

erdemfuture

Teknoloji ve Olimpiyat



Dr. Zeynel Abidin
ERDEM Türkiye'de Yılın İşadamı Ödülünü aldı.



General Daniel CHRISTMAN
"Türkiye'de tek temsilcimiz TABA'dır"

Bu Ödül Hepimizin

Dr. Zeynel Abidin ERDEM
Erdem Holding
Yönetim Kurulu Başkanı



Değerli Arkadaşlarım,

Sizlerle bu ay son derece güzel ve bir o kadar da gurur verici bir haberi paylaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Uzun yıllardır büyük bir aile olarak, Türkiye'nin her ilinde faaliyet gösteren Genpa Bayilerinin ve Erdem Holding şirketlerinin başkanıyla sürdürmüş olduğu çalışmaların, halkımız ve Ekovitrin Dergisi tarafından büyük takdir göyerek şahama, Türkiye'de Yılın İşadamı Ödülü'nü vermeleri bizi onurlandırmıştır. Bu ödülü tüm bayilerimiz ve şirketlerimiz adına kabul ediyorum ve sizlerle paylaşıyorum. Ekovitrin dergisinin Avrupa ülkelerinden, Uzak Doğu'ya, Türkiye Cumhuriyetlerinden Kanada'ya kadar dünyanın dört bir yanında faaliyet göstererek, buradaki işadamlarımızın haberlerini bize ulaştırdıkları düşünülürse bu ödülün önemi bir kez daha anlaşılmaktadır. Aynı gün, Türkiye'de Yılın Markası olarak Turkcell'in seçilmesinin mutluluğunu yaşadık. İlk günden itibaren birlikte çalıştığımız Türkiye'nin en büyük GSM şirketi Turkcell'i layık olduğu bu başarıdan dolayı biz de bir kez daha kutluyoruz. Sayın Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ile katılmış olduğumuz yurt dışı seyahatlerde, Turkcell'in yaptığı toplantıların çok başarılı geçtiğine bizzat şahit oluyorum. Bu ülkelerde de faaliyete başlamak için büyük bir itibar, güven ve tecrübe sahibi olduklarını görüyor, Türkiye adına gurur duyuyorum.. Turkcell'i bir kez daha candan kutluyorum.

Hükümetimiz iktidara geldiği günden itibaren, son derece istikrarlı bir ekonomik politika izleyerek uzun yıllardır imkansız gibi görünen enflasyonun iki haneli, hatta tek haneli rakamlara inmesini sağlamıştır. Bunun çok önemli bir göstere olduğunu düşünüyorum. Aralık ayı itibarıyla, Avrupa Birliğine tam üyelik konusunda, Türkiye'yi önemli bir sınav bekliyor. Türkiye AB ülkelerince her fırsatta bir engel olarak önüne konulan meseleleri tüz ve kararlı bir çalışma ile aştığı. Kıbrıs meselesi, insan hakları kriterleri, ekonomik ve hukuki reformlar konusunda gerekli her şey yapmıştır. Türkiye birçok uluslararası kongre ve toplantıya, daha önce ertelenen, ancak 27-28 Haziran tarihlerinde gerçekleşen NATO toplantısında kusursuz bir organizasyon ile evsahipliği yapmıştır. Dünya liderlerinin eşleriyle birlikte Türkiye'de bulunmaları bir çok konunun gelecekteki seyrine yönelik büyük bir işaret olmuştur.

Türkiye bir çok ekisğine rağmen ABD tarafından ısrarla desteklenmektedir. Çünkü Orta Doğu'da dinler, medeniyetler ve kültürler farklılığı derinleştiği takdirde bunun sonu uçurumdur. Dolayısıyla Hristiyan kulübü şeklinde bir görüntü arzeden AB'ye Türkiye'yi sokmak, Türkiye'nin İslam medeniyetinin sesi olması anlamına gelecektir. Yani İslam medeniyeti AB'de Türkiye ile temsil edilecektir. İşte bu konu göz önüne alındığında Türkiye iki milyar insanı temsilen AB'ye girecek olan ilk laik ve müslüman ülke olacaktır. Bu Türkiye AK Parti'nin iktidarda olduğu bir Türkiye'dir. Söz sahibi bir Türkiye'dir. Bugün tüm dünyanın ilgisini coğrafik ve stratejik konusunun öneminden

This reward belongs to all of us

This month, we have the pleasure of sharing with you utterly beautiful and equally pride-inspiring news. It has been a great source of pride for us that I have been awarded by the community and Ekovitrin magazine with the Businessman of the Year Award as a result of the appreciation of the work continued by Genpa Dealers and Erdem Holding companies, which have been operating in every city of Turkey for long years. I accept this award on behalf of our branch offices and companies, and sharing it with all of you. Considering the fact that the area of activity of the magazine Ekovitrin ranges from the European countries to the Far East, from Turkic Republics and across the Atlantic over to Canada, bringing us news and information about our businessmen from all over the world, the privilege of such an award can be even more appreciated. On the same day, we also had the joy of finding out that Turkcell was selected Turkey's "Brand of the Year". I have personally witnessed the success of meetings organized by Turkcell during international travels in which our Prime Minister Recep Tayyip Erdoğan was also part of the delegation. I see that they have great reputation, reliability and experience for starting activity in these countries and feel proud on behalf of Turkey. Once again I would like to relate my sincere congratulations to Turkcell for its achievements.

Our government has been following an extremely sound and stable economic policy since the day it came to power, ensuring that the inflation dropped to double, even single-digit figures, a goal that was once regarded elusive. I believe that this is a very important indicator. In December this year, an important test awaits Turkey in terms of membership to the European Union. Turkey has persistently and fastidiously surpassed the matters laid out in front of her as obstacles by members of the EU at every opportunity. Everything required has been done in regards to Cyprus problem, human rights criteria, and economic and legislative reforms. Moreover, Turkey has successfully hosted a number of international congresses and meetings, the most recent one being the previously postponed NATO conference held in June 27-28 this year. The presence of global leaders in Turkey with their spouses has been a great indicator pertaining to the future progress of number of issues.

While Turkey has a number of incomplete issues in the agenda, the USA continues to support her objectives strongly; since an otherwise growing distinction between religions, civilizations and cultures within the Middle East can only lead to a deep abyss. Therefore, admitting Turkey into the EU, which is giving the impression of a "Christian Club", will enable Turkey to become a voice for the civilization of Islam. That is, Islamic civilization will be represented by Turkey within the EU. Taking this particular issue into account, Turkey will be the first secular and Muslim country to enter the EU representing two billion people. This is the Turkey in which AK Party has the power. It is a Turkey that has a say. Today, all the international attention is directed towards Turkey due to the prominence of her geographic and strategic location. At the center of this attention is the personal charisma of Mr. Recep Tayyip Erdoğan, the Prime Minister and the strength of AK Party within Turkey. The strength of AK Party comes from the support of the people behind it. These are the factors that arouse the interest of

dolayı Türkiye'ye çevrilmiş durumdadır. Bütün bu ilginin merkezinde ağırlıklı Sayın Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın kişisel kararına ve AK Parti'nin Türkiye'deki gücü yatıyor. AK Parti'nin arkasında güçlü bir halk desteği vardır. AB'nin ilgisi en çok bu etkenlerden kaynaklanmaktadır. Amerika ve AB başta olmak üzere tüm dünya bunun farkında. Hatırlarsanız önceleri, bir çok liderimiz için herhangi bir yabancıdan randevu almamız ayları bulurdu. Çoğu kez de başarılı olamazdık, Başbakanlarımıza bile nazlanarak randevu verirdi. Şimdi istediğiniz zaman istediğiniz kişi ve kurumdan rahatlıkla randevu alabiliyorsunuz, öfkemize davet ediyorsunuz, eşleri ile birlikte geliyorlar. Bunlar önemli kazanımlardır. Bu noktalara kolay gelinmediğini hepimiz çok iyi biliyoruz. Çünkü hükümetimizin % 70 oy ile halktan gelen, halkı temsil eden, halkın sesi olan bir özelliği vardır. Bu da dış dünyada büyük bir etki yapıyor. Sayın Recep Tayyip Erdoğan etnik ve dini farklarından, köken ve yapılarından dolayı hiç kimseye kapılarını kapatmıyor. Herkesi eşit görüyor. Türkiye'nin gerçeklerini iyi okuyabilen bir lider. Değişik kesimler arasında hiçbir ayırım gözetmekleştin herkese eşit yaklaşıyor. Herkese aynı derecede hizmet ediyor. İç politikadaki bu cesur, yapıcı ve bütünlükçü adımların dışardaki izdüşümleri de gözden kaçmıyor. Bu rüzgarla yapılması gereken tüm reformlar mesafesiz hızlı bir şekilde geçirdi. Bu reformların uygulamaya konulduğunun görülmesi Türkiye'nin üyelik sürecini hızlandıracaktır. Avrupa'yı şartırmaya devam edeceğiz. Bu sürecin en kısa zamanda tamamlanacağına inanıyorum. Türkiye Avrupa Birliği için enerji kaynağı ve önemli bir kazanım olacaktır.

Halkı olarak en çok bürokrasiden şikayet ediyor. Bunların açılması için çok önemli adımlar atıldı. Bakınız Türk Amerikan İşadamları Derneği, Türkiye'de tek temsilcisi olduğu U.S.Chamber of Commerce Uluslararası İlişkilerden Sorumlu Başkan Yardımcısı General Daniel Christian onuruna 8 Mayıs 2004 tarihinde bir akşam yemeği düzenledi. Bu toplantıda Maliye Bakanımız Sayın Kemal Unakitan bir konuşma yapıp, Hükümetin yabancı sermaye konusundaki düşüncelerini açıkça ifade etti. Özelleştirmenin hızlandığını söyledi. Bunlar çok önemli kararlardır. Bir sene içerisinde Türkiye'de bir çok zorluğun aşıldığını göreceğiz. Hükümetimizin bu konuda gösterdiği kararlılığı çok takdir ediyorum.

Sevgili Dostum Sayın Sakıp Sabancı'nın en önemli özelliklerinden birincisi yorulmadan çalışmasıydı. Her vesileyle ve kitaplarında da ifade ettiği gibi: "Yeriden dünyaya gelsem yine sanayici olurum. Cumartesi, Pazar yok, bu ne kadar ağır bir iş diyorum, ama yine yapardım. Bazen soruyorum kendime. Elli yapını açtın. Koş, koş, koş. Ne arıyorsun, neroye koşuyorsun? Aradığın nedir? Yavaşla diyorum. Ama sonra bakıyorum ki, ben bu işi seviyorum." demişti. Bu çalışkanlık tüm dünyaya örnek olabilecek bir hayat felsefesinin temeliydi.

Uzun yıllardır gerek iş yaşamında birçok vesilelerle görüştüğümüz, gerekse aile ziyaretleri sebebiyle birarada bulunduğumuz Sayın Sakıp Sabancı'nın eri ve zamansız vefatını kabul etmek bir destu olarak bana çok zor geliyor. Tüm Türk halkı olarak yokluğuna alıngamayacağımızı şimdiden hissediyoruz.

Bizlerle paylaşmış olduğu son derece kıymetli düşünceleri ve geleceğe yönelik planları modern ve aydınlık bir Türkiye yaratılması için her zaman rehberimiz olacaktır.

Onu sevmeyen, saymayan hiç kimseye rastlamadım. İnancı bir adam ve rasyonel bir girişimci. Hesaplı bir müteşebbis ve cömert bir hayırsever. Dünya adamı ve tam bir vatansever.

Allah Rahmet eylesin Sakıp Ağa. Yeni nesillere ebediyen ışık olacaksınız.

the EU most. The entire world, with the United States and the EU being the prominent ones, is aware of this fact. You might recall that it took many of our previous leaders' months to get an appointment from any foreigner. We would not succeed most of the time. There were instances where even our Prime Ministers were reluctantly given appointments. Nowadays you can easily arrange an appointment with any person or entity whenever you like, you invite them to your country, they come with their spouses. All these signify significant accomplishments. We all know very well that it was not easy for us to come to this point. That is because our Government has the special characteristic of emerging from the people, representing the people, being the people's voice having taken 70% of the people's votes. This has a large impact on the global community. Mr. Recep Tayyip Erdoğan, the Prime Minister, does not leave anyone out in the cold on account of ethnic or religious differences, origins or nations. He regards everyone as equal. He is a leader that can read very well the realities of Turkey. He adopts an equalitarian approach to everyone with no discrimination between different sectors, serving all equally. The reflections of courageous, constructive and unifying steps within the country does not elude observation. Riding this wave, all reforms required to be done have been enacted by the Parliament in a fast paced manner. Observation of these reforms enforced will speed up the membership process of Turkey. We shall continue to surprise Europe. I strongly believe that this process will be completed in the shortest time possible. Turkey will be an important source of energy and achievement for the European Union.

Rightfully, bureaucracy is the most common complaint, however, very important steps have been taken to overcome these issues. For example, Turkish American Businessmen Association organized on May 8th, 2004 a dinner in the honor of Daniel Christian, General and Vice President of International Relations for the U.S. Chamber of Commerce, of which it is the only representative in Turkey. At this meeting, Mr. Kemal Unakitan, our Minister of Finance, rendered a speech expressing clearly the views of our present government on the issue of foreign capital. He stated that the process of privatization was accelerated. These represent quite significant decisions. Within this year, we will see many difficulties being overcome in Turkey. Above all I appreciate the determination of our government in that respect.

One of the most important characteristics of my dear friend, Mr. Sakıp Sabancı was that he would work endlessly without ever getting tired. In his books and in every opportunity he would state the following: "If I were to come to this world all over again, I would once more become an industrialist. I say there are no Saturdays and Sundays, what a heavy work it is, yet I would still do it again. Sometimes I ask myself, I say you are over fifty and still keep running and running and running. What are you searching, where are you running to? What is it that you are looking for? I say, 'slow down' to myself. But then I turn back and realize that I love working and I love this job". This hardworking attitude was simply the foundation of a lifestyle, a philosophy that can set an example throughout the world.

Having come together over our long years on many occasions not only in the business world but also in family visits, I find it very difficult to accept the sudden and ill-timed death of Sakıp Sabancı, as his friend. Even now, we all feel that none of the Turkish people will ever completely get used to his absence.

His utterly invaluable thoughts and plans for the future that he shared with us will always be our guide in creating a modern and enlightened Turkey.

To this day I have never met anyone who did not like or respect him. He was a believer and a rational entrepreneur, a cautious entrepreneur and as well as a generous philanthropist. A true cosmopolitan and a real patriot...

Rest in peace, Sakıp Ağa, and May God Bless You. You will no doubt continue to shine as an eternal light for generations to come.

Dr. Zeynel Abidin Erdem
Erdem Holding A.Ş.
Chairman, Board of Directors

7 Yönetici gözüyle

Bilişim Günlüğü

8 Teknoloji devleri Metrocity'de buluştu

10 Mobisad Yönetim Kurulu Başkanı Murat Dursun ile röportaj

Aktüel

14 Sakıp Sabancı'nın anısına

16 Olimpiyat Meşalesi İstanbul'u turladı

Genpa'dan Haberler

18 Genpa'nın yenilenen servis hizmeti ISO belgesi ile tescillendi

19 Numarayı Değil, * ALO * GENPA * yı Hatırlayın Yeter!

Aktüel

20 Çarşı'da yenileme programı başladı

22 Türkiye'de tek temsilcimiz: "TABA"

24 Ekovitrin Yılın Starlarını Seçti

Teknolojik Gelişmeler

26 Teknolojinin son ürünleri

Aktüel

34 Garentex ve Genpa işbirliği

35 Konuşmayın; Görüşün

36 Güvenli Online Alışveriş genpatech.com'da

Sırt Çantası

37 Truva mı, Zeus Atı mı? Tahta atın gizemi...

İçimizden Biri

40 Gizerler A.Ş.

Konuk Yazar

42 Suat Soysal

43 Cep Telefonları Performans Karşılaştırması

16



22



37



Avrupa Birliđinin Yükselen Yıldızı; Türkiye

Fahri Tugay
Genpa Genel Müdürü

Değerli İş Ortaklarımız,

Ülkemizin Avrupa Birliği yolundaki 40 yıllık serüveninde son dönemeç Ekim ayında açıklanacak, AB komisyon raporuyla geçilmiş olacaktır. Bundan sonra başlayacak süreçteki başarı, ülke olarak topyekün yapacağımız çalışmaların değeriyle son derece ilgilidir.

Avrupa Birliği'nin yükselen yıldızı, Türkiye markasının yaratılarak sürekli yüksek itibar seviyesinde tutulabilmesi için; iyi yönetim, üretim/yenilikçilik ve insan kaynağına ihtiyaç duyulmaktadır.

Son yıllarda tüm ülkelerin ilgi odağı konumunda bulunan ülkemiz, güven ortamında istikrarlı bir yönetimi ve ekonomik yapısı ile tüm dünyanın yükselen yıldızı olmayı hak ediyor.

Bu süreç içerisinde herkese düşen sorumluluklarla birlikte, telekomünikasyon sektörünün mensubu olarak, bizlerin de son derece önemli sorumlulukları bulunmaktadır.

Global ekonomi içerisinde rekabette üstünlüğü sağlayabilmenin başlıca yolu, hiç şüphesiz ki, teknolojiyi üretebilmekten geçmektedir. Bu nedenle ilk önce; sektör olarak kendimizi yeni teknolojiler üretebilen bir yapı olarak konumlandırmamız, ve buna yönelik insan kaynağı yetiştirebiliyor olmamız gerekmektedir.

Bilgi çağının sürükleyici sektörü telekomünikasyonun mensupları olarak, sorumluluk bilinciyle yapacağımız her hamle, ülkemizin çağdaş medeniyetler içerisindeki yerini pekiştirecektir.

Bu vesileyle yaşamı boyunca birçok alanda verdiği hizmetlerle Türkiye'nin gelişmesi ve dünya ülkeleri arasında hak ettiği yere ulaşması için var gücü ile çalışmış olan rahmetli Sakıp Sabancı'yı bir kez daha saygı ile anıyoruz.

Sevgi ve saygılarımla.



The European Union's rising star; Turkey

Dear Colleagues and Partners,

The final turning point of our country's forty-year adventure on the road to the European Union will be announced in October, transient with the report of the EU Commission. The success of the phase following this crucial turning point is relevant to our collective efforts and operations.

As the rising star of the European Union, in order to create a Turkish brand that has a high degree of self-esteem, efficient management, production/innovation and human resource is necessary.

While Turkey has grown to be an important personality within the international agenda, with our Country's secure and stable management and economy, we deserve to be a rising star, throughout the world.

This phase not only appoints everyone with an equal share of responsibility for contribution, also, as members of the telecommunications sector, we also have very important duties.

Achieving competitive advantage within the global economy comes undoubtedly through our ability to produce effective technology. That is why primarily, as the concerned sector we have to position ourselves in towards innovation and develop our ability in production of new technologies. Moreover, we need to advance our efficiency in educating and bringing up the adequate human resource necessary.

As members of fascinating sector of the information age, every responsible step that we take will consolidate our country's position within the modern civilizations.

In this respect, we would like to once again take remembrance to Sakıp Sabancı, the man who worked in many different areas contributing greatly to Turkey's development and advancement within the international system.

With my very best regards,

Fahri Tugay
Genpa General Director

8-18 Temmuz tarihleri arasında Metrocity Alışveriş merkezinde,

Teknoloji Devleri Metrocity'de buluştu.

8-18 Temmuz tarihleri arasında Metrocity Alışveriş merkezinde, Çarşı Mağazaları ve Genpa işbirliği ile bir teknoloji fuarı düzenlendi.

"Çarşı Metrocity'den cebini yenile, sürpriz hediyeler kazan" ve "Siemens SL55 al Mini One çekisine katıl" sloganı ile başlayan fuarda; Genpa, Motorola, Nokia, Siemens ve Sony Ericsson'un standlarında farklı modellerdeki cep telefonları tüketicinin beğenisine sunuldu. Fuara ilgi oldukça yüksekti.



n Radyo Fuarlar Kampanyalar Konferanslar İnternet
Çarşı Mağazaları ve Genpa İşbirliği ile bir teknoloji fuarı düzenlendi.



“Mobisad, sektördeki en büyük ve tek dernek.”

“Her yıl tahminimizce yaklaşık 125-150 trilyon arasında devletimizin kaçak telefonda dolayı vergi kaybı vardır.”

Mobisad Yönetim Kurulu Başkanı
Murat Dursun



Murat Bey öncelikle yeni görevinizde başarılar dileriz. Bize kendinizden bahsedermisiniz?

MURAT DURSUN : Atatürk Üniversitesi İşletme Fakültesi ve İstanbul Üniversitesi İşletme İktisat Enstitüsü mezunuyum. Yaklaşık 6 yıllık Koç Holding bünyesinde, profesyonel iş yaşamım oldu. Daha sonra kendi şirketimi kurarak, ticari hayata farklı bir boyutta başlamış oldum. O günden bu yana da sürdürmekteyim. Bu sektöre, 1994 yılı sonlarında, Mobil İletişimin, daha doğrusu cep telefonlarının gündeme gelmesi ile ek ticari faaliyet olarak adım attım. Ancak çok kısa bir sürede de ön plana çıkarak, 1995 yılı başlarından itibaren tamamen mobil iletişim sektöründe faaliyetlerimi bugüne kadar sürdürdüm. Yaklaşık 10 yıldır bu sektördeyim. Sektörün hemen hemen tüm katmanlarında faaliyet

gösterdim. Şu anda sektörde perakende ve kurumsal kanallarda faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz.

