

TOPLULUĞUMUZUN İKİNCİ YÜZYILINA DOĞRU  
GELECEĞE TAŞIYAN  
YATIRIMLARIMIZLA  
BÜYÜYORUZ





## Bizden Haberler'in değerli okurları,

Koç Topluluğu olarak, asırlık kurumsal kültürümüzden aldığımız güç, teknoloji, inovasyon ve insan kaynağımıza kararlılıkla yaptığımız yatırımlar ve sürekli geliştirdiğimiz rekabetçiliğimizle, kârlı ve sürdürülebilir büyüme hedefimizden sapmadan, daha iyi bir dünya hedefiyle tüm paydaşlarımız için değer yaratmaya devam ediyoruz. Hayata geçirdiğimiz stratejiler ve geleceğin rekabetine hazırlanma prensibimiz sayesinde ülkemiz ekonomisinde üstlendiğimiz liderlik rolünü pekiştirirken küresel hedeflerimize daha hızlı adımlarla ilerliyoruz. 2023 yılında, konsolide bazda 54,5 milyar ABD doları gelir elde ettik ve 3,7 milyar ABD doları kombine yatırım gerçekleştirdik; böylece son beş yıldaki yatırımlarımız 11,2 milyar ABD dolarına ulaştı. Bu başarılı neticelere, sağlıklı bilançomuz, kuvvetli likiditemiz, geniş tedarik zincirimiz, çeşitlendirilmiş portföy yapımız, çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim alanlarındaki öncü uygulamalarımız ve çalışma arkadaşlarımızın üstün gayretleri sayesinde ulaştık. Ülkemize duyduğumuz güven ve Topluluğumuzu geleceğe taşıyan küresel vizyonumuz doğrultusunda gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla büyürken ikinci yüzyılımıza büyük bir özgüvenle ilerliyoruz. Son yıllarda ısrarla dönüşüm süreçlerimize yatırım yaparak, çevik yönetim ilkelerini benimseyerek, kaynakları verimli kullanmayı önceliğimiz hâline getirerek ve veriye dayalı karar verme disiplini kazanarak Topluluk çapında bir zihniyet dönüşümüne öncülük ettik. Küresel çapta yıllardır süregelen belirsizlik ortamına rağmen elde ettiğimiz başarılarda, değişimi kucaklayan bir kurumsal kültürü benimsememizi sağlayan çok boyutlu dönüşüm programlarımızın büyük payı var. Bunların en önemlilerinden biri, Topluluk şirketlerimizin iklim krizine yönelik attığı

adımları hızlandırma ve 2050 yılına kadar karbon nötr olma hedefiyle hayata geçirdiğimiz Karbon Dönüşüm Programımız. Bu bağlamda, yaşamın temelini oluşturan; işimizin ayrılmaz bir parçası olan tatlı su kaynaklarının korunmasına odaklanan ve her yıl 22 Mart'ta kutladığımız Dünya Su Günü de bizleri yakından ilgilendiriyor. Koç Topluluğu olarak, su yönetimini temel odak alanlarımızdan biri olarak görüyoruz ve geleceğin su güvenliği için bugünden harekete geçerek öncü kurumları bir araya getiren küresel bir inisiyatif olan Birleşmiş Milletler CEO Water Mandate destekçileri arasında yer alıyoruz. Dijital yetkinliklerimizle, operasyonlarımızda su verimliliğini ve su geri kazanım oranımızı iyileştirecek uygulamaları hayata geçiriyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz su havzalarının sürdürülebilirliğine dair çalışmalar yürütmek ve değer zincirimiz boyunca yenilikçi çözümlerin üretilmesini sağlamak önceliklerimiz arasında yer alıyor. Bu vesileyle, hayati önem taşıyan su kaynaklarımızı korumaya gösterdiğiniz özen için siz değerli çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Cumhuriyet'le neredeyse yaşıt bir kuruluş olarak, Büyük Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarının bize bıraktığı değerli mirası yaşatmanın ve çocuklarımıza güzel bir dünya bırakmanın sorumluluğunu daima hissediyoruz. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı bize armağan eden ülkemizin kurucusu Büyük Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü saygı ve şükranla anıyor, tüm çocuklarımızı sevgiyle kucaklıyorum.

Sevgi ve saygılarımla,  
Levent Çakıroğlu

# BU SAYIDA

## 4 NELER OLDU?

Koç Holding 2023 yılında 54,5 milyar ABD doları konsolide gelir elde etti, 3,7 milyar ABD doları kombine yatırım gerçekleştirdi

Arçelik, patent liglerinde öncü konumunu korumayı sürdürüyor

Divan en yeni imzasıyla Akaretler'e geliyor

'Future Of CIO & Awards'tan Koçtaş'a iki ödül birden

2023 Yılı Faaliyet Raporu'nu yayınlayan Tofaş başarılı performansını sürdürdü

Ford Otosan'dan Kentsel Mobilitayı Dönüştürecek Global Proje

Setur Marinaları, yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor

## 12 vizyon

Ditaş 50. yılında dijitalleşmenin gücünü kullanıyor



## 19 vizyon

KoçZer, Yeni Marka Kimliği ile Satın Alma ve Tedarik Zinciri Yönetiminde Dijital Stratejilere Yöneliyor



## 24 KOÇ'TA DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Ford Türkiye'nin sanal influencer'ı Alin ile tanıştınız mı?



**İmtiyaz Sahibi** Koç Holding A.Ş. adına Levent Çakıroğlu (Sahibi) **Genel Yayın Yönetmeni** Burçin Girit **Sorumlu Yönetmen** Şeniz Akan **Yayın Koordinatörü** Özge Başefe Karbeyaz **Yayın Direktörü** Sema Uslu **Editörler** Filiz Tülek, Bilge Akgün, İlknur Eşsiz, Işıl Kaynarkan **Kreatif Direktör** Halil Özbayrak **Art Direktör** Erdal Bayraktar **Operasyon Direktörü** Selim Erem **İletişim ve İçerik Koordinatörü** Beyzanur İyitütüncü **EditMedya** Göztepe Mahallesi Ege Hatboyu Sokak No: 15/3 34730 Kadıköy, İstanbul editmedya.com **Yayın Türü** Yaygın Yerel Süreli **Yayın Süresi / Dili** Aylık / Türkçe

## 28 BİZDEN BİRİ

---

“Opet bayisi olmak, bir ailenin parçası olmak demek”



## 38 MOLA

---

İstanbul'un kalbinde unutulmaz bir deneyime açılan kapı:  
Divan Kuruçeşme

## 42 KÜLTÜR SANAT

---

Arter Direktörü Emre Baykal “Hedefimiz çağdaş sanatın  
belleğini bir arada tutmak”

## 46 PROFİL

---

Engin Günaydın: “Zihin müthiş bir organizma  
ama onu yönetmekle ilgili problemlerimiz olabilir mi?”



## 32 YAKIN PLAN

---

Temiz enerji sektörüne yatırımlar artıyor

## 36 YAŞAM

---

Vatani korumak çocukları korumakla başlar



## 50 MOLA

---

Baharda sanat havası

# KOÇ HOLDİNG 2023 YILINDA 54,5 MİLYAR ABD DOLARI KONSOLİDE GELİR ELDE ETTİ, 3,7 MİLYAR ABD DOLARI KOMBİNE YATIRIM GERÇEKLEŞTİRDİ

KOÇ HOLDİNG, 2023 YILININ GENELİNE İLİŞKİN FİNANSAL RAPORUNU AÇIKLADI.

2023 yılı finansal sonuçlarını değerlendiren Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, "Basiretli yönetimimiz, sağlam iş stratejilerimiz ve çalışma arkadaşlarımızın özverili gayretleri sayesinde başarılı finansal performansımızı sürdürdük" dedi. Levent Çakıroğlu, ülkeye duyulan güven ve Koç Topluluğu'nu geleceğe taşıyan küresel vizyon doğrultusunda yatırımlarını kararlılıkla sürdürdüklerini vurgularken, tüm paydaşlara değer yaratmak için çalışmaya devam edeceklerini kaydetti.

Geçtiğimiz yıl Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün en değerli emaneti olan Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yaşını kutlamış olmaktan gurur ve heyecan duyduklarını belirten Çakıroğlu, "Cumhuriyet vizyonunun iktisadi açıdan hayata geçirilmesine liderlik eden bir Cumhuriyet kurumu olarak daima daha iyisini başarmanın sorumluluğunu taşıyoruz. Ne mutlu ki, iki sene sonra kendisi de 100 yaşına girecek olan Topluluğumuz, sadece ülkemizdeki faaliyetleri ile değil, dünyanın dört bir yanındaki başarıları ile de Cumhuriyetimizi yüceltiyor" dedi.

### Levent Çakıroğlu: "Yurt içinde ve yurt dışında stratejik adımlar atıyoruz"

Koç Holding'in dengeli portföy yapısı ve sağlıklı bilançosu sayesinde riskler karşısında dirençli olduğunu belirten Çakıroğlu, küresel düzeyde büyüme vizyonuna sahip olan bir Topluluk olarak yurt içi ve yurt dışında stratejik adımlar attıklarını dile getirdi.

Çakıroğlu, otomotiv sektöründe geçtiğimiz yıl bulunurluktaki artışın ve makroekonomik dinamiklerin katkısı ile iç talepte görülen canlılığın şirketlere olumlu yansımalarını ifade etti. Ford Otosan'ın Avrupa'nın önde gelen elektrikli ticari araç üreticisi olarak yeni araç yatırımlarına devam ettiğini ve Türkiye'nin sekiz yıldır üst üste mal ihracat şampiyonu olduğunu ifade eden Çakıroğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ford Otosan, toplam 2 milyar Euro tutarındaki yatırım planı

kapsamında Yeniköy Fabrikası'nda yeni Transit Custom'ı devreye aldı. Ayrıca Romanya Craiova Fabrikası'nda yeni nesil Ford Transit Courier ve Tourneo Courier'i hattan indirdi. Tofaş, Mart 2023'te Stellantis Grubu ile imzalanan çerçeve anlaşmanın ardından temmuz ayında, yeni 'KO' modelinin hafif ticari ve 'Combi' versiyonlarının dört marka için üretimi ve satışı ile Stellantis markalarının Türkiye'deki distribütörlüğünün ve ticari faaliyetlerinin yürütülmesine yönelik satın alma anlaşmasını gerçekleştirdi. Sürecin tamamlanması için Rekabet Kurumu'nun onayını bekliyoruz. Ayrıca FIAT markasıyla, Türkiye otomotiv pazarında liderliğini beşinci yıla taşıdı. TürkTraktör hem üretim hem ihracat rekoru kırarken, Otocar Türkiye otobüs ve midibüs pazarında 15'inci kez lider oldu." Çakıroğlu, küresel büyüme yolculuğunda önemli bir adım atan Arçelik'in dünyanın önde gelen ev aletleri üreticilerinden Whirlpool ile Avrupa'daki üretim, satış ve pazarlama işbirliklerini bir araya getirecek bir ortaklık anlaşması

imzaladığını hatırlattı. Çakıroğlu, önümüzdeki günlerde tamamlanması öngörülen bu stratejik hamle ile oluşacak yeni yapıda, Arçelik'in yüzde 75 ile hâkim ortak hâline geleceğini ve Koç Holding'in de Avrupa ve dünya beyaz eşya pazarında en önemli oyuncularından biri olma konumunu güçlendireceğini dile getirdi. Çakıroğlu, enerji sektöründe Tüpraş'ın yüksek kapasite kullanım oranı ile yurt içi talebi karşılamayı sürdürdüğünü kaydetti. Finans sektörüne ilişkin de değerlendirmede bulunan Çakıroğlu, "Fonlama kaynaklarını çeşitlendirmeye devam eden Yapı Kredi; sendikasyon, seküritizasyon, tahvil ihracı, ikili kredi gibi ürünlerle ülkemize yaklaşık 4,1 milyar ABD doları kaynak sağladı" dedi.

### KOÇ HOLDİNG YATIRIMLARLA BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

54,5 milyar ABD doları

2023 yılında kaydedilen toplam konsolide ciro

3,7 milyar ABD doları

2023 yılı kombine yatırım miktarı

11,2 milyar ABD doları

Son beş yıldaki kombine yatırım miktarı

### Levent Çakıroğlu: "Portföy optimizasyon çalışmalarımız devam ediyor"

Çakıroğlu, sağlık hizmetlerinin teknolojiyle beraber dönüşüp büyüdüğüne dikkat çekerek şöyle konuştu: "Pandemi döneminde ürettiğimiz mekanik ventilatör ve geliştirdiğimiz yüksek akışlı oksijen terapi cihazı vesilesiyle Koç Yaşa şirketimizi kurduk. Sağlık teknolojileri alanında faaliyet gösteren ve Koç Yaşa'nın da yüzde 100 hisselerine sahip olan Koç Medical BV şirketimiz, geçtiğimiz yıl Bıçakcılar isimli tıbbi cihaz şirketini satın alarak ürün gamını ve ihracat pazarlarını genişletti. Ayrıca, Antalya'da özel hastane işletmeciliği sektöründe faaliyet gösteren Kemer Medical Center'ın yüzde 80'ini satın almak için imzaladığımız sözleşmenin de sağlık sektöründeki büyümemize katkıda bulunacağını düşünüyoruz."

### Levent Çakıroğlu: "Yenilenebilir enerji yatırımlarımız hızla devam ediyor"

Karbon nötr olma hedeflerine giden yolda Karbon Dönüşüm Programını başlattıklarını anımsatan ve bu kapsamda yenilenebilir enerji yatırımlarına da hızla devam ettiklerini belirten Çakıroğlu, yeşil hidrojen alanındaki yatırımlara yenilenebilir enerjinin depolanmasına ve taşınmasına aracı olması nedeniyle önem verdiklerini kaydetti ve "Geçtiğimiz yıl Ford Trucks'ın, Ufuk Avrupa projesi kapsamında hidrojenle çalışacak F-MAX'i geliştireceğini duyurduk. Otokar, hidrojen yakıt hücresine sahip ilk otobüsü KENT Hidrojen'in prototipini üretti. Hidrojeni hâlihazırda rafineri süreçlerinde kullanan Tüpraş, Türkiye'nin en büyük hidrojen üreticisi konumunda yer alıyor. Vehbi Koç Vakfı'nın ülkemize kazandırdığı en büyük değerlerden biri olan Koç Üniversitesi'nde Hidrojen Teknolojileri Merkezimizi kurduk" dedi.

## ARÇELİK, PATENT LİGLERİNDE ÖNCÜ KONUMUNU KORUMAYI SÜRDÜRÜYOR



**K**oç Topluluğu şirketlerinden Arçelik A.Ş., Birleşmiş Milletler bünyesindeki Dünya Fikri Haklar Örgütü (WIPO) tarafından yayımlanan "En Çok Uluslararası Patent Başvurusu Yapan Şirketler" listesinde son 10 yıldır ilk 200'e giren tek Türk şirketi olmayı sürdürüyor.

Hızla gelişen teknoloji devrimine paralel olarak yeni teknolojileri iş modeline entegre ederek yatırımlarını dünyadaki dönüşüme uyumlu şekilde sürdüren Arçelik A.Ş. şu ana kadar yaklaşık 4.000 patent başvurusuna imza atmış durumda.

Arçelik ayrıca IPR Gezgini web sitesi tarafından Türk kadın mucitlerin dünya çapındaki patent başvuruları değerlendirilerek yapılan 555 kişilik sıralamada, listede yer

alan 46 Türk kadın çalışanı ile birinci sırada bulunuyor. Bu rakam, listenin ikinci sırasının iki katından daha fazla olması yönüyle de dikkat çekiyor. Aynı listenin "Dünyada En Çok Patent Ailesine Sahip 100 Türk Kadın Mucit" sıralamasında ise Arçelik'ten 7 kadın çalışan yer alıyor. Aynı web sitesi tarafından daha önce yayınlanan Dünyada En Çok Patent Ailesine Sahip 100 Türk Mucit sıralamasında da 6 Arçelik çalışanının yer alması, 20 yılı aşkın süredir sistematik olarak yürüttüğü fikri haklar çalışmalarını taçlandırıyor.

Türkiye'nin patent şampiyonu Arçelik A.Ş., yurt içinde ve dışındaki toplam 28 Ar-Ge ve Tasarım Merkezi ve 2.200'den fazla Ar-Ge çalışanıyla, her yıl yüzlerce buluşa imza atmaya devam ediyor.



# DİVAN EN YENİ İMZASIYLA AKARETLER'E GELİYOR

DİVAN GRUBU, KONAKLAMA SEKTÖRÜNDEKİ ENGIN DENEYİMİNİ VE KALİTESİNİ, TARİHİ VE KÜLTÜREL DOKUSU İLE İSTANBUL'UN EN ÖZEL SEMTLERİNDEN AKARETLER'E TAŞIYOR. DİVAN GRUBU'NUN YENİ OTELİ, MİSAFİRLERİNE KONFORUN YANI SIRA ŞEHRİN KALBİNDE UNUTULMAZ BİR DENEYİM SUNMAYI HEDEFLİYOR.

**D**ivan Grubu, konaklama sektöründeki engin deneyimini ve kalitesini, tarihi ve kültürel dokusu ile gastronomi, sanat ve kültürün bir arada yaşandığı İstanbul'un en özel semtlerinden Akaretler'e taşımaya hazırlanıyor. Bilgili Holding'le imza sürecini tamamlayan Divan Grubu, kiraladığı oteli kendi markasıyla işletecek ve misafirlerini her zamanki Divan konforu ve hizmet kalitesiyle karşılayacak. Akaretler'in tarih kokan sokaklarında modern ve zarif bir dokunuşla yer alacak yeni adresinde misafirlerine eşsiz bir deneyim sunacak.

1875 yılında Sultan Abdülaziz tarafından Dolmabahçe Sarayı'ndaki çalışan yöneticiler için lojman olarak kullanılan ve semte adını veren tarihi bina Akaretler adının da geldiği Akar getiren yerler olarak vakıflara gelir getirmesi amacıyla inşa edilmiş. Osmanlı İmparatorluğu'nun ve devamındaki

Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk sıraev ve toplu konut projesi olan Akaretler Sıraevleri Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve ailesinin de bir dönem ikamet ettiği sonradan müzeye dönüştürülmüş çok anlamlı bir evi de barındırıyor. Divan Grubu'nun yeni otelinin, bölgenin tarihi dokusuna en uygun şekilde gerçekleştirilecek kapsamlı bir yenileme sürecinin ardından yılın son çeyreğinde kapılarını misafirlerine açması planlanıyor.

Üst düzey misafirperverlik anlayışıyla otelcilik sektöründe özgün bir imzası bulunan Divan Grubu'nun ruhunu ve inceliğini taşıyacak olan otel, fark yaratacak yeme-içme mekanları ve toplam 138 odası ile Akaretler'in yeni buluşma noktası olacak. Mükemmel lokasyonu ile misafirlerine şehri kolaylıkla keşfetme imkânı sunacak olan otel hem tatil hem de iş seyahatleri için ideal konumuyla öne çıkıyor.



# 'FUTURE OF CIO & AWARDS'TAN KOÇTAŞ'A İKİ ÖDÜL BİRDEN

ŞİRKETLERİN TEKNOLOJİ LİDERLERİNİN ÖDÜLENDİRİLDİĞİ 'FUTURE OF CIO & AWARDS' SAHİPLERİNİ BULDU. TEKNOLOJİ DÜNYASININ EN PRESTİJLİ ÖDÜLLERİNİN VERİLDİĞİ ORGANİZASYONDA KOÇTAŞ BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE AR-GE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI UĞUR SERKAN TAŞKIN 'STRATEJİK DÖNÜŞÜM LİDERİ' ÖDÜLÜNÜ ALIRKEN, KOÇTAŞ ENTEGRASYON VE UYGULAMA GELİŞTİRME MÜDÜRÜ ÖZGÜR MACİT İSE 'GELECEĞİN LİDERLERİ' ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLDÜ.



**T**eknoloji dünyasının en prestijli ödülllerinden 'Future of CIO & Awards' bu yıl 15'inci kez sahiplerini buldu. Gerçekleşen törende Koçtaş Bilgi Teknolojileri ve Ar-Ge Genel Müdür Yardımcısı Uğur Serkan Taşkın 'Pazaryeri Satış Ortağım Platformu Projesi' ile 'Stratejik Dönüşüm Lideri', Koçtaş Entegrasyon ve Uygulama Geliştirme Müdürü Özgür Macit ise 'Akıllı Mağaza Asistanı Projesi' ile 'Geleceğin Liderleri' kategorilerinde ödüle layık görüldü. Konuyla ilgili açıklama yapan Koçtaş Bilgi Teknolojileri ve Ar-Ge Genel Müdür Yardımcısı Uğur Serkan Taşkın, böylesine kıymetli bir ödüle layık görülmelerinden duydukları mutluluk ve gururu ifade ederek "Koçtaş olarak rotamızı yıllar önce dijital dönüşüm ve çoklu kanal deneyimine çevirmiştik. Bu vizyonumuzun bir yansıması olarak geçtiğimiz yıl koctas.com.tr ile ev geliştirme sektöründe Türkiye'nin ilk ve tek pazaryeri olduğumuzu lanse ettik. koctas.com.tr'de hem ürün hem tedarikçi sayımız hızla artarken Pazaryeri projemizi geliştirecek ve destekleyecek yenilikler ve uygulamaları da hayata geçirmeyi sürdürüyoruz. Ödüle layık görüldüğümüz Koçtaş Pazaryeri Satış Ortağım Platformu ile iş ortaklarımızın işlerini büyütme ve sürdürülebilir başarı elde etmeleri için teknoloji ve yenilikleri en iyi şekilde kullanarak tüm iş süreçlerini tek bir entegre platform üzerinden kolaylıkla yönetebilmelerini ve iş süreçlerini iyileştirerek ortak başarıyı arttırmayı hedefliyoruz. Ev geliştirme perakendeciliği sektörünün ilk teknoloji Ar-Ge merkezi olarak, geliştirdiğimiz

ürün ve platformlarla Koçtaş'a ve sektörümüze katkı sunmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. Bu değerli ödülde emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum" dedi.

## **Zaman ve maliyet tasarrufu sağlıyor**

Pazaryeri Satış Ortağım Platformu; Koçtaş iş ortaklarının işlerini büyütme ve teknolojik yenilikleri kullanarak zaman ve maliyetlerden tasarruf etmelerini sağlıyor. Tüm iş sürecinin tek bir platformdan yürütüldüğü Pazaryeri Satış Ortağım Platformu ile iş ortakları, çok daha hızlı gelişim gösteriyor. Bu proje sayesinde satıcılar, bir yandan tüm iade süreçlerini uçtan uca yönetirken, diğer yandan da faturalarını, ödeme geçmişini, komisyon kayıtlarını ve lojistik süreçlerini takip edebiliyor.

## **Mağaza yönetiminde yapay zekâ desteği**

Akıllı Mağaza Asistanı Projesi ise mağazaların daha hızlı ve çevik hareket etmesini sağlıyor. Proje ile mağaza yönetimini sürekli meşgul eden ve zaman alıcı operasyonlar otonomlaştırılırken; yöneticiler ve çalışanların katma değeri yüksek stratejik konulara odaklanmasına imkân tanınıyor. Öte yandan mağazalarda oluşacak olan bir sorun ya da müşteri memnuniyetsizliği durumunda yapay zekâ ve karar destek algoritmaları devreye girerek; yapılması gereken işlemi mağaza içindeki en uygun kişiye iletiyor.

# 2023 YILI FAALİYET RAPORU'NU YAYINLAYAN TOFAŞ BAŞARILI PERFORMANSINI SÜRDÜRDÜ

TÜRKİYE'NİN ÖNCÜ OTOMOTİV ŞİRKETİ TOFAŞ, 2023 YILINDA BAŞARILI İŞ SONUÇLARINA ULAŞIRKEN, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YAKLAŞIMI VE İNOVASYON TEMELİNE DAYANAN ANLAYIŞIYLA; AR-GE, DİJİTAL DÖNÜŞÜM, MOBİLİTE HİZMETLERİ VE ÇALIŞANLARININ YETKİNLİK GELİŞİMİNE OLAN YATIRIMLARINI SÜRDÜRDÜ.

**2**023 yılı faaliyet raporunu yayınlayan Tofaş, geçtiğimiz yıl başarılı finansal ve faaliyet sonuçlarına ulaşırken, Ar-Ge, dijital dönüşüm, mobilite hizmetleri ve çalışanlarının yetkinlik gelişimine olan yatırımlarına devam etti. Raporda; yoğun rekabetin yaşandığı 2023 yılında Tofaş'ın sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri kapsamında, ekonomik değer yaratmaya, toplumsal gelişimi destekleyici projeler üretmeye, çevresel, sosyal ve yönetsel performansı sürekli iyileştirerek paydaşları için yaratılan değeri artırmaya devam edileceği" vurgusu yapıldı.

