BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Temmuz-Ağustos 2007 - Sayı 350

RMK MARINE SÜPER YAT ÜRETECEK

Koç

Koç'luğunu göster...

Türkiye'de binlerce genç işsizlikle boğuşurken işverenler iyi yetişmiş çalışan sıkıntısı çekiyor. Koç Topluluğu'nun, bu meselenin mesleki eğitimle çözüleceğine inanarak başlattığı projesi "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" bu yıl da devam ediyor.

2006-2007 eğitim-öğretim yılında tüm yurttan 1119 kız 861 erkek olmak üzere toplam 1980 öğrenciye verilen 'Meslek Lisesi Bursları' 2007-2008 eğitim-öğretim yılında 2000 öğrenciye daha verilecek.

Türkiye'nin en büyük ailesiyiz. Bu aile her geçen gün genişliyor. Meslek Liselerinde öğrenim gören birçok gencimiz ileride bizimle çalışma imkanı bulacak. Koç Topluluğu'nun burs sağladığı Meslek Liselilerin yanında yer almak, geleceklerinin şekillenmesinde rol oynamak, sosyal sorumluluk bilincimizin en somut ifadesi olacaktır diye düşündük. **Meslek Lisesi Koçları** (MLK) olarak adlandırdığımız sorumluların bursiyerlerimizin seçiminde rol almalarını ve onlarla sürekli iletişimde kalarak projeyi desteklemelerini arzuluyoruz. Gençlere deneyimleri, birikimleri ve ilgileri ile ışık tutabilecek gönüllülerin sizlerin arasından çıkmasını bekliyoruz; sizi MLK **olmaya davet ediyoruz.**

Ülkemizin geleceği için önemli olan bu eğitim hareketine gönül vermenizi ve **Koç'luğunuzu göstermenizi bekliyoruz.**

- **İşte bu benim projem, bu işe gönüllüyüm**
- **Mesleki teknik eğitime inanıyorum**
- **Gençlere ve geleceğe az da olsa ayıracak zamanım var**
- **"Koç" olarak bu işi ben yapmayacağım da kim yapacak**

diyorsanız

- ADINIZI SOYADINIZI
- YAŞADIĞINIZ ŞEHRİ
- BAĞLI OLDUĞUNUZ KOÇ ŞİRKETİNİ VE
- TELEFONUNUZU

yazarak hiç zaman kaybetmeden başvurunuz. **mlk@koc.com.tr**

Koç

TEMMUZ-AĞUSTOS | 2007

Küresel Vizyon

5 Koç Holding dünyanın en büyük 200 şirketi arasında yer aldı

6 Ali Y. Koç, BM Küresel İlkeler Sözleşmesi Liderler Zirvesi'ne katıldı

8 Arçelik Genel Müdürü Aka Gündüz Özdemir, Rusya pazarındaki gelişmeleri aktardı

10 Arçelik, ülkemizde pek çok kuruluşun korkulu rüyası olan Çin'de yatırım kararı aldı

Ayın Gündemi

12 Koç Topluluğu'nda ilk defa bir "Satınalma Zirvesi" gerçekleştirildi

11 İstanbul'un Asya yakasının en büyük oteli Divan Asia için ilk adım atıldı

14 RMK Marine ile Oyster, RMK tersanelerinde süper yat üretimi için el sıkıştı

15 Kristal Elma ödülleri Fiat'ın

18 Yapı Kredi, ilk tercih olmayı amaçlıyor

Sosyal Sorumluluk

22 Ülkem İçin projesinin İstanbul Koordinatörü Şahsuvaroğlu Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Altuğ Erkan yeni projelerini aktardı

24 Koç Allianz çalışanları Mimar Sinan İşitme Engelliler İlköğretim Okulu ile Fatih İşitme Engelliler Meslek Lisesi'nin onarımını tamamladı

28 VKV Genel Müdürü Erdal Yıldırım, vakfın 2007 bütçesinin 80 milyon dolar olduğunu açıkladı

Kültürel Vizyon

29 Uluslararası Sevgi Gönül Bizans Araştırmaları Sempozyumu ilk kez gerçekleştirildi

Divan Sohbetleri

32 Akademisyen ve yazar Güngör Uras'la yemek, mekânlar ve Divan üzerine bir söyleşi

Spor Vizyon

34 Metin Aksoy, atletizmde 2008 Dünya Masterler Şampiyonası'nı hedefliyor

Birlikte Başarmak

36 Beko Adana Bayii Gizerler, 40 yıllık gelişimini ve Ülkem İçin projelerini anlatıyor

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Dünyanın 190. büyüğü olmak

Koç Topluluğu şirketleri, dünya ve Türkiye'nin "en büyük sanayi kuruluşları" listelerindeki yerlerini her geçen yıl daha da yukarıya taşıyor. İSO'nun "500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasında Tüpraş bu yıl da birinci sıradaki yerini korurken, Ford Otomotiv, Arçelik, Tofaş ve Aygaz ilk 10 şirket içinde yer aldılar. Topluluğumuzun gösterdiği başarı uluslararası alanda da teyit ediliyor. Geçtiğimiz ay Amerikan Fortune dergisinin açıkladığı "Dünyanın 500 Büyük şirketi" (Global 500) araştırmasının sonuçlarına göre de, Koç Holding bir önceki yıla göre 168 basamak birden yükselerek listede 190. sıraya çıkma başarısını gösterdi.

Küresel bir aktör olma yolunda emin adımlarla ilerleyen Koç Topluluğu, sosyal sorumluluk projelerini de ekonomik başarılarıyla paralel götürme çabası içinde. Bildiğiniz gibi, Birleşmiş Milletler (BM) Küresel İşbirliği Anlaşması'nı (Global Compact) geçen yıl imzalamıştık. Bu projenin değerlendirilmesine yönelik olarak BM tarafından bu yıl Cenevre'de düzenlenen zirvenin kapanış oturumunda da görüşlerimizi dile getirme fırsatını bulduk. Zirvede de vurguladığımız gibi, bize göre iyi yurttaşlık sadece şirketin kârlılığı veya cirosunu artırmakla ilişkili olmamalıdır; ticari değer yaratmak, kurumsal sosyal sorumluluğun ana hedefi değil bir türevi olmalıdır.

Sektörün uluslararası alandaki referans dergisi Boat International tarafından dünyanın en iyi 10 tersanesi arasında gösterilen RMK Marine süper yat üretimine hazırlanıyor. RMK Marine, uzak mesafeli yelkenli yatların bir numaralı üreticisi kabul edilen Oyster'le anlaşmaya vardı. Özel sektör tarihindeki en büyük muharip gemi inşasına başlayarak Türkiye'de bir ilki gerçekeştiren RKM Marine, süper lüks yat üretimiyle de imza attığı ilklere yeni bir halka daha ekliyor.

Vehbi Koç Vakfı da haziran ayı sonunda bir büyük etkinliğe imza attı. VKV'nin düzenlediği "Uluslararası Sevgi Gönül Bizans Araştırmaları Sempozyumu" bu alandaki ilk kapsamlı toplantı olması dolayısıyla büyük yankı buldu.

Ve topluluğumuzda bir organizasyon değişikliği var... Koç Finansal Hizmetler A.Ş. ve iştirakleri 1 Eylül itibarıyla doğrudan CEO'muz Dr. Bülent Bulgurlu'ya, Bankacılık ve Sigorta Grubu'ndaki diğer şirketler ise aynı tarih itibariyle CFO'muz Ahmet Ashaboğlu'na bağlanıyor. Bankacılık ve Sigorta Grubu Başkanı Dr. Rüşdü Saracoğlu, eş başkan sıfatıyla yıl sonuna kadar görevine devam edecek. Değerli yöneticilerimize bu vesileyle bir kez daha başarılar diliyoruz.

22 Temmuz seçimlerinde milletvekili seçilen bayilerimizle birlikte, yeni dönemde Meclis'te görev yapacak tüm milletvekillerimize de başarı dileklerimizi iletiyoruz.

Ali Y. Koç
Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı

KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

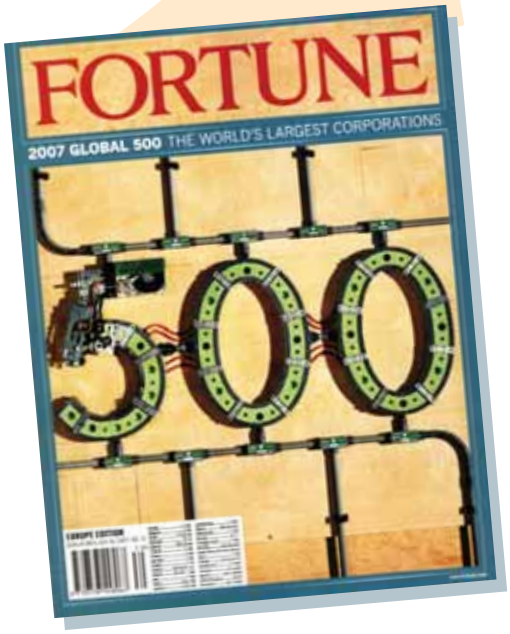
Yönetim Yeri: Bizden Haberler, Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1 81207 Kuzguncuk-İstanbul
Tel: (0 216) 531 03 86, **Faks:** (0 216) 343 15 37 **İnternet:** http://www.koc.com.tr
e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr **Yayın Türü:** Yerel, Süreli **Temmuz-Ağustos 2007 Sayı: 350**

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına Dr. Bülent Bulgurlu
Genel Yayın Yönetmeni: Ali Y. Koç
Yayın Direktörü: Oya Ünlü Kızıl
Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil
Editör: Canan Sucu
Sanat Yönetmeni: Lalehan Uysal
Görsel Yönetmen: Metin Özkan
Yayın Kurulu: Şeniz Akan, Ülkü S. Osmanoğlu, Arın Saydam, Talip Aktaş

Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve Tasarım Hizmetleri A.Ş.
Tel: (0 212) 337 51 99
Renk Ayrımı ve Baskı: Elma Bilgisayar Basın Ambalaj San. Tic. Pazarlama Ltd. Şti.
Tel: (0 212) 670 05 25
Faks: (0 212) 670 05 24

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

Koç Holding dünyada ilk 200 içinde



Fortune Global 500 listesinde, Koç Holding bu yıl hızlı bir yükseliş göstererek 168 basamak birden yukarı çıktı ve 190'ıncı sıraya yerleşti. Listedeki tek Türk şirketi olma özelliğini de hâlâ koruyor

Fortune dergisinin her yıl geleneksel olarak hazırladığı, "Dünyanın En Büyük 500 Şirketi" sıralamasında Koç Holding, dünyanın en büyük 200 şirketi arasında yer aldı. 2005 yılında 358'inci sıradaki Koç Holding, 2006'da 168 basamak birden yukarı çıkarak 190'ıncı sıraya yerleşti.

Koç Holding 34.4 milyar dolarlık cirosu ve 390.5 milyon dolar kârla, Fortune Global 500'deki tek Türk şirketi olma özelliğini bu yıl da korudu ve dünyanın önde gelen pek çok şirketini geride bırakmış oldu.

Sıralamada perakende mağazalar zinciri Wal-Mart Stores, 351 milyar 139 milyon dolar ciro ve 11 milyar 284 milyon dolar kâr ile ilk sırada yer aldı.

İlk 10'da altı enerji firmasının yer aldığı sıralamada, Wal-Mart'ın ardından üç enerji firmasından Exxon Mobil ikinci, Royal Dutch Shell üçüncü, BP dördüncü oldu. Listede ABD'den 162, Japonya'dan 67, Fransa'dan 38, Almanya'dan 37, Çin'den 33 ve İngiltere'den ise 37 firma yer aldı. Geçen yıl listenin ilk sırasında bulunan Exxon Mobil, cirosunu 339.928 milyar dolardan 347.254 milyar dolara çıkarmasına rağmen bu yıl 351.139 milyar dolarla ilk sırayı alan Wal-Mart mağazalarının gerisinde kaldı.

Dünyanın en büyük ilk 25 şirketi

		Ciro (milyar $)	Kâr (milyar $)
1	Wal-Mart Stores	351,139	11,284
2	Exxon Mobil	347,254	39,500
3	Royal Dutch Shell	318,845	25,442
4	BP	274,316	22,000
5	General Motors	207,349	-1,978
6	Toyota Motor	204,746	14,055
7	Chevron	200,567	17,138
8	DaimlerChrysler	190,191	4,048
9	ConocoPhillips	172,451	15,550
10	Total	168,356	14,764
11	General Electric	168,307	20,829
12	Ford Motor	160,126	-12,613
13	ING Group	158,274	9,651
14	Citigroup	146,777	21,538
15	AXA	139,738	6,380
16	Volkswagen	132,323	3,449
17	Sinopec	131,636	3,703
18	Credit Agricole	128,481	8,976
19	Allianz	125,346	8,809
20	Fortis	121,202	5,459
21	Bank of America Corp.	117,017	21,133
22	HSBC Holdings	115,361	15,789
23	American Int.Group	113,194	14,048
24	China National Petroleum	110,520	13,265
25	BNP Paribas	109,214	9,169
190	**Koç Holding**	**34,390**	**391**

Koç Topluluğu, Türkiye için değer yaratmaya devam ediyor

Koç Topluluğu, Türkiye'nin 500 büyük kuruluşu içinde bu yıl da 15 şirketle yeraldı. Bu şirketlerin cirosu, ilk 500'ün toplam cirosunun yüzde 21'ini oluşturuyor

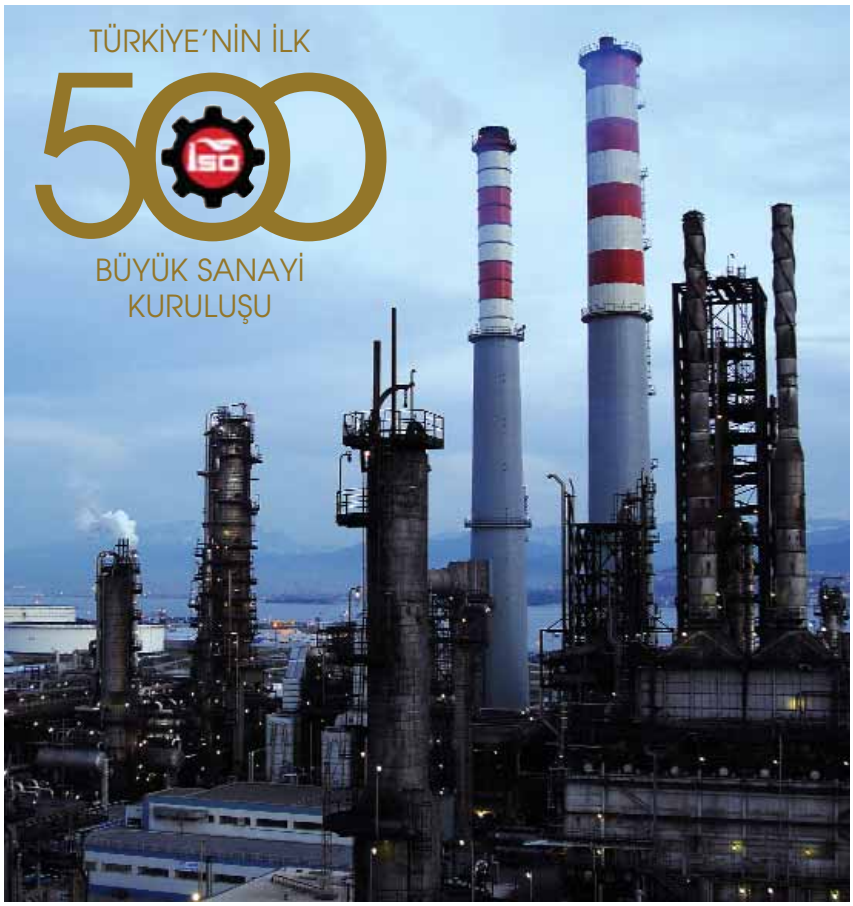
İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) "2006 Yılı 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasına göre, Koç Topluluğu ilk 10 şirket içerisinde Tüpraş, Ford Otomotiv, Arçelik, Tofaş ve Aygaz şirketleri ile yer aldı.

Araştırma sonuçlarına göre, Koç Topluluğu 15 şirketi ile ciro, kâr, ihracat ve çalışan sayısı olarak Türkiye'nin en büyük sanayi grubu olma başarısını sürdürdü.

Koç Topluluğu şirketleri 37.9 milyar YTL ile Türkiye'nin ilk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun cirosunun yüzde 21'ini, özel sektörde ise yüzde 22'sini temsil ediyor.

Sıralamaya giren Koç Topluluğu şirketlerinin ihracatı 2006 yılında 9.3 milyar dolar ile özel sektör ihracatının yüzde 22'sini oluşturdu. Brüt katma değerde ise 18.5 milyar YTL ile Koç Topluluğu şirketleri toplam özel sektörün yüzde 29'unu teşkil etti.

Koç Topluluğu, Vehbi Koç'un "Ülkem varsa ben de varım" ilkesi doğrultusunda, 90 bin kişilik çalışan ordusu ile bir dünya şirketi olma yolunda ilerlerken, ülkemiz için yarattığı değerleri artırmaya devam ediyor.



İSO 500'DE KOÇ TOPLULUĞU ŞİRKETLERİ

Özel Sektör Sırası 2006	Şirket Adı	Bin YTL Satışlar (KDV Hariç)	Bin YTL Brüt Katma Değer
1	Tüpraş Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.	18.673.722	13.906.514
2	Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	5.605.701	1.030.515
5	Arçelik A.Ş.	3.825.144	1.268.858
8	Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş	2.672.942	447.520
9	Aygaz A.Ş.	2.495.107	1.106.998
13	Beko Elektronik A.Ş.	1.580.839	50.549
42	Türk Demirdöküm Fabrikaları A.Ş.	615.124	110.153
60	Türk Traktör ve Ziraat Makinaları A.Ş.	508.827	181.172
73	Mogaz Petrol Gazları A.Ş.	438.966	47.183
76	Tat Konserve San. A.Ş.	429.596	69.879
97	Arçelik-LG Klima San. Ve Tic. A.Ş.	363.939	79.246
118	Otokar Otobüs Karoseri Sanayi A.Ş.	307.253	112.634
251	Entek Elektrik Üretimi Otoprodüktör Grubu A.Ş.	161.157	-13.281
304	Demir Export A.Ş.	134.736	74.883
372	Otoyol Sanayi A.Ş.	119.939	40.724

ALİ Y. KOÇ KÜRESEL İLKELER SÖZLEŞMESİ LİDERLER ZİRVESİ'NE KATILDI

"DAHA İYİ BİR GELECEK VE DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN"

Zirvenin kapanışında konuşan Ali Y. Koç, kurumsal sosyal sorumluluktan, öncelikle vatandaş, sonra da sorumlu iletmeciliğin anlaşılması gerektiğinin altını çizdi

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç, 5-7 Temmuz tarihleri arasında Cenevre'de gerçekleştirilen Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi Liderler Zirvesi'ne katıldı ve Türkiye'den tek konuşmacı olarak toplantının kapanış oturumunda bir değerlendirme yaptı.

Birleşmiş Milletler tarafından üç yılda bir gerçekleştirilen Liderler Zirvesi'nin son toplantısı, bugüne kadar gerçekleştirilen en geniş çaplı kurumsal sosyal sorumluluk toplantısı oldu. Bu yılki zirveye yaklaşık 100 üst düzey devlet yetkilisi ile 75 uluslararası kurumdan, bini aşkın üst düzey yönetici ve çok sayıda sivil toplum kuruluşu temsilcisi katıldı.

Toplantıda, Türkiye'den tek konuşmacı olan Ali Y. Koç kapanış oturumunda yaptığı konuşmasında, insan ve çalışan haklarına, çevre ve etik değerlere ilişkin 10 temel yaklaşım ve ilkeyi kapsayan Küresel İlkeler'in uygulaması ve bu uygulamalar ile değer yaratmaya ilişkin görüşlerini paylaştı. Ali Y. Koç, global ölçekte yaşanmakta olan savaşların, küresel ısınmanın, sosyal ve ekonomik büyük boyutlu problemlerin olduğu bir dünyada, Koç Holding'in önümüzdeki 10 yıl süresince sponsorluğunu üstelendiği İstanbul Bienali ile de paralellik kurarak "iyimserlik" ana temasını ön plana çıkardı. "Çünkü bugün küresel iş yaşamında iyimserliğin daha önce olduğundan çok daha gerekli olduğuna inanıyorum" dedi.

Konuşmasında önce dünyadaki olumlu gelişmelere dikkat çeken Koç, tüm iyileşmelere karşın olumsuz koşulların da söz konusu olduğunu belirteerek şöyle konuştu: "3.5 milyar kişi yoksulluk sınırının altında yaşıyor, zenginler ve yoksullar arasındaki uçurum tüm ülkelerde her düzeyde büyüyor, birçok bölgesel çatışma sürüyor, birçok hastalık hâlâ kontrol edilemiyor, çevre hızla tahrip ediliyor, hâlâ petrole bir alternatif yok, yakında su kaynakları için savaşlar duyabiliriz ve yolsuzluk hâlâ dünyanın bazı yerlerinde rekabetin kuralı durumunda. Ali Y. Koç, bu rahatsız edici gerçeklerin çoğu için iş dünyasının suçlandığını ancak iş dünyasının, kurumsal sosyal sorumluluk için tarihinin bu en büyük toplantısında Cenevre'de bir araya geldiğini söyledi.

Koç, "Bu bir rastlantı mı?" diye sorarak sürdürdüğü konuşmasında, "Yakın zamandaki gelişmeler iş yaklaşımımızı benimserken iyi kurumsal yurttaşlar olmaya açık bir öncelik vermemiz gerektiğini anlamamızı sağlamıştır. Bugün bu liderler grubu içinde dinlediğimiz tartışmaların gösterdiği gibi, iş dünyası kapsayıcı ve sürdürülebilir pazarlar oluşturmayı amaçlayan yeni bir küreselleşme evresine yönelmektedir ve bu da özünde bir paradigma kaymasını işaret etmektedir" dedi.

Tek bir iş yaklaşımı olamayacağı gibi tek bir sorumlu işletmecilik anlayışının da olamayacağına değinen Koç, kurumsal sosyal sorumluluktan, öncelikle sorumlu vatandaş, sonra da sorumlu işletmeciliğin anlaşılması gerektiğinin altını çizdi. Şirketlerin bu sorumluluğu finansal tablolar üzerinde olumlu etki beklentisi ile değil, dünya, ülke ve topluma karşı sorumlulukların yerine getirilmesi gerektiğine olan inançları sebebiyle hayata geçirmelerinin önemine dikkat çekti. Ali Y. Koç sözlerini şöyle sürdürdü:

"Ek ticari değer yaratma CSR'ın (Şirketlerin Sosyal Sorumluluğu) ana hedefi değil bir türevi olmalıdır. Şirketler, bunun gereğini yaptıktan sonra, oyunun kurallarını yeniden tanımlamaya yardımcı olabilirler. İleri düzeydeki yarışçılar için, bu mükemmel bir ileri hamle ve hatta bazı durumlarda bir

> "Ticari değer yaratma sosyal sorumluluğun ana hedefi değil, türevi olmalıdır. Şirketler bunun gereğini yaptıktan sonra oyunun kurallarını yeniden tanımlamaya yardımcı olabilirler"

Zirveye yaklaşık 100 üst düzey devlet yetkilisi ile 75 uluslararası kurumdan 1000'i aşkın üst düzey yönetici ve çok sayıda sivil toplum kuruluşu temsilcisi katıldı.

mukayeseli üstünlük sağlar. Maalesef, bazı durumlarda farkındalığın artması ön saftakiler için daha fazla eleştiri ve beklentilere neden olmaktadır. Ancak, düzgün bir oyun alanı için zorlayarak tüm tarafları daha iyiye yönlendirme fırsatı da vardır. Genel iş altyapısı ve ortamı açısından, pazarların olgunluk düzeyleri farklıdır. Gelişmiş pazarlarda, başarı öykülerini ve en iyi uygulama kıstaslarını belirlemek daha kolaydır. Kurumsal sosyal sorumluluk bu pazarlarda 'olmazsa olmaz' bir şey olarak sunulurken, gelişmekte olan pazarlarda 'olsa da iyi olmasa da' bir şey olarak sunulmaktadır. Gelişmekte olan pazarlarda, iş yaparken yüksek standartlara bağlı kalmak için öz disiplin uygulamak, özellikle zor zamanları düşündüğünüzde çok daha zordur."

