

> Net Haberler

KISA KISA...

15.500 m² alana kurulmuş olan Basf - Elastogran pendik tesisleri genişleme ve Renovasyon projesi elektrik tesisat işleri tamalanmıştır.



İngiliz Johnson Matthey firmasının Üsküp - Makedonyada "Johnson Matthey Scopje Catalyst Plant " fabrikasının Orta Gerilim, Alçak Gerilim, Zayıf Akım ve Proses, Enstrümantasyon işleri devam etmektedir.

28.000 m² alan üzerine inşa edilmiş ve toplam 11.000 m² kapalı alana sahip olan Aşkabat Kafa Ve Boyun Hastanesi elektrik işlerinde çalışmalar sürmektedir.

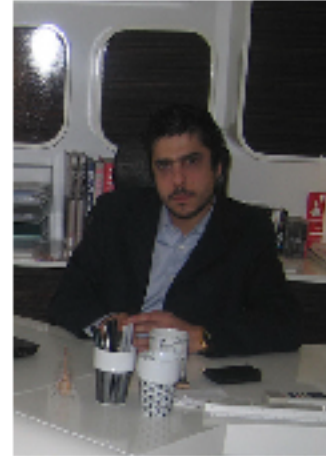
Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Bomonti Kampüsü inşaatı elektrik işleri çalışmalarını devam etmektedir.

Elektrik tesisat uygulamaları Net Mühendislik tarafından yapılan Türkmenistan Onkoloji hastanesi . 40.000 m² arazi üzerine, 22.000 m² kapalı alana inşa edilmiştir. Mart ayı sonu itibariyle çalışmaların tamamlanarak, Medical ekipmanların montajını takiben Mayıs ayında açılması planlanmaktadır. ■



> Söyleşi

Röportaj: Sevtap OKER
Fotoğraflar: Kıymet SAĞLIK



Başak EMRENCE / Mimar
Şafak EMRENCE / Mimar



ZeMBeReK
TaSaRıM

Sizi tanıyabilir miyiz?

Başak Emrence: 1977 Ağrı doğumluyum. 2 sene kadar Ağrı'da kalmışım, sonra kısa bir dönem Ankara'da kalıp Bursa'ya gelmişiz. Bütün eğitimimi üniversiteye kadar Bursa'da tamamladım. Sonra İTÜ Mimarlık Fakültesi'ne 93 yılında girdim.

Ben ilkokuldan beri mimar olmak istiyordum, sonunda oldum ve çok da memnunum. Hani bir daha dünyaya gelsem bir daha mimar olurum. Çok severek yaptığım bir iş mimarlık.

> Söyleşi

Zemberek Tasarım'ı ne zaman nasıl kurdunuz?

B.E: 97-98 yılında Şafak'la beraber mezun olduk. Bir iki sene farklı yerlerde çalıştım. Şafak da o dönemlerde mimari yan ürünleri üzerinde, ürün tasarımları üzerinde filan çalıştı. 1999 yılı sonunda 2000 yılının başlarında Şafak'la beraber Zemberek Tasarım'ı oluşturduk. Şafak'la sınıf arkadaşız. Okul yıllarında pek yakın değildik ancak daha sonra evlendik. Hem iş hem ev arkadaşız.

Öğrenciyken de çalışıyorduk. Biz 5 arkadaş okuldayken bir atölye açmıştık. Normal ofis gibi çalışıyorduk. Hem okul projelerimizi hazırlıyordum, hem de dışarıdan bir takım işler alıyorduk. İlk başta basit işlerle başlamıştık, daha sonra bilgisayarda sunum ağırlıklı işler yaptık. O zamanlar çok yeniydi bilgisayarla çalışmak. Ayrıca bir ofiste 5 kişi bir arada idare etmeyi öğrenmek, erken yaşlarda müşteriyle iletişimizi sağlamaya çalışmak bizler için çok iyi tecrübe oldu. Sonra atölye zamanında bir arkadaşımızın arkadaşı sayesinde küçük ölçekli bir proje geldi karşımıza.