### Ömer M. Koç: "Tofaş, sektör liderliğini 5'inci yıla taşıdı"

Koç Holding ve Tofaş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç, faaliyet raporunda yaptığı değerlendirmede, pazarın 2023 yılında, bir önceki yıla göre toplamda yüzde 9 artışla 1 milyon 468 bin 393 adet üretim seviyesine ulaştığına dikkat çekti ve ekledi: "Otomotiv sanayimizin en güçlü oyuncularından biri olan Tofaş, 2023 yılında da başarılı performansını sürdürdü. 55'inci kuruluş yılını geride bırakan Tofaş, 2023 yılında 7 milyonuncu aracını üretirken, 240 bin adetle ülkemiz otomotiv üretiminin yüzde 16'sını gerçekleştirdi ve 60 bin adetlik ihracat yaptı. Türkiye binek ve hafif ticari araç pazarında yüzde 16,2 pay elde eden Tofaş, Fiat markasıyla sektör liderliğini 5'inci yıla taşıırken, tüm markalarımız da kayda değer bir pazar büyümesi elde etti. Tofaş, hızla değişen dinamikleri yönetme kabiliyeti, sürdürülebilirlik yaklaşımıyla geliştirdiği kurumsal yetkinlikleri, istikrarlı yatırımları ve rekabetçiliğiyle geleceğe emin adımlarla yürüyor. Dijital dönüşüm inovasyon, çevik yönetim ve karbon dönüşümü gibi birbirini tamamlayan programlarla yarınlara hazırlanıyor."

### Stellantis ile stratejik iş birliğine vurgu

Koç, 2023 yılının Mart ayında Koç Holding ile Stellantis Grubu arasında imzalanan çerçeve anlaşma ve Temmuz ayında Tofaş ile Stellantis Türkiye arasındaki satın alma anlaşması olduğunu da hatırlatarak, "Bu iş birliği, Koç Holding ve Stellantis'in ülkemizin geleceğine olan büyük güvenlerinin güçlü bir teyididir. Rekabet Kurumu onayı da dâhil olmak üzere, düzenleyici onaylara tâbi olan bu işlemin 2024 yılında tamamlanmasını umuyoruz" dedi.



### "Tofaş 2023'te de büyümesini sürdürdü"

Tofaş Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Cengiz Eroldu ise Tofaş olarak Türkiye otomobil ve hafif ticari araç pazarındaki beş marka ve 200 bin 204 satış adedi ile pazar liderliğini sürdürdüklerini söyledi. Eroldu "Tofaş'ta geliştirerek, ürettiğimiz ve 2023'te Türkiye pazarındaki 500 bininci satışı gerçekleştiren Egea'nın, yenilenen versiyonlarıyla 8 yıldır ülkemizin en çok tercih edilen otomobili olması hepimizi bir kez daha gururlandırırken, tasarım ve teknolojinin ayrıcalıklarına geniş kitlelerin ulaşabileceğini ispatladı. Tüm operasyonel verilerin ışığında, şirketimizin gelirleri bir önceki yıla göre yüzde 3, net karı da yüzde 61 artış gösterdi" dedi.

### "Tofaş'ın hedefi 2030 yılında yüzde 50 karbon azaltımı"

Eroldu, Tofaş'ın 2030'a kadar yüzde 50 karbon azaltımını hedeflediğini de kaydederek sözlerine şöyle devam etti; "2050 yılında da net sıfır karbon olmayı hedefliyoruz. Koç Holding'in iklim kriziyle mücadele yolunda başlattığı, somut ve uygulanabilir adımları içeren Karbon Dönüşüm Programı'nın bir parçası olarak, iklim krizinin olumsuz etkilerini ortadan kaldırmayı hedefleyen uluslararası "Bilim Temelli Hedefler Girişimi'ne dâhil olduk. Otomotiv sanayinin yaşadığı dönüşümde Tofaş olarak ülkemizin önde gelen oyuncusu olmaya devam edeceğiz."



# FORD OTOSAN'DAN KENTSEL MOBİLİTEYİ DÖNÜŞTÜRECEK GLOBAL PROJE

**O**tomotiv ekosisteminin sürdürülebilir dönüşümüne öncülük etme vizyonu ile faaliyetlerini sürdüren Ford Otosan, geleceğin mobilite çözümlerini geliştirmek amacıyla inovasyon ve Ar-Ge çalışmalarını hızlandırıyor. Şirket, Avrupa Birliği'nin Horizon Europe (Ufuk Avrupa) programı kapsamında; modüler, kullanıcı odaklı ve sıfır emisyonlu bataryalı elektrikli araç (BEV) geliştirmeyi amaçlayan ZEV-UP projesine katıldı. ZEV-UP (Kentsel yolcu taşımacılığı için tasarruflu sıfır emisyonlu araç konseptleri) projesi, 2Zero (Towards Zero Emission Road Transport- Sıfır Emisyonlu Karayolu Taşımacılığına Doğru) ortaklığının bir parçası ve 11 ülkeden 18 paydaşı bir araya getiriyor. Avrupa Birliği'nin mali destek sağladığı bu proje kapsamında geliştirilecek elektrikli araç sadece yolcu taşımacılığı değil, aynı zamanda mal taşımacılığı ihtiyaçlarını da etkili bir şekilde karşılayacak. Kolaylık, esneklik ve daha düşük işletme maliyetleri sağlayan değiştirilebilir bir batarya sistemine sahip olacak şekilde tasarlanan ZEV-UP aracı, daha sürdürülebilir ve kullanıcı dostu bir ulaşım ortamının önünü açarak elektromobilitiyi yeniden tanımlamayı amaçlıyor.

**Hem bireysel hem de ticari ihtiyaçları karşılayacak**  
ZEV-UP araç konsepti, farklı kullanıcı ihtiyaçlarına göre uyarlanmış üç farklı modelle hayata geçirilecek. Bu ultra kompakt modeller, rutin olarak kısa mesafeli şehir içi yolculuklar yapan ve aynı zamanda park yeri tasarrufu sağlamak isteyen müşterilerin günlük mobilite ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlandı. Modüler otomobil, dayanıklılık,

güvenlik ile minimum işletim ve bakım maliyetlerini garanti altına almak için ortak bileşenleri kullanacak. Ana model, şehir içi kullanıma uygun kompakt iki kişilik bir araçken, daha uzun aks mesafesine sahip dört kişilik modeli ise ailelerin ulaşım ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyor. Ayrıca, bu uzun aks mesafeli model, iki kişilik bir ticari araca dönüştürülebilir ve özel bir kargo alanı sayesinde ürün taşımacılığına da olanak tanıyor. ZEV-UP'ın değiştirilebilir batarya sistemi, hızlı ve kolay batarya değişimi sayesinde şarj deneyiminde esneklik ve sürüş menziline uzatma avantajı sunuyor. 2030 yılına kadar karbondioksit emisyonlarını azaltma ve 2050 yılına kadar karbon nötr'e ulaşma yönündeki Avrupa Fit-for-55 hedefiyle uyumlu olan ZEV-UP Projesi, Asya ve Afrika'daki pazar çalışmaları da dahil olmak üzere hem yerleşik hem de gelişmekte olan pazarlar için benzersiz özelliklere sahip elektrikli araçlar geliştirerek sıfır emisyonlu araçların benimsenmesini hızlandırmayı hedefliyor.

## **Ford Otosan, Ufuk Avrupa programından en çok fon alan sanayi kuruluşu**

Uluslararası düzeyde de elektrikli, hibrit ve yakıt hücreli araçlar gibi alternatif teknolojilerin geliştirilmesi konusunda etkin bir rol üstlenen Ford Otosan, bu vizyon doğrultusunda Ufuk Avrupa gibi Avrupa Birliği tarafından finanse edilen araştırma projelerinde proje ortağı olarak yer alıyor. Ford Otosan, Ufuk Avrupa programında 16 projeden toplam 7,27 milyon avro fon almaya hak kazanarak en çok fon alan sanayi şirketleri sıralamasında birinci sırada yer alıyor.

# SETUR MARİNALARI, YATIRIMLARINA HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

TÜRKİYE'NİN LİDER ZİNCİR MARİNA İŞLETMESİ SETUR MARİNALARI, GEÇTİĞİMİZ YAZ MUĞLA ÖREN'DE HİZMETE AÇTIĞI, KARADA KIŞLAMA, TEKNE BAKIMI VE ONARIM HİZMETLERİ VEREN RİB & REFİT PARK'TA YEPYENİ FAALİYETLERİ UYGULAMAYA ALDI.



Setur Marinaları, “Yeni ufuklara yelken aç” mottosuyla deniz tutkunlarının hayatını kolaylaştıracak çözümler sunmaya devam ediyor. Geçtiğimiz yaz Ören’de karada kışlama, tekne bakımı ve onarım hizmetleri vermeye başlayan Rib & Refit Park’a büyük yatırımlar yapıyor. Setur Marinaları güvencesi ve kalitesi ile hizmet veren Ören Rib & Refit Park tesislerinin Travel Lift’ine şimdi de Croc Lift eklendi. Rib & Refit Park’ta faaliyetlerine başlayan yeni 240 tonluk Croc Lift, Setur Marinaları’nın karapark hizmetlerindeki gücünü bir kez daha ortaya koyuyor. Rib & Refit Park, travel lift ile boyu 25 metre eni 6,3 metreye kadar tekneleri karaya alabilme hizmetini sürdürürken; 240 ton kapasiteli amfibi lift ile 50 metreye kadar tekneler, 70 metre uzunluğundaki rampadan karaya alınabiliyor. Yapılan yeni yatırımlarla birlikte bu amfibi lifti artık eni 12 metreye kadar olan katamaran teknelere de hizmet verme kabiliyetine kavuşuyor. Ayrıca 70 tonluk tekne taşıyıcısı da kara sahasında faaliyetlerine devam ediyor.

Rib & Refit Park, kara sahasında bulunan 2.200 metrekare ikiz hangarda 50 metreye kadar, 700 metrekarelik ikinci hangarda ise 30 metreye kadar teknelere refit gerçekleştirme alanı sunuyor. Sahadaki atölyelerin sağladığı; boya, motor bakımı, mekanik, elektrik, marangoz, fiberglas işleri gibi yatların ihtiyaç duyabileceği tüm hizmetler de tesiste konuklarla buluşuyor. Son teknoloji ile üretilen pedestallar ile sahadaki tüm teknelere elektrik ve su hizmeti imkânı sağlayan tesis, güvenlik yatırımları ile de ön plana çıkıyor. Rib & Refit Park’ın tüm yangın altyapısı yenilenirken; yüksek çözünürlüklü güvenlik kameraları ile tesisin her noktası izlenebiliyor. Doğaya saygılı, İSG normlarına uygun karapark hizmetlerini Setur Marinaları kalitesi ile birleştiren ve 22.000 metrekare alanda faaliyet gösteren Rib & Refit Park, 150 tekne kapasitesi ile konuklarını ağırlamaya devam ediyor.

# SeturMarinas

## ÖREN RIB & REFIT PARK

**Yeniliklerle dolu  
bir dönem başlıyor!  
240 ton Amfibi Liftimiz  
hizmetinizde...**

**ÖREN'DE DEVAM EDEN YATIRIMLARIMIZLA,  
DENİZ TUTKUNLARININ HAYATINI  
KOLAYLAŞTIRMAYA DEVAM EDİYORUZ!**

22.000 M<sup>2</sup>LİK KARA PARK TESİSİMİZ  
RIB & REFIT PARK'TA, SİZE ÖZEL YEPYENİ  
HİZMETLER SUNULUYOR.

### **Karaya Çekme Hizmetleri:**

*Amfibi lift ile 240 tona,*

*Travel lift ile 6.30 m genişlik ve 70 tona  
kadar tekneleri karaya çekebilme kabiliyeti*

*Katamaranlara özel karaya çekme hizmeti*

### **Refit ve Bakım Hizmetleri:**

*2.900 m<sup>2</sup> 3 adet kapalı hangar*

*50m'ye kadar tekneler için refit imkânı*

*Alanında uzmanlaşmış boya, motor bakımı,  
mekanik ve elektrik hizmetleri*

*Krom işleri ve osmoz tedavisi*

### **Modernizasyon Yatırımları:**

*Tüm tekneler için pedestallar ile elektrik ve su hizmeti*

*Yangın altyapısı, güvenlik kameraları ve  
çevre yatırımlarıyla güvenli tesis*





# 50. yılını kutlayan Ditaş Karbon Nötr hedefinde ilerliyor

Koç Topluluğu şirketlerinden Ditaş Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği, bu yıl 50. yaşını kutluyor. Biz de bu vesileyle şirketin Genel Müdürü Hakan Karaca ile bir araya geldik ve Ditaş'ın faaliyet alanlarını, sunduğu hizmetleri, geleceğe yönelik hedeflerini, ilke ve öncelikleri de dahil olmak üzere pek çok konuyu konuştuk.

**RÖPORTAJ: SEMA USLU**

**L** 974 yılında ham petrol ve petrol ürünlerinin yurt içi veya yurt dışı deniz nakliyesini sağlamak amacıyla TPAO (Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı), İPRAŞ (İzmit Tüpraş Rafinerisi) ve Türk Donanma Vakfı tarafından kurulan Ditaş Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş., 2006 yılında Koç Topluluğu bünyesine dahil olmuştu. Bu yıl 50. yaşını kutlayan Ditaş, tamamı Türk bayraklı filoya sahip olmasıyla da öne çıkıyor. Bu vesileyle bir araya geldiğimiz Ditaş Genel Müdürü Hakan Karaca ile şirketin faaliyet alanlarını, vizyonunu ve gelecek hedeflerini masaya yatırdık.

**2006 yılından bu yana Koç Topluluğu bünyesinde faaliyet gösteren Ditaş Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş., bu yıl 50. yaşını kutluyor. Bize Ditaş'ın bu süreçteki kilometre taşlarından ve faaliyetlerinden söz eder misiniz?**

DİTAŞ Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş., ham petrol ve petrol ürünlerinin yurt içi ve yurt dışı deniz yolu nakliyesini sağlamak amacıyla TPAO, İPRAŞ ve Türk Donanma Vakfı tarafından 1974 yılında kuruldu. Şirketimizin hukuki yapısında zaman içinde yapılan düzenlemeler kapsamında bazı değişiklikler meydana geldi. Kurucu ortaklardan Türk Donanma Vakfı, TSKGV-Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı'na; İPRAŞ ise TÜPRAŞ-Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. şirketimize dönüştü. 1993 yılında Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'na bağlanan şirketimiz, Ekim 2002 itibarıyla Tüpraş'ın bağlı ortaklığı hâline geldi ve 2006 yılında Tüpraş'ın yüzde 51 oranındaki hissesinin Enerji Yatırımları A.Ş. tarafından satın alınması ile

birlikte Ditaş olarak Koç Topluluğu bünyesine dahil olduk. Bu sene 50. yaşını kutladığımız şirketimizin büyüme macerası 1982 yılında Ditaş isimli ürün tankerinin (10.000 ton) satın alınarak filoya katılması ile başlıyor. Tanker ana hatları ile Tüpraş Rafinerileri'nden çıkan petrol ürünlerinin taşınmasını Türk karasuları içerisinde gerçekleştiriyor. On dokuz yıl boyunca filosunda tek tanker bulunan şirket, 2001 yılında Cumhuriyet isimli suezmax tipi (Süveyş kanalını geçebilen gemi tipi-140.000 ton) ham petrol tankerini bünyesine katıyor ve operasyonlarını ham petrol segmentine genişletiyor. 2006 yılında Koç Topluluğu bünyesine girmesi ile birlikte yatırımlara hız veriyor ve faaliyetlerini çeşitlendiriyor. 2008 yılı Mayıs ayı itibarı ile kendi gemilerine ve zaman esaslı (Timecharter) kirasındaki gemilere boğaz acenteliği, Tüpraş rafinerilerinin ham petrol alımları ve ürün satışlarında ise genel acentelik hizmeti vermeye başlıyor. 2009 yılında RMK Marine'de inşa edilen yaklaşık 11.000 ton taşıma kapasiteli T. Sevgi ve T. Gönül ürün tankerleri filoya katılıyor. 2010 yılı Nisan ayı itibarı ile Vetting (gemilerin, ekipmanların ve gemi personelinin yeterliliklerini ölçmek amacı ile yapılan denetimler) hizmeti vermeye başlıyor. 2012 yılında 6.271 ton taşıma kapasiteli T. Leyla ürün tankeri ve yaklaşık 50.000 ton taşıma kapasiteli MR tipi T. Suna ham petrol tankeri filoya katılıyor. 2014 yılında RMK'da inşa edilen yaklaşık 20.000 ton taşıma kapasiteli T. Esra ve T. Aylin bitüm tankerleri filoya katılıyor. Böylece şirketin operasyonları asfalt gibi niş bir segmente genişliyor.



► T.Sadberk suezmax tipi (157.453 ton) tanker

## VİZYON

2016 yılında 11.000 ton taşıma kapasiteli T. Caroline ve T. Nevbahar ürün tankerleri filoya katılıyor.

2017 yılında T. Sadberk ve T. Semahat isimli suezmax tipi (157.453 ton) yeni inşa tankerler filoya katılıyor.

2019 yılında 14.787 ton kapasiteli T. Adalyn bitüm tankeri, 50.000 ton kapasiteli T. Fatma ürün tankeri ve 16.000 ton kapasiteli T. Elinor ürün tankeri filoya katılıyor.

2022 yılında 20 yaşına giren suezmax Cumhuriyet tankeri satılıyor, aynı yıl 6.600 ton kapasiteli bitüm tankeri filoya dahil edilerek tankere "Cumhuriyet" adı veriliyor.

2023 yılında 105.000 ton kapasiteli Aframax tipi T. Kuruçeşme ham petrol tankeri ve yaklaşık 14.000 ton kapasiteli T. Balat ürün tankeri filoya katılıyor, 12.000 ton kapasiteli iki yeni inşa ürün gemisi için RMK'ya sipariş veriliyor.

Bugün, Ditaş Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş. olarak, 1974 yılında başladığımız tanker işletmeciliği faaliyetini, sahip olduğumuz ham petrol tankerleri, petrol ürünleri/kimyasal tankerler, bitüm tankerleri ve dönem dönem bareboat ve zaman esası olarak kiraladığımız tankerlerle sürdürmekteyiz. 16 tanker ve toplam 662 bin DWT kapasite ile Türk Bayraklı en güçlü tanker filolarından birine sahibiz. Tanker işletmeciliğinin yanında Türkiye'nin en büyük sanayi şirketi olan ana şirketimiz Tüpraş'a, ham petrol ve petrol ürünü yüklerinin taşınması için ulusal ve uluslararası piyasalarda

uygun gemi bularak, brokerlik hizmeti sunmaktayız. İlâveten, sahibi olduğumuz römorkör (13) ve diğer deniz araçlarımız (10) ile Tüpraş Aliğa ve İzmit Rafinerisi'nin ihtiyacı olan römorkörcülük hizmetini yıllık yaklaşık 3.600 gemi manevrası ile yürütmekteyiz. Ayrıca Tüpraş Aliğa ve İzmit Rafinerileri'nde Loading Master hizmeti ve Tüpraş Aliğa Rafinerisi'nde 7/24 Kılavuzluk hizmeti vermekteyiz.

### **Filonuzdaki gemilerden bahsetmek isteriz. Örneğin, şu anda kaç gemilik bir filonuz var ve hangi bölgeler çalışmakta?**

Dört ham petrol, dört asfalt ve sekiz ürün tankeri olmak üzere 16 gemilik bir filoya sahibiz. Ham petrol gemilerimizle Amerika'dan Avustralya'ya tüm dünya limanlarında, asfalt tankerlerimiz ile ağırlıklı olarak Akdeniz, İngiltere, Atlantik Okyanusu ve Avrupa limanlarında bayrağımızı dalgalandırmaktayız.

Kimyasal tankerlerimizle, genel olarak Tüpraş rafinerilerinden Antalya, Mersin, Giresun, Marmara Ereğlisi'nde bulunan ikmal noktalarına petrol ürünlerini taşıyoruz. MR tipi (Medium range) tankerlerimizden T. Fatma ile İstanbul Havaalanı'nın jet yakıtı ihtiyacının yüzde 90'ını karşılayarak ve yine MR tipi tankerlerimizden T. Suna ile yerli ham petrol taşımalarını yaparak aynı zamanda ülkemiz için stratejik öneme sahip seferleri güvence altına alıyoruz.



► 6.600 ton kapasiteli bitüm tankeri Cumhuriyet



**Koç Topluluğu'nun Karbon Nötr Hedefi doğrultusunda Ditaş olarak Denizcilikte Dekarbonizasyon hareketini yürütüyorsunuz. Bize bu programdan bahseder misiniz?**

Hem Koç Topluluğu Karbon Nötr hem de Uluslararası Denizcilik Örgütü'nün hedeflerine paralel olarak operasyonlarımızın merkezinde dekarbonizasyon bulunuyor. Bu kapsamda filodaki mevcut gemilerimizde hem yapısal geliştirmeler yapıyor hem de operasyonel iyileştirmeler ile karbon ayak izimizi azaltıyoruz. Gemilerimizin dış sualtı alanlarına yeni teknoloji, düşük sürtünmeli boya uygulamaları yapıyor, pervanelerini yaptığımız modifikasyonlar ile daha verimli hâle getiriyoruz. Endüstrideki paydaşlarımızla sürekli toplantılar yaparak gelişen yeni teknolojilerin filomuza uygulanabilirliğini araştırıyoruz. Yapısal geliştirmelerin yanında verinin gücünü kullanıyor, kullandığımız dijital çözümler ile gemilerimizin performanslarını yakından takip ediyor, oluşturduğumuz dashboardlar ile geliştirilebilir alanlarımızı sürekli iyileştiriyoruz. Bunlara ek olarak, operasyonel iyileştirme süreçleri içeren draft, sefer ve kargo operasyonu optimizasyonunu süreçlerimize entegre ediyoruz. Yıl içerisinde tüm filo gemilerinde hız, trim ve balast optimizasyonu yapılmış, gerçekleştirilen eğitimler ile personel farkındalığı artırılmış ve uygulamalarımız sonrasında 2023 yılında bir önceki yıla oranla birim ton taşıma emisyonumuzu %12 oranında azaltarak emeklerimizin karşılığını aldığımızı görüyoruz.

Filomuzun yenilenmesi ve yeni inşa programımız kapsamında yaptıracağımız gemilerde tekne dizaynından ana makine seçimine, güç ünitelerinden kargo sistemleri gibi ana ekipmanların seçiminde her noktada karbon ayak izini en aza indirecek çözümler için çalışıyoruz. Rotor sail, e-sail, alternatif yakıtlar gibi teknolojilerin uygulanması için tüm paydaşlarımız ile detaylı mühendislik çalışmaları yürütüyoruz. Önümüzdeki süreçte, alternatif yakıtlar ve dijitalleşmenin gücünü kullanarak karbon nötr hedefimizde ilerleyeceğiz.

**Kadın istihdamına verdiğiniz önemi biliyoruz. Hatta denizcilik sektöründe kadın istihdamını desteklemek amacıyla Kadın Denizci Gelişim Programı'nı başlattınız. Bu konu hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?**

Denizcilik sektöründe kadınların liderliğini teşvik etmeyi ve kadınların gemilerde etkin bir iş yaşamına katılmasını



▼ Soldan sağa Ditaş'ın kadın çalışanları Bengisu Keleş, Berfin Kaya ve Hilal Efe.

sağlamayı amaçlayan “Kadın Denizci Gelişim Programı”, denizcilik alanında bir dönüşüm sağlamak için yola çıktı. “Stajyerlikten Zabitanlığa” ilkesiyle başlatılan bu öncü programımız, staj, istihdam ve burs olmak üzere üç aşamadan oluşuyor. Ditaş olarak, Kadın Denizci Geliştirme Programı aracılığıyla denizcilik sektöründe kadın temsiliyetinin artırılmasına katkıda bulunmayı hedefliyoruz.

Bu amaca yönelik olarak, kadınlara sunulan staj ve istihdam fırsatlarının yanı sıra, toplumsal alanda öncü bir konuma sahip olan Vehbi Koç Vakfı ile iş birliği yaparak Kadın Denizci Başarı Bursu programını başlattık. 2022 yılında başlatılan programımızın ikinci yılındayız. Bu yıl toplam 20 kadın öğrencimize burs imkânı sağlıyoruz, 2024 Ekim ayı itibariyle bu sayıyı 30'a çıkarmayı ve bu sayının her geçen yıl artarak devam etmesini hedefliyoruz.

Burs vermenin yanı sıra, 2022'de 10, 2023'te 11 olmak üzere toplamda 21 kadın stajyerimiz gemilerimizde staj yaptı ve şu anda da 7 kadın zabitimiz ve 6 kadın stajyerimiz gemilerimizde aktif olarak görev yapıyor. Bu sayılar, hedefimize ulaşma yolunda gurur duyduğumuz önemli adımlar.

Ditaş bursundan faydalanan öğrencilerimiz, eğitimleri sırasında Ditaş gemilerinde staj yapma ve mezun olduktan sonra istihdam fırsatlarından öncelikli olarak yararlanma imkânına sahipler.

**Sektöründeki 50. yılında, en çok Türk denizci çalışana ve tamamı Türk bayraklı filoya sahip bir denizcilik şirketi olarak ülkemizdeki konumunuzu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Ditaş Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş. olarak gemi sayısı açısından Türk bayraklı en geniş filoya sahibiz.

## VİZYON

Terminallerimizde çalışan mesai arkadaşlarımızla beraber toplam 679 kişilik büyük bir aileyiz. Türk denizcilik şirketleri içerisinde çalışma arkadaşlarımıza verdiğimiz değer ve işletme gücümüzle bilinen öncü bir denizcilik şirketiyiz. Sektördeki diğer denizcilik şirketleri ile sürekli iletişim hâlinde kalarak tecrübe paylaşımı yapıyor, sürekli gelişimin bir parçası oluyoruz.

