

Bizden Haberler

| SAYI 529 |



19 MAYIS RUHUyla,
MUSTAFA KEMAL ATATÜRK'ÜN ATTİĞİ İLK ADIMIN İZİNDE;
GELECEĞE UmutLA BAKIYORUZ





Bizden Haberler'in değerli okurları,

Koç Topluluğu olarak, ikinci yüzyılımıza emin adımlarla ilerlerken ülke ekonomimize katma değer sağlayacak stratejik adımlar atmaya devam ediyor, önemli yatırımları hayata geçiriyor, şirketlerimizin stratejik başarılarını, Topluluğumuzu ileriye taşıyan bir adım olarak kabul ediyoruz. Bunun son örneklerinden biri Tofaş'ın Stellantis Türkiye paylarını devralması oldu. Rekabet Kurulu tarafından verilen izni takiben Tofaş artık Alfa Romeo, FIAT, Jeep® ve Maserati markalarına ilave olarak, Citroën, DS Automobiles, Opel ve Peugeot markalarının da Türkiye distribütörlüğünü üstleniyor. Tofaş'taki ikinci önemli atılım ise üretim tarafında gerçekleşiyor. Çoklu enerji platformunda hayata geçirilmesi öngörülen yeni hafif araç projesinin 2026 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren devreye alınması, tarafların anlaşmasına tâbi olmak üzere ihracatın belirli bir kısmının Orta Doğu ve Afrika ülkelerine gerçekleştirilmesi planlanıyor.

Yine Otomotiv Grubu şirketlerimizden Ford Otosan ve Otokar da uluslararası pazarlardaki konumlarını güçlendirmeye yönelik yatırımlarını sürdürüyor. Ford Otosan, tam elektrikli Ford E-Transit/Tourneo Courier ve Ford Puma Gen-E modellerinin üretimine Romanya'daki Craiova fabrikasında başladı. Ayrıca Iveco ile yeni nesil ağır kamyon kabinleri geliştirmek üzere bir iş birliğine imza attı.

Otokar, Romanya Millî Savunma Bakanlığı'nın şirketi olan C.N. Romtehnica S.A.'nın açtığı 1.059 adet zırhlı araç ihalesini kazanmıştı. Bu ihale sonrasında Romanya'da kurduğumuz Otokar Land Systems SRL, araçların Romanya'da üretilecek kısmı için Romanya'da savunma sanayi alanında faaliyet gösteren Automecanica SA ile iş ortaklığı kurmak üzere sözleşme imzaladı.

Bir diğer önemli gelişme ise Dayanıklı Tüketim Grubumuzda yaşandı. Bu sene 70. yılını kutlayan Arçelik, Avrupa'daki Whirlpool operasyonlarının devralınması sonrası üzerinde

çalıştığı endüstriyel dönüşüm planının son aşaması olan İtalya'da yerel otoriteler ve sendikalarla uygulanacak plan üzerinde mutabakat sağladı. Sektöründeki küresel güçlü konumu, teknoloji ve Ar-Ge alanlarındaki liderliği, çevresel ve toplumsal sürdürülebilirliğe katkıları ile birçok yeniliğe öncülük eden ve 1955'ten bu yana tüketicilerin hayatında olan Arçelik'in 70. yıl dönümünü kutluyorum.

Kurumsal yolculuğunda önemli bir yılı geride bırakan Topluluk şirketlerimizden biri de Koçfinans. 30 yıl önce Türkiye'nin ilk finansman şirketi olarak kurulan Koçfinans, yenilikçi finans çözümleri geliştirmeye ve büyümeye odaklanarak yoluna istikrarlı bir şekilde devam ediyor. İlerleyen sayfalarda geçmişten bugüne uzanan hikâyelerini kapsamlı bir şekilde ele aldığımız Arçelik ve Koçfinans'ın kuruluşundan bu yana emeği geçen tüm büyüklerimize, çalışma arkadaşlarımıza, müşterilerimize ve iş ortaklarımıza teşekkürlerimi sunuyor, hayatta olmayanları rahmetle anıyorum. Önümüzdeki sayılarda, kuruluşlarının 50. yıllarını kutlayan Avis Türkiye ve Düzey'in başarı hikâyelerini de dergimize taşıyarak kurumsal hafızamızı aktarmayı sürdüreceğiz.

Topluluk şirketlerimizin bugünkü başarılarında önemli katkıları bulunan emekli üst düzey yöneticilerimizin bilgi ve birikimlerini toplumun hizmetine sunmak üzere kurulan Koç-Yönder de 30. yılını kutluyor. Önemli bir kilometre taşı niteliğindeki bu özel yılda, derneğimizin geçmişten bugüne taşıdığı güçlü mirasla gelecek kuşaklara ilham olmaya devam edeceğine, yürekten inanıyorum.

Yarınlarımız için çalışırken, geçmişimizin zengin tarihi ve kültürel mirasını da korumamız ve geleceğe taşımamız gerekiyor. Koç Topluluğu olarak bunu en önemli sorumluluklarımızdan biri olarak görüyoruz. Müze ve kültür kurumlarımız, tarihimizin, sanatımızın ve kolektif hafızamızın yaşatıldığı, toplumumuzla buluştuğu değerli mekânlar. Müzeler Haftası vesilesiyle, kültür sanata duyduğumuz bağlılığı ve bu alandaki sürdürülebilir katkımızı aynı kararlılıkla sürdüreceğimizi bir kez daha vurgulamak isterim.

Cumhuriyet tarihimize yön veren en önemli dönüm noktalarından biri olan 19 Mayıs'ı, bu yıl da büyük bir gurur ve heyecanla karşıladık. Bu vesileyle, Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve millî mücadelemizin tüm kahramanlarını saygı, minnet ve özlemle anıyor; 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramımızı en içten dileklerle kutluyorum.

Son olarak sizlerin ve kıymetli ailelerinizin Kurban Bayramı'nı da kutluyor; hepinize keyifli ve huzurlu bir bayram tatili diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,
Levent Çakıroğlu

BU SAYIDA

4 NELER OLDU?

Koç Holding, 2025'in ilk çeyreğinde uzun vadeli değer yaratma hedefiyle yatırımlarına devam etti

Koç Holding ve Stellantis ortaklığında yeni bir dönüm noktası... Stellantis markaları, Tofaş çatısı altında birleşiyor

Beko'ya Avrupa'da 125 milyon euro finansman desteği

Ford Trucks, yurtdışı yetkili servis ağını İngiltere ve İrlanda'ya genişletti

Otokar COBRA II zırhlı araçları Romanya'da üretilecek

Ödero, Agora Fintech'te yeni nesil ödeme çözümlerini tanıttı

Setur Duty Free, uluslararası konumunu güçlendiriyor

Müşteri deneyimindeki başarısıyla Koçtaş'a uluslararası ödül

14 vizyon

Türkiye'nin Arçelik'i 70'inci yaşını kutluyor!



"30 yıldır finansman ekosisteminde değer yaratıyoruz"



22 YAKIN PLAN

Dünya Ekonomik Forumu'nun "Water Futures: Mobilizing Multi-Stakeholder Action for Resilience" raporu artan risklere karşı dayanıklı sistemler kurmak için çok paydaşlı bir iş birliği modeline dikkat çekiyor.



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** Filiz Tülek **Editörler** Sema Uslu, Bilge Akgün, İlknur Eşsiz, Selma Bektaş
Kreatif Direktör Halil Özbayrak **Art Direktör** Erdal Bayraktar **Operasyon Direktörü** Selim Erem **İletişim ve İçerik Koordinatörü** İrem Çamarası
EditMedya Göztepe Mahallesi Ege Hatboyu Sokak No: 15/3 34730 Kadıköy, İstanbul editmedya.com
Yayın Türü Yaygın Yerel Süreli **Yayın Süresi / Dili** Aylık / Türkçe

26 YAŞAM

Bir milletin yeniden doğuşu



30 KÜLTÜR SANAT

Müzeler Haftası vesilesiyle müze yöneticilerimizle müzelerin bugününü ve geleceğini konuştuk.

38 SAĞLIK

Amerikan Hastanesi Uyku Bozuklukları Ünitesi'nden Dr. Müjdat Babadostu ile sosyal jet-lag kavramını ele aldık.



42 BİZDEN BİRİ

BanPet Bandırma Petrol'ün kurucu ortağı Özlem Oğuz ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.



44 MOLA

Her tabakta farklı bir hikâye: White Pepper



Telezzüz, 1. yaşını ilhamını İstanbul'dan alan eşsiz bir menü ile kutluyor



Okuma listeleri için yeni kitap önerileri

KOÇ HOLDİNG, 2025'İN İLK ÇEYREĞİNDE UZUN VADELİ DEĞER YARATMA HEDEFİYLE YATIRIMLARINA DEVAM ETTİ

Koç Holding, 2025 yılının ilk çeyreğinde konsolide bazda toplam 14,3 milyar USD gelir elde ederken, yaklaşık 801 milyon USD kombine yatırım gerçekleştirdi. Böylece şirketin son 5 yıldaki kombine yatırımları 14,5 milyar USD'ye ulaştı. 2025 yılının ilk çeyrek finansal sonuçlarını değerlendiren Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, "Köklü geçmişimizin sağladığı güç ve ülkemizin geleceğine duyduğumuz güvenle, uzun vadeli değer yaratma hedefimiz doğrultusunda ilerlemeyi sürdürüyoruz. 2025 yılının ilk çeyreğinde tüm dünyada hâkim olan belirsizliklere ve zorluklara rağmen ülke ekonomimize katma değer sağlayacak stratejik yatırımları hayata geçirdik. Dengeli portföy yapımız, kuvvetli likiditemiz, geniş tedarik zincirimiz ve çalışma arkadaşlarımızın özverili çalışmaları sayesinde, bu yılın ilk çeyreğinde de güçlü finansal yapımızı koruduk" dedi.

"Tofaş'ın, Stellantis Türkiye paylarının devralması işlemine Rekabet Kurulu tarafından izin verildi"

Türkiye'nin otomotivdeki rekabet gücünün artmasına katkı sağlayacak önemli yatırımları hayata geçirdiklerine dikkat çeken Çakıroğlu, "Tofaş'ın, Stellantis Türkiye paylarının devralması işlemine Rekabet Kurulu tarafından izin verildiği bildirildi. İşlemin kapanışının tamamlanması ile birlikte Tofaş; Türkiye'de distribütörlüğünü üstlendiği Alfa Romeo, FIAT, Jeep® ve Maserati markalarına ilave olarak, Citroën, DS Automobiles, Opel ve Peugeot markalarının da distribütörlüğünü üstlenecek" dedi.

Koç Topluluğu'nun ve ortakları Stellantis'in Türkiye'ye duyduğu güveni bir kez daha teyit eden stratejik atılımlarda bulunduklarına dikkat çeken Çakıroğlu, "Üretim tarafında ise Tofaş'ta, çoklu enerji platformunda hayata geçirilmesi öngörülen yeni hafif araç projesinin 256 milyon euro'luk yatırımla, 2026 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren devreye alınması ve tarafların anlaşmasına tâbi olmak üzere ihracatın belirli bir kısmının Orta Doğu ve Afrika ülkelerine gerçekleştirilmesi planlanıyor. Bu stratejik yatırımların; şirketimiz Tofaş'ı üretim hacmi, ihracat performansı ve Ar-Ge yetkinlikleri ile otomotiv sektöründe çok daha iddialı bir noktaya taşıyacağına inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

"Ford Otosan, tam elektrikli Ford E-Transit/Tourneo Courier ve Ford Puma Gen-E modellerinin üretimine Romanya'daki Craiova fabrikasında başladı"

Koç Topluluğu şirketlerinin uluslararası pazarlardaki konumlarını güçlendirmeye yönelik yatırımlarını da aktaran Levent Çakıroğlu, şunları kaydetti: "Ford Otosan ve Iveco, yeni nesil ağır kamyon kabinleri geliştirmek üzere önemli bir iş birliğine imza attı. 343 milyon euro değerindeki bu stratejik anlaşma, Avrupa Birliği'nin 2028'de yürürlüğe girecek Doğrudan Görüş Standardı (GSR D Direct Vision Yönetmeliği) kapsamında güvenlik standartlarına uyum sağlamak ve karbon salımını azaltmak amacıyla hayata geçirildi. Ayrıca Ford Otosan, tam elektrikli Ford E-Transit/Tourneo Courier ve Ford Puma Gen-E modellerinin üretimine Romanya'daki Craiova fabrikasında başladı. Otokar, Romanya Millî Savunma Bakanlığı'nın şirketi olan C.N. Romtehnica S.A.'nın açtığı yaklaşık 4,26 milyar RON (Rumen Leyi) tutarındaki 1.059 adet zırhlı araç ihalesini kazanmıştı. Bu ihale sonrasında Romanya'da kurduğumuz Otokar Land Systems SRL, araçların Romanya'da üretilecek kısmı için Romanya'da savunma sanayi alanında faaliyet gösteren Automecanica SA ile iş ortaklığı kurmak üzere sözleşme imzaladı. Arçelik ise Avrupa'daki Whirlpool operasyonlarının devralınması sonrası üzerinde çalıştığı endüstriyel dönüşüm planının son aşaması olan İtalya'da yerel otoriteler ve sendikalarla uygulanacak plan üzerinde mutabakat sağladı."

"İklim değişikliğiyle mücadele ve uyum konusundaki ilerlememizi kararlılıkla takip ediyoruz"

Koç Topluluğu olarak iş hedeflerinin yanı sıra iklim değişikliğiyle mücadele ve uyum konusundaki ilerlemelerini de kararlılıkla takip ettiklerini vurgulayan Levent Çakıroğlu, 2021 yılında başlattıkları Karbon Dönüşüm Programı doğrultusunda 2050 yılına kadar karbon nötr olmayı hedeflediklerini hatırlattı. Çakıroğlu, "Topluluk olarak 2024 yılında, doğrudan sera gazı emisyonlarımızı bir önceki yıla göre yüzde 3,8 oranında azaltmayı başardık. 2017 baz alındığında ise toplamda yüzde 17'lik bir azalma sağladık" dedi.

KOÇ HOLDİNG VE STELLANTIS ORTAKLIĞINDA YENİ BİR DÖNÜM NOKTASI

STELLANTIS MARKALARI, TOFAŞ ÇATISI ALTINDA BİRLEŞİYOR

TOFAŞ'IN, STELLANTIS TÜRKİYE PAYLARININ DEVRALMASI İŞLEMİNE REKABET KURULU TARAFINDAN İZİN VERİLDİĞİ BİLDİRİLDİ.

İşlemin kapanışının tamamlanması ile birlikte Tofaş; Türkiye’de distribütörlüğünü üstlendiği Alfa Romeo, FIAT, Jeep® ve Maserati markalarına ilave olarak, Citroën, DS Automobiles, Opel ve Peugeot markalarının da distribütörlüğünü üstlenecek. Tofaş yeni yapısıyla müşterilerine daha fazla değer yaratarak, yüksek müşteri memnuniyetine, mobilite hizmetlerine ve yenilikçi çözümler geliştirmeye odaklanmaya devam edecek. Üretim tarafında ise Tofaş’ta, çoklu enerji platformunda hayata geçirilmesi öngörülen yeni hafif araç projesinin 256 milyon Euro’luk yatırımla, 2026 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren devreye alınması ve ihracatın MEA (Orta Doğu ve Afrika) ülkelerine gerçekleştirilmesi planlanıyor. İhracata yönelik demonte araçlar dahil, yıllık 150 bin adet araç üretim kapasitesine sahip olacak projeye ilişkin sözleşmenin, kısa süre içerisinde imzalanması hedefleniyor.

Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Haydar Yenigün konuyla ilgili yaptığı açıklamada, otomotiv sektörünü stratejik önemde gördüklerini, bu anlayışla sektöre yaptıkları yatırımları sürdürdüklerini vurguladı. Yenigün, “Şimdi de işlemin tamamlanmasını takiben, Topluluğumuzun ve ortağımız Stellantis’in ülkemize duyduğu güvenin yansımaları olan iki önemli atılımı hayata geçiriyoruz. Aynı zamanda Stellantis ile uyumlu iş birliğimizin yeni bir döneme girdiğini de simgeleyen bu güçlü adımlarla Tofaş, ülke ekonomimiz, otomotiv sektörü ve paydaşlarımız için yarattığı katma değeri daha da ileriye taşıyacak. Endüstriyel ve ticari alanlarda yarım asrı aşkın deneyimi bulunan şirketimiz, bu stratejik hamlelerle hedeflerini büyütecek” diye konuştu.

Stellantis MEA COO’su Samir Cherfan da yaptığı değerlendirmede; “Türkiye, Stellantis’in Orta Doğu ve Afrika Bölgesi’nde lider olma yönündeki planımız kapsamındaki liderlik hedefimize ulaşmamızda önemli bir rol oynayacak. Koç Holding ile uzun yıllara ve güvene dayalı iş birliğimizde yeni bir döneme adım atmanın heyecanını yaşıyoruz. Tüm markalarımızın bir araya geldiği yeni organizasyonumuz ile ekiplerimizin Türkiye’deki müşterilerimize en iyi ürün ve hizmetleri sunacağına güveniyorum” dedi.



Tofaş CEO’su Cengiz Eroldu ise, “Rekabet Kurulu’nun pay devri iznini onaylamasının, iş birliğimize, ülkemize, otomotiv sektörüne, çalışanlarımıza ve müşterilerimize olumlu etki edeceğine inanıyoruz. İşlemin tamamlanmasıyla birlikte müşterilerimize daha kapsamlı hizmet ve daha geniş bir ürün gamı, daha yüksek değer sunacağız. Sektördeki konumumuz güçlenirken, çalışanlarımız için de yeni ve heyecan verici fırsatlar yaratacağımıza inanıyoruz. Bu kapsamda öncelikle Tofaş mühendisleri ve Türk start-uplar tarafından geliştirilen Connect uygulamamızı Alfa Romeo ve Jeep® modellerimizden sonra diğer Stellantis markalarının da kullanımına açacağız. Tüm Stellantis markalarının Tofaş çatısı altında bir araya gelmesiyle önemli bir sinerji ve verimlilik yaratılacak. Yeni hafif araç projesi ile Tofaş’ın üretim ve ihracatı artacak. Tofaş’ın, bu önemli adımlarla artacak gücü, sektörün ilerlemesi için de kaldıraç olacak” dedi. K0 projesini yakın zamanda başarılı bir şekilde devreye alan Tofaş’ın yeni hafif araç projesi ile ülkemizin ihracatına ve otomotivdeki rekabet gücünün artmasına katkı sunmaya devam edeceğine de değinen Eroldu, “K0 projesi ve devreye alınacak yeni hafif araç projesi yerli yan sanayimize de olumlu etki edecek. Bu yatırımlarımızla; yüksek teknoloji içeren araç bileşenlerinin yerileştirmesi ve ihracatın artırılması anlamında fırsatların oluşacağını düşünüyoruz. 256 milyon Euro yatırım ile hayata geçirilecek hafif araç projesi ile Tofaş’ın ve ülkemiz otomotiv sanayinin rekabetçiliğini daha da ileri taşımak istiyoruz” diyerek sözlerine son verdi.

BEKO'YA AVRUPA'DA 125 MİLYON EURO FİNANSMAN DESTEĞİ

BEKO, AVRUPA'DAKİ BÜYÜMESİNİ DESTEKLEYECEK STRATEJİK BİR FİNANSMAN ANLAŞMASINA İMZA ATTI. İTALYA'NIN İHRACAT KREDİ KURUMU SACE'DEN SAĞLANAN 125 MİLYON EURO TUTARINDAKİ KREDİYLE ŞİRKET, FİNANSAL GÜCÜNÜ ARTIRIRKEN, AVRUPA'DAKİ TEDARİK ZİNCİRİYLE KURDUĞU BAĞLARI DA DERİNLEŞTİRMEYİ HEDEFLİYOR.

Avrupa'nın lider ev teknolojileri şirketi Beko, İtalya Ekonomi ve Maliye Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyet gösteren ihracat kredi ve sigorta kurumu SACE (Servizi Assicurativi del Commercio Estero) ile 125 milyon Euro tutarında, 10 yıl vadeli bir finansman anlaşması imzaladı. Beko'nun finansman işlemi BNP Paribas ve Deutsche Bank aracılığı ile gerçekleştirildi. İşlemin imza töreni İtalya - Türkiye İş Forumu kapsamında Roma'da düzenlendi. Törene Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu, Beko Finansman ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (CFO) Barış Alparslan ve SACE CEO'su Alessandra Ricci katıldı.

Fatih Kemal Ebiçlioğlu: "Uluslararası finans kuruluşlarının ülkemize ve Beko'ya duyduğu güveni bir kez daha görmek bizim için kıymetli"

SACE tarafından sağlanan finansmanın Beko'nun uzun vadeli büyüme stratejisine katkı sağlayacağını belirten Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu, "Koç Topluluğu olarak küresel ölçekte sürdürülebilir büyüme vizyonumuzla Türkiye dâhil 61 ülkede 132 üretim tesisi ve satış şirketimizle değer yaratmayı sürdürüyoruz. Topluluğumuzun küresel büyüme yolculuğunda önemli bir rol oynayan Beko'nun yaptığı yatırımlar ve satın almalarla Avrupa'nın en büyük ev teknolojileri şirketi konumuna ulaşarak, ülkemizi yurtdışında da başarıyla temsil eden bir markaya dönüşmesinden gurur duyuyoruz. Bu stratejik finansman anlaşmasını, SACE gibi uluslararası finans kuruluşlarının ülkemize ve Beko'ya duydukları güveni bir kez daha göstermesi açısından son derece kıymetli görüyoruz. Bu kredinin finansal sağlamlığımızı daha da güçlendirmesinin ötesinde, çok paydaşlı ekonomik iş birliklerinin ve uzun vadeli ortaklıkların da önünü açacağına inanıyorum" dedi.

Barış Alparslan: "Yatırımcılarımızın, iş ortaklarımızın ve tüketicilerimizin beklentilerini istikrarlı şekilde karşılamaya devam edeceğiz"

Beko Finansman ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Barış Alparslan, "Uzun vadeli büyüme stratejimizin temel taşlarından biri, güçlü bilanço



► Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Ebiçlioğlu, SACE CEO'su Alessandra Ricci, Beko Finansman ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Barış Alparslan

yapımızı sürdürülebilir kaynaklarla desteklemek. SACE ile imzaladığımız 125 milyon Euro'luk bu anlaşma, finansal esnekliğimizi artırırken, kaynak çeşitliliğimizi güçlendirmemize ve vade yapımızı daha sağlıklı bir düzeye taşımamıza katkı sağlıyor. Bu anlaşma, operasyonel faaliyetlerimiz için önemli bir hareket alanı yaratırken, uluslararası finans kuruluşlarının uzun vadeli yaklaşımımıza duyduğu güveni de yansıtıyor. Sürdürülebilir büyüme yolculuğumuzu destekleyen bu işlemle, yatırımcılarımızın, iş ortaklarımızın ve tüketicilerimizin beklentilerini istikrarlı şekilde karşılamaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Alessandra Ricci: "İş birliğimiz, SACE'nin Push Stratejisi'nin sağladığı somut faydaları ortaya koyan güçlü bir örnek"

SACE CEO'su Alessandra Ricci, "Üretim sistemimiz için stratejik bir ortak ve küresel ölçekte tanınan güçlü bir sanayi lideri olan Beko ile bu iş birliğini başlatmaktan gurur duyuyoruz. Bu iş birliği, SACE'nin Push Stratejisi'nin sağladığı somut faydaları da ortaya koyan güçlü bir örnek. Stratejimiz sayesinde İtalyan şirketleri, küresel ölçekte yeni iş fırsatlarına erişebiliyor, yenilikçi çözümlerle uluslararası değer zincirlerine daha kolay dâhil olabiliyor" dedi.

FORD TRUCKS, YURTDIŞI YETKİLİ SERVİS AĞINI İNGİLTERE VE İRLANDA'YA GENİŞLETTİ

FORD TRUCKS, YURTDIŞI YETKİLİ SERVİS AĞINI GENİŐLETEREK İNGİLTERE VE İRLANDA'DAKİ YENİ SERVİS NOKTALARINI HİZMETE AÇTI. YENİ SERVİS NOKTALARIYLA MÜŞTERİLERİNE DAHA GENİŞ HİZMET AĞI SUNAN FORD TRUCKS, BU ADIMLA BATI AVRUPA'DAKİ YOĞUN TAŞIMACILIK ROTALARINDA FORD TRUCKS MÜŞTERİLERİNİ SERVİS HİZMETİ İLE BULUŐTURACAK.



