionally, the design for Rock Fall Barrier system, which is most critical item in the slope stabilization works of the project, has been completed by Geobrugg AG, the global leader in implementation and design of Rock Fall Barrier System. Rock Fall Barriers are designed to arrest / catch falling rocks before they fall onto the road. Installation of the system is going to start by the end of June 2017.



SALALAH ARITMA TESİSİ DEŞARJ HATTI DEŞARJ HATTI TAMAMLANDI

OUTFALL FOR SALALAH WASTEWATER SYSTEM

EMERGENCY OUTFALL LINE IS COMPLETED

UMMAN
OMAN



STFA İnşaat tarafından yapımı üstlenilen Salalah Deniz Deşarjı Projesi'nde inşaat faaliyetleri devam ediyor. Proje kapsamında Nisan 2017 sonu itibari ile; yaklaşık 5 km'si deniz altında olan 6.5 km deşarj hattı ve üzerindeki koruma imalatı ve yerleştirilmesi tamamlandı, navigasyon şamandıraları hattın sonuna yerleştirildi ve koordinatları Ulusal Oşinografi Dairesi ile Salalah Liman Yönetimi'ne teslim edildi. Pompa istasyonunda düşük gerilim, VFD ve SCADA panellerinin montajı ve kablolaması tamamlanarak, işletmeye alındı. İki trafo montajı ve trafo kabininin yerleştirilmesi tamamlanmış oldu. 3,6 km'lik yüksek gerilimin besleneceği Switchgear'in montajına, elektrik idaresine ait substation'da devam ediliyor. Pompa odasında, pompaların montajı ve ve borulama işlerine başlandı. Proje kapsamında, 8 adet yüksek kapasiteli pompa, eskileri ile değiştirilecek. Bunların dışında, Mayıs ayında kanalizasyon hatlarının üzerinde inşaa edilen dağıtım chamberlarındaki vanaların montajına da başlanacak.

Construction activities at Salalah Emergency Outfall Project undertaken by STFA Insaat are in progress. Work progress as of end of April 2017 can be summarized as follows: 6.5 km outfall pipeline which consists of 5 km submerged part and its protection and placement have been completed; navigation buoys have been placed at the end of outfall line and their coordinates are delivered to the National Oceanography Authority and Salalah Port Authority. Installation and wiring works of low voltage, VFD and SCADA panels have been completed and commissioned at the pump station. Installation of two transformers and their kiosks has been completed. Installation of Switchgear to be connected to 3.6-kilometer high voltage line goes on at the substation of the electricity administration. Pump installation and piping works have started at the pump room. The Project will replace existing pumps with 8 heavy duty pumps. Moreover, assembly of motorized knife gate valves in constructed diversion chambers of the existing sewage lines will start in May.





UMMAN
OMAN

VİLAYAT MUSANNAH ATIK SU ARITMA TESİSİ İNŞAAT DEVAM EDİYOR

WILAYAT MUSANNAH WASTE WATER TREATMENT PLANT PROJECT UNDER CONSTRUCTION

STFA'nın SMC ile ortak olarak inşaatını üstlendiği Vilayat Musannah Atık Su Arıtma Tesisi projesinin %75'i tamamlandı. Proje üç ana kısımdan oluşuyor; 4000 m³/gün kapasiteli Atıksu Arıtma Tesis dizaynı ve inşaatı, Atıksu Toplama ve Pompa İstasyonu inşaatı ve Atıksu Şebeke Hatları. Altyapı alanında STFA'nın Umman'daki ilk işi olan projede, şu ana kadar; 8.100 metre basınçlı HDPE boru hattı, 59.000 metre UPVC şebeke boru hattı ve 38000 adet manholün montajı tamamlandı. Atıksu arıtma tesisinin inşaatı ise devam ediyor.

75% of the Vilayat Musannah Wastewater Treatment Facility project undertaken jointly by STFA and SMC has been completed. The project is divided into three main phases; Design and construction of Wastewater Treatment Facility with 4000 m³ /day capacity, Construction of Wastewater Collection and Pumping Station and Wastewater Network Lines. In STFA's first infrastructure project in Oman, installation of 8100-meter long HDPE pressure pipe force main, 59.000-meter long UPVC sewage network pipeline and 38.000 manholes has been completed. The construction of wastewater treatment facility is in progress.



SALALAH ARITMA TESİSİ DEŞARJ HATTI OUTFALL FOR SALALAH WASTEWATER SYSTEM

KUTLAMA YEMEĞİ CELEBRATION DINNER

Oman'daki Salalah Deniz Deşarjı Projesi'nde, deniz işlerinin tamamlanması, düzenlenen bir akşam yemeği ile kutlandı.

Salalah Emergency Outfall Project in Oman organized a dinner to celebrate completion of marine works.



Tüm Enerjimizle Çalışıyoruz.

Kesintisiz Konforu
Evinize Getiriyoruz.



Şimdi Kentler,
Doğal Gazdan Elektriğe
Enerya Enerjisiyle
Yaşam Dolu.



GAP İNŞAAT TÜRKMENBAŞI LİMAN PROJESİ ZEMİN ETÜTLERİ TAMAMLANDI

GAP İNŞAAT TÜRKMENBAŞI LİMAN PROJESİ SOIL SURVEYS COMPLETED

TÜRKMENİSTAN
TURKMENISTAN



2015 yılı içinde başlayan ve 2017 yılına dek sürdürülen, yapımını GAP İnşaat Yatırım ve Dış Ticaret A.Ş.'nin üstlendiği “Türkmenbaşı Liman Projesi”nin zemin etüt işleri tamamlandı. Proje dahilinde; liman ve kara kısmında inşa edilecek tüm yapıların zemin etüt ve jeoteknik değerlendirme raporları, sismik ölçümleri ve liman sahasında bulunan fay tespiti ile genel jeoloji işleri kapsamında toplam 265 adet sondaj ve 190 adet CPT gerçekleştirildi. Tüm etüt çalışmalarının laboratuvar deneyleri, Türkmenbaşı'nda kurulu STFA Soil laboratuvarında yapıldı.

Soil Surveys of “Turkmenbashi Port Project”, which started in 2015 and continued until 2017, are completed by GAP İnşaat Yatırım ve Dış Ticaret A.Ş. The project covers soil survey and geotechnical assessment reports of all structures to be built on the port and land sections as well as seismic measurements and fault lines in the port area; total 265 drilling and 190 CPT operations are completed under the scope of overall geological works. STFA Soil Laboratory in Turkmenbashi performed all laboratory tests of survey studies.

YEŞİLKÖY HANGAR BİNASI ZEMİN HAREKETLERİNİN İNCELENMESİ PROJESİ PROJEYE BAŞLANDI

TÜRKİYE
TURKEY

MONITORING SOIL MOVEMENTS PROJECT ON YEŞİLKÖY HANGAR BUILDING PROJECT STARTED



THY Teknik A.Ş.'nin Yeşilköy hangar arazisinde zemin yapısı ve hangar binasında monitoring projesine STFA Temel Araştırma ve Sondaj A.Ş. tarafından başlandı. Proje kapsamında; zemin etütleri ve piezometre kuyuları yapımı ile hangar binasına monte edilen tiltmetre, crackmeter, extensometre gibi ölçüm ekipmanları ile hangar binası zemin hareketlerinin gözlemleri yapılacak. Ayrıca, hangar binası ile apron yapısının hareketleri hassas ölçümler ile takip edilerek, geoteknik tavsiyelerde bulunulacak.

STFA Temel Araştırma ve Sondaj A.Ş. started the soil structure and hangar building monitoring project on hangar land of THY Teknik A.Ş. The project covers soil surveys and construction of piezometer wells as well as installation of measurement devices on the hangar building such as tilt meter, crack meter, extensometer and monitoring the soil movements of the hangar building. Besides, movements of the hangar building and apron structure will be monitored with precise measurements and geotechnical recommendations will be provided.


STFA

STFA TEMEL ARAŞTIRMA ve SONDAJ A.Ş.



AŞGABAT CAM FABRİKASI BACA VE FIRIN ÇUKURU DİZAYN VE İMALATI **PROJE TAMAMLANDI**

**TÜRKMENİSTAN
TURKMENISTAN**

TURKMENISTAN GLASS FACTORY CHIMNEY AND FURNACE HOLE DESIGN AND PRODUCTION PROJECT **PROJECT COMPLETED**

STFA Temel Araştırma ve Sondaj A.Ş., TEPE İnşaat A.Ş.'ye Türkmenistan Cam Fabrikası Baca ve Fırın Çukuru Dizayn ve İmalatı İşi yaptı. Aşgabat Cam Fabrikası Baca ve Fırın Çukuru Dizayn ve İmalatı başarı ile tamamlandı.

Planlanan zamanından önce tamamlanan projenin geçici kabulü 17.04.2017 tarihinde yapıldı. Projede, 40m x 40m ebadında, 11m derinliğinde baca ve fırın temeli çukuru iksası kapsamında Jet Grout ve Fore Kazık imalatları yapıldı. Tüm imalatların süreklilik ve çekme testleri de başarı ile sonuçlandırıldı. İmalat süresince Jet 1 ve Jet 2 kolonu ile 800 mm çapında ve 32m boyunda Fore Kazık imalatları yapıldı.

Turkmenistan Glass Factory Chimney and Furnace Hole Design and Production Project awarded by TEPE İnşaat A.Ş. is completed. STFA Temel Araştırma ve Sondaj A.Ş. successfully completed design and production of Ashgabat Glass Factory Chimney and Furnace Hole Project. The provisional acceptance of the project completed before the planned date was on 17.04.2017.

Jet Grout and Bored Pile productions were completed under the scope of shoring 40 m x 40 m, 11-meter deep chimney and furnace base hole. Durableness and tension tests of all productions were completed successfully. During the production stage, Jet 1 and Jet 2 colons and 32-meter long bored piles with a diameter of 800 mm are produced.

YABANCI ORTAKLI YATIRIMLARIN TERCİHİ ECAP

INVESTMENTS WITH FOREIGN PARTNERS PREFER ECAP

Kuruluşundan bugüne Ortadoğu ve Afrika'da birçok projeye başarı ile imza atan ECAP, uluslararası projelerde kazanmış olduğu deneyimini Türkiye'deki çok uluslu yatırımcıların hizmetine sunmaya devam ediyor.

2016 yılı sonunda, Arkas Holding'in Almanya merkezli lojistik şirketi Duisport ile birlikte Kocaeli-Kartepe'de yatırımını gerçekleştireceği Kartepe Intermodal Lojistik Terminal Projesi kapsamındaki mühendislik faaliyetleri, ECAP tarafından üstlenildi. Sözleşme kapsamında, terminalde planlanan altyapı, binalar, köprü vb. tesisler ile elektrik-mekanik işler ve zemin iyileştirme işlerine yönelik projelerin hazırlanması, ihale paketlerinin oluşturulması ve ihale süreci teknik danışmanlık çalışmaları yer alıyor. Proje, Türkiye'nin ilk "kara limanı" özelliğini taşıyacak tesisi olması sebebiyle ayrı bir önem arz ediyor.

Yine İzmit Körfezi'nde, Oyak Denizcilik ve Liman İşletmeleri A.Ş.'nin, global ölçekte liman işletmeciliği faaliyetleri yürüten Japon ortağı Nippon Yusen Kaisha Line Group (NYK Group) ile birlikte hayata geçireceği, Yarımca Ro-Ro Terminali Projesi kapsamındaki saha ölçüm ve mühendislik hizmetlerine ilişkin sözleşme de geçtiğimiz günlerde imzalandı. ECAP'ın bu proje ile ilgili yürüteceği faaliyetler arasında; batimetrik ve topoğrafik ölçümler, kara ve deniz zemin etüt çalışmaları, terminal sahası, bağlantı köprüsü ve rıhtımların tasarımları gibi hizmetler yer alıyor.

