

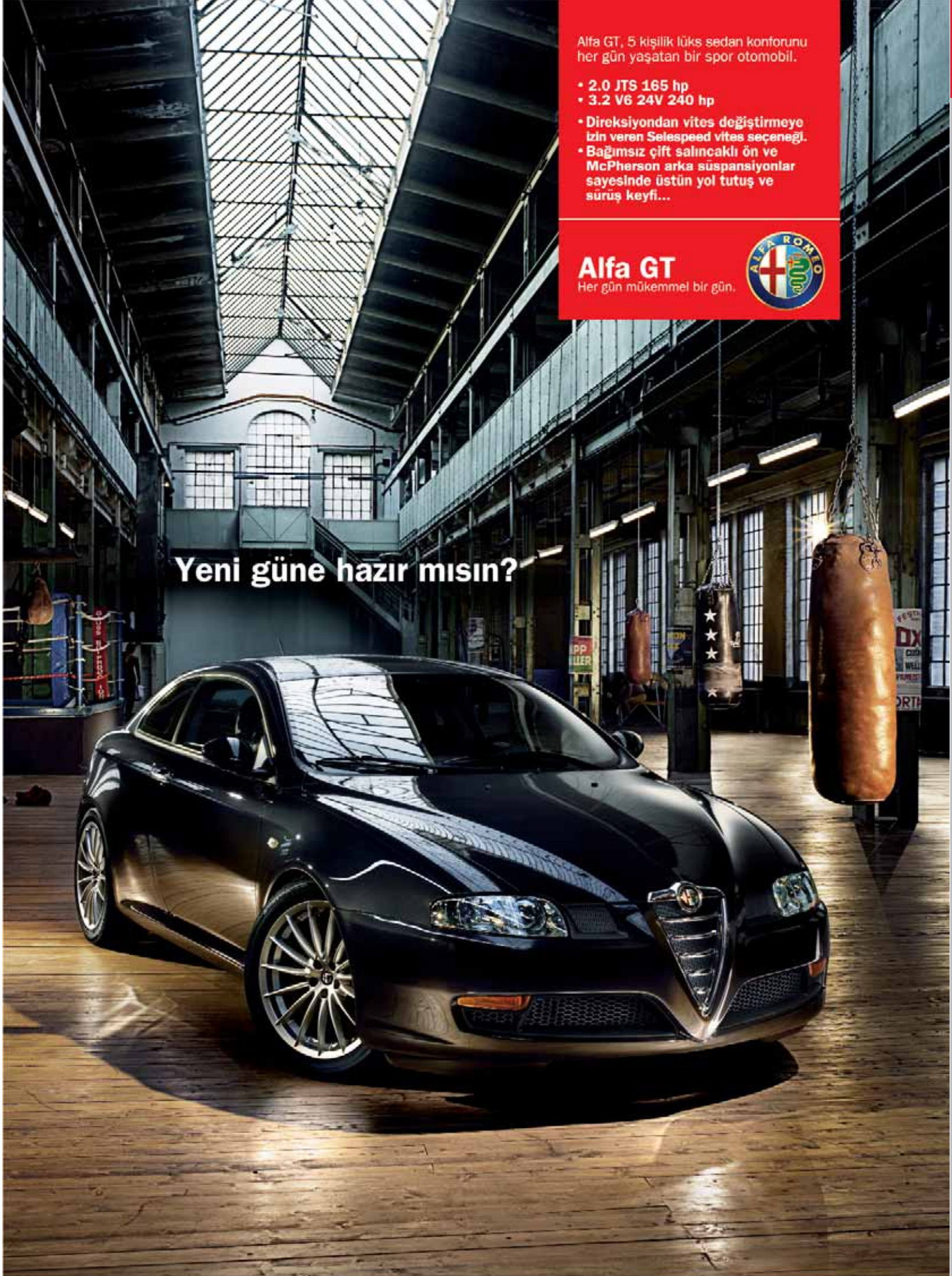
BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Ekim 2006 - Sayı 342

Bayramınız Kutlu Olsun





Yeni güne hazır mısın?

Alfa GT, 5 kişilik lüks sedan konforunu her gün yaşatan bir spor otomobil.

- 2.0 JTS 165 hp
- 3.2 V6 24V 240 hp

- Direksiyondan vites değiştirmeye izin veren Selespeed vites seçeneği.
- Bağımsız çift salıncaklı ön ve McPherson arka süspansiyonlar sayesinde üstün yol tutuş ve sürüş keyfi...

Alfa GT

Her gün mükemmel bir gün.



Çağrı Merkezi: 444 22 55 www.alfaromeo.com.tr



İÇİNDEKİLER

4 Adıyaman Üniversitesi Eğitim Fakültesi **Vehbi Koç Binası** açıldı

6 Nasıl lider olunur? Mustafa V. Koç, **Adıyaman Üniversitesi**'nin ilk dersini liderlik konusunda verdi

9 Adıyaman'da öğrenciler üniversite için ne düşünüyor?

12 Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı: "**Kurumsal sosyal sorumluluk** en az şirketlerin ticari başarıları kadar önemli"

14 Koç Holding **CFO'su Ahmet Ashaboğlu** ile ekonomi ve finans konularında ufuk turu

20 Arçelik dünyanın en hızlı çamaşır makinesini üretti

28 KoçSistem yeni ürünleriyle **CeBIT**'te parladı

30 Marka uzmanı **Henning Rabe** ile söyleşi

34 Bayramda **çifte kavrulmuş** yenir



6



14



20



28



30



34

Örnek ve özendirici olabilmek



İçinde yaşadığımız topluma ve çevreye karşı az mı çok mu, ne kadar sorumluluk hissediyoruz? Bu konularda inisiyatif olarak projeler üretme ve kalıcı katma değer yaratma konusunda etkin miyiz? Bu amaçla yapılan çalışmaları kamuoyuna anlatmak ve sadece bu problemleri kamuoyunun gündemine taşımakla kalmayıp aynı zamanda toplum ve diğer şirketler için örnek ve özendirici olabiliyor muyuz? Koç Topluluğu, var oluş nedenlerini bu zemin üzerine oturttuğu için kurulduğundan bu yana böylesi zorlu sınavlardan başarılı sonuçlar alarak sınıfı geçiyor. Sosyal sorumluluğun "bağış" olarak anlaşıldığı ve çok büyük hayır işlerinin dahi sessiz sedasız yapıldığı yıllar öncesinde bile daima "katma değer" yaratan projelere imza attık. Vehbi Koç Vakfı'nın bu konudaki çalışmaları, ülkemizin kurumsal sosyal sorumluluk tarihinin en değerli örnekleriyle doludur.

Topluluğumuzun 80. yılında ülkemizin geleceğine 8 bin ışık yakmayı amaçlayan, "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" kampanyamızla gençleri meslek liselerine özendirilmeyi amaçladık. Meslek liselerindeki öğrencilerimizle birlikte ülkemize pek çok öğretmen yetiştirecek kurumlardan birini 20 Eylül 2006 tarihinde Adıyaman'da öğrenime açtık. Adıyaman Üniversitesi Eğitim Fakültesi Vehbi Koç Binası, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanımız Mustafa V. Koç tarafından Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik'in de katıldığı bir törenle açıldı.

Uluslararası Sponsorluk Konferansı'nda konuşan CEO'muz Bülend Özaydınlı'nın iletişim dünyasında yükselen yeni değerlerin "yeterince hazmedilmemiş oldukları takdirde" kavram kargaşasına neden oldukları yolundaki görüşüne katılmamak mümkün değil. Sponsorluk, kurumsal sosyal sorumluluk gibi kavramların günümüz iş dünyasında öne çıkan ve sıklıkla kullanılan uygulamalar olması sevindirici bir gelişmedir. Ancak burada önemli olan, bu uygulamaların "içleri boşaltılmadan" yani gerçekten anlamlarına sadık kalınarak hayata geçirilmesidir. Biz, Koç Topluluğu olarak, insanlara ulaşmayan tüm çalışmaların amacına da ulaşmayacağına inanıyoruz. Koç Topluluğu'nun belleği olma özelliğiyle Bizden Haberler'in geçmişten günümüze uzanan her bir sayısında, "kurumsal sosyal sorumluluk" kavramının içini dolduracak pek çok örnek bulmak mümkündür. 80. yılımızda "kurumsal sosyal sorumluluk" alanındaki en güçlü girişimlerimizden biri olan "Ülkem İçin" projesine 87 bin çalışanımız ve 12 bin bayimiz destek veriyor. Bütün çalışmalarımızın ulaştığı başarı inandıklarımızın doğruluğunu bize kanıtıyor. Günümüzün yaşam temposunda ne yazık ki pek çok insani duyguyu göz ardı ediyoruz. İşte içinde bulunduğumuz Ramazan ayı bu değerleri hatırlamak için iyi bir fırsat. Tüm Koç Topluluğu'nun bu kutsal ayı "gerçek bir Ramazan ruhu" ile geçirmesini diler, şimdiden bayramlarını kutlarım.

Ali Y. Koç
Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı

BİZDEN HABERLER

KOÇ HOLDİNG A.Ş.
AYLIK YAYIN ORGANI
Yönetim Yeri: Bizden Haberler
Nakkastepe, Azizbey Sok. No: 1
81207 Kuzguncuk-İstanbul
Tel: (0 216) 531 03 86
Faks: (0 216) 343 15 37
İnternet: http://www.koc.com.tr
e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr
Yayın Türü: Yerel Süreli
Ekim 2006 Sayı: 342

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına Bülend Özaydınlı
Genel Yayın Yönetmeni: Ali Y. Koç
Yayın Direktörü: Oya Ünlü Kızıl
Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil
Editör: Ayşe Dural
Sanat Yönetmeni: Lalehan Uysal
Yayın Kurulu: Şeniz Akan, Ülkü S. Osmanoğlu, Arın Saydam, Kadriye Çalışkan
Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim Hizmetleri Ltd. Şti.
Tel: (0 212) 337 51 99
Renk Ayrımı ve Baskı: Elma Bilgisayar Basın Ambalaj San. Tic. Pazarlama Ltd. Şti.
Tel: (0 212) 670 05 25
Faks: (0 212) 670 05 24

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.



“Vehbi Koç” her zaman öğrencilerle olacak

Adıyaman Üniversitesi Eğitim Fakültesi Vehbi Koç Binası 20 Eylül’de açıldı. 2 bin metrekare üstüne kurulan bina her türlü donanıma sahip



(Soldan sağa:) Adıyaman Valisi Halil Işık, Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik ve Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Vehbi Koç Binası’nı açarken.



Tarihi MÖ 40 bin yıllarına kadar dayanan, asırlar boyunca Hititler’den Komagene Krallığı’na, Roma İmparatorluğu’ndan Anadolu Selçuklularına, Moğollara, Memluklara kadar çeşitli devletler arasında el değiştirmiş, pek çok medeniyete ev sahipliği yapmış olan Adıyaman’dayız. 1954 yılında il olan bu Güneydoğu Anadolu kentini bir gün içinde tanıyıp sevmeniz mümkün. Bu bölgede olup da terörle tanışmamış olan kentte yaşayanların tek ortak paydaları illerini kalkındırmak. Adıyaman son üç dört yıldır, insana gurur veren, şaşırtan ve takdir duyguları uyandıran pek çok olaya sahne oluyor. Şehir, büyük bir kalkınma hamlesi içinde; çeşitli yatırım-

lar yapılıyor, fabrikalar açılıyor, yeni iş sahaları yaratılıyor. Adıyamanlılar bu dinamizmi kendi deyimleriyle “kirve” olarak nitelendirdikleri Koç Topluluğu’nun yarattığını düşünüyorlar. Şehir, 2006-2007 öğretim yılında bir üniversiteye kavuştu ve Adıyaman Üniversitesi Eğitim Fakültesi Vehbi Koç Binası’nın yapımı da Vehbi Koç Vakfı tarafından gerçekleştirildi. 2 milyon dolara mal olan fakülte binası, 2 bin metrekarelik bir alan üstünde üç kat olarak inşa edildi. Yaklaşık bin öğrenciye eğitim olanağı sunacak olan Adıyaman Eğitim Fakültesi Vehbi Koç Binası’nda sınıf öğretmenliği, sosyal bilgiler öğretmenliği ve matematik öğretmenliği branşlarında eğitim verilecek. Adıyaman’ın en donanımlı binası olan Vehbi Koç Binası içinde 260 kişilik bir amfi, farklı büyüklüklerde 10 sınıf, 40 kişilik bir

bilgisayar laboratuvarı, 1 tane fen bilgisi eğitimi laboratuvarı, çeşitli ofisler ve 48 adet öğretim görevlisi odası var.

“Hedefimiz yarının Türkiye’sini kurmaya destek olmak”

20 Eylül’de gerçekleştirilen açılış töreninde, üniversitenin bahçesindeki büyük kalabalığa hitaben ilk konuşmayı Adıyaman Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Mustafa Gündüz yaptı. “Bugün Adıyaman Üniversitesi’nin akademik tarihinin yazılmaya başlandığı gündür” diye sözlerine başlayan Prof. Dr. Gündüz, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç’a seslenerek “Adıyaman Üniversitesi’ne gösterdiğiniz ilgi ve sağladığınız olanakları gönlümüze kaydettik. ‘Memleketime hizmet bir insanlık ve vatan borcudur’ diyen ve



Mustafa V. Koç, Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik, Adıyaman Belediye Başkanı Necip Büyükaslan (solda) ve Vali Halil Işık sınıfları ziyaret ettiler.



bunun bütün gereklerini özellikle eğitim alanındaki hizmetleriyle yerine getiren Türkiye'nin ideal işadamı tipi Sayın Vehbi Koç'u rahmet ve minnetle anıyor, bu yolda yürüten zat-ı alinizi de yürekten alkışlıyoruz" dedi.

Daha sonra kürsüye gelen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Vehbi Koç Vakfı'nın yaklaşık 40 yıldır özellikle eğitim, kültür ve sağlık alanlarının tümünde Türkiye'ye fayda sağlayacak projeler üstünde çalıştığını belirterek "Nitelikli bireylerin yetişmesi için nitelikli eğitim kurumlarına sahip olmamız gerekiyor" dedi. Koç, sözlerine şöyle devam etti: "80. kuruluş yıldönümümüzü kutladığımız bu yıl, mesleki eğitime yönelik bir programı, 'meslek lisesi memleket meslesi' diyerek başlattık. Bu çerçevede yedi yılda yaklaşık 8 bin gence istihdam sağlamanın yolunu açıyoruz. Türkiye'nin AB'ye üyeliği, ülkenin ekonomik ve özellikle de eğitim alanında yapısal olarak güçlenmesini öngörüyor. Amacımız AB üyeliğine adım atarken, bir işsizler ordusu yerine rekabet avantajı yaratabilecek seçkin insan kaynağı oluşturmaktır." Mustafa V. Koç ayrıca Koç Topluluğu olarak en büyük hedeflerinin yarının Türkiye'sini kurmaya destek olmak olduğunu da vurgulayarak "Buna biraz katkımız olduğunu görmek bizleri daha çok çalışmaya teşvik ediyor" dedi.

"Sosyal sorumluluğun en güzel örneği"

Adıyaman Belediye Başkanı Necip Büyükaslan, üniversitelerin büyük ırmaklar gibi, bulundukları yerleri cazibe merkezi haline getiren uygarlığa ortam ha-

“ En büyük hedefimiz yarının Türkiye'sinin kurulmasına destek olmak. Buna biraz katkımız olduğunu görmek bizleri daha çok çalışmaya teşvik ediyor ”

zırlayan, toplumların can suyu olduklarını belirterek, Adıyaman Üniversitesi açılışının, kentin il olması kadar önemli olduğunu vurguladı ve "fahri hemşehri" olarak nitelendirdiği Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'a teşekkürlerini sundu.

Adıyaman Valisi Halil Işık ise üniversitenin sağlayacağı katkılardan söz ettiği konuşmasında şunları söyledi: "Üniversitemizin ilimize eğitim ve iktisadi anlamda büyük katkıları olacaktır. Üniversitemizin bünyesinde yeni yüksek öğretim kurumları açılmasının yanı sıra, öğrenci sayısı da artacaktır. Üniversite gençliği Adıyaman'da sosyal gelişme ve değişimin de öncüsü olacaktır. Üniversitemizin büyümesiyle ekonomik katkı da artacak, ilimizde işsizlik oranının azaltılmasına katkıda bulunacaktır" dedi. Vali Işık böylece üniversite-sanayi işbirliğinin kurulacağını belirterek, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'a hitaben "Sosyal sorumluluğun, katılımcılığın yardımlaşma ve paylaşımcılığın en güzel örneği olarak yaptırmış olduğunuz Eğitim Fakültesi Vehbi Koç Binası nedeniyle ilim adına size ve aile mensuplarınıza tebriklerimi sunarım" dedi.

Açılıшта son olarak söz alan Milli Eğitim Bakanı Doç. Dr. Hüseyin Çelik sözlerine "Türkiye hem bölgesinin hem dünyanın parlayan yıldızıdır" diyerek başladı. Türkiye'nin rüzgarının iyi olduğunu, ama "rüzgarımız iyi" diyerek mevcut rüzgara güvenmenin doğru olmadığını ifade eden Çelik, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bizim Türkiye Cumhuriyeti Devleti diye 73 milyon nüfusu, 780 bin kilometrekarelik toprakları olan devasa bir gemimiz var. Genç ve dinamik bir nüfusumuz var. Rota da 20. yüzyılın ilk çeyreğinde büyük Atatürk tarafından tespit edilmiştir. Rota muhasır medeniyetin üstüne çıkmaktır. O zaman bize düşen bu rota ile yelkenlerimizi açıp Türkiye'yi aydınlık ufuklara taşımaktır." Üniversite kurulan 15 il arasında Adıyaman'ın da yer almasını kendisinin de çok istediğini belirten Çelik, Adıyaman Üniversitesi'nin Adıyamanlılara uğurlu olmasını diledi. Bu konuşmaların ardından Mustafa V. Koç, Adıyaman Valisi Halil Işık, Belediye Başkanı Necip Büyükaslan ve Milli Eğitim Bakanı Doç. Dr. Hüseyin Çelik'le birlikte üniversitenin bahçesine ağaç dikti. Daha sonra da Vehbi Koç Binası'nın kurdelesini kesilerek bina misafirlere tanıtıldı. 



Mustafa V. Koç: “Lider

Koç Holding
Yönetim Kurulu
Başkanı Mustafa V.
Koç, Adıyaman
Üniversitesi Eğitim
Fakültesi Vehbi Koç
Binası’nda
öğrencilere ilk dersi
liderlik konusunda
verdi

Liderlik, bir grup insanın bir amacı gerçekleştirmesini, belirli bir hedefe ulaşmasını sağlamak için içlerinden birinin, örgütleyici, yol gösterici, sorun çözücü, teşvik edici, birlik ve uyumu sağlayıcı bir rol üstlenmesidir. Geçmişte liderlik, öğrenilebilecek bir şey olarak kabul edilmezdi. “Lider olunmaz, lider doğulur” sözüne inanılırdı. Bir başka düşünce de, liderlerin büyük olaylar sırasında, olağanüstü dönemlerde ortaya çıktığıydı. Oysa bugün ülkeler pek çok alanda atılımlar yapmak ve yapısal dönüşümler gerçekleştirmek zorunda. İşte bu atılım ve dönüşümleri yapacak olanlar, başkaları değil sizlersiniz. Çünkü sizler aldığınız eğitimle, edineceğiniz deneyimlerle yalnızca ülkeniz için değil bir dünya vatandaşı olarak çevrenizde birer örnek, değişim sürecinde itici güç olacaksınız. İşte liderlik de böyle bir noktada ihtiyaç duyulan bir vasıf.

Her şeyden önce bir noktaya dikkatinizi çekmek istiyorum. Liderlik bir grup içinde ortaya çıkan bir kavramdır. Birine lider diyebilmemiz için onu izleyen birilerinin olması lazım.

Dünyanın en büyük perakendecilerinden biri Tesco CEO’su Terry Leahy böyle anlatıyor: Lider, sizin kendi imkanlarınızla ulaşabileceğiniz noktadan daha ileriye ulaşmanızı sağlayan kişidir. Bir liderin sahip olması gerekenlerin başında hiç şüphesiz sorumluluk duygusu geliyor. Yaptığı işe, çalışanlara, ülkesine ve dünyaya karşı sorumluluk...

“Lider vizyon sahibi olmalı”

Liderler, bu sorumluluğu kişisel bir sorumluluk olarak gören ve başkalarının da sorumluluğunu taşımayı bilen kişilerdir. İkinci önemli bir özellik ise vizyon sahibi olmaktır. Vizyon konusu üzerinde biraz durmak istiyorum. Bu sözcüğü iş yaşamında çok sık duyacaksınız.

Vizyon sahibi olmak demek, kişinin günlük işleyişin oluşturduğu dar kalıpları kırıp, ülkesinde ve dünyada kendi işinin ne anlama geldiği ve ilerde nasıl olması gerektiği konusunda bir görüş oluşturmaya demektir.

Biraz evvel, liderlerin bazen olağanüstü durumlarda toplumun içinden sıvırdıklarına değinmiştim. Bununla ilgili en önemli örnek içimizde mevcuttur. 1. Dünya Savaşı'ndan yenik çıkmış ve topraklarının önemli bir kısmı işgal edilmiş Osmanlı İmparatorluğu, tüm yoksulluğa ve imkansızlığa karşı, öngörü sahibi ve ülkesine inanan bir lider olan Mustafa Kemal'in peşinden giden Türk milleti, Türkiye Cumhuriyeti devleti bunun en somut örneğidir.

Örnekler çoğaltılabilir. Her birinde bir grup insan ve onları peşinden sürükleyen bir lider var.

Sürüklemek gerçekten liderliği anlatmak açısından önemli bir terim.