### **Ditaş Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş. olarak geleceğe dair beklenti ve hedefleriniz nelerdir?**

Ditaş olarak 1974'den beri ülkemizde denizciliğin temel taşları arasında bulunuyoruz. 2006 yılında yapılan özelleşme sırasında iki gemisi bulunan şirketimiz, filosundaki gemi adedini 18 yılda 16'ya yükseltmeyi başarmıştır. 16 adet kimyasal ve petrol tankerlik filomuzla, dünya denizlerinde müşteri memnuniyeti ve sürdürülebilirlik odaklı petrol, petrol ürünleri ve kimyasal taşımacılığı yapıyoruz. Bunun yanı sıra Tüpraş'ın deniz terminallerindeki römorkaj ve pilotaj hizmetlerinin yanında terminal hizmetlerini de ekleyerek bir üst seviyeye taşımayı başardık. Ayrıca şirketimizin üçüncü partiler ile olan ticareti gün geçtikçe artmaktadır, ham petrol ve petrol ürünü taşımalarımızın

büyük bir kısmı Tüpraş rafinerileri ihtiyacı doğrultusunda gerçekleştirilmekte olup, farklı kuruluşlar adına da dağıtım yapılmaktadır.

Aynı zamanda yapay zekâ, veri analitiği, yüksek frekansta veri transferi gibi dijital çözümleri de süreçlerimize ve yatırımlarımıza entegre ederek sektörde öncü denizcilik şirketi olmak hedeflerimizden biri. Bu doğrultuda akademik iş birliklerine önem veriyor, üniversiteler ile yakın iletişimde bulunuyor ve yurt içi, yurt dışı inovatif çalışmaları, start-up'ları yakından takip ediyoruz. Önümüzdeki süreçte Koç Holding çatısındaki denizcilikle ilgili tüm süreçlerde etkin olarak faaliyet göstermek, müşteri tabanını genişleterek üçüncü parti iş hacmini artırmak, filomuzu çeşitlendirerek mevcut ve yeni iş modellerinde ilave gelir oluşturmak, yurt dışı ofisler açarak yeni pazarlara açılmak ve yetkinliklerimizi güçlendirerek enerji taşımacılığı başta olmak üzere denizcilik ile ilgili tüm çözümlerde dünyanın önde gelen denizcilik şirketlerinden biri olmayı hedeflemekteyiz. Amacımız Ditaş'ın gelecekte dünyanın en büyük filolarından birine sahip olan, Topluluğumuzun tüm denizcilik ihtiyaçlarına cevap verebilen çeşitlilikte bir yüze kavuşması.



► T.Semahat suezmax tipi (157.453 ton) tanker

# KoçZer, Yeni Marka Kimliği ile Satın Alma ve Tedarik Zinciri Yönetiminde Dijital Stratejilere Yöneliyor



Koç Topluluğu şirketlerinden KoçZer, oluşturduğu yeni marka kimliği ve "KoçZer İşinizin Yanında" söylemi ile kurumsal satın alma ve tedarik zinciri yönetimi konusunda yönünü dijital platformlara çeviriyor. KoçZer Genel Müdürü Serhan Turfan ile KoçZer'in dönüşüm yolculuğunu ve satın alma sektöründeki öncü adımlarını konuştuk.

**RÖPORTAJ: SEMA USLU**

**S**irketlerin en önemli önceliği her tür belirsizliğe karşı kendilerini hazırlıklı ve donanımlı hâle getirmek... Pandemi bu yana art arda yaşanan kırılmalar, satın alma ve tedarik zinciri yönetimini şirketlerin merkezine taşıdı. Sadece düşük maliyet ve fiyat değil sürdürülebilirliğin ne kadar önemli olduğunu bu dönemde gördük. KoçZer, Koç Topluluğu bünyesindeki satın alma ve tedarik zinciri yönetimi şirketi olarak, güçlü tedarikçi ekosistemi, kategori yönetimindeki uzmanlığı ve teknolojiyi birleştiren yapısı ile Türkiye’de satın alma yönetiminin nabzını tutuyor; yeni dijital uygulamalarıyla sektördeki gelişime liderlik ediyor. KoçZer Genel Müdürü Serhan Turfan ile Zer’den KoçZer’e dönüşüm sürecini, KoçZer’in 20 yıllık hikâyesini ve ileri dönemdeki hedef ve planlarını konuştuğumuz keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

### **Temelleri 2003 yılında atılan bir kurum olarak geçtiğimiz yıl KoçZer’in 20. yaşını kutladınız. Bize 20 yıllık yolculuğu nasıl anlatırsınız?**

Öncelikle Cumhuriyetimizin 100. yılını kutladığımız 2023 yılında, şirketimizin de 20. yaşını kutluyor olmak çok büyük bir heyecandı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Sayın Ali Y. Koç, Topluluk CEO’muz Sayın Levent Çakıroğlu, Başkanlarımız, iş ortaklarımız ve çalışma arkadaşlarımızın katılımıyla kıymetli Cumhuriyetimizin ve şirketimizin yıldönümlerini coşkuyla kutladık, markamızdan yeni haberlerle, yeni ürünlerle ikinci asra merhaba dedik.

KoçZer’in 20. yaşında şirket liderliğini üstlendiğim için kendimi şanslı ve gururlu sayıyorum.

20 yıl öncesine dönecek olursak, KoçZer, Sayın Ali Y. Koç’un vizyonu ve kararlılığıyla ilk temelleri atıldığında, dönemin mevcut medya-reklam konjonktürü düşünülerek Topluluk şirketlerinin medya satın almalarını ortaklaştırmak amacıyla kuruldu. Topluluğumuzun kurucusu Merhum Vehbi Koç’un sözünü de burada hatırlatmak istiyorum: “Kazanırken satın almada da kazanacaksın.” KoçZer böyle bir vizyonla hayata başladı ve ne mutlu ki nereden nereye diyeceğimiz bir noktaya ulaştı.

Yola çıktığımızda globalde bir sektör olan satın alma, ülkemizde yeterli önemi kazanmamıştı. Ortak satın alma yapıları yurt dışında görülürken, Türkiye’de henüz bu adımı atabilen şirket, holding yapısı yoktu. Bu anlamda KoçZer, büyük bir kararlılıkla, Topluluk şirketlerimizin satın alırken de kazanmaları için ihtiyaç duyulan her kategoride uzmanlık oluşturmaya başladı. Ortaya çıkan faydalı iş modeli, Topluluk dışından şirketlere de hizmet verebilecek olgunluğa ulaştı ve 2015 yılında KoçZer Topluluk dışı büyüme adımlarını attı. Ardından da şirket satın almaları, yurt dışı açılımları ve teknoloji faaliyetleri bu adımları takip etti. Bugün geldiğimiz noktada, tek bir kategori satın almasıyla

çıkılan bu yolculuk, art arda eklenen kategorilerle 130’dan fazla kategoride endirekt satın alma uzmanlığı sunan bir yapıya dönüştü. Borusan, Eczacıbaşı, Şişecam, Migros, Sanko gibi Türkiye’nin önde gelen firmaları ile çalışıyoruz ve ciromuzun yüzde 25’ini grup dışı müşterilerimiz oluşturuyor. Fortune 500 Türkiye listesinin ilk 100’ü arasında yer alıyoruz ve yurt içi toplam medya satın almalarının yüzde 11’ini yönetiyoruz. 20 yılın sonunda, başta Koç Holding Yönetiminin ve Topluluk şirketlerimizin takdiri ve desteğiyle, 1,5 milyar doları aşan satın alma hacmi, 1300’ü aşkın müşterimiz, 45 bini aşan kayıtlı tedarikçi ağımla bu noktaya ulaşmanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz.

### **20. yılınızla beraber markanızda değişikliğe gittiğinizi biliyoruz, ancak bunun sadece marka değişimi olmadığını da belirttiniz. Tüm bunların ışığında KoçZer nasıl dönüyor?**

20 yılın sonunda artık karşımızda kabına sığamayan, faydalı iş modelini daha da büyütme isteyen, değişimi, dönüşümü her alanda kucaklamak isteyen bir KoçZer’den söz ediyoruz. KoçZer, satın almada büyürken müşteri, tedarikçi ilişkileri ve marka-ürün varlığı açısından da büyüdü. Biz de değişime, KoçZer’in hem markalarıyla hem de marka amacıyla bir bütün olarak algılanabileceği yeni bir marka dünyası yaratmakla başladık. Bu dönüşüm, aynı zamanda dijital ürünlerimizle birleşerek müşteri ve tedarikçilerimizle daha yakın, etkileşimli bir iletişim kurma hedefimizin bir parçası...

Yeni markamızı oluştururken ana odağımıza iş ortaklarımızla ve tedarikçilerimizle olan karşılıklı diyalogları, ihtiyaç anlarını aldık. Logomuzdaki Z harfi, müşterilerimizle ve tedarikçilerimizle kurduğumuz sağlam diyalogun ve KoçZer’e ihtiyaç duyulan anların bir sembolü... Yeni markamızla ve ‘KoçZer İşinizin Yanında’ söylemimizle birlikte, reklam filmimiz de yayınlanmaya başladı. Nereden nereye demiştik, markaların reklam ve prodüksiyon satın almalarını yapan şirketimiz, artık kendi reklamını yapar noktaya geldi. Bu bizler için büyük bir gurur...

29 Kasım 2023’te gerçekleştirdiğimiz marka ve ürün lansmanımızla beraber, Zer artık yoluna KoçZer olarak devam ediyor. Bundan sonra atacağımız adımlar, marka amacımızla oluşturduğumuz “Bugün de, yarın da... KoçZer İşinizin Yanında” söylemimizi destekler nitelikte olacak. Müşteri deneyiminden, tedarikçi ilişkilerine her alanda iş ortaklarımızın işini önceleyen bir yapıyı oluşturmak hedefimiz olacak.

Hedefimize yönelik adımları da hızlıca atmaya başladık. KoçZer ile birlikte tüm ürünlerimizin markalarında da değişime gittik. Online pazaryeri atılımı yaptık, iki yeni dijital ürünümüzü bu sürede lanse ettik. Yeni dijital



► Soldan sağa: Koç Holding Turizm, Gıda ve Perakende Grubu Başkanı Özgür Burak Akkol, KoçZer'in 2. Genel Müdürü Tuğrul Fadilloğlu, Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, KoçZer Bilgi Teknolojileri Müdürü Yusuf Seven, KoçZer'in ilk Genel Müdürü Murat Menemenli, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Y. Koç, KoçZer Sektör Yöneticisi Merve Boyraz, KoçZer'in 4. Genel Müdürü ve Koç Holding Muhasebe Direktörü Mehmet Apak, KoçZer 3. Genel Müdürü ve Otokar Genel Müdürü Aykut Özüner, KoçZer Genel Müdürü Serhan Turfan

ürünlerimiz, ZerGO ve ZerCard, sektördeki farklı ihtiyaçları karşılamak üzere tasarlanmış yenilikçi çözümler sunuyor. ZerGO, B2B alışveriş dünyasına özel tasarlanmış online bir pazaryeri ve bu platformda şirketler hem satıcı hem alıcı olarak yer alabilecek, farklı avantajlardan faydalanabilecek. ZerCard ise çalışanların ihtiyaçlarına odaklanıyor ve çalışan/bayi ödüllendirme sistemlerine nakite benzer bir yaklaşım sunuyor. Bu ürünlerimizin penetrasyonunu genişletmenin yanında önümüzde yurt dışı açılımı, müşteri odaklı organizasyon yapısının kurulması gibi büyük dönüşüm hedefleri var.

**Yakın dönemde şirketlerin yaşanan paradigma değişiklikleri ile satın alma ve tedarik zinciri yönetimlerini daha fazla önceliklendirdiğini görüyoruz. KoçZer olarak bu yönelimi nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Sürekli bir tıkanma hâlinin ve piyasa çalkantısının olduğu bir dünyada, günümüzün dönüşümü, yeni fırsatlar yaratma, büyümeyi teşvik etme, verimlilik sunma, yeni değer üretme ihtiyacı etrafında dönüyor. Pandemiyle birlikte de kurumlarda bu hareketin merkezine maliyeti ve tedarik kanallarını yöneten satın alma profesyonelleri oturdu. Bizim sektörümüz, satın alma ve tedarik zinciri yönetimi, her zaman ekonomik ve jeopolitik değişimlere çok duyarlı. Satın alma ve tedarik zinciri liderleri, 2020'den bu yana devam

eden çoklu kriz yapısında dayanıklılık ve esneklik gösterme tecrübesi kazandı, sektör artık iş birliği refleksi geliştirme ve alternatif planları devreye alma konusunda daha açık. Yaptığımız analizler ve sektör trendleri satın alma ve tedarik zinciri profesyonellerinin tam da bu ihtiyaçla dijital uygulamalara daha fazla yatırım yaptığını, daha stratejik hamleler yapabilmek ya da alternatif senaryolar oluşturabilmek için farklı tedarik kanallarına daha fazla yöneldiğini gösteriyor. Sektör beklentisi bu yönde artarken, sahip olduğumuz satın alma işgücünün ve uzmanlığın manuel formatta kalmasına müsaade edemeyiz.

Bu sebeple kapsamlı bir dönüşüm yolculuğuna çıktık. KoçZer'i sunduğu dijital satın alma uygulamalarıyla, geliştirdiği uzmanlık ve B2B ekosistemi ile bir satın alma 4.0 şirketine dönüştürmek istiyoruz.

**KoçZer'in Koç Topluluğu şirketlerinin endirekt satın almalarını merkezileştirerek verimlilik sağlamak hedefiyle yola çıktığını belirttiniz. Bu hedefe dair nasıl çalışmalarınız var, KoçZer şirketlerin verimliliğine nasıl fayda sunuyor?**

KoçZer olarak, satın alma faaliyetini yürüttüğümüz lojistik, malzeme, hizmetler ve medya alanlarında Topluluk şirketlerimiz için özel satın alma anlaşmaları yürütüyor, büyük ihalelere imza atıyor ve ortaklaştırma sayesinde verimlilik sağlıyoruz. Hizmet sürerken de ortak ihtiyaçlara



göre şartnamelerin iyileşmesini sağlıyor, tedarikçi ilişkilerini üstleniyoruz. Endirekt satın almaların yönetimini üstlendiğimiz için Topluluk şirketlerimizin satın alma ve tedarik zinciri yöneticilerinin daha stratejik ve ürüne direkt girdi olabilecek kritik konularda yükünü hafifletiyoruz. Ürüne girdi olan ürünlerde maliyet azaltma ya da tedarikçi değiştirme kalite sorunlarına sebep olabilir ancak endirekt satın alma yaparken oyun alanımız daha geniş, daha fazla tedarikçiyi içeri alarak ve öngörülü anlaşmalar yaparak esas gelir kazanımının endirekt satın almada yarattığımız fayda ile oluştuğunu görüyoruz.

Ölçek ekonomisinin yarattığı katma değer ile birlikte hizmet aldığımız sektörde değiştirme ve dönüştürme imkânımız oluyor. Her sektörün kendi özelinde sorunlarını ve çözümlerini ayrı ancak ortak fayda bakış açısıyla yönetiyoruz. Mesela personel taşıma için bazı illerimizde plaka tahdidi ile yaşanan sınırlamaları konuşurken, malzeme satın almalarında emtia piyasasını ve jeopolitik gelişmeleri takip ediyoruz. Bu durum, KoçZer'e her sektörle nefes alan, dinamik bir yapı kazandırıyor. Sadece sektör yönetiminde değil, dijital platformlarımızın kullanımı ile de Topluluk şirketlerimizin işlerinde fark yaratmak, operasyonel kolaylık sunmak için çaba gösteriyoruz.

Yakın zamandan bir örnek vermem gerekirse, Kızıldeniz'de

yaşanan durumu biliyoruz. Yemen'deki Husi militanlarının Kızıldeniz'deki ticari gemilere düzenlediği saldırılar, küresel deniz taşımacılığını etkiledi. Firmalar, Süveyş Kanalı yerine rotalarını Afrika'nın güney ucundaki Ümit Burnu'na çevirdi. Büyük deniz taşımacılığı firmalarının Süveyş Kanalı yerine Afrika kıtasının güney ucundan dolaşmaya başlaması maliyetleri artırıyor ve tedarik zincirinde büyük gelişmelere yol açıyor. Sonuç olarak, 40'lık konteyner endeksinde yüzde 170'e yakın artışlar gözlemlendi. Büyük bir değişim ve ilave maliyet söz konusu. Pek çok uluslararası deniz yolu firması "surcharge" dediğimiz ilave navlun farkı istiyor. Haklı olarak şirketlerimizin bütçelerinde olmayan bir maliyet. KoçZer olarak lojistik satın alma uzmanlığımız ile yürüttüğümüz uluslararası deniz yolu ithalat ihalesini 2023 yılına göre önemli bir tasarruf ile başardık. Umuyorum bu fayda, şirketlerimizin bütçelemedikleri bu ani gelişmenin yükünü hafifletecek.

Tüm ihalelerimizde odağımız bu faydayı en doğru tedarikçiyi sürece dahil ederek, kaliteli hizmet ile birlikte şirketlerimize sunabilmek. Her gün farklı meydan okumalarla karşılaştığımız dünyamızda, KoçZer olarak sürekli tetikte olup nerede, nasıl işimizi yukarı taşıyabiliriz diye çalışıyoruz.

**Online B2B ticarete yöneldiğinizi söylediniz. Bu konudaki fırsatlar neler? Online ticaretin işinizde nasıl bir yansımaları görüyorsunuz?**

Dünyada ve Türkiye’de online ticaretin yükselişte olduğunu görüyoruz, tüm ticaretin yüzde 22’si online devam ediyor. B2C’de yaşanan büyüme artık B2B’ye de sıçramaya başladı. Şirketler arası online ticaret gelişmekte... Ancak bu alandaki gelişimin en önemli odağı güven. Şirketler güven duydukları platformlardan satın almalarını yapmayı tercih ediyor. Biz de online ticaret imkânı sunduğumuz platformlarımızda güveni odağımıza alıyoruz. 20 yıldır sektörde yer edinen, Koç güvencesiyle hareket eden bir şirket olarak tüm tedarikçilerimizi özenle seçiyoruz. B2B ticaret, B2C ye göre çok farklı. Bireyler ile şirketlerin alım davranışları ve ihtiyaçları çok farklı. Platformun sunacağı kolaylık ve avantajlar, faturalaşma, sipariş takibi ve operasyonun yönetimi gibi konularda şirketler ne bekler diye düşünerek platformlarımızı inşa ediyoruz. Bu alanda ilk olarak kapalı devre e-ticaret platformumuz ZerOnline ile yola çıktık. Şirketlere özel katalog sunuyor, ürün çeşitliliğimizi, tedarikçilerimizi ve sunacağımız teknolojik entegrasyonları şirketlerin ihtiyaçlarına özel olarak belirliyoruz. “Terzi usulü” diye adlandırdığımız bu platformumuzdan online ticarete dair çok şey öğrendik. Hem kullanıcı beklentileri hem de teknolojinin B2B pazar yerleri açısından ulaştığı nokta bizi yeni bir platform oluşturmaya yönlendirdi. Türkiye’nin işyeri ihtiyaçları dikeyinde kurgulanmış ilk B2B pazar yeri ZerGO da bu öğrenimlerin sonucunda daha güçlü bir şekilde doğdu. ZerGO’da tam anlamıyla internete açık ticaret deneyimini kurumsal şirketlerden KOBİ’lere her ölçekten şirketin beklediği fonksiyonlar ve güven ortamı ile yaşıyoruz. Artık alıcı ve satıcı şirketler güvenli ve dijital bir ortamda, işlerinin ihtiyaçlarını kolaylıkla satın alabilecekler. “İşinizin ihtiyaçları için durmayın, ZerGO’layın!” sloganıyla lanse ettiğimiz pazar yerimiz şimdiden birçok tedarikçimizin ürünlerini sergilemek ve rekabetçi fiyatlar sunmak için radarına girdi, alıcı ağıımız da günden güne genişliyor.

B2B’ye özel ne var diye detay bilgi verecek olursam, şirketlerin çay ocağının ihtiyacından, hırdavata, iş güvenliği malzemelerinden tekstil ürünlerine kadar ihtiyacı olabilecek her şeyi kolaylıkla ve güvenle satın alabileceği bir platform ZerGO. Bu açıdan A’dan Z’ye iş yerinin tüm ihtiyaçları ZerGO’da diyebiliriz. ZerGO’da firmalar ürünlerini sergilerken baremli fiyat belirleme özelliği ile müşteriye özel avantajları kendileri belirleyebiliyor, alıcılar da spot alımlarından çoklu alımlarına kadar her alanda farklı seçeneklere ulaşabiliyor. Ödemelerini hem kartla hem de açık hesapla yapabiliyor.



Önümüzdeki dönemde daha fazla şirketin dijital platformlara yönelmesiyle ZerGO’nun B2B dikeyinde ülkemizin ilk pazar yeri konumundan en büyük pazar yeri konumuna taşınacağına inanıyorum.

**KoçZer olarak önemli bir hedefinizin de yurt dışı açılımı olduğunu paylaştınız. Bu konuda atılacak adımlar neler olacak?**

Yurt dışı açılımımızın ilk ayağı Promena’ydı. Promena’nın 2013 yılında KoçZer bünyesine katılmasıyla, global alanda satın alma platformları arasında rekabet etmeye başladık. Distribütörlük yapısıyla ve stratejik partner anlaşmalarıyla da bu yayılımı sürdürüyoruz.

KoçZer tarafında ise bir süredir yurt dışı ticari hizmetleri sürdürüyoruz. Türkiye’de faaliyet gösteren şirketler

## VİZYON

için dünyanın herhangi bir ülkesinden tedarik edilmesini istedikleri ürünü buluyor ve geliştirilecek iş birliğine aracılık ediyoruz. Ayrıca, 15 ülkede yer alan stratejik partnerlerimiz sayesinde, bu ülkeler başta olmak üzere dünyanın herhangi bir yerinden gelen talebin tedarikçi sayısı 45 bine ulaşan KoçZer'in kayıtlı, güvenilir tedarikçi ağı üzerinden tedarik edilmesi süreçlerini yürütüyoruz.

Yurt dışı büyüme hedeflerimiz doğrultusunda çok yeni bir gelişme Romanya... KoçZer Romanya'yı kuruyoruz. Bu adımın atılmasında hem Topluluk içinden birçok şirketimizin Romanya'da faaliyetinin olması hem de mevcut müşterilerimizin iştiraklerinin bu ülkede yerleşimi bizi limited bir şirket kurma hedefine yönlendirdi. 2024'ün ikinci çeyreğinde tamamlayacağımız kurulum ile yurt dışı faaliyetlerimiz bu bölgeden gerçekleşecek.

### **KoçZer'in önünde büyük hedefler var. Bu hedeflere ulaşmak için yapınızda ve kültür yaklaşımınızda nasıl gelişmeler göreceğiz?**

Önümüzde zorlu ve uzun bir yol var. Dönüşümün kurum çalışanlarına doğru ve şeffaf şekilde anlatılması ve hayata

geçirilmesi gerekiyor. İlk olarak amacımızı tanımlayarak yola çıktık. Şirketlerin zorlu ve belirsiz iş dünyası koşullarında daha dayanıklı ve esnek kalması için varız dedik. Amacımızla beraber de dönüştürmemiz gereken alanları planladık.

Önceliğimiz şirket kültürünün yeniden inşası oldu. Bu amaçla şeffaf iletişim, müşteri odaklılık ve tek takım olma değerlerimizi kültüre entegre edecek uygulamalar, etkinlikler ve projeler geliştiriyoruz. Çalışma arkadaşlarımız her türlü soru ve taleplerini, tüm şirkete açık bir platformda dile getirebiliyorlar, birlikte konuşup neyin yapılabileceğini aksiyona dönüştürüyoruz.

Çalışma arkadaşlarımıza daha iyi bir çalışma ortamı sunma ve tek takım olma hedefiyle yakın zamanda birden çok organizasyon değişikliği de gerçekleştirdik. İş birimi yapısıyla, her satın alma iş biriminde kendi operasyon takip yapısını kurduk, müşteriye özel hizmet verecek uzmanlar atadık. Bu organizasyon yapısı sayesinde kurumlar arası iletişimden, H2H dediğimiz insan teması kuracak seviyede bir müşteri-tedarikçi yönetimine ulaşmayı amaçlıyoruz. KoçZer'in dışı açılma sürecinde ihtiyacı olan bilinirlik ve





tanımının inşası ve satışa yönelik faaliyetlerin planlanması için Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörlüğümüzü de bu süre zarfında hayata geçirdik. KoçZer'i daha iyi anlatarak, müşteri yolculuğunu pazarlama faaliyetleri ile destekleyerek sadakati oluşturmak bu birimimizde önceliğimiz olacak.

Şirketteki tüm uzmanlığımızı da dijital eksene taşımaya çalışıyoruz. Bu bağlamda dijital ürün ekiplerimiz büyürken, süreçlerimizi dijitalle taşıyacak dönüşüm ekiplerimiz de büyüyor.