Mobisad hakkında tanıtıcı genel bir bilgi verebilir misiniz?

MURAT DURSUN : Ben, aynı zamanda Mobisad'ın kurucu başkanıyım. 1996 yılında sektörde yaşanan birtakım sıkıntılar, bizlerde böyle bir sivil toplum örgütüne ihtiyacımız olduğu fikrini doğurdu. Bizde o dönem ki gerek distribütörlerimizin gerek operatörlerimizin destekleri ile bu fikri geliştirdik. İlk etapta dernek kurulmadan önce, koordinasyon kurulu, çalışma grubu gibi adlarla sektörel faaliyetlerimizi sürdürdük. 1998 yılında da derneğimizi kurarak, Mobisad adı altında çalışmalarımızı ve faaliyetlerimizi tescil ettik. Mobisad, sektördeki en büyük ve tek dernek

aslında. Yaklaşık 900 civarında üyemiz var. Üye sayımız süratle artmaktadır. Bu yıl 27 Haziran'da yapılan seçimlerle de yeni bir oluşumla görevi tekrar üstlendik. Hedeflerimiz doğrultusunda da yoğun bir şekilde çalışmaktayız. Mobisad'ı ilgili tüm ticari tarafların aktif şekilde katıldıkları ve görev aldıkları sektörün derneği haline getirmek istiyoruz. Ana hedefimiz sektörde disiplinin sağlanması ve haksız rekabete önlenmesidir. Bunu başardığımız takdirde sektör sağlıklı gelişecek ve ekonomimize, ülkemize beklenen ve olması gereken katkıyı sağlayacaktır. Göreve gelmemizin üzerinden kısa zaman geçmiş olmasına rağmen bu yolda önemli mesafeler kat ettik. Benim sektörde farklı bir görevim de var. İstanbul Ticaret Odası'nda Mobil İletişimi temsil eden üyeyim. Daha doğrusu telekomünikasyonu temsil eden tek

üyeyim. Benim örnek yönetimine gelmem, zaman içerisinde Ticaret Odası'ndaki yürüttüğümüz çalışmalarla da birlikte, oldukça güçlü bir sinerji de yaratacaktır. İstanbul Ticaret Odası ve Mobisad olarak, sektörümüzle ilgili ortaklaşa yürüttüğümüz ve başlatmak üzere olduğumuz çok önemli faaliyetlerimiz ve projelerimiz var. Bunlarda yakın zamanda duyulacaktır. Örneğin; yaklaşık 3 ay öncesinde, İstanbul Ticaret Odamız bünyesinde, kurulmasını önerdiğim Telekomünikasyon İhtisas Komisyonu, şu anda Mobisad ile aktif bir şekilde çalışmaktadır. Odamız bünyesindeki bu komisyonda, sektördeki tüm taraflar, tüketici temsilcileri ve dernekleri de dahil olmak üzere aynı platformda bir araya geldiler. Ve sektörün sağlıklı gelişmesi ile ilgili büyük özveri ile çalışmaktalar. Mobisad adına İstanbul Şube Başkanımız Sayın S.Sami Özdi'l'de komisyonda görev yapmaktadır. İTO Başkanımız Sayın Mehmet Yıldırım Bey ve Başkan Vekilimiz Sayın Uğur Çatbaş Bey'in şahıslarında yönetim kurulumuza bu imkanı sağladıkları için teşekkürü borç bilirim. İnanıyorum ki, tüm bu çalışmalar bir bütünlük arz edecek ve sektörümüze önemli faydalar sağlayacaktır.

Mobisad olarak amaç ve hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

MURAT DURSUN : Bu soruyu kısmen az önce yanıtlamıştım. Mobisad olarak hedefimiz sektörde disiplinin sağlanmasına katkıda bulunmaktır. Haksız rekabeti ortadan kaldırmaktır. Sektörün tüm ticari taraflarını, Mobisad çatısı altında buluşturmaktır. Ve ortak amaçlarımız doğrultusunda, faaliyetlerimizi geliştirerek sürdürmektir. Bu konuda da önemli bir adımı da şu şekilde attık. O günlerde Derneğin kurulmasına öncülük eden arkadaşlarımızın ticari profillerine baktığımızda, Turcell bayileri ön plandaydı. Biz 27 Haziran'da göreve geldikten sonra ilk adımımız, Avea ve Telsimi ziyaret ederek, onların Mobisad çatısı altında bir araya gelerek ortak hedeflerimiz ve amaçlarımız doğrultusunda bize destek vermelerini istedik. Ve son derece olumlu bir şekilde karşılandık.

Kendilerine müteşekkirimiz. Onların ciddi destekleri, şu anda da devam ediyor. Bundan mutluyuz. Gerek Avea, gerek Telsim bayisi arkadaşlarımız, Türkiye genelinde demeye başladılar. Bu önemli bir gelişmedir. Sahada bizim için ciddi bir eksikliğimizdi ve bunu şu anda süratle ortadan kaldırıyoruz.

Şu an gündemdeki bir konu kaçak telefonlar ve bu konu ile ilgili çalışmalarınız olduğunu biliyoruz. Bu gelişmeler ile ilgili bizleri bilgilendirir misiniz?

MURAT DURSUN : Kaçak telefon, sektörümüzde kayıt dışı ticaretin önemli bir bölümünü oluşturuyor. Aslında sektörde problem olarak dile getirdiğimiz birçok sıkıntının özünde kaçak telefon ticaretinin yarattığı tehdit yatmaktadır. Kaçak telefonun ticaretinin haksız rekabetin ortaya çıkmasında önemli rol oynadığı bir gerçektir. Kaçak telefonda sorunun özünü elbette ki, %26 gibi bir orandaki toplam Kdv ve Ötv vergileri oluşturmaktadır. Yani %26 fark maalesef kaçışı cazip kılmaktadır. Biz kaçak telefonda mücadelede son derece kararlıyız. Mücadele sadece polisiye önlemlerle sürdürülemez. Bu konuda tüketiciyi bilinçlendirmekte gerekir. Maalesef, iş öyle kanıksanır hale geldi ki, her gün yüzlerce müşteri mağazalara girip açıkça kaçak telefon veya faturasız telefon var mı diye sorabilmektedir. Bu önemli bir baskıdır. Demek ki, olaya sadece satıcı boyutuyla bakmamak lazım. İnanıyorum ki, oluşan bu haksız rekabet ortamı içerisinde yaşayabilmek için istemeyerek kaçak cihaza bulaşmış meslektaşlarımız vardır.

Gelirim diğer tarafına; şu anda bu sektörde faaliyet gösteren, yaklaşık on bine yakın kişi yada işletme var. Bunlardan bir bölümü kayıtlı bir bölümü kayıtsız faaliyet gösteriyor. 10 bin sayısı, bu sektörün kaldırabileceği bir sayı değildir. Tahminimizce 2500-3000 adetli operatör ya da distribütörün şemsiyesi altında tanımlı olarak ticari faaliyetlerini sürdürmektedir. Bunun dışında kalan yaklaşık 7-8 bin civarında kontrolsüz bir perakendeci kitlesi var. Önemli bir kısmının kaydı bile yok.



Bu kitlenin beslendiği kaynak kaçak telefondur. Biz yüksek teknolojik özellikler taşıyan ürünler satıyoruz. Şu anda kullanılan cihaz sayısı 30 milyon. Satış sonrası hizmetler, büyük önem arz ediyor. İş sadece kutu alıp satma gibi göremeyiz. Bu işle işiğal edecek mağazaların kesinlikle belirli standartları taşıması ve denetlenmekleri gerekir. Sektöre giriş çıkışın, bu kadar kontrolsüz ve kolay olmaması lazım. Bayi standartlarının belirlenmesi ve sektöre girişin belirli bir prosedüre bağlı olması gerekir. Bu işin önemli bir yönüdür. Kaçak telefon bu sektörün sağlıklı gelişmesine sağlıklı büyümesine satış ve satış sonrasında sağlıklı hizmet vermesine, düzenli ve seviyeli rekabetin oluşmasına çok ciddi engel teşkil etmektedir.

Bir diğer boyutu; her yıl yaklaşık 125-150 trilyon arasında devletimizin kaçak telefondan vergi kaybı vardır. Basitçe bir hesap yapmak istiyorum. Yaklaşık yılda 6 milyon civarında cihaz satılmaktadır. Araştırmalar kaçak oranının ortalama %20 olduğunu göstermekte. 6 milyonun %20'si 1,2 milyon eder. Ortalama birim fiyatı 200 Euro diye kabul edelim. 240 milyon Euro civarında bir ciro vardır. Ötv, Kdv ve gelir vergisinin payını hesaplırsanız, karşınıza yıllık 125-150 trilyon arasında vergi kaybı çıkar. Çok büyük bir rakamdır, buna müsaade edilemez. Kaçak telefon bizim ana problemimizdir. Bunu

Fuarlar Kampanyalar Konferanslar İnternet Televizyon

Kalıcı çözümün operatörler üzerinden yapılacak teknik düzenlemelerle sağlanacağına inanıyoruz. Kaçak telefonun konuşmasının engellenmesi lazımdır. Bu başarılrsa ki mümkün olduğuna inanıyoruz kaçığın yanı sıra çalıntı cihaz konusunda da önemli adım atılmış olur.

Mobisad'ın çalışmalarında destek aldığınız kurum ve kuruluşlar var mı? Hangi konularda destek alıyorsunuz?

MURAT DURSUN : Biz Mobisad olarak, sektördeki tüm taraflarla, ilgili kamu kurumlarımızla, distribütörlerimizle, operatörlerimizle üreticilerimizle ve hatta tüketicileri temsilen tüketici derneklerimizle ve bu konuda faaliyet gösteren diğer sivil toplum örgütleri ile temas içerisindeyiz. Birlikte olmanın değerinin bilincindeyiz. Bu ilişkileri sağlıklı yürüterek biz, amaç ve hedeflerimize daha kolay, daha hızlı ulaşacağımıza, sektörümüzün ülkemiz ekonomisinde yarattığı katma değer artmasına katkıda bulunacağımıza inanıyoruz.

Bugüne kadar Mobisad'a gerek distribütörlerimiz, gerek operatörlerimiz, gerekse üreticilerimiz destek vermişlerdir. Çalışmalarımızı desteklemişlerdir. Yanımızda olmuşlardır. Güçlü bir şekilde, bu destek devam etmektedir. Kamu kurumları ile ilişkilerimize çok büyük özen gösteriyoruz. Bihassa, sektörümüzün düzenleyici, en önemli ve özerk kurumu olan Telekomünikasyon Kurumu ile temastayız. Telekomünikasyon Kurumu'nun büyük özveriyle ve titizlikle yaptığı çalışmalara müteşekkiz. Bunun dışında, ilgili Bakanlıklarımız ya da Bakanlıklarımızın bünyesindeki ilgili Genel Müdürlüklerde Daire Başkanlıklarıyla da sürekli temas halindeyiz. Bizim için önemli diğer sivil toplum örgütleri Ticaret Odalarıdır. İstanbul Ticaret Odası ile başlattığımız çalışma örnek bir çalışmadır. Bu etkinliği diğer odalarımıza da yaymak istiyoruz.

Bir diğer önemli konu; bizim şuanda faaliyetlerimizde, satış sonrası hizmetlerde,

bihassa geçen yıl yürürlüğe giren yeni tüketici yasamızla, daha etkin bir şekilde gündeme gelen Tüketici Hakem Heyetleri'nin çalışmalarını ile ilgili bir önerimiz var. Onların sektörümüzle ilgili faaliyetlerinin daha etkin ve bilinçli yürütülmesini sağlama yönünde temaslarımız var. Örneğin; İstanbul Ticaret Odamızın da desteğiyle Mobisad olarak şunu sağladık. İstanbul'da ilçelerde, Tüketici hakem heyetlerinde birliktirli olarak görevlendirilmek üzere Mobisad üyesi arkadaşlarımız önerildi. Ve bu liste sunuldu. Sanıyorum, kısa bir zaman içinde onlar birliktirli görevi yapacaklar. Aslında yasayı burada tartışmak istemiyorum. Ancak, yeni tüketici yasasının uygulanmasında karşılıklı bir takım problemler var. Biz, birliktirli olarak daha yetkin arkadaşlarımızın, Mobisad üyesi meslektaşlarımızın görev almasını sağlamak üzere, gerek bu yasanın yürütülmesiyle ilgili, gerek Tüketici Hakem Heyetinin çalışmalarıyla ilgili olan Genel Müdürlük olan Tüketicinin ve Rekabetin Korunması Genel Müdürlüğü nezdinde gerekse bizzat ilerdeki tüketici hakem heyetleri nezdindeki çalışmalarımızı başlattık.

Sizin bahsetmek ve vurgulamak istediğiniz bir konu var mı?

MURAT DURSUN : Ebeve sorunsuz olmuyor. Türkiye gibi dinamik, aynı zamanda ciddi ekonomik sarsıntıların çok yakın bir zamanda yaşandığı bir ülkede, problemler hep ön planda geliyor. Arzu ederiz ki, işimizi daha iyi nasıl yapabiliriz, daha iyi nasıl geliştirebiliriz, buna odaklanalım. Ama benim şöyle bir değerlendirmemde var. Sektörde bu problemlerle göz ardı edilmiş olan, ama yakın bir zamanda karşı karşıya geleceğimiz önemli bir problem var. AB süreci içerisinde olur ki eğer tarih verilirse, yeni bir sayfa açılacaktır. Türkiye, yurtdışından birçok sermayedarın, birçok uluslararası işletmenin ilgi odağı haline gelecektir. Biz yıllarca bu sektörde emek verdik, bir noktaya geldik. Ancak, henüz ayaklarımızı yere sağlam bastığımızı hissedemiyorum. Birçok zincir mağaza ya da bu konudaki uluslararası kurum Türkiye'ye gelecektir. Bizim sağlam durmamız lazım. Onun içinde kaybedecek zamanımız yok.

Sahada yapılanma nasıl olacak, Türk Telekom'un özelleştirilmesi ve özelleştirme sonrası yapılanması, Türkiye'de abone sayısı itibarı ile 2. operatörümüz Telsim'in satışı ve sahadaki yapılanma politikaları, Uzak Mesafe Telefon Hizmetlerinde lisans alan işletmelerin sahadaki yapılanma politikaları, ürünlerin nasıl gelişeceği bunların hepsi bizleri doğrudan ilgilendiren konulardır. Sahamızın şekillenmesinde rol oynayacak gelişmelerdir. Biz bu boyutu ile baktığımızda, aslında bunlara odaklanmak, bunlarla ilgili bir takım projeksiyonları yapıp, önümüze daha sağlıklı nasıl bakabiliriz bunları düşünmek gerekirken, maslefe biz halen kaçak cihaz ve diğer benzeri bahsettiğim problemlerle ancak daha bugünü yaşıyoruz. Önümüze bakacak duruma gelemedik maslefe ve bu benim en büyük üzüntüdür. Bunları geçen zaman içerisinde aşamadık. Mutlaka belirttiğim gibi, ülkedeki ekonomik krizlerin de bunda rolü büyüktür.

Bir gelişmeye dikkat çekmek istiyorum ; bu ülkemizin genelini ilgilendiriyor. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ile ilgili bir çekincem vardır. İçinde bulunduğumuz yeni ekonomik süreç, bihassa tarih verilmesiyle beki dediğim gibi yeni bir platforma taşınacaktır. Bu ekonomik süreçteki dinamiklere adapte olamayan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin oldukça zor günler bekliyor. Biz onlarca yıldır yüksek enflasyonla ticaret yapmaya alışmış, ticaret orbablarıyız. Krizde ticaret yapmayı, daha doğrusu krizi nasıl yürütmemiz gerektiğini öğrendik de, enflasyonsuz, krizsiz ortamda nasıl yaşayacağımızı bilmiyoruz. Bana göre bu önemli bir konudur. Bu konu bizi yakın gelecekte, yani bu 10 yıllık süreç içerisinde bizleri etkileyecek önemli bir gelişmedir. Bana göre, buda bir kriz yönetimidir. Bunu iyi yönetebilen, iyi pozisyon alabilen, adaptasyonu hızlı gerçekleştirebilen başarılı olacaktır.

Derginizde, bize bu imkanı verdiğiniz için teşekkür ederim.

Değerli fikirlerinizi bizlerle paylaştığınız için, biz teşekkür ederiz.

Heryerde hatırası var...

Yaşamını, sanayi, kültür, sanat ve eğitime adanarak Sakıp Sabancı ömrü boyunca; Türkiye'nin gelişmesi, dünya ülkeleri arasında hak ettiği yere ulaşması için var gücü ile çalışmıştır. Sabancı Üniversitesi ile eğitim hayatına, Sakıp Sabancı Müzesi ile kültüre, Hat ve Resim Koleksiyonu ile sanat dünyasına büyük katkılarda bulunmuştur.

Uluslararası birçok toplantıda Türkiye'yi temsil eden Sakıp Sabancı, Sanayi Odaları, TÜSİAD gibi birçok kuruluşun da başkanlığını yapmıştır. Sabancı Holding'in uluslararası bir kuruluş olmasına sınırsız katkılarda bulunan Sakıp Sabancı, aynı zamanda Türkiye'nin dört bir yanında eserler yaratan Hacı Ömer Sabancı Vakfı, VAKSA'nın da Mütavelli Heyeti Başkanıydı. Sabancı Topluluğu, hemen hemen hepki konularında lider 74 şirketi ile banka ve sigortacılık, otomotiv, lastik ve takviye malzemeleri, kimya, çimento, gıda ve perakendecilik, tekstil, dış ilişkiler, kağıt ve ambalaj, bilgi teknolojileri, sigara ve tütünçülük ve turizm konularında hizmet vermektedir.



Dr. Zeynel Abidin Erden - Sakıp Sabancı - Dr. Mehmet Nazih Erden



Sakıp Sabancı - Complex Bilgi Fuarı (2002)

Biyografi

Hacı Ömer Sabancı Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı olan Sakıp Sabancı, 7 Nisan 1933 tarihinde Kayseri'nin Akçakaya köyünde fakir bir çiftçi ailesinin çocuğu olarak dünyaya geldi.

Çok genç yaşlarda, Bossa Un Fabrikası'nda veznedarlıkta iş hayatına başladı. Sırasıyla, çiftlik müdürü ve Bossa Tekstil İşletmesi Müdürü oldu. Babasının 1965 yılında vefatından sonra kurulan Sabancı Holding'in Yönetim Kurulu Başkanlığına getirildi. Bu görevi yanında Holdinge bağlı çok sayıda kuruluşun Yönetim Kurulu Başkanlığını ve Murahhas üyeliğini yaptı.

1964 yılından itibaren, 25 yıl müddetle Adana ve Kocaeli Sanayi Odaları; Türkiye Sanayi ve Ticaret Odaları Birliği üyeliği ve başkanlığı yaptı. Muhtelif vakıflarda çeşitli zamanlarda görevler üstlendi.

1986 yılında Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği TÜSİAD'ın Yönetim Kurulu Başkanlığını üstlenen Sakıp Sabancı, 1987-1990 yılları arasında Yüksek İstişare Konseyi Başkanlığını yaptı.

Son dönemlerde sosyal ve kültürel içerikli çalışmalara yoğun zaman ayıran Sabancı, Türkiye'nin 55 yerleşim merkezinde 110'u aşkın kalıcı eğitim, sağlık ve kültür tesisi meydana getiren Hacı Ömer Sabancı Vakfı (VAKSA)'nın kurucuları arasındadır.

mi Güncel Olaylar Yurtiçi ve Yurtdışından Haberler



Dr. Zeynel Abidin Erdem - Sakıp Sabancı



Sakıp Sabancı - Dr. Mehmet Rızkı Erdem

Sakıp Sabancı evli ve üç çocuk babasıydı. İngilizce bilen Sabancı'nın " İşte Hayatım", "Para Başınının Mükafatıdır", " Gönül Galerimden", "Rusya'dan Amerika'ya, Gezdiklerim Gördüklerim", " Üret Pazarlığı mı, Koyun Pazarlığı mı?", "Geleşen, Değişen Türkiye", "Daha Fazla İş, Daha Fazla Aş", " Doğu Anadolu Raporu", "Başarı Şimdi Aslanın Ağızında", "Hayat Bazen Tatlıdır", " Bıraktığım yardan Hayatım", İngilizce ve Japonca yayınlanan " This is My Life" ile İngilizce yayınlanan "Turkey : Changing and Developing" adı on dört kitabı vardır.

Sakıp Ağa'nın canlı ikizleri



Üç kardeşli Sakıp Sabancı, iki kız ve bir erkek çocuğu vardır. Sakıp Sabancı'nın iki kız ve bir erkek çocuğu vardır. Sakıp Sabancı'nın iki kız ve bir erkek çocuğu vardır. Sakıp Sabancı'nın iki kız ve bir erkek çocuğu vardır.