Ünlü ABD başkanlarından Eisenhower, liderliği tarif ederken bir parça ip kullanmış. İpi masaya yatırır ve eliyle çekerken şunları söylemiş:

“İp nereye çekerseniz gelir, ama onu

olarak geliştireceksiniz.

➤ Tutarlı, açık, dürüst ve güvenilir olacaksınız. Çevrenizle ilgili ve iletişim içinde olacaksınız.

➤ Saygılı olacak ama “evet efendim”ci olmayacaksınız. Gerektiğinde yapıcı bir biçimde eleştirinizi ortaya koymaktan çekinmeyeceksiniz.

➤ Yapıcı eleştirilere açık olacak, hatalarınızdan ders çıkaracaksınız.

Bu tavsiyeler doğrultusunda hareket eder ve zaman içinde liderlik yeteneklerinizi geliştirirseniz, hem içinde bulunduğunuz takımı güçlendirir hem de o takımın bir sonraki ya da başka bir takımın gelecekteki lideri seçilmeye aday olursunuz.

“Yönetici olmakla lider olmak aynı şey değildir”

Diyelim ki hedefinize ulaştınız.

Şimdi bir takımı yönlendirecek olan sizsiniz. Ne yapacaksınız?

Önce şunu hatırlamanızı istiyorum: bir ekibin başına yönetici olmakla lider olmak aynı şey değildir. Yönetici mevcut işi iyi yaptığında yöneticiliğin gereğini yerine getirmiş olur.

yönlendirmek ve özgüvenini sağlamak için değerlendirir.

➤ Lider, insanların vizyonunu yalnız görmesini değil aynı zamanda içinde hissetmesini sağlar.

➤ Lider herkesin içini iyimserlik ve pozitif enerji ile doldurur.

➤ Lider, dürüstlüğü, şeffaflığı ve saygınlığı ile güven sağlar.

➤ Lider, gerektiği zaman herkesin beğenmediği kararları verebilecek cesarete sahiptir.

➤ Lider kuşkuculuğun sınırlarını zorlayacak kadar meraklı ve araştırmacıdır; ve her sorusunun yanıtını bulduğundan emin olmak ister.

➤ Lider, insanlara risk alabilme ve öğrenme konusunda ilham veren bir örnek oluşturur.

➤ Lider başarıları kutlar ve ekibini yüceltir.

“Güçlü ve zayıf yanlarınızı bilin”

Bütün bu özellikleri nasıl kazanacaksınız? Liderlik yeteneklerini geliştirmek diyoruz. Bu nasıl olacak? Neleri bilmeniz, neleri yapmanız, nasıl biri olmanız gerekiyor? Her şeyden önce kendinizi

olmayı öğrenebilirsiniz”

iterseniz hiçbir yere gitmez.”

Demek istediği, insanları itip kakarak liderlik olmayacağı, onları peşinden sürüklemek gerektiğidir.

“İyi bir takım elemanı olmalısınız”

Sizler de, okulunuzu bitirip iş hayatınıza atıldığınızda iyi bir lider olmayı istiyorsanız önce iyi bir takım elemanı olmalısınız.

Peki, sizi iyi bir takım elemanı yapacak nitelikler nelerdir?

➤ Öncelikle çok çalışacaksınız. Yorulmak bilmeyecek, şikayet etmeyeceksiniz.

➤ Hem kurumunuzu, hem de işinizi çok iyi öğrenecek, yeni gelişmeleri araştıracaksınız.

➤ İşinizi daha iyi yapabilmenin yollarını düşünecek, önereceksiniz.

➤ Önünüzde iyi bir lider örneği varsa, mütevazı ve sabırlı bir gözlemci ve sadık bir izleyici olacaksınız.

➤ İzlediklerinizden dersler çıkaracak, kendi liderlik becerilerinizi sistematik

Oysa lider, mevcudu değiştirmek için yeni bir bakış açısı oluşturur, ekibine hedefler koyar, onları o hedefe yönlendirir, başarı için gerekli uyumu sağlar, ekibi motive eder.

Demek ki yönetici olmak, bazı yetkileri elinde toplamak, lider olmak için yeterli değildir. Liderlik yeteneklerinizi de geliştirmeniz gerekir. Nedir lideri lider yapan özellikler, nitelikler?

➤ General Electric'in efsanevi yöneticilerinden Jack Welch ise bir liderde bulunması gereken özellikleri şöyle sıralıyor:

Lider ekibini yukarılara taşır, karşısına çıkan en küçük bir fırsatı bile ekibini

iyi tanıyın. Objektif bir biçimde güçlü ve zayıf yanlarınızı bilin.

➤ Adil olun.

➤ Ekip çalışmasına inanın.

➤ İnsan yetiştirin ve sizlerden iyi vasıflı insanlarla çalışmaktan korkmayın.

➤ İnsan tabiatı hakkında fikir sahibi olun. İnsanların ihtiyaçları, duyguları, sıkıştıklarında gösterdikleri tepkileri nelerdir, öğrenin.

➤ İşinizi, başkalarına öğretebilecek kadar iyi öğrenin.

➤ İçinde bulunduğunuz kurum da iyi öğrenin. Liderleri, etkili yöneticileri tanıyın.

“Lider, mevcudu değiştirmek için yeni bir bakış açısı oluşturur, ekibine hedef koyar, onları o hedefe yönlendirir, başarı için gerekli uyumu sağlar”

KÜRESEL VİZYON

- Meraklı olun, araştırın, öğrenin.
- Yaptığınız işle ilgili yeni hedefler koymayı deneyin. O görev size verilmemiş de olsa, işle ilgili bir problemi çözmek için düşünün. Plan yapın. Kararlar alın.
- İletişim, organizasyon, denetim ve değerlendirme konularında deneyim geliştirin. İş arkadaşlarınızı belirli konularda, belirli hedefler doğrultusunda yönlendirmeyi, teşvik etmeyi, yüreklendirmeyi deneyin.
- Sorumluluk alın. Başkalarının sorumluluğunu üstlenin.
- Dürüst, tutarlı, cesur, atak, kararlı, yaratıcı olun, hayaller kurun. Ülkesini İngiliz sömürgesinden kurtaran, Hindistan'ın kurucusu Mahatma Gandhi tüm dünyanın saygıyla andığı gerçek bir liderdi. Bir az önce sıraladığım tavsiyeleri daha geniş bir perspektifle ama tek cümlede şöyle

yor. Ancak Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün kurduğu Cumhuriyet'in ve fikirlerinin çağa uygun bir biçimde yaşıyor olması onun ne derece farklı ve özel bir lider, bizlerin ise ne kadar şanslı olduğunun en önemli göstergesidir.

“Atatürk'ün hayatını mutlaka okuyun”

Liderlik konusunda bir uzman bakın ne diyor: “Liderler ve liderliğe talip olanlar, tarih duygumuna sahip olmaktan büyük yarar görürler. Bunun sebebi tarihin tekerrür etmesi değildir. Tarihin gerçek değeri, nelerin mümkün olduğunu düşünmenizi sağlamasındadır.” Bugün dile getirilen bu tespitin, biraz evvel Ulu Önder Atatürk ile ilgili aktardığım özellikler ile ne kadar örtüştüğünü görüyorsunuz.

Kimsenin yapmaya cesaret edemediğini

bütünleşmelisiniz. Başarıları takıma mal etmeli, başarısızlıkların sorumluluğunu siz üstlenmelisiniz.

- Zor ve karmaşık durumlarda inisiyatif ele almalı, problem çözücü, engel kaldırıcı olmalısınız.
 - Zamanında, hızlı ve doğru karar almalısınız.
 - Davranışlarınızla örnek olmalı, takımınızın esin kaynağı haline gelmelisiniz.
 - Kişilerarası ilişkilerde duyarlı ve etkiileyici olmalısınız.
 - Tanrı bize bir ağız iki kulak vermiş. İki dinlemeli, bir konuşmalısınız.
 - Sorunlar karşısında ahlak kurallarına uygun, dürüst ve tutarlı davranıp, iç tartışmalarda adil olmalısınız.
- Size şunu bir kez daha hatırlatmak istiyorum. Bunlar doğuştan sahip olmanız gereken özellikler değildir. Yeterince azimle çalışırsanız kendinizi geliştirebilirsiniz.



özetlemiş: “Dünyada görmek istediğiniz değişikliğin kendisi önce siz olun”. Ulu Önder Atatürk'ün hayatını içeren kitapları da liderlik perspektifinden yeniden okuyun. 600 yıl sürmüş bir imparatorluğun küllerinden pırl pırl bir cumhuriyet kurmak, sadece siyasi ve askeri değil, sayısız toplumsal alanda devrimler yapmak, onu diğer liderler arasında farklı bir yere koyuyor. O yeni bir ülke kurarken, Ortadoğu'nun ve Avrupa'nın haritaları değişiyor, dış dünyaya kapalı ve adeta uyuşmuş bir toplum uyanıyor ve yüzünü Doğu'dan Batı'ya dönüyordu. Liderin önemli özelliklerini sayarken öngörü ve vizyonu da söylemişim. 20. yüzyılın başlarında dünya savaşları ile yeni bir düzen kurulurken kitleleri peşlerinden sürükleyen liderlerin birçoğunun ideolojileri bugün artık yaşamı-

yapan, bu liderin hayatını okulda öğrenmiştim kolaycılığına kapılmadan mutlaka okumalısınız.

Son olarak size liderliğini üstlendiğiniz takımı hedefe ulaştırabilmek için bir yol haritası çizmek istiyorum.

- Her şeyden önce, takımı etrafında birleştireceğiniz bir vizyona sahip olmalısınız. İkinci adımda bu vizyonu gerçekleştirmek için bir strateji oluşturmalı ve bunun nasıl uygulanacağını takımınızın katılımıyla belirlemelisiniz.
- Birlikte tasarladığınız eylem planını birlikte hayata geçirmek üzere harekete geçmelisiniz.
- Organizasyon ve işbölümünü yapmalı, hedefler koymalısınız.
- Sonuç almaya önem vermeli, zaman ve enerjinin sonuca odaklanmasını sağlamalısınız.
- Takım ruhu oluşturmalı ve takımla

Tüm bu koşullar oluştuğundan sonra bile hayatta hepimizin ihtiyacı olan başka şeyler de var tabii. Şansınız bol ve yolunuz daima açık olsun. 

“ Liderliğini üstlendiğiniz takımı hedefe ulaştırmak için, her şeyden önce takımı etrafında birleştireceğiniz bir vizyona sahip olmalısınız ”



“Koç Holding”e teşekkürler

Adıyaman Üniversitesi Eğitim Fakültesi Vehbi Koç Binası'nın açılmasından dolayı gençler mutlu ve Adıyaman için çok umutlular



Öğrenciler üniversite için ne dediler?

Demet Güner: 18 yaşımdayım, Adıyaman Meslek Yüksek Okulu Turizm ve Otel İşletmeciliği'nde okuyorum. Gaziantepliyim, burada yurttaki kalıyorum. Vehbi Koç Vakfı'nın desteğiyle Eğitim Fakültesi'nin Binası'nın yapıldığını öğrendim; teşekkür ediyoruz.



Barış Sağlam: Adıyaman Meslek Yüksekokulu İnşaat bölümü 2. sınıf öğrencisiyim. 10 yaşım kadar Ankara'da büyüdüm ama aslen Adıyamanlıyım. Ben ayrıca öğrenci temsilcisiyim. Adıyaman gibi bir yerde üniversite açılması çok iyi bir şey. Yıllardır bunu bekliyorduk. Vehbi Koç Vakfı'na derginiz aracılığıyla teşekkür ediyoruz.



Uğur Ruşen: Adıyaman Meslek Yüksekokulu Tekstil bölümü 2. sınıf öğrencisiyim. Balıkesirliyim. Koç Holding'in daha önceden de yatırımlarına şahit olmuşum. Buraya yatırım yapması çok iyi oldu. Adıyaman'ı çoğu kişi bilmiyor. Memleketimdeki arkadaşlarıma anlatınca çok şaşırdılar ve merak ettiler. Burada çok iyi dostluklar edindim. Mü-

dürümüz bizi her zaman destekliyor. Halı sahamız yoktu, artık var. Tenis kortları yapılıyor, yeni kafeteryalar açıldı. Organize sanayi var, yeni fabrikalar da açılıyor, İstanbul'dan gelen işadamları var, buraya yatırım yapıyorlar. Batı bölgelerindeki arkadaşlarımı buraya çağırıyorum.



Necle Subaşı: Adıyaman Meslek Yüksekokulu'nun Turizm Otelcilik bölümünde okuyorum. Tunceliliyim ama Adana'da oturuyorum. Adıyaman için çok iyi olacak. Hem gelişime katkıda bulunacak hem de eğitim düzeyi artacaktır. Koç Holding, Vehbi Koç Vakfı'nın buraya destek vermesi nedeniyle çok mutluyuz. Türkiye'nin kalkınmasına bu şekilde yardım ediyorlar. Bu da bizi çok mutlu ediyor.

Ayşe Yorulmaz: Mersinliyim ve Eğitim Fakültesi Sınıf Öğretmenliği bölümü dördüncü sınıf öğrencisiyim. Üniversite başta tabii ki Adıyaman halkına katkı sağlar. Kültür alışverişi sağlanır. Ben Koç Topluluğu'na çok teşekkür ediyorum; hem bütün öğrenciler hem de kendi adına.



**Adıyaman Üniversitesi
Rektör Yardımcısı
Prof. Dr. Mustafa Gündüz**

Her şeyden önce Koç Türkiye'nin ilk holdingidir; Türkiye'nin ideal işadamı tipidir; yaptıkları ortadadır. Batı tipi kalkınmış ülkelerin sermaye sahipleri, işletmecileri, yatırımcıları Türk tipi yatırımcılardan farklıdır. Türkiye'de Koç'un önderliğinde, bu tip işadamları kendi halkından, onun yardımıyla ve katkısıyla edindiklerini yeniden bu halkın çağdaş uygarlık düzeyine ulaşabilmesi için çok çeşitli alanlarda sunuyorlar. Bu ciddi bir hizmettir. Bu noktanın Türkiye'de çok fazla üzerinde durulmuyor. Koç Holding bu anlamda çok özel bir yere sahiptir. Bu nedendir ki Türkiye'de Koç önderliğinde Koç gibi insanlara halkın çok büyük sevgisi ve saygısı vardır. Bu insanların lütfedip gönülleriyle, özellikle eğitim alanına yönelmeleri tabii ki bizim açımızdan çok sevindirici.

Güneydoğu'nun en büyük Ford plazası açıldı

Adıyaman Üniversitesi Vehbi Koç Binası'nın açılışının ardından Adıyaman 3S Ford Plaza da açıldı. Dicle Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Dicle "Koç ile daha güzel yerlere geleceğiz" diyor

Adıyaman'dan karayolu ile Gaziantep'e doğru giderken sağ tarafa baktığınızda Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en büyük Ford plazasını göreceksiniz. Satış, servis, yedek parça hizmetleri veren ve 3S olarak adlandırılan Adıyaman Ford Plaza'nın açılışı da çok renkli ve coşkulu oldu. Dicle Ailesi'nin sahibi olduğu, 25 bin metrekaarelik açık alan üstüne kurulu 3S Ford Plaza'nın açılışını Milli Eğitim Bakanı Doç. Dr. Hüseyin Çelik, Adıyaman Valisi Halil Işık ve Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç birlikte gerçekleştirdiler. Törende bir konuşma yapan Mustafa V. Koç, "1928 yılında tek bayilikle başlayan yolculuğumuzun bugün geldiğimiz noktada, Türkiye'de otomotiv alanında en geniş ürün yelpazesi olan kuruluş durumundayız" dedi. Koç, 1997 yılında dünyanın önde gelen otomotiv şirketlerinden Ford ile hisse eşitliği temelinde ortak olduklarında, sadece 3 bin 400 çalışan ile 42 bin araba ürettiklerinden de söz ederek şöyle devam etti: "Oysa bugün bayilerimizle birlikte toplam 13 bin çalışmamız var ve ürettiğimiz araba sayısı 242 bine ulaşmış durumda. Bu kısa zamanda ulaşılmış büyük bir başarıdır. Türkiye içindeki lider konumumuzu bir yana bırakın Ford Otosan olarak bugün dünyadaki tüm Ford kuruluşları içinde en başarılısı olarak gösteriliyoruz. Bununla ne kadar gurur duysak azdır. Bu gururumuz başarılarımızı daha da artıracak olan ve bugün burada açılışını yaptığımız bu büyük tesis ile daha da pekiyor." Mustafa V. Koç konuşmasının sonunda "Müşteri beklentilerini karşılamak ve müşteri memnuniyetini her geçen gün daha da

artırmak konusunda bayilerimize büyük görev düşmektedir" dedi. Milli Eğitim Bakanı Doç. Dr. Hüseyin Çelik de konuşmasında, Koç Grubu'nun, Adıyaman Üniversitesi Eğitim Fakültesi hizmet binasını hizmete açarak Adıyaman'ın hem eğitimine hem de ekonomisine katkıda bulunması dolayısıyla takdir ettiğini söyledi. Son konuşmayı ise Adıyaman Ford Plaza'nın sahibi Dicle ailesinin fertleri adına Mehmet Dicle yaptı. Ve babaları Ramazan Dicle adına Adıyaman'a 24 derslikli bir okul yaptıracaklarını müjdelledi. Bu konuşmaların ardından Güneydoğu'nun bu en büyük Ford Plazası'nın kurdelesini kesilerek açıldı. Adıyaman 3S Ford Plaza'nın sahibi Dicle Grubu'nun Otomotivden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Dicle ile Adıyaman 3S Ford Plaza'da açılış günü konuştuk. Dicle Ailesi Adıyaman'ın yerlilerinden. Mustafa Dicle öncelikle Ford'un yaklaşık 30 yıldır hem kullanıcısı hem de satıcısı olduklarını belirterek sorularımızı yanıtladı.

3S Ford Plaza'yı anlatır mısınız?

25 bin metrekaarelik alan üzerinde, 2750 metrekaare kapalı alana sahip Adıyaman Ford Plaza. Satış, servis, yedek parçadan oluşan tam bir 3S'dir. Şu anda yaklaşık 60 kişi çalışıyor. Tam kapasiteye çıktığımız zaman bu sayı 90 olacak. Servis hizmetini çok iyi bir şekilde veriyoruz. Servis ekibimiz Ford Okulu'nda eğitim görmüştür. Bunlara satışçılar da dahil. Yani Ford'u en güzel şekilde temsil ediyoruz. Biz Güneydoğu'nun en büyük plazasıyız. Dolayısıyla Adıyaman dışından da müşterilerimiz var. Zaten 2007 yılında bütün showrom'lar, tesisler bizimki gibi olacak.



Ford 3S Plaza'nın açılışında Mustafa V. Koç bir konuşma yaptı. Mustafa Dicle yeni plazada (altta).

Bölgenin Ford'a talebi nasıl?

Ford talebi çok iyi. Özellikle hafif ve orta ticari araç potansiyeli %90, binekte %12 civarında. Bugüne kadar binekte servisin olmaması bu tür araç müşterisinin Ford'a yönelmesini engellemiş. Bu 3S plazanın devreye girmesiyle beraber binek sınıfında da %20'lerde olacağımıza inanıyorum. Önümüzdeki yıl inşallah pazar payımız %20'yi bulacak. Ayrıca ağır ticari araçlarda da %50'lerdeyiz.

Koç bayii olmanın önemi nedir ?

Koç bayii olmak bir ayrıcalıktır. Koç ile biz daha güzel yerlere gelebiliriz. Kurumsal bir şirketle çalışmak sizin yaptıklarınızı ve yapacaklarınızı gösteriyor.

kocbayi.com'a üye misiniz? Bu site size ne gibi faydalar sağlıyor?

Çok fayda sağlıyor elbette. Yeni haberler bu site aracılığıyla geliyor. Benim ufukum da açılıyor. 



Otokoç İstanbul'un iki yakasında

Otokoç'un İstanbul'un Anadolu yakasındaki ilk tesisi Otokoç Taşdelen, aynı zamanda bu yakanın en büyük ve en modern tesisi olarak hizmet verecek

Otomotiv perakendeciliğinde Türkiye'nin öncü kuruluşlarından Otokoç'un Taşdelen'deki yeni tesisi, 300 m²'lik kapalı showroom'u, 3300 m²'lik servis operasyonları, 1300 m²'lik yedek parça deposu ve 750 m²'lik diğer birimleri toplam 6650 m² kapalı alanda, Ford'un İstanbul Anadolu yakasındaki en büyük ve en modern tesisi olarak hizmet verecek. Müşteriler Otokoç Taşdelen'de otomotivle ilgili tüm çözümleri tek çatı altında bulacaklar. Tesisin açılış töreninde söz alan Otokoç Genel Müdürü Cenk Çimen, İstanbul Anadolu yakasındaki ilk tesisleri olan Otokoç Taşdelen'i hizmete açmaktan gurur duyduklarını belirterek, büyüme yolunda önemli bir adım daha attıklarını söyledi.

Çimen, sözlerine şöyle devam etti: "Otokoç bugün geldiği noktada, Türkiye genelinde 15 tesisi, yılda 33 bin yeni araç satışı, 175 binden fazla müşterisine sunduğu satış sonrası hizmetleri, ikinci el satış, finansman ve sigorta operasyonları, Türkiye geneline yayılan toptan yedek parça operasyonu, 7 bin adetlik kısa ve uzun dönemli araç kiralama filosu ve 1 milyar YTL'lik cirosuyla ülkemizin en büyük otomotiv şirketlerinden birisi olmuştur."

Açılışa katılan ve bir konuşma yapan Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç, "Otokoç, bu gün Türkiye'nin Tüpraş'tan sonra ikinci en büyük sanayi kuruluşu olan Ford Otosan'ın başlangıç noktası, bir başka deyişle tohumudur. Bu sebeple Otokoç 78 yıllık tarihiyle Koç Ailesi için ayrı bir

önem arz ediyor" dedi.