Tüm bu değişimlerin bir sonucu olarak orta vadede süreç odaklı iş yapış biçiminden müşteri odaklı iş yapış biçimine geçmeyi kültür dönüşüm hedefimizin başında tutuyoruz. Projelerimize büyük bir dönüşüm arzusuyla devam ediyoruz, inanıyorum ki müşterilerimiz bu farkı işlerimizde ve işe yaklaşımımızda kısa zamanda görecek.

### **Yapay zekâ, birçok sektörde öne çıkıyor. Satın alma ve tedarik zincirinde yapay zekânın konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? KoçZer'in planlarında yapay zekâ kullanımı var mı?**

Faaliyet gösterdiğimiz bu alan aslında piyasa ve ekonomilerin gidişatını önden görmek için havayı koklayan, farklı senaryolar geliştirilmesini ve önceden aksiyon alınmasını mümkün kılan bir faaliyet hatta bilim alanı. Satın alma departmanlarını düşünün... Bir nevi şirketlerin sismografi... Bu sismografin doğru çalışabilmesi için, yani sektörümüzün daha stratejik olabilmesi için doğru veriye ve analizlere ve sektör uzmanlıklarına ihtiyaç duyuluyor. Her geçen gün bu yatırımların daha fazla arttığını ve dijital platformlara gelen taleplerin arttığını görüyoruz. Satın alma ve tedarik zinciri yöneticilerinin stratejik öncelikleri arasında maliyet azaltmanın yanında dijital dönüşüm geliyor.

Çok yakın zamanda, Davos'u geride bıraktık, odak alanı neredeyse yapay zekâydı, birçok rapor da eş zamanlı açıklandı. Oradan dikkatimi çeken bir sonuç; BCG'nin hazırladığı "GenAI ile potansiyelden kârlılığa" başlıklı rapor, üst düzey yöneticilerin yüzde 54'ünün yapay zekâdan "maliyet tasarrufu" beklediğini gösterdi. Maliyet tasarrufu deyince aklımıza gelen ilk departman da, tabii ki, satın alma oluyor.

Şirket liderlerinin bu beklentisi satın alma sektörünü yapay zekâda denemeler yapmaya yönlendiriyor, buraya yatırım yapma iştahını artırıyor. Yine yakın zamanda açıklanan bir araştırmaya göre dünyada önümüzdeki bir yıl içinde aktif olarak üretken yapay zekâyı devreye almayı planlayan tedarik zinciri liderlerinin yüzdesi 50..

Yapay zekâyâ yatırım yapmak sadece maliyet azaltmak, daha iyi teklifleri karşılaştırmak için değil, insan

kaynağımızın da hayal kırıklığını azaltmak için bir seçenek olacak. Eğer bir satın almacıysanız ve manuel süreçlere bağlı operasyonlar yönetiyorsanız, zamanınızın yüzde 70'ini Excel sayfasına bakarak ve verileri takip ederek geçirmeniz gerekebilir. Oysa ki bu zamanı ortadan kaldırırsak, iş gücümüze iş birlikleri yaratma ve senaryolar yaratma zamanını sunabiliriz.

Tüm bu yönelimler gösteriyor ki satın alma süreçleri yapay zekâ ve yeni teknolojiler ile beş yıl sonrasında çok daha farklı duruma gelecek. KoçZer olarak mevcut platformlarımızda yapay zekânın kullanım alanlarını araştırmaya başladık ve yatırımlarımız da günden güne artıyor.

Örneklendirirsem, online ihale platformumuz Promena'da alternatif tedarikçi firma bulmayı kolaylaştıracak yapay zekâ destekli çözümleri önümüzdeki yıl devreye alıyoruz, firmalar çok hızlı bir şekilde tedarikçi bulabilecek. Yapay zekâ destekli öneri sistemlerini kullanarak geçmiş verilere dayalı analizler yapacağız ve bu sayede ihale süreçlerinin optimize edilebilmesini hedefliyoruz.

Online sipariş ve pazar yeri çözümlerimizde ise; satın alma potansiyelinizin yüksek olduğu ürünleri gösteren, arayıp bulamadığımız ürünlerin benzerlerini karşınıza çıkaran yapay zekâ destekli algoritmalar olacak.

Bununla beraber yine tüm platformlarımızda Chat GPT destekli chatbotlar ile ürünler hakkında aklınıza takılan sorulara hızlı yanıt alabileceğiniz yapılar olması hedeflerimiz arasında...Yine ilerleyen dönemlerde sesli komutlar ile ürün arama ve sipariş verme süreçlerinin hayatı kolaylaştıran uygulamalarımız arasında olmasını istiyoruz.

### **KoçZer için orta ve uzun vadedeki planlarınızı öğrenebilir miyiz?**

Her gün karşı karşıya olacağımız büyük değişimleri yönetmek için, KoçZer'in de devamlı yeni stratejiler geliştirmesi gerektiğini düşünüyorum. Yakın dönemde satın alma konusunda birden fazla dijital ürünümüzün lansmanını yaptık, mevcut ürünlerimizi de yeni teknolojiler ile geliştirmeye odaklandık.

Kısa vadede hedefimiz tüm platformlarımızın kendi alanlarında sektörlerini domine etmesi... Kaldı ki hâlihazırda online satın alma ve ihale platformumuz Promena, stratejik satın alma alanındaki ilk oyuncu ve sektör liderliğini koruyor. Önümüzdeki beş yıl içinde dijital platformlarımızdan gelen ciromuzun, toplam ciromuz içerisindeki payını yüzde 40 seviyesine çıkarma planımız var.

Uzun vadede KoçZer'i dijital platformları ve geliştirdiği uzmanlığı bütünleşmiş bir hizmet şeklinde sunan, Türkiye pazarına hâkim ve globalde rekabet eden bir şirket hâline getirmeyi amaçlıyoruz.



MUSTANG MACH-E X VIRTUAL ALİN

# Ford Türkiye'nin sanal influencer'ı Alin ile tanıştınız mı?

Koç Holding ve Topluluk şirketlerinin Dijital Dönüşüm Programı kapsamında gerçekleştirdiği yenilikleri paylaşmak üzere başlattığımız yazı dizimizin ikinci konusu Ford Türkiye. Sıra dışı deneyimlerle fark yaratmak ve geleceğin trendlerine öncülük etmek hedefi doğrultusunda Ford Türkiye'nin hayata geçirdiği "sanal influencer" Alin'i yakından tanıyoruz.

YAZI: İLKNUR EŞSİZ

**K**oç Holding'in 2016 yılından bu yana devam eden Dijital Dönüşüm Programı, dijital araçları iş süreçlerine dahil ederek hem şirketleri hem de çalışanları yenilikçi teknolojilerle güçlendirmeyi hedefliyor. Dijital dönüşüm yolculuğundaki her bir şirket, kendi varoluşunu ve vizyon stratejilerini dünyadaki teknolojik ve dijital dönüşüme uyarlıyor. Bu kapsamda Koç'un dijital dönüşüm yolculuğuna dahil olan her şirketin proje ya da

projelerini anlamak, resmin bütününe görmek adına önem kazanıyor. Dijital dönüşümün Koç Topluluğu şirketlerinde nasıl hayata geçtiğine odaklanan yazı dizimizin ikincisi, Ford'un Alin Projesi'ne ışık tutuyor.

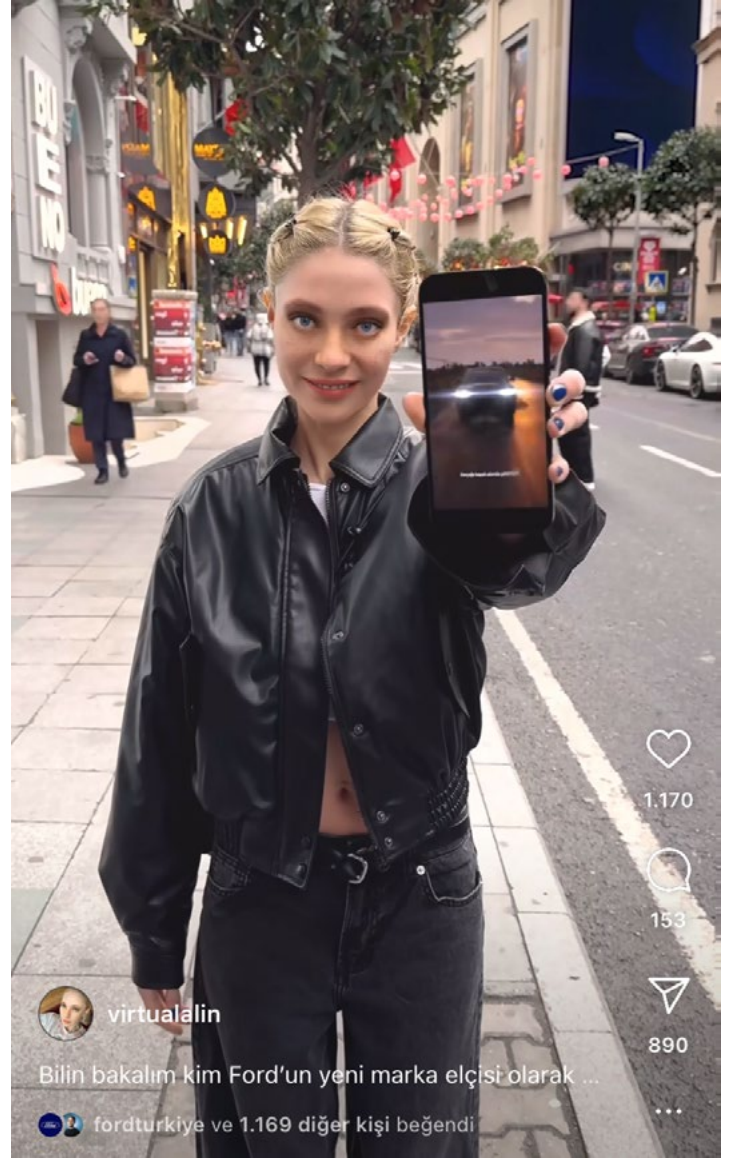
Topluluk şirketlerinde hayata geçirilen dijital dönüşüm projeleri içinde Alin, son derece özel bir noktada bulunuyor. Alin, dünyada ve Türkiye'de "sanal influencer" akımının henüz tam anlamıyla benimsenmediği bir dönemde, dijital

pazarlama sahnesinde dikkat çekici ve öncü bir hamle olarak öne çıkıyor.

Alin'i daha iyi tanımak ve anlamak için başlangıç noktası kesinlikle projenin yaratımının hedefine odaklanmak ve Türkiye'nin vizyonundan bahsetmek gerekir: Ford Türkiye, insanları geleceğe dair heyecanlandırmak ve sıra dışı deneyimlerle müşteri yolculuğunda fark yaratmak; geleceğin trendlerine öncülük etmek hedefiyle üretiyor ve geliştiriyor. Müşteri deneyimi ve pazarlama perspektifinden bakıldığında da elbette her marka gibi Ford Türkiye'nin de farklı influencer'lar ve ünlü isimlerle iş birliği yaptığı; yapmaya da devam ettiği biliniyor. İşte tam da bu noktada karakterine uygun olarak sıra dışı bir yaklaşım belirleyen Ford Türkiye, bir sorunun cevabını gerçek kılmanın peşine düşüyor: "Marka stratejisini sadece ilgi alanlarıyla değil, aynı zamanda 'varlığıyla' da yansıtabilecek bir iş birliğini nasıl var ederiz?" Cevabın hayata geçirilmesi aşamasında "Alin" fikrinin ilk tohumları atılıyor. Ford Türkiye'nin aradığı çözüm arayışının ya da iş birliğinin çerçevesi, "yenilikçi, gelecek odaklı ve teknolojiden ilham alan vizyonunu temsil etmek" olarak çiziliyor. Ford Türkiye'nin kendi influencer'ı Alin böylelikle doğuyor.

### Alin demek Ford Türkiye demek

Sıra Alin'in dış görünüşünü, kişiliğini ve ilgi alanlarını şekillendirmeye geliyor. Alin'in çok kısaca Ford Türkiye'nin marka stratejisinin vücut bulmuş hâli olması hedefleniyor. Dolayısıyla Alin, karakterinden görünüşüne dek Ford Türkiye'nin özelliklerini taşıyor. Yani Alin demek, Ford Türkiye demek. Kişiliği Ford Türkiye gibi ilgi çekici, dışa dönük, çok yönlü; yüzü geleceğe bakıyor ve geniş bir vizyona sahip. Aynı şekilde Alin'in hobileri ve ilgi alanları da marka stratejisine göre şekillendiriliyor. Alin'in ilgi alanları, Ford Türkiye'nin hedef kitlesinin ilgi alanlarından ilham alınarak belirleniyor. Tıpkı Ford'un marka stratejisinde yaptığı gibi, alandaki yenilikleri ve ilkleri Alin'de öne çıkarıyor. Dış görünüşü de Ford Türkiye'nin dinamik hâlini bire bir yansıtıyor. Öyle ki Alin'i gördüğümüzde Ford'u hatırlıyoruz. Alin, Türkiye'nin otomotiv alanındaki ilk ve tek sanal influencer'ı olarak, Ford'un "Geleceği Bugünden Yaşatma" mottosunu mükemmel bir şekilde ifade ediyor. Bir bakıma markanın stratejisini somutlaştırıyor. Kaldı ki "Geleceği Bugünde Yaşa", Ford dünyasında bir slogandan çok daha fazlasını ifade ediyor. Ford dünyasında gelecek sadece hayal edilmiyor; aynı zamanda gelecek gerçeğe dönüştürülüyor. Ford Türkiye, geçmişten bugüne bu vizyonu doğrultusunda otomotiv sektörünü yeniden yaratan marka olmak üzere çalışıyor. Alin'in aynı zamanda Türkiye'nin otomotiv alanındaki ilk ve tek sanal influencer olması işte bu nedenle de tesadüf değil!



## KOÇ'TA DİJİTAL DÖNÜŞÜM

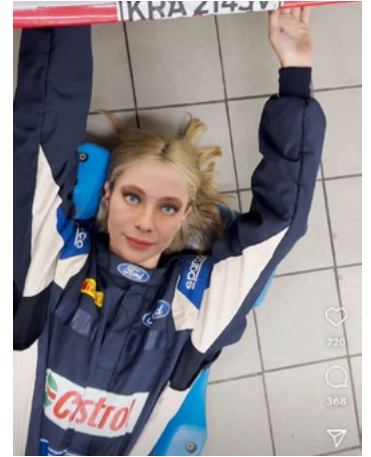
### Alin'in Sanal Olduğu Vurgusu

Peki, Alin nasıl bir kişilik? Alin, otomobillere olan tutkusuyla tanınan, hayata hareket katan ve keşfetmeyi seven, teknolojik alanda daima bir adım önde olan genç ve dinamik bir kadın. Dijital dünyanın ötesinde yaşıyor; güncel teknolojik gelişmeleri sadece takip etmekle kalmayıp aynı zamanda bu gelişmelerin öncüsü oluyor. İşte sadece bu özellikler dahi Ford'un "Geleceği Bugünden Yaşa" mottosuyla tam olarak örtüşüyor. Daha da ötesi Alin'de Ford'un teknoloji alanındaki öncü rolü ve inovatif yaklaşımı da görülüyor. Sınırları zorlamak, macerayı sevmek ve özgür ruhlu olmak... Bu kavramların, sadece Ford'un DNA'sına değil, aynı zamanda Alin'in karakterine de işlenmiş olması dikkat çekiyor.

Alin'in yüzünün bir yapay zekâ programının ürünü olduğu ise Instagram hesabında özellikle vurgulanıyor. Bu vurgunun bir nedeni var. Ford elbette daha önce pek çok kez influencer iş birliklerine imza attı. Fakat ilkelere imza atan bir marka olarak bunun ötesine geçmek, tekrar tekrar yapılan bir iletişim tarzını sürdürmek yerine kendi inovatif iletişim biçimini öne çıkarmak istedi. Tam da bu nedenle Alin'in sanal olduğunun altı çiziliyor.

Ford Türkiye'nin sanal marka elçisi Alin'in şu sıra özel bir iş birliğinin heyecanını da yaşıyor. Tıpkı kendisi gibi sıra dışı olan Mustang Mach-E ile beraber rol aldığı reklam filminde Alin direksiyona geçiyor ve ruh ikizi Mustang Mach-E ile yol alıyor. Bu özel otomobilin, "Akım seni sıradana götürür, Alternatif Akım sıra dışını yaşatır" mottosunu Alin dillendiriyor. Otomobil dünyasının özgürlük ve hız ile özdeşleştirilen ikonik markası Mustang, dijital dönüşüme ve son teknolojiye uyumuyla Mustang Mach-E modeliyle, günümüzde birbirinden ayırt edilemeyen, alışlagelmiş elektrikli otomobillere karşı alternatif akım kullanımıyla öne çıkıyor. Sıra dışı bu reklam filmi; sıra dışı bir marka, sıra dışı bir otomobil ve sıra dışı bir influencer'ı buluşturuyor. Alin ve Mustang Mach-E'nin bulunduğu bu reklam dijitalizmin örnek bir tablosu gibi!

Geleceğin merakıyla "Alin'in Ford ile birlikte hayat akışı nasıl olacak?" sorusu akıllara gelebiliyor. Alin her ne kadar sanal bir influencer olsa da kendi dünyasında bir yaşam sürüyor! Alin elbette şu anda Ford'a odaklanmış vaziyette. Lansmanı takiben ise Ford Türkiye, Alin'in bilinirliğini ve görünürlüğünü olabildiğince arttıracak. Sonrasında ise Alin'in Koç Topluluğu içinde farklı iş birlikleri de yaparak alışılmış bir influencer gibi hayatına devam etmesi hedefleniyor. Alin'i birçok markayı ya da süreci deneyimleyip tanıtırken görebileceğimize dair güçlü bir sinyal bu! Şimdilerde Ford'a odaklanan Alin'i yakından takip etmek için de harika bir sebep.



Otomotiv tutkusundan, moda olan ilgisine; teknoloji merakından, sınırları zorlayan seyahat deneyimlerine kadar birçok konuda deneyimler ve keyifli içerikler sunan Türkiye'nin otomotiv alanındaki ilk ve tek sanal influencer'ı Alin'i Instagram'da takip edin!

# AKIM SIRADANA GÖTÜRÜR ALTERNATİF AKIM SIRA DIŞINI YAŞATIR



MUSTANG MACH-E  
X  
@virtualalin

TÜRKİYE'NİN İLK  
OTOMOTİV VIRTUAL INFLUENCER'İ





## “Opet bayisi olmak, bir ailenin parçası olmak demek”

Akaryakıt sektörünün öncü markası Opet, temizlik-hijyen ve kadın istihdamı konularında hayata geçirdiği projelerle öncü konumunu pekiştirmeyi sürdürüyor. Biz de sekiz yıldır Opet bayisi olarak görev yapan Necla Gürsoy ile Koç Topluluğu ile iş birliklerini, yürütmekte oldukları faaliyetleri ve projelerini konuştuk.

**K**oç Topluluğu şirketlerinden, akaryakıt sektörünün önde gelen markası Opet, yarattığı ekonomik büyüklükle birlikte “Temiz Tuvalet Kampanyası” ve açılımlarıyla akaryakıt istasyonlarında hijyenin önemini vurgulayan ilk firma olması ve “Kadın Gücü” adlı projesi ile kadın istihdamına öncelik vermesiyle sektöründe öncü bir noktada konumlanıyor. Biz de bu ay Opet bayisi Necla Gürsoy ile keyifli bir röportaj gerçekleştirdik ve yollarının Koç Topluluğu ile nasıl kesiştiğinden bayilik serüvenine, sektörde kadına bakış açısının nasıl değiştiğinden Koç Topluluğu’nun kendilerine kattıklarına kadar hakkında merak ettiğimiz soruların yanıtını kendisinden dinledik.

### **Kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Koç Topluluğu ile yollarınız ne zaman ve nasıl kesişti?**

Ben Necla Gürsoy, evliyim ve bir çocuk annesiyim. 2006 yılından itibaren aile şirketimiz olan İmes Petrol Ltd. Şti.’nde görev almaktayım. Koç Topluluğu ile ilk olarak 2001 yılında eğitimim dolayısıyla yollarımız kesişti ama ticari olarak 2016 yılında aynı yolda yürümeye başladık.

### **Opet bayisi olmak sizin için ne ifade ediyor?**

Opet Bayisi olmak benim için en çok sorumluluğu ifade ediyor. Opet bayisi olmak; her zaman çalışkan, üretken, başarılı ve yenilikçi olmak demek. Biz de bu doğrultuda üstümüze düşeni layıkıyla yerine getirmek için canla başla çalışıyoruz. Opet bayisi olmak, aynı zamanda bir ailenin parçası olmak demek.

### **Peki, Koç Topluluğu’nun bir parçası olmak size nasıl hissettiriyor? Topluluğu’nun size, sosyal hayatınıza ve işinize kattıklarından bahsedebilir misiniz?**

Ülkemizin böylesine önde gelen bir Topluluğu’nun parçası olmak tabii ki öncelikle büyük bir güven hissettiriyor. Opet bizim için çekirdek aileyse Koç Topluluğu da geniş ailemiz. Birçok sektörde kendini ispat etmiş Koç Topluluğu şirketlerinden birinin bayisi olmanın tabii ki çok katkısı oluyor. İşimizle ilgili herhangi bir ihtiyaçta Koç Topluluk şirketlerinin her zaman yanımızda olduğunu biliyoruz. Farklı sektörlerden şirketlerle iş birliği yapabiliyor olmamız bizim için en büyük avantaj oluyor.

### **Günün büyük bir çoğunluğunu çalışanlarınızla geçiriyorsunuz. Kimi zaman ailenizden daha çok onları görüyorsunuz. Kaç kişilik bir ekipsiniz? Çalışanlarınızla aranızda nasıl bir ilişki var?**

Biz toplam 65 kişilik bir ekibiz. Çalışanlarımızla yakın ve



uyumlu bir ilişkimiz var. Birçoğuyla uzun yıllardır birlikte çalıştığımız için birbirimizi çok iyi tanıyor ve anlıyoruz. Çalışanlarımız onlardan beklentilerimizi çok iyi bildiği için buna göre davranıp bizi büyük ölçüde rahatlatıyor. Uzun yıllardır aynı kişilerle çalışmamız, müşterilerimiz açısından da olumlu karşılanıyor. Böylece bize hem daha çok güven duyuyor hem de samimi şekilde iletişim kurabiliyorlar.

### **Pek çok bayimizin müşterileriyle aile sıcaklığında bir iletişim kurduğunu biliyoruz. Siz, müşterilerle olan diyalogunuzda nelere dikkat edersiniz? Müşterilerle doğru ve güvenilir iletişimi sağlamanın püf noktası sizce nedir?**

Müşterilerimize en iyi şekilde hizmet verebilmek bizim için çok önemli. Ön sahada görev alan akaryakıt satış yetkililerimizden market satış yetkililerimize kadar tüm ekibimiz bunun için çalışıyor. Konumumuz gereği müşterilerimizin birçoğu da uzun yıllardır aynı firmalar ve kişiler. Böyle olunca onlarla da çok güzel bir iletişimimiz var. Müşterilerimizi her zaman sıcak bir gülümsemeyle karşılıyor ve yolcu ediyoruz. Sorunlarını en kısa zamanda çözüp ihtiyaçlarına anında cevap vermeye çalışıyoruz ve bu konuda büyük ölçüde de başarılı olduğumuzu düşünüyoruz. Biz müşterilerimize farklılaştırılmış ve kişiye özel hizmet vermeyi hedefliyoruz. Market satış yetkililerimiz uzun süreli müşterilerimizin alışveriş alışkanlığını yakından takip edebiliyor ve sadece bir kişi bile olsa bazı ürünlerimizi o müşteriye özel olarak marketimizde bulunduruyoruz. Bu gibi hizmetlerimizin de müşteri memnuniyetinde fark yarattığını düşünüyoruz.

## BİZDEN BİRİ

**Opet, Türkiye'nin en büyük akaryakıt şirketlerinden biri. Opet'i bu seviyeye getiren yolculukta bayilerin rolünü ve etkisini nasıl tanımlarsınız?**

Bayiler bu yolculukta rolü olan herkesle aynı öneme sahip olmakla beraber tüketiciyle Opet markasının ilk temas kurduğu yer olduğu için etkin bir rol oynuyor. Bayiler olarak bizler Opet markasını en iyi şekilde yansıtmak ve üstün hizmet kalitesiyle müşteri memnuniyetini her zaman en üst seviyede tutmak zorundayız. Müşterimizi Opet markasına yakışır bir şekilde karşılayıp Opet markasının sunduğu hizmetleri en iyi şekilde yerine getirip yine Opet markasına yakışır bir şekilde yolcu edebiliyorsak üzerimize düşeni yapmışızdır diye düşünüyorum.