2017 yılı içerisinde başlayan bir diğer proje ise, Uluslararası Mersin Limanı'nda tahıl/kuru yük elleçleme amacıyla kullanılmakta olan 14 ve 15 No'lu Rıhtımların yenilenmesinin saha teknik kontrollük hizmetleri. Yenileme ve tamirat projeleri ile ihale dokümanları daha önce ECAP tarafından hazırlanmış olan proje, Port of Singapore Authority (PSA) ile Akfen Grubu tarafından işletilmekte olan Mersin Uluslararası Liman İşletmeciliği A.Ş. adına, sahada yerleşik ECAP teknik kontrollük ekibi tarafından yürütülüyor.

ECAP, yukarıda bahsedilen projeler ile mevcut deneyimlerine yenilerini eklerken, Türkiye ekonomisi için yüksek öneme sahip bu çok uluslu yatırımların, daha etkili biçimde hayata geçirilmesinde rol oynamaktan da ayrıca gurur duyuyor.

ECAP has been implementing several successful projects in the Middle East and Africa since its establishment and it continues to serve multinational investors in Turkey with its experience gained from international projects.

At the end of 2016, ECAP was contracted for engineering operations under the scope of Kartepe Intermodal Logistics Terminal Project which is an investment to be made in Kocaeli-Kartepe with Germany based Logistics Company of Arkas Holding, namely Duisport. This contract covers designing projects for the planned infrastructures, buildings, bridges etc. facilities of the terminal as well as electrical-mechanical works and soil improvement works, preparing

tender packages and technical consulting works throughout the tender process. This project is has unique importance because the facility is the first "dry port" in Turkey.

Furthermore, the company recently concluded a contract for site measurement and engineering services under the scope of Yarımca Ro-Ro Terminal Project which is to be completed in İzmit Bay by Oyak Denizcilik ve Liman İşletmeleri A.Ş. and Nippon Yusen Kaisha Line Group (NYK Group) which is its Japan partner in charge of global port operations. Services such as bathymetric and topographic measurements, land and sea soil investigation studies, terminal site, connecting bridge and wharf designs are included in the activities to be performed by ECAP in this project.

Another project that started in 2017 is site technical controller services for rehabilitation of Piers No 14 and 15 that are currently being used for grain / dry cargo handling purposes at the International Mersin Port. ECAP previously issued tender documentation of the project covering rehabilitation and renovation works and the project is run by ECAP technical controller team available at the site on behalf of Mersin Uluslararası Liman İşletmeciliği A.Ş. operated by Port of Singapore Authority (PSA) and Akfen Group.

While ECAP is adding new experiences to its portfolio with the foregoing projects, it is also proud to take part in efficiently implementing multinational investments that are crucial for the Turkish economy.



12 YILDA 120'DEN FAZLA PRESTİJLİ PROJE

OVER 120 PRESTIGIOUS PROJECTS IN 12 YEARS

HSSG Foundation Contracting, Orta Doğu'nun lider zemin mühendislik şirketlerinden biri olarak yoluna devam ediyor. Şirketin zemin mühendisliği taahhütleri; altyapı, konut, enerji ve mühendislik danışmanlığını kapsıyor. HSSG, bölgedeki büyük ölçekli zemin projeleri için kapsamlı bir hizmet yelpazesi sunuyor. Firma, kurulduğundan bu yana yakaladığı hızlı çıkışla, 12 yıl içinde bölgede gerçekleştirilen 120'den fazla prestijli projeyi taahhüt altına aldı.

Bu kapsamda HSSG; Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar'da yollar, köprüler, yüksek standartlara sahip konutlar, ticari yapılar, 5 yıldızlı oteller, sağlık merkezleri ile eğitim ve kültür kurumlarının inşasında yer aldı, Suudi Arabistan'da

HSSG Foundation Contracting continues to be one of the leading soil engineering companies in the Middle East. The company's contracted works in the field of soil engineering cover infrastructure, residence, energy and engineering consulting. HSSG offers an extensive range of services for the largest soil projects in the region. Since the day of its establishment, the company has been growing rapidly and contracted over 120 prestigious projects in the region within 12 years.

Accordingly HSSG has been involved in construction of roads, bridges, high standard residences, commercial buildings, 5-star hotels, health centers and educational & cultural institutions in the United Arab Emirates and Qatar, and has



ve Umman'da büyük çaplı enerji santralleri ile liman altyapılarında da söz sahibi oldu. Bunların yanında, Hindistan'ın Chennai bölgesindeki metro inşaatında diyafram duvar işlerini de başarıyla tamamladı.

Şirket, 1,000'i aşkın personeli ile Orta Doğu'nun lider temel mühendislik firmalarından biri olarak faaliyetlerine devam ediyor.

become an influential figure in Saudi Arabia and Oman in the fields of large power plant projects and port infrastructures. Besides, the company successfully completed diaphragm wall works on metro construction in Chennai region of India.

The company continues to work as one of the leading engineering firms of the Middle East with over 1000 personnel.



ENERYA MÜŞTERİSİNE EN YAKIN ENERJİ ŞİRKETİ

ENERGY COMPANY CLOSEST TO ITS BUYERS: ENERYA

Türkiye enerji sektörünün en önemli aktörlerinden biri olan Enerya, 2016 yılı Marka Bilinirliği ve Müşteri Memnuniyeti Araştırması sonuçlarıyla, sektöründeki öncü rolünü sürdürmeye devam etti. 10 ayrı Enerya kentinde yapılan araştırmaya göre, marka bilinirliğinde 28 puanlık, müşteri memnuniyetinde ise 10 puanlık artış sağlandı.

ENERYA'NIN MARKA BİLİNİRLİLİĞİ YÜZDE 90

Enerya kentlerindeki mevcut müşterilerin, "ilk akla gelen marka" olarak Enerya markasını belirtme oranında, 2015 yılına göre önemli bir sıçrama yaşandı. 2016 yılında Enerya'nın marka bilinirliği yüzde 90'a ulaştı.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ YÜZDE 84

Araştırma sonuçlarında, Enerya doğal gaz hizmetinden genel memnuniyet düzeyi 2015 yılından bu yana 10 puan artarak yüzde 84 düzeyine ulaştı. Araştırmada ayrıca, şikayet sürecine girmiş abonelerin de, talebin zamanında çözülmesi ve zamanında geri dönüş yapılması sonucunda, memnun müşteri konumuna geçtiği ortaya çıktı.

As one of the leading actors of the Turkish energy sector, Enerya preserved its pioneering role in the sector, as confirmed by the results of 2016 Brand Recognition and Customer Satisfaction Survey. According to the survey conducted on 10 different cities where Enerya is present, the company increased brand recognition by 28 points and customer satisfaction by 10 points.

ENERYA'S BRAND RECOGNITION IS 90 PERCENT

Number of buyers residing in Enerya cities who say Enerya is the "first brand that comes to mind" has increased significantly in comparison to 2015. In 2016, Enerya's brand recognition marked 90 percent.

CUSTOMER SATISFACTION IS 84 PERCENT

As concluded by the survey, overall satisfaction regarding Enerya natural gas service has increased by 10 points since 2015 and marked a total of 84 percent. The survey also revealed that subscribers who were involved in complaint processes are transferred to satisfied customer category because the complaints are handled promptly and turnaround is timely.

“ENERYA EN ÇOK ÇALIŞILMAK İSTENEN ŞİRKETLERDEN BİRİ”

“ENERYA IS ONE OF THE MOST PREFERRED EMPLOYERS”

Enerya İnsan Kaynakları Direktörü Berna Tuncel, enerji sektörünün en önemli aktörlerinden biri olan Enerya'nın en çok çalışılmak istenen şirketler arasında olduğunu belirtti. Türkiye enerji sektörünün en önemli aktörlerinden biri olan Enerya, insan kaynakları politikalarıyla da fark yaratıyor. 22. İnsan

Kaynakları Zirvesi'nde 2016 yılındaki işe alım faaliyetleri ile ikinci kez “İnsana Saygı Ödülü”nü aldıklarını hatırlatan Tuncel, “20 binin üzerindeki başvuru sayısı, adaylara dönüş hızımız, geri bildirimlerimizin kalitesi ve 2016 yılında istihdam ettiğimiz kişi sayısı ile “İnsana Saygı Ödülü”ne layık görüldük. Bir yıl içinde şirketimize yapılan başvuru sayısında %58 oranında bir yükseliş oldu. Bu da “en çok çalışılmak istenen şirketler” arasında olduğumuzu bir kez daha gösterdi” şeklinde konuştu.

“Enerya'nın gücü, çalışan bağlılığında”

İK Direktörü Berna Tuncel, departman olarak her yıl yaptıkları “Çalışan Memnuniyeti ve Bağlılığı Anketi”ne katılımın son iki yılda yüzde 7.9 oranında arttığını belirterek, “AON/Hewitt ile yapılan işbirliğinde bu sene “bağlılık” boyutu da ölçüldü. Çalışanlarımızın yüzde 93'ünün katıldığı anket sonucunda, bağlılık oranı yüzde 66 olarak belirlendi. Bu sonuçla Enerya, Türkiye'den katılan 250 şirket arasında, çalışan bağlılık oranının yüksek olduğu üst çeyrek kategorisinde yer aldı” dedi.

Tuncel, şöyle devam etti: “İnsan Kaynakları birimi olarak sadece sistemleri ve prensipleri belirleyen değil, bağlılık kültürünü yaşatan ve yaygınlaştıran bir misyona sahibiz. Bununla paralel olarak yönetim ekibimizin şeffaf iletişimi, çalışanlarına yakın durması, dinlemesi ve zamanında çözüm için gerekli aksiyonlarını alması sayesinde, araştırma sonucunda başarılı sonuçlar elde ettik. İnsan kaynakları politikamız gereği çalışanlarımızı dinlemeye, imkanlarımız oranında destek olmaya ve gelişimleri için yeni fırsatlar yaratmaya devam edeceğiz.”



Enerya HR Director Berna Tuncel stated that Enerya, which is among the essential actors of energy sector, is one of the most preferred employers. As one of the essential actors of Turkish energy sector, Enerya makes a difference with its human resources policies. Ms. Tuncel reminded that they received “Respect for Human Award”

for the second time at 22nd Human Resources Summit thanks to their recruitment processes in 2016 and added “We received ‘Respect for Human Award’ thanks to over 20 thousand applications we received, our turnaround time, quality of feedback and number of personnel hired in 2016. The number of applications received by our company has increased by 58 % in one year. This is a testimony that we are one of the “most preferred employers”.

“Enerya's power is based on personnel loyalty”

HR Director Berna Tuncel explained that the department conducts “Employee Satisfaction and Loyalty Survey” every year and participation increased by 7.9 percent in the last two years and added “This year, we measured “loyalty” within the scope of our cooperation with AON/Hewitt. 93 percent of our personnel participated to this survey and the results confirmed that loyalty is at 66 percent. This result ranked Enerya at the top quarter category among 250 companies participating from Turkey with high personnel engagement level”.

“As the Human Resources Department, our mission is not only to determine systems and principles but also to sustain and popularize engagement culture. In parallel with this mission and thanks to transparent communication of our management team, close relationships with the personnel, hearing them out and promptly taking action for solving problems, we achieved successful results at the end of survey. We will continue to listen to our personnel, support them within our means and create new opportunities for their personal growth, as required by our human resources policy.” said Ms. Tuncel.

ENERYA, 200 ÇOCUĞUN EĞİTİMİNE DESTEK VERDİ

ENERYA SUPPORTED EDUCATION OF 200 CHILDREN

Enerya, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) ile işbirliği yaparak 200 çocuğun eğitimine destek verdi. Antalya ve Konya'da yarıyıl tatili etkinlikleri kapsamında düzenlenen aktivitelere katılan çocukların ebeveynleri adına TEGV'e bağış yapan Enerya, 200 çocuğun bir yıllık eğitimine katkıda bulundu. Aktivite alanında ailelere bağış sertifikaları verildi.

Enerya cooperated with the Education Volunteers Foundation of Turkey (TEGV) for supporting education of 200 children. Enerya made donations to TEGV on behalf of the parents of children who participated to the activities organized in Antalya and Konya for semester holiday activities and thus contributed to yearly education of 200 children. Families received donation certificates at the event venue.



**Siz adınızı bağışlayın,
biz adınıza bağış yapalım!**

ENERYA ENERJİ DÜNYASI etkinliğine katılın, çocuklarınızla birlikte keyifli anlar yaşayın. Biz de etkinliğe katılmanız anısına, sizin adınıza Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'na bağış yapalım, çocuklarımızın geleceğine birlikte umut olalım.