Açılış töreninin ardından Otokoç Genel Müdürü Cenk Çimen "Bizden Haberler" dergisi için kendisine yönelttiğimiz soruları yanıtladı.

Otokoç'un bayi sayısı son açılışla birlikte 15'e yükseldi. Geleceğe yönelik planlarınız nelerdir? Bir sonraki bayi açılışı ne zaman gerçekleşecek?

Uzun vadeli stratejik planlarımız gereği hem Otokoç'ta hem de Birmot'ta büyüme hedeflerimiz bulunuyor. Bu sene Otokoç'un Ataşehir'de 3 bin m²'lik bir tesisi daha açılacak. Aynı şekilde Konya'da da açılışını gerçekleştireceğimiz bir bayi daha olacak.

Otokoç Taşdelen'in diğer bayilerden farklılıkları neler olacak?

Burada Ford'un otomobil ve tüm ticari vasıta ürünlerini, aracınızın bakım ve onarımı için deneyimli servis ekibimizin kusursuz hizmetini bulacaksınız. İnternet üzerinden servis randevunuzu kolaylıkla alacaksınız, özel araçlarımızla şehir merkezine rahatça geri döneceksiniz. Bunların dışında ikinci el araçlarınızı en uygun fiyatlarla değerlendireceğiniz, ikinci el araç satın alırken Otokoç güvencesini duyacağınız, en uygun finansman ve sigorta seçeneklerini- poliçe yenilemeleriniz dahil - aracınızla ilgili tüm konuları sizin için takip eden bir ekibin desteğini bulacağınız bir tesis olacak Otokoç Taşdelen.



(Soldan sağa) Otokoç Genel Müdürü Cenk Çimen, Taşdelen Belediye Başkanı Hüseyin Sipahi ve Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç.

Yükselen yeni değer: Kurumsal Sosyal Sorumluluk

Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı Uluslararası Sponsorluk Konferansı'nda yaptığı konuşmada, günümüzde kurumsal sosyal sorumluluğun en az şirketlerin ticari başarıları kadar önemli olduğunu söyledi



Uluslararası Sponsorluk Konferansı'nın beşincisi 20-22 Eylül tarihleri arasında yapıldı. Bu yılın teması "Süreklilik"ti. Arya Sponsorluk ve İletişim Danışmanlığı tarafından, bu sene Adile Sultan Sarayı'nda düzenlenen konferansın ilk gününde Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı "kurumsal sosyal sorumluluk" konusunda bir konuşma yaptı.

Bülend Özaydınlı konuşmasına "kurumsal sosyal sorumluluk" konusunun tüm dünyayı etkisi altına aldığını söyleyerek başladı. Yükselen yeni değerlerin, yeterince hazmedilmemiş oldukları takdirde ya kısa zamanda içlerinin boşaldığını ya da kavram kargaşasına neden olduğunu vurgulayan Özaydınlı "Kurumsal sosyal sorumluluk kavramının da böyle bir tehlike ile yüz yüze olduğunu düşünüyorum. Özellikle, bizim gibi 'yardımseverliği' kültürel kimliğinin bir parçası haline getirmiş olan Doğu toplumlarında bu kavram kargaşasının daha da derin yaşanması kaçınılmaz gibi gözüküyor" dedi.

"Hayırseverlik olarak değerlendirilmemeli"

Özaydınlı günümüzde sosyal sorumluluğun anlamının eskisinden çok daha fazla olduğunu belirterek, kurumsal sosyal sorumluluğun şirketlerin ekonomik göstergeleri ve ticari başarıları kadar önemli olduğunu altını çizdi. Bu kavramın artık sadece hayırseverlik meselesi olarak

değerlendirilmeyip, “İçinde bulunduğumuz ve iş yaptığımız toplumun bir parçası olmanın temel prensiplerinden biri olarak” değerlendirdiğini söyledi. Ülkemiz gibi neredeyse her alanda büyük toplumsal yaraların ve ihtiyaçların olduğu bir ülkede özel sektör, sivil toplum, devlet ve uluslararası kurumların işbirliği olmaksızın, sürdürülebilir bir kalkınma yakalamanın imkansızlığını da belirten Özyaydın, global dünya düzeninde bir yerdeki yoksulluk ya da yoksunluğun hepimizin sorunu olduğunu anlattı.

“Bu durumu böyle değerlendirdiğimizde sosyal sorumlulukların neden özel sektörün gündeminde önemli bir yer tutması gerektiği de kendiliğinden ortaya çıkıyor” diyen Özyaydın, bu kavram bu kadar gündemde değilken, dünyada ve Türkiye’de sosyal sorumluluk kavramının bugünkü içeriğine uygun hareket eden şirketlerin var olduğunu da belirtti. Bunların başında da Koç Holding’in olduğunu vurgulayan Özyaydın, konuşmasının bu bölümüne şöyle devam etti:

“Kurucumuz Vehbi Koç, ekonomik faaliyetin hem öznesini hem de hedef kitlesini oluşturan insana ve onun sosyal çevresine olağanüstü bir hassasiyetle yaklaşırdı. Onun bu hassasiyeti, ‘Ülkem varsa ben de varım’, ‘En değerli varlığımız insan kaynağımızdır’ gibi sözleriyle ifade edilirken, 1969’da kurulan Vehbi Koç Vakfı aracılığı ile eğitim, kültür ve sağlık alanlarında Türk insanının yaşam kalitesine katkıda bulunmak amaç edinilmiş, sayısız proje hayata geçirilmiştir. Ayrıca, Koç Ailesi’nin önderlik ettiği, Türk Eğitim Vakfı, Türkiye Aile Planlaması Vakfı, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı ve TEMA gibi yapılanmalar aracılığı ile de amacımızı farklı uygulama alanlarında sürdürdük. Bunun da ötesinde, rahmetli Vehbi Koç’un ortaya koyduğu ve büyük bir disiplinle tüm topluluğa benimsettiği iş prensipleri, bu prensiplerle hayat bulan Koç Topluluğu’nun iş yapma kültürü, on yıllardan beri bugünün sosyal sorumluluk tarifine harfiyen uyan bir seyir izlemiştir. Nedir bugün tarif edilen temel sorumluluklar?”

Ekonomik Sorumluluk: Bu kavramın özünü verimli ve kârlı olmak oluşturuyor. Çünkü ancak bu koşullar yerine geldiği takdirde, yürütülen ekonomik faaliyetin toplumsal yararı maksimize edilebiliyor.

Hukuki Sorumluluk: Bu kavram yasalara saygıyı ön plana çıkarıyor.

Ahlaki Sorumluluk: Bu kavram ise,

yasalara bağlılıkla yetinmeyerek, toplumsal değerlere, beklentilere uygun davranmayı tarif ediyor.

Sosyal Sorumluluk: Bu kavram da toplumsal sorunların çözümüne ve sosyal gelişime gönüllü katkıyı tarif ediyor.”

“Bu kavramı içselleştirdik”

Koç Holding CEO’su Bülend Özyaydın, bu yaklaşımları benimseyen ve uygulayan bir Topluluk olarak, “Kurumsal Sosyal Sorumluluk projelerimizi, içselleştirdiğimiz bir iş yapış tavrının doğal seyri içinde geliştirdik ve hayata geçirdik. Yalnızca sağladığımız istihdam, yarattığımız değer ve ödediğimiz vergiler ile değil, kurumsal sosyal sorumluluk anlayışımız ile de önemli bir toplumsal misyonu üstlenmekteyiz” dedi.

Özyaydın, tüm bu tarihsel birikime ve yaygın toplumsal katkıya rağmen, yeni ne yapılabilir, bu alanda performansımızı nasıl daha ileriye götürebiliriz, küresel planda bu alanda yeni ne var diye sürekli olarak kendilerini sorguladıkları-

çevre coğrafyalarda yaygınlaştırma görevini de üstlenerek bu hareketin içinde yer aldı.

► Ülkemizde ara eleman sıkıntısının had safhaya ulaştığını en iyi bilebilecek kurumlardan biriyiz. Bu sıkıntının giderilmesi için gençleri meslek liselerine özendirmek, bunun için de burs vermek gerekiyordu. Pekâlâ biz de “bugüne kadar on binlerce burs verdik” diyebilirdik. Ama onun yerine, “gerçek ihtiyaç buysa bunu yapalım, onun yanında projeyi staj imkanları, farkındalık ve geliştirme programları ile destekleyelim” dedik. Ümidimiz bu kampanyanın meslek liseleri ile ilgili kesimleri harekete geçirmesi ve bu konudaki duyarlılığın deyim yerindeyse, kartopu gibi giderek artmasıdır.

► Koç Topluluğu olarak bu yıl, diğer projelerimizin yanı sıra tüm çalışanlarımızın, şirketlerimizin, bayilerimizin katılabileceği, çok farklı ölçeklerde sosyal katkının yan yana gelebileceği bir projeyi devreye soktuk. “Ülkem İçin” adını verdiğimiz bu proje, büyük kaynaklar

“Başta Vehbi Koç Vakfı olmak üzere Türk Eğitim Vakfı, Türkiye Aile Planlaması Vakfı, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı ve TEMA aracılığıyla Türk insanının yaşama kalitesine katkıda bulunduk”

nı belirterek, bu bağlamda Topluluk olarak hangi yeni projeleri başlattıklarını anlattı:

► Birleşmiş Milletler’in Küresel İlkeler Sözleşmesi (Global Compact); insan hakları, çalışma standartları, çevre sorunları ve yolsuzlukla mücadele ile ilgili 10 temel ilkeye dayanıyor. Burada bunun küresel çapta bir sosyal sorumluluk hareketi olma özelliğine dikkatinizi çekeceğim. Birleşmiş Milletlerin bu konudaki söylemi, bu hareketi çok güzel tarif ediyor: “Gelin, piyasaların gücünü evrensel ideallerin yetkinliği altında birleştirelim. Özel girişimciliğin güçlerini ihtiyaç sahipleriyle ve gelecek nesillerin gereksinimleriyle uzlaştıralım.” Koç Topluluğu olarak bizim ilgimizi asıl çeken, bu sözleşmeyi imzalayan şirketlerin, küresel bir hareketin temsilcileri haline gelmeleri idi. Koç Topluluğu, yalnızca söz konusu ilkelerin altına imza atarak değil, bu ilkeleri ülkemizde ve

ayırmadan, somut, yerel ihtiyaçları karşılamaya, bir çeşme yapmaktan bir yol onarmaya ya da bir okul boyamaya kadar çok farklı katkılara açık, daha ziyade bireysel katılımı ön plana çıkaran ve tabana yayılan bir çalışma oldu. Gücünü küçük ama çok sayıda katkının yan yana gelmesinden aldı. Projeye 87 bin çalışmamız ve 12 bin bayimiz katıldı.

► Kurumsal sosyal sorumluluk anlayışını şirket yapısına entegre etmek bunu iyi yönetim ilkelerinin bir parçası haline getirmek toplam kalite yönetiminin de konusudur. Bu anlayışın şirketin en üst noktasından başlaması gerektiği de doğaldır. Koç Topluluğu olarak, kurucumuz Vehbi Koç’tan bu yana, gerek yönetim kurulumuzun, gerekse üst yöneticilerimizin sosyal sorumluluk projelerinde liderliği tam anlamıyla üstlenmelerinin şansını yaşama imkanını bulduk. Bu anlayış bugün de sürmektedir.





**“Dalgalanmalar
ekonomideki
iyiye gidişin
önüne geçmeyecek”**



Koç Holding'in genç CFO'su Ahmet Ashaboğlu ile ekonomi ve finans konularında bir ufuk turuna çıktık. Önümüzdeki yıl ekonomimizde neler olacak, dış faktörler ülke ekonomisini nasıl etkiliyor, Koç Holding'in mali hedefleri neler? Ashaboğlu tüm bu soruları yanıtladı

Koç Holding CFO'su (Chief Financial Officer / Finans Başkanı) Ahmet Ashaboğlu, makine mühendisliği gibi zor bir eğitimin ardından, dünyada ilgi gören bir dala yönelmiş: Finans. 35 yaşında bir yönetici olan Ashaboğlu, tüm gençlerin hayalini kurduğu bir kariyere sahip. "Gençler öncelikle kabiliyetlerinin ve yapabileceklerinin farkına varmalı ve kendilerine yüksek hedefler koymalıdır" diyor bu konuda. Koç Holding'in Nakkaştepe'deki merkezinde Ashaboğlu ile Türkiye ekonomisinin yakın geleceğine ilişkin öngörülerini ve ekonominin iyiye gitmesi için yapılması gerekenleri konuştuk. Ashaboğlu CFO olma sürecini ve finans dünyasında yaşanan gelişmeleri de bizimle paylaşırken, Koç Holding'in mali yapısına ilişkin açıklamalarda bulundu. 2006 yılında yaşanan dalgalanmayı kriz olarak nitelendirmediğini belirten Ashaboğlu, Koç Holding'in orta vadede bu dalgalanmadan etkilenmeden kârlı büyümesine devam edeceğini söyledi. Makine yüksek mühendisi olan Ashaboğlu, sadece ekonomi ve piyasaları değil, aynı zamanda kişisel ilgisi gereği teknolojide kaydedilen ilerlemeleri de yakından takip ediyor.

Ekonomide her mevsim için çeşitli öngörülerde bulunuluyor. Ülke ekonomisi yılın dört ayrı döneminde bu kadar değişken mi? Siz, bu sonbahar için ne öngörüyorsunuz?

Bazı sektörlerde yılın belirli zamanlarında yavaşlamalar ya da tam tersi hızlanmalar söz konusu olabilmektedir. Ekonomide meydana gelen değişimleri değerlendirirken, her şeyden önce iç ve dış faktörlere bakmak gerekiyor. İç faktörler içerisinde; ülkenin ekonomik ve siyasi istikrarı, uygulanan para politikası ve şirketlerin performansları yer alıyor. Dış piyasalarda meydana gelen değişimler, faiz beklentileri, büyüme oranları ve savaş gibi olağanüstü haller ise dış faktörler arasında yer alıyor. Ülkemiz ekonomisine yönelik beklentileri ele alırken, bu faktörlerle ilgili gelişmeleri bir bütün olarak değerlendirmek gerekir. Mevsimsel olarak değişim söz konusu değildir. Fakat yılın belirli zamanlarında değişmesi beklenen, ekonomiyi etkileyeceği düşünülen iç ve dış faktörlere bakılarak, dönemsel öngörülerde bulunulabilir. Ben sadece bu yılın sonbaharı için değil de, önümüzdeki 12-18 aylık dönemi kapsayan daha geniş bir zaman dilimi ile ilgili beklentilerimi paylaşabilirim. Önümüzdeki sene bizi Cumhurbaşkanlığı ve Parlamento seçimleri, AB müzakereleri, komşularımız Irak ve İran'da meydana gelebilecek gelişmeler gibi önemli süreçler bekliyor. Ayrıca gelişmiş ve gelişmekte olan diğer dünya ekonomilerinin ve dolayısıyla piyasalarının da oldukça hareketli geçecekleri gözüküyor. Bütün faktörlere bakarak, piyasaların önümüzdeki yıl dalgalı seyredeceğini düşünüyorum. Önümüzdeki bir yıl içinde gerek hazine bonusu gerekse Türk Lirası ve hisse senetlerinde Mayıs ayından beri süregelen dalgalanmalar devam edecektir. Ama bu dalgalanmalar, Türkiye'de orta ve uzun dönemdeki iyiye gidişin önüne geçmeyecektir.

Ekonomimizin bu dalgalardan nasıl çıktığında arınabilmesi, dengeye

oturması için neler yapılmalı?

Her şeyden önce uygulanmakta olan ekonomik programa sadık kalınması ve siyasi istikrarın devam ettirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bilindiği üzere Türkiye'de AB ve IMF olmak üzere iki önemli çıpa var. Bu çıpalara bağlı kalınıp, ilgili programlara devam edilmesi çok önemli. Ancak bu şekilde Türkiye ekonomisinde yakalanan sağlıklı büyüme devam ettirilebilir ve enflasyondaki düşüşün devamı getirilebilir. Bu saydıklarım genel anlamda, makro açıdan yapılması gerekenlerdir. Mikro bazlı değerlendirecek olursak, ekonominin dengeye oturması için şirketlerin Türkiye'deki yatırımlarına devam etmeleri gerekiyor. Bunun için de yatırımcıların ülke ekonomisine güvenmeleri lazım. Ayrıca sağlıklı bir yapı kurulabilmesi için bankacılık sektörünün sanayi ile birlikte hareket etmesi de çok önemli.

Dünyanın herhangi bir ülkesinin ekonomisinde yaşanan bir değişiklik diğer ülkeleri ve dolayısıyla bizim ülkemizi de etkiler hale geldi. Piyasaların birbirinden bu kadar kolay etkilenmesinin avantajları ve dezavantajları nelerdir?

Piyasalar dünyadaki diğer ülkelerin



“Türkiye'de AB ve IMF olmak üzere iki önemli çıpa var. Bu çıpalara bağlı kalınıp, ilgili programlara devam edilmesi çok önemli

”

ekonomilerine çok daha fazla bağlı ve duyarlı hale geliyor. Bu sene dövizde ve faiz oranlarında gerçekleşen dalgalanmaya bakacak olursak, tetikleme sebebinin dış faktörlerden kaynaklandığını görürüz. Dalgalanmanın bir nedeni, G3 ülkelerinin faiz beklentisinin yükselmesi. Bu beklenti, gelişmekte olan diğer ülkelere yansıdığı gibi Türkiye'ye de yansıdı. İkinci faktör ise, dış kaynaklı sıcak para hareketleriydi. Türkiye'de piyasaların henüz sığ olması sebebiyle bu tip beklentiler ve büyük para hareketleri, piyasaları derin olan ülkelere göre bizde daha büyük etki yapıyor. Ben inanıyorum ki; ekonomimiz, AB yolunda sağlam adımlarla yürütmeye devam ettiğimiz ve dış yatırımlar / FDI (Foreign Direct Deposit) arttığı sürece bu tip şoklar karşısındaki dayanıklılığımızı artıracak. Piyasalar derinleştğinde, hacmi büyüdüğünde ve hem alım hem de satım tarafında yeterince oyuncu olduğunda piyasa şoklara karşı dirençli hale gelecektir.

Türkiye'de sıklıkla kriz yaşanıyor. Bu krizlerden neler öğrenmemiz gerekiyor?

Her şeyden önce geçmişte yaşanan büyük krizlerle bu sene yaşanan dalgalanmanın ayrı değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ben bu sene yaşananların kriz değil bir dalgalanma olduğu görüşündeyim. Geçmişteki krizlerin te-

meline baktığınızda, ekonomik, siyasi ve finansal sorunlarla karşılaşsınız. Bu seneki dalgalanma ise dış faktörlerin etkisi ve Türkiye'nin bu etkileri absorbe edememesi sonucu oluştu. Öncelikle bu tür kriz ve dalgalanmaların nedenini anlamak gerekiyor. Elbette daha sonra da gerek kriz gerek dalgalanma olsun hepsinden ders çıkarmalıyız. Bu dersi sadece para politikalarını belirleyenlerin değil aynı zamanda şirketlerin ve halkımızın da çıkarması ve uygulaması lazım. Burada asıl önemli olan öğrendiklerimizi gelecekte karşılaştığımız durumlarda kullanıp kullanamayacağımızdır.

2005 yılında büyük ses getiren bankacılık, gıda ve enerji sektörlerindeki satın alma operasyonları, Koç Holding'in mali yapısına nasıl bir katma değer sağladılar?

Gerçekleşen satın almalarla Koç Holding'in portföyü daha dengeli bir hale geldi. Kombine vergi öncesi kâr bazında baktığımız zaman finans %24, enerji %25, otomotiv %27, dayanıklı tüketim %17, tüketim %6 ve "diğer"de %2 gibi bir dağılıma geldik. Bu oranları 2005 yılındaki oranlarla kıyasladığımızda daha dengeli bir tablo ile karşılaşıyoruz. Yüzdelelerini verdiğim bu alanlar, çeşitli zamanlarda değişik performanslar gösteriyorlar. Biri kötü performe ederken diğeri iyi performe ederek denge sağlanabiliyor. 2005 ile kıyasladığımız

zaman satışlarımızın kombine 31 milyar dolardan 2006 yılı sonunda 50 milyar dolara gelmesini bekliyoruz, konsolide EBITDA'mızın da 1,5 milyar dolardan 3,0 milyar doların üzerine çıkacağını tahmin ediyoruz.

Koç Holding'in mali açıdan bundan sonraki hedefleri nelerdir? Bu hedeflere hangi yollardan ulaşmayı planlıyorsunuz? Ekonomideki değişiklikler, özellikle 2006 yılı hedeflerinizde revizyona gitmenize neden oldu mu?

Koç Holding stratejik planlarına uyumlu şekilde kârlı büyümesini devam ettirecektir. Satın almalarını gerçekleştirdiğimiz yeni şirketlerimizin mevcut şirketlerimize ve Topluluğumuza entegrasyonunu tamamlamayı planlıyoruz. Bu şirketleri satın almak için belli ölçüde finansman sağladık, almış olduğumuz bu kredileri geri ödeme yoluyla azaltacağız. Ayrıca portföyümüzü yeniden yapılandırma projemize büyük bir kararlılıkla devam ediyoruz. Genel olarak tüm şirketlerimizin dinamik olmalarını istiyoruz. Değişimler karşısında önlem alınması gerekiyorsa elbette bu önlemler alınacaktır. Fakat bahsettiğiniz dalgalanmanın Koç Holding'in hedeflerinde herhangi bir revizyona sebep olmadığını söyleyebilirim. Stratejik planımızı ve finansman modelimizi aynen planladığımız şekilde hayata geçireceğiz.