Bir evin içinde aile hamamı ve ona bağlı olarak soğukluk kısımlarının projesi. Bizim için çok değişik bir işti. Bayağı ciddi hazırlandık bu işe. Duvarlar için çinileri, Türk motiflerini filan inceledik. Projeyi çok beğendiler. O yıllarda 3. sınıf öğrencileriydik. O dönemde müşterinin mali sorunları nedeniyle projemiz uygulanamadı. Aradan yıllar geçti. Bir gün bir telefon geldi; "iŞafak Bey sizinle görüşmek istiyor, müsait misiniz?" diye asistanı aradı. (Telefonumu bile değiştirmiyorum bu nedenle zaten.) 1996'dan 2000'e kadar aradan 4 sene geçmiş. Evde daha büyük bir değişiklik yapma planları vardı ve bu işi bizim yapmamızı istiyordu. Biz de Şafak'la hem bir ofiste çalışıp hem de dışarıdan bir işi yürütemeyeceğimize karar verdik ve ikimiz de işlerimizden ayrılıp şirketimizi kurduk. O günden beri de devam ediyoruz.

Tasarım ofisinizin adı Zemberek. Bu ismi nasıl seçtiniz?

Ş.E: Zembereğin kelime anlamı olarak saatlerin içindeki yaydır. Bu, esasen tarihte enerjinin ilk depolandığı mekanik bir düzenektir. Bizim mimarlık sürecimizde yaptığımız şey de bu. Müşteri sonuç olarak bizi kuruyor ve biz ondan aldığımız enerjiyi onun için harcıyoruz, bir değere dönüştürmeye çalışıyoruz. İkincisi görsel olarak da yaptığımız işi anlattığını düşünüyoruz.

Ağırlıklı olarak tasarımını yaptığınız işler hangileri?

B.E: Bizim işlerimizde reklam ya da pazarlama şansımız pek yoktur. Müşterinin bizi bulması gerekir. O da nasıl olur? Çok şükür müşterilerimiz memnun kalırlar ve teyzesinin oğluna ya da bir arkadaşlarına önerirler. O zamanlar fuar stantları da yapıyorduk. Şimdi de kıramadığımız, çok eski müşterilerimiz için yaptığımız oluyor ama ofis, konut ve mağaza ağırlıklı çalışıyoruz. Genellikle iç mekanlar yapıyoruz. Mesela Net Mühendislik'le birlikte çalıştığımız Gün Avukatlık Ofisi projesinde orası 8 katlı bir binaydı. Eskiden Nestle'nin Genel Müdürlük binasıymış. Biz teslim aldığımızda boş, eski, belki 25 yıllık bir binaydı.

Biz binaya girip, cephesinden tutun, taşıyıcı sistemleri yani kolonlar ve kirişler hariç, hatta bazen kısmi olarak yapısal bölümlere de müdahale ederek girişleri filan değiştirerek- içindeki mobilyasından, aydınlatmasından, perdesine kadar her işini ayrıntısıyla gerçekleştirdik.

Nasıl bir çalışma yönteminiz var? Biraz anlatabilir misiniz?

Şafak Emrence: Bizim kafamızdakiyle, müşterinin kafasındaki işleri bir tür sıfırlamaya çalışıyoruz. Müşterinin istediği şeyi doğru anlamaya çalışıyoruz ve sıfırdan istediği şeye doğru hareket ediyoruz. Binanın betonarmesi, konumlanması gibi kısıtlayıcı şeyler de çıkıyor karşımıza ama biz ofislerle ya da konutlarla çalışırken bunlar konusunda yapabileceğimiz bir şey olmuyor tabii ki. Bizim yaptığımız dekorasyonun