**Akaryakıt sektöründe "temizlik" ve "hijyen" denildiğinde akla ilk gelen isim olan Opet'in, müşteriler üzerindeki etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Yaklaşık 24 yıl önce Opet Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk tarafından başlatılan "Temiz Tuvalet Kampanyası", hijyene verilen önemin ne kadar ciddi ve istikrarlı devam ettiğini de gösteren bir proje. Tüketiciler, Opet müşterisi olsa da olmasa da temizlik ve hijyen konusunda Opet'in bir numara olduğu gerçeğini biliyor. OPET, bu anlamda farkındalığı artırma hedefi ile yürüttüğü projelerini geliştirmeye ve ileriye taşımaya devam ediyor. Opet'in bu konudaki diğer projeleri de İşimiz Temiz ve Tertemiz Yarınlar Okullardan Başlar... İşimiz Temiz Projesi, Opet Petrolcülük A.Ş., Milli Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kadın Girişimciler Kurulu ile birlikte yürütülen bu proje ile 81 ilimizde mikro ölçekli işletmelerin hijyen kapasitesini artırılması amaçlanıyor. Tertemiz Yarınlar Okullardan Başlar Projesi ile ise OPET ile Milli Eğitim Bakanlığı iş birliğiyle ana sınıftan lise son sınıfa kadar farklı eğitim modülleri ile öğrencilerde temizlik ve hijyen konularında farkındalığı artırmak, hijyen eğitimleri ile oluşan davranışların günlük yaşama taşınması ve sağlıklı bir nesil yetiştirilmesi hedefleniyor.

**Akaryakıt sektörü genelde erkek egemen bir sektör olarak bilinirken, Opet büyük bir değişime imza attı. Kadınların ekonomik ve toplumsal hayatta güçlenmesi ve girişimci ekosisteminde temsiliyetlerini artırmak amacıyla başlatılan Opet'in bu "Kadın Gücü" projesi ile ilgili neler söylemek istersiniz?**

Öncelikle bir kadın olarak gurur duyuyorum. Kadınların ekonomik özgürlüklerini elde ederek güçlenmeleri, kendilerine inanmaları ve başarılı olduklarını görmeleri çok değerli. Kadınlar zaten her daim ekonomik ve toplumsal hayatta olmalı ve ayrı tutulmamalıdır. "Kadın Gücü" projesi



ile sektöre yeni bir hizmet anlayışı gelmiş oldu. Kadın bakış açısının pozitif anlamda çok fark yarattığını düşünüyorum. Biz de İmes Petrol olarak her zaman kadın iş gücünün destekçisiyiz.

**Kökleri, değerleri ve ilkeleriyle bugün Türkiye'nin en önemli topluluklarından biri olan Koç Topluluğu'nun iş yapış kültüründe sizi en çok etkileyen şey nedir?**

Koç Topluluğu'nun iş disiplini her zaman dikkatimi çekmiştir. Bir işte başarılı olmak için de disiplin şarttır. Bence Koç Topluluğu şirketlerinin başarısı da en önce disipline dayanıyor. Disiplinli çalışma, beraberinde başarıyı getiriyor. Ayrıca inovasyona verdiği önemle de faaliyet gösterdiği tüm sektörlerde Koç Topluluğu şirketlerinin fark yarattığını düşünüyorum.

**Son olarak hem diğer bayilerimize hem de Opet ve Koç Topluluğu yöneticilerine iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?**

Her zaman bize destek oldukları için teşekkür ediyorum. Ülkemize ve şirketlerimize değer katacağımız yeni başarılı projelerimiz olsun.



# YAPI KREDİ'DEN BİR YENİLİK DAHA: KİRAM HESABIMDA

Kira ödemelerine özel kredi limiti imkânı Yapı Kredi'de! Kiram Hesabımda ile yıllık kira bedeli tutarında düzenli ödeme limiti kiracıların hesaplarına tanımlanıyor, ev sahiplerinin kiralrı zamanında ödeniyor. Üstelik limitten yararlanılmadığı durumda faiz işlemiyor!

Siz de Yapı Kredi şubelerinden ya da [yapikredi.com.tr](http://yapikredi.com.tr)'den başvurun,  
kira ödeme-alma işlemlerinizi kolaylaştırın.



 **YapıKredi**

Hizmette sınır yoktur.





# Temiz enerji sektörüne yatırımlar artıyor

S&P Global Commodity Insights tarafından hazırlanan ve 2024 yılında temiz enerji sektöründe öne çıkan fırsatların ve risklerin ele alındığı “En Önemli 10 Temiz Enerji Eğilimi 2024” raporuna yakından bakıyoruz.

**DERLEYEN: BİLGE AKGÜN**

**Y**enilenebilir enerji kaynaklarına olan talebin iyiden iyiye artmasıyla birlikte, sektör de hızla gelişmeye devam ediyor. Bu sebeple 2024 yılının, temiz enerji teknolojileri sektöründe büyük bir dönüşümün yaşanacağı ve önemli fırsatların ortaya çıkacağı bir yıl olması bekleniyor. S&P Global Commodity Insights’ın hazırladığı “En Önemli 10 Temiz Enerji Eğilimi 2024” raporuna göre, güneş enerjisi, rüzgâr enerjisi ve hidrojen gibi alanlarda önemli gelişmelerin yaşanması ve yatırımların artması bekleniyor.

**Temiz enerji yatırımları 2024’te 800 milyar dolara ulaşacak**  
S&P Global Commodity Insights’ın tahminlerine göre, 2024 yılında temiz enerji teknolojisi yatırımları 2023’e kıyasla yüzde 10 ila yüzde 20 seviyelerinde artarak yaklaşık 800 milyar dolara ulaşacak. Güneş enerjisi, yapılacak yatırımlardan en büyük payı alarak toplam yatırımın yaklaşık yüzde 55’ini oluşturacak. Kara üstü rüzgâr enerjisi ise yatırım açısından ikinci büyük segment olarak ön plana çıkıyor. Kara üstü rüzgâr enerjisi ile birlikte en hızlı büyüyen alanlar arasında ise enerji depolama ve elektroliz sistemleri yer alıyor.

S&P Global Commodity Insights'ın analizine göre, 2024 yılında 150 yeşil hidrojen projesi ve 65 karbon yakalama ve depolama projesi devreye alınacak. Karbon yakalama ve depolama projeleri üzerine hayata geçirilmesi planlanan düzenlemelerle birlikte daha fazla yaygınlaşması bekleniyor.

### **Temiz enerji teknolojilerinin maliyeti düşmeye devam ediyor**

2030'a kadar temiz enerji teknolojilerinin ortalama maliyetlerinin yüzde 15 ila yüzde 20 seviyelerinde düşmesi bekleniyor. Söz konusu eğilim, güneş ve enerji depolama gibi teknolojilerde baskın bir şekilde kendini gösterecek. Ancak deniz üstü rüzgâr enerjisi yatırımlarında maliyetin düşmesi biraz daha zaman alacak.

Güneş ve enerji depolama gibi teknolojilerde aşırı arz ve düşen hammadde fiyatlarının birleşimi, maliyetleri 2022 seviyelerinin çok altına çekecek. Nitekim 2023'te önemli ölçüde düşmeye başlayan maliyetlerin, 2024'te 2020 seviyelerinin de altına inmesi bekleniyor.

Teknoloji alanındaki gelişmeler de ekipman maliyetlerinin düşmeye devam etmesini sağlayacak ve bu Ar-Ge ile iş gücündeki yukarı yönlü baskıyı telafi edecek.

Yeşil hidrojen ile karbon yakalama ve depolama gibi gelişmekte olan yeni teknolojiler, geçtiğimiz iki yıl içerisinde en büyük maliyet artışını yaşadı. Ancak bu teknolojiler, toplam temiz enerji teknolojisi yatırımlarında çok küçük bir payı temsil etti.

Elektroliz gibi yenilikçi teknolojilerin kullanımı da giderek daha fazla ilgi çekiyor ancak bu yeniliklerin getirdiği yüksek maliyetler de giderek artıyor. S&P Global Commodity Insights'ın aktardığı veriler, elektroliz maliyetlerinin 2020 seviyelerine kıyasla yaklaşık yüzde 95 oranında arttığını ortaya koyuyor.

Maliyetlerin artmasının öncelikli nedenlerinden birini yenilikçi teknolojilerin ilk uygulamalarının genellikle beklenenden daha pahalı olması oluşturuyor. İlk nesil projelerin maliyetleri, geliştirme sürecinde ortaya çıkan beklenmedik zorluklar veya teknik sorunlar nedeniyle tahmin edilenden daha yüksek olabiliyor. Elektrolizin üretim hacminin henüz yeterince büyük olmaması ve dolayısıyla üretimin ölçeklendirilememesi de yüksek maliyetin bir diğer gerekçesini oluşturuyor.

### **Yenilenebilir enerji teknolojilerinin üretiminde karbon ayak izi azaltılıyor**

Geçmişte yenilenebilir enerji endüstrisi, düşük karbonlu elektrik üretimi sağlayacak ürünleri satmakla yetinirken, ürünlerin değer zincirindeki en enerji yoğun süreçlerden kaynaklanan karbon ayak izini yeterince azaltmamakla eleştiriliyordu. Ancak bugün, yenilenebilir enerji teknolojisi

üreticileri, artık ürünlerinin ve stratejilerinin temelini karbonsuzlaştırmaya odaklıyor. Yenilenebilir enerji teknolojisi üreticileri, enerji yoğun süreçlerde düşük karbonlu elektrik kaynaklarını kullanarak veya ürünlerinde kullandıkları malzemeleri düşük karbonlu alternatiflerle değiştirerek imalat süreçlerindeki kömür ve doğalgaz tüketimini azaltıyor. Örneğin güneş enerjisi sektöründe, fotovoltaik tedarik zincirindeki CO2 emisyonlarının %90'ı elektrik tüketiminden kaynaklanıyor ve asıl dönüşüm elektrik kaynaklarının karbonsuzlaştırılmasıyla sağlanabiliyor. Öte yandan batarya veya güneş paneli gibi ürünlerin tasarımında yapılan değişikliklerle üretimde karbon ayak izi azaltılabiliyor. Bu değişimin temel itici güçlerini politika ve müşteri talebi oluşturuyor. Şirketler, yeni regülatif düzenlemelerle üretim süreçlerini karbonsuzlaştırmayı önceliklendirmeye başlıyor. Bununla birlikte müşterilerin düşük karbonlu ürünlere olan talebi de günden güne artıyor.

### **Arz fazlası, fiyatların düşmesine neden oluyor**

Güneş ve enerji depolama endüstrilerinde, arz fazlası nedeniyle şirketler kâr marjlarını azaltmak zorunda kalıyor ve bu da yerel üretim çabalarını tehlikeye sokuyor. Güneş enerjisi ve batarya üreticileri, önceki yıllarda büyük kâr marjları elde etmiş olsalar da 2024'e gelindiğinde marjlarında düşüş yaşandığı görülüyor.

Güneş enerjisi sektöründe, dağıtımçı ve kurulum şirketleri de pazar fiyatlarının düşmesi nedeniyle yüksek envanter seviyelerinden etkileniyor, bu da bazı şirketlerin finansal risk altına girmesine neden oluyor. Küçük ve orta ölçekli üreticilerin muhtemelen negatif kâr marjlarıyla karşı karşıya



## YAKIN PLAN

olduğu düşünülürken, önde gelen şirketlerin yenilikçi ürünler veya rekabetçi fiyatlarla kendilerini ayrıştırmaları gerekiyor. Enerji depolama sistemleri sektöründe de küresel büyüme ve rekabet giderek artıyor. Hem tedarikçiler hem de üreticiler, pazardaki değişimlere hızla uyum sağlamak için stratejilerini güncelliyor ve yerel piyasalardaki talep ve düzenlemeleri yakından takip ediyor.

Özellikle Çin, bu alanda öncü konumda yer alıyor. 2022'de küresel kuruluşların yüzde 30'unu gerçekleştiren Çin, rekabetçi yapısıyla ABD ve Avrupa'daki imalatın rekabetçi yapısını zora sokuyor.

### Deniz üstü rüzgâr enerjisi projelerinde artış yaşanıyor

Sermaye maliyetlerinin artışına rağmen, 2024 yılında deniz üstü rüzgâr enerjisi kapasitesinde önemli bir artış yaşanması bekleniyor. Tedarik zinciri sıkıntıları ve faiz oranlarının yükselmesine rağmen, 2024'te 17 farklı pazarda toplamda 60 GW'nin üzerinde yeni kapasitenin ihaleye çıkarılması planlanıyor.

Artan ihale sayısı, deniz üstü rüzgâr enerjisi teknolojisine olan küresel talebin ve benimsenme hızının arttığını gösteriyor.

İhaleler, küresel pazarların iddialı kapasite taahhütlerini yerine getirerek 70 GW'lık deniz üstü rüzgâr filosunu genişletmeye yardımcı olmayı hedefliyor.

### Rüzgâr enerjisi sektöründe Batı ve Çin arasındaki rekabet kızışıyor

Dünya genelinde rüzgâr enerjisi sektöründe çarpıcı bir değişim yaşanıyor. Batılı ve Çinli türbin üreticileri arasındaki rekabet giderek artıyor ve pazar dengeleri değişiyor. Son zamanlarda, Batılı türbin üreticileri zorlu bir dönemden geçerken, Çinli rakipleri uluslararası alanda güçleniyor.

Batılı türbin üreticileri, yüksek girdi maliyetleri, tedarik zinciri sorunları ve ağır sözleşmelerle mücadele ediyor. Bu durum, bilançolarının zayıflamasına yol açıyor ve kâr seviyelerini olumsuz yönde etkiliyor.

Öte yandan Çinli türbin üreticileri düşük fiyatlar, teknolojik yenilikler ve uluslararası pazarlarda artan bir rekabetle dikkat çekiyor. Çin'de üretilen türbinler, Batılı rakiplerini önemli ölçüde geride bırakıyor ve fiyatlarında yüzde 70'e varan farklar oluşuyor. Çin'deki sübvansiyonsuz dönemde yaşanan yoğun rekabet, teknoloji yarışını hızlandırarak fiyatların aşağı çekilmesine neden oluyor ve bu eğilimin devam etmesi bekleniyor.

Batılı türbin üreticileri, pazar paylarını ve rekabetçi yapısını korumak için çeşitli stratejilere başvuruyor. Bunlar arasında çekirdek Avrupa ülkeleri ve ABD pazarlarına odaklanma, fiyatlandırma disiplini koruma ve tedarik zincirlerini güçlendirme bulunuyor.

Ayrıca, yerel tedarik zincirlerini güçlendirmeyi amaçlayan koruyucu politikalar da Batılı üreticilere destek sağlıyor. Örneğin, ABD'nin Enflasyon Azaltma Yasası ve Avrupa'nın Rüzgâr Gücü Paketi gibi düzenlemeler yerel üretimi teşvik etmeyi amaçlıyor.

Çinli türbin üreticileri ise uluslararası müşterileri cezbetmek için cazip fiyatlar ve esnek sözleşme koşulları sunuyor. Bu da Hindistan, Afrika, Orta Doğu ve Orta Asya'dan gelen siparişlerde rekor bir artışa neden oluyor.

### Düşük karbonlu hidrojene olan talep artıyor

Amonyak, sentetik metan ve sentetik sıvılar için hammadde olarak düşük karbonlu hidrojen önemli bir hammadde olarak öne çıkıyor. Sübvansiyonlar ve hayata geçirilen düzenlemeler ise hidrojene yönelik talebi günden güne artırıyor.

Örneğin Danimarka, yeşil hidrojen üretimini teşvik etmek için yeşil e-yakıtlar ve e-metanol tesislerine yönelik ihale düzenledi. Avrupa Hidrojen Bankası da yenilenebilir hidrojen üreticilerine 800 milyon avroluk destek sağlayacağını açıkladı. Bu gibi gelişmeler, Avrupa genelinde benzer teşviklerin de yaygınlaşabileceğine işaret ediyor. Orta Doğu'da ise mavi hidrojen ve yeşil hidrojen tesisleri, Avrupa ve Japonya gibi bölgelerdeki talebi karşılamayı hedefliyor. Özellikle Suudi Arabistan'da NEOM projesi, büyük çaplı hidrojen üretimine odaklanarak önemli bir girişim olarak öne çıkıyor.

Mavi amonyak üretimi için Abu Dabi Ulusal Petrol Şirketi (ADNOC) ve Mitsubishi gibi şirketler, düşük karbon salımı olan bir tedarik zinciri oluşturmak için iş birliği yapıyor. ABD'de ise Enflasyon Azaltma Yasası, hidrojen üretimi ile karbon yakalama ve depolama teknolojisine yönelik teşvikler içeriyor ve mavi hidrojen üretimini hızlandırıyor.



Kimya şirketleri de bu doğrultuda Körfez Kıyısı'nda dünya standartlarında tesisler kurmak için harekete geçiyor.

### **Karbon yakalama ve depolama teknolojileri yaygınlaşıyor**

2024, karbon yakalama ve depolama teknolojisi için dönüm noktası olacak bir yıl gibi görünüyor. Bu yıl, karbon kredilendirmesini doğrulamak ve karbon giderimini (CDR) sertifikalandırmak için geliştirilen hızlı metodolojiler, mevcut projelerin ilerleyişini hızlandırıyor.

Günümüzde yılda 88 milyon metrik ton CO<sub>2</sub> (karbondioksit) yakalama kapasitesi bulunuyor. Ancak yeni metodolojilerle birlikte, bu kapasitenin artması ve daha etkili bir şekilde CO<sub>2</sub>'nin atmosferden uzaklaştırılması bekleniyor.

Karbon giderimi, iklim hedeflerine ulaşmak için kritik bir araç olarak değerlendiriliyor ve alıcılar, dayanıklı ve izlenmesi kolay teknoloji tabanlı yöntemler için prim ödemeye hazır gözüküyor. Nitekim 2024 yılında Avrupa Birliği'nin bir karbon giderimi sertifikası çerçevesini belirlemesi bekleniyor. Bu gelişmeyle alıcılar için belirsizliğin azaltılması ve projelerde önemli bir artışa neden olması bekleniyor. Avrupa ve ABD'deki karbon giderimi projeleri için hükümet desteği ve finansmanının da artması muhtemel gözüküyor.

### **Şebeke altyapısındaki sorunlar, sürdürülebilir enerji üretimini zora sokuyor**

Geçtiğimiz yılın Aralık ayında düzenlenen COP28'de (2023 Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı) küresel liderlerin üzerinde uzlaştığı, 2030'a kadar yenilenebilir enerji kapasitesini üç katına çıkarma taahhüdü, önemli zorluklarla karşı karşıya. S&P Global Commodity Insights'in raporuna göre, bu hedefe ulaşmada yalnızca mal veya tedarik zinciri kısıtlamaları değil, şebeke bağlantı gecikmeleri ve sıkışıklıkları gibi önemli engeller de bulunuyor.

Özellikle güneş enerjisi gibi temiz teknolojilerin hızla yayılması beklenirken, bu durumun şebeke altyapısında sıkışıklıkları artırabileceği belirtiliyor. Şebeke bağlantı engelleri ve yetersiz depolama kapasitesi, yenilenebilir enerji projeleri için ciddi engeller oluşturarak enerji depolama altyapısının kurulmasını da geciktiriyor.

S&P Global Commodity Insights, söz konusu zorlukların üstesinden gelmek için iki temel strateji sunuyor:

- Şebeke bağlantı engellerini aşmak için iletim ve dağıtım altyapısına yapılan yatırımların artırılması gerekiyor. Özellikle Çin gibi büyük yenilenebilir enerji pazarlarında, bu sorun daha belirgin hâle geliyor. Çin'de enerji sektöründeki genel yatırımların artmasına rağmen, iletim ve dağıtım yatırımları bu artışın gerisinde kalıyor. Bu da şebeke bağlantı engellerini tetikliyor ve projelerin getirilerini olumsuz yönde etkiliyor.



- Güneş enerjisi ile birlikte deniz üstü rüzgâr enerjisi ve jeotermal gibi diğer yenilenebilir teknolojilerin gelişiminin teşvik edilmesi gerekiyor. Şu anda maliyet artışları ve izin süreçleriyle ilgili zorluklarla karşı karşıya olan bu teknolojilerin gelişiminin kolaylaştırılması, yenilenebilir enerji portföylerine daha dengeli bir yaklaşım sunabiliyor ve enerji karışımına entegrasyonunu kolaylaştırabiliyor.

### **Enerji arzında esneklik ön plana çıkıyor**

Avrupa'nın elektrik sektörü, artan yenilenebilir enerji kullanımıyla birlikte esneklik ihtiyacıyla karşı karşıya. Rüzgâr ve güneş gibi kesintili kaynaklardan sağlanan enerjinin taleple olan dengesi, elektrik arzını zorluyor ve gelecekte daha esnek bir elektrik sistemine geçiş gerekliliğini ortaya koyuyor.

İtalya'nın yakın zaman önce TSO Terna tarafından yapılacak olan, GW ölçeğinde ve sekiz saatlik sürelerle varan enerji depolama ihalesini duyurması, önümüzdeki yıllarda diğer ülkelerde de görülmesi muhtemel olan enerji depolama tedarikine yönelik izlemeye başlayacağı stratejiye bir örnek sunuyor.

Nitekim Mart 2023'te sunulan elektrik piyasası tasarım önerileri doğrultusunda, Avrupa Birliği üyesi ülkeler elektrik sistemlerinin esneklik gereksinimlerini Ocak 2025'ten başlayarak iki yılda bir değerlendirmesi gerekiyor. Bu değerlendirmeler, talep tarafı katılımı ve depolama gibi fosil yakıt temelli olmayan esneklik kapasitesini de içeriyor. Bu değerlendirmelere dayanarak, her üye devletin talep tarafı katılımı ve depolama için hedefler belirlemesi bekleniyor.

# Vatani korumak çocukları korumakla başlar

1920 yılının 23 Nisan günü, Ankara'nın bozkırında Türkiye Cumhuriyeti'nin temelini oluşturan Büyük Millet Meclisi kuruldu. Olağanüstü şartlar altında açılan meclisin kuruluş günü, 1929 yılında çocukların bayramı oldu. Uzun araştırmalar sonucunda gün yüzüne çıkarılan belge ve fotoğraflar ise 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nın önemini bir kez daha ortaya koyuyor...

YAZI: SEVGİ SAYAR BAŞARAN



**Y**ıl 1921... Çıkarılan bir kanunla “Hâkimiyet-i Milliye Bayramı” ilan edilir. Bu, Türkiye Cumhuriyeti’nin ilk milli bayramıdır. 1922’de Ankara’daki 23 Nisan kutlamalarına çocukların da katılması ile coşku katlanır... Beraberinde günümüzde Çocuk Esirgeme Kurumu olarak anılan Himaye-i Etfal Cemiyeti yöneticileri Atatürk’ün de desteği ile 23 Nisan’da balo tertip eder... Gaye kimsesiz çocuklar için yardım toplamaktır. 1925 yılında aynı zamanda ‘çocuk günü’ olarak da kutlanmaya başlayan “Hâkimiyet-i Milliye Bayramı”, 1926’da yeni bir kimlik kazanır ve ‘çocuk bayramı’ olarak da kutlanmaya başlar. Çünkü çocuklar vatanın geleceğidir... “Ben çocuk haftasını, çocuklara hürmet edilmesini temin ve onların zaafından yararlanarak çok defa yapıldığı gibi onlara eziyet edilmesini önlemek için meydana getirdim. Bu tedbirim, milletin geleceğine karşı gösterilen bir saygı olarak görülmelidir” diyen Atatürk’ün, miras bıraktığı bu tarihi gün 104 yıldır coşku ile kutlanıyor.

### **Çocuklar Geleceğin Yıldızıdır**

Uzun araştırmalar sonucunda gün yüzüne çıkarılan belge ve fotoğraflar, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı’nın tarihi ile ilgili bilinmeyen anekdotlarla dolu... Tarihçi yazar Sinan Meydan’ın, önemli kitabı “Panzehir” de 23 Nisan tarihine ışık tutan önemli bir kaynak. “Atatürk’e göre vatani korumak çocukları korumakla başlar. Ona göre; çocuklar her türlü ihmal ve istismardan korunmalı ve onlar her koşulda yetişkinlerden daha özel olarak ele alınmalıdır” diyen ve kitabında belgeleri ile Atatürk’ün çocuklara verdiği değeri anlatan Meydan, Atatürk’ün çocukları geleceğin gülü, yıldızı ve yüceliş ruhu olarak tanımladığına dikkat çekiyor ve ekliyor: “Atatürk’e göre; çocuk sevgisi bir ihtiyaçtır. İşte bu nedenledir ki hiç çocuğu olmayan Atatürk, çok sayıda manevi evlat sahibi olmuştur. Ve yine bu nedenledir ki, TBMM’nin açıldığı 23 Nisan’ın aynı zamanda çocuk bayramı olmasını kabul etmiştir.”