► Ford Trucks DACH Bölgesi Direktörü Selim Yazıcı, Rygor Group Ltd. Genel Müdürü John Keogh, Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü Burak Hoşgören, Rygor Group Ltd. Şirket Ortağı ve Ticari Direktörü Rish Channa



► Setanta Group Genel Müdürü Harry Nash, Setanta Group Bayi Müdürü Alfred Baker, Ford Trucks DACH Bölgesi Direktörü Selim Yazıcı, Ford Trucks Satış Sonrası Lideri (Batı Avrupa) Önder İnce

Ağır ticari araç sektöründe küresel markalardan biri olan Ford Trucks, yetkili servis noktalarına İngiltere ve İrlanda'yı da dahil ederek Avrupa'daki ağını genişletti. Bu stratejik adım, Ford Trucks'ın müşterilerine daha yakın olma hedefini desteklerken, Avrupa genelindeki erişilebilirliğini de önemli ölçüde artırıyor. Ford Trucks, Avrupa'daki genişleyen servis ağı ile uluslararası taşımacılık yapan müşterilerine kesintisiz hizmet sunmaya devam ediyor. İngiltere ve İrlanda gibi lojistik açıdan kritik öneme sahip pazarlarda devreye giren yeni servis noktaları, özellikle Batı Avrupa'nın yoğun taşımacılık rotalarında Ford Trucks müşterilerine büyük kolaylık sağlayacak. Ford Trucks bölgedeki servis faaliyetlerini İngiltere'de 1968 yılından beri hizmet veren Rygor Group Limited, İrlanda'da ise 2007 yılında kurulan Setanta Vehicle Sales North Limited iş birliğinde sürdürecektir. Rygor Group Limited ile yapılan anlaşma sonucu, İngiltere'de 7 farklı noktada, Setanta Vehicle Sales North Limited ile yapılan anlaşma sonucu ise İrlanda'da 4 farklı noktada Ford Trucks müşterilerine servis hizmeti sunulacak. Bölgesinde önemli operasyonlar yürüten bu iki firmayla yapılan sözleşmeler Ford Trucks'ın Batı Avrupa'daki varlığını güçlendirecek.

Ford Trucks'ın servis ağını genişletmesi, müşterilerine sunduğu toplam sahip olma maliyetini optimize eden servis anlayışını destekliyor. Bu sayede, bakım ve onarım süreleri kısılırken, operasyonel verimlilik artıyor.

Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü Burak Hoşgören konuyla ilgili yaptığı açıklamada; "Ford Trucks olarak, Avrupa'daki büyüme stratejimiz kapsamında İngiltere ve İrlanda gibi önemli pazarlarda servis açımızı genişletmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu adımla, müşterilerimize sunduğumuz servis hizmetinin erişim noktalarını artırarak Batı Avrupa'nın bu yoğun taşımacılık rotasında Ford Trucks müşterilerinin servis hizmetlerine daha hızlı ve kolay ulaşmasını sağlayacağız" dedi. Rygor Group Ltd. Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Sean Joyce ise, "Rygor, ticari araç segmentinde satış sonrası hizmetiyle tanınan bir şirket. Bu nedenle Ford Trucks'ın İngiltere'deki müşterilerini servis noktalarımız aracılığıyla destekleyebilmek bizim için de bir ayrıcalık. Şirketimiz bünyesinde 200'ün üzerinde tam donanımlı araç teknisyeni var ve müşterilerimiz için araç ömrünü en üst düzeye çıkarmak üzere Ford Trucks marka ticari araçların bakımını yapmak için sabırsızlanıyoruz" dedi. Setanta Group Genel Müdürü Harry Nash, konuyla ilgili "Ford Trucks ile yaptığımız iş birliğinden büyük memnuniyet duyuyoruz. Setanta Trucks tüm donanımıyla İrlanda'daki dört ayrı noktada Ford Trucks müşterilerine arıza yardımı, kurtarma, parça ve servis hizmeti sunmaya hazır. Bu ortaklık, Ford Trucks müşterilerine daha kapsamlı ve etkili destek sunmamıza olanak sağlayacak" şeklinde görüş belirtti.

OTOKAR COBRA II ZIRHLI ARAÇLARI ROMANYA'DA ÜRETİLECEK

TÜRKİYE'NİN GLOBAL KARA SİSTEMLERİ ÜRETİCİSİ Otokar, ROMANYA'NIN ÖNDE GELEN SAVUNMA SANAYİİ ŞİRKETLERİNDEN AUTOMECHANICA S.A. İLE BİR ORTAK GİRİŞİM ANLAŞMASI İMZALADI.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Kasım 2024'te Romanya Savunma Bakanlığı ile imzaladığı "1059 COBRA II ATBTU" sözleşmesi çerçevesinde önemli bir adım atarak, Romanya'nın önde gelen savunma sanayii şirketlerinden Automecanica S.A. ile ülkede yerel üretim yapmak ve bu vesileyle savunma sanayii kabiliyetlerini geliştirmek amacıyla bir Ortak Girişim Anlaşması imzaladı. Kurulacak yeni şirketin, COBRA II 4x4 ATBTU zırhlı araçlarını Romanya'da üretmenin yanı sıra ülkede mühendislik faaliyetleri, pazarlama ve satış sonrası hizmetleri de yürütmesi hedefleniyor. İmzalanan sözleşmeye göre, Otokar Land Systems SRL ve Automecanica S.A. Ortak Girişim Şirketinde %50'şer hisseye sahip olacaklar.

Aykut Özuner: "Küresel pazarlardaki varlığımızı güçlendirdik"

Otokar Genel Müdürü Aykut Özuner, Otokar'ın Türkiye'nin en büyük kara sistemleri ihracatçısı olduğunu belirterek, bu anlaşmanın şirketin savunma sanayiindeki büyüme stratejisinin en önemli adımlarından biri olduğuna dikkat çekti: "Savunma sanayinde global bir oyuncu olan Otokar, Türkiye'nin en büyük kara platformu ihracatçısı haline geldi. Dünyanın birçok farklı bölgesinde 40'tan fazla ülkede

başarıyla görev yapan askeri araçlarımızla gururla faaliyet gösteriyoruz. Romanya'da devam eden projemizin bir parçası olarak, COBRA II araçlarımızın Romanya'da üretilmesi için yeni ortak girişim şirketimizin kurulmasına yönelik attığımız bu ilk adımı duyurmaktan memnuniyet duyuyoruz. Bu adım, Otokar'ın savunma sanayiindeki büyüme stratejisinin ana kilometre taşlarından biri olacak ve şirketin küresel pazarlarda genişlemesine katkıda bulunacaktır."

Sedef Vehbi: "Yeni şirketimiz ile Romanya, Otokar'ın Avrupa faaliyetleri kapsamında stratejik bir merkez haline gelecektir"

Otokar'ın Avrupa'daki varlığını genişletme kararlılığını vurgulayan Otokar Askeri Araçlar Genel Müdür Yardımcısı Sedef Vehbi, Romanya'nın gereksinimlerini karşılamaya hazır olduklarının altını çizerek kurulacak ortak girişim şirketi ile Romanya'nın, Otokar'ın Avrupa faaliyetleri kapsamında stratejik bir merkez haline geleceğini belirtti. Vehbi, "Türkiye'nin tek kalemde aldığı en büyük kara platformu ihracat sözleşmesini imzalamış olmaktan şirketimiz ve memleketimiz adına son derece gururluyuz. Romanya'ya taahhüdümüz doğrultusunda, kara sistemleri üretiminin yerleştirilmesi ve bu alanda kabiliyetlerin geliştirilmesi

hedefiyle kapsamlı ve titiz bir değerlendirme sürecinin ardından, savunma sanayiinde teknik yeterliliği ve üretim kapasitesi ile öne çıkan Automecanica S.A'yı yerel ortağımız olarak belirledik" dedi.

Andrei Scobioala: "Ortak girişimimiz Romanya'da yerel kabiliyetlerin geliştirilmesine katkıda bulunmaya odaklanacak"

Automecanica S.A Yönetim Kurulu Başkanı Andrei Scobioala, "Üstün kabiliyetlere sahip Otokar ile kurduğumuz bu ortaklık ile Romanya Silahlı Kuvvetlerine hizmet etmekten ve ülke ekonomisine katkıda bulunmaktan büyük gurur ve heyecan duyuyoruz" dedi. Andrei Scobioala sözlerine şöyle devam etti: "Romanya'nın savunma sanayinde yerel kabiliyetlerinin geliştirilmesinde önemli bir rol oynayacak olan bu proje bizim için büyük önem taşıyor."



► Otokar Genel Müdürü Aykut Özuner, Otokar Askeri Araçlar Genel Müdür Yardımcısı Sedef Vehbi, Automecanica S.A Yönetim Kurulu Başkanı Andrei Scobioala

YAPI KREDİ LEASING'DEN KOÇ GRUBU İŞ BİRLİKLERİ İLE İLHAM VEREN DOKUNUŞLAR

TOPLUMA VE ÇEVREYE DEĞER KATMAYI BİR MİSYON HALİNE GETİREN YAPI KREDİ LEASING, GÖNÜLLÜLÜK RUHUNU SÜRDÜRÜLEBİLİR PROJELERLE BULUŞTURARAK, SEKTÖRDE FARK YARATMAYA DEVAM EDİYOR.



Yapı Kredi Leasing, müşterilerine sunduğu finansal çözümlerin yanı sıra; topluma, çevreye ve geleceğe karşı sorumluluğunun bilinciyle de hareket ediyor. Kurumsal sosyal sorumluluk anlayışı doğrultusunda daha iyi bir dünya için çalışan şirket; sürdürülebilirlik, eğitim, çevre ve sosyal fayda odaklı projeler geliştirerek, daha yaşanabilir bir dünya için değer üretmeye devam ediyor. Yaptığı işlerle sektörde adından söz ettiren Yapı Kredi Leasing, işinin merkezine yalnızca bugünü değil, yarını da koyuyor.

Patili dostlara sürdürülebilir enerji

Arçelik iş birliğiyle Göktürk Hayvan Severler Derneği bünyesindeki barınağın enerji ihtiyacını karşılayacak güneş enerjisi yatırımı, Yapı Kredi Leasing gönüllülerinin katkısıyla hayata geçirildi. Bu proje ile yaklaşık 350 can dostumuzun bulunduğu barınağın enerji ihtiyacının önemli bir kısmı bağımsız bir şekilde sağlandı. Barınağa yönelik güneş enerji yatırımının keşif ve kurulumu da Arçelik bayisi tarafından gerçekleştirildi. Koç Topluluğu şirketlerinin sinerjisinin yansıdığı bu projede, FIAT marka bayileri araç bakımını üstlendi.

İkinci el ürünler ile barınaklara katkı

Göktürk'te yer alan ikinci el mağazasına destek kampanyası, Yapı Kredi ve Yapı Kredi Leasing gönüllülerinin inisiyatifi ile gerçekleştirildi. Gönüllüler, kampanya kapsamında birçok ikinci el ürünü bir etkinlikle barınağa bağışladı. Söz konusu ürünlerin tüm satış gelirleri, barınakta yaşayan hayvanların

ihtiyaçları için kullanılacak. Bu projede gönüllüler, elektronik cihazlardan tekstil ürünlerine kadar pek çok eşyanın bağışını sağlayarak barınağa gelir kaynağı oluşturdu. Satış gelirlerinin tamamı barınaktaki hayvanların yaşam koşullarını iyileştirmek için kullanılacak.

Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği'ne örnek destek

Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği'nin Bakırköy'deki merkez binasının elektrik altyapısı, Yapı Kredi Leasing koordinasyonunda ve Arçelik'in yönlendirmesiyle baştan sona yenilenecek. Dernek binasının çatısına kurulacak olan güneş enerji sistemi, merkezin enerji ihtiyacını büyük ölçüde karşılayarak sürdürülebilir bir yaşam için örnek bir proje olacak. Yapı Kredi Leasing koordinasyonunda gerçekleşen projenin keşif ve fizibilite raporlarının onay aşamaları Arçelik bayisi tarafından ücretsiz yapıldı. Proje kapsamında; Koç Topluluğu şirketlerinden WAT Mobilite de bu lokasyondaki şarj istasyonunu ücretsiz olarak konumlandırarak istasyondan elde edilecek tüm gelir, ticari bir kazanç gözetilmeksizin doğrudan derneğe bağışlanacak.

Öğrenciler geleceğe hazırlandı

Özel Sektör Gönüllüleri Derneği iş birliğiyle yürütülen ve 2 yıl süren Meslek Lisesi Koçları Programı kapsamında, Mehmet Ali Büyükanlı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde öğrenim gören 36 öğrenciye Yapı Kredi Leasing gönüllüleri birebir mentorluk yaptı. 12 gönüllü koç, öğrencilerin gelişimine katkı sağlarken, genç yeteneklere de ilham oldu.

ÖDERO, AGORA FINTECH'TE YENİ NESİL ÖDEME ÇÖZÜMLERİNİ TANITTI

Türkiye'nin lider ödeme sistemi platform sağlayıcısı Token Finansal Teknolojiler'in online ödeme sistemleri markası Ödero, İstanbul'da gerçekleşen Agora Fintech Fuarı'na katıldı. Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) iş birliğiyle Mobilefest kapsamında finans teknolojileri ekosisteminin önemli oyuncularını bir araya getiren fuarda; Tedarikçi Ödeme Çözümü, Bayi Tahsilat Çözümü, Pazaryeri gibi Ödero hizmetlerinin tanıtıldığı stant ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü. Fuar boyunca en çok dikkat çeken çözümlerden biri, Ödero'nun sunduğu Tedarikçi Ödeme Çözümü oldu. Bu çözüm, şirketlerin tedarikçilerine yapacakları ödemeleri daha kolay ve esnek bir şekilde gerçekleştirmelerini sağlıyor. Firmalar, sisteme yükledikleri fatura bilgileri üzerinden ödemelerini kurumsal kredi kartlarıyla yapabiliyor; ister tek seferde, ister uygun taksit seçenekleriyle bu işlemleri tamamlayabiliyor. Ödeme, ertesi gün tedarikçinin hesabına



geçerken; şirketler de vade avantajı elde etmiş oluyor. Üstelik tüm bu süreç, tek bir ekran üzerinden kolayca yönetilebiliyor. Koç Topluluğu'nun köklü şirketlerinin kullandığı bu sistem, hem nakit akışını düzenliyor hem de ödeme süreçlerini daha pratik hale getiriyor.

SETUR DUTY FREE, ULUSLARARASI KONUMUNU GÜÇLENDİRİYOR

Duty free alanının köklü ve yaygın markası Setur Duty Free, global operasyonlarını yeni mağazalarla genişletmeyi sürdürüyor. Almanya'nın en işlek havalimanlarından biri olan Hamburg Havalimanı'ndaki mağaza zincirine Brandin by Setur'u ekleyen



şirket, moda merkezi Düsseldorf'daki havalimanında açtığı iki yeni mağazasıyla misafirlerine geniş bir ürün yelpazesi sunuyor. Hamburg Havalimanı'nda, Victoria's Secret ve Guess markalarının yer aldığı iki mağazasını 2024'te açan Setur Duty Free, yeni konsept mağazası Brandin by Setur ile bu sayıyı üçe çıkardı. Brandin by Setur, Armani Exchange, Tommy Hilfiger ve Calvin Klein gibi dünya çapında çok sevilen üç seçkin markayı Hamburg Havalimanı'na bir araya getiriyor. Mağaza, A17 ve A18 kapıları arasında yer alıyor ve yaklaşık 150 metrekarelik bir alanı kapsıyor. 2024'te 20 milyon yolcuya hizmet veren ve 160'tan fazla noktaya uçuş imkânı sunan Düsseldorf Havalimanı da Setur Duty Free'nin iki mağazasına ev sahipliği yapıyor. Geniş ürün yelpazesi ve modern mağaza tasarımıyla dikkat çeken Victoria's Secret ve Sun&Shine mağazaları Schengen harici uçuşlara hizmet veren giden yolcu salonu Pier C'de yer alıyor. Kuruluşunun 60. yılını kutlayan Setur, Setur Duty Free markasının yeni açılışlarıyla birlikte 25 farklı lokasyonda toplam 66 mağazaya ulaştı.



► Koç-Yönder Yönetim Kurulu Üyeleri, Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç'u ziyaret etti

KOÇ-YÖNDER 30. YILINI KUTLUYOR!

KOÇ TOPLULUĞU'NA UZUN YILLAR ÜST DÜZEY YÖNETİCİLİK POZİSYONUNDA HİZMET ETMİŞ DEĞERLİ İSİMLERİN BİLGİ VE BİRİKİMLERİNİ YENİ KUŞAKLARLA PAYLAŞARAK ÜLKENİN SOSYAL, EKONOMİK VE KÜLTÜREL GELİŞMELERİNE DESTEK OLMAK AMACIYLA KURULAN KOÇ-YÖNDER DERNEĞİ, BU YIL 30. KURULUŞ YILDÖNÜMÜNÜ KUTLAMININ GURURUNU YAŞIYOR.

Koç-Yönder Derneği, 30. yılında geçmişine duyduğu saygı ve geleceğe olan inancıyla, iş dünyasındaki değişimleri yakından takip ederek, deneyimli yöneticilerin bilgi birikimini sürdürülebilir bir şekilde gelecek nesillere aktarmaya devam ediyor. Üyeler arasında sosyal ve mesleki dayanışmayı güçlendirme, sağlık ve emeklilik desteği sağlama, Koç Topluluğu kültürünü topluma sunma, üyelerin bilgi ve deneyimlerini ekonomiye

kazandırma, temsil ve danışmanlık hizmetleri sunma ve gençlerin kariyer gelişimine rehberlik etme amacıyla faaliyetlerini sürdüren Koç-Yönder 30. yılın gururunu birbirinden değerli etkinliklerle kutluyor. Bu etkinliklerin, hem geçmişi onurlandıracak hem de önümüzdeki yıllara ilham verecek birer hatıra olması hedefleniyor. Etkinlik takviminde bilimsel gelişmelerden sanata, kültürden endüstriye uzanan birbirinden anlamlı ve ilham verici organizasyonlar yer alıyor.

30 yıllık birikimle geleceğe rehberlik

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Semahat Arsel'in önerisi, Koç Holding'in kurucusu Vehbi Koç'un onayı ve Şeref Başkanı Rahmi M. Koç'un destekleri ile hayata geçen dernek, aralarında Erdoğan Karakoyunlu, Can Kırar, Alaeddin Asna, Haluk Çatırlı, Nurettin Uğurlu, Tuncer Afşar, Erol Günen, Reha Tezcan, E. Abdullah Özerol, Mehmet Ondur, Orhan Altan, Sencer Kaygusuzer, Naci Dizdar, Sadi Göğdün, Muhterem Kolay, Orhan Başdoğan, Özcan Yuvalı, Basri Öztekin, Süreyya Somer, Sezai Polat gibi değerli yöneticilerin bulunduğu 20 kurucu üye ile 1995 yılında kuruldu. Derneğin ilk geçici Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Erdoğan Karakoyunlu üstlendi, ilk genel kurul toplantısı ise

13 Ocak 1996 tarihinde gerçekleştirildi. Bu genel kurulda, derneğin ilk Yönetim Kurulu oluşturuldu ve Can Kırar, Koç-Yönder'in ilk Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçilerek bu önemli görevi 1996-1998 yılları arasında başarıyla yürüttü. Geçen 30 yıl boyunca Koç-Yönder, Koç Holding ve bağlı şirketlerde görev yapmış ya da emekli olmuş üst düzey yöneticiler ile kurumlar arasında bir köprü kurarak bilgi paylaşımı, rehberlik ve dayanışma kültürünü sürdürdü, her geçen yıl artan üye sayısı ile büyümeye devam etti. Günümüzde derneğin 262 bireysel ve 27 kurumsal üyesi bulunuyor. Koç-Yönder Başkanlığı görevini, 20 Nisan 2022 tarihinden bu yana Davut Ökütçü yürütüyor.

DEPREMDEN ETKİLENEN ÇOCUKLAR İÇİN NEŞE DOLU KUTLAMA

Ovalı Ford Otosan - Fiat Hatay Bayisi, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı bu yıl da anlamlı bir etkinlik ile kutladı. Bölgede yaşanan deprem felaketinin sosyal hayatta ve eğitim hayatında yarattığı zorlukları hafifletmek amacıyla çocuklar için düzenlenen özel program vesilesiyle "Atatürk ve Çocuk" teması adı altında Hatay/İskenderun'da bir araya gelindi. Çocukların Cumhuriyet değerleriyle buluşmasını sağlamak adına özel olarak organize edilen etkinlikte, 23 Nisan ve Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ü anlatan birer sayfalık yazı veya şiir yazan her çocuğa sürpriz hediyeler verildi. Saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile başlayıp kahvaltı ile devam eden etkinlikte çocuklar animasyon ekibinin aktiviteleri, eğlenceli müzikler ve yarışmalar ile keyifli zaman geçirdi. Etkinlik sonunda çocuklar anı defterine duygu ve düşüncelerini de yazdı.



MÜŞTERİ DENEYİMİNDEKİ BAŞARISIYLA KOÇTAŞ'A ULUSLARARASI ÖDÜL



Ev geliştirme perakendeciliğinin lider markalarından Koçtaş, müşteri memnuniyetini artırmak ve operasyonel verimliliği desteklemek amacıyla hayata geçirdiği yapay zekâ tabanlı Sesli Asistan projesiyle 2024 Stevie Awards for Sales & Customer Service kapsamında "Müşteri Hizmetlerinde Yapay Zekâ Kullanımı" kategorisinde Bronz Ödül kazandı. Koçtaş'ın müşteri deneyimi stratejisi doğrultusunda dijitalleşmeye ve çağrı merkezi süreçlerinde esnekliğe katkı sunan bu proje, yapay zekâ destekli teknolojilerle müşterilere daha hızlı ve etkili çözümler sunulmasını sağlıyor. Sestek iş birliğiyle hayata geçirilen sesli asistan çözümü, yaklaşık 60 başlıkta müşterilerin hem statik hem de dinamik sorgularına yanıt vererek self servis deneyimini güçlendiriyor. Proje sayesinde müşteri deneyiminde önemli bir iyileşme sağlanırken, çağrı merkezi süreçlerinde verimlilik ve bütçe dostu bir yapı da oluşturuldu. Sunulan yapay zekâ tabanlı çözüm sayesinde, kullanıcılar daha kısa sürede ihtiyaç duydukları bilgiye ulaşabilirken, çağrı merkezi çalışanlarının verimliliği de artırılmış oldu. Tüm bu kazanımlar, Koçtaş'ın müşteri odaklı dijital dönüşüm yolculuğundaki kararlılığını da bir kez daha ortaya koydu.

TURMEPA GÜVENCESİYLE ÇOCUĞUNUZ VE SİZİN İÇİN ORGANİK ŞAMPUAN VE DUŞ JELİ

DENİZTEMİZ DERNEĞİ/ TURMEPA, TEMİZLİK ÜRÜNLERİNDEKİ DENEYİMİNDEN SONRA ŞİMDİ DE KENDİ MARKASIYLA BEBEK VE YETİŞKİNLERE ÖZEL ORGANİK ŞAMPUAN VE DUŞ JELİNİ TÜKETİCİLERİYLE BULUŞTURDU. DOĞAL VE BİTKİSEL ÜRÜNLERİYLE SEKTÖRDE ÖNCÜ OLAN OTACI İŞ BİRLİĞİYLE HAZIRLANAN YENİ ÜRÜNLER, CİLT DOSTU FORMÜLLERİ, DOĞAL İÇERİKLERİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM SÜREÇLERİYLE DİKKAT ÇEKİYOR.

Deniz ve su kaynaklarımızı korumak için mavi mücadelesini 31 yıldır başarıyla sürdüren DenizTemiz Derneği/ TURMEPA, temizlik ürünlerindeki tecrübesini şimdi de kişisel bakım kategorisine taşıdı. Otacı ile gerçekleştirdiği iş birliğiyle bebek ve yetişkinler için organik şampuan ve duş jeli serisini tüketicilerin beğenisine sundu. Vegan sertifikası, doğa dostu içerikleri ve sürdürülebilir üretim süreçleriyle öne çıkan yeni ürünler, hem cildinize hem gezegenimize zarar vermeyen bir bakım sağlıyor. Bitkisel bazlı, yüksek biyolojik çözünürlüğe sahip ve insan sağlığına dost olan şampuan ve duş jeli, çevreye duyarlı tüketicilerin öncelikli tercihi olma hedefi taşıyor.

Her damlasında doğallık var

Bebek ve yetişkin şampuan ve duş jeli serisi, cilt dostu formülleri, doğal içerikleri ve sürdürülebilir üretim süreçleriyle dikkat çekiyor. Vegan formüle sahip ürünler, alkol, SLES/SLS, hayvansal madde, paraben, gluten, boyar madde, silikon, sentetik esans/parfüm, PEG türevi maddeler içermiyor.

Organik aloe vera jel ve vitamin B5 içeren formülüne sahip olan TURMEPA şampuan, düzenli kullanıldığında saçlarınızı kurutmadan nazikçe temizler. İçeriğindeki bitki özleri ile saç derisini arındırır. Zengin formülü ile saçların güçlenmesine, daha parlak ve canlı bir görünüme kavuşmasına yardımcı olur. Dermatolojik olarak test edilmiştir. Biyolojik olarak parçalanabilir. TURMEPA duş jeli, organik aloe vera, portakal yağı ve biberiye yağı içeren formülü ile cildinizi kurutmadan temizler. Nazik bitkisel formülü ve hoş kokusu ile güzel bir duş deneyimi sunar. Cildinize uygun pH yapısıyla günlük kullanım için uygundur.

TURMEPA bebek şampuanı, bebek ve çocukların saçlarını nazikçe temizlemek için özel olarak formüle edilmiştir. İçeriğindeki organik aloe vera, aynısefa ve papatya özleri ile bebeğinizin narin saçlarını kurutmadan temizler. Dermatolojik ve oftalmolojik olarak test edilmiştir. Hipoalerjeniktir. Biyolojik olarak parçalanabilir. TURMEPA Bebek Saç ve Vücut Köpük Şampuanı, içeriğindeki organik aloe vera, aynısefa ve papatya özleri ile bebeğinizin narin



cildini kurutmadan nazikçe temizlemeye yardımcı olur. Yumuşak köpük yapısı kullanım kolaylığı sağlar, saça ve vücuda kolayca uygulanır ve durulanır.