1984'de Eskişehir Anadolu Üniversitesi, 1986'da Amerika'nın New Hampshire Üniversitesi, 1992'de İstanbul Yıldız Üniversitesi, 1993'de Kayseri Erdiyos Üniversitesi, 1997'de İstanbul Mimar Sinan Üniversitesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Kıbrıs Girne Amerikan Üniversitesi, Edirne-Trakya Üniversitesi ve İstanbul Üniversitesi, 1998'de Washington Üniversitesi tarafından " Fahri Doktorluk" ünvanı verilen Sakıp Sabancı , ayrıca 1987 yılında " Belçika Kraliyet Nişanı" ve 1992'de Japon Hükümeti tarafından verilen " Kutsal Hazine ve Altın Harfler" adı altında Türk Hat eserlerinin ve tablolarının ilk defa Louvre Müzesi'nde

sergilenmesini sağlayarak Fransa'da Türk kültürünü tanıtmadaki başarılı katkılarından dolayı Fransız Hükümeti tarafından " Legion d'honneur" şeref nişanı ile onurlandırılmıştır.

Sakıp Sabancı'ya 1997 yılında Cumhurbaşkanı tarafından " Devlet Üstün Hizmet Madalyası" ;

İsviçre-Zürih'teki Avrupa Ekonomi Enstitüsü tarafından " Avrupa Kristal Dünya Ödülü" ve Hukukun Egemenliği Derneği tarafından da " Kaliteli İnsan Onur Ödülü" verilmiştir.

Sakıp Sabancı, ayrıca dünyaca ünlü Conference Board'un Türkiye temsilcisiydi.

Sakıp Sabancı 1996 yılında Dünya Türk İşadamları Kurultay Başkanlığı'na seçilmiştir.

Sanayi yatırımlarının yanı sıra kültür ve sanata da önem veren Sabancı'nın zengin resim, hat ve heykel koleksiyonları bulunmaktadır. Sakıp Sabancı özel koleksiyonu 1989 yılında Rus Kültür Bakanlığı'nın daveti üzerine Moskova'da sergilenmiştir. Bu sergi bir Türk işadamlarının Rusya'da açtığı ilk sergi olması açısından da önem taşımaktadır.

Sakıp Sabancı Osmanlı Hat ve Resim Sanatı Koleksiyonu 11 Eylül- 13 Aralık 1998 tarihleri arasında Amerika'da Metropolitan Müzesi'nde sergilenmiş ve 154.000 kişi tarafından ziyaret edilmiştir. Sabancı Koleksiyonu 25 Şubat - 17 Mayıs 1999 tarihleri arasında Los Angeles'da ve 07 Ekim 1999 -02 Ocak 2000 tarihleri arasında Harvard Üniversitesi Arthur M.Sackler Müzesi'nde sergilenmiştir. Serginin içeriği 1 dönem boyunca Harvard Üniversitesi'nde ders olarak okutuldu. 17 Mart-29 Mayıs 2000'de ise bu değerli koleksiyon Louvre Müzesi'nde sergilenmiştir. Koleksiyondan seçme eserler " Osmanlı Kaligrafisinin Gizemi" adı altında 2 Şubat -8 Nisan 2001 tarihleri arasında Deutsche Guggenheim Berlin Müzesi'nde ve 16 Mayıs-8 Nisan 2001 tarihleri arasında "Frankfurt Musuem für Angewandte Kunst" sergilenmiştir.

Artvin, Kocaeli ve Rize-Fındıklı'da üç caddeye ve Erciyes Üniversitesi'nin Kayseri'de yaptırılan kampusu içindeki ana caddeye Sakıp Sabancı'nın adı verilmiştir. Türkiye'de Artvin, Erzurum, Kırkkale illeri ve Torbalı ilçesi ile Amerika Birleşik Devletleri'nde New Hampshire, Houston ve Beverly Hills kentlerinin " fahri hemşahisi" seçilen Sakıp Sabancı'ya eğitim, sanat ve kültür katkılarında dolayı çok sayıda kuruluş plaket sunmuştur.

Kendisini saygıyla anıyoruz. Ruhu şad olsun!

Olimpiyat Meşalesi İstanbul'u Turladı...



2004 OLİMPİYAT MEŞALE KOŞUSU

6 Temmuz 2004 tarihinde : "Meşaleyi taşı, dünyayı birleştir" sloganı ile 5 kıtayı dolaştıktan sonra Ukrayna'dan uçakla Atatürk Havaalanı'nda Türk yetkililere teslim edilen meşale, Genpa Genel Müdürü Fahri Tugay'ın da aralarında bulunduğu 125 ünlü ismin elinde şehrin iki yakasında dolaştı.

Samsung ve Coca-Cola'nın sponsorluğunda düzenlenen "ATİNA 2004 Olimpiyat Meşalesi Koşusu" bugüne kadar yapmış gerçek anlamda ilk küresel Olimpiyat Meşalesi Koşusu olma özelliğine sahip. Olimpiyat Halkaları'nın temsil ettiği beş kıta olan Afrika, Kuzey - Güney Amerika, Asya, Avrupa ve Avustralya'yı birleştiren 2004 Olimpiyat Meşalesi Koşusu, ev sahibi Yunanistan da dahil olmak üzere 26 ülkede toplam 34 kenti ziyaret etti.

Olimpiyat Meşalesi, daha önce Olimpiyat Oyunları'nın gerçekleştiği şehirlerin yanı sıra, tarih ve kültür açısından önemli olan kentlere de gidiyor. Daha önce Olimpiyat Oyunları'nın düzenlenmediği, ancak Uluslararası Olimpiyat Komitesi tarafından dünya turuna dahil edilen kentler: Brüksel, Kahire, Cape Town, Cenevre, İstanbul, Kiev, Yeni Delhi, NewYork, Lefkoşe, Rio de Janeiro, Sofya ve Uluslararası Olimpiyat Komitesi'nin (IOC) bulunduğu Lozan'dan oluşuyor.

Olimpiyat Meşalesi, şehir turları sırasında farklı şekillerde taşındı.

Olimpiyat Meşalesi taşıyan koşucuların yanı sıra, bulunan şehrin özelliklerine göre otomobil, tren, motosiklet, bisiklet ve diğer yollarla da taşınabildi. Koşunun gündelik uluslararası ayakları dışında meşale ülkeden ülkeye hava taşımacılığı ile götürüldü.

ATİNA 2004 Olimpiyat Meşalesi Koşusu, meşale taşıyıcılarıyla 1500 kilometreden fazla yol kat ederek ve her şehirde ortalama 48 kilometre tur attı. Meşale taşıyıcıları toplam 63,635 kilometre mesafe alarak, her şehirde 120 meşale taşıyıcısının koştuğu maratonun tamamında ortalama 10 bin meşale taşıyıcısı görev aldı. Her meşale Olimpiyat Meşalesi'ni yaklaşık 300-500 metre arası bir mesafe taşıdı.

Olimpiyat Ateşi

26 yüzyıl öncesinden bugüne...

Meşalesi ve Koşusu'nun nasıl ortaya çıktığını keşfetmek için 26 yüzyıl daha geriye yani Eski (Antik) Olimpiyatlarının başlangıcına uzanmak gerekiyor. Tarihçiler, Meşale Koşusu ile ilgili onlarca kayıt ortaya koyuyorlar. Bu kayıtlardan biri, Olimpiyat Meşalesi Koşusu'nun dini törenlere dayandığını söylerken bazı tarihçiler ise, meşale ve koşunun "Kutsal Ateşkes" isimli eski Yunan siyasi akdinden doğduğunu ileri sürüyor.

Başka bir gruba göre ise Meşale Koşusu, Tanrı Zeus'a tapınmak için bir araçtı. Buna göre, en genç ve atletik soygahlar, en uzun gündüzün yaşandığı gün büyük Tanrı Zeus'a tapınmak için



Genpa Genel Müdürü Fahri Tugay

Resmi Güncel Olaylar Yurtiçi ve Yurtdışından Haberler

geliyor ve burada büyük kurban ateşini tutuşturma hakkını elde edebilmek için koşu yarışına katılıyorlardı. Bitiş noktasına ilk varan yarışmacı, büyük rahip tarafından kendisine verilen meşale ile sunak ateşini tutuşturma ayrıcalığına kavuşuyordu.

Bir başka rivayete göre de meşale, barış habercilerinin tüm Yunanistan'ı dolaşarak, Olimpiyat Oyunları süresince tüm düşmanlıkların askıyla alınmasını bildiren "Kutsal Ateşkes" isimli eski Yunan siyasi akdinden doğmuştur.

Ancak tüm görüşlerin birleştiği ortak bir çizgi var: Olimpiyat Meşalesi ve Ateşi farklı ulus, din ve ırkların dünya barışı için biraraya gelmesini sembolize ediyor.

WOW (Wireless Olympic Works)

Resmi Kablosuz İletişim Sponsoru Samsung; 2004 Atina Olimpiyatları'nda, atletler, resmi yetkililer, medya, görevli ve gönüllü kişilere sağladığı 22 binden fazla kablosuz cihaz arasında ; mobil telefonlar ve sistemler, kablosuz sayfalama ekipmanları, çift yönlü radyo sistemleri ve bataryalar yer aldı.



Samsung, bu cihazların yanısıra, Olimpiyat Oyunları'nın aksaksız organize edilmesini sağlamak amacıyla benzersiz bir bilgi sistemi geliştirdi.

WOW (Wireless Olympic Works) adı verilen sistem, Olimpiyatların başarısı için çalışan binlerce insanın yüzlerce etkinliği başarıyla koordine etmesini sağladı. Bir bilgi sistemi olarak tasarlanan WOW sayesinde her bir oyundaki etkinlikler hakkındaki bilgi ve sonuçlar INF02004 ve IOD servisleri aracılığıyla izlenebildi. İzleyiciler için en yakın kaynakların nerede olduğuna ilişkin bilgilerden oyunların sonuçlarına kadar her türlü bilgiye WOW sayesinde kablosuz olarak ulaşılabilirdi. Olimpiyatların resmi görevlileri ve çalışanlar kendi görevleri kapsamındaki operasyonel bilgiye erişim iznine sahiptilerdi. Samsung'un sağladığı kablosuz cihazlar , mobil



telefonlardan, grafik görüntüleme ve WAP'ta gezinti yapmayı da sağlayan akıllı telefonlara kadar uzanan bir alternatifte sahipti.

Olimpiyat oyunlarının resmi web sitesi Athens2004.com'u, günde milyonlarca insan ziyaret etti. Bunun yanı sıra elektronik devi Samsung ve mobil taşıyıcı Cosmote olimpiyatlar için ilk defa kablosuz web sitesi geliştirdi. Sitede müsabakalarla ilgili tüm bilgiler, madalya tablosu, sonuçlar, hava durumu, sporcuların biyografileri gibi zengin bir içerik sunuldu.

Athens2004.com'da gerçek zamanlı skorlar ve tüm sonuçlar yer aldı. Ayrıca kablolu ve kablosuz oyun siteleriyle sporseverlere hoş vakit geçirme imkanı sunuldu. Stadyumlardaki personel 12 bin 500 renkli cep telefonuyla, hem sporculara hem de ziyaretçilere daha iyi bir hizmet verme için çaba gösterdi.

Sidney'deki analog sistemin aksine güvenlik ve acil durum hizmetleri için de kablosuz ağ kullanıldı. Atina'daki bir diğer yenilik de 300 bin akredite ziyaretçinin kullanacağı bin farklı giriş kartının internet üzerinden denetlenmesi oldu ve biletler yine internet üzerinden satıldı.



Numarayı Değil, * ALO * GENPA ' yı Hatırlayın Yeter!



Satış öncesi ve sonrası destek hizmetleri ile, bayii ve tüketicileri ile sürekli ve sağlıklı bir iletişim kurmayı hedefleyen Genpa; telekomünikasyon sektöründe ilk, Türkiye genelinde ikinci firma olarak Turkcell altyapısında *ALO* MARKAM adlı yeni bir uygulamayı sunmaya başladı.

"Alo Markam" ın amacı; bilgi almak, sorunlarınızı iletmek veya iletişim kurmak adına ulaşmak istediğiniz şirket veya markaya, çağrı merkezinin numarasını bilmenize gerek kalmadan, kolaylıkla erişebilmenizdir. Aramak istediğiniz yerin sadece adını ya da markasını bilmeniz yeterli.

Hizmetin kullanım mantığı son derece basit. Yapılması gereken tek şey *ALO*GENPA ifadesini telefonda tuşlamak. Örneğin, tamir için bıraktığımız cihazınızın durumunu öğrenmek istiyorsunuz ancak Genpa' nın telefon numarasını bir türlü hatırlayamıyorsunuz. Bu durumda

telefonunuza *ALO* GENPA ifadesine karşılık gelen numaraları tuşlamanız yeterli olacak. Bu işlem yapıldığında ekranda *256*43672 şeklinde bir ifade görülecek. Bu numara aranarak Genpa' ya ulaşmak mümkün.

Bu uygulama ile Turkcell İnt ve Hazır kart kullanıcıları; Bizbizcell tarifesi üzerinden ücretlendirilecek olan aramalarında, *ALO* GENPA' yı tuşlayarak (* 256 * 43672), GENPA Call Center'e ulaşabilecekler ve hizmet alabilecekler.

Dell, 3355 ile artık tüm Genpatech'lerde!

Türkiye'de "üreticiden tüketiciye" aracısız Dell bilgisayar satışı devrini başlatarak bir ilki gerçekleştiren 3355, sunduğu ürün ve hizmetlerle çağdaş bir teknoloji şirketi olmayı başaran Genpatech ile tüketicilerin Dell ürünlerine dokunmalarına ve sipariş vermelerine olanak sağlayacak anlaşma imzaladı.

Anlaşma kapsamında 3355, bundan böyle Türkiye genelindeki Genpatech Mağazaları'nda, tüm Dell ürünlerini sergileyerek tüketiciden direkt sipariş olacak.

Dell ürünlerini, en uygun fiyat ve en iyi hizmet anlayışıyla aracısız olarak son kullanıcıya sunmak amacıyla, Bilgi Teknolojileri sektörünün lider firması Beğazici Yazılım tarafından, Mayıs 2004'te kurulan 3355, Türkiye genelindeki tüm Genpatech Mağazaları'nda açılacak olan standlarında, Dell ürünlerini sergilemek üzere Genpatech ile anlaşma imzaladı.

Tüketiciler, ziyaret ettikleri Genpatech'lerdeki 3355 Standları'nda bulunan sipariş formlarını dolduracaklar ve bu formları 3355 Bilgi Sistemleri'ne yönlendirecek. Sipariş edilen Dell ürün veya ürünleri

3355 tarafından direkt olarak kullanıcı adresine teslim edilecek. Ayrıca tüketiciler, Genpatech'lerde sergilenen Dell ürünleri ile ilgili edinecekleri ekstra bilgiler, 3355'in internet sitesinden de kolayca ulaşabiliyor ve tüketicilere, 0216 444 33 55 numaralı çağrı merkezinden, her türlü danışmanlık hizmeti sağlanıyor.

Genpatech satış noktalarında; Türkiye distribütörü olduğu Motorola, Nokia, Samsung, Siemens, Sony Ericsson cep telefonları ve tüm aksesuarlarının yanında, TV'ler, Müzik setleri, Digital fotoğraf makineleri, video kameralar, Dvd Player'lar, Walkman'ler, Discman'ler, Bilgisayar ve aksesuarları, Ev sinema paketleri, Playstation'lar, Digital, Superonline internet paketleri, Eğitim setleri yer almaktadır.

Tüm ürünler Genpa güvencesiyle "www.genpatech.com" e-ticaret adresinde nihai tüketicilere sunulmaktadır.



Genpa'nın yenilenen servis hizmet kalitesi ISO belgesi ile tescillendi



Genpa Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Tolga Şahin

Sunduğu ürün ve hizmetlerle çağdaş bir teknoloji şirketi olmayı başaran GSM sektörünün lider kuruluşlarından GENPA; distribütörlüğünü üstlendiği ve temsilciliğini yaptığı markaların satış ve pazarlamasında elde ettiği başarıyı Satış Sonrası Hizmetlerine de aynı kalitede yansıtmaya devam ediyor. Tüketiciler, bayiler ve diğer iş ortakları ile sonsuz güvene dayalı bir iş birliğinde olan GENPA Satış Sonrası Servis ekibi, bilgi birikimlerini yeni teknolojilerle doğru orantılı genişletmekte ve daimi olarak onların teknikleri konularında yoğun eğitimleri takip etmektedir.

GENPA Teknik Servis merkezleri İstanbul'da Kadıköy, Etiler ve Mecidiyeköy noktalarının yanı sıra İzmir ve Ankara'da da bulunmaktadır. 7 yıllık deneyime sahip servis ekibi, geçen yıl aldığı ISO9001 sertifikası ile Türkiye'nin ilk kalite sertifikalı GSM servis merkezidir. Bu kaliteyi yakalayabilmek için "Toplam Kalite" felsefesi ışığında hizmet veren Teknik Servislerimiz, yine 7 yıllık bilgi birikimine sahip "Çağrı Merkezi Departmanı"ndan da yoğun destek almaktadır.

Tamamıyla bilgisayar otomasyonlu ve kağıtsız ofis ortamında şubeler arası online bağlantıyı kullanan ilk GSM Teknik Servisi olarak sektörde öncü olan GENPA Servisleri, projelendirme ve üretimi tamamen kendi iç bünyesinde yapılan SQL veritabanı proses yönetimi üzerine kurulan yeni programı 01.Mart 2004 tarihinde devreye aldı. GSM Teknik Servisleri arasında en gelişmiş ve en iddialı servis yazılımına sahip olan GENPA servislerinde, özellikle cihazların hangi tarih ve saatte, hangi prosese tabi tutulduğunun izlenebilmesi ve analiz edilebilmesi, servisin dahilî yada hariç lojistiğinin proses yönetimini daha etkili kılmaktadır. Call Center yazılımında entegre olduğu servis yazılımı, Call Center'ın müşteriler ile yaptıkları tüm görüşmelerin agentler tarafından alınan notlarla ortak veritabanında kayıt altında tutulmasına

ve müşterilerimiz ile olan iletişimin her detayının incelenmesini sağlamaktadır. Ayrıca yine "Toplam Kalite" anlayışı içerisinde Call Center tarafından müşteriler ile yapılan tüm telefon görüşmeleri dijital ortamda saklanarak, belli periyotlarda örnekleme yöntemi ile dinlenerek agentlerin performansı denetlenmektedir. Aynı zamanda bu kayıtlar güvenlik nedeni ile arşivlenerek saklanmaktadır. Şehirdiğinden arayan Turkcell hatta sahip müşterilerimiz için *ALO*GENPA uygulaması (cep telefonundan *256*43672 tuşlandığında *ALO*GENPA harfleri ortaya çıkmaktadır) Türkiye'nin her yerinden GENPA servislerinin nurlarını bilmeye gerek kalmadan ve ekonomik olan bizbizcecece tarifelerinden GENPA servislerine ulaşılmasını sağlamaktadır. İnternet üzerinden de GENPA servislerine bakılan cihazların durumu adresinden takip edilebilmekte olup, hangi cihazın internet üzerinden durumu sorgulanırsa, servis yazılımına otomatik olarak cihazın durumunun sorgulandığı tarih ve saat bilgisi kayıt edilmekte ve Call Center tarafından yapılacak bilgi geri dönüşlerinde bu notlar dikökte alınmaktadır. Aynı zamanda internet üzerinden yapılan sorguların adedi ve kriterleri ile ilgili raporlar alınabilmektedir. Bu hizmetin yanı sıra GENPA servisleri ile sürekli çalışan iş ortaklarımız, servislerimizde bulunan cihazların durumlarının raporu, günde iki kez sistemimiz tarafından otomatik olarak sorgulanarak e-mail atılmaktadır. Yine toplam kalite felsefesi ışığında, onarılan her cihaz "Final Test" isimli standart bir kalite testinden geçirilerek son kullanıcılara teslim edilmektedir.



Şu anda yalnızca Nokia ve SonyEricsson'un yetkili servisi olan GENPA Teknik Servisleri, Siemens cep telefonları için müşteri ve iş ortaklarını geri çevirmemekte olup, kendisine gönderilen Siemens telefonları kendi sistemine kayıt altına almakta ve bu cihazları Siemens servislerine 24 saat içinde ileterek; müşterilerinin cihazları hakkındaki tüm bilgilere, yukarıda bahsi geçen GENPA servis otomasyonundan yararlanarak ulaşılmasına imkan tanımaktadır.

Çarşı'da yenileme programı başladı

Çarşı Genel Müdür Yardımcısı Arzu Güneşli sorularımızı yanıtladı.



Zafer Plaza AVM Çarşı - Bursa



Beşikbakkal Çarşı

Çarşı Grubundan bize biraz bahseder misiniz? Türkiye genelinde kaç adet satış noktanız var? İleriyeye yönelik büyüme hedefleriniz nelerdir?

Çarşı 80'li yılların başında, Boyner Grubu'nun seri sonu operasyonu olarak başladığı perakende hayatında pek çok ilkeri gerçekleştirerek bugün 15 ilde, toplam 20 Çarşı Mağazası ve 11 Çarşı Outlet mağazası ile Kadın, Erkek, Çocuk Konfeksiyon, Ayakkabı, Aksesuar, Kozmetik, Ev ve Genç Aktif spor ürün gruplarında, gerek kendi markalarını gerekse yerli ve yabancı pek çok markayı müşterilerine sunan bir departman store haline geldi.