Gelişmekte olan pazarlarda iyi kurumsal yurttaşlığı uygulayanları gerçek öncüler olarak nitelendiren Koç, Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni imzalayan bazı kurumların, bazı eylemlerini bu sözleşme arkasına saklayarak "temiz" gösterebileceğini vurguladı ve sözleşmenin gerçek uygulayıcılarını tespit ve ayırt edecek bir mekanizmanın geliştirilmesini ve katılımcı sayısının artırılmasından çok, uygunluk konusuna önem verilmesini önerdi.

Sözleşmenin başarısı için bir diğer kilit faktörün devletlerin rolü kaydeden Ali Y. Koç şu görüşleri dile getidi: "Devletin sağlam bir hukuksal çerçeve ve yargı çerçevesi ile etkin yönetim mekanizmalarını sağlayarak katılımı ve liderliği olmadan, işletmelerin yapabileceği sınırlıdır. Bu yolsuzluk ve kayıt dışı ekonomi konularında özellikle geçerlidir. Şirketler, sivil toplum ve kamu kesimi ile ilgili uluslararası kuruluşlar arasında kapasite geliştirmek için ülkeler ve işlevler arası ittifak gerçekleştirmek de önemlidir. Bu gerek Türkiye'deki gerek bölgedeki diğer ülkeler için geçerlidir. Ulusal destekleyicilerin öneminin farkındayız ve kendi açımızdan, iş dünyası-toplum-CSR gündemini oluşturmak için bir anlayış ve topluluk geliştirme çabasında aktif biçimde yer alıyoruz. Daha özelde, Koç Grubu olarak şunları gerçekleştirmenin yollarını arıyoruz: 'İş örgütlerinin şemsiyesi altında ya da konferanslar ve çalıştaylarla farkındalık yaratmak, ekonomik büyüme ve reformun hızı ve kalitesi arasında yakın bir bağlantı olduğundan, devlet kurumları ile açık diyalog ve üniversiteleri müfredatta CSR ve Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne yer verme konusunda teşvik etmek'. Bugün bu tartışmaları izlemek ve Türkiye'de 80 yılı aşkın bir süredir kurumsal sosyal sorumluluk alanında öncülük etmiş ve çıtayı yükseltmiş olan Koç Grubu adına görüşlerimi sunmak benim için zevk ve onur olmuştur."

"Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne imza atmak da işte budur: Daha sürdürülebilir ve kapsayıcı bir küresel ekonomi oluşturma yönünde bilinçli bir seçim yapmak ve bu seçime disiplinle bağlı kalmak"

Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne katılan liderlerin, bunun daha iyi bir gelecek ve daha iyi bir dünyaya yol açan yeni bir paradigma yaratma yolu olduğunu akıllarında tutarak, işletmelerinin sorumluluk kavramının sınırlarını nasıl belirleyeceğine ilişkin çıkarsama yapmakta serbest olduğunu belirten Ali Y. Koç, Jim Collins'in "Büyüklük koşulların bir fonksiyonu değildir. Büyüklük, daha çok bilinçli bir seçim ve disiplin sorunudur" sözlerini anımsatarak "Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne imza atmak da işte budur: Daha sürdürülebilir ve kapsayıcı bir küresel ekonomi oluşturma yönünde bilinçli bir seçim yapmak ve bu seçime disiplinle bağlı kalmak" diyerek sözlerini sonlandırdı.

Koç Topluluğu şirketleri tarafından, süregelen kurum kültürünün parçası olarak yıllardır yaşatılmakta olan sosyal sorumluluk, çevre ve etik değerlere ilişkin mevcut duruşun, uluslararası boyutta da bir ifadesi ve taahhüdü olan Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni, Koç Holding, 2006 yılı Mart ayında Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Kofi Annan ile Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'un katıldığı bir törenle imzalamıştı.

KOÇ HOLDİNG DAYANIKLI TÜKETİM GRUBU BAŞKANI VE ARÇELİK A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ AKA GÜNDÜZ ÖZDEMİR:

"Hedefimiz Rusya pazarında ilk üçe girmek"

Rusya'nın, sürekli büyüyen ve gelişen bir pazar olduğunu belirten Özdemir, burada zamanında yatırım yapan firmaların, ileride pazarın vazgeçilmez oyuncuları olacaklarını vurguluyor

Geçtiğimiz yıl Ekim ayında Kirzaç'ta üretime başlayan iki fabrika ile Rusya pazarındaki yerini sağlamlaştıran Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Aka Gündüz Özdemir, 1994 yılından bu yana içinde yer aldıkları Rusya pazarındaki değişim ve çalışmaları hakkında bilgi verdi.

Rusya'daki beyaz eşya pazarı, rekabet koşulları ve tüketici profili hakkında bilgi verir misiniz?

Hızla gelişmekte olan Rusya pazarının 2006 yılındaki hacmi, 3.3 milyon Euro mertebesinde gerçekleşti. Yılda 3.5 milyon adet buzdolabı, 3.4 milyon adet çamaşır makinesi, 2.3 milyon adet fırın ve 200 bin adet de bulaşık makinesi satılıyor. Ülkenin gelişmesi ve kişi başına düşen gelirin artmasıyla talep, ucuz ve kalitesiz mallardan daha kaliteli mallara yönelmişdi. Özellikle büyük şehirlerde fonksiyonellik ve tasarımın önem kazandığını görüyoruz. Pazarda Avrupa'nın büyük üreticilerinin hemen hepsi yer alıyor. Bunun dışında, Rusya ve Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkelerinde kurulmuş yerel fabrikalar da halen güçlerini koruyor. Dağıtım kanallarının güçlenmesi ve büyük bir rekabet içinde olmaları, üreticilerin de rekabetini hızlandı. Son zamanlarda pazarda pek çok üretici tarafından yeni fabrikalar kuruldu, yerel firmalar satın alma veya kapasite artırımlarıyla çeşitli yatırımlar yaptılar.

Rusya pazarına girmeden önce nasıl bir test/araştırma dönemi yaşandı? Bu pazara girmenin avantaj ve dezavantajları neledir?

Rusya pazarına üretim ile birlikte girmeden önce Türkiye ve Romanya'dan çamaşır makinesi, fırın, buzdolabı satışlarımız yapılmaktaydı. Pazarın belli başlı dağıtım kanalları ile çalışmaktaydık. Bu sebeple, gerek pazarı iyi tanımak, gerekse müşterilerimizin yatırım konusundaki yorumlarını almak için gerekli adımlar zaten atılmıştı. Pazarda üretim yapmanın en büyük avantajı, gümrük ve nakliye avantajından faydalanmaktır. Pazar fiyatları gümrük ve nakliye sebebiyle yukarıda konumlanmış ve zamanla geriye geliyor. Bu süreç içerisinde zamanında yatırım yapan üreticiler bu farklardan faydalanıyorlar. Ayrıca, pazarın sürekli büyüyen ve gelişen bir pazar olduğunu göz önünde bulundurmak gerekir. Burada zamanında yatırım yapan firmalar ileride pazarın vazgeçilmez oyuncuları olacaklardır.

Yılda 3.5 milyon buzdolabı, 3.4 milyon çamaşır makinesi, 2.3 milyon fırın ve 200 bin bulaşık makinesinin satıldığı Rusya pazarında Beko konumunu güçlendiriyor.

Rusya pazarındaki satış ve pazarlama startejilerinizden kısaca bahseder misiniz?
Rusya'daki ana hedefimiz önümüzdeki üç sene içerisinde beyaz eşya sektöründe ilk üçe girmek. Bu doğrultuda ürünlerimizi Arçelik A.Ş.'nin kalite standartlarına uygun şekilde üretip doğru fiyatla pazarda bulunmak için yoğun olarak çalışıyoruz.
Avrupa'da olduğu gibi Rusya'da da Türkiye'den farklı bir bayi sistemi mevcut. Mağazalarda tek bir marka yerine tüm markalar bir arada satılıyor. Bu sebeple, dağıtım kanallarında da tam olarak bulunmamız gerekiyor. Ülkenin yüzde 50'sine hitap eden büyük perakende zincirlerinin tümü ile çalışıyoruz. Ancak, ülkenin 10 saat dilimini kapsadığını göz önünde bulundurarak, büyük perakende zincirlerinin yanında bölgesel olarak da organizasyonumuzu genişletip, Kaliningrad'dan Japonya kıyısındaki Vladivostok'a kadar tüm Rusya'ya yayılan Beko markasını daha da ilerilere taşıyacağız. 2008 yılı sonuna kadar hedeflediğimiz sekiz bölgede, ofislerimizi açmış olacağız. Halihazırda dört bölgede yerel satıcılarımız görev yapmaktadır. Ayrıca büyük şehirlerde kendi servislerimizi açmayı planlıyoruz. Uluslararası reklam kampanyalarımızı Rusya'da da kullanarak marka bilinirliğimizi her geçen gün artırmaktayız.

Rusya'da ilkönce satış ve pazarlama şirketi kuruldu, geçen yıl da fabrikayı hizmete açtınız; faaliyetlerinizin bugünkü durumundan bahseder misiniz?
Çamaşır makinesi ve buzdolabı üretimimiz ve satışımız devam ediyor. Ayrıca Beko Elektronik A.Ş.'nin Kirzaç kampusunda ürettiği televziyonların da satışına başladık. Hedeflerimize ulaşmak için organizasyonel yatırımımızın yanında lojistik alanda da güçlenerek karmaşık ithalat prosedürlerinden kaçınmaya çalışan müşterilerimize farklı ürünler için (beyaz eşya, kahverengi eşya, küçük ev aletleri, klima, şofben vb.) Beko ve Blomberg markalarımızla halihazırda merkezi depomuzdan hizmet veriyoruz.

Rus Hukümeti'nin sağladığı teşviklerden bahseder misiniz?

Rus Hukümeti belli bir süreyle kurumlar vergisinin bir kısmından muafiyet uyguluyor. Fabrika arazisini uzun vadeli kiralamada kolaylık sağladı. Yerel yönetimlerle olan iyi ilişkiler, yerine getirilmesi gereken süreçlerde hız kazandıracaktır. Bu mevzuatı yerine getirmemek şeklinde düşünülmemeli.

Türkiye-Rusya arasındaki ihracat, ithalat ve ticari ilişkiler konusunda bilgi verir misiniz?
Rusya-Türkiye arasındaki ticaret hacmi iki ülke için de öncelikli ülkeler seviyesine gelmiştir. Rusya; Türkiye'ye doğalgaz, petrol vb. enerji ürünleri ihracatı yaparken, Türkiye ise Rusya'ya sanayi ve tekstil ürünleri ağırlıklı bir ihracat gerçekleştiriyor. Rusya'dan Türkiye'ye yılda 2 milyona yakın Rus turist geliyor ve Türkiye için turizmde önemli bir kalem oluşturuyor. Ayrıca Türk inşaat şirketleri Rusya Federasyonu'nda önemli bir ağırlığa sahiptir.

"Her şeyden önce sektörü tanımak gerekiyor. Rusya'nın mevzuat ve kurallarına uymak, uzun vadeli düşünmek ve hareket etmek gerekiyor"

Rusya'daki faaliyetlerinizi yapılandırırken yaşadığınız zorluklar nelerdi?
Rus yatırım prosedürünün detaylı olması, yatırım döneminde resmi izinlerin uzun sürmesi, mevzuatın süreç içerisinde hızla değişimi gibi engeller aşıldı ve bir sene içinde inşaat ve makine ekipmanı tamamlanarak seri üretime geçildi.

Rusya'daki hedeflerinizden ve beklentilerinizden bahseder misiniz?
2010 yılına kadar Rusya pazarındaki dağıtım kanallarının en az yüzde 90'ında ürünlerimizin bulunmasını ve beyaz eşya pazar payı olarak ilk üçe girmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda organizasyon ve lojistik konularında altyapıyı hızla tamamlayacağız. Moskova ve St. Petersburg'un dışında kalan büyük bir coğrafya var ve bu coğrafyada iyi temsil edilmek için bölgesel ofislerimizi kurmaya ve geliştirmeye devam edeceğiz.

Bu pazara girmek, yatırım yapmak isteyenler için önerileriniz nelerdir?
İlk önereceğim konu, pazar analizini uzun vadeli yapmak olacaktır. Her şeyden önce sektörü tanımak gerekiyor. Rusya'nın mevzuat ve kurallarına uymak, uzun vadeli düşünmek ve hareket etmek gerekiyor. Rusya fırsatların olduğu kadar, rekabetin de yoğun yasandığı bir pazar. Küçük yatırımcıların uzun vadede oyun dışı kalma riski yüksek. Yatırımları etap etap büyütmek ve bu dönemde aksaklıkları çözmek gerekir. Yan sanayiciler için büyük fırsatlar olduğunu da rahatlıkla ifade edebilirim.

Arçelik Çin'de yatırım yapıyor

Arçelik, ülkemizde pek çok sektörün korkulu rüyası olan Çin'de büyümeye devam ediyor. Sürdürülmekte olan ihracata ek olarak, bu ülkede üretim için de ilk adım atıldı

Uluslararası pazarlarda markalarıyla büyüme stratejisi doğrultusunda dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri olan Çin'i uzun zamandır yakından takip eden Arçelik, bu büyük pazarda yatırım kararı aldı.

Arçelik, yatırım kararını takiben yaptığı anlaşma ile yıllık 200 bin adet önden yüklemeli çamaşır makinesi üretim kapasiteli bir tesise sahip olan "Changzhou Casa-Shinco Electrical Appliances Co. Ltd" şirketi hisselerinin tamamını, 60 milyon Çin Yuanı karşılığı bedelle satın aldı. Yapılan anlaşmaya göre, hisse devri, Çin'deki yerel otoritelerin anlaşmayı onaylamasını takiben yapılacak. Bu sürecin en fazla iki aylık bir dönemde tamamlanması bekleniyor.

Konu ile ilgili olarak Arçelik Yönetim Kurulu 27 Temmuz 2007 tarihinde yaptığı toplantıda, Casa-Shinco şirketinin hisselerinin tamamının Hollanda'da kurulu iştiraki Ardutch B.V. kanalı ile satın alınmasına, satın alma bedeli ve işlem maliyetleri ile satın alınan şirketin işletme sermayesi ihtiyacını karşılamak üzere Ardutch B.V.'de toplam 12 milyon 500 bin Euro sermaye artırımı yapılmasına ve şirketin sermaye artırımının tamamına katılmasına karar verildi.

Pazardaki hızlı büyüme, ucuz üretim imkânları ve Türkiye'den ulaşılamayan bölgelere olan lojistik avantaj nedeniyle Çin'in yatırım açısından cazip bir ülke olduğunu belirten Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Aka Gündüz Özdemir, konuya ilişkin yaptığı açıklamada "Yaklaşık iki yıldan bu yana profesyonel bir ekiple yaptığımız pazar potansiyeli tespiti, ticari risklerin analizi ve yatırım koşullarının incelenmesini takiben, Çin'de yatırım yapma kararını aldık" dedi.

Özdemir "Arçelik uzun zamandır Türkiye'den yaptığı ihracat ile Çin pazarında yer almaktadır.Bu yatırım ile büyüme stratejimizde önemli bir yer tutan Çin pazarında büyüme hızımız artacaktır. Özellikle penetrasyon oranı çok düşük olan önden yüklemeli çamaşır makinesinin bu amaç için çok uygun bir ürün olduğu düşünülmüştür. Bu yatırıma ek olarak, başta bulaşık makinesi olmak üzere, diğer ürünler de, Türkiye'den ihracat yolu ile Çin piyasasına satılmaya devam edilecektir. Bu yatırımın ilk hedefi, Çin piyasasında büyümek olmakla birlikte, şirketimizin Kuzey Amerika ve Asya-Pasifik bölgeleri için öngördüğü büyüme stratejisi kapsamında da önemli bir adım atılmış olmaktadır. Yatırımın orta vadede alacağı boyut, kapasite artışları ve yeni teknoloji yatırımlarına ilişkin detaylı bir açıklama önümüzdeki dönemde yapılacaktır" dedi.

Birçok sektörü rahatsız eden Çin'den yapılan ithalata karşı, Arçelik, pazar potansiyelini değerlendirmek üzere ilk etapta, Shanghai'da bir satış ve pazarlama şirketi kurdu; geçtiğimiz yıl Türkiye'den ilk defa Çin'e bulaşık makinesi ve çamaşır makinesi ihracatına başladı.

106 ülkede ürün ve hizmetlerini tüketicilerle buluşturan Arçelik, bugün Çin'de Shanghai, Suzhou, Wuxi, Qingdao, Changcun, Ningbo, Dalian, Xian, Zhengzhou, Xinjiang, Beijing ve Guangzhou olmak üzere 12 şehirde ve 60'ı aşkın noktada Beko markalı ürünlerini tüketicilerin beğenisine sunuyor.

DİVAN

Anadolu yakasının en büyük oteli

İstanbul Divan Asia için ilk adım atıldı

Koç Topluluğu Turizm Şirketleri'nden Divan, başlattığı büyüme hamlesine bu kez İstanbul'un Anadolu yakasındaki en büyük oteli olarak tasarlanan Divan İstanbul Asia ile devam ediyor

Divan, "şehir otelciliği" alanında "gerçek business class" konsepti ile yurtiçi ve yurtdışındaki önemli şehirleri hedef alarak başlattığı stratejik büyüme süreci kapsamında yer alan Divan İstanbul Asia ile İstanbul'daki otel sayısını üçe çıkarıyor.

Divan İstanbul Asia projesinin imza töreni, 12 Temmuz'da Divan İstanbul Oteli'nde, Divan Genel Müdürü Joep Bakx, yatırımcı firma Şahsuvaroğlu Grubu adına Genel Müdür Murat Şahsuvaroğlu ve Divan üst düzey yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. İmza töreninde konuşan Divan Genel Müdürü Joep Bakx "2008 yılının sonunda hizmete açmayı planladığımız Divan İstanbul Asia ile İstanbul'un 'karşı' yakasına, şehir otelciliğinde 'gerçek business class' anlayışını getirecek ilk büyük zincir otel grubu olacağız" dedi.

Divan Otelleri olarak 2012 yılına kadar 21, 2017 yılına kadar da toplam 58 otele ulaşma hedefi doğrultusunda büyük bir hızla ilerlediklerini vurgulayan Bakx konuşmasının devamında yeni tesis hakkında bilgi verdi: "Divan İstanbul Asia, 280 oda ve 520 yatak kapasitesi ile Anadolu yakasının en büyük oteli konumunda olacak. 40 bin m² bir alanda 23 katlı olarak inşa edilecek olan Divan İstanbul Asia, 5 yıldız standartlarına sahip. En küçük odası 33 m² olan bu yeni otelimizde ayrıca 5 adet 100 kişilik, 1 adet de 1000 kişilik olmak üzere çok amaçlı 6 adet toplantı salonu bulunacak. Anayolların kesiştiği noktadaki konumu itibariyle kolay ulaşım ve geniş otopark imkânı sunacak otelimizde, restaurant, spor kompleksi, kapalı yüzme havuzu ve SPA gibi yaşam alanları da yer alacak." Murat Şahsuvaroğlu ise konuşmasında Anadolu yakasında, Pendik'in bölgedeki gelişmelerle gitgide önem kazanan konumunu ve Divan gibi güçlü bir zincir otel grubuna duyulan büyük ihtiyacı dile getirdi. Şahsuvaroğlu, "Yerli ve yabancı pek çok otel grubu ile görüşmelerimiz olmasına rağmen, 25 yıllık iş ortağımız Koç Holding'in çalışma kültürü, disiplin ve prensiplerinin bu yatırımımızı daha değerli kılacağına inandık ve Divan ile ortaklık yapma kararı aldık. Divan'ın bu alandaki yarım asırlık tecrübesi, Divan markasına duyulan güven ve markanın şehir otelciliği alanındaki planlı ve istikrarlı büyüme stratejisi, bu ortaklık kararını alırken bizi çok olumlu yönde etkiledi. Divan'la ilk otel yatırımımız için Pendik bölgesini seçtik. Formula 1'in İstanbul'a gelmesi ve Sabiha Gökçen Havalimanı'nın kullanım kapasitesinin artması sonucu, bölgede ciddi bir otel ihtiyacı doğdu. Bildiğiniz gibi, geçtiğimiz günlerde yapılan havaalanı ihalesi şartlarına göre de dış hatlar terminali yıllık 10 milyon yolcu kapasitesine ulaştırılacak. Aslında bu ihtiyaç sadece bizim yatırım yaptığımız Pendik-Kaynarca bölgesi için değil, İstanbul'un tüm Anadolu yakası için geçerli. Pendik ve çevresi, yerli ve yabancı birçok şirketin genel müdürlük ve yönetim binaları için tercih ettiği, her anlamda gelişen ve gelecek vaat eden bir lokasyon olduğu için önceliği bu bölgeye verdik" dedi. Yatırım maliyeti arsa bedeli hariç 45 milyon dolar olarak belirlenen Divan İstanbul Asia Oteli ile birlikte Divan, Türkiye çapında toplam 1512 oda sayısına ulaşacak.

2008 yılında hizmete girecek Divan Asia anlaşması Joep Bakx ve Murat Şahsuvaroğlu tarafından imzalandı.

ZER A.Ş. SATINALMA ZİRVESİ

"Satınalma" topluluğun öncelikleri arasında

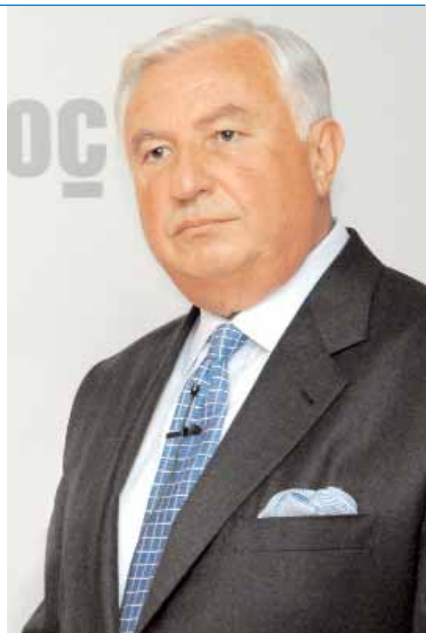
Koç Topluluğu bünyesinde ilk kez yapılan "Satınalma Zirvesi"nde toplu satınalma ile yaratılan avantajlar ve maliyetlerde olumlu etki elde edilmesi gündeme geldi

Koç Holding'in Zer Merkezi Hizmetler ve Ticaret A.Ş.'yi bir uzmanlık merkezi olarak konumlandırmak ve toplu satınalmanın yarattığı avantajları tartışmak üzere 26 Temmuz'da gerçekleştirdiği "Satınalma Zirvesi" büyük ilgi gördü. Zer A.Ş. Genel Müdürü Murat Menemenli'nin ev sahipliğinde toplanan ve açılış konuşmasını Koç Holding CEO'su Dr. Bülent Bulgurlu'nun yaptığı zirvede, Jules A. Goffre "Dünyada Satınalma Uygulamaları", Dr. Ulrich Piepel "Kurumsal Satınalma", Jonathan O'Brien "Personel Yetiştirme ve Yeteneklerin Geliştirilmesi" ve Jef Bouwens "Tedarikçi ve Portal Ağı" konularında birer tebliğ sundu. Kapanış konuşması ise Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç tarafından yapıldı. Dr. Bülent Bulgurlu, tüm şirketlerin katıldığı toplantıdaki konuşmasında, satınalmanın önemine ve bugüne kadar alınan yola değinerek, Koç Topluluğu şirketlerinin Zer A.Ş. ile işbirliğini geliştirmeleri gerektiğini vurguladı. Zirve, Ali Y. Koç'un kapanış konuşmasıyla tamamlandı. Satınalma konusunda en önemli üç unsurun "maliyet avantajı", "rekabet avantajı" ve "imaj" olduğunu vurgulayan Ali Y. Koç, Koç imajını en çok etkileyen grubun, dışarıyla en çok ilişkisi olan satınalmacılar olduğunu söyledi. Satınalma konusunda bir anaya-

saya ihtiyaç duyulduğunu vurgulayan Koç, bu yıl üst düzey yöneticiler toplantısında bu konunun ele alınmasının planlandığını belirtti.
"Satınalmacının müzakere etmesi lazım, psikolojiden anlaması lazım, o sektörü, o ürünü o hizmeti bilmesi lazım ve daha pek çok özelliğe sahip olması lazım. Satınalmalar elektronik ortamda yapıldığında her şey açık ve şeffaf; güven duygusu var. Üstelik hızlı. Alanı, satanı, kaybedeni memnun eden ve insan hatalarını minimuma indiren bir sistem. Zer ve Promena ile böyle bir platform varken, sizden katılım konusunda biraz daha çaba sarf etmenizi bekliyoruz" diyen Ali Y. Koç, topluluk sinerjisinden faydalanılması gerektiğini vurguladı ve "Umarım bundan sonraki satınalma zirvelerinde kendi uygulamalarımızı paylaşırız" dedi.