Size göre finansman konusu ekonominin can damarı mı?

Finansman ekonominin can damarı olmasa da, ana damarlarından biridir. Ekonomide başarının yakalanması, onu besleyen bütün damarların sağlıklı çalışmasıyla yakından ilgilidir. Dolayısıyla hem Hazine'nin hem de şirketlerin finans planlarını çok iyi yapması gerekiyor. Şirketler açısından ele alırsak; nakit akışı yönetimi, banka ilişkileri, borç ve kaynakların yönetimi, alınan faiz ve kur risklerinin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi gibi konuların hepsi çok önemlidir. Bu sebeple finans, ekonominin hayati damarlarından bir tanesidir diyebiliriz.

Finansçılar ekonomide oluşacak değişiklikleri önceden hissedebilirler mi? İyi bir finansçının ne gibi özelliklere sahip olması lazım?

Ekonomide meydana gelecek değişimleri bir falcı gibi önceden bilmek ne ya-



Ahmet Ashaboğlu teknolojiye kaydedilen ilerlemeleri de yakından takip ediyor.

zık ki mümkün dağıl, ancak sağlıklı tahminlerde bulunabilirsiniz. Bunun için, döviz, bono ve hisse senedi piyasalarındaki hareketleri izlemeniz, yurtiçinde ve yurtdışında açıklanan ekonomik verileri, politikaları takip etmeniz ve topladığınız bütün verileri çok iyi analiz etmeniz gerekiyor. Genelde başarılı finansçılar analitik yönleri kuvvetli olan, problem çözme kabiliyeti yüksek olan kişilerdir. Diğer taraftan bir finansçı dünyayı da takip etmeli ve her türlü veriyi çok iyi değerlendirmelidir. Farklı yaklaşımlara örnek olarak teknik trader'lar ve makro ekonomi bazlı trader'ları gösterebiliriz. Teknik trader'lar sadece piyasa hareketlerine bakıp çeşitli tahminlerde bulunurlar. Bunun tam tersi, sadece makro ekonomik data'lara bakıp, pozisyon alanlar var. Benim düşüncem bu ikisi arasında bir dengenin sağlanmasının en doğrusu olduğu. Sonuçta bütün aldığımız bilgilerin hepsini analiz edip tutarlı bir sonuca ulaşmaya çalışmalısınız. Kaldı ki bu da bilimin yanında işin sanat kısmına giriyor.

Koç Holding gibi dünyanın en büyük şirketlerinden birinin CFO'su olmayı 35 yaşında nasıl başardınız?

Koç Topluluğu özellikle 2005 yılı içerisinde çok önemli atılımlar yaptı. Tüpraş, Yapı Kredi Bankası ve Tansaş'ın satın alınması üç büyük adımdır. Bu satın almalar gerçekleşirken, ben finans koordinatörü görevindeydim. Özellikle Yapı Kredi Bankası ve Tüpraş'ın satın alınmaları ve finansmanlarının sağlanmasında bana ve ekibime büyük sorumluluklar verildi. Bu sorumlulukların altından ekip olarak başarıyla kaldık. Koç Topluluğu için daha önce yaşanmamış bir dönem yaşandı. Ben de payıma düşeni elimden gelenin en iyisini yaparak yerine getirmeye çalıştım.

Genç insanlar için önemli bir kariyer hedefi oluşturuyorsunuz. Onlara kariyer planlaması anlamında önerileriniz neler olabilir?

Gençler öncelikle kabiliyetlerinin ve yapabileceklerinin farkına varmalı ve kendilerine yüksek hedefler koymalılar. Elbette bu hedeflere ulaşabilmek için çok çalışmaları gerektiğini unutmamalılar. Diğer taraftan, sorumluluk almaktan çekinmemelerini tavsiye edebilirim. Sorumluluklar kimi zaman size verilir kimi zaman da sizin öne çıkarak sorumluluğu almanız gerekir.

Bunun dışında, kendinize bir hedef koyduğunuz zaman bu alanda kendinizi eğitmeye sürekli devam etmelisiniz. Bunu söylerken, finans alanında başarılı olmanız için mutlaka belli bir okulun eğitimini almanız gerektiğinden bahsetmiyorum. Önemli olan eğitiminizden analitik düşünme yetkinliğini kazanmanız, yoksa illaki finans ile ilgili bir bölümden mezun olmanız gerekmiyor. Finans alanında başarılı olabilmek için, işin içerisinde yer almalı ve tecrübe kazanmalısınız. Bütün bunların ya-

“Koç Holding stratejik planlarına uyumlu şekilde kârlı büyümesini devam ettirecektir. Satın alımlarını yaptığımız şirketlerin mevcut şirketlerimizle entegrasyonunu tamamlamayı planlıyoruz”



nında, dünyadaki ve kendi ülkenizdeki her türlü ekonomik gelişmeyi takip etmeli ve finansal konulardaki bilgilerini güncel tutmalısınız. Bence bu üniversite yıllarında başlıyor. Yaz stajlarını bankalarda ya da finansla ilgili bölümlerde yapmak, okul bittikten sonra iş seçimini yaparken hedeflerinize sadık kalmanız önemli adımlardır. Bunun yanında benim tavsiyem, daha önce de söylediğim gibi, sorumluluk almaları, hedeflerini yüksek tutmaları ve bu hedeflere ulaşmak için çok çalışmaları olacaktır.

Finans konusunda uzman biri olarak ayağımızı yorganımıza göre uzat-

mak için bazı küçük tüyolar verebilir misiniz? Ülkemizdeki en güvenilir finansman enstrümanları neler?

Yatırım kararlarımızı verirken, gelir ve gider seviyemiz, yaşımız, hayattaki hedefimiz gibi unsurlar büyük önem taşıyor. Bunu biraz daha açarsak, 55 yaşında emekliliğine az kalmış bir kişinin alacağı risk ile kariyerinin başında olan birinin alacağı riskin aynı olmaması lazım. Bu noktada devreye enstrüman seçimi giriyor. Tüm birikimimizi tek bir enstrümana bağlamak doğru değildir. Dengeli bir

portföye sahip olmak çok önemli. Ayrıca anlamadığımız yatırım araçlarından uzak durmalıyız. Finans alanının gelişmesiyle, artık Türkiye'de de komplike yatırım enstrümanları kullanılmaya başlandı. Bunlara yatırım yapmadan önce ne gibi riskler aldığımızın farkına varmalıyız. “En güvenilir yatırım enstrümanı nedir” sorusunun yanıtı hem var hem de yok aslında. Sadece ülkemizde değil dünyada da yatırım yapılan enstrümanın risk unsurunun artması, olası beklentilerinizin yani kazancınızın da o oranda artması anlamına geliyor. Daha riskli enstrümanlara yatırım yaparsanız daha fazla kazanır veya daha fazla kaybedersiniz. Riskli enstrümanların başında hisse senedi, en az riskli enstrümanların başında ise bono geliyor. Bir başka önemli konu da yatırımı nerede yaptığınız. Amerikan hazine bonusuna yaptığınız yatırımda aldığınız risk ile Türk hazine bonusuna yaptığınız yatırımda aldığınız risk aynı değildir. Türkiye'deki piyasa halen gelişmekte olan ve sığ olduğu için, oynamalar olduğu zaman daha sert hareketler oluyor. Yatırım kararlarından önce bu saydığım kriterlerin ayrı ayrı değerlendirilmesi ve kişinin kendine en uygun yatırım enstrümanlarını dengeli bir şekilde seçmesini öneririm. 

Zeynep Kasapoğlu

Koçbank ve Yapı Kredi birleşti

Yapı Kredi ve Koçbank, Türk bankacılık tarihinin en büyük birleşmesini 2 Ekim 2006 tarihi itibarıyla yasal olarak tamamladı

Koçbank ile Yapı Kredi arasında yürütülen Türk finans sektörünün en büyük birleşme projesi, 2 Ekim 2006 tarihi itibarıyla tamamlandı. 28 Eylül 2005'te %57.4 oranında Yapı Kredi hissesinin Koçbank'a devriyle başlayan süreçte, 20 Nisan 2006'da Banka Yönetim Kurulları iki kurumun birleştirilmesine ilişkin karar almıştı. Yürütülen hukuki süreç sonucunda Koçbank'ın %80.27, Yapı Kredi'nin ise %19.73 sahipliği ile oluşan yeni YapıKredi'nin ödenmiş sermayesi 3 milyar 143 milyon YTL'ye yükseldi. 30 Haziran 2006 tarihli bilançolara göre ise yeni banka 45 milyar 680 milyon YTL aktif büyüklüğü ile sektörün 4. büyük özel bankası konumuna yükseldi.

Bir başarı öyküsü

Koç Finansal Hizmetler CEO'su ve Yapı Kredi Genel Müdürü Kemal Kaya, birleşmenin yasal olarak tamamlanması nedeniyle düzenlenen basın toplantısında Koçbank ve Yapı Kredi'nin birleşmesi sonucunda ortaya çıkan yeni YapıKredi ile Türkiye ekonomisi ve bankacılık sektörü için yepyeni bir dönemin başladığını belirtti. Kaya, 28 Eylül 2005 tarihinden bu yana 16 bini aşkın grup çalışanının, bir yandan müşterilerinin ihti-



Toplam Aktifler	45.7
Krediler	23.0
Mevduat	29.0
Yatırım Fonları	5.3
Kredi Kartı Sayısı (milyon)	5.3
Müşteri Sayısı (milyon)	3.1
Şube Sayısı	595
ATM Sayısı	1742
Personel Sayısı	13412
<i>Haziran 2006, Milyar YTL</i>	

yaçlarını en yüksek kalitede hizmetle karşılamaya devam ederken, diğer taraftan da tekrarı kolay kolay yaşanmayacak olan birleşme projesini başarıyla yürüttüklerini belirterek, bu dönem içinde 235 proje başlatıldığını, 86'sının tamamlandığını ve 149 projesini de devam ettiğini söyledi.

Kemal Kaya, köklü değişim süreci sırasında "Sahip olduğumuz gücü, kim olduğumuzu, temsil ettiğimiz değerleri ve vizyonumuzu yansıtacak daha güçlü bir kurumsal kimlik ve logo yaratmak için müşterilerimize, çalışanlarımıza, hissedarlarımıza ve sokaktaki insanlara danıştık" dedi.

Bu kadar büyük bir insan kaynağı ve altyapı birleşmesinin bir başarı hikâyesi olduğunu söyleyen Kaya, "Bu sürecin en çarpıcı yanı, banka olarak rekabetteki pozisyonumuzu da koruyabilmemiz oldu. Böylesine emek gerektiren bir süreçte tüm çalışanlarımızın hem birleşme çalışmalarını, hem de sektördeki rekabeti büyük bir özveri ve başarıyla yürüttüğünü görmek ise ileriye dönük planlarımız için bizi son derece cesaretlendirdi" dedi.

Önümüzdeki dönemde grup olarak pek çok yeni başarıya imza atacaklarını belirten Kaya "Türkiye'nin en dinamik aynı zamanda en tecrübeli kurumlarından birini oluşturduk. Amacımız YapıKredi'yi, bankacılığın her alanında müşterilerin ve çalışanların ilk ve tek tercihi haline getirmek. Bu özgüvenle her zaman olduğu gibi müşterilerimizin ve Türkiye ekonomisinin yanında olacağız." dedi.

Yeni logo

YapıKredi'nin yeni logosuyla beraber Koç Topluluğu'nda ilk kez kırmızı dışında bir renk kullanılıyor. Yeni logo için "Gümüş, platin veya çelik; gücü, kaliteyi ve kurumsallığı temsil ettiği için koç başında griyi tercih ettik" diyen Kemal Kaya, 2 Ekim itibarıyla 588 şube ve 600 ATM'de logo değişikliği yapıldığını ve ayrıca 5 milyon müşteriye de mektup gönderildiğini söyledi.



Basketbola Beko damgası

Arçelik, dünya markası Beko ile Türkiye Birinci Basketbol Ligi'nin sponsoru oldu

Sporun değişik branşlarına 27 yıldır aralıksız destek veren Arçelik, “Bir Dünya Markası” olarak konumlandığı Beko markasıyla, Türkiye Basketbol Ligi'nin dört yıl boyunca sponsorluğunu üstlendi. Lig, yeni sezondan itibaren “Beko Basketbol Ligi” ismiyle oynanacak.

4 Ekim'de İstanbul Hyatt Regency Otel'de gerçekleşen törende Arçelik Genel Müdürü Aka Gündüz Özdemir, Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Bülent Bulgurlu ve Basketbol Federasyonu Başkanı Turgay Demirel sponsorluk anlaşmasını imzaladı. Törende kulüplerin yöneticileri de hazır bulundular.

“Genç sporculara büyük katkımız olacak”

Arçelik Genel Müdürü Aka Gündüz Özdemir imza töreninde yaptığı konuşmada, Koç Topluluğu'nun temel değerleri olan gençlik, yenilikçilik, liderlik ve dinamizmi Beko markası ile de taşıdıklarını belirterek, “Bizler spora desteği ülkemizin geleceği olan genç nesillerimize yapılan önemli bir katkı olarak görüyoruz” dedi. Özdemir, Arçelik'in sporun pek çok branşına destek verdiğini de hatırlatarak, “Gerek ekonomik gerekse sosyal alanda gerçekleştirdiğimiz her faaliyet ülkemizin geleceği, toplumun refahı içindir” dedi.

Aka Gündüz Özdemir, Türkiye Basketbol Federasyonu ve Beko markası ara-

sında oluşan bu uzun soluklu güç birliği ile NBA başta olmak üzere yurtdışında ülkemizi temsil eden oyuncular yetiştiren bu lige ve genç sporculara da büyük katkı sağlayacaklarına inandığını belirtti. Gündüz, 2010 Dünya Basketbol Turnuvası'nın ülkemizde gerçekleşeceğini de anımsatarak “Bu büyük turnuvada oynayacak oyuncularımızın çoğu Beko Basketbol Ligi'nde yetişecek” dedi.

Basketbol Federasyonu Başkanı Turgay Demirel de “Beko Basketbol Ligi” için düzenlenen törende yaptığı konuşmada, “Türk Milli Takımı'nın ve Beko markasının ortak hedefi dünyanın ilk 10'u arasında yer almaktır. Bu iki kuruluşun ortak hedeflerinin buluşmasıdır” diyerek tarihi bir gün olduğunu söyledi. 🇹🇷

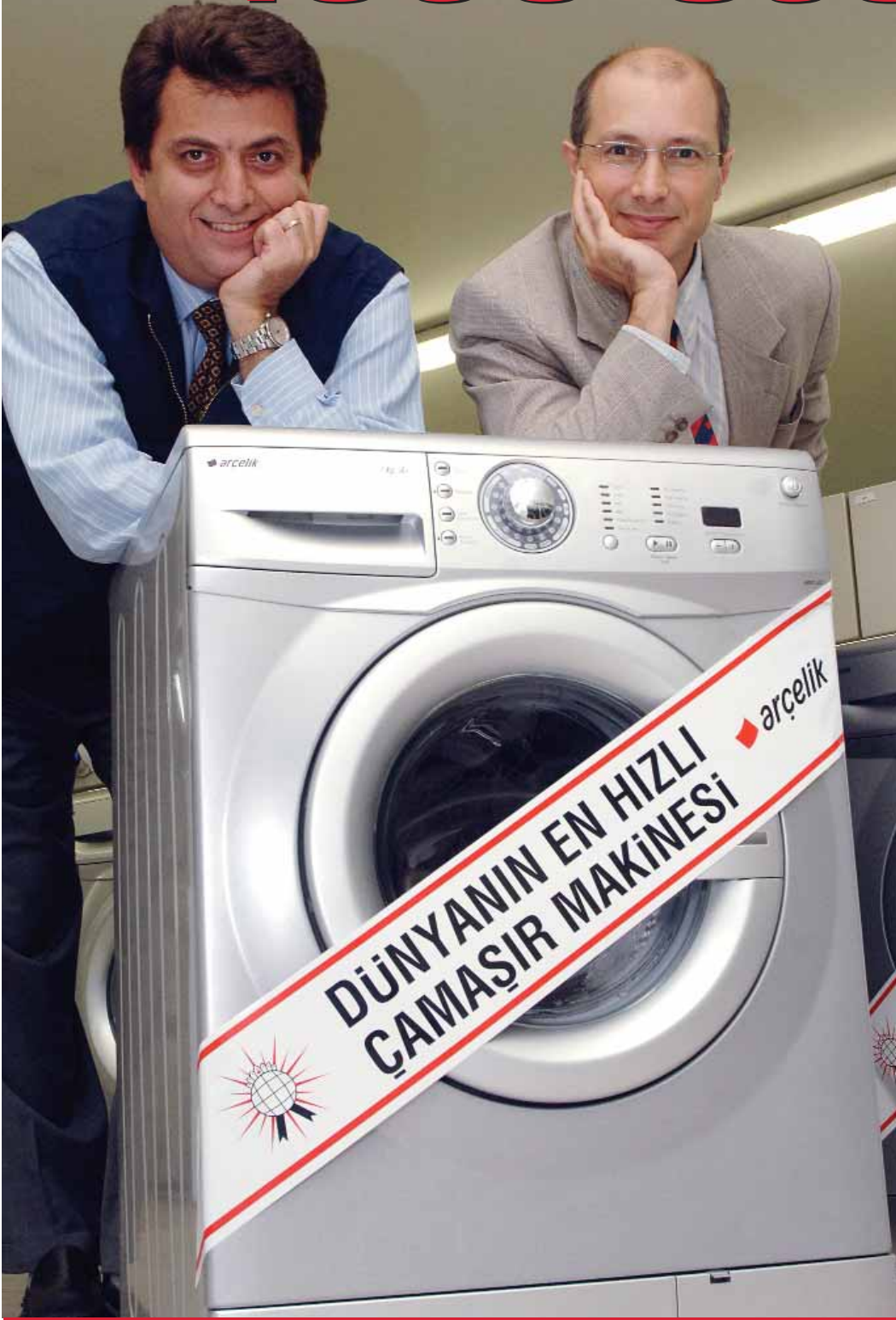
“Ülkemizde gerçekleştirilecek 2010 Dünya Basketbol Turnuvası'nda oynayacak oyuncularımızın çoğu Beko Basketbol Ligi'nde yetişecek”



(Soldan sağa) Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Bülent Bulgurlu, Basketbol Federasyonu Başkanı Turgay Demirel ve Arçelik Genel Müdürü Aka Gündüz Özdemir imza töreninde. İki yönetici top imzalarken (sağda).



Sessiz ve süratli: 4950 SJS



Arçelik Ürün Geliştirme Yöneticisi Emin Bulak (solda) ve Ürün Geliştirme Mühendisi Varol Dindoruk (sağda).

Arçelik bir ilke daha imza atarak dünyanın en hızlı çamaşır makinesini üretti. 7 kilo az kirli çamaşırı 30 dakikada mükemmel yıkayabilen 4950 SJS evlerdeki yerini alıyor

Bugünlerde reklam panolarına dikkat ettiyseniz içlerinden bir tanesinin çok “dikkat çekici” olduğunu hemen fark etmişsinizdir: Çamaşır makinesine ceza kesen bir polis. Neden? Çünkü bu çamaşır makinesi “dünyanın en hızlı”sı. İsmi de Arçelik 4950 SJS. Ne ürünü ne de bu ilanı unutmak mümkün bundan böyle. Evet, konumuz bütünüyle Arçelik’in mühendislerinin eseri olan “dünyanın en hızlı çamaşır makinesi”. Biz bu makinenin yaratıcılarını merak ettik ve makineyi üreten ekibin sorumlularıyla görüşmek üzere Arçelik’in Çayırova’daki fabrikasını ziyaret ettik. Ürün Geliştirme Yöneticisi Emin Bulak ve Ürün Geliştirme Mühendisi Varol Dindoruk, her şeyden önce, kendi deyimleriyle “çıktıdan” son derece memnunar; böyle bir makinenin tamamen Arçelik kaynaklarıyla, Türk mühendisleri, Türk teknolojisi tarafından üretildiği için de son derece gururlular.

Dünyada rakipsiz

Bir üründe, nihai tüketici için önemli olan o ürünün fonksiyonelliği, görünümü, yaşamını olumlu yönde etkilemesi gibi katma değerlerdir. İşte bu noktada Emin Bulak “Bizim en önemli sloganımız ‘Yaşamı kolaylaştırmak’. Bu açıdan bakıldığında 30 dakikada 7 kilo çamaşır yıkamak, 14 dakikada birkaç gömleği yıkamanız gerçekten hayatı kolaylaştırıyor” diyerek, bu “dünyanın en hızlı çamaşır makinesi hakkında bir ön bilgi veriyor; tüketicilerin hayatında önemli

Arçelik 4950 SJS'nin özellikleri

- Özel fırçasız doğru akım motoru teknolojisi ile hem yıkamada hem de sıkma standart makinelerden iki buçuk kat daha sessiz.
- Elektronik Su Kontrol Sistemi sayesinde, makine bir damla suyu bile boşa harcamaz; ayrıca, hem zaman hem de enerjiden tasarruf eder. Bu özellik sayesinde, makinenin tam dolması beklenmeden az miktarda çamaşır bile ekonomik olarak yıkanabilir.
- Dijital ekranından program süresi ve program bitişine kalan zaman rahatça izlenebilir.

bir yer tutacağını haber veriyor. 4950 SJS isimli makinemizin, bir fikirden ticarileşmeye kadar geçen süresinin iki sene olduğunu söyleyen Varol Dindoruk, bunun, böylesine yenilikçi bir proje için çok iyi bir süre olduğunu belirtiyor. Emin Bulak ise, “Hem üretici hem de geliştiren Arçelik olduğu için iki yıl gerçekten iyi bir süre. Burada önemli bir konu daha var. Bu tip ileri teknolojileri çamaşır makinesine uyguladığınız zaman tercih genellikle yurtdışından bir firmayla çalışmak oluyor. Bu gelişmeyi bizim Arçelik olarak yapmış olmamız, ulaştığımız teknolojik seviyeyi gösteriyor. Bu makinede yıkama tekniği olarak tüm birikimleri kullandık. Alınan su miktarı, tamburun hareketi gibi yıkama tekniklerini birleştiren ürün şu anda dünyada rakipsiz” diyor.