23 yılda müşterilerine sürekli yeniyi, farklıyı getirmeyi hedefleyen Çarşı, bugün yine benzerlerinden farklılaşmak, müşteriye keyifli bir ortam sunmak amacı ile bir değişim, bir yenileme programı içine girdi. Çarşı'da başlayan bu yenileme programını dört ana yapı taşında; üründe, mağazalarda, serviste ve iletişimde gerçekleştiriyoruz.

Değişimle beraber yurt içinde gerek franchise sistemi ile Anadolu'da, gerekse büyük şehirlerde

kendi açacağımız mağazalarla büyümeye devam edeceğiz. Bunun yanı sıra, yurtdışı projelerini de hayata geçirmeye çalışıyoruz. Rusya, Romanya, Dubai üzerinde çalıştığımız öncelikli ülkeler.

Çarşı Mağazaları portföyü içerisinde yer alan ürün grup ve markalarının seçiminde dikkat ettiğiniz unsurlar nelerdir?

Çarşı pek çok marka ve ürün içerisinden müşterisi için bir seleksiyon yapıp, en iyi seçenekleri bir araya getiriyor. Bunu yaparken müşterisini iyi tanıyor, müşterisinin ne istediğini biliyor ve bu çerçevede onun isteklerine uygun hem Türkiye'den hem de dünya'dan markaları derliyor. Yani seçimimiz de dikkat ettiğimiz en önemli unsur müşterimiz.

Teknolojik ürünler içerisinde en çok satış yapan ilk 3 grubu tanımlar mısınız?

Teknolojik ürün grubu dendiğinde son bir yıldır ağırlıklı olarak Genpa ile çalışıyoruz. Satışımızın %95'i GSM ürünleri, kalan kısmını da fotoğraf makineleri, walkman, discman, ipod gibi ürünler almaktadır.



Boğaziçi Çarşı

Genpattech-Çarşı işbirliğinin gerçekleşmesini sizin açınızdan olumlu kılan sebep/sebepler nedir?

Genpattech de Çarşı gibi müşteri odaklı bir yapı. Müşterisinin ne istediğini izliyor ve ona göre çok hızlı hareket ediyor. Bu açıdan biz iyi bir işbirliği gerçekleştirdiğimizi düşünüyoruz.

Çarşı mağazalarının toplam satış yüzdesi içerisinde teknolojik ürünlerin ve cep telefonunun payı nedir? Genpattech'ler bu yüzdeyi nasıl etkiledi?

2004 ilk altı aydaki satışların içinde teknolojik ürünlerin payı % 2 civarında. Genpattech ile işbirliğimizin bu sonuçlara katkısı çok büyük. Gerek uzmanlık isteyen bu ürün grubundaki yetmiş personeli, gerekse ürün gamındaki çeşitlilik bu sonuçları almamızı sağladı. İkinci yanda daha da iyi bir performans yakalayacağımızı düşünüyoruz.

Çarşı mağazaları daha farklı ve kapalı bir kitleye hitap ediyor. Çarşı mağazalarının müşterileri cep telefonu seçiminde nelere dikkat etmektedir?

Orta ve orta üstü gelir yapısı ağırlıklı olmasına rağmen Çarşı mağazaları çok geniş bir sosyoekonomik gruba hitap ediyor. Bu açıdan çok değişik alım eğilimlerinden bahsedilebilir. Ancak genel olarak değerlendirirsek, müşterilerimiz cep telefonu seçerken piyasa fiyatları ile mukayesemize, marka bilinirliği ve tanınmasına, teknik özelliklerine (fotoğraf çekiyor mu, şarj süresi, bluetooth özelliği vb) bakıyor.

GSM ürün grubu içerisinde hangi ürün özellikleri ve ürün grubu daha çok ön plana çıkmaktadır?

GSM ürün grubu içinde öncelikli olarak telefon satışı öne çıkmaktadır. Telefonu aksesuarlar (kulaklık, pil, kapak) takip etmektedir.

Çarşı Mağazaları olarak, Gam pazarında gelecek için nasıl bir potansiyel olacağına ilişkin öngörüleriniz var mı?

İletişim çok boyutlu olarak çok hızla gelişen ve hayatımızın içine giren bir sektör. Bir zamanlar sadece iş için kullanılan bazı enstrümanlar artık günlük kullanımımız için zorunlu hale geliyor. Bu bakımdan GSM pazarının ve buna bağlı elektronik ürün gruplarının perakende alanında payının artacağını düşünüyoruz.

Biraz sizden bahsedelim. Ne zamandır bu sektöresiniz? Görevinizden, yaptıklarınızdan bizlere biraz bahseder misiniz?

Boğaziçi Üniversitesi İşletme mezunuyum ve 13 yıldan bu yana Çarşı bünyesinde görev yapıyorum. Halen Kurumsal Gelişim, Genel Müdür Yardımcısı görevini yürütüyorum. Çarşı gibi başarılı bir markanın büyüme sürecinin içinde bulunmaktan ve pay sahibi olmaktan son derece mutluyum.

Hangi telefonu kullanıyorsunuz? Bu telefonu seçerken nelere dikkat ettiniz?

Son bir buçuk senedir Sony Ericsson P800 kullanıyorum. Seçimimde en önemli etken, Palm özellikleri olması ve outlook programıyla senkronize edilebilmesidir. Bu özelliğini çok kullanıyorum. Artık aynı bir anda, telefon rehberim yok, her bilgi elimin altında ve direkt olarak kullanabiliyorum. Ancak teknoloji çok hızlı geliyor, artık P800'üm yaşlandı bile, yeni versiyonları piyasada.

Bünyenizde gerçekleştirdiğiniz özel bir uygulama olan Çarşı anahtar programınızdan bahseder misiniz ? Avantajları nelerdir?

Çarşı Anahtar programı üye olduğu andan itibaren alışverişlere bağlı olarak kişiye özel faydalar, sezonluk indirimler, hediye çekleri ve sürpriz hediyeler kazandıran bir program. Çarşı Anahtar sahibi müşterilerimizi, daha yakından tanıyabiliyor, alışveriş alışkanlıkları doğrultusunda, hem kendilerine hem de sevdiklerine özel fırsatlar sunabiliyoruz. Hediye çekleri, özel indirim fırsatları, sürpriz hediyeler Çarşı Anahtarın sunduğu faydalardan bir kaçısı olarak sıralanabilir.



Naftalı Çarşı

"Cebini yenile, Çarşı Metrocity' den sürpriz hediyeler kazan" sloganı fuarınız nasıl geçti. Bu fuardan bize bahseder misiniz?

Metrocity Alışveriş Merkezinde yaklaşık 200m2'lik bir alanda, Genpa ile birlikte satışını yaptığımız cep telefonlarını tanıtan ve müşterilerimize sürpriz hediyeler kazanma fırsatı veren, 10 gün süreli bir aktivite gerçekleştirdik. Son derece başarılı geçtiği ve Çarşı mağazalarında cep telefonu ile teknolojik ürün satışının vurgulandığı düşüncesindeyim. Müşterilerimiz de aktiviteden çok memnun oldu, ürünleri fuar ortamında detaylı inceleme ve bilgi alma fırsatı buldu.

Değerli fikirlerinizi bizimle paylaştığınız için teşekkür ederiz.

“Türkiye’de tek temsilcimiz; TABA”

U.S. Chamber of Commerce
Başkan Yardımcısı General
Daniel Christman: “Türkiye’de
Tek Temsilcimiz TABA’dır” dedi.

Amerikan Ticaret Odası Uluslararası
İlişkilerden Sorumlu
Kıdemli Başkan Yardımcısı Emekli General
Daniel Christman’ın
8 Mayıs 2004 – TABA Konferansı
Çırağan Sarayı - İstanbul

Türk-Amerikan İşadamları Derneği, 8 Mayıs 2004 tarihinde Türkiye’yi ziyaret etmekte olan Amerikan Ticaret Odası Uluslararası İlişkilerden Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Emekli General Daniel Christman, Avrupa ve Avrasya’dan Sorumlu Başkan Yardımcısı Gary Litman ve Avrupa’dan Sorumlu Kıdemli Temsilcisi Peter Hans Keilbach onuruna bir akşam yemeği düzenledi. Maliye Bakanı Sn. Kemal Unakıtan’ın da katılarak bir hisapta bulunduğu yemekte Türkiye’de faaliyet gösteren Amerikan Şirketlerinin Genel Müdür ve Yöneticileri, Basın Mensupları, İşadamları ve TABA Üyelerinden oluşan yaklaşık 150 davetli hazır bulundu.

Yemekte bir araya gelen Türk ve ABD’li işadamları ABD ile ticaret hacminin genişletilmesi, ABD’nin Türkiye’deki yatırımlarının artırılması ve iki ülke firmalarının muhtelif sektörlerde ve potansiyel arz eden üçüncü ülkelerde ortak girişimlerde bulunmasını sağlamak konusunda görüşmeler yaptılar. Görüşmelerde Türkiye’ye yapılan yatırımların artırılmasını yarısına ABD ile iş yapan Türk şirketleri ve Türkiye’de faaliyet gösteren Amerikan şirketlerinin ticari, hukuki, bürokratik ve merzuatları kaynaklanan sorunları da tebit edildi.

Yemekte bir açıklık ve hoggelidiz konuşması yapan TABA Başkanı Dr. Zeynel Abidin Erdem, öncelikle TABA’nın tüm dünyada çeşitli sektörlerden 3 milyon üyesi bulunan, dünyanın en büyük ticaret örgütü Amerikan Ticaret Odası’nın temsilcilerini Türkiye’de ağırlanaktan büyük gurur duyduğunu belirtti. ABD ile ilişkilerde gıda ve turizm sektöründen ziyade sanayi alanında istihdamı yönelik hareket beklentilerini ifade eden Erdem, yıllardır stratejik ortak olan ABD ile Ürdünlü İşadamların Türklerden daha fazla iş yapmasına dikkat çekti. Erdem KOBİler arasındaki işbirliğini teşvik edici programların biran önce uygulamaya konması gerektiğine de işaret etti. Türkiye’nin AB üyelliğini, ABD



U.S. Chamber of Commerce Başkan Yardımcısı General Daniel Christman, Maliye Bakanı Sn. Kemal Unakıtan, Dr. Zeynel Abidin Erdem

ile mevcut ilişkilerini tamamlayıcı ve destekleyici bir unsur olarak gördüğünü belirten Erdem, Türkiye’nin AB’yi hem güvenlik, hem de ekonomik boyutuyla zenginleştirmeğe inandığını dile getirdi.

ABD Ticaret Odası: TABA Amerikan Yatırımcılarının Türkiye’deki güvencesidir

Amerikan Ticaret Odası’nın Uluslararası İlişkilerden Sorumlu Başkan Yardımcısı General Christman, Türkiye’deki resmi temsilcileri olan TABA’nın Başkanı Dr. Zeynel Abidin ERDEM’in başanlı faaliyetleri ile gurur duyduklarını da belirterek, “ABD Şirketlerinin Türkiye’deki tüm sorunlarıyla yakından ilgilenerek çözüm için büyük gayret gösteren ve çok kısa zamanda sonuç alınmasını sağlayan Başkan Erdem’e her türlü desteği vermeye hazırız. Amerikan Yatırımcılarının Türkiye’deki güvencesi olarak TABA’yi görüyoruz” dedi.

Türkiye’nin uyguladığı politikaları çok başarılı bulduklarını, Başbakan Erdoğan’ın risk yönetimi ve liderlik vasıflarından etkilendiklerini söyleyerek, Körfez’le ambargonun kalkması için gereken herşeyi yapmaya hazır olduklarını belirtti. General Christman ekonomide yapılan reformlarla Türkiye’nin yabancı sermaye açısından cazip bir ülke haline geldiğini söyledi. Türkiye ekonomisine olan güvenin arttığını, yeni düzenlemelerin başarıyla uygulandığını, doğrudan yabancı sermaye,

özelleştirme ve diğer yapısal reformlarda önemli ilerlemeler kaydedildiğinin altını çizen Christman, “Başbakan Erdoğan, Türkiye’yi yabancı sermaye açısından cazip hale getiriyor” dedi. Türkiye ile ABD’nin stratejik bir partner ken Irak Savagı’ndan itibaren komşu durumuna geliştiğini söyleyen Christman, iki ülke arasındaki ticaret hacminin 7 milyar dolara tımandığını, ABD’nin Türkiye’de yaptığı yatırımları ise 3 milyar doların altında olduğunu belirterek, yatırım miktarlarını artırılması için hazırlanan projelerinin hemen uygulamaya konulacağı bilgisini verdi.

General Christman, Türkiye ile ABD arasındaki ticaretin geliştirilmesi için bir takım desteklere ihtiyaç olduğunu işaret ederek, Türkiye’deki özel sektörün bu konuda diplomat rolü üstlendiğini ve bürokratik bazı engellerin aşılması gerektiğini ifade etti. Christman, bir şirket kurmanın 24 saatten fazla sürmemesi, hakimlerin bağımsız olması ve fikri mülkiyet haklarının korunması gerektiğini söyledi. Türkiye’nin bölge ülkeleri için model gibi gösterilmesinin komşu ülkelere ilişkileri bozup, reform sürecine zehir verebileceğini savunan Christman, müşareket yatırımlara önem isteyen Türk işadamlarının, ABD’de bu yöntem tercih edilmediği için iş yapmakta zorlandıklarını ifade etti.

Toplantıda katılımcılara hitap eden Maliye Bakanı Kemal Unakıtan, Türkiye ile ABD arasındaki ticaret rakamlarının yetersiz olduğuna dikkat çekerek,



General Daniel Christman, Devlet Bakanı Sn. Ali Babacan



Dr. Zeynel Abidin Erdem, General Daniel Christman, Devlet Bakanı Sn. Kürşat Tüzmen

TABA Conference by Retired General Daniel Christman, Senior Vice President in charge of International Relations of the American Chamber of Commerce, May 8, 2004 – Çırağan Palace - İstanbul

Türkiye'nin tekstil dışında yabancılarla ihtiyacı olduğunu belirtep, uluslararası ticarete çıkarmın ön planda olduğunu söyledi. Maliye Bakanı, tezere sürecinde gerilen ilişkilerin ABD'nin Irak müdahalesi sonrasında yumuşadığını hatırlatarak, Irak'a yağ, un, su, ilaç, elektrik ve hatta petrolün bile Türkiye'den gittiğini vurguladı. Türkiye'deki ekonomik ve siyasi istikrarın üzerine güvenmesi gerektiğini ifade eden Unakıtan, konuşmasında özelleştirme konusuna da yer vererek, Millî Piyango, Telekom, buraçlar, yollar v.s.'nin özelleştirme listesinde olduğunu söyledi. Unakıtan ticri mülkiyet hakları konusunda da ciddi çalışmalar olduğunu belirtti.

TABA AmCham – Türk Amerikan İşadamları Derneği'nin, Amerikan Ticaret Odası onuruna Ankara'da düzenlediği ve Türkiye'de Faaliyet Gösteren Amerikan Şirketleri ile Devlet Bakanı Ali Babacan, Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen ve Devlet Bakanı Güldal Akçıt'ın konuşmacı olarak katıldıkları Akşam Yemeği

9 Mayıs 2004

Ankara Hilton Oteli'nde gerçekleştirilen akşam yemeğine Amerikan Ticaret Odası'nı temsil eden TABA'nın misafiri olarak Türkiye'de bulunan Uluslararası İlişkilerden Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Emekli General Daniel Christman, Avrupa ve Asya'dan Sorumlu Başkan Yardımcısı Gary Litman ve Avrupa'dan Sorumlu Kıdemli Temsilcisi Peter Hans Keibach'ın yanı sıra Cumhurbaşkanı Genel Sekreteri Kemal Nehrozoğlu, Devlet Bakanı Ali Babacan, Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen ve Devlet Bakanı Güldal Akçıt, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu Türkiye'de Faaliyet gösteren Amerikan Şirketlerinin Genel Müdür ve Yöneticileri katıldı.

General Christman, TABA Başkanı Dr. Zeynel Abidin Erdem'e böyle seçkin bir topluluğa hitap etmek imkanı verdiği için teşekkür ederek, "bugün Türkiye'de Amerikan Yatırımlarının artması için başlayacak projelerin sağlam temelleri atılmıştır. Bu son derece önemli bir başlangıçtır" ifadesini kullanmıştır.

TABA Tarafından düzenlenen yemekte Devlet Bakanı Ali Babacan, Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen ve Devlet Bakanı Güldal Akçıt'e Amerikan Ticaret Odası Onur Üyelği sertifikası takdim edilmiştir.

On May 8, 2004 Turkish-American Businessmen's Association held a dinner in honor of Retired General Daniel Christman, Senior Vice President in charge of International Relations of the American Chamber of Commerce, Gary Litman, Senior Vice President in charge of Europe and Russia, and Peter Hans Keibach, Senior Representative in charge of Europe at the Çırağan Palace, who were visiting Turkey. At the dinner where Mr. Kemal Unakıtan, the Minister of Finance, also participated and made a speech there were about 150 guests including chief executive officers and managers of US companies operating in Turkey, press members, businessmen and TABA members.

The Turkish and US businessmen coming together at the dinner held discussions on the expansion of trade with the USA, an increasing US investments in Turkey and on ensuring companies from the two countries to engage in joint enterprises various sectors all over the world. Pointing out that they expected a shift in relations with the USA (based on employment in industry rather than food and tourism sector, Mr. Erdem drew attention to American businessmen having more business with the USA than Turks, who have been a strategic partner to the USA for years. Mr. Erdem also referred to the necessity to put into practice programs encouraging cooperation between SMEs as soon as possible. Mr. Erdem added that he wished Turkey's EU membership as complementary and supportive to her existing relations with the USA and that he believed Turkey would enrich the EU in terms of both security and economy.

Making an opening and welcoming speech at the dinner, Dr. Zeynel Abidin Erdem, the President of TABA, first of all expressed that it was great honor for TABA to host in Turkey representatives from the American Chamber of Commerce, the world's largest trade organization with its members over 3 million firms various sectors all over the world. Pointing out that they expected a shift in relations with the USA (based on employment in industry rather than food and tourism sector, Mr. Erdem drew attention to American businessmen having more business with the USA than Turks, who have been a strategic partner to the USA for years. Mr. Erdem also referred to the necessity to put into practice programs encouraging cooperation between SMEs as soon as possible. Mr. Erdem added that he wished Turkey's EU membership as complementary and supportive to her existing relations with the USA and that he believed Turkey would enrich the EU in terms of both security and economy.

The US Chamber of Commerce: TABA is the guarantee for the US investors in Turkey

We are ready to give every support to the President Erdem, who readily deals with any problems of US companies in Turkey and exerts utmost efforts towards solutions, thus ensuring positive results very soon. We view TABA as the guarantee for the US investors in Turkey, says General Daniel Christman, Senior Vice President in charge of International Relations of the American Chamber of Commerce, who also indicated that they were proud of successful activities by Dr. Zeynel Abidin Erdem, the President of TABA and their official representative in Turkey.

General Christman commented that they found the policies pursued by Turkey highly successful and were impressed with the risk management and leadership qualities of the Prime Minister Erdoğan and indicated their readiness to their best to get the embargo in Cyprus lifted. General Christman said Turkey had become an attractive country as regards foreign capital following the reforms. He underlined that confidence in the Turkish economy was increasing, new arrangements had been successfully put in place and direct foreign capital, privatization and significant progress had been made with other structural reforms and added, the Prime Minister Erdoğan makes Turkey an attractive country for foreign capital. Drawing attention to Turkey and the USA, once strategic partners, having become neighbors as from the Iraq War, Mr. Christman noted that the volume of trade between the

two countries had risen to 7 billion dollars, but US investments in Turkey were still below 3 billion dollars and informed that the projects prepared to increase the volume of investment would be immediately put into practice.

Pointing up the need for some supports to promote trade between Turkey and the USA, General Christman indicated that the private sector in Turkey assumed a diplomatic role in that issue and there were some bureaucratic obstacles to be cleared. Christman said that establishing a company should not take longer than 24 hours, the judges should be independent and intellectual property rights should be protected. Claiming that presenting Turkey as a model for the countries in the region would deteriorate her relations with neighboring countries, resulting in harm to the reform process, Christman added, "Turkish businessmen wishing to engage in joint investments find difficulty in doing business as this is not a method practiced in the USA".

In his address to the participants at the meeting, the Minister of Finance Kemal Unakıtan drew attention to the insufficiency trade between Turkey and the USA and said that Turkey needed investments from sectors other than textiles and that industries were of primary importance in international trade. Reminding that the tightening in relations having occurred during the latter of authority was released after the US intervention in Iraq, the Minister of Finance emphasized that oil, gas, water, electricity, electricity and even petroleum were sent from Turkey to Iraq. Mr. Unakıtan required that economic and political stability should be cared for meticulously in Turkey, and referred to privatization in his speech by informing that Millî Piyango, Telekom, the dams, roads etc. were included in the list of privatization. Unakıtan also indicated that there were serious works underway in the area of intellectual property rights.

