

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Şubat 2006 - Sayı 346



Özlemle
anıyoruz!



Küçük bir fark büyük bir adım



BÜYÜK DÜŞÜNÜN...

Bautek Kuğu Evleri, 300-1120 m² arası müstakil bahçelere sahip villalarıyla büyük düşünenleri bekliyor...

Kent yaşamının iç içe yapılaşmasından sıkıldysanız; kendinize ait özel bir alan, keyifle yaşayabileceğiniz ferah bir ortam istiyorsanız... Eşsiz mimari çözümleri, 300 -1120 m² arası değişen genişlikte bahçeleri ve ödeme koşullarıyla Bautek Kuğu Evleri'nin örnek villasını ziyaret edin, arayışınız bugün sona ersin.



Ortak Özellikleri: 300-1120 m² Peyzaj Uygulamalı Müstakil Bahçe • Uygun Villa Bahçelerinde Havuz Opsiyonu • Betonarme Karkas Yapı ve Radye Temel • Dış Cephe Mantolama-Su ve Isı İzolasyonu • Parke, Duvar Boyası, Seramiklerde Renk Opsiyonu • Salonlarda Lamine Parke Zemin Kaplama • Teraslarda Terra Cotta Zemin Kaplamalar • Açık ve Kapalı Mutfak Opsiyonu • Ankastre Ocak, Davlumbaz ve Bulaşık Makinesi • Banyo ve Mutfak Dolapları, Fransız Sömine • Yüksek Teknoloji Güvenlik Sistemleri • Doğal Gaz Uyumlu Hermetik Kombi • VRV Havalandırma-Soğutma • Banyoda Sauna (Coscobella için Opsiyonlu) **Ortak Yaşam Alanları:** Çevre Düzenlemeleri, Gezi Korusu, Kuğu Gölü • Kış Bahçesi, Yürüyüş ve Bisiklet Parkurları • Tenis, Basketbol ve Voleybol Sahaları • Fitness Salonu, Jakuzili Yüzme Havuzu • Çocuk Havuzu, Çocuk Oyun Alanı • Cafe ve Restaurant, Özel Otopark Alanları

Satış Ofisi: 0216 677 11 40 - 41
0533 381 06 78

www.kuguevleri.com



BAUTEK bir TIRSAN Şirketler Grubu Üyesidir.





İÇİNDEKİLER

4 Koç Topluluğu'nun kurucusu **Vehbi Koç**'u ölüm yıldönümünde özlemle anıyoruz

8 Derya Sazak, **Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç** ile görüştü

11 **Koç Topluluğu'nun Çin** pazarındaki çalışmalarına yer verdiğimiz yazı dizimiz **Arçelik** firması ile başladı

14 **YKB ve YK Yatırım** **Başdanışmanı Cevdet Akçay**'la ekonomi üzerine

16 **Küresel ısınma**, tüm dünya gibi Türkiye'nin de büyük sorunu

19 **Otokoç, "Yalın Altı Sigma"** ile mükemmelliği hedefliyor

20 **Ford Otosan** ile dünden bugüne

30 **En Başarılı Koçlular;** **Genç Tüpraş'a** büyük ödül

34 **UEFA Asbaşkanı Şenes Erzik** ve **Türk futbolu**



4



8



11



16



19



34

Vehbi Koç'u anıyoruz

Vehbi Koç'un, Ahmet Vehbi Firması adlı dükkânı 1926 yılında babasından devralarak çıktığı yolculuk, aynı zamanda genç Cumhuriyet'in sanayileşme serüveninin de başlangıcıydı. Hangi işe kalkışırsa kalkışsın, yola çıkarken "Memleketim varsa ben de varım" diyen, Türkiye'de "ilk"leri kuran, Türkiye'ye "ilk"leri getiren bir lider olarak aramızdan ayrılalı 11 yıl oldu. Geride genç bir küresel oyuncu olarak Türkiye'nin en büyük şirketler topluluğunu bırakan Vehbi Koç'u saygıyla ve özlemle anıyoruz...

1928 yılında Ford Motor Company Ankara Bölge Distribütörlüğü ile başlayan Koç Topluluğu'nun otomotiv serüveni, aradan geçen 79 yılda dev bir uluslararası ortaklığa ulaştı. Ford distribütörlüğünden, Otosan'ın kuruluşuna, Anadol markasıyla yerli otomobilde ilk seri üretime başlanmasından Ford ile ortaklığa uzanan yolculuk, aynı zamanda Türk otomotiv sektörünün de belgesel bir öyküsü niteliğinde. Ford Otosan'ın ticari araç üretiminde ulaştığı kalite standardı ve "Dünyanın En iyi Ford Fabrikası"na sahip olma başarısı... Bu sayımızda, Vehbi Bey'in uzak görüşlülüğünü ortaya koyan örnek eserlerden birinin, Ford Otosan'ın geçmişten bugüne başarı yolculuğunu ele aldık.

Çin, dünya ekonomisi için bir tehdit mi, yoksa büyük bir pazar mı? 1.3 milyarlık nüfusu, dinamik ve yüksek oranlı büyüme hızıyla küresel ekonominin geleceğine ilişkin senaryoların başrol oyuncularından biri Çin Halk Cumhuriyeti... 2000 yılında Çin'e uzanan ve bugün itibarıyla 60 noktada Beko markalı ürünlerinin satışını gerçekleştiren Arçelik, stratejik pazar olarak gördüğü bu ülkede, bir sonraki adım olarak da doğrudan yatırıma ve buradan da çevre pazarlara yönelmeye hazırlanıyor.

Hatırlanacağı gibi Birleşmiş Milletler 1975 yılını "Dünya Kadınlar Yılı" ilan etmiş ve 16 Aralık 1977 tarihinde de 8 Mart'ın tüm kadınlar için özel bir gün olarak kutlanmasını kararlaştırmıştı. Kadınların her alanda olduğu gibi çalışma hayatında da eşitlik taleplerini, iş kültürümüzün bir parçası olarak gören Koç Topluluğu'ndaki tüm kadın çalışanlarımızın Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyoruz.

Ve Koç Topluluğu'nda nöbet değişimi... Topluluğumuz bünyesindeki şirketlerde 20 yıllık üst düzey yöneticiliğin ardından, 2002 yılından bu yana Koç Holding CEO'su olarak görev yapan Bülend Özaydınlı, Mayıs ayı başından itibaren görevinden ayrılıyor. Beş yıllık görev süresinde, öngörülen stratejik hedeflere ulaşmanın huzuru ile bu kararı veren Bülend bey, Koç Holding'in dünyanın sayılı şirketlerinden biri olması yolunda büyük başarılarla imza atmıştır. CEO'yuza üstün katkılarında ve hizmetlerinden dolayı şükranlarımızı sunarken 28 yılı aşkın süredir Koç Topluluğu bünyesinde grup başkanlığı dahil pek çok üst düzey yöneticilik pozisyonunda çalışmış olan ve CEO'luk görevine atanan Dr. Bülent Bulgurulu'ya başarılar diliyoruz.

Ali Y. Koç

Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı

BİZDEN HABERLER

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
Şubat 2007 Sayı: 346

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına Bülend Özaydınlı
Genel Yayın Yönetmeni: Ali Y. Koç
Yayın Direktörü: Oya Ünlü Kızıl
Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil
Editör: Füsün Güvenç
Sanat Yönetmeni: Lalehan Uysal
Görsel Yönetmen: Metin Özkan
Yayın Kurulu: Şeniz Akan, Ülkü S. Osmanoglu, Arın Saydam, Kadriye Çalışkan
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.



VEHBİ KOÇ 2007

Vehbi Bey'i özlemle anıyoruz



Koç Topluluğu'nun kurucusu ve Türk sanayiinin öncüsü Vehbi Koç, ölümünün 11. yılında kabri başında düzenlenen tören ile anıldı. Aynı gün Koç Holding merkezinde Koç Ailesi, dostları ve çalışma arkadaşlarının katıldığı bir anma duası okundu

1996 yılında ebediyete intikal eden, Koç Topluluğu'nun kurucusu Vehbi Koç için 26 Şubat 2007 Pazartesi günü saat 09.30'da Zincirlikuyu Mezarlığı'ndaki kabri başında yapılan törene; Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Ailesi fertleri, Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı, Koç Topluluğu'nun yöneticileri, aile dostları ve çalışma arkadaşları katıldı. Törende bir konuşma yapan Bülend Özaydınlı Koç Topluluğu'nun kurucusu Vehbi Koç'a seslenerek şunları söyledi: "Temellerini 81 yıl önce attığınız Koç Topluluğu şirketlerinin olumlu sonuçlar aldığı, ciddi gelişmeler sağladığı, rakamsal büyüklükler itibarı ile dünya ligine çıktığı başarılı bir yılı geride bırakmış olarak 90 bin kişilik Koç ailesini temsilen huzurunuzdayız. İleri görüş, büyük düşünmek, takım ruhu, özgüven, öncülük, yenilikçilik, sorumlu vatandaşlık, engin ülke sevgisi kavramlarındaki uygulamaları ile attığınız temeller ve benimsediğiniz ilkelere bize ışık tutmayı sürdürüyor.

Bizlere teslim ettiğiniz güçlü, gelişmeye açık, sektörlerinde çoğu lider olan şirketlerimiz, bugün bıraktığınız noktadan yedi misli büyümüş olarak daha da güçlüler ve sadece Türkiye'de değil, dünyada da seslerini duyurma çabasındalar. Koç Topluluğu şirketlerinin gelmiş olduğu özgün konumu ve başarılı sonuçları, manevi huzurunuzda sizin ile paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz.

Kurduğunuz ve Türkiye'nin başka bir ilki olan Vehbi Koç Vakfı; eğitimden sağlık ve kültüre yayılan geniş bir yelpazede Koç şirketleri ile birlikte 'Ülkem varsa, ben de varım' sözünüzün gereklerini yerine getiriyor ve vasiyetinizi, size layık olacak bir şekilde gerçekleştirmeyi sürdürüyor. Sizi, attığımız her adımda, aldığımız her solukta, rahmet, sevgi, saygı ve özlemle anıyoruz. Huzur içinde yatsınız."

Vehbi Koç için, aynı gün öğleden sonra da Koç Holding'in Nakkaştepe'deki merkezinde Koç Ailesi, dostları ve çalışma arkadaşlarının katıldığı bir anma duası okundu. Dua sonrası ger-



Koç Topluluğu'nun kurucusu Vehbi Koç, yaklaşık bir asra sığın yaşamının ardından 25 Şubat 1996'da ebediyete intikal etmişti. Vehbi Koç; Koç Ailesi fertleri, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, çalışma arkadaşları ve dostlarının katıldığı bir törenle Zincirlikuyu Mezarlığı'ndaki kabri başında anıldı.





VEHBI KOÇ 2007

çekleştirilen ve çok sayıda kişinin katıldığı törende Vehbi Koç'un yakın arkadaşlarından Aydın Boysan bir konuşma yaptı.

“Çalışma gücü müstesnaydı”

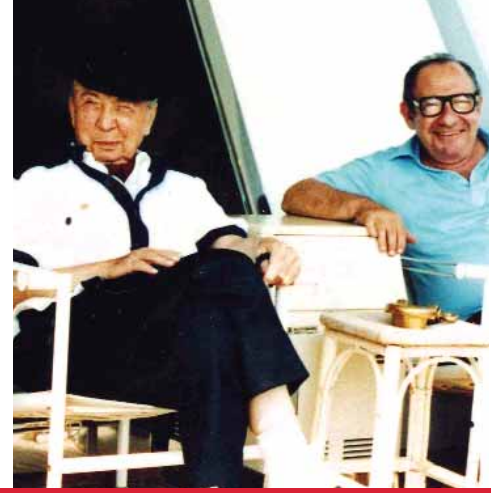
Aydın Boysan Vehbi Koç'la ilişkisinin 1954 yılında İstanbul Sütlüce'de yapılan Arçelik'in birinci binasında aldığı görevle başladığını belirterek “Kendisinden hiçbir fırsatı ve imkânı ziyan etmemek konusunda yıllarca ders aldığını unutmamaya, zamanı ziyan etmeden kullanacağım” diye konuştu.

Boysan Vehbi Koç'la ilgili bazı anılarını şöyle paylaştı: “1 Ekim 1984 akşamı Vehbi Bey ile birlikte Lütfü Doruk ve birkaç kişiyi daha evimde akşam yemeğine çağırmıştım. Çok ilginç ve neşeli geçen sohbet sırasında o gün Arçelik'in temel atma töreninin 30. yıldönümü olduğunu anlatmıştım. Vehbi Bey ise benim içişimi kasederek ‘Sen bunu doğru hatırlamazsın ki’ demişti. Ertesi gün bu olayı incelemiş ve bana telefonda ‘Sen doğru söylemişsin’ demişti.

1975 Mart'ında ise birlikte Uludağ'a tatile gittik. Gezinin beşinci günü aynı otelde kaldığımız Vehbi Bey'den bir mektup aldım. Vehbi Bey; ‘Sizi seven yaşlı büyüğünüz olarak’ ifadesiyle içkiyi ölçüsüz tükettiğimi bildirerek sıcak uyarılarda bulunuyordu. Mahcup olmuştum. Konunun en unutulmayacak yanı, mektup kopyasının ayrı bir zarf içinde, benimle aynı odada kalan eşime de gönderilmişti. Vehbi Bey mektubu eşime göstermeyeceğimi düşünüyor ve tedbir alıyordu. Haklıydı.

Vehbi Bey Çin'e gittiğimde orada nüfus planlamaları incelemesi yapmamı istemişti. Dönüşte beni mahcup eden bir hediye verdi. Kutuyu açıp güzel bir çakmak çıkınca sevindim. Evirip çevirirken altında ‘Ford bayiler toplantısı’ yazısını görünce güldüm. O ise uyardı: ‘Sen benim elime bedava gelen şeylerin bana kaç mal olduğunu bilmezsin ki’ dedi.” Vehbi Koç ile 1954-1996 yılları arasında 42 yıl iş ve kişisel ilişkileri olduğunu ve Vehbi Koç'un dünyanın kaderi, ülkenin gidişi ile sürekli ilgilendiğini ve hiçbir işi sonuna kadar takip etmekten vazgeçmediğini anlatan Boysan konuşmasını şöyle tamamladı:

“Çalışma gücü müstesna idi. Yorulmak bilmezdi. Çalışma kapasitesi tükenmezdi, zihni ve muhakeme yeteneği hep güçlüydü. Vehbi Bey'in haksız bulduğum bir hareketini görmedim”



Vehbi Koç için Nakkaştepe'deki Koç Holding merkezinde bir anma duası okundu ve tören düzenlendi (üstte solda). Dua sonrası gerçekleştirilen ve çok sayıda kişinin katıldığı törende Vehbi Koç'un yakın arkadaşlarından Aydın Boysan bir konuşma yaptı. Vehbi Koç ve Aydın Boysan birlikte eski günlerde... (üstte)

Vehbi Bey'den...

Fikir ve idealleriyle yol göstermeye devam ediyor

➤ “Benim anayasam sudur: Devletim ve ülkem var oldukça ben de varım. Demokrasi varsa hepimiz varız. Memleketimizin ekonomisini kuvvetlendirmek için elimizden gelen bütün gayreti göstermeliyiz. Ekonomimiz güçlendikçe demokrasi daha iyi yerleşir, dünyadaki itibarımız artar.”

➤ “Bugün Türk sanayiinin dış pazarlarda karşılaştığı rekabet, iç pazardaki rekabetten çok daha zorludur. Dışa açılabilme için; kalite, uygun fiyat ve devamlılık esastır. Hedeflerinizi seçerken gerçekçi olun. Önemli kararları tek başınıza vermeyin. İş arkadaşlarınıza danışın, tartışın ve karara beraberce ulaşın. Kendinize güvenin, yabancıların bizden daha akıllı olduklarını sanmayın. Onların gücü, metotlu çalışmaktan doğmaktadır. Siz de metotlu çalışmaya özen gösterin.”

➤ “Bir bölge halkı gereğince eğitilmeden o bölgede kalkınmadan bahsedilemez”.

➤ “Eğitim sisteminin geliştirilmesi ve gerekli yatırımların yapılması

devletin işidir. Zaten herhangi bir bölgenin kalkınmasından sadece özel teşebbüsün rolünden bahsedilemez. Ancak devletçe gerekli temel yatırımlar yapıldıktan sonra ve bunlara ilave olarak, özel teşebbüs müspet ve yapıcı bir rol oynayabilir.”

➤ “Gençliğin yetişmesine hizmet bir insanlık ve vatan borcudur.”

➤ “Koç Grubu şirketleri gelişirken, kafamda iki büyük amaç olgunlaşmıştı. Bunlardan biri uzun yılların emeği olan şirketlerimizi süreklilik ve verimli çalışmayı sağlayacak şekilde yeniden düzenlemektir. Bu amaçla Holding şirketimizi kurduk. İkinci amacım da sosyal hizmet ve bağışlarımızı kurumsallaştırmak ve bunların benden sonra da sürekliliğini sağlamaktır. Bu ikinci amacım da Vehbi Koç Vakfı'nı kurduğum zaman gerçekleşti.”

➤ “Din insanlar için büyük bir manevi güçtür. Dinsiz ulus olmaz. Ben dindar bir insanım. Ama din ile dünya işlerini birbirine karıştırmamak gereğine kesinlikle inanmışımdır.”