KOÇ HOLDİNG CEO'SU DR. BÜLENT BULGURLU:

"Zer, bir uzmanlık merkezi olmalı"



Topluluk bünyesinde ilk kez gerçekleştirilen Satınalma Zirvesi'nin açılış konuşmasını Koç Holding CEO'su Dr. Bülent Bulgurlu yaptı. Dr. Bulgurlu konuşması ile Koç Topluluğu'nun tüm "satınalma" birimlerine seslendi: "Koç Topluluğu olarak, uzun yıllar üretime, satış ve pazarlamaya önem verdik. Bu doğrultuda imkân ve yeteneklerimizi geliştirdik. Bir diğer önemli konu olan Bilişim Teknolojileri de gündemimizdeydi.
Bugün için ise, Toplu Satınalma ile yaratılan avantajlar ve maliyetlerde olumlu etki elde edilmesi gündeme geldi. Bunun sebebi dünyadaki gelişmelerle paralel olarak ölçek ekonomisinin gereği elde ettiğimiz büyüklük ve içinde bulunduğumuz rekabetçi ortamdır. Biz de bunu, son yıllarda 'Zer' şirketimizin önderliğinde ve Promena'nın elektronik ihale katkısı ile yapmaya başladık.
Bugüne kadar yapmış olduğumuz projelerle, toplu hareket edip, maliyetlerimizi ciddi oranda azalttık, başarılar sağladık. Bu sonuç, bize Toplu Satınalma konusunda doğru yolda olduğumuzu göstermektedir. Bu başarıyı sizler hep birlikte sağladınız. Projelere destek veren herkese, bu vesile ile teşekkür ediyorum.
Günümüzde, küçülmüş dünyamızdaki acımasız rekabet, en önemli konu haline gelmiştir. Maliyetlerin kontrol altında tutulması ve önemli tasarruflara gidilmesi, en çok önem arz eden konuların başındadır. Sizler, kendi ölçeğiniz içinde, bu süreçlere katkı sağlamaktasınız. Bu konuya ne kadar önem verdiğimi, geçtiğimiz günlerde sizlere yazdığım Tasarruf Duyurusundan anlamış olmalısınız.

> "Bugüne kadar yapmış olduğumuz projelerle, toplu hareket edip, maliyetlerimizi ciddi oranda azalttık, başarılar sağladık"

Hepimiz Ölçek Ekonomisinin farkındayız. Dünyada şirket satınalmaları veya birleşmeleri devam etmektedir. Bu girişimlerin temel nedenlerinden birinin, ölçek ekonomisi ve buna bağlı olarak da kârlılığın artırılması olduğunu biliyoruz.
Koç Topluluğu olarak, ana iş konularımızda, belli alanlara yoğunlaşma stratejimizin ardında da, aynı mantık bulunmaktadır. Bununla birlikte, şirketlerin esas işine odaklanmaları, şirket için stratejik olmayan, katma değeri sınırlı işleri uzmanlarına bırakmaları, 'OutSourcing' kavramının hızla gelişmesine neden oluyor. Bu noktada beklentimiz, zaman içinde Zer şirketini bir uzmanlık merkezi olarak görmek ve şirketlerimizin de esas işlerine yoğunlaşmasını sağlamaktır.
Geçtiğimiz kısa dönemi değerlendirdiğimde, Zer şirketimizle nispeten kolay projeleri yaptığınızı ve her şeye rağmen 400 milyon dolar seviyesinde bir toplu alımı gerçekleştirdiğinizi görüyorum. Şu ana kadar yaptıklarınız bizi cesaretlendiriyor, ancak yine de işin başında olduğumuzu düşünüyorum.
Sizden beklentim, çok daha büyük ve kapsamlı projeleri ele almanızdır. Toplu alım kapsamını hızla genişleterek, satınalma hacminizi milyar dolar seviyesine yükselteceğinizi beklemekteyim. Bugüne kadar yaptığınız gibi, hızlı ve etkin bir biçimde, önemli tasarruflar sağlayacağınıza inanıyorum.
Diğer önemli bir husus ise; kurumlarınızdaki satınalma faaliyetlerinizde, topluluk hizmet ve ürünlerini kullanarak sinerjik bir etki yaratmanızdır.
Bugünkü toplantı, topluluğumuzda bir ilktir. Birazdan, bu konulara dünyadan başka şirketlerin nasıl yaklaştığını dinleyeceğiz. Hepinize sevgilerimi sunuyor, toplantının başarılı ve verimli geçmesini diliyorum.

RMK MARINE, OYSTER İÇİN SÜPER YATLAR ÜRETECEK

Koç Topluluğu şirketlerinden RMK Marine, dünyaca ünlü yat markası İngiliz Oyster ile süper yat üretimi için anlaştı. İngiliz tasarımcı Ed Dubois'in tasarlayacağı yatların ilki 2009'da tamamlanacak. RMK Marine, bu işbirliği için üç yılda 16 milyon Euro yatırım yapacak

Uzak mesafeli yelkenli yatlar konusunda uzman üretici Oyster Marine ve yelkenli yat tasarımlarıyla ünlü Dubois firmaları işbirliği yaparak, yeni dizayn edilen iki yeni model süper yatın üretimi için dünyanın en iyi tersanelerinden biri olan RMK Marine'i seçti. İşbirliğine ilişkin anlaşma, 10 Temmuz'da Setur Kalamış Marina'da düzenlenen törende imzalandı. RMK Marine adına sözleşmeye imza atan Koç Topluluğu Şeref Başkanı Rahmi M. Koç yaptığı konuşmada, Oyster'in, yat sanayiinin "Bentley"i kabul edildiğini ve bu kuruluşun ürettiği yatların kalitesi, performansı ve modern dizaynı ile kendi sınıfındaki yatların iki katı fiyatla satıldığını belirtti. Rahmi M. Koç, şöyle konuştu:

"Oyster, dünya çapında sağladığı servis hizmeti sayesinde sadece üretim ve satışta değil, satış sonrası da müşterilerine birçok olanak sunmakta. Bugün Türkiye'de Arçelik'in revaçta olması da aynı sebepten, verdiği iyi servis ve bakım hizmetlerinden kaynaklanmaktadır. Dünyada, petrol fiyatlarının artması ile dolaşan para miktarı da arttı. Bu artış, motorlu yatlardan ve yelkenli yatlardan süper yat-

lara doğru bir eğilim başlattı. Süper yatlar, 30 metreden yukarı olan teknelerdir. Yat üretimi, boyutu büyüdükçe maliyeti artan bir şey. Rekabeti çok olan bir sektör. Oyster firması, daha önce süper yat üretimi yapmamış. Ama bu eğilimle birlikte onlar da üretim için İstanbul'u ve buradaki en iyi tersane olarak bizi seçmişler. Bu projeyi başlatmak için de bugün buradalar. Dünyada gemi üretimi, Uzakdoğu ülkelerine kaymakta, yat ve süper yat üretimleri ise Türkiye gibi ülkelerde ön plana çıkmakta. Bu bir fırsat ama bu rüzgâr iyi değerlendirilmezse, bu da Uzakdoğu'ya kaçabilir."

"Oyster ile seri üretime geçeceğiz"

Tasarımı Dubois Naval Architects şirketi tarafından yapılacak olan 30 ve 37 metrelik yelkenli süper yatların tüm üretiminin RMK Marine tersanelerinde gerçekleştirileceğini kaydeden Koç, "Yılda dört adet üretim planlıyoruz. Biz kendimiz zaten özel üretim yapıyoruz. Oyster ile seri üretime geçeceğiz. İlk Oyster teknesinin yapımına bu sene sonunda başlanacak. Yelkenli süper yatlar modern teknoloji ve kompozit kalıp olarak, Tuzla'daki tersanemizde inşa edilecek. İlk yelkenli süper yat 2009 yılı sonunda inşa edilmiş olacak" diye konuştu. Koç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz üç dalda hizmet veriyoruz. Bir tanesi gemi üretimi. Bunun içinde koster,

Oyster şirketinin sahibi Richard Matthews ve Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, toplantı sonunda anlaşmayı imzaladılar.

tanker ve askeri gemiler var. En son kazandığımız ihale ile Sahil Güvenlik Komutanlığı'na dört adet 88 metrelik arama kurtarma gemisi üretmeye başladık. Ayrıca, yat üretimi ve gemi bakımı da yapıyoruz. İşimizin dördüncü boyutu süper yat olacak. Bu iş tecrübeli çalışanlar, iyi designer'lar ve güzel kontratlarla yürüyor. Çok iyi planlama şart. Çünkü iki yıl sonra bitecek bir işin fiyatını veriyorsunuz. Özel yat üretimimiz sürecek. Oyster bizim seri üretimimiz olacak".

"Bizim için büyük memnuniyet"

Toplantıda konuşan Oyster şirketinin sahibi Richard Matthews ise Türkiye'de bulunmanın kendisi için büyük bir mutluluk olduğunu belirtti. Matthews, "Koç Grubu ile olan ilişkimizin süper yat üretiminde çok daha iyi bir hal alacağına inanıyorum. Bizim güvendiğimiz, bizim inandığımız ve Oyster markasını seven bir grupla çalışmak, bizim için büyük memnuniyet. RMK Marine ile yapılan bu anlaşma ile Oyster Marine de süper yat kategorisinde üretime geçebilecek, rakipleri ile yarışabilecek. Kaliteden ve konfordan ödün vermeyen Oyster kullanıcıları, RMK Marine'in üreteceği 30 ve 37 metre uzunluğundaki süper yatlarda da aynı donanımı bulacaklar" dedi.

Yaptıkları işte başarılı olmak için dört önemli faktör olduğunu belirten Matthews, şunları kaydetti: "Öncelikle harika bir tasarımcı; tasarımlarımızı Ed Dubois yapacak. Süper yat tasarımlarında dünyanın 1 numarası olarak tanınıyor. Kritik bir şey daha var; kalite ve iyi değer. Bunları yakalayabilmek için Türkiye'de bulunuyoruz. Türkiye'de RMK Marine'in çok iyi kalitede üretim yaptığını biliyoruz. İşçilik, hem ahşap hem de diğer üretimlerde çok iyi. Maliyet açısından da bakıldığında, Türkiye'de üretim yaptığınızda diğer üreticilerle rekabet edebiliyorsunuz. Bizim bu proje ile amacımız müşterilerimizin, RMK Marine ve Oyster'ın ürettiği süper yatlara geçişlerini sağlamak."

SAVUNMA SANAYİ VE DİĞER OTOMOTİV ŞİRKETLERİ BAŞKANI KUDRET ÖNEN:

"RMK Marine hedef büyütüyor"

Süper yat kategorisinde dünyanın en önemli markası Oyster ile bir anlaşma imzalayarak süper yat üretimine başlayan RMK Marine'in faaliyetleri ve hedefleri hakkında, Koç Holding Savunma Sanayi ve Diğer Otomotiv Şirketleri Başkanı Kudret Önen sorularımızı yanıtladı.

RMK bugüne nasıl geldi?

RMK, 1974 yılında çelik, alüminyum ve GRP tekne inşası üzerine Haliç'te kurulduğu yıllarda, özellikle lüks motor yatların yapımı ile uluslararası piyasada adından söz ettirmeye başladı. 1984 yılında Marmara Denizi kıyılarında şehir merkezine 45 km. mesafedeki Tuzla koyuna taşındı. 1997 yılı Haziran ayında Koç Holding bünyesine katıldı. Bu tarihten itibaren teknik imkân ve kabiliyetlerini yeni teknolojinin en son noktasına taşımak için yoğun bir çalışma içerisinde modernizasyon projelerini gerçekleştiriyor.

RMK Marine, askeri gemi ve ticari gemi ile yatların tasarım, inşaat, proje yönetimi, bakım ve onarımı, gemi mühendisliği, yenileme organizasyonu ile gemi ve yatlar için ulusal ve uluslararası pazarda anahtar teslimi çözümler sunuyor. Tuzla mevkii-

nin en büyük kızaklarından birine sahip tersanemiz, 20 bin DWT kapasiteye kadar gemiler imal ediyor. Tersanemiz kimyasal tankerlerde kalite ve kapasite açısından iyi bir uluslararası konuma sahiptir. Kızak kapasitemiz aynı anda iki büyük platformun enstalasyon ve nihai montaj ve test çalışmalarına imkân sağlıyor.

> **"Oyster anlaşması, RMK Marine'in dünyadaki gelişmeleri yakından takip ederek yapısına uyarlayabildiğini gösteren bir örnektir"**

RMK Marine'de şu an kaç gemi kızakta? Ne çeşit gemiler yapılıyor?
Tersanemizin yaptığı ticari yat ve gemilerin tamamı Avrupa ve Amerika'ya ihraç edildi. Norveç, İsveç, Danimarka, Hollanda, İngiltere, Amerika, Fransa, İspanya ve İtalya başlıca müşterilerimiz arasında. Son yıllarda İspanya şirketi olan Petrogas'a 3 gemi, İsveç şirketi olan Brevik'e 2 gemi, Danimarka şirketi olan Herning'e 3 gemi, Fransa şirketi olan Petromarine'e de 3 gemi inşa ettik. Yeni gemi kontratlarımız için görüşmelerimiz var. Şu anda RMK Marine'de 3 adet 140'ar metrelik ticari gemi (kimyasal tanker), bir adet 52 metre süper yelkenli yat (Nazenin V) ile 4 adet büyük römorkör yapılıyor.

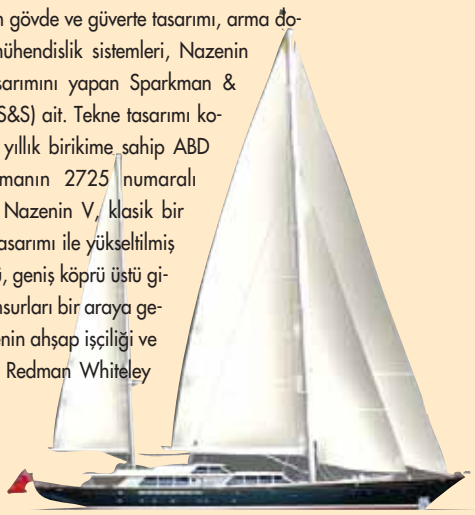
Bundan sonra da savunma sanayindeki çalışmalarınız devam edecek mi?
Daha önce TCG Alb. Hakkı Burak ve TCG Yzb. İhsan Tolunay adlı iki adet askeri lojistik gemisini inşa ederek 2000'li yıllarda Türk Deniz Kuvvetleri'ne teslim ettik. 2100 DWT kapasitedeki bu iki lojistik destek gemisi imalat aşamalarında tersanemize çok şey kazandırdı ve biz ciddi bir birikim elde ettik. Sistemlerimizi oluşturduk, gerekli tüm sertifikalandırmalarımızı tamamladık. Her iki gemi de halen hizmetteler.
Sahil Güvenlik Komutanlığı ihtiyacı olarak MSB Savunma Sanayi Müsteşarlığı dört adet Sahil Güvenlik Arama Kurtarma ihalesini kazanan RMK Marine Tersanesi, özel sektör tarihindeki en büyük muharip gemi ihalesini alarak bir ilki gerçekleştirdi. Uzun ve mükemmel bir ekip çalışması sonucunda kazandığımız ihalenin imza töreni 16 Ocak 2007'de yapıldı. Projede işbirliği yapacak firmaları görev tanımlarına göre üç başlık altında toplayabiliriz: Fincantieri Grubu gemi tasarımı, imalat teknolojisi ve güç paketi ile benzeri ekipman sağlayıcısı. Aselsan Grubu haberleşme, elektronik, komuta ve yazılımından, RMK Marine ise imalat ve tüm yan sanayi parçalarının temini, testler ve proje yönetiminden sorumlu. Bu proje RMK Marine ve ortaklarımız için birçok açıdan ilk olma özelliği taşıyor.

Farklı projeleriniz var mı?
Gemicilik sektörü dünyada hızla büyüyen sektörler arasında geliyor. Biz de sektörü yakından takip ederek, gelişmeler hakkında bilgi sahibi oluyoruz. RMK Marine, altyapı olanakları ve teknoloji düzeyi güçlü, yeniliklere uyum sağlayabilen bir tersanedir. Bu anlamda yenilikleri sistemimize adapte etmekten ve farklı alanlara girmekten kaçınmıyoruz. Oyster süper yat anlaşması, RMK Marine'in dünyadaki gelişmeleri yakından takip ederek yapısına uyarlayabildiğini gösteren bir örnektir. Askeri işler, süper yat imalatı hep geçtiğimiz iki yılın projeleri.

RMK tersane genişletme yatırımları yapacak mı?
Sahil Güvenlik Arama Kurtarma projesi ve Oyster süper yat üretim projeleri ile birlikte tesisimizde gerek imalatta gerekse proje takibinde yeni ve ek sistemler kullanmaya başlayacağız. Tersanemiz RMK Yat ve RMK Gemi olarak iki ana kısımda yapılandırılıyor. Askeri ürünlerde tasarımdan üretimine anahtar teslim proje yapacak ekipler oluşturulmakta. Bunların yanında yat üretimini başka yere alarak ticari işleri ve askeri gemi imalatını büyütmeyi ve kapasiteyi arttırmayı planlıyoruz.

NAZENİN V, 2008 KIŞINDA DENİZDE

Nazenin V'in gövde ve güverte tasarımı, arma donanımı ve mühendislik sistemleri, Nazenin IV'ün de tasarımını yapan Sparkman & Stephens'a (S&S) ait. Tekne tasarımı konusunda 75 yıllık birikime sahip ABD merkezli firmanın 2725 numaralı projesi olan Nazenin V, klasik bir S&S gövde tasarımı ile yükseltilmiş kaptan köşkü, geniş köprü üstü gibi modern unsurları bir araya getiriyor. Teknenin ahşap işçiliği ve iç döşemesi, Redman Whiteley Dixon'a ait.



Nazenin V kimlik kartı

Tam boy	52 metre
Su hattı boyu	41 metre
Genişlik	13.3 metre
Su çekimi	4.5 metre
Ağırlık (yaklaşık)	420 ton
Yelken seyri hızı	14 knot
Yelken alanı (yaklaşık)	1000 m^2

RMK Yat ne tip ürünler inşa ediyor?
RMK Yat, süper yat sınıfında çok başarılı çalışmalara imza attı. M4 ve Private Lives adlı ürünlerimiz yurtdışı müşterilere teslim edildi. 36 m boyutundaki Jasmin ve Caressa K, International Boat tarafından 2003 yılında dünyanın en iyi ilk 10 teknesinden biri seçilen M/Y Jasmin ve halen yapılmakta olan Nazenin V gurur duyduğumuz çalışmalarımız arasında. Ancak yatçılıkta da kendimize ciddi bir yer edinmek istiyorsak kompozite girmemiz şart. Oyster projesi sayesinde kompozit süper yatlar üreteceğiz. Bugün yat imalatında üst yapılar için alüminyum, tekne dediğimiz kısım için çelik kullanıyoruz. İki büyük hangarımız kompozit malzeme işleme altyapısına sahip. Yeni uygulamalar çerçevesinde teknelerin imalatında daha verimli, hızlı ve yüksek kaliteli teknolojileri ülkemize getirmek istiyoruz.

FIAT'A DÖRT KRİSTAL ELMA

Fiat, Kristal Elma Ödülleri'ne, otomotiv sektöründe TV, radyo, basın ve mikro siteler kategorilerinde dört ödül alarak damgasını vurdu.

Fiat, Türk reklam dünyasının Oscar'ı olarak kabul edilen ve bu yıl 19'uncusu düzenlenen "Kristal Elma" ödüllerinde TV, radyo, basın ve mikro siteler kategorilerinde toplam dört ödül aldı.

TV, radyo ve basın kategorilerinde Fiat'a Kristal Elma getiren reklamların yaratıcısı TBWA/İstanbul da Yılın Kristal Ajansı seçildi. En iyi Otomotiv Basın Reklamı Ödülü'nü Fiat'ın ticari aracı Ducato alırken, En İyi Televizyon Reklamı Ödülü'nü de Fiat Albea kazandı. Ducato için hazırlanan radyo spotu ise En İyi Dayanıklı Tüketim Radyo Spotu Ödülü'nü aldı. Ayrıca Fiat'ın geçtiğimiz aylarda dünya lansmanını Türkiye'de gerçekleştirdiği Fiat Linea'nın, C-Section tarafından hazırlanan teaser web sitesi de mikro siteler kategorisinde En İyi Web Sitesi Ödülü'nü aldı.

"Ticaretin En Büyüğü O"

Fiat ürün gamının ticari araç segmentindeki temsilcisi Ducato'nun ödül alan gazete ilanında yeni Ducato'nun iç genişligi ön plana çıkarılıyordu. Fiat Ducato'nun ödül alan radyo spotunda ise 157 beygir gücündeki Multijet dizel motoru esprili bir dille anlatıldı.

"Düşündüğünüzden daha öteye"

Yakıt ekonomisi ve diğer özellikleriyle bir "aile otomobili" olan Yeni Albea ise, bu özelliklerin vurgulandığı reklam filmiyle Kristal Elma aldı. Çocuklarını otobüsle başka bir kente uğurlayan anne babanın, otobüsü takip ederek kızlarına varış noktasına kadar el sallamasının anlatıldığı reklam filminin müziği de yayınlandığı dönemde çok dikkat çekti. Çekimleri üç gün süren filmin yönetmeni Gürkan Kurtkaya, prodüksiyon şirketi ise Soda'ydı.

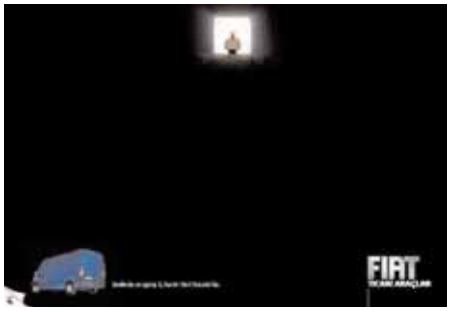
Fiat Linea: "Sizi Anlayan Otomobil"

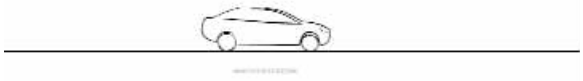
www.sizianlayanotomobil.com internet adresiyle online olan web sitesi lansmandan önce merak uyandırmak ve bilinirlik sağlamak amacıyla C-Section ajansı tarafından tasarlandı.

Fiat Linea'nın bu segmentte yer alan rakip modellerden en çok ayrışan özelliklerinden olan Türkçe Blue&Me sistemini öne çıkaran web sitesi, yaratıcı tasarımıyla oldukça ilgi çekti.