Online'da ve Migros'larda satışta

TURMEPA'nın yeni ürünleri online platformlarda ve seçili Migros mağazalarında yerini aldı. İlk etapta İstanbul, Muğla, Antalya, İzmir, Aydın, İçel ve Balıkesir'deki Migros mağazalarında yer alan ürünlerin Türkiye genelindeki tüm mağazalarda satışa sunulması hedefleniyor. Ürünlerin yer aldığı raflarda farkındalığın artırılması amacıyla denizlerimizin ve doğamızın korunmasının önemini anlatan bilgilendirme mesajları da yerini aldı. Bu sayede sürdürülebilir ve bilinçli tüketimin yaygınlaştırılmasına katkı sağlanması amaçlanıyor. Seçili Migros mağazaları ve diğer satış kanallarına ulaşmak için www.turmepa.org.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

70 Yıllık
Bu Hikaye
Nasıl Başladı?
Kuruluş
Hikayesi.

1955



*Ülkem Varsa
Ben de Varım.*

Bugün, yalnızca bir markanın değil,
bu ülkenin sanayi ve teknoloji tarihine
yön veren bir iradenin, inancın ve emeğin
hikâyesini paylaşacağız sizlerle.

1 Ekim 1954
Sütlüce'de Fabrika
temeli atıldı.

1 Şubat 1955
Erel Çelik Erya A.Ş.
kuruldu ve böylece
Arçelik'in hikayesi
Sütlüce'de
başladı.

► Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer

Türkiye'nin Arçelik'i 70'inci yaşını kutluyor

Türkiye'nin köklü ev teknolojileri markası Arçelik, 1955 yılında İstanbul Sütlüce'de başlayan yolculuğunun 70'inci yılını kutluyor. Şirketin üretim gücünü, teknoloji ve Ar-Ge'deki liderliğini, çevresel ve toplumsal etkisini, milyonlarca tüketiciyle kurduğu güçlü bağı gözler önüne seren çarpıcı rakamlar Arçelik'in 70 yıllık tarihi boyunca yarattığı değerlerin en güçlü göstergesi.

Ev teknolojileri sektörünün lider markası Arçelik, 70'inci yaşını düzenlediği özel toplantı ile kutladı. Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer'in ev sahipliğinde gerçekleşen etkinlikte Arçelik'in üretim sanayisindeki güçlü konumu, teknoloji ve Ar-Ge alanlarındaki liderliği, çevresel ve toplumsal sürdürülebilirliğe katkıları ile milyonlarca tüketiciye dokunan etkisi sayılarla aktarıldı. Paylaşılan veriler ile bugün Avrupa'nın ve Türkiye'nin en büyük beyaz eşya şirketi konumundaki Arçelik'in 1955'ten bu yana sadece ürün değil; hem Türkiye hem de dünya için ekonomik, toplumsal, çevresel ve kültürel artı değer yarattığının altı çizildi.

"Ülkemizden aldığımız güçle gelişmenin, güçlenmenin ve teknolojinin simgesi olduk"

Bugün sektöründe Avrupa'nın ve Türkiye'nin tartışmasız lideri olduklarını belirten Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer, "Arçelik olarak bugün yalnızca 70'inci yılımızı değil, Türkiye'nin sanayi ve teknoloji yolculuğundaki bir dönüm noktasını da kutluyoruz. Kurucumuz merhum Vehbi Koç'un 'Ülkem varsa ben de varım' ilkesinden aldığımız güçle 1955'ten bu yana ülkemiz için durmaksızın çalışıyor ve üretiyoruz. Türkiye'deki 14 fabrikamız ve binlerce çalışanımız ile hayatı kolaylaştıran çözümlerin yanında istihdam ve umut üretiyor,

ülkemin, şehirlerimizin ekonomik ve teknolojik gelişimine de katkıda bulunuyoruz. Türkiye'nin ilk yerli çamaşır makinesi, buzdolabı, kurutma makinesi, tam otomatik fırını ve bulaşık makinesi gibi birçok yeniliği ülkemizle buluşturan marka olarak köklü Ar-Ge'miz sayesinde, Telve gibi ürünlerimizle bu toprakların mirasını da dünyaya tanıtıyoruz. Bugün farklı saat dilimlerinde bulunan 50 binden fazla çalışanımız ile dünya çapında tüketiciler ve gezegen için artı değer yaratıyoruz.

Dünyadaki tüm işletmelerimizin toplam yüzölçümü neredeyse 7 milyon 800 bin metrekare. Yan yana geldiklerinde yaklaşık 1.100 futbol sahası büyüklüğünde bir alanı kaplıyorlar. Şirket olarak şimdiye kadar 560 milyondan fazla ürün ürettik. Sadece 6 ana ürün grubunda ürettiğimiz yaklaşık 375 milyon adet beyaz eşyayı üst üste koysak Ay'a ulaşır, hatta ötesine geçerdik" dedi. Can Dinçer sözlerine şöyle devam etti: "Bu topraklar için değer yaratma hedefiyle fırsat eşitliğine, spora, sürdürülebilirliğe, Türkiye'nin gençlerine ve geleceğine yatırım yapıyoruz. Arçelik markamızla 2017'den bu yana gururla Millî Futbol Takımları Ana Sponsoruyuz. Yalnızca Beko "Kadının İş, Gücü" projesiyle 133 kadın bayiyi ekosisteme dahil ederek girişimci kadınları destekledik. 70 bini aşkın çocuğu teknolojiyle buluşturduk, yenilenebilir enerji yatırımlarımızla 84,31MWp değerinde solar kurulu güce ulaştık. Ülkemizden aldığımız güçle gelişmenin, güçlenmenin ve teknolojinin simgesi olduk."

"Birlikte daha da güçlü adımlarla ilerliyoruz"

Arçelik, bugün 57 ülkede 122 iştiraki ve her biri kendi pazarıyla güçlü bağ kuran 22 markası ile dünyanın dört bir yanında kalite, sürdürülebilirlik, müşteri odaklılık ve yenilikçiliği temel alarak tüketicilerin ve pazarların ihtiyaçları doğrultusunda çözümler üretiyor. Bayrağımızı dünyanın her yerinde dalgalandırmak için stratejik hamlelere imza atan şirketin büyüme yolculuğu, özellikle son 20 yılda muazzam

bir ivme kazandı. 2011'de Defy ile Güney Afrika, 2016'da Dawlance ile Pakistan, 2017'de Voltas Beko ile Hindistan, 2019'da Singer ile Bangladeş pazarlarına adım atan şirket, 2021 yılında APAC bölgesinde faaliyet gösteren Arçelik Hitachi Home Appliances şirketini kurdu. 2024 yılında Whirlpool ile Beko'nun Avrupa'daki iştiraklerini tek çatı altında birleştiren Beko Europe şirketinin kurulmasıyla da Avrupa'nın 1 numaralı beyaz eşya şirketi konumuna yükseldi. "Yıllar içinde kurduğumuz hayallere zorlu koşullara rağmen ulaştık; şimdi ise hissedarlarımız, bayilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımızla birlikte daha da güçlü adımlarla ilerliyoruz" diyen Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer, koydukları hedefleri nasıl birer birer geride bıraktıklarını

"Sadece 6 ana ürün grubunda ürettiğimiz yaklaşık 375 milyon adet beyaz eşyayı üst üste koysak Ay'a ulaşır, hatta ötesine geçerdik."

da şu sözlerle aktardı: "2017'de 'İpek Yolu'nun her yerinde olacağız' dedik. 2021'de 'Dünyada ilk 3' hedefini koyduk. Bugün geldiğimiz noktada, bu hedefleri sadece yakalamakla kalmadık, çok daha ötesine geçtik."





“Her 10 tüketiciden 8’i Arçelik’i ‘güvenilir marka’ olarak tanımlıyor”

Arçelik markası ile Türkiye’de 16 yıldır üst üste “lovemark” seçilen tek marka olmanın gururunu taşıdıklarını belirten Can Dinçer, “Bizimkisi yalnızca bir başarı değil, aynı zamanda milyonlarca evde süregelen bir bağlılık hikâyesi. Art arda 16 yıl bu unvana layık görülmemiz, tüketicilerimizle kurduğumuz güçlü bağın da bir göstergesi. Bu bağ, yalnızca teknolojik üstünlükle değil, samimiyet, güven ve sürdürülebilir kalite anlayışıyla kuruluyor. Bu güvenin temelinde, Türkiye’nin dört bir yanına yayılan geniş bir aile var. Türkiye genelinde yaklaşık 3000 yetkili satıcımızla, sadece bir satış ağı değil, bir güven zinciri sunuyoruz. Bugün Türkiye’nin her köşesinde, 600’ü aşkın servis noktamızda 14 bin saha personelimizle, tüketicilerimize hızlı ve kaliteli hizmet sunuyoruz. Yaptığımız araştırmalara göre, her 10 tüketiciden 8’i bizi ‘güvenilir marka’ olarak tanımlıyor. Tüketicilerimizin %91’i markalarımız için ‘kendime yakın hissediyorum’, %82’si ise ‘bu markayı gerçekten seviyorum’ diyor. Aldığımız bu geri dönüşler doğru yolda olduğumuzu bir kez daha ortaya koyuyor. Hem ürün hem de hizmetlerimizle hedefimiz hep aynı. Sadece yenilik üretmekten ziyade bu yenilikleri insanların hayatlarında anlamlı kılmak. Bugün teknolojilerimizle tüketicilerimizin hayatlarının kalbinde yer aldığımızı duymak bizler için son derece gurur verici” diye ekledi.

“70 yıldır olduğu gibi ülkemiz ve dünya için değer yaratmaya devam edeceğiz”

Türkiye’nin ve Avrupa’nın 1 numaralı üreticisi olarak dünya liderliği yolunda adım adım ilerlerken, sadece teknolojiyle değil, güven ve samimiyetle büyüyeceklerinin altını çizen Can Dinçer, “Beyaz eşya artık yalnızca ev eşyası değil, yaşam kalitesi demek. Gıdaya erişimden zamandan tasarrufa, sağlıktan hijyene kadar her alanda evdeki yükü hafifletiyoruz. Şimdi ise teknoloji evriliyor, nesnelerin interneti, yani IoT ile evler daha akıllı,

insanlar daha özgür. Arçelik olarak ne mutlu ki bu dönüşümün öncüleri arasında yer alıyoruz. Geleceğin evlerini bugünden tasarlıyoruz. Odağımızda üç ana konu var: enerji tasarrufu, gıdaya erişim ve koruma ve modern yaşamın ihtiyaçlarına yönelik akıllı çözümler üretme. Tüketicilerimizin neye ihtiyacı varsa, Arçelik olarak orada olmaya özen gösteriyoruz: Tam 70 yıldır... Her evde bir iz, her mutfakta bir sıcaklık bırakıyoruz. Birlikte yazdığımız bir geçmişin ardından birlikte bir gelecek inşa ediyoruz. 70’inci yılımızı kutlarken gelecek için vizyonumuz net, daha fazla insan için daha fazla fayda sağlamak. Bugün 10,6 milyar euroluk ciromuzla 70 yıldır olduğu gibi önümüzdeki dönemde de teknolojimizle hayatın kalbinde yer almaya, güven ve samimiyetle büyümeye, ülkemiz ve dünya için değer yaratmaya devam edeceğiz” dedi.

Çelik geri döndü

Arçelik, 70’inci yılını tüketicileri ile birlikte kutlamak için özel bir çekiliş kampanyası da başlattı. Arçelik’in 70. Yıl çekilişi ile 1 kişi Ford Mustang Mach-E, 1 kişi Ford Focus, 70 kişi Arçelik TV, 70 kişi Arçelik kurutma makinesi, 70 kişi Arçelik buzdolabı, 70 kişi Arçelik çamaşır makinesi, 70 kişi Arçelik bulaşık makinesi, 7 kişi Divan otellerinde geçerli konaklama hediye çeki, 7 kişi 200.000 TL değerinde Arçelik hediye çeki kazanma şansına sahip olacak.

Arçelik, ayrıca bir neslin sembolü haline gelen ikonik karakter “Çelik”in geri dönüş müjdesini de verdi. Çelik karakteri, yıllar boyunca Çelik’e sesiyle hayat veren, her tonuyla kalplere dokunan Özkan Uğur’un oğlu Alişan Uğur tarafından seslendiriliyor. Yenilenen yüzü ve konumlandırmasıyla Çelik, markanın 70. yılında birçok farklı mecra da yeniden tüketicilerle buluşacak.

Verilerle 70 Yıl

ÜRETİM

► Şirket şimdiye kadar **560 milyondan fazla ürün üretti**. Sadece 6 ana ürün grubunda ürettiği yaklaşık 375 milyon adet beyaz eşyayı üst üste koysa Ay'a ulaşır, hatta ötesine geçerdi.

► Şirketin ürettiği **151 milyon buzdolabı** üst üste dizilse, asansörle bu kulenin zirvesine çıkmak 4 yıl sürerdi.

► Şirketin ürettiği **96 milyon çamaşır makinesi** yan yana dizilse Ekvator'u 1,5 kez turlayabilirdi.

► Şirketin ürettiği yaklaşık **47,6 milyon bulaşık makinesi** yan yana dizilip bir hat oluşturulsa Türkiye'nin en doğusundan en batısına 18 yol oluşturulabilirdi.

► Şirketin 2008'den bu yana ürettiği **18 milyondan fazla kurutma makinesi** ile kurutulan çamaşırları iplere asılsa, Dünya'dan Ay'a uzanan 305 tane dev çamaşır ipine ihtiyaç olurdu.

► Şirketin ürettiği **76 milyonu aşkın televizyon** yan yana koyulsa yüz ölçümü Brüksel'den daha büyük bir alan ekranlarla kaplanabilirdi.

► Şirketin bugüne kadar ürettiği **57 milyonu aşkın fırın** yan yana dizilse, Avrupa kıtasını batıdan doğuya neredeyse 6 kez baştan sona fırınlarla kaplayacak kadar uzun bir hat elde edilebilirdi.

► Şirketin dünyadaki tüm işletmelerinin toplam yüzölçümü yaklaşık **7 milyon 800 bin metrekare**. Yaklaşık, 1.100 futbol sahası büyüklüğünde bir alanı kaplıyor.

ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

► Şirketin 2010'dan bu yana üretimde sağladığı **su verimliliği yaklaşık 2,77 milyon m³**. Bu, 13 milyon kişinin günlük ihtiyacını karşılayabilecek kadar büyük bir miktar.

► Şirket, son 10 yılda kendi Atık Elektrikli ve Elektronik Ekipman (AEEE) tesislerinde **1,75 milyon elektronik atığı dönüştürdü**. Bu, İstanbul'dan Berlin'e uzanan dev bir e-atık yolu oluşabilecek kadar büyük bir hacim.

AR-GE

► 1991 yılında Türkiye'de beyaz eşya sektörünün ilk Ar-Ge merkezini bünyesinde kuran Arçelik, bugün Türkiye'den Avrupa Patent Ofisi'ne (EPO) yapılan **en çok patent başvurusuna sahip Türk şirketi**.

► Şirketin yaptığı uluslararası **patent başvurusu sayısı sıralamada kendisinden sonra yer alan 20 şirketin başvuru sayısının toplamından daha fazla** (Arçelik 3125, diğer 20 şirketin toplamı ise 1816).

► Şirketin ürünlerini geliştirirken yaptığı **Ar-Ge testlerinin sayısı 1 milyondan fazla**. 1'den 1 milyona kadar sesli saymak aralıksız olarak yaklaşık 11,5 gün saymayı gerektiriyor

► Şirket, **yeşil teknolojiler alanında en fazla patent başvurusu yapan Türk şirketi** olma gururunu da taşıyor.

TÜKETİCİ ARAŞTIRMALARI

Şirketin FutureBright Group ile düzenli olarak Türkiye'de gerçekleştirdiği iletişim ve marka sağlığı takip araştırmalarının 2024 yıl sonu sonuçlarına göre;

► Bugün Türkiye'de her **10 tüketiciden 8'i Arçelik'i "güvenilir marka" olarak tanımlıyor**.

► %89'u Arçelik markalarını **"gurur duyulan bir marka"** olarak nitelendirirken, %82'si lider bir marka olduğunu, %79'u ise alanında "uzman" olduğunu söylüyor.

► Tüketicilerin **%92'si** ürün alırken Arçelik markalarının herhangi birinin ürünlerini seçtiğinde **kendisini "seçkin/prestijli"** hissediyor.

► Tüketicilerin **%91'i Arçelik markaları için "kendime yakın hissettiğim bir markadır"** diyor; **%82'si ise "bu markayı gerçekten seviyorum"** yorumunda bulunuyor.

► Tüketicilerin **%84'ü şirketin ürünleri için "Hayatımı kolaylaştırıyor"** derken, %86'sı ise şirketi yenilikçi olarak tanımlıyor.

► Tüketicilerin **%70'i "Yenilikleri Türkiye'nin ve dünyanın iyiliği için tasarlar"** yorumunda bulunurken, **%66'sı "ürünleri, teknolojileri ve sosyal projeleri ile topluma değer katar"** değerlendirmesinde bulunuyor.





“30 yıldır finansman ekosisteminde değer yaratıyoruz”

Tüketicilere doğrudan finansman sağlamak amacıyla 1995 yılında Türkiye'nin ilk finansman şirketi olarak kurulan Koçfinans, bu yıl 30. yılını kutluyor. Koçfinans Genel Müdürü Yeşim Pınar Kitapçı ile şirketin 30 yıllık yolculuğundaki dönüm noktalarından dijitalleşme ve finansal teknolojiye yönelik gelişmelere uzanan keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Koçfinans, müşterilerinin finansman ihtiyaçlarına bayiler aracılığıyla şubesiz ve zahmetsiz bir yapıda çözüm alternatifleri sunmak üzere sektörünün ilk ve öncü şirketi olarak 1995 yılında kuruldu. Herkese finansal ürünlere erişim fırsatı verme misyonu, bunu yaparken müşterilerin en çok tavsiye ettiği finansal çözüm merkezi olma vizyonu, bilgi birikimi ve müşteri merkezlik prensibiyle bugün de sektöre öncülük etmeye devam eden şirketin teknoloji ve inovasyon ile dolu geçen 30 yılını, Koçfinans Genel Müdürü Yeşim Pınar Kitapçı ile konuştuk.

Türkiye'nin ilk finansman şirketi olarak kurulan Koçfinans'ın 30 yıllık yolculuğundaki kilometre taşlarını nasıl tanımlarsınız?

Koçfinans, 1995 yılında yenilikçi bir ruhla yola çıktı. Bir yıl önce yaşanan ekonomik kriz ile üretim ve ticaret firmalarının kaynaklarını ana faaliyet alanlarına yönlendirerek, vadelendirme işinden uzaklaşmalarının önemi anlaşıldı. Koç Holding'in

görevlendirdiği bir ekip araştırmalarında, gelişmiş ülkelerde finansman işinin bu konuda uzmanlaşmış şirketler tarafından yapıldığını ortaya koydu. O zamanki devlet hazine yönetiminden gelen ve Koç Holding'den katılımcılardan oluşan değerli bir çalışma grubu, daha düzenlemesi dahi olmayan finansman işinin ülkemizde altyapısını tasarladı ve Koçfinans sektörün ilk ve öncü şirketi olarak kuruldu. O dönemde “finansman” kavramı birçok kişi için henüz yeni ve yabancıydı. Henüz ihtiyaç kredisi, taşıt kredisi gibi finans ürünleri herkesin erişimine açık ürünler değil, bankaların özel müşterilerine yönelik ayrıcalıklardı. Otomotiv ve dayanıklı tüketim ürünlerinin satışında taksitlendirme, senetli satışla yapıyordu. Bugün geriye baktığımızda, kendimizi Türkiye'nin ilk, bireylere yönelik kredi çözümlerinden biri olarak tanımlamak gurur verici. Bugünlere gelirken 30 senelik yolculuğumuzda gururla hatırladığımız birçok dönüm noktası var. Krediyi dijitale taşımamız, konut finansmanı lisansımız, ilk tahvil ve varlığa dayalı menkul kıymet ihraçlarını gerçekleştirmemiz, yeni bir finansman şirketinin ilk kurucularından olmamız, Ar-Ge

Merkezimiz, dijital sigorta acentemiz Sigola'nın kuruluşu, hepsi bizi daha ileriye götüren mihenk taşları.

Teknolojimiz, saha gücümüz, inovatif yapımız ve 25 milyar TL'yi aşan kredi portföyümüz ile 30 yıldır finansman ekosisteminde değer yaratıyoruz.

Herkese finansal ürünlere erişim fırsatı verme misyonumuz ve bunu yaparken müşterilerimizin en çok tavsiye ettiği finansal çözüm merkezi olma vizyonumuz ile değer zincirinin uçtan uca her aşamasında kullandığımız bilgi birikimimiz ve müşteri merkezlilik prensibimizle sektörde öncü olmaya devam ediyoruz.

Her zaman çalışma arkadaşlarımıza ve müşterilerimize en iyi deneyimi sunma hedefiyle çalışıyoruz. Ulusal ve uluslararası ölçekte saygın kurumlar tarafından takdir edilmek, her kurum için olduğu gibi bizim için de büyük bir onur. Kazandığımız ödüller, sektörümüzdeki yenilikçi duruşumuzu ve başarılarımızı açıkça ortaya koyuyor. Hayata geçirdiğimiz projelerin bu değerli ödüllerle onurlandırılması, bizlere her zaman daha iyisini başarma yolunda ilham ve motivasyon veriyor.

Dijitalleşmenin ve finansal teknolojilerin yükselişi, Koçfinans'ın stratejilerine nasıl yön verdi?

Sektörün ilk ve öncü şirketi olarak, ilk temassız kredi uygulamasını hayata geçiren biz olduk. Kısa sürede tüm kredi sistemlerimizi dijital ortama taşıyarak, geleneksel, karmaşık kredi süreçlerini geride bıraktık. Müşterilerimize hızlı ve kolay bir deneyim sunduk.

Şirketin kuruluş felsefesi ve sonrasında gerçekleştirdiklerine bakınca aslında Türkiye'nin ilk fintech örneği olduğunu iddia edebiliriz. Bir ihtiyaçtan yola çıktı, pazarda olmayan yeni bir finansal çözüm yarattı, bunu müşteriye odağına alarak kolay, zahmetsiz ve hızlı bir deneyim vaadiyle hayata geçirdi ve bunu çok kısa zamanda dijitalleştirdi. Bu sebeple DNA'mızda fintech ruhu ve dijitalleşme var. Kendimizi her zaman yeni gelişmelere ayak uydurmaya çalışan değil, onlara yön veren bir yerde konumlandırıyoruz.

Müşteri beklentileri her geçen gün daha da artıyor ve geleneksel yaklaşımların ötesine geçen çevik ve dijital doğmuş seçenekler öne çıkıyor. Günümüz müşterisi, zahmetsiz, entegre ve hızlı finansal çözümleri tercih ediyor. Kredi kullanımının ürün satın alma deneyimine sorunsuz ve aslında hissedilmez biçimde entegre olmasını bekliyor. Müşteri beklentilerindeki bu değişim, teknoloji erişilebilirliğinin artması ve regülasyonlardaki dönüşüm, bizi sadece teknolojiyi kullanan değil, aynı zamanda teknolojiyi stratejik bir avantaj olarak konumlandıran bir yapıya evriliyor. Şu anda Koçfinans; iş ortaklarının ekranlarına son teknoloji ara yüzlerle tam entegre olabilen, bunu kredi ön onayının ötesinde, tüm kredi başvuru ve açılış sürecinde sürdürünmesiz yapabilen bir teknolojik çözüm merkezi. Dijitalleşmenin getirdiği fırsatları sadece kredi süreçlerinde

değerlendirmekle kalmıyor, özellikle üretken yapay zekânın erişilebilir olmasıyla, müşterileri ve kredi portföyümüzü optimum yönetmemize olanak sağlayacak alanlara taşıyoruz. Güçlü teknolojik altyapımızı verilerimizden öğrenen ileri analitik ve yapay zekâ çözümleriyle birleştirerek kredi risk ve tahsilat yönetimi, müşteri segmentasyonu ve ürün kişiselleştirme gibi alanlarda etkin olarak kullanıyoruz ve yatırımlarımızı bu yönde planlıyoruz.

Koçfinans çatısı altında sigortacılık hizmetlerini dijital yollardan sunan Sigola'nın hedeflerinden bahseder misiniz?

Koçfinans iştiraki dijital acentemiz Sigola; "kısa yoldan sigortala" mottosu ile 2023 yılı itibariyle hizmet vermeye başladı. Sigola ile sigortacılık hizmetlerini dijital yollardan sunuyoruz. Sigortacılık alanında uzun yıllara dayanan tecrübemiz ve müşteri deneyimindeki ustalığımızla müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini göz önünde bulundurarak sigortacılık alanında daha kapsamlı ve krediden bağımsız bir hizmet sunmaya karar verdik. Sigola ile kullanıcı dostu satın alma deneyimi yaşatmayı, müşterilerimizin sigorta ihtiyaçlarını konforlu bir şekilde karşılamayı ve yeni müşteri kazanımını hedefliyoruz. Hem hayat hem elementer alanda Sigola'yı tüm kredilerimize entegre etmiş durumdayız. Vizyonumuz kredilerle bağlantılı sigorta ürünleri sunmakla kalmayıp müşterilerimizin kredinin ötesindeki sigorta ihtiyaçlarını da kapsayacak çözümler geliştirmek. Bu vizyon ile önümüzdeki 2 yılda 600 Mio TL prim üretmeyi hedefliyoruz.