TABA AmCham – The Dinner Turkish-American Businessmen's Association held in Ankara in honor of the American Chamber of Commerce and participated by US companies operating in Turkey, the State Minister Ali Babacan, the State Minister Kürşat Tüzmen and the State Minister Güldal Akçıt as speechmakers

May 8, 2004

The dinner held at Nispetiye, Ankara was participated, in representation of the American Chamber of Commerce, by Retired General Daniel Christman, Senior Vice President in charge of International Relations, Gary Litman, Senior Vice President in charge of Europe and Russia and Peter Hans Keibach, Senior Representative in charge of Europe, who were visiting Turkey at the guest of TABA, as well as by Kemal Nehrozoğlu, the Secretary General to the President, the State Minister Ali Babacan, the State Minister Kürşat Tüzmen, the State Minister Güldal Akçıt, the President of TOBB Rifat Hisarcıklıoğlu, and chief executive officers and managers of US companies operating in Turkey.

Thanking Dr. Zeynel Abidin Erdem, the President of TABA, for the opportunity to address to such a select society, General Christman said, "Today we have laid strong foundations for the projects that will be launched to increase American investments in Turkey. This is a start of immense importance.

At the dinner held by TABA, the State Minister Ali Babacan, the State Minister Kürşat Tüzmen and the State Minister Güldal Akçıt were presented with a certificate of honorary membership to the American Chamber of Commerce.

Ekovitrin Yılın Starlarını Seçti

Ekovitrin dergisi tarafından geleneksel olarak düzenlenen 'Yılın Starları Ödülleri' sahiplerini buldu. 2003 Yılında yapmış olduğu başarılı çalışmalar ile Türk Ekonomisine katkılarından dolayı Erdem Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Dr. Zeynel Abidin ERDEM** Türkiye'de Yılın İşadamı Ödülünü aldı.



Dr. Zeynel Abidin Erdem, Devlet Bakanı Sn. Kürşad Tüzmen

Yaklaşık 5 bin Ekovitrin okurunun katıldığı anketle ekonomi, iş dünyası, siyaset, bürokrasi ve yerel yönetimlerde başarılı isimler seçildi. Anket sonucunda Başbakan **Recep Tayyip Erdoğan** 'Yılın Siyaset Adamı'; Devlet Bakanı **Kürşad Tüzmen** 'Ekonomide Yılın Bakanı' Ödülüne layık görüldü.

Grand Cevahir Otel'de geçen cumartesi günü düzenlenen törende ödüller sahiplerine verildi. Törene katılmayan Başbakan Erdoğan'ın ödülünü Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen aldı. Bir süre önce vefat eden **Sakıp Sabancı** 'İş Dünyası Onur Ödülü'ne layık görüldü. Sabancı'nın ödülünü eşi **Türkan Sabancı** aldı. Bu kategoride diğer ödüller, **İbrahim Bodur, Saffet Ulusoy, Güven Sazak, Vural Öger** ve **Nuri Özaltın**'a verildi.

Gecede Avrupa Parlamentosu'nun Türk kökenli üyesi **Vural Öger**, 'İş Dünyası Onur Ödülü' alırken, Türkiye'de yılın işadamı, Erdem Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Zeynel Abidin Erdem** seçildi.

mi Güncel Olaylar Yurtiçi ve Yurtdışından Haberler



Ekovitrin Dergisi "Yılın Starları Ödülleri" sahipleri - 24 Temmuz 2004 Grand Cevahir Otelİ Kongre Salonu



Devlet Bakanı Sn. Kuzup Tuzmen, Kemunur Aksoyolu (Ekovitrin Medya Grup Başkanı), Dr. Zeynel Abidin Erdem, Mustafa Baklan (Baklan Grubu Yön. Kur. Başkanı)

Ödül töreninde, 'Avrasya'da Yılın İşadamı' **Ahmet Çalık**, 'Yılın Sanayicisi' **Abdulkadir Konukoğlu**, 'Yılın Markası' **Turkcell**, 'Yum İhracatçısı' **GİSAD İbrahim Özdoğan**, 'Almanya'da Yılın İşadamı' **Mustafa Baklan**, 'Özbekistan'da Yılın İşadamı' **Ahmet Demir**, 'Kırgızistan'da Yılın İşadamı' **Yusuf Uğur**, 'Azerbaycan'da Yılın İşadamı' **Ali Özkurt**, 'Romanya'da Yılın İşadamı' **İsmail Işık**, 'Yılın Genç Girişimcisi' **Hazım Sesli**, 'Rusya'da Yılın İşadamı' **Ali İnsan Ahıskahoğlu**, 'Ukrayna'da Yılın İşadamı' **Sefa Gömdeniz**, 'Yılın Belediye Başkanı' Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı **Melih Gökçek**, 'Yılın Bürokrati' **Yusuf Günay**, 'Yılın Profesyonel Yöneticisi' **Bülend Özyıldırım**, 'Yılın Meslek Örgütü' **Ankara Ticaret Odası**, 'Yılın Sivil Toplum Örgütü' **Deniz Feneri Demeği**, 'Yılın Bankası' **Ziraat Bankası**, 'Yılın Finans Kurumu' **Anadolu Finans**, 'Yılın İş Kadını' da **Ceyda Erem** seçildi. Teşvik ödülleri grubunda, 'Marka Ödülü'nü **Elegant ve Collin's**, 'Yatırım Ödülü'nü **Konya Şeker Fabrikası**, 'Turizm Ödülü'nü **Kaya Grubu**, 'Eğitim Ödülü'nü **Gökkuşağı Koleji**, 'Sanayi Ödülü'nü **Sanica**, 'Sağlık Ödülü'nü **Avrasya Hospital** aldı.

Nedir bu MegaPixel ?

Dijital Fotoğraf makinelerini alırken yada incelerken en çok duyduğunuz özelliklerden birisi MegaPixel, Dijital kameralar ve tarayıcılar gibi cihazların görüntü çözünürlüğünü açıklamakta kullanılan ölçüdür.

Bu kelimeye anlam katan iki öge Mega ve Pixel; Mega Milyon anlamına gelmektedir. Pixel, tüm dijital görüntülerin temel yapı taşı olan noktacıklara denir. Dijital görüntüler, yatay ve dikey biçimde yan yana sıralanmış piksellerden oluşur. Eğer bir görüntü çok sayıda küçük piksellerden oluşmuş ise, baskı aldığınızda elinize net ve keskin hatlı bir fotoğraf geçecek demektir. Eğer görüntü az sayıda ve büyük piksellerden oluşmuş ise, yeterince net olmayan ve bulanık hatlı bir fotoğrafın basılması söz konusudur. Kısaca, piksel sayısı arttıkça baskı kalitesi de yükselmektedir. Bu tanımlamalardan sonra MegaPixel bir milyon pikselden(resim ögesi) oluşmaktadır diyebiliriz.

Piksel miktarı nasıl ölçülür?

Çektiğiniz her fotoğraf için dijital kamerasının elektronik çipine kaydedilen piksel sayısı, o görüntünün çözünürlüğünü belirler. Yüksek çözünürlüklü fotoğraflar, düşük çözünürlüklü fotoğraflara göre daha fazla sayıda piksel içerdiklerinden, onlardan alınan baskılar da daha kaliteli sonuç verirler. Fotoğraf makinesinin maksimum çözünürlüğü, genellikle ambalajında ya da bizzat kamerasının üzerinde açıkça belirtilmiştir. Eğer, fotoğraf makinesi 640x480 piksel ya da daha düşük bir çözünürlüğe sahipse, muhtemelen "web kamera"

denilen gruptandır. Bunlar bilgisayar ekranındaki görüntüler için üretilmiş olduklarından, fotoğraf baskısı almak için pek uygun değildir. Fakat fotoğraf makinesinin çözünürlüğü "megapiksel"lerle (milyon piksel) ifade ediliyorsa, o zaman rahatlıkla fotoğraf baskısı almak için kullanılabilir demektir.

Bir baskı almak için kaç piksele ihtiyacım var?

Bu tabii ki almak istediğiniz baskının boyutuna bağlıdır. Farklı boyutlarda ve daima yüksek kaliteli baskılar alabilmeniz için tavsiye edilen minimum çözünürlük değerleri şöyledir:

10 x 15 cm baskı -> 800 x 600 piksel

13 x 18 cm baskı -> 1024 x 768 piksel

15 x 21 cm baskı -> 1600 x 1200 piksel

20 x 30 cm baskı -> 1600 x 1200 piksel

Aklınızda bulunsun, iyi fotoğraf baskıları almak için doğru aydınlatmanın ve keskin netliğin yapılmış olmasının yanı sıra, kamerasının da doğru çözünürlüğe ayarlanmış olması gerekmektedir.

Telefon Kamerasıyla Buluştu: Sony Ericsson K700i

Sony Ericsson'un görüntüleme, multimedya ve eğlence özellikleriyle en son teknoloji sunan çift ön yüze sahip kameralı telefonu K700i piyasada. Bir yüzünde telefon özellikleri diğersinde ise Sony'nin dijital kameralarının tasarımından yola çıkılarak yaratılan K700i gerçek bir kamerayı aratmıyor. 40 MB belleği ile standart 1500 resim veya 45 dakika video kaydı saklayabilen K700i onlarca albüme bedel! VGA kamera, kamera ışığı, 65 bin renk TFT ekran, FM radyo, 40 ton polifonik zil sesi, Java ve Mophun indirilebilir oyunlar, 3D grafik platformu gibi özellikleriyle kullanıcıları büyüleyen K700i için yurtdışında daha piyasaya çıkmadan sipariş kuyrukları oluştu.

K700i'nin entegre VGA kamerası ve QuickShare™ özelliği sayesinde fotoğraf ve video klip çekmek ve

bunları MMS veya e-posta ile göndermek son derece kolay. Telefonun yanındaki özel kamera tuşuna bir kez basarak fotoğraf çekiliyor veya video kamera çalışmaya başlıyor. Resimleri çekmek ve göndermek sadece birkaç tıklamayla gerçekleşiyor. Dört kat dijital zum özelliği bulunan K700i'nin bu kapalı ve karanlık ortamlarda çok daha iyi sonuç alınmasını sağlayan bir de kamera ışığı var.

K700i'nin kullanışlı arayüzü sayesinde zil sesleri, resim, video ve oyun gibi yüklenebilen hizmetler de dahil, bütün özelliklere kolayca erişilebiliyor. K700i'nin Java Mophun desteği sayesinde üstün grafik tasarımı 3 Boyutlu Java oyunlar oyun severlere daha önce benzeri görülmemiş deneyimler yaratıyor.



Gelişmiş ses özellikleri bulunan K700i'nin FM radyosunda, 20 adet sık dinlenen istasyonu kaydederek saklanabiliyor. Radyo ve MP3 dosyalarını kulaklıkla veya telefon hoparlöründen dinlemek mümkün.

K700i, Bluetooth destekli kablosuz kulaklık setleri, müzik çalarlar, araç kiti ve Sony Ericsson'un geniş Bluetooth aksesuar yelpazesine uyumlu çalışıyor. K700i Türkiye piyasasına bu yaz sunulacak.



Modern laptop'lar Mobil eğlenceler Renkli tasarımlar

Farklı ve ince tasarımı ile Nokia 7610, görüntü kalitesini akıllı telefon özellikleri ile birleştiriyor.



Nokia'nın görüntülü telefon kategorisindeki ilk mega-pixel kameralı telefonu Nokia 7610'nun göz kamaştırıcı çekiciliği karşısında CeBIT 2004 Fuarı'nın spot ışıkları ömür kaldı. Modaya uygun yakut ve oniks renklerdeki çift tuşlu kapakları, Series 60 Platformuna sahip olma avantajlarının yanı sıra kaygan ve süslü

sahibi tasarımı ile anında görüntü yakalama, baskı, saklama, yüksek çözünürlükte fotoğraf ve video görüntü gönderme olanağı sunan yeni Nokia 7610, bir telefondan beklenen tüm özelliklere sahip.

Çekilen fotoğraflar Bluetooth teknolojisine uyumlu bir printer'a, Nokia satış merkezleri ya da diğer fotoğraf mağazalarında bulunan kiosklara gönderilerek basılabilir. Nokia 7610, entegre RealOne mobil player ile gerçek zamanlı video izleme ve 65.000 renkli ekranı ile entegre kamerası ile çekilmiş fotoğraflar ve videoları izleme olanağı sunuyor. 1152 x 864 ölçülerinde çözünürlüğe sahip mega pixel kamera yüksek kalitede lens, 4 x dijital zoom ve zaman ayar özelliklerini sunuyor. Nokia 7610 ile düşük ışık seviyesinde bile görüntü alınabiliyor.

Nokia 7610, kullanıcılarına sevdiileriyle fotoğrafları paylaşmanın yanı sıra 10

dakikaya kadar kısa film ve video müzikleri oluşturma imkanı da sunuyor. Görüntülü telefon kategorisinde bir ilk olarak, Movie Director (Sinema Direktörü) uygulaması sayesinde Nokia 7610 kullanıcıları görüntüler üstüne müzik, metin, farklı renkler ve hareketli objeler ekleyerek video klipleri kişiselleştirebiliyorlar. Bu uygulama otomatik olarak çoklu video klipleri tek bir video'da birleştiriyor ya da MMS gönderimi için değiştirilebilir video görüntüleri en iyi şekilde kullanıyor.

Nokia 7610'nun diğer bir yenilikçi özelliği ise trendseterlerin ceplerine otomatik bir dijital günlük yerleştiren Nokia "Lifeblog" uygulamasıdır. Telefon uygulamaları telefonda kişisel bir kayıt defteri veya multimedya hafıza oluşturarak görseller, video ve mesajlar gibi dijital içerikleri kayıt ediyor ve düzenliyor. Bilgiler PC'de bulunan Lifeblog'a transfer edildiğinde, kullanıcılar kullanımı kolay olan yetey

zamanhattı ile multimedya görüntüleri tarayıp araştırabiliyor ya da aile ve arkadaşları ile günlük işlerini e-mail ile paylaşabiliyorlar. Buna ek olarak, satış paketlerinde mevcut olan Adobe Foto Albüm yazılımı Nokia 7610 kullanıcılarına bilgisayarlarında dijital resimleri düzenleme ve düzeltme imkanı sunuyor.

Zengin içerikli Multimedya Mesajlaşma tekniği, email, MP3/AAC müzik çalar, internet tarayıcı, 72MB'lık genişletilebilir hafıza, USB, Bluetooth bağlantı ve Java teknolojisine desteği Nokia 7610'un diğer özellikleri arasında yer almaktadır. 118 gram ağırlığında ve 93cc hacminde olan zarif Nokia 7610 kullanıcılarına 3 saate kadar konuşma ve 250 saate kadar bekleme süresi sunmaktadır. Series 60 platform tabanlı cihazlar için tasarlanmış geniş uygulama yelpazesi sayesinde Nokia 7610 kullanıcıları telefonlarında istedikleri ölçüde yaratıcı çözümler yapabiliyorlar.

MPX220 ile hayati ele geçirin...

İnterete'ye bağlanın. MP3 dinleyin. Video izleyin. Fotoğraf çekin. E-maillerinizi okuyun. Yanıt verin. Hayatınız silincede. Hayat cebinde...

Ürün özellikleri

- Canlı renklilerle Interact'e girin! (Pocket Internet Explorer)
- E-mail özlemi! (Pocket Outlook)
- Flash entegre 1.2 megapiksel dijital kamera
- MPEG4 canlı video oynatma ve yakalama (Windows Media Player)
- Entegre MP3 çalar (Windows Media Player)
- Gerçek zamanlı chat için Instant Messaging (MSN Messenger)
- MP3 ve polifonik melodiler
- 65.000 renkli CSTN dijital ekran , 96 x 64 piksel
- Handsfree hoparlör
- Bluetooth mini USB ve kablolu bağlantı
- 64 MB Flash ROM
- Mini SD kart ile 1 GB'a kadar genişletilebilir hafıza
- MMS Facsim / fotoğraflar + metin + sesli mesaj
- Yüksek kaliteli animasyonlar, resimler, melodiler ve sesler

Teknik özellikleri

- Benzetim Modu : 650900 1000 1000
- GPRS (4U4G)
- Ağırlık : 106 g
- Hacim : 93 cc
- Boyutlar : 90 x 46 x 22 mm
- Ekran : 176 x 229 piksel
- Konuşma Süresi : 200 dakikaya kadar
- Bekleme Süresi : 193 saate kadar



Çağdaş, klasik ve etkileyici Yeni Siemens S65

Siemens Mobile, yeni telefonu S65'i Temmuz ayı itibarıyla Türkiye'de pazara sundu. Mükemmel iş yazılımı, 1.3 megapiksel kamerası, 32 MB hafızası ve özel dizaynıyla Siemens S65, güç ve güçlü bir telefon arayan profesyoneller için tasarlandı.

1.3 MegaPixel kameralı ilk Siemens telefonu olan S65, yaşamın en güzel anlarını kaydetmenize ve sevdiilerinizle paylaşmanıza olanak tanıyor. Saniyede 15 karelik video kaydeden ve fotoğraflarda 4 aşamalı dijital zoom yapan telefon, etkileyici bir görüntüleme imkanı sunuyor. S65'in 65.536 renkli geniş ekranı sayesinde, yaşadıklarınızı oldukça net bir şekilde görüntüleyebilir. MMS veya e-posta üzerinden başkaları ile paylaşabilirsiniz. S65 aynı zamanda, 32MB büyüklüğünde bir multimedya karta sahip, bu kart pek çok güzel anınızı telefonun hafızasında saklama imkanı sunuyor.

Hareket halindeyken içinizin başında olmak yeni S65 ile çok kolay.

Geniletilmiş PIM (Personal Information Management: Kişisel Bilgi Yönetimi) sayesinde, telefonunuzu PC'niz ile senkronize edebilirsiniz. Microsoft Outlook ve Lotus Notes ile e-postalarınızın başında bulunabilirsiniz. Bluetooth ile iş arkadaşlarınıza veri gönderebilir, gelen kutunuzu ve ajansınızı yönetebilirsiniz. Gelmiş takvim fonksiyonu, hem iş programınızı planlamaya hem de yoğun özel yaşamınızı koordine etmenize yardımcı oluyor.



En yeni cep telefonları En pratik dijital makineler En m

Multimedya Keyfini Maceraya Dönüştürün.... Suya, Toza ve Şoka Dayanıklı Siemens M65

Siemens Mobile, multimedya özellikleri ile dikkat çeken üç bantlı yeni out-door telefonu M65. Aktif yaşayan kullanıcılar için geliştirilen Siemens M65, yüksek çözünürlüklü renkli ekrana, entegre video kaydedebilen kamerasa sahip. Suya, toza ve şoka dayanıklı olan Siemens M65, ortam ne kadar zorlu olursa olsun, yaşadıklarınızı kaydedebileceğiniz mükemmel bir mobil arkadaş.

Çok sayıda heyecan verici oyun ve multimedya özellikler ile donatılan Siemens M65, metal ve kauçuktan yapılmış sağlam ve dayanıklı özel bir tasarım sahip. Turuncu kauçuk kısım, hem entegre video kameranın lensine hem de telefonun kasasına toz girmesini engelliyor. Telefonun metal koruma çerçevesi ve kauçuk tamponu ise, zorlu koşullarda darbeleri emerek, ekranı çiziklere ve kırılmaya karşı koruyor.

Opsiyonel Bike-o-meter ile Siemens M65 mükemmel bir bisiklet arkadaşı. Doğrudan görüş alanınız içinde, bisikletin gidonuna kolayca yerleştirilebilir ve standart

bir siklometre gibi toplam yol, hız gibi tur bilgilerini gösteriyor. Ayrıca yeni turları kaydetmenize ya da telefonun ekranında gösterilen önceden tanımlanmış gezleri izlemenize de imkan tanıyor.

Entegre VGA kamerası ile maceralarınızı video olarak kaydetmek ve arkadaşlarınızla paylaşmak, bir tuşa basmak kadar kolay. Fotoğraf editörü sayesinde, özel görüntü efektleri ekleyerek, maceralarınızı daha da iştahla gösterebilirsiniz. Aksesuar olarak taktılabilen flaş ile ışığın az olduğu ortamlarda bile günün 24 saati dilediğiniz görüntüleri çekebilirsiniz.

Outdoor tomaları ve özel polifonik zil sesleri ile Siemens M65'inizi kişiselleştirebilir ve yaratıcılığınızı gösterebilirsiniz. Spor, yarış ve aksiyon oyunları, telefonu eğlenceli kılan önemli bir faktör. M65, şık tarzı, yüksek kaliteli multimedya özellikleri ile gezmeyi seven ve yazamlarındaki heyecan dolu anları sevdiği ile hemen paylaşmak isteyenler için mükemmel bir arkadaş olacak.



Tam Bir Multimedia Telefonu... Siemens Mobile'dan CX65

CX65, multimedya mesajlaşma yani 'MMS'de istediğiniz kadar çok şeyi ifade edebilirsiniz için sesten, hareketli görüntüye kadar pek çok şeyi birarada sunuyor. Entegre VGA video kamera resimler ve video ile hayatın değerli anlarını görüntülerken ekstra geniş ekran 65.536 rengi ile görüntüleri gerçek renklerinde gösteriyor. Eklenebilir flaş kırmızı göz etkisini azaltıyor ve bu sayede karanlıkta bile resim çekilebiliyorsunuz.

CX65 kendinize uyarlayabileceğiniz özellikler taşıyor: telefonunuzu kişiselleştirmenizi sağlayan Java, oyun oynarken oyuna kendinizi daha çok kaptırmanızı sağlayan bir joystick ve yoldaşken mesajlarınızı kontrol edebilirsiniz için e-posta. Burada önemli olan nokta bu karmaşık teknolojiyi kolay kullanılabilir hale getirmek, işte bu yüzden CX65'in animasyonlu bir yükleme asistanı var. İnternette melodî, logo ve oyun yüklerken size yardımcı olacak sanal bir arkadaş.