Linea'nın farklı özelliklerini anlatan animasyonlardan oluşan sitenin sonunda yer alan formu doldurup bu otomobilin marka ve modelini bilenler arasında yapılan çekilişle çeşitli ödüller verildi.

Yaklaşık üç hafta yayında kalan siteye ilgi çok yoğun oldu. Toplam 984 bin kişinin ziyaret ettiği sitede, form dolduranların sayısı 60 bine ulaştı. Sitedeki otomobilin Fiat Linea olduğunu tam 25 bin 732 kişi bildi.





TV, radyo ve basın kategorilerinde Fiat'a Kristal Elma getiren reklamların yaratıcısı TBWA/İstanbul da Yılın Kristal Ajansı seçildi

YAPI KREDİ BANKASI MURAHHAS ÜYESİ VE GENEL MÜDÜRÜ TAYFUN BAYAZIT:

"Yapı Kredi İLK TERCİH OLACAK"

"Liderlik anlayışımız gelirlerde pazar payını ifade ediyor. Bazı alanlarda ikiden birinciliğe, bazı alanlarda beşten birinciliğe çıkacağız"

Koçbank'la birleşmenin ardından sektörün dördüncü büyük bankası olan Yapı Kredi, lider olmaya yönelik iddialı hedefler belirledi. Sürdürülebilir değer yaratan bir sistem oluşturma ve "tartışmasız liderlik" hedeflediklerini belirten Yapı Kredi Murahhas Üyesi ve Genel Müdürü Tayfun Bayazıt sorularımızı yanıtladı:

Türk bankacılık sistemi bugün sahip olduğu rakamsal büyüklükler itibariyle nasıl bir görünüm sergiliyor?

Türk bankacılık sisteminde şu anda 46 adet mevduat ve yatırım bankası bulunuyor. Sektörün toplam aktiflerinin GSYİH'ye oranı 2006 sonunda %84 düzeyinde gerçekleşti. Finansal krizler öncesinde parçalı ve zayıf bir yapıda olan sektör, krizler sonrasında önemli bir değişim sürecinden geçti. Daha önce ağırlıklı olarak kamu borcunu finanse eden sektör, bu süreç içinde olması gereken aracılık fonksiyonunu daha etkin bir şekilde yerine getirmeye başladı.Bu çerçevede bankacılık sektöründeki kredilerin GSYİH'ye oranı 2002 yılındaki %17 düzeyinden 2006 yılında %37'ye ulaştı. Bununla birlikte birçok gösterge, Türkiye'de bankacılık sektörünün mevcut büyüklüğünün ekonominin büyüklüğü ile karşılaştırıldığında potansiyelinin hayli altında olduğunu ortaya koymaktadır. Örneğin kredi ve mevduatların toplamının GSYİH'ye oranı Türkiye'de %89 iken bu oran birçok Avrupa Birliği üyesinde %200'ün oldukça üzerinde seyretmektedir. Bu çerçevede beklentimiz, son yıllardaki hızlı ve sağlıklı büyüme sürecinin devam edeceği yönündedir.

Bankacılık sektöründe son yıllarda bir yoğunlaşma ile birlikte yabancı sermaye sahipliği ve ortaklığı süreci yaşanıyor. Bu durumun Türkiye piyasalarına ve bankaların hizmetlerine yansımasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk finans sektörüne son dönemde hızlı ve yoğun bir yabancı sermaye girişi oldu. Bunda ülke ekonomisindeki gelişim hızı ve büyüme potansiyelinin yanı sıra bankacılık alanında henüz değerlendirilmemiş fırsatların da önemli bir etkisi var. Türkiye'deki şube penetrasyonlarına bakıldığında AB'ye göre hâlâ gidilecek çok yolumuz var. Milyon kişi başına düşen şube sayısı Euro bölgesinde 540 adet (2005 itibarıyla) iken Türkiye'de henüz 92 (2006 itibarıyla). 2006 yılında toplam 500 yeni şube açıldı ve sektöre 11 bin yeni çalışan katıldı. Sektördeki toplam şube sayısı 6735'e ulaştı, bu rakam yine de yedi yıl önceki (2000 yılındaki) 7837 şubenin altında.

Şube kârlılığına bakıldığında da Türkiye'de AB ülkelerine göre çok daha pozitif bir tablo var. Düşük penetrasyon nedeniyle hacimler düşük olmasına karşın kârlılık oldukça yüksek. Bankalar söz konusu potansiyeli değerlendirmek üzere büyük bir rekabet içindeler. Bu rekabet hem kurumsal hem bireysel alanlarda artarak devam edecek. Yabancı sermayenin varlığı bu alanlarda yaratıcı ve kaliteli hizmet modellerinin geliştirilmesinde, yerel bilgi birikimi ve yetkinliklerle birlikte düşünüldüğünde katkı sağlayabilir.

Türkiye ekonomisinde öne çıkan iki temel sorun cari açık ve yüksek oranlı reel faizler konusuna ilişkin yorumunuz nedir?

Türkiye'de reel faiz oranlarının hangi vadede tek haneli rakamlara inebileceğini öngörüyorsunuz?

Türkiye son beş yıldır yakaladığı büyüme ivmesiyle, bugünkü cari açık büyüklüğüne ulaştı. Gerek yurtiçinde tüketim ve yatırım talebi, gerekse dünyadaki hammadde fiyatları yükselişi 2006 yılında Türkiye'nin cari açığının gayri safi yurtiçi hasıla'ya (GSYİH) oran olarak %8 gibi yüksek seviyelere gelmesinde etkili oldu.

2007'de ise, cari açığın hız kestiğini gözlemliyoruz. Bu iyileşmede ihracatın güçlü performansı etkili oluyor. Bundan başka, 2006 yılında Mayıs-Haziran aylarında gözlemlediğimiz dalgalanma sonrasında faiz oranlarındaki yükseliş iç talebin ve dolayısıyla, tüketim ve yatırım ithalatının da yavaşlamasına neden oldu; bu nedenle, ithalat artışlarının ihracat büyümesinin gerisinde kaldığını gözlüyoruz. Ancak yine de, 2007'de cari açık seviyesinin 30 milyar dolara yakın, yani, GSYİH'ye oran olarak yüzde 6.3 seviyelerinde gerçekleşeceğini söyleyebiliriz. Türkiye büyüdükçe ya da ihracatı güçlü ve sanayi üretiminin ithalat bileşeni yüksek olmaya devam ettikçe, cari açığımızın seviyelerinin yüksek olacağını söyleyebiliriz. Cari açığın finansmanında bir sorun olmadığı sürece bu yüksek açıklar taşınabilir görünüyor. Ancak, cari açığın kırılganlık yaratmaması ve azaltılması için orta vadede üretimin ithalat bileşeni azaltacak yönde üretim yapısında bir değişikliğin olması gerekiyor.

Faizlerle ilgili olarak, Merkez Bankası'nın geçen yıl yükselttiği faizlerin yurtiçi talep üzerindeki gecikmeli etkisini bu dönemde gözlemliyoruz. Dayanıklı tüketim ve otomobil satışları oldukça yavaşladı. Yıllık enflasyonda ise Nisan ayından bu yana bir azalma var. Her ne kadar yıllık TÜFE Haziran itibariyle yüzde 8.6 gibi yıl sonu hedefin çok üzerinde kalsa da, Merkez Bankası yurtiçi talebin çok canlı olmamasını, enflasyonun düşmeye başlamasını ve (seçimlerden sonra Cumhurbaşkanlığı seçimlerinde gerginlik olmadan halledilebilirse) siyasi belirsizliğin azalmasını gerekçe göstererek 2007'nin son çeyreğinde faiz indirimine gidebilir. Önümüzdeki dönem reel faizlerin gerilemesi, nominal faizlerin düşmesine, bu da siyasi ve ekonomik istikrarın sağlanmasına bağlı. Bugüne kadar, çok büyük oranda sermaye girişleri olsa da, faizlerde hem yurtiçi siyasi belirsizlik, hem de küresel ekonomiye ilişkin endişeler nedeniyle bir gerileme gözleyemedik. Genel seçim sonuçlarının yine tek parti iktidarı yönünde çıkmasının ardından, Cumhurbaşakanlığı seçimleri de sorunsuz halledilirse, 2008 yılının ilk çeyreğinde hızlı bir faiz düşüşü gözleyebiliriz. Tabii, dünya ile bütünleşmenin sonucu giderek bizim için önem kazanan yurtdışından bir olumsuzluk gelmediği takdirde…

Tayfun Bayazıt kimdir?

S. Illınois Üniversitesi Makine Mühendisliği lisans (BS 1980) eğitimi sonrası Columbia Üniversitesi'nden Finans ve Uluslararası İlişkiler alanlarında Yüksek Lisans (MBA 1983) derecesi aldı. Bankacılık kariyerine Citibank'ta başlayan ve birçok birçok kurumda üst düzey yönetici olarak görev yapan Bayazıt, Nisan 2007'de Yapı Kredi Bankası Genel Müdürü oldu. Tayfun Bayazıt, Türk Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV), Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) ve KalDer yönetim kurullarında aktif olarak görev yapıyor.

> "Daha fazla müşteriye hizmet sunma ve sağlıklı pazar payı artışı hedefiyle şubeleşmeyi hızlandıracağız"

2010 yılında hangi alanlarda hangi büyüklüklere ulaşmış bir Yapı Kredi hedefliyorsunuz?

Yapı Kredi olarak misyonumuz sürdürülebilir değer yaratımı ve büyüme ile finans sektörünün tartışmasız lideri haline gelmek, müşteri ve çalışanların ilk tercihi olmak. Bu hedef, kendi içerisinde sektör liderliğini barındırıyor olsa da tek başına aktif büyüklüğü bizim için önemli değil. Bizim liderlik anlayışımız gelirlerde pazar payını ifade ediyor. Bazı alanlarda ikiden birinciliğe, bazı alanlarda beşten birinciliğe çıkacağız. Bunların, asıl amaç olan "müşteri ve çalışanların ilk tercihi olmak" mertebesine ulaşmak için gidilen yolda geçilmesi gereken evreler olduğuna inanıyoruz.

Önceliğimiz sürdürülebilir değer yaratan bir düzeneği oluşturmak. Bunu sağlamak için de aktiflerde büyüklük kadar hem aktiflerin hem de gelirlerin kalitesi ve dağılımına odaklanmak gerektiğini düşünüyoruz. Bu durumun doğal bir sonucu olarak da piyasa değeri artacaktır. Bu doğrultuda temel hedeflerimiz sermaye getirisi ve büyüme potansiyeli yüksek iş segmentleri ve ürünlerde liderlik, dağıtım ağına ve müşteri memnuniyetine güçlü yatırım ile etkin gider yönetimi, verimli satış gücü ve üstün risk yönetimidir. Daha fazla müşteriye hizmet sunma ve sağlıklı pazar payı artışı hedefiyle şubeleşmeyi hızlandıracağız. Bu doğrultuda 2009 sonuna kadar 350 şube açmayı amaçlıyoruz.

Son olarak iş yaşamı dışından bir soru: Yoğun iş temponuza rağmen sosyal amaçlı faaliyetlere nasıl zaman ayırıyorsunuz?

Kurumsal yönetimin sadece halka açık şirketler için değil sivil toplum örgütleri, siyaset ve tüm toplum katmanları için önemli bir kültür değişimini barındırdığını ve önümüzdeki 10 yılda ülkemiz için en önemli konulardan biri olduğunu düşünüyorum. Bunun dışında gönüllülük ve eğitim konularında faaliyet gösteren bazı sivil toplum örgütlerine de bilgi ve birikimlerimi aktarmaya çalışıyorum. Bizleri yetiştirip bir yerlere getiren, gelişimimize katkıda bulunan içinden çıktığımız topluma kişisel bir borcum olduğunu ve bu alanda etkin zaman yönetimi ile hepimizin yapabilecekleri olduğunu düşünüyorum.

tat KONSERVE TORBALI İŞLETMESİ AÇILDI:

Günde 3 bin ton domates işlenecek

"Büyüme koşusunda" hızla ilerlemek için 2005 yılında aldığı bir kararla verimsiz hale gelen Yenişehir'deki fabrikasını kapatan Tat, 5 milyon dolarlık yatırımla üretim alanını İzmir Torbalı'ya taşıdı

Kırk yıldır gıda sektörünün en iddialı oyuncularından biri olarak Koç Topluluğu bünyesinde faaliyet gösteren Tat Konserve Sanayii A.Ş., aldığı stratejik karar çerçevesinde, daha önce Yenişehir'de olan fabrikasını İzmir Torbalı'ya taşıyarak 2007 üretim sezonu öncesinde açılışını gerçekleştirdi. İnşaatı dört ay gibi çok kısa bir sürede tamamlanan ve yaklaşık 5 milyon dolarlık yatırımla faaliyete geçen yeni tesis, günde 3 bin ton domates işleme kapasitesine sahip.

Tesisin açılışını gerçekleştiren Tat Konserve Genel Müdürü Güçlü Toker, tesislerin Torbalı'ya taşınma gerekçesiyle ilgili olarak şunları söyledi: "İzmir ve çevresinde yüksek domates arzı bulunuyor. Buna karşılık, kurulu üretim kapasitesi son derece düşük; bu nedenle domates hem uzağa taşınıyor hem de sezon çok kısa sürüyor. Halbuki bu bölgede domates üretim maliyeti diğer bölgelere göre daha düşük. Bölgede yetişen domatesler son derece iyi kalitede. Torbalı ve çevresinde iklim koşullarının da uygunluğu nedeniyle erken hasat yapma imkânı da mevcut. Biz zaten yıllardır bu bölgeden ciddi miktarlarda domates almaktaydık. Bu fabrika bize hem ciddi nakliye avantajı sağlayacak hem de çiftçilerimizle birlikte çalışarak bu bölgenin yaklaşık 45 günlük sezonunu 90 günlere çıkarmamızda çok önemli bir araç olacaktır" dedi.

Birleşme sürecine denk gelen 2003-2004 yıllarının ardından, 2006 Tat Konserve için faaliyetten kârâ geçilen yıl oldu. Bu süreçte kâr marjı fazla olan ürünlerin piyasaya sunulması ve maliyetler üzerinde ciddi tasarrufların sağlanması etkili oldu. İşte bu dönemde aldığı stratejik kararla; Yenişehir'deki fabrikasını Torbalı'ya taşıma kararı veren Tat Konserve, Torbalı'da satın aldığı arazi üzerinde fabrika ve tesis yatırımlarını yürüterek, yeni üretim alanı için toplam 5 milyon dolar yatırım yaptı.

Tat Konserve Sanayii A.Ş. Genel Müdürü Güçlü Toker, Torbalı tesisinin açılışında Tat'ın hedefleri hakkında da bilgi verdi.

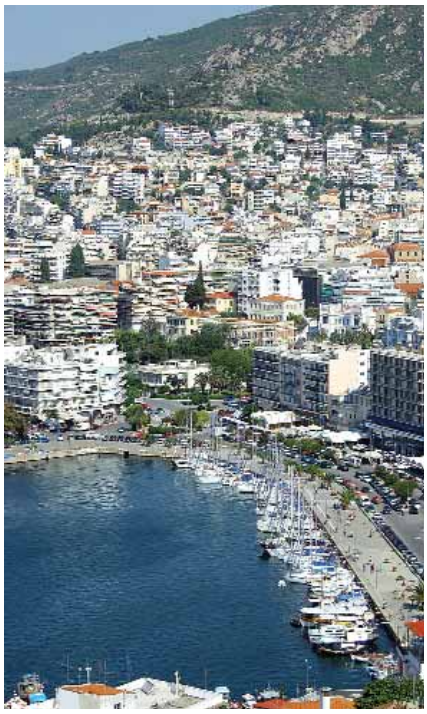
Sırada GAP var

Tat Konserve, GAP bölgesinde 2007'de ilk kapsamlı hasat için 4 bin dekarlık alanda yaptığı deneme domates üretiminden ilk hasatı da yapmaya başladı, sırada 2008 yılı içinde Urfa'da yeni bir fabrika yatırımı var. Bu yılki denemelerinden sonra, Tat Konserve'nin hedefi 2008'de 20 bin dekar, iki yıl içinde 40 bin dekarlık bir alanda üretim yaparak, bölgede ilave 400 bin ton domates üretimi ve yeni bir fabrika ile 65 bin ton ilave salça üretimi gerçekleştirmek.

Genel Müdür Güçlü Toker, "Türkiye son yıllarda uygulanmakta olan kur politikası ve pahalı hammadde nedeniyle dünya piyasalarında rekabet edemez duruma gelmiş ve her yıl ciddi miktarda pazar kaybetmiştir. Bu proje bize dünya piyasalarında rekabet edebilme imkânı sağlayacaktır" dedi.

AB'nin en büyüklerinden biri

Tat Konserve Sanayii A.Ş., dünyanın önde gelen üreticileri arasında yer alıyor. Şirket, 2007 yılındaki toplam günlük 10 bin ton domates işleme kapasitesi ile Avrupa'nın en büyük üreticilerinden biri konumuna ulaştı. GAP bölgesindeki yatırım ile iki yıl içinde günlük 16 bin ton kapasite ile Avrupa'nın en büyüğü olacak, dünya liginde de ilk beşe girebilecek kapasiteye ulaşacak.



Yelkenler yine barışa ve dostluğa açıldı

Setur Marinaları tarafından bu yıl dördüncüsü düzenlenen Uluslararası Ege Yat Rallisi bir kez daha Ege sularına dostluk ve barışı taşıyor

Setur Marinaları, bu yıl dördüncüsü gerçekleştirilen Uluslararası Ege Yat Rallisi'yle (AYR-International Aegean Yacht Rally), Türkiye'de yat turizmi ile yelken sporunun geliştirilmesi ve sevdirilmesi konusundaki öncülüğünü sürdürüyor. Setur Marinaları'nın DemirDöküm, Opet ve Ford Otosan'ın sponsorluk desteğiyle düzenlediği 4. Uluslararası Ege Yat Rallisi, dünyanın çeşitli ülkelerinden katılacak yatçılarla Kuzey Ege'deki Yunan adalarına ve Yunanistan anakarasına seyir gerçekleştirmek üzere Ege Denizi'ne yelken açtı. 8 Ağustos'ta başlayan yarış, 26 Ağustos'ta sona erecek.

Setur Marinaları Genel Müdürü Vedat Midilli 4. Uluslararası Ege Yat Rallisi'nin basın tanıtım toplantısında yaptığı konuşmada; dördüncü ralliye ulaşmanın gururunu taşıdıklarını belirterek, "Ege Yat Rallisi başarılı organizasyonu, üstlendiği misyonlar, renkli karakteri ve zengin sosyal içeriği ile artık saygın bir organizasyon olarak ulusal ve uluslararası yatçılık camiasının en önemli aktivitelerinden biri haline geldi. Setur Marinaları olarak düzenlediğimiz ralliye önceki yıllarda 18 değişik ülkeden 250 yat ve yaklaşık 840 yatçı katılmıştı. DemirDöküm, Opet ve Ford Otosan'ın değerli katkıları ile Ağustos ayında gerçekleştireceğimiz 4. Uluslararası Ege Yat Rallisi'nin ise 60 yatlık kontenjanı dolarken, 20 yat da yedek listede beklemektedir" dedi.

Toplantıda, 4. Uluslararası Ege Yat Rallisi'nin katılımcıları ve rotası konusunda bilgi veren Uluslararası Ege Yat Rallisi Komodoru Necati Zincirkıran organizasyon karakteristiğine uygun olarak ilk üç rallide geleneksel hale geldiği gibi bu yıl da Ege'de farklı bir rota planlaması yaptıklarını belirterek bu yılın rotasını açıkladı. Toplantıya katılan Midilli Adası-Plamarion Limanı temsilcisi Manolis Pantellis, "2000 yılında 'Geleceğe yelken açmak' sloganı ile Rahmi M. Koç'un önderliğinde başlayan Uluslararası Ege Yat Rallisi'nin yedi yıl içinde Türk ve Yunan halkları arasındaki güveni sağlamlaştırarak, kültürel, ekonomik ve ticari ilişkilerde yardımlaşmayı hedeflediğini" dile getirdi. 4. Uluslararası Ege Yat Rallisi'nin bu yılki katılımcıları arasında Nazenin teknesiyle Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Japon Mitsui şirketinin eski CEO'su ve "Şeref Konuğu" olarak 10 metrelik teknesiyle 1965-1968 yılları arasında dünya seyahati yapan ilk Türk denizcisi Sadun Boro da bulunuyor.

ülkem için!

ÜLKEM İÇİN PROJESİ İSTANBUL KOORDİNATÖRÜ ALTUĞ ERKAN:

"ÖNEMLİ OLAN KALICI VE SÜREKLİ PROJELER ÜRETMEK"

"Nasıl Koç'la çalışmak, Koç'un bir varisi olmak, Koç'un bir elemanı olmak bir kültürse, Ülkem İçin projesi de bir kültür"

Ülkem İçin projesinin ilk yılında İstanbul Koordinatörü olan Şahsuvaroğlu Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Altuğ Erkan, bu yıl da aynı görevi sürdürüyor. Erkan, eğitimin bu ülke için en önemli sorun olduğunu düşünüyor ve proje seçimlerinde eğitime öncelik veriyor.

Ülkem İçin projesinde İstanbul Koordinatörü olarak hangi projeleri gerçekleştirdiniz?

Ülkem İçin projesi bildiğiniz gibi geçen sene başladı. Projeyle ilgili İstanbul'da biz seçildik; bu bize çok gurur verdi. Geçen yıl holdingle görüştük, ne tür bir proje yapmamız gerektiği konusunda bize birtakım yönlendirmelerde bulundular. Biz bu doğrultuda ve kalıcı bir çalışma olsun istedik. Bir araştırma yaptık, yakın çevremizdeki Maltepe Anadolu Lisesi'nin bir bilgisayar laboratuvarına ihtiyacı olduğunu tespit ettik. Yaklaşık dört aylık bir sürede tam donanımlı bir bilgisayar laboratuvarı yaptık. Bu yılın başında yine Mustafa Koç Bey'den bir mesaj geldi: "Geçen yıl gene siz yapmıştınız, bu yıl da başarılı çalışmanın devamını sizin yapmanızı isteriz, lütfen devam edin" diye. Biz de sevinerek kabul ettik. Bugün Türkiye'nin en büyük sıkıntısı eğitim. Yine eğitim konusunda bir şeyler yapalım dedik. Türkiye'de çok fazla adı bilinmeyen bir enstitümüz var; doğrudan TÜBİTAK'a bağlı olarak çalışan, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü. Bu enstitünün gerek kadrosu gerekse eğitimi ve bölümleri dünya standartlarında. Ayrıca bulunduğu bölgeden dolayı, kendine bir döner sermaye çıkartabilecek bir yapısı var. Burayla görüştük ve buradan çok ilginç bir teklif geldi bize. Yine bir bilgisayar laboratuvarı konusunda ısrarcı oldular ancak bu kez bir psikoteknik laboratuvarı. Biz önce psikoteknik laboratuvarının ne olduğunu öğrenmek istedik. Psikoteknik aslında çok güncel, herkesin bildiği fakat dillendirilmeyen bir yöntem. Psikoteknik yöntem, psikoteknik testler yardımıyla kişisel davranış özellikleri, yetenek ve kişilikleri analiz etmeye dönük bir bilim dalı. Bu proje için başlangıç olarak yaklaşık 30 bin euro gibi bir rakam tespit edildi.

Projelerde karar nasıl veriliyor?

O noktada ben biraz bencilce davranıyorum. Çünkü ben yaklaşık 10 yıllık bir Koç mensubuyum. 1997-2006 yılları arasında Ford Otosan'da bölge müdürlüğü yaptım. Daha sonra masanın bir tarafından öbür tarafına geçtim. Dolayısıyla gerçek manada Koç kültürüyle yetişmiş bir insanım. O yüzden ne istendiğini çok iyi biliyorum. Başka bir şeyin öne çekilmesi veya kapsamı dışında daha düşük düzeyde bir iş yapılmaması için ben yönlendiriyorum. Şu anda üniversitede üç kişi bu konuyu takip ediyor. Burada da bizim bilgi-işlemcimiz, benim asistanım ve ben takip ediyoruz. Yani altı kişi projeyi izliyoruz.