Arçelik'in yenilikçi teknolojisiyle ürettiği “dünyanın en hızlı çamaşır makinesi”, yukarıda da sözünü ettiğimiz gibi 7 kilo az kirli çamaşırı 30 derecede, 30 dakikada yıkayabiliyor. Ayrıca 14 dakika içinde de az kirli 2 kilo çamaşırı tertemiz yıkayabiliyor. Diğer bir yıkama programı olan Expres 58 programı, makinenin maksimum kapasitesi olan 7 kilo çamaşırı 60 derecede ve yine 58 dakika gibi kısa bir sürede tertemiz yıkıyor. Ekspres tuşu ile de çok kirli çamaşırları 90 derecede, 88 dakikada yıkayabiliyor. Emin Bulak bu zamanlar ve programlar hakkında şu bilgileri veriyor: “Yedi kilo az kirli çamaşırı 30 dakikada yıkıyoruz diyoruz. Bu nereden çıktı? Artık modern toplumlarda in-



Arçelik 4950 SJS'nin koşan giysili ve polisli ilanları ilgi çekiyor...

sanlar günlük giyiniyorlar. Yani artık çamaşırlar çok kirlenmiyor. Çamaşırlarınız kirlenmediği için de, deyim yerindeyse ‘şöyle bir tazelemek’ istiyorsunuz. Bu amaçla bakıldığında 30 dakikada az kirlenmiş çamaşırları temizleme imkânınız doğuyor” diyor ve ekliyor: “Bu makine aslında müşterilerimizin kısa süreli programlar istemelerinden doğdu.”

Zamandan, enerjiden, sudan tasarruf

İşte tam da bu noktada 4950 SJS'nin yaratım sürecinin öyküsünü soruyoruz. Bu konuda da Varol Dindoruk şunları söylüyor: “Müşterilerin ihtiyacından yola çıkarak ürettik makinemizi. Günümüz şartlarında müşterilerimizin ihtiyacı nedir diye baktığımızda hepsi vakit fukarası. Bu sıkışıklık ve sanayi çarkı içinde aileler, özellikle hanımların çalışma hayatına atılması nedeniyle ev konforuna yönelik sıkıntılar yaşıyorlar. Bu ihtiyaç testinden sonra ikinci olarak da çevre şartları girdi devreye. Doğaya saygı doğrultusunda kısıtlı kaynakları kullanarak bu işi yapmalıyız. Bu kısıtlı kaynaklardan ilki elektrik. Elektrik tüketimini azaltmak için en verimli elektromekanik çözümle yola çıkmalıydık. Bunun için de en verimli sistem, fırçasız doğru akım motorunu kullanmak olacaktı. Biz de seçim olarak buna yöneldik.” Bu açıklamalardan işin teknik boyutunu da bir nebze olsun öğrenmiş oluyoruz. Fırçasız doğru akımı motorlu çamaşır makinesi; zamanın dışında, az enerji tüketiyor, az su tü-



ketiyor ve de az ses çıkıyor. Bu kadar özelliğe sahip “dünyanın en hızlı çamaşır makinesi” 7 kilo çamaşır kapasitesiyle kalabalık aileler için birebir. Emin Bulak “Bir gömleğin 200-250 gr arasında olduğunu düşünürseniz, neredyse 20 gömlek ve yanında epey bir tişört yıkayabilirsiniz. Yani Türk toplumunda kalabalık bir ailenin 1 haftalık az kirli çamaşırı yıkanabilir. Kısacası ana hedef kitle kalabalık” diyor.

Varol Dindoruk da Emin Bulak da gurur duydukları bu yeni ürünü çevrelerindeki herkese tavsiye ettiklerini söylüyorlar. Son bir not daha verelim: Arçelik'in bu en hızlı çamaşır makinesinden ilk etapta 100 bin adet üretilmesi hedefleniyor. 

“Tamamen Arçelik kaynaklarıyla üretilen Dünyanın En Hızlı Çamaşır Makinesi 4950 SJS, şu anda dünyada rakipsiz bir ürün”



Türkiye **AYGAZ**'la çok mutlu

Aygaz, Müşteri Memnuniyeti Endeksi'nde Türkiye'nin en çok memnun olduğu marka olarak tüm sektörler arasında lider

Türkiye Kalite Derneği (KalDer) ve Ka Araştırma'nın Michigan Üniversitesi desteğiyle Türkiye'de 2005 yılı son çeyreğinde başlattığı Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) araştırmasının ilk üç dönem sonuçlarına göre, tüm şirketler içinde en üst sırada Aygaz yer alıyor. Bugüne dek TMME'ye göre incelenen 14 özel sektör ve dört kamu sektörü arasında 88 puan ile en yüksek müşteri memnuniyetine sahip olan Aygaz Genel Müdürü Mehmet Ali Neyzi elde edilen başarıyı şöyle açıklıyor: "Başarımızın tek nedeni tüketici ile yakın temasımız... Aygaz, ürününü tüketicinin kapısına kadar götürdüğü için ailenin bir parçası oluyor. Koç Topluluğu'nun tüm şirketleri için hedef olarak belirlediği 'tüketicile en yakın şirket/grup olmak' hedefine ulaşma gayreti ile hareket ediyoruz. Bunun yansımaları müşterimizin memnu-

niyet seviyesinde de en üst düzeyde görüyoruz." 2006 yılı ikinci çeyreğinin sonuçlarının açıklandığı toplantıda bir konuşma yapan Aygaz Genel Müdürü Mehmet Ali Neyzi, 30-40 günde bir tüketicinin evine kadar girdiklerini belirterek "Tüketicile çok yakınız. Sonuçlar da, bu güvenin bir yansıması" diyerek, ABD'de 85 puan üstü için "olağanüstü" yorumunun yapıldığını da sözlerine ekledi.

Müşteriyle pozitif ilişki

Aygaz'ın 45 yıldır attığı her adım, hayata geçirdiği her proje aslında müşteri memnuniyetine yapılan birer yatırım. Sektörde pek çok yeniliğin öncüsü olan Aygaz, tüplü gaz kullanıcılarının gözünde güvenlik ve kaliteyle özdeşleşmiş bir marka. Aygaz 2006 yılında, Hologram Kapak uygulaması ve devreye soktuğu Entegre Sipariş Sistemi'yle müşterilerine yenilikler sunmaya devam etti. Tüplü gaz sektöründe yeni bir dönemi ifade eden yeni ürünü Mavi Aygaz'ı piyasaya süren ve paralel olarak bayi teşkilatının dış görünümünü yenileyen Aygaz, tar-



tışmasız bir şekilde LPG sektörünün referans noktası olmayı sürdürüyor. Aygaz'ın tüketicile kurduğu kopmaz bağın en önemli bileşenleri, 45 yıldır Aygaz'la birlikte gelişen ve büyüyen bayileri ve müşteri odaklı hizmet anlayışının şirketin tümüne sirayet etmesi. Aygaz'ın müşterileriyle pozitif ilişki kurma konusundaki başarısı uzun yıllardır yürütülen müşteri memnuniyeti araştırmalarında da açıkça gözlemleniyordu. Geçmiş yıllarda dört kez Tüketicinin En Güvendiği Marka Ödülü'ne sahip olan Aygaz, KalDer'in Müşteri Memnuniyeti Endeksi'nde Türkiye ortalamasının 14,1 puan üzerinde kalarak ve tüm sektörler içinde birinciliği kazanarak başarısını kanıtladı. 



Rakamlarla Aygaz

- Aygaz 45 yıldır tüketicilerle birlikte.
- Aygaz bayileri her gün 200 bin eve hizmet götürüyor.
- Bayiler her gün dünyanın çevresinde 4 tam tur atacak kadar yol kat ediyor.
- Her gün 3600 ton LPG'yi Türkiye'nin her iline zamanında ve kesintisiz ulaştırıyor.

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) nedir?

Ulusal Müşteri Memnuniyeti Endeksi, ilk olarak ABD'de Michigan Üniversitesi bünyesinde geliştirildi ve sağlam, güvenilir ölçümleme biçimleri sayesinde dünya çapında yirmiyi aşkın ülkede uygulanır hale geldi. Bugün Ulusal Müşteri Memnuniyeti Endeksi, kapsamı, yöntemi ve güvenilirliği ile dünyanın en itibarlı göstergelerinden biri olarak

değerlendiriliyor.

TMME çalışmasının veri toplama aşamasında şu ana kadar Türkiye'nin 81 ilinden, tam tesadüfi örnekleme ve telefon anketi yöntemi ile toplam 26 bin 662 kişi ile görüşüldü. Veriler analiz edilerek, sektörel müşteri memnuniyeti endekslerinin yanı sıra ele alınan sektörlerin lider markaları da belirlendi.

Bizimkiler “Sizinkiler”le Paris’teydi

Koç Holding’in 80. yıl etkinlikleri kapsamında gerçekleştirdiği “Sizinkiler - Dünya Kaç Bucak” çocuk oyununun çekiliş talihlileri Paris’te unutulmaz günler yaşadılar



Sizinkiler Ailesi’nin uslu kızı “Limon”, yaramaz arkadaşı “Zeytin”, tüm aileyi birbirine bağlayan anne “Çıtçıt” ve evin tonton ve tembel babası “Babişko”... Bu kahramanlar 1991 yılından beri hayatımızda. Ünlü karikatürist Salih Memecan’ın yarattığı ve her ailenin kendinden bir şeyler bulduğu “Sizinkiler”in çizgi karakterleri, Koç Holding’in 80. yıl etkinlikleri kapsamında ve Koç Holding’in desteğiyle “Sizinkiler-Dünya Kaç Bucak” isimli müzikli çocuk oyunu ile sahneye taşınmıştı geçtiğimiz sezon. Çocukların büyük bir zevkle izledikleri “Sizinkiler-Dünya Kaç Bucak”ın sergilenmesi süresince, biletlerindeki kuponu dolduran çocuklardan 16’sı, yapılan çekiliş neticesinde aileleri ile birlikte Paris’te unutulmaz üç gün geçirdiler.

4-12 yaş arası 16 çocuk, aileleri ile beraber katıldıkları gezide tüm gün süren Eurodisney ziyaretinin yanı sıra, panoramik şehir turu ile de Paris’i tanıma fırsatı yakaladılar. Eyfel Kulesi ve Euro Disney’den çok etkilenen çocuklar keyifli bir tatil yaptılar.

Çocukları sınırsız hayaller kurmaya, keyifli bir maceraya katılmaya kısaca hayallerinin peşinden koşmaya davet eden “Sizinkiler-Dünya Kaç Bucak”adlı müzikli çocuk oyunu Anadolu ve İstanbul’da toplam 100 bin çocuk tarafından ücretsiz izlendi.

Koç Topluluğu’nun 80. yılı kapsamında başlattığı etkinlik, gördüğü yoğun ilgi ve talep nedeniyle büyük olasılıkla bu yıl da sürecek. Türkiye’nin geleceğine inanan ve bu gelecek için çalışan Koç Topluluğu, çocuklar ve gençler için bu yıl da farklı projeleri hayata geçirecek.

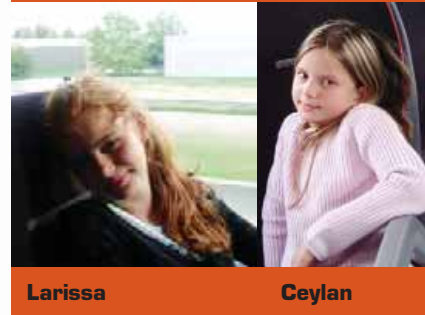
“Koç Holding’e çok teşekkürler”

“Hayalinin peşinden git” sloganıyla sahneye aktarılan “Sizinkiler-Dünya Kaç Bucak”ta yaşananlar bir anlamda, bu Paris seyahati ile gerçek yaşama taşındı. Müzikli oyunda maceralar “Sizinkiler Ailesi”nin küçük kızı Limon’un, dünya seyahati kazanmak için yarışmaya başvurmasıyla başlıyordu. Sıcak, esprili ve sevgi dolu mesajları çocuklara olduğu kadar büyüklere de aktarıyordu. İşte bu müzikli oyunu izleyen çocuklar da biletlerindeki kuponu doldurarak Paris seyahati kazandılar.



Ceylan - Larissa Özçetin: “Bizi düşünmeye devam edin”

Çok güzel organize edilmiş bir geziydi, çok beğendik. Kazandığımızı duyunca çok mutlu olduk. En çok Eyfel Kulesi’nden etkilendik. Değişik bir ülkeyi tanımış olduk. Yeni arkadaşlar edindik. Koç Holding’e bu gezi için çok teşekkür ediyoruz. Bizi, çocukları düşünmeye ve bizim için bir şeyler yapmaya devam etsinler.



Larissa

Ceylan



Koç Topluluğu ÜLKEM İÇİN ÇALIŞIYOR



Koç Topluluğu şirketleri, çalışanları ve bayileri çalışmalarıyla “Ülkem İçin Günü” projesine destek vermeye devam ediyorlar. Mayıs ayından beri Türkiye’nin hemen her yerinde pek çok sosyal sorumluluk projesi hayata geçiriliyor, başlayan projeler bitiriliyor



Koç Topluluğu’nun 80. yılında başlattığı “Ülkem İçin Günü” projesi kapsamında Türkiye’nin dört bir yanındaki Topluluk bayilerinin, şirketlerinin ve çalışanlarının illerinde, ilçelerinde yaptıkları yardım projelerini Haziran sayımızda yayımlamaya başladık. Bu sayımızda da, neredeyse ülkemizin her tarafına yayılmış olan Topluluk bayilerinin, şirketlerinin ve çalışanlarının gerçekleştirdikleri sosyal sorumluluk projelerini sizlerle paylaşmaya devam ediyoruz

FordOtosan okul yeniledi

“Ülkem İçin Günü” kapsamındaki sosyal sorumluluk projelerinden biri FordOtosan Kocaeli Fabrikası işletmesi koordinatörlüğünde Kocaeli’de gerçekleştirildi. İlde bulunan Fidanlık İlköğretim Okulu, 90 bin YTL’lik bir bütçeyle yenilendi ve öğrenciler yeni öğretim yılına, geçen sene bıraktıklarından çok daha farklı bir okulda “merhaba” dediler.

Okulların tatilde olduğu 2006 yaz dönemi süresince gerçekleşen çalışma sonucu, 18 Eylül 2006 tarihinde, projeye destek veren firmaların yetkilileri, okul müdürü Levent Gündoğdu, Gölcük Kaymakamı Mustafa Pekdemir, İhsaniye Belediye Başkanı Ahmet Levent'in de katılımıyla düzenlenen törenle okulun açılışı gerçekleştirildi.



Çocuk Sağlığı ve Aile Planlama Merkezi onarıldı

Düzey A.Ş. "Ülkem İçin Günü" kapsamında "Taşdelen Beldesi Çocuk Sağlığı ve Aile Planlama Merkezi"nin tadilatını ve çevre düzenlemesini gerçekleştirdi. Düzey A.Ş.'de görevli 70 çalışan, projeye maddi destek vermenin yanı sıra tadilat çalışmalarına bizzat katıldı. Merkezin çatı aktarımı, sıva, iç ve dış cephe boya badana, yer kaplamaları montajı, elektrik, su ve kalorifer tesisatı değişimi, tüm pencerelerin PVC doğramalı hale getirilmesi işlemleri gerçekleştirilerek, bahçe ve peyzaj düzenlemesi tamamlandı.



Kilimli İlköğretim Okulu'na yeni konferans salonu

Zonguldak'taki bayiler, Beko Bayii ortağı Ayşen Orhan önderliğinde oluşturdukları gönüllü ekiple, illerindeki Kilimli Cumhuriyet İlköğretim Okulu'nun konferans salonunu yenilediler. Koç Holding'den aldıkları mali desteğin yanı sıra, ildeki 15 bayinin desteği ile gerçekleşen onarım işlemlerinin ardından ya-

pılan açılış törenine Zonguldak Valisi Yavuz Erkmén, bölgedeki Koç Topluluğu bayileri, öğrenciler ve veliler katıldı.



Ankara'da Engelliler İş Okulu yenilendi

Arçelik Bayi İlker Sümer koordinatörlüğünde, Ankara'da yer alan Sincan Engelliler İş Okulu yenilendi. Toplanan 76 bin 500 YTL ile ihtiyaçları tamamlanan okulun hasarlı yerleri de ayrı onarıldı.



Ardahan Yatılı İlköğretim Okulu boyandı

Ardahan'da, Beko Bayii Seval Güngör koordinatörlüğünde Ardahan Yatılı İlköğretim Okulu'nun dış cephe boyası yapıldı. Bayiler, Ardahan'a bağlı okulu olmayan köy ve ilçelerden gelen birçok öğrencinin burada eğitim görmesinin, bu proje için Ardahan Yatılı İlköğretim Okulu'nu seçmelerindeki en büyük neden olduğunu belirttiler.



Eskişehir'den ilköğretim okullarına destek

Arçelik Bayii Hüsnü Ünalán koordinatörlüğünde Eskişehir'de altı ilköğretim okuluna projeksiyon cihazı, yazıcı ve bilgisayar gibi teknik donanım desteği sağlandı. Bu proje, okullara cihazların teslim edilmesiyle tamamlandı.



Batman da eğitim dedi

Batman Arçelik Bayii İhsan Borak koordinatörlüğünde ildeki Arçelik bayilerinin desteği ile gerçekleşen proje kapsamında, belirlenen altı okula yardım yapıldı. Bayiler, bazı okullara televizyon, bilgisayar, fotokopi makinesi ve buzdolabı gibi cihazlar temin ederken, anaokullarına oyuncak ve eğitim setleri aldılar; ayrıca ildeki bir köy okuluna da su tesisatı yaptırdılar.



Amasya'da bilgisayar laboratuvarı yenilendi

Arçelik Bayii Ulvi Özkök-Sedat Özkök, "Ülkem İçin Günü" projesi kapsamında Amasya Lisesi'nin bilgisayar laboratuvarını yeniledi. Öğrencilerin daha çağdaş ve modern donanımlarla eğitimlerini sürdürmeleri gerektiğinin altını çizen Ulvi Özkök, Amasya adına projeyi başlatan Koç Holding'e teşekkür etti.



Erzincan'dan huzurevine yardım

Erzincan'da Arçelik ve Beko Bayii Murat Yurt koordinatörlüğünde 100. Yıl Atatürk Huzurevi'nin eksiklerini tespit eden bayiler, huzurevinin güneş enerji sisteminin onarılmasını ve yeni paneller alınmasını sağladılar. Ayrıca huzurevine 40 m²'lik bir dinlenme salonu yapıldı.

"Ülkem İçin Günü" kapsamında gerçekleştirilen projeler ayrıntılı olarak her sayımızda yer almaya devam edecek.



Vehbi Koç Vakfı'ndan yeni okul

Vehbi Koç Vakfı,
1999 depreminden
büyük zarar gören
Kocaeli'de,
FordOtosan
İlköğretim Okulu'nu
inşa ediyor

Yedi yıl önce yaşadığımız Marmara depremiyle Kocaeli, bir şehrin tarihinde olabilecek en büyük felaketlerden birini yaşamıştı. Depremden büyük zarar gören ilde okulların çoğu kullanılamaz hale gelmişti. Eğitim ile ilgili pek çok projeye imza atan Koç Holding ve Vehbi Koç Vakfı, Kocaeli'de FordOtosan İlköğretim Okulu'nun inşasını üstlendi. Konu ile ilgili protokol Kocaeli Valiliği'nde 4 Ekim'de düzenlenen bir törenle, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Kocaeli Valisi Erdal Ata ve Ford Otosan Genel Müdürü Turgay Durak'ın katıldığı bir törenle imzalandı. Törende bir konuşma yapan Mustafa V. Koç, Koç Holding ve Vehbi Koç Vakfı olarak, sosyal sorumluluk ile ilgili yaklaşımlarını, Koç Topluluğu'nun kurucusu Vehbi Koç'un "Ülkem varsa ben de varım" ilkesi ve bu ilkeye olan inançları doğrultusunda oluşturduklarını belirtti. Koç, özellikle, 1999 yılında depremde büyük zarar gören Kocaeli'ye katkı sağlayacak çalışmalarına özel önem verdiklerini söyledi.



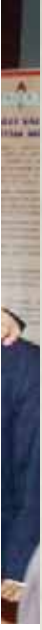
İmza törenine Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ile Otosan Genel Müdürü Turgay Durak (solda) ve Kocaeli Valisi Erdal Ata (sağda) katıldı.

Deprem sonrası, Koç Holding olarak bu konuda üstlerine düşenleri yapmak için gayret sarf ettiklerini belirten Mustafa V. Koç, Kocaeli ilinin kalkınmasına verdikleri desteğin en önemli sembolü olan Ford Otosan Fabrikası vasıtası ile o dönemde, bölgedeki gelişmeleri yakından izlediklerini, her zaman bölge ve bölge insanıyla iç içe olduklarını belirtti. Kocaeli Valiliği işbirliği ile Vehbi Koç Vakfı tarafından inşa edilecek olan okul, 33 derslikten oluşacak ve 5 milyon

YTL'ye mal olacak.