CX65'in 11MB kapasiteli MMS mesajlarından kişilerin kontak bilgilerine kadar herşeyi saklayabilecek genişlikte. Beş saatlik konuşma süresi ve 250 saatlik bekleme süresiyle, CX65'te enerjinin bitmesi söz konusu değil.

Siemens Mobile Strateji ve Pazarlama Başkan Yardımcısı Jens-Thomas Pietrala " CX65 yeni jenerasyon MMS'i gerçek anlamda kitle pazarna taşıyan ilk telefon. İletişimde yaratıcılığı seven insanların beklentilerini karşılayacak olan bu telefon onlar için mesajlaşmayı, ekran kalitesini ve kullanımışlığı yeniden tanımlayacak. Şaşırtıcı ekran boyutu telefonu diğerlerinden ayırıyor ve duygulan ifade edip başkalarıyla paylaşmaya imkan verdiği için mobil iletişime bir fakkâk katıyor."

CX65 geniş bir orjinal Siemens aksesuar yelpazesine geliyor. İlave aksesuarlar ClipIT kapaklar, kırmızı göz etkisini azaltan takip çıkarılabilir flaş, kulaklık, çeşitli şarj cihazları, data kabloları, yedek pil ve taşıma kılıfı.

NOKIA 7200: Ona Dokunun! Onu Açın! Onu Hissedin!

Moda odaklı mobil dünya, katlanabilir "etno-modern" tekstil kapakları ile fark yaratan Nokia 7200'a merhaba diyor....

Dekoratif bezenmiş kapakları ile açılıp kapanabilir tasarımı, entegre kamera, renkli ekran, FM radyosu, chat fonksiyonu ve MMS fonksiyonu ile Nokia 7200, mobil dünyada fark yaratıyor.

"Tam bir deneyim sunma" felsefesi ile geliştirilen Nokia tasarımı, modayı yakından takip eden ve cep telefonunda stile önem verenlere, "S&I Paketleri" içinde sunduğu Nokia 7200'ü farklı kapaklarla giydirmeye olanağı sunuyor. Bu paket içerisinde modaya uygun renk ve tasarımda kapaklar, bileklikler ve cep telefonu çantaları bulunuyor. Nokia 7200 paketi içerisinde bulunan bileklikler ve çantalar renkli ve modaya uygun kapaklarla uyum içerisinde bulunuyor. Nokia 7200 ekranlarında farklı ekran koruyucular ve duvar kağıtları görmek isteyen kullanıcılar adresinden bu tür grafikleri yükleyebiliyorlar.

Nokia 7200 görüntü ve hissi dışında kullanıcılarına son teknoloji ile donatılmış ve geliştirilmiş özellikleri ile kullanım kolaylığı da sağlıyor. Bu özelliklerden

bir tanesi de en yeni teknoloji ile geliştirilen bulunan yerle ilgili bilgilendirme özelliği. Bu özellikte, durum göstergeli rehber sayesinde kullanıcı bilgilerini aile, arkadaş, çalışma arkadaşları ve diğer kişilerle paylaşabiliyor. Örneğin, çalışan bir kişi profilini "toplantı" ya çevirdiği takdirde kendisini arayanları SMS ya da MMS göndermeleri konusunda yönlendirebiliyor. Geliştirilmiş chat fonksiyonu sayesinde bilgisayarla chat yapan kullanıcılar artık ofis ya da ev dışında olsalar dahi hareket halindeyken chat yapma olanağına sahip oluyorlar. Nokia 7200 kullanıcıları kendi özel chat odalarını oluşturabiliyor ve diğer kişileri davet edebiliyorlar.



Teknik Özellikler

- | | | |
|--|--|--|
| • 65.536 renk seçeneğine sahip TFT ekran | • Potansiyel sesleri (18 telefon zil sesi desteği) | • Çift taraflı yapılabilmektedir |
| • Şişirilebilir dijital ekran | • Durum Göstergeli Rehber ve Chat | • Entegre harita ve GPS |
| • Entegre VGA kamerası ve video kayıt özelliği | • FM radyo | • EDGE - Maksimum 177.6 kbps oranında veri hızlarına |
| • MMS sesli ve görüntülü MMS | • J2-ITVL tarayıcı | |
| • MMS presentasyon (SML) | • Geliştirilmiş PIM fonksiyonu (takvim, adres) | |

NOKIA 7200 için Arzu Kaprol'den özel koleksiyon



G by Karaf'da özel bir defileyle tanıtılan Nokia 7200'ün lansmanında Türkiye'nin en popüler mankenleri yer aldı...

Telekomünikasyon sektörünün lideri Nokia, _stil/fashion_ kategorisindeki yeni cep telefonu Nokia 7200'ü, Arzu Kaprol'ün bu modele özel hazırladığı koleksiyonla tanıttı. Nokia'nın ilk katlanabilir model olan ve değişebilen tekstil dokulu kapaklı bu cep telefonunun lansmanında, Türkiye'nin en popüler ve en başarılı modaçılarından biri olarak kabul edilen Arzu Kaprol ile ortak bir çalışma yürütüldü.

Telefonun tasarımına, kapakların renklerine ve hitap ettiği hedef kitleye uygun olarak hazırlanan

bu koleksiyonun sunumunda Yüksel Ak, Cansu Ders, Pinar Tezcan, Ece Sükan ve Onur Orhan modelik yaptılar.

Arzu Kaprol'ün Nokia 7200 için hazırladığı İlkbahar-Yaz Koleksiyonu'nda Nokia 7200 kullanıcılarının modern, modayı yakından takip eden, öncü ruh, farklı olma istekleri göz önünde bulundurularak, bu bahar ve yazın moda renkleri baz alındı. Nokia 7200'in kamera özelliği de defilelerin koreografisinde uygulandı.

Nokia 7200 defilesinin hazırlığında Ünlü modaçı Arzu Kaprol ile birlikte, koreograf Zeynep Arkök ve makyöz ustası Hakan Kühr de görev alarak uzmanlıklarını lansmana yansıttılar.

En yeni cep telefonları En pratik dijital makineler En m

Yürüyen Müzik Kutusu: Motorola E 398 Türkiye'de

Motorola'nın yeni bombası E398 Türkiye'de. Güçlü titreşim, müzik, ritim, ışık ve sesi bir arada sunan E398 ile 3 boyutlu stereo ses keyfi her zaman yanınızda.

Motorola, Inc. (NYSE: MOT), 3 boyutlu stereo, CD çalar kalitesindeki ses ve 64 MB hafıza kartı ile E 398 gerçek bir eğlence kutusu. Çok sayıda MP3 formatındaki müzik parçasını, video klipleri, fotoğrafları ve duvar kağıtlarını yüklemenize imkan sağlayan 64MB büyüklüğündeki küçük TransFlash™ kart sayesinde yeni E398 eğlenceyi cebe taşıyor.

Kullanıcıların müzik ve eğlence tutkularından esinlenen ve Motorola'nın dünyanın en büyük müzik kanalı MTV ile iştirak işbirliğini maksimum

düze çıkararak üzere tasarlanan bu yeni ve eğlence telefonla hareket halindeyken de müzik, video, oyun ve fotoğrafların dünyasına girmek mümkün oluyor. Gelişmiş ses ve ışık teknolojisiyle duyulara hitap eden bu yeni telefon, entegre stereo MP3 çalar, video oynatıcı, yüksek kaliteli renkli ekran, genişletilebilir hafıza ve en yeni oyunları yükleyebilme özellikleriyle pişır açıyor.

MTV'nin interaktif oyunlarını da içeren E398'de, MTV videolarının yanı sıra duvar kağıtları, melodiler ve ekran koruyucular da yer alıyor. Kısacası Motorola E 398 tamamen yepyeni bir dünyanın kapılarını müzik tutkunlarına aralıyor.



NOKIA Mobil Oyun Ailesine, yeni üyesi N-GAGE QD oyun konsolunu katıyor



Nokia, sunduğu yeni oyun deneyimini, yeni bir tasarımı ve artırılmış oyun özellikleriyle tanıtıyor

Nokia, N-Gage oyun platformunun en son oyunu N-Gage QD oyun konsolunu tanıtıyor. N-Gage QD, her an oynanabilen, daha uzun pil ömrüne, geliştirilmiş oyun kontrolüne, daha net bir görüntüye, güçlü akıllı telefon özelliklerine ve yeni N-Gage Arena tanıtım uygulamalarına sahip MMC teknolojisiyle donatılmış kompakt bir cihaz. Oyuncular, en sevdikleri N-Gage oyunlarını dünyadaki tüm mobil oyun topluluklarına N-Gage Arena üzerinden bağlanarak, aynı zamanda yakından oynanabilen çok oyunculu oyunları da Bluetooth kablosuz teknolojisinden yararlanarak oynayabilecekler.

N-Gage QD oyun konsolu, Achen, Pathway to Glory-Pocket Kingdom: Own the World, Sims Bust'n Out, Crash Nitro Kart ve Tiger Woods PGA TOUR 2004 gibi varolan diğer N-Gage oyunlarını da destekliyor.

Yeni N-Gage Arena 'launcher', N-Gage Arena'ya ulaşımı çok daha kolaylaştırıyor. N-Gage QD ye yüklenen yazılım, kullanıcıların kendi oyun konsollarından N-Gage Arena'ya direk erişim imkanı veriyor. 'Launcher' bir kere yüklendiği zaman, aynı diğer N-Gage yazılımlarında olduğu gibi, konsolun ana menüsünde yer alan bir ikona basılarak kullanılabilir. 'Launcher', GPSR bağlantısı üzerinden kullanıldığı zaman, N-Gage Arena üyeleri birbirleriyle iletişim kurabiliyorlar, özel içerik yükleyebiliyorlar, istatistiklere ulaşabiliyorlar, aktivitelere katılabiliyorlar ve daha fazlasını yapabiliyorlar.

N-Gage QD oyun konsolu ayrıca kişisel bilgi yönetimini, XHTML tarayıcısını, email, Seri 60 uygulamalarını yükleyebilme gibi geliştirilmiş akıllı telefon özelliklerini de destekliyor.

Sony Ericsson HBM-30 MP3 Çalar... Kablo Yok, Kaçan Çağrı Yok - Sadece Harika Bir Müzik

Yeni dijital MP3 çalar HBM-30'a kulaklığı takın ve sesi sonuna kadar açın - tabii hiç bir çağrıyı kaçırmadan. Çağrı geldiğinde müzik otomatik olarak kesiliyor ve müzik aletiniz hiç bir tuşa basmadan anında kablolu bir kulaklığa dönüşüyor.

Gittiğiniz her yerde saatlerce müzik

10 saatlik çalma süresi ve geniş saklama seçenekleriyle, HBM-30 herhangi bir standart ses kaynağından

kayıt imkanı sağlamasıyla, hareket halinde müzikal özgürlüğü sağlıyor. Mükemmel ses kalitesi ve parça ve çağrı bilgilerini gösteren net ekranı sayesinde telefonla aranızda bağ dahi da sıkılaşıyor.

Detaylı bilgi için: www.gonpattech.com



Bluetooth™ Kablosuz Araç İçi Kit HCB-30

Bluetooth™ Kablosuz Araç İçi Kit HCB-30 araç sürerken kolay ve güvenli bir şekilde çağrı yapmanızı ve almanızı sağlar. Araçınızın içinde tamamen özgürsünüz, çünkü arabanızı sürerken telefonunuzu çantanızdan veya cebinizden çıkarmanıza gerek yok. Telefonunuz Bluetooth araç kitinizle kablolu bağlantı kurar. Böylece telefonunuza dokunmadan tüm çağrıları kontrol edebilirsiniz. Bluetooth™ ile araç sürmek tam bir rahatlıktır. Beş tuşlu kontrol paneli ile rahatça telefonunuzu idare eder, sesi ayarlar ve çağrıları yanıtlar reddedebilirsiniz. The Bluetooth™ Kablosuz Araç İçi Kit HCB-30 dahil

Bluetooth™ özelliğine sahip Sony Ericsson cep telefonlarının yanı sıra diğer üreticilerin de dahil Bluetooth™ özelliğine sahip cep telefonlarıyla çalışır.



Detaylı bilgi için: www.gonpattech.com



Sony Ericsson'un yeni ürünü HBH-200 ile kablosuz iletişimin avantajlarını yakalayın

Sony Ericsson'un geçtiğimiz Eylül ayında dünya pazarına tanıttığı en gelişmiş yeni Bluetooth™ cihazı, handsfree HBH-200, düzenli ve çok hafif olmasının yanı sıra ekranda arayan kişinin adını veya telefon numarasını görüntüleyebilme, handsfree çağrı cevaplayabilme gibi özellikleriyle pazardaki en akıllı Bluetooth cihazlarından biri. HBH-200 kullanıcının kuyaketine kolayca tuturulabilirdiği gibi boynuna da asılabildiği küçük bir kontrol mekanizmasından ibaret. Kulaklık ince bir kablo vasıtasıyla üniteye bağlanıyor, kablo üzerinde aynı zamanda mikrofon da bulunuyor. Bu çözümle kullanıcılar hafif bir kulaklık vasıtasıyla kablosuz handsfree özelliğini kullanabilme zevkini tadabiliyor.

Kontrol ünitesi üzerinde yer alan ekran çağrı geldiğinde yanarak arayan kişinin adını veya telefon numarasını gösteriyor.

Hatta HBH-200'e bağlanan telefon

ile senkronize olarak telefon üzerindeki çağrı listesi de bu ekranda gözüküyor. Bu çağrı listesinden HBH-200'ün birkaç düğmesine basarak herhangi bir numarayı arayabilirsiniz. Birçok aramayı, telefon cebinizde, çantanızda veya bavulunuzda iken bile, sesli arama yolu ile de gerçekleştirebilirsiniz. HBH-200, zil seslerini kontrol panelinde ve kulaklığınızda size iletmişinden telefonunuz ortada olmasa da herhangi bir çağrıyı duymama ihtimaliniz ortadan kalkar.

HBH-200 Bluetooth Kablosuz Kulaklık ve Handsfree profiline sahip olması, piyasadaki Bluetooth'a sahip telefonların birçoğunda kullanılabilmesine olanak vermektedir. HBH-200'in 3.5 saate kadar konuşma süresi ve 70 saate kadar bekleme süresi olmakla beraber sadece 33 gramdır.

Detaylı bilgi için: www.gonpattech.com

Sony Ericsson Bluetooth™ Oyuncak Araba CAR-100

Sürdüğünüz araç sizi gösterir. Sony Ericsson Bluetooth™ Oyuncak Araba CAR-100 de bunun en etkileyici yollarından biri. Üstelik inanılmaz eğlenceli. Sony Ericsson Bluetooth™ özellikli bir cep telefonuyla hem çarş edebilir hem de uzaktan kontrol ederek saatlerce eğlenebilirsiniz. Artık oyun keyfini telefon ekranından dışarı taşıyabilirsiniz.



Detaylı bilgi için: www.gonpattech.com

En yeni cep telefonları En pratik dijital makineler En n

Zamanınız değerliyse video konferans tek çözüm.

Toplantılar işletmeleriniz için çok önemlidir. Ancak bunun için şehirden şehire hatta ülkeden ülkeye yolculuk, yolda harcanan zaman ve seyahat masrafları, toplantılarınızın verimini düşürüyor. Gelecek teknolojinin getirdiği video konferans sistemi ile artık bu sorunlar ortadan kalkıyor.

Peki nedir video konferans?

Video konferans, iki ya da daha çok nokta arasındaki eş zamanlı ses, görüntü ve veri aktarımıdır. Farklı toplantı salonlarındaki katılımcılar, internet üzerinden çok düşük maliyetler ile birbirlerini televizyon ekranından görerek, duyarak ve bilgisayarlarında hazırlanmış sunumlarını paylaşarak iletişim kurarlar. Yani video konferans sistemi sayesinde, seyahat masraflarınızdan kurtulabilir ve vaktinizi yollarda değil de işinizin başında paraya çevirebilirsiniz.

Görüntü ve ses delinde uzun yıllardan beri dünya pazarında liderliğini sürdüren teknoloji devi Sony; video konferans alanında sunduğu iki yeni ürünü ile görüntü ve ses iletimini çok yüksek kalitede gerçekleştiriyor. PCS-1P ve PCS-11P adındaki iki farklı ürün KOBİ'lerden çok uluslu işletmelere kadar tüm şirketlerin kullanabileceği şekilde tasarlanmıştır.

Sony'nin ürettiği video konferans sisteminin Türkiye pazarındaki dağıtımını, iletişim sektöründe yirmi yılı aşkın deneyimi ile, yurt çapına yayılmış geniş bayi ağına ve tecrübeli teknik servis kadrosuna sahip, iletişimde uzman kuruluş TESAN üstleniyor.



Detaylı bilgi için: www.genpatech.com

O bir akıllı telefon: PalmOne Treo600

PalmOne Treo600 kimine göre akıllı bir telefon üzerine dizayn edilmiş cep bilgisayar, kimine göre ise akıllı bir cep bilgisayar ilave cep telefonu. Ortak payda AKILLI olması. Tüm özellikler entegro edilmiş gerçek klavyeli PalmOne Treo600 konuşurken finans raporunu inceleyebileceğiniz, randevu verip, toplantı notunu alabileceğiniz, GPRS ile e-posta alıp gönderebileceğiniz gerçek bir partner.

O tarzı olanlar için tasarlandı Aydınlatmalı tam tuş takımı klavyesi ile not almak, mesaj yazmak ve veri aramak, büyük ekranı sayesinde grafik, resim ve yazıları izlemek çok rahat ve kolay. Özel tasarımı

tuşları ile hatasız ve hızlı yazmayı sağlarken beş yönlü navigasyon tuşu ilave özgürlük sağlıyor.

O organize olmanın anahtarı PalmOne Treo 600 güçlü PalmOneOS işletim sistemi ile tüm kişisel verilerinizi elinizin altında tutmanızı sağlıyor. Alfabetik fihrist, Ajanda, İş akışı, Not defteri, ve daha birçok. GPRS bağlantı sayesinde SMS mesajlarınızı ve MMS leri gönderebilir, web sayfalarını tarayarak daima güncel verileri elinizin altında hissedersiniz.

O bir dijital fotoğraf makinesi Fotoğraf çekin, renkli ekranınızda izleyin, MMS veya email ile çektiğiniz fotoğrafı iletin. Hepsini bu kadar. PalmOne Treo 600'ü kişiselleştirmeyi istiyorsunuz? SD/MMC genişleme kartını kullanarak ilave (512 Mbyte'a kadar) bellek kazanın. Hazır birlerce programdan ihtiyacınıza ve tarz ve zevklerinize uygun olanları hemen yükleyin ve kullanın. GPS ve benzeri donanım modülleri ile tek yaratan fonksiyonlara kavuşun.

- SD kartı ve ilave yazılımlar ayrı olarak satın alınmaktadır.
- İnternet bağlantısı için bir servis sağlayıcı aboneliği gerekmektedir.

Detaylı bilgi için: www.genpatech.com

**OGATECH OG6600 bende dijital fotoğraf makinesi istiyorum diyenlere**

Fotoğraf çekmeye meraklı ve benimde dijital fotoğraf makinesine olsun diyenlere OGATECH markasının piyasaya sunmuş olduğu OG6600, 6.6 milyon piksel çözünürlükte fotoğraf çekimi, sesli hareketli görüntü kaydı, WebCam gibi bir çok özelliği bir arada bulunduran çok fonksiyonel bir dijital fotoğraf makinesi. Ekonomik fiyatının yanında sunduğu özellikleri ile kullanıcılarına birçok avantajı da bir arada sunmakta. 6.6 mega piksel çözünürlükte fotoğraf çekiminin yanında avi formatında sesli hareketli görüntü kaydı ile kısa videolar çekebilir derseniz bilgisayarınıza bağlayıp görüntülü konferans görüşmeleri yapabilirsiniz. 16 MB dahili hafızası bulunan OG6600 6.6 megapiksel çözünürlükte 7 fotoğraf, 3.1 çözünürlükte 16 fotoğraf, 1024x768 çözünürlükte 62 fotoğraf çekebiliyor ve 320x240 çözünürlükte yaklaşık 50 saniye sesli hareketli görüntü kaydı yapabiliyor. Eğer bu sayılar size yeterli değilse SD hafıza kartı ile kapasite artırılabilir. Optik vizörünün yanında 1.5" TFT LCD si ile çektiğiniz görüntüleri arında izleyebilir veya beğenemediklerinizi siler, tekrar çekim yapabilirsiniz. Makro (yakın çekim) ve normal modda çekim yapan lense ve 4x dijital zooma sahip OG6600 2 adet AA ebat pil ile çalışmakta TV çıkışı ile televizyona, USB çıkışı ile bilgisayara kolayca bağlanabilmekte. Paketi içerisinde USB kablosu, TV bağlantı kablosu, kılıf, 2 Adet alkaline pil, Türkçe kullanım kılavuzu, garanti belgesi, driver ve MGI photosuite, MGI Videowave yazılımlarını içeren program CD'si ile satılmakta.

Detaylı bilgi için: www.genpatech.com

Siemens ADSL Pazarı'na Güçlü Giriyor...