Koçfinans, 2019 yılında Ar-Ge Merkezi onayını alarak sektörde bu unvanı taşıyan ilk finansman şirketi oldu. Bu önemli adımın şirket stratejilerine ve sektöre yansıyan etkilerini sizden dinlemek isteriz...

Teknolojik altyapımızı güçlendirme ve sektöre yenilikçi çözümler kazandırma konusundaki kararlılığımızın önemli bir göstergesi olarak, 2019 yılında Ar-Ge Merkezi ünvanını alan ilk finansman şirketi olmanın gururunu yaşadık. Dijital dönüşümün kalbinde veri ve analitik var. Otomotiv odaklı bir finansman şirketi olarak, Ar-Ge Merkezimizde geliştirdiğimiz yapay zekâ tabanlı analitik modellerle kredi yaşam döngüsünün her aşamasına zekâ katıyoruz. Kredi açılışından tahsilata kadar uzanan süreçte, sadece otomasyonu değil, proaktif ve kişiselleştirilmiş finansal kararlar üretmeyi hedefliyoruz. Ar-Ge Merkezimizde geliştirdiğimiz olumsuzluk olasılığı modelleri sayesinde başvuru sahibinin geri ödeme kabiliyeti yüksek doğrulukla öngörülürken, risk bazlı fiyatlama algoritmalarımız her müşteriye özel faiz ve vade teklifleri sunmamıza olanak tanıyor. Geleneksel finansal verilerin ötesine geçerek alternatif veri kaynaklarıyla zenginleştirilmiş kredi skorlama modellerimiz, özellikle finansal görünürlüğü düşük bireyler için erişimi kolaylaştırıyor. Öte yandan sahtecilik tespiti için devreye aldığımız gerçek zamanlı modeller, dolandırıcılık vakalarını işlem gerçekleşmeden



► Koçfinans 30. yılını geniş bir katılımı ile gerçekleştiren keyifli bir etkinlik ile kutladı.

önlememizi sağlıyor olacak. Tahsilat aşamasında ise davranışsal analizlere dayanan erken uyarı sistemleriyle riskli müşterileri önceden tespit edip, en uygun tahsilat stratejilerini otomatik olarak önermek hedeflerimiz arasında. Tüm bu yapay zekâ destekli modellerle sadece operasyonel verimliliği artırmakla kalmıyor, aynı zamanda müşteri ve iş ortaklarımızın deneyimini de destekliyoruz. Yakın dönemde üretken yapay zekânın yarattığı devrimsel gelişmelerin adaptasyonu ile operasyonel verimliliği daha da artıracak çözümleri odağımıza alacağız. Bu sene Ar-Ge Merkezi olmamızın 5. yılını kutlarken amacımız sektörün geleceğini şekillendiren projelerle hem iş ortaklarımızın hem de müşterilerimizin deneyimini en üst seviyeye çıkarmaya devam etmek.

Yenilikçi start-up'ları desteklemek amacıyla hayata geçirdiğiniz Demo Day programından sonra gençlere inovatif bakış açısı kazandırmak amacıyla Finnivate Koçfinans Fikir Kampı'nı gerçekleştirdiniz. Bu girişimlerin sosyal etkisini ve faydalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ekosistemi ciddi boyutta geliştireceklerini düşündüğümüz start-up'lara destek olmanın önemine inanıyoruz. Yenilikçi iş fikirleri ile sektöre ilham olabilecek girişimleri desteklemek bizim için çok değerli. Finnivate, 2022'den beri büyük bir ilgiyle karşılanan Demo Day Programı'nın farklı bir versiyonu niteliğinde. Demo Day ile bugüne kadar birçok girişimciyle tanıştık, deneyimlerimizi onlarla paylaşarak güçlü bir sinerji yakaladık. Böylece girişimcilerin yenilikçi bakış açısıyla sektörün gelişimine nasıl katkı sağladığına tanık olduk. Finnivate ile ise geleceğin girişimci adayları olacak gençlere dokunmak, onların bu alandaki yetkinliklerini artırmak ve girişimcilik ekosistemini geliştirmek istedik. Geleceği şekillendirecek fikirlerin, cesaretlendirilen genç zihinlerden çıkacağına olan inancımızla bu tür girişimlerle sektöre destek vermeye devam edeceğiz.

2025 yılı itibarıyla faaliyet gösterdiğiniz alanlara ilişkin öngörüleriniz ve bu doğrultuda şekillendirdiğiniz hedefleriniz nelerdir?

2025 yılında kredi faaliyetlerimizin yoğunlaştığı otomotiv piyasasında güçlü bir pazar büyüklüğü bekliyoruz. Markalar

tarafında kampanyaların yoğun kullanılacağı, finansman şirketlerinin butik çözümleriyle ön planda olacağı bir kredi ortamına girdik. Öte yandan müşterilerin daha seçici olacağı, alım için doğru zamanı kollayacakları bir yıl olacak. Geri ödeme performansında zayıflama davranışları gözlemleyebiliriz. Kredi politikalarımızı bu eğilimlere karşı kredi portföyümüzün sağlamlığını koruyacak şekilde belirliyoruz ve sık sık güncelliyoruz. Makro ihtiyatı tedbirler ve bunların rekabet ortamında yaratacağı fırsatları ve riskleri birlikte değerlendirerek bir yandan ürün çeşitliliğimizi genişletirken, diğer yandan da kredi ve sigorta alanında finansal hizmet çözümleri sunduğumuz iş ortaklarımızda derinleşme stratejisiyle hareket edeceğiz. Yeni iş birlikleri ve yeni iş modelleri sayesinde otomotiv değer zincirinin her halkasına hitap ediyor olacağız. Stok finansmanı, filo, 2.el, ihale platformları, ağır ticari, binek ve hafif ticari, ve bunlarla sınırlı olmaksızın tüm müşteri türlerini ve satış şekillerini kapsayan çözümlerimizle iş ortaklarımızın vazgeçilmez finansman ortağı olmaya devam edeceğiz. Genişleyen ve derinleşen kampanya ortaklıklarımızla müşterilerimiz için cazip finansman modelleri sunarak portföyümüzü büyümeye devam ederken, tahsis, izleme ve takip aşamasında veri analitiği ve yapay zekâ yetkinliklerimizi kullanarak oluşturduğumuz erken uyarı sinyalleri sayesinde risk yönetiminde etkin bir politika izleyeceğiz.

Önümüzdeki yıllarda finans sektöründe öne çıkması beklenen dönüşüm alanları doğrultusunda, Koçfinans'ın uzun vadeli stratejilerini ve yatırım önceliklerini nasıl konumlandırıyorsunuz?

Önümüzdeki dönemde de sektör liderliğimizi ve inovatif bakış açımızı sürdürerek, yeni iş modelleri geliştirmeye ve sürdürülebilir büyüme hedefimiz doğrultusunda ilerlemeye devam edeceğiz. Bireysel müşterilerimize sunduğumuz yenilikçi kredi çözümlerimizin yanı sıra, kurumsal ve ticari müşterilerimiz için geliştirdiğimiz finansman ürünleriyle; geniş ürün yelpazemiz ve kişiye özel hizmet anlayışımızla fark yaratmayı amaçlıyoruz. İş ortaklarımızın satış süreçlerine tam entegre, benzersiz kredi deneyimleri tasarlayarak pazardaki konumumuzu güçlendireceğiz. Amacımız, müşterilerimizin tüm hayallerini gerçekleştirmek üzere, geleceğin finansal yol arkadaşı olmak.

Koçfinans 30 yaşında!

1995

TÜRKİYE'NİN İLK FİNANSMAN ŞİRKETİ

Koçfinans, tüketiciye doğrudan finansman sağlamak amacıyla Türkiye'nin ilk finansman şirketi olarak kuruldu.

1998

ISO BELGESİ ALAN İLK TÜKETİCİ FİNANSMAN ŞİRKETİ

Türkiye'de ISO belgesi alan ilk tüketici finansmanı şirketi oldu.

2000

1000'E YAKIN SATIŞ NOKTASI

Türkiye genelinde hizmet verdiği satış noktası sayısı 1000'e yaklaştı.

2008

KREDİYE YÖNELİK SİGORTACILIK HİZMETİ

Konut kredisi ve sigorta acenteliği alanlarında faaliyet izni aldı. Kredi ürünlerinin arasına konut kredisini de ekledi. Müşterilerine, kullandıkları kredilere yönelik sigortacılık hizmeti sunan ilk finansman şirketi oldu.

2012

HER TÜRLÜ MAL VEYA HİZMET ALIMINI KREDİLENDİRME YETKİSİ

Yıl sonunda yürürlüğe giren Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile nihai tüketimin yanında her türlü mal veya hizmet alımını kredileendirme yetkisine sahip oldu; şirketin unvanı Koç Finansman A.Ş. olarak değiştirildi.

2017

YENİ NESİL TEKNOLOJİLERLE HIZLI VE ETKİN MÜŞTERİ ÇÖZÜMLERİ

Yeni nesil teknoloji dönüşümleri sayesinde, müşterilerine daha hızlı, etkin ve kesintisiz çözümler sunmaya başladı. Bu sayede hizmet süreçlerinde hız ve verimlilik üst seviyelere taşındı.

2019

RİSK BAZLI FİYATLAMA UYGULAMASI

Risk bazlı fiyatlandırma uygulamasını sektörde hayata geçiren ilk şirket olarak öncü ve yenilikçi pozisyonunu güçlendirdi.

AR-GE MERKEZİ ONAYI ALAN İLK FİNANSMAN ŞİRKETİ

Ar-Ge destekli yeni teknolojileri iş süreçlerine dahil etti. Dijital dönüşümü bir adım öteye taşıdı ve müşteri beklentileri doğrultusunda veri odaklı analitik projelere imza atmaya başladı. Ar-Ge Merkezi onayını alarak sektörde bu unvanı taşıyan ilk finansman şirketi oldu.

2022

SİGOLA MARKASI İLE KOLAY SİGORTA OLANAĞI

Koçfinans çatısı altında sigortacılık hizmetlerini dijital yollardan sunmayı hedefleyen sigorta şirketi kuruldu. Sigola markası ile tüketicilerin taşıt sigortaları başta olmak üzere sigorta ürünlerine kolayca ulaşabilmesi için acentesi olduğu sektör lideri sigorta şirketleri ile hizmet vermeye başladı.



Su krizi derinleşiyor

Küresel ölçekte etkili ve kalıcı çözüm, kolektif iş birliği modelleri ile mümkün

Dünya Ekonomik Forumu'nun "Water Futures: Mobilizing Multi-Stakeholder Action for Resilience" raporu, artan su kıtlığı, sel, su kirliliği gibi iklim kaynaklı risklere karşı dayanıklı sistemler kurmak için çok paydaşlı bir iş birliği modeline dikkat çekiyor.

Ekosistemleri ayakta tutan, ekonomilere güç veren, toplulukları besleyen su, gezegenin sürdürülebilirliği ve insan yaşamının devamlılığı için vazgeçilmez bir kaynak. Ancak tatlı su kaynakları, iklim değişikliğinin etkileri, nüfus artışı, kentleşme ve endüstriyel faaliyetler nedeniyle çok ciddi bir baskı altında. Dünya Ekonomik Forumu'nun Mart 2025'te yayımladığı Water Futures: Mobilizing Multi-Stakeholder Action for Resilience (Suyun Geleceği: Dayanıklılık İçin Çok Paydaşlı Eylemi Harekete Geçirmek) başlıklı kapsamlı rapor, suya dair küresel riskleri sistematik biçimde analiz ederken, çok paydaşlı iş birliği çerçevesinde çözüm yollarını da ortaya koyuyor. McKinsey & Company iş birliğiyle hazırlanan rapor, suyun sürdürülebilirliğini güçlendirmeye yönelik temel yolları ortaya koyarken, kolektif eylem alanlarına da dikkat çekiyor. Water Futures Topluluğu'nun bir parçası olan paydaşların raporu bir kılavuz ve yol haritası olarak kullanması hedefleniyor.

Su dayanıklılığının inşası kritik öneme sahip

Dünya genelinde milyarlarca insan güvenli ve yeterli miktarda tatlı suya düzenli erişim sağlayamıyor. Artan sıcaklıklar, değişen yağış rejimleri, kuraklık ve sellerin artışı, su kaynaklarının varlığını ve kalitesini tehdit ediyor. Aynı zamanda tarım, enerji, sanayi gibi suya yüksek bağımlılığı olan sektörler de bu krizden doğrudan etkileniyor. Raporda 58 trilyon dolarlık ekonomik değeri ile suyun küresel ekonomik sistem için hayati öneme sahip olduğu belirtiliyor. Bu da su güvenliğinin sağlanmasının hem yaşam kalitesi hem de sürdürülebilir kalkınma açısından stratejik bir öncelik olarak ele alınması gerektiğini ortaya koyuyor. Rapor bu konuda bazı çarpıcı verileri de gözler önüne seriyor. Dünya genelinde 4 milyar insan yılın belirli dönemlerinde ciddi su sıkıntısı yaşıyor. Rapor, küresel sıcaklıkların 2 ila 4°C artması durumunda, fazladan 3 ila 4 milyar insanın daha fiziksel su kıtlığıyla karşı karşıya kalabileceğini söylüyor. Buna ek olarak, suyla ilgili afetler, tüm doğal afet kaynaklı ölümlerin %70'ini oluşturuyor. Sel ve toprak kayması gibi aşırı su olayları, su kalitesini ciddi şekilde etkiliyor. Bu riskleri etkin yönetmek, su sistemlerinde gelecekteki kesintileri öngörme, azaltma, uyum sağlama ve toparlanma kapasitesini geliştirmeyi, yani su dayanıklılığını inşa etmeyi gerektiriyor. Bu durum; karşılıklı bağımlılıklar, etkiler, zincirleme sonuçlar, kritik eşikler ve benzeri unsurlar arasındaki ilişkilerin toplumsal, çevresel, ekonomik, siyasi ve kültürel düzeylerde anlaşılmasını zorunlu kılıyor.

Birlikte hareket etme gerekliliği

Raporda dikkat çeken noktalardan biri, su krizine çözümün sadece devletlerin, şirketlerin veya STK'ların tek başına

alacağı aksiyonlarla mümkün olamayacağı. Küresel ölçekte etkili ve kalıcı bir çözüm ancak kolektif iş birliği modelleri ile şekillenebilir. Bu doğrultuda rapor, özel sektör ve çok paydaşlı platformlar liderliğinde yürütülebilecek beş kolektif eylem alanını ortaya koyuyor. Sistem odaklı bir yaklaşımla şekillenen rapor, şirketleri ve kamu-özel iş birliklerini daha dayanıklı su sistemlerine yönlendirecek araç ve örnekleri vurguluyor ve bu sistem yaklaşımının yerelden ekosistem ölçeğine kadar çeşitli seviyelerde geçerli olduğunun altını çiziyor. Buradaki amacı ise "güvenli ve sürdürülebilir su temini sağlayan, enerji-nötr çözümlerle çalışan döngüsel su sistemlerinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması" olarak tanımlıyor. Rapor risklerin büyük olduğunu vurgularken iş dünyası, kamu ve toplumun su ekosistemini ortak bir sorumluluk olarak benimsemesiyle; bu paydaşların birlikte hareket ederek mevcut zorlukları fırsata dönüştürebileceğini söylüyor.

Su dayanıklılığına giden beş stratejik yol

Rapor, su sistemlerinin direncini artırmak ve krizlerle baş edebilecek bir altyapı oluşturmak için beş ana stratejik yol haritası sunuyor.

1. Bütüncül su değerlemesi

Su değerlemesi, iyi işleyen su döngülerinin ekonomik, sosyal ve ekolojik sistemler üzerindeki çok yönlü faydalarını tanımayı ve bunları dikkate almayı içeriyor. Suyun değeri, maliyeti ve fiyatı bütüncül bir yaklaşımla ele alındığında; bu değerlendirme, kararların yönlendirilmesinde ve suyun döngüsel kullanımına yönelik kritik gelişmelerin yanı sıra, düşük su yoğunluğuna sahip enerji ve veri altyapılarının kurulması için fizibilitenin oluşturulmasında önemli bir rol oynuyor.

2. Amaca uygun finansman

Su projeleri için geleneksel yatırım modellerinin ötesine geçilmesi ve yenilikçi finansal araçlarla yerel ihtiyaçlara duyarlı çözümlerin desteklenmesi gerektiğinin vurgulandığı bu yaklaşım, sanayi sektörlerini ve toplulukları sürdürülebilir ve yerel koşullara uygun su yönetimi uygulamalarını benimsemeye teşvik ediyor; böylece sınırlı su kaynaklarının daha etkili ve adil bir şekilde tahsis edilmesini ve iklim risklerinin hesaba katılmasını sağlıyor.

3. Uzun vadeli havza bazlı ortaklıklar

Su kullanımının ve yönetiminin uzun vadeli ve sistemik etkisini sağlamak amacıyla, iş birliğine dayalı modeller havza düzeyinde yaygın biçimde benimseniyor ve ölçeklendiriliyor. Rapor, bu tür ortaklıkların kapsamlı havza bazlı stratejilerin geliştirilmesini ve uygulanmasını mümkün kılmak ve bu



süreci ana akıma taşımak için önemli bir kaldıraç görevi görebileceğini söylüyor; havza bazlı stratejik planların özel sektör, kamu kurumları, bilgi ortakları ve yerel topluluklar dâhil olmak üzere çeşitli paydaşların katılımıyla etkin biçimde ortaklaşa geliştirilebileceğinin altını çiziyor.

Koç Holding, Water Futures Topluluğu üyeleri arasında yer alıyor

Dünya Ekonomik Forumu'nun Water Futures Topluluğu, ortaya çıkan sistemik su sorunlarına yönelik yeni nesil çözümler ve finansman modelleri için oluşturulmuş çok paydaşlı bir platform olarak öne çıkıyor. Topluluk, kamu-özel sektör iş birliklerini teşvik ederken; çok paydaşlı diyalog, düşünsel liderlik ve ortaklıklar yoluyla küresel su gündeminin ilerletilmesine katkı sağlamayı; kamu ve özel sektörden liderleri aynı masada buluşturarak, birlikte düşünme ve eyleme geçme ortamı yaratmayı hedefliyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun Water Futures Topluluğu üyeleri arasında yer alan Koç Holding, su yönetimini Karbon Dönüşüm Programı'nın temel odak alanlarından biri olarak ele alıyor; operasyonlarında su verimliliğini iyileştirirken, havzaların sürdürülebilirliği için paydaş iş birlikleriyle teknolojiye yaralanan, yenilikçi çözümler geliştiriyor.

4. Farklı koşullara uyumlanabilen kurumsal yönetim

Bu modele göre tatlı su kaynaklarının kurumsal yönetimi, yerel kültür ve kurumlara uygun; uzun vadeli planlama kapasitesine, belirsizlik ile risk dönemlerine uyum sağlayabilecek esnekliğe sahip olmalı. Rapor suyun etkileri çok yerel düzeyde hissedilse de, bütüncül yönetişimin, çözümün büyük ölçekli ve koordineli çabalar gerektirdiği gerçeği doğrultusunda çeviklik kazandırdığını vurguluyor. Raporda bu tür çok ölçekli bir yaklaşımın doğal habitatların korunması ve onarılması, döngüsel su ekonomisinin inşası ve veri altyapılarında su yoğunluğunun en aza indirilmesi gibi küresel hedefleri de destekleyebileceği belirtiliyor.

5. İş birliğine dayalı politika - inovasyon kesişimi

Bu yaklaşım politika ve inovasyonun; suyun korunmasını teşvik eden yenilikçi çözümlere yönelik pilot uygulamaların, bu uygulamaların geliştirilmesinin ve geniş ölçekte hayata geçirilmesinin önünü açacak şekilde eş zamanlı ilerlemesi gerektiğini söylüyor ve bu sürecin aynı zamanda ülkeleri, bölgeleri ve toplulukları su kıtlığı, sel ve kirlilik gibi tehditlere karşı hazırlıklı hale getireceğini vurguluyor. Bu yaklaşım ile politika ve inovasyon arasında daha güçlü bir uyum oluşturarak, politikaların güvenli, erişilebilir ve adil çözümlerin önünü açan birer kolaylaştırıcı olmasının sağlanabileceği belirtiliyor. Bu beş modele ilişkin vaka örnekleriyle birlikte sunulan rapor, söz konusu stratejilerin sadece kriz yönetimi değil; aynı zamanda sistemik dönüşüm yaratma amacı taşıdığını belirtiyor ve suya sahip çıkmanın geleceğe sahip çıkmak anlamına geldiğinin altını çiziyor.

Bir ben Step'e katılsam ne değişecek ki?



Çok şey değişir.

Sen de Yapı Kredi Step'e katıl, yaptığın sürdürülebilir tercihlerle daha iyi bir dünyaya adım atarken Step Puan kazan. Üstelik puanların, ortak geleceğimiz için eğitime ve çevreye bağışa dönüşsün.





19 Mayıs 1919

Bir milletin yeniden doğuşu

Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün 106 yıl önce Samsun'da yaktığı kurtuluş meşalesi, bugün de yolumuza ışık tutmaya devam ediyor. 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı vesileyle, Atamızın gençliğe yönelik sözlerini ve Yapı Kredi Yayınları'nın bu yıl 17. baskısını yapan *Gençler İçin Nutuk* kitabından alıntılarını sayfalarımıza taşıyoruz.

“19 Mayıs 1919’da Samsun’a çıktım. Ülkenin genel görünüşü şöyleydi: Osmanlı Devleti’nin birlikte savaştığı devletler yenilmiş, Osmanlı ordusu her tarafta ezilmiş, koşulları ağır bir anlaşma imzalanmış. Savaş sonunda millet yorgun ve fakir bir durumda...”

Mustafa Kemal Atatürk

Mustafa Kemal Atatürk’ün yoğun bir çalışma sonucunda hazırladığı ve 15-20 Ekim 1927 tarihleri arasında, Cumhuriyet Halk Fırkası’nın İkinci Büyük Kurultayı’nda, altı günde toplam 36 saat 31 dakikada okuduğu ölümsüz eseri Nutuk, işte bu sözlerle başlar. Atatürk’ün Samsun’a çıktığı 19 Mayıs 1919’dan başlayarak 1927’ye kadar olan dönemi, yani Türkiye Cumhuriyeti’nin işgalden kurtuluş ve kuruluş sürecini anlatan, dönemin en yetkili kişinin kaleme aldığı çok değerli bir siyasi belge ve tarihî kaynaktır. Atatürk’ün Nutuk’taki anlatımına “doğum günü” saydığı 19 Mayıs ile başlaması, bu tarihin Kurtuluş Savaşı’ndaki yerinin net olarak kavranmasını sağlar. Zorlu hava şartlarında, Karadeniz’in dalgalı sularına pek de uygun olmayan 41 yaşındaki Bandırma Vapuru’yla yola çıkan ve 19 Mayıs 1919’da Samsun’a ayak basan Mustafa Kemal Atatürk, bir imparatorluktan küçücük bir eyalete dönüştürülmeye çalışılan bir devletin kaderini değiştirir ve yorgun düşmüş bir ulusu ayağa kaldırır. İşte bu yüzdendir ki 19 Mayıs 1919 tarihe, tam bağımsızlığı elde etmek için çıkılan yolda, zaferin kazanıldığı günlerin başlangıcı olarak yazılır.

İlk adımın üzerinden 106 yıl geçti...

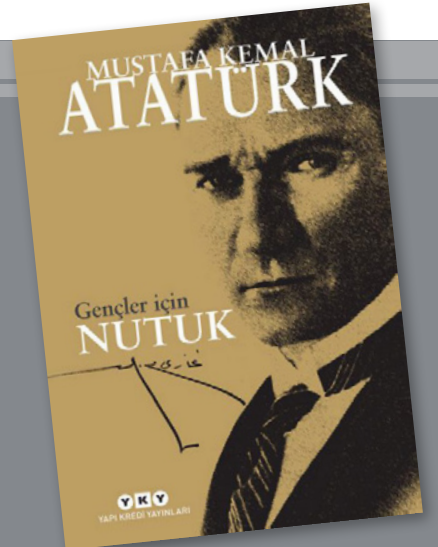
Türkiye Cumhuriyeti’nin tarihindeki en önemli dönüm noktalarından biri olarak kabul edilen, Türk ulusunun küllerinden yeniden doğmasını sağlayan mücadelenin

ilk adımı bundan 106. yıl önce atıldı. Atatürk’ün 19 Mayıs 1919’da Samsun’da yaktığı kurtuluş mücadelesinin ilk kıvılcımı bir asrı aşkın süredir her nesilden gencin yüreğinde kararlılıkla büyüyor ve yolumuzu aydınlatmaya devam ediyor.