> Söyleşi



Degaje Tekstil merkez binası showroomu

dışında bir iş. Hatta iç mekan tasarımı bile yaptığımız işi tam tanımlamıyor. Onun dışında danışmanlık hizmeti de vermeye çalışıyoruz. Müşterilerimiz her zaman bizi arayıp bir konuda fikrimizi sorar "şöyle bir şey düşünüyorum, siz ne dersiniz?" diye sorarlar. Bizim soru sorarak yaptığımız iş, çalışma alanlarını nasıl dizayn edeceğimize karar verip uygulamak. Bazen ofisteki organizasyon konusunda ne yapılabilir bile tartışıyoruz. Ofis kullanıcısı, yeni bir ofisle birlikte iç organizasyonu da yeniden sorgulamaya başlıyor. Ofisteki bürolar, bölüm bağlantıları gibi sorunların hepsini teker teker sorgulamak zorunda kalıyoruz. Bu aşamada da işverenlerin bir biçimde çalışma hayatlarına da girmek zorunda kalıyoruz. Onlar da bizi bu konuda teşvik ediyorlar.

B.E: Müşterilerimize işyerlerinde keyifli ve doğru bir çalışma ortamı yaratabilmek için, her türlü ayrıntıyı onlar adına düşünüp, bunu mimari olarak sunmaya çalışıyoruz. Bu iş, onların hayatlarını bire bir ilgilendiren, farkında olmadan departmanları, departmanların yakınlığı,

mutfağın konumlanmasından tutun da o mekandaki renklerden, masalarını, mobilyalarını sevmeleri, kendilerini o mekana ait hissetmelerine kadar bir sürü şey... Konutla ilgili olarak da, müşterimizle bir araya geldiğimiz zaman, herkesin kafasında mimarlıkla ilgili bir fikir ya da tecrübe vardır. Kimse doktora gidip, yanılıyorsunuz bende şu hastalık var demez ama herkes evinde ufak bir tadilat yapmıştır, mobilya seçmiştir, yani herkesin mimari konularda bir fikri olduğu için işinize daha fazla müdahale söz konusu olur.

Herkes her konuda ama en çok da tasarım konusunda fikir sahibidir diyorsunuz yani. Bununla nasıl mücadele ediyorsunuz?

Ş.E: İlişkiler genelde böyle başlar ama akılcı önerilerle gittikçe size duydukları güven de artar ve dengeler giderek değişir. Sonunda ben işinizi size bırakıyorum, bu sizin profesyonel alanınız der ve müdahalesi de giderek azalır. Daha sonra o sadece talepte bulunur ki, buna zaten bizim ihtiyacımız var.

B.E: Müşteriler bize ilk geldiklerinde brief dediğimiz, yani taleplerini bize anlattıkları ilk konuşmada, genelde konuşmalar şöyle başlar: "Arkadaki odayı çocuğa vereceğiz, mutfağı da açık mutfak yaparsak, şöyle olur diyoruz." Yani sonuca yönelik, bizim işimizle alakalı mutlaka fikirleri vardır. Biz "siz ne olur bu fikirleri unutun, hatta yeni aldıysanız bu evi tamamen unutun, bize şunları anlatın" deriz: "Kaçta kalkarsınız, kaçta yatarsınız, genelde nerede yemek yersiniz, çocuklarınız varsa onların yaşları, ihtiyaçları nelerdir, sık sık misafiriniz gelir mi?" Onların hayatlarıyla ilgili işleyişi anladıktan sonra bina-insan ilişkisini kurmaya başlıyoruz. Mağazada da buna benzer bir başlangıç yapıyoruz, müşteri portföylerini, müşteri ilişkilerini sorguluyoruz, hatta gidip gözlemliyoruz. Müşteriler ürünleri nasıl inceliyor, nereden dolaşıyor, kasa nerede, ne zaman para ödüyorlar gibi işleyişi öğreniyoruz önce.