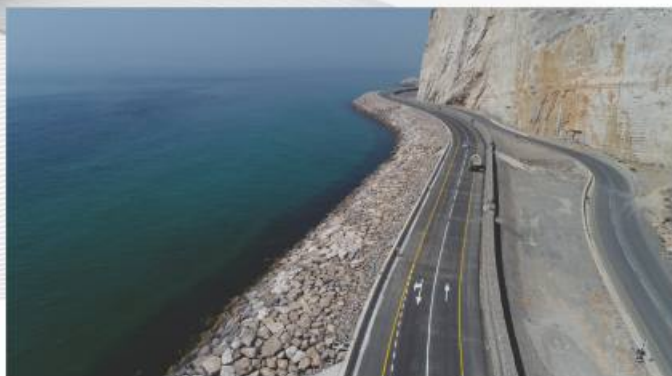
Enerya

YOZGATLI ÖĞRENCİLER, ENERYA AKTİVİTE KİTAPLARIYLA BULUŞTU

STUDENTS IN CITY OF YOZGAT ARE INTRODUCED TO ENERYA ACTIVITY BOOKS

Enerya'nın yarıyıl tatili döneminde Antalya'da düzenlendiği "Enerji Dünyası" etkinliğini ziyaret eden Aysel Dede, öğrencilerinin de Enerya aktivite kitabıyla buluşmasını istedi. Dede'nin talebi üzerine, öğretmenlik yaptığı Yozgat'ın Şefaali ilçesindeki Eser İlkokulu'ndaki 100 öğrenciye, aktivite kitapları ve boyama kalemleri ulaştırıldı.

Aysel Dede visited "World of Energy" event organized in Antalya by Enerya during the semester holiday and wanted her students to have Enerya activity book, as well. Upon request of Ms. Dede, we delivered activity books and crayons to 100 students attending to Eser Primary School located in the city of Yozgat, district of Şefaali where she works as a teacher.



JCB, FORMULA 1'İN BAŞARILI TAKIMI WILLIAMS'A SPONSOR OLDU

JCB SPONSORS WILLIAMS; A SUCCESSFUL FORMULA 1 TEAM



JCB, Formula 1'in 2017 sezonu başlamadan önce, yarışların başarılı ekibi Williams ile yeni bir ortaklığa imza attıklarını duyurdu.

Sponsorluk anlaşması gereğince 2017 sezonu boyunca Williams Mercedes FW40 şasi ve arka kanat uç plakasında JCB logosu yer alacak. Ayrıca başta takımın pilotları Felipe Massa ve Lance Stroll'un yarış kostümleri ve kaskları üzerinde olmak üzere tüm ekibin kıyafetlerinde Britanya Grand Prix'sinden itibaren (14-16 Temmuz) JCB markası bulunacak.

JCB'nin Başkanı Lord Bamford "Williams Martini Racing ile olan ortaklığımız yenilikçi ve teknolojik gelişmelere olan bağlılığımıza, ayrıca motor sporlarına olan ilgilimize dayanmaktadır." dedi. Williams Martini Racing Ekip Müdür yardımcısı Claire Williams ise, iki büyük İngiliz markası olarak, sınırları sürekli zorlamak ve en iyi olmak arzusuyla çalıştıklarını ve JCB gibi prestijli bir marka ile yollarını birleştirmekten heyecan duyduğunu belirtti.

Before the start of Formula 1 2017 season, JCB announced that they have a new partnership with successful Williams team.

According to the sponsorship contract, JCB logo shall be on Williams Mercedes FW40 chassis and rear wing end plate during 2017 season. Besides, JCB brand will be on the team's clothes, especially on the racing apparel and helmets of team's drivers Felipe Massa and Lance Stroll starting from the British Grand Prix (July 14-16).

"Our partnership with Williams Martini Racing is based on our dedication to innovative and technological developments and interest in motor sports" said JCB's President Lord Bamford. Williams Martini Racing's Assistant

Team Manager Claire Williams highlighted that as two leading British brands, they work hard to challenge limits with the desire of becoming the best and they are excited to be cooperating with the prestigious JCB brand.





SİF İŞ MAKİNALARI ÇALIŞANLARI, KIZILAY'IN KAN BAĞIŞI KAMPANYASINA DESTEK VERDİ

SİF İŞ MAKİNALARI PERSONNEL SUPPORTED BLOOD DONATION CAMPAIGN OF THE RED CRESCENT

Kızılay'ın başlatmış olduğu kan bağış kampanyasına SİF İş Makinaları çalışanları da destek verdiler. STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden SİF İş Makinaları'nın Tuzla İstanbul'da bulunan Genel Müdürlük çalışanları, 13 Şubat 2017 tarihinde Kızılay'ın gönderdiği kan bağış aracında verdikleri kanlarla ihtiyaç sahiplerine umut oldular. Kızılay'ın “Bağışlanan Her Kan, Kurtarılan Üç Can” sloganıyla sürdürdüğü kan bağış kampanyasına 42 çalışanı ile destek veren SİF İş Makinaları çalışanları, bu büyük katılım ile her zamanki duyarlı duruşlarını bir kez daha göstermiş oldular. Kan, kaynağı insan olan ve elde edilmesi için başka alternatifi olmayan bir tedavi aracı ve kana duyulan ihtiyaç dünyada her geçen gün artmakta. Ülkemizde ise artan nüfus, yetersiz kan bağış ve artarak devam eden kan/kan bileşenleri ihtiyacı, halen kan bulmakta zorlanan; hastalar, hasta yakınları ve hastanelerin yaşadığı zorlukların devam etmesine neden olmaktadır. Düzenli kan bağışında bulunmak, hem ihtiyaç sahiplerine yardımcı olmak, hem de bu değerli davranışın yaygınlaşmasına katkı sağlamak adına önem taşımaktadır.

SİF İş Makinaları personnel supported the blood donation campaign started by the Red Crescent. Head Office personnel of one of the group companies of STFA Yatırım Holding, namely SİF İş Makinaları residing in Tuzla, İstanbul helped people in need of the bloods they donated on February 13, 2017 in the mobile blood donation unit sent by the Red Crescent. 42 of the SİF İş Makinaları personnel supported the blood donation campaign launched by the Red Crescent with the motto of “Donate Blood to Save Three Lives” and this huge contribution is a testimony of their usual sensitive approach. Blood is a means of treatment that is sourced only from humans and has no alternative, and the need for blood increases day by day all around the world. Population increase, insufficient blood donation and increasing need for blood / blood components in our country leads to patients, patient relatives and hospitals, already having difficulty in finding blood, suffer more with these problems. Regular blood donation is crucial for helping people in need and contributing to generalization of this invaluable behavior.

JCB LOADALL ÜRÜN EĞİTİMLERİ DEVAM EDİYOR

JCB CONTINUES LOADALL TRAININGS

SİF İş Makinaları, distribütörlüğünü yaptığı JCB markasının LOADALL adını verdiği Teleskobik Yükleyici modelleri için satış ekibi ve bayilerine yönelik ürün ve satış eğitimleri düzenledi. 10-11 Mart tarihlerinde SİF İş Makinaları'nın İstanbul Genel Merkezinde ve 7-8 Nisan tarihlerinde SİF İş Makinaları'nın Ankara'daki tesislerinde düzenlenen eğitimlerde, dünyanın ilk ve tek teleskobik forklifti olan JCB Teletruk 35D, inşaat ve endüstriyel sektörlere yönelik JCB 531-70, kompakt yapısı ve yüksek görüş açısına sahip olan yeni JCB 540-140 Hi-Viz ve sınıfının en güçlü performansına sahip 540-170 Sway modelleri hakkında detaylı bilgi verildi ve satış ekibinin makineleri kullanma ve tüm özellikleri test edebilme imkanı sağlandı.



SİF İş Makinaları is the distributor of JCB, the world's biggest telescopic handler manufacturer, and organized product and sales trainings about these models for its sales team and dealers. These trainings are organized at SİF İş Makinaları's Istanbul Headquarters on March 10 and 11, and then at SİF İş Makinaları Ankara facility on April 7 and 8 and provided detailed information about the world's first and only telescopic forklift JCB Teletruk 35D; JCB 531-70 Loadall which are used in construction and industrial sectors; JCB 540-140 Hi-Viz having a compact structure and advanced vantage point and 540-170 Sway known to have the strongest performance in its class, and the sales team had the chance of using the machines and

testing all features.

“Müşterilerimizin çözüm ortağıyız”

Eğitimi gerçekleştiren SİF İş Makinaları Teleskobik Yükleyici ve Endüstriyel Ürünler Müdürü Mustafa Çağa eğitim hakkında şunları söyledi: “SİF İş Makinaları olarak ürün eğitimlerini çok önemsiyoruz. Makina alımları aşamasında müşterilerimize doğru ürünü sunmak, en uygun ataşmanları önermek ve ilk başta müşteri memnuniyetini sağlamak öncelikli görevlerimiz arasında. Satış ekibinin ürünün en iyi şekilde bilmesi ve anlatabilmesi müşterilerimiz açısından çok önemli. Taleplerin ve ihtiyaçlarının müşteri ile birlikte belirlenmesi, işletme maliyetine katkı sağlamakta. Sunduğumuz bir ataşman ile farklı işlerin de aynı makina ile yapılabilmesi tasarruf yaratmakta. Eğitimler sırasında satış ekibimize makinanın tüm kullanım özelliklerini makina üzerinde göstermekteyiz. Ayrıca, makinaları kendilerine de kullandırmakta ve performansına bizzat şahit olmalarını sağlamaktayız. Bu, ekibimizin makinamıza olan güvenini ve inancını artırmakta çok önemli. Eğitimlerimizi belli periyotlarda tekrarlamakta ve geliştirmekteyiz.



“We are solution partners of our customers”

SİF İş Makinaları Telescopic Loader and Industrial Products Manager Mustafa Çağa organized the training and commented as follows about the training: “As SİF İş Makinaları, we really care about product trainings. Offering the right product to our customers at the stage of selling a machine, suggesting the right attachments and assuring customer satisfaction are among our primary duties. Sales team must know and promote the product very well to assure customer satisfaction. Consulting the customer for determining requests and needs contributes to operating expenses. We offer savings since our available attachments allow the very same machine to do other operations. During our trainings, we show all machine properties to the sales team, actually on the machine itself. Besides, they have the chance of

actually using the machines and experiencing its performance at first hand. This is very important for improving our team's trust and confidence in our machine. We repeat and improve trainings periodically.



JCB'DEN AMERİKAN ORDUSUNA 142 MİLYON DOLARLIK TESLİMAT

JCB IS TO MAKE A DELIVERY WORTH 142 MILLION DOLLARS TO THE US ARMY

2017 yılına çok büyük bir ihaleyi alarak giren JCB, tarihinin en büyük ikinci satış anlaşmasına imza attı. JCB'den yapılan açıklamaya göre, 1600 adetlik Kompakt Teleskobik Yükleyici içeren anlaşma tam \$ 142 Milyon değerinde. Amerikan Ordusu, JCB'nin yeni kompakt loadall modeli olan 527-58M serisini tercih etti. Teleskobik Yükleyici üretiminde 40 yıllık tecrübeye sahip JCB, geçtiğimiz 30 yıl içerisinde 57 farklı ülkede 4000'in üzerinde askeri makina teslimatı gerçekleştirmiş oldu. JCB'nin CEO'su Graeme Macdonald: "Bu muhteşem anlaşma ile yeni yıla çok iyi bir başlangıç yapmış olduk. Tarihimizin ikinci en büyük anlaşmasına imza atmamızda pay sahibi olan herkesi tebrik ediyorum. Aynı zamanda bu anlaşmanın, teleskobik yükleyici üretimimizin 40.yılına denk gelmiş olması da bizi ayrıca mutlu etti." dedi.