**Vehbi Koç,
1987 yılında
Milletlerarası
Ticaret
Odası'nın
"Dünyada Yılın
İşadamı
Ödülü"nü Yeni
Delhi'de yapılan
bir törenle
Hindistan
Başbakanı Rajiv
Gandhi'nin
elinden
almıştı.**



Dünya takviminde Vehbi Koç

25 Şubat 1996'ta kaybettiğimiz Vehbi Bey, "başkalarının göremediğini görebilen" kendine özgü vizyonuyla gaz lambasından "elektrik ampulü"ne, teldolaptan "buzdolabı"na, maltızdan "gazlı fırın"a, at arabasından "otomobil"e ve daha pek çok "yenilikçi" atılıma imzasını atarak, dünyayı yakından takip ederek "büyük bir fark" yaratan öncü kişiliğiyle belleklerimizde. Ölümünün 11. yılında Vehbi Koç'u dünya takviminde bıraktığı izle hatırlayalım:

- **Vehbi Koç, ilk Avrupa yolculuğunu 1931 yılında trenle yaptı.**
- **İkinci Avrupa gezisini 1935 yılında gerçekleştirdi.**
- **1946 yılında gerçekleşen ilk Amerika yolculuğu, Vehbi Koç'un artık tüccarlıktan çıkıp sanayiciliğe geçişinin başlangıç noktasıydı.**
- **Kasım 1956'da Amerika'da Henry Ford ile ilk defa görüşen Vehbi Koç'un yanında Bernar Nahum ve Kenan İnâl bulunuyordu.**
- **1958 yılında Mekke ve Medine'ye giderek hac farzasını yerine getirdi.**
- **1970 yılında ilk Japonya yolculuğunu yaptı.**
- **İlk kitabı "Hayat Hikâyem"i 1973 yılında yayınladı.**
- **1987 yılında "Hatıralarım, Görüşlerim, Öğütlerim" adlı kitabını yayınladı.**
- **1987 yılında Milletlerarası Ticaret Odası'nın "Dünyada Yılın İşadamı Ödülü" Vehbi Koç'a Hindistan Başbakanı Rajiv Gandhi tarafından Yeni Delhi'de yapılan bir törenle verildi.**
- **1988'de Boğaziçi Üniversitesi öğrencileri tarafından anketle belirlenen "Yılın En Başarılı İşadamı" ödülünü aldı. Ödülü, Boğaziçi**

Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ergün Toğrol, 6 Mayıs 1988'de törenle Vehbi Koç'a verdi.

- **Amerika'da kurulmuş olan "Nüfus Enstitüsü", Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı'nın kurucusu olması nedeniyle Vehbi Koç'a "Yaşam Boyu Başarı Ödülü" vermeyi kararlaştırdı.**

- **"Dünya Nüfus Artışını Önleme" konusundaki çalışmalarından dolayı "Dünya Nüfus Planlaması Ödülü" Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı adına Vehbi Koç'a 14 Haziran 1994 tarihinde Cenevre'de düzenlenen törenle BM Genel Sekreteri Boutros Boutros Ghali tarafından verildi.**

- **Vehbi Koç, ölümünden sonra da ödüller aldı. Barış, bilim, kültür alanında faaliyetlerde bulunmak üzere 1988 yılında ABD'de kurulan "Together For Peace" Vakfı, Türkiye'de eğitim, sağlık, aile planlaması ve kültürel mirasın korunması alanlarında ülkesi ve halkı için yaptığı sayısız çalışmalar ve katkılar nedeniyle, Büyükelçi Üner Kırdar'ın önerisiyle 1997 yılında Vehbi Koç'u ödüllendirdi. Ödül, 19 Ekim 1997 tarihinde Roma'da düzenlenen törenle Vehbi Koç'un torunu Ali Y. Koç'a sunuldu.**

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç:

“Ekonomiyi sarsacak gelişmeler beklemiyorum”

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Milliyet Gazetesi yazarı Derya Sazak’la Türkiye, Türkiye’nin dünyadaki yeri, siyasi ve ekonomik gelişmeler üzerine görüştü. Koç-Sazak görüşmesinin belleklerde kalacak diyalogları...

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, gazeteci Derya Sazak’ın Milliyet gazetesindeki “Sohbet Odası”nda AB ilişkilerinden Kıbrıs sorununa, küresel ısınmadan Cumhurbaşkanlığı seçimlerine kadar birçok konuda görüşlerini açıklayarak Türkiye’ye şu mesajı verdi: “Hepimiz aynı gemideyiz. Bu gemiyi güzel bir rotada, güzel denizlerde layık olduğu şekilde götürmemiz lazım. Türkiye’ye Türklerden başka kimsenin faydası yoktur. Onu da bilerek hareket edelim.” İşte Milliyet gazetesinde yayınlanan Rahmi M. Koç ve Derya Sazak görüşmesinden önemli bölümler...

2007’de nasıl bir Türkiye öngörüyorsunuz?

Ben doğuştan optimist bir insanım. Cumhurbaşkanlığı seçimi ve genel seçimler nedeniyle ülke gündeminde ekonomiye zarar verecek kadar gerilmeler olmayacaktır, diye düşünüyorum. Gerek memleketin, vatandaşın milli gelirinin son yıllarda artmış olması, gerekse politikacılarımızın geçmişte yaşadığımız gerginliklerin ekonomiye verdiği zararı anlamış olmaları beni iyimser düşünmeye itiyor. Maliye Bakanı, seçim ekonomisi uygulamayacaklarını, IMF programından sapma olmayacağını açıklayarak son noktayı koydu. Seçim harcaması yapılmazsa enflasyon artmaz. Dolayısıyla ben çok büyük çalkantılar, ekonomiyi sarsacak gelişmeler olacağını zannetmiyorum.



32 milyar dolarlık cari açık ve dış borç yükü, faizlerin hâlâ yüksek seyrediyor olması, risk faktörleri sayılmaz mı?

Cari açığa dikkat etmek lazım, 1 dolarlık ihracat için 50 sentlik ithalat yapıyoruz. Bu oranı indiremezsek, daha fazla yerli katkıda bulunamazsak, cari açığın önüne geçemeyiz. Cari açığın, kompozisyonuna ve nasıl finanse edildiğine de bakmak lazım. Mesela, petroldeki 10 dolarlık bir artış cari açığın GSMH içerisindeki yüzdesini bir puan artırıyor.

Çankaya meselesini krizsiz aşabilecek miyiz? Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın adaylığı konusunda ne düşünüyorsunuz? Seçilmesi halinde Türkiye'deki siyasi dengeler bundan nasıl etkilenir?

Başbakanın partisi Meclis'te üçte iki çoğunluğu elinde tutuyor. Dolayısıyla Başbakan ve partisi kimi isterse o olacaktır. Cumhurbaşkanı seçilme gücü vardır. İşin demokratik tarafı budur. Ama ben Başbakan'ın kendisinin dahi tam karar verdiği izleniminde değilim.

Ufukta koalisyon gözüküyor mu? Başbakan'ın kararı partisini de etkileyecek...

Tarih bize iki şey gösterdi: Birincisi, başbakan olup da cumhurbaşkanlığı yolu açıldığı zaman gerek rahmetli Özal, gerek Sayın Demirel hemen yukarı çıktılar. İkincisi Çankaya'ya çıkanların partisi zayıflıyor! Şimdi zannediyorum, Başbakan'ımız bunları artısıyla eksisiyle dikkate alacak ve ona göre bir karar verecektir.

Kıbrıs'ta çözüm, adanın petrol arama faaliyetleri ve Yunanistan ile ilişkiler... Ege barışı hakkında düşünceleriniz...

AB'nin Kıbrıs'ta bir çözüm beklemeden Güney Kıbrıs'ı üye olarak kabul etmesi hem bizim AB ile ilişkilerimizi etkiledi hem de adanın bölünmüşlüğünden kaynaklanan ve sizin de bahsettiğiniz sorunlarla başa çıkmayı zorlaştırdı. Türkiye'nin bu noktada kararlı durması lazım. Diplomatik girişimlerimiz zaten başlamış durumda. Kıbrıs konusunda Türk kesimi iyi niyetini Annan Planı'nı onaylayarak göstermişti zaten. Rum kesimi ise bu planı onaylamamasına rağmen adeta ödüllendirildi. Şimdi bizim gerek AB gerekse BM nezdinde kararlılığımızı göstermemiz ve hakkımızı ara-



“ Biz Ankaralıyız. Ailenin kökleri Hacı Bayram Veli'den gelme. Şimdi dünyada böyle bir akım var, insanlar geçmişlerini merak ediyorlar. Alevi, Sünni, Türk, Kürt diye ayrışmadan Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları olarak bir arada barış içinde yaşamayı sürdürebilmeliyiz ”

mamız lazım. Ben, 1994'te TURME-PA'nın kuruluşuna öncülük ederken, Yunanistan'ın paralel kuruluşu olan HELMEPA ile görüş alışverişinde bulunmuş ve onlardan destek almıştık. 1997'de Ege ve Kıbrıs'ta gerginlik tırmanırken Yunanlı işadamlarıyla başlattığımız dostluk girişimine katılarak, Türk-Yunan İşadamları Konseyi Başkanlığı yapmıştım. Atina'da gerçekleştirdiğimiz toplantıya da ilk kez KKTC'li işadamları katılmıştı. Bunları anlatma sebebim şu: Ege'nin bir ihtilaf değil bir dostluk denizi olmasını çok önemsiyorum. Türkiye'nin ve Yunanistan'ın sağduyulu politikacılarının iki ülke arasındaki Ege'de sorunları çözmesini gönülden diliyorum. Aynı şekilde Kıbrıs meselesinin de yine sağduyulu ve kararlı politikalarla çözüleceğini biliyorum. Önemli olan bazı adımlarda gecikmemek.

Bir yandan da kimlik ve inanç özgürlüklerini AB kültürünün, insan haklarının bir parçası olarak kabul edip Türkiye'yi reformlar konusunda baskı altına almadılar mı? Nüfusunun çoğunluğu Müslüman ama laik ve demokratik bir ülke olarak AB'ye üye olmamız Doğu - Batı arasındaki 'Medeniyetler çatışmasına' son verecek bir buluşma noktası

olarak görülmüyor muydu? Gerçi Hrant Dink cinayeti, kendi toplumumuz içindeki farklı kimliklere olan hoşgörüsüne ağır bir darbe indirdi. Siz Ankaralı köklü bir aileden geliyorsunuz. Cumhuriyet kuşakları bu tür ayrımcılıkları 'ırkçı' refleksleri unutarak yetişmişti. Nereye gidiyoruz?

Eski Ankara'da ve benim çocukluğumda, babamın dostları arasında, gayrimüslimler vardı. Anadolu böyleydi. Biz Kolej'de talebe iken, Rum, Ermeni ve Musevi arkadaşlarımız vardı. Hiçbirimizin aklından ayırım yapmak geçmezdi. Gül gibi geçinip giderdik. Üstelik Robert Kolej'de idarecilerin çoğu Rumdu ve Ermeniydi.

Şimdi, Alevi, Sünni, Türk, Kürt diye ayrışmadan Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları olarak bir arada barış içinde yaşamayı sürdürmek için her türlü gayreti göstermeliyiz. Rahmetli Fuat Bayramoğlu bizim soyağacımızı çıkarmış. Kim kimin akrabası, nerede doğdu, kaç kuşak önceye gidiyor, kim kimin torunudur diye. Biz Ankaralıyız. Ailenin kökleri Hacı Bayram Veli'den gelme. Annemle babam akrabaydı, kökenleri aynı. Şimdi dünyada böyle bir akım var, insanlar geçmişlerini merak ediyorlar ama bunlar yeni ayrılıklara düşmanlıklara



neden olmamalı.

Mesela 6 - 7 Eylül olayları yaşandı. Türk doğumlu gayrimüslimleri korkuttuk ve kaçırdık. Bu memleketin, İstanbul'un cılası gitti. İnançlar, etnik kimlikler ne olursa olsun birlikte yaşama ve bu ülkeyi sevmeye duygusunu kaybetmemeliyiz. Biz ailece hepimiz elhamdulillah Müslümanız. Babamız, hacca gitti biz de hacca gittik, oruç tutarız, cuma günleri namaza gideriz. Ama inanç dünyamızla günlük hayatımızı birbirine karıştırmamak için özen gösteririz, öyle yapmak lazım.

İnananlar - inanmayanlar, İslamcılar, milliyetçiler gibi bölünmeleri nasıl karşılıyorsunuz?

İslam köktendinciliği denilen akım İran'da başladı. Humeyni ihraç etti bütün dünyaya ve hâlâ devam ediyor. Mesela Avrupa'da cuma günleri namaza gidenlerin adedi Türkiye'den fazladır. Eskiden komünist ve kapitalist vardı. Önümüzdeki dönemde ise dünyada milliyetçilik ve köktendincilik mücadelesinin yaşanacağını tahmin ediyorum. Türkiye'de bu tür eğilimleri hafifletmek, yumuşatmak, öyle geçiştirmek lazım.

Türkiye'nin ABD ilişkileri kadar önemli bir de AB vizyonu var. Tam üyelik hiçbir zaman gerçekleşmeyecek bir hayal mi? Ucu açık süreç şimdiden "imtiyazlı ortaklık" anlamına gelmiyor mu? AB ilişkilerinin neresindeyiz?

Yunanistan çok akıllıca bir iş yaptı, 1982'de Avrupa Topluluğu'na girdi. Orada treni kaçırdık! Vehbi Bey'in Ecevit'e yazdığı bir mektup vardır. "Büyük hata ediyorsunuz" diye. Sonra da "Şimdi girmezsek ileride Yunanistan bizi her adımda destekleyecek, mani olacaktır" diye. Şimdi de ilişkilerimizin bir nevi duraklamaya girmesi, AB karşıtı kesimleri sevindirirse de bizim ülke olarak kendimize çizdiğimiz sosyal ve ekonomik kalkınmanın önünü açacak olan AB rotamız değişmemelidir. Hiç aklımızdan çıkarmamamız gereken bir nokta, bizim AB'ye ne kadar ihtiyacımız varsa, AB'nin de bize o kadar ihtiyacı olduğu. Bu gerçeği, bazı Avrupa ülkeleri hatta zaman zaman AB'nin kendisi, kısa vadeli ve kısır bakış açılarıyla unutup gibi olsa da, her iki tarafın da sağduyulu ve ortak çıkarları doğru değerlendiren kesimleri bunun çok iyi farkında. Unutmayalım ki bizim gireceğimiz AB



Rahmi M. Koç: "Bizim AB'ye ne kadar ihtiyacımız varsa, AB'nin de bize o kadar ihtiyacı var."

bugünün AB'si değil. En az 10 yıl sonrası AB'si. Yani bugün net olmadıkları, çözümleyemedikleri konuları çözmüş bir AB'ye gireceğiz biz. Çözemiyorlarsa, biz de başka türlü davranırız.

Babanız Vehbi Koç, o zamanki AT'ye girmekten yanaydı ama olmadı. Sizce şimdi AB'nin Türkiye ile ilgili başlıca hangi endişeleri var?

Dediğim gibi, Vehbi Bey'in mektubu var. 1978'de, Yunanistan başvurduğunda, "Yunanistan ile beraber girmezsek ileride bizim durumumuzu veto eder" diye hükümeti uyarmış. 1978 senesinde 40 milyon gibi hazmedilebilir bir nüfusumuz vardı. Şimdi 70 milyon olduk. AB'ye girmemiz 10 sene sürerse, bu gidişle herhalde 85 milyon oluruz. Bu Avrupa'nın en büyük nüfuslu ülkesi demektir. Hem kalabalığız, üstelik bir de Müslüman bir ülkemiz. Avrupa'da hiç Müslüman bir devlet yok. Onun için ince ele-yip sık dokuyacaklar. Ayrıca, Kıbrıs'taki durum da bir sorun teşkil ediyor tabii. Güney Kıbrıs'ta kanaatimce, AB büyük bir hata yaptı, "Kuzey ile birleşin, sizi öyle alalım" diye onlara şart koşmalıydılar. Bunu yapmadılar. Şimdi bu sorun sadece BM platformunda çözülebilir duruma geldi. Biz doğru olanı yapmalı, kendi ülkemizde başlattığımız ve seçim ekonomileri ile yavaşlamayacağını ümit ettiğimiz reformları ve uygulamaları aralıksız sürdürmeliyiz. Bunu AB için değil kendimiz için yapmalıyız. Biz hazır olduğumuzda AB de hazır olacaktır.

Dünya gibi Türkiye olarak bir başka sorunumuz da küresel ısınmanın sonuçlarını yakın gelecekte da-

ha çok hissedecek olmamız. Ne olacak dünyamızın hali?

Tabii insan eliyle alınacak önlemler, hepimize düşen görevler var. Sanayi atıklarının önlenmesi gibi. Koç Grubu'nun hiçbir fabrikası yoktur ki arıtma tesisi olmasın. Otomobillerin egzozundan çıkan gazları yeşil motorla değiştirmek lazım. Enerjiyi tasarruflu kullanmak, daha az ampulle aydınlanmak, ısınmak, çamaşırların doğal şekilde kurutulması gibi kamuoyunu bu konularda daha duyarlı kılmak, okullarda çevre eğitimini artırmak mümkün. Mesela, Ford Otosan şirketi sırf enerjiden tasarruf etmek için yazın günde iki saat "air condition" çalıştırıyor. Bunu milletçe yapsak, enerji faturamıza büyük faydası olur. 12 senedir TURMEPA olarak denizlerimizin ve kıyılarımızın temizliği için uğraş veriyoruz.

Koç Grubu için 2007 nasıl bir yıl olacak?

11 sektörde faaliyet gösteriyoruz. Bu şirketler, her yıl 800-900 milyon dolar sadece yenileme ve idame yatırımları yapıyorlar. Geçtiğimiz yıl üç tane büyük şirket satın alması yaptık, şimdi biraz daha durup nefesimizi tazelemek zamanı. Ondan sonra bir daha koşmaya başlarız.

Türkiye için 2007 yılına yönelik mesajınız nedir?

Hepimiz aynı gemideyiz. Bu gemiyi güzel bir rotada, güzel denizlerde layık olduğu şekilde götürmemiz lazım. Türkiye'ye Türklerden başka kimsenin faydası yoktur. Onu da bilerek hareket edelim. İngilizlerin bir lafı vardır: "İngilizlerin ne dostu vardır, ne düşmanı, menfaati vardır..." İşte biz de o şekilde hareket etmeliyiz. ☞



Arçelik

Çin'de büyüyor

Koç Topluluğu'nun Çin pazarındaki faaliyetlerini kapsayan "dosya"mızı Arçelik'le açıyoruz. Çin'deki satış noktasını 60'a çıkaran ve Blomberg markası için de anlaşma yapan Arçelik'in Genel Müdürü Aka Gündüz Özdemir yeni yatırım planlarını anlattı



Son yıllarda dünyanın hem korkulu rüyası hem de gıpta ile baktığı en önemli pazar oldu Çin. 600 milyar dolarlık dış ticaret hacmiyle iş dünyasının arkasını dönemeyeceği bir pazar. Yıllardır yüzde 8-10 civarında yüksek bir hızla büyüyen bu ülkeye Türkiye'nin, özellikle de Koç Topluluğu'nun uzak kalması düşünülemezdi.