Siemens SpeedStream® ADSL Ürünleri Türkiye Pazarında

Dünyada yüzde 23.5 Pazar payı ile ADSL CPE'de pazar lideri olan ve Dünya çapında birçok operatör tarafından iş ortağı olarak tercih edilen Siemens'in, üç yeni ürünü; SpeedStream® 5200, SpeedStream® 5600 ve SpeedStream® 6300 kullanıcılara pek çok özel çözümü beraberinde sunuyor.

SpeedStream® 5200

Bu ürünlerden ilki SpeedStream® 5200 ADSL Router, ev kullanıcıları ve küçük ofislerin ihtiyaç duydukları ağı güvenilirliği ve bağlantı esnekliğine sahip. PC'lere Ethernet ya da USB üzerinden bağlanabilen SpeedStream® 5200, bu özelliği ile hem esnek arabirimi seçimi sağlamakta, hem de aynı anda 2 adet PC'nin, herhangi bir harici hub/switch kullanmadan yüksek hızda İnternet'e ulaşmasına olanak vermektedir. SpeedStream® 5200 ADSL Router'ın, ICASA uyumlu, DoS (Denial of Service) destekli Firewall özelliği sayesinde, sisteme yetkisiz erişimi ve dışarıdan gelen saldırıları engelleyerek, İnternet erişimi için İleri düzeyde

güvenlik sağlıyor.

SpeedStream® 5600

Siemens'in ikinci ürünü SpeedStream® 5600 çok portlu ADSL Router, tek kutu içerisinde bir ADSL modemi, zengin routing özelliklerini ve 5 portlu bir anahtarlama (switch) bir araya getirerek, ev kullanıcıları ve küçük orta ölçekli işletmelere güvenli bir genişbant ağı erişimi sunuyor. PC'lere Ethernet yada USB üzerinden bağlanabilen SpeedStream® 5600, esnek arabirimi seçimi sağlıyor. Ürün, ICASA uyumlu, DoS (Denial of Service) destekli Firewall özelliği sayesinde, sisteme yetkisiz erişimi ve dışarıdan gelen saldırıları engelleyerek, İnternet erişimi için İleri düzeyde güvenlik sunuyor.

SpeedStream® 6300

SpeedStream® 6300 çok portlu ADSL Wireless Gateway, birleşik bir ADSL ve Kablosuz Ağı



SpeedStream® 6300, tek kutu içerisinde bir ADSL modemi, zengin routing özelliklerini, 5 portlu bir anahtarlama (switch) ve wi-fi sertifikalı bir kablosuz ağı çözümünü bir araya getirerek, ev kullanıcıları ve küçük orta ölçekli işletmelere güvenli ve kablosuz genişbant İnternet hizmeti sunuyor. SpeedStream® 6300, wi-fi standartları ile tam uyumlu kablosuz ağı özellikleri sayesinde, 802.11b ve 802.11g uyumlu diğer ağılar ve cihazlar ile birlikte çalışabiliyor. Ayrıca standart olarak sunulan yapılandırma rehberleri yardımı ile, çoklu kullanıcı profilleri, ebeveyn kontrolleri, izleme gibi İleri hizmetler sunarak, kullanıcıların İnternet erişiminin yeteneklerini de artırıyor.

Detaylı bilgi için: www.genpatech.com

3M kalitesiyle sunumlar garanti altında

Dünyaca ünlü Ferrari markasının resmi tasarımcısı Pininfarina tarafından tasarlanan 3M projeksiyon cihazları; evde, ofiste, küçük mekanlarda ve toplantı salonlarında rahatlıkla kullanılabilir. ANSI standartlarına uygun olarak tasarlanan, ISO 9001 sertifikalı 3M projeksiyon cihazları, UL/cUL, FCC, CE-TUV, C-tick, NOM/NYCE belgeleri de bulunuyor.

3M'in kişisel kullanıma yönelik Bravo ve Encore projeksiyon serileri ile kullanıcılar, özellikle küçük toplantı odaları ve küçük ölçekli toplantı salonlarında başarılı sunumlar gerçekleştirebiliyorlar. Her iki serideki projeksiyon cihazları da 2,9 kg. ağırlıkları ile rahatlıkla taşınabiliyor. 1200 ila 2000 lümen ışık gücüne sahip olan projeksiyon cihazları, 800x600 çözünürlük sunuyor. Bravo markalı projeksiyon cihazları hafif ve döner ayakları sayesinde, Encore projeksiyon cihazları da tek dokunuşla açılan tripod ayakları sayesinde kolay kurulum ve kullanım sağlıyor. Encore projeksiyon cihazları şık tasarımı ve oval hatları ile de dikkat çekiyor.

3M daha profesyonel sunumlar için ise daha yüksek performansa ve daha fazla ışık gücüne sahip olan

Ovation Projeksiyon Serisi'ni sunuyor. Büyük ölçekli toplantı salonları ve konferans salonları için tasarlanan Ovation projeksiyon cihazları, 2500 ila 4500 lümen ışık gücüne



sahip. Ağırlıkları 4.2 ile 7.7 kg arasında değişen Ovation projeksiyon cihazları, 1024x768 çözünürlüğü ve ağırlıkları da bulunuyor.

Sessiz moda kullanıldığında tüm 3M projeksiyon cihazlarının lensba derinliği 4 bin saate kadar geliyor. Tavana asma aparatları, taşıma çantaları ve yedek lambalar gibi birçok aksesuar, cihazlarla birlikte standart olarak sunuluyor. 2 yıl garantili projeksiyon cihazları için 3M, dünya çapında yedek parça ve satış sonrası teknik servis olanakları da sağlıyor.

Detaylı bilgi için: www.genpatech.com

Creative'den Bluetooth Kulaklık



Creative, Bluetooth kulaklık ile Gsm sektörüne de adım attı.

Olduğu kadar hafif ve kullanışlı olan ürün Bluetooth v1.1 uyumlu. 180 mA/11k lityum polimer pili ile 120 saate kadar bekleme, 4 saate kadar konuşma imkanı sunuyor. Dahili antene sahip olan ürün ile 10 metre mesafeye kadar konuşma yapılabilir.

9 farklı renk seçeneği bulunan ürün telefonlarında handsfree özellik arayışları için ideal görünüyor.

Detaylı bilgi için: www.genpatech.com

GARANTEX ve GENPA işbirliği

Türkiye için artık GARANTEX'in geniş kapsamlı güvencesi ve rahatlığı var.

Yeni cep telefonları için üretici firmalar tarafından sunulan orijinal garantinin bile çok daha ötesindeki kapsamı, ikinci el cep telefonları için sunduğu garanti hizmeti ve kullanıcıları için hayatı kolaylaştıran servisleri ile Türkiye'nin hayatında artık Garantex güvencesi var.

Garantex; üretim hatalarında, üretici garantisini kapsamı dışındaki bozulmalarda ve hatta çalınma, islanma, kırılma, düşürme, hatalı kullanım gibi birçok alanda tüketicinin yanında yer alıyor. Genişletilmiş cep telefonu garantisi temasını Türkiye ile buluşturan Garantex'e artık Genpatech'lerden de ulaşabiliyor.

Türkiye'de cep telefonu kullanıcıları için yeni bir dönem başlatan Garantex; Motorola, Nokia, Panasonic, Samsung, Siemens, Sony-Ericsson gibi birçok markanın yeni ve ikinci el cep telefonlarına yönelik genişletilmiş bir cep telefonu garanti sistemi. Yeni cep telefonları için üreticilerinin yasal zorunluluk gereği sundukları garantinin kapsamını genişleten Garantex, ikinci el için ise bugüne kadar söz konusu olmayan garanti kavramını hizmete sunuyor.

Garantex, Türkiye çapında hizmet veren Genpatech mağazalarında da satışta sunuldu. Geniş kapsamlı garanti hizmetlerinden yararlanmak isteyenler artık Genpatech'lerden de Garantex'i alabilecekler.

Neleri kapsıyor?

Garantex Yönetim Kurulu Başkanı Bahri Akkoynulu, Garantex'in geniş kapsamı ile ilgili yaptığı açıklamalarda: "Garantex'i GSM sektöründeki geçmiş verileri, tüketici eğilimlerine dayananak, kullanıcıların en sık karşılaştıkları arıza ve hasarlara karşı en ekonomik şekilde korumak ve en uygun çözümleri sunmak üzere oluşturduk. Bu doğrultuda kullanıcı hataları, üretim hataları, üretici garantisini kapsamı dışındaki bozulmalar, parçanın, islanma, kırılma, düşürme, ihmali, dikkatsizlik, sabotaj, orijinal yazılımlardan oluşan software hataları, yangın ve her peşit patlama sonucu cep telefonunda oluşabilecek tüm mekanik ve elektronik arızaları kapsamımıza aldık. Tüm bu durumlara karşı, kullanıcılarımızı tercih ettikleri paket limiti dahilinde, garanti süresi boyunca ücretsiz tamir ve yedek parça değişimi hizmetleri sunuyoruz. Yapılan tüm

bakım ve yedek parça değişimi gibi işlemler kart limitinden düşürülüyor. Üstelik cep telefonları Garantex kapsamındayken limit dahilinde servis hizmeti alma sayısında herhangi bir kısıtlama söz konusu değil. Cep telefonunuz ister 1 kere ister 100 kere arızalansın, garanti limiti dahilinde ücretsiz olarak servis alabilir." ifadelerini kullandı.

Kolaylığın ve rahatlığın yeni adı: Garantex Bahri Akkoynulu açıklamalarında Garantex'in güvence kapsamı kadar güçlü hizmet altyapısının ve hayatı kolaylaştıran çözümlerinin de altını çizdi. Akkoynulu bu çözümlerle ilgili olarak şunları aktardı: "Garantex kart sahipleri için cep telefonlarında oluşabilecek sorunlar artık hayatlarında sorun teşkil etmiyor. Tüketici memnuniyeti konusunda üstün bir teknolojik alt yapıya sahip olan Garantex, kullanıcılarına tek merkezden Türkiye'nin her yerinde olurlarsa olurlar kolay ve sorunsuz hizmet güvencesi sunuyor. Türkiye'nin herhangi bir noktasındaki bir Garantex kart sahibi, cep telefonunun arızalanması durumunda servise gitmek zorunda kalmıyor. Sorunlu telefon, Garantex kurye hizmeti ile sorunun bildirildiği gün içerisinde kullanıcıdan alınıyor ve hızla yetkili servise iletiliyor. Sorun giderildikten sonra telefonu yine kullanıcının bulunduğu noktaya teslim ediyor. Üstelik tüm süreçler tek bir merkezden takip edildiği için kart sahipleri gelişmeler hakkında diledikleri zaman sorunsuz bir şekilde bilgi alabiliyorlar. Garantex kullanıcıları iletişimlerinin kesintiye uğramaması için dilerlere telefonlarının servise bulunduğu süre içerisinde Garantex ile ilgili cihaz hizmetinden de yararlanabiliyorlar. Cihazları onarılmayacak bir hasara uğradıysa yine Garantex kartı limiti dahilinde yenisiyle değiştirilebiliyor.

Üstelik kullanıcılarımız cep telefonunu satmak isterse cihazını Garantex ile birlikte devredebilirler ki bu da hem satan hem de satın alan kullanıcı için avantaj anlamına geliyor."

Garantex güvence paketlerine nasıl sahip olabilirsiniz?

Garantex güvencesini tercih eden kullanıcıların tek yapmaları gereken, bir Garantex satış noktasından yaklaşık 25 milyon karşılığında alabilecekleri ve telefonlarını 120 Euro'luk limitle

en garantisi



güvence altına alan iki Garantex hizmet paketinden birini tercih etmek. Hizmet paketleri arasında yer alan Garantex I, üretim ve kullanıcı, Garantex II ise kullanıcı hatalarını kapsamına alıyor.

Hizmet paketlerinden birini satın alan kullanıcılar sadece bir telefon görüşmesiyle veya www.garantex.com.tr üzerinden sisteme kayıt oluyorker. Kullanıcılar ihtiyaç duyulan halinde sisteme kayıt olurken, ek ücret karşılığında tercih ettikleri Garantex hizmet paketlerinin limitini 200 ya da 300 Euro'ya çıkarabiliyorlar ve isteğe bağlı olarak çalınmaya da kart kapsamına dahil edebiliyorlar. Bu görüşme sonrasında kullanıcı tarafından yenilenene kadar 1 yıllık garanti süresi başlamış oluyor.

Garantex'e www.garantex.com.tr internet adresinden 24 saat veya haftanın 6 günü (Pazartesi-Cumartesi) 09:00 ile 18:00 saatleri arasında 0212 216 33 17 numaralı Garantex Hizmet Hattı'ndan ulaşabiliyor. Garantex'in sunduğu hizmetlerin tümü Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinden Bas Sigorta A.Ş. tarafından teminat altına alınmıştır. Teleservice, Tekofaks Servis ve Modaksan, Garantex genişletilmiş cep telefonu garanti sisteminin çözüm ortakları arasında yer alıyor.

Hayat yoğunluğu içerisinde cep telefonlarımızın karşılaştığı problemler için ekstra zaman ayırmak, süreçleri takip etmek için birçok nokta ile konuşmak, sonuçsuz koşuşturmacalar ve sorunu gidirmek için karşımıza çıkan bilinmezlikler Garantex ile tamamen ortadan kalkıyor.

KONUŞMAYIN ; GÖRÜŞÜN...

Analog Hatlarda Görüntülü İletişim Devriminde söz artık GENPA' nın ...

Graham Bell telefonu icat ettiğinden bu yana belki de en etkili iletişim devrimi gerçekleşiyor bugünlerde... Cep telefonu ve taşınabilir elektronik ürünler sektöründe kaliteli hizmet anlayışına sahip olan Genpa, tüm yüksek teknoloji ürünlerini hedef kitleleri ile buluşturmak konusundaki kararlılığını, Beamer Ürün grubunu da mevcut markalarına katarak sürdürüyor. Şimdi aynı kablo üzerinden telefonda konuştuğunuz insanın sesini dayımla yetinmeyip, kendisini de görebileceksiniz. Üstelik, yeni bir hat almaya da gerek yok. Dahası, ekstra ücret ödemeden!.. Ses ve görüntü senkronizasyonu kusursuz...

Beamer Görüntülü Telefon Ürün Özellikleri:

Tüm ev telefonlarıyla çalışır (belli ya da teleiz)
Tüm standart analog ev hatlarında çalışır
Aramalarınıza ek maliyet getirmez.
Abonelik, sözleşme ve servis ücreti gerektirmez.
Özel ekipman ve kablolarıya gerek duymaz
Bağlat/Gör tuşu kontrolleri cihazınız açık ya da kapalıyken gizliliğinizi korur
3 Ayn görüntü seçeneği: Karşı taraf, kendiniz ya da her ikisi birden Resim çekme özelliği – görüntülü görüşme anında diğerseniz sizi gizler.



Performans Özellikleri ; Beamer 3 ayn görüntü seçeneği ile gelir: Enstantane resim/gizlilik seçeneği; bir dizi delay/hareket seçeneği arasından seçim



yapabilme özelliği ve görüntü onaylama tuşu.
• Üç görüntü seçeneği : Arayanın görüntüsü, Arananın görüntüsü veya Kombine görüntü
• Arında resim/Gizlilik seçeneği: Yüksek çözünürlüklü bir görüntü imajı gönderdikten sonra siz isteyene kadar en son gönderdiğiniz görüntü, arananın ekranında kalacaktır.
• Resim kalitesini seçebilmemiz için delay/hareket seçeneği.
• Caller ID desteği (hatlırsız destekliyorsaa)
• Görüntü Onay: Siz onaylayan kadar karşı tarafa görüntü gitmez.

Tasarım Özellikleri: Beamer kurulum ve kullanım kolaylığı hedeflenerek tasarlanmıştır. Akıcı ve zarif hatları, ultra-ince kasası ve iki ton renk özelliği ile her ev ortamında genel dekorasyonla uyum gösterir..

- Kolay kurulum: Telefonunuzu Beamer'a bağlayın, Beamer telefon hatınıza bağlayın. Tüm yapmanız gereken bu!
- 3.5" LCD ekran
- Kaymayı önleyen taban
- Koyu renkli akrilik kasa
- Yumuşak kontrol tuşları
- Hafif ve taşınabilir..

Sistem Özellikleri: Beamer evinizdeki analog telefon hattını kullanarak görüntülü görüşme yapabilmemiz için tasarlanmıştır.. Telefon hattınızın kalitesi görüntü kalitenizi etkileyebilir.

Sistem : ITU-T standart H.324 ile tam uyumlu
Görüntü girişi : Dahili CMOS kamera
Görüntü çıkışı : Dahili TFT LCD ekran

Ses Girişi/Çıkışı : Telefon ahizesi veya duşafon çebele ara yz
: GSTN (RJ11) Modem
Transmisyon hızı-maks.
33.6 Kbps
Ölçüler : 21 (Y) x 15 (G) x 5 (D)



Beamer BM-TV:

Daha geniş kitlelerce ulaşılabiliği hedefleyen ve insanların alışık oldukları bir görüntü aracı ve formatı (TV ekranı) sunan potansiyeli önemli ölçüde genişleten bir üründür. Vialta'nın diğer ürünü Beamer 80'ye birlikte görüntülü telefon konseptini ofislerden evlere taşıyan Beamer TV, herhangi bir ev telefonu ve televizyon cihazına kolayca bağlanarak ailenizi ve arkadaşlarınızı telefon aramalarınızda TV ekranında görmenizi sağlar.

Görüntü için tüm standart (PAL veya NTSC) Televizyon ekranlarını kullanır.

Beamer BM-FX

Beamer FX dijital resim teknolojisini Beamer görüntülü telefon tasarımıyla birleştirir ve görüntülü görüşme yapmadığınız zamanlarda masanızda dijital resim çerçevesi olarak da kullanabileceğiniz benzersiz bir üründür. BM-FX ayrıca dijital resimleri alıp, göndermenize, diğer BM-FX sahipleriyle resimlerinizi dağıt-tokuş etmenize de imkan tanır. 5 popüler bellek kartı formatıyla uyumlu olan BM-FX resimleri doğrudan bellek kartlarından yüklediği gibi kendi dahili resim belleğinden de resim gösterebilir ya da ekrandaki görüntüyü resim olarak kaydetmenizi olanaklı kılar. Dahası, serilerinizde istediğiniz zaman aralığında ve sırada slayt gösterisi olarak masanızı renklendirir.

Telefon görüşmelerinize canlı renkli ve hareketli görüntüler ekleyin. Bellek kartlarındaki resimlerinizi izleyin.

Detaylı bilgi için: www.genpatech.com

Güvenli Online Alışveriş genpatech.com'da

3 -D Secure Nedir ?

Genpatech.com'dan istediğiniz kadar çok ve istediğiniz miktarda alışveriş yapabilirsiniz. Kredi kartı hırsızları ve hacker'lar sizler için problem olmaktan çıktı! Sanal kartınız 3-D Secure sistemi devrede... 3-D Secure sistemi ile alışveriş yaparken kredi kartı numarasını girdikten sonra ayrıca, ATM şifrenizi girmeniz gerekiyor. Böylelikle, kredi kartı hırsızları bilgilerinizi kullanamıyor. Visa tarafından geliştirilen ve Mastercard'ın katıldığı 3-D Secure sistemi, dünyada sadece 600 sanal mağazada uygulanıyor.

Genpatech.com'da kredi kartı sahipleri güvence altında, çünkü 3-D secure kullanılıyor.

Genpatech.com'da 128 bit SSL şifrelemesi kullanılıyor.

Genpatech.com'dan yaptığınız alışverişlerde kişisel bilgileriniz, kredi kartı numaranız ve sizin için önemli ve gizli kalması gereken diğer bilgiler, tüm dünyada güvence kullanılan Thawte sertifikası ile 128 bit SSL (Secure Socket Layer) şifreleme teknolojisi ile korunmaktadır. Kredi Kart numaranızı kimse kesinlikle görememektedir. Para transferi işlemleri Garanti Bankası, Finansbank, Yapı Kredi Bankası, Dışbank, İş bankası, HSBC Bank Vpos'tan üzerinden, dünya standardı olan SET protokolü kullanılarak yapılmaktadır. Limit aşımına uğramış, sahte veya çalıntı olarak bildirilmiş kartların kullanımı, banka ile on-line bağlantıda olan genpatech.com'da kullanımı mümkün olmamaktadır.

SSL GÜVENLİLİĞİ (Secure Socket Layer) Nedir ?

SSL network üzerindeki bilgi transferi sırasında güvenlik ve gizliliğin sağlanması amacıyla Netscape tarafından geliştirilmiş bir güvenli protokolüdür. 1996 yılında 3.0 versiyonunun çıkarılmasıyla hemen bütün internet tarayıcılarının (Microsoft Explorer, Netscape Navigator vb) desteklediği bir standart haline gelerek geniş uygulama alanları bulmuştur. SSL gönderilen bilginin kesinlikle ve sadece doğru adrese doğru iletilmesini sağlar. Bilgi gönderilmeden önce otomatik olarak şifrelenir ve sadece doğru alıcı tarafından çözülür. Her iki tarafta da doğrulama yapılarak işlemin ve bilginin gizliliği ve bütünlüğü korunur.

Genpatech.com ABS QE tarafından ISO 9001:2000 ile belgelendirilmiştir.