Bugüne kadar İstanbul'da gerçekleştirilen projeler hakkında neler söylemek istersiniz?

Mutlaka eksiklikler de var ama bu uzun

bir süreç. Koç Topluluğu'nun toplamına baktığımız zaman, yanılmıyorsam 12 bin civarında bir bayi organizasyonu var. Bu korkunç bir rakam. Bunun içinde sermayesi 1.5 trilyon olan bayi de var; sermayesi 55 trilyon olan bayi de var, yapılan işin kapsamına göre. O noktada herkesin katılımı, katılım boyutu farklı olacaktır. Fakat hepsinden önemlisi, dediğim gibi bu bir kültür. Nasıl Koç'la çalışmak, Koç'un bir varisi olmak, Koç'un bir elemanı olmak bir kültürse, Ülkem İçin projesi de bir kültür. Bu proje tüm Koç Topluluğu'nun, İstanbul'un projesi. Kalıcı ve devamı gelecek projeler gerçekleştirmeye devam ettiğimizde, gerçek anlamda ülkem için bir şeyler yapılmış olacak. Önemli olan kalıcı olması ve yapılan çalışmanın devamında da bir şeylerin gelmesi. Öte yandan yapılan projeler ses getirmeli ve insanların konsantrasyonu oraya doğru yönlenmeli.

Projelerinizin maliyeti hakkında bilgi verir misiniz?

Geçen seneki toplam maliyetimiz yaklaşık 38 bin YTL civarındaydı. Bunun 5 bin dolarını zaten Koç Holding'den başlangıç desteği olarak aldık. 3500-4000 YTL civarında biz kendi çabamızla topladık. Daha sonra baktık tempo düşük gidiyor, tekrar holdinge başvurduk. Arçelik'in tüm Türkiye bayilerinden toplanan bir rakam vardı: 10-15 bin YTL civarında. Onu gönderdiler, üstünü de biz tamamladık.

Koç Topluluğu çalışanlarına bir mesajınız var mı?

Bu kültürü edinmemiz gerekiyor. Bunu bireysel olarak mutlaka edinmemiz gerekiyor ama toplum olarak da edinmemiz gerekiyor ve bu da bir süre alacak. Dolayısıyla ne kadar çabuk bu sürecin içerisine girersek o kadar yol alacağız. Çünkü çok cüzi maliyetlerle çok güzel işler yapılabileceğinin de bir göstergesi. Ne kadar çok bu sürecin içerisine girersek, projeler o kadar çabuk tamamlanır, projelerden arta kalan finansmanla başka projeler de yapılır. Biz geçen sene o şekilde başladık; eğer beklediğimizin üzerinde bir finansman toparlayabilseydik, okulun başka ihtiyaçları vardı, onları da giderirdik. Bazen dönüp özeleştiri yapmamız lazım; biz gerçek manada sosyal sorumlulukla ilgili kişisel olarak ve şirket olarak üzerimize düşeni yapabiliyor muyuz? Bu arada bir "Koç Topluluğu" olduğumuzu hiç unutmamamız lazım.

ülkem için!

FORD ANTALYA BAYİİ BİLALLER OTO'NUN DESTEĞİYLE

"Çocuklar üretken büyüsün"

Geçen yıl Zübeyde Hanım Yurdu'na destek olan Bilaller Oto, bu yıl da özürlü çocuklar için yurda bir galoş üretim odası yaptı. Çocuklar el becerilerini geliştirirken gelir sahibi de olacak

Antalya Zübeyde Hanım Yetiştirme Yurdu'nda kalan 7'si özürlü bakıma muhtaç 57 kız çocuğu, Ford Bayii Bilaller Oto öncülüğünde okul bahçesine yapılan bina ile boş zamanlarını üreterek değerlendirebilecekleri bir mekâna kavuştu.

Özürlü ve alt grup zeka seviyesine sahip çocukların üretime yönlendirilerek eğitilmesini amaçlayan İsmail Bilal, Ülkem İçin projesi kapsamında 2007'de bu konuyu ele almaya karar verdi. Her yaş grubu çocuğun kolayca üretim yapabileceği bir çalışma alanı olduğu için galoş üretimine karar verildi ve proje birbuçuk ay gibi kısa bir sürede tamamlandı.

Yurt bahçesine yapılan 35 m2lik binanın bir odası özürlü çocuklara galoş üretimi öğretilmesi, diğeri ise kütüphane-el işi odası olarak düzenlendi. Ayrıca galoş makinesi satın alındı ve odaların tefrişi de tamamlandı.

Hizmete açılan binada kütüphane ve elişi odası kullanıma açıldı. Galoş üretimi ise önümüzdeki günlerde başlayacak. Yılda yaklaşık 10 bin YTL kâr beklenen projenin getirisi üretimde çalışana çocuklara ödenecek. Üretime geçildiğinde, Antalya Valiliği kanalıyla hastane ve diğer sağlık kuruluşları ile anlaşmalar yapmak için ilk adımlar atıldı.

Projede Bilaller Oto'nun sahibi İsmail Bilal'in yanı sıra, AKPA'dan Edip Birson, Arçelik Antalya Bölge Müdürü Nevzat Aydın ve Arçelik Bayisi Atilla Demirezen yer aldı.

Ülkem İçin projesi için tüm bayileri göreve çağıran İsmail Bilal, "Daha yoğun katılım olduğu takdirde çok daha güzel ve büyük projelere imza atabileceğimizi düşünüyorum. Geçen yılki projemizi çok beğenerek basına tanıtan Antalya Valisi Alaattin Yüksel, bu projemizi de destekliyor ve açılış törenini yapmak için okulların açılmasını bekliyor" dedi.

Zübeyde Hanım Yetiştirme Yurdu'nda kalan bakıma muhtaç çocuklar, Ülkem İçin projesi kapsamında gerçekleştirilen galoş yapımı ve elişi odalarında, boş zamanlarını üreterek değerlendirebilecekler.

ülkem için!

Yığılca Sağlık Merkezi aşı odası yenilendi

Aygaz ülkesi için çalışıyor

Aygaz'ın Ayışığı projesi kapsamındaki çalışmasıyla, Düzce Yığılca Toplum Sağlığı Merkezi tertemiz ve yeni tıbbi cihazlarla donatılmış bir aşı odasına kavuştu

Aygaz, Koç Topluluğu'nun her yıl sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştirilmesi amacıyla belirlediği "Ülkem İçin" kampanyası kapsamında, Düzce'nin Yığılca ilçesindeki Toplum Sağlığı Merkezi'nin aşı odasını yeniledi.

Aygaz Genel Müdürü Mehmet Ali Neyzi başta olmak üzere, Aygaz yöneticilerinin ve çalışanlarının katıldığı yenileme çalışmaları kapsamında, merkezin aşı odası baştan aşağı elden geçirilerek, oda için gerekli malzemeler temin edildi ve ayrıca bahçe düzenlemesi yapıldı.

Zemini yenilenen, duvarları boyanan, elektrik ve su tesisatı düzenlenen aşı odasına tartıdan muayene masasına, ecza dolabından paravana kadar gerekli tüm mobilyalar ve tıbbi cihazlar Aygaz çalışanları tarafından yerleştirildi. Aygaz çalışanları aşı odasının bordürünü yapıştırdıktan sonra sağlık ocağının koridorlarına ve bahçesine oturma bankları yerleştirdi. Aşı odası ve koridorları düzenlenerek sağlık merkezinin bakımsız olan bahçesine rengârenk çiçekler ve çam ağaçları dikildi. Etkinlik sonunda Yığılca Toplum Sağlığı Merkezi'nin tertemiz bir aşı odası ve yemyeşil bir bahçesi oldu. Koç Holding'in gelenekselleştirdiği "Ülkem İçin" projesi doğrultusunda yurt çapındaki tüm bayi ve çalışanları, özellikle kişisel katılımlarıyla tüm Türkiye'de çeşitli sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştiriyor. Ailenin bir parçası olarak hizmet veren Aygaz, 81 ilde 81 sağlık ocağının aşı odalarını yenilemeyi hedefliyor.

İşitme engelli öğrenciler için

Koç Allianz'dan okul onarımı

Koç Allianz Genel Müdürlük çalışanları, iki yıldır sürdürdükleri "Ülkem için" projesi kapsamında 200'ü yatılı toplam 600 öğrencinin eğitim gördüğü Mimar Sinan İşitme Engelliler İlköğretim Okulu ve Fatih İşitme Engelliler Meslek Lisesi'nin onarım ve iyileştirme çalışmalarını tamamladı. Koç Holding'in 2006 yılındaki 80. kuruluş yılı etkinlikleri çerçevesinde, tüm topluluk şirketlerinin bulundukları illerde çeşitli sosyal sorumluluk projelerinin gerçekleştirilmesinde öncü olduğu "Ülkem İçin" projesi kapsamında Koç Allianz çalışanları, geçtiğimiz yıl Mimar Sinan İşitme Engelliler İlköğretim Okulu ve Fatih İşitme Engelliler Meslek Lisesi'ne katkıda bulunmaya karar verdi. Şirket çalışanları ve genel müdürlüğün katkısıyla geçtiğimiz yıl 30 bin YTL'ye ulaşan bağışla, okulun tuvaletleri yenilendi ve bahçe demirleri onarıldı. 2007'de ikinci yılındaki proje kapsamında aynı çalışmanın devamı gerçekleştirildi. Koç Allianz çalışanları tarafından toplanan 20 bin YTL ile okulun yemekhanesi onarıldı ve kapısı yenilendi.

Koç Allianz'ın sosyal sorumluluklarının bilincinde bir şirket olduğunu belirten Koç Allianz Genel Müdürü George D. Sartorel, "Sorumluluk bilincinin en üst düzeyde olması gereken bir sektörde faaliyet gösteriyoruz ve çalışanlarımızla birlikte her zaman topluma fayda sağlayan projelere destek olacağız" dedi.

Onarımların tamamlanmasını okul bahçesinde düzenlenen bir şenlikle kutlayan Koç Allianz'lılar; öğrenci ve öğretmenlerle birlikte eğlendiler.

“Üniversiteli işsiz mi, meslek liseli işli mi?”

Ford Otosan Eğitim Uzmanı Sabahattin Gücin’in, Bizden Haberler’le paylaştığı 14 yaşındaki Ata Yiğit Yıldırım’ın meslek liseleri hakkındaki görüşleri pek çok yetişkine ders olacak unsurlar taşıyor

Meslek lisesi, memleket meselesi mi? Bu soruyu hiç düşünmeden “Evet” diye yanıtlayabiliriz. Fakat, bu çok genel geçer ve enine boyuna düşünmeden verilmiş bir yanıt da olabilir, üstünde uzun uzun düşünülmüş ve karar verilmiş bir yanıt da...

Her neyse, bu sayfada bu soru ile ilgili okuyacağınız fikirler İstanbul İstek Acıbadem Lisesi ikinci sınıf öğrencisi Ata Yiğit Yıldırım’a ait. Ata ile internet ortamında iki yıl önce oluşturduğumuz ve üye yaş ortalamasının yüksek olduğu www.fordum.net forumunda tanıştık. İnsanların eğitimleri ile yaptıkları iş arasındaki uyumsuzluğa Ata’nın verdiği yanıt aynen şöyleydi;

“Meslek lisesi, memleket meselesi. Memleketteki düz lise oranı düşürülüp, kaliteli meslek lisesi oranı yükseltilmeli. Aksi takdirde üreten değil, tüketen oluruz. Tam bağımsızlık için üretim şart.”

Bunun üzerine Ata’ya özel mesaj göndererek Koç Holding’in yürüttüğü bu projeyle ilgili fikirlerini sordum. İşte fikirleri: “Öncelikle gösterdiğiniz ilgi için çok teşekkür ederim. Gerekirse bu proje içinde aktif olarak çalışmaya hazır olduğumu şimdiden belirtmek isterim. Bu konu Türkiye için hayati bir öneme sahip; öyle önemli ki ülkenin tam bağımsızlığı söz konusu. Yani proje yabana atılacak gibi değil. Mesleki teknik liselerin yaygınlaşması için eğitim sisteminin değişmesi gerekiyor. Bunu devletin yapması lazım, fakat projeniz çığ gibi büyüyerek Türkiye’nin önündeki kapıları parçalayıp atacak güce sahip. Sizin bu sektörde öncü bir kuruluş olarak kaliteli, kalifiye ve işinin ehli ara eleman açığı konusunda en çok sıkıntı çeken kuruluşlardan biri olduğunuzu düşünüyorum. Mevcut eğitim sistemimiz ara eleman değil, yönetici yetiştirmektedir. Oysaki; bir şirkette 100 personel çalışıyorsa, en fazla 10 tanesi yöneticidir ve ülkemiz 90 tane yönetici, 10 tane kaliteli (kaliteli olduğu da tartışılır) işçi yetiştirebilmektedir. Bugün bir genç, düz liseyi bitirdiğinde, mesleksiz yani işsiz mezun olmaktadır. Fakat meslek lisesi mezunu bir gencimiz mezun olduğu günden itibaren el becerisine sahip ve çalışabilecek bir konumda bulunmaktadır. Diyelim ki çok zor durumdasınız ve maaş farkına katlanıp bir üniversiteli genci işe aldınız. İşler de yoğun, o gence ‘Kardeş şu kalıplara bir el at’ diyebilir misiniz? Dediğinizi farz edelim; o genç ya burun kıvırıp o işi yapmayacak (çünkü okuduk ettik deyip kendine yediremeyecek) ya da işe girişip parmaklarını parçalayacak (çünkü becerememeyecek, eline yüzüne bulaştıracak). Eğer, işi meslek liseli bir gence söyleseydiniz bu işi severek ve layıkıyla yapacaktı. Gelelim bugüne... Türkiye İş Kurumu (TÜİK) verilerine göre, 2005 yılı üniversite mezunları arasında işsizlik oranı %10.2, işsiz sayısı ise 287 bin. Binlerce lira harcayıp gençleri üniversite mezunu yapıyorsunuz ama ondan kimse faydalanamıyor. Burada halka şu seçimi yaptırmamız gerek: üniversiteli işsiz mi yoksa meslek liseli işli mi?”

Şaşırdınız değil mi? Evet ben de şaşırdım ve; “Yiğit eline sağlık, çok güzel ve net bir şekilde ifade etmişsin. Fakat Allah da biliyor ya okuyunca ’Yahu bu çocuk hakikaten 14 yaşında mı?’ diye kendi kendime sordum” şeklinde bir mesaj yazdım.

Bana yazdığı teşekkürle başlayan gayet nazik cevabı şöyle devam ediyordu:

“Fikirlerimin benim olup olmadığı konusundaki kaygılarınızı anlayabiliyorum. İsterseniz kendimi kısaca tanıtayım. 1992 Beyoğlu doğumluyum. 2005 yılında Teknosa Bilim Ödülü Süper Proje sahibi oldum. Aynı yıl NTV'de Okan Bayülgen’le ’Herkes Bunu Konuşuyor’ ve Beyaz ve Kadir Çöpdemir’in sunduğu ‘Biri Bana Anlatsın’ isimli programa katıldım. Bununla birlikte ben de projeniz hakkında daha detaylı bilgi sahibi olmak isterim.”

Ve şimdi tekrar soruyorum:

Meslek lisesi, memleket meselesi mi?

STATOIL -TURMEPA BİRLİKTELİĞİYLE

Denizde uyanmak başkadır

Koç Topluluğu kuruluşlarından Statoil ile DenizTemiz Turmepa Derneği'nin gençlere yönelik olarak düzenlediği programda, 36 genç hem eğitim aldı hem de gönüllü olarak tanıtım faaliyetlerinde çalıştı

Statoil'in katkılarıyla Turmepa tarafından düzenlenen "Denizde Uyanmak Bir Başkadır" programı Temmuz ayının ilk yarısında Göcek ve Fethiye koylarında gerçekleşti. Turmepa 1 atık alım teknesinin de tanıtıldığı programa üç grup halinde 36 genç katıldı. Denizbilimleri, çevre mühendisliği, kimya, su ürünleri, turizm gibi bölümlerde okuyan öğrenciler aldıkları eğitimin yanı sıra yaptıkları gönüllü tanıtım çalışmaları ile Turmepa'ya destek verdiler.

Bu yıl ikincisi düzenlenen programın amacı, ileride denizle ilgili konularda çalışacak öğrencilerin, denizi tanıyıp sevmelerine, deniz bilinci geliştirmelerine katkıda bulunmak, denizde yaşamanın gereklerini anlatmak, temel deniz bilgilerini öğrenmelerini ve deniz kokusuyla iç içe bir hafta geçirmelerini sağlamaktı.

Beş gün süren programda öğrencilere "Temel Denizcilik Bilgileri", "Denizde Güvenlik", "Denizde İlkyardım", "Küresel Isınma, Kirlenme ve Denizler", "Deniz, İnsan ve Toplum İlişkileri", "Akdeniz ve Ege'de Biyoçeşitlilik" konularında seminerler verildi.

Öğrenciler ayrıca tüplü dalış eğitimi aldılar, doğa yürüyüşleri yaptılar, akşamları doğa ve deniz konulu filmler, belgeseller izlediler. Göcek koylarında faaliyet gösteren Turmepa 1 atık alım teknesinin de tanıtıldığı program çerçevesinde öğrenciler, koylarda kıyı temizliği yaptılar, koyları ziyaret eden teknelere broşür dağıtıp tanıtıcı bilgiler verdiler.

Katılımcılar denizde yaşamanın keyfini çıkarmanın yanı sıra ilkyardımdan küresel ısınmaya çeşitli konularda seminerler izlediler.

FORD OTOSAN SAHNESİNDE MOLIÉRE'İN İZLERİ

48 yıllık tarihinde ilk kez bir tiyatro eserini sahneleyen Ford Otosan çalışanları; mesai arkadaşlarına unutulmaz anlar yaşattı. Mayıs ayında dört kez sahnelenen Moliére'in "Cimri" adlı eseri ayakta alkışlandı

Sosyal sorumluluk, kişisel gelişim, iş motivasyonu ve konsantrasyonu arttırma çerçevesinde 2006 yılının Mart ayında kurulan Ford Otosan Tiyatro Kulübü, Ağustos ayına kadar yaptığı çalışmaların ardından, sahnede bir tiyatro eserini sergileme kararı aldı.

Murat Aygen önderliğinde Ford Otosan İnsan Kaynakları Direktörlüğü ile A Prodüksiyon'un birlikte gerçekleştirdiği bu proje kapsamında, Ford Otosan Tiyatro Kulübü, Moliére'in "Cimri" adlı eserini İzmit Halk Eğitim Merkezi'nde sergiledi.

Proje çerçevesinde, yönetici ve çalışan kadroları işbirliği içerisinde hazırlanarak sergiledikleri performansla büyük beğeni topladılar. Bir buçuk saat süren tek perdelik bu performansın arkasında istek ve azimle çalışan bir ekip vardı.

Eğitim süreci, Mart ayında motivasyon ve konsantrasyon çalışmalarıyla başladı. Okumalar ve sahne provaları ile hız kazanan tiyatro ekibi, amatör ruhunu kaybetmeksizin, bütünüyle profesyonel bir altyapı (eğitmen grubu, sahne tasarımı, dekor-kostüm tasarımı, ışık tasarımı, grafik tasarımı) üzerinde şekillendi.

Ford Otosan Tiyatro Kulübü'nün sahnelediği ilk eser olan, Moliére'in "Cimri" adlı oyunu, kendi alanında pek çok başarıya imza atmış profesyonel isimlerle işbirliği içinde yürütülen uzun soluklu bir çalışma sonucunda ortaya çıktı. Yapımı, Ford Otosan İnsan Kaynakları Direktörlüğü ile A Prodüksiyon tarafından gerçekleşen oyunu Murat Aygen yönetirken, dramaturji ve oyuncu koçluğunda Dilruba Saatçi, yönetmen yardımcılığında Ozan Tekcan ona destek oldular. Oyunun sahneleme aşamasında ise ışık ve tasarımı ile Kemal Yiğitcan çalışmalara desteğini sundu.

İzmit Halk Eğitim Merkezi Tiyatro Salonu'nda dört gece sahnelenen oyun, izleyenler tarafından büyük bir beğeni kazanarak her defasında ayakta alkışlandı.

Sergilenen oyunun önemli bir özelliği de elde edilen bilet satış gelirinin, Ford Otosan'ın 2007 yılı içerisinde yapılacak olan sosyal sorumluluk projesine aktarılacak olması. A Prodüksiyon ve Ford Otosan Grubu'nun sosyal sorumluluk anlayışıyla beraber çalıştıkları projenin gişe hasılatı, Gölcük Endüstri Meslek Lisesi'nin öğrenci lokalinin yenilenmesi için kullanılacak.

"CİMRİ"

Yazan: Moliére
Çeviren: Sabahattin EYÜBOĞLU
Yönetmen: Murat AYGEN
Dramaturji: Dilruba SAATÇİ
Yönetmen Yardımcısı: Ozan TEKCAN
Asistanlar: Vedide ERİNCİN, Levent HERSAN
Suflöz: Filiz KILIÇ
Işık-Ses Tasarımı: Kemal YİĞİTCAN
Aksesuar: Nuray UYARAN
Makyaj: Yeşim KOCAAR
Fotoğraf: Onur KOLKIR
Grafik Tasarım: A PRODÜKSİYON

OYNAYANLAR

HARPAGONE: Seyfettin ÇOBAN
CLEANTE: Özgür DOLU, İlkem YILDIZ
ELISE: Betül DÖNMEZ, Gülden ONARAN
VALERE: Kubilay GÜMÜŞAY
MARIANE: Vedide ERİNCİN, Çağla YAKUPREİSOĞLU
ANSELME: Yunus BOZKURT, Yücel ÇALIŞKAN
FROSINE: Gözde NASUHOĞLU
SIMONE EFENDİ: Murat KURAL
JACQUES USTA: Abdülkadir DİLAVER
BAYAN CLAUDE: Filiz KILIÇ
BRINDA CLAUDE: İsmail KARAKOÇ, İbrahim YÜKSEL
LA MERLUCHE: Levent HERSAN
LA FLECHE: İsmail KARAKOÇ, İbrahim YÜKSEL
KOMİSER: Murat KAYNAR

VKV GENEL MÜDÜRÜ ERDAL YILDIRIM:

"Vakıf çalışmalarında örnek ve öncü olmak çok önemlidir"

VKV, bu yıl projelerine 80 milyon dolar ayırdı. Sadberk Hanım Müzesi'nin çağdaş bir mekâna taşınması ve kapsamının genişletilmesi ile Uluslararası Sevgi Gönül Bizans Araştırmaları Sempozyumu öne çıkan çalışmalar arasında

Koç Topluluğu 80. kuruluş yılını kutlarken, Türkiye'nin ilk özel vakfı olan Vehbi Koç Vakfı da iki yıl sonra 40. yaşını kutlayacak olmanın heyecanını yaşıyor. Projeleri ve bu projeleri gerçekleştirmek amacıyla hayat bulmuş kurumlarıyla örnek ve öncü konumunu koruyan VKV'nin Genel Müdürü Erdal Yıldırım ile geçmişin yanı sıra kurumun yeni projeleri ile hedeflerini konuştuk. Yıldırım, eğitim, sağlık ve kültür alanlarında hizmet veren, Türkiye'nin en önemli vakfının çalışmalarını anlattı.

VKV eğitim, kültür ve sağlık alanındaki çalışmalarını ağırlıklı olarak kendi kurumları aracılığıyla yürütüyor. Bunun nedeni nedir?