Topluluk üyesi firmalar da Çin'de çalışmalarına yıllar önce başladı ve bu ülkede perakende satıştan üretime imzalarını atmaya koyuldu. Arçelik, Koç Topluluğu'nun Çin'de hareketlere geçen firmalarının başında yer alıyor. Bu ülkede 2000 yılında faaliyetlere başlayan Arçelik, bugün Shanghai, Suzhou, Wuxi, Qingdao, Changcun, Ningbo, Dalian, Xian, Zhengzhou, Xinjiang ve Beijing, Pekin şehirlerindeki yaklaşık 60 noktada Beko markalı ürünlerini satıyor. Pekin'de bir ithalatçı firma ile Blomberg markasının satışı için anlaşma imzaladı. Blomberg markalı ürünler için Çin Belgelendirme Merkezi (CQC) tarafından verilen China Quality Certificate alınması işlemi ise devam ediyor.

Arçelik şimdilik Çin'deki satışlarını Shanghai'dan idare ediyor; ciro ve satış artışına bağlı olarak kuzey ve güney de olmak üzere iki ayrı lokasyonda depo ve ofis olarak çalışmalarını genişletmeyi planlıyor.

Arçelik'in Çin'deki çalışmaları bir yandan da bu ülkede yatırım yapmaya doğru ilerliyor. Arçelik, Çin pazarındaki ticari koşulların yönetilebilir bir platform yaratması halinde, bu ülkede yatırım yaparak diğer Güneydoğu Asya ülkelerine ve Amerika kıtasına Çin'den ihracat imkânlarını araştırıyor. Yıl ortasında bu konudaki kararın alınması bekleniyor.

Arçelik Genel Müdürü Aka Gündüz Özdemir, Çin'deki çalışmalarını ve hedeflerini anlattı:

Çin pazarına girmeden önce nasıl bir test ya da araştırma dönemi yaşandı ve bu pazara girmenin avantajları ve dezavantajları neler oldu?

Arçelik A.Ş. olarak 2000 yılından beri Çin pazarında faaliyet gösteriyoruz. Bildiğiniz gibi şu anda Çin'e ihracat ya-

KÜRESEL VİZYON

piyoruz. İhracat başlamadan önce Çin'deki ürün onay süreçlerini geçmek önemli problemdi. 2005 yılı sonunda Çin'e ürün satış kararının alınmasını takiben, pazarın değerlendirmesini bir kez daha yapıp, seçilen model ve ürünler ile Çin onay kuruluşu CQC'ye başvurduk ve Beko markalı ürünlerimiz için onay aldık.

Bu pazara girmenin en büyük avantajı, pazarın hızla gelişmekte olması. Pazara girmenin dezavantajı ise çok yoğun seviyelerde yaşanan rekabet.

Çin pazarındaki satış ve pazarlama stratejilerinizden kısaca bahseder misiniz?

Çin'de üretim yapan yabancı ve yerel markalar çoğunlukla yerel zincirler ve hipermarket kanallarıyla satılıyor. Bununla beraber ithal markalar, fiyat rekabetine girmemek ve ürünlerini primli satmak için ithalatçı aracılığıyla butik mağazaları, yapı-inşa marketleri ya da ithal ürünlerin satıldığı çok katlı mağazaları tercih ediyorlar. Biz Arçelik A.Ş. olarak, pazarı gerçek anlamda test edebilmek için kendimizi yerli üretim yapan yabancı marka gibi konumlandırıp, çamaşır makinesi ile zincirlere ve hipermarketlere girmeye başladık; ama öte yandan alternatif ürün gamımızı da



Aka Gündüz Özdemir Çin'de Beko markalı ürünlerin satıldığı mağazada

hazırlayıp ithal ürünlerin satıldığı alternatif kanallarda da yerimizi aldık. İlk hedefimiz Shanghai pazarıydı; zira, Shanghai'da belirli bir satış sayısına ulaştıktan sonra diğer şehirlere sıçrama hedefimiz vardı. Bu strateji doğrultusunda, diğer şehirlerde ziyaret ettiğimiz potansiyel müşterileri Shanghai'ya davet ederek, mevcut satış noktalarımızı kendilerine gezdirdik.

Ayrıca pazarda bazı global markalar fa-

aliyet göstermekteydi. Biz de pazarlama stratejimizi, Beko markasının Avrupa'da, özellikle İngiltere pazarındaki başarılarını referans alarak, "Beko uluslararası bir markadır, sahibi Arçelik A.Ş.'dir ve Türkiye'de üretilmektedir" söylemi üzerine kurduk. Arçelik A.Ş.'nin 2001-2002 yılında Çin pazarı için LG'ye sattığı çamaşır makineleri bugün Brantd'in Çin pazarında sattığı Arçelik menşeli ürünler ve Ariston'un sattığı Türkiye menşeli buzdolapları bu söylemimizi kuvvetlendirdi.

Çin'de beyaz eşyada kıyasıya rekabet var

Çin'deki hane sayısının 2009 yılı sonunda 421 milyona ulaşacağı tahmin ediliyor. Dolayısıyla pazarın büyüklüğü beyaz eşya üreticilerinin iştahını kabartıyor. Bugün Çin'deki beyaz eşya pazarına baktığımızda, birçok global markanın kıyasıya rekabet ettiğini görmekteyiz. Bu markalar, 1980 yılı sonrası Çin pazarına yatırımlarını yapmış ve ürünlerini satmaya başlamış olan firmalar.

Bununla birlikte; Çin'de Haier, Little Swan, Royalstar, Little Duck, Meiling, Xinqi, Kelon gibi birinci lig beyaz eşya üreticileri ile, Chanhong, Hisense, TCL, Konka gibi kahverengi eşya üreticileri de satın alma ve birleşmeler ile beyaz eşya ürün gamlarını tamamlayarak, yerel birinci lig markalar pazarında paylarını global markalara karşı korumaya çalışıyor.

Bugün pazarda 40'tan fazla çamaşır makinesi üreticisi ve beraberinde pazarda satılan 60'tan fazla çamaşır makinesi markası bulunuyor. Bu gelişmeler, sağlıklı yatırımlar ve

artan rekabet dolayısıyla bugün dahi üreticiler ve markalar bazında konsolidasyonların devam ettiğini gösteriyor

Çin'de 30-50 yaşları arasında, gelir seviyesi yüksek ve eğitilmiş tüketiciler, satın alma eğilimlerini belirlerken alacakları beyaz eşyanın markasına ve özelliklerine bakıyor. Öte yandan düşük gelir grubu ve eğitimsiz genç tüketiciler ise seçimlerini yaparken fiyat odaklı davranıyor. Bir diğer araştırma ise yabancı markaların yerli markalara göre satış sonrası servis konusunda sağladıkları avantajların, tüketicilerin tercihlerinde önemli yer tuttuğunu gösteriyor.

Bugün, yurtdışında doğup büyüyen, ya da okumaya gidip dönen Çinlilerin, vatanlarına döndüklerinde o zaman zarfında alıştıkları markaları etraflarındakilere de tavsiye etmeleri ya da pazarda bu markaları aramaya devam etmeleri, özellikle Çin'in gelişmiş şehirlerinde yabancı markalı ürünlerin kullanımını artırıyor.

Türkiye'den ilk ürün ihracatını 2006'nın Mayıs ayında gerçekleştirdiniz. Faaliyetlerinizin şu andaki durumundan bahseder misiniz?

Bugün Shanghai, Suzhou, Wuxi, Qingdao, Changcun, Ningbo, Dalian, Xian, Zhengzhou, Xinjiang ve Beijing şehirlerinde, yaklaşık 60 noktada Beko markalı ürünlerimiz satılıyor. Bunun yanında, Çin'deki birkaç büyük firmaya OEM bazlı buzdolabı, fırın ve bulaşık makinesi satmaya başladık. Pekin'de bir ithalatçı firma ile Blomberg markasının satış için anlaşma imzaladık. Şu an Blomberg markalı ürünlerin onaylarının CQC'den alınması işlemi devam etmektedir.

Türkiye ile Çin arasındaki ticaret konusunda bilgi verir misiniz?

Türkiye ile Çin arasındaki ticari denge, 2006 Kasım sonu itibarıyla, Türkiye'den Çin'e ihracat 624 milyon dolar, Çin'den Türkiye'ye ihracat ise 8.70 milyar dolar şeklindedir. 1'e 14 gibi bir oranda Çin lehine ticaret fazlası bulunmaktadır.

Rakamlarla Çin ekonomisi

	2003	2004	2005
Nüfus (milyon)*	1.292,0	1.299,0	1.308,0
GSYİH (milyar \$)	1.410,0	1.654,0	2.279,0
Kişi başına gelir (\$)	1.091,0	1.269,0	1.750,0
GSYİH Büyümesi (yüzde)	10,0	10,1	9,9
İhracat (milyar \$)	438,3	593,4	762,5
İthalat (milyar \$)	393,6	534,4	628,3
Enflasyon (tüketici fiyatları %)	1,2	3,9	1,8
Döviz rezervi (milyar \$)	412,0	619,0	826,0
Yabancı sermaye yatırımları (milyar \$)	47,2	53,1	67,8

* 2005 tahmini

Kaynak: IMF



Çin'deki faaliyetlerinizi yapılandırırken yaşadığınız zorluklar nelerdi?

Henüz yapılanmamızı tamamladığımızı söylemek için çok erken. Yapılanmamız süresince satış personeli seçiminde zorlandık. Zira Arçelik şirketinde, iç pazarda çalışan bir satış temsilcisi müşteriye mal satmanın dışında, satışa paralel olarak diğer iş süreçlerini de takip eder. Oysa Çin'de işlerin hepsini ayrı insanlar yapıyor, bu da satış süreci için ek istihdama sebep oluyor. İç pazardaki tecrübemizden faydalanmak suretiyle, Çin'de satış için istihdam ettiğimiz üç dört yıllık tecrübeli personel, bu süreçlerin hepsini tek başlarına gerçekleştirir hale geldiler.

Çin'de satış yapan bütün beyaz eşya markalarının, her eyalette (Hongkong ve Tayvan hariç 29 eyalet) birer ofis ya da şubeleri var. Biz Arçelik A.Ş. olarak şimdilik Çin'i, Shanghai'nın kuzeyi, batısı ve güneyi olarak üç bölgeye bölüp, faaliyetlerimizi Shanghai'dan idare ediyoruz. Ciromuzun ve satışlarımızın artmasına paralel olarak kuzeyde ve güneyde birer lokasyonda depo ve ofis olarak organizasyonumuzu yeniden düzenleyeceğiz.

Bununla birlikte diğer önemli bir konu ise, Çin pazarında sahada satış yapan tezgahhtarların maaşlarını ve primlerini firmaların kendilerinin veriyor olması. Bu sistem işe yeni girenler için bir avantaj. Çin'de yayılımınızı ve örgütlenmenizi tamamlamadan reklam yapmanız imkânsız gibi bir şey; ama başkasının yaptığı reklamdan etkilenip mağazaya giren tüketiciye sahada, yerinde reklam yap-

Çin'deki satış ve ciromuzun artışına bağlı olarak satış organizasyonumuzu yeniden düzenleyeceğiz ve faaliyet alanlarımızı genişletmeyi sürdüreceğiz

rak Beko markamızı anlatan, performansına göre prim verdiğimiz, bir tezgahhtar/satıcı sistemi var. Bu noktada da bu kişilerin seçimi ve eğitimi gibi kriterler ön plana çıkıyor.

Çin'deki yatırım hedefinizden, beklentilerinizden bahseder misiniz?

Biraz önce de söylediğim gibi faaliyet alanımızı genişletmeye devam ediyoruz. Çin'in ne kadar büyük bir pazar olduğunu dikkate alarak, kaliteli ürünlerimizle Çinli tüketicilere daha fazla hizmet verebilmek için şu an lojistik avantajlardan faydalanarak bu pazarda rahatça rekabet edeceğimizi görmüş bulunuyoruz. Belli bir dönem sonunda Çin pazarındaki ticari koşulların yönetilebilir bir platform yaratması halinde, bu ülkede yatırım yaparak diğer Güneydoğu Asya ülkelerine ve Amerika kıtasına Çin'den ihracat imkânlarını da dikkatle incelemekteyiz. Bugün oldukça önemli bir mesafe almış bulunuyoruz ve bu yılın ortalarında konuyla ilgili nihai kararı alacağımızı ümit ediyoruz.

Bu pazara girmek isteyenler için önerileriniz nelerdir?

Çin'de kısa zamanda belli bir tasarrufu

oluşturmuş bir kesim var ve bu kesimi oluşturan insanların sayısı hızla artıyor. 2004 yılı istatistiklerine göre bu "middle class (orta sınıf)", 250 milyon kişiyle toplam nüfusun yüzde 19'unu oluşturuyor. 2020 yılında ise bu rakamın 500 milyona ulaşp toplam nüfusun yüzde 40'ını oluşturması bekleniyor. Bu istatistikler hem satıcı hem de tüketici için geçerli.

Kazandıklarını yeni işkoluna yatırmak isteyen yabancı markalar distribütörlüğü tercih ediyor; tüketici ise alım tercihini yabancı markalardan yana kullanıyor. Bu durum bile Çin'e mal satmaya cesaret edebilmek için yeterli bir teşvik. Bu koşullara bir de Çinli üreticilerin yabancı isimler altında markalaşmaya çalışmalarını eklersek, bu pazara yeni giriş yapacak yabancı bir marka için, bilinirliği olmasa dahi en azından Çin'deki yerli üretici kadar bu pazarda şanslı olduğu anlamına geliyor.

Son olarak da şunu unutmamak gerekiyor; her pazarda olduğu gibi satış sonrası servis ve lojistik süreçler de, faaliyet gösterilen pazarda başarılı olmak adına en az marka bilinirliği, ürünlerin satış noktalarında bulunurluğu ve satışı kadar önemli.



Kritik konu büyüme senaryosu

Yapı Kredi Bankası ve Yapı Kredi Yatırım Başekonomisti Cevdet Akçay, ekonomi ile ilgili öngörülerini “Bizden Haberler” için açıklarken, faiz indiriminin bu yılın gündem konularından biri olduğunu belirtti

Hem genel hem de Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin yapılacak olması dolayısıyla 2007 yılı, makro ekonomik dengelerin seyri açısından “kritik bir yıl” olarak değerlendiriliyor. Yapı Kredi Bankası ve Yapı Kredi Yatırım Başekonomisti Cevdet Akçay dergimize yaptığı açıklama ile genel ekonomik tablo ışığında 2007 yılı muhtemel senaryolarını değerlendirdi: “2006 esasen Türkiye’nin beş yıldır süren yapısal dönüşümü sonunda elde ettiği kazanımların ve en üst düzeyde yönetim becerisinin test edildiği bir yıl oldu. Ekim 2005’te AB ile üyelik müzakerelerinin resmen başlamasıyla birlikte, Türkiye geçmişi ile ciddi bir kopuş yaşayarak finansal piyasalarda Avrupa Birliği yolunda bir “convergence play” (yakın-sama hikâyesi diye çevirebiliriz) ülke olarak fiyatlanmaya başladı. Bu sürecin yaklaşık beş ay kadar sürdüğünü, 2006 Mart’ının hemen başında gerek yurtdışı piyasalarda likidite daralmasının yarattığı huzursuzluk, gerekse daha da önemli-



Yapı Kredi Bankası ve Yapı Kredi Yatırım Başekonomisti Cevdet Akçay dergimize yaptığı açıklama ile 2007 yılı muhtemel senaryolarını “Bizden Haberler” için değerlendirdi

si Merkez Bankası Başkanlığı ataması krizi ile tersine döndüğünü gördük. Türkiye benzeri gelişmekte olan piyasaların (GOP) tümünde satış baskısı yaşanırken, geçen beş ay içinde satış dalgalarında oldukça dirençli olan Türkiye piyasalarının, Mart başından itibaren -Türkiye’yi özgün risklerinden dolayı- “convergence play” olarak fiyatlanması sona erdi. “Eski Türkiye” kriterleri ile fiyatlanma

en ciddi darbeyi yiyen piyasa olarak Türkiye’yi gündeme getirdi. Borsa endeksinin dipten tarihi olan 26 Haziran’dan bu yana en sıkı düzeltmeyi yapan GOP olmasına rağmen, Türkiye yıl başından 2006 sonuna kadar en kötü performansa sahip olan ülke olarak yılı bitirdi. İç siyasi ve ekonomik risklerin idaresi ve yönetim konusundaki şüpheler, türbülansın etkisinin geçmesine ve di-

ğer GOP'ların geri düzeltmelerini yapmasına rağmen, Türkiye keskin bir dönüşü uzun süre devreye sokamadı. Tüm bunların üzerine cari açık riskinin ve (dezenflasyon) düşük enflasyona gidiş sürecinin kitlenme ihtimalinin de fiyatlanması ve AB sürecinde yeni sorunlar çıkabilme riskinin sürekli gündemde olması satış baskısını hep baskın tuttu ve bu da finansal varlıklardaki performansı benzer piyasalardakinin altına sarkıttı.

Yerlilerin ve yabancıların tercihi

Türkiye'nin riskinin piyasalarda algılanan düzeyin altında olduğu konusunda yerli ve yabancı yatırımcıların ikna edilmesi ise doğal olarak siyasi iktidarın görevi. Yabancı yatırımcıların ikna edilmeye daha hazır, yerli yatırımcıların ise daha şüpheli oldukları bir ortamda hükümetin 2007 yılı başı itibarıyla belli bir başarı sağladığını ve yabancı yatırımcıların YTL cinsi varlıklara olan iştahlarını üstü kapalı da olsa bazı garantiler yoluyla artırdıklarını görüyoruz. Bono piyasasında 2003 yılında yüzde 1.5 civarında olan yabancı yatırımcı payı bugün yüzde 16'lara, borsadaki payları ise yüzde 70 civarına dayanmış vaziyette. Yerli yatırımcının ise yaz başındaki türbülanstı bu yana tercihini ciddi şekilde döviz varlıkları yönünde kullandığını görüyoruz. Bu tablo, iyi senaryoda, bu pozisyonları taşımaktan yorulan yerli yatırımcının da yerel para cinsi varlıklara dönmesi durumunda rallinin boyutlarını yukarı çekebileceği gibi, tersi bir durumda da yani bir sermaye çıkışı, kötümserliklerinin katlanmasıyla daha da derinleşen bir çalkantıya sebep olacaktır. Beklenti idaresi ve siyasi-ekonomik ortamın normalleştirilmesi böyle bir ortamda daha önemli hale geliyor.