### **“Bugünün Adı Ne Olsun?”**

“Panzehir” kitabında dikkat çeken ayrıntılardan birisi de 23 Nisan’ın çocuk bayramı olarak kutlanması fikrinin ilk olarak ortaya atılması ile ilgili. Bir iddiaya göre ki; bu iddiayı ortaya atan Anadolu’da Atatürk’ün yanında bulunan Ali Çavuş’tur. Zeynel Lüle’nin Ali Çavuş adlı kitabında anlattığı kadarıyla Atatürk daha Cumhuriyet ilan edilmeden önce 23 Nisan 1920’de TBMM’nin açıldığı günün akşamı bazı arkadaşlarıyla bir sohbet toplantısı yapar. Bu sohbette arkadaşları, ‘Paşam bugün Büyük Millet Meclisi’ni açtık. Bugünün adı ne olsun?’ sorusunu sorar. Atatürk bu soruya şu cevabı şöyle olur:



“Efendiler! Osmanlı İmparatorluğu 600 yıl bu milletin kaderine hâkim olmuştur. Osmanlı İmparatorluğu’nun yanında bugün bizim açtığımız meclis çocuk kalır. Onun için bugünün adına Çocuk Bayramı diyelim. Bu çocuk büyüsün. Kendi zaferini kendisi ilan etsin.” Sinan Meydan “TBMM’nin açıldığı 23 Nisan’la ‘çocuk’ ve ‘çocuk bayramı’ ilişkisini kuran ilk kişi Atatürk’tür. Atatürk’ün bu sembolik ‘çocuk bayramı’ düşüncesi zamanla gerçekten çocuk bayramına dönüşüyor” diyor. (Zeynel Lüle-Ali Çavuş-Doğan Kitap, Sayfa 150-106)

### **En İnce Ayrıntıya Kadar Planladı**

“İlk kapsamlı çocuk bayramı” kutlamaları 1927 yılında yapıldı” diyen Sinan Meydan, kitabında o döneme ait şu bilgileri veriyor: “Himaye-i Etfal Cemiyeti, 1927’deki 23 Nisan Çocuk Bayramı kutlamalarına büyük özen göstermiştir. Cemiyetin seçtiği dört kişilik bayram kutlama heyeti her şeyi en ince ayrıntısına kadar planlamıştır. Öyle ki oyuncakların kullanımına ilişkin talimatnameler ve hatta çocukların kullanacağı atıklarıncaının işletilmesine ilişkin 10 maddelik bir tamim bile hazırlamıştır. “Gürbüz Türk Çocuğu” dergisinin 23 Nisan 1927 tarihli sayısı “Çocuk Gününe Mahsus Fevkalade Nüsha” adıyla yayınlanmıştır. Himaye-i Etfal Cemiyeti’nin 23 Nisan 1927 Çocuk Bayramı kutlamaları için hazırladığı programa göre süslü otomobillerle ve bando eşliğinde çocuk sarayına götürülen çocuklar, oyun bahçesinde ve tören alanında gönülleriince eğlenmişlerdir. Ayrıca gece de çocuklar için fener alayı, yarışmalar, sergi, müsamere ve çeşitli eğlenceler düzenlenmiş ve geleneksel hâle getirilen çocuk balosu yapılmıştır. Bu baloda çocuklar için oyuncaklar, yiyecekler hazırlanmış, çocuklar da şiirler ve marşlar okuyarak çeşitli dans gösterileri yapmıştır. Devlet büyüklerini ziyaret etmişlerdir. Sadece Ankara’da değil diğer illerde de benzer programlar düzenlemiştir.



# İstanbul'un kalbinde unutulmaz bir deneyime açılan kapı: Divan Kuruçesme

Manzarası ve eşsiz lezzetleriyle ziyaretçilerine unutulmaz anlar yaşama imkânı sunan Divan Kuruçesme'nin Şefi Ayhan Aydın ile Divan Kuruçesme'nin birbirinden lezzetli tariflerden oluşan menüsünü, mutfağını ve geride bıraktığımız Ramazan ayının özel sofralarını da konuştuğumuz keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.



**Y**enilikçi yaklaşımını uzun yıllara yayılan Divan tecrübesi ile birleştiren Divan Kuruçeşme, eşsiz Boğaz manzarasıyla buluşturduğu özel lezzetleri ile öne çıkıyor ve ziyaretçilerine unutulmaz deneyimler sunuyor. Bu ay Divan Kuruçeşme şefi Ayhan Aydın konuğumuz oldu ve mutfağını, ekibini, Divan Kuruçeşme'nin özel lezzetlerini ve geride bıraktığımız Ramazan ayına dair mutfak tavsiyeleri ile favori yemeklerinin yanı sıra bir de özel tarifini bizlerle paylaştı.

**Sizi yakından tanıyabilir miyiz? Kaç yıldır Divan mutfağındaınız?**

Tabii ki... 44 yaşındayım, aşçı bir aileden geliyorum. İlk mutfak deneyimim ise 1998 yılında başladı. Nişantaşı'nda bir restoranda başlayan serüvenim, o günden bugüne keyifle devam ediyor. Otelcilik, gurme ürünler ve yeme-içme sektörlerinde faaliyetlerini sürdüren Divan Ailesi'ne ise iki yıl önce katıldım. İstanbul'un kalbinde,

tarihi, kültürü, özgün güzelliği, boğazın vazgeçilmez manzarası ve incelikle restore edilmiş özel mimarisiyle Divan Kuruçeşme'de hayata değer katan eşsiz sunum ve lezzetlerimizle misafirlerimizi ağırlamaktan memnuniyet duyuyoruz.

**Bize Divan Kuruçeşme mutfağından bahseder misiniz? Kaç kişilik bir ekibiniz var? Nasıl bir çalışma ortamınız ve düzeniniz var?**

Büyüleyici boğaz manzarası eşliğinde, Divan şefleri tarafından özenle hazırlanan menüleriyle ön plana çıkan mutfağımız, geleneksel divan lezzetlerinin yanı sıra yenilikçi akım ve trendleri takip eden ve sürekli araştırma ve geliştirme odaklı bir mutfak. 40 kişilik mutfak personelimiz bulunuyor. Genç bir kadroya sahibiz. Kadromuzda yer alan arkadaşların her biri gelişime açık, dinamik, yeni fikirleri olan ve yaratıcılığı ön planda olan bireyler.



## AYVALI TARAKLIK TARİFİ

### MALZEMELER

- 1,5 kilogram kuzu taraklık
- 400 gr soyulmuş arpacık soğan
- 2 çorba kaşığı tereyağı
- 2 su bardağı sıcak su
- 2 adet ayva
- 1 tatlı kaşığı domates salçası
- 1 tatlı kaşığı biber salçası
- 2 yemek kaşığı nar ekşisi
- 1 tatlı kaşığı toz şeker
- 1 çay kaşığı karabiber
- 1 çay kaşığı yenibahar
- 1 tatlı kaşığı tuz



### YAPILIŞI

- Tereyağını geniş bir tavada eritip, pizzolaların iki tarafını da mühürleyin. • Tavadan etleri alıp arpacık soğanları ekleyin ve pembeleşene kadar kavurun. • Soğanlar yumuşayınca etleri yeniden ekleyin ve suyunu salıp çekene kadar kısık ateşte pişirin. • Salçaları karıştırıp, az miktarda suyla ezin ve ete ilave edin. • Üzerine 2 su bardağı sıcak suyu gezdirin. • Kapağını kapatıp etler iyice yumuşayana kadar kısık ateşte pişirin. • Ayvaları yıkayıp soymadan dilimleyin. • Etler pişene kadar limonlu suda beklettiğiniz ayvaları yemeği ocaktan almaya 10 dakika kala tavaya ekleyin. • Baharatları da ekleyip, ayvalar yumuşayana kadar pişirin. • Ayvalar yumuşayınca 2 yemek kaşığı nar ekşisini de ilave edin. • Sos koyulaşana kadar pişirdiğiniz yemeği sıcak servis edin.



### Bize Divan Kuruçesme lezzetlerinden bahseder misiniz? Ne tür bir menünüz var?

Divan şefleri tarafından özenle hazırlanan menülerde ve reçetelerde büyük emekler var. Fikirlerini hayata geçirmek için çok büyük çabalar sarf ediyoruz ve heyecan duyuyoruz. Eşsiz lezzetleri ve ayrıcalıklı hizmetiyle misafirlerine daima özel hissettiren Divan Kuruçesme'de her hafta ya da ay farklı menüler ön plana çıkıyor.

### Peki, sizin Divan Kuruçesme mutfağına ait favori lezzetiniz hangisi ya da hangileri? Neden?

Divan Kuruçesme'nin menüsünde "en beğendiğim şekilde" bir lezzet ayırımına gitmem ve bunu ifade etmem gerçekten çok zor. Her biri birbirinden güzel özenli ve lezzetli tarifler diyebiliriz. Ama en beğenilenler arasında ahududulu çikolata karnavalı, yabani mantarlı ravioli ve modern bir yorum katarak oluşturduğumuz Türk mutfağı tadımlık tabaklarımız çok beğeniliyor ve ilgi görüyor.



### **Ramazan ayında sofraların olmazsa olmaz lezzeti nedir sizce?**

Ramazan sofraları denildiğinde ilk akla gelen lezzetler yani Ramazan ayının simgesi olan pide, güllaç gibi ürünler sofralara anlam katacaktır. Ayrıca bizlere Ramazan duygusunu hissettiren hurma, şerbetler, lokumlar da sofrada bu ay içerisinde en fazla tercih edilenler arasında yer alıyor. Ramazan ayında yuvalama, hünkâr beğendi, islim kebabı, soğanlı yumurta gibi yine Ramazan ayının imza yemeklerine de mutlaka sofralarınızda yer vererek, misafirlerinize adeta bir lezzet şöleni yaşatabilirsiniz.

### **Ramazan ayı Divan mutfağında nasıl bir fark yaratıyor?**

Lezzetin vazgeçilmez adresi olarak ve ayrıcalıklı hizmet anlayışımızla misafirlerimizi ağırladığımız tüm restoranlarımızda, tüm ürünlerin üretimleri, kontrolleri ve daha iyi nasıl yapabiliriz konusundaki AR-GE çalışmalarımız aylar öncesinden başlıyor. Misafirlerimizin yaşayacağı deneyimler konusunda çok düşünüyor ve bu konuda özveriyle çalışıyoruz. Divan Grubu olarak; vizyonumuzun en başında misafirlerimizi iyi tanımak yer alıyor. Buradan hareketle; titizlikle hazırlanan ve

her gün birbirinden farklı lezzetlerin yer aldığı iftar menülerimizde; Ramazan sofralarının olmazsa olmazı yöresel yemeklerin yanı sıra benzersiz lezzetler de menülerde sunuluyor ve Divan şefleri tarafından özel reçetelerle hazırlanıyor.

### **Sizce Ramazan ayının en zor yemeği nedir?**

Ramazan ayının ruhunu yansıtan tüm imza yemekler aslında büyük bir el emeği ve deneyim gerektiriyor. Ancak hem süre hem de yapım aşaması olarak değerlendirme yaptığımızda, keşkek hem uzun süren hem de dikkat gerektiren bir aşamalar dizisini içeriyor. Bu nedenle, Ramazan ayının en zor yemeği olarak örnek gösterebilirim.

### **Peki, sizin Ramazan lezzetlerinden favoriniz hangisi?**

Soğanlı yumurta iftar soframda olmazsa olmaz ve çokta basit diyebileceğim, vazgeçilmez bir lezzet sunan tarifimdir. Bu basit tarif, yumuşacık kavrulmuş soğanların ve yumurta ile birleşerek muhteşem bir lezzet oluşturmasıyla Ramazan soframızın vazgeçilmezi hâline geldi. Hem hızlı hem de doyurucu olan bu tarif, iftar veya sahur sofralarında bence herkesin favorisi de olacaktır.



# “Hedefimiz çağdaş sanatın belleğini bir arada tutmak”

Gazeteci Cüneyt Toros moderatörlüğünde gerçekleşen Bizden Haberler Podcast Serisine konuk olan Arter Direktörü Emre Baykal, Arter’in kurulduğu günden bu yana yaşadığı gelişimleri, vizyonunu ve gelecek hedeflerini bizimle paylaştı.

**V**ehbi Koç Vakfı’nın Türkiye’de çağdaş sanatın erişilebilirliğini ve görünürlüğünü artırma düşüncesiyle 2005 yılında temellerini atıp 2010 yılında İstiklal Caddesi’ndeki ilk mekânında hayata geçirdiği sürdürülebilir kültür ve yaşam platformu Arter, bugün kurumsal koleksiyonunda 1.400’e yakın sanat eseri barındırıyor. 2019 yılında taşındığı Dolapdere’deki yeni binasında sergilerin yanı sıra farklı sanat disiplinlerinden performans ve etkinliklere de ev sahipliği yapan Arter’in, “varoluş yolculuğundaki hedefinin Türkiye’nin çağdaş sanat belleğini bir arada tutmak olduğunu belirten Direktörü Emre Baykal ile Bizden Haberler Podcast Serisi kapsamında, Cüneyt Toros moderatörlüğünde keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

**Arter, İstanbul ve Türk sanat dünyası için çok önemli bir mecra, bir platform. Sadece bir binadan ibaret olmadığını bildiğim için söylüyorum bunu. Aslında arka planında 15 yıllık, uzun soluklu bir planlama ve sonunda gelinen bir nokta var. Bu doğrultuda tarihsel perspektiften de Arter’i anlatmanızı rica edeceğim. Varoluş nedenini... Nasıl ortaya çıktı Arter?**

Arter, sizin de değindiğiniz gibi aslında çok aşaması olan ve ileri görüşlü bir vizyonla tasarlanan bir kurum. Açılışı 2010 yılına denk geliyor ama aslında hikâyesi bunun da öncesine gidiyor. Yani bir mekâna kavuşmadan, kurumun kendi mekânına kavuşmasından çok daha önceye giden bir hikâyesi var. Bildiğiniz gibi Vehbi Koç Vakfı; eğitim, sağlık ve kültür sanatı bir arada kucaklayan büyük bir çatı. Arter de bu geniş

çatı altında hayata geçirildi ve ülkemizde sanatın gelişimine katkı sağlamak, çağdaş sanatı farklı cepheleriyle birlikte bir bütün olarak desteklemek amacıyla aslında son derece kapsayıcı bir yaklaşımla kuruldu. Kamuya açık faaliyetimiz, 2010 yılında İstiklal Caddesi'ndeki ilk binamızda başlıyor. O dönem biz "sanat için alan" sloganını da Arter ismiyle birlikte kullanıyoruz. Ama bu mekânlaşmadan, Arter'in ilk mekânına kavuşmasından önce atılan pek çok adım var.

Açılış yıllarımızda benimsediğimiz bu sloganda yani "sanat için alan"daki "alan", fiziksel bir mekânın yanı sıra aslında sanatın sürdürülebilirliğine yönelik pek çok farklı gereksinimi de kapsayan geniş bir çerçeveye işaret ediyor. Bu yolculuğun başlangıç noktasına dönecek olursak, 2005'e kadar gideceğiz... 2005 yılında Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Ömer Koç ve o dönem Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürlüğü görevini üstlenen Erdal Yıldırım, vakfın kültür-sanat alanındaki faaliyetlerini genişletmeye, çağdaş sanatı da kapsayacak bir şekilde büyütme niyetleniyorlar. Melih Fereli'yi de bu konuda danışman olarak davet ediyorlar.

Melih Fereli, 90'lı yıllarda ve 2000'lerin başında İstanbul Kültür Sanat Vakfı'nın yöneticisi

olarak İstanbul'un kültür hayatına, kurumsallaşma ve iş birlikleri anlamında çok büyük katkı sunmuş, önemli bir insan. Ben de 1995-2005 yılları arasında İstanbul Bienalleri'nde görev yapmıştım. Önce Direktör Yardımcısı olarak ilk beş yıl, ardından bir beş yıl süreyle de Bienal Direktörlüğü görevi üstlenmiştim.

O dönemde de kendisiyle yakından çalışma şansım olmuştu. Ömer Koç'un daveti üzerine Melih Fereli, Türkiye'ye sürdürülebilir bir çağdaş sanat kurumunun kazandırılması yönünde kapsamlı bir rapor hazırlıyor ve bu önerileriyle birlikte Arter'e uzanan bir yol haritası da çizilmiş oluyor. Bugün Dolapdere'de yer alan binamız, çağdaş müzecilik anlayışıyla inşa edildi. Bu binada sürdürdüğümüz programın öncesinde, 2005'te öngörülen vizyona ulaşmak için adım adım hayata geçirilen projeleri özetlemeye çalışacağım. Böylece Arter'in varoluş nedenini de örnekleriyle açıklamış olurum. Vakfımızın kültür-sanat alanında daha etkin ve güçlü bir aktör olarak faaliyet alanlarını genişletmeye karar vermesiyle birlikte bu yeni oluşuma ev sahipliği yapacak bir mekân aranmaya başlanıyor. Aynı zamanda da Türkiye'de çağdaş sanatın erişilebilirliğini, görünürlüğünü artıracak, çok ihtiyaç duyulan üretim gereksinimlerine yanıt verecek bir dizi kurumsal iş birliği başlatılıyor. Bunlardan ilki, ülkemizin uluslararası anlamda belki de en önemli çağdaş sanat etkinliği olan İstanbul Kültür Sanat Vakfı'nın düzenlediği İstanbul Bienalleri'ne Koç Holding'in 20 yıl süreyle sponsor olarak destek vermesi başlamasıdır. Bu uzun soluklu destek

programı bugün hâlâ devam ediyor ve bununla birlikte 2007 yılında Melih Fereli ve René Block (René Block, 4. İstanbul Bienali'nin küratörlüğünü yapan, Türkiye'nin güncel sanat ortamına çok önemli katkılarda bulunmuş bir küratör ve koleksiyoner aynı zamanda) tarafından hazırlanan bir kurgu çerçevesinde bir iş birliği daha hayata geçiriliyor. Bu da Vehbi Koç Vakfı ve Yapı Kredi Kültür Sanat desteğiyle sergilerden ve kitaplardan oluşan çok önemli iki etkinlik dizisi. Galatasaray'daki eski Yapı Kredi binasında Kazım Taşkent Sanat Galerisi'nde düzenlenen "İstiklal Serüveni" başlıklı sergilerde Gülsün Karamustafa, Ayşe Erkmen, Sarkis, Füsun Onur, Cengiz Çekil gibi ülkemizin çok önemli, öncü çağdaş sanatçıların yapıtları, yeni üretimlerini de içeren kapsamlı projeler aracılığıyla sanatseverlerle buluşuyor. Bu da, bence çağdaş sanat alanında atılmış en güçlü adımlardan biridir. Bu sergilere eşlik eden bir de "Türkiye'de Güncel Sanat" başlıklı bir monografi dizisi var. Bu monografi dizisi de ülkemizde kültür-sanat yayıncılığının bence oldukça önemli dönüm noktalarından birini teşkil eder.

Türkiye'de çağdaş sanatın gelişimine katkıda bulunma,

sanatçıya ve sanatsal üretime görünürlük sağlama kararlılığına, 2008 yılında uluslararası bir boyut daha ekleniyor ve Vehbi Koç Vakfı desteğiyle Berlin'de TANAS adında bir proje alanı açılıyor. Başından beri, beş yıl süreli bir proje olarak vurgulanıyor TANAS. İdari ve küratöryal süreçlerini René Block üstleniyor. Ve orada gerçekleştirilen sergiler ve yayınlar,

Türkiye'den sanatçılarla Berlin'in canlı sanat ortamını buluşturan bir platform işlevi görüyor. O dönemde bütün bunların yanı sıra bir de tamamen çağdaş sanata odaklanan kurumsal bir koleksiyonun oluşturulmasına yönelik çalışmalar devam ettiriliyor. Vehbi Koç Vakfı çatısı altında önce Melih Fereli ve René Block'un, 2008 yılında ekibe katılmama birlikte benim ve daha sonra Selen Ansen'in de dahil olduğu bir eser alım komisyonu oluşturuluyor ve bu komisyonun yaptığı çalışmalarla Arter'in bugün 1.400'e yakın eseri içeren kurumsal koleksiyonunun temelleri de atılmış oluyor. Arter'in İstiklal Caddesi'nde yer alan ilk mekânının yerinde bugün yine bir Vehbi Koç Vakfı kuruluşu olan Meşher faaliyetlerini sürdürüyor. Arter'in macerası, 2010 yılında ilk mekânına kavuşmasıyla İstiklal Caddesi 211 numara Meymaret Han'da başladı. 2010'dan 2018'e kadar o binada toplam 35 sergi gerçekleştirdik. Bu sergilere eşlik eden kitaplar yayınladık, sanatçı konuşmaları, atölye çalışmaları, çeşitli gösterimler düzenleme fırsatı bulduk. Ancak nihai hedef, çağdaş müzeciliğin tüm donanımlarına sahip, sanatın farklı disiplinlerini de içine alabilecek yeni bir kültür-sanat yapısının İstanbul'a kazandırılmasıydı hiç kuşkusuz.

---

**“Vehbi Koç Vakfı; eğitim, sağlık ve kültür sanatı bir arada kucaklayan büyük bir çatı. Arter de bu geniş çatı altında hayata geçirildi.”**

---

Yani bir anlamda İstiklal Caddesi'ndeki mekân geçici bir yuva gibiydi. Asıl hedef daha büyük bir projeye yönelikti. Böyle bir yapı için hem yeterli büyüklükte hem de kent içinde merkezi bir alan bulmak doğrusu hiç kolay olmadı. Ve sonunda Dolapdere'de çok uzun yıllar boyunca otomobil servisi olarak hizmet vermiş eski Otokoç binasının yıkılıp bir müzeye dönüştürülmesinde karar kılındı. Bu yeni bina için bir mimari yarışma düzenlendi. Davetli bir yarışmaydı bu. Bu yarışmanın sonucunda da Londra'daki Grimshaw Architects'in önerdiği proje uygun bulundu ve yaklaşık beş yıl süren bir projelendirme ve inşa sürecinin ardından Arter 2019'da yeni binasına kavuşmuş oldu. Müze işlevlerini içeren ama onunla sınırlı kalmayan bir platform olarak kurgulanan bu yeni binada, galerilerin yanı sıra performans salonları, öğrenme ve etkinlik alanları, yeme içme alanları, bir kütüphane, konservasyon laboratuvarı ve sanat yayınlarına odaklanan çok özel, benim de hakikaten çok kıymetli bulduğum bir kitabevimiz bulunuyor.

### **"KOLEKSİYON, İZLEYİCİLERE, ARAŞTIRMACILARA, SANAT PROFESYONELLERİNE YÖNELİK BİR HAZİNE"**

**Gerçekten çok keyifle dinliyorum. Çünkü Arter gerçekten İstanbul'un sanat, kültür hayatı için sadece mekânsal anlamda değil, bir platform olarak ekosistemiyle çok ciddi değer yaratan bir marka. Biraz da Arter koleksiyonundan bahsetmek isterim. Çağdaş sanatın dünyadaki farklı yerlerinde ortaya konan çeşitli ifade biçimlerini, farklı tavır ve pratikleri bir araya getiriyorsunuz. Koleksiyonunuzda ne tür yapıtların yer aldığını merak ediyorum.**

Koleksiyon bir bellek oluşturmak açısından tabii ki çok önemli. Hem Türkiye'de üretilen çağdaş sanatın belleğini tutmak anlamında hem de bu üretimin uluslararası arenadaki karşılıklarıyla nasıl buluştuğunu, nerede ayrıştığını, eş zamanlılıklarını gösterebilmek açısından izleyiciler, araştırmacılar, sanat profesyonelleri için bir hazine gibi. Bu nedenle koleksiyonumuzu çok önemsiyoruz. Arter Koleksiyonu'nda 1960'lardan günümüze resim, heykel, fotoğraf, video, film, yerleştirme, ses ve ışık gibi çok çeşitli mecralarda üretilmiş eserler yer alıyor. Uluslararası bir koleksiyon olmakla birlikte ülkemizin öncü sanatçılarının seminal yapıtlarına ağırlıklı bir yer veriyor.

Bu koleksiyonun içinde çok kıymetli bir 'Fluxus' nişi de var. 1960'lı yıllardan 80'li yıllara kadar uzanan bir süreç içinde 'Fluxus Akımı' içinde ürünler veren çeşitli sanatçıların yapıtlarından oluşuyor bu niş. Programımızdaki sergiler kapsamında yeni eserlerin üretimine destek olmak bizim için çok kıymetli. Bu program kapsamında hayata geçirilmesine

katkıda bulunduğumuz pek çok yeni eser de yıllar içinde koleksiyonumuza eklendi. Arter Koleksiyonu'nun, farklı sanatsal disiplin ve kategorileri geniş bir perspektif ve çeşitlilik içinde bir araya getirdiğini söyleyebilirim. Barındırdığı eserler arasında hem tematik hem zamansal hem de coğrafi yakınlıklar ve geçişler gözleyebiliyorsunuz. Bu da bizim sergi programlarımız için elbette çok zengin bir kaynak oluşturuyor. Örneğin geçtiğimiz ayda ziyarete açık olan ve tamamen Arter Koleksiyonu'ndan oluşturulan iki sergimizden bahsedebilirim. Biri bir grup sergisi, diğeri kişisel bir sergi. Sarkis'in "SONSUZ" adlı kişisel sergisi, koleksiyonumuzda sanatçıya ait sekiz adet büyük ölçekli yerleştirmeyi bir araya getiriyordu. "Kendi Gölgesinde" adlı grup sergimiz ise yine koleksiyondan seçtiğimiz 25 sanatçının yapıtlarını buluşturuyordu. Zaman zaman, galerilerimizde koleksiyondan seçilen ve tek başına sergilediğimiz büyük ölçekli yerleştirmeler de yer alıyor. Örneğin daha önceki programlarımızda yer verdiğimiz David Tudor'un "Yağmur Ormanı V (varyasyon 3)" adlı yapıtı gibi ya da Füsun Onur'un "Opus II - Fantasia" adlı yerleştirmesi gibi yapıtlar, tek başına bir mekân kapsayacak, tek başına bir sergiye dönüşebilecek nitelikte yapıtlar. Buna benzer bir örneği de önümüzdeki Eylül ayında hayata geçireceğiz. Yine koleksiyonumuzda bulunan Finlandiyalı sanatçı Maaria Wirkkala'nın "Landing Prohibited" adlı büyük ölçekli bir yerleştirmesini Eylül ayında sergileme hazırlıkları içindeyiz.