Herkesin kafasında bir takım kalıplar oluyor. Daha önce bir yerde görüp

> Söyleşi

beğendiğini bize anlatıyor ve böyle yapalım diyor. Aslında kendi yaşayışından, zevklerinden gelen farklılıkları, beğendiği bir takım şeylerle örtüştürüp, onu dönüştürerek tam olarak kişiye özgü bir hale getirmek bizim hedefimiz. İlk başta bize ne anlatmaları gerektiğini söyledikten ve biz de öğrendiklerimiz doğrultusundaki önerilerimizle onlara güven duyduğumuzda, işler kolaylaşıyor. Hatta çok basit bir ihtiyaçlarında mesela çalışanlarına yaka kartı yapmak konusunda "siz bir şey düşünürsünüz, nasıl bir şey yapalım" gibi sorular da gelmeye başlıyor. Kısaca her müşteride bakış açısını sıfırlayıp, yeniden onlarla beraber baştan düşünmek sürecini geçiriyoruz.

Kararları birlikte aldığınız zaman, iş bittiğinde müşterileriniz de hayal kırıklığı yaşamıyorlar sanırım. Doğru mu?

Evet. İş bittiğinde onlar için büyük sürprizler çıkarmıyoruz ortaya. Zaten ortak kararlarla belirliyoruz işi. Ayrıca yapılacak işi üç boyutlu modelleyip onlara gösteriyoruz önceden. Müşteri psikolojisinde şöyle bir şey oluyor; bir tane iş gösterdiğiniz zaman "acaba, bu da olabilir mi, böyle de olabilir mi" diye şüpheleri oluyor. Doğrusu gösterdiğimiz gibi olsa bile, onu sorguluyor. Toplantıya gitmeden önce birkaç alternatifimiz varsa elimizde, onlar için doğru olanın B alternatifi olduğunu biliyoruz ama A ve C'yi de onlara sunuyoruz. Onlar da sonunda neden B alternatifinin doğru olduğunu görüyorlar. "Biri benim adıma bütün alternatifleri düşünmüş ve sonuçta bana B'yi önerdiğine göre ve profesyonel olan o olduğuna göre onun önerisini kabul etmeliyim" diyebiliyor.

8 yılı doldurmuş ofisiniz. Bu süreyi nasıl geçirdiniz?

B.E: 2000 yılında sıfırdan başladık işe. Elimizde bir iş vardı ve o işten beri de hiç boş durmadık, daha yoğunlaştığımız, aynı anda 3-4 projeyi



yürüttüğümüz dönemler de oldu. Gitgide artıyor işlerimiz, işlerimizin ölçekleri de giderek büyüyor. Başlarken 2 kişiydik. Ekibe dönem dönem işlerin yoğun olduğu dönemlerde katılımlar oluyor. Homojen bir dağılımımız olmuyor. Temelde Şafak, ben ve üç arkadaşla devam ettik bugüne kadar. Bazen içimizden 5 kişi aylarca sabahlar, bazen de 3 kişinin çalıştığı daha normal dönemler yaşarız.

Bizim projenin yanı sıra şantiye işlerimiz de olur. Şantiyede görevli olan arkadaşlarımız arada bir şantiyeye giderek değil, orada bir ofis oluşturup, işlerin düzenli olarak oradan yürütmesini sağlar. Biz de kontrollerimizi sürdürürüz. Bizim burada bir odamız var ama ofiste arkadaşlarla beraber çalıştığımız başka bir çalışma alanımız var. Hep beraber ve yüksek bir motivasyonla sürdürüyoruz işlerimizi.