Senaryolar...

Merkez Bankası'nın yaz aylarında gerçekleştirdiği toplam 425 bps'lik faiz artırımını ve sonrasında indirim ortamının hâlâ oluşmamış olması, yerleşiklerin (Türkiye'deki yatırımcıların) YTL cinsi enstrümanlara, yüksek faizlere rağmen yeterli iştahı olmayışı, mevduat tarafında süregiden kısa vadeli yüksek faizler ve vade ufkunun özellikle yerli yatırımcıda çok dar olması, faizlerde kayda değer bir inişi halen zor kılıyor. Bunun büyümeye etkisini gerek sanayi üretim rakamlarında, gerek kredi hacimlerinde, gerekse sermaye ve tüketim malı ithalatındaki yavaşlamalarda görebiliyoruz. Yıl sonu büyümesinin yüzde 4.5-5 civarında ol-

ması konsensus beklenti; ancak 2007, tahminlerin aralığının çok açık olduğu bir yıl olarak görünüyor. Bunun sebebi ise Türkiye'nin şimdiye kadar hiç yaşamadığı bir "yumuşak iniş" (soft landing) mi yaşayacağı, yoksa 2001 sonrası yüksek büyüme patikasında mı gideceği ko-

Kuvveti muhafaza edilen bir AB çıpası ve feda edilmeyen mali disiplin, TL varlıklarının getirisini öngörülebilir vadelerde cazip kılmaktadır

nusundaki belirsizlik. Daha açık ifade edersek, yüzde 3-4 civarında bir büyüme performansı mı (yumuşak iniş), yoksa olumsuz gözükmeyen yurtdışı likidite koşulları ve seçim dönemlerinin akıllı idaresi ile süregiden hatta artan sermaye akımları eşliğinde yine nispeten yüksek bir büyüme performansı mı? Cevabı zor, ancak ikinci senaryo ihtimalinin daha ağır bastığı kanaatindeyiz.

AB ile uyum sürecinin basına ve kamuoyuna yansıyan halinden daha kuvvetli gittiğine ve gideceğine ve Türkiye'nin süreçteki elinin düşünüldüğü kadar zayıf olmadığına inanıyoruz. Üyelik süreci çok açık ki bir "kardeşlik" ya da kültürel yakınlıktan ziyade karşılıklı çıkarlar üzerine kurulu ve kanımızca süreci kuvvetli kılan faktör de bizzat bu.

Öngördüğümüz makul senaryoda, mali disiplinin sürmesi ve enflasyonda yapısal bir bozulma olmaması kaydıyla Merkez Bankası'nın faiz indirimlerine yılın ikinci çeyreği itibarıyla başlaması mümkün gözüküyor. Ancak hem siyasi ortama çok duyarlı hem de çok "veri hassas" (data sensitive) bir Merkez Bankası gözlemleyeceğimiz kesin. Kur, borsa endeksi ve faizde zaman zaman keskinimtrak hareketler gözleyebiliriz; bunları hangi yönde kullanacağı tamamen yatırımcının büyük resme bakışı ve vade yapısı tarafından belirlenecektir.

Büyük resim mi, detaylar mı?

Türkiye 2001 krizi sonrası dönemde halen şu perspektiften incelenmek durumundadır: büyük resme mi odaklanmak lazım yoksa detaylara mı? Sorunun cevabı, dönemin büyük bir bölümü için "bü-



yük resim" olmak durumundadır. Ancak Mart 2006 benzeri dönemlerde büyük resmi tehlikeye atacak kadar olmasa da rahatsız edecek detaylar devreye girdiğinde, detaylara odaklanıp pozisyon almak doğru strateji olarak görünüyor; yine de büyük resmi bir an için devre dışı bırakmadan. Aynı bakış açısının 2007 senesi için de hatta Türkiye'nin "normalleşme" sürecinde olduğu tüm dönem için de geçerli olması gerekiyor. Bizim görüşümüz, Türkiye'de siyasi iktidarın AB çıpasını zayıflatmanın maliyetini gördüğü ve buna göre tavır aldığı yönündedir. Kuvveti muhafaza edilen bir AB çıpası ve feda edilmeyen mali disiplin, Türk Lirası cinsi varlıklarının getirisini öngörülebilir vadelerde ciddi şekilde cazip kılmaktadır. Zaman zaman olabilecek şokların, yukarıdaki iki koşulun geçerli olması halinde etkilerini büyük oranda yitirmeleri, hatta etkilerinin geçmesi kaçınılmazdır. Dolayısıyla uzun vadeli yatırımların, yapısal bir kırılma olmadığı takdirde kısa vadeli kazançları realize edebilmek uğruna değiştirilmesi akılcı olmayacaktır. Uzun vadeli yatırımların nitelik değiştirmesi için, AB treninin kaçırılması ya da uzun süreli park edilmesi, mali disiplinin gevşetilmesi gibi yapısal kırılmaların olduğundan emin olmak ve ne tür bir yapının devreye girdiğini iyi kavramak gerekecektir. Yapısal kırılmasını 2001 krizi sonrasında yaşayan Türkiye, hâlâ öngörülen patika üzerinde gitmektedir ve AB süreci bu patikayı daha da kuvvetlendirmiştir. Yatırım kararlarının temel perspektifi bir kopma görülmediği sürece bu olmak durumundadır.”



Küreselleşiyoruz ama neye rağmen...

Küresel ısınma kapımızda... Koç Üniversitesi öğretim üyeleri Prof. Dr. İskender Yılğör ve Prof. Dr. Can Erkey küresel ısınmayla ilgili olarak üniversitede yapılan çalışmaları anlattı; İklim Bilimci Prof. Dr. Mikdat Kadioğlu ve TEMA Vakfı ise bizleri bekleyen tehlikeleri...



Türkiye geçtiğimiz yıllarda dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biriydi. Bu maalesef küresel ısınmaya katkıda en fazla artışı sağlayan ülkelerden biri olduğumuz anlamına da geliyor. Çünkü büyüme gelişme demek, gelişme ise kişi başına düşen enerji tüketiminin arttığının bir göstergesi. TEMA gibi çevreye duyarlı sivil toplum kuruluşları, iklimbilimci Prof. Dr. Mikdat Kadioğlu gibi kanaat önderleri ile Koç Üniversitesi öğretim üyeleri Prof. Dr. İskender Yılğör ve Prof. Dr. Can Erkey gibi bilim adamları bu gerçeğin farkındalar.

Türkiye'de de bir süre önce ilgiyle izlenen "Uygunsuz Gerçek" adlı film ise Clinton döneminin Başkan Yardımcısı Al Gore'un "küresel ısınma" ile ilgili uyarılarını belgesel halinde tüm dünyaya anlatıyor... Koç Üniversitesi öğretim üyesi Prof. Dr. İskender Yılğör, polimer (plastik)

kimyası uzmanı olarak Amerika'da üniversite ve endüstride 15 yıl çalışmış ve 1994'te Koç Üniversitesi Kimya Bölümü'nü kurmak üzere ülkeye geri dönmüş. Bu tarihten sonra ana ilgi alanı plastiklerin yanı sıra enerji ve çevre konusu ile de yakından ilgilenmeye başlamış. Koç Üniversitesi öğrencilerine uzun yıllardır "Enerji ve Çevre" dersleri veriyor. Prof. Dr. Can Erkey ise Connecticut Üniversitesi'nde görev yaparken geçtiğimiz yıl Koç Üniversitesi'nden gelen teklif üzerine araştırmalarına Türkiye'de devam etme kararı almış. Biz sorduk onlar yanıtladı:

Küresel ısınmanın tanımını yapar mısınız?

İskender Yılğör: Sera etkisi en basit tanımıyla atmosferde, özellikle de stratosferde biriken gazların, yerden yayılan kızılötesi enerjiyi yutmasıdır. Bizim en büyük enerji kaynağımız güneşten

dünyamıza çok çeşitli dalga boylarında ışınlar geliyor. Çok zararlı olan x-ışınları ve ultraviyole ışınların büyük bir kısmı ozon tabakası tarafından tutuluyor. Yerküreye ulaşan ışınlar deniz ve toprak tarafından emiliyor. Emilme dolaşısıyla dünyada ortalama 13-14 derece bir sıcaklık oluşuyor. Yerküre ısınca o da atmosfere ısı yaymaya başlıyor. Kızılötesi ışınlar(ısı dalgaları), havada bulunan su buharı sera gazları tarafından yutuluyor. Gazların atmosferdeki miktarı arttıkça yutulan kızılötesi ışın miktarı da artıyor, sıcaklık yükseliyor. Dünyanın ısınmasının ana nedeni bu.

Can Erkey: Sera gazları dünya için aslında hayati bir öneme sahip. Eğer sera gazları olmasaydı, dünyada bugün anladığımız şekilde bir yaşam olması da mümkün değildi. Şu an ortalama 14 derece sıcaklıktan söz ediyoruz, sera gazları olmasaydı ortalama sıcaklık -18 derece olacaktı. Asıl sorun sera gazla-

rının dengesizliğinden kaynaklanıyor.

50 yıldır olan bir sorunu neden bugün bu kadar tartışıyoruz?

Erkey: Bu söylediğiniz Türkiye için geçerli biraz da. Havaların anormalleşmesi küresel ısınma konusunu gündeme taşıdı; oysa bu kavram dünyada uzun zamandır konuşuluyor ve tartışılıyor.

Felaketin boyutlarını nasıl açıklayabiliriz?

Erkey: Önümüzdeki 50 yıl sonrası için değişik senaryolar var. Doğruluğu tartışılrsa da genel kanı dünyanın ortalama sıcaklığının 1 ila 5 derece arasında artacağı yönünde. Beş derecelik artışın neler getireceği de tahminden öteye gitmiyor ama buzulların erimesi, deniz sularının ısınması nedeniyle aşağı seviyede olan yerlerin sular altında kalması, çölleşme gibi sonuçlar üreteceği ile ri sürülüyor.

Yıldır: Araştırmalar 1900'den beri dünyanın sıcaklığının ortalama 0.6 ila 1 derece arasında arttığını ortaya koyuyor. Fakat endüstrileşme, Çin, Hindis-

tan ve Amerika'nın inanılmaz sera gazı salımları bu oranı daha da artıracak. Fosil yakıt kullanıldığı sürece başka bir sonucun çıkması da beklenemez.

Alternatif enerji kaynaklarımız...

Yıldır: Şu anda üstünde en çok durulan yenilenebilir yakıtlardan biri alkol (biyoetanol). Alkolü, doğadan aldığınız selülozu ya da şekeri enzim ve bakteriler sayesinde parçalayarak elde ediyor-sunuz.

Erkey: Yenilenebilir enerji kaynaklarını gündeme getirmemiz gerekiyor.

Türkiye'de hemen uygulanabilecek olanları hangileri?

Yıldır: Bunlardan en akla uygun olanı rüzgar enerjisi. Bizde Bozcaada ve Alaçatı'da olmak üzere iki küçük santral var. Oysa dünyada bu konuda hazırlanan raporlara bakıldığında Türkiye rüzgar enerjisi bakımından şanslı bir ülke.

Geleceği tehlikeye mi atıyoruz?

Yıldır: Çevreyi kirleterek büyütüyoruz.



Koç Üniversitesi Öğretim Üyeleri Prof. Dr. Iskender Yıldır (solda) ile Prof. Dr. Can Erkey birlikte görülüyor

TEMA: “Yılda kaç ağaç dikmeniz gerektiğini hesaplayabilirsiniz”

TEMA Vakfı'nın www.tema.org.tr adresli web sitesinde yer alan Karbonmetre sayesinde yıllık kişisel tüketiminizden kaynaklanan karbon emisyonu miktarını hesaplayabilir, yılda kaç ağaç dikmeniz gerektiğini hesaplayabilirsiniz.

TEMA Vakfı, Birleşmiş Milletler tarafından “Çöllere ve Çölleşme Yılı” olarak ilan edilen 2006 yılında “Toprak Yoksa Hayat Yok. Toprak Yoksa Ekmek Yok. Soruna El Koyun” sloganıyla kırsal bir kalkınma seferberliği başlattı. 2007 yılında da devam eden kampanya ile 10 köyde daha toprağı verimli kılacak ve küresel ısınmanın etkilerini azaltmaya katkı sağlayacak 10 kırsal kalkınma projesi TEMA öncülüğünde uygulanacak. TEMA Vakfı'nın konuyla ilgili olarak dergimize yaptığı açıklama şöyle: “TEMA Vakfı, dünyada kabul edilen bilimsel veriler ve toprak konusundaki 15 yıllık bilgi ve deneyimleri ışığında küresel ısınma, açlık, erozyon, çölleşme ormansızlaşma ve tarım alanlarının kaybı gibi konulara dair toplumsal bir bilinç yaratıyor ve çözümler sunuyor. Örneğin toprakların doğru ve verimli kullanıl-

ması halinde yerküredeki organik karbon oluşumu ve tutulmasının artırılmasının mümkün olacağını söylüyor. Karbon topraktaki biyolojik aktivitenin devamlılığını sağlayan bir madde. Toprakta organik karbon tutulması da her yönüyle kazanç sağlayan bir süreç. Verimliliğini kaybetmiş toprakların rehabilitasyonundan, kaynağı belli olmayan kirliliğin azaltılarak yüzey ve yer altı sularının temizlenmesi gibi yan faydalarla ekosistem kalitesinin yükseltilmesine olanak sağlıyor. Ayrıca fosil yakıt emisyonunu azaltarak atmosferdeki karbondioksit miktarının düşmesine katkıda bulunuyor.

TEMA'nın “Türkiye Çöl Olmasın!” sloganıyla çizdiği rotadaki baş aktörler olan ağaçlar, atmosferdeki sera gazlarını emdikleri için küresel ısınmanın tehditlerini azaltma konusunda vazgeçilemez konumdalar. Yetişkin normal bir ağaç saatte ortalama 2.3 kg karbondioksiti bünyesine alıyor, fotosentezle 1.7 kg oksijen üretiyor. Bu basit hesap bile ağaçlandırmanın küresel ısınmayla mücadelede ne kadar etkin bir yöntem olabileceğini ortaya koyuyor. “

Neler yapabiliriz?

Çeşitli tasarruf yolları aynı zamanda küresel ısınmayı da olumlu etkileyecek davranışlara dönüşebiliyor. Bu konuda çok sayıda araştırma yapılıyor. İşte Sera etkisi yaratan CO2 salınımını azaltmak için basit ama etkili yollar:

- Bulunduğunuz ortamın sıcaklığını bir kaç derece düşürün.
- Televizyonlarınızı standby konumunda bırakmak yerine kapatın.
- Cep telefonu, playstation gibi cihazlarınızı şarj etmediğinizde ya da pilleri dolduğunda prizden çıkarın.
- Isıtıcınızda sadece kullanacağınız miktarda su kaynatın.
- Uçakla seyahati azaltın.
- Kendi aracınız yerine zaman zaman toplu taşıma araçlarını tercih edin.
- Işığın fazlasını kapatın.
- Banyo yerine daha tasarruflu bir yöntem olan duşu kullanın.
- Evinizi ısı kaçağına karşı izole edin.
- Çamaşırlarınızı 40-60 yerine 30 derecede yıkayın.



AYIN GÜNDEMİ

Çünkü enerjiye ihtiyacımız var, bugüne kadarki mantıkla devam edersek kirlenme sürecektir. Nükleer santral yapılırsa, enerji açığımızı en kısa sürede kapatarız, hem de çevreyi kirliletmeyiz. Dünyada güvenli çalışan 450 nükleer santral var.

Koç Üniversitesi küresel ısınmayla ilgili ne gibi çalışmalar yapıyor?

Erkey: Enerji alanında üniversite oldukça faal. Ben yakıt pilleri üzerine araştırma yapıyorum. Diğerlerine göre yakıt pilleri çok daha verimli, dünyadaki karbondioksit çıkışı azaltacak bir teknoloji. İskender Bey’le de biyoyakıtlar konusunda çalışıyoruz. “Biodizel” ve “Biorafineri” başlıklarında araştırmalarımız da var. Biodizel, bitkisel yağlar-

“Prof. Dr. Yılgör: Küresel ısınmaya karşı çözümler arasında akla en uygun olanı rüzgar enerjisinden yararlanmak”

dan elde ediliyor; yağın karbondioksiti havadan geldiği için bunu yakarak atmosferdeki karbondioksit miktarını artırmamış oluyorsunuz. Biorafineri ise doğanın sunduklarından yakıt elde etme felsefesine dayanıyor.

Yılgör: Biodizelin ilginç bir tarafı da reaksiyon sırasında yan ürün olarak gliserin açığa çıkması. Gliserini yakıtı veya alkole dönüştürmek üzere çalışmalarımız var. Metanol ile ilgili bir projemiz de var. Metanolü karbondi-

oksitten elde etmek mümkün. Metanolü yaktığınızda karbondioksit çıkıyor, bu durumda reaksiyonu geri çevirmek gerekiyor. Bir başkası güneşten çok daha ciddi şekilde yararlanma üzerine.

Özel sektörün desteği nedir?

Erkey: Türkiye’de AB’ye uyum dola- yısıyla çok büyük değişiklikler söz ko- nusu. Türkiye, AB’ye uyum süreçleri kapsamında araştırmaya ayırdığı büt- çeyi Gayri Safi Milli Hasıla’nın yüzde 3’üne çıkartmak durumunda. Bu de- ğer şu anda binde beş. Yani altı katına çıkarması gerekiyor. Umarız araştırma için Türkiye’deki pozitif bir ortam de- vam eder.



Türkşan Zeytinoğlu

Prof. Dr. Kadioğlu: “Kriz değil risk masası oluşturmamız”

İTÜ Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi Mete- oroloji Bölümü ile Afet Yönetim Merkezi Öğ- retim Üyesi Prof. Dr. Mikdat Kadioğlu da kü- resel ısınmayla ilgili sorularımızı yanıtladı:

Küresel ısınma ve iklim değişikliği konusunda farklı görüşler var. Durumu nasıl özetlersiniz?