Türkiye'nin bu üç alanda da örnek kurumlara ihtiyacı olduğu görülmüştür. Mevcut kurumlara veya projelere verilen destek her zaman verimli sonuçlara yol açmayabilirken, vakfın kendi kontrolü ve denetimi altındaki kurumlar aracılığıyla yapılan bu tür hizmetlerde daha kolay fark yaratılabileceği görülmüştür. Biliyorsunuz Sadberk Hanım Müzesi ilk özel müzedir. VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve lisesi ise Türkiye'deki ilk özel okul olmasa da yabancı özel okulları ayrı bir kategoriye koyarsak, aslında o lige çıkan ilk Türk özel okulu olma özelliğine sahiptir. Üniversite de aynı şekilde, yüksek öğretimi olumlu yönde etkilemiş

ve etkilemeye devam etmektedir. VKV tarafından devralınmış olan Amerikan Hastanesi'ni ise sağlık sektöründe ayrı bir yere koymak lazım. Ayrıca Koç Topluluğu'nun VKV aracılığıyla yürüttüğü burs çalışmaları da var. Yıllardır binlerce öğrenciye burs veriyoruz. Bu faaliyet, vakfın kuruluşuyla başlamıştır. Bu alanda kurumlar üzerinden veya eğitim alan bireyler üzerinden destek verilebiliyor.

Başta VKV olmak üzere Koç Topluluğu'nun mevcut sosyal projelerinin Türkiye'ye katkılarının boyutunu özetleyebilir misiniz?

VKV'nin 1 milyar doların üzerinde malvarlığı vardır. Vakfın gayrimenkul ve müzelerdeki eserlerinin gerçek rayiç bedellerini saptamak elbette mümkün değildir. O nedenle bu değerli varlıkları hesaba katmıyorum. Yıllık giderlerimiz ise yapılan yatırımların yoğunluğuna göre her yıl değişiyor.100 milyon dolar da 25 bin dolar da olabiliyor. Örneğin 1999 yılında Topluluğun 75. yılında 13 ilköğretim okulu yapılma projesi vardı ve sadece bu projenin bedeli 26 milyon dolara ulaşıyordu. Üniversite çalışmaları başlamıştı ve bunun bedeli 200 milyon dolardı. Amerikan Hastanesi bloklarının yapım çalışmaları da 100 milyon dolar mertebesine çıkmıştı. Yani VKV'nın bütçesini o yıl programa alınan projeler belirliyor.

Bu yılın bütçesi ne kadar? Ne tür çalışmalar planlıyorsunuz?

2007 yılı gider bütçemiz 80 milyon dolar mertebesinde. Bu yıl yapacağımız projelerden birkaç örnek vermek gerekirse, öncelikle Sadberk Hanım Müzesi'nin taşınmasıyla ilgili bir çalışmamız var. Amacımız sadece mevcut müzeyi taşımak değil, çağdaş müzeciliğe uygun bir yer bularak bu müzenin kapsamını genişletmek. Ayrıca Kocaeli'nde temeli atılan Ford İlköğretim Okulu'nu 2007-2008 öğretim yılına yetiştirmeyi planlıyoruz. Koç Üniversitesi'ne yakın bir arazide bin kişilik bir öğrenci yurdu inşaatına da bu yıl başlanacak. Ayrıca Amerikan Hastanesi'nin A ve B bloklarının iki yıldır devam eden çalışması bu yıl tamamlandı. Bu yıl ayrıca Sevgi Gönül anısına 25-28 Haziran tarihlerinde "Bizans Araştırmaları Sempozyumu" düzenlendi. Bu sempozyumun paralelinde iki de sergi düzenlendi. Bu nedenle serginin yapılacağı İstanbul Arkeoloji Müzesi'nin Yıldız Salonu, tarafımızdan restore edildi. Amaç, bu salonun sergimiz sonrasında da müzeye hizmet vermeye devam etmesi. Ayrıca bu yıl da Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi'ndeki yatırımlarımız devam edecek.

"Vehbi Koç Ödülü bizim için çok önemli. Çünkü ilk olarak, kurucumuzun bir anlamda vasiyeti"

Vehbi Koç Ödüllerinin ile vakıf tarihi içinde önemli bir yeri oldu. Ödüllerle ilgili olarak değerlendirme yapar mısınız?

Vehbi Koç Ödülü bizim için çok önemli. Çünkü ilk olarak, kurucumuzun bir anlamda vasiyeti. Vehbi Koç'un üzerinde çok çalışıp, yapmak isteyip de yapamadığı nadir konulardan biri de bu ödül konusu olmuş. Bu konu vakfın gündemine 2000 yılında geldi. 75. yıl kutlamaları sırasında neler yapılabileceği konuşulurken Sayın Suna Kıraç bu konuyu hatırlattı ve 75. yıl projeleri kapsamında bunun da çalışılmasını istedi. Biz 2001 yılında bunun altyapısını kurup, 2002 yılında da ilk ödülü verdik. Kültürle başladık. Kültür, eğitim ve sağlık alanında olmak üzere her yıl bu ödüller veriliyor. Kurum da olabiliyor, kişi de. İlk üç yıl kurumlara verildi, ondan sonra da kişiler seçildi. Bu konuda seçim yapan bağımsız bir kurulumuz var. Adayları bu Seçim Kurulu belirliyor ve sonunda üç aday olarak Yönetim Kurulu'na sunuyor. Vehbi Koç Ödülleri bundan sonra da yine, kurum veya kişilere bizim de faaliyet alanımız olan eğitim, sağlık ve kültür dallarında verilmeye devam edilecek. Vehbi Koç Ödülü, hem ödül müessesesi olarak örnek olmaktadır hem de ödül verilen kişi ve kurumların örnek olması bakımından önemli bir rol oynamaktadır. Maddi karşılığı da olan (100 bin dolar) bu ödül, Vehbi Koç adını taşıyor olması nedeniyle de VKV için çok önemli.

Erdal Yıldırım kimdir?

Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü mezunu Erdal Yıldırım, 1997'den bu yana Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürlüğü görevini yürütüyor. Koç Topluluğu'na katılmadan önce Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği Genel Sekreteri olan Yıldırım, halen Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı ve Boğaziçi Üniversitesi Vakfı mütevelli heyetleri üyesi. 41 yaşında, evli ve ikiz çocuk babası olan Erdal Yıldırım İngilizce ve Fransızca biliyor.

VKV'DEN SEVGİ GÖNÜL ANISINA ULUSLARARASI SEMPOZYUM

İstanbul'un tarihine yeni bir kapı açıldı

Ülkemizdeki Bizans mirasının hak ettiği konuma ulaşmasını sağlamak amacıyla gerçekleştirilen sempozyumda 92 bildiri sunuldu. Sempozyum kapsamında açılan sergilerle yeni buluntular tarihseverlerle ilk kez buluştu

Vehbi Koç Vakfı'nın düzenlediği Uluslararası Sevgi Gönül Bizans Araştırmaları Sempozyumu, 25-28 Haziran tarihleri arasında İstanbul Arkeoloji Müzeleri'nde gerçekleştirildi.

Türkiye'deki Bizans mirasının, belleğimizde yeniden canlanması ve hak ettiği konuma kavuşması amacıyla yapılan çalışmaları her zaman desteklemiş olan Sevgi Gönül'ün (1938-2003) anısına düzenlenen sempozyumun her üç yılda bir tekrarlanması planlanıyor.

İstanbul Arkeoloji Müzeleri Yıldız Salonu'nda yapılan açılış törenine aralarında Kültür ve Turizm Bakanı Atilla Koç, Semahat Arsel, Ömer M. Koç ve sempozyum katılımcıları ile izleyicilerin de olduğu kalabalık bir davetli grubu katıldı.

Bakan Atilla Koç yaptığı konuşmada; Vehbi Koç Vakfı ve İstanbul Arkeoloji Müzesi'nin kültür tarihine yaptıkları katkılardan duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Ülkemizin kültür ve tabiat varlıkları açısından dünyada eşine ender rastlanır bir zenginliğe sahip olduğu tartışmasız kabul gören bir gerçektir. Bu zengin mirası korumak bize aynı zamanda büyük sorumluluklar yüklemektedir Bu uğurda çaba sarf eden Sayın Sevgi Gönül'ü de bu vesileyle sevgi, saygı ve rahmetle anıyoruz" dedi.

Sempozyum Onur Başkanı Ömer M. Koç ise 1. Uluslararası Sevgi Gönül Bizans Araştırmaları Sempozyumu'nun, Türkiye'deki Bizans dönemine yönelik araştırmaların yaygınlaşması ve toplumun bu kültür mirasına sahip çıkması için çaba sarf eden rahmetli Sevgi Gönül'ün anısına düzenlendiğini vurguladı. "Sevgi Gönül diğer ülkelerde uzun yıllardır düzenlenen Bizans dönemine yönelik bilimsel çalışmaların paylaşıldığı kongre ve sempozyum gibi etkinliklerin ülkemizde de bir gelenek haline gelmesi için girişimlerde bulunmuş, ancak şartlar uluslararası çapta ve belirli aralıklarla bir Bizans araştırmaları sempozyumu yapılabilmesi için uygun olmamıştır" diyen Ömer M. Koç, Sevgi Gönül'ün sağlığında gerçekleştiremediği bu isteğin vefatından sonra Vehbi Koç Vakfı tarafından ele alındığını söyledi.

Tören sonunda Ömer M. Koç tarafından, Bizans konusunda yaptıkları ve yaptırdıkları araştırmalarla çok önemli bilgilerin gün ışığına çıkmasını sağlayan, sayısız öğrenci yetiştiren iki bilim adamına, Semavi Eyice ve Cyril Mango'ya birer ödül takdim edildi.

Sempozyumun ikinci günü açılan, Yıldız Salonu'ndaki "Kalanlar" ve Assos Salonu'ndaki "Gün Işığında İstanbul'un Sekiz Bin Yılı: Marmaray–Metro–Sultanahmet Kazıları" sergileri ise tarihseverlerin ilgisini çekmeye devam ediyor.

Kalabalık bir davetli topluluğunun katıldığı açılış töreninde Kültür ve Turizm Bakanı Atilla Koç ile Sempozyum Onur Başkanı Ömer M. Koç, sempozyumun Türk kültür dünyasına katkılarını vurguladılar.

İSTANBUL'UN 8 BİN YILI

"GÜN IŞIĞINDA"

Gün Işığında sergisi, 1. Uluslararası Sevgi Gönül Bizans Araştırmaları Sempozyumu çerçevesinde Vehbi Koç Vakfı'nın desteği ile İstanbul Arkeoloji Müzesi tarafından hazırlandı.

İstanbul Marmaray ve Metro projeleri kapsamında 2004 yılından itibaren T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı İstanbul Arkeoloji Müzeleri Müdürlüğü tarafından Üsküdar-Sirkeci ile Yenikapı'da ve 1997 yılından itibaren de Sultanahmet Eski Cezaevi alanında yürütülmekte bulunan arkeolojik kazı ve sondajlarda gün ışığına çıkartılmış olan taşınabilir kültür kalıntılarının toplumla buluşmasını sağlamak ve İstanbul'un tarihi geçmişini tanıtmak amacıyla düzenlenen sergi 31 Aralık 2007'ye kadar ziyarete açık.

İstanbul'un Yenikapı semtinde, Marmaray ve Metro projelerinin yer aldığı 58 bin m²lik alandaki arkeolojik kazılarda neolitik, Bizans, Osmanlı ve Cumhuriyet dönemine ait mimari kalıntılar ile 7600 adet taşınabilir kültür varlığı gün ışığına çıkarıldı. Sirkeci ve Üsküdar'da da yine Bizans ve Osmanlı dönemine ait mimari kalıntılar ile birlikte Roma ve Helenistik dönemlere ait eserler bulundu.

Sultanahmet Eski Cezaevi alanında 1997 yılında başlatılan ve halen devam eden, Bizans Büyük Saray bölgesinde yer alan ve yaklaşık 17 bin m²lik alanda yapılan kazılarda da, Saraya ait birçok yapı kalıntısı ve küçük buluntu gün ışığına çıkartıldı.

Kazılar sonucu ortaya çıkan kültür varlıkları İstanbul denizciliği, ticareti, günlük yaşamı ve topografyasına ilişkin çok yeni bilgiler sunuyor.

"Gün Işığında" Marmaray, Metro, Sultanahmet Kazılarında İstanbul'un Sekiz Bin Yılı sergisinde İstanbul'un 8 bin yıllık kültür hayatının gelişimine ışık tutacak olan ve prehistorik çağdan Osmanlı dönemine kadar uzanan zaman dilimi içine giren Üsküdar, Sirkeci, Yenikapı ve Sultanahmet kazı buluntuları arasındaki yaklaşık 500 eser yer alıyor.

Gün Işığında sergilenen Bizans dönemine ait objeler İstanbul denizciliği, ticareti, günlük yaşamı ve topografyasına ilişkin çok yeni bilgiler sunuyor ve 8 bin yıllık kültür yaşamına ışık tutuyor.

12. VE 13. YÜZYILLARDA TÜRKİYE'DE BİZANS

"KALANLAR"

Vehbi Koç Vakfı, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğü ve İstanbul Arkeoloji Müzeleri Müdürlüğü işbirliği ile gerçekleştirilen "Kalanlar" sergisinde 196 eser bir araya getirildi.

I. Uluslararası Sevgi Gönül Bizans Araştırmaları Sempozyumu kapsamında, Vehbi Koç Vakfı tarafından restorasyonu yapılan İstanbul Arkeoloji Müzeleri'nin Yıldız Salonu'nda 26 Haziran'da açılan sergi, 31 Ekim 2007'ye kadar ziyaret edilebilecek.

12. ve 13. yüzyıllarda Türkiye'de Bizans konulu "Kalanlar" adlı sergi ile, Türkiye'deki müzelerde bu döneme ait ve çoğu yayınlanmamış olan 196 adet eser bir araya getirilerek, 12. ve 13. yüzyılların, Anadolu'da toplumlar arasında karşılıklı iktidar savaşlarının sürdürüldüğü bir dönem olmasına karşın, sanattaki kültürler arası etkileşimin izleri ile bize sanatın siyasal sınırları aşan, tüm insanlığa açık, evrensel özelliğinin ortaya konulması hedeflendi. Aynı zamanda sergi, 12. ve 13. yüzyılların tarihsel koşulları içinde Bizans'ta sanat üretiminin niteliğini de sunuyor. Serginin Bilimsel Danışma Kurulu ve uzmanlar tarafından hazırlanan sergi kataloğunda da, sergilenen eserlerin tanıtılmasının yanında, bu eserlerin içinde bulundukları tarihsel çerçeve ve sanat ortamına yer veriliyor.

196 eserin yer aldığı "Kalanlar" sergisinde 12. ve 13. yüzyıllarda Bizanslıların sanat üretiminin niteliği vurgulanıyor. Sergi, 31 Ekim'e kadar ziyaret edilebilir.

YEMEK YAZARI (NAM-I MÜSTEAR ALİ RIZA KARDÜZ) GÜNGÖR URAS:

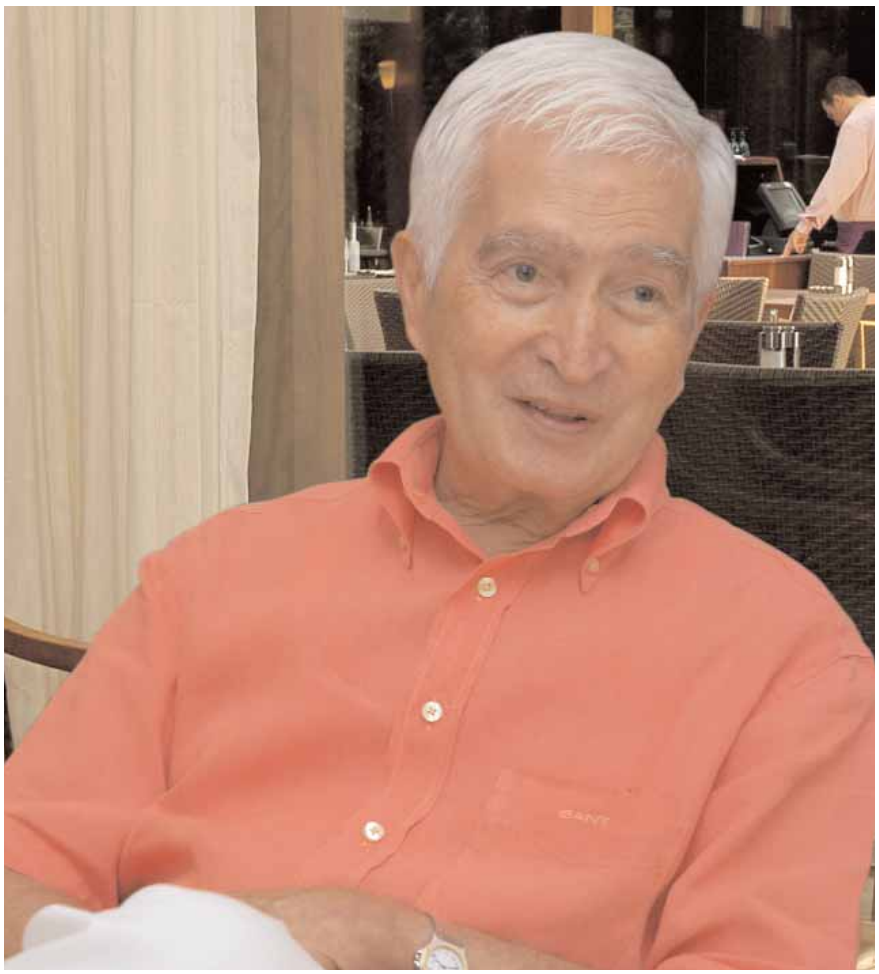
"BEN YEMEM ANLATIRIM"

"Türkiye'de devamlılık diye, standart diye hiçbir şey yok. Et standart değil, servis standart değil. Daha çok lokanta yazarıyım ben, lokantanın havasını, fiyatını, çalışanlarını anlatmaya çalışıyorum"

Uzun yıllar Devlet Planlama Teşkilatı'nda çalışan, ardından özel sektörde yöneticilik yapan, halen üniversitede ders veren ve farklı isimlerle köşe yazıları yazan Güngör Uras'la genel seçimler öncesinde bir araya geldik. Ama konumuz ne siyaset ne de ekonomiydi, yemek ve yemek yazıları üstüne konuştuk. Ancak 1989'dan bu yana Ali Rıza Kardüz imzasıyla yazan Uras'ın çok az yemek yediğini öğrenmek şaşırtıcıydı.

Yemek ve mekân yazılarınıza nasıl başladınız?

Ben zaten her konuda gördüğümü, yaşadığımı başkalarına anlatmaktan hoşlanan biriyim; yani bende kalmasın isterim. Öğrendiğim bilgileri de başkalarına aktarmak isterim. Bu benim yapımdan gelen bir şey. Sabah gazetesi İstanbul'da yayınlanmaya başladığında yazı yazmamı istediler. 20 yıl önce İstanbul'da bugün olağan sayılan lokantalar daha yeni yeni açılmaya başlamıştı. O zamanlar İstanbul'un lokantası dendiği zaman Divan Oteli'nin lokantası, İstanbul Hilton'un lokantaları vardı. O zamanlar bu otel lokantaları önemliydi ve oralara sadece belli kimseler giderdi. Yani İstanbul'da öyle çok otele, lokantaya gitme âdeti de yoktu. Bir de İstanbul'da şu vardı: Lokanta ve eğlence yeri bütünlüğü farklıydı. O zamanlar İstanbul'da gece kulübü, ailelerin de gidebildiği müzikli yerler vardı ama oralar yemek için gidilen yerler değildi. Onun için gidilebilecek böyle kibar iki yer, Divan'la Hilton'du. Oralara bile herkes gitmezdi. Sonra pek çok yer açıldı. Ben işte planlamadan gelmiş birisiyim, hayatımda müzikli yere falan hiç gitmemiştim; Maksim falan hiç öyle yer görmemiştim. Sabah'ta yazarken beni Maksim'e götürdüler. Bir de o zamanlar Maksimin altında Elma diye bir kabare açılmış, aynı akşam oraya götürdüler. Ben tabii bunları ballandıra ballandıra gazetede anlattım. Ben gazetede yazdım, derken ondan sonra bir süre geçti. "Bu yazı çok tuttu, başka yerleri de yaz" dediler ve böyle başladı.



Tesadüfen başladınız yani.

Yani işte böyle oldu. Onların ısrarıyla. Ama sonunda gördük ki bu tür yazılar ekonomi yazısından daha fazla okunuyor. Ben işimde çok disiplinliyim; öğlen yersem uykum gelir, yazı yazamam, onun için öğlen yemek yemem. Akşam-

ları yemek yersem uykum kaçar, uyuyamam diye akşam da yemek yemem. Yani ben çok az yemek yerim. Yani ben yemem de anlatırım.

Neden kendi adınızı kullanmadınız?
Efendim ben bunları yazarken bir sigorta şirketinin yönetim kurulu başkanıydım ve ekonomi yazıyordum. Pek ortaya çıkmayayım, ortada ismim olmasın dedim. Ali Rıza Kardüz benim annemin babasının ismidir. Şimdi Dünya'da Tevfik Güngör adıyla yazıyorum, o devam ediyor. Ali Rıza Kardüz devam ediyor. Güngör Uras devam ediyor. Zaman içinde benim için farklılaştı; ben Dünya'da Tevfik Güngör diye yazdığım yazıyı Milliyet'te kullanamam. En keyifli şey, başkalarının bilmediği bir konuyu anlatabilmek. Konu ne olursa olsun, ben bunu basitleştirerek anlatıyorsam -başkası okusun okumasın- onu anlatıp bitirdiğim an benim için büyük bir hazdır. Onu yazdığım an çok büyük bir keyiftir.

Sizin yazılarınızdan şöyle bir izlenim doğuyor: Sanki eşiniz dostunuzla, sosyal yaşamın bir parçası olarak bir yere gidiyorsunuz ve sonra bunu bizimle paylaşıyorsunuz.
Öyle, tamamen öyle. Ben lokantalardan gelen davetlere hiç gitmem. Beni çağırırlar, ben hep "Bir gün gelirim" derim ve hiç gitmem, hiçbir lokantadan da para vermeden kalkmam; gittiğim yerler de hep bir bahaneyle... Biliyorsunuz maalesef artık ev gezmesi gibi şeyler yok. Ancak birisiyle bir yerde buluşursunuz. Gittiğim o yerler hep tesadüfen gittiğim yerlerdir.

Mekân yazısı yazmak hakikaten pek çok insana daha kolay gelebilir ama yemekleri yazmak ayrı bir uzmanlık alanı olsa gerek.

Güngör Uras kimdir?

1933 doğumlu Prof. Dr. Güngör Uras, çalışma hayatının ilk döneminde; Halk Bankası Genel Müdürlüğü (1956-1962), Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı İktisadi Planlama Dairesi Uzmanlığı (1962-1974) görevlerinde bulundu. Daha sonra özel sektöre geçti ve uzun yıllar üst düzey yöneticilik yaptı. Şimdi kendi deyimiyle "tekaüt" olan Uras, ders veriyor ve Tevfik Güngör, Ali Rıza Kardüz ve Güngör Uras adlarıyla Milliyet ve Dünya gazetelerinde köşe yazıları yazıyor.

O konu çok hassas. Onu yazmak o kadar zor ki; o nedenle mümkün olduğu kadar daha az yer vermeye çalışıyorum çünkü bir ölçü bir ölçüye uymuyor. Siz bir ustanın lokantasını övüyorsunuz, ertesi gün bir başkası gidiyor rezil bir yemek yiyor. Türkiye'de devamlılık diye, standart diye hiçbir şey yok. Et standart değil, servis standart değil. Daha çok lokanta yazarıyım ben, lokantanın havasını, fiyatını, çalışanlarını anlatmaya çalışıyorum

Hangi yemekleri tercih ediyorsunuz?
Dünyada yemek çeşitlerinde Uzakdoğu çok ağırlık kazandı, böylece görselliğe yönelim başladı. Ama Türkiye'de görselliğin öne çıktığı mutfaklarda lezzet ve kalite bozuluyor. Bizim yemeklerimizi, köfteyi, zeytinyağlı yemeklerimizi tercih ediyorum. Ben mesela köfteciyim ve tükürük köftesini çok severim; Tire köftesini, Adapazarı'ndaki Köfteci Osman'ı. Bizim böyle güzel yemeklerimiz var, Anadolu yemeklerimiz ama onları da maalesef modernize edelim derken dejenere ediyoruz, bu çok kötü.