Genpatech.com'da da tüm işlemler standart prosedürlerle belirlenmiş olup, tüm kişisel bilgilerinizin gizliliği ISO 9001:2000 standardı ile korunmaktadır ve hiçbir şekilde 3. şahıslarla paylaşılmamaktadır.

Ayrıca GENPA tarafından gelişti.

konusunda en yüksek seviyeli algoritmaların kullanıldığı özel sistemler de site güvenliğini pekiştirmektedir.

GENPA güvencesi ile Genpatech.com'dan gönül rahatlığı içerisinde tüm kredi kartlarınızı kullanarak takatli alışveriş yapabilirsiniz. Tüm teslimatlarımız Türkiye'nin lider kargo firması Yurtiçi Kargo tarafından yapılmaktadır.



Truva mı, Zeus Atı mı? Tahta atın gizemi...

Yazı/Fotoğraf: Dursun ÖZDEN
dursunozden@e-kolay.net



Truva filmi Çanakkale'de izlemek nasıl bir duygu? Bu çılgınca serüveni yaşamak üzere yollardayız yine...

İstanbul-Silivri-Tekirdağ ve Keşan yolu ile Çanakkale'ye gidiyoruz. Çamlıca tepesinden aşağıya söz ederken Saros Körfezi'nin Turkuvaz suları, sabah güneşi ile pırl pırl şavkıyordu. Yolum sonunda, kırağı ayaza almadan hasat yapan Evreşeli kızların horo halinde söyledikleri: "Evreşe yolları dar! Bana bakma benim yarım var..." türküsünü duyar gibiyiz...

Gelibolu'nun dar sokakları arasındaki küçük zeytin inşaat atölyelerinde çalışan zeytin gözü kızların, sabah dinginliğindeki telaşı görmeye değer. Gelibolu-Lapseki feribolu, boğuzun dalgak sularına almadan tekeleyle yanaşıyor. Araba kuyruğu uzayıp gidiyor. Otobüs sürücüsü, Eceabat'a yöneliyor. Karşı kıyıya geçmeden Eceabat'ta iniyoruz. Seddülbayır ve Şehitliği gezmek için yöneliyoruz. Tarih, bizi bekliyor...

Gelibolu Yarımadası Milli Parkı içinde bulunan tarihi doku, bizi selamlıyor. Burada, Çanakkale savaşlarının (1915) kalıntıları ile dolu. Hisarlık burnunda bulunan 40 metrede yükselen, On bir ay süren ve 500 bin askerin katıldığı Çanakkale savaşları ve bu savaşın en ilginç kalıntılarının sergilendiği Kilitbahrı'dayız. Fransız, İngiliz, Anzak ve Yeni Zelanda mezarlıkları ve Türk Şehitliği, savaşın acısını sergiliyor. Burada yer alan 57. Alay Şehitliği, Atatürk Siperde Anıtı, Conkbayırı Atatürk Anıtı, Seyit Onbaşı Anıtı, Atatürkevi Müzesi, Mehmet Çavuş Anıtı, Mehmetçik Anıtı, Yahya Çavuş Anıtı ve öteki gezilip görülmesi gerekli yerlerin başında hiç kuşkusuz siperlik (sığınak kazıları) geliyor.



Anzak Şehitliği



Azos Harabeleri



Eski Çanakkale Eri



Çanakkale Limanı

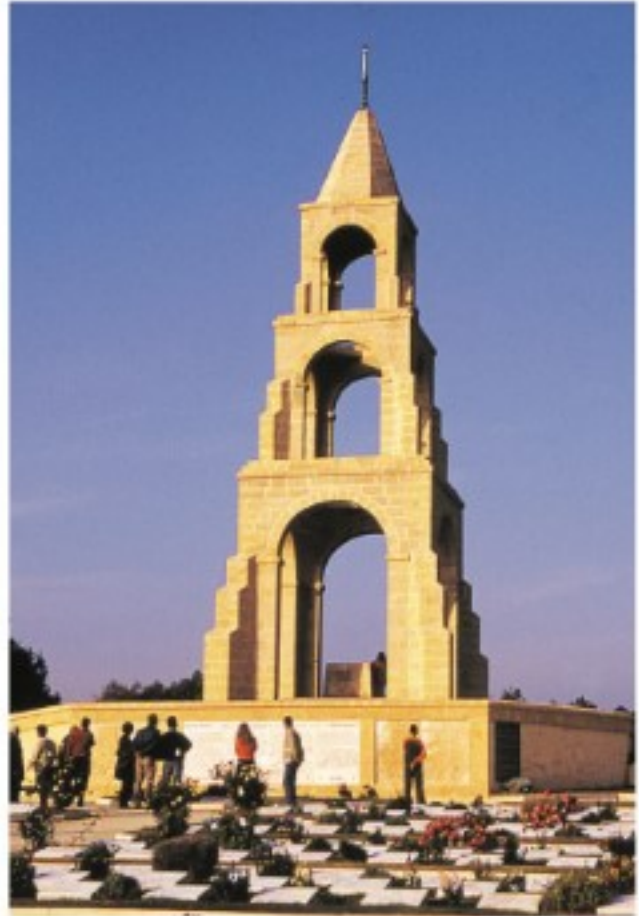
Kurmay Yarbay Mustafa Kemal'in güncesi...

Karadan çıkarma yapamayan düşman, denizden kıyıları ve tepeleri top ateşine tuttuğu sırada; Mustafa Kemal; "Ya istiklal, ya ölüm!" diyerek sığınaktan dışarı fırlar. Daha büyü bile terlemediği Anadolu gençleri, komutanlarını izler. Conkbayırı Tepesi, ateş ve kana bürünür. Böbrek hastası olan Mustafa Kemal, saatini parçalayan çarapnel parçasına aldırmadan uykuya koçar... Sığınaktaki mola sırasında, Sofya'daki sevgilisi Dimitrina'ya aşk dolu mektup ve şiir yazmayı ihmal etmez. Binlerce insanın öldüğü bu savaşta; "Çanakkale Geçilmez!" belgisi, tüm insanlık tarihinin sayfalanna kazındı. Ulusal bağımsız ve ulusal onurun gereksinim olduğu günümüzde, Çanakkale Destanı'ndan çıkarmamız gerekli önemli dersler var... Bir ulus ve bir devlet böyle yararıldı... Yaşamak bize düşüyor

Tarihin kalıntıları arasında geziyoruz... Gelibolu Yarımadasında Küçük Anafartalar Köyü'nü geçip Saros körfezine geldiğimizde, çipura ve lovraklarıyla ünlü Lagün Gölü çevresinde yaşayan kuğu, yaban ördeği, kaz ve sayıları



Çiçek kütçe



37. Piyade Alayı Şehidi

Ördükleriniz Görecekleriniz Doğal Güzellikler Uzak



İda (Kaz Dağı)ndan Epeyo'ya bakıp

flamingolar mavimsi dans ediyor... Tuzla Koyundeki dalgaların peri bacası görünümündeki tuf kayalar gizemli bir görüntü sergiliyor. Körfezde, batık gemi kalıntılarına dalmak ise, mavi suların dibindeki yazgı tanklık etmemizi sağlıyor. Tarihe ve yaşama dokunuyoruz...

Eğer yorgunluktan dizlerinizin bağı çözüldü ise, mübadil insanların yaşadığı Gökçeada sizi bekliyor... Oysa biz, deniz yoluyla Çanakkale'ye yöneliyoruz. İki kıtanın öpüşüğü ve ayrıştığı ince-uzun boğazdan kıyıları seyrederek, Çanak çeklindeki kaleye-Çanakkale'ye yol alıyoruz.

Sinematek günlerinden tanıdığım Saim beyin sinemasında Truva filmi izlemek üzere kuyruğa giriyoruz Çoğu 18 Mart Üniversitesi öğrencisi olan



Gelboku Zeytinliği İnşaat firması

gençlerle, söyleşimiz sürüyor. Bu okulu kazandıktan için şanslı olduklarını vurguluyor gençler. Truva filmi izleyen gençlerin çoğunun, Tahta Atı görmek için Troya'ya gitmediklerini anlıyoruz. Filmden sonra bölgeye turist akını başladığına tank olmamız bizi sevindiriyor. Gezimizin son gününde, Troya'da Truva filmi izlemenin coşkusu yaşadık...

Truva mı? Zeus Atı mı?

Burada yaşanmış üç efsane ilgimizi çekiyor. Tahta atın gizemi, İda (Kaz Dağı)'da ilk güzellik kraliçesi seçimi ve bir Türkmen efsanesi olan Sarkız'ın öyküsü...

Troya'yı kuşatan Akhalılar yıllarca süren savaşa karşın, kent bir türlü düşüremeyince Tanrıdan yardım isterler. Dev bir tahta at yapılacak, içine askerler yerleştirilecek, savaştan vazgeçmiş gibi yapılacak ve gemiler denize açılacaktır. Tahta at ise, "arabaşan" olarak Troyalılara bırakılacak. Akhalılar gemilerine binip denize açılır. Tahta atın başına da sadece bir nöbetçi asker bırakılır. Troyalılar kale kapısını açp, tahta atı surları içine, kente alırlar. Kalede bir eğlence başlar.



Truva Atı

Şarap su gibi akar. Herkes zafer sarhoğudur. Atın içine gizlenen Akha askerleri dışarı çıkar. Gemilerden gelen askerlerle birlikte, kenti teslim alırlar. Tahta at, zafer atı, o günden beri zafer oyununun simgesi olarak (M.Ö 3000 yılından beri); Troya antik kentinde bulunmaktadır. Bir savaş hilesi kahramanıdır, tahta at... Adna filmler de çevrilse, Kaz (İda) dağının güzelleri, Güzellik Tanrıçası Hera'ya; "Benden sana en güzel kadının sevgisi" diyen Aphrodite'nin armağan ettiği Zeus Atı, bölgede tarihin efsanelerinde; bulutlar, dağlar ve deniz üzerinde dirl atmaktadır. Sevgi ve sadakat için...



Antika Yağdırek

Sizin Düşündükleriniz Sizin Yaptıklarınız Sizin Söyle

“Genpa; güçlü, güçlü olduğu kadar da sevimli, insan ilişkilerine önem veren, amatör ruhla çalışan profesyonel bir şirket”

Gizerler A.Ş. Genel Müdürü Ahmet Gizer'e GSM sektörü ve setörün geleceği hakkındaki düşüncelerini sorduk.

“Şirketimiz her zaman sektörün en iyileriyle, en güçlüleriyle çalışmanın doğru olacağını bilincindeydi.”

Gizerler A.Ş. Genel Müdürü
Ahmet Gizer



Ahmet GİZER- Fulya GİZER

GSM sektörünü seçmenizdeki sebep nedir, ne zamandır bu sektörün içerisindesiniz?

21. yüzyıldayız. GSM sektörü ile Türkiye 1994 yılında tanıştı. Yeni yüzyılın son günleri diyebiliriz. Şirketimizde 1986 yılından beri bilgisayar kullanılıyor. Bu da demek oluyor ki teknoloji ile şirketimizin tanıştığı yıllar öncesine dayanıyor. GSM'in adını ilk duyduğumuz anda çok heyecanlandık, tüylerimiz diken diken oldu (Anadolu tabiri ile) doğal olarak girişimci ruhuyla kendimizi anında sektörün içinde bulduk. Yani 1994 yılından beri bu sektördeyiz.

Genpa'yı seçmenizdeki sebep nedir? Genpa ile çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?

İşte için asil puf noktalarından biri; başarı. Başarının önemli faktörlerinin başında partner, yani iş ortaklığının doğru seçimi geliyor. Sektörde, ilk yıllarda çok değişik firmalarla çalıştık. Şirketimiz her zaman sektörün en iyileriyle, en güçlüleriyle çalışmanın doğru olacağını bilincindeydi. Bu yüzden tercihimizi Genpa'dan yana kullandık. Genpa; güçlü, güçlü olduğu kadar da sevimli, insan ilişkilerine önem veren, amatör ruhla çalışan profesyonel bir şirket bizos... Bizim şirketimiz eli yelik bir kurum, her firma ile sorunsuz çalışmak olanaksız, ortamların ve ilişkilerin önemi büyük, yani kahramızı çekiyorlar da diyebiliriz. Teşekkür ediyorum onlara .

dikleriniz Görüşleriniz Sizin Düşündükleriniz Sizin

Şirketinizi bölgenizde ve sektörde nasıl değerlendiriyorsunuz? İleriye yönelik projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Dağa önce de değinmiştim şirketimiz bu yıl elliinci yılını kutluyor, bir süre şirket Yönetim Kurulu Başkanımız C. Recai Gizer, aynı zamanda kurucularımızdandır ve hala işin başındadır. Dayanıklı tüketim sektöründe tüm markaların bayisiyiz; Arçelik, Beko, Bosch, Siemens, Vestel, Arçelik, Philips, Sony... Yine beyaz eşya sektöründe Güney-Güneydoğu Bölgesi'nde 22 ilde toptan bazda hizmet vermekteyiz. Otomobil sektöründe Ford bayiliğimiz var. İnşaat sektöründe de çalışmalarımız devam etmektedir. Grupta yaklaşık 600 kişiye istihdam sağlıyoruz, bu konumdaki, yeniliğe açık bir grubun, GSM sektörüne duyarlı kalmayacağı aşikardır. Grup olarak bölgede lider konumdayız, fakat liderlik gerçekten zor. Bunu önemsemek, sindirmek gerekiyor. Şirketimizin tamamı ayrı ayrı çalışmakta, toptan ve perakende ise tamamen ayrı. Bunu açıklamamın sebebi; bizden mal alan perakendeci grubu korumaktır. Mağazalarımızı bir yıldan bu yana modernize ediyoruz. Bilirsiniz, Türkiye artık bir hipermarket cenneti oldu. Bizde bölgeyi olarak şirketimizi ve çalışanlarımızı korumak için tüm mağazalarımızı revize ettik. Müşteri ve insan odaklı çalışıyoruz, koşulsuz müşteri memnuniyetini elli yıldır uyguluyoruz, bu yüzden ayaktayiz. Sektörde bilgi ve ihtisaslaşma, tecrübe ön planda çözümdür, sadece fiyat odaklı ürün satılmaz. Hizmet her zaman ön planda olmalıdır.

Sektörün içinde bulunduğu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz? Sektörün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çok dinamik ve yeni bir sektör, geçmişi henüz 10 yıl, tabii bazı taşlar henüz yerine oturmadı. Buna ister marka, ister distribütör, ister toptancı, ister perakendeci ya da istereniz operatör deyin. En son iki operatörün bifeleşmesi, Telsim'in yıl sonu satışa sunulması sektörde yeni gelişmelerin olacağını gösteriyor. Fakat güçlü olan, hesabını ve işini doğru yapan ayakta kalacaktır. Sektörün geleceği çok açık, çağd teknoloji çağı, uçsuz bucaksız görünüyor gımdilik... Bu yüzden yineliyorum, iş ortağımızı doğru seçmeliyiz.



Altın GİZER - Recai GİZER (Gizerler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı)

2004 yılından beklemediğiniz fırsatlar ve bunlara ilişkin projelerinizi bizimle paylaşabilir misiniz?

Zaten ilk yarayı bitirdik. İlk altı ayda hedeflerimiz ve yapılan işler doğru orantıdaydı. Dövizdeki istikrar yıl sonuna kadar süreceğe benziyor. Siyasi bir kaygı yok. AB ile müzakere alınacağına inanıyorum. Bunlar iyiye işaretler tabii. Yalnız ülkemizin en büyük sorunu olan işsizliğe hep birlikte bir çözüm bulunması gerekiyor.

Mevcut kampanyalar dışında kendi bünyenizde gerçekleştirdiğiniz kampanyalarınız var mı?

Halkımız kampanyaları seviyor, distribütörün dışında lokal kampanyalar da çok faydalı ve satış artıran etkenler. Biz rutin olarak iki ayda bir kampanyalar içeren insert, el fanı, bültenler çıkarıp tüm ürünlerde kampanyalar yapıyoruz. Yaptığımız hafta satışlarımızı ikiye katlıyoruz, sattığımız ürünlerin tamamı distribütör malıdır. Zaten tüketici de bu ürünleri tercih ediyor.

Satışlarınızda hangi teknolojilerle barındıran cep telefonu modelleri daha fazla talep görüyor?

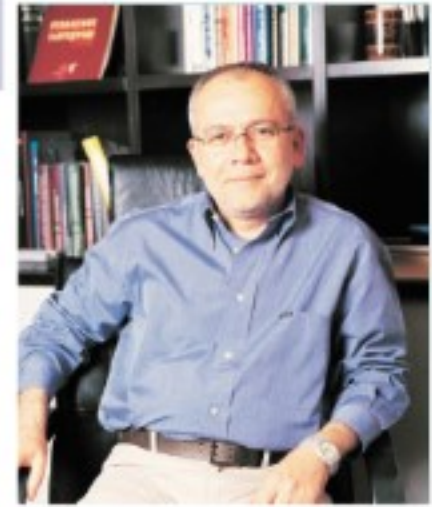
Çok ilginçtir ki en fazla talep gören telefonlar ikiye ayrılıyor. Bir tarafta ucuz modeller, diğer tarafta fotoğraf çeken, kamerak, Wap, GPRS vs. özellikleri olan yüksek modeller. Orta fiyatlı ürünler daha az talep görüyor. Bu da zaten ülkemizin de ekonomik ve sosyal profilini ortaya çıkarıyor. Fakat sonunda herkesin mutlaka bir cep telefonu oluyor, olacak da...

Bu fırsatı bize verdiğiniz için teşekkür ederiz.

Değerli fikirlerinizi bizimle paylaştığınız için teşekkür ederiz.

Müşteriler Neler Duyuyor?

Sozial Danışmanlık
Yönetim Kurulu Başkanı
Suat Soysal



Eğitimselde en çok karşılaştığımız, en sık sorulan sorulardan biri şu:

"Müşterilerimize karşı ne kadar açık ve dürüst olmalıyız?"

Bu sorunun yanıtı çok basit:

"Müşterilerimize karşı tamamen dürüst ve açık olmalıyız."

Peki, müşterilere karşı hangi konularda açık ve dürüst olmalıyız?

Müşterinin aldığı hizmet ve ürünle ilgili her durumda, müşteriye verilen sözler ve üstlenilen her konuda müşterilerimize karşı açık ve dürüst olmalıyız. Ürünlerimizle ilgili kesinlikle yanlış bilgiler vermemeli doğrusu neyse onu söylemeliyiz. Örneğin sadece kuru temizleme yapılabilen açık renk bir ceketin sırf satış kaygısı gözetilerek müşteriye yıkanabilir olduğunu söylememeliyiz. Aksi yapılırsa ve doğru olmayan şeyler söylenirse, mutlaka erinde sorunda ortaya çıkar. Bütün atasözleri gibi "Yalancının mumu yatıya kadar yanar" atasözü de boşuna söylenmemiştir.

Buraya kadar tamam. Tamam da, bütün bunlar, müşterilere her şeyin söyleneceği anlamına mı geliyor? Tabii ki hayır!

Örneğin, firma içi sorunlar, aksaklıklar ya da yönetimle çalışanlar arasındaki tartışmalar müşteri hizmetini olumsuz etkileyecek unsurlardır. "Kol kırılır, yen içinde kalır" deyişinin anlattığı gibi, bu tip konular müşteriye yansıtılmamalı, firma içi sorunlar firmamızın içinde halledilmelidir.

Firma içi sorunların müşterilere aktarılması ya da dikkatsizlikler nedeniyle bir biçimde duyulması yalnız ve yalnız müşterilerin kuruma besledikleri güveni sarsar. Müşteri ilişkilerini uzun vadeli kılmak, sadık müşteriler yaratmanın yolu, her aşamada kuruma güvenmelerini sağlamak geçiyor. Kişiler elbette önemli, ama müşteriler, o kişilerin arkasında güçlü bir kurum olduğunu bilmelidirler.

Hizmet sırasında, diğer çalışanlarla ya da dışarıdan arkadaşlarla yapılan sohbetler de müşterileri olumsuz etkiler. Müşteriler bu tip sohbetlere kulak misafiri olduklarında, orada yapılan en önemli işin müşteri hizmeti değil, çene çalmak olduğunu düşünürler. Tabii ki birbirimizle konuşacağız ama görevimizin başındayken değil, molalar sohbet etmek için en uygun zamanlarımız olmalı.

En talihsiz durumlardan biri de, bir müşteri hakkında olumsuz ve esprili yorumlar yaparken, bunun diğer müşteriler tarafından duyulmasıdır. Bu, gerçekten talihsiz bir durumdur: çünkü, müşteriler kendilerinin arkasından da konuşulacağını iyi bilirler ve bundan hiç memnun olmazlar. Çözüm: onlar duymadan konuşmak değil, müşterilerle ilgili "kaynatmak" alışkanlığını edinmemek ya da edinilmiş bu alışkanlıktan derhal vazgeçmektir.

Yalancının mumunu yatıya kadar yandırmadan, kırılan kolumuzu yen içinde en kısa zamanda tedavi etmenin yollarını aramalıyız. Belki artık eskiden olduğu gibi mağazalarda "Müşteri Vefnimizdir" yazılı çerçeveler yok ama hala müşteriler vefnimizdir ve hep öyle kalacaklar.

Başarı Dileklerimizle,