Küresel iklim değişikliği yüzyıllardır yaşanan bir şey ama şimdi yaşanan olumsuz değişim, tamamen insan kaynaklı. 1980’lerden beri bu konu konuşuluyor ama sanki komplo teorisiymiş ya da kehanetmiş gibi yaklaşıldı hep, ciddiye alınmadı. Bu süreç Sanayi Devrimi’yle başladı. İklim değişikliğindeki tehlikeli süreç, 2000’lerde katlanarak artıyor. Buzulların erimesiyle alttaki toprak tabakası ortaya çı- kıyor ve güneş ışınları eskisi gibi yansıyor- ğuna emiliyor. Bu ısınma erimeyi getiriyor ama, erime de ısınmayı hızlandırıyor.

Somut olarak nasıl bir değişim bu?

Gelişmekte olan ülkelerde nüfus artınca or- manlar tarlaya dönüştürülüyor, bu da insan davranışı sonucunda oluyor. 2100 yılına ka- dar iklim değişikliği nede- niyle dünyanın ortalama sı- caklığı 2-5 derece arasında artabilir. 5 en kötü senar- yo, 2 ise akıllanıp “Haydi, hep beraber çabalayalım” dediğimizdeki ihtimal. 2-5 derece az gibi gelebilir ama, ortalama sıcaklık 1

derece azaldığında dünya Buzul Çağı’na gir- miş. Dünya hiçbir zaman 2 derecelik bir de- ğişim görmemiş, en fazla 1.4 derece.

Küresel ısınmada ne gibi değişimler yaşanıyor?

Küresel iklim değişikliğinde bilimadamları başka verilere bakar ama halk daha çok ısın- mayla ilgilenir. Küresel ısınma, küresel iklim değişikliğinin belirtilerinden sadece biridir. 1998 yılı, son 1400 yılın en sıcak yılı oldu. 2002 en sıcak ikinci; 2003 en sıcak üçüncü; 2004 en sıcak dördüncü yıl oldu ve bu böyle sürdü. 2007 ya en sıcak en yıl olacak ya da yedincisi olacak. Her yıl bir öncekinden daha sıcak geçti. Çok sıcak yılların peşpeşe gel- mesi bir işaret. Denizlerdeki su seviyesinin yükselmesi bir başka işaret.

Neden daha hızlı önlem almıyoruz?

Bizde risk değil, kriz yönetimi mantığı var. Riski algılayıp ona göre önlem almalıyız. Kü- resel iklim değişikliği aslında yavaş gelişen bir afettir. Deprem gibi... Su tasarrufu yap- mamız gerekiyor, diyoruz; herkes başkasından bekli- yor. Tedbir almakta çok ya- vasız ve sorumsuz davranı- yoruz. Kuraklık çok ciddi bir tehlike. Enerjiyi verimli kullanmalıyız; kriz masası değil, risk masası oluşturma- lıyız.



Al Gore’dan çarpıcı bir belgesel

Clinton döneminin başkan yardımcısı Al Gore’un “Uygunsuz Gerçek” adlı belgesel filmi de başrolde “küresel ısın- ma” yer alıyor. Al Gore, karmaşık cüm- leler ve entelektüel açıklamalar yerine ba- sit ama çarpıcı bir yaklaşım ve buna pa- ralel örneklendirmeleriyle küresel so- runun altını kalın çizgilerle çiziyor. Belgeselin çıkış noktasını küresel ısın- mayla ilgili tüm görüşlerin ortak söyle- mi oluşturuyor: Artan dünya nüfusu ve geline teknolojik devrimin çevre kirlili- ğini artırması. Böylece atmosferdeki karbondioksit miktarı çoğalıyor, yerkü- renin ortalama ısısı yükselerek buzulla- rın erimesine neden oluyor. İklim yapı- ları değişiyor, doğanın dengesi şaşıyor, depremler, kasırgalar, meydana geli- yor. Gore, dünyanın kaynakları giderek tükendiğinde yaşanamaz bir dünya ile karşı karşıya kalacağımızı söyleyerek bunun önüne geçmek için hepimizi gün- lük yaşamlarımızdan bazı fedakarlık- larda bulunmaya çağırıyor.

Otokoç “yalın altı sigma” ile mükemmelliği hedefliyor

Otokoç, 2006 yılında uygulamaya başladığı “yalın altı sigma” yaklaşımı ile otomotiv perakendeciliğinde bir ilki gerçekleştiriyor. Bu yaklaşımın katkılarını Otokoç Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven’den dinledik

Sürekli iyileştirme yaklaşımı, üzerinde yoğun çalışmalar yapılan önemli bir konu. Çoğunlukla üretim şirketlerinde karşılaştığımız bu yaklaşım, Türkiye otomotiv perakendeciliğinde ilk kez Otokoç tarafından uygulanmaya başlandı. Otokoç’un Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven’den “Yalın Altı Sigma” yaklaşımına dair bilgiler aldık.

“Yalın Altı Sigma” yaklaşımı çalışmalarınızı anlatır mısınız?

Kalite yolculuğumuz, 1999 yılında Otokoç Eskişehir şubemizin ISO 9002:1994 Kalite Belgesi’ni almasıyla başladı. 2001 yılında tüm şubelerimizin Otokoç çatısı altında yeniden yapılmasından sonra Bureau Veritas Quality International (BVQI) tarafından denetlendik ve sıfır uygunsuzluk ile tam not alarak otomotiv perakendeciliğinde ISO 9001:2000 Kalite Belgesi’nin ilk sahibi olduk. Sürekli iyileştirmeye yönelik çalışmalarımızın devam etmesiyle, 2003 ve 2004 yıllarında otomotiv sektöründe ilkleri gerçekleştirdik; TÜ-SIAD ve KalDer tarafından verilen “Mükemmellikte Yetkinlik” ödülünü 2003 yılında; Ulusal Kalite Başarı Ödü-

lünü”nü ise 2004 yılında almaya hak kazandık. Her yıl Ford Avrupa tarafından en yüksek satış ve satış sonrası müşteri memnuniyeti performansına sahip yetkili satıcılar Başkanlık Ödülü ile onurlandırılmaktadır. 2006 yılında Otokoç Antalya ve Samsun şubelerimiz ile bu ödülü aldık. 2006 yılında şubelerimizde “Yalın Altı Sigma” yaklaşımını uygulamaya geçirdik.

Bu yaklaşım hangi süreçlerden oluşuyor, bu süreçleri nasıl uyguluyorsunuz?

“Yalın Altı Sigma” temel olarak beş parçalı bir süreçten oluşuyor. Bunlar sırasıyla; tanımlama, ölçme, analiz, iyileştirme ve kontrol. Ana iş hedeflerimize ulaşmada hangi noktada olduğumuzu her ay düzenlediğimiz koordinasyon toplantılarında masaya yatırıyoruz. Bu toplantılardan çıkan sonuçlar, müşterilerimizden ve şubelerimizden gelen bilgiler, bize yol gösteriyor; iyileştirmeye açık noktalarımızı belirlememize olanak sağlıyor. Bu noktaların tespiti tanımlama bölümüne giriyor. Bir başka deyişle tanımlama, bu-

günün fotoğrafını çektiğimiz bölüm. Analiz bölümünde “Neden bu noktadayız?” sorusunun yanıtını aradık ve iyileştirmeye yönelik projeler ürettik. Buna göre altı şubemizde farklı hedeflere yönelik “8 Yeşil Kuşak” projesini uygulamaya geçirdik. Adana şubemizde; Ford Güvençe Satışları’nın artırılması; İstanbul şubelerimizde, servislerde ilk seferde doğru tamir oranının artırılmasına ve müşteri memnuniyetine yönelik bir iyileştirme projesi geliştirdik. İzmir şubemizde, müşteri memnuniyetine; Eskişehir şubemizde yedek parça stokunda hareketsizlik oranının düşürülmesine; Ankara şubemizde ikinci elde maksimum satış, minimum stok tutmaya yönelik hedeflerimiz vardı. Yine Ankara şubemizde, filo penetrasyonunun sağlanmasına ve son olarak Konya şubemizde perakende satışlarının artırılmasına yönelik yeşil kuşak projeleri başlattık.

“Yalın Altı Sigma”nın son süreci olan kontrol safhası ise 2007’nin birinci ve ikinci yarısında gerçekleşecek. Şu anki sonuçlarımız, yüzde 50’nin üzerinde iyileştirme sağlandığı yönünde. 

Türk otomotiv sektörüne öncülük eden bir ortaklık

Otosan'ın 80 yıllık yolculuğu

Türkiye’de pek çok alanda “ilk”lere imza atan Koç Topluluğu’nun otomotiv sektöründeki başarısı güçlü bir vizyona dayanıyor. Bu vizyonun mümkün kıldığı Ford-Otosan işbirliği bugün yarım yüzyıla dayanan başarılarla dolu bir tarihi geçmişe sahip. Gelecek ise daha pek çok başarıyla birlikte şekillenecek

Vizyon ve cesaret birleşince başarı kaçınılmaz bir sonuç oluyor. Türkiye’de otomotiv sanayinin temellerini atan ve gelişmesine katkıda bulunan Otosan ile altı kıtada 200 ülkede otomobil üretimi ve dağıtımını yapan Ford ortaklığı da işte bu iki kelimeden güç alan, yıllandıkça değerlenen vazgeçilmez bir dostluk gibi. Çarpıcı başarılarla bu dostluğun güncelerini tuttuk sizler için.

Etkinlik alanlarında öncülük

Tüm hikaye 1928 yılında Vehbi Koç’un babasından devraldığı işletmesini Ford bayisine dönüştürmesiyle başlıyor. Tür-

kiye Kurtuluş Savaşı’nın ardından kalkınma hamleleriyle yoğun bir gündemin içindeyken, Vehbi Koç da bir yandan dünyayı gözleyip gelişmeleri not ediyor, öte yandan halkın nabzını tutarak potansiyel etkinlik alanlarını belirlemeye başlıyor. Yapı işlerinin yanı sıra otomotivi, geleceğin parlayan sektörlerinden biri olarak not düşüyor ajandasına ve Ford’la temas da bu dönemde başlıyor.

O yıllarda Türkiye’deki tek distribütörlüğünü İstanbul’daki bir firma aracılığıyla yürüten Ford için bu, çok ileride verimli bir ortaklığa dönüşecek işbirliğinin ilk adımı oluyor. Ancak hemen ardından yaşanan ekonomik bunalım

gelecek planlarının önünü biraz tıkıyor. Amerika’da büyük bir çöküşe neden olan bunalım Ford’u da derinden etkiliyor. Küçülmeye karar veren şirket Sovyetler Birliği ve Arap ülkelerine yönelik üretim yapmak üzere Türkiye’de kurduğu montaj tesisini kapatmak zorunda kalıyor. Bu gelişmenin Türk otomotiv sektörüne etkisi doğrudan ve derinden oluyor. Montaj tesisi sanayimizin gelişmesi, endüstriyel üretim anlayışının yerleşmesi ve yaratacağı istihdam ile kalkınma sürecinin önemli hamlelerinden biri olmaya adayken bu süreç yaklaşık bir otuz yıl gecikmeyle başlatılıyor.



1928 yılında babasından devraldığı işletmeyi Ford bayisine dönüştüren Vehbi Koç, Ford Otosan'ın “Dünden bugüne” hikâyesini de başlatıyor. 1956’da ABD’de Henry Ford’la görüşen Vehbi Koç, kamyon imalatı konusunda Ford’u ikna ediyor. İlk otomobil, Otosan’ın Haydarpaşa’da 1959’da temeli atılan fabrikasında 1960 yılında, ilk yerli otomobil ANADOL ise 1966’da üretiliyor.



Vehbi Koç, 1928 yılında Ford Motor Company Ankara bölgesi distribütörünü alarak Ford Otosan öyküsünü başlattı. Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç ise attığı adımlarla, bu öykünün unutulmazlık yolunda ilerlemesini sağladı.

Değişen konjonktür ve belirginleşen ihtiyaçlar

1946, Türkiye’de çok partili döneme geçiş sancılarının yaşandığı bir yıl olarak takvim yapraklarına düşerken, Vehbi Koç ve Ford işbirliğinde yeni bir sürecin başlangıcına da işaret ediyor. O günkü adıyla Koç Ticaret Anonim Şirketi (1938), Ford’un Türkiye’deki tek resmi temsilcisidir. Bu imtiyazlı durum, Ford’u Türkiye’de yeniden bir montaj tesisi kurması konusunda ikna edebilmek için Vehbi Koç’a gereken cesareti de çoktan veriyor.

Aynı yıl Amerika’ya gerçekleştirdiği seyahat Vehbi Koç’un ufkunu epey açıyor. Vehbi Koç, dönüşte Türkiye’nin sanayileşme serüveninde önemli kilometre taşları sayılacak bir çok parlak fikri de

Turgay Durak: “Altıncı kez lider olmayı hedefliyoruz”

Ford Otosan Genel Müdürü Turgay Durak Ford Otosan’ın sektördeki yeri ve hedefleriyle ilgili sorularımızı yanıtladı:

Ford Otosan’ın Türk otomotiv sektöründeki yerini nasıl konumlandırıyorsunuz?

Ford Otosan, Türk otomotiv sanayinin lider kuruluşudur.

Sanayimizin 50 yıllık geçmişinde önemli başarılar elde eden şirketimiz, hem ilkleri gerçekleştirmiş ve bir anlamda memleketimizde otomotiv sanayinin oluşmasını sağlamış, hem de yaptığı yatırımlarla istihdam olanağı, gerçekleştirdiği ihracat ile döviz getirisi yaratmış ve otomotiv sanayinin gerçek anlamda lokomotifi olmuştur. İlk yerli otomobil Anadol ile başlayan öncülüğümüz ilk yerli motor fabrikası ile devam etmiş ve ihracat rekorlarının kırdığı bugünlere gelmiştir. Son beş yıldır pazar liderliğimiz yanında üç yıldır en fazla araç üreten ve ihraç eden otomotiv şirketiyiz.

Üretim kalitesi konusunda elde ettiğiniz başarılar konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Üretim kalitemizin en önemli göstergesi fabrikalarımızın elde ettiği başarılar ve kazandıkları ödüllerdir. 2001 yılında kurulan Koçaeli Fabrikası, Ford’un dünya çapında yaptığı Ford Üretim Sistemleri denetimlerine 2002 yılından beri katılmaktadır ve beşinci kez üst üste “En İyi Araç Üretim Merkezi” seçilmektedir. İnönü Fabrikamız ise bu yıl aynı odit



kapsamında 10 tam puan alarak kırılması güç bir rekora imza atmış ve “En İyi Motor ve Aktarma Organları Fabrikası” seçilmiştir.

Önümüzdeki döneme ilişkin hedefleriniz nelerdir?

Öncelikle 2007 yılında üretimimizi 280 bin araç ve ihracatımı-

zı 200 bin araç seviyesine çıkarmayı planlıyoruz. Yılın son çeyreğine kadar tamamlanacak yatırımlarımız ile üretim kapasitemizi yılda 315 bin araca çıkaracağız. Yerli pazarda yüzde 17.5’lik pazar payı ile üst üste altıncı kez pazar lideri olmayı hedefliyoruz. Bu yıl içerisinde Cargo kamyonumuzun 350 ve 400 PS gücünde 9.0 lt.lik yeni motorunu ve Transit aracımızın 5 silindirli yeni motorunu devreye alacağız ve ürün yelpazemizi güçlendireceğiz.

Ford Otosan’da yaşanan en önemli dönüm noktaları neler?

En önemli dönüm noktası 1997 yılında Ford ile Koç Holding’in şirketimizdeki hisselerini eşitlemeleridir. İnönü Fabrikamızın 1981’deki kuruluşu da Ford ile sonradan yapılacak anlaşmanın zeminini hazırlayan ve Türk otomotiv sanayiine damga vuran bir olaydır. Eğer o günlerde İnönü Fabrikası projemizi gerçekleştiremeseydik bugün bu noktaya gelemezdik. Bu nedenle ilk yerli motor fabrikası olan İnönü Fabrikamız Türk otomotiv sanayiinde devrim niteliğindedir.



1997 yılında hisseleri eşitlenen Otosan ve Ford artık Ford Otosan adıyla anılmaya başlıyor. İnönü Fabrikası 1992’de Kadıköy fabrikası ise 1996’da Ford’un “kaliteli üretim” temalı yarışmasında birinci oluyor. 2006 yılında ise İnönü fabrikası “Avrupa’nın en iyi motor ve aktarma organları fabrikası” ödülünü alıyor. Ford Otosan 2008’de 80’inci yılını kutlamaya hazırlanıyor.



DÜNDEN BUGÜNE

Ali İhsan İlkbahar: “Otomotiv sanayiinin lokomotifiyiz”

Ford Otosan Eski Genel Müdürü Ali İhsan İlkbahar “Dünden bugüne Otosan” konusundaki sorularımızı şöyle cevapladı:

Ford Otosan’da görev yaptığınız süre içinde, sektöre damgasını vuran ve otomotiv sanayiinin bugünkü noktaya gelmesinde etkili olan çalışmalardan bahseder misiniz?

Ford Otosan’ın hatta sektörün bugüne gelmesinde, Japon profesör Shiba’nın tabiriyle breakthrough efekti denebilecek önemli olayları şöyle sıralayabiliriz:

Vehbi Koç’un ithalatçılıktan 1960’ta endüstriyel faaliyete geçmesi.

19 Aralık 1966’da tamamen yerli ilk Türk otomobili Anadol’u üretmeye başlaması.

1972 yılında derlenip toparlanarak daha yüksek üretim için önemli yatırımların yapılması

7 eylül 1977’de Can Kırac’ın, Otosan a gelip , “her ne pahasına olursa olsun gerekli motorları kendimiz üreteceğiz talimatıyla” start alan İnönü Motor Fabrikası’nın kuruluşu.

Rahmi Bey’in önderliğini yapıp 1987 yılında Ford’a yüzde 30 hissenin verilip Taunus üretimine karar verilmesi.