Gazetelerde bu tür yazılar özellikle son yıllarda çok arttı. Siz kimleri beğeniyorsunuz?
Benden önce Ali Sirmen, Atilla Dorsay yazardı. Sonra Tuğrul Şavkay, daha çok farklı yemek lezzetine dönük olarak yazmaya başladı. Ondan sonra Serdar Turgut Hürriyet'te başladı. Şimdi pek çok var. Tabii ki bu dünyanın her yerinde böyle. Şimdi Ali Sirmen'inkini beğeniyorum. Çünkü meraklı, hakikaten gerçek anlamda yiyerek, hakkını vererek yazıyor.

Hiç kimse görevliler hakkında sizin kadar bilgi vermiyor. Neden bu yöntemi seçtiniz?
Bir lokantayı lokanta yapan mutfak ve servisteki. Bir lokantaya gittiğinizde "Oralar rezerve" diyerek sizi kötü bir yere oturtuyorlarsa hemen kalkın gidin. Demek ki sizden hoşlanmadı, iyi servis yapmayacak. Hiç oturmayın. Ayrıca ben insan hikâyelerine bayılırım, anlattırırım. Herkes benle dalga geçer; ben her tanıdığıma "İşin ne senin?", "Kızım sen kimsin, kimlerdensin, anlat bakim ne yapıyorsun?" diye anlattırırım.

Divan'a ilişkin hiç yazdınız mı?
Siz gelmeden önce baktım, birkaç kez yazmışım. Karadeniz yemekleri ile ilgili bir organizasyon olmuş, onu yazmışım; başka bir tane daha hatırlıyorum ama onu da bulamadım. Kuruçeşme Divan açıldığında da bir yazı yazmıştım. Divan'da son bir cumartesi günü Vehbi Bey iftar verdi, mevsimin son iftarı; çıkarken eşim Nuran'a dedi ki "Bu salı bize yemeğe gelin". Nuran gelemeyeceğimizi, arkadaşlarımızın geleceğini söyledi. Vehbi Bey ısrar etti, Nuran olmaz dedi, Vehbi Bey yine ısrar etti. Ondan sonra biz ayrıldık. Nuran sonra dedi ki "Bu kadar ısrar etti, şimdi içime düştü, biz ne yapsak?" Biz o salı gitmedik ve Vehbi Bey Antalya'ya gitti. Derken öbür Cumartesi vefat etti; yani böyle çok üzücü bir anısı var.

"İnsan unsuru önemlidir"

"1955 yılında açılan Divan Oteli, Divan Lokantası ve Divan Oteli'nin barı, İstanbul'un en iyi oteli, lokantası ve barı oldu. Abdurrahman Hancı'nın Türk yapı karakterini yansıtan yalın çizimine dayalı dekorasyonu, otelin servisi, lokantanın mutfağı, barın havası yerli ve yabancı konukları çeker oldu. İstanbul'da Divan'dan sonra çok sayıda otel yapıldı. Buna rağmen Divan ilgiyi korudu. Bunun tek sebebi 'insan unsuru'dur. Divan'ın kuruluşundan itibaren Koç Ailesi'nin ve özellikle Semahat Arsel'in sahip çıkması, çalışanlarının ve müşterilerin ilgisini canlı tuttu. Koç Ailesi Divan'a özel bir ilgi gösterdi. Divan'ın bir özelliği çalışanlarının müesseseye bağlılığıdır. Müşteri için çalışanlarının değişmemesi çok önemlidir. Divan Lokantası'nın şef garsonları Orhan Kutbay ve Remzi Bekar müessesenin maskotları olmuştu."

MESAİ SONRASI ANTRENMANLA GELEN BAŞARI

Metin Aksoy, Türkiye'nin şanslı master atletlerinden. Yapı Kredi Bankası'nda görev yapan Aksoy, kurumun kendisine sponsor olmasıyla temposunu artırmış ve şimdi 2008 Dünya Masterler Şampiyonası'nı hedefliyor

Koç Spor Şenliği'ne katılan herkes bu yılki atletizm yarışlarında yer alan Metin Aksoy'u "fark etti". 39 yaşındaki Metin Aksoy aslında Yapı Kredi Bankası çalışanlarının çok yakından izlediği ve gönülden desteklediği bir atlet. 1998 yılından beri güvenlik sistem teknisyeni olarak görev yapan ve aslında atletizm için geç sayılabilecek bir yaşta iş ve sporu birlikte yürütebilen ender kişilerden biri olan Metin Aksoy'la bir araya geldiğimizde, sporun onun için nasıl bir yaşam biçimi haline geldiğini öğrendik.

Atletizme nasıl ve ne zaman başladınız?

Atletizme ortaokulda okul takımında başladım, son sınıfa kadar devam ettim. Lise son sınıfta hocamızın karşı çıkmasına rağmen Avrasya Maratonu'na katıldım; 42 kilometreye. Takım arkadaşlarımla içimizde büyük bir hevesti o zamanlar bu maratona katılmak. Yanlış bir kararmış. Maratonu tamamladım 4 saat gibi bir sürede; ama 35. kilometreden sonra maraton çarpılmasına yakalandım ve çarpıldım. Tabii koştuğum ayakkabılar, formalarım, koşmam yanlış. Eve gittikten sonra çok acısını çektim. Bir hafta boyunca ayaklarım ağrıdı, su topladı; bütün ayak tırnaklarım düştü. Sonra atletizmden soğudum. Neticede bu yaşanan olay karşısında atletizmi bıraktım.

Sonra yeniden nasıl başladınız?

2003 yılında bir gün arkadaşlarımla konuşurken, "Çok kilolusun, yaşın çok genç, bu yaşta bu kilo iyi değil" dediler. Aralarında doktor bir arkadaşımız da vardı. Onun ve öğretmen arkadaşımızın teşviğiyle zayıflamaya karar verdim. Bankamızda koşu parkurumuz var, bizim için çok büyük bir şans. Soyunma odalarımız var, koşu parkurumuz var; burada koşarak, çok sıkı bir diyete girerek bir ayda 15 kilo verdim. Burada çok sevdiğim amirlerim vardı: Alparslan Bey, Sertaç Orelalp, Abdullah Bilgin, Ethem Oral.. Onlarla birlikte koşmaya başladım, benden yaşça çok büyükler. Onlarla koştum, onların sayesinde atletizm ruhu tekrar bedenime girdi. Onun üzerine baktım hâlâ bir ışık var kendimde. 2004 yılında Enka'da yapılan bir turnuvaya katıldım. 10 bin metrede ikinci oldum, Sedat Temiz'in ardından ki elit bir atlettir kendisi. Bana; "Sen iyisin, 40 dakikanın altına düşmüşsün 10 bin metrede, bir hocadan yardım al" dedi. Ben de internette araştırdım, Asım Çetin Hocamı buldum; mesaj attım, sağ olsun beni aradı, buluştuk. Kendisi Türkiye Atletizm Federasyonu Milli Takımlar Maraton Sorumlusu. Ondan sonra bir mide fıtığından ameliyat oldum. Aşırı kilodan olmuştu. Ameliyattan sonra 6 ay hiç koşamadım, sonra yeniden başladım ve bu durumlara kadar geldim. Asım Hocam'ın bana çok büyük faydaları oldu, Master olmama rağmen çok sıkı bir şekilde çalışıyorum, onun sayesinde atletizmi öğrendim. Tekrardan hayata asıldım. Benim dünyaya bakış açımı değiştirdi.

Antrenman programınızı anlatabilir misiniz?

Şu anda yaz ayı olduğu için antrenmanlarımız biraz kondisyon ve ağırlığa dayalı. Sabah 06.00-06.30 gibi kalkıyorum, yarım saat koşumu yapıyorum, sonra is-

tasyon hareketlerimiz var, onu yapıyorum. İki istasyon bittikten sonra, soğuma hareketlerimi yapıyor ve saat 09.00'da mesaimi alıyorum. Fazla mesaim yoksa saat dokuzda eve gidiyorum. Beslenmeme çok dikkat ediyorum, bir planım olmazsa en geç 23.00 gibi uyumaya çalışıyorum. Çünkü düzenli bir uyku, düzenli bir hayat şart. Kesinlikle alkol almayacaksınız. Sigara zaten içmiyorum. Ayrıca ağırlık idmanlarım var, haftada üç gün de akşamları spor salonuna gidiyorum. Halterli ağırlık yapıyorum, squash çalışıyorum. Hayatım böyle gidiyor. Antrenman programım bu. Haftada bir gün iş çıkışı interval koşularımız, Pazar günleri de uzun koşularımız var. Bu hocanın verdiği mesafeye göre bazen iki saat oluyor, bazen üç saat oluyor. Toplamda yılda 5 bin km gibi koşuyorum; Bir yılda topladığım zaman ona denk geliyor.

İşiniz, antrenmanlar, aileniz... Hepsini birlikte yürütmek zor olmuyor mu?
Ailem, iş hayatım, atletizm. Atletizm üçüncü sırada geliyor. Hiçbirini birbirine karıştırmamaya çalışıyorum; çok çok zor oluyor. Antrenman temposu ağırlaştığı zaman akşamları yapıyorum. Eve geliyorum ve evde hemen uyumam gerekiyor. Uykumu almam gerekiyor. Bazen problemler yaratabiliyor tabii ama işyerinde hiçbir zorluğu yok, işyerinde bana hoşgörü gösteriliyor. Amirim Sayın Semih Karataş tarafından da destekleniyorum. O da eskiden spor yaptığı için, sporu seven bir insan olduğu için destekleniyorum; zaten işyerim tarafından da bu sene destekleniyorum, çok büyük bir destek aldım Yapı Kredi Bankası'ndan. O desteğin sayesinde motivasyonum da arttı, derecelerim de geliyor.

> "Ailem, iş hayatım, atletizm. Atletizm üçüncü sırada geliyor. Hiçbirini birbirine karıştırmamaya çalışıyorum; çok çok zor oluyor"

İşyerinizden aldığınız destekleri biraz açabilir misiniz?
Maddi ve manevi destek alıyorum. İlk defa bu yıl maddi destek aldım. Geçen yıl tüm yarışmalara kendi bütçemle gidip geldim ama manevi destek her zaman var. Benim için en büyük şans, Yapı Kredi Koçbank'la birleştikten sonra böyle bir sponsorluk programının çıkması oldu. O konuda çok şanslıyım. Çünkü takımımda, İstanbul Masterleri Atletizm Kulübü'nde 30 kişi koşuyoruz; 30 kişinin içinde iki tane sponsoru olan var ve biri benim.

Biraz da derecelerinizden ve hedeflerinizden söz eder misiniz?
2003 yılında, Enka'nın düzenlediği yarışmalarda 10 bin metrede ikinci oldum. Bağlarbaşı'nda bizim her sene spor etkinliklerimiz yapılır, atletizm yarışmaları vardır bunların içinde de. O yarışmaların da 2004 yılından beri birincisiyim. Geçen yıl maraton koşmaya başladım. Avrasya'da 15 km koştum, ilk 36'nın içine girdim Türkiye'de, tüm elit atletler sıralamasında. Trabzon, Antalya ve Mersin'e gittim. Türkiye'de elit atletlerin gittiği, masterlerin gittiği tüm yarışmalara gidiyorum. Hepsinde ilk 50'nin içine girebiliyorum ve en son Türkiye Masterler Şampiyonası'na gittim, 35-39 yaş grubunda birinci oldum 5000 metrede. Şimdi Metin Değer'in anısına yapılan bir koşu var, orada 10 bin metre koşacağım. Önümüzde Almanya'nın Bremen Yarımadası var; oraya hazırlanıyoruz; Balkan Şampiyonası'na hazırlanıyorum. Formum çok iyi olursa 2008'de Dünya Masterler Şampiyonası'na gitmeyi düşünüyoruz. Önümüzdeki plan böyle.

BEKO ADANA BAYİİ GİZERLER'İN SAHİBİ ALİ GİZER:

"DAYANIKLI DOSTUZ"

Ampul ve ocak gibi küçük ürünlerin satıldığı 40 metrekarelik bir dükkândan, bugün Adana'da üç büyük Beko bayiliğine ulaşan Gizerler, Ülkem İçin projesinin en heyecanlı katılımcılarından biri

Adana'da faaliyet gösteren Beko Bayii Gizerler, bu yıl 41. yılını kutluyor. 2006'da, 40. yıl plaketi ile ödüllendirilen Gizerler, bölgedeki en eski bayilerden biri. Ali Gizer ve Gizerler Ailesi kuşaklar boyudur ticaretle ilgileniyor. Önce bakkallık, ardından tuhafiyecilik derken 2007'de Gizerler, Adana'dan Alanya'ya, Van'a uzanan bir coğrafyada faaliyet gösteren köklü bir firma profili çiziyor. Gizerler ve Ali Gizer, Ülkem İçin projesinin en faal katılımcılarından. Geçen yıl CANEV Vakfı'nın odalarını yenileyerek, engelli çocuklara elini uzatan Gizerler, bu yıl da bir köy okulunu geliştirmek için kolları sıvadı.

Önce Ali Gizer ve onun şahsında Gizerler'i tanıyalım.
1948 yılında Adana'da doğdum. Evli ve üç çocuk babasıyım. Adana Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı'yım. Ayrıca Verem Savaş Derneği Yönetim Kurulu üyesiyim. Bundan tam 40 sene önce Beko'nun Adana bayiliğini aldık. Amacımız beyaz eşya mağazamıza çeşitlilik kazandırmaktı. Adana'da bölge müdürlüğü olan Beko'yu tercih ettik. Adana bölgesinde 15 kişilik aile ortaklığı ile yürüttüğümüz şirketlerle perakende ve toptan bazda Adana ve çevre illere en iyi şekilde hizmet verme çabasındayız. Gizerler Alışveriş Merkezi olarak tüketiciye Adana'nın yedi noktasından ulaşarak hem çok çeşitli ürünlerle buluşturuyor hem de en iyi hizmeti vererek bu alanda daima lider konumda kalmayı sağlıyoruz. 20 bin m^2 kapalı alana kurulu depomuzla, Altus ve DemirDöküm markalı ürünlerle de toptan bazda Alanya'dan Van'a kadar hizmet veriyoruz. Aynı zamanda yine Koç bünyesinde olan Ford grubunun da bölge bayiliğini üstlenmiş bulunuyoruz.

Bayiliğe başladığınız ilk günle geldiğiniz nokta arasında ne gibi farklılıklar var? Nasıl bir yol kat ettiniz?
İlk başladığımız zamanlarda bu bölgede ampul ve ocak gibi küçük çaplı ürünler satıyorduk. İşe başladığımız ilk ve tek dükkânımız 40 m^2 idi. Şimdi ise üç büyük Beko bayimizle hizmet vermekteyiz.

Beko Adana Bayii Gizerler, Ülkem için projesi kapsamında geçtiğimiz yıl engelliler için kurulan CANEV Vakfı'nın tüm odalarını yeniledi. Bu yıl da bir köy okuluna yeni derslikler ve malzeme odası yapıyorlar.

Koç Holding bünyesindeki bir şirketle çalışmanın size sağladığı avantajlar ve dezavantajlar nelerdir?
Koç Holding'in Türkiye'nin en büyük kuruluşu olması bizlere tabii ki çok önemli avantajlar sağladı. Herkese ve özellikle tüketicilere güven veren bir kuruluş olmasından dolayı bize güç verdi. "Koç Holding bünyesinde iş yapıyor olmak" bizim için en önemli referanslardan oldu. Holdingin yönetim anlayışını örnek alarak kendi sistemimizi bu yönde tekrar yapılandırdık ve çalışanlarımıza adapte ettik. Koç Holding, ticaret konusunda eğitime verdiği büyük önem ile de hem bizlere hem de çalışanlarımıza ticaret bilgisi açısından büyük katkılar sağladı. Mağaza dizayn konseptleriyle mağaza yapımız gelişti. Böylelikle müşterilerimiz ve tüketiciler üzerinde olumlu etkimizi artırdık, bu da satışlarımıza yansıdı.

Hizmet sektöründe çalışmak bir takım zorlukları da beraberinde getiriyor, iyi bir bayi olmak için ne tür özellikleri taşımak gerekiyor? Siz bu özellikleri nasıl edindiniz?
Tüccarlık bize dedemizden kalan bir aile geleneğidir. Bizler dedemizden beri tüccarlık yapmaktayız. Bakkal ve tuhafiyecilikten başlayarak bu yerlere kadar geldik. Felsefemiz "1 müşteri 100 müşteri"dir. Yani "Müşteri müşteriyi getirir". Bu felsefeyle müşteri memnuniyetine her zaman önem verdik ve bu çabamızla bugünkü portföyümüzü oluşturmayı başardık.

Sizce bayilikte başarılı olmanın yolları nelerdir? Uyguladığınız özel bazı yöntemler var mı? Bilgi verir misiniz?
Yıllar boyu süren çalışmalarımız sonucunda Gizerler dendiğinde akla ilk gelen şey "Dayanıklı Dost" olmuştur. Bunun en büyük sebebi müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemdir. Müşteri taleplerinin en küçüğünden en büyüğüne hepsiyle aynı önemi vererek ilgilendiğimiz için müşterilerimiz bizi tercih ederler. Müşterilerimizin satış sonrası hizmetiyle bizzat ilgilenerek menuniyeti hep en üst düzeyde tutmayı başardık. Ayrıca bünyemizde bulunan mağazalarımızın tümü ısıtma soğutma sistemleriyle kaplı olduğu için, müşterilerimizin alışveriş esnasında daha rahat olmalarını sağlamaktayız. Personelimize uyguladığımız detaylı eğitim programlarıyla müşterilerimizi ürünlere yönlendirme konusunda kolaylık sağlamaktayız."Müşteri daima haklıdır" prensibinde devam ettiğimizden çevre illerden de müşteri çektiğimizi ve bize olan güveni daha da artırdığımızı düşünmekteyiz.

Geçtiğimiz yıl Ülkem İçin projesi kapsamında gerçekleştirdiğiniz etkinlikler ve bu yıl hayata geçireceğiniz yeni projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?
Geçen sene CANEV Vakfı'nın tüm odalarını engelli kardeşlerimizin rahat edebileceği şekilde baştan yarattık. Klimasından halısına, yatağından masasına kadar gereken ne varsa bu proje kapsamında yapıldı. Aileler engelli çocuklarını sabah getirip akşam götürüyorlar. Ailelerin başına önümüzdeki yıllarda herhangi bir şey geldiği takdirde 70 engelli kardeşimize kalabilecekleri bir yuva vermiş olduk. Bu sene de birçok projemiz var. Bunlardan en önemlisi Adana iline bağlı olan Tuzla beldesinde bulunan Çağırkanlı Köyü İlköğretim Okulu. Tek derslikli bu okulda, 90 öğrencii aynı sınıfta ders görüyor. Bu okula 2 derslik ilave edeceğiz. Proje başlamadan önce 90 öğrenci, tek derslikli okulda çok kötü şartlar altında öğrenim görmekteydi. Proje sayesinde eski derslik elden geçirilip çevre düzenlemesiyle beraber 2 derslik daha ilave ederek yavrularımızın daha rahat ve ferah bir şekilde öğrenim görmelerini sağlamak bize büyük mutluluk verecek.

ÖSS'de 50 mezundan 22'si ilk binde

Vehbi Koç Vakfı Lisesi'nin ÖSS 2007 sınavında bir kez daha tekrarladığı başarı üzerine "üniversite danışmanları" ve derece yapan öğrencilerle bu başarının altında yatanları konuştuk

Vehbi Koç Vakfı Lisesi, 22 öğrencisinin toplam 55 derece ile 2007 ÖSS sınavında ilk binin içinde yer almasıyla, başarılarına bir yenisini ekledi. Bu başarının özneleri olan öğrencilerden bazılarıyla tanışmak ve başarılarının "sırlarını" öğrenmek istediğimizde, karşımıza ne yaptığını bilen, sorumluluk sahibi, üniversite sınavının önemini küçümsemeden yaşamın keyfini süren, yaşlarının tüm coşku ve enerjisine sahip beş gençle karşılaştık.

Çağdaş bir eğitim-öğretim sistemi, okulun fiziksel koşulları ve öğrencilerin bilinçli çalışmalarının yanı sıra, tatil nedeniyle beşiyle tanışabildiğimiz bu gençlerin başarısının en önemli etkenlerinden biri, Türkiye'de bir ilk olan Üniversite Danışmanlık Ofisi oldu.

Öğrencilerle söyleşiye geçmeden önce Yurtiçi Üniversite Danışmanlık Ofisi yöneticisi Mehtap Kaya ve Yurtdışı Danışmanlık Ofisi yöneticisi Nurçin Çağlar'dan sistemin çalışması hakkında bilgi aldık.

1997'de kurulan ofisin amacı, öğrencilere öncelikle nasıl bir hazırlık yapacaklarına, hangi alana nasıl yönlenebileceklerine dair bilgi vermek. Bu amaçla öğrencileri, velileri, okul idaresini ve okuldaki akademik kurulları bilgilendiriyorlar ve gerekirse değişiklikler öneriyorlar. Burada çalışmalar 9. sınıftan itibaren başlıyor. İlk yıl öğrenciler ve veliler için ayrı etkinlikler planlanıyor, bilgilendirme toplantıları yapılıyor, grup danışmanlıkları veriliyor ve ihtiyaç duyulduğunda bireysel danışmanlık da devreye giriyor. Bireysel görüşmelerde hazırlık süreçleri planlanıyor, sürdürülmesi sırasında da takip ediliyor. Tabii ki sınava hazırlığın olmazsa olmazı denemeler ve sınav simülasyonları da bu ofisin çalışmaları arasında yer alıyor.

Ofisin önemini görüştüğümüz gençler de vurguluyor. Yaklaşık 800 lise öğrencisinin kimi gün ağlamak için, kimi gün yalnızca keyifli bir sohbet için, kimi gün en ciddi kararları vermek için ziyaret ettiği bir ofis Koç Lisesi Yurtiçi ve Yurtdışı Üniversite Danışmanlık ofisi.

Okul yöneticileri, öğretmenler, danışmanlar ve öğrenciler tarafından verilen bunca emek tabii ki karşılığını buluyor, ÖSS 2007 sınavında olduğu gibi.

“Sonuçlar bizim için sürpriz olmadı”

Çağrı Berk Onuk (19): Beş yıldır Koç Lisesi’nde; hazırlık sınıfından gelmiş. Okulu seçme nedeni öncelikle yurtdışı bağlantıları ve yurtdışı ofisinin varlığı. Amerika’da dünyanın en saygın üniversitelerinden biri olan Princeton’a burslu kabul edildi. “Bu okulun en önemli özelliklerinden birisi de sosyal çevresi, Türkiye’nin sayılı okullarından birisi; bu açıdan çok güzel vakit geçirdiğimi dürüstlükle söyleyebilirim. Yurtdışı için bize lise 1’den itibaren danışmanlık yaptılar. Neler yapmamız gerektiğini öğrendik. Yurtdışına gitmek isteyen biri, okul derslerine ağırlık vermeli, not ortalaması çok önemli. Dört yıl önce Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği’nde çalışmaya başlamıştım; 6-8 yaş gruplarına ders veriyordum. Sonra geçen sene hem ÖSS hem yurtdışı çalışmaları nedeniyle bu biraz seyrelmeye başladı, bundan iki sene önce de klasik gitar çalmaya başlamıştım, bunu daha çok yapmaya başladım çünkü insan bir aktivitede gerçekten kendini rahatlatınca çalışmaya daha çok konsantre oluyor.”