JCB started the year 2017 by winning a very important tender and concluded the second biggest sales contract of its history. According to the announcement made by JCB, the contract covered 1600 compact telescopic loaders is worth exactly 142 million dollars. The US Army preferred JCB's 527-58M series which is the new compact loadall model. JCB has 40-year experience in the business of producing telescopic loaders and delivered over 4000 military machines in 57 different countries in the last 30-year period. "This outstanding contract gave us a very good head start in the new year. I would like to congratulate everyone who has contributed to the process of closing the second biggest deal in our company's history. We are also pleased that this contract marks the 40th anniversary of our telescopic loader production operations" said JCB's CEO Graeme Macdonald.

SİF TARIM, SULAMA BİRLİKLERİ KONFERANSI'NA SPONSOR OLDU

SİF TARIM SPONSORED IRRIGATION UNIONS CONFERENCE



SİF TARIM, bu yıl Bursa Uludağ Ağaoğlu My Mountain Otel'de düzenlenen Türkiye Sulama Birlikleri Konferansı'na sponsor oldu. Bursa Büyükşehir Belediyesi ile Bursa Sulama Birlikleri Platformu'nun birlikte düzenlediği organizasyon 23 Şubat tarihinde gerçekleşti. Konferansa, Bursa Büyükşehir Vali Yardımcısı Abidin Ünsal, Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Aktepe ve 200'e yakın sulama birliği başkanı katıldı.

SIF TARIM sponsored the Turkish Irrigation Unions' Conference organized this year in Bursa Uludağ Ağaoğlu My Mountain Hotel. The organization, cohosted by Bursa Metropolitan Municipality and Bursa Irrigation Unions' Platform, took place on February 23. Bursa Metropolitan Deputy Governor Abidin Ünsal, Bursa Metropolitan Mayor Recep Aktepe and presidents from almost 200 irrigation unions attended to the conference.

YALE, ERGONOMİ KATEGORİSİNDE FLTA ÖDÜLÜNÜ KAZANDI

YALE WON FLTA AWARD IN ERGONOMICS CATEGORY

Türkiye'de Universal Handlers'ın tek yetkili distribütörü olduğu Yale, 2017 Forklift Birliği (FLTA) Ödülleri kapsamında ergonomi kategorisinde ödül kazandı.

Universal Handlers'ın 2015 yılından bu yana Türkiye'deki tek yetkili distribütörü olduğu Yale forklift ve istif makinalarının Avrupa Genel Merkezi Yale EMEA, 2016 yılında lansmanını gerçekleştirdikleri MPT Akülü Transpaletler Serisi ile, 2017 Forklift Birliği Ödülleri kapsamında Ergonomi kategorisinde ödül aldı. Ödülü, şirket adına Yale Avrupa Operasyonlar Müdürü Mark Stent aldı. Bu ödül, Yale'nin Ergonomi kategorisinde aldığı ilk FLTA (Forklift Truck Association) Ödülü. Şirket daha önce, 1999 ve 2009 yıllarında Çevre Ödülü'nü ve 2013 yılında ise Güvenlik Ödülü'nü almıştı. Yale, böylesine çekişmeli bir kategoride ödül alarak zorlu bir rekabetin galibi oldu. Yale MPT Akülü Transpalet Serisi, her boyuttaki operatörün, makineyi kullanırken rahat pozisyonlar bulabilmesini sağlamak ve böylece verimliliği büyük ölçüde arttırabilmek amacıyla tasarlandı. Uyarlanabilen koltuk tek bir düğmeye basarak oturma, yaslanma ve ayakta durma işlevselliğini sunarak kısa veya uzun her türlü transferde operatörlere tam hareket serbestliği sağlıyor. MPT Serisinin diğer önemli özellikleri arasında, makineye daha kolay binmeyi-inmeyi sağlayan alçak basamak, geniş zemin alanı, sağlam tutamak, Europalet taşımaya elverişli kompakt şase, elektronik kontrollü yönlendirme, net görüş alanı ile yön ve hız kontrolü sağlayan ve kolayca çalıştırılabilen kelebek anahtar bulunuyor. Konuyla ilgili açıklama yapan Universal Handlers Genel Müdürü Reyhan Uğurlu Yücel şunları söyledi: "Yale MPT Serisi Akülü Transpaletlerin ergonomik tasarımının FLTA tarafından da takdir edilmiş olması bizi de çok sevindirdi. Yale'nin gelişme felsefesinin merkezinde operatör yer alıyor ve biz de Yale'nin Türkiye distribütörü olarak, MPT Serisinin bunun parlayan bir örneği olduğuna inanıyoruz. Müşterilerimiz için üretkenliği kolaylaştırmak ve daha verimli hale getirmek amacıyla Yale'nin yaptığı bu yenilikçi çalışmanın başarılı olduğunu görmekten dolayı mutluyuz."

Yale, which appointed Universal Handlers as the exclusive authorized distributor in Turkey, won 2017 Forklift Trucks Association (FLTA) Award in the ergonomics category.

Yale EMEA, which is the European General Office of Yale Forklift and forklift trucks that appointed Universal Handlers as the exclusive authorized distributor in Turkey in 2015, won the Ergonomics award of 2017 Forklift Truck Association Awards with its MPT Battery-operated pallet truck series launched in 2016. Yale European Operations Manager Mark Stent received the award on behalf of the company. This is the first FLTA (Forklift Truck Association) prize awarded to Yale in the ergonomics category. The company received the Environment Award in 1999 and 2009, and Safety Award in 2013. Yale is the champion of this challenging competition by receiving an award on such a controversial category. Yale MPT Battery-Operated Pallet



Truck Series is designed for assuring comfort of operators of all sizes when using the machine and thus significantly increasing efficiency. The adjustable seat will be ready for sitting, leaning and standing functions by simply pressing a button and it gives operators some elbow room during all kinds of short or long transfers. Lower step allowing easy access to the machine, wide floor area, durable handle, compact chassis suitable for carrying Euro-pallet,

electronically controlled direction, clear view and easy-to-use lock handle controlling direction and speed are other some of the outstanding features of MPT series. Universal Handlers General Manager Reyhan Uğurlu Yücel commented as follows about this topic: "We are also very pleased that ergonomic design of Yale MPT Series Battery-operated pallet trucks is acknowledged by FLTA. Operator is at the heart of Yale's development philosophy and, as the Turkish distributor of Yale, we believe that MPT Series is a bright testimony of this philosophy. We are happy to see that this innovative product, designed by Yale for facilitating and improving efficiency of our customers, is a success".



UNIVERSAL HANDLERS'IN YILLIK SATIŞ KONFERANSI İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİ

UNIVERSAL HANDLERS HELD ITS ANNUAL SALES CONFERENCE IN ISTANBUL

Universal Handlers, yıllık satış konferansını 3-4 Şubat tarihleri arasında RadissonBlu Tuzla'da düzenledi.

STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden Universal Handlers, bu yılki satış konferansını İstanbul'da gerçekleştirdi. Universal Handlers'ın satış ve kiralama kadrosu ile satış sonrası hizmetler bölge yöneticilerinden oluşan yaklaşık 30 kişinin katıldığı organizasyon, 3-4 Şubat 2017 tarihlerinde RadissonBlu Tuzla'da yapıldı.

Konferansın ilk gününde katılımcılar teknik ve ticari konulardan oluşan farklı kategorilerde eğitimler aldılar. 2016 yılının değerlendirmesinin yapıldığı ve 2017 yılının hedef ve stratejilerinin paylaşıldığı konferansın ikinci gününde ise, Satış, Satış Sonrası Hizmetler, Pazarlama, İş Güvenliği, İş Geliştirme gibi farklı birimler 2017 planlamalarını saha kadrosu ile paylaştı.

Konferans, 2016 yılında saha kadrosundan çeşitli kategorilerde başarılı olan çalışan ve yöneticilere ödüllerin verilmesiyle sonlandı.

Universal Handlers held its annual sales conference on February 3-4 in RadissonBlu Tuzla.

Universal Handlers, one of the group companies of STFA Yatırım Holding, held this year's sales conference in Istanbul. Nearly 30 people, including Universal Handlers' sales and leasing team and aftersales services regional managers, attended to the organization held on February 3-4, 2017 in RadissonBlu Tuzla Hotel.

The participants received technical and commercial trainings in different categories on the first day of conference. The participants evaluated 2016 and shared 2017 targets and strategies on the second day of the conference and departments such as Sales, Aftersales Services, Marketing, Occupational Safety, and Business Development explained 2017 plans to the field personnel.

The Conference ended after awarding prizes to the members and executives of the field personnel who achieved success in different categories in 2016.

YATAŞ GRUP'UN TÜRKİYE GENELİNDE DEPOLARINDA ÇALIŞAN FORKLİFT OPERATÖRLERİNE EĞİTİM

TRAINING FOR FORKLIFT OPERATORS WORKING AT YATAŞ GRUP'S WAREHOUSES ALL AROUND TURKEY

Yale forklift ve istif makinalarının Türkiye distribütörü olan ve istif makinaları kiralama sektörünün öncü firması Universal Handlers, 2013 yılından bu yana 50'nin üzerinde makina ile hizmet verdiği Yataş Grup'un depolarında görev yapan forklift operatörlerine eğitim verdi. STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden Universal Handlers, 2003 yılından bu yana Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarına istifleme sorunlarında çözüm olarak, operasyonel kiralama hizmeti veriyor. Bu müşteriler arasında yer alan, Türkiye'nin en büyük yatak, mobilya ve ev tekstili üreticilerinden Yataş Grup da 2013 yılından bu yana Universal Handlers'tan hizmet alıyor. Yataş Grup'un Ankara, İstanbul, İzmir ve Kayseri'de bulunan merkez depolarında toplamda 50'nin üzerinde makina ile hizmet veren Universal Handlers, geçtiğimiz ay bu depolarda görevli 60 forklift operatörüne kapsamlı eğitimler düzenledi. Universal Handlers İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı Caner Aksoy tarafından verilen eğitimlerde, forkliftlerin emniyetli bir şekilde kullanılması, forkliftlerin çalışması, kontrolleri, genel emniyet kuralları ve çalışma tehlikeleri, forkliftler ve depo içi ekipmanların emniyetli ve etkili kullanılması ile ilgili bilgi sahibi olmaları hedeflendi. Operatörün çalışmaya başlamadan önce yapması gereken

Universal Handlers, the Turkish distributor of Yale forklift and fork-lift trucks and leading company of fork-lift truck leasing sector, organized training for forklift operators who work at Yataş Grup's warehouses which have been receiving services from Universal Handlers since 2013 with over 50 machines. Universal Handlers, one of the group companies



of STFA Yatırım Holding, has been offering operational leasing service since 2003 for solving stowing problems of leading organizations in Turkey. Yataş Grup, which is one of the greatest bed, furniture and home textile manufacturers in Turkey, has been using services of Universal Handlers since 2013. Universal Handlers offers services with more than 50 machines in total for central warehouses of Yataş Grup located in Ankara, Istanbul, Izmir and Kayseri, and comprehensive trainings were provided last month to 60 forklift operators working at these warehouses. Aim of the trainings organized by Universal Handlers Occupational Health and Safety Specialist Caner Aksoy is to inform the operators about safe use of forklifts, operating and checking forklifts, general safety rules and operational risks and safe & efficient use of forklifts and equipment in warehouse. Operators received comprehensive training about daily checks to be performed before starting the work, operational risks and forklift damages or injury of operator or other personnel and the operators are awarded with certificate in "Basic Information on Forklift Operations and General Safety Rules" by successfully completing the exam given after the training.



günlük kontroller, çalışma tehlikeleri ve forkliftin hasar görmesine veya operatörün ya da diğer personelin yaralanmasına sebep olabilecek durumlara karşı kapsamlı bir eğitim alan operatörler; aldıkları eğitimin ardından uygulanan sınavdan başarıyla geçerek "Forkliftlerin işletimi ile ilgili temel bilgiler ve genel güvenlik kuralları" alanında sertifika almaya hak kazandılar.



UNIVERSAL HANDLERS CONCLUDED CONTRACTS WITH 12 AUTHORIZED SERVICES ALL AROUND TURKEY

UNIVERSAL HANDLERS CONCLUDED CONTRACTS WITH 12 AUTHORIZED SERVICES ALL AROUND TURKEY

Yale forklift ve istif makinalarının Türkiye distribütörü olan ve istif makinaları kiralama sektörünün öncü firması Universal Handlers, 24 Şubat 2017 tarihinde, Türkiye genelinde 12 yetkili servis ile anlaşma imzaladı.

STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden Universal Handlers, müşterilerine tam kapsamlı hizmet verme misyonuyla, Türkiye genelindeki 12 firma ile yetkili servislik anlaşması imzaladı.

24 Şubat 2017 tarihinde, Universal Handlers'ın Orhanlı Genel Merkezi'nde gerçekleşen toplantı ve imza töreninde konuşan Universal Handlers Genel Müdürü Reyhan Uğurlu Yücel; kapsamlı araştırmalar ve ziyaretler sonucunda 12 yetkili servis ile çözüm ortaklığı anlaşmasını imzaladıklarını açıkladı. Türkiye'nin tüm bölgelerinden gelen müşterileri taleplerine en kısa sürede ve en yetkin uzman kadro ile servislerin geri döneceklerini belirtti. 2017 yılının sonuna kadar yetkili servis sayısını 20'ye çıkartmayı planladıklarını belirten Yücel, istif makinaları kiralama operasyonlarında 100'ü aşkın kadrolu teknisyenleri ile hizmete devam edeceklerini, yetkili servisleri aracılığı ile de satış yaptıkları firmalara tam kapsamlı satış sonrası hizmet sunacaklarını sözlerine ekledi.

Adana, Afyon, Bursa, Diyarbakır, Denizli, Düzce, Erzurum, Gaziantep, İzmir, Konya, Trabzon ve Van'da faaliyet gösterecek olan Universal Handlers yetkili servisleri, Yale marka forklift ve istif makinalarının yedek parça, servis ve tüm satış sonrası hizmetlerini sunacak.

Universal Handlers, which is the Turkish distributor of Yale forklift and fork-lift trucks and leading actor of fork-lift truck leasing sector, concluded contracts with 12 authorized services all around Turkey on February 24, 2017.

Universal Handlers, one of the group companies of STFA Yatırım Holding, concluded authorized service contracts with 12 firms all around Turkey with the mission of offering all-inclusive service to its customers.

Universal Handlers General Manager Reyhan Uğurlu Yücel gave a speech at the meeting and signature ceremony held on February 24, 2017 at the Universal Handlers Headquarters in Orhanlı and announced that they concluded solution partnership agreement with 12 authorized services as a result of extensive researches and visits. Ms. Yücel stated that they will respond to customer requests received from all regions in Turkey promptly and with the most qualified, expert staff. Ms. Yücel explained that they are intending to increase number of authorized services up to 20 by the end of 2017 and added that they will continue to offer fork-lift truck leasing services with over 100 technicians on the company's payroll and to provide complete aftersales services for their buyers through authorized services.

Universal Handlers' authorized services to operate in the cities of Adana, Afyon, Bursa, Diyarbakır, Denizli, Düzce, Erzurum, Gaziantep, İzmir, Konya, Trabzon and Van will offer spare part, service and all aftersales services of Yale forklifts and fork-lift trucks.

HYUNDAI ELEVATOR'DAN “GELECEĞİN ASANSÖRÜ AKILLI ASANSÖRE ALTIN TASARIM ÖDÜLÜ

HYUNDAI ELEVATOR LAUNCHED ELEVATOR OF THE
FUTURE

SMART ELEVATOR WON THE GOLD
DESIGN AWARD

Hyundai Elevator tarafından tasarlanan dev akıllı ve dokunmatik ekranlı “Anyvator”, Almanya'da düzenlenen iF Design Awards'ta altın ödülün sahibi oldu. İçinde hiçbir buton ve kontrol paneli bulunmayan asansöre binenler, bir duvarın tamamını kaplayan akıllı ekranın herhangi bir noktasına dokunduklarında çıkan dijital panelden gitmek istedikleri katı seçebiliyorlar.

iF Design Awards'ta, asansör endüstrisindeki en büyük tasarım ödülü olan altın tasarım ödülünü “Anyvator” ile kazanan Hyundai Elevator, yakın gelecekte asansörlerin nasıl olacağıyla ilgili fikir verdi. Genellikle asansör içinde sabit bir alana yerleştirilen kontrol panelinin kullanılmadığı “Anyvator”da, kullanıcıların, kontrol paneline ulaşmak için asansörün bir duvarını kaplayan dokunmatik ekranın herhangi bir noktasına dokunmaları yeterli. Anyvator, bu özelliği ile sabit panellere ulaşmakta güçlük çeken çocuk ve engelliler için de yaratıcı çözümler sunuyor.

Çoklu seçim imkanı

Hyundai tasarımcıları ve mühendisleri tarafından ortaya çıkarılan “Anyvator”da, aynı anda asansörde bulunan birden fazla

“Anyvator”, designed by Hyundai Elevator with a large smart and touch screen, received the gold award at iF Design Awards organized in Germany. The elevator has no buttons and control panel; when people using the elevator touch anywhere on the smart screen covering the entire wall, a digital panel comes up to select the floor.

iF Design Awards presented the gold design award, the greatest design award of elevator sector, to “Anyvator” of Hyundai Elevator which demonstrated hints about the elevators of near future. Control panel, which is conventionally fixed in any spot in the elevator, is not available on “Anyvator”; users just need to touch anywhere on the touchscreen that covers an entire wall of the elevator. With this feature, Anyvator offers creative solutions for the children and handicapped that have difficulty in reaching the fixed panels.

Multiple selection option

“Anyvator”, created by Hyundai designers and engineers, allow several people in the elevator to select their floors by using the big touchscreen. When each person in the elevator selects the floor by using the panel displayed after pressing the



kişinin dev dokunmatik ekrandan gidecekleri katı seçmeleri mümkün. Her kullanıcı, ekranda bastıkları bölümde çıkan panelden gidecekleri kat seçtiklerinde, asansördeki akıllı yazılım en hızlı ve doğru kombinasyonu uyguluyor. “Herkes için asansör” hedefiyle tasarlanan “Anyvator”da kat bilgisinin de yer aldığı ekranda, rakamlar yukarı çıkarken yeşil, aşağıya inerken ise mavi renkte gösteriliyor. Ekranda, kat bilgisinin yanı sıra hava durumu, tarih ve saat ile binayla ilgili uyarılara da erişim sağlanıyor.



ANYVATOR
THE ELEVATOR TO ANYONE

screen, the smart software in the elevator applies the fastest and correct combination. “Anyvator” is designed with the motto of “Elevator for All” and the numbers of the screen showing floor information are green when the elevator goes up and blue when the elevator goes down. Besides the floor information, the screen displays weather, date, time and warnings related to the building.

Dev projelerde yer alıyor

2010 yılında Türkiye pazarına giriş yapan Hyundai Elevator; dünya üzerindeki güçlü referanslarıyla yakaladığı başarı ve büyümeyi, ülkemizde de sürdürüyor. Kısa sürede önemli ve büyük projelerde yer alan marka, 6 yılda sektörün öncelikli tercih edilen markalarından birisi haline geldi. Metropol İstanbul, Diyarbakır Havalimanı, Üsküdar-Çekmeköy Metro hattı, Folkart Towers, Nidakule Ataşehir-Levent, Varyap Meridian, Water Garden, Manzara Adalar, İSTMarina, İstanbul Adalet Sarayı, Ülker Arena, Nurol Tower, ve Sarphan Finans Park gibi birçok farklı ve prestijli projede, sahip olduğu ileri teknoloji ürünler ile fark yaratan Hyundai Elevator, özellikle 25 kat ve üzeri binalarda yüksek hızlı asansör segmentinde aktif olarak yer alıyor. Yakın zamanda alçak konut segmentine uygun



Part of large projects

After entering Turkish market in 2010, Hyundai Elevator achieved and still sustains success and growth in our country thanks to influential references all around the world. Besides being a part of outstanding and large projects within a short period of time, the brand became one of the most preferred brands of the sector in 6 years. Hyundai Elevator made a difference with its advanced technological products on several different and prestigious projects such as Metropol İstanbul, Diyarbakır Airport, Üsküdar-Çekmeköy Metro Line, Folkart Towers, Nidakule Ataşehir-Levent, Varyap Meridian, Water Garden, Manzara Adalar, İSTMarina, İstanbul Court House, Ülker Arena, Nurol Tower, and Sarphan Finance Park and its operations are mainly on the high speed elevator segment for 25-floor and higher buildings. Soon, the company will start to market products suitable for low-rise residence segment soon.

İNSAN KAYNAKLARI HUMAN RESOURCES

■ TERFİ VE ATAMALAR PROMOTION AND ASSIGNMENT

Ad-Soyad Name-Surname	Pozisyon Position	Fonksiyon/Bölüm Function/Department
Rasim Arcan Bundur	İhale Hazırlık Müdürü <i>Tender Operations Manager</i>	STFA / Teknik
Emre Karamancı	ARGE ve Metot Şefi <i>R&D and Method Chief</i>	STFA / Teknik
Rafiye Erkan	Muhasebe Müdürü <i>Accounting Manager</i>	STFA / Finansal Kaynaklar
Turan Bahadır	Yönetim Sistemleri Direktörü <i>Management Systems Director</i>	STFA / Yönetim Sistemleri
Elif Usluer	Mali İşler Direktörü <i>Financial Affairs Director</i>	Enerya
Aziz Pekdemir	Yatırım Denetimleri ve CBS Müdürü <i>Investment Controls and GIS Manager</i>	Enerya
Pınar Engüzel Aslan	İdari İşler Yöneticisi <i>Administrative Supervisor</i>	Enerya
Muhammed Kağan Demir	Veri Tabanı ve Entegrasyon Yöneticisi <i>Database and Integration Supervisor</i>	Enerya
Erdem Akdemir	Muhasebe Yöneticisi <i>Accounting Supervisor</i>	Enerya
Nesrin Aksoy	Pazarlama Yöneticisi <i>Marketing Supervisor</i>	Enerya
Berfu Türkay	İş Geliştirme Yöneticisi <i>Business Development Supervisor</i>	Enerya
Abdülkadir Kılıç	Etüt Proje ve Yapım Müdürü <i>Project Desing and Constraction Manager</i>	Enerya
Levent Mataracı	Mali ve İdari İşler Müdürü <i>Accounting & Administrative Affairs Manager</i>	Enerya
Buğra Seçgin	Servisler Müdürü <i>Services Manager</i>	HMF Makine
Harun Vural	Muhasebe Müdürü <i>Accounting Manager</i>	HMF Makine
Emrah Kalaç	İst. Anadolu İM Satış Md Yrd <i>Business Machine Sales Mngr Assist.</i>	HMF Makine
Cüneyt Atıoğlu	İdari İşler & Satın Alma Md Yrd <i>Administrative & Purchasing Mngr Assist</i>	HMF Makine
Eda Emine Balkanlı	İnsan Kaynakları Yönetmeni <i>Human Resources Supervisor</i>	HMF Makine
Gülce Şentürk	Bütçe & Raporlama Yönetmeni <i>Budget & Reporting Supervisor</i>	HMF Makine
İlhan Arın Sayın	Endüstriyel Ürünler Satış Yönetmeni <i>Indusrtrial Products Sales Supervisor</i>	HMF Makine
Muhammed Aksoy	Endüstriyel Ürünler Satış Yönetmeni <i>Indusrtrial Products Sales Supervisor</i>	HMF Makine
Sema Kesgin	Yedek Parça Tedarik Uzmanı <i>Spare Parts Supply Specialist</i>	HMF Makine
Selçuk Yıldız	Yedek Parça Satış Temsilcisi <i>Spare Parts Sales Representative</i>	HMF Makine
Aylin Akçakaya	SSH Destek & Ön Muhasebe Uzmanı <i>After Market Support & Accounting Specialist</i>	HMF Makine
Atıl Özbek	Yedek Parça Müdürü <i>Parts Manager</i>	SİF
Levent Şendurgut	Servisler Müdürü <i>Services Manager</i>	SİF