Ş.E: Yapılanmamız hiyerarşik değil, proje bazlı bir yapılanmamız var diyebiliriz. Sonuçta her projenin bir sorumlusu oluyor. Bunu da onun tecrübesi belirlemiyor. Yeni mezun bir arkadaşımız da projeyi takip

> Söyleşi

ediyor olabilir. Başından sonuna kadar tasarımcılar, uygulamacılar, şantiye ekibi diye bölmüyoruz işi. Çünkü çok da bölünerek bu işi yapmanın doğru olmadığını düşünüyoruz. İçeride bir sürü sıkıntı olabiliyor, ayrıca iş sahipsiz kalabiliyor. Bu nedenle bizim Zemberek Tasarım olarak kurumsallaşmadan anladığımız şu: Bir sorun bu firma içerisinde kime yönelirse yönelsin cevabı aynı olmalı ve aynı kriterlerde, aynı özende olmalı.

İş hayatınızdaki ilkeleriniz ve gelecek planlarınız neler?

B.E: Kişilerin farklılığı nedeniyle ayrıntılar da farklı olabiliriz ama genel olarak işe bakışımızla ilgili ortak bir üslup geliştirmeye çalışıyoruz müşterilerimize ya da beraber çalıştığımız firmalara karşı. Müşterimizin büyüğü küçüğü olmaz diyoruz.

Çok farklı disiplinlere, çok farklı hedeflere gidebiliyor. İnsanın kendine hedefler koyup onu elde etmeye çalışması bir yöntemdir. Bizim hedefimiz de Zemberek Tasarım'ı devam ettirebiliyor olmamız şu an için. Ancak hayatın getirdikleri de çok yönlendirici olabiliyor. Kesinlikle şu işi yaparız ya da şu işi kesinlikle yapmayız demiyoruz. Projeyi sevmemiz, o elektriği almamız yeterli.

Yapmaktan daha fazla zevk aldığınız işler oluyordur mutlaka...

Ş.E: Fikir, yaratıcılık ve hazırlık süreçlerinde hiçbir problemimiz yok, ama tabii bizim tecrübemize daha yakın olan projelerde daha hızlı ve daha az sorun yaşayabiliriz. Karşımıza bambaşka bir proje geldiği zaman da onunla uğraşmaktan keyif alabiliriz mutlaka ama kolay bir süreç olmayabilir bizim için. Sonuçta yapmayız ya da yapamayız diyebileceğimiz hiçbir iş olamaz. Kişisel olarak ben mesleki anlamda her tür proje yapmayı istiyorum. Daha genciz ve her şeyi yapmak istiyoruz. Tabii bu süreç biraz şans istiyor, biraz fırsatların üst üste gelmesini

istiyor. Bazen bir alışveriş merkezinde bir mağaza projesi yaptıktan sonra, iki tane daha mağaza yapmasını istiyorlar. Daha sonra başka bir yerde dört mağaza daha yapıyor. Böylesi belki işleri kolaylaştırıyor ama biraz seri üretime dönüştürüyor bence. Hatta işin başındaki mimar yaptığı işten sıkılmaya başlıyor.

B.E: Belli bir konuda uzmanlaşmanın iyi tarafları mutlaka vardır ama sadece belli bir konuda iş yapmayı çok tercih etmiyoruz.

İşinizin zorluklarından da söz eder misiniz?

Ş.E: Bazı işverenler hem bilgili hem de zeki olabiliyorlar. Onlar baktığı zaman karşısındakini anlıyor ve "tamam bu insanlar bu işi yapabilir" diyor yani karşısındakini doğru bir açıdan değerlendirebiliyor. Bazı müşteriler de güven duymak için referanslarınızı bilmeye ihtiyaç duyuyor. Türkiye'de bu işlerin de zemini öyle kaygan ki; bir işi 10 ayrı mimarla tamamlıyor. O mimar da işin tümünü yapmış gibi referans olarak o işi gösterebiliyor.

B.E: İlk başta proje dönemi... Her yeni proje, yeni bir iş, yeni bir müşteri... Sürekli benzer işler yapanların belirli bir müşteri profili vardır ve onlar her yeni işleriyle yeni tecrübeler edinirler. Bir A insanın projesi tamamen farklı bir projedir. B'de ise bizim için yeni bir dünya başlar. Projelerin başlarında müşteri-mimar ilişkisinin bizim istediğimiz formatta kurulabilmesi, bu dönemde binayı tanıma, istekleri algılama sürecinde yani, sonrasında bir tasarım süreci başlıyor.