Kocaeli FordOtosan İlköğretim Okulu'nun inşasını üstlenen Vehbi Koç Vakfı, 31 Ocak 1969 tarihinde kuruldu. Vizyonunu ve misyonunu, Türk halkının yaşam kalitesini artırmaya yönelik temel gelişim alanları olarak gördüğü eğitim, kültür ve sağlık alanlarında yapılan yatırımlar ile yerine getiren Vehbi Koç Vakfı, Avrupa'nın en büyük, dünyanın ise sayılı vakıfları arasında yer alıyor.





LEO BURMETT

TOPRAK YOKSA... MEYVE YOK!

Bu hızla yok etmeye devam edersek 30 yıl içinde verimli toprağımız kalmayacak. Yiyecek ekmeğimiz, sebzemiz, meyvemiz de...

TEMA, "El Koyun" projesi ile verimli topraklarımızı korumak, niteliğini yitirmiş topraklarımızı geri kazanabilmek için çalışıyor. Türkiye'nin dört bir yanında kırsal kalkınma projeleriyle tarımda, hayvancılıkta ve ormancılıkta gelir getiren etkinlikler yaratmak, geçim kaynaklarını verimli kılmak, kaliteli üretimi artırmak ve ekonomik düzeyi yükseltmek için iyileştirme çalışmaları yapıyor. Siz de dilediğiniz projeye el koymak için www.elkoyun.com ve www.tema.org.tr sitelerini ziyaret edebilirsiniz. Hemen bir projeye el koymak için cep telefonu şebekeniz ne olursa olsun 3464'e mesaj atıp 5 YTL başış yapabilirsiniz.

Siz de geleceğimize bugünden el koyun. Çünkü toprak yoksa gelecek yok!



Koç Holding'in katkılarıyla yayımlanmıştır.

Dilediğiniz projeye el koymak için www.elkoyun.com ve www.tema.org.tr sitelerini ziyaret edebilirsiniz.

KoçSistem

yeni ürün ve çözümleriyle CeBIT'te parladı

KoçSistem, CeBIT Bilişim Eurasia 2006'da yeni ürün ve çözümleriyle görücüye çıktı. Şirketin Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Barış Öztok fuarı değerlendirdi ve yeni ürünlerini anlattı

Bu yıl 5 - 10 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen CeBIT Bilişim Eurasia 2006, 19 ülkeden 952 katılımcıyla 142 bin 889 ziyaretçiye bir araya getirdi. 27 bin metrekareye yakın bir alanda "İş Dünyası", "Dijital Yaşam" ve "Telekomünikasyon" olmak üzere üç ana bölümden oluşan fuar, son kullanıcılar kadar kurumsal çözüm arayan firmalar için de bir platform olma görevini üstlendi. Fuar katılımcıları arasında yerini alan KoçSistem de, yeni ürün ve çözümleriyle görücüye çıkanlar arasındaydı.



Sistem entegratörü olan bir firma ve anahtar teslimi çözümler üreten KoçSistem Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Barış Öztok, son üç dört yıldır geline noktanın, kurdukları sistemlerin işletimini ve yönetimini yapmak olduğunu belirtiyor. Öztok KoçSistem yapılanmasını, "Teknoloji bileşenlerinden oluşan ama iş süreçlerinin e-dönüşümünü sağlayan bir yapılanma içerisindeyiz. İş süreçlerini destekleyen iş uygulamaları ve bunun altında teknoloji platformları bulunuyor. KoçSistem'in yaptığı, şirketlerin iş ihtiyaçlarını karşılayacak çözümleri sağlamak ve kurmanın yanı sıra işletim ve yönetimini de üstlenmek. Dolayısıyla yaşam döngüleri içinde bu çözümlerden maksimum verimi sağlamak" şeklinde özetliyor.

"Diğer firmalardan farklıyız"

KoçSistem'in teknoloji tercihleri, sektörün yönlendirmesiyle oluşuyor. Öztok,

"Bizim gibi bir firma, kendi ürünleri ve çözümleri yanında, sektörün lider firmalarıyla çalışmak durumunda. Portföye baktığınızda tüm ürün ve çözümlerin, sektör lideri firmalara ait olduğunu görebilirsiniz. Örneğin SAP alanında dünya lideri ve Türkiye'de de durum farklı değil. Müşterilerimizin de tercihi bu yönde olduğundan, son beş altı yıldır çok yoğun biçimde SAP projeleri yapıyoruz" diyor.

Peki KoçSistem nasıl bir fark yaratıyor? Öztok'un bu soruya cevabı yine bir SAP örneğiyle geliyor: "Proje yapma biçimimiz diğer firmalardan farklı. Biz KoçSistem olarak Türkiye'de en çok SAP sistemini host eden firmayız. Bunun ötesinde, sadece danışmanlığı verip çekilmek yerine, sistemin teknoloji bileşenlerini de sağlayan tek firmayız aynı zamanda. Bu önemli bir artı, çünkü SAP'nin teknik tarafındaki kaynaklar ulaşılması zor ve az bulunan kaynaklardır."



CeBIT'in yıldızı İzci

KoçSistem'in, CeBIT'te lansmanını yaptığı İzci isimli araç izleme sistemi çözümünden biraz bahsedelim. Bu çözüm teknolojik olarak piyasada bulunan araç takip sistemlerine benzetmekle beraber, KoçSistem'in yarattığı artı değer İzci'yi şirket ERP sistemlerine entegre etmek. Bütün harita altyapısı ve müşteri veri altyapısı KoçSistem veri merkezinde host edilen sistemler üzerinde barındırılıyor. Bu sayede kullanıcı tarafında güncelleme gerekliliği ortadan kaldırılarak, en son değişiklikleri barındıran haritalar doğrudan kullanıma sunulabiliyor. Müşteri bir iş emri çıkardığı zaman, o noktaya giden araç veya kişide bulunan GPS kontrollü mobil cihazla, şirketteki ERP sistemine lokasyon bilgisi ve işlemin kapatıldığı bilgisi girilebiliyor. Öztok, "Piyasada bu tip çözümlerin yüze yakın olduğu söylene ve yedi sekiz ciddi uygulama olsa da, bu çözümler



KoçSistem Pazarlama ve Satış Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Barış Öztok CeBIT'te büyük ilgi gören KoçSistem standında.

ERP sisteminin yanında duran ve entegrasyonu zayıf halkalarla gerçekleştirebilen çözümler" diyor ve ekliyor: "Bizim bakış açımız, tüm bunları bir zincirin halkaları olarak tasarlamak ve zincirin yönetimini sağlamak." İzci sayesinde RFID üzerinden kamyon yüklenen ürünlerin, konteynır ya da yük çeşitleri veya mal bazında nereye indirildiği, sahada nereye yerleştirildiği gibi ayrıntılı dökümleri almak da mümkün. Personel servisi takibi de bir diğer örnek. Aracın hangi lokasyona hangi saatte vardığını, yine RFID üzerinden, öğrenci kimlikleri sayesinde öğrencinin araca binip binmediğini de kontrol etmek mümkün. Hatta biyometrik tanımlamayı da işin içine katmak olası. Kısacası olanaklar neredeyse sınırsız. Öztok bu noktada, "Önemli olan, entegre projeyi kurma becerisidir" diyor.

CeBIT'ten beklentiler

Barış Öztok, CeBIT Bilişim Eurasia'nın son kullanıcılar tarafından daha fazla ilgi gördüğünü kabul etmekle beraber, mevcut müşteriler ve iş ortaklarıyla buluşma anlamında faydalı olduğunu belirtiyor. Diğer yandan CeBIT Bilişim Eurasia, yeni iş ortaklıkları kurmak için dört dörtlük bir platform olmadığından, kurumsal odaklı ciddi bir fuara ihtiyaç olduğu da bir gerçek.



"KoçSistem'in CeBIT'te lansmanını yaptığı İzci isimli araç izleme sistemi fuarın yıldızıydı"



Marka Uzmanı Henning Rabe: Türkiye'yi hikâyeleriniz ve

Wolff Olins, bugün dünya çapındaki birçok kuruma hizmet veren bir marka danışmanlığı şirketi. Kurumda üst düzey danışman olarak görev yapan Henning Rabe ile görüştük

Wolff Olins, dünyanın lider marka danışmanlık firmalarından biri. Merkezi Londra'da bulunan Wolff Olins, şirketlerin, bölgelerin, ülkelerin, temsil ettikleri unsurları yeniden keşfetmelerine ve tanımlamalarına yardımcı oluyor. Şimdiye kadar Unilever, GE, E.ON, Tate, Cadillac ve Liechtenstein gibi müşterilere hizmet veren Wolff Olins'te danışman olarak görev yapan Henning Rabe, 17 yılı aşkın bir zamandır marka alanında çalıştı. Bugün, yenilikçi fikirlerini ürün, kurum, bölge

marka yönetimi ve yenilenebilir enerji gibi alanlara taşımasıyla dikkat çeken bir isim. Geçen yıl da ülkemize gelen Rabe ile, bu yaz Türkiye'yi ziyareti sırasında Koç Holding'in Nakkaştepe'deki merkezinde bir araya geldik, fikirlerine kulak verdik.

İlk ziyaretinizde ilk izlenim olarak Türkiye hakkındaki değerlendirmeniz neydi?

Geçtiğimiz yılki Türkiye ziyareti benim için bir ilkti. Özellikle Türk ekonomisi konusunda hazırlanmışım. Fakat gerçekte, fiziksel olarak bir yerde bulunmak elbette ki farklı bir durum. Koç Holding'de yetkililer ile ilk kez bir araya geldiğimde kültürlerini, hırslarını ve atmosferi çok sevdim. Gerçekten de çok kozmopolit bir his oluştu. Bazı açılardan Türkiye yurtdışında oldukça yanlış anlaşılıyor. Ülkenin uluslararası alanda daha güçlü bir imaj inşa etmek için büyük bir fırsatı var. Fakat ulusal bir markayı oluşturan şey nedir? Ve algıların

sağlamakta daha etkili olabilecek başka yollar da var. Başlama noktası; fırsatları ve zorlukları anlamak için büyük bir paydaş grubuyla çalışmak ve sonrasında net bir şekilde stratejiyi, konumlandırmayı ve o yerin neyi temsil ettiğinin, dünya hakkında ne düşündüğünün hikâyesini, nerelerde başı çektiğini belirlemek. Net bir hikâyeniz olursa tutarlı bir mesaj vermek daha kolay hale gelir. Futbol alanında Dünya Kupası'nın Almanya'ya ne yaptığını düşünün. Yer markalaştırması yalnızca turizm için, bir yerin sakinleri için değildir. Bu yeri yabancı yatırımlar için, öğrenciler için bir hedef olarak nasıl konumlandığınızı da kapsamalıdır. İhracat şirketlerini de desteklemesi ve onlarla bağlantılı olması gerekir. Aslında şirketlerin güçlü ulusal ve bölgesel markalar yaratmada büyük etkisi vardır. Apple'ı (Kaliforniya), Mercedes'i (Almanya), Champagne'ı (Fransa) düşünün. Gelecek 20 yılda Türkiye neyi temsil etmek istiyor?

lı bir ilişkinin ne kadar iyi inşa edildiğiyle belirlenir.

Güçlü bir hikâye nasıl yaratılır ve hayata geçirilir?

Ürün, müşteri hizmetleri, iletişim gibi temel unsurların ötesinde olaylar (etkinlikler), bir hikâyenin nasıl hayata geçirildiğine dair etkili bir örnektir. Ferrari'yi ele alalım. Bu marka arabadan çok daha fazlasıdır. Bu marka, yalnızca sahip olduğu miras, teknoloji, tasarım, fiyat ve müşterilerle değil, aynı zamanda Formula 1 ile tanımlanan bir "rüya" ile ilgilidir. Bir araba markası olduğu kadar bir olay (etkinlik) markasıdır; üçüncüsü, bir teknoloji markasıdır. Eğer yarışta bir kaza yapacak olsalardı ve bir (etkinlik) olarak Formula 1 kaza yapacak olsaydı, o zaman Ferrari bir sorunla karşılaşabilirdi; çünkü Formula 1 ile son derece güçlü bir ilişkileri vardır. Örneğin Türk şirketleri, Batı Avrupa'da gerçekten de iyi bilinmiyor ve markalarını olayları (etkinlikleri) paylaşarak ya da yeni olaylar (etkinlikler) ya-

uluslararası alanda insanlarınız, şirketlerinizle tanıtabilirsiniz"

değişmesini, arzulara yön vermeyi nasıl sağlarsınız? Bu benim çok ilgilendiğim bir konu; bir bölgeyi, bir şehri, bir ulusu neyin özel, rekabetçi ve çekici kıldığını tanımlama ve iletişim kurma süreci ile ilişkili. Hedef, bir yeri insanların zihninde uygun biçimde konumlandırmak ve herkesin o yere dair tutarlı bir imaj inşa etmesini sağlamak. Bu kolay ya da hızlı bir süreç değil.

Bunu söylerken, son dönemde oldukça gündemde olan ve şirketlerin yatırım yaptıkları yer markalaştırmasını (place branding) mı kastediyorsunuz?

Evet, aynen öyle. Bu alana ilginin git-tikçe arttığını görebiliriz. Yer markalaştırması, ülkeyi nasıl konumlandırdığınızla ve para sahipleri ile bu konumlandırmanın iletişimini nasıl sağladığınızla ilişkili. Son zamanlarda pek çok kurum reklam şirketlerine büyük yatırımlar yaptı. Bana göre, insanların zihniyetlerinde ve algılarında değişim

Bu uzun vadede gerçekleştirilmesi gereken bir projeye benziyor...

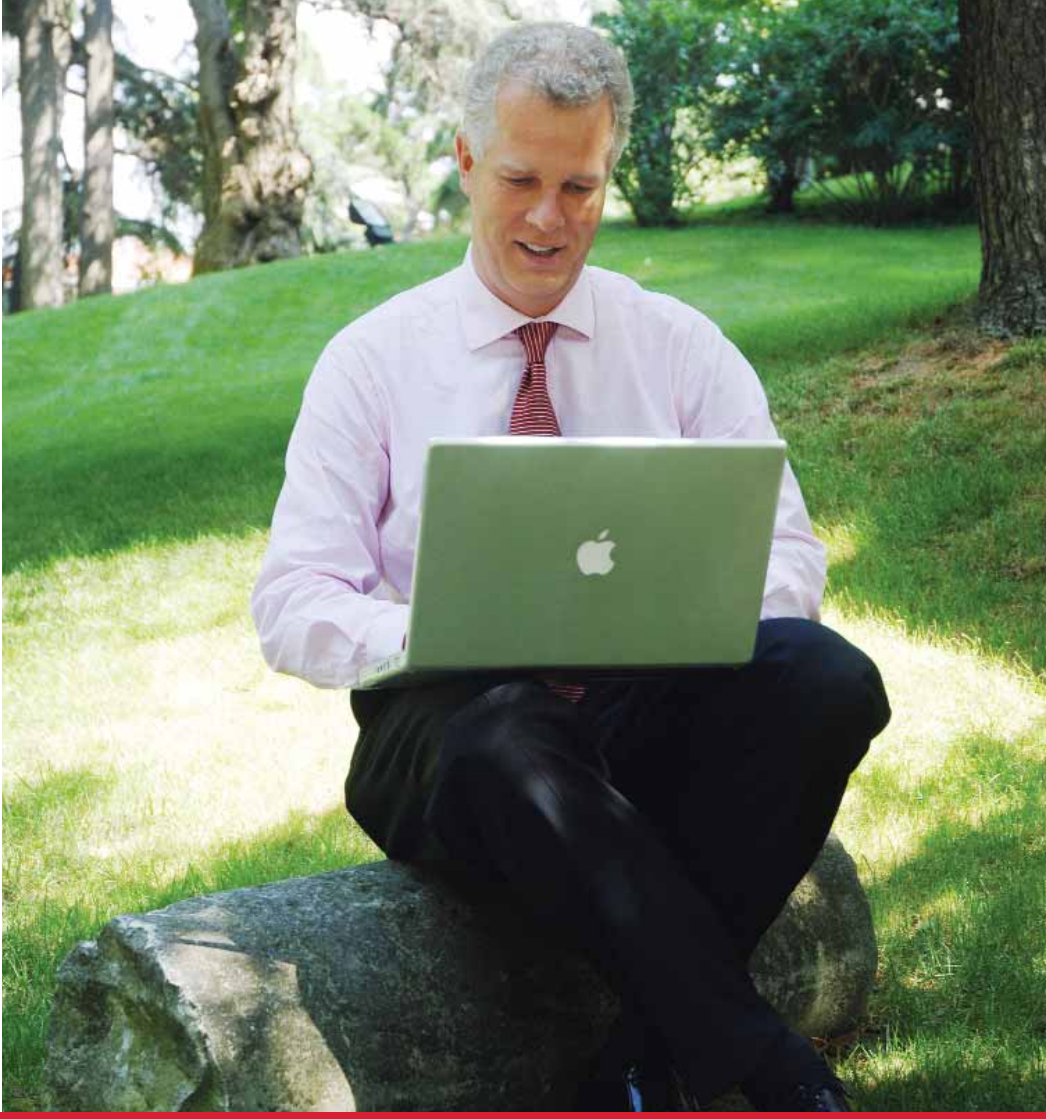
Evet; zaman alır, çok çalışmak gerekir fakat gerçek sonuçlar sağlayabilir. Yalnızca bir kişi, bir kurum tarafından yapılamaz. Herkesin birlikte ve sıkı çalışmasını gerektirecek. Algılarda değişim yaratmak için şirketler hayati öneme sahip olacak. Aralarından bazıları modern Türkiye'nin en iyileri için elçi haline gelecek.

Yani yer markalaştırması şirket markalarıyla bağlantılı. Başarılı bir markanın altında yatan sırrın ne olduğunu düşünüyorsunuz?

Bir marka logo ya da etiket değildir. Marka bir hikâyedir, geleceğe ilişkin bir arzudur; üründe, hizmette, kültürde, çevrede ve iletişimde ifade edilen dünyaya dair bir bakış açısıdır. Başarılı bir markanın altında yatan sır, harekete geçirilen fikrin uzun vadede bir bağlılığı gerçekten ne kadar iyi yarattığıyla ve hissedarlarla, yani müşteriler, ortaklar, toplum, yatırımcılar vs. ile güçlü ve kâr-



Rabe'in yer markalaştırması ve yenilenebilir enerji sistemleri alanında yenilikçi fikirleri var.



Henning Rabe: “Dayanıklı tüketim malları sektöründe yer alan Beko gibi bir markanın Batı Avrupa’da gerçekten bir üst pazar markası olacağı günler de gelecek.”

ratarak muhtemelen güçlendirebilirler. Başarılı bir marka kendini aynı zamanda belirgin işaretler vasıtasıyla da ifade edebilir. Bunlar genel merkezler olabilir örneğin. Zira genel merkezini inşa etme biçiminiz kendiniz hakkında ne düşündüğünüzün ifadesidir. Yer markalaştırmasına geri dönecek olursak, Sydney ve Avustralya örneğini ele alalım, bir binanın, Sydney Opera Salonu’nun Sydney’in imajının değişmesine yardım ettiğini görebiliriz. Ben Hamburgliyum, güzel bir şehirdir, fakat dünyada iyi tanınmaz. Bunun sebebi kısmen çarpıcı unsurlarımızın, dünya sınıfında belirgin bir işaretimizin olmamasıdır. Fakat üç-dört yıl içinde belirgin bir işaret niteliğindeki binamıza sahip olacağız, inanıyorum ki bu büyük fark yaratacak.

Şu anda başka hangi konularla ilgiliniyorsunuz?

Bence şu anda toplumumuzda en heyecan verici, fakat en zorlu meselelerden biri, enerji kaynaklarımızla nasıl bir yol izlememiz gerektiği meselesi. Fosil enerjisinden ve nükleer enerjiden yenilenebilir enerjiye doğru çarpıcı bir yapısal değişim ile yüz yüzeyiz. Sadece trafik sıkışıklığıyla, bir tek insanı taşıyan bir sürü arabayla karşı karşıya olan İstanbul sokaklarına bakmanız yeterli. Bu durum bu şekilde devam edemez. Çok büyük küresel güçlüklerle yüz yüzeyiz. Bundan yalnızca petrol ve elektrik şirketleri sorumlu değil; otomobil imalatçıları, ısı tesisatı imalatçıları, hepsi sistemde bir değişim yaratmak için katkıda bulunmak zorunda. Yalnızca iklim değil, bağımlılık da bu süreci harekete geçiren bir unsur. Batı Avrupa ekonomisi, tahminimce Türk ekonomisi de, yeraltı enerji kaynaklarına sahip az sayıda ülkeye son derece bağımlı. Enerji bir toplumu, bir ekonomiyi harekete geçiren şeydir. Arabalarımıza yakıt sağla-

mak için alternatif bir sistemi nasıl oluşturacağımız sorusuna verecek cevabımız yok. Gerçek şu ki fosil enerjisi bitecek ve bunun 50 yılda mı yoksa 80 yılda mı gerçekleşeceği tamamen önemsiz. Bir başka gerçek de şu; böyle devasa bir değişim müthiş bir çaba gerektiriyor. Dolayısıyla bu alandaki bütün oyuncular yenilenebilir enerjiyi ilkesel olarak seçilmiş alternatif haline getirmek zorunda kalacaktır.

“Üzerinde durduğum, bir markanın insanların yeniden düşünmesini sağlamak için neler yapabileceği ve ne tür bir yapı içinde olduğumuz”

“Devasa bir değişim” tanımlamasından bunun zorlu bir süreç olacağı anlaşılrsa da sanırım bu meseleye dair iyimser bir tavrınız var...

Aslında benim markalaştırma perspektifime göre beni heyecanlandıran nokta burası. Gerçekten de örgütler, bölgeler ve ülkeler olarak kendimizi bağımsız kılma ve enerji kaynakları ve kullanımı açısından gelecek nesiller için daha güzel bir dünya inşa etme fırsatımız var.