Atatürk’ün gençlere duyduğu güvenin ve genç fikirlere verdiği önemin en güçlü ifadesi ise Nutuk’un sonunda yer alan Gençliğe Hitabe’de karşımıza çıkıyor. Millî Mücadele’nin ve devrimlerin hangi koşullarda yapıldığını, farklı görüşlere ve tartışmalara da dikkat çekerek, bütün açıklığıyla ortaya koyan Atatürk, büyük Nutuk’un sonunda gençliğe sesleniyor. Gençliği, kutsal bir armağan olarak bıraktığı bağımsız Cumhuriyet’i sonsuza dek korumak ve savunmakla görevlendiriyor. *“Bu sözlerimle, millî hayatı son bulmuş sayılan büyük bir milletin, bağımsızlığını nasıl kazandığını ve bilimin en son ilkelerine dayanan, millî ve çağdaş bir devleti nasıl kurduğumu anlatmaya çalıştım. Bugün ulaştığımız sonuç, yüzyıllardır çekilen millî sıkıntıların uyanışı ve bu aziz vatanın her köşesini sulayan kanların bedelidir. Bu sonucu, Türk gençliğine emanet ediyorum. Ey Türk Gençliği! Birinci vazifen, Türk istiklalini, Türk Cumhuriyetini, ilelebet, muhafaza ve müdafaa etmektir. Varlığının ve geleceğinin biricik temeli budur. Bu temel senin en kıymetli hazinendir”* sözleriyle başlayan Gençliğe Hitabe ülkenin gelecek nesillere bırakılmış manevi bir miras niteliği taşıyor.

Gençler İçin Nutuk

Yapı Kredi Yayınları, Mustafa Kemal Atatürk’ün Millî Mücadele’yi ve Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluş tarihini birinci ağızdan anlattığı ölümsüz eseri Nutuk’u gençler için hazırlanan özel bir baskıyla sunuyor. Ana hatlarıyla günümüz Türkçesine aktarılan, Cumhuriyet tarihinin bu en önemli metni, Cumhuriyet’in erdemlerine sahip çıkmak isteyen gençler için başucu kitabı niteliği taşıyor. Yapı Kredi Yayınları’nın 2018 yılında okurlarla buluşturduğu, *Gençler İçin Nutuk* bu yılın mart ayında 17. baskısını yaptı. Yapı Kredi Yayınları Nutuk’un iki yıllık bir çalışma sonunda 1927 baskısından Latin harflerine aktararak yayımlanan versiyonunun yanı sıra; ana hatları ve kritik detaylarıyla rahatça okunabilmesi için akıcı bir anlatıma kavuşturulan versiyonunu da okuyucularla buluşturuyor.



Atatürk gençlere diyor ki!

Atatürk'ün farklı zamanlarda, farklı vesilelerle dile getirdiği gençliğe yönelik sözleri, Cumhuriyet'in değerlerini koruyacak, onu daha ileriye taşıyacak nesillere duyduğu güvenin ve inancın bir yansıması. 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'nı bu yıl da aynı inanç ve coşkuyla kutlarken, Cumhuriyetimizin kurucusu Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün gençliğe duyduğu güveni ve bizlere emanet ettiği değerleri yüreğimizde hissediyor, O'nun izinde kararlılıkla yürümeye devam ediyoruz.

► *Gençler! Cesaretimizi kuvvetlendiren ve devam ettiren sizsiniz. Siz, almakta olduğunuz eğitim ve kültür ile insanlık meziyetinin, vatan sevgisinin, fikir özgürlüğünün en değerli simgesi olacaksınız. Ey yükselen yeni kuşak! Gelecek sizindir. Cumhuriyeti biz kurduk; onu yükseltecek ve devam ettirecek sizsiniz!*

► *Sizler, yeni Türkiye'nin genç evlâtları, yorulsanız da beni izleyeceksiniz. Dinlenmemek üzere yürümeye karar verenler asla ve asla yorulmazlar. Türk gençliği amaca, bizim yüksek ülkümüze durmadan, yorulmadan yürüyecektir.*

► *Sayın gençler, yaşam mücadeleden ibarettir. Bundan dolayı yaşamda yalnız iki şey vardır. Galip olmak, mağlup olmak. Size,*



**“Biz her şeyi gençliğe bırakacağız.
O gençlik ki hiçbir şeyi
unutmayacaktır; geleceğin ışık saçan
çiçekleri onlardır. Bütün umudum
gençliktedir!”**

Türk gençliğine terk edip bıraktığımız vicdanî emanet, yalnız ve daima galip olmaktır ve eminim daima galip olacaksınız. Milletin yükselme gerek ve şartları için yapılacak şeylerde, atılacak adımlarda kesinlikle tereddüt etmeyin. Milleti, o yükselme aşamasına götürmek için, dikilecek engelleri hep birlikte önleyeceğiz. Bunun için beyinlerinize, sezislerinize, bilginize, gerekirse bileklerinize, pazılarına, bacaklarına başvuracak, fakat sonuçta ne olursa olsun kesinlikle o amaca varacağız. Bu millet, sizin gibi evlâtlarıyla lâıyk olduğu olgunluk derecesini bulacaktır.

► *Gençler! Benim gelecekteki emellerimi gerçekleştirmeyi üstlenen gençler! Bir gün bu memleketi sizin gibi beni anlamış bir gençliğe bırakacağımdan dolayı çok memnun ve mesudum.*

► *Milletin bağrından temiz bir kuşak yetişiyor. Bu eseri ona bırakacağım ve gözüm arkamda kalmayacak!*

► *Gençler! Vatanın bütün ümidi ve geleceği size, genç kuşakların anlayış ve enerjisine bağlanmıştır.*

► *Yeni Türkiye Devleti bütün Türklük karakterlerini, yani onun dinç, kararlı, erdemli etkinliklerini kendisinde toplamıştır. Gençler! Biz size geçmişten, geçmişin hurafelerinden, geçmişin olaylarından uzak bir yeni doğmuş çocuk çıkardık. Olaylardan, olayların zorunluluğundan çıkan bu çocuk, sizin pek değerli katılımınızla, aydın yardımınızla çıktı. Bu çocuğu büyütüp yükseltmek bizlerden sizlere yönelir. Bu görevde başarılı olacağınıza, gördüğüm kanıtlar sayesinde pek çok kuvvetlerle iman edenlerdenim.*

YARINLARA UMUT BİRLİKTE OLMAK

#ÜstümüzeVazife

Kahramanmaraş depremlerinin ardından, Koç Topluluğu çalışanlarının yaptığı bağışlar, Koç Topluluğu şirketlerimiz tarafından katlanarak **Vehbi Koç Vakfı Afet Fonu**'nda toplandı.

Adıyaman, Hatay, İskenderun, Kahramanmaraş ve Malatya'da kurulan Umut Kent'lerde yaşamın başladığı andan bu yana, Vehbi Koç Vakfı Afet Fonu'ndaki kaynakları kullanarak 0-18 yaş arası çocukların; eğitim, sağlık ve kültür alanlarındaki fiziksel, zihinsel ve sosyal gelişimlerini destekleyecek çalışmalar yürütüyoruz.

En az iki sene devam etmesini hedeflediğimiz faaliyetlerimizde, binlerce hayata dokunmaya devam ediyoruz. Çünkü biliyoruz ki yarınlar umut olmak hepimizin üstüne vazife.

Hayata geçirdiklerimiz;

-  4.500'ü aşkın çocuğa kırtasiye paketleri ve okul çantası dağıttık.
-  5.000'den fazla çocuğa okuma ve ders kitabı paketlerini teslim ettik.
-  1.000'i aşkın ortaokul ve lise öğrencisine sınavlara hazırlık için kurs desteği veriyoruz.
-  500'ü aşkın lise öğrencisine burs desteği veriyoruz.
-  Koç Topluluğu Spor Kulübü'nün spor okullarına devam eden 884 öğrenciye malzeme desteği sağladık.

-  Türk Eğitim Gönüllüleri Vakfı ile beraber 3 Umut Kent'te Vehbi Koç Vakfı TEGV Öğrenim Birimleri'ni hayata geçirdik.
-  Vehbi Koç Vakfı Koordinasyon Merkezlerimizle Koç Topluluğu Şirketleri ve STK'larla çalışmalarımıza devam ediyoruz.
-  Koç Üniversitesi işbirliği ile Toplum Sağlığı Gönüllüleri Projesi'ni başlattık.
-  Ford Otosan işbirliği ve Sürdürülebilir Kalkınma için Yenilikçi Çözümler Derneği ile 3 Umut Kent'te gençlere yönelik programlar yürüten Gelecek Hayalim Merkezleri'nin kurulmasına katkı verdik.

Geçmişten geleceğe değerlerimize sahip çıkıyoruz, kültür sanatı herkes için erişilebilir kılıyoruz

Müzeler geçmişle bugünü, ziyaretçiyle hikâyeyi, mekânla topluluğu buluşturan yaşayan alanlar olarak kültür mirasının korunması ve gelecek nesillere aktarılmasında anahtar bir role sahip. Bu yıl “Hızla Değişen Toplumlarda Müzelerin Geleceği” temasıyla düzenlenen Müzeler Haftası vesilesiyle müzelerimize yakın bir bakış sunarken müzeciliğin değişen tanımını, geleceğini ve güncel yaklaşımları müze yöneticilerimizle konuştuk.

Uluslararası Müzeler Konseyi tarafından Uluslararası Müzeler Günü olarak kabul edilen 18 Mayıs, UNESCO tarafından tüm dünyada Müzeler Günü olarak ilan edildi. Ülkemizde ise 1982 yılından bu yana 18-24 Mayıs tarihleri arasında Müzeler Haftası kutlanıyor. Uluslararası Müzeler Konseyi’nin 2025 yılı için belirlediği ana tema ise “Hızla Değişen Toplumlarda Müzelerin Geleceği.”

Bu yılın teması, üç Sürdürülebilir Kalkınma Amacı (SKA) ile uyum sağlıyor. Müzeler, istihdam olanakları yaratarak ve toplulukları güçlendiren eğitim programları sunarak yerel ekonomilere destek oluyor (SKA 8). Yaratıcılığı teşvik eden ve teknolojik gelişmeleri benimseyen müzeler, inovasyonu destekliyor ve erişilebilirliği artırıyor (SKA 9). Ayrıca, kapsayıcılığı, dayanıklılığı ve kültürel mirasın korunmasını teşvik eden kültürel merkezler olarak sürdürülebilir kentsel gelişime katkıda bulunuyor (SKA 11).

Günümüzde müzeler, klasik anlamda “eser koruma ve sergileme” işlevinin ötesine geçerek; toplumların kültürel gelişimini destekleyen, bilimsel araştırmalara katkı sunan ve sosyo-kültürel etkileşimi güçlendiren merkezler haline gelmiş durumda. Dijitalleşme, interaktif sergi deneyimleri, erişilebilirlik politikaları ve katılımcı projeler ile müzeler, farklı yaş ve kesimlerden ziyaretçilere ulaşıyor ve kültürel sürdürülebilirliği destekliyor. Toplumsal hafızanın taşıyıcısı olan müzelerin önemine dikkat çekerek kültür mirasının korunması ve gelecek nesillere aktarılması konusunda farkındalık oluşturmak amacıyla düzenlenen Müzeler Haftası vesilesiyle hem müzelerimize mercek tuttuk hem de bu yılın temasına uygun şekilde müzelerin geleceği, değişen ihtiyaçlar ve yaklaşımlar üzerine müze yöneticilerimizle sohbet ettik.

► Rahmi M. Koç Müzesi

Rahmi M. Koç Müzesi, Türkiye'nin ulaşım, endüstri ve iletişim tarihindeki gelişmeleri yansıtan ilk ve tek sanayi müzesi olma özelliğini taşıyor. 1994 yılında kapısını İstanbul'da ziyaretçilerine açan Rahmi M. Koç Müzesi, 30 yılın sonunda, dört ayrı müzesi ve bir kitaplığı ile dünya endüstriyel mirasının değerli örneklerini barındıran, dünya ölçeğinde tanınan ve takdir edilen bir kültür kurumu olarak öne çıkıyor. Rahmi M. Koç Müzeleri aynı zamanda yaşayan birer deneyim merkezi ve bu anlamda Türkiye'de önemli bir rol üstleniyor. Müzelerin öğrenme alanları olarak kurgulanmasının özellikle genç kuşakların kültürle kurduğu ilişkiyi derinleştirme açısından öneminden yola çıkarak; Rahmi M. Koç Müzesi Genel Müdürü Mine Sofuoğlu'na genç izleyiciyle etkili bir bağ kurmak için nasıl bir yaklaşım benimsenmesi gerektiğini sorduk. Sofuoğlu müzelerin sadece geçmişin sergilendiği alanlar değil; aynı zamanda bireyin kendini keşfettiği, sorular sorduğu ve farklı bakış açıları kazandığı öğrenme ortamları olduğunun altını çizdi ve ekledi: "Özellikle genç kuşaklarla anlamlı bir bağ kurmak istiyorsak, onların merak duygusunu tetikleyen, katılımcılığı teşvik eden, dijitalle fiziki deneyimi bir arada sunan bir yaklaşım benimsemek çok önemli. Rahmi M. Koç Müzeleri, bu anlayışla endüstriyel miras üzerinden Türkiye'nin kültürel belleğine yaşayan bir pencere açıyor. Ziyaretçiler yalnızca objelere bakmakla kalmıyor; buharla çalışan bir makinenin sesini duyuyor, bir tramvayın içine girip geçmişe yolculuk yapıyor ya da dönemsel sergilerimizle sanayi tarihinin farklı temalarını derinlemesine keşfediyor. Rahmi M. Koç Müzeleri, endüstri, ulaşım ve iletişim tarihini yaşamın içinden hikâyelerle



► Rahmi M. Koç Müzesi Genel Müdürü Mine Sofuoğlu

sunarak genç ziyaretçilerin kültürle organik bir bağ kurmasını sağlıyor."

"Gençleri öğrenen, keşfeden, üreten bireyler olmaya teşvik ediyoruz"

Sofuoğlu, yapay zekâ destekli kişiselleştirilmiş oyunlar ve gezi rotaları gibi yenilikçi projeler ve çağdaş müzecilik anlayışına uygun hazırlanmış eğitim içerikleri ile bu baği güçlendirdiklerini belirtti: "Müzeyi yaşayan bir deneyim merkezi haline getirerek gençleri sadece izleyen değil, öğrenen, keşfeden, üreten bireyler olmaya teşvik ediyoruz. Tüm müzelerimizde her bir obje, bir dönemin mühendisliğini anlatmakla kalmıyor; aynı zamanda bir dönemin hayalini, emeğini ve estetik anlayışını da yansıtıyor. Böylece genç kuşaklara kültürel mirasın sadece korunacak değil, üzerine düşünülecek ve yeniden üretilecek bir değer olduğunu aktarmayı amaçlıyoruz. Bu yaklaşımımızla Rahmi M. Koç Müzeleri, 30 yıldır Türkiye'de öğreten ve ilham veren müzecilik anlayışının güçlü örneklerinden biri olarak konumlanıyor."



► Rahmi M. Koç Müzesi'nin güncel takviminde 30'uncu yıla özel olarak hazırlanan Beygir Gücü sergisi yer alıyor.

30. yıla özel Beygir Gücü sergisi

Toplamda 20 binin üzerinde objeden oluşan koleksiyonu, çocuklara yönelik eğitimleri ve atölyeleri ile kültür ve eğlenceyi bir arada sunan Rahmi M. Koç Müzeleri'nde karayolu ulaşımı, raylı ulaşım, havacılık, denizcilik, makineler, iletişim, bilimsel aletler, model ve oyuncaklar ziyaretçilerin ilgisine sunuluyor. Müzenin güncel takviminde ise 30'uncu yıla özel olarak hazırlanan Beygir Gücü sergisi yer alıyor. 10 Haziran'a kadar ziyarete açık olan sergi, M.Ö. 2'nci yüzyıldan günümüze atın sanatta ve mühendislikteki izlerini sürerken 'beygir gücü' kavramıyla otomobilin endüstri tarihindeki dönüşümünü bir arada keşfetme fırsatı sunuyor.

► Sadberk Hanım Müzesi

Günümüzde müzecilik geçmişle bugün, bugünle gelecek arasında yaşayan bir köprü oluşturma yolu olarak yeniden tanımlanıyor; müzeler ziyaretçileriyle diyalog kuran, katılımcı deneyimler sunan ve kültürel belleği dinamik biçimde aktaran kurumlar olarak konumlanıyor. Sergilenen objelerin yanı sıra anlatıların, bağlamların ve etkileşimli alanların öne çıktığı bu yeni anlayış, müzeleri daha erişilebilir hale getiriyor. Bu dönüşümün ülkemizdeki öncülerinden biri de Türkiye'nin ilk özel müzesi olma özelliğini taşıyan, Vehbi Koç Vakfı bünyesindeki Sadberk Hanım Müzesi. Müze bugün stratejik bir dönüşüm süreci içinde, Haliç Tersanesi'nde yer alan yeni kampüsüne taşınmaya hazırlanıyor. Müzenin kurumsal vizyonunu bir adım öteye taşıyacak bu önemli dönüşüm sürecini Sadberk Hanım Müzesi Direktörü Hülya Bilgi ile konuştuk.

"Yeni kampüs müzecilik anlayışını güncel bir zemine taşıyacak"

Bilgi, sözlerine Sadberk Hanım Müzesi'nin 1980 yılından bu yana kültürel mirasın korunması, araştırılması ve toplumla paylaşılması amacıyla faaliyet gösterdiğinin altını çizerek başladı. "Türkiye'nin ilk özel müzesi olan Sadberk Hanım Müzesi Anadolu arkeolojisinden Osmanlı ve Türk-İslam sanatlarına, nadide dekoratif sanat eserlerinden zengin tekstil koleksiyonlarına uzanan içerikleriyle yalnızca somut mirası değil; aynı zamanda mizansenlerle sunduğu sergiler aracılığıyla somut olmayan kültürel değerleri de görünür kılarak, tarihsel belleğin sürdürücüsü olmayı başardı."



► Sadberk Hanım Müzesi Direktörü Hülya Bilgi

Bilgi, Sadberk Hanım Müzesi'nin içinde bulunduğu dönüşüm süreci hakkında ise şunları söyledi: "Müze, Sarıyer-Büyükdere'deki tarihî Azaryan Yalısı'ndan, Haliç Tersanesi'nde yer alacak çağdaş ve çok işlevli yeni kampüsüne taşınmaya hazırlanıyor. Yaklaşık on katı büyüklüğünde bir alana yayılan bu yeni yapılanma, müzeyi yalnızca bir sergileme alanı olmaktan çıkararak; disiplinlerarası üretimlerin, bilimsel araştırmaların, kültürel etkileşim ve öğrenme süreçlerinin merkezinde konumlandırarak. Yeni kampüs, dijital arşivleme, çok dilli sergi deneyimleri, katılımcı küratöryel yaklaşımlar ve eğitim odaklı programlarla müzecilik anlayışını güncel bir zemine taşıyacak. Çocuklara, gençlere ve özel ilgi gruplarına yönelik tasarlanacak öğrenme alanları sayesinde, müze yaşam boyu öğrenmeyi teşvik eden, etkileşimi yüksek bir kültürel buluşma noktası işlevi görecektir. Sadberk Hanım Müzesi, bu stratejik dönüşümle birlikte, Türkiye'nin kültürel mirasını yalnızca koruyan değil; onu sürekli yeniden yorumlayan, paylaşan ve gelecek kuşaklara aktaran öncü bir kurum olma misyonunu daha da derinleştirerek sürdürüyor."



MÖ 6.000'den günümüze kadar Anadolu ve Türk-İslam eserleri

Sadberk Hanım Müzesi, kuruluşunda yaklaşık 3 bin esere sahipken bugün 22 bini aşkın eseri bünyesinde topluyor. Milattan önce 6 bin yıllarından Bizans dönemi sonuna kadar Anadolu'da yaşayan uygarlıkların maddi kültür kalıntılarını yansıtan arkeolojik eserlere ev sahipliği yapan Sadberk Hanım Müzesi'nde Osmanlı ağırlıklı İslam eserleri, Osmanlılar için yapılmış Avrupa, Uzak ve Yakın Doğu eserleri ile Osmanlı dönemi dokumaları, kıyafetleri ve işlemeleri de ziyaretçilerin ilgisine sunuluyor. Sadberk Hanım Müzesi İhtisas Kütüphanesi ise yaklaşık 13.147 matbû ve 673 yazma eserle özel ihtisas kütüphaneleri arasında önemli bir işleve sahip.

► Sadberk Hanım Müzesi, kuruluşunda yaklaşık 3 bin esere sahipken bugün 22 bini aşkın eseri bünyesinde topluyor.

► Meşher

Bir Vehbi Koç Vakfı (VKV) kuruluşu olarak 2019 Eylül’ünde açılan Meşher, geniş bir disiplin yelpazesinden seçkilere yer veren bir sergi mekânı. Çeşitlilik içeren programlamasına özel olarak kurgulanmış bir altyapı sağlayarak kültür sanat alanındaki ihtiyacı karşılamayı amaçlıyor. Gerek ulusal gerekse uluslararası uzman ve kurumlarla yürütülen bir iş birliği ağıyla, ağırlıklı olarak kurum içinde kurgulanan ve üretilen sergiler Türkiye’de ve yurtdışında ilham verici bir diyalog zemini sağlamayı hedefliyor.

“Hedefimiz araştırmaya dayalı sergilerle izleyiciye yeni ufuklar açmak”

Meşher, sergilerin yanı sıra yayın, atölye ve konferans gibi geniş çaplı paralel etkinlikler serisiyle de zamanlar ve kültürler arasında yeni diyalogların yaratılmasını destekliyor. Bu tür bir kültürel üretim modelinin izleyicide nasıl bir düşünsel alan açtığını Meşher Direktörü Nilüfer H. Konuk’a sorduk. Konuk, Meşher’in açıldığı günden bu yana araştırmaya dayalı sergilerle izleyiciye yeni ufuklar açmayı hedeflediğini söyledi ve bu doğrultuda düzenlenen etkinliklerin amacını vurguladı: “Ayda iki kez tekrarlanan küratörlü turlarla seyircilere serginin ana fikrini ve etrafında geliştirilen alt başlıkları anlatıyor, çocuk ve yetişkin atölyeleriyle tamamen serginin odağındaki ilginç konulardan ilham alan etkinlikler düzenliyoruz. Bu etkinliklerin çocuklarda sanata dönük yeni ufuklar açtığını yıllar içinde artarak gelen katılımlardan,



► Meşher Direktörü Nilüfer H. Konuk

geri dönüşlerden ve üretilen etkinlik malzemelerinin çeşitliliğinden anlıyoruz. Yetişkin atölyelerinde ise etkinlik konularının yine serginin geniş çeşitliliğini odağına alan, uzman kişilerin yeni düşünsel alanlar açtığı etkinlikler olmasına önem gösteriyoruz. Bu etkinliklerin çocuk ve yetişkin topluluklarına sanatı sevdirmenin yanında onların tarih, coğrafya, edebiyat, doğa gibi farklı konulardan ilham almalarını sağlamalarına önem veriyoruz.”

Geçmiş sergiler ve paralel etkinlikler çevrimiçi ortama da taşıyor

Meşher, geçmiş dönemdeki sergilerini internet sitesinde çevrimiçi olarak sanatseverlerin ilgisine sunuyor. Sergi programına paralel olarak düzenlenen etkinliklerin bir kısmı da çevrimiçi ortama taşıyor. Hazırlanan podcast bölümlerinde Meşher ekibi ve konuşmacılar, sergiyi ve sergiden öne çıkan başlıkları ele alıyor.



Edebiyatın öncülüğünde bir keşif

İstanbul’un tarihi ve kültürel merkezi İstiklal Caddesi’nde konumlanan ve adını Osmanlı Türkçesinde “sergi mekânı” anlamına gelen kelimedenden alan Meşher’in güncel programında *Hikâye İstanbul’da Geçiyor* sergisi yer alıyor. 13 Temmuz 2025’e kadar ziyarete açık olan serginin odağında 16. yüzyıldan günümüze farklı zamanlarda ve çeşitli edebî türlerde üretilmiş İstanbul temsilleri var. Ömer Koç Koleksiyonu’ndan yaklaşık 300 kitabın merkezde olduğu seçkide yazarlara ait elyazmalarından nadir ilk baskılara uzanan çeşitli yapıtların yanı sıra yayımlanan Türkçe çeviriler ve gazete kupürleri de bulunuyor.

► İstanbul’un tarihi ve kültürel merkezi İstiklal Caddesi’nde konumlanan Meşher, ziyaretçilerini güncel takvimindeki *Hikâye İstanbul’da Geçiyor* sergisi ile ağırlıyor.

► Arter

Pandemiyle birlikte hız kazanan dijital dönüşüm, müzelerin erişim biçimlerini ve mekân algısını değiştirdi. Çevrimiçi programlar, dijital arşivler ve sanal sergiler müze kavramını genişletti. Bir Vehbi Koç Vakfı kuruluşu olarak 2010 yılında açılan Arter de bu dönüşümü yakından takip eden kurumlardan biri oldu.

Arter Direktörü Emre Baykal, pandemi dönemindeki yaklaşımı şu sözlerle anlattı: “Pandemide, günlük hayatımızı ve sanatla kurduğumuz ilişkiyi yeniden ele alarak ilişkilerimizi yeniden değerlendirdiğimiz günler geçirdik. Pek çok etkinliğimizi çevrimiçi platformlara taşıdık. Örneğin çocuk atölyeleri, rehberli sergi turları ve çağdaş sanat seminerleri ekranlar aracılığıyla devam etti; hatta “Evden Anlat” adında yeni bir çevrimiçi buluşma serisine başladık. Koleksiyonumuzdan video işleri derleyip #EvdeÇal başlığıyla çevrimiçi paylaşıma açtık; arşivimizdeki performans ve konser kayıtlarını dijital kanallarımızdan izleyiciyle buluşturduk. Ayrıca 18 Mayıs 2020 Müzeler Günü’nde Google Arts & Culture platformundaki sayfamızı devreye sokarak Arter Koleksiyonu’nun bir kısmını çevrimiçi erişime açma yolunda önemli bir adım attık. Dijital platformlar üzerinden daha geniş kitlelere ulaştığımızı gördük; Arter’in içeriklerine Türkiye’nin dört bir yanından erişim mümkün hâle geldi.”