Mehmet Can Çolakoğlu (18): Vehbi Koç Lisesi’ne ilköğretim 4. sınıfta sınavla girmiş. Liseyi burada sürdürmesinin nedeni hem ailesi hem de kendisinin okulu adı olan, sayılı okullardan biri olarak görmesi. “Sağlam bir altyapı oturttuğunuz zaman en son sene işler daha rahat oluyor. Yedi yıldır flüt çalıyorum. Okul ve dershane arasında zaman bulduğunda, insan kendisine ayırmak istiyor. Ders aldığım dönemlerdeki kadar olmasa da çalmayı bırakmadım. Zaten son sınıfta psikolojin çok önemli. İnsan yaptığı şeyin bilincinde olduğunda, üniversiteye hazırlanmanın gerekli olduğunu düşündüğünde kendisine de zaman ayırabiliyorsa, dershane veya okulda çalışma yoğun bile olsa, zamanı iyi geçirebildiğin bir ortam olduğu sürece kendisini çok baskı altında hissetmiyor. Örneğin yılbaşında bir tatile gittim ya da arada bir iki gün hiçbir şey yapmadım, öyle zamanlarda da insan dinleniyor ve sıkıntı geçiyor. Önemli olan disiplinli ve kendine göre bir programla çalışmak. Bence ailenin desteği çok önemli, getirip götürmek dışında da arkamda oldukları için gerçekten beni çok rahatlattılar. Arkadaşlar da önemli. Sırf derse giderken görüştüğüm arkadaşlarım vardı; üç kişi hep beraber gittik derse, derse gidiyor olsak da bayağı eğleniyordum.”

Aycan Kadıtaş (18): Koç İlköğretim Okulu’na 4. sınıfta sınavla girmiş ve akademik açıdan çok iyi bir okul olduğunu düşündüğü için liseye de devam etmiş. Sosyal açıdan okulu çok eğlenceli buluyor. “Üniversiteye hazırlık, sadece ders çalışılarak götürebilecek bir süreç değil kesinlikle. Okulun kulüplerinin sağladığı olanaklarının dışında kendi hobilerimizle ilgilendik, sadece ders çalışmadık. Ben yüzmeyle ilgilendim. Spor çok iyi geldi bana, çünkü orada derslerde topladığım elektriği atıyordum. Spor, yüzme, koşma, bunlar gerçekten açık havada yapılırsa özellikle çok faydalı olan hobiler. Biz bu sonuçlara hazırlıklıydık. Bizim dönemimiz hakikaten başarılı bir dönemdi. Sistemli çalışan, okul derslerini ve dershaneyi bir arada götürebilen bir öğrenci topluluğuyduk. Belki şu an burada beş kişi var ama çok başarılı var biliyorsunuz. Çok daha iyisini yapabilecek insanlar da vardı, belki üç saatlik bir sınav olduğu için bazı dereceler düşük gelmiş olabilir ya da girebilecek öğrenciler girememiş olabilir ama o da sistemin adaletsizliği. Ama beklediğimiz sonuçlar da geldi. Sonuçlar sürpriz olmadı bizim için.”

Mine Erişir (17): İlköğretimden itibaren okulda olanlardan. Ablası da aynı liseden mezun ve ablasının yaşadıkları ve memnuniyeti onun lise tercihini etkilemiş. “Bölüm seçimi sonuçları çok etkileyebiliyor. Sıralamada da gördüğümüz gibi aynı puanda olup da sayısalda farklı bir sıralama, eşit ağırlık bölümünde farklı bir sıralama alabiliyoruz. Ama beş arkadaşımın da kitaplara gömülüp çalıştığını hiç sanmıyorum. Önemli olan aslında o dengeyi sağlamak, tam tersini yapıp da daha başarısız olanları da gördüm. Bence o aradaki dengeyi kurup, öğrenci kendi sistemini oturtabilirse başarı geliyor. Kesinlikle başka bir yerden zorlama bir sistemle başarıya ulaşılmayacağını düşünüyorum. Arkadaşların, ailenin payı çok büyük. ÖSS senesinde, onlarla birlikte olmak çok önemli bir şey bence; özellikle aile. Kendini güvende hissedenler daha kolay başarıya ulaşıyorlar. İki yıl önce karar verdim ve yabancı dil bölümünü seçtiğim andan itibaren hedefle çalışmak çok büyük bir fayda sağladı bana.”

Elif Parlak (18): Samsun’dan gelmiş. Okulu tercih etmesinin en önemli nedeni okulun sağladığı imkânlar olmuş. Okulda her türlü rahatlığın sağlandığını ve yatılı bir öğrenci olarak hiçbir konuda zorluk yaşamadığını söylüyor. “Her konuda destek oldular, hep arkamızda oldular biz yatılı öğrencilerin. Dershaneler önemli ama ama altyapı daha önemli, özellikle son sene rahat edebilmek için. Bir de altyapınıza göre sınıflar belirleniyor, ona göre dershane size bir program hazırlıyor, bazen alt yapısı iyi olmayıp gerçekten çok zeki olan insanlar daha düşük sınıflarda daha az şeyler alabiliyorlar, onun için son iki sene hazırlanmak en mantıklısı oluyor. En önemli şey, insanın psikolojisi yani mutlu olmak. Bazı şeyleri başaramasak bile yine de hayatın devam edeceğini anlamak gerekiyor son yıl içinde. Stres atmak için konserlere gittim, aikidoyla ilgileniyorum, onu yapardım, arkadaşlarıma zaman ayırırdım.”

YENİ FORD MONDEO

"HEM DEV BİR SALON HEM DE SPOR"

İnsan kaynakları uzmanı ve yazarı İdil Türkmenoğlu kadın sürücülerin çok tercih etmediği bir model olan Connect sahibi ve yeni tanıştığı Mondeo'yu da "alıp eve götürmek" istedi

İdil Türkmenoğlu, 17 yıldır insan kaynakları alanında çalışan ve bu alanla ilgilenenlerin yakından tanıdığı bir isim. Milliyet gazetesindeki insan kaynakları yazıları ilgiyle takip edilirken, "Ofis Hikâyeleri" adlı kitabıyla henüz onu tanımayanlara da ulaştı. Kitapta, onun deyimiyle "olmamış yöneticiler, birbirlerinden çalan elemanlar, unvan savaşları, şirket içindeki oyunlar ve gizli politikalar" üzerine gözlem ve düşünceleri esprili bir dille anlatıyor.
Yeni Mondeo ile tanışması ise sıcaktan bunaltan bir yaz gününde, hafifçe de olsa esintisiyle insanı ferahlatan Kireçburnu'nda oldu. Çok uzun zamandır otomobil kullanan Türkmenoğlu'nun bugüne kadar üç Ford'u olmuş.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?
Şu anda Boyner Holding'de insan kaynakları projelerinin koordinasyonunu yapıyorum. Bu görevimin yanı sıra çok yoğun olarak yazı yazıyorum. Üç senedir de Milliyet Gazetesi İnsan Kaynakları'nda köşem var. Benim eşim de gazeteci, seyahat yazarı. Burs kazanmıştı, kalktık Amerika'ya gittik. O dönemde de kitaplarımızı yazdık. Amerika'dan bebekle döndük, kendi kendime herhalde artık full-time çalışmaya zamanım olmayacak dedim.

Sizin için "Tam bir işkolikti ama sonra değişim geçirdi" deniyor,
Yaşamın ilerleyişi, büyüklerin başına gelen hastalıklar hep bu yoğunlukları sorgulatıyor. Sonuçta eşimle böyle bir karar verdik, eşimle bir sürü part-time işten oluşan işler demetiyle yaşıyoruz. Ama günün bu saatinde gelip sizinle konuşmama da imkân veriyor, her sabah kızımla kahvaltı yapmama da imkan veriyor. Buna karşılık gece herkesin uyuduğu saatlerde biz evde bilgisayarda çalışıyoruz. Bu da en az 50 saati buluyor. Boyner Holding'de insan kaynakları projelerinin koordinasyonu önemli bir zamanımı alıyor, Üstün Dökmen ile birlikte "Positivity at Work/İşyerinde olumlu yaklaşım" üzerine seminerler veriyorum.

Konu işyerine gelince aklıma hemen kitabınız "Ofis Hikâyeleri" geliyor. Bu kitabı yazmaya nasıl karar verdiniz?
"Ofis Hikâyeleri" aslında hibrid bir proje. NTVMSNBC'de ve diğer birçok yerde güncel iş dünyası konuları üzerine yayınlanan yazılarım birikiyordu. Bu arada da babamın 80'lerde yazıp kenara koyduğu kendi deneyimlerinden oluşan bir kitabı vardı. Eski patronuna söz verdiği için hiç yayınlanmadı. İnceledim, bütün herşey eski ama problemler aynı. Yan yana koydum; babam bir mühendis, ben işletmeciyim. "Ofis Hikâyeleri" ikisinin birleşimi bir kitap. Babamın yazdığı ofis hikâyelerinin üzerine kendi makalelerimi yerleştirdim. Ortaya çok enteresan bir birleşme çıktı. Bu motivasyonla ikinci ve üçüncü kitabımı aynı anda hazırlıyorum. Biri işyerinde motivasyon, diğeri de "Fun at Work", pozitif yönetim ve işyerinde keyifli ortam yaratmak üzerine.

Uzun zamandır insan kaynakları üzerine yoğunlaşıyorsunuz. Türkiye'de insan kaynaklarını nasıl değerlendiriyorsunuz?
Bu ülkemiz için çok yeni bir konu. Ben girdiğimde de çok yeniydi, sürekli gelişiyor, hep güncel kalıyor. Şu an şirketlerde uygulanan bir çok insan kaynakları yönetimi; her şey kitabına uysun, yok yetkinlik modelleri getirelim, süper lüks bilmem ne sistemi kuralım diye insan özünü kaybettiriyor. Ben çalıştığım yerlerde bu sistemler eğer insan ile ilişkiyi koparıyorsa kırıp atıyorum. Mesela çok süslü, online yapılan performans değerlendirme sistemleri. Bu sistem bire bir ilişki kurulmadığından insanların gerçek değerini gözden kaçırmaya neden oluyor. Bu arada insan kaynakları açısından maliyetsiz projeler de geliştirebilirsiniz; kriz dönemlerinde personele "kusura bakma zam yapamadık ama maaşından da birazcık fedakârlık etmeni istiyoruz" diyebilecek opsiyonunuz olabilmeli. Eğer onun her zaman yanında olmazsan, sıkıştığında da destek olmazsan, en önemlisi samimi olmazsan sana inanmaz ki zaten.

İdil Türkmenoğlu kimdir?

Boğaziçi Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu İdil Türkmenoğlu, 34 yaşında ve bir çocuk annesi. 17 yıldır insan kaynakları alanında çalışıyor ve seminerler veriyor. Pek çok web sitesinin yanı sıra, üç yıldır Milliyet Gazetesi İnsan Kaynakları ekinde düzenli köşe yazıları yazıyor. Yine aynı alanda "Ofis Hikayeleri" adlı bir kitabı yayınlandı, 2007 sona ermeden yayınlamayı planladığı iki kitabı daha var.

Otomobillerle aranız nasıl?
Çok uzun zamandır otomobil kullanıyorum. İlk arabam bir Lada Niva'ydı, o kadar ağır ve zor bir arabaydı ki, araç kullanmayı onda öğrendim. Benim üç tane Ford'um oldu. Biri Ford Escort'tu. O zaman üniversitedeydim. Bu araç babamın makam aracıydı, sonradan biz satın almıştık. Çok havalıydı onunla üniversiteye gitmek. Sonra Amerika'da Mondeo kullandım, oradaki adı Contour'du. Hatta kızım Talya'nın hastaneden çıkıp bindiği ilk otomobildi Ford Contour. Ondan sonra da Connect kullanmaya başladım.

> "Spor görünüyor ama aynı zamanda çok konforlu. Spor arabaların verdiği sıkışıklık hissi Mondeo'da yok"

Tam onu soracaktım, Connect ile şaşırtıcı bir birliktelik sizinkisi...
Evet bir kadının Transit Connect kullanması beklenmedik bir şey gerçekten. Kardeşim kullanıyordu, onun tavsiyesi çok etkili oldu. Yeni Türkiye'ye gelmiştik, arabaya ihtiyacımız vardı. Hem maliyet açısından uygun oldu, hem çok şık geldi bize, hem de içinde normal bir arabadan bekleyeceğiniz bütün konforu var; kliması, CD çaları, ayrıca iç hacmi de çok geniş; kızımın pusetini katlamadan içine direkt koyabiliyoruz. En önemli avantajı da yolda kimse sıkıştırmıyor, yolda ticari araçlar arasında gizli bir dayanışma olduğunu fark ettim. Bir de duygusal bir yanı var benim için. Kardeşim Ford'da çalışıyor ve Detroit'te Connect'i dizayn eden takımda çalıştı. Ve Connect'in minicik detaylarını bile kardeşimin tasarladığını biliyorum. O da benim ruhumu okşuyor, bana bir milli gurur veriyor.

En çok nerelere gitmeyi seviyorsunuz Connect ile?
İstanbul içinde çok pratik. Taşıyacak eşyalarınız sorun olmuyor, çok güvende hissettiriyor. Ama biz yarı Ayvalıklıyız. Arabamızla oraya gitmeye bayılıyoruz ailecek. Connect ile oraya gitmek çok zevkli. Yolda outlet merkezlerinde durup bir sürü eşya alıyoruz, arkaya rahatça yerleştiriyoruz. Ayvalık zaten inanılmaz güzel bir yer, eski yüz küsur yıllık evler arasında dolaşıyoruz... Dönerken de zeytinyağları, çiçekler, bavullar, ne istersek sığdırabiliyoruz. Bir gün küçük bir otomobil alsam bile bu hep kalır gibime geliyor...

Peki yeni Mondeo'yu nasıl buldunuz?
Alıp eve götürmek istedim! Dedim ya Connect'i değiştirmem diye, ama yanına alacak bir araç olsa bunu tercih ederim, çok çok isterim. Spor görünüyor ama aynı zamanda çok konforlu. Spor arabaların verdiği sıkışıklık hissi vardır ya, bunda yok. Hem dev bir salondasınız hem de spor araba kullanıyorsunuz. Bilgi ekranlarını, düğmeyle çalıştırılmasını çok sevdim. Gerçi benim eşim teknolojik şeyleri sevmez ama ben bayılırım. Vaktim olsa uzun uzun oynardım şimdi.

Cihan Demirci cihandemirci@yahoo.com

Alman turist Hans'ın mektubu

Sevgili okurlar, Afrika sıcaklarında gezindiğimiz günlerde bendeniz de dam üstünde daha dikkatli davranıyorum. Malum öyle patır-çatır dam üstünde dolaşılacak günlerde değiliz. Geçenlerde beş yıldızlı bir otelin damında dolaşırken elime bir mektup geçti. Mektup desem de bir internet mail'inin çıktısıydı bu. Yoksa mektup denen güzellik tarih oldu malumunuz. Alman turist Hans'ın, Almanya'daki arkadaşı Günther'e yazdığı bu mektubu sizlerle paylaşmak istedim. Gelin şimdi, gölge bir yerde bu mektubu birlikte okuyalım…

Sevgili Günther;

Alanya'ya birkaç yıldır gelmiyor olmamız hiç iyi olmamış. Biz Alanya'ya gelmeyince Alanya tamamen Ruslarla dolmuş yaaaah! Ortalık İvan, Olga dolmuş yaaah!.. İngrid'le biz nasıl deniyooor, çok şaşırdık. Anlayacağın Ruslar Antalya'dan sonra Alanya'ya da el atmışlar. Ooof of şayzeee!.. Alanya'da gene epeyce Alman var ama Rusların sayısındaki artış bizim canımızı bitte sıktı yaaah!

Ne de olsa kaba bir millet canım şu Ruslar. Görgüsüzler yaah!. Bağıra-çağıra havuza giriyorlar, etrafa su sıçratıyorlar. All inclusive yani nasıl deniyordu "Her şey dahil" kaldığımız otelde yemek sırasında göreceksin Rusları, ikinci bazen üçüncü kez sıraya girip tıka basa yiyorlar. Bizim ilk geldiğimiz yıllara benzettim hallerini. Tabii biz üçüncü kez sıraya pek girmemiştik. Yoksa girmiş miydik? Anımsamıyorum.

Sonra bu adamlar bizden çok bira içiyorlar yaaah! Otelde bira bırakmıyorlar kardeşiiim! Oysa senin votka neyine yetmiyor yaaah! İngrid'le geçen gece Alanya'daki dostlarımız Ursula ve Klaus'a gittik. Bütün gece bu konuyu konuştuk. Klaus, birayı her zamanki gibi fazla kaçırınca; "Oooof be Hans, her yer Rus dolmuş, n'olacak bu Alanya'nın haliiiiii?" demesin mi?.. O gece hepimiz biraya vurduk kendimizi!.. Sabaha karşı Bavyera dansı yaptık tepine tepine… Sabah benim de kafama takıldı. Klaus zer şön dedi, çok haklı aslında. N'olacak bu Alanya'nın haliiii yaaaa?.. Ya bu Ruslar da bizim gibi ev filan alıp, yatırım yapıyorlarsa?.. Bizim Alanya'daki emlakçı Otto'ya bugün uğrayıp soracağım. En azından bizim Otto bu Ruslara ev filan satmaz!.. Fakat emlakçı Matheus'a aynı şekilde güvenmiyorum. Dortmund'dan tanıdığımız Zübermayer'den de kuşkulanıyorum. Matheus'la Zübermayer eğer Ruslara ev filan satıyor, kiralıyorlarsa yazıklar olsun bunların Almanlıklarına. Ben diyorum ki; Alanya Almanlarındır, Almanların kalacaktır, kahrolsun Ruslaaar!..

> **"Ortalık İvan, Olga dolmuş yaaah!.. İngrid'le biz nasıl deniyooor, çok şaşırdık"**

İşte Günthercim, Alanya'da durumlar böyle. Bu yüzden biz haftaya Hamburg'a dönmeyi düşünmüyoruz. Burada biraz daha kalıp, etrafı kollamakta, Alanya'ya bir Alman olarak sahip çıkmakta yarar var. Köpeğimiz Bernard'ı çok özlesek de, senin ve Helga'nın Bernard'a çok iyi baktığınızı biliyoruz. Biz de kendimizi Alanya'ya iyi bakmak zorunda hissediyoruz. Sahi buradaki Türk komşularımızı pek ortalarda göremedik, bizim kafenin sahibi Volfgang'a sordum, o da pek görememiş. Sahi nerde yaaah bu Türkler?.. Oradalar mııı?.. Eee şu global dünyada, kimse yerinde değil artık, naturliiiih!..

Neyse, Hamburg'a dönme öncesinde ben sana gene mail atarım. Sana ve Helga'ya bitte bitte sevgiler, canım köpeğim Bernard'ın da gözlerinden öpüyorum…

Arkadaşın Hans Peter Hamburger

Karikatür: Haslet Soyöz

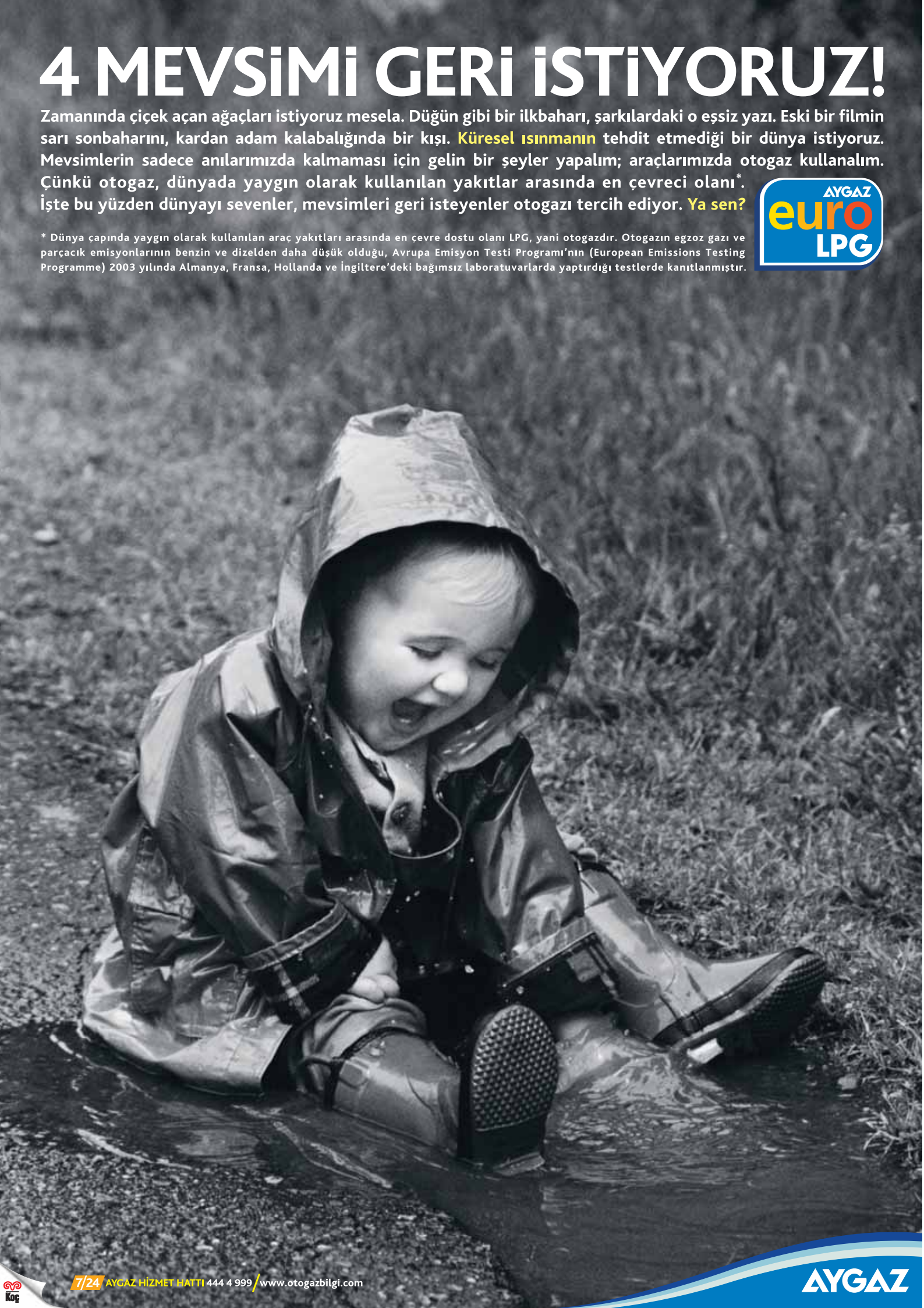
Sağlık için:
sebze
meyve
suyu için.
tat
Yeşil
Sebze-Meyve Suyu
%100
Katkısız
tat
Sebze
Suyu
%100
Katkısız
tat
Kırmızı
Sebze-Meyve Suyu
%100
Katkısız
TÜRKİYE'DE İLK DEFA %100 DOĞAL SEBZE-MEYVE SUYU BİR ARADA.
Koç

4 MEVSİMİ GERİ İSTİYORUZ!

Zamanında çiçek açan ağaçları istiyoruz mesela. Düğün gibi bir ilkbaharı, şarkılardaki o eşsiz yazı. Eski bir filmin sarı sonbaharını, kardan adam kalabalığında bir kışı. Küresel ısınmanın tehdit etmediği bir dünya istiyoruz. Mevsimlerin sadece anılarımızda kalmaması için gelin bir şeyler yapalım; araçlarımızda otogaz kullanalım. Çünkü otogaz, dünyada yaygın olarak kullanılan yakıtlar arasında en çevreci olanı*. İşte bu yüzden dünyayı sevenler, mevsimleri geri isteyenler otogazı tercih ediyor. Ya sen?

AYGAZ euro LPG

* Dünya çapında yaygın olarak kullanılan araç yakıtları arasında en çevre dostu olanı LPG, yani otogazdır. Otogazın egzoz gazı ve parçacık emisyonlarının benzin ve dizelden daha düşük olduğu, Avrupa Emisyon Testi Programı'nın (European Emissions Testing Programme) 2003 yılında Almanya, Fransa, Hollanda ve İngiltere'deki bağımsız laboratuvarlarda yaptırdığı testlerde kanıtlanmıştır.



7/24 AYGAZ HİZMET HATTI 444 4 999 / www.otogazbilgi.com

Koç

AYGAZ