■ İŞE BAŞLAYANLAR NEW EMPLOYEES

Ad-Soyad Name-Surname	Pozisyon Position	Fonksiyon/Bölüm Function/Department
Semih Kurtulmuş	Dizayn Müdürü <i>Design Manager</i>	STFA / ECAP
Mehmet Serdar Dülger	İnsan Kaynakları Direktörü <i>Human Resources Director</i>	STFA / İnsan Kaynakları
Eylem Akgün	İnsan Kaynakları Müdürü <i>Human Resources Manager</i>	STFA / Yatırım Holding
Meliha Bora Özkan	İnsan Kaynakları Müdürü <i>Human Resources Manager</i>	STFA / Yatırım Holding
Pınar Kılıç	Muhasebe Uzmanı <i>Accounting Specialist</i>	STFA / Finansal Kaynaklar
Kenan Kiliç	Makine Baş Mühendisi <i>Lead Mechanical Engineer</i>	STFA / QAQIR Projesi
Muhammed Kocaman	Çevre, İş Sağlığı, Güvenliği Müdürü <i>Health, Safety, Enviroment Manager</i>	STFA / OMKTR Projesi
Turgut Yıldırım	Teknik Müdür <i>Technical Manager</i>	STFA / KWSBH Projesi
İsmail Murat Karamanlı	Şantiye Müdürü <i>Construction Manager</i>	STFA / KWSBH Projesi
Ali Hakan Yolcu	Teknik Müdür <i>Technical Manager</i>	STFA / KWSBH Projesi
Erdem İyis	Dizayn Müdürü <i>Design Manager</i>	STFA / KWSBH Projesi
Umit Kurs	Teknik Ofis Şefi <i>Technical Office Chief</i>	STFA / KWSBH Projesi
Ahmet Cenk Sudaş	Operasyon Mühendisi <i>Operation Engineer</i>	Enerya
Tuna Ayan	Müşteri Hizmetleri Uzman Yardımcısı <i>Customer Services Assistant Specialist</i>	Enerya
İbrahim Kurt	Muhasebe Uzman Yardımcısı <i>Accounting Assistant Specialist</i>	Enerya
Uğur Uysal	Muhasebe Uzman Yardımcısı <i>Accounting Assistant Specialist</i>	Enerya
Samet Gün	Muhasebe Uzman Yardımcısı <i>Accounting Assistant Specialist</i>	Enerya
Taner Altın	Etüt Proje Uzman Yardımcısı <i>Project Desing Assistant Specialist</i>	Enerya
Dilek Yeniçeri	Müşteri Hizmetleri Uzman Yardımcısı <i>Customer Services Assistant Specialist</i>	Enerya
Emrah Aydın	Etüt Proje Mühendisi <i>Project Desing Engineer</i>	Enerya
Serhan Altun	Yapım Mühendisi <i>Constraction Engineer</i>	Enerya
Dilara Cevizci	Müşteri Hizmetleri Uzman Yardımcısı <i>Customer Services Assistant Specialist</i>	Enerya
Taylan Ağca	İşletme Müdürü <i>Area Manager</i>	Enerya
Sema Taşlı	Etüt Proje Uzman Yardımcısı <i>Project Desing Assistant Specialist</i>	Enerya
Elif Göloğlu	Etüt Proje Mühendisi <i>Project Desing Engineer</i>	Enerya
Emrah Çakal	Operasyon Mühendisi <i>Operation Engineer</i>	Enerya
Elçin Deniz	Etüt Proje Uzman Yardımcısı <i>Project Desing Assistant Specialist</i>	Enerya
Hüseyin Avni Terzi	Proje Kontrol ve Onay Mühendisi <i>Project Control Engineer</i>	Enerya
Burçak Yaman	Müşteri Hizmetleri Uzman Yardımcısı <i>Customer Services Assistant Specialist</i>	Enerya
Nejat Kurt	İç Tesisat Mühendisi <i>Domestic Installation Engineer</i>	Enerya
Onur Okan	Bilgi Güvenliği Uzmanı <i>Informatin Security Specialist</i>	Enerya
İlksen Dinçtürk	Halkla İlişkiler Yöneticisi <i>Public Relations Supervisor</i>	Enerya
Serpil Güzelöğlu	Bütçe ve Raporlama Uzmanı <i>Budget and Reporting Specialist</i>	Enerya
Fatih Teke	Tekniker <i>Technician</i>	Enerya
Ahmet Kadir Atalay	Tekniker <i>Technician</i>	Enerya
Hakan Boz	Tekniker <i>Technician</i>	Enerya
Emrah Günay	Tekniker <i>Technician</i>	Enerya
Caner Doğan	Endüstriyel Ürünler Satış Temsilcisi - Denizli <i>Industrial Products Sales Rep.</i>	HMF Makine
Gamze Demirsüren	Resepsiyonist <i>Receptionist</i>	HMF Makine
Ercan Satıcı	Yedek Parça Satış Temsilcisi <i>Spare Parts Sales Representative</i>	HMF Makine
Feyyaz Cankaya	İş Makinesi Satış Yönetmeni - Adana <i>Heavy Construction Equip. Sales Supervisor</i>	HMF Makine
Levent Şahin	İş Makinesi Satış Yönetmeni - Adana <i>Heavy Construction Equip. Sales Supervisor</i>	HMF Makine
Uygur Bodur	İş Makinesi Satış Yönetmeni - Antalya <i>Heavy Construction Equip. Sales Supervisor</i>	HMF Makine
Eren Civelek	Bütçe ve Raporlama Uzmanı <i>Budget and Reporting Specialist</i>	SİF
Doğukan Tekin	İstanbul Avrupa bölge Satış Yetkilisi <i>İstanbul European Region Sales Executive</i>	SİF
Doğan Yılmaz	Orhanlı Servis Teknisyeni <i>Service Technician - Orhanlı</i>	SİF
Cihan Göral	Orhanlı Servis Teknisyeni <i>Service Technician - Orhanlı</i>	SİF
Semih Göksel	Bursa Servis Mühendisi <i>Service Engineer - Bursa</i>	SİF
Uğur Yıldız	Genel Müdür Şoförü <i>General Manager Driver</i>	Universal Handlers
Mehmet Kerim Azrak	Gaziantep Satış Temsilcisi <i>Sales Executive - Gaziantep</i>	Universal Handlers
Hasan Şentürk	Merkez Servis Teknisyeni <i>Service Technician</i>	Universal Handlers
Hüseyin Kaçar	6. Bölge Yetkilisi <i>6th Region Responsible</i>	Universal Handlers

TEBRİKLER AYDIN YILDIZAY! CONGRATULATIONS AYDIN YILDIZAY!

STFA Grubu çalışanlarından Aydın Yıldızay 19-21 Mayıs tarihleri arasında Marmaris'te düzenlenen 5.Uluslararası Aquamaster Yüzme Şampiyonası'nda katıldığı 3000mt yarışında, 1:01:21 derecesiyle genel klasmanda 210 yüzücü arasında 38., yaş grubunda ise 35 yüzücü arasında 2. olarak gümüş madalya kazandı.



Aydın Yıldızay, one of STFA Group employees, competed 3000 meter competition on 5th International Aquamasters Swimming Cup organized in Marmaris on May 19-21 and he had the 38th place out of 210 swimmers in general category by completing the competition in 1:01:21 and he won the silver medal since he was 2nd out of 35 swimmers in his age group.



Salalah Deniz Deşarjı Projesi'nde, 3 Nisan akşamı futbol rüzgarı esti. Tüm proje çalışanlarının katılımı ile ve kalabalık bir seyirci topluluğu önünde oynanan OMSEO Deniz Spor / OMSEO Kara Spor futbol karşılaşması, centilmence ve tam bir şölen havasında gerçekleşti.

SALALAH DENİZ DEŞARJI PROJESİ FUTBOL ŞÖLENİ

SALALAH EMERGENCY OUTFALL PROJECT
A GREAT FOOTBALL SHOW

On April 3, football was the name of game at Oman Salalah Emergency Outfall Project. All project personnel and a large group of spectators were at the OMSEO Marine Sport and OMSEO Land Sport football match which was the scene of fair play and a great show.

Hoşgeldin Bebek

Hello Baby

- STFA İnşaat Grubu çalışanlarımızdan OMSEO Projesi Kısım Şefi Muharrem Işiker'in kızı Ece, 04 Haziran 2017 Pazar günü dünyaya geldi. STFA Construction Group OMSEO Project Section Chief Muharrem Işiker's daughter Ece was born on June 04th, 2017.
- STFA İnşaat Grubu çalışanlarımızdan, SAP Uzmanı Ferdi Tiyek'in oğlu Gökalp, 20 Mayıs 2017 Cumartesi günü dünyaya geldi. STFA Construction Group SAP Specialist Ferdi Tiyek's son Gökalp was born on May 20th, 2017.
- STFA İnşaat Grubu çalışanlarımızdan Kuveyt Ülke Müdürü Gürol Çelen'in kızı Ada, 20 Şubat 2017 Pazartesi günü dünyaya geldi. STFA Construction Group Kuwait Country Manager Gürol Çelen's daughter Ada was born on February 20th, 2017.
- STFA İnşaat Grubu çalışanlarımızdan, TRYCT Projesi Dokümantasyon Sorumlusu Mehmet Emre Aytekin'in oğlu Ediz Göktürk, 06 Ocak 2017 Cuma günü dünyaya geldi. STFA Construction Group TRYCT Project Document Controller Mehmet Emre Aytekin's son Ediz Göktürk was born on January 06th, 2017.
- STFA İnşaat Grubu MASPP Projesi çalışanlarımızdan Amina Hijji Günay ve Ali Kerim Günay'ın kızı Rita, 21 Aralık 2016 Çarşamba günü dünyaya geldi. STFA Construction Group MASPP Project Employee Amina Hijji Günay and Ali Kerim Günay's daughter Rita was born on December 21st, 2016.
- STFA İnşaat Grubu çalışanlarımızdan, IQWS1 Proje Müdür Yardımcısı Özgür Özdemir'in oğlu Timur, 23 Aralık 2016 Cuma günü dünyaya geldi. STFA Construction Group IQWS1 Assistant Project Manager Özgür Özdemir's son Timur was born on December 23th, 2016.
- STFA İnşaat Grubu çalışanlarımızdan İdari İşler Memuru Sedat Koçak'ın kızı Irmak, 13 Aralık 2016 Salı günü dünyaya geldi. STFA Construction Group Administrative Affairs Officer Sedat Koçak's daughter Irmak was born on December 13th, 2016.
- STFA İnşaat Grubu çalışanlarımızdan, Katar Goldline Metro Projesi Dizayn Ofis Uzman Mühendisi Orhan Cebeci'nin oğlu İlkey Zeyn, 06 Kasım 2016 Pazar günü dünyaya geldi. STFA Construction Group Qatar Goldline Metro Project Senior Design Engineer Orhan Cebeci's son İlkey Zeyn was born on November 06th, 2016.

Tebrik eder, sağlıklı ve güzel bir yaşam dileriz. We would like to congratulate and wish them health and happiness.

Yazan By: Mustafa Şahin

Grafik-Animasyon-Tasarım Uzmanı Graphic-Animation-Design Specialist
STFA İnşaat Grubu, STFA Construction Group

Plastik Uçak Modelciliği

Plastic Aircraft Modeling



İnsanların günlük hayatlarında yapmak zorunda oldukları işlerin dışında, eğlenmek, ruhlarını dinlendirmek amaçlı, ilgi ve sevgi ile yapılan, farklı bir vakit geçirme yolu olarak tanımlayabiliriz “hobi”yi. Hobi, insanların hayatına farklı renkler katarken, daha mutlu olmasını ve pozitif duygular sağlar. Bazen de hobi olarak başlayan uğraşların, bir anda insanların profesyonel çalışma konusu haline gelebildiğini de unutmamak lazım tabi.

Birçok insanın farklı farklı hobileri vardır, benim hobim; Plastik Uçak Modelciliği.

Modelciliğe başlarken öncelikle bilinmesi gereken; plastik model ve oyuncak kavramlarının birbirinden farklı şeyler olduğunun anlaşılmasıdır. Yapılmış bir model oynanamayacak kadar kırılgandır ve sadece çok dikkatli bir şekilde zarar vermeden tutulabilir. Yapımı tamamlanmış bir model dokunmak için değil, verilen emeğin ve özenin zevkini, tatminini duyarak seyredilmek içindir.