Ford-Koç eşit ortaklığı sonucunda doğan, Kocaeli fabrikası ve V227 projesi. Ford’un Belçika’daki transit üretimini Kocaeli’ne taşıması bu projenin tabii bir uzantısıdır.

Ford Otosan’ı, sektör içinde taşıdığı önem açısından değerlendirsek tek cümle ile nasıl tanımlarsınız?

Önce Otosan, sonra Ford Otosan, bugün ihracatta bir numara olan otomotiv sanayiinin lokomotif olmuş, şimdi de Avrupa’daki büyük tesisleri yönetmek üzere yönetici ihracatına başlamıştır; bundan sonra dizayn ve Ar-Ge sahasında önemli merkezlerden biri olacaktır.

Dünya ölçeğinde rekabet açısından Ford Otosan sektöre neler kazandırmıştır?

Otosan, Anadol ile Türkiye’de otomobil üretilebileceğini ve satılabileceğini kanıtlarken yan sa-



nayiinin de kurulmasını sağladı. Son Kocaeli projesi ile de “Türkiye pazarı için değil dünya pazarı için üretim yapacağız” diyerek hareke-

te geçmesi, rakiplerinin aynı doğrultuda hızlanmalarını sağlamıştır. Ford Otosan, iç pazarına güvenerek global arenada rekabet gücü olabilecek bir ekonomik ölçeğe ulaşamayacağını anlayanca, varlığını ancak global pazarlar için üretim yapması ile sürdürebileceğini tespit etmiş ve en doğru ürünü isabetle seçmiştir. Bu ürün Ford’un ürün yelpazesinde mevcut olmayınca, “Biz dizayn edip geliştireceğiz” denilerek ortaya koyulan Transit Connect, üretildiği yıl AB’de Yılın Ticari Ürünü unvanını almıştır.

Ford Otosan bugün Ford dünyası için motor geliştiren bir mühendislik (Ar-Ge) gücüne ulaşmıştır. Bütün bunlar ciddi yan sanayilerin geliştirilmesine vesile olmuştur.

uygulama fırsatını bulacaktır. Ayrıca devam etmekte olan İkinci Dünya Savaşı’nın Amerika’nın üstünlüğüyle sona ereceğine dair önsezisi de Ford’la olan işbirliğini güçlendirmesinde önemli bir rol oynamıştır.

Otosan kuruluyor, ilkler başlıyor

1950-1960 arasındaki on yıl Türkiye’nin siyasi ve ekonomik tarihi açısından dönüm noktalarından biri. Özel sermayeye dayandırılan ülke ekonomisi, bir yanda Cumhuriyet tarihinin ilk “girişimci kuşağı”nı yaratırken diğer yanda hızla artan bayındırlık ve imar projeleriyle Türkiye büyük bir şantiyeye dönüşüyor. Asfalt yollar yapılıyor yapılmasına ama üzerinde gidecek otomobil sayısı sınırlı. Vehbi Koç yıllar önce yıldızı parlayacak sektör olarak belirlediği otomotivdeki ilk büyük

yatırımını işte bu gelişmeler üzerine başlatıyor. 1956’da Bernar Nahum ve Kemal İnal ile birlikte gerçekleştirdiği Amerika seyahatinde Henry Ford’la görüşüyor. Üçlü, kamyon imalatı ve montaj tesisi kurma konusunda Ford’u ikna ediyor. Türk sermayesiyle kurulan ilk otomotiv sanayi şirketi Otosan’ın temelleri işte böylece atılmış oluyor. Ekim 1959’da Haydarpaşa’da fabrikanın inşasına başlanıyor. 1.5 milyon TL’lik özsermaye ile kurulan Otosan tarafından üretilen ilk otomobil de 1960 yılında hattan indiriliyor. İlk yıllarda kapasite 8 saatte, 8 kamyon, 4 otomobil üretecek şekilde planlanıyor. Aynı dönemde Amerika’daki otomotiv fabrikalarında yılda 3.5 milyon araç üretildiği düşünülürse otomotiv sanayimizin henüz emekleme döneminde olduğu daha iyi anlaşılır.

İlk yerli otomobil Anadol

İlk kez 1963 yılında Vehbi Koç ve Bernar Nahum tarafından gündeme getirilen yerli otomobil fikrini tetikleyen asıl gelişme fiberglass teknolojisi. Otosan cephesinde sürdürülen uzun araştırmalar ve incelemelerden sonra motor, şanzıman ve diferansiyel gibi önemli parçaların Ford’dan temin edildiği ilk fiberglass prototip 1965 yılında üretiliyor. TBMM’nin 1966’da üretim izni vermesinden sonra fiberglass otomobilin seri üretimine başlanıyor ve 26 bin 800 TL’den satışa sunuluyor.

Peki bu yerli otomobilin Türkçe bir ismi olmasın mı? Otosan yetkilileri, ortaya çıkması iki yılı bulan bu ilk gözağrısına isim bulmak amacıyla yurt genelinde ödüllü bir yarışma düzenliyorlar. Gelen 150 bin cevap içinde juriden en çok oyu

Ford Otosan’ın kilometre taşları

Vehbi Koç, Ford Motor Company’nin Ankara Bölge distribütörlüğünü aldı.

Vehbi Koç, Amerika’ya giderek Ford’u Türkiye’de montaj tesisi kurmak üzere cesaretlendirdi.

Koç Grubu resmen Ford Motor Company’nin Türkiye temsilcisi oldu.

Otosan A.Ş. kuruldu.

1928

1938

1946

1959

“ANADOL” alıyor. ANADOL Türk toplumunun hafızasında önemli bir yere sahip olmasının yanı sıra ülkemizde yan sanayinin gelişmesinde de lokomotif bir rol üstleniyor.

Yeni lisans anlaşması ve yeni bir fabrika Kıbrıs Barış Harekâtı sonrası ambargo-ya maruz kalan Türk ekonomisinin kısmen durgunluğa girdiği bir dönemde Otosan iki önemli gelişmeye imza atarak büyük bir başarı sağlıyor. Bunlardan ilki 1976 yılında Ford’la yapılan yeni lisans anlaşması ki, bu anlaşma iki kurum arasındaki ortaklıkta yepyeni bir dönemin başlangıcını temsil ediyor. Otosan bu anlaşmayla D1210 kodlu Ford kamyon ile Transit serinin Türkiye’deki üretim ve satış hakkını elde ediyor. Ayrıca bir motorun geliştirilmesi için gerekli izni de alıyor. D1210 Ford kamyon 1983’te üretimden kaldırıldığında 56 binden fazla satış adedine ulaşır.

İkinci önemli gelişme ise Eskişehir’de İnönü Fabrikası’nın açılmasına yönelik yatırım kararı oluyor. Ülkemizin o dönemde bulunduğu ekonomik ve siyasi durumun zorluğuna rağmen, her türlü maddi ve bürokratik engeller ile sonuna kadar mücadele ederek İnönü Motor Fabrikası 10 bin adet dizel kamyon motoru ve 30 bin adet benzinli otomobil motoru yapmak üzere kuruluyor. Siyasi açıdan sıkıntılı bir döneme denk gelen bu yatırımın ilk meyvesi 1982 yılında benzinli ve dizel motorların seri üretimine başlanmasıyla alınıyor.

Yeni otomobil markaları doğuyor

1983 yine Otosan tarihinde unutulmaması gereken yıllardan biri. Hisselerini Ford’a devretme kararı alarak geleneksel işbirliği modelini resmi bir ortaklık yapısına kavuşturan Otosan, böylece ileride gerçekleştirecek başarılı çalışmalara da baz oluşturuyor. 1983’te başlayan bu süreç 1987 yılında Ford’un yüzde 30 hisseye sahip olması ile tamamlanıyor.

1984 yılında İnönü Fabrikası’nda üretime başlanan Ford Cargo kamyon kısa

Mehmet Barmanbek: “Dünya ölçeğinde üretim merkezi”

Ford Otosan Genel Müdür eski Başyardımcısı Mehmet Barmanbek’in Ford Otosan’ın gelişimine ışık tutacak değerlendirmesi şöyle:

Görev yaptığınız sürede Otosan ile Ford Otosan’ın sektöre damgasını vuran çalışmalarını satırbaşları olarak nasıl özetlersiniz?

Otosan 1966 yılında ilk yerli Türk otomobilini dizayn ve imal etmiştir.

Otosan, Türkiye’de ilk ve tek hem otomobil hem de ticari araç üreten fabrikadır.

Otosan, Türkiye’de ilk motor fabrikasını kurmuş ve ilk defa yerli motor üreten şirkettir.

Ford’a ilk motor parçaları ihraç etmiştir.

Ford Otosan Gölcükte yepyeni ticari araç fabrikasını kurmuş ve sorunsuz olarak devreye alarak Türkiye’nin en yüksek kapasiteli ve modern fabrikası olmuştur.

Yerli yan sanayinin kurulmasına ve gelişmesine en büyük katkısı olan şirkettir.

Türkiye’de Otomotiv sanayiinin bir dernek haline gelmesinde, bilgilerin doğru ve zamanında toplanarak yayınlanmasına önderlik etmiş bir kuruluştur. Ahmet Binbir ve Ali İhsan İlkba- har’ın gayretleri ile OSD güvenilir, sayılır aktif



bir kurum haline gelmiştir.Türkiye’de sermaye piyasasının kuruluşunda (SPK) Otosan ilk günden “halka açık” bir şirket olarak kayıtlara geçmiş ve hissele- ri IMKB’de işlem görmeye başlamıştır.Otosan, Türkiye’nin en çok vergi veren şirketleri sıralamasında birçok seneler ilk 10 şirket arasında yer almış, hatta

1.,2. ve üçüncü olmuştur.

Ford Otosan’ı kısaca nasıl anlatırdınız?

Güvenilir, öncü, araştırmacı ve otomotiv sanayine çok eleman yetiştirmiş bir şirkettir. Dünya çapındaki bir ortağı, teknolojsi ile birlikte Türkiye’ye getirmiştir.

Ortağına bir model aracını sadece Türkiye’de üretme kararını verdirecek kadar güven vermiş, Türkiye de dünya ölçeğinde bir üretim merkezi olmuştur.

Türkiye’ye döviz getiren ve iyi vergi ödeyen bir kurum olmuştur.

Dünya çapında bir yabancı firma ile ortaklığın iyi bir örneği olmuş, şirket yönetimi fiilen Türk yöneticilerinin eline bırakılmıştır. 2009 yılında 50. yılını dolduracak olan Otosan A.Ş. daima çalışanının yanında olmuş ve hayatında bir kez bile greve sahne olmamıştır.

zamanda bulunduğu segmentin liderliğine yükseliyor. Birkaç yıl sonra değişen müşteri ihtiyaçlarına uygun saç gövdeli binek bir aracın üretilmesi konusunda Ford’la görüşmelere başlayan Otosan, Eylül 1985’te Ford Taunus’u banttan indiriyor. Taunus, o yıllarda “en iyi yerli otomobil” sloganıyla pazara sunuluyor. Eylül 1986’da ilk Türk dizel motoru ERK devreye giriyor ve Anadolu pikapına takılarak piyasaya sürülüyor. 1987 yılında ise İnönü fabrikasının imal ettiği blok ve krankların Almanya’ya, biyelerin ise

İngiltere’ye ihracatına başlanıyor; aynı yıl askeri cip ve Taunus GLS’lerde 2.0 litrelik benzinli motorların yerli imalatı gerçekleştiriliyor. Ford Taunus, 1993’te ömrünü tamamladığında bayrağı Ford Escort devralıyor. O da 1999’a kadar 60 bini bulan satış adediyle segmentinde dikkat çeken markalardan biri oluyor.

En büyük yatırımlar 2000’lere doğru

1997 yılı Ford-Otosan ortaklığının yeni bir ivme kazandığı gelişmelere sahne olu-

Anadol yaratma fikri doğdu, 1965’te İngiltere’den Türkiye’ye ulaşan ilk prototip denendi.	İlk Anadolu üretildi. (Üretim 1984 yılına kadar devam etti.)	Ford ile lisans anlaşması imzalanarak Otosan D-1210 Ford kamyonu ile Transit serisinin Türkiye’de imal hakkı ve motorun geliştirilmesi izni alındı.	Eskişehir İnönü fabrikasının temeli atılarak motor hatları kuruldu.	İlk dizel motor üretilerek Ford Almanya’ya motor parçaları ihraç edildi.
1963	1966	1976	1979	1982



DÜNDEN BUGÜNE

Ahmet Binbir: “Çok mu ileri gidiyoruz?”

Ford Otosan eski Genel Müdürü Ahmet Binbir, “ilk otomobil üretimi” konuşulurken Otosan’daydı. Ford Otosan’ın “dünden bugüne” yolculuğuyla ilgili olarak dergimize şu açıklamayı yaptı:



“Otomobil üretimine geçmeden önce kendi aramızda zaman zaman ‘otomobil yapabilir miyiz?’ diye konuşurduk. Bazen de ‘Acaba çok mu ileri gidiyoruz’ diye de sorardık. Bernar Nahum Bey, otomotivde Vehbi Bey’in sağ kolu durumundaydı. Otomotivde yapabileceğimiz bazı işleri Bernar Bey’le müzakere ederdik. Otomobile en düşkün olan ise Rahmi M. Koç’tu. Bir gün Bernar Bey ve Rahmi Bey bir pikabın fiberglastan yapılmış olduğunu görmüş; bu İzmir Fuarı’nda İsrail standında teşhir edilmekteymiş. İşte bu tespit, otomobil üretimi için bizim ufkumuzu açmış ve başlangıç fikri olmuştur. Ülkemizde bugün bir otomotiv sanayii kurulmakta ise Otosan buna ön ayak oldu diyebiliriz. Her şeyden önce ülkemizde bir mühendis ordusu, sektöre tamamen yatkın işçi kadrosu

ve birkaç dil bilen yönetici kadrosu vardır.

Bilgisayar çağını yaşıyoruz. Burada da ehil elemana ihtiyaç olacaktır. Ford Otosan, sektörde bu konudaki çalışmaların başlamasına da öncülük etmiştir. Ayrıca döviz tasarrufu yolunu açarak, yerli imalata geçişi

sağlamıştır.

Birçok yerli parçayı Otosan ilk olarak ele almış, ünitelerinde kullanmaya başlayarak bugün büyük bir ihracat potansiyeli olan otomotiv yan sanayiinin gelişmesine katkıda bulunmuştur. Ford Otosan bugün Ford’un yarı yarıya ortaklıkla imalat yapıp ürünlerine Ford ismini rahatlıkla verdiği, dünya yüzündeki ilk fabrikasıdır.

Artık memleketimizde Ford Otosan dahil firmalar motor, diferansiyel, şanzıman ve daha birçok zor imalatı yapabiliyorlar. Japon ve Kore firmaları memleketimizi ihracat yapabilecekleri bir üs olarak görüyorlar.

Ülkemizin yakında tüm otomotiv mamullerinde Avrupa’da sözü geçen bir ülke olacağından asla şüphe etmiyorum.”

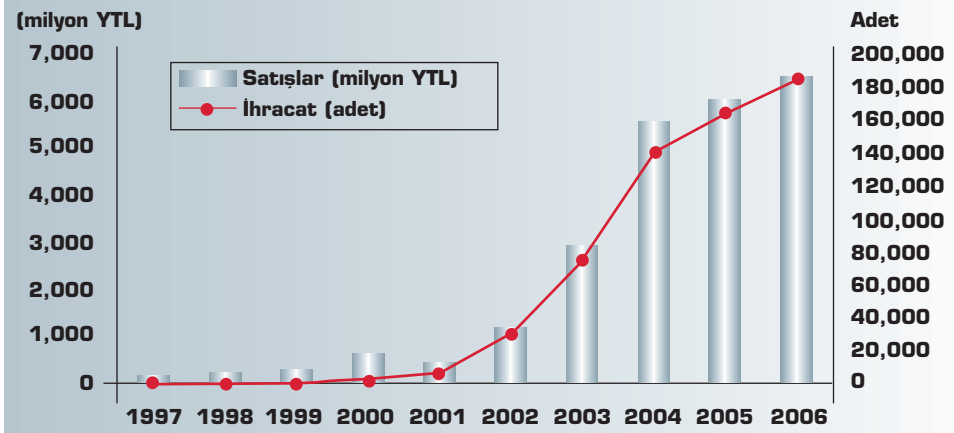
“Gölcük’te 1998’de temelleri atılan fabrika o güne kadar bir defada yapılan en büyük yatırım olarak tarihe geçiyor”

dığı bir projesini, üretim kabiliyetindeki başarısı ve ekonomisinin elverişli koşulları sebebiyle Türkiye’ye kaydırması sonucunda gerçekleşen dev bir yatırım. Projenin hayata geçirilebilmesi için 150 bin adet üretim kapasitesine sahip büyük bir fabrika alanına ihtiyaç duyuluyor. İstanbul Fabrikası bunu sağlayacak uygun koşullara sahip olmadığı için yeni yer arayışına başlanıyor. Gölcük’te deniz yoluna açık bulunan arsada 1998’de temelleri atılan fabrika o güne değin Türk otomotiv tarihinde bir defada yapılan en büyük yatırım olarak tarihe geçiyor.

yor. Hisseleri eşitlenen iki ortak bu tarihten itibaren artık tek bir isimle, “FORD OTOSAN” olarak anılmaya başlanıyor. Kurumun bundan sonraki en önemli yatırımları Kartal Yedek Parça Dağıtım Merkezi ve Kocaeli Fabrikası’dır.

1998’de açılan Ford Otosan Kartal Yedek Parça Dağıtım Merkezi, arsa dahil 18 milyon dolarlık yatırımı ile, son teknolojiyle donatılmış, içerisinde 50 bin çeşit orijinal Ford yedek parçasının bulunduğu, aynı zamanda 24 ülkeye ihracat yapabilme kapasitesine sahip olması ile, o dönem için büyük sayılabilecek yatırımlardan biri oluyor. Ford Otosan’ın Kocaeli Fabrikası ise, Ford Avrupa’nın kârlı bulmadığı ve bu yüzden askıya al-

Otosan’ın toplam satışları ve ihracatı (Son 10 yıl)



Otosan hisselerinin bir kısmının Ford’a devredilmesine karar verildi. (Süreç 1987’de Ford’un yüzde 30 hisseye sahip olması ile tamamlandı.) İnönü fabrikasının ticari üniteler bölümü İstanbul fabrikasına taşındı ve 1984 yılında Corgo kamyon imalatı yapılmaya başlandı.