**Arter çok yönlü bir sanat platformu. Sabit bir koleksiyon sergilemektense süreli sergileri sanatseverlerle buluşturuyor. Biraz bu yaklaşımdan bahsedebilir misiniz bize?**

Arter Koleksiyonunu ilk kez 2010 yılında, ilk açılışımız esnasında programda yer alan "Starter" isimli bir sergiyle



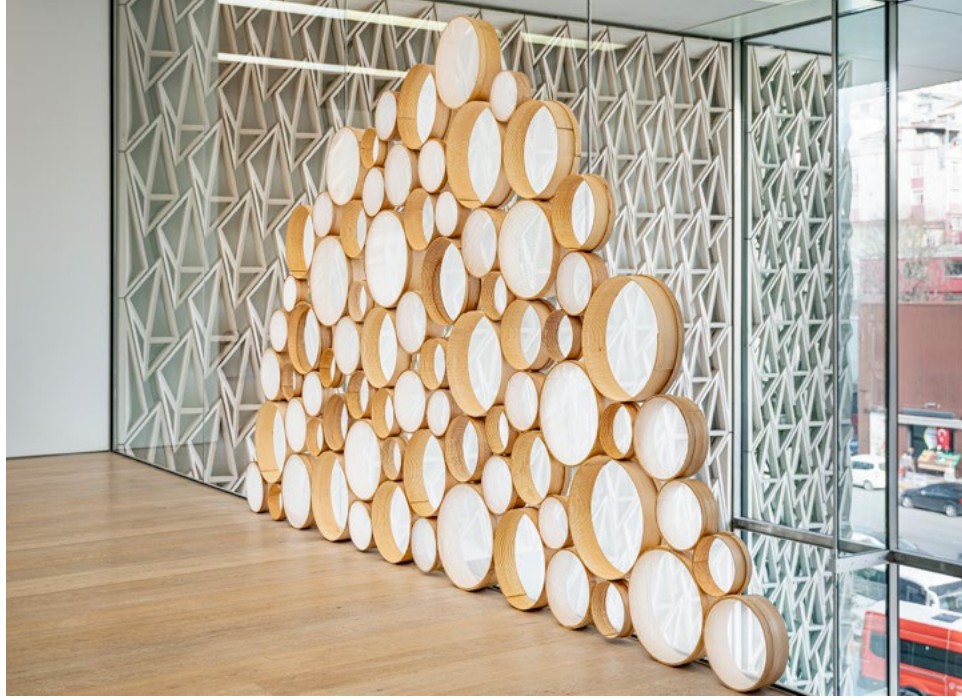
▼  
Kendi Gölgesinde, Sergiden görünüm

göstermiştik. O serginin küratörlüğünü René Block üstleniyordu. O dönemde toplam eser sayımız 600 civarındaydı ve bunlardan yaklaşık 160'ı o sergide izleyiciyle paylaştık. Starter, oluşturulmakta olan koleksiyon etrafındaki merakı gidermek için olduğu kadar, o zamana kadar bir araya getirdiklerimizin potansiyelini görmek için de iyi bir fırsat verdi bize. Daha sonra İstiklal Caddesi'ndeki mekânda başka bir koleksiyon sergisi düzenlemedik, geliştirmeye devam ettiğimiz koleksiyonu sanki bir anlamda Dolapdere'deki yeni binamıza ve bu binadaki farklı niteliklerdeki altı galeriye saklamış olduk koleksiyonumuzu. Yeni binaya geçişimizden bu yana Arter'in programında koleksiyon hakikaten ağırlıklı bir yer tutuyor. 2019'dan bugüne kadar sekizi grup, yedisi kişisel olmak üzere toplam 15 koleksiyon sergisi düzenledik. Arter koleksiyonunu programımıza dahil ederken yapıtların teşhirinden ziyade, koleksiyonu sergilerimiz için kaynak gibi kullanan bir anlayış benimsiyoruz. Yani bir anlamda binamızın ve genel programımızın dinamik ve her zaman değişime açık yapısını koleksiyonla kurduğumuz ilişkiye de yansıtmayı seviyoruz. O nedenle sabit, eserleri donduran, kalıcı koleksiyon sergilemelerinden başından beri kaçındık. Koleksiyondaki yapıtları, farklı galerilerimizin farklı mimari özellikleriyle ilişkilendiren, birbirleriyle yeni diyaloglar kurmalarına, yeni anlamlar üretmelerine izin veren bir şekilde bir araya getirmeyi tercih ediyoruz. Koleksiyona odaklandığımız bu sergilerin çalışması da genellikle belli bir kavram ya da temadan yola çıkarak başlatılıyor.

## **"DOLAPDERE'DEKİ BİNAMIZ, LEED ALTIN SERTİFİKASINA DEĞER BULUNDU"**

**Dünyadaki en önemli kavramlardan biri de artık sürdürülebilirlik biliyorsunuz. Her şeyi değiştiriyor, bütün yapıları dönüştürüyor. Arter'in sürdürülebilirlik konusundaki yaklaşımını merak ediyorum.**

Tabii ki en temel ilkelerimizden biri sürdürülebilirlik. Bunun bizdeki belki çok fiziksel bir karşılığını, mekânsal bir karşılığını örnekleyeyim size. Yakın zamanda çok önemseydiğimiz, dünya çapında da çok önem verilen bir sertifikaya değer bulduk. Grimshaw Architects liderliğinde tasarlanan Dolapdere'deki binamız, geçen yıl ABD Yeşil Bina Konseyi tarafından verilen LEED altın sertifikasına değer bulundu. Bu sertifika için çok sayıda kriterle uyumlu olmanız gerekiyor. Arter binası



▼ Şakir Gökçebağ, *Hatıralar*, 2019 [2024], Elekler Değişken boyutlar

da sürdürülebilir malzemelerin tercih edilmesi, çevreye duyarlı inşaat tekniklerinin kullanılması, elektrik ve su tüketiminin minimize edilmesi, atık kontrolü gibi yeşil bina kriterlerini karşılama sebebiyle bu sertifikaya hak kazandı.

## **Biraz geleceği de konuşmak isterim. Arter'in geleceğe dair vizyonu ve hedeflerinden bahsedebilir misiniz?**

Biz bugüne kadarki programımızda farklı sanat disiplinlerini bir araya getiren bir anlayış benimsedik ve bu şekilde devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde belki Arter'in ilk kuruluş yıllarında daha fazla ağırlık verdiğimiz gibi yeni üretimlere odaklanan, destek veren programlara biraz daha ağırlık vermeye çabalayacağız. Önümüzdeki programlardan birkaç örnek vereyim. Selen Ansen küratörlüğünde düzenlediğimiz Dilek Winchester ve Johanna Gustafsson'un "GLOSSOLALALA" adlı ikili sergisi 4 Ağustos'a dek izlenebilecek. 4 Nisan'dan itibaren ikinci kat galerimizde Şakir Gökçebağ'ın "Göründüğü Gibi" adlı bir sergisi açılacak. Eylül ayında iki yeni sergi daha ekleyeceğiz programımıza. Yasemin Özcan'ın kişisel sergisinin küratörlüğünü Eda Berkmen üstleniyor. Bir de koleksiyonumuzdan Maaria Wirkkala'nın "Landing Prohibited" adlı yapıtını ziyaretçilerle buluşturacağız. Yılın son sergisi de Aralık ayında açacağımız Koray Arış'ın Retrospektif sergisi olacak.



## “Zihin müthiş bir organizma ama onu yönetmekle ilgili problemlerimiz olabilir mi?”

İlk tohumunu yaklaşık 20 yıl önce atmış olduğu “Hücreler” isimli oyununu geçtiğimiz aylarda sahnelemeye başlayan usta oyuncu Engin Günaydın ile kariyerinin başlangıcından bu yana hayat verdiği unutulmaz karakterleri, sinemayı, tiyatroyu ve de son oyunu “Hücreler”i konuştuk.

**RÖPORTAJ: BİLGE AKGÜN**

**L** 996 yılında “Otogargara” ile başlayan yolculuğu sonrasında tiyatro sahnelerinden sinema perdesine kadar farklı mecralarda başarılı performanslara imza atan Engin Günaydın, bugünlerde ise kaleme alıp başrolünü üstlendiği “Hücreler” isimli oyunu ile gündemde. İnsan vücudundaki hücrelerin hayatını konu alan yeni

oyunu için “İnsanın kendi aklıyla bağ kuramaması, kendini önemsememesi... Oysa müthiş bir dünyası ve zenginliği var ama farkında değil. Hem kendime hem de seyirciye bunu hatırlatmak istedim” diyen Engin Günaydın ile hayata bakışına, kariyerine ve yeni oyununa dair keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.





**1996 yılında "Otogargara" isimli tiyatro oyunu ile başladığınız sanat hayatınızda unutulmaz birçok karaktere hayat verdiniz, vermeye de devam ediyorsunuz. Peki, tiyatroya ve oyunculuğa olan ilginiz nasıl başladı?**

Aslında böyle bir düşüncem yoktu. Ailem elektrikçi, bütün ağabeylerim elektrikçi, elektrikçi dükkânımız var bizim. Ama hiçbirisi mühendis değil. Ondan dolayı ben de aileme her zaman nasıl faydalı olurum, bunu düşünen birisiydim. Ve elektrik mühendisi olmaya karar verdim. Çünkü şikayetleri hep şuydu: İş biz yapıyoruz, fakat mühendislerin imza yetkisi olduğu için, onlar daha çok para kazanıyorlar... Ben de mühendis olayım da ailemin bu sıkıntısını çözeyim dedim. Hatta üniversitede kazandığım bölüm elektrik ve elektronik mühendisliğiydi. Ama aynı dönemde de konservatuvarı kazandım. Sonrasında da bunu aileme söyledim. Hem konservatuvarı kazandım hem elektrik elektronik mühendisliğini; hem sizin istediğiniz oldu hem de benim istediğim oldu. Bir tercih sundum hangisini istiyorsunuz diye ama ben tiyatrodan yana tercih yaptığımı da söyledim. Onlar da benim istediğim taraftan yana karar verdiler. Konservatuvara girdim.

**Kariyerinize Bir Demet Tiyatro'daki "Zabıta İrfan" rolüyle devam ederek hafızalara kazınma yolunda önemli bir adım attınız... Peki, hedefiniz neydi o zamanlar, neler yapmak istiyordunuz?**

Bir defa kendi ayaklarım üzerinde durmak istiyordum. Mesleki açıdan, örneğin "şöyle roller oynayayım", "şöyle işler yapayım" gibi bir düşüncem yoktu. Sadece ekonomik olarak ayakta kalmaya çalışıyordum. Ve buna çok seviniyordum, aldığım haftalık ödemeler, bölüm başı ödemeler... Hoşuma

gidiyordu. Sonrasında kariyerle ilgili planlar yapmaya başladım. Baktım her şey yolunda gidiyor, ben de kariyerimle ilgili acaba nasıl bir yol çizebilirim diye düşünmeye başladım.

**Kariyerinizde dönüm noktası olan rol sizce hangisiydi?**

Tabii ki Burhan Altıntop. Komediyle ilgili, mesleki beceriyle ilgili bir doygunluğum vardı ve o dönemde Burhan Altıntop'a denk geldim. Bütün marifetlerimi de orada sergiledim. Başarısının sırrı da burada. Çünkü bir nevi kendi içimde mesleki anlamda bir olgunluk yaşıyordum. Ve bunu ilk yansıttığım iş de Burhan Altıntop oldu.

**Peki Burhan Altıntop karakteri neden bu kadar dikkat çekti ve sevildi sizce?**

Burhan Altıntop kendi içerisinde itirafçı, dürüst (kendi içerisinde diyorum), seyirci tarafından çok çabuk algılanabilen, çok çabuk kabul edilebilen, çok net birisiydi. Altında anlaşılmayan bir şey yoktu. Net olduğu için de seyircinin Burhan'ı tanımak için çaba göstermesine gerek yoktu.

**Bugüne kadar hayat verdiğiniz onlarca karakter arasında kendinize en yakın bulduğunuz, en sevdiğiniz hangisi oldu?**

Ben senaryo da yazıyorum ve senaryo yazarken "neden kendimle ilgili bir şey olmasın" dediğim zamanlar çok oluyor. İnsanın en önemsemediği şey kendisi. Çevreme de bakıyorum, insanlar kendilerini önemsemiyor. Bana da birkaç kişi söyledi, "neden kendinle ilgili bir şeyler düşünmüyorsun?", "neden önemli bulmuyorsun, kendinle ilgili yazmıyorsun?" diye. Ben de "İçimdeki Ses"i yazdım. Biraz kendime benzeyen, kendi duygularımın ve karmaşamın olduğu bir film. "Andropoz"da da şunu denedim: "Başıma şöyle bir iş gelirse, ben ne yaparım?" diye düşündüm. Kendime en yakın bulduğum roller bunlardı.



▼  
Bir Demet Tiyatro, Zabıta İrfan

## PROFİL



▼ Avrupa Yakası, Burhan Altıntop



▼ İçimdeki Ses



▼ Andropoz

### **Sanat hayatınız boyunca duayen oyuncularla da çalışma fırsatınız oldu. Bu ustalardan neler öğrendiniz?**

Ustaların sakın insanlar olduğunu, sosyal hayatlarında ve ilişkilerinde çok sıradan insanlar olduklarını, ilişkilerinde anormal bir şey olmadığını gördüm. Aksine çok dost canlısıydılar. İlk düşüncem onların çok farklı ve anormal olduğuydu; farklı düşünen, farklı dünyalarda yaşayan insanlar olduklarını zannetmiştim fakat öyle değillerdi. Son derece normal, çabuk ilişki kurulabilen, olabildiğince olağan insanlardı. Farklılıkları sadece yaptıkları işlerdi. Düşünce biçimleriydi. Ondan dolayı ben de rahatladım. Çünkü dediğim gibi zannediyordum ki, benim de anormal bir tarafım olması lazım bu ustalar gibi olabilmem için. Sonra baktım ki öyle bir şey yok. Ben de kendi ruh dünyamda rahatladım. Ve kendi hâlimde olmaya başladım. Olağanlık ve sıradanlık hayata çok benziyor, anlaşılması kolay. Baktım ustalar böyle, ben de rahat olayım dedim.

### **1998'de yayımlanan durum komedisi türündeki "Dış Kapının Mandalları" dizisi, senaryo yazarlığı alanındaki ilk işinizdir. Sonraki yıllarda İçimdeki Ses (2014) ve Andropoz (2022) gibi dizilerde hem yazıp hem oyuncu olarak yer aldınız. Son olarak da bu yıl "Hücreler" isimli oyununuzu sahnelemeye başladınız. Sizin için oyunculuk mu yazarlık mu daha ağır basıyor?**

İkisinin de sevdiğim ve sevmediğim tarafları var. Hangisini tercih edersen diye sorsan, birini yaparken öbürüne ihtiyacım var, öbürünü yaparken de diğerine ihtiyacım var. Birbirini tamamlayan iki meslek. İkisinden de vazgeçemem.

### **Peki, "Hücreler" oyununuzu tasarlarken size ilham veren ne oldu ve oyun nasıl bir tasarım sürecinden geçti?**

İnsan zihni ve vücuduyla ilgili çok düşündüm kendimden dolayı. Özellikle zihin beni çok meşgul eden bir konuydu. Bu zihin nasıl oluşuyor; neden aptala dönüşüyor, neden akıllı bir zihin var... Ve bunu bir metinde anlatmak istiyordum. Çok uzun bir süre de bununla ilgili düşündüm. Hâlâ düşünmeye de devam ederim. "Hücreler" kafamı uzun süredir meşgul eden bir konuydu ve bu türdeki son işim de olmayacak çünkü zihin zamana göre değişiyor; eskileşiyor, köhneleşiyor, rutubetleniyor, havalanıyor... Kendimle ilgili problemler olduğu sürece, vücutla ilgili problemler olduğu sürece zihin üzerine düşünmeye devam edeceğim. İnsanın kendi aklıyla bağ kuramaması, zihnini önemsememesi, kendini önemsememesi... Oysa müthiş bir dünyası ve zenginliği var ama yeteneklerinin farkında değil. Hem kendime hem de seyirciye bunu hatırlatmak istedim. Zihin müthiş bir organizma ve bu organizmanın sahibisiniz, bu organizmayı yönetmekle ilgili problemlerinizi olabilir mi, bu tür soruları sordurmak istedim seyirciye. Yani belki yüz trilyon hücre yaşıyor ve bütün bu hücreleri yöneten bir organizmanın sahibisin sen. Peki yüz trilyonu nasıl yönetiyorsun veya

yönetemiyor musun? Bunun için aklına ihtiyacın var. Aklını kullanıyor musun, kullanmıyor musun... Bu tip sorulardan yola çıktım. Sonrasında da baktım, insan vücudu bir ülke yönetimine veya dünya yönetimine de çok benziyor. Devlet sisteminin, yönetim biçiminin esin kaynağı insan vücudu. Küçük bir çekirdeği. İnsan vücudunu bir ülke düzeninde anlatabilirim düşüncesi de vardı kafamda. Hem bu var hem de insanın kendi aklıyla ilgili kısımları iyi kullanıyor mu, performansı güçlü mü, bunları da seyirciye hatırlatmak istedim. Hepsi bütünleşince “Hücreler”i yazmaya karar verdim. İnsanlar kendi zihnini önemsemeli. Kendi vücudunu önemsemeli; insanlar kendi sağlığını önemsiyor, örneğin karaciğerini önemsiyor, midesini düşünüyor, her tarafına baktırıyor ama çoğu zaman zihnine baktırmıyor. “Hücreler” oyunu da bununla ilgili ufak bir hatırlatma.

**Oyununuzda kadın-erkek ilişkilerinin işleniş şekli de dikkat çekiyor. Bu ilişkileri ele alırken hangi stereotipleri kırmayı hedeflediniz ve izleyicilerin ilişkilere bakış açısını nasıl değiştirmeyi umuyorsunuz?**

İnsan ilişkilerini hiçbir zaman değiştiremezsiniz. Kadın ve erkek ilişkileri yüzyıllardır aynı, değişen veya farklılaşan bir konu da yok. Ama güncelleniyor ve güncellenmesi, insanları ilişkiler konusunda rahatsız ediyor. İlişkilerle ilgili problem yaşayan insanlarla konuştuğumda hep şunu hissediyorum: Aslına bakarsan herkes ilişkilerle ilgili eski usul bir ilişkiye özeniyor. Bir tür sinemaskop gibi geliyor, romantik geliyor bu konu fakat ilişkilerle ilgili bir güncellenme söz konusu ve kimse de bu konuya yanaşmıyor. İlişki kurarken eski usul ilişkiye çekiliyorlar ve bu noktada bir problem yaşanıyor gördüğüm kadarıyla. Güncellenmesine izin verilmediği için ilişkilerde de bir sorun yaşanıyor. Boşanmaların, bunca ilişki kaybının yaşanmasının ana nedenlerinden birisi güncellemeyi kabul etmemek. İnsan kendi içerisinde de güncellemeyi kabul etmiyor. Yani mesela bir keresinde birisinin telefonunda görmüştüm, 3.000 güncellemesi vardı. Bunu yapmayan adam, kendisiyle ilgili güncellemeyi de yapmıyor. Dolayısıyla yeni dünyaya da adapte olmuyor. İlişkiler konusunda da adapte olmuyor, mevcut klasik bir ilişki düzenini anlatmaya çalıştım, bunu düzeltecek gücüm yok zaten, insanlar kendi içlerinden geldiği gibi ilişkilerini yaşayacaklar.

**Hem tiyatrodaki hem de sinemada nitelikli işler ortaya koyuyorsunuz. Peki, bu iki ortam arasındaki farklar ve benzerlikler nelerdir size?**

Aslında oyunculuk her ikisinde de aynı. Tiyatro çok daha canlı ve heyecanlı çünkü canlı ve değişken bir seyirci var, yani aynı seyirci değil. Bunu ancak sahneye çıkınca yaşıyorsunuz ve bu da aşırı bir heyecan yaratıyor, seyircinin psikolojisini



▼ Hücreler

bilmediğiniz için. Sonrasında anlamaya başladığınızda, yavaş yavaş o heyecan kırılıyor ve seyirciyle kurduğunuz ilişki de normalleşiyor. Tiyatronun o heyecanı ve adrenalinini seviyorum. Öte yandan sinemanın da anlık serüvenini seviyorum. Kamera karşısındaki o psikolojik an kayda giriyor. Her ikisinin tatlı tarafları var ama oyunculuk ikisinde de aynı. Oyunculuk değişmiyor, yine sahne üzerindesiniz, yine bir sınavınız var, yine seyirci ile iletişim kurduğunuz bir kanal var.

**Pandemi öncesinde ve sonrasında hem sinema hem tiyatro izleyicisi açısından ne gibi farklar görüyorsunuz?**

Seyirci biraz daha kendi içerisinde özgürleşti diyebilirim. Bunda internetin ve sosyal medyanın payı da yadsınamaz. Seyircinin kendi kararlarını kendisinin verdiği bir döneme girdik. Son birkaç senedir böyle, özellikle pandemi sonrasında bunu çok net bir şekilde görüyorum. Seyirci bir şekilde özgürleşti, fikir alabiliyor, birbiriyle tartışabiliyor, bağlantı kurabiliyor, eleştirileri dinliyor... Ama bir problem de oldu: Kendi içerisinde farkında olmadan beraber olma hissiyatını kaybetti, biraz daha bencilleşti. Bencilleşince kendi içerisinde yalnızlaştı. Yalnızlaşınca da bana göre güçsüzleşti. Bu büyük gücün farkına varamadı. Oysa internetin en büyük özelliği, beraber olmanın getirdiği gücü ortaya çıkarmaktı ama tam tersi oldu: Seyirci güçsüzleşti, yalnızlaştı. Bu da tabii kendi kişisel dünyasında onu mutsuzlaştırdı. Bence seyirciler birbirlerine değer vermeli, birbirlerinin düşüncelerini önemsemeli, birbirlerinin birikimine kıymet vermeli ve iletişimini tekrar güçlendirmeli. Yoksa burada ciddi bir mutsuzluk ve yalnızlık var. O kalabalığın içerisinde yalnız olmak iyi bir şey değil.

# BAHARDA SANAT HAVASI

İÇİMİZDEKİ REHAVETİ KIŞ MEVSİMİNİN SOĞUK HAVALARIYLA BİRLİKTE GERİDE BIRAKMANIN ZAMANI GELDİ. BU AYIN EN İÇ AÇICI ETKİNLİKLERİNİ VE EN SON ÇIKAN KİTAPLARI SİZLER İÇİN DERLEDİK.

## YENİ ÇIKAN KİTAPLAR



► **Antranik'ten Foto Rıdvan'a, Mugamyanlar'dan Gökçeata'm'a Ankara'da Fotoğrafçılık ve Posta Kartları (1890-1960) / Erman Tamur**  
**Koç Üniversitesi Yayınları**

Erman Tamur'un kaleme aldığı, Koç Üniversitesi Vehbi Koç Ankara Araştırmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin (VEKAM) yeni kitabında, Ankara'nın 1890-1960 yıllarına damga vuran fotoğraflar ve posta kartları, dönemin toplumsal değişimini yansıtan bir bakış açısıyla ele alınıyor.



► **Labirent / Amin Maalouf**  
**Yapı Kredi Yayınları**

Amin Maalouf "Labirent"te Batı ile hasımları arasında yaşanan yeni çatışmaların ve meydan okumaların kadim kökenlerini dört büyük ulusun tarihi üzerinden anlatıyor: Meiji döneminde büyük bir modernleşme ivmesi kazanarak Asya'nın yükselen gücü olan Japonya; uzun yıllar Batılı uluslar için tehdit oluşturmuş Rusya; 21. yüzyılda ekonomik üstünlüğünü ilan eden Çin ve gezegenin hâlâ kültürel, teknik ve ekonomik anlamda süper gücü sayılan Amerika Birleşik Devletleri.

## ÇOCUK KİTAPLARI



► **Yarın Mars'a Gidiyoruz - Kızıl Gezegene Yolculuğun İlk Seyir Defteri / Muriel Zurcher**  
**Yapı Kredi Yayınları**

Bir sınıf dolusu öğrenci düşünün. İleride Mars'a gidecek ekibin parçası olmayı düşleyen öğrenciler. Peki ya onları Mars'ta bekleyen tehlikeler, zorluklar, sorunlar karşısında ne yapacaklar? İşte "Yarın Mars'a Gidiyoruz" bu ve daha fazla soruya yanıt veriyor. Kısacası Mars hakkında bilmek isteyeceğiniz her şey hakkında olağanüstü bir kitap bu.



► **Çevre Kahramanları - Sıfır Atık Peşinde / Doğan Akdoğan**  
**Masalperest Kitap**

Pelin ile Kemal yaz tatilinin tadını çıkarırken Profesör Dodo, onları yepyeni bir maceraya davet eder ve geleceği kurtarmak için geçmişe yolculuk yaparlar. Geçmişte çok daha az atığın ortaya çıktığını gören Çevre Kahramanlarımız, Rüya Ormanı'nı yeniden güzelleştirmek için çalışmalarına başlarlar. Geleceği aydınlatmak ve sürdürülebilir yaşamı en eğlenceli şekilde hayata geçirmek için Çevre Kahramanları yeniden bir arada!