Genelde Türkiye'de şu oluyor maalesef: Proje sürecini bitirdik, karşılıklı anlaştık, tamam şimdi imalata geçiyoruz gibi bir şey yok bizim işimizde. Kazma vurulup iş başlayana kadarki proje hazırlama sürecini müşteriler zaman kaybı olarak görüyorlar. Bir yandan iş gecikti diye belli bir gelirden yoksun kalma durumu var, bir yandan da işin heyecanı var; yeni bir şey yapılacak ve bir an önce bitirilsin istiyor insanlar haklı olarak ve hemen bir şeyler yapılsın istiyorlar. Bu bizi çok zorluyor

> Söyleşi



Gün Avukatlık Ofisi binası

açıkçası: Bir yandan proje süreci devam ederken, bir yandan da uygulamaya geçmek zorunda kalmak. Uygulamada da nihai sonucu bilmediğimiz için olabilecek her türlü sonuca altyapısal gerekçeler yaratmamız gerekiyor. Mesela Net Mühendislik'in konusu olan elektrikten bir örnek vereyim. Şuraya da bir kablo çekelim, burada da elektrik prizi olsun diyemezsiniz örneğin. Önceden orada kablo yerleştirildiğini bilmeniz ve prizi yerleştirmiş olmanız gerekiyor. Biz mümkün olduğu kadar müşterilerimize "proje süremizi ne kadar uzatırsak, işin imalatı o kadar hızlı ve sorunsuz olacaktır" bilgisini veriyor ve ikna etmeye çalışıyoruz. Onlar öne çekmeye çalıştıkça, biz biraz daha geriye çekmeye çalıştık. Şu ana kadar hiçbir projemizde, proje tamamdır artık uygulamaya geçebiliriz şeklinde bir işimiz olmadı. Muhakkak projeye uygulama birbiri içine girdi. Ana hatlarını tamamladığımızda uygulamaya geçmeye yine de razıyız, biz bu konuda da iyice tecrübelendiğimiz için yaratım sürecimizde bu öngörüyle düşünmeye iyice alıştık. Daha sonra bir duvarda ne olacağı konusunda net bir karar alınmamışsa bile biz her türlü ihtimali hesaba katarak düşünme ve yaratma becerisini geliştirmek zorundayız.

Ş.E: Müşteri daha bizimle görüşürken bir bakarız birileri bir yere duvar örüyor. "Ne yapıyorsunuz" diyemeden "sorun yok, zaten burada bir duvar istiyoruz, biz hemen başladık işe" derler.

B.E: Bu genellikle mağazalarda olur. Mağaza kiralandığı anda para harcamaya başlamıştır ve müşteri için bir gün bile para kaybettirir.

İç mekan tasarımlarınızda en çok titizlendiğiniz konular nelerdir?

B.E: Gün Avukatlık ofisindeki ve daha başka işlerimizdeki hiçbir şey -çalışma koltukları dışında- hazır alınmamıştır. Her bir malzeme ayrı ayrı o binadaki ofisler için tasarlayıp yerleştirilmiştir. İç mekandaki kaplamalardan tutun, mobilyalar, sekreteryaya bölümleri, kütüphane katı, dolaplara kadar... Tamamen o bina için, o müşteri için tasarlanmış, onlar için üretilmiş ürünlerdir.

İşin bütçe kısmında sorunlarla karşılaşıyor musunuz?