Peki bu hedefe ulaşmada markalaştırmanın rolü nedir?

Markalaştırma, insanların zihniyetlerini değiştirmek ve onlara farklı bir şekilde düşünmeleri için ilham vermekle ilgilidir. Ve eğer farklı bir şekilde düşünüyorsanız, bir şeyleri farklı yapmaya başlarsınız. Markalaştırma, enerjiyi kullanma biçimimizi, doğayla ve çevremizle ilişki kurma şeklimizi değiştirmemiz açısından hayati nitelikte olacaktır.

Tuğçe Altınsoy



KOÇ CRM

Paro bir ilki gerçekleştiriyor

Paro, başarılı bir ön lansman kampanyası döneminden sonra yeni üye işyerlerinin katılımıyla daha da kuvvetlenerek “çünkü o paro ekstra kazandırıyor” sloganıyla hayata geçiyor.

Türkiye’de bir ilk olan paro, parolu kart sahiplerine alışverişlerinde paropuan ve ekstra indirimler kazandırıyor. Artık tüketiciler, paro üyesi işyerlerinden alışveriş yaptıkça kredi kartlarından kazandıkları puanlara ek olarak paropuan da kazanacaklar. Bunun için tüketicilerin parolu bir karta sahip olması yeterli olacak. Tüketiciler parolu kartlarını paro üyesi satış noktalarından kolaylıkla temin edebilecekler. Parolu kart sahipleri, paropuan kazanmanın yanında ekstra indirimler, kampanyalar ve avantajlardan da faydalanabiliyor. Genişleyen üye işyerleri yelpazesi ile paronun ekstra

avantajları; şimdilik kapısında mavi yıldız görülen Arçelik, Avis, Aygaz, Beko, Beldayama, Divan, Fiat, Ford, Koçtaş, Migros, Opet ve Setur’larda. Çok yakında yenileri de katılacak. Parolu kart sahibi tüketiciler, 13 Ekim – 17 Aralık tarihleri arasında düzenlenecek “İşte paronun ilk kampanyası” ile katılımcı paro üyesi işyerlerinde halihazırda yaptıkları harcamalar sayesinde hem paropuan hem de ekstra indirimlerden faydalanacaklar. Paro bu kampanyada, her biri kendi sektöründe önde gelen 10 Koç markasını bir araya getirerek 38 farklı avantajı tüketicilerin beğenisine sunuyor.

➤ 3000 YTL ve üzeri harcamalarda; Ford Focus ve Grande Punto’da 800 YTL indirim, Arçelik 6230 bulaşık makinesi 819 YTL yerine 524 YTL, Beko D1 5102B çamaşır makinesi 864 YTL yerine 570 YTL.

➤ 1000–3000 YTL arası harcamalarda; Opet’te 100 YTL’lik benzin 50 YTL, Koçtaş ve Migros’ta 50 YTL bedava alışveriş, Setur’da iç hatlar uçak biletinde 50 YTL indirim.

➤ 500-1000 YTL arası harcamalarda ise; Aygaz tüplü gaz ve Divan’da 20YTL indirim, Aygaz Euro LPG’de 50 YTL lik otogaz 30 YTL.

➤ Parolu kart sahipleri, kampanya dahilindeki diğer hediyeleri, TV, gazete, radyo, satış noktalarında yer alan paro promosyon dergileri ve www.paro.com.tr adresinden öğrenebilirler.

➤ Paro sürekli genişleyen üye işyeri ağı ile ekstra indirimler, avantajlar ve farklı kampanyalar ile parolu kart sahiplerine ekstra kazandırmaya devam edecek.

kocbayi.com ve KoçAilem’den bayilere özel Ekim fırsatları



Türkiye’nin dört bir tarafındaki bayiler, www.kocbayi.com sitesi sayesinde bir araya geliyor ve Koç Topluluğu’ndan haberleri paylaşıyorlar. Kampanyalarıyla üyelerine pek çok fırsat sunan www.kocbayi.com Ekim ayında yeni bir kampanya başlattı. Alfa Romeo’nun Alfa 159 1.9 JTD Q-Tronic modeli sadece siteye üye tüm

bayiler için 3 yıl sınırsız kilometre garantili. Bilgi almak için Alfa Romeo showroom’larına uğramanız yeterli.

KoçAilem üyelerine özel

Bu kampanyanın yanı sıra KoçAilem’in de üyelerine 30 Kasım’a kadar sürecek bir kampanyası var. Ama önce KoçAilem’in tüm üyelerini ilgilendirecek bir haber verelim. Üyelik için başvuran tüm bayilerin KoçAilem kartları Ekim sonundan itibaren gönderilmeye başlanıyor. Eğer adresinize gelen size özel hazırlanmış mektuptaki “Kayıt Referans Numarası”nı KoçAilem Çağrı Merkezi’nin 444 72 76 numaralı telefonuna bildirdiyseniz artık bir KoçAilem üyesisiniz demektir. Ekim ayında baş-

layan kampanyada ise tüm Fiatlar’da indirim var. Otomobilde yüzde 6, ticari araçlarda ise yüzde 10 indirimden KoçAilem üyeleri yararlanabiliyor.





lık bir Eylül sabahı, lokumla buluşmaya gidiyorum; hem de çifte kavrulmuşuyla. Çok önemli bir randevu bu. Sabah mahmurluğu yaşıyorum ama lokumla buluşacağım akhla gelince gülümsüyorum. Ve anneannem ve babaannemle yaşadığım lokumlu o unutulmaz Şeker Bayramı'nı hatırlıyorum. Güzel bir tesadüf sonucu bizimle Şeker Bayramı'nı geçirmek için ikisi birlikte İstanbul'a gelmişlerdi. Herhalde 8 yaşındaydım. Beyoğlu'nun başındaki bir sokakta oturuyoruz. Onlardan güven alıp, kardeşimle afacanlığın en âlâsını yapıyoruz. Nasılsa, annemiz ile babamız onlar varken bize kıyamazlar. Ramazan ayının son günleri. İki büyük anne oruç tutup akşam iftardan sonra içtikleri kahvenin



Bayramda **çifte kavrulmuş** yenir!

Divan üretim tesislerine çok “tatlı” bir gezi yaptık. Bugün gazetesinin ekonomi yazarı Perihan Çakıroğlu da bizimle birlikteydi. Ramazan Bayramı öncesinde çifte kavrulmuş lokum yapımını izledik. Geziyi Perihan Çakıroğlu'nun kaleminden aktarıyoruz...

yanında “güllü lokum” yiyorlar. İkisi de babama “Bayramda sakın çifte kavrulmuş almayı unutma” diyorlar. Çifte kavrulmuşun adını ilk kez o zaman duyuyorum. Bayram geliyor ilk sabah büyükanneler, gelen konuklara çifte kavrulmuş ikram ediyorlar. Tabii, biz iki kardeş kuttunun içine dalıyoruz. Adı Şeker Bayramı ya, lokum kutusu anında boşalıyor. Babam, yeni bir kutu daha getiriyor. Annem, bize sitem ediyor ama iş işten geçmiş oluyor elbette. Ve, bu anılardaki gezinti, Divan'ın Ümraniye'deki üretim tesislerine gidinceye kadar sürüyor. Lokum efsanesini yerinde görmek için sabırsızlanıyorum. 25 yıldır çok yakından izlediğim Koç Topluluğu'nun Divan markasına yaptığı emekleri iyi biliyorum. Bizleri kapıda karşılayan Divan'ın Üretim

ve Market Ürünleri Grup Müdürü Doç. Dr. Önder Eltan ve Pazarlama İletişimi Yetkilisi Esra Ekşi ile birlikte kapıdan içeriye giriyoruz. Bir dakika.. Hijyen önemli. Önlük giyip kepleri takıyoruz, ayağımızda da galoşlar, her şey hazır. İlk durak, “Lokum” bölümü.

Neden çifte kavrulmuş?

Beyaz önlüklü, elleri eldivenli çalışanlarla lokum kazanlarının başına gidiyoruz. Lokum, hayatın gerçekleri kadar basit, net bir şekerleme. Su, nişasta ve şekerin eşsiz bileşimi lokumu yaratıyor. Pudraşekerin ona kattığı mucizevi değeri de unutmayalım.

Rahmetli Vehbi Koç’un kurduğu ve 50 yaşını aşan, kalitesinden hiç taviz vermeden bugünlere gelen Divan’ın lokum

“boğaz rahatlatan” anlamına gelen lokum, 15’inci yüzyıldan bu yana hayatımızda. 19’uncu yüzyılda rahmetli Hacı Bekir’in imalatı nişasta ve rafine şeker kullanmasıyla sanayi ürünü haline gelen lokum, doğal ve sağlıklı bir besin kaynağı. Özellikle böbrek hastalarına öneriliyor. Proteinli besinler kullanıldıktan sonra vücutta yakılır ve onun sonucu üre, ürik asit ve kreatinin gibi atık maddeler açığa çıkar. Bu maddeler, böbrek hastalarında idrarla atılmadığından kanda yükselir. Özellikle sade lokum, karbonhidrat kaynağı olduğundan böbrek hastalarınca devamlı kullanılması öneriliyor. Yine lokumun yara ve çiban benzeri rahatsızlıklara da iyi geldiği biliniyor. Divan’ın tesislerinde bunları düşünerek, lokumları kutulara daha bir şevkle yer-

leri, Sütlüce’deydi. Ramazan ayıydı. 1974’tü sanırım; Ramazan o yıl Ağustos’a rastlamıştı. Çok sıcak bir gündü. Hafta sonu akşamüzeri saat 16.00 sularıydı, rahmetli Vehbi Bey fabrikaya geldi; gezerek hepimizin hatırlarını sordu. Sonra da, ‘Oğlum, bana beş altı pide pişirin. Eve götüreceğim’ dedi. Ben, ‘Eyvah, fabrikada üretim bitti. Vehbi Bey’e pideyi nasıl yapacağız?’ diye düşündüm. Bir çözüm bulmak zordu ve karşımda patronum duruyordu. Çok kısa süre düşünüp taşındıktan sonra Vehbi Bey’e döndüm ve son sözümü söyledim: ‘Efendim, makineler çalışmıyor, herkes gitti. Size pide pişiremeyeceğiz. Beş altı pide için makineleri çalıştırsam çok pahalıya patlar. Hem sizin eve pideler Harbiye Divan’dan her gün gön-



Perihan Çakıroğlu Divan’ın Ümraniye’deki üretim tesislerinde çıktığı çifte kavrulmuş lokum yolculuğunda bu lezzetin üretim aşamalarını izledi. Gazeteci, gezisi sırasında Divan Genel Müdürü Kamil Berk ile de [ortada] karşılaştı.

imalathanesinde her şey saat gibi tıkr tıkr işliyor. Ustalar, kazandan çıkan lokum hammaddesini özel kalıplara döküyorlar. Bunların kesimi çok önemli. Güllüsü, sadesi, fındıklısı, fıstıklısı kalıplarda nasıl da güzel duruyor.

Kesme bıçağı ile bir iki deneme yapıyorum ama görüldüğü gibi kolay da değil. Yapışma sorunu var. İşte, pudraşekerin becerisi burada devreye giriyor. Lokum kalıplarına ne kadar çok pudraşeker dökülürse o kadar çabuk kesiliyor.

Lokum ustaları Hüseyin Sarıca ile Yüksel Bağlan’a soruyorum, “Neden çifte kavrulmuş deniliyor; sonunda o da lokum değil mi?” diye. Cevap şöyle geliyor: “Evet o da lokum ama içindeki fındık ve fıstık iki kez kavruluyor. Bu da çifte kavrulmuşu, önceki lokum çeşitlerinden ayırıyor.”

Osmanlıca’da “rahat-ul hulkum” yani

leştiriyorum. Daha çok kadınların ağırlıklı olduğu yerleştirme bölümünde ace-miliğim ortaya çıksa da, bir iki denemeden sonra çifte kavrulmuşuyla birlikte dört çeşit lokumu kutulara düzenli biçimde koymayı başarıyorum.

Divan Dünyası’nı gezerken Genel Müdür Kamil Berk’i de orada görmek benim için farklı bir sürpriz oluyor. Divan Üretim Sorumlusu Yücel Kurt’un özel ilgisi de beni mutlu ediyor. Onursal Başkan Rahmi M. Koç’la veya Mustafa V. Koç’la burayı gezmeyi hayal ediyorum.

Vehbi Koç ile bir anı

Gezide Divan’ın 42 yıllık çikolata ustası Muhsin Çufaoğlu’na da rastlıyorum. Üç nesildir burada çalıştıklarını söyleyerek Vehbi Koç’tan bir anekdot anlatıyor. Sözü ona veriyorum: “Divan’ın ilk tesis-

deriliyor, sanırım bunu unuttunuz.” Bana kızacağını düşünürken, Vehbi Bey, ‘Aferin evladım, sen akıllı birisin, patronun da olsam, önce tasarrufu düşün-men hoşuma gitti. Doğru ya, bizim eve her gün pide gönderiyorlar, sen haklısın’ deyince rahatladım.”

Muhsin Usta ile vedalaşıyoruz ve Divan Tesislerinden ayrılıyor. Bana ayrılan bu yerde, lokum eşliğinde Divan’ı da gezmek ve öyküyü sizlerle paylaşmak hoşuma gitti doğrusu.

Son bir not: Divan tesislerinde her şey elbette lokumdan ibaret değil. Hazır gelmişken çikolata, kurabiye ve pasta bölümlerine de uğruyoruz. Ve Vehbi Koç’u böyle bir marka kazandırdığı için bir kez daha rahmetle anıyoruz. 🌸

Perihan Çakıroğlu



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA

İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



CELAL PİR: “Otomobil hayatımın temel renklerinden biri”

Ford’un lüks MPV’si S-MAX’in sürücü koltuğuna bu kez NTV’nin başarılı isimlerinden Celal Pir’i oturttuk ve Ford ile Yollarda köşemiz için onun belirlediği rotada İstanbul’u dolaştık

Celal Pir’i yıllardır hep televizyon ekranlarında, enerjisini yansıttığı canlı yayınlarda ve farklı formattaki programlarda görmeye alıştık. Ama bu kez formatı biz belirledik ve NTV program yapımcısı ve ana haber sunucusu Pir’i “Ford ile Yollarda” sayfalarımız için Ford S-MAX’in sürücü koltuğuna oturttuk. Onunla İstanbul’da büyük bir tur yapmak istiyoruz. Ama direksiyonda Celal Pir var ve NTV’nin Maslak’taki binasından çıktığımızda rotayı da o belirliyor, “Tarihi Yarımada’ya gidelim mi? Yıllardır gidemiyorum...” Elbette Pir’e karşı çıkmıyoruz ve İstanbul caddelerinde S-MAX ile ilerlerken bir yandan da sohbetimize başlıyoruz. Dikkatli bir sürücü olduğunu hissettiren ünlü televizyoncu bir yandan soru-

larımızı yanıtlıyor, diğer yandan sağ sinyalini verip Maslak’tan TEM Otoyolu’na bağlanıyor ve ekliyor “Aslında Beşiktaş’tan Karaköy’e doğru gitmeyi çok isterdim, o güzergâha bayılırım ama trafik felakettir, zamanım da çok kısıtlı.” Doğru söylüyor ama İstanbul’da trafiğin rahat olduğu bir zaman dilimi de hiç kalmadı ki!

“Hayatımdan çok keyif alıyorum”

Emniyet kemerini bağladıktan sonra “45 yaşındayım, hayatımdan, çevremden, ve üç çocuğumdan çok keyif alıyorum” diye söze başlıyor Celal Pir ve devam ediyor: “Hayatım boyunca yatılı okulda okuduğum için her işimi kendim yapmayı öğrendim. Hep böyle geçti hayatım, ilkokulu, ortaokulu, liseyi hep yatılı okudum; bu okullarda hayatı öğrenmeye başladım”.



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA

Hangi okullardı bunlar diye soruyorum, “Göztepe Pansiyonlu İlkokulu’ndan sonra ortaokul ve liseyi Haydarpaşa Lisesi’nde tamamladım. Sonra Marmara Üniversitesi Basın Yayın Yüksekokulu’nu bitirip ardından İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi’nde Uluslararası İlişkiler master’ı yaptım; çünkü bütün derdim hariciyeciyi olmaktı” diye sürdürüyor. “Peki neden olmadınız” dediğimde önce gülümsüyor, sonra tekrar sinyal verip Haliç kıyısına inmek üzere direksiyonu çevirmeye başlıyor: “Aslında esas derdim pilot olmaktı. Üniversiteden önce Harp Okulu’nun sınavlarına girdim. Sonra hariciyenin bana göre olmadığına karar verdim. Gazetecilik benim ruhuma daha uygun bir meslek. O yüzden tercih ettim. Mesleğe Yeni Asır’da başladım. Hürriyet, Milliyet, Sabah; sonra gazetelerde insanın önu biraz daha tıkalı göründü bana. Haberi yazdıktan sonra bekleme sürecinin TV’de olmaması, direkt haberi verebilme fikri beni televizyona kaydirdi. Bu fikirle HBB’ye geçtim. Orada televizyonu öğrendim. Sonra Kanal 6, Kanal D ve NTV’ye geldim. Ben NTV’de kuruculardan biriyim ve 10 yıldır da buradayım”.

14’ünde ilk otomobil macerası

Bu arada biz rotamızı Sultanahmet’e doğru çevirmiştik bile. Bunları konuşurken Celal Pir’in Ford S MAX’i keyifle kullandığı dikkatimi çekiyor ve soruyorum “Nasıl buldunuz otomobili?” Bu soruyu bekliyormuş gibi nefessiz anlatmaya başlıyor: “Otomobilleri çok severim. Ford’un da bendeki yeri çok özeldir. S-MAX’i çok modern buldum. Ferah, konforlu, güçlü ve sessiz bir araç bu. Kullanımı çok rahat ve çekişi de çok güçlü. Otoyolda da çok akıcı bir şekilde ilerliyor. Özellikle kabindeki plastik kalitesini ve kullanım mesafelerini çok etkileyici buldum, iyi hissettiriyor. Bu otomobilde hem trafiği yüksekte takip edebiliyorsunuz hem de güvende hissediyorsunuz. Aile boyu yolculuklar için gerçekten çok ideal bir araç.”

“Peki, sizin otomobillerle geçmişte de hep ilginiz var mıydı?” dediğimde Pir, anlatacak çok şeyi olduğunu belli edercesine hızla giriyor söze. “Çok renkli bir otomobil geçmişim var. Ben otomobillerimi hep kendim aldım. Bana babam otomobil almadı, o yüzden de sahip olduğum her otomobil benim için çok önemli oldu. Otomobil maceralarım 14 yaşında babamın aracını

çalmaya başladığımda caddelere taşı. Henüz ehliyetim yoktu ve ben yaşım büyük görünsün diye kafama da fôtr şapka takıp yola çıkıyordum. O dönem babam bir Anadol aldı. O otomobile âşıktım. 17 yıl kullandık. Sonra sattık ve inanılmaz bir şey ama satarken para kazandık. İlk otomobilim ise üç arkadaş ortak aldığımız Chevrolet Camaro oldu. Daha sonra kendi paramla Ford Granada aldım, Consul aldım. Benim için otomobil bir yerden bir yere gitme aracı. Nasıl gittiğinizse otomobilin özelliklerinden çok nasıl kullandığınıza bağlı. İyiliği, rahatlığı sürücüsüne bağlı. Siz otomobile ne kadar bakarsanız o da size o kadar iyi davranıyor. Hayatta öğrendiğim budur.”

“Otomobili söküp takabilirim”

Tarihi Yarımada’da Ayasofya’nın çevresindeki dar sokaklarda sıkıntısızca ilerlerken S-MAX’in yakıt göstergesindeki ibrenin neredeyse hiç hareket etmemesi dikkatini çekiyor Celal Pir’in. Parmağıyla işaret ediyor ve soruyor

“Bozuk mu?”. Gülüyoruz hep birlikte. Gerçekten de S-MAX’in yakıt tüketimi o kadar düşük ki, şehir içinde kat ettiğimiz onca mesafeye karşın yakıt göstergesinin takılıp kalmış olabileceğini sanıyor insan... Ama Celal Pir devam ediyor, “Hayır, bozuksa yapabilirim”... Biz gültünce “Yok yok, şaka sanmayın” diyor ve devam ediyor: “Her aldığım arabada elime bir tornavida alır bir yerlerini parçalarım mutlaka. Merak ediyorum, hoşuma da gidiyor. Bir kere babamın Anadol’unu dağıtmıştım. Onun motorunu sökmek nedense basit gelmişti bana. Motorunu kolayca dağıttım ama sonra üç haftada toparladım. Sökerken bantlarla altı yüze kadar numaralayıp vida vida dağıttım, Ama tek başıma söktüğüm motoru üç arkadaş toplayabildik ve parça da artmadı!.. Sonradan sattığımız o Anadol’u aradım, satın almak istiyordum. Ama bulduğumda kamyonet yaptıklarını gördüm, çok üzüntü duydum.”

Süreyya İzgi

“Otomobilin iyiliği, rahatlığı sürücüsüne bağlı. Siz otomobile ne kadar bakarsanız o da size o kadar iyi davranıyor.”



Celal Pir’le Tarihi Yarımada’daki turumuzun ardından Galata Köprüsü’nde de (üstte) mola verdik.