## TİYATROLAR

### ► Hücreler (17, 22 Mayıs) Uniq Hall



Çökmekte olan bir organizmanın içinde, hayatta kalmaya çalışan hücrelerin gerçeküstü ve ironik hikâyesini anlatan ve Engin Günaydın'ın hem kaleme alıp hem oynadığı "Hücreler" in kadrosunda Günaydın'ın yanı sıra Cengiz Bozkurt, Şinasi Yurtsever, Nilperi Şahinkaya, Kubilay Aka, Deniz Cengiz ve Gökçen Gökçebağ yer alıyor.

### ► Amadeus Müzikali (6 Mayıs) Zorlu PSM



18. yüzyılda Viyana'da yaşayan efsane besteciler Wolfgang Amadeus Mozart ile Antonio Salieri'nin çatışmasını ele alan, Peter Shaffer'in yazdığı, usta yönetmen Işıl Kasapoğlu'nun yönettiği oyunun başrollerini Selçuk Yöntem (Antonio Salieri), Tansu Biçer (Wolfgang Amadeus Mozart) ve Dilan Çiçek Deniz (Constanze Weber) üstleniyor.

## KONSERLER

### ► Yeni Türkü



Derya Köroğlu, Erkin Hadimoğlu, Serdar Barçın ve Furkan Bilgi, 28 Nisan'da Beylikdüzü Atatürk Kültür ve Sanat Merkezi'nde hem yepyeni şarkıları hem de klasik Yeni Türkü repertuarı ile dinleyicileriyle buluşuyor.

### ► Henri Texier



1960 ortalarından beri ürettiği yaratıcı, deneylere açık müziği ve enstrümanına getirdiği yenilikçi yaklaşımlarıyla bilinen kontrbasçı Henri Texier, 10 Mayıs'ta CRR Konser Salonu'nda dinleyicileriyle buluşuyor.

### ► Redd



Türkçe rock müziğin sevilen grubu Redd, 27 Nisan akşamı Dorock XL Kadıköy Sahnesi'nde sevenlerinin karşısına çıkıyor.

### ► Bülent Ortaçgil



Bülent Ortaçgil, bu yıl 7'si düzenlenen Doğal Yaşam Festivali kapsamında, 11 Mayıs'ta Santralİstanbul'da sevenleriyle bir araya geliyor.

**BizdenHaberler**

---

**English  
Summaries**

---



## Dear Bizden Haberler readers,

Informed by the power of our century-old corporate culture, technological innovation, human resources and consistently developing competitiveness, Koç Group's investments are continuing to create value for all our shareholders. Through our investments, we aim to create a better world, without veering from our target of sustainable, and profitable, growth. We believe in preparing for the competition of the future. This principle, and the strategies we have implemented, have allowed us to move forward with our global aims at an accelerated pace and strengthen the role we have undertaken as a leader in our nation's economy. With a consolidated income of USD 54.5 billion and combined investments of USD 3.7 billion in 2023, our total investments over the past five years have reached USD 11.2 billion. We've achieved these numbers thanks to our healthy balance sheet, strong liquidity, broad supply chain, diversified portfolio, and innovations in the areas of environmental, social and corporate governance, together with the outstanding efforts of our employees. Inspired by our faith in our country and a global vision that is carrying our Group forward into the future, our investments are allowing us to grow and move forward with great self-confidence into our second century. Our multidimensional transformation programs, which enable us to adopt a corporate culture that embraces change, have played a large role in the successes we have achieved in the face of years of global uncertainty.

One of the most important of these programs is our Carbon Transformation Program, which has involved speeding up our Group companies' efforts for managing the climate crisis in order to meet our goal of carbon-neutrality by 2050. We are also closely involved with World Water Day, which we celebrate each year on March 22 as an occasion to focus on protecting sources of fresh water, itself the source of life and an inseparable part of our activities. The Koç Group considers water management to be one of our main areas of focus, and we are among the supporters of the UN's CEO Water Mandate, a global initiative that brings together leading institutions to take action today for the water of the future. With the power of digital transformation, we are implementing activities to improve our water productivity and recovery rates. Among our priorities are those concerned with the sustainability of the watersheds in which we conduct our activities and the production of innovative solutions throughout our value chains. I'd like to take this opportunity to thank all our valued employees for their conscientious behavior in preserving the water sources that are of critical importance to us all.

*Kind regards,  
Levent Çakıroğlu*

# ARÇELİK HOLDS ONTO ITS LEAD IN THE 'PATENT LEAGUE'



**K**oç Group company Arçelik A. Ş. has maintained its status as the only company from Turkey in the past 10 years to be included on the list of top 200 “Companies with the Most International Patent Applications” compiled by the UN World Intellectual Property Organization. In line with the rapidly developing technological revolution, Arçelik is integrating new technologies into its business model, with investments that reflect a worldwide transformation. To date, Arçelik’s name has appeared on close to 4,000 patent applications.

Arçelik is also at the top of a list of Turkish companies employing women inventors compiled by the website IPR Gezgini. Forty-six of the 555 women included on the list

work for Arçelik – a figure double that of the next-highest Turkish company on the list. Moreover, seven of the 100 women inventors from Turkey with the highest number of international patents are Arçelik employees. An earlier list published by the same website that featured “The 100 Inventors from Turkey with the Most International Patents” also included six Arçelik employees. Taken together, this is a tribute to Arçelik’s 20 years of systematic activities in the field of intellectual property rights.

With a total of 28 R&D Centres employing more than 2,200 R&D employees in Turkey and abroad, when it comes to patents, Arçelik should be considered the Champion of Turkey, with hundreds of new inventions each year.





## GLOBAL URBAN MOBILITY TRANSFORMATION PROJECT FROM FORD OTOSAN

**F**ord Otosan is intent on leading the sustainability transformation of the automotive ecosystem. With this in mind, the company has been ramping up its R&D activities and innovations aimed at developing mobility solutions for the future.

Within the framework of the European Union's Horizon Europe program, Ford Otosan is taking part in the project ZEV-UP, 'Frugal Zero-Emission Vehicles Concepts for the Urban Passenger'. The project, which is part of the 2Zero 'Towards Zero-Emission Road Transport Partnership', is bringing together 18 stakeholders from 11 countries to develop a modular, zero-emission, user-centred battery-powered electric vehicle (BEV).

### **Offering both personal and business solutions**

Developed to meet a variety of user needs, the ZEV-UP series will feature three different models. These ultra-compact vehicles were designed especially to meet the mobility transportation needs of customers who routinely drive short

distances in the city and who are also interested in conserving parking space. The modular design will utilize shared components in order to keep operating and maintenance costs to a minimum while offering both safety and durability. With its swappable battery system that presents a quick and easy charging experience, ZEV-UP offers flexibility when it comes to charging while extending the driving range.

### **Ford Otosan is Horizon Europe's most-funded industrial enterprise**

When it comes to the development of alternative technologies like electric, hybrid and fuel-cell vehicles, Ford Otosan has been an active player on the international field. In line with this vision, it has participated in a number of EU-financed research projects, including Horizon Europe.

In total, Ford Otosan has been awarded 7.27 million Euros across 16 projects conducted within the framework of Horizon Europe, making it the most-funded industrial enterprise in the program.



## DİTAŞ AT 50: CLOSING IN ON ITS TARGET OF CARBON NEUTRALITY

The Koç Group company Ditaş Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği is celebrating its 50th anniversary. We took this as an occasion to meet with DİTAŞ General Manager Hakan Karaca to talk about the company's activities, services, goals for the future, principles and priorities, and a host of other topics.

**INTERVIEW: SEMA USLU**

**F**ounded in 1974 by the Turkish Petroleum Corporation (TPAO), İzmit Tüpraş Refinery (İPRAŞ) and the Türk Donanma Vakfı to provide domestic and international maritime transportation of crude oil and petroleum products,

Ditaş Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş. was acquired by the Koç Group in 2006. The company, which is turning 50 this year, stands out for its fleet of 100-percent Turkish-flagged vessels. On the occasion of DİTAŞ's 50th anniversary,

we spoke with General Manager Hakan Karaca about the company's operations, its vision, and its goals for the future. Ditaş Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş. has been operating under the umbrella of the Koç Group since 2006. Looking back, now that the company is celebrating its 50th anniversary, could you tell us a little about its activities and some of the milestones along the way?

Our company, which is celebrating its 50th anniversary this year, began its adventure in growth in 1982 when we purchased the 10,000-ton tanker Ditaş as an addition to our fleet. It mainly operated within Turkish territorial waters, transporting petroleum products from Tüpraş refineries. The DİTAŞ remained the sole tanker in the company fleet for nineteen years until the Suezmax-class Cumhuriyet was purchased in 2001. With the addition of the 140,000-ton Cumhuriyet, we expanded our operations in the crude-oil sector. In 2006, when we joined the Koç Group, we picked up the pace of our investments and began diversifying our activities.

Today, Deniz Ditaş İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş., which started tanker operations in 1974, operates crude-oil tankers, petroleum product/chemical tankers and bitumen tankers that we own outright. We will also occasionally charter vessels on a bareboat or time basis. We own one of the most robust fleets of Turkish-flagged vessels, including 16 tankers with a combined capacity of 662,000 DWT. In addition to our tanker operations, we provide brokerage services to our parent company Tüpraş, Turkey's largest industrial enterprise, securing both domestic and internationally registered ships for the transportation of crude oil and petroleum products. Furthermore, we own 13 tugboats and 10 other marine vessels that we use to provide tug services at the Tüpraş Aliğa and İzmit Refineries, completing around 3,600 ship manoeuvres annually. We also provide Loading Master services at both the Aliğa and İzmit refineries and 24/7 Vetting Services in Aliğa.

**We'd like to hear more about your fleet. For example, how many vessels do you currently have, and in which regions are they operating?**

We have a fleet of 16 tankers: four crude oil, four bitumen, and eight petroleum/chemical product tankers. Our crude oil tankers can be found all over the world, from America to Australia, while our bitumen tankers are mainly flying our flag over ports in the Mediterranean, the UK, Europe and across the Atlantic. Our product tankers mainly transport petroleum products from Tüpraş refineries to supply points in Antalya, Mersin, Giresun and Marmara Ereğli. Our medium-range (MR) tanker T. Fatma supplies 90 percent of the jet fuel used by the Istanbul Airport, and our T. Suna,

also an MR, transports domestic crude oil and secures routes of strategic national importance.

**In line with the Koç Group's goal of carbon neutrality, Ditaş is taking part in the Maritime Decarbonization movement. Could you tell us a little bit about this program?**

Decarbonization is at the heart of our operations, which is in line with the goals of the International Maritime Organization as well as Koç Group's goal of Carbon Neutrality. To this end, we're making improvements in our fleet, both structurally and operationally, that will reduce our carbon footprint. We're using new technology and low-friction coatings for the submerged portions of our hull exteriors, and we're modifying our propellers for increased efficiency. We are continually meeting with our industrial stakeholders to figure out ways of incorporating new technological developments into our fleet. Besides structural solutions, we are harnessing the power of data, using digital solutions to closely monitor ship performance. We've installed dashboards that allow us to continuously monitor activities and make improvements wherever possible, and we are integrating operational improvement processes like draft, voyage and cargo operation optimization into our processes.

**What are Ditaş Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş.'s expectations and goals for the future?**

Our goal is to make DİTAŞ the leading company in the shipping sector, which we can do by integrating our investments and our digital solutions, including artificial intelligence, data analysis and high-frequency data transfer. This is why we strongly value academic partnerships and why, in addition to maintaining close relationships with universities, we keep a close eye on start-ups and innovative practices in Turkey and abroad. In the upcoming period, we want to be active in all areas of maritime operations under the umbrella of Koç Holding. We want to increase our income in both our existing and new business models by diversifying our fleet and to increase third-party business volume by broadening our customer base. We also plan on opening overseas offices to secure entrance into new markets. By strengthening our competencies, we aim to become one of the top companies in the world providing solutions across the entire maritime sector, especially in the sphere of energy transportation. We want Ditaş to diversify so that it becomes the owner of one of the largest fleets in the world and capable of meeting all of our Group's maritime needs in the future.

# KOÇZER – A NEW BRAND IDENTITY FOCUSED ON DIGITAL STRATEGIES FOR PROCUREMENT AND SUPPLY-CHAIN MANAGEMENT



With a new brand identity and slogan (“KoçZer İşinizin Yanında”), the Koç Group company KoçZer is taking corporate procurement and supply-chain management to digital platforms. We spoke with KoçZer General Manager Serhan Turfan about the company’s transformation journey and path towards the top of the procurement sector.

## INTERVIEW: SEMA USLU

**K**oç Group company KoçZer is a procurement and supply-chain management firm that brings technology together with sectoral management expertise and a robust supplier ecosystem. With its finger on the pulse of purchasing management in Turkey, KoçZer uses novel digital applications that have made it the leader in sectoral development. We sat down for a pleasant chat with KoçZer General Manager Serhan Turfan, who talked us

through KoçZer’s 20 years journey, including its transition from Zer to KoçZer, and its goals and plans for the future.

**Last year KoçZer celebrated its 20th anniversary. Would you tell us a bit about KoçZer’s journey, from its founding in 2003 up until today?**

KoçZer was born out of the vision and decisiveness of Ali Y. Koç. Its original purpose was to provide shared media

purchasing for Koç Group companies in line with the media-advertising conjuncture of the time.

Back then, purchasing had not yet reached the level of importance in Turkey as it had on the global stage. In contrast to the situation abroad, there was no company or corporate structure in Turkey capable of providing joint procurement services. KoçZer made a commitment to developing the specific expertise required to ensure that Group companies reaped the benefits of the procurement process. The advantages offered by the business model we developed took us to a new level of maturity. This allowed us to service companies outside the Koç Group, which we began doing in 2015. This step in our development was followed by company acquisitions, foreign expansion, and technology ventures. From a starting point centered on purchasing in just one area, we gradually broadened our focus so that we're now at a point where we provide procurement expertise in more than 130 categories. We take pride in the fact that in 20 years, thanks mainly to the appreciation and support provided by the Koç Holding Management and Group companies, we have acquired more than 1,300 customers and a network of more than 45,000 registered suppliers, accounting for a procurement volume in excess of USD 1.5 billion.

**We know that your brand has undergone changes in its 20th year, but from what you've said, it seems to be more than just a change in branding. Could you tell us more about KoçZer's transformation?**

We're talking about a KoçZer that after 20 years is ready to move up a league, that wants to further expand its effective business model, that's embracing change and transformation in every area. In conjunction with our digital products, this transformation will help us reach our goal of establishing closer, interactive communication with our customers and our suppliers.

We've made forays into the online marketplace, and we've launched two new digital products, ZerGo and ZerCard, that present innovative solutions designed to meet a variety of sectoral needs. ZerGo is an online marketplace designed especially for the world of B2B sales. It offers a variety of advantages to companies, which can join the platform as both buyers and sellers. ZerCard focuses on employee needs and features cash-like reward systems for both employees and dealers.

**You mentioned your interest in online B2B commerce. What opportunities does this offer? How do you see online commerce fitting into what you do?**

We see how online commerce has been growing in Turkey and abroad. Currently, we conduct 22 percent of our business

online. The growth in B2C has begun to seep over into B2B. Companies are looking to do business online... but trust is the key to development here. Companies are choosing to handle their procurement needs using platforms they feel they can trust, and we are focused on ensuring trust in all the online business opportunities we present through our platforms. We are backed up by 20 years of experience in the sector and the Koç guarantee, and we take the utmost care in selecting our suppliers.

B2B commerce is completely different from B2C. Purchasing behaviors and needs vary widely between individuals and companies. When we built our platform, we thought about our customers' expectations in terms of advantages and ease of use in areas like billing, order tracking, and operation management.

**You mentioned foreign expansion as one of KoçZer's main goals. What steps do you expect to take in this regard?**

We took our first step towards foreign expansion with Promena, which KoçZer acquired in 2013. This allowed us to start competing with procurement platforms in the global arena. For companies doing business in Turkey, we can locate and procure the goods they want from any country in the world, and we act as an intermediary in developing cooperations. A brand-new development in terms of our goal of foreign expansion is Romania... we're establishing KoçZer Romania. In taking this step, we decided to form a limited liability company, given that we have existing customers with subsidiaries in Romania and that several Koç Group companies are also conducting activities there. By the second quarter of 2024 we should be fully established in Romania, which will become the base of our international activities.

**What are KoçZer's plans for the medium and long term?**

I believe that KoçZer needs to be continually developing new strategies to manage the major changes we are being confronted with on a daily basis. We've recently launched a number of digital products related to procurement while at the same time focusing on using new technologies to develop our existing products. Our short-term goal is for each of our platforms to dominate their respective sectors... What's more, we're making sure that our procurement and tendering platform Promena, the first in the field of strategic sales, maintains its position as the sectoral leader. We expect to increase revenues from our digital platforms to the point where they account for 40 percent of our total revenues within the next five years. In the long term, by offering a service that combines our accumulated expertise with digital platforms, we aim to make KoçZer the dominant force in the Turkish market and a competitive player globally.

# CAN WE INTRODUCE YOU TO FORD TÜRKİYE'S DIGITAL INFLUENCER, ALIN?

Ford Türkiye is the focus of the second in our series of articles begun with the aim of sharing the innovations being brought to life within the framework of Koç Holding and Koç Group Companies' Digital Transformation program. We're going to take a close-up look at Alin, the 'virtual influencer' created by Ford Türkiye in line with its goal of offering outstanding, groundbreaking experiences and pioneering the trends of the future.

İLKNUR EŞSİZ

**L** launched in 2016, Koç Holding's Digital Transformation Program aims to offer the power of innovative technologies to our companies and our employees by integrating digital tools into business processes. Every company taking part in this journey of digital transformation is redesigning its own strategic mission and vision in line with the technological and digital transformation of the world. In order to see the 'big picture' of Koç's journey of digital transformation, it will help to understand the different projects being undertaken by all of the Group companies. In the second in our series looking at the digital transformation of Koç Group companies, we turn the spotlight on Ford's Project Alin.

Alin holds a very special place among the Group companies' digital transformation projects. At a time when we're still trying to understand what it means to be a 'digital influencer', both here in Turkey and abroad, Alin represents a groundbreaking move that is attracting attention throughout the world of digital marketing.

From a customer experience and marketing perspective, Ford Türkiye, like every other brand, is no stranger to influencers, having struck up partnerships with a number of well-known personalities. It is continuing to develop these partnerships – and this is exactly where Ford Türkiye, in keeping with its character, has adopted a unique approach. The company was trying to answer a very interesting question: "How can we develop a partnership that reflects brand strategy, not just through what it does, but through what it is?" In the process of trying to realize the answer to this question, the first seeds of 'Alin' were sown. While searching for a solution, or collaboration, it was understood that it would need to 'represent Ford Türkiye's innovative, future-oriented, technology-inspired vision'. And thus, Ford Türkiye's own influencer, Alin, was born.

## The 'Virtual Face' of Ford Türkiye: Alin

Next, it was time to give shape to Alin's outward appearance, personality, and areas of interest. In short, the aim was for



Alin to be a physical embodiment of Ford Türkiye's brand strategy. For this reason, Alin has all the characteristics of Ford Türkiye, from her personality to her appearance. In other words, Alin is the digital personification – the 'virtual face' – of Ford Türkiye. Like Ford Türkiye, Alin is an extrovert, with an interesting, multi-faceted personality. She's forward-looking, has a broad vision of the future, and her hobbies and interests were inspired by those of Ford Türkiye's target customers. And just like Ford's brand strategy, Alin emphasizes innovation. Outwardly, she is the ideal representation of Ford Türkiye's dynamism – so much so that when you see her, you can't help but think of Ford.

As the first virtual influencer, Alin is a perfect reflection of Ford's motto, 'The Future is Now'. In a sense, Alin should be considered a concrete representation of brand strategy. After all, at Ford, 'Live the Future Now' is much more than just a slogan. At Ford, the future is not just something we imagine, it's something we're working to transform. In line with this vision, Ford Türkiye has consistently worked to be the brand that recreates the automotive industry – so it's not just a matter of chance that Alin is the first virtual influencer in Turkey's automotive sector!

# INVESTMENTS IN THE CLEAN ENERGY SECTOR ARE ON THE RISE

We're taking a closer look at the 'Top 10 Trends in Clean Energy', a report put out by S&P Global Commodity Insights that looks at the most significant opportunities and risks in the clean energy sector for 2024.

COMPILED BY BİLGE AKGÜN



**I**n keeping with the rapid and consistent demand for clean energy resources, the clean energy sector has been developing at a rapid pace. For this reason, 2024 is expected to be a year of major transformation that will offer significant opportunities in the clean energy technology sector. According to the report 'Top 10 Trends in Clean Energy' prepared by S&P Global Commodity Insights, significant developments and investments are expected in areas like solar, wind and hydrogen energy.

**Clean energy investments to reach USD 800 billion in 2024**  
S&P Global Commodity Insights is predicting that investments in clean energy technology will reach around

USD 800 billion in 2024, an increase of between 10-20 percent over 2023. Solar power will account for the lion's share of investments, with around 55 percent of the total. Onshore wind power has also made strides and is now the second-largest form of clean energy in terms of investments. Besides onshore wind, energy storage and electrolysis systems are two of the fastest-growing fields of development. According to S&P Global Commodity Insights, 150 green hydrogen projects and 65 carbon capture and storage projects are expected to become operational in 2024. As new regulations governing projects on carbon capture and storage come into force, this area is expected to grow even more.

## ENGLISH SUMMARIES

---

### **Competition picks up between China and the West in the wind energy sector**

The wind energy sector has been undergoing noticeable changes worldwide, with competition on the rise among turbine manufacturers in China and the West and fluctuations in market equilibriums. While Western manufacturers have faced tough times recently, their Chinese competitors have been gaining strength in international markets.

High costs of inputs, supply-chain problems and contractual difficulties are issues plaguing turbine manufacturers in the West, weakening balance sheets and having a negative effect on profits.

Meanwhile, Chinese turbine manufacturers are attracting attention with their low prices, technological innovations and increasing competitiveness in international markets. With a 70-percent difference in price tags, Chinese-made turbines are opening a wide lead between themselves and their Western competitors. The fierce rivalry that arose in China when subsidies were unavailable has sped up technological competition and dragged down prices, and the expectation is for this trend to continue.

In order to protect their market shares and competitiveness, turbine manufacturers in the West are employing a variety of strategies, including focusing on markets in the USA and core European countries, maintaining pricing discipline, and strengthening supply chains.

Manufacturers in the West are also being supported by protectionist policies aimed at strengthening local supply chains. For example, the Inflation Reduction Act in the United States and the Wind Energy Packet in Europe are designed to provide incentives to local manufacturers.

In order to remain an appealing alternative for international customers, Chinese turbine manufacturers are offering attractive prices and flexible contracts. As a result, they've enjoyed record increases in their orders from India, Africa, the Middle East and Central Asia.

### **Demand for low-carbon hydrogen is on the rise**

Low-carbon hydrogen is becoming an important raw material for use in the production of ammonia, synthetic methane and other synthetic liquids. Thanks to subsidies and new regulations, there has been a steady increase in the demand for hydrogen.

For example, in Denmark, tenders have been proffered for the establishment of e-methanol and other e-fueling facilities as a means of encouraging green hydrogen production. The European Hydrogen Bank also announced that it would be making 800 million Euros in support available to renewable hydrogen producers. Developments such as these are

signaling that similar incentives may spread throughout Europe as a whole.

In the Middle East, blue and green hydrogen facilities are hoping to fulfill demands of regions that include Europe and Japan. Saudi Arabia, in particular, has made an important foray into large-scale hydrogen production with its NEOM project. Companies like the Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC) and Mitsubishi are collaborating to develop a low-carbon-emission supply chain for blue ammonia production.

In the United States, the Inflation Reduction Act contains provisions to incentivize hydrogen production as well as carbon-capture and storage technology, thereby speeding up blue hydrogen production. Chemical companies are also starting to construct facilities on the Gulf Coast that meet world standards.

### **Proliferation of carbon capture and storage technologies**

It looks as if 2024 will be a turning point for carbon capture and storage technologies, as rapid methodologies are developed for carbon credit verification and carbon removal certification (CDR), thereby speeding up the progress of existing projects.

Current CO<sub>2</sub> (carbon dioxide) capture capacity stands at 88 million metric tons; however, new methodologies are expected to increase this capacity and improve the ability to remove atmospheric CO<sub>2</sub>.

Decarbonization is considered a critical factor in meeting climate targets, and buyers appear to be willing to pay a premium for methodologies based on technologies that are robust and easily monitored. In fact, in 2024, Europe is expected to define the parameters for carbon-removal certification. This should reduce some of the confusion confronting buyers and, in turn, lead to an increase in projects. Government support and financing for decarbonization projects is also likely to increase in both Europe and America.

### **Flexibility is a key factor in energy supply**

As green energy consumption increases, Europe's electricity sector faces an increased need for flexibility. Power supplies from intermittent energy sources such as wind and sun don't necessarily synch with demand, making it clear that there needs to be a transition to a more flexible electricity grid in the future.

Recently, Italy's TSO Terna announced a tender for GW-scale energy storage with a capacity of eight hours. This example is one that we are likely to see other countries follow in the coming years when it comes to energy storage procurement.