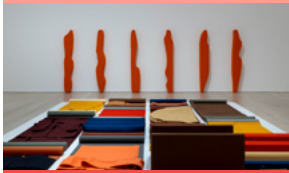
“Sanatın etkisinin mekânla sınırlı kalmadığı ama mekânsız da tam anlamıyla var olamayacağı bir çağdayız”

Baykal, sözlerine bu tecrübenin mekânın sanatsal deneyimdeki vazgeçilmez yerini de yeniden hatırlattığının altını çizerek devam etti: “Pandemi koşulları hafifleyip de yeniden kapılarımızı açabildiğimizde, fiziksel mekânın



► Arter Direktörü Emre Baykal

önemini korumaya ve izleyicilerimize güvenli bir deneyim sunmaya özen gösterdik. 16 Haziran 2020’de Arter’i gerekli tüm sağlık önlemleriyle tekrar ziyarete açarken, dijital mecralarda edindiğimiz birikimi de üzerine ekleyerek sürdürmeye gayret ettik. Çağdaş sanatın sürdürülebilirliği konusunda Arter, kurulduğu günden bu yana ciddi bir sorumluluk üstlenmiş durumda. Vehbi Koç Vakfı’nın uzun vadeli vizyonuyla hayata geçirilen Arter, Türkiye’ye sürdürülebilir yapıda bir çağdaş sanat kurumu kazandırmak misyonuyla yola çıktı. Programlarımızı her zaman bu sorumluluk çerçevesinde kurguladık; düzenlediğimiz sergiler vesilesiyle yeni eser üretimlerine destek sağladık ve bugüne dek koleksiyonumuz için yeni yapıtların üretilmesine imkân tanıdık. Diğer taraftan da, erişilebilirlik dendiğinde Arter Beraber üyelik programından bahsetmek gerekir. Yeni binamıza taşınmamızla beraber hayata geçirdiğimiz üyelik programında iki ücretsiz kategorimiz bulunuyor. “Genç” ve “Komşu” üyeliklerle; 24 yaş altına ve komşularımıza ücretsiz giriş imkânı sunarak kapılarımızı daha geniş bir kitleye açtık. Sonuç olarak, ekip olarak bu süreçten çıkardığımız en temel gözlem; sanatın etkisinin mekânla sınırlı kalmadığı ama mekânsız da tam anlamıyla var olamayacağı bir çağda olduğumuz. Arter olarak bu dengeyi kurmak için çalışmaya devam ediyoruz.”



Günümüz sanatı tüm boyutlarıyla geniş kitlelerle buluşuyor

Arter Koleksiyonu, çağdaş sanatın dünyanın farklı yerlerinde ortaya konan çeşitli ifade biçimlerini, farklı tavır ve pratiklerini bir araya getiriyor. Koleksiyonda 1960’lardan bu yana resim, desen, heykel, baskı, fotoğraf, film, video ve yerleştirme mecralarında üretilmiş eserlerin yanı sıra ses, ışık ve performansı temel alan üretimler bulunuyor.

Arter’in güncel sergi programında ise Koray Arış’ın farklı dönemlere ve serilerine ait heykellerini, atölyesindeki üretim süreçlerini belgeleyen nesneler ve malzemelerle mekâna özgü bir kurgu içinde bir araya getiren *İçinde Yaşadığımız Deri* (3 Ağustos 2025’e kadar); öncü Alman sanatçı Franz Erhard Walther’in Türkiye’deki ilk kapsamlı kişisel sergisi *Heykel Olma Teşebbüsü* (5 Ekim 2025’e kadar); Kader Attia’nın Arter Koleksiyonu’ndaki *Asesinos! Asesinos!* adlı yerleştirmesi (3 Ağustos 2025’e kadar) ziyaretçilerle buluşmayı bekliyor.

► *İçinde Yaşadığımız Deri*, *Heykel Olma Teşebbüsü*, *Asesinos! Asesinos!* Arter’in güncel sergileri arasından yer alıyor.

► VEKAM

Kent belleğini korumak ve yeniden üretmek, günümüz müzecilik anlayışının önemli boyutlarından biri olarak öne çıkıyor. Koç Üniversitesi Vehbi Koç Ankara Araştırmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi (VEKAM), zengin bilgi kaynaklarını barındıran kütüphanesi ve arşivi ile Ankara'nın kent belleği işlevini üstleniyor. Nadir kitaplar, haritalar, zengin fotoğraf ve kartpostal koleksiyonu da dâhil olmak üzere dijitalleştirilmiş koleksiyonlarıyla Ankara ile ilgili her türlü yayını dermesina katan VEKAM, bu konuda birincil başvuru merkezi olmayı başarmış durumda.

"VEKAM, kent çalışmalarına ve kültürel mirasın korunmasına yönelik entegre bir yaklaşımı örnekliyor"

Ankara'nın kültürel mirasını geleceğe taşırken nasıl bir misyon ve vizyonla hareket edildiğini VEKAM Direktörü Prof. Dr. Filiz Yenişehirlioğlu'ndan dinledik: "VEKAM, Ankara ve çevresi üzerine araştırmalar yapmak, özgün bilgi kaynaklarını, saklamak, korumak ve bilgiyi paylaşmak amacıyla 1994'te kuruldu, 2014'te Koç Üniversitesi'ne bağlandı. Akademik kuruluşlarla ve gruplarla ulusal ve uluslararası iş birliği yapıyor; Ankara'nın kültürel ve tarihî mirasının korunması, incelenmesi ve tanıtılmasına adanmış bir misyon ile hareket ediyor. Kent araştırma merkezi olarak hizmet vererek, kent çalışmalarına ve kültürel mirasın korunmasına yönelik entegre bir yaklaşımı örnekliyor." Yenişehirlioğlu, VEKAM'ın önemli katkılarından birinin



► VEKAM Direktörü Prof. Dr. Filiz Yenişehirlioğlu

araştırmacılar için açık olan arşiv, kütüphane kaynaklarıyla bağ evi yaşantısını yansıtan tarihî evleri olduğunun altını çizdi: "Arşivleri bölgenin özgün kimliğini, tarihini ve kültürünü yansıtan değerli koleksiyonlar içeriyor. VEKAM'ın Ankara'da Koç ailesine ait tescilli iki tarihî bağ evini restore ederek araştırma merkezi ve müze olarak yeniden işlevlendirmesi, mirasın korunmasına adanmışlığının örneği. BM kültürel sürdürülebilirlik değerleriyle uyumlu, koruyarak yeniden işlevlendirme kapsamında tarihî kentsel alanların yeniden canlandırılması için bir model sunuyor. Merkezin sahip olduğu tarihî yapılar, kültürel miras uygulamaları için bir laboratuvar olarak kullanılıyor. VEKAM; araştırmaları kamu odaklı sempozyum, konferans, eğitim, sergi gibi faaliyetlerle harmanlayarak kültürel miras bilincinin oluşmasına katkıda bulunuyor."



Ankara Bağ Evi

VEKAM çatısı altında yer alan Ankara Bağ Evi, çağdaş müzecilik anlayışıyla kültürel mirası koruma ve gelecek nesillere aktarma misyonu ile faaliyet gösteriyor. Bu doğrultuda okul gruplarına yönelik planlanan müze eğitimi programları, öğrencilere kent kültürü ve miras bilinci kazandırmayı amaçlıyor. Bağ evleri, 19. ve 20. yüzyıl geleneksel kent yaşantısının önemli bir parçası olarak, doğayla iç içe bir yaşam tarzını ve mevsimlerin farkındalıkla deneyimlenmesini sağlarken, üretim-tüketim döngüsünü birebir yaşatan mekânlar olarak öne çıkıyor. 2007 yılından itibaren Semahat-Nusret Arsel Koleksiyonu'na ev sahipliği yapan bağ evi Ankara kent kimliğinin önemli bir parçası.

► 2007 yılından itibaren Semahat-Nusret Arsel Koleksiyonu'na ev sahipliği yapan bağ evi Ankara kent kimliğinin önemli bir parçası.

► Yapı Kredi Müzesi

1950'lerin başında oluşturulmaya başlanan ve zaman içinde zenginleşen Yapı Kredi koleksiyonları, 1992 yılında kurulan Yapı Kredi Müzesi'nde korunmaya ve sergilenmeye başlanmıştı. 2021 yılının, 18 Mayıs Uluslararası Müzeler Günü'nde yenilenen yüzüyle kapılarını ziyaretçilere tekrar açan Yapı Kredi Müzesi, ülkemizin kültürel mirasının bakımı, korunması ve geniş kitlelere güvenle ulaştırılması amacıyla çalışmalarını titizlikle yürütmeye devam ediyor. Bu köklü birikim müzeciliğinin Türkiye'deki dönüşümüne de ayna tutar nitelikte. Bugünden geriye baktığımızda, geçmişle kurulan bu bağ geleceğe dair yeni sorular da doğuruyor: Geleceğin müzeleri nasıl olacak, hangi ihtiyaçlara ve duygulara yanıt verecek? Bu soruyu Yapı Kredi Kültür Sanat Genel Müdürü Tülay Güngen'e yönelttik. Güngen sözlerine müzelerin artık klasik anlamda düşünülen şekilde yalnızca koleksiyonların ve eserlerin sergilendiği yerler olmaktan çıktığını söyleyerek başladı: "Geleceğin müzelerini; sergi ve koleksiyon odaklılığının ötesine geçen, eserler etrafında adeta bir eğitim kurumu gibi işleyen, insanların günlük yaşamlarının doğal bir parçası haline gelmiş alanlar olarak hayal ediyoruz. Artık izleyicinin sadece eserlere bakıp metinleri okuyarak ayrıldığı mekânlar yerine, çok disiplinli ekiplerin dâhil olduğu, okumalar, atölye çalışmaları, film gösterimleri, seminerler ve konuşmalarla ziyaretçilerin de aktif olarak katılım sağladığı dinamik yapılar tasarlanıyor. Teknolojinin sunduğu olanakları göz ardı etmeden müzeleri planlamak kaçınılmaz."



► Yapı Kredi Kültür Sanat Genel Müdürü Tülay Güngen

"Dijitalleşmeyi temel çalışmalarımızdan biri olarak görüyoruz"

Tülay Güngen, Yapı Kredi Müzesi'nin izleyiciyle kurduğu bağı ve değişen ihtiyaçlara nasıl karşılık verdiğini ise şu sözlerle anlattı: "Koleksiyonumuzun ve sergilerimizin dijitalleşmesini temel çalışmalarımızdan biri olarak görüyoruz. Bu anlayış, müzenin yalnızca fiziksel bir mekâna bağlı kalmaksızın daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlıyor. Sergilerimizi ziyaret edemeyenler için dijital içerikler, sergileri deneyimlemeleri açısından büyük bir olanak sunuyor. Müzelerin canlı ve yaşayan kültür alanları olması bu dönüşümde kilit rol oynuyor. Kültürel miras olarak gördüğümüz eserlerin yalnızca korunarak ya da araştırmacılarla çalışarak değil; konuşuldukça, tartışıldıkça ve yaşatıldıkça gerçek anlamda bir miras haline geldiğini kavramak, zamana ayak uydurmak açısından önemli bir bakış açısı sunuyor. Sergilerin fiziksel gösterim süreleri sona erdikten sonra 3D dijital sergi deneyimlerinin erişime açık kalması; sergileri tekrar tekrar gezme fırsatı yaratarak bu deneyimi kalıcı hale getiriyor. 'Geleceğin müzeleri' dediğimizde, bu kavramın zaman ve mekân sınırlarından bağımsız bir işleyişe kavuşması, onun temel vizyonunu şekillendiriyor."



► Yapı Kredi Müzesi Koleksiyonları numismatik ve etnografya olmak üzere iki ayrı bölümde sergileniyor.



Koleksiyonlar iki ayrı bölümde sergileniyor

Kolay ve sürekli erişilebilir bir müze anlayışını benimseyen Yapı Kredi Müzesi haftanın yedi günü ziyarete açık. Bunun yanı sıra müze 3D sanal tur ile de ziyaret edilebiliyor. Yapı Kredi Müzesi'ndeki koleksiyonlar numismatik ve etnografya olmak üzere iki ayrı bölümde sergileniyor. Sikke, madalya ve nişan olmak üzere 55.000'i aşkın eserin bulunduğu numismatik bölümü kronolojik bütünlük açısından dünyadaki önemli özel koleksiyonlar arasında yer alıyor ve müzenin temel koleksiyonunu oluşturuyor. Türk-İslam kültürüne ait eserlerin bulunduğu etnografya bölümünde ise 16. yüzyıldan itibaren farklı dönemlere tarihlenen binin üzerinde seçkin eser bulunuyor. Müzede gösterime sunulan tombaklar, gümüşler, cep saatleri ve Mustafa Kemal Atatürk'e ait kişisel eşyalar bu bölümde muhafaza ediliyor.

Hayalini Kurduğun Anlar

Setur'la

Bi' Tatile Bakar

%50'ye varan
indirimleri
kaçırma!



Belirtilen indirimler seçili yurt içi tatil otellerinde geçerlidir.

Biyolojik saat ile sosyal saat arasındaki uyumsuzluk: Sosyal Jet-Lag



Sosyal jet-lag, biyolojik saat ile sosyal saat arasındaki dengenin bozulmasıyla ortaya çıkan yaygın bir uyku bozukluğu. Amerikan Hastanesi Uyku Bozuklukları Ünitesi'nden Dr. Müjdat Babadostu ile sosyal jet-lag kavramını ve bu durumun uyku sağlığı üzerindeki etkilerini konuştuk.

Sağlıklı bir uyku, sağlıklı yaşamın temeli demek yanlış olmaz. Çünkü su içmek, beslenmek ve oksijen almakla birlikte uyku da hayatımız için olmazsa olmaz dört fizyolojik gereksinimden biri. Son yıllarda önemi hem dünyada hem de ülkemizde giderek daha iyi anlaşılan uyku sağlığı, özellikle beynin dinlenmesi ve işlevlerini doğru yapması için şart koşuyor. Uyku bozuklukları, hem fiziksel hem de ruhsal sorunlara yol açabiliyor ve başka hastalıkların belirtileri altında maskelenebiliyor.

Uyku bozukluğu konusunda uzmanların son yıllarda özellikle üzerinde durduğu bir kavram öne çıkıyor: sosyal jet-lag. Hafta sonları uyku düzeni değiştirildiğinde, geç yatıp geç kalkıldığında, yani vücudun doğal uyku düzeni bozulduğunda ortaya çıkan sosyal jet-lag, hem fiziksel hem de zihinsel performansı olumsuz etkileyebiliyor. Amerikan Hastanesi Uyku Bozuklukları Ünitesi'nde görev yapan, American

Association of Sleep Medicine ve Türk Uyku Tıbbı Derneği üyesi Dr. Müjdat Babadostu, ekran başında geçirilen sürenin artmasının ve modern yaşamın hızla değişen temposunun bu uyumsuzluğu daha da derinleştirdiğini belirtiyor.

Sosyal jet-lag kavramını bilimsel çerçevede nasıl tanımlarsınız?

İnsanlar da tıpkı serçe kuşları gibi gündüz canlılarıdır. Gündüz canlıları doğal olarak düzenli bir uyku/uyanıklık ritmine sahiptirler; gündüzleri aktif, geceleri uykudadırlar. Bu ritmin dışına çıkabilen tek canlı insandır. Günümüz yaşantısında, şehirlerde daha fazla olmak üzere, modern yaşamın temposu çok hızlı ve yoğundur. Bu akışa iş veya sosyal açıdan uyum sağlayabilmek için fiziksel ve zihinsel aktivitelerimize daha uzun süreler ayırırken, istirahat ve uyku sürelerimizi kısıtlıyoruz. Zaman içinde bunun hesabını ise sağlığımızla

ödüyoruz. Sosyal jet-lag, bu koşuşturmanın devam ettiği hafta içinin ardından, hafta sonları daha geç yatarak ve sabahları da geç uyanarak eksik kalan uyku ihtiyacımızı tamamlamaya çalışmamıza verilen isimdir. Terim ilk kez 2012’de Münih Ludwig Maximilian Üniversitesi’nden Prof. Dr. Till Roenneberg tarafından “Internal Time” (Vücut Saati) kitabında kullanılmıştır.

Sosyal ve normal jet-lag arasındaki temel farklar nelerdir?

Bilinen normal jet-lag’de, kısa zaman zarfında, seyahat sonrası varılan yerdeki farklı zaman dilimlerine fiziksel ve zihinsel uyum sağlama sorunları görülür. En belirgin sorun uyku yoksunluğu ve bunun belirtileridir. Ancak, bu sorun birkaç gün içinde kendiliğinden çözülür. Sosyal jet-lag ise her hafta devam eden bir süreç olduğundan kronik bir durumdur ve zihinsel ve bedensel rahatsızlıklara ve hastalıklara yol açar. Modern toplumda çok sık rastlanır; örneğin İngiltere gibi sanayileşmiş bir ülkede sosyal jet-lag sorunu nüfusun %87’sinde görülebilmektedir.

Günümüz yaşam koşullarında sosyal jet-lag’in yaygınlığını artıran unsurlar nelerdir?

İş hayatı, özellikle şehirlerde genellikle erken saatlerde başlar ve birçok insanın evden işe gitmesi çok erken saatlerde uyanmayı gerektirirken, işten eve dönmesi de geç saatleri bulur. Bu durum uyku sürelerinin azalmasına ve düzensizleşmesine yol açar. Ayrıca, sosyal etkinlikler gece geç saatlere kadar sürebilir ve bu da uyku düzenini olumsuz etkiler. Hafta içi yeterince uyuyamayan kişiler, hafta sonları uyku borcunu kapatmaya çalışırken biyolojik saatlerini daha da karıştırırlar. Bu döngü sosyal jet-lag’in temel sebeplerinden biridir ve uzun vadede ciddi sağlık sorunlarına yol açabilir.

Teknoloji kullanımı, özellikle ekran süresi ve yapay ışık maruziyeti sosyal jet-lag üzerinde nasıl bir rol oynar?

Akıllı telefon, tablet, bilgisayar ve televizyonlar günlük yaşamımızın ayrılmaz bir parçası haline gelmiş durumda. Bu cihazların yaydığı mavi ışık melatonin üretimini baskılayarak uykuya dalmayı zorlaştırır. Ekran kullanımının artması, özellikle gece saatlerinde biyolojik saati bozar ve uyku kalitesini düşürür. Ayrıca, sosyal medya ve dijital içeriklerin sürekli erişilebilir olması, kişilerin geç saatlere kadar uyanık kalmasına, gece uyandıklarında da bunlara takılıp kalmalarına, uyumamalarına neden olur. Bu durum biyolojik saat ile sosyal saat arasındaki uyumsuzluğu artırır ve sosyal jet-lag’in oluşmasına katkıda bulunur.

Sosyal jet-lag’in belirtileri nelerdir?

Sosyal jet-lag oluşumu başlayan kişiler uykuya dalmakta zorluk çeker, gece boyunca sık sık uyanır ve sabahları yorgun

SAĞLIKLI UYKU DÜZENİNİ BELİRLEYEN SİSTEMLER NELERDİR?



► Melatonin hormonu gece uykusu içindeki evrelerin akışını, her birinin süresini ve zamanlamasını düzenler.

Sağlıklı uyku ritmini düzenleyen üç sistem veya saat vardır. Biri güneş saatidir ve dünyanın kendisinin ve güneşin etrafında dönüşüyle ilgilidir. İkincisi, biyolojik saat veya tıbbi terimle sirkadiyen saatimizdir. Sirkadiyen saat vücudun fizyolojik faaliyetlerini (metabolik işlevler, nörotransmitter salgılanması, hormon salgılanması, kalp atışının sağlanması, vücut ısısının ayarlanması, kasların hareketinin yönetilmesi ve uyku zamanlamasını) ayarlayan sirkadiyen ritim ve kronotip ile ilişkili olan saattir. Üçüncü saat ise sosyal saattir. Diğer insanlarla sosyal ilişkiler kurma ve okula/işe gitme, alışveriş yapma, seyahat etme gibi gündelik işlerimizi kapsar. Güneş saati ve sirkadiyen saat mevsimine ve yaşa göre sağlıklı uyku/uyanıklık ritmini oluşturur. Uyanıklıkta tüm faaliyetler dış dünyamızla ilgiliyken, uyku esnasında vücut tamamen kendi ihtiyacı için çalışır. Uyku zamanı değiştirildiğinde ise tüm sistemler olması gerektiği kadar verimli çalışamaz. Vücudun organik detoksifikasyonu ve yenilenmesi ağırlıklı olarak derin uyku evrelerinde yer bulur. Zihinsel yenilenme ve bilgi arşivlenmesi işlemi ise REM (Rapid Eye Movement) yani rüyaların görüldüğü uyku evrelerinde sağlanır. Gece uykusu içinde bu evrelerin akışını, her birinin süresini ve zamanlamasını düzenleyen hormon ise melatonindir. Melatonin üretimini düzenleyen de güneş ışığıdır.

Sosyal jet-lag'in önlenmesi için şart olan, biyolojik yapımıza yani dünyanın döngüsüne uyumlu, düzenli ve sağlıklı bir uyku ritmini, yatış ve kalkış saatlerini oluşturmak ve korumaktır.

kalkarlar. Gün boyunca yorgunluk ve bitkinlik hissi yaşarlar. Bu uyku düzensizliği, hem fiziksel hem de zihinsel performansı olumsuz etkiler. Uzun süreli uyku sorunları bağışıklık sisteminin zayıflamasına, kilo alımına/obeziteye ve çeşitli kronik hastalıklara neden olabilir (örn. ateroskleroz, kardiyovasküler ve serebrovasküler hastalık, hipertansiyon, aritmi, metabolik sendromlar, insülin direnci, diyabet). Ayrıca inme, beyin kanaması, kalp krizi ve ani ölüm gibi yaşamı tehdit edici durumların riskini artırır. Bunların dışında uyku kalitesinin düşmesi, genel yaşam kalitesini ve çocuk ile ergenlerde büyüme ve gelişmeyi de olumsuz etkiler. Kadınlarda menstrüasyon bozukluklarına (menstrüel stres, menstrüel ağrı, ödem, menstrüel davranış değişimleri) ve üreme sorunlarına yol açabilir. Sosyal jet-lag ruh hali değişikliklerine de yol açabilir. Uyku düzensizlikleri ve yetersiz uyku, anksiyete, depresyon ve iritabilite gibi ruh hali bozukluklarını, hafıza ve muhakeme sorunlarını tetikleyebilir. Kişiler günlük yaşamlarında

daha stresli, huzursuz ve açıklayamadıkları bir yorgunluk hissedebilirler. Ayrıca, duygusal dalgalanmalara neden olabilir ve kişiler duygusal tepkilerini kontrol etmekte zorlanabilirler. Uzun vadede bu ruh hali değişiklikleri kişisel ilişkilerde sorunlara ve iş performansında düşüşe neden olabilir.

Sosyal jet-lag'in etkileri, sadece kişinin kendisiyle sınırlı kalmaz, aynı zamanda çevresindeki insanları da etkileyebilir. Bu nedenle, sosyal jet-lag'in belirtilerini tanımak ve gerekli önlemleri almak, hem bireysel sağlık hem de sosyal ilişkiler açısından önemlidir.

Sosyal jet-lag'in önlenmesi ve tedavisi için nasıl bir yaklaşım izlenmelidir?

Sosyal jet-lag'in önlenmesi için şart olan, biyolojik yapımıza yani dünyanın döngüsüne uyumlu, düzenli ve sağlıklı bir uyku ritmini, yatış ve kalkış saatlerini oluşturmak ve korumaktır. Bu noktada düzenli uyku saatleri belirlemek ve uyku öncesi rahatlatıcı rutinler uygulamak önemlidir. Teknoloji kullanımını sınırlamak, mavi ışık filtreleri kullanmak ve gece geç saatlerde ekran kullanımını azaltmak da faydalı yöntemler arasındadır. Stres yönetimi içinse meditasyon ve derin nefes egzersizleri yapılabilir, fiziksel aktiviteler ve egzersiz programları düzenlenebilir. Kişi bu önlemlerle birlikte düzenli ve sağlıklı bir uyku ritmini kendisi sağlayamadığı durumlarda ise uzman desteğine başvurmalıdır.



Uykunuz kadar sağlıklısınız

Uyku, her insanın zihinsel ve fiziksel sağlığı için dinlenmesi ve yenilenmesi amacıyla her gün yaşaması gereken biyolojik bir süreçtir. Temel amacı yorucu gündelik yaşamdan sonra vücudun ve beynin dinlenmesini sağlamaktır. Kişilerin zinde ve dinlenmiş bir halde güne başlamaları, sağlıklı bir uyku süreci geçirdiklerini gösterir. Bu süreçte beden yeterince dinlenemediyse ve kişi güne yorgun başlıyorsa uyku bozukluklarından şüphe etmek gerekir. Uyku bozukluklarının teşhisinde altın standart olan Polisomnografi (Uyku Testi), uyku sırasında beyin ve vücudun çeşitli aktivitelerinin ölçülmesini mümkün kılan testin ismidir. Bu yöntemle herhangi bir uyku sorununun bulunup bulunmadığı ve bir bozukluk varsa derecesini saptama olanağı sağlanır.