İlk sac otomobil yapımı çalışmaları tamamlandı ve ilk Ford Taunus hattan indirildi. (Üretim 1993 yılına kadar devam etti)

İstanbul fabrikasında yapılan yenileme sonrasında Ford Escort üretimine başlandı. (Üretim 1999 yılına kadar devam etti.)

Ford ve Otosan hisseleri eşitlendi ve Ford Otosan ortaya çıkmış oldu.

1983

1985

1993

1997

Cenk Çimen: “Önümüzdeki yıl 80. yaşımızı kutlayacağız”

Koç Topluluğu bünyesinde Ford bayiliği yapan firmalar 2001’de Otokoç çatısı altında birleşti. Doğuşu 1928’lere dayanan ve bugün 180 bin müşteriye hizmet veren yapıya kavuşan gelişimi Otokoç Genel Müdürü Cenk Çimen anlattı:

Otokoç’un doğuşu, Vehbi Koç’un Ford Motor Company Ankara Bölgesi Distribütörlüğü’nü aldığı 1928 yılına dayanıyor. O yıllarda ne tür önemli gelişmeler yaşandı, hangi araçların satışı yapıldı, anlatır mısınız?

79 yıllık tarihi boyunca birçok evreden geçen şirketin önemli dönüm noktalarını, 1928 yılında kurucumuz Vehbi Bey’in Ford’un Ankara Bölge Distribütörlüğü’nü alması, 1938 yılında Koç Tic. A.Ş. bünyesinde “Otomobil ve Ziraî Aletler Şubesi” olarak faaliyet göstermesi, 1949 yılında Vehbi Bey’in İstanbul’da Ford Distribütörlüğü yapan Motör Tic. A.Ş.’nin çoğun-

luk hisselerini alması; Standard Belde, Ege Oto, Kuzey Motorları (Balkan Ailesi’nden devir alınmıştır), Otomotör ve Toroto şirketlerinin kurulması olarak sıralayabiliriz. Bu şirketler, Koç Topluluğu’nda yeni otomotiv işlerinin kurulmasına iştirak etmişler ve otomotiv işlerimizin bugünlere gelmesinde büyük katkılar sağlamışlardır.

2001 yılında ise yepyeni bir yapılanmayla yuvarıda saydığımız tüm bu şirketler Otokoç çatısı altında birleştirildi. Amaç, daha etkin ve verimli çalışan, rekabet gücü daha yüksek bir yapı oluşturmaktır. Otokoç’u ben “ilk”lerin şirketi olarak değerlendiriyorum. Halen faaliyet-te olan “ilk otomotiv şirketi”. Önümüzdeki yıl, 80. yıldönümümüzü kutlayacağız. “İlk bayi teşkilatının” kurulduğu şirket ve ilk bayi toplantılarının yapıldığı şirkettir. Rahmi Bey’in ilk çalışma hayatına başladığı şirket. Türkiye’ye ilk



otomotiv perakendeciliği kavramını getiren şirket. Otomotiv sektöründe ilk defa Ulusal Kalite Ödülü’nü alan şirket.

Otokoç’un geldiği noktayı nasıl özetlersiniz?

Bugün Otokoç, 10 ilde 15 çağdaş hizmet noktası ile yılda 33 binden fazla yeni araç satışı, 180 binden fazla araca sunduğu satış sonrası hizmetleri, ikinci el satış, finansman ve sigorta operasyonları ve 1 milyar YTL’lik cirosuyla Türkiye’nin en büyük otomotiv perakendecisi haline gelmiştir. Otomotiv perakendecilik sektöründe ilklere imza atan Otokoç, TÜSİAD–Kaldır Usal Kalite Başarı Ödülü’nün sahibidir ve Yalın Altı Sigma uygulamasıyla süreçlerini sürekli iyileştirmektedir. 1928 yılında başlayan yolculuğumuz bugün 79 yaşında...

Ford Otosan, sosyal sorumluluk alanındaki çalışmalarına içinde bulunduğu coğrafyayı derinden etkileyen deprem felaketi ile yepyeni bir boyut kazandırıyor. Yöre halkının yaralarını sarmak üzere geçici (ilk çadırkent) ve kalıcı konut (116 daire, 2,5 milyon dolar yatı-

rım ile) yapımlarını üstlenen Ford Otosan, depremden altı ay sonra fabrikanın inşaatına yeniden başlıyor ve 2001’de üretime Ford Transit üretimiy-le düğmeye basıyor. Dizayn çalışmaları Ford ile beraber Amerika’da başlatılıp Türkiye’de devam ettirilen ve Kocaeli

Fabrikası’nın asıl kuruluş gerekçesi olan Ford Transit Connect bir yıl sonra üretim hattından indiriliyor.

Ödüllerle taçlanan ortaklık

Bir yanda yatırımlar süredursun, ortaklığın satır aralarına gizlenen ödül ve kalite belgeleri de var. Ford’un global ölçekte üretim sahalarına yönelik düzenlediği “kaliteli üretim” temalı yarışmada İnönü Fabrikası 1992’de, Kadıköy Fabrikası da 1996’da birincilik ödülünü alıyor. Ford Otosan ise 1997’de ISO 9001, 1998’de de çevre kalite belgesi ISO 14001’i alıyor. 2002 yılından itibaren 5 sene üst üste denetçiler tarafından Kocaeli Fabrikası, Ford Fabrikaları arasında “Best Assembly Plant In Europe – Avrupa’nın En İyi Araç Üretim Fabrikası” seçiliyor. 2006 yılında İnönü Fabrikası “Best Powertrain Plant of Europe – Avrupa’nın En İyi Motor ve Aktarma Organları Fabrikası” ödülünü alıyor. 2003 yılında Transit Connect, 2007 yılında ise Yeni Transit modelleri ile “Van of the Year – Yılın Ticari Aracı” ödülleri kazanılıyor. Ford Otosan Türk otomotiv pazarında son beş yıldır üst üste pazar liderliğini kazanarak kırılması güç bir rekora da imza atıyor.



Rakamlarla Ford Otosan (Son 10 yıl)

	Üretim (adet)	Satışlar (milyon YTL)	İhracat (adet)	Net kâr (milyon YTL)	Pazar payı (%)
1997	43.102	136	-	27	9.6
1998	39.887	188	-	31	9.6
1999	28.102	267	273	1	11.2
2000	41.121	636	792	41	11.3
2001	19.639	418	6.397	-92	11.9
2002	49.033	1.169	31.232	27	13.7
2003	114.536	2.944	74.938	282	15.3
2004	206.704	5.559	140.529	453	15.5
2005	243.452	6.059	164.386	398	17.0
2006	258.125	6.521	185.358	501	17.1

Ford Otosan Kocaeli Fabrikası üretime başladı. Yeni Transit’le üretimine başlayan fabrika 2002’de asıl ürünü Transit Connect’i hattan indirdi.	Bu tarihten itibaren beş yıl üst üste Ford Otosan Kocaeli Fabrikası Avrupa Ford fabrikaları arasında en iyi notu elde ederek “en iyi araç üretim fabrikası” oldu.	Türk mühendislerinin dizayn ettiği Yeni Cargo Kamyon ve Ecotorq motor devreye girdi. Transit Connect “Yılın Ticari Aracı” seçildi.	Yeni Transit modelleri “Yılın Ticari Aracı” ödülünü kazandı.
2001	2002	2003	2007



URAK'tan tarıma 1038 sayfalık destek



URAK tarafından hazırlanan Türkiye'nin organik tarım kitabının tanıtım toplantısında konuşan URAK Başkanı Ali Y. Koç "Bu kitap ülkemizdeki organik tarım potansiyelinin değerlendirilmesine katkı sağlayacaktır" dedi

Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu Derneği (URAK), tarafından hazırlanan "Sürdürülebilir Rekabet Avantajı Elde Etmede Organik Tarım Sektörü/Sektörel Stratejiler ve Uygulamalar" kitap, Tarım ve Köy İşleri Bakanı Mehdi Eker ile URAK Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç'un katıldığı bir toplantıyla tanıtıldı. Türkiye için önemi her geçen gün artan organik tarım konusunda bir başvuru kaynağı olarak hazırlanan 1038 sayfalık kitap, 29 üniversite ve dokuz farklı kurumdan 89 akademisyen ile uzman tarafından iki

yıllık çalışmayla tamamlandı. Türkiye'de hızlı ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlamak için sektörel ve bölgesel rekabet stratejilerinin hazırlanması ve bu stratejilerin hayata geçirilmesi amacıyla çalışmalar yapan URAK, Tarım Bakanlığı ile işbirliği sonucu hazırladığı kitapla, organik tarımla ilgili stratejilerin ortaya çıkarılmasında öncü kurumlardan olmayı hedefliyor. URAK Başkanı Ali Y. Koç, tanıtım toplantısında yaptığı konuşmasında URAK'ın organik tarımı, dünyada artan önemi ve Türkiye'nin doğal kaynaklarının sağladığı avantajlar nede-

niyle gündeme getirdiğini söyledi. Organik tarım kitabının, sektöre girmeyi düşünen girişimcilere yararlı olacağı gibi akademisyenlere ve bu konuda politika üretme ihtiyacı duyan kamu yöneticilerine de önemli bir destek sağlayacağını belirten Ali Y. Koç, "Bu eser ortaya konulurken üniversiteler yanında özel sektörün ve kamu temsilcilerinin de projenin içerisinde yer almaları, ortak çalışma kültürüne de destek vermiştir. Böylece ortaya çıkan eserdeki önerilerin uygulanma ihtimali de şimdiden artmıştır. Kitabımızın ülkemizin organik tarım konusundaki

potansiyelinin değerlendirilmesine önemli bir katkı sağlayacağını düşünüyorum” dedi.

URAK'ın temellerinin Harvard Üniversitesi'nden Prof. Michael Porter'ın teorik desteği ve Türk özel sektörünün girişi ile 1999 yılında atıldığını da anlatan Ali Y. Koç, ilk aşamada bir proje grubu oluşturularak pilot projelerin uygulamaya konduğunu bildirdi.

İlk pilot analiz çalışmasının Türkiye'nin küresel rekabet arenasındaki yerinin tespit edilmesine yönelik detaylı bir çalışma olduğunu anlatan Ali Y. Koç, şu bilgiyi verdi: “İlk projemiz Sultanahmet turizm sektörünün geliştirilmesi için hayata geçirildi. İki pilot çalışmadan sonra dernekleşme sürecine girilerek 2004 yılında URAK (Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu Derneği) kuruldu. URAK'ın resmi kuruluşu sonrasında, ilk olarak Bartın ilinin rekabetçi-

“Organik tarım kitabı, sektöre girecek girişimcilere yararlı olacağı gibi akademisyenlere ve bu konuda politika üretmek isteyen kamu yöneticilerine destek sağlayacaktır”

lik analizinin ortaya çıkarılması için KOSGEB ve DPT ile ortak bir proje hayata geçirildi. Bartın'da kapanan maden ocakları sonrasında kaybolan ekonomik aktivitenin hangi yeni alanlar ile yeniden canlandırılacağı konusunda detaylı bir analiz yapılarak potansiyeli olan sektörler saptandı. Bugün Bartın, başta turizm olmak üzere bu saptanan sektörlerde gelişme kaydetmektedir.”

URAK'ın, Türkiye'nin sanayi envanterinin ortaya çıkarılması için Küçük ve Or-

ta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ile işbirliğine gittiğini de hatırlatan Ali Y. Koç, “Harvard Üniversitesi'nde geliştirilen kümelenme yaklaşımı üzerine kurulan know-how KOSGEB uzmanlarına aktararak KOSGEB'in sanayi envanterinin çıkarılması desteklendi” dedi.

Ali Y. Koç, URAK'ın İstanbul Büyükşehir Belediyesi için yaptığı ve dünyada alanında ilk olan “Deprem Riski Sebebi ile Kentsel Dönüşüm Projesi” kapsamındaki Zeytinburnu pilot çalışmasına da değinerek zayıf binalar yıkılacağı için bir süre ekonomik aktivitenin söz konusu olamayacağını anlattı. Koç, bu durumun ilçe ekonomisine zarar vermemesi için belediye ile URAK arasında işbirliği geliştirildiğini ve uygulama aşamasına gelindiğini de sözlerine ekledi.

35 milyar dolarlık pazar

Tarım Bakanı Mehdi Eker dünyada 32 milyon hektarlık alanda organik tarım yapıldığını, işletme sayısının ise 623 bine ulaştığını ve pazarın büyük bir gelişme gösterdiğini belirterek 2007'de organik tarım pazarının 35 milyar dolar seviyesine çıkmasının ve dört beş yıl içinde de 70-80 milyar dolara ulaşmasının beklendiğini açıkladı. Türkiye'nin 119 ülke arasında 34'üncü sırada bulunduğunu da belirten Mehdi Eker şunları söyledi: “Refah seviyesi arttıkça insanlar sağlıklı besinlere yönelecek, bu da organik tarım üretimini artıracaktır. En büyük organik tarım üreticisi Avustralya 12 milyon hektarlık alanda üretim yapıyor. Türkiye'de ise 1996 yılında 6700 hektarda 1900 üretici, 10 bin ton üretim gerçekleştiriyordu. Artık 15 bin 300 üreticimiz 225 bin hektarda 450 bin ton üretim yapıyor.”

Türkiye'nin bakir alan açısından zengin bir ülke olduğunu hatırlatan Mehdi Eker bölünebilir tarım arazi miktarının 10 dekardan 20 dekara çıkarıldığını ve bu yıl pilot uygulamaya başlanacak havza bazlı destekleme projesi ile organik tarımı destekleyeceklerini açıkladı. 🌱

URAK, rekabet stratejileri üretimi için çalışıyor

Genel koordinatör Dr. Melih Bulu, URAK ve organik tarım projesiyle ilgili sorularımızı yanıtladı:

URAK neler yapıyor?

Başkanlığını Ali Y. Koç'un yaptığı derneğimizin yönetim kurulu OSD, TÜGİAD, KOSGEB, Beyaz Eşya Yan Sanayicileri Derneği, OS-TİM gibi iş dünyası ve kamu kurumlarının başkanlarından ve üst düzey temsilcilerinden oluşuyor. Adeta Türkiye'nin rekabet konseyi durumunda olan URAK Yönetim Kurulu ülkemizin uygulanabilir ve gerçekçi rekabet stratejilerini oluşturuyor ve hayata geçirilmesine destek veriyor.

Bu kapsamda URAK özellikle sektörel ve bölgesel kalkınma projelerine destek veriyor. Bolu Sanayi ve Ticaret Odası ile birlikte yürütülen Bolu Turizm Sektörünün Geliştirilmesi Projesi, GAP idaresi, AB ve UNDP ile birlikte yürütülen Adıyaman Hazır Giyim Sektörünün Geliştirilmesi Projesi, çalıştığımız konulardan. KOSGEB ile birlikte Türkiye'nin sanayi envanterinin çıkartılması çalışmamızdan sonra Türk KOBİ'lerinin küresel rekabet güçlerinin artırılması çalışmalarımız da devam ediyor. Ayrıca Türki-



ye'nin dünya ölçeğinde rekabetini sağlayacak önde gelen turizm, tekstil ve hazır giyim, beyaz eşya ve otomotiv sektörleri için de rekabet stratejileri üretilmesi konularında çalışmalarımız bulunuyor.

Neden organik tarım?

Türkiye tarım üretimi yapabilmek için gerekli olan doğal kaynaklara sahip olan dünyadaki nadir ülkelerden birisi. Ayrıca toprakları şimdiye kadar kimyasal gübrelerle çok fazla kirlenmemiştir. Dünyada özellikle gelir seviyesi yüksek ülkelerde doğala dönüş eğilimi ile organik tarım pazarının hızlı bir yükselişi gözlemleniyor.

İşte bu çerçevede bakıldığı zaman Türkiye'nin kaynaklarını kullanarak üretebileceği organik tarım ürünlerinin özellikle Batı ülkelerine ciddi bir ihracat potansiyeli bulunuyor. Organik tarım sektörüne girmeyi düşünen girişimciler, bu konuda çalışma yapmak isteyen akademisyenler ve sistemin işleyişini oluşturmaktan sorumlu yöneticilerin yararlanabileceği kitap ihtiyacına karşılık vermek için organik tarım kitabımızı hazırladık.

“Organik Tarım Sektörü” kitabı; Ünalın mahallesi Ayazma caddesi Çamlıca İş Merkezi A Blok Kat: 3 Üsküdar adresinden ya da aycac@urak.org elektronik posta adresinden temin edilebilir. Tel: 0216 556 34 14



Koç-Yönder Başkanı
Tunç Uluğ:

Bilgi değişir ama ya tecrübe?

Koç-Yönder Başkanı
Tunç Uluğ bizimle
tecrübelerini paylaştı
ve tavsiyelerde
bulundu:
Kurumsallaşın,
kendi konunuzda
büyüyün ve dünya
şirketleriyle aynı
normları paylaşın...

Bilindiği gibi Koç Topluluğu, 1995 yılında aldığı bir kararla üst yönetimden en alt kademeye kadar altmış yaşını dolduran tüm çalışanlarının emekli olmalarını öngördü. Peki ama Türkiye'nin en büyük kurumunda çalışan ve bunca deneyime, birikime sahip yöneticiler ne yapacaktı? Onların bu ülkeye katacakları daha çok değer vardı... İşte, o dönemde Topluluğun üst kademelerinde çalışan ve emekli olmaya hazırlanan yöneticiler Can Kırac'ın önderliğinde bu soruların cevabını birlikte buldu. Koç Topluluğu'ndan emekli olan yöneticilerin derneğini yani Koç-Yönder'i kurmaya karar verdiler. Ailenin onayı ve Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç'un teşviki ile aynı yıl dernek kuruldu ve ilk başkan olarak



Can Kırac seçildi.

Dernek üyeleri öncelikle geçmişle gelecek arasında köprü olacaklar, bilgi ve tecrübelerini de gerek Topluluk üyesi, gerekse Topluluk dışındaki küçük ve orta büyüklükteki işletmelerle (KOBİ) de paylaşacaklardı.

