



**inform'dan** EYLÜL - EKİM 2012

inform Personelini Bilgilendirme Amaçlı Hazırlanmıştır.

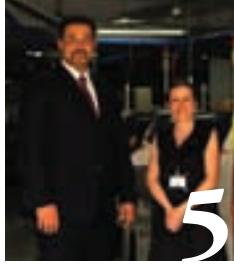
YIL: 10 SAYI: 81

**İNFORM  
5. FOTOĞRAF  
YARIŞMASI**

**MUTLULUĞUN  
RESMİ**

**Son Başvuru:  
26.11.2012**

# içindekiler



**2** Editörden

**3** İform'dan Kısa Haberler

**5** 3eElectrotech Dergisi yetkilileriyle keyifli bir söyleşi...

**9** KKTC Temiz Su Projesi' nin Kesintisiz Enerjisi, İform A.Ş. Güvencesiyle sağlanacak...

**11** İform'dan Yeni Ürün

**13** Doğal Kaynaklarımızı Verimli Kullanmalıyız...

**15** Elsan Elektrik' in Kalite ve Bilgi İşlem Müdürü Emin Alparslan, İform'u anlattı...

**17** Konya Bölgemizden Kadir Tekin, su altı sporlarıyla nasıl tanıştığını aktarıyor...

**19** İform A.Ş.'nin Destekleriyle, Osmanlıda Bir Rönesans Adamı "Matrakçı Nasuh"...

**21** Ekranların yakışıklı sunucusu Vatan Şaşmaz, İform'dan okuyucularına kendini anlattı...

**23** İform'dan Gezi Köşesi

**24** İform'dan Kültür & Sanat

**25** Bilgilendirme

## İmtiyaz Sahibi



## Editör -Yazı İşleri

Funda TAŞDEMİR  
informdan@inform.com.tr

## Katkıda Bulunanlar

Emin Alparslan, Kadir Tekin, Kağan Kıyıcı, Kubilay Han Çetiner, Levent Altuneli, Murat Efe, Rahmi Özçevik, Soner Tuna, Osman Demirbağ, Vatan Şaşmaz

## Grafik Tasarım

Derya BOZKURT  
derya@italikajans.com.tr

## Yayın Türü

Bülten

## Yayın Süresi

2 Ayda Bir Yayınlanır.

## Basım Yeri

Pirintaş Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Dudullu Organize Sanayi Bölgesi  
2. Cadde No:5 34776 Ümraniye - İstanbul  
Tel: 0216 645 63 63

## İletişim

Emek Mah. Ordu Caddesi No:52  
Sancaktepe Sarıgazi - İstanbul  
Tel: 0216 622 58 00 (Pbx)  
informdan@inform.com.tr  
www.inform.com.tr



## İnform 5. Fotoğraf Yarışması İçin Geri Sayım Başladı...

Bu sene yarışma konumuz, geçmiş aylarda da belirtmiş olduğumuz gibi "Mutluluğun Resmi".

Her sene olduğu gibi, bu sene de sizlerden güzel kareler gelecek biliyoruz. Konuya özellikle bir kısıtlama getirmek istemedik. Sizlere göre mutluluğu ifade eden her kareyi bizlerle paylaşabilirsiniz...

Çeşitli sürprizlerin sizleri bekleyeceği İnform 5. Fotoğraf Yarışması Ödül Töreni'nde, katılımcı olarak yer almak için, **26 Kasım 2012** tarihine kadar **informdan@inform.com.tr** adresine fotoğraflarınızı göndermeniz yeterli olacaktır.

Tüm katılımcılarımıza şimdiden başarılar ve bol şanslar diliyoruz.

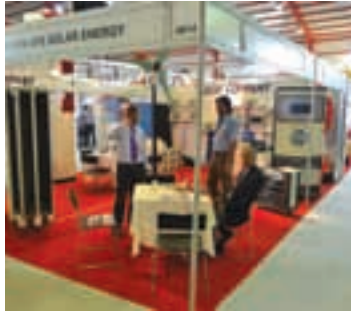
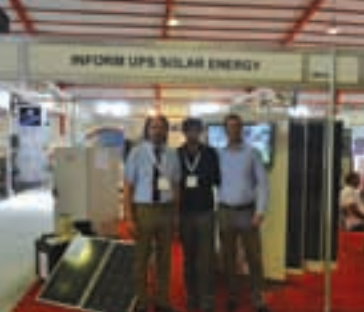
*Mutluluk hep yanınızda olsun...*

**İnform'dan Yazı İşleri**



## Gaziantep Bölge Yetkililerimiz Irak Enerji Fuarı'na katıldı.

Eylül ayında, Irak Erbil' de düzenlenen Irak Enerji Fuarı 2012' ye, Gaziantep Bölge yetkililerimiz katıldı. İnform' u temsilen, Proje Satış Grubumuzdan Levent Altuneli arkadaşımız da fuar ziyaretçileriyle görüşmeler gerçekleştirdi.



## Kayseri' de Buluşma

İnform Bölge Toplantısı, tüm bölge müdürlerimizin katılımıyla, 14 Eylül tarihinde Kayseri' de düzenlendi.

Bölge yetkililerimizle, geçmiş ve gelecek dönemdeki çalışmalarımız üzerine görüşüldü.





## Trakya ve Bursa Bölgelerimize Ziyaret

Müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek amacıyla, yeniden yapılanma sürecine giren İform Teknik Servis Grubu, Servis Satış Md. Yrd. Cemal Firuz, Müşteri Hiz. Mrk. Md. Yrd. Ayhan Ürek ve Servis Satış Şefi Handan Altınbaş' ın katılımı ile Trakya Bayimiz Kandel Elektronik ve Bursa Bayimiz İform Özdisan ziyaret edildi. Ziyaret sırasında gelecek dönemle ilgili yeni servis planı ve hedefler üzerinde görüşmeler yapılarak, fikir alışverişinde bulunuldu.



## Bölge Yetkililerimize Eğitim...

12-14 Eylül tarihleri arasında firmamızda bir araya gelen yurtiçi teknik servis bölge yetkililerimize, Müşteri Hizmetleri Müdür Yardımcımız Noyan Gürsoy tarafından, "Green Trier", "Everest Trier" ürünlerimiz ve SNMP konularında eğitim verildi.



## SG Music Productions Stüdyolarındayız...

İform tanıtım filmimizin seslendirmeleri, Sertaç Güler' in ev sahipliğinde, SG Music Productions stüdyolarında gerçekleştirildi. Destekleri için Osman Demirbağ'a, Sertaç Güler'e ve Emrah Deniz'e teşekkürlerimizi sunuyoruz.

# İnform Genel Müdürü Levent Ilgın: “2013’e yine, yeni ürünlerle gireceğiz”

Sektörün önemli yayınlarından 3eElectrotech Dergisi'nin Genel Yayın Yönetmeni Sn. İpek Portakal'ın, Genel Müdürümüz Sn. Levent Ilgın ile gerçekleştirdiği söyleşiyi sizlerle paylaşıyoruz. Gerçekleştirilen söyleşi, derginin Eylül'2012 sayısında yayımlandı...

Röportaj: İpek Portakal

**İnform'un 2010 yılında Legrand'ın bünyesine geçmesinin ardından yapılan törende, bölgesel oyuncu kimliğinden sıyrılarak Inform markasıyla dünyanın en büyük 5 UPS firmasından biri olmayı hedeflediğinizi belirtmiştiniz. Geçtiğimiz bu süre zarfında Inform'un yaşadığı değişimi özetler misiniz?**

Bu süre zarfında ilk olarak iç yapılanmaya gittik. Çünkü yerli oyuncu olmakla uluslararası oyuncu olmak arasında ciddi farklar var. Son bir yılın önemli bir bölümünü yeniden yapılanmayla geçirdik. Metot Bölümü'nü kurduk. Kalite Bölümü'nü yeniden organize ettik. Ar-Ge Bölümü'ne ciddi yatırım yaptık. Bunun yanı sıra Pazarlama Bölümü'nü kurduk. Daha iyi ürün analizleri ve pazarın beklentilerini anlayabilmek için Satış Bölümü'nü Pazarlama'dan ayırdık. İş Geliştirme Bölümü kurduk ki neye ihtiyacımız var, nereye gitmemiz gerekiyor, hangi sektörler üstünde çalışmaları gerekiyor bilelim. Bunun yanı sıra eleman kalitesi çok önemli. Orada iki yol izledik. İçimizdeki değerli genç arkadaşları belli yerlere ge-

tirdik ve eğitimler aldırarak. Onların yönetim becerilerini, işe bakış açılarını vs. daha geliştirebilmek için dışarıdan danışman firmalarla anlaştık. Öte yandan çalışan kalitesini yükseltmek için yine dışarıdan destek alarak İngilizce dersleri başlattık.

Bizim gibi firmalarda dünya standardında teknoloji üretmeniz gerekiyor. Dünya standardında bir kaliteye sahip olmanız ve bunu çok iyi desteklemeniz lazım. Yakın zamanda da eskiden Teknik Servis Bölümü diye adlandırdığımız yapılanmayı değiştirdik. Yeni bir yazılımla anında müşteriye hizmet verecek şekilde... Onu da müşteri hizmetleri merkezi olarak tekrar yapılandırdık. Bugün itibarıyla 7/24, 365 gün her an destek verecek durumdayız. Çünkü bulunduğumuz sektör kritik bir sektör. Herhangi bir yerde UPS ya da güç elektroniğine ait bir ekipmanı aldığımız zaman orada bir sorun çıkarsa müşterinin beklemeye tahammülü yok. Neticede bir yıl zarfında nereye geldiniz dersiniz 14. sıralardan 9. sıralara çıktığımızı söyleyebiliriz. Frost&Sullivan'ın KGK üstüne ya-

yınladığı bölgeler bazındaki global raporlamalardan bu bilgiyi aldık. Dokuzunculuk yeterli değil tabii. Çünkü 1 sene önce bu göreve geldiğimde ilk 5 hedefi koymuştum. Emin adımlarla o hedefe gidiyoruz. Benim tahminim 2 sene sonunda bu hedefe ulaşacağımız yönünde. Uluslararası oyuncu olmanın şartı iyi bir ekibe sahip olmaktır. Belli kilit pozisyonlara dışarıdan tecrübeli değerli arkadaşları transfer ettik. Kadrolarımızı güçlendirdik, güçlendirmeye de devam edeceğiz.