SAĞLIKTA ORTAK GÜCÜMÜZLE İLERLİYORUZ...

Türkiye’de bir ilke imza atarak **Mayo Clinic Care Network** ile başlattığımız işbirliği, sağlık alanındaki yenilikçi çözümler ve en yüksek hizmet kalitesini sunma hedefimiz doğrultusunda hız kesmeden devam ediyor.



KOÇ ÜNİVERSİTESİ
HASTANESİ



MAYO CLINIC
CARE NETWORK



“Opet ve Aygaz sayesinde müşteri tercihinde ilk sıradayız”

1991 yılından bu yana akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren BanPet Bandırma Petrol’ün kurucu ortağı Özlem Oğuz ile bayi olarak hedeflerini, sektörde yaşanan dönüşümleri ve Koç Topluluğu ile yürüttükleri iş ortaklığının kendilerine sağladığı avantajları konuştuk.

Bandırma’nın ilk büyük Opet ve Aygaz bayisi olarak hizmet veren BanPet Bandırma Petrol, müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmayı hedefleyen, sürdürülebilirlik ve kadın istihdamına özellikle önem veren bir işletme.

BanPet Bandırma Petrol’ün kurucu ortağı Özlem Oğuz, Türkiye’de sektörlerinde ilk sıralarda yer alan iki lider marka ile çalışmanın müşteriler tarafından en çok tercih edilen akaryakıt istasyonlarından biri olmalarını sağladığının altını çiziyor.

Firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

BanPet Bandırma Petrol olarak, 1991 yılından bu yana akaryakıt sektöründe faaliyet gösteriyoruz. LPG (Likit Petrol Gaz) alanında faaliyete başladığımız yıldan bu yana Aygaz markasıyla çalışıyoruz. Şu anda da Koç Topluluğu bayisi olarak Opet markası ile hizmet vermeye devam ediyoruz. İstasyonumuzda 9'u kadın, 14'ü erkek olmak üzere 23 kişi çalışıyor. Bununla birlikte kadın gücüne en iyi sahip çıkan bayilerden biri olduğumuzu düşünüyorum. Bu durum çalışan kadın personel sayımızda da görülüyor. İstasyonumuzda 2000 yılından bu yana kadın pompacı istihdam ediyoruz.

Aygaz, 60 yılı aşkın geçmişi ile Türkiye'nin en önemli markalarından biri. Opet ise ürün ve hizmetleriyle sektörünün öncü markası konumunda. Bu kadar köklü bir yapının iş ortağı olmak size rekabette nasıl bir avantaj sağlıyor?

Ana bayilerimiz olan Opet ve Aygaz Türkiye'de sektörlerinde ilk sıralarda yer alan lider işletmeler. Ayrıca her ikisi de bilinirliği yüksek, sevilen iki marka. Bu durum bizim de bölgemizde tercih edilen bir istasyon olmamızı sağlıyor. Ayrıca temiz tuvaletler ve market hizmetimizin yanı sıra özellikle de LPG ve akaryakıtta hayata geçirilen kampanyalar müşterilerin bizi tercih etmesini sağlıyor.

Bayiniz için kısa ve uzun vadede hedefleriniz nelerdir?

Ülkemizin ekonomik koşulları doğrultusunda hedefler belirlemeye özen gösteriyoruz. BanPet Bandırma Petrol, Bandırma'nın ilk büyük Opet ve Aygaz bayisi olarak hizmet veriyor. Bunun bizlere verdiği sorumluluk doğrultusunda elimizden geldiğince kapasitemizi artırmayı ve böylece işimizin devamlılığı sağlamayı hedefliyoruz.

Bayi olarak müşteri iletişimini güçlendirmek için neler yapıyorsunuz?

Bayi olarak düzenlenen tüm eğitimlere personelimizin katılımını sağlıyoruz. Böylece arkadaşlarımızın müşteri iletişimi konusunda bilgi ve becerilerini desteklemiş oluyoruz. Bununla birlikte, içimizde oluşturduğumuz otokontrol sistemi sayesinde, personelimizin hatalı ve yanlış davranışları olduğunda gerekli uyarılar ve doğru yönlendirmelerle duruma anında müdahale ediyoruz.

Sektörün dününü ve bugünü kısaca değerlendirir misiniz?

Ürün bazında kalite yükseldi. Ayrıca otomasyon sistemlerinde yaşanan gelişmeler işimizde çok büyük kolaylıklar sağladı. Örneğin bayi olarak artık her şeyi telefon üzerinden takip edebiliyoruz.

“Opet ve Aygaz Türkiye’de sektörlerinde ilk sıralarda yer alan lider işletmeler. Ayrıca her ikisi de bilinirliği yüksek, sevilen iki marka. Bu durum bizim de bölgemizde tercih edilen bir istasyon olmamızı sağlıyor.”

Sürdürülebilirlik günümüz dünyasının en önemli kavramlarından biri. Bayi olarak sürdürülebilirlik konusunda çalışmalarınız var mı?

Bahsettiğimiz gibi işimizin devamlılığı için gerekli yatırım ve program koşulları altında akaryakıt piyasasında var olmaya devam etmek en büyük hedefimizdir. Sürdürülebilirlik adına gerekli yenilemelere her zaman ayak uyduran ve yeni koşullarda çalışan bir bayiyiz.

Koç Topluluğu bayisi olmak size ticari yaşamınızda ne gibi artılar sağladı?

Koç Topluluğu ile çalışmak hem ticari kazancımızı hem de müşteri sayımızı artırıyor. Koç Topluluğu'na ait kurumsal iki büyük marka ile çalışıyor olmak bizim için güven verici bir durum. İşletme olarak, Koç Topluluğunda var olan çalışma kültürünü örnek alarak uygulamalar yapıyoruz. Özellikle LPG'de alım teslimat bulgumuz, sahadaki yönetici arkadaşlarımızı ve bayi olarak bizleri hiçbir zaman zor duruma düşürmedi.



► BanPet Bandırma Petrol, Bandırma'nın ilk büyük Opet ve Aygaz bayisi olarak 23 kişilik ekibiyle hizmet veriyor.



Her tabakta farklı bir hikâye: White Pepper

Otelcilik ve gastronomi sektörlerinde Türkiye'nin öncü şirketlerinden Divan Grubu'nun çatısı altında geçtiğimiz yıl kapılarını açan White Pepper, geçmişin mirasını modern lezzetlerle tabaklara taşıyor.

Divan Grubu, yarım asrı aşan tecrübesiyle otelcilik ve gastronomi alanında daima öncü olmaya, yeni adımlar atmaya devam ediyor. Restoran zincirinin yeni halkası olan ve geçtiğimiz yıl ekim ayında kapılarını açan White Pepper da, Divan Grubu'nun yemeği sadece bir lezzet olarak değil, 360 derece bir deneyim olarak görme yaklaşımının bir yansıması. Tarihi dokuya sahip mekânların atmosferini ve ruhunu modern yaşamla birleştirme, bu esnada köklerden beslenerek yenilikçi tatlar tasarlama amacıyla yola çıkan White Pepper kaliteli yemek deneyimi arayanları ve gastronomi tutkunlarını ağırlamaya devam ediyor. Beşiktaş Tüpraş Stadyumu'nda İstanbul'un eşsiz manzarasına karşı konumlanan White Pepper; geçmişin mirasını, modern lezzetlerle tabaklara taşıyor.

Her damak tadına hitap eden kapsamlı menüler

Misafirlerine kaliteli bir deneyim yaşatırken, dünyaya ve geleceğe duyarlı davranmayı önceliklendiren White Pepper, mevsiminde ürün kullanımı ve atıksız mutfak prensipleri gibi pek çok detayı sorumluluk olarak kabul ediyor ve herbiri kendine özgü bir lezzete ve hikâyeye sahip olan yemekler bu yaklaşım doğrultusunda hazırlanıyor. Türk mutfağının simge lezzetlerinden hünkârbeğendi, kuzu incik, ağır ateşte pişirilmiş dana kürek ve taze deniz ürünleri White Pepper'ın ana yemekleri arasında yer alıyor ve misafirler tarafından çok beğeniliyor. Yapımında geleneksel yöntemlerden taviz verilmeden bıçak kıymasıyla üretilen kebaplar da restoranın favori lezzetlerinden. Sebze tercih edenler için ise bol çeşitli zeytinyağlı ve salata menüsü her öğüne ferahlık katıyor. İstanbul'un vazgeçilmez sokak lezzetlerinden balık ekmek, kokoreç taco, mangal köfte her lokmada şehrin izlerini damaklara taşıyor. Lahmacun, pide ve pizza çeşitleri ise taş fırında pişirilerek misafirlere sunuluyor. Her tabakta bambaşka bir keşif vadeden White Pepper'da Antep usulü katmer, ırmık helvası ve revaniden rokoko, profiterol, parfe gibi sevilen lezzetlere uzanan tatlı menüsü büyük beğeni topluyor.

Eşsiz İstanbul manzarası karşısında...

White Pepper'ın atmosferi, Beşiktaş'ın dinamizmi ve köklü futbol kültüründen büyük ölçüde etkileniyor. Beşiktaş hem tarihî mirası hem de enerjik taraftar kültürüyle tanınan bir semt; dolayısıyla bu, restoranın ruhuna da yansıyor. White Pepper'ın stadyumun tam kalbinde yer alması, maç günlerinin heyecanının ve coşkusunun restoranın ambiyansı ile bir arada yaşanmasını sağlıyor. White Pepper, Türk mutfağının imza lezzetlerini modern bir yorumla öne çıkarırken mimarisinde de benzer şekilde kültürel ve tarihî etkileri yansıtan bir yapıya sahip.



► White Pepper'da fonksiyonelliği önceliklendiren dengeli bir tasarım anlayışı hâkim.



► White Pepper kaliteli yemek deneyimi arayanları ve gastronomi tutkunlarını hikâyesi olan lezzetlerle ağırlıyor.



Beyaz biberin hikâyesi

White Pepper, ismini dünyanın en zarif ve değerli baharatlarından biri olan beyaz biberden alıyor. Beyaz biber, doğanın titizlikle işlediği bir öyküyle yolculuğuna başlıyor. Olgunlaşmamış yeşil meyveleri dikkatle hasat ediliyor, sıcak suya batırılarak kabukları yumuşatılıyor ve ardından temizlenip kurutuluyor. Bu işlem, biberin zarif beyaz rengini, narin aromasını ortaya çıkarıyor. Beyaz biberin ince ve sofistike tadı, kara biberin keskin ve baharatlı tadıyla belirgin bir tezat oluşturuyor. Bu tezat, mutfakta her iki biberin de sağladığı farklı karakterleri ve yemeklere kattığı derinliği ortaya koyuyor, aralarındaki uyumu tamamlıyor. White Pepper'da da benzer bir titiz yaklaşımla hareket eden tecrübeli şefler, aşına olduğumuz lezzetleri özenle işleyerek her birine lezzetli bir kimlik kazandırıyor.

Restoranın mimari projesi, yeme-içme ve spor kompleksleri tasarımındaki tecrübesiyle öne çıkan Âli Doruk liderliğindeki Net Mimarlık'ın imzası taşıyor. Mekânda, fonksiyonelliği önceliklendiren dengeli bir tasarım anlayışı hâkim. Aynı zamanda taraftarlara, yerli misafirlere ve yabancı turistlere hitap eden katmanlı bir tasarım dili söz konusu. Restoranın stadyumla kesişen cephesi, tarihi taş duvarlardan esinle bir bütünlük sunuyor. Mutfak cephesinde ise dekoratif seramiklerin yerel desenlerle zenginleştirildiği görülüyor. White Pepper'ın mimari projesi tasarlanırken de çevreye duyarlı bir yaklaşım benimsendiğinin altını çizmek gerekiyor. Bar önünde kullanılan dekoratif elementlerin geri dönüştürülmüş camlardan seçilmesi, teras alanının tasarımında İstanbul silüetine saygılı bir yaklaşım ile yoğun bir peyzaj kullanımı ve deniz manzarasının ön plana çıkarılması, restoranın çevre duyarlılığı ve sürdürülebilirlik anlayışının önemli bir göstergesi. Yaklaşık 40 kişilik hizmet ekibiyle White Pepper, kapalı alanında 160 kişiyi, terasında ise 220 kişiyi ağırlayabiliyor. Muhteşem İstanbul manzarasına nazır geniş terası ile beraber iki katta hizmet veren restoran haftanın her günü 12.00 – 00.00 saatleri arasında rezervasyonla misafir kabul ediyor.



► Restoranın imza kokteylleri, misafirlere rafine bir lezzet yolculuğu sunuyor.



► Bıçak kıymasıyla üretilen kebablar restoranın favori lezzetlerinden...



► Kadayıflı tarhana ezme ve White Pepper usulü steak tartar restoranın özel mezeleri arasında yer alıyor.



HARMONY OF TASTE

Unique Japanese Cuisine



Maromi İstanbul

Asker Ocağı Cd. No:1
34367 Taksim/İstanbul
+90 212 315 56 18

Maromi Kalamış

Fenerbahçe Mah. Münir
Nurettin Selçuk Cd. No:1
34726 Kadıköy/İstanbul
+90 216 541 03 54

Maromi Ankara

Yıldızevler, Jose Marti Cd.
No:2 A Katı
Çankaya/Ankara
+90 312 409 34 50

Maromi Bodrum

Gölkümbükü, Keleşharım
Cd. No:22/1 48400
Bodrum/Muğla
+90 549 562 34 81



www.divan.com.tr



[maromi_tr](https://www.instagram.com/maromi_tr)

*Maromi, Gault & Millau'nun 2025 yılı seçkisinde "Gourmand Table International Cuisine" kategorisinde tek şapkaya layık görüldü.



Telezzüz, 1. yaşını ilhamını İstanbul'dan alan eşsiz bir menü ile kutluyor

Gücünü ve ilhamını doğadan alarak mevsimsel sebze ve meyveleri sade, doğal, duyarlı bir yaklaşımla bir araya getiren ve geçtiğimiz sene Nisan ayında kapılarını açan Telezzüz, dolu dolu geçen 1. yılını eşsiz bir menü ile kutluyor.

Sadelikle filizlenen, duyarlılıkla köklenen Telezzüz'ün ödüllü ve yaratıcı şefi Bahtiyar Büyükduman liderliğindeki mutfak ekibi, bu kez İstanbul'dan ilhamla eşsiz bir bahar menüsü tasarladı. İnsanlık tarihinin en kadim ve birleştirici geleneği olan sofra kültüründen aldıkları esinle, yalnızca lezzetle değil; vicdanla, duyarlılıkla ve "bir arada olma" duygusuyla bir seçki hazırladı. Menüdeki her tabak, ortak değerlerin, kültürlerin, binlerce yıllık bir belleğin ve İstanbul'un benzersiz ruhunun bir yansıması olarak sunulacak. Misafirler, Kuzguncuk'tan Ortaköy'e, Kapalıçarşı'dan Dolmabahçe'ye, Şile'den Adalar'a

Telezzüz'ün lezzetleri ve hikâyeleri rehberliğinde yolculuk ederken bambaşka bir İstanbul deneyimi yaşayacak. Haliç, Boğaziçi ve özel diyet ihtiyacı olan misafirler için özenle hazırlanan *Herkes İçin* tadım menülerinde yer alan lezzetler, dileyen misafirler için Göknur Gündoğan'ın tavsiyeleri doğrultusunda oluşturulan şarap eşleşmeleri ile servis edilecek.

İstanbul'u anlatan tabaklar

Şiirler, şarkılar hatta doğanın ta kendisi İstanbul'u anlatmaya her zaman ilkbahardan başlar. Kıpırmızı gelincik çiçekleri

açar, Boğaz hattı erguvan kokmaya başlar. İstanbul, sisli bir şafak vaktinden renk cümbüşüne açar gözlerini. Telezzüz de tüm tadım menülerine, bu duyguları yeniden yaşamak ve yaşatmak için *Mayıs* ile başlıyor.

Haliç tadım menüsünün öne çıkan tabaklarından *Dolmabahçe*, Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'e hayatının son günlerinde ev sahipliği yapmış olan Dolmabahçe Sarayı'ndan esinle tasarlandı. Atamızın son isteği olması sebebiyle enginar, bu tabağın başrolünde.

Çiçek Pasajı'ndan yola çıkarak hazırlanan *Pasaj*, klasik Rus salatası reçetesinin Telezzüzce bir yorumu. İlhamını pasaja ismini veren çiçekçi Rus kadınlardan alan bu yemek, aynı zamanda Rejans ve Nisuz gibi İstanbul gastronomisine değer katmış köklü lokantalara da bir onurlandırma niteliğinde.

Kapalıçarşı, İstanbul'da ticaret denince akla ilk gelen yerlerden. Çarşının daimî sakinleri olan halı ve kilim satıcılarından ilhamla hazırlanan *Kapalıçarşı* isimli tabak, çarşının derinlikleri gibi türlü leziz tatları ve baharatları barındırıyor.

İstanbul'da geçen hikâyelerde ilk buluşmaların, arkadaş toplantılarının hatta edebiyat söyleşilerinin yapıldığı yerlerin başında pastaneler ve muhallebiciler gelir. Bu geleneğin devamı olarak Sakızlı Su Muhallebisi'nin Telezzüz menüsündeki yorumu *Üsküdar* adıyla misafirlere yeni güzel anılar yaşatacak.

Boğaziçi tadım menüsünün öne çıkan lezzetlerinden *Kadıköy*, semtin sokak lezzetlerinden yola çıkarak tasarlandı. Kimileri için eğlenceli gecelerin olmazsa olmaz kapanışı, kimileri için en leziz iddiaların konusu bu tabakta tanıdık lezzetler yepyeni bir yorumla sunuluyor.

Matbah-1 Amire'nin en seçkin yemeklerinden biri olan Piyaziye'nin (Soğan Dolması) Telezzüz mutfak prensiplerine uygun atıksız ve sürdürülebilir bir yorumu olan *Topkapı* isimli tabak, İstanbul'un her biri birbirinden renkli ve lezzetli katmanlarını temsil ediyor.



İstanbul'a bahar geldiğinde herkesin kalbine düşen adaya gitme isteğinden esinle tasarlanan *Ada*, meyve ağaçlarından alınan göz haklarını ve tatlı bir yorgunlukla yapılacak dönüş yolculuğundan önce yenen dondurmanın lezzetini barındırıyor.



► İstanbul ilkbaharını yeniden yaşamak ve yaşatmak için tasarlanan Mayıs



► Haliç tadım menüsünün öne çıkan tabaklarından Dolmabahçe



► Sakızlı Su Muhallebisi'nin Telezzüz menüsündeki yorumu Üsküdar



► İstanbul'un her biri birbirinden renkli ve lezzetli katmanlarını temsil eden Topkapı

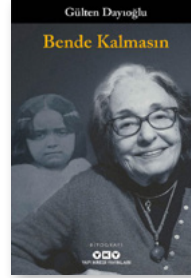
OKUMA LİSTELERİ İÇİN YENİ ÖNERİLER

HER BİRİ FARKLI BİR DÜNYANIN KAPISINI ARALAYARAK OKUMA LİSTENİZE İLHAM VERECEK
YENİ KİTAPLARDAN SEÇTİKLERİMİZ...



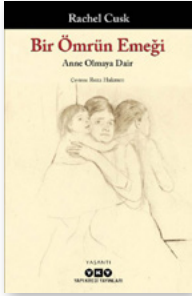
► **Sınırlar**
Yapı Kredi Yayınları
Yazar: Roy Jacobsen

Roy Jacobsen, Sınırlar'da kimlikler, ideolojiler ve coğrafyaların insan yaşamındaki belirleyici gücünü gözler önüne seriyor. Jacobsen II. Dünya Savaşı'nın etkisiyle şekillenen politik ve kişisel sınırların, Ardenler'de yaşayan bir grup insanın hayatı üzerindeki etkisini işliyor. Sınırın yanlış tarafında olmak, sınırları aşan köprüler inşa etmek, sınırları zorlamak ve nihayet sınırların ortadan kaldırılması gibi sınır kavramı üzerine kurulan ve birbirleriyle kesişen etkileyici hayat hikâyeleri sunuyor.



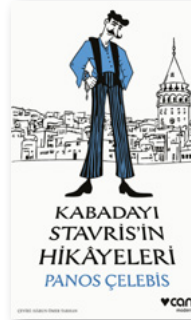
► **Bende Kalmazın**
Yapı Kredi Yayınları
Yazar: Gültén Dayıoğlu

Otobiyografik özellikler taşıyan Fadiş, çocuk kitapları alanında Türkiye'nin ilk çoksatarıdır. Halen 156. baskısı dördüncü kuşaklar tarafından okunan roman, kahramanına verilen yatılı okul vaadiyle son buluyordu. Yıllardır okullarda, söyleşilerde ve çeşitli iletişim ortamlarında Fadiş siz misiniz? Fadiş sonra ne yaptı? Nasıl bir insan oldu? gibi sorularla karşılaşan Gültén Dayıoğlu işte bu soruların yanıtlarını içeren bir kitap yazma vaadini Bende Kalmazın ile yerine getiriyor.



► **Bir Ömrün Emeği**
Yapı Kredi Yayınları
Yazar: Rachel Cusk

Rachel Cusk, anı ve deneme türleri arasında salınan üç düzyazı kitabının ilkinde hamilelik sürecini ve anneliğinin birinci yılını dürüstlükla anlatıyor. Cusk kendi annelik deneyimini titizlikle kaydederken, bu dönemde okuduğu romanların (Savaş ve Barış, Keyif Evi, Madame Bovary) annelik ile ilgili kısımlarını da tartışıyor, doğuma ve anneliğe hazırlanma ve çocuk bakımı konulu devasa literatürün kimi örneklerini sıkı bir eleştirel okumaya tabi tutuyor.



► **Kabadayı Stavris'in Hikâyeleri**
Can Yayınları
Yazar: Panos Çelebis

Kabadayı Stavris'in Hikâyeleri, 19. yüzyıl sonu İstanbul'unun önemli külhanbeylerinden biri olan Stavris'in başından geçenleri kayıt altına alıyor. Yunan mimar ve yazar Panos Çelebis'in yaşlı bir akrabası olan Stavris'ten dinlediği anı ve hikâyeleri yazıya geçirmesiyle gün yüzüne çıkan kitap, okura dönem İstanbul'una, gündelik yaşam ve yeraltı dünyasına dair çeşitli anlatılar sunuyor.



► **Wolfenbach Şatosu**
Everest Yayınları
Yazar: Eliza Parsons

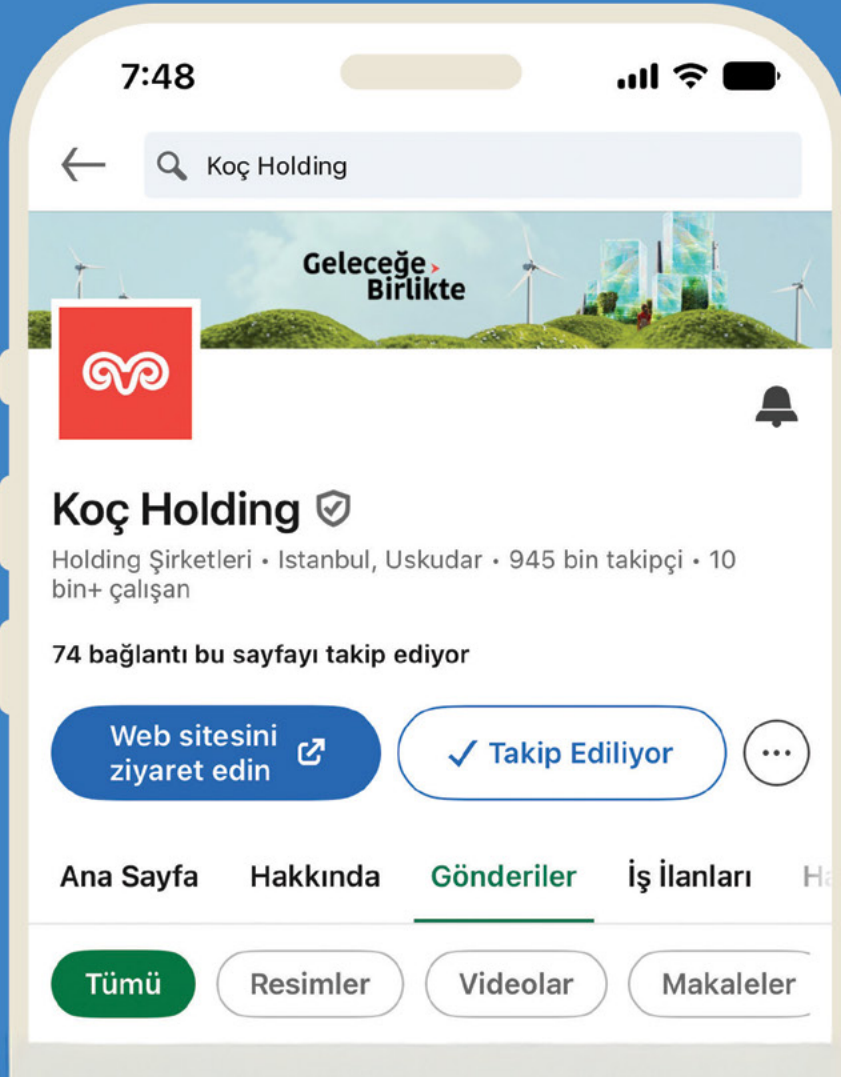
Eliza Parsons'ın Wolfenbach Şatosu adlı romanı, Jane Austen'ın Northanger Manastırı kitabında bahsettiği "korkunç romanlar"dan biri. Ann Radcliffe'in Udolpho'sundan ve Matthew Lewis'in Keşiş'inden önce, 1793 gibi erken bir tarihte iki cilt halinde yayımlanan kitap esrarlı aile bağları, meçhul bir kişilik, kendini bulma arayışı gibi türe özgü temaları işliyor ve gotik roman türünün ilk örnekleri arasında yer alıyor.