Koç-Yönder'in Can Kırac'tan sonra gelen başkanları Erdoğan Karakoyunlu ve Necati Arıkan dönemlerinde de başarı ile sürdürülen bu çalışmalar 2003 yılında olgunluk dönemine geçmişti.

2004 yılından itibaren Tunç Uluğ'un önderliğindeki dernek artık konferanslar düzenleyen, eğitim ve danışmanlık hizmetleri veren bir bünyeye kavuşmuş oldu. Bu yıl Avrupa Birliği fonlarından yararlanmayı planlayan ve danışmanlık hizmetlerini başta KOBİ'ler ve Koç Topluluğu bayii ve yan kuruluşları bünyesinde yaygınlaştırmayı hedefleyen derneğin çalışmalarını Tunç Uluğ'dan dinledik.

Koç-Yönder'in bünyesinde neler yapılıyor?

Öncelikle Koç-Yönder üyeleri arasında birliği ve beraberliği geliştirmeye çalışıyoruz. Toplantı, gezi, yemekler, balo gibi aktiviteler düzenliyoruz. Ayrıca, Koç Holding ve Koç Grubu şirket yöneticileri ile bir araya gelerek çalışmalarımız hakkında kendilerine bilgi veriyor, müşterek gayemiz olan Koç kültürünün ve imajının tanınması ve yayılmasına çalışıyoruz. Diğer bir konumuz da, üyelerimizin bilgi ve tecrübelerini küçük ve orta ölçekli şirketlere taşımaya gayret göstermek. Bunu medya, ticaret ve sanayi odaları ve sivil toplum kuruluşlar vasıtası ile duyuruyoruz. İş yaşamıyla ilgili eğitimler düzenliyoruz. (Kurumsallaşmak, İnsan Kaynakları, Dış Ticaret, Stratejik Planlama, Finansal Analizler vs.).

Danışmanlık hizmetlerimizi gelen talepler doğrultusunda çeşitli illerde veriyoruz. (İstanbul, İzmit, Denizli, Balıkesir, Çorum, İzmir, vs.). 12-15 Mart 2007 tarihlerinde Finlandiya VAASA Üniversitesi ve ITO ile müştereken "Aile İşletmelerinde Devir" adlı bir seminer düzenliyoruz. Bu şekilde Türk KOBİ'lerine "Aile İlişkilerinde Kurumsallaşma" konusunda Finlandiya örneğini sunuyoruz.

KOBİ'ler en çok hangi konularda zorlanıyor?

KOBİ'lerin, yaşamlarını uzun yıllar başarılı bir şekilde geliştirmeleri için kurumsallaşmaya önem vermeleri gerekiyor. Genelde, yatırımcı zor şartlar altında, bü-



“ KOBİ'ler kurumsallaşma konusunda sorunlar yaşıyor. Kurucu, kendinden sonra şirketin yönetimi ile ilgili bir 'aile anayasası' oluşturamıyor ”

yük emek sarf ederek kurduğu şirketin başarısının devamı için gerekli altyapıyı kuramıyor. Şirket geliştikçe, büyüdükçe, kurumsallaşmanın gereği olan ileriye bakış (vizyon), stratejik yönetim, organizasyon, insan gücü ihtiyacı gibi kurumsallaşmanın ana ilkelerini yazılı ve takip eden bir sistem içinde ele alamıyor. Neticede şirket büyürken içten zayıflıyor. KOBİ'lerde diğer bir sorun ise, şirket kurumsallaşırken, şirketi kuran aile bireylerinin "kurumsallaşma"nın gereklerini yerine getirme konusundaki yetersizlikleri. Kurucunun kendinden sonra şirketi yönetecek aile bireyleri konusunda, şirket ve aile ilişkileri konusunda hazırlanmış bir aile anayasası ve onu meydana getirecek aile konseyi kuramadığı için aile şirketi, belli bir süre sonra hayatıyetini kaybediyor. Dünyada da her yüz aile şirkettinden 97'si üçüncü nesle kalamıyor. Diğer bir sorun da, KOBİ'ler, sınırlı olan finansman imkânlarına rağmen başarılı oldukları kendi alanlarının dışına çıkarak kaynaklarını başkalarının başarılı olduğunu tahmin ettikleri alanlara yatırarak büyümek istiyorlar.

Eski kitap tutkunuzdan da söz edelim mi?

1985'ten beri Osmanlı'ya ait tarih, gezi, arkeoloji kitapları, harita ve gravürler topluyorum. Osmanlı ile ilgili Türki-

ye'de fazla yazılı eser yok. Genelde yabancıların yazdıkları var. Hem gezdiğim yerlerden hem de bu konu ile ilgili kişilerden edindiğim kitapları topluyorum.

Ya sanat ve spora olan ilginiz?

Gençliğimde voleybol oynardım. Artık yalnız yürüyüş yapıyorum. Sanatın çeşitli kollarına ilgim vardır. Eşim Judith Uluğ'un piyanist olması klasik müziğe olan ilgimi artırmıştır.

Son olarak, gençlere ve genç yöneticilere ne tavsiye edersiniz?

Benim gözlediğim kadarı ile gençler şimdi süratle yükselmek istiyorlar. Oysa bunun ileride kendilerini zor duruma düşürebileceğini de bilmeleri lazım. Benim tavsiyem şu olabilir: Girdikleri işi öğrenmeye çalışsınlar ve araştırmacı olsunlar. Sadece kendi konularını değil, kendi konularına bağlı yan konuları da öğrensinler. Koç Topluluğu'nu ele alırsak, burada çalışan kişinin Koç kültürünü hissetmesi, benimsemesi gerekiyor. Koç Topluluğunun bir ferdi olduklarını her zaman nerede olursa olsun hatırlamaları gerekiyor. Koç imajının Türk toplumu üstünde çok müspet bir tesiri var. Bunu görüyor ve iftihar ediyoruz. 

Füsun Güvenç



EN BAŞARILI KOÇLULAR



EN BAŞARILI
KOÇLULAR

Genç TÜPRAŞ'a büyük ödül

“En Başarılı Koçlular” ödülleriinde, “İşbirliği Geliştirenler” kategorisinde büyük ödülü TÜPRAŞ Kırıkkale Rafinerisi’nden Mustafa Akın aldı

Koç Topluluğu’nun 20. Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı’nda, yönetici ve çalışanlar başarılarının karşılığı olan ödülleri aldılar. “En Başarılı Koçlular” ödülleriinde, “İşbirliği Geliştirenler” kategorisinde büyük ödül, bu yıl TÜPRAŞ Kırıkkale Rafinerisi’nden Mustafa Akın’ın oldu. Rafineri’de yeni ünitelerin inşaat alanında bulunan 140 ağacın, Kırıkkale Üniversitesi’nin kampüs sahasına nakledilmesini koordine eden Başoperatör ve TEMA Kırıkkale İl Temsilcisi Mustafa Akın, Koç Topluluğu’nun İşbirliği Geliştirenler kategorisinde “En Başarılı Koçlular” ödülünü, Koç Holding CEO’su Bülend Özaydın’dan aldı. Akın “TEMA - TÜPRAŞ ormanı kapsamında nakledilen ağaçlar projesi”ni şöyle anlatıyor:

“Yeni yatırımlar nedeniyle inşaat alanında bulunan ağaçların zarar görmemesi için Rafineri Müdürü Hadi Erbeyoğlu ile görüştüm. Ağaçların, TEMA ile birlikte Kırıkkale Üniversitesi Kampüs alanında bulunan TEMA - TÜPRAŞ Ormanı’na ve bu kapsamda şehir merkezine nasıl nakledeceğimizi planladık. İlimizdeki bütün protokol ile görüşerek işbirliği sağladık. TEMA genel merkezimizin yardımı ile ağaç sökme aracını temin ettik. Böylelikle doğal hayatın korunmasına yönelik çevre bilincinin yerleşmesine katkı sağlarken, sanayi ve çevrenin nasıl dost olacağının örneklerini verdiğimizizi düşünüyoruz.”

Mustafa Akın, ödülünü alırken yaptığı konuşmada, “Beni burada tek kişi görüyorsunuz ama TÜPRAŞ’ın kalbi burada atıyor” sözleriyle salondan bol alkış aldı. Akın, Koç Holding yöneticileri ile TÜPRAŞ Genel Müdürü Yavuz Erkut’un, “TÜPRAŞ’ın Koç ailesine katılımının birinci yılında böyle büyük ve anlamlı ödül



TEMA-TÜPRAŞ Ormanı için rafineriden alınan ağaçlar, Kırıkkale Üniversitesi’ne nakledildi. Mustafa Akın (en üstte sağda), TÜPRAŞ Kırıkkale Rafinerisi Müdürü Hadi Erbeyoğlu ile birlikte.

aldığın için kutluyoruz” sözleriyle duyulduğunu belirtiyor. Proje için çok sayıda kişinin çalıştığını belirten Mustafa Akın, şunları söylüyor: “Ağaçların nakledilme işi gönüllüler ve uzman ekipler ile beraber yapıldı. TÜPRAŞ idareci ve çalışanları, Kırıkkale Üniversitesi Rektörü ve görevlileri bizlere çok yardımcı oldular.”

Toplam 140 ağaç nakledildi

Vardiyasının dışında kalan bütün zamanını çevre ile ilgili çalışmalara ayırdığını anlatan Akın, bu projede toplam 140 ağacın TEMA-TÜPRAŞ Ormanı’na aktarıldığını ve son 35 ağacın naklinin bugün içinde tamamladığını belirtiyor. Rafineri’de atık kâğıtların çöpe atıldığını, TEMA tarafından anlaşmalı bir firma aracılığıyla toplatıldığını dile getiren Akın, “TEMA, toplanan kâğıt karşılığında fidan veriyor. Biz de bu fidanları üniversiteye ve şehirde uygun yerlere dikiyoruz” diyor.

Kırıkkale’de TÜPRAŞ’ın yaptırdığı okulu da ağaçlandırdıklarını anlatan Mustafa Akın, burada öğrenim gören 320 öğrenciye de eğitim verdiklerini kaydediyor. Akın, TEMA-TÜPRAŞ Ormanı’nda dikili ağacı olmasını isteyen Koç Topluluğu üyesi herkese fidan desteğinde buluna- cağını da sözlerine ekliyor.

Murat Büke

MUSTAFA AKIN

1961 Ankara doğumlu Mustafa Akın, 1982 yılında İzmit İPRAŞ’ta göreve başlayan Akın, 1985 yılında TÜPRAŞ Kırıkkale Rafinerisine tayin oldu. UOP ödülüne sahip Kırıkkale Rafinerisi Hydrocracker ünitesinde görev yapan Akın, Rafineri Çalışanları Doğayı Koruma Derneği’nin kurucu üyesi ve 1996 yılından beri TEMA Kırıkkale il temsilcisi.



Soldan sağa: Alpay Şalt (davulcu), Uğur Onatkut (klavye), Cemil Demirbakan (solist), Serkan Özgen (gitarist), Kutlu Özmakinacı (bas gitarist).

“Migros’un desteği olmasa Yüksek Sadakat bugünlere gelemezdi”

Türkiye onları ilk olarak “Üstümüzden Bir Kuş Geçer” isimli şarkıyla tanıdı. Yüksek Sadakat’in solisti Cemil Demirbakan, müzik yaşamının yanı sıra dokuz yıldır Migros’ta görev yapıyor

Hıçbirinin tek işi müzik değil... Konserler ve albüm çalışmalarının yanı sıra başka başka işlerle de uğraşıyorlar. Örneğin, gitarist Serkan Özgen bir lise, ortaokul ve anaokulunda müzik öğretmenliği; bas gitarist Kutlu Özmakinacı, “Blue Jean” dergisinde yayın yönetmenliği, aynı zamanda Hürriyet gazetesinde ve TRT’de müzik eleştirmenliği; klavyede yer alan Uğur Onatkut ise bir stüdyo çalıştırıp aranjörlük yapıyor. Grubun en göz önünde olan ismi vokalist Cemil Demirbakan ise Migros’un yöneticilerinden biri. Kurumun AVM Yönetimi ve Kiralama bölümünde yöneticilik yapan Demirbakan’ın müziğe olan ilgisi henüz ilkokul yıllarında başlamış. Ufacık bir çocukken okul gruplarında solist olarak yer alan Demirbakan’ın müzik kariyerindeki dönüm noktası ise Onno Tunç aracılığıyla İstanbul’a gelmesi olmuş. O günden bu yana kendine müzikle iç içe bir yaşam kuran Cemil Demirbakan, iş hayatı ile müzik kariyerini birlikte yürütmeyi başaran nadir isimlerinden biri. Demirba-

kan, Koç Topluluğu çalışanı ve müzisyen olarak iş hayatının yanı sıra müziğe dair görüşlerini de bizlerle paylaştı.

Neden “Yüksek Sadakat”?

Müzikle olan ilişkimizi özetleyen bir isim. Hepimizin müzik dışında çalıştığı başka işler var. Hayatımızı devam ettirebilmek için bunlar gerekli. Ancak işlerimize rağmen profesyonel müzikle olan ilişkimizi hiçbir zaman koparmadık. “Yüksek Sadakat” ismi, grubumuzun müziğe olan bağlılığını, hayatını müziğe göre yaşama pratiğini ifade ediyor.

Müzik çalışmalarınız nasıl başladı?

10 yıl önce rahmetli Onno Tunç ile birlikte prodüksiyon yapmak için İstanbul’a geldim. Ancak o proje maalesef hayata geçemedi. Sonra bir-iki yıl boyunca sadece müzik yaparak hayatımı sürdürdüm. O dönem içinde çeşitli gruplarla çalıştım.

Ve Migros ailesine katıldınız...

Gazi Üniversitesi’nde endüstri mühendisliği okudum. İş bakmaya başladığım gün gazete ilanlarına göz atarken Mig-

ros’un mağaza yöneticisi adayı aradığını gördüm. Hemen başvurduğum ve 1999’da “planlama elemanı” olarak işe başladım. Bugün AVM Yönetimi ve Kiralama bölümünde yönetici olarak görevime devam ediyorum. Nisan ayında dokuz yılım dolmuş olacak.

İş ve müzik bir arada nasıl yürüyor?

Tabii ki kolay olmuyor, çünkü müziğe olduğu gibi Migros’a karşı da sadakatim devam ediyor.

Koç Topluluğu’nun müzik kariyerinize olan bakış açısı nasıl?

Migros’un yüksek seviyelerde desteğini görmüş olmam, karşılıklı bir güven duygusu da oluşturdu. Zaten bu destek olmasaydı, grubumuzun bu noktalara gelmesi pek mümkün olmazdı.

Tercih yapmak zorunda olmamak güzel bir duygu olsa gerek...

Kesinlikle müthiş bir duygu. Migros’un gösterdiği ilgi çok samimi ve gerçek. 🎸

Tuğçe Altınsoy



BİRLİKTE BAŞARMAK

“Sigortacılıkta risk yönetimi önemli”

Altunizade’de Koç Allianz acentesi olan Ali Bayülken, sigortacılıkta risk yönetiminin ve güvenilirliğin önemli olduğunu belirterek, Koç Holding’in güçlü ve güven veren imajının kendilerine sorumluluk yüklerken avantaj sağladığını vurguluyor



Koç Allianz acentesi Ali Bayülken, 18 yıldır Koç Holding bünyesinde hizmet veriyor. 1989 yılında sigortacılığa Şark Sigorta’yla başlayan, daha sonra Koç Allianz Sigorta A.Ş. olarak acenteliği sürdüren Bayülken ilk trafik poliçesini tanzim ettiği ve serbest ticarete atıldığı o ilk gün duyduğu heyecanı hâlâ yaşadığını belirterek, 18 yıldır bu heyecanı kendisine yaşatan sigorta acenteliğini meslek olarak seçmekle doğru bir tercih yaptığını anlatıyor. Gerek sigorta sektöründeki köklü değişiklikler gerekse acenteliğin gelişimi içinde yoğun bir iş temposuyla, Koç Holding bünyesindeki Koç Allianz Si-

gorta AŞ’nin kendilerine sağladığı avantajlarla bugüne dek geldiklerini de sözlerine ekliyor.

İşini çok sevdiğini ve geniş bir ilişki çevresine sahip olduğunu söyleyen Ali Bey, mesleğe atıldığı ilk günlerde, iyi tanıdığı kendi çevresinden yola çıkmış; ve işe önce onları sigortalı olarak başlatmış. Koç Allianz’ın güçlü yapısından, kendilerine duyulan güvenle bugünlere geldiklerini ifade eden Bayülken, başarının sırrını “iyi bir ekip kurmak, güvenilir olmak ve risk yönetiminin önemini kavramak” olarak açıklıyor.

Ağabeyi Kâzım Bayülken’in de kendisinin teşvikiyle aynı mesleği seçtiğini söyleyen Ali Bayülken, İstanbul Koleji

mezunu. İş hayatına erken atılmak istediği için İstanbul Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı bölümündeki eğitimini yarım bırakmış.

“Koç Holding logosunu taşımak sorumluluk ister”

Ali Bayülken, Koç Topluluğu ile çalışmanın pek çok avantajının olduğunu belirterek şöyle diyor: “Koç Holding logosunu taşımak ve böyle büyük bir holdingi temsil etmek ciddi bir sorumluluk; kolay değil. Ama bu, sizin işinize daha da önem vermenize, sorumluluklarınızı yerine getirirken daha titiz davranmanıza neden oluyor ve logo sizi taşımaya başlıyor. Bu noktada acenteliğimize de gerek bireysel gerek kurumsal sigortalı-

“ Koç Holding logosunu taşımak ve böyle büyük bir holdingi temsil etmek ciddi bir sorumluluk. Ama bu, işinize daha da önem vermenize neden oluyor ”

ları Koç Topluluğu ile buluşturmak görevi düşüyor. Holding bünyesinde verilen ciddi eğitim, uzmanlaşmış bir kadroyla çalışmak bize önemli destek sağlıyor. Çok büyük bir kuruluşun ürününü satmak oldukça avantajlı, bu tek başına kıymetli bir varlık.”

Sigortacılık gibi güvene dayalı bir sektörde iş yaptıklarını söyleyen Ali Bayülken, müşterilerinin kendilerine tüm varlıklarını, birikimlerini emanet ettiğini ve Koç Holding gibi köklü bir kurumun bu anlamda onlar için