## **Hele ürününüz UPS'se..**

Kesinlikle. Zaten ürünün teknik ömrü 4 sene. 4 seneden sonra artık teknolojiye geri kalmış oluyorsunuz. O yüzden de teknoloji tarafı da son kullanıcı tarafı da çok önemli. Bugüne kadar trend; "Yabancılar ne yapmış? Biz de onu takip edelim"di. Sonra Inform bu trendden sıyrıldı, "Biz daha iyisini nasıl yaparız?" dedi. Şimdi aslında bir aşama daha ileri gitmek düşüncesindeyiz ve bunu uygulamaya çalışıyoruz. Onlar bizi takip etsin ama biz aslında kullanıcı-



cının ihtiyaçlarını şekillendirelim. Ciddi bir marketing bütçesi ayırdık. İleride her ay düzenli seminerlerimiz olacak. Seminerlerimizde hem bayii, kurumsal müşteri, hem son kullanıcı mümkün olduğunca herkesi bilinçlendirmeye çalışıyoruz. Bir şekilde insanların gerçekten konunun uzmanları tarafından yönlendirilmesi gerekiyor. Aksi takdirde pazarda çok fazla bilgi kirliliği oluyor. Biraz da insanların vizyonunu geliştirmeye çalışıyoruz.

**Geçtiğimiz aylarda "Everest Triera" ve "Green Triera" isimli ürünlerinizin lansmanını yaptınız. Yeşil ürünler bunlar. Triera serisini bize kısaca tanıttıktan sonra yeni ürünlerinizle nasıl fark yaratmaya çalıştığınızı anlatır mısınız?**

Enerji kaynaklarımızın tükeniyor olması en büyük sorun. Bizim her şeyden önce sosyal sorumluluk olarak enerji verimliliğine katkıda bulunmamız gerekiyor. O yüzden de Everest ve Green Triera serisi ürünlerle pazara çıktık. Herkes, her türlü aldığı üründen en yüksek performansı elde etmek istiyor. Monofaze'de %95 verim mümkün değil bulamazsınız. Biz burada bir ilki gerçekleştirdik ve çok yüksek verimli ürünleri müşterimizle buluşturduk.

“ Seminerlerimizde, hem bayii, kurumsal müşteri, hem son kullanıcı mümkün olduğunca herkesi bilinçlendirmeye çalışıyoruz. Bir şekilde insanların gerçekten konunun uzmanları tarafından yönlendirilmesi gerekiyor. ”

Ürünlerimizde her şeyden önce enerji verimliliğine, Türkiye'nin ihtiyaçlarına ve son kullanıcının cebinden çıkacak paraya hassasiyet gösterdik.

**İnform Ar-Ge'ye çok önem veriyor. "Ar-Ge Merkezi" belgesi alan 87 firmadan birisiniz. Ar-Ge merkeziniz hakkında neler söyleyeceksiniz?**

Ar-Ge'de de bir yapılanmaya gittik. Ekibimizi geliştirdik. Burada aslında en büyük yardımcımız Legrand Grup oldu. Legrand Grup kendi bünyesinde bir UPS bölümü kurdu ve uluslararası firmalardan çok değerli eksperler transfer etti. İnform'un dünyada İnform markasıyla ilk 5; Türkiye pazarında da açık ara pazar liderliğini sürdürmenin yanı sıra Legrand'a da tedarikçi olmak gibi bir amacı

var. Bilhassa online ürünlerde. Yani Legrand da bizim bir müşterimiz. Biz de Legrand'ın online ürünlerde hem üretim merkezi hem Ar-Ge merkezi olmaya hak kazandık. Bir yıl boyunca ciddi mücadeleler verdik. Rakiplerimiz İtalya, Brezilya ve Hindistan'dı. Hepsini geride bırakarak bu ürünlerde biz merkezi hale geldik. Merkezi haline gelmenin bize şu faydası oldu: Legrand'ın transfer ettiği bu değerli insanlar 12 ayın 6 ayını İnform'da geçirmeye başladılar. En büyük faydayı Ar-Ge ve üretim tarafında verdiler. Projelerimiz çok daha hızlı ilerlemeye başladı. Ürün teknolojilerimiz çok daha yukarı çıkmaya başladı. Üretim ve kalite tarafında da durum aynı. Süreçlerin hepsini baştan aşağı değiştirdik ve baştan aşağı gözden geçirdik. Bu sayede artık daha rekabetçi ürünleri daha

yüksek kaliteyle daha çabuk müşteriyle buluşturma şansına sahip olduk.

**Inform, Bilişim 500'de kendi kategorisinde Kesintisiz Güç Kaynakları gelirlerine göre birinci oldu ve diğer birçok kategoride geçmiş senelere göre çitayı yükseltti. Bize bu konuyla ilgili bilgi verir misiniz?**

Her şeyden önce biz geleneği bozmadık. Her zaman KGK alanında birinci oluyorduk. Bu sene spektrumu biraz daha geliştirdiler sırf KGK değil biraz daha geniş bir kategori aldılar. En güzeli bulunduğumuz kategoride aradaki farkı açarak birinciliğimizi pekiştirdik. Farklı üretici kimliğimizle de birçok Türkiye merkezi donanım üreticileri kategorisinde ilk üçe girdik. Bu bize doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

**Inform'un gerek şehir içinde gerekse şehir dışında düzenlediği geniş bir seminer programı var. Önümüzdeki dönem seminer/etkinlik takviminiz netleşti mi?**

2013 seminer takvimi netleşecek. Bu sene bizim 17 tane bölgemiz vardı. 17 bölgenin en az 12'sinde seminer ve eğitim verdik. Yurt dışında da Azerbaycan, Yunanistan gibi ülkelere gittik. Bu seminerlerde amaç; son kullanıcının ihtiyaçlarını şekillendirmek ve bilinçlendirmek.

**Kesintisiz Güç Kaynakları'nızın yanı sıra güneş ve rüzgarla ilgili çözümleri de Inform çatısı altında barındırıyorsunuz. Bu konudaki çalışmalarınızı anlatır mısınız?**

Bizim bu konuda çok değerli uygulamalarımız oldu; komple çözümler sunduk. Hem güneş tarafında; anahtar teslim solar uygulamalarımız oldu, hem rüzgar tarafında hem de aslında yeni yeni yeşeren hibrid uygulamalarda. Hibrid uygulamalar hem güneş hem rüzgarın bileşimi uygulamalar oluyor. Bu uygulamalarda Solarkent, Türkiye'deki ilk uygulamalardan biridir. Onun dışında Devlet Hava Meydanları'yla, Türk Telekom'la, Turkcell'le güzel projelerimiz oldu. Yeni ürünlerimizle son kullanıcıları hedefliyoruz.



“ Yurt dışında daha çok ticari ve servis organizasyonlarına gideceğiz. İran, Yunanistan, Rusya ve Almanya network'ünü daha da genişletme düşüncemiz var. Türkiye'deki yapılanmamız gibi 17 bölgede yurt dışında bu tip organik yapılanmalara gitmek gibi bir planımız var. ”

**Yıldan yıla ihracat yaptığınız ülke sayısı artıyor. 85 civarında ülkeye ihracat yapan bir firmasınız. Yeni ülkeler var mı gündeminizde? Yurt dışında bir tesis kurma planınız var mı?**

Yurt dışında tesis düşünmüyoruz. Legrand Grup'un parçası olarak 70 ülkede zaten tesisimiz var. Yani en başta size aktardığım gibi Türkiye dahil İtalya, Brezilya ve Hindistan olmak üzere 4 ülkede zaten UPS fabrikalarımız var. Şimdi de Çin üzerinde belirli çalışmalar var. Böyle bir yapılanmaya gitmektense onların yapılanmalarını kullanmak bizim için daha hızlı netice veriyor. Ama şunu rahatlıkla söyleyebilirim; yurt dışında daha çok ticari ve servis organizasyonlarına gideceğiz. İran, Yunanistan, Rusya ve Almanya network'ünü daha da genişletme düşüncemiz var. Türkiye'deki yapılanmamız gibi 17 bölgede yurt dışında bu tip organik yapılanmalara gitmek gibi bir planımız var.

**Kesintisiz Güç Kaynağı satın alırken dikkat edilmesi gereken kriterler nelerdir? KGK seçiminde belirleyici faktör ne olmalı?**

Öncelikle müşteriler muhatap oldukları firmayı iyi anlasınlar ve tanınsınlar. Bir tarafta gerçekten bu işe gönül verip, yatırım yapıp, bunun için büyük paralar harcayıp emeğini koyan firmalar ve diğer tarafta da gününbirlik, bir yerlerden ürün bulup yarın ne olacağını bilmediğiniz merdiven altı firmalar var. İkincisi teknik hizmet. Çünkü bu yaşayan bir ürün, servis çok önemli; yani 7/24 hizmet almaları lazım ve karşılarında onları gerçekten dinleyecek, anlayacak, muhataplarının olması lazım. Benim tavsiyem firmalardan referanslarını istemeleri. Referansınız sizden mutluya iyisinizdir. Bu noktadan sonra ürüne geçmelerini ve verimlilik üstüne odaklanmalarını tavsiye ediyorum. Sertifikalara baksınlar, gerekirse testlerini yapsınlar Biz ürünümüzün arkasındayız. Öte yandan akım harmonikleri de çok önemli. İlave olarak teknoloji geliyor. Artık müşterimiz ürünü aldıktan sonra hiçbir şeyle ilgilenmeyecek. Yeni geliştirdiğimiz bir yazılım sayesinde biz merkezden operatörlerle 7/24 cihazları takip edeceğiz ve herhangi bir şey oldu-

ğu zaman onların haberi olmadan gelip müdahalesini yapacağız. Eylül ayının başında biz bunu aktive ediyoruz. Geçmiş teknoloji ürünler kullanıcılara para kaybettirir. Belki başta para kazandıklarını düşünlürler ama elektrik faturalarıyla, serviste yaşayacaklarıyla veya servis olmamasından kaynaklı verim kaybı, ürün kaybı, buna benzer kayıplarla sorunlar yaşayabilirler. Bizi diğer yerli üreticilerinden ayıran en büyük özellik bu. Alıp diğer tarafta sorun yaşamaktansa İnform' la sorun yaşamamayı tercih ediyorlar.

### KGK'lar hızlı gelişen ürünler. Biraz değindiniz ama bu ürünlerdeki son gelişmeler neler?

Hep aynı şeyi tekrar ediyorum ama UPS'lerde enerji verimliliği çok önemli. Araştırma ve geliştirme tarafı da enerji verimliliği ve mümkün olduğunca kayıpların azaltılması üstünde çok duruyor. Buna ilave olarak akü teknolojilerinde de çeşitli gelişmeler var. Daha ufak alan harcayıp daha uzun ömürlü, daha uzun besleme süreli sağlayan teknolojiler yavaş yavaş ortaya çıkmaya başladı. Biz de bunu yakından takip ediyoruz ve uygulamalarımızda yeri geldiği zaman kullanıyoruz. Diğer tarafta yine UPS'in veya akünün bir rakibi ama belli bir gelecekte de maliyetleri belli bir yere oturduktan sonra önemli bir çözüm olacak uçan tekerler, flywheel'ler var. Bunlar tamamen mekanik enerji depolayan cihazlar; akünün yerine kullanılabilir ve çevreye tamamen dost teknolojiler. Bu konuda da çalışmalarımız bulunuyor. UPS'de hep daha ileriye düşünüyoruz. Müşteri satın aldıktan sonra UPS'i unutacak. Artık onun sorumluluğu bizde olacak. Cihazı verdikten sonra bakımını, tamirini, vs. aklınıza ne geliyorsa biz burada merkezden online olarak takip edeceğiz ve onlara aylık olarak da raporlayacağız.

### KGK konusunda Türkiye pazarını nasıl görüyorsunuz? Türk pazarı yurtdışı pazarları ile rekabet edebilir düzeyde mi?

Bu pazarda 60'ın üstünde oyuncu var ama üretici olarak baktığınızda bu sayı 4-5'ten fazla değildir. Bir-



çok firma üretici kimliğiyle gözükmele beraber aslında gerçekte üretici değildir. Ben rekabeti ikiye ayırıyorum; biri fiyat rekabeti, diğeri de ürün ve çözüm rekabeti. Fiyat rekabeti konusunda yerli üreticiler evet, avantajlı. Ama bu avantajın aslında çözüm ve ürünün rekabetteki eksiklikten kaynaklandığını söyleyebilirim. Yani Türkiye'deki ürünleri sınıflandırırsanız ne yazık ki ikinci sınıfta kalıyor; birinci sınıfa çıkan ürün sayısı neredeyse yok gibi bir şey. O yüzden de zaten Bilişim 500 anketine baktığınız zaman İnform'la ikinci firma arasında devasa bir fark var. Biz ikinci firmanın 4 katı büyüklükteyiz. Türk firmalar daha çok fiyat odaklı çalışıyorlar. Maliyeti sürekli düşük tutup fiyat rekabetine giriyorlar, o yüzden de çok yerden ne yazık ki ödün veriyorlar. Bu kalite olabiliyor, teknoloji olabiliyor vs. Ama global olarak bakarsanız Türkiye pazarı 150 milyon dolar civarında büyük bir pazar. Türk ekonomisinin olumlu gitmesi pazarı yabancılar için çok cazip kılıyor. Birçok yabancı firma burada ofis açtı. Diğer taraftan yabancı yatırımcılar için Türk firmalar cazip. Çünkü, Avrupa ile mukayese ettiğinizde üretim maliyetleri çok daha düşük. İkincisi de Türkiye'de bir üretici aldıkları zaman Türk pazarı gibi büyük bir pazara da girmiş olmaları. Bu iki sebepten dolayı her ne kadar Türk ürünleri belli gruplarla rekabet edemeyecek seviyede de olsa yine de yabancılar için çok cazip.

### 2011 yılı ve 2012'nin ilk yarısı firmanız için nasıl geçti; İnform hangi büyük projelerde rol aldı?

### 2013 yılı hedeflerinizden / projelerinizden ve yeni ürünlerinizden bahsedebilir misiniz?

2011 yılı Bilişim 500'e göre başarılı geçmiş olsa da baktığımızda bu yılın büyük bölümünü yeniden yapılanmayla geçirdik. 2012 yılının ilk 7 ayında globalde ciromuzu %25 Türkiye'de de %35 artırdık. Türkiye'de açık ara pazar lideri olan bir firmanın cirosunu bu kadar fazla artırması, bu kadar fazla pazar payı alması, çok normal bir şey değil. Diğer taraftan Avrupa ekonomik krizde, Çin'in büyüme hızı küçülmeye başladı, Asya'da korkular var. Hükümet de yarın olabilecek sorunlara karşı akıllı bir şekilde yatırımları kısımaya başladı. O yüzden yatırımlar azaldı. Yatırım azalınca aslında 2012 yılının pazar büyüklüğüyle 2011 yılını mukayese ettiğinizde birbirine yatay bir büyüme görmüyorsunuz. Hatta bu şekilde gelişmeler devam ederse son 5 ayda biraz daha geçen seneye göre hacim olarak daha düşük bir pazarla karşılaşabiliriz. İnform burada nasıl bu kadar büyük bir başarı elde etti? Bu bir takım çalışması. Ben insanımı çok seviyorum; insanımız aslında çok zeki, çok akıllı. Çalışana hak ettiği değeri hep veriyor. Biz hep iddialı olduk. 2013'e yine, yeni ürünlerle gireceğiz. Yeni, farklı pazarlama ve satış stratejileriyle geleceğiz. İnsanları biraz şaşırtacağız.

Ekonomik açıdan zor bir yıl olacak ama ben İnform'a, kadrolarımıza, ekibimize güveniyorum. Biz 2012 yılında ortaya koyduğumuz başarının daha iyisini 2013 yılında da ortaya koyacağız.



## KKTC TEMİZ SU PROJESİ'NİN KESİNTİSİZ ENERJİSİ İNFORM ELEKTRONİK DİNAMİK SİSTEMLER DEPARTMANI DESTEĞİYLE SAĞLANIYOR...

**K**KKTC'nin uzun vadeli içme, kullanma ve sulama suyu ihtiyacının karşılanması amacıyla "Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ne Akdeniz içerisinde döşenecek "Askıdaki Boru Hattı" ile "Su İletimi Projesi" çerçevesinde, 2000 kVA UBTD Konteynerli model ve 625 kVA UBTD Konteynerli Model Dinamik Kesintisiz Güç Kaynağı satışı ile kesintisiz enerji sağlanacaktır.

Dünya'da ilk defa bu uzunlukta uygulanacak deniz geçişi boru hattı ile Anamur-Dragon Çayı üzerinde tesis edilecek Alaköprü Barajı'ndan alınacak su, 80 km uzunluğunda ve deniz içerisine 250 m derinlikte döşenecek askıdaki boru hattı vasıtasıyla Girne yakınlarında yapılacak Geçitköy Barajı'na aktarılacaktır.

Yıllardır su sıkıntısı çeken KKTC'nin su ihtiyacını karşılamak amacıyla birçok proje geliştirilmiştir. Ancak, bu sorunun uzun vadede çözülmesi için Türkiye'den KKTC'ye su aktarılması zarureti ortaya çıktı. 2010 yılı itibarıyla içme ve kullanma suyu ihtiyacı 36 milyon m<sup>3</sup>/yıl olan KKTC'nin, 2035 yılında ihtiyacı 54 milyon m<sup>3</sup>/yıl olacaktır.



Inform Elektronik Dinamik Sistemler Departmanı destekleriyle, böylesine prestijli bir projeyi daha referanslarımızın arasına katmış olmaktan duyduğumuz memnuniyeti belirterek, projede emeği geçen arkadaşlarımızı tebrik ederiz.

Bilişim 500'de  
**inform,**  
Sektör Birinciliğini,  
İlave Kategorilerde ki  
Başarılarıyla  
Pekiştirdi...





## “Yenilenebilir Enerji Sistemleri”

### DURATION PRO



#### ÖZELLİKLER

DURATION 1500 PRO: INVERTER, AKU ŞARJ REDRESÖRÜ, MPPT SOLAR CHARGER özelliklerine sahip hybrid yapıda bir solar sistem setidir.

DURATION 1500 - son kullanıcılara yönelik tasarlanmış bir üründür. Ev kullanıcıları herhangi bir teknisyen ihtiyacı olmadan ürünü ambalajından çıkararak basit bir bağlantı ile kullanmaya başlayabilir. Sistem güneş paneli ile akülerini şarj eder ve yedeklenmiş enerji istenilen saatlerde kullanılabilir. İdeal şartlarda 6 saat güneşlenmede 1440 W lık enerjiyi üretebilir ve akülerinde depolayabilir. İki gün şarj edilmesi durumunda 2400 W enerji akülerde depolanmış olacaktır.

#### DURATION 1500 - SİSTEM İÇERİĞİ

4 adet 60 W 12V Güneş Paneli ( Katlanabilir, taşınabilir yapıda )

1 adet DURATION 1500 PRO / 900 W TAM SINUS INVERTER –600 W MPPT CHARGER

2 adet 100AH Kuru tip Akü

1 adet Bağlantı Şeması

#### DURATION SOLAR SİSTEM İLE

- Günlük 6 saat tam ışınım ile 1440 W enerji depolayabilirsiniz
- Aküler tam kapasite şarjlı durumda 2400 W enerji depolayabilir
- 4 adet tasarruflu lamba (10W+10w+10W+10w ) günde 10 saat
- 1 adet 37 Ekran TV yi (65W) günde 9 saat çalıştırabilirsiniz.
- 1 adet Uydu alıcısını (25W) günde 9 saat çalıştırabilirsiniz.
- 1 Adet Cep telefonunu 2 saat şarj edebilirsiniz.





# Doğal Kaynaklarımızı Verimli Kullanmalıyız...

**S**anayi Devrimi'nin ardından Dünyamız çok hızlı bir şekilde kirlenmeye ve bunun sonucunda da iklimlerde ani değişimler oluşmaya başlamıştır. Bu iklim değişimleri bir çok sorunu da beraberinde getirmiştir. Dünyamız her geçen yıl biraz daha ısınmakta sonucunda buzulların erimesi ile birlikte birden bire ortaya çıkan fırtına ve kasırgalar oluşmakta, yağışların düzensizleşmesi nedeniyle dünyanın bir bölümünü seller basmakta iken bir bölümünde ise kuraklık oluşmaktadır.

Günümüzdeki en büyük sorunlardan biri de canlıların da içinde yaşadığı atmosferdeki zehirli gazların ve sera gazlarının birikmesi ve bu nedenle oluşan küresel ısınmadır. Küresel ısınmanın artması nedeniyle iklim değişimleri artmış ve bunun sonucunda dünyanın değişik yerlerinde hiçte alışılmamış atmosfer olayları meydana gelmeye başlamıştır. Bu iklim değişimleri nedeniyle küresel anlamda kuraklık tehlikesi her zamankinden daha fazla bir şekilde hissedilmeye başlanmış ve birçok yerde hızlı açlık tehlikesi meydana gelmiştir. Bunun sonucu olarak küresel ısınmanın neden olduğu maliyetler her geçen gün artmakta ve ülkeler bu konuda neler yapabileceği konusunda daha radikal adımlar atmaya başlamışlardır.

Birçok ülke bu sorunu en aza indirmek için çok yoğun Ar-Ge çalışması yapmaktadır. Yapılan çalışmalar belli bir seviyeye gelerek günümüz teknolojinin imkanları dahilinde insanlığın kullanımına sunulmaktadır.

Ülkemizde de bu hususta son zamanlarda adımlar atılmış olup yenilenebilir enerji sistemlerinin

kullanımı konusunda 10.03.2012 tarihinde EPDK tarafından yayınlanan genelgeyle lisanssız olarak alternatif enerji kaynaklarından enerji üretimi konusunda birtakım teşvikler verilmeye başlanmıştır. Enerji kullanımı konusunda çoğunluğunu dışa bağımlı olarak temin ettiğimiz enerjinin maliyeti her geçen gün artmaktadır. İşte bu durum göz önüne alındığında yenilenebilir enerji sistemlerinden enerji üretiminin önemi bir kat daha artmaktadır.

Günümüzde yeni yapılan projelerin hemen hepsinde güneş ve rüzgar enerjisinden faydalanılmaktadır. Ülkemiz hem güneş hem de rüzgar enerjisi bakımından oldukça verimli bir coğrafyada bulunmaktadır. Bize düşen ise bu doğal kaynakları en verimli şekilde kullanarak geleceğe hem daha temiz bir dünya bırakmak hem de bu kaynakların kullanımı sayesinde dışa bağımlı enerji kaynaklarından uzaklaşmaktır.

Inform Elektronik olarak Türkiye'de 1,5 MW üzerinde güneş ve rüzgar enerjisi kurulumu yapmış bulunmaktayız. Bugüne kadar kesintisiz güç kaynakları sektöründe 32 yıllık birikimimiz sayesinde her zaman en önde, yenilikçi, lider ve yol gösterici bir rol oynadık. Eminiz ki yenilenebilir enerji sistemleri konusunda da bu anlayış ve çalışma ile yine yol gösterici yenilikçi olarak ülkemize değer katacağız.

“ Küresel ısınmanın neden olduğu maliyetler her geçen gün artmakta ve ülkeler bu konuda neler yapabileceği konusunda daha radikal adımlar atmaya başlamışlardır. ”



**Murat EFE**

Proje Satış Departmanı  
Yenilenebilir Enerjiler Satış Temsilcisi

mefe@inform.com.tr



Dianne Denzel

“Sen mutluluğun resmini yapabilir misin Abidin?  
İşin kolayına kaçmadan ama  
gül yanaklı bebesini emziren melek yüzlü anneciğın resmini değil  
ne de ak örtüde elmaların  
ne de akvaryumda su kabarcıklarının arasında dolaşan kırmızı balığınkini  
Sen mutluluğun resmini yapabilir misin Abidin?  
1961 yazı ortalarındaki Küba'nın resmini yapabilir misin?  
Çok şükür çok şükür bugünü de gördüm  
Ölsem gam yemem gayrının resmini yapabilir misin üstad?”

Nazım HİKMET

## İNFORM 5. FOTOĞRAF YARIŞMASI “MUTLULUĞUN RESMİ”

SON  
BAŞVURU  
26.11.2012

**Fotoğrafın Konusu :** “Mutluluğun Resmi”

Sizlere göre Mutluluğun Resmi’ ni ifade eden 3 fotoğrafı bilerle paylaşabilirsiniz.

**Yarışmayı Düzenleyen :** Inform Elektronik San. ve Tic. A.Ş.

**Kablen :** Yarışmaya tüm Inform A.Ş. ve Inform A.Ş.’nin, yurtiçi ve yurtdışında faaliyet gösteren bölge - bayi personeli katılabilecektir.

**Genel Katılım Koşulları :** Fotoğraflarda dinsel ve politik açılımlara neden olabilecek temalar kullanılmayacaktır. Inform A.Ş., yarışmaya katılan fotoğrafların içeriği ile ilgili hiçbir hukuki sorumluluğu kabul etmeyecektir. Yarışmaya her yarışmacı, en fazla 3 fotoğrafla katılabilecektir. Gönderilen fotoğraflar, sergilenerek olup, ilgili yayın kuruluşlarında da kullanılabilecektir.

**Fotoğrafların Gönderilmesi :** Fotoğrafların, baskıya ve sergilenmeye uygun formatta e-mail ile son başvuru tarihine kadar [informdan@inform.com.tr](mailto:informdan@inform.com.tr) adresine gönderilmesi gerekmektedir. Gönderilen fotoğraflarda, fotoğrafı çeken kişinin adı-soyadı, gönderilen fotoğrafın adlandırılması, fotoğrafın çekildiği yer ve tarih bilgisinin verilmesi zorunludur. (Örn: Apostol Petridi - Bademci - Dalça 2005)

**Ödüller :**

- 1.'ye Apple İpad
- 2.'ye Nikon Fotoğraf Makinası
- 3.'ye Sony Netbook Bilgisayar



Tüm yarışmacılarımız arasında yapılacak olan çekilişte, kazanan 3 yarışmacımıza, sürpriz hediyelerimiz olacaktır. Yarışma ile ilgili her türlü soru için; Sn. Osman Demirbağ ile kontak kurabilirsiniz, [osmandemirbag@gmail.com](mailto:osmandemirbag@gmail.com)

 **inform**



Röportaj: Kubilay Han Çetiner

## Ürünleriniz ve Satış Sonrası Hizmetinizden Memnunuz...

Elsan Elektrik Gereçleri San. Tic. A.Ş.'nin, Kalite ve Bilgi Sistemleri Müdürü Emin Alparslan ile Inform hakkında sohbet ettik. Elsan A.Ş.'yi ve kendisini yakından tanıyalım.

### **K**Ç : Elsan A.Ş.'nin faaliyet alanlarını öğrenebilir miyiz?

**E A :** Elsan A.Ş. 1980 yılında, Denizli'de kuruldu. O günlerde yılda 30-40 ton üretebilen Elsan bu güne kadar bir çok şeyini değiştirdi. Stratejilerini, teknolojisini, verimliliğini. Ama bir şeyi hiç bir zaman değiştirmed:

"Elsan her zaman önce müşterilerinin isteklerini anladı. Sonra bu istekleri karşılayacak çözümleri araştırıp, buldu ve bu çözümleri içeren ürün ve hizmetleri müşteri-

lerine sundu."

Bugün Elsan, her yıl hızlanarak artmakta olan 30.000 ton/yıl'a ulaşmış kapasitesi ile, satışlarının %65'ine ulaşan ihracatıyla, kalitesinin güvencesi olan ISO 9001:2008, ISO TS 16949:2009, UL Sertifikası, RoHs gibi Kalite Sistemi ve belgeleriyle, tüm Dünyada en seçkin kullanıcılarına hizmet veren bir dünya markası olmuştur.

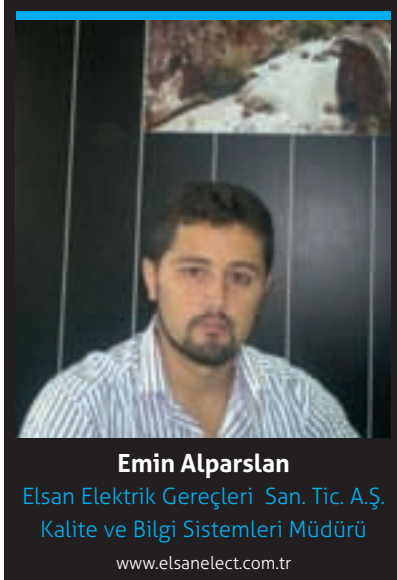
### **K**Ç : Inform ile ne zaman tanıştınız?

**E A :** Inform ile 1999 yılına daya-

nan bir tanışıklığımız var. O dönemlerde fabrikada enerji kesintisi nedeniyle emaye tel hatlarımızda kopma yaşandığı için, Delphys DS model kesintisiz güç kaynağını satın alarak, UPS serüvenimiz başladı. Bu cihazlar hala aktif olarak çalışmaktadır.

### **K**Ç : Inform' un ürünleriyle ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?

**E A :** Inform ürünleri satın almaya devam etmemizin en büyük sebeplerinden biri , uzun süredir kullandığımız cihazların arıza yapmaması ve basit bir bakım ile yola devam



etmemizdir. Ayrıca satış sonrası destekten de oldukça memnunuz.

**K Ç : Çok büyük bir UPS parkına sahipsiniz. Projeyi oluştururken verimliliği mi ön plana çıkardınız?**

**E A :** Verimlilik ve enerji tasarrufu 21.yüzyılın olmazsa olmazları arasındadır. Bizim gibi hammadde maliyetini çıkardığımızda ürün maliyetinde %50 paya sahip olan enerji olunca elbette kılı kırk yarmak gerekmektedir. Bu nedenle özellikle %96 verimliliğe sahip UPS tercihi bizim için oldukça önemliydi. Ayrıca giriş akım harmoniklerinin %3'ten küçük olması ve güç faktörünün 0,90 olması bizim tercihimizde önemli bir rol oynadı.

**K Ç : Sizce üretim yapan bir kurum müşterilerine vereceği hizmette nelere dikkat etmeli?**

**E A :** Müşterisinin neye ihtiyacı olduğunu çok iyi anlamalı. Ve özellikle proje işlerinde katalog göndererek bilgi kirliliği yaratmak yerine, sıcak temas ve müşterinin tam olarak ne istediğini ona sun-

“ Verimlilik ve enerji tasarrufu 21.yüzyılın olmazsa olmazları arasındadır. Bizim gibi hammadde maliyetini çıkardığımızda ürün maliyetinde %50 paya sahip olan enerji olunca elbette kılı kırk yarmak gerekmektedir. Bu nedenle özellikle %96 verimliliğe sahip UPS tercihi bizim için oldukça önemliydi. ”



ması çok önemlidir. Bunun yanında müşteriye değerli olduğunu hissettirmek ve acil ihtiyaç duyulan noktalarda ivedilikle müşterinin yanında olmak ve sıcak teması sürdürmek.

**K Ç : Sizin eklemek istedikleriniz?**

**E A :** Yukarıda bahsettiğim özellikler benim satış-pazarlama anlayışım değildir. Bu yazdıklarım İnform ile çalışmamız esnasında, Kubilay Bey ve İbrahim Bey'den gördüğümüz ve bizim İnform ile çalışmamıza sebep olan pazarlama tekniğidir.

Başarılarınızın devamını dilerim.



# Kadir Tekin

**1** 981 yılında "bu çocuk parmak kadar, yaşaması zor" dedikleri şahıs benim. Tam adım Abdulgadir Tekin. (O nüfus memuru artık yaşamıyor. Ölünün arkasından konuşamıyorum). Ama kısaca Kadir TEKİN diyorum. 31 yaşındayım. Teşhis edilmiş önemli bir rahatsızlığım yok diyebilmeyi bile Allah'ın büyük bir lütfu sayıyorum. Doğduğumdan beri Konya'dan 15 aylık askerlik zulmü (Erzurum - Nam'ı diğer askerler arasında Erzulüm olarak anılır) dışında hiç ayrılmadım. Sükuneti ve huzuru aslında seviyorum ama sıradan ve rutin olmayı asla. Konya aslında huzur açısından bana kısmen yeterli gelebiliyor.

Bir müşterimde, bir zamanlar tek ve en büyük hobim olan UPS (Uninterruptible Power Supply) denilen meretlerden bir tanesi ile haşır neşir olduğum anda, ""Su altına davetlisiniz"" yazılı küçücük

bir broşür gördüm. Anadolu da adettir davete icabet etmek. "Hele bu neyin nesiymiş bir bakayım" dedim ve akşamında kendimi Dalış Okulu'nda buldum. "Konya da dalış okulu mu olurmuş? Deniz yok bir şey yok. Nasıl olacak o iş?" Dedim, dediler ve hala diyorlar. Hatta bununla ilgili komik anekdotlar bile var.

Dalış Okulu' nun kurucuları su abonelik işlemlerini yaparken Konya' nın su idaresinde çalışan memur sorar "verdiğiniz adreste ne iş yapacaksınız" diye. Arkadaş da "dalış okulu açacağız" der. Memur acemiliğinden olsa gerek! amirine sorma ihtiyacı hisseder. "amirim bu adamlar dalış mı malış mı bir şeyler yapacaklarmış. Bunların havuzları vardır, çok su kullanır. Bunları sanayi abonesi yapalım mı" diye

sormuş. Hem de ciddi ciddi.... O derece vahim Konya nın ve Konyalının dalışa başlaması..

Birkaç ağızdan anlattılar. Onlar anlattıkça heyecanlandım (dalgıç olacam). Onlar anlattıkça korktum (vurgun yiyebilirim, köpek balığına yem olmak var). Onlar anlattıkça etkilendim (fotoğraflar ,videolar vs.). Kafada hep kötü senaryolar var ama. 1 haftalık sıkıcı ama sonradan çok gerekli olduğumu anladığım teorik eğitim sürecinden geçtim. Derken derkeeee o hafta sonu teknedeyim. Recep İvedik dalış esprilerinin havada uçtuğu anda dalış sıram geldi ve su altına nefes almaya kaçtım . İlk dalışımı videoya aldılar. Bu video dalıştan anlayanlar için tam bir komedi filmi gibiydi. Sonra dalış yaptıkça dalışlarım düzeldi. Ama dalış okulunda ilk dalışım ve son dalışım yeni öğrenicilere izletilir before-after olayına

“ Her şeyin yeri ve zamanının ayrı olduğu düşünürüm. Bu yüzden işimi, eğlencemi, tatilimi, zevklerimi usulünce yaparım. ”



girdiler. Dalış maceram sadece hobi amaçlı ve ötesine gitmeyecek. Toplamda 32 dalışım oldu. Acemilik bitti, bir yıldız bitti, iki yıldız başladı ve ben bu yıl dalışa ara vermek zorunda kaldım. Devamı mutlaka gelecek. Bozkırın çocuğuyum ama denizi çok seviyorum. Şimdilik kendisiyle aramızda mesafe var. Bir gün mutlaka aramızdaki mesafeyi kaldıracacağız. Eğlenceli su sporlarının büyük bir kısmını defalarca tattım. Sırada rafting var.

Her şeyin yeri ve zamanının ayrı olduğu düşünürüm. Bu yüzden işimi, eğlencemi, tatilimi, zevklerimi usulünce yaparım.

Bu yıl bisiklete merak sardım. Güzel bir bisikletim var ve arada sırada atlayıp geziyorum. En çok istediğimse Enduro tarzı kaliteli bir motosiklete sahip olmak. Kullanımı rahat, hem asfaltta hem de uygun arazide gezmek için. Bana hitap edeceğine emin olduğum ahengi var. Ne çok vahşi, ne de narin. Ne çok hızlı, ne de yavaş. Tam benlik.

Uzun süreli ama yılda bir kere olan tatillerden nefret ederim. Bu yüzden sık sık ama, çok tatil yapar ve tatillerimin kumandanı olurum. "Upultra her şey dahil" konsepti de dahil olmak üzere hiç biri bana uyuyor. Salaş, doğal, yeşil ve

mavi tonları içinde barındıran ve eğlencenin gırla olduğu tatiller. Buna, 4 yıl önce benim keşfettiğim ama herifçiöğlunun yıllaaaar önce keşfettiği Olimposu örnek verebilirim. Antalya'dan yaklaşık 65 km sonra falan (lütfen çocuklu aileler gelmesin. Ambiyans uygun değil)

Most Elektronik'te stajyer olarak başladım ve halen teknik serviste çalışıyorum. Her zaman bana destek olan ve bende emeği olan Nazif Çakın'a, Rıdvan Şeker'e ve eski Most Elektronik personeli Mustafa Kayıtmazbatır'a çok şey borçluyum. Onların bana hem işle ilgili, hem hayatla ilgili öğrettikleri aklımın bir köşesinde hep kalacak.

Şimdilik bekarım ve ailemle yaşıyorum. En son ailemden bahsetmek istedim. Çünkü benim için ve biliyorum ki herkes için ailesi en değerlidir. Herkesin en büyük dayanağı olan aile, benim için en kıymetlisidir. Babam çilingir, annem ev hanımı. Babam 68 yaşında ve halen çalışıyor. Ne kadar çalışma artık desekte... Annem, babam, kardeşlerim ve B.G. hepsi sağ ve çok şükür sağlıklı. Allah onlara sağlıklı bir ömür nasip etsin.

Most Elektronik ve Inform Ailesi'ne bana öğrettikleri her şey için sonsuz teşekkür ediyorum..

"Yıl 2001 Nisan ayında işyerine genç bir delikanlı geldi Elektrik Teknikeri olduğunu ve staj yapmak istediğini söyledi. Bu gençle kısa bir anket yaptım. Tekniker ama ne devre biliyor, ne transistör ne de devre elemanı... Bize uygun bir eleman değil dedim içimden... Ancak gözlerinde ki parlaklık ve konuşmasında ki heyecan beni etkiledi. Bu genci işe başlattık, aradan yıllar geçti benim içinden çıkamadığım elektronik devrelerin arızalarını da bu genç yapıyor, yine bu genç adam neredeyse benim kadar elektronik bilgisine sahip ve hala gözlerinde ki parlaklık devam ediyor. İşte bu genç KADİR TEKİN"

Nazif Çakın

"Kadir stajyerlik döneminden beri bizde çalışan çok dürüst, sağlam, bizim gücümüzü en üst nezaket çerçevesinde müşterilere yansıtan elemanımızdır. Kendisi ile uzun yıllar çalışacağız ve daha iyi olacak."

Rıdvan Şeker

"İnsanların hayatta her zaman bir takım başarı hedefleri vardır. Kadir'in, bu hedeflerini özgüven, disiplin, sahip olduğu bilgi birikimi ve dürüstlüğüyle elde ettiğini düşünüyorum. İşine önem veren, olaylara karşısındaki gözle bakabilen bir yapısı var.

Kadir, benim için çalışma arkadaşı değil bir dost.

Hayat boyu mutlu ol, başarılarının devamını diliyorum."

Sevgilerimle

Mutlu İvgen  
Bilgi İşlem, Konya Ticaret Borsası

Kadir ile her gün uzun süreli telefon konuşmaları yaparız bundan dolayı birbirimizi oldukça iyi tanıyoruz. Çalıştığımız her projede mükemmeliyetçiliğini ve çalışma azmini bir kere daha görme fırsatım oldu. Ama bütün her şeyi bir yana bırakıp tek cümle ile onu tanımlamak gerekirse; "Efen dilğin zirvesindeki insan" diyebilirim.

Nurullah Avcı



## İnform A.Ş.' nin Destekleriyle, Osmanlıda Bir Rönesans Adamı “Matrakçı Nasuh” Belgeseli...

**T**RT Belgesel ve Turizm kanalında yayınlanan “Matrakçı Nasuh” belgeseli, izleyiciler tarafından büyük ilgi gördü. İnform A.Ş.' nin destekleriyle hazırlanan belgeselin metin yazarı Beyhan Erel, yönetmeni Osman Demirbağ, Matrakçı Nasuh'u ise grafik sanatçısı Cemil Cahit Yavuz .

Öyküler içinde öykülerin zaman içinde zamanın birbirine karıştığı Osmanlı tarihi, gücün, haşmetin,

savaşın ve barışın, hüznün ve acıların, bilim ve sanatın da tarihidir... Birçok kültürün, birçok inanışın ve birçok dilin bir arada yaşadığı Osmanlı, çeşitliliğin de önemini niteler. Bu haliyle, günümüz dünyasına tezat düşürürcesine bir arada ve barış içinde yaşamı en yalın haliyle hayata geçirmiştir bile... İnsanın vazgeçemediği duygulardan birisidir tarihe yolculuk yapmak...

Geçmişin izlerini, kimi zaman

bir amaç uğruna kimi zaman ise sonunda nelerle karşılaşacağını düşünmeden takip edebilmek arzusudur onu harekete geçiren... Okuduğumuz bir tarih kitabıyla, tarihi bir mekanı görmekle, turistik bir seyahatle ya da sinemanın büyümlü zaman makinesiyle bu yolculuğa çıkarız. Bu yolculuklarda, bazen endişe bazen hüzün eşlik eder bize...

Geçmişin izlerini takip etmek için



bir tarih yolculuğuna çıktığınızda, büyüleyici bir dönem sizi içine çekecektir. Hiç bitmeyecek bu tarihe yolculuklardan birisi, ister istemez insanı klasik bir imparatorlukla karşılaştırıyor ve onun ihtişamlı dönemlerinden birini tanıma fırsatı veriyor...

Ve anlıyoruz ki, Osmanlı Tarihi sadece resmi tarihle algılanamayacak kadar zengin, çeşitli, çok yönlü ve çok katmanlıdır. Ezberlerden uzak bir bakış açısıyla ve biraz da merakla çok şeyin farkına varabiliriz. Güçlü ve hızlı işleyen bir bürokrasi... Real bir dış politika... Pratik ve pragmatik çözüm üretme kabiliyeti... Yalnız askeri başarılar değildir bu imparatorluğu görkemli kılan... Mimari, edebiyat, tarih ve sanata dair ihtişamlı eserler...

Fikirlerin ve yeniliklerin özgürce geliştiği, gerçek bir ana felsefe, düzenli bir ödüllendirme ve bunların yarattığı "eser yaratabilme ortamı"... Sonunda ise yaratılan esere ve yazarına "değer verebilme" kabiliyeti... İşte bu kültür atmosferi, önemli bir tarihçi, silahşör, nakkaş ve hattatın parlamasına zemin hazırlıyordu...Matrakçı Nasuh...

Avrupalıların "Rönesans adamı" diye tanımladığı, bizde ise Avrupa'da daha Rönesans başlama-dan, yıllar öncesinden "hazerfen" yani "bin fennin, bin ilimin sahibi" ünvanı ile isimlendirilen özgür

“ Geçmişin izlerini takip etmek için bir tarih yolculuğuna çıktığınızda, büyüleyici bir dönem sizi içine çekecektir. Hiç bitmeyecek bu tarihe yolculuklardan birisi, ister istemez insanı klasik bir imparatorlukla karşılaştırıyor ve onun ihtişamlı dönemlerinden birini tanıma fırsatı veriyor.. ”

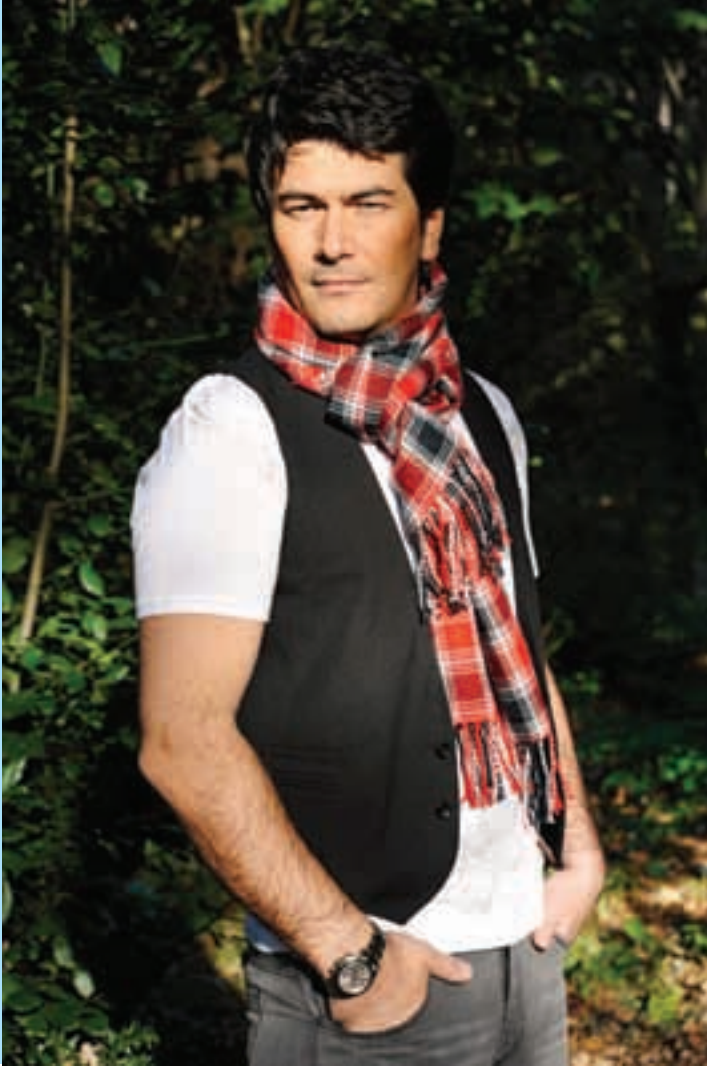
ruhlu, çok yönlü ve birçok farklı disiplinde ustalaşmış sanat ve bilim adamı...

Ülkemizin kültür-sanat hayatını zenginleştirmek ve toplumu nitelikli sanat eserleriyle buluşturmak için Matrakçı Nasuh'u ve TV dizisi dışında bir kez daha gündeme getirmek ve onu yaşamıyla, eserleriyle tanıtmak amacıyla bu belgesel hazırlandı.

Yalnızca Osmanlı Minyatür sanatının değil, döneminin önemli tarihçilerinden olan Matrakçı Nasuh, Osmanlı tarihinin en önemli isimlerinden biridir. Matrakçı Nasuh'un hayatına ve eserlerine bir bakış sunma amacındaki belgeselimizin, gerek döneme uygun sahnelerin oluşturduğu canlandırmalar, gerek efektler ve animasyonlarla zenginleşmiş görseller ve ülkemizin sanat tarihi alanında önemli ismi Prof. Dr. Nurhan Atasoy ile yapılan röportaj

ve onun değerli yorum ve bilgileri ışığında izleyecek olanların da ilgisini çekeceğini düşünüyoruz. Nasuh, eserleriyle ölçü, mahallî özellikler, plan özellikleri canlı renkler ve nahif anlatımı, olağanüstü tarih ve matematik bilgileriyle bize, kendi zamanının şehirciliği, tarihi, resim sanatı ve coğrafyası hakkında çok önemli, bir o kadar da değerli belgeler bırakmıştır.





# VATAN ŞAŞMAZ

Röportaj: Funda Taşdemir

**F.T:** Bir yerde okumuştum. "Vatan" isminin konulmasının bir efsanesi var. Bilmeyen okuyucularımızla da paylaşmak ister misiniz?

**V.Ş:** İsmimin öyküsü şöyle; ailem bundan 60 yıl önce Çanakkale'den İstanbul'a geldiklerinde 'Vatan' Caddesi'ne yerleşmişler o semtte doğmuşum o yüzden. Bir de biz aslen Çanakkaleliyiz. Benim baba ve dedelerim hep Çanakkale şehidi. Onların yadigarı olarak bu ismi şerefle taşıyorum...

**F.T:** "Vatan Şaşmaz" neler yapıyor? Önümüzdeki dönem yeni

projeleriniz olacak mı?

**V.Ş:** Halen devam eden, TRT Spor kanalında yayınlanan "Futbol Haric" adlı programım var. ATV Avrupa'da "Emlak Turu" diye bir sektörel programımız devam ediyor, bir de yeni yayın döneminde, Fox TV'de yayınlanacak "Tehlikeli İlişkiler" adlı müzikli bir komedi'ye başlayacağız. Yoğunluk ve çalışmalarını devam ediyor...

**F.T:** Gayet formda görünüyorsunuz? Bunu neye borçlusunuz?

**V.Ş:** Haftanın 3 günü düzenli spor yapıyorum. Yarım saat ağırlık kaldırma ve 1 saat düz koşuya

borçluyum.

**F.T:** Hangi takımın taraftarısınız? Futbol konusunda bir fanatikklik var mı?

**V.Ş:** Fanatik değilimdir ama Fenerbahçe'liyim.

**F.T:** Sunuculuk ve oyunculuk yanımızı biliyoruz. Bir güzel şapkanız daha var ki o da yazartlık. "Öteki Yüzüm Gri" adlı kitabınız 10.000 adetten fazla sattı. Bu gayet güzel bir sayı. Yazartlık nasıl oluştu? Yeni bir kitap ya da köşe yazartlığı, vs. projesi var mı?

**V.Ş:** Yazı yazmak benim için hoby



“ Yazı yazmak benim için hoby gibi bir şey çünkü profesyonel bir yazar değilim. Cebimde birikmiş hikayelerim vardı. Kitabımda onları bir araya getirdim hepsi bu. Yeni kitap var mı dersiniz; yine hikayeleri biriktiriyorum. ”

gibi bir şey çünkü profesyonel bir yazar değilim. Cebimde birikmiş hikayelerim vardı. Kitabımda onları bir araya getirdim hepsi bu. Yeni kitap var mı dersiniz; yine hikayeleri biriktiriyorum. Belki ilerde neden olmasın, ama düzenli yazı yazma köşe yazarlığı konusunda ısrarcı değilim. Bu işi hoby olarak yapmaya devam edeceğim sanırım.

**F.T: Elektroniğe karşı merakınız var mı? Elektronik demişken**

**“Inform” ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?**

**V.Ş:** Elektronik günümüzün, teknolojinin vazgeçilmezi. Herkes biraz elektronikten anlamak zorunda kalıyor. Yani yeni gelişmeler, hayati kolaylaştıracak yeni buluşlar, her gün kullandığımız icatlar vb. O yüzden kayıtsız kalmak imkansız, bende ilgiliyim elbette. Ayrıca, Inform' a başarılarının devamı ve bol şanslar diliyorum...

**F.T: Aşağıda 6 kelimemiz var. Bu kelimeleri sizin için anlam ifade eden tek bir kelime ile özetler misiniz?**

**V.Ş:**  
**Hayat:** Tek  
**Oyunculuk:** Zevkli  
**Eş:** Huzur  
**Baba:** Yok  
**Dizi:** Eylül'e  
**Sunucu:** Meslek

Teşekkürler...



## SAMİMİ VE SICAK BİR LEZZET MUTFAĞI "GÜL MUTFAĞI"

Gül Mutfağı, huzurlu, sakin ve kendinizi rahat hissedeceğiniz güzel bir ortamda sizleri ağırlıyor.

Kavacık' ta kahvaltı için keyifli ve butik bir mekan öneriyoruz sizlere. Geçen sene, "Fatmagül'ün Suçu Ne?" dizisinin çekimlerinin yapıldığı, doğal lezzetlerin bir arada bulunduğu, İstanbul' un göbeğinde sınımsıcak bir ortam "Gül Mutfağı".

Mekanın içi, tarzı Bodrum'daki butik kafeleri andırıyor. Mekanın bulunan objeler özenle seçilmiş. Hepsinin birbirinden güzel ve özel. Her bir objenin mekan sahiplerinde bir anısı var. Sahipleri İzmir'den gelmişler ve yeni açmışlar Gül

Mutfağı'nı. Dizin yayınlanmasıyla beraber, yurt dışından özellikle Arap turistlerin kahvaltı ve gezi mekanları arasında yer alıyor.

İşletmecisi Cüneyt Bey ve eşi Seval Hanım, mekanlarına gelen tüm misafirlerine keyifli bir yemek ziyafeti vermek ve misafirlerini memnun etmek için ellerinden geldiğince yardımcı olmaya çalışıyorlar. Olur yolunuz düşerse, güzel ve keyifli bir kahvaltı için mekanlarını tercih ederseniz, Inform A.Ş. personeli olarak gittiğinizde, sizlere her türlü konuda yardımcı olacaklar. Bizden söylemesi...

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

# sinema

## Toprağın Çocukları

Eylül ayında vizyona giren, yapımcılığını Kemal Öğretmen olarak yer alan Erkan Can'ın, yönetmenliğini ise Ali Adnan Özgür'ün üstlendiği filmde, Ufuk Bayraktar, Şebnem Sönmez, Bahtiyar Engin, Suzan Kardeş, Müge Boz, Türkü Turan, Banu Başeren, Serdal Genç ve Ezel Akay da yer alıyor. Film bir dönemin tarihi portresini sinemaya taşıma iddiasında...

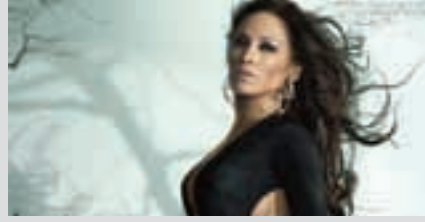
Film Köy Enstitülerinin hikayesini konu almaktadır. 1935'lere geldiğinde Türk halkının en büyük yoksunluklarından biri de eğitimidir. Savaştan henüz çıkmış ve ayağa kalkmaya çalışan bir ülkenin çocukları, yoktan var etmeyi öğrenirler. Cumhuriyet düşü bir Rönesans gibi eğitimle, insan devrimini

gerçekleştirecektir. Mustafa Kemal Atatürk, Hasan Ali Yücel, İsmail Hakkı Tonguç insan devrimi işiğinin eğitimde olduğunu düşünürler. Yüzde sekseni okuma yazma bilmeyen insanlardan oluşan bir



ülkenin, mutlak ve sarsılmaz birliğinin yegane temeli eğitimidir. Bu temel hep birlikte atılacaktır ki sağlam olsun. İşte Köy Enstitüleri bu temelin kendisi olarak düşünülmüş, savaştan çıkmış bir halkın genç çocukları, genç öğretmenleri ve us-taları geriye muazzam bir miras bırakmak için büyük bir mücadele vermiştir. Kemal kendi köyünde bağınazlığa, ayrımcılığa karşı eğitimle savaş verir. Tüm acılarına rağmen çocuklarını gönderdiği köy enstitüsünde ise İsmail Hakkı Tonguç komünizm suçlamalarıyla çarpışmaktadır. Dönemin politikaları, II Dünya Savaşı'nın etkileri, Turancı gençlik gibi nedenlerle enstitülerin bağımsız ve üretken yapısı kınılmak istenir. Bir çingene kızı olan Karika ise çingene olduğu için vatandaşı bile sayılmaz. Köylü, Karika'yı ve ailesini istemez. Aybike, Tatar bir kız çocuğudur. On üçünde evlendirilir. Henüz on üçünde iken bakımından sorumlu olduğu Kerim'le kendini anne hisseder. Bu özel bağ ikisinin de enstitüye gelmesiyle daha da güçlenir. Savaş biter. Çok partili rejime geçilir. İsmail Hakkı Tonguç görevinden alınır. Hasan Ali Yücel istifa eder. Enstitüler tek tek kapanmaya başlar. Fakat kapanan kapıları genç enstitülüler açmaya çalışmaktan asla vazgeçmezler.

# müzik



## Jennifer Lopez Konseri 16-17 Kasım'da İstanbul'da

Garanti Bonus ve Purple Concerts organizasyonu ile düzenlenecek 2. Jennifer Lopez konserinin biletleri; Garanti Bonus kart sahiplerine özel %20 indirimli olarak Biletix'te satışa sunuluyor. Konserin normal biletleri de Biletix'ten satın alınabiliyor.

Müzik kariyeri boyunca 7 albüm çıkaran Jennifer Lopez'in satışları, 1999 yılındaki parlak çıkışından bu yana dünya çapında 55 milyona ulaştı. 2001 yılında rol aldığı ve Amerika'da en çok izlenen film olan "The Wedding Planner" ile büyük bir başarı elde eden pop star, aynı yıl "J. Lo" albümüyle Billboard Top 200 listesinde ilk sıraya yerleşti.

## Sting: Back To Bass 2012 Sonbahar Turnesi

Sting En Sevilen Şarkılarını, 5 Enstrümanlı Orkestra ile Çaldığı Turnesi ile İstanbul'da!

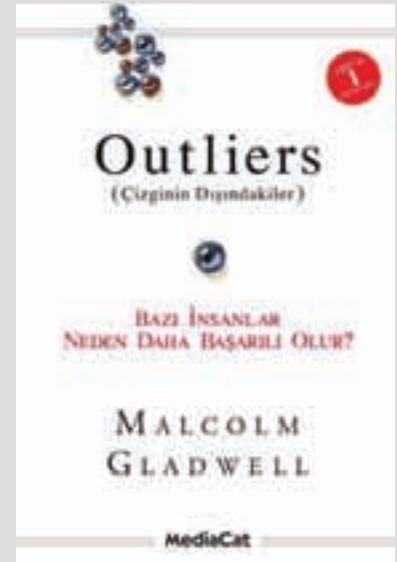
Sting büyük başarı kazanan 2011-2012 Dünya Turnesi'nin ardından, sevilen şarkılarını sadece 5 enstrüman eşliğinde seslendirdiği Back to Bass turnesi ile yeniden Avrupa'da! Bir Live Nation organizasyonu olan İstanbul konseri ise BKM-GNL ortaklığı ile gerçekleşecek. Müzik dünyasının efsanevi isimlerinden Sting, en son 2006 yılında da İstanbul'a gelmiş ve Kuruçeşme Arena'da 15.000'i aşkın dinleyicisiyle buluşmuştu. Sting, bu konser esnasında sahneden gördüğü manzaraya hayranlığını dile getirmişti. Sanatçı şimdi 26 Kasım'da Ataköy Atletizm Arena'da bir kez daha İstanbul'lu dinleyicileriyle buluşacak.



# kitap

## Outliers (Çizginin Dışındakiler) Bazı İnsanlar Neden Daha Başarılı Olur?

Başarılı insanlar hakkında anlatılan bir hikaye vardır; onların zeki ve hırslı oldukları söylenir. Outliers'te Malcolm Gladwell başarının gerçek hikayesinin bundan çok farklı olduğunu ve bazı insanların neden başarılı olduğunu anlamak için, bunların çevrelerine daha dikkatli bakmamız gerektiğini iddia ediyor. Mesela aileleri, doğum yerleri ve hatta doğum tarihlerine. Başarının hikayesi başta görüldüğünden daha karmaşık ve çok daha ilgi çekici. Outliers, Beatles ve Bill Gates'in ortak yanlarının ne olduğunu, Asyalıların matematikteki olağanüstü başarısının sırrını, star sporcuların bilinmeyen avantajlarını ve tüm New Yorklu avukatların özgeçmişlerinin neden aynı olduğunu ve dünyanın en zeki adamının neden adını bile duymadığınızı açıklıyor. Bunların hepsi de nesiller, aile, kültür ve sınıf açılarından açıklanıyor.





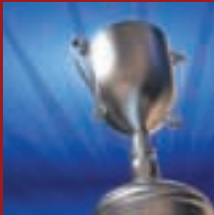
**Aramıza Katılanlar :**  
**Fethi Mehmet İzgi** Sevkiyat Departmanımızda, **Fatih Tunç** Depo Bölümümüzde, **Şevket Gedik** Mekanik Üretim Departmanımızda, **Ferhat Güzelce ve Hacer Kırday** Ar-Ge Müdürlüğümüzde, **Kadri Efe** Proje Satış Departmanımızda, **Erhan Cerrahoğlu** Kayseri Bölge-mizde Teknik Servis Departmanın-da, **İlker Özen** Metot Departma-nımızda, **Emel İsmail** İSG Uzmanı olarak çalışmaya başladı.

*Kendilerine görevlerinde başarılar diliyoruz.*



**Evlilik :**  
Lojistik Depo Bölümümüz-den **Bülent Uğurelli**, Ulusal Satış Departmanımız-dan **Ulaş Uzel** evlendi. Ayrıca geçtiğimiz Mayıs ayında Ulusal Satış Departmanımızdan **İlhami Keleşoğlu** arkadaşımız da evlendi.

*Kendileri ve eşlerine mutluluklar diliyoruz.*



**Atama :**  
Üretim ve Tedarik Zinciri Direktör-lüğü bünyesinde Üretim Planlama Şefi görevini yürütmekte olan **Özlem Kurtuluş Hocaoğlu**, Üretim Planlama Müdür Yardımcısı olarak, Lojistik Müdürlüğü bünyesinde Lojistik Planlama Şefi görevini yürütmekte olan **Meltem Nasırlıalp Çakar** Lojistik Planlama ve Satış Destek Müdür Yardımcısı pozisyonuna atandı.

*Arkadaşlarımıza yeni görevlerinde başarılar diliyoruz.*



**Doğum :**  
Ulusal Satış Departmanımızdan **Ahmet Sarıkaya** arkadaşımızın bir oğlu dünyaya geldi. Kendisini tebrik ediyoruz. Ulusal Satış Departmanımızdan geçmiş aylarda bir oğlu olan **Hakan Hizarcıoğlu** ve yine Ulusal Satış Departmanımızdan bir kızı olan **Hakan Yılmaz** arkadaşlarımızı da ayrıca tebrik ediyoruz.

## AKNE (SİVİLCE)



Genel olarak 'sivilce' adıyla bildiğimiz akne en sık rastlanan cilt proble-midir. Deride bulunan yağ bezlerin-den salgılanan yağın tıkanma sonucu dışarıya atılamamasından kaynaklan-ır. Genellikle ergenlikte görülür.

Akne lezyonları en çok yüzde oluşur ama aynı zamanda boyun, çene, sırt, omuz, kafa derisi, kollar ve bacakla-rın üst kısmında da görülebilir.

Aknenin gelişiminde artan yağ mikta-rının yanında hormonlar ve bakteriler de rol oynar.

Sadece bölgesel tedavi genellikle

**Dr. Rahmi Özçevik**  
Inform Şirket Doktoru  
rozcevik@inform.com.tr



etkili olmaz. Yüzün ve aknelerin yayıldığı bölgenin tümü düzenli olarak tedavi edilmelidir. Böylece yeni aknelerin oluşması önlenir. Ne kadar kısa süre içinde tedaviye başlarsanız, o kadar kısa zamanda iyileşme başlar.

Akneleri sıkamak kalıcı izlere ve lekelere neden olur. Yorgunluk ve stresten uzak kalma-ya çalışmak, bolca su içmek, yüzü önerilen sabunla yıkamak, havluyu her gün değiştirmek, aşırı güneşlen-mek önerilir.

Tedavi, cildiye uzmanı tarafından planlanıp takip edilmelidir.

**SORU** (2/10) = 2 eşitliğini kanıtlayınız.

**VERİLEN CEVAPLAR**

- 1- Güzelsanatlar okuyan bir öğrenci:  
"Bu müfredatın dışında"
- 2- Ticaret okuyan bir öğrenci  
"Bu hatalı"
- 3- Sağlıkta okuyan bir öğrenci  
"Çok acayip bu nasıl mümkün olabilir?"

- 4- Mühendislik okuyan bir öğrenci "Çok basit"  
(2/10) = Two / Ten  
Tler ortak bundan dolayı Two / Ten = wo/en  
Şimdi, "W" İngiliz alfabesinde 23., 'O' ise 15. sırada  
Aynı şekilde, "E" İngiliz alfabesinde 5., 'N' ise 14. sırada

$$\begin{aligned} \text{Bundan dolayı (wo/en)} &= (23 + 15) / (5 + 14) \\ &= (38 / 19) \\ &= 2 \end{aligned}$$

Mühendisler asla "Cevap Nedir" hususunda endişe duymazlar. Onlar sadece şunu sorar:  
"Sana kaç lazımdı hacı? Hangi cevabı istiyorsun?"

**SUDOKU**

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
|   |   | 4 |   | 9 |   |   |   |
|   |   | 1 |   | 5 |   | 8 | 7 |
|   |   |   |   | 6 | 8 |   | 9 |
| 1 |   |   | 9 |   |   | 5 | 8 |
|   | 2 |   |   |   |   | 7 |   |
| 5 |   |   | 2 |   |   | 9 | 3 |
|   |   |   |   | 9 |   |   | 4 |
|   |   | 9 |   | 2 |   | 3 | 5 |
|   |   | 6 |   |   | 7 |   |   |

|   |   |   |   |   |  |   |   |
|---|---|---|---|---|--|---|---|
|   |   |   |   |   |  |   | 9 |
| 3 | 2 |   | 5 | 7 |  |   |   |
| 9 |   |   | 8 |   |  |   | 1 |
|   |   |   | 6 |   |  | 3 | 2 |
| 1 | 5 |   | 9 | 8 |  | 6 | 7 |
| 6 | 3 |   |   | 1 |  |   |   |
| 2 |   | 3 |   | 5 |  |   | 4 |
|   |   |   | 2 | 9 |  | 5 | 3 |
| 5 |   |   |   |   |  |   |   |

**FARK BULMACA**

Aşağıdaki iki resim arasındaki yedi farkı bulabilir misiniz?



BULMACALARIN DOĞRU ÇÖZÜMÜNÜ [informdan@inform.com.tr](mailto:informdan@inform.com.tr) ADRESİNE İLETEN  
İLK İKİ ARKADAŞIMIZA TİYATRO BİLETİ HEDİYE EDİLECEKTİR.