Ş.E: Nihayetinde bizim yaptığımız iş başkasının parasıyla dönen çarklara sahip. Dolayısıyla müşterinin elinde çok kuvvetli bir güç var: Hiç param yok. Bu lafı duyduktan sonra sizin ona sponsor olmak gibi bir gücünüz yok. Orada duruyorsunuz. Durmadan önce yapabileceğiniz şeyler sizin iletişim gücünüze, açıkçası mesleğiniz dışındaki alanda, yani müşteri ilişkilerinizdeki tecrübenizle alakalı. 3 sene sonra yapalım ya da geçici bir şey yapalım. Bir mimarın başına gelebilecek en kötü şeylerden biri sıradan, tekdüze, alışlagelmiş bir ürün ortaya çıktığında, onun altında sizin imzanızın olmasıdır. Hiçbir mimar sıradanlığın peşinden koşmaz. Onun adı müteahhit olur ya da başka bir şey olur.

B.E: Müşterinin kafasında bütçeye ayırdığı noktalar farklıyken biz de "ne kadar paranız var" diye sorarız. Sonra da bu parayı en iyi nasıl kullanabiliriz diye hesap yaparız. Bütçe her şey değil ama işin önemli bir kısmı. Özellikle fuar stantlarında daha çok yaşıyoruz bunu. Projemize bayılırlar ama "o kadar bütçemiz yok" derler. Sonra da önerilerde

> Söyleşi

Ş.E: Problemlerin neler olduğunu çok kısa cümlelerle ifade edebiliyorduk. Uzun uzun anlatmak zorunda kalmıyorduk. Bu çok büyük bir avantajdır.

İş dışı zamanlarınız nasıl geçiyor. Boş zamanlarınızda neler yaparsınız?

B.E: Bir kızımız var. 19 aylık. Hayatımız Cemre'den önce ve Cemre'den sonra diye ikiye ayrılıyor. O zamana kadar boş zamanımız vardı. Artık yine var ama kırıntılar şeklinde. Göztepe'de oturuyoruz ve 15 dakikada ofisimize gelebiliyoruz. Daha önce Cihangir'deydi ofisimiz. Bebek doğunca 2,5 yıl önce ofisi buraya, Kadıköy'e taşındık.

Fotoğraf çekmeyi seviyoruz. Film izlemeyi seviyoruz. İyi bir film arşivimiz var. 1500 civarında bir arşiv oluşturduk.

Ş.E: Fotoğraf çekmek ciddi bir vakit istiyor. Bu sıralar pek yapamıyoruz açıkçası. Hayatımızın bu döneminde başka şeyler yaşıyoruz.

B.E: Gerilimi seviyoruz. Motosiklet kullanıyoruz. Tatillerde genelde motorlarımızla şehirlerarası gidip, istediğimiz yerlerde çadır kurup kamp yapıyorduk. Bu sıralar onu da yapamıyoruz. Yine de sırt çantamızı alıp Ceren'le sokaklara atıyoruz kendimizi. Evhamlı ebeveynlerden değiliz pek. ■

> Kısa Kısa...

Bahar Bereketi

Kutlama gün ve haftaları:

Şehitler Günü: 18 Mart

Yaşlılar Haftası: 18-24 Mart

Nevruz Bayramı: 21 Mart

Dünya Ormancılık Günü: 21 Mart

Dünya Şiir Günü: 21 Mart

Dünya Su Günü: 21 Mart

Dünya Meteoroloji Günü: 23 Mart

Dünya Tüberküloz Günü: 24 Mart

Dünya Tiyatrolar Günü: 27 Mart

Dünya Demiryolu Çalışanları Günü: 27 Mart

Kütüphane Haftası: Mart'ın Son Haftası

Vergi Haftası: Mart'ın Son Haftası

Kanserle Savaş Haftası: 1-7 Nisan

Avukatlar Günü: 5 Nisan

Öldürülen Gazeteciler Günü: 6 Nisan

Dünya Sağlık Günü: 7 Nisan

Sağlık Haftası: 8-14 Nisan

Polis Teşkilatının Kuruluşu: 10 Nisan

Turizm Haftası: 15-22 Nisan