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA

“Cocuklarımızı **Aygaz** ninnisiyle büyüttük”

Güneydoğu’nun en eski Aygaz
Bayii Nevres Ketenci, müşteri
isteklerinin artık çok farklılaştığını söylüyor



Keşke dün gelseydiniz. Çatıda bir yandan salçalarınıyla uğraşırken, bir yandan da çiğ köfte yaptık çayın yanına” diyerek karşılıyor bizi Sabiha Ketenci. 34 yıl ilköğretmenliği yaptıktan sonra şimdi emekli ve eşi Aygaz

Bayi Nevres Ketenci ile emekliliğin tadını çıkarıyor. Zaten biz de, Adıyaman’ın bu ilk kadın öğretmenlerinden biri olan Sabiha Ketenci’yle eşi sayesinde tanışıyoruz. Bir gün önce Nevres Ketenci ile sahibi olduğu Nazar Ticaret’teki söyleşimizin ardından bizi kahvaltıya davet etmişti. Biz de bu daveti memnuniyetle kabul ederek Nevres Ketenci’nin evini ziyaret ettik ertesi gün. Nevres Ketenci, artık en küçük oğlu Kenan Ketenci ile birlikte çalışıyor. Yani Kenan Ketenci ikinci kuşak Aygaz bayiliğini yürütüyor bir anlamda. Beş çocukları bulunan Ketenci Ailesi’nin üç oğlu iki kızları var. İki oğlu makine ve inşaat mühendisi, evin en küçüğü Kenan da işletmeci, iki kızı ise ziraat mühendisi. Oğullarından biri İstanbul’da Vehbi Koç Vakfı’nda çalışıyor Ketenci’nin.

Kenan Ketenci, bizi evin çatısına çıkarırken kışık salça yapımı hakkında da bilgi veriyor. “400 kilo kırmızı biberden yaklaşık 80 kilo kadar salça elde ediliyor. Biberler ayıklandıktan sonra bir makineden geçirilerek, eziliyor. Sonra da çok büyük tepsiler ya da naylon üstünde tabiri caizse güneşte pişmeye bırakılıyor” diyor. Annesi Sabiha Ketenci “Biz de tahta kaşıkla aklımıza geldikçe, gelip karıştırıyoruz. Komşularımızla ortaklaşa yapıyoruz, sonra paylaşıyoruz” diye ekliyor. Kıpırmızı biber salçalarını ve kurutulmak üzere ipe dizilmiş biberleri çatıda bırakıp kahvaltı için

aşağıya iniyoruz. Zengin sofrada kahvaltıya ayran ve fırından yeni çıkmış bir çeşit pide olan “hutab” ile başlıyoruz. Adıyaman peyniri, türküsü de meşhur olan “kara üzüm habbesi” ve Adıyaman balı damakta iz bırakan lezzetler. Sabiha Ketenci sofrada bize, Adıyaman’da son iki-üç yıldır değişiklikler olduğunu anlatıyor. Kentin modern bir yapıya sahip olmasından son derece mutlu. Bundan 30 sene önce kadın olarak sadece kendisi ve birkaç arkadaşı öğretmenken, şimdi kadınların her alanda var olduklarını belirtiyor.

Şimdi kahvaltıdan bir gün öncesine dönerek, Aygaz Bayii Nevres Ketenci’nin sahibi olduğu Nazar Ticaret’e gidelim ve söyleşimizi aktaralım sizlere. Ketenci Ailesi Adıyaman’ın tanınmış ailelerinden. Esas köklerinin Karadeniz’de olduğunu söyleyen Ketenci, “Dedemin dedesi Adıyamanlı” diyor. Nevres Ketenci aslında topograf. 12 sene devlet hizmetinde çalıştıktan sonra 1978’in Temmuz ayında Aygaz’a Koç Grubu’nun bir ferdi olarak katılmış.

Koç Topluluğu’na nasıl katıldınız?

Benim gözüm hep ticaretteydi. Ticarette belli kesimlere değil topluma hizmet etme benim ruhumda vardı; yani insanlara hizmet götürmek, iyi bir hizmet vermek. Bu da Koç Grubu’nun hemen hemen bütün dallarında var ancak Aygaz daha çok halkın içine, her eve giren bir üründü. Bu beni çok kamçıladı, dolayısıyla Aygaz’a müracaat ettim. Çok peşine düştüm. Biri bir kızı ister, yok derler. Sonra bir daha ister, bir daha is-

“Aygaz’ın Adıyaman’daki o şerefli bayrağını indirtmedim, indirmeye de güçleri yetmedi. Tek başıma mücadele ettim, hâlâ da ediyorum”

ter. Ondan sonra da “Yahu verelim, kaderimiz bu” derler ya, ben de Aygaz’ın kapısını aşındırdım böyle. Adana’da bölge müdürlüğü vardı. Orayla çok temasım oldu. Bu temaslar sonucu şartlarımız da uyunca Aygaz bayiliğini aldım, 1978 Temmuz’unda; 29 yıllık bayisiyiz. Allah’a şükür bugüne kadar en ufak bir yanlışım olmadığına inanıyorum.

Bu 29 senede neler oldu?

Efendim 29 senede sayısını unuttum ama sanırım 5-6 tane genel müdür değişti. Bir o kadar da bölge müdürüyle çalıştık ama hiçbirinden de şikayetçi olmadık. Hepsiyle de çok iyi diyaloglarımız oldu. Şirket olarak memnuniyetimiz sonsuz; yalnız Adıyaman’da bir şanssızlık yaşadık. Şehrimizde altı tane dolum tesisi kuruldu. Tabii bunlarla mücadele, bunlarla birebir rekabet çok zor. Bu zorluklar içerisinde ancak ayakta durabildik. Sonuçta altı tanesi de korsan dolum yapıyorlar. Bu kadar dolum tesisine karşı maddi kayıplarım çok oldu, çok örselendim. Ama Aygaz’ın Adıyaman’daki o şerefli bayrağını indirtmedim, indirmeye de güçleri yetmedi. Tek başıma mücadele ettim, hâlâ da devam ediyorum.

Şu anda durum nedir?

Şimdi pek o kadar olmasa da o dolum tesisleri tüp dolduruyor. O altı tane olan dolum tesisleri şimdi oldu 70 tane. Şimdi otogazlar bilinçsizce, haksız yere ve kanunen yasak olmasına rağmen ev tüplerini dolduruyorlar.

Peki bir bayi olarak sizin en büyük sorumluluğunuz nedir?

Sorumluluğumuz çok büyük. Koç Grubu’nun dalları olan her kurumun sorumluluğu çok büyük ama bence Aygaz olarak bizim sorumluluk düzeyimiz en fazla olanı. Çünkü biz hep tehlikeyle karşı karşıyayız. Eve her gelen tüpün, kullanım hatasından kaynaklanan tehlikelerde bile sorumluluğu bize ait durumda. O bakımdan her tüp bitinceye kadar bizim sorumluluğumuz altında. Bizzat Koç’u temsil ettiğimize göre, kuruma yanlış bir intiba oluşmaması açısından son derece dikkat ediyoruz. Eve servislerde, kontrollerde mutlak suretle iyi eleman çalıştırmamız gerekiyor. Tüpün boşuyla, dolusuyla yakından ilgilenmemiz gerekiyor. Sonuçta Aygaz bayiliği her yerde büyük sorumluluk ister. Hele ki Adıyaman’da daha fazlası gereklidir.

Nevres Ketenci ve eşi Sabiha Ketenci biber salçası yapımını gösterdiler (sol sayfa). Oğulları Kenan Ketenci ile kahvaltıda (solda). Nevres Ketenci sahibi olduğu Nazar Ticaret’te 29 yıldır Aygaz bayiliği yapıyor (sağda)



İÇİMİZDEN BİRİ



Nevres Ketenci "Aygaz bayii olduğumu söylemek bana gurur veriyor." Oğlu Kenan Ketenci babasının yerini almaya hazırlanıyor. Adıyaman'ın ünlü üzümü.



Niye? Çünkü benim o altın diye adlandırdığım tüpümü bir başkası korsan doluruyor ama eve giden yine Aygaz markası oluyor. Halbuki ben bayi olarak o tüpü satmamışım. Allah korusun herhangi bir kazada suçlu biz oluyoruz ve işte o zaman ben bitiyorum.

Bayiliğe başladığınız dönem ile bu dönem arasında hem satış hem de müşteriler tarafından tanık olduğunuz değişimler, gelişmeler neler? Siz bayiliği aldığınızda Aygaz Adıyaman'da tanınıyor muydu?

Adıyaman'da bir bayi vardı ama çalışmıyordu. Zaten o çalışmadığı için ben bayiliği alabildim. Tabii o zamanki müşteri istekleriyle şimdiki çok farklı. Müşteriler artık daha bilinçli. Bakınız çok

enteresan bir örnek vereyim: Geçen gün aldığım siparişlerden birinde müşteriniz "Bana 96 model tüp gönderin" dedi. Tüpün tabii modeli olmaz ama, diyeceğim şu ki müşteri istekleri çok farklılaştı. Yani bundan 20 sene önce böyle model bilinmiyordu. Tüpün boyasına önem veriyorlar, servis elemanının bile kıyafetine dikkat ediyorlar. Biz de bu konuya çok dikkat ediyoruz.

Siz en eski Aygaz bayiisiniz Adıyaman'da değil mi?

Sadece Adıyaman değil, bu bölgenin yani Güneydoğu Anadolu'nun en eski bayisiyiz.

En eski bayi olmanız, diğer bayilerle ilişkilerinizi nasıl etkiliyor? On-

larla deneyimlerinizi paylaşıyor musunuz?

Aygaz'ın en önemli özelliklerinden biri de bayilerin aralarında aile gibi olmasıdır. Şimdi mesela, Edirne'deki bir Aygaz bayisinden bana telefon geliyor, efendim benim oğlum o taraflarda asker oldu diyor. Ben hemen başım gözüm üstüne der ilgilenirim. Aynı şeyi onlar da bana karşı yapar. Aygaz'daki bayilerin arasındaki iletişim çok güzel, mutluluk duyuyoruz. Güneydoğu'dakilerle ilişkilerimiz daha sıcak. Ama Türkiye'deki bütün Aygaz bayileri birbirleriyle iletişim halindedir.

Diğer Koç Topluluğu bayileriyle ilişkileriniz nasıl?

Size başımdan geçen bir olayı anlatayım. Benim oğlum şu an Çorlu'da makine mühendisliği okuyor. Ona ev eşyası almaya gittiğimizde direkt Arçelik'e gittik. Ben Aygaz bayisiyim dediğimde çok yakın bir ilgiyle karşılaştık.

Koç Topluluğu'nda çalışmak sizin için ne ifade ediyor?

Koç Grubu'nun Aygaz bayisi olduğumu söylemek bana da ayrı gurur veriyor. Bu büyük bir şanstır. Türkiye'nin her kasabasında bir Koç ürününün bulunması elbette güzel bir duygu. Türkiye'nin her yerinde ürünü olan bir şirketin mensubu olmak insana gurur veriyor. Biz çocuklarımızı Aygaz ninnisiyle büyüttük.

Kocbayi.com sitesine üye misiniz; takip ediyor musunuz?

İşletme fakültesi mezunu olan oğlum Kenan Koç bayi sitesini takip ediyor. Aygaz'ın şarkılarıyla büyüdüğü için, Aygaz onun da içinde. Aygaz bir tutku, yakalanan kolay kolay kurtulamaz.

Aygaz bayiliği dışında renkli bir kişiliğiniz olduğu belli; şiir yazıyorum demiştiniz galiba...

Evet karalama bir şeyler yapıyoruz. Ben aynı zamanda Diyabet Derneği Başkanlığı yapıyorum. Sivil toplum faaliyeti olarak o hizmeti yürütüyorum. Ben iki yıldır diyabetliyim. Hastaları tek tek doluyoruz. Her yıl 14 Kasım Dünya Diyabet Günü'nde çok güzel etkinlikler yapıyoruz. Bunların dışında da okul yapımlarında katkıda bulunuyoruz. Ayrıca Atatürkçü Düşünce Derneği'nin faal üyesiyim. 

Koç bir köyü böyle kalkındırdı

TEMA Vakfı'nın hazırladığı proje ve Koç Holding'in katkılarıyla, Bolu'nun Kozyaka Köyü'nde büyük bir değişim yaşandı. Kırsal Kalkınma Projesi'yle köy kalkındı, köylüler memnun

TEMA Vakfı tarafından Koç Holding desteğinde proje uygulanmadan önce, köyümüzde 1 litre süt satışı yokken bugün yılda 44 bin YTL devlete vergi veriyoruz. Köyümüzde bu projenin gerçekleşmesinden dolayı çok memnunuz” diyor. Bu sözler, Bolu'nun Seben ilçesi sınırları içinde kalan Kozyaka Köyü eski muhtarı ve Kozyaka Kooperatifi Başkanı İzzet Demirel'e ait. Bu proje nedir, Kozyaka köyünde neler oldu? TEMA erozyon, tarım alanlarının ıslahı ve daha pek çok çevre sorunu hakkında bilinçlendirme çalışmaları, projeleri yapıyor. Kozyaka Köyü, Koç Holding ve TEMA bir araya geliyor. TEMA, amaç ve hedefleri doğrultusunda, kırsal alanlarda yaşayan insanların sosyo-ekonomik yapısının iyileştirilmeden erozyonla mücadele edilemeyeceği gereğinden yola çıkarak örnek Kırsal Kalkınma Projeleri uyguluyor. İşte bu amaçla Bolu Seben Kozyaka Köyü'nde “Kırsal Kalkınma Projesi” başlatıldı. Ve köyün kaderi TEMA'nın hazırladığı, Koç Holding'in katkılarıyla uygulanan proje sonucunda değişmeye başladı. Projenin başlangıç tarihi 1994. Her yıl topraklarının önemli kısmını erozyona

kurban veren ve ekonomik olarak zor günler geçiren Kozyaka köylüleri, hayvancılıktan meyveciliğe, yem bitkileri üretiminden hayvan içme suyu teminine kadar çok sayıdaki proje faaliyetiyle kendilerine yeter duruma gelmek için önemli adımlar attılar. Bu sonuçları bir de Kozyakalı'lar'dan duymak için onlarla da görüştük.

Niyazi Bayar (64 yaşında): “Şimdi ne yapacağımızı biliyoruz”

Proje köyümüze gelmeden önce hayvanlarımızı ot, samanla besliyorduk. Ürünler para getirmiyor diye sahip olduğum tarlalarımı da kullanmıyordum. Şimdi ise toprağımı nasıl kullanacağımı ve hayvanlarımı iyi beslemeyi öğrendim. Projenin gerçekleşmesini sağlayan Koç'a minnettarız.

Metin Demirel (51 yaşında): “Aldığım süt 15-20 litreye çıktı”

Koç Holding ve TEMA Vakfı köyümüze geldikten sonra hayvancılıkta kullanılan yem bitki çeşitlerini, toprağımı koruyarak nasıl işleyeceğimi öğrendim. Artık hayvanlarımı nasıl besleyeceğimi ve ne ile daha çok süt elde edeceğimi biliyorum. Günde 7-8 litre süt alırken şimdi 15-20 litre süt elde ediyorum. Bu gibi çalışmaların daha fazla kişilere de ulaşmasını dilerim.

Ömer Kavaşoğlu (72 yaşında): “Artık hayvanlarımız meradan tok geliyor”

TEMA Vakfı bu çalışmayı başlatmadan önce merayı düzensizce kullanı-

yorduk, meradan hayvanlarımız aç geliyordu; şimdi ise tok geliyorlar. Köyde kurulmuş olan kooperatif daha iyi çalışmaya başladı. Yemlerini kendimiz üretmeye başladık, hem sütümüz hem de kooperatifte pazarlayarak gelirimiz arttı. TEMA Vakfı ve Koç'tan Allah razı olsun.

Necati Yıldız (73 yaşında): “Keşke daha genç olsaydım”

Eskiden beri söylerdim hayvancılıktan başka kurtuluşumuz yok diye ancak hayvanlarımız iyi beslenmiyordu, topraklarımızdan verim alamıyorduk. Babamdan öğrendiğimiz gibi toprağı sürer işlerdik. Şimdi benim için geç olsa da geriye kalanlar için iyi oldu. Toprağı korumayı, onu nasıl kullanıp iyi ürün alacağımızı öğrendik. Ayrıca çamaşır bizim kadınlarımızın çok vaktini alıyordu şimdi onlar da toplu yıkıyorlar. Böylece hem herkes birbiriyle yardımlaşıyor hem de daha az odun kullanıyoruz. Keşke daha genç olsaydım bu öğrendiklerimle daha iyi yaşardım.

Abdullah Demirel (56 yaşında): “Diğer köylere örnek olduk”

TEMA Vakfı önce uyguladığı mera ıslah projesi ile bizlerin güvenini kazandı sonra da bizlere nitelikli damızlık temin ederek kolayca hayvancılığımıza destek sağlayarak gelirimizde artış olması için bizleri destekledi. Yöre yetiştiricilerine bilgi vererek ve örneklerle bunları bizlere göstererek diğer köylere de örnek olmanızı sağladı.



Aya da mı ayak basılmadı?

Bu gece bulunduğum damın üzerinden gözüüm çok uzaklara kayıyor. Adeta bir göz kaymasıyla ta aya dek uzanıyor gözlerim... Yıldızı bol bir gece ve orada öylece parlayan bir ay... Derken insanlık adına bundan tam 37 yıl önce-sine gidiyorum. Henüz ilkokula adım atmadığım bir dönemde, tarihler 21 Temmuz 1969'u gösterirken, Amerikalı astronot Neil Armstrong, Türkiye saatiyle sabahın beşi gibi aya ayak basıyor ve insanlık tarihinde bir çığra imzasını atıyordu.

Ne demişti Neil ağabeyimiz aya ayak bastığı anda: "Bu benim için küçük ama insanlık için büyük bir adım..." Bırakın ayı, dünyaya ayak bastığı için bin pişman olan bir ülkenin insanları olarak bizde bu adımların büyüklüğü tam olarak anlaşılamamıştı. Acaba ne kadar büyüktü, bilime pek de yüz vermeyen Türk insanı olarak bunu "üç-dört numara büyük gelmiş, daha küçük bir numara yok mu?" şeklinde algılamış olmamız kimseyi şaşırtmamıştır. Zira Neil abi ayda yürürken bizim Nail abiler henüz yolda yürüyemiyordu; zira ülkede yol yoktu, açılıp da kapanmayan çukur çoktu. 1969'dan bu yana çok yol yap-sak da, açtığımız çukurları hâlâ Türk işi bir inatla kapatmıyoruz!.. Neil ay yüzeyinde uçar gibi giderken, Nail bugün bile Boğaz Köprüsü trafiğinde bir adım ilerleyemiyordu... Bırakın ay yüzeyini, bizim Nail abi aynada kendi yüzüne bakmayalı bir hayli olmuştu...

Neil abi, aya ayak bastığı günün gururuyla yaşadı hep ömrünce.

Bizim Nail abiler ise bu ayı nasıl çıkarı-rım endişesiyle tüketti bu ülkede öm-rü... Neil aya ayak basmıştı, Nail'inse ayağına basıyorlardı her sabah tıka basa dolu belediye otobüsünde... Neil bir "ay vatandaşı" olmuştu ama bizim Nail abi henüz "dünya vatandaşı" bile değildi laf aramızda... Neil ay yüzeyine gayet sağ-lam basarken, Nail'in yetersiz beslenme-den ötürü ayakta duracak hali yoktu... Neil'in torunlarının hedefi Merih geze-geniyken, bizim Nail'in torunlarının tek hedefi dedelerinin emekli maaşıydı... Neil'in torunları yeni yeni gezegenler keşfetmek için sayısız yolculuklara ha-

zırlanırken, bizim Nail abi, torunlarının omzunda Zincirlikuyu yüzeyine yapaca-ğı son yolculuğu düşünüyordu...

İşte durumlar tam da böyle böyleyken, birden bir haber düştü bu yaz televiz-yonlara, gazetelere... Bunca yıl sonra insanlık tarihi için büyük bir adım atmış olan Neil abinin aya ayak basma olayının aslında bir stüdyo tezgâhı olduğu söyle-niyordu. Derken tüm bu söylentileri he-men yalanlaması beklenen Amerika'nın uzay masası NASA, daha da şok bir ce-vapla kafalarımızı iyice allak bullak etti: "Neil Armstrong'un aya ayak basma gö-rüntülerini bulamıyoruz!.."

Olur şey değildi!.. NASA gibi bir kurum insanlık tarihinin en önemli görüntülerinden birini kaybettiğini söylüyordu bize... Koca uzay masası, acemi bir cinayet masası gibi delilleri yok etmişti. Peki insanlık için atılan bu "büyük" adım, yoksa "büyük" bir Hollywood palav-rası mıydı?.. Acaba bu görün-tüler Columbia Pictures stüd-yolarında mı çekilmişti?.. Baş-rolde ay yüzeyiyle, Neil Arms-strong mu oynamıştı?.. Koca bir dünya da seyirci mi olmuştu bu filme?.. Bu dünyada, hatta ayda her şey yalan mıydı? NASA bu görüntüleri kaybetti-ğinden beri sizi bilmem ama benim damda uykum kaçtı... Neil abiye de yakıştıramadım. Peki ya Sam Amca'ya?.. Bu da mı bir Amerikan yalanıydı ya-ni. İnanmak istemiyorum ama bilimi, uzayı, insanlığı, tekno-lojiyi bir yana bırakıp kafaları-na göre bir Ortadoğu yaratma-ya kalkanları gördükçe de fena halde stüdyoya geldiğimizi his-sediyorum!..



www.sarar.com



0 6 - 0 7 F A L L / W I N T E R

SARAR

Kimlerin odası Koçtaş'tan?

Evimi
çok
seviyorum

**KOÇ
TAŞ**



Koçtaş'tan
alışveriş yapmanın
3 yolu...



**Mağazaya
gelin!**

İstanbul / Şişli
İstanbul / Kartal
İstanbul / Yenibosna
İzmir / Bornova
İzmir / Balçova
Ankara / Ankaralı
Antalya
Bodrum
Kuşadası
Edremit



Arayın Getirelim!
0216 454 10 10



Tıklayın Getirelim!
www.koctas.com.tr

B&Q