Araba, kamyon, motosiklet, asker figürleri, tank ve diğer askeri araçlar, uçak, helikopter, uzay araçları, bilim kurgu ile ilgili birçok farklı konularda modeller (maketler) bulunmaktadır. Günümüzde mevcut uçak modellerinin çoğu askeri uçaklardır. Bazı çevrelerin yanlış düşüncelerinin aksine, bunun nedeni modelcilerin savaş seven insanlar olması değil, savaş uçaklarının diğer uçaklara göre daha estetik, daha ihtişamlı ve göze daha hoş görünen araçlar olmasıdır. Bunun yanı sıra, modelciler farklı ülkelerin farklı dönemlerinin modellerini yapmaktan zevk alırlar, bu onların ilgi alanı olmakla beraber asla politik görüşlerini yansıttığı gibi yanlış bir fikir oluşmasına yol açmamalıdır. Örneğin; yaptığı bir II. Dünya Savaşı Alman uçağının kuyruğuna gamalı haç amblemi koyan bir modelcinin amacı sadece maketi tarihsel gerçeklere uygun hale getirmektir. Bu, asla onun Hitler'in politik ideolojilerinin bir hayranı olduğunu düşündürmemelidir. İyi bir modelci için temel kavram; modelin gerçekliği yani aslına azami derecede benzemesidir. Bunu gerçekleşmesi için gerekli olan; model yapımında azami özenin gösterilmesidir. Yok edilmemiş kalıp çizgileri, birleştirilmiş parçalar arasındaki boşluklar, yapıştırıcı taşmaları, parmak izleri, hatalı çıkartmalar ve ölçüye uygun olmayan detaylar eklenmesi, bir maketi, modelcilik tabiriyle kötü maket haline getirir. Doğal olarak, hiç kimse sizi bir model

Hobby can be simply defined as a different way of spending time that people are interested in and fond of for entertaining themselves, relaxing their souls outside the realm of things they have to do in their daily lives. A hobby will not only enrich a person's life but also bring more happiness and positivity. We should always bear in mind that some activities we start as a hobby might sometimes turn out to be a part of our professional life.

People have a diverse range of hobbies, mine is Plastic Aircraft Modeling.

If you want to start modeling, the first thing you should learn is that plastic models and toys are two separate concepts. A complete model is so fragile that you cannot play with it and it can only be held very carefully without causing any damage. A complete model is not made to touch but to display for joy and satisfaction of the effort and care put to build it.

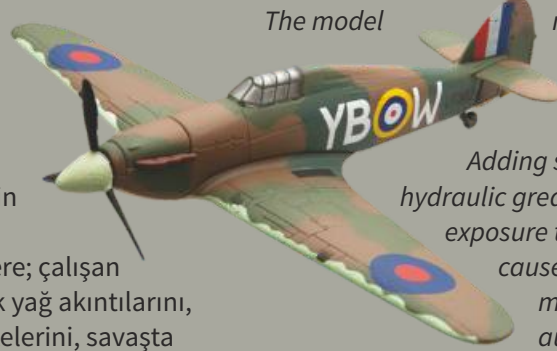
Models are available in a wide range of categories such as cars, trucks, motorcycles, military figurines, tanks and other military vehicles, planes, helicopters, spacecrafts and other science fiction elements. Most of the plane models available today are military planes. Despite the misleading view of some groups, this is not because model makers are also interested in war but because combat aircrafts are more aesthetic, more elaborate and more glamorous than other planes. Besides, model makers enjoy working on models from different countries and different eras; this is their hobby and it should not be interpreted as a misleading idea that it also presents their political views. For example, if a model maker puts a swastika symbol on the tail of a German Airplane used in the World War II, the sole purpose is to build the model based on historical facts. This should never be considered as a sign of idolizing political ideology of Hitler. The basic concern of a good model maker is to make sure a model is as real as possible, in other words as close to the original as possible. This is only possible by showing utmost care when building a model. Failing to remove joint lines, gaps between joined parts, excess glue, fingerprints, wrong stickers and adding off-scale details will make a bad model, as we model makers call it. Naturally, nobody can stop you if you want to go to a shop selling models, buy the model you want and build it in 15 to 20 minutes. Actually, this is how most of us started modeling.

satıcısına gidip istediğiniz bir modeli satın alıp onu 15-20 dakika içinde yapıp bitirmekten alıkoyamaz. Aslında çoğumuz modelciliğe ilk adımını bu şekilde atmıştır. Ancak profesyonel anlamda modelcilik, daha önce de bahsettiğimiz “authenticity” yani gerçeğine mümkün olduğunca benzetme kavramına dayanır ve bir çok modelci buna uygun olarak modellerini yapmaya gayret ederler.

Modelciler, modellerinde “weathering” adı verilen, zaman ve doğanın etkilerinin uçak üzerinde oluşturduğu kirlenmeyi görmekten hoşlanırlar. Yapılan modellere; çalışan motorların yarattığı kirlenmeyi, hidrolik yağ akıntılarını, boyanın güneşten solmasını, çamur lekelerini, savaşta oluşan hasarı, zamanla oluşan pası eklemek, modeli gerçeğine benzer hale getirir. Tüm bunlara özen gösterilerek yapılan bir modelin fotoğrafını gerçeğinden ayırt etmek oldukça güçtür. Özenle yapılmış ve uygun bir ortamda resmi çekilmiş bir modeli izlemek, çoğu zaman en az aslını izlemek kadar hatta bazen çok daha fazla zevk vericidir. Dünyada model üreten pek çok firma vardır. Ayrıca bu firmaların mevcut modellerini gerçeğe daha yakın hale getirmek için pilot koltuğu, kanopi camı ve benzeri aksesuar parçaları üreten firmalar da mevcuttur.

However, building models in a more professional concept is based on authenticity concept I have already mentioned, in other words being identical as the original as much as possible and majority of model makers try to build their models based on this principle.

The model



makers like to see weathering on their models which means the spots on the place caused by the impact of time and nature.

Adding stains caused by running engines, hydraulic grease leaks, paint faded due to exposure to sun, mud stains, and damage caused by war and rust stains to a model will make a model more authentic. It is difficult to tell the

difference of photograph of a model carefully built based on these principles and the original one. Watching a carefully built model that was photographed with a proper background is generally as pleasing as watching the original, or it might be even more pleasing in some cases. There are several firms manufacturing models all around the world. Besides, there are firms manufacturing pilot seats, canopy glasses and such other accessory parts so that the models marketed by these firms can be more authentic. Plastic models are available in a diverse price



Plastik modeller; plastik kalitesi, döküm kalitesi, ölçek ve parça sayısı gibi bazı faktörlere bağlı olarak fiyat farklılıkları gösterirler. İthalat koşulları ve nakliye masrafları da bunu etkiler. Bu nedenle parça sayısı az, küçük ölçekli bir modelin fiyatı daha büyük ölçekli bir modelden fazla olabilir.

Son olarak, hobimle uğraşırken tanıştığım, bilgi ve paylaşım olarak çok yararlandığım, Türkiye'de hobi ve maketçilikle ilgili ticari amaç gütmeyen ve maketçiliğe gönül vermiş insanların oluşturduğu bir gruptan da bahsetmek isterim; www.hobimaket.com. Bu platformda yaptığınız maket ne olursa olsun, mutlaka işinize yarayacak bir faydalı makale ya da resim bulabilirsiniz. Bu bilgiyi de yazımı okuyan ve konuya ilgi duyanlara yardımcı olabileceği düşüncesiyle paylaşmak istedim.

Hobilerinizle yoğrulmuş keyifli zamanlarınızın bolca olduğu bir yaşam dilerim.

range based on certain factors such as quality of plastic, quality of molding, scale and number of pieces. Importation opportunities and transportation costs also have impact on the price. Thus, a small-scale model with lesser number of parts might be more expensive than a bigger-scale model.

Finally, I would like to tell you about a group of people, devoted to modeling and have no commercial benefits from hobbies and modeling in Turkey, that I met when I was working on my hobby and this group helped me a lot in terms of knowledge and posts; www.hobimaket.com. Regardless of the model you are working on, this platform will always have an article or picture that will be useful to you. I wanted to share this information because I think it might be helpful to people who read this article and are interested in this subject.

I hope you will have a life full of moments of pleasure when you work on your hobbies.



Yazan By: Özcan Budak
Düzce İl Kültür ve Turizm Müdürü
Düzce Provincial Director of Culture and Tourism

Düzce'de doğa sporları heyecanı Outdoor Sports Thrill in Düzce Province

Dünyada son yıllarda turizmde yeni trendlerin ortaya çıkması, alternatif turizm türlerine eğilimin başlamasına neden olmuştur. Düzce'nin mevcut turizm imajını şekillendiren temel unsurlar ve tercih ettiği turizm türleri, dünyada ve ülkemizde hızla gelişen bu trendlere alternatifler sunmakta ve bu tercihleri karşılayacak potansiyeldedir. Düzce, tarih, kültür, doğa, deniz, spor, sağlık, gastronomi, gençlik, ekotarım ve alternatif birçok turizm çeşidini sürdürülebilir ekoturizm anlayışı ile bütünleştirmiş ve değerlerine sahip çıkmıştır.

Düzce'nin öne çıkan alternatif spor turizm türleri genel olarak şu başlıklar altında toplanabilir;

► Cumayeri Dokuzdeğirmen Köyü Rafting:

Düzce'nin kuzeybatısında yer alan Cumayeri, şehir merkezine 21 km mesafededir. Doğal güzellikleri ve alternatif doğa sporlarına uygunluğu ile son yıllarda dikkat çeken bir bölgedir. Cumayeri Dokuzdeğirmen köyü yanından geçen Büyük Melen Nehri, raftinge elverişli 13 kilometrelik parkuru ile Türkiye'nin üçüncü büyük rafting sporlarının yapıldığı yerdir. İlçe merkezine 3 km mesafede bulunan Dokuzdeğirmen köyü, içinden geçen Melen Çayı üzerine kurulmuş 9 adet su değirmeninden dolayı bu isimle anılmaktadır. Yılın her

Emergence of new recent tourism trends all around the world has started the focus on alternative tourism options. Essential factors shaping existing tourism options in Düzce and preferred types of tourism offer alternatives to these fast-growing global and national trends and Düzce has the potential to meet these demands. Düzce has integrated history, culture, nature, sea, sport, health, gastronomy, youth, eco-agriculture and several alternative tourism options into its sustainable eco-tourism approach and protects its values.



The primary alternative sports tourism options available in Düzce can be generally summarized under the following topics:

► Rafting in Cumayeri Dokuzdeğirmen Village:

Cumayeri, a district located on the northwest of Düzce, is 21 kilometers away from the city center. Recently, this region

has attracted a great deal of attention with its natural beauties and optimum conditions for alternative outdoor sports. The Büyük Melen River close to the Cumayeri Dokuzdeğirmen Village has a 13-kilometer long rafting track and it is the third largest hub of rafting sports in Turkey. Dokuzdeğirmen Village, located 3-kilometer away from the district center, is named after the 9 watermills on

döneminde profesyonel rafting ve kano yapılmaktadır. Köyde tabi varlıklara kayıtlı 600 yaşında, 20 m. boyunda, 3.6 m çapında ve 11 m çevre genişliğinde asırlık çınar ağacı dikkatinizi çekebilir. Ayrıca Dokuzdeğirmen köyü rafting alanına 5 km mesafede bulunan Harmankaya Şelalesi kendi görkemli görüntüsünün yanında, 700 metrelik orta zorluktaki yürüyüş parkuru ile de bölgenin saklı cenneti konumundadır. Bölge, rafting sonrasında doğa yürüyüşü ve foto safari için ilginizi çekebilir.



► **Yelken ve Kano:** Akçakoca ve Yiğilca ilçeleri, deniz ve göl avantajları ile yelken sporlarına uygun bir potansiyel arz etmektedir. Karadeniz Bölgesi'nin batı ucunda, Orta Anadolu'nun denize açılan en yakın penceresi konumunda olan Akçakoca, İstanbul ve Ankara gibi iki metropolün arasında yeşil ve mavinin kaynaştığı şirin bir tatil beldesidir. Akçakoca, deniz, kum, güneş ekseninde, başta doğa turizmi olmak üzere birçok alternatif turizm olanaklarıyla ayrıcalıklı bir konumdadır. Dalma meraklıları, sörf yapmak isteyen heyecan tutkunları, yelken sporuyla denizin mavi dünyasına açılmak ve olta balıkçılığına meraklı olanlar için alternatifler sunar. Düzce'ye 20 km mesafede bulunan Yiğilca'da, ilçe merkezine girmeden hayranlık uyandıran güzellikteki Hasanlar Barajı sizleri karşılar. Göze sığmayan büyüklükte ve güzellikteki göl, her kıvrımından ve her yüksekliğinden tüm coşku ve güzelliğiyle insanı cezbeder. Alternatif su sporlarının yanı sıra, her yıl geleneksel olarak düzenlenen yelken yarışları, zengin balık kaynakları ile sportif amaçlı olta balıkçılığına müsait kıyıları ile dikkat çeker.

► **Off Road:** Darıyeri Yörükler Yaylası ile Düzce merkeze bağlı Kocayayla'da çeşitli organizasyonlarla düzenlenen off road yarışları, meraklılarına estetiği ve mücadeleyi bir arada sunuyor. Hız ve gösteri amaçlı parkurları ile off road yarışlarına oldukça elverişli olan bu yaylalar, yemyeşil doğası ile de kamp, trekking, foto safari yapmak isteyenleri de cezbediyor.

the Melen Brook which passes through the village. It is suitable for professional rafting and canoeing throughout the year. One of the other features of the village is a century-old plane tree which is a 600-year, 20-meter long plane tree registered as a natural asset with 3.6-meter diameter and 11-meter circular width. Harmankaya Waterfalls, which is located 5-kilometer away from Dokuzdeğirmen Village rafting area, has not only magnificent scenery but also considered as a hidden paradise of the region with a 700-meter long midlevel walking track. Besides rafting, the region is suitable for hiking and photo safari.

► **Sailing and Canoeing:** Akçakoca and Yiğilca districts have the optimum potential for sailing thanks to sea and lake around the districts. Akçakoca, a district located on the west corner of the Black Sea Region and considered as a nearby door functioning as a bridge between the Central Anatolia and sea, is a pleasant holiday village that unites green and blue between two metropolises; Istanbul and Ankara. Besides the seaside, beaches and sunshine, Akçakoca makes a difference with several alternative tourism options, especially outdoor tourism. It offers alternatives for divers, adventurers looking for surfing spots, people hoping to navigate in blue waters with sailboats and hand line fishers. Yiğilca, a district located 20 kilometers away from Düzce, welcomes you with breathtaking Hasanlar Dam right before you come to the district center. This fantastic and enchanting lake dazzles everyone with excitement and beauty pouring down from each curve and each level. Besides alternative watersports, the district is also known for traditional sailboat races organized each year and seashores, rich in fish varieties and optimum for sports intended hand line fishing.



► **Off Road:** Off Road races organized in several organizations in Darıyeri Yörükler Highland and Kocayayla, a town in Düzce, combines aesthetic and challenges for fans of this sport. The tracks used for speeding and shows in these highlands are available for off road races and the evergreen nature in these highlands attracts people who want to camp, go on trekking and photo safari.

Motokros: Kaynaşlı ilçesinin yaylaları, gölleri, ormanları ve coğrafi konumu ile ülkemizin doğa ve motor sporları merkezi olma yolunda hızla ilerliyor. Bu amaçla Kaynaşlı'da 150 dönümlük bir arazi üzerine Motokros, Enduro, ATV, Off Road ve Dağ Bisikleti yarışlarının yapılacağı bir Motor Sporları Merkezi, Ekstrem Enduro Şampiyonası ile birlikte ülkemiz ve tüm dünyadaki sporculara hizmet vermeye başlamıştır. İlki 21-25 Eylül 2016 tarihinde

gerçekleştirilen Yakın Karadeniz Düzce Baja Rallisi ulusal ve uluslararası platformda büyük ilgi görmüştür. Toplamda 450 km'lik parkurda düzenlenen ralli yarışları, Düzce ilinin kültür ve turizm potansiyellerinin tanıtılması amacıyla bütün ilçeleri kapsayacak bir organizasyonla gerçekleştirilmiştir.

Sualtı Dalış Sporları:

Akçakoca'da, dalış sporunu geliştirmek için 2009 yılında Akçakoca sahiline getirilen C-47 tipi nakliye uçağı, Kalkın köyü sahiline yaklaşık 1.8 deniz mili açıkta 29 m derinlikte denize batırılmış durumda, dalış meraklılarını beklemektedir. Sportif ya da turizm amaçlı, sualtı dalış faaliyetlerini gerçekleştirmek için oldukça elverişli olan Akçakoca'da, sualtı tutkusu olanlar rahatlıkla dalma imkanı bulabilirler.

Olta Balıkçılığı: Düzce'nin su kaynakları açısından zengin olması nedeniyle, pek çok bölgede olta balıkçılığına uygun göl ve akarsular bulunmaktadır. Bunlar; Hasanlar Baraj Gölü, Topuk Yaylası Göleti, Efteni Gölü, Kuru Göl, Yayakbaşı ve Muncurlu göletleri, Melen Nehri ve ilimizin Karadeniz'e kıyısı olan Akçakoca'da yapılmaktadır.

Bisiklet Sporları: Düzce'nin coğrafi yapısı bisiklet kullanımı için oldukça uygundur. Niteliğini özgürce belirleyebileceğiniz rotaları ve yemyeşil doğası ile birçok alternatifler sunmaktadır. Bütün dünyada hızla yayılan yeşil turizm anlayışına paralel olarak bisiklet kullanımında farkındalığı arttırmak ve ilin tanıtılması amacıyla ulusal ve uluslararası çeşitli organizasyonlar gerçekleştirilmektedir.

Motocross: Thanks to its highlands, lakes, forests and geographical location, Kaynaşlı District is on the fast-track of becoming one of outdoor and motor sports center in our country. Kaynaşlı District built a Motorsports Center on a 150-decare land for Motocross, Enduro, ATV, Off Road and Mountain Biking races and it serves both national and international sportsmen at Extreme Enduro Championship. The first Near Black Sea Düzce Baja Rally organized on

September 21-25, 2016 received great deal of attention in the national and international platforms. The rally races organized on a total race track of 450-kilometer covered all districts for promoting cultural and touristic potentials of Düzce province.

Scuba Diving: C-47 model transport aircraft was brought to Akçakoca seaside and scuttled at 29-meter

deep waters approximately 1.8 knot away from Kalkın Village coast in 2009 for improving diving sports opportunities in Akçakoca and it is at the service of diving lovers. Besides being very sufficient for sportive and touristic scuba diving activities, Akçakoca offers diving spots for anyone who loves the underwater world.

Hand line fishing: Since Düzce is rich in water resources, there are lakes and rivers suitable for hand line fishing in several locations of the province. Hasanlar Dam Lake, Topuk Highland Lake, Efteni Lake, Kuru Lake, Yayakbaşı and Muncurlu Lakes, Melen River and Akçakoca located on the Black Sea

coast of our province are examples of these fishing spots.

Biking: Geographical formations in Düzce are very convenient for biking. It offers a diverse range of alternatives with routes you can freely determine and evergreen nature. National and international events are organized for creating awareness related to biking and promoting the province in parallel to the green tourism wide spreading all around the world.



► **Havacılık Sporları:** Düzce'nin Gölyaka ilçesinde bulunan hava parkı, bulunduğu konum ve yapısı itibarıyla büyük önem taşımaktadır. Hava parkının Ankara, İstanbul, Bursa ve Eskişehir gibi şehirlere yakın olması, kişilerin ulaşılabilirliği ve hava araçları ile yapacakları seyrüsefer açısından kolaylık sağlayacaktır. Hava parkı, doğal yapısı itibarıyla yamaç paraşütü ve yelken kanat uçuşları için elverişlidir. Hava parkında yamaç paraşütü için iki adet kalkış alanı bulunmaktadır. Bunların yükseklikleri 740 ve 840 metredir. Ayrıca ultralight, gyrocopter, microlight ve diğer hava araçları için 550 metrelik bir pist bulunmaktadır.

► **Dağ ve Doğa Yürüyüşü:** Düzce ili sınırları içinde barındırdığı doğal güzellikleri ile, hem dinginlik arayanlara, hem de macera meraklılarına farklı olanaklar sunmaktadır. Yaz sıcaklarında kumsallarda güneşlenmek, yükseldikçe rengi ve dokusu değişen ormanlarda yürüyüş yapmak, yaylalarda değişik etnik ve kültürel kimlikleri tanımak, şelalelerin büyüğü güzelliğini seyretmek, ilimizde yaşayacağınız serüvenler arasındadır. İl genelinde 23 yürüyüş parkuru olup toplam parkur uzunluğu 330 km'dir.

► **Kamp ve Karavan:** Düzce bölgesi yapısal özellikleri sebebiyle kamp ve karavan turizmine yönelik uygun alanlar sunmaktadır. Akçakoca ilçesi, ülkemizdeki ilk karavan turizmi hareketinin görüldüğü alanlardan biridir. İl sınırları içindeki dağlar, yaylalar, deniz ve akarsu kıyıları özellikle kamp ve karavan turizmine çok uygundur.

► **Kuş Gözlemciliği:** Efteni Gölü ve çevresi sahip olduğu zengin bitki örtüsü ve su kaynakları ile göçmen kuşların göç yolu üzerinde bulunan önemli ve ender merkezlerden biridir. 1992 yılında Orman Bakanlığı Milli Parklar Av-Yaban Hayatı Koruma Genel Müdürlüğü tarafından, av ve yaban hayvanlarının muhafazası, göçmen türlerinin göç yollarının güvence altına alınması, yaşama ortamlarının korunması, geliştirilmesi, iyileştirici tedbirlerin alınması, barınma, beslenme ve uygun yaşama koşullarının sağlanması amacı ile koruma statüsüne alınmış ve avlanma yasaklanmıştır.

Kısacası Düzce, sizlere doğa sporları yönünden çok farklı alternatifleri bir arada sunmaktadır.

► **Air Sports:** Airpark located in Düzce, Gölyaka district has outstanding location and structure. Since the airpark is close to cities such as Ankara, Istanbul, Bursa and Eskişehir, it offers easy access and facilitates aircraft navigation. The airpark's natural features are also optimum for paragliding and hang-gliding. There are two take-off areas on the airpark for paragliding. Their elevations are 740 meters and 840 meters. Besides, there is a 550-meter long track for ultralight, gyrocopter, microlight and other aircrafts.

► **Mountain Hiking and Hiking:** Düzce, graced with natural beauties in the boundaries of province, offers different opportunities for people in pursuit of serenity or adventure. Our province offers exciting adventures such as sunbathing on the beaches in summer, hiking in the forests with colors and patterns changing with elevation, getting to know different ethical and cultural identities in the highlands and gazing on breathtaking beauty of waterfalls. The province has total 23 hiking tracks with a total length of 330 kilometers.



► **Camping and Caravan:** Düzce region has several spots optimum for camping and caravan tourism due to its geographical structure. Akçakoca district is one of the first caravan tourism spots in our country. Mountains, highlands, seaside and river banks in

the province are optimum for camping and caravan tourism.

► **Bird Watching:** Thanks to rich flora and water resources around Efteni Lake and its surroundings, these areas are among the most important and rarest locations on the migration routes of migratory birds. In 1992, the General Directorate of National Parks, Hunting – Wildlife Protection attached to the Ministry of Forestry granted a protected status to this area for protection of game and wild animals, protection of migration routes of migratory birds, preservation and improvement of natural habitats, taking rehabilitative actions and assuring habitats, animal nutrition and optimum living conditions and thus hunting is prohibited in these locations.

In short, Düzce offers a number of different alternatives when it comes to outdoor sports.

Günümüzde hala yaşayan dinozorlar olduğunu biliyor musunuz?

Khan Academy Türkçe ile her şeyi öğrenebilirsin!
Herkes, her yerde, dünya standartlarında, ücretsiz eğitim!