► **Turtanın Tabanındaki Tatlılık**
Domingo Yayınevi
Yazar: Alan Bradley

Onbir yaşında amatör bir dedektif ve bir zehir ustası olan Flavia de Luce'un hikâyesini konu alan Turtanın Tabanındaki Tatlılık; Hercule Poirot'un akıl oyunlarını, Miss Marple'in dedikodulardan çıkarım yapma ustalığını ve klasik dedektif romanlarının büyüsünü taşıyan, keyifli bir cinayet bilmecesi.

Sosyal Medyada Bizi Takip Edin



BizdenHaberler

English Summaries



Dear Bizden Haberler readers,

As we proudly approach our 100th anniversary, the Koç Group continues to make strategic moves and undertake major investments focused on creating added value for our country's economy. We see each and every one of our companies' successes as another step that takes our group forward. One of the latest examples of this is Tofaş's acquisition of Stellantis Turkey's shares. Having received the Competition Authority's approval, this deal means that Tofaş henceforth will add Citroën, DS Automobiles, Opel, and Peugeot to its existing lineup of Alfa Romeo, FIAT, Jeep, and Maserati exclusive dealerships in Turkey. Another important piece of news from Tofaş is on the production side. Tofaş's new, multiple-powertrain light vehicle project is expected to come onstream after midyear 2026. The company then plans to export part of the production to Middle Eastern and African markets. Discussions are currently under way to make this happen.

Continuing with Automotives Group news, both Ford Otosan and Otokar continue to invest in strengthening their presence in international markets. Ford Otosan, for example, has begun making all-electric Ford E-Transit/ Tourneo Courier and Ford Puma Gen-E models at its Craiova plant in Romania. It has also signed an agreement with Iveco to develop driver's cabins for next-generation heavy-duty trucks.

Meanwhile Otokar has been awarded a contract to produce 1,059 armored vehicles for C.N. Romtehnica S.A., a company belonging to Romania's Ministry of National Defense.

Otokar Land Systems SRL, the new company we set up in Romania following the contract award, has signed a joint venture agreement with Automecanica SA, a Romanian defense industry company. This joint venture will handle the local manufacturing aspects of the armored vehicles in Romania.

There's also been an important development in our Household Durables Group. Arçelik, which is currently celebrating its 70th year in business, has reached an understanding with local authorities and labor unions in Italy about the industrial transformation plan that is to be implemented as the company continues to move forward after last year's acquisition of Whirlpool's European operations. This welcome bit of news also gives me the chance to congratulate Arçelik on the strong global position it has achieved in the course of seventy years as well as for seven decades of technology and R&D leadership, contributions to social and environmental sustainability, and countless trailblazing innovations that have been making consumers' lives easier since 1955.

This year witnesses an important milestone in the corporate journey of another Koç Group company: Koçfinans. Thirty years ago, Koçfinans set out as Turkey's first consumer finance company. Ever since then it has been moving forward and growing consistently and sustainably by focusing on developing and supplying innovative consumer finance solutions.

In this issue of Bizden Haberler you'll find brief but I believe enlightening accounts of what both Arçelik and Koçfinans have achieved and what they are looking forward to. Taking this opportunity to extend my sincere appreciation to their founders for their vision and my thanks to past and present employees, customers, and business partners for their contributions to their success, I also pay my respects to the memories of those who are no longer with us. May they rest in peace.

In upcoming issues of Bizden Haberler we'll be taking a look at what two other Koç Group companies—Avis Türkiye and Düzey—have achieved and added to our collective memory in the first half-century of their lives.

*Kind regards,
Levent Çakıroğlu*

KOÇ HOLDING CONTINUED ITS INVESTMENTS IN THE FIRST QUARTER OF 2025 WITH THE AIM OF CREATING LONG-TERM VALUE

Koç Holding posted a total of 14,3 billion US Dollars in consolidated revenue in the first quarter of 2025 and made combined investments of approximately 801 million US Dollars. Hence, the company reached combined investments of a total of 14,5 billion US Dollars over the last 5 years. Commenting on the financial results of the first quarter of 2025, Koç Holding CEO Levent Çakıroğlu stated, “With the power we derive from our deep-rooted past and the trust we have in the future of our country, we continue to move forward in line with our goal to create long-term value. In spite of uncertainties and challenges that reigned in the world in the first quarter of the year, we have realised strategic investments aiming at contributing to our country’s economy. Thanks to our balanced portfolio structure, strong liquidity, extensive supply chain and the devoted efforts of our colleagues, we have continued to preserve our strong financial structure in the first quarter of this year as well.”

Levent Çakıroğlu: “Tofaş’ acquisition of Stellantis Turkey’s shares has been authorised by the Turkish Competition Authority”

Indicating that the Group made important investments that will contribute to the rise of Turkey’s competitiveness in the automotive sector, Çakıroğlu mentioned, “We have been informed that Tofaş’ acquisition of Stellantis Turkey’s shares has been approved by the Turkish Competition Authority. With the finalisation of the transaction, Tofaş will also become the official distributor of Citroën, DS Automobiles, Opel and Peugeot brands in Turkey, in addition to Alfa Romeo, FIAT, Jeep® and Maserati that it already represents.” Highlighting that Koç Group and its partner Stellantis made strategic breakthroughs that once again confirm their trust in Turkey, Çakıroğlu added, “On the production side, the new light vehicle project expected to be implemented on a multi-energy platform at Tofaş is planned to be commissioned as of the third quarter of 2026 with an investment of 256 million Euros. Moreover, subject to the agreement of the parties, a certain portion of the exports is planned to take place towards Middle Eastern and African countries. We believe that these strategic investments will carry our company Tofaş to a much more ambitious place in the automotive sector with its production volume, export performance and R&D competences.”

Levent Çakıroğlu: “Ford Otosan launched the production of the fully electric Ford E-Transit/Tourneo Courier and Ford Puma Gen-E models at the Craiova plant in Romania.”

Touching upon the investments of Koç Group companies aimed at strengthening their positions in international markets, Çakıroğlu observed: “Ford Otosan and Iveco have undertaken an important cooperation to develop new generation heavy truck cabins. This 343 million Euros strategic agreement was reached in order to reduce carbon emissions and to comply with safety standards within the scope of the European Union’s Direct Vision Standard (GSR D Direct Vision Regulation) that will enter into force in 2028. Furthermore, Ford Otosan launched the production of the fully electric Ford E-Transit/Tourneo Courier and Ford Puma Gen-E models at its Craiova plant in Romania. Otocar had won the tender for 1,059 armoured vehicles worth approximately RON 4.26 billion (Romanian Lei) announced by C.N. Romtehnica S.A., a company of the Romanian Ministry of National Defence. Following this tender, Otocar Land Systems SRL, the corporation we established in Romania, signed a contract to establish a business partnership for the portion of the vehicles to be produced in Romania with Automecanica SA that operates in the defence industry in Romania. As for Arçelik, an agreement has been reached with local authorities and trade unions in Italy on the plan to be implemented in Italy, constituting the last stage of the industrial transformation plan the brand has been working on since the acquisition of Whirlpool operations in Europe.”

Levent Çakıroğlu: “We pursue with resolution our progress in fighting against and adapting to climate change.”

Levent Çakıroğlu emphasized that Koç Group pursues with resolution its progress in fighting against and adapting to climate change as well as its business targets, and reminded that the corporation aims to become carbon neutral by 2050 in line with their Carbon Transformation Programme launched in 2021. Çakıroğlu said, “As a Group, we managed to reduce our direct greenhouse gas emissions by 3.8 percent in 2024, compared to the previous year. Based on 2017, we achieved a reduction of 17% in total.”

A NEW MILESTONE IN THE KOÇ HOLDING AND STELLANTIS PARTNERSHIP

ALL STELLANTIS BRANDS NOW MERGE UNDER TOFAŞ

THE TURKISH COMPETITION AUTHORITY HAS GRANTED APPROVAL FOR TOFAŞ TO ACQUIRE STELLANTIS TURKEY SHARES. THE TRANSACTION IS EXPECTED TO BE FINALIZED SHORTLY.

Following the completion of the acquisition, TOFAŞ will become the distributor in Turkey for Citroën, DS Automobiles, Opel, and Peugeot, alongside Alfa Romeo, FIAT, Jeep®, and Maserati. TOFAŞ will continue to focus on delivering high customer satisfaction, mobility services, and innovative solutions, thereby enhancing the value it offers to its customers.

On the production side, Tofaş plans to implement the new light vehicle project on a multi-energy platform with an investment of 256 million Euros, and exports to MEA countries are planned as of the third quarter of 2026. The contract for the project, which will have an annual production capacity of 150 thousand vehicles, including completely knocked down (CKD) for export, is aimed to be signed soon.

Haydar Yenigün, President of Koç Holding Automotive Group, emphasized the strategic importance of the automotive sector and their continued investments in it. “These two major initiatives reflect the trust our Group and our partner Stellantis have in our country. This move also marks a new phase in our productive and long-standing cooperation with Stellantis. With this powerful step, TOFAŞ will further enhance the value it brings to the Turkish economy, the automotive sector, and its stakeholders. With more than half a century of industrial and commercial expertise, TOFAŞ will pursue even greater ambitions,” said Yenigün.

Samir Cherfan, COO of Stellantis MEA, commented, “Turkey will play a key role in achieving our leadership target for the Middle East and Africa region. We are excited to enter a new phase of our trusted and long-term collaboration with Koç Holding. I am confident that through this new organizational

structure uniting all our brands, our teams will deliver the best products and services to Turkish customers.”

Cengiz Eroldu, CEO of Tofaş, added, “We believe the Competition Authority’s approval of the share acquisition will positively impact our partnership, the industry, our employees, and customers. We will provide more comprehensive services and a broader range of products, creating more value. As our market position strengthens, we will also create new and exciting opportunities for our employees. As part of this, our Connect app, developed by TOFAŞ engineers and Turkish start-ups and currently available for Alfa Romeo and Jeep® models, will be extended to other Stellantis brands. Bringing all Stellantis

brands under the TOFAŞ umbrella will create significant synergy and efficiency. With the new light commercial vehicle project, TOFAŞ will boost both its production and exports. These bold steps will further



strengthen TOFAŞ’s position as a driving force in the industry.”

Eroldu also highlighted Tofaş’s success with the recent K0 project and stated that the new light vehicle project will further contribute to Turkey’s exports and competitiveness in the automotive sector. “The new project, along with the K0, will benefit local suppliers and support the localization of high-tech automotive components, boosting exports. Our goal is to enhance Tofaş’s and Turkey’s automotive industry competitiveness through the €256 million investment,” he concluded.

BEKO SUCCESSFULLY COMPLETES €125 MILLION LOAN FROM ITALIAN EXPORT CREDIT AGENCY SACE

BEKO HAS SECURED A €125 MILLION, 10-YEAR PUSH STRATEGY LOAN WITH SACE, ITALY'S EXPORT CREDIT AGENCY AND INSURANCE-FINANCE GROUP, FULLY OWNED BY THE MINISTRY OF THE ECONOMY AND FINANCE.

The agreement was formalized during a signing ceremony in Rome bringing together Fatih Kemal Ebiçlioğlu, Consumer Durables Group President of Koç Holding; Barış Alparslan, Chief Financial Officer at Beko; and Alessandra Ricci, CEO at SACE. Their combined presence reinforced the shared commitment to strengthen economic cooperation.

This long-term financing strengthens Beko's capital structure and enhances the company's ability to pursue strategic growth. It also creates opportunity for future procurement from Italian suppliers, strengthening the European supply chain ecosystem and reflecting Beko's commitment to long-term financial partnerships.

This operation is part of SACE's Push Strategy Program, which facilitates relationships between strategic foreign buyers and the Italian production system. In this context, Beko has committed to participating in business matching events with Italian companies to explore new commercial opportunities. "This financing agreement with SACE represents an important milestone in Beko's long-term strategy," said Fatih Kemal Ebiçlioğlu, Consumer Durables Group President of Koç Holding. "It creates valuable opportunities for collaboration with other Italian partners and supports our commitment to developing our operational capabilities sustainably and responsibly."

Barış Alparslan, Chief Financial Officer of Beko, commented:

"This agreement provides important financial flexibility for our operations and reflects the confidence of leading global institutions in our long-term approach."

Alessandra Ricci, CEO of SACE: "We are proud to initiate this collaboration with Beko, a globally recognized industrial leader and strategic partner for our production system. This operation is a concrete example of how SACE's Push Strategy can create real opportunities for Italian businesses by promoting innovation and facilitating access to new value chains, in the complex global context."

BNP Paribas and Deutsche Bank acted as mandated lead arrangers.



► Consumer Durables Group President of Koç Holding Fatih Kemal Ebiçlioğlu, CEO of SACE Alessandra Ricci, Chief Financial Officer of Beko Barış Alparslan

FORD TRUCKS EXPANDS ITS INTERNATIONAL AUTHORIZED SERVICE NETWORK TO THE UNITED KINGDOM AND IRELAND

FORD TRUCKS, ONE OF THE GLOBAL BRANDS OF THE HEAVY COMMERCIAL VEHICLE INDUSTRY, HAS EXPANDED ITS EUROPEAN NETWORK BY ADDING THE UNITED KINGDOM AND IRELAND TO ITS AUTHORIZED SERVICE POINTS. THIS STRATEGIC MOVE NOT ONLY SUPPORTS FORD TRUCKS' GOAL OF BEING CLOSER TO ITS CUSTOMERS BUT ALSO SIGNIFICANTLY ENHANCES ITS ACCESSIBILITY ACROSS EUROPE.



► Ford Trucks DACH Region Managing Director Selim Yazıcı, Rygor Group Ltd. Managing Director John Keogh, Ford Trucks International Markets Director Burak Hoşgören, Rygor Group Ltd. Joint Owner and Commercial Director Rish Channa



► Setanta Group Managing Director Harry Nash, Setanta Group Dealer Principal Alfred Baker, Ford Trucks DACH Region Managing Director Selim Yazıcı, Ford Trucks After Sales Leader (Western Europe) Önder İnce

Ford Trucks continues to provide uninterrupted service to its international transport customers with expanding service network in Europe. The newly launched service points in key logistics markets, United Kingdom and Ireland, will provide great convenience to Ford Trucks customers, especially on the busy transportation routes of Western Europe. Ford Trucks will continue its service operations in the region in contract with Rygor Group Limited, operating in the United Kingdom since 1968, and Setanta Vehicle Sales North Limited, established in 2007 in Ireland. Ford Trucks services will be available at seven different locations in the United Kingdom and four locations in Ireland.

These contracts with two key regional operators will further strengthen Ford Trucks' presence in Western Europe. The expansion of Ford Trucks' service network reflects its service concept that optimizes the total cost of ownership for its customers. This concept enhances operational efficiency by reducing maintenance and repair times, delivering significant benefits to its customers.

Ford Trucks International Markets Director, Burak Hoşgören stated, "As Ford Trucks, we are very pleased to expand our

service network in important markets in United Kingdom and Ireland as part of our growth strategy in Europe. With this step, we will increase the access points of our services to our customers and ensure that Ford Trucks customers reach services faster and more easily in this busy transportation route of Western Europe."

Sean Joyce, aftersales director at Rygor Group Ltd., said: "Rygor is renowned for its aftersales care of commercial vehicles and therefore it is a privilege to be able to support Ford Trucks' customers in United Kingdom, through our workshops. Across our business we have more than 200 exceptionally skilled vehicle technicians and we look forward to maintaining Ford Trucks, to maximize vehicle uptime for customers."

Harry Nash, Managing Director, Setanta Group stated: "We are delighted to collaborate with Ford Trucks. Setanta Trucks is fully equipped to provide breakdown assistance, recovery, parts, and service to Ford Trucks customers at four different locations in Ireland. This partnership will enable us to offer more comprehensive and efficient support to Ford Trucks customers."

OTOKAR COBRA II ARMORED VEHICLES TO BE MANUFACTURED IN ROMANIA

TURKEY'S GLOBAL LAND SYSTEMS MANUFACTURER OTOKAR HAS SIGNED A JOINT VENTURE (JV) AGREEMENT IN ROMANIA WITH ONE OF THE COUNTRY'S LEADING DEFENSE COMPANIES, AUTOMECHANICA S.A. THE JV WILL MANUFACTURE OTOKAR COBRA II 4X4 ARMORED VEHICLES AND CARRY OUT ENGINEERING, MARKETING, AND AFTER-SALES ACTIVITIES.

Otokar being the defense wing of Turkey's largest conglomerate Koç Group, has taken a significant step in its 1059 COBRA II contract, awarded by the Romanian Ministry of Defense in November 2024 and signed a Joint Venture Agreement with one of the substantial defense companies of Romania, Automecanica S.A. in order to manufacture locally in Romania and develop further defense capabilities in the country. As well as producing COBRA II 4x4 ATBTU armored vehicles in Romania, the JV will also conduct engineering, marketing, and after-sales services activities in the country. According to the signed Joint Venture Agreement, each Otokar Land Systems SRL and Automecanica S.A. will hold a 50% stake in the JV.

Aykut Özüner: We have strengthened our presence in global markets

Otokar CEO, Aykut Özüner, stated that Otokar is the largest land platforms exporter of Turkey and pointed out this agreement as one of the most important steps in Otokar's growth strategy in defense industry. "Being a global player in the defense industry, Otokar has become Turkey's largest land platform exporter. We proudly operate in many different regions over the world with our military vehicles, which are successfully serving in more than 40 countries. As part of our ongoing project in Romania, we are pleased to announce that we took the first step for the establishment of our new joint venture company for manufacturing our legendary COBRA II vehicles in Romania. This step will be one of the main milestones in Otokar's growth strategy in defense industry, contributing to our company's expansion in global markets."

Sedef Vehbi: JV will play an essential role to make Romania a strategic hub for Otokar activities in entire Europe.

Emphasizing Otokar's commitment to expand its presence in Europe, Otokar Military Cluster Head, Sedef Vehbi, highlighted their readiness to meet Romania's own requirements and stated that, through this JV, Romania will become a strategic hub

for European operations of Otokar. She also added, "We are immensely proud to have been selected by the Romanian Ministry of Defense for this landmark project. In line of our localization and challenging delivery commitments to the esteemed Romanian government, we selected Romania's Automecanica S.A as our trusted local partner following a rigorous and comprehensive evaluation process. In this decision, the company's technical competence and proven manufacturing capabilities played an important role. Now it is the time to execute and we as shareholders are thrilled and fully committed to delivering excellence while further strengthening Romania's defense capabilities.

Andrei Scobioala: Our JV will focus on contributing to local capability development in Romania.

Chairman of Automecanica S.A, Andrei Scobioala, stated that being one of the most capable defense companies of Romania, Automecanica S.A. is thrilled to forge this powerful alliance with Otokar. This collaboration marks a significant step forward in serving the distinguished Romanian Armed Forces and boosting the national economy through our factory's operations. He emphasized, "Our unwavering commitment to this project leaves no room for doubt—this partnership will be a key driver in advancing Romania's local defense capabilities."



► Otokar CEO Aykut Özüner, Otokar Military Cluster Head Sedef Vehbi, Chairman of Automecanica S.A Andrei Scobioala

TURKEY'S ARÇELİK CELEBRATES ITS 70th YEAR

TURKEY'S ICONIC HOME TECHNOLOGIES BRAND ARÇELİK HAS BEEN CREATING ECONOMIC, SOCIAL, ENVIRONMENTAL, AND CULTURAL ADDED VALUE FOR TURKEY AND THE WORLD SINCE ITS INCEPTION IN 1955.

Turkey's iconic home technologies brand Arçelik celebrated its 70th year in business at a special event to mark the occasion that was hosted by Arçelik Türkiye's General Manager, Can Dinçer. Addressing his audience, Mr Dinçer talked about the company's strong position in the manufacturing industry, its technology and R&D leadership, its contributions to social and environmental sustainability, and its impact on millions of consumers. Supporting his statements with some imaginative comparisons, Can Dinçer said that beyond its standing as Turkey's leading home appliances manufacturer, Arçelik has been creating economic, social, environmental, and cultural added value for Turkey and the world since its inception in 1955. Noting that the company has become an undisputed leader in the home technologies industry both in Turkey and across Europe, Arçelik Türkiye's General Manager Can Dinçer said "Today we're doing more than marking Arçelik's 70th year in business; we're also celebrating the progress that this represents in Turkey's industrial and technological journey. Inspired by its founder Vehbi Koç's dictum "I exist only if my country exists," our company has been working and producing tirelessly for Turkey since 1955. With fourteen factories and thousands of employees all across this country, we not only deliver solutions that make life easier but also inspire hope, create jobs, and contribute to the economic and technological development of villages, towns, and cities. We are the company that introduced Turkey's first domestically-manufactured washing machines, refrigerators, laundry dryers, dishwashers, and fully automatic ovens. We are the company whose R&D know-how in small home appliances helps promote our country's culinary heritage in the international arena. "Today with more than 50 thousand employees at work in countries and factories spanning multiple time zones, we're creating added value for consumers worldwide and for our



planet. Our factories' premises across the world occupy some 7,800,000 m² altogether. That's the equivalent of roughly 1,100 football pitches. As a company, we've shipped more than 560 million products out of our factories to date. If we stacked the 375 million products just in our six main home appliance categories atop one another, they'd reach the Moon and even extend beyond."

With 122 subsidiaries in 57 countries and 22 brands, each solidly positioned in its own market, Arçelik creates solutions which are grounded in quality, sustainability, customer focus, and innovation and which address markets' and consumers' actual needs. The journey that began with Arçelik's first strategic moves to position itself and pursue growth in other national markets around the world has gained tremendous momentum in the last two decades. Having entered South Africa through Defy in 2011, Pakistan through Dawlance in 2016, India through VoltasBeko in 2017, and Bangladesh through Singer in 2019, Arçelik ventured into the APAC region with the formation of Arçelik Hitachi Home Appliances in 2021. Following the 2024 acquisition of Whirlpool's European operations and their merger along with Beko's European subsidiaries into newly-established Beko Europe, Arçelik has become Europe's premier white goods manufacturer by volume.

“WE’VE BEEN CREATING VALUE FOR THE CONSUMER FINANCING ECOSYSTEM FOR 30 YEARS”

BIZDEN HABERLER SAT DOWN WITH KOÇFINANS GENERAL MANAGER YEŞİM PINAR KİTAPÇI TO TALK ABOUT THE THREE DECADES OF ACCUMULATED KNOWLEDGE AND EXPERIENCE, CUSTOMER FOCUS, TECHNOLOGY, AND INNOVATION THAT CONTINUE TO MAKE THE COMPANY A LEADING FINANCIAL SERVICES PROVIDER.



► Koçfinans General Manager Yeşim Pinar Kitapçı

Set up in 1995 as Turkey’s first company focused on delivering direct and hassle-free financing solutions through dealerships, Koçfinans is a prominent and pioneering consumer finance provider. Koçfinans’s mission is to give everyone a chance to access the affordable financing they need; its vision is to be a financial solution center whose customers are the most likely to recommend it to others. Drawing attention to the milestones along Koçfinans’s 30-year journey as Turkey’s first consumer finance company, General Manager Yeşim Pinar Kitapçı said, “Koçfinans set out in 1995 inspired by a brand-new, innovative spirit. The economic crisis that hit the year before taught manufacturing and trading companies the wisdom of focusing on their core businesses and steering clear of making installment sales to consumers. A study commissioned by Koç Holding revealed that in many other countries, consumer finance was an entirely separate line of business carried out by specialized firms. A dedicated working group consisting of Treasury Department and Koç Holding specialists singlehandedly designed the infrastructure of a consumer finance industry for which a regulatory framework didn’t even exist in our country at the time. For many people even the concept of “consumer finance” was an

alien novelty in Turkey. Of course banks had long been providing “general-purpose loans”, “motor vehicle loans”, and similar credit products but these were only accessible to banks’ customers and weren’t always easy to get. For most people, the only way to purchase big-ticket items like cars and household durables on installment was by signing a set of promissory notes.

“Looking back at this today, it makes me proud to realize that our company was the first in this country to provide consumer credit products directly to consumers. But I also take pride in the many milestones we’ve passed during this thirty-year journey: the digitalization of our credit approval and lending processes,

our home-finance license, our first bond and asset-backed security issuances, our

involvement in the launch of a new financing company, our R&D center, the launch of our Sigola digital insurance agency. Each milestone is a landmark witnessing our progress.”

A consumer finance ecosystem nourished by three decades of technology know-how, market presence, an innovative outlook, and a loan book worth over TL 25 billion

“Powered by our mission of giving everyone a chance to access the affordable financing they need and by our vision to be a financial solution center whose customers are the most likely to recommend it to others, we continue to lead in consumer finance, driven by our accumulated knowledge and experience and by the customer-centric principle to which we adhere at each link of the value-creation chain.

“We aim to deliver the very best experience to both our credit customers and our vendors at all times. Winning national and international awards and recognitions is an honor for any company but we are especially appreciative of them because they clearly reveal our innovative stance in the sector and the successes we have achieved. The accolades our projects have earned are valuable in their own right but more so for us because they inspire and motivate us to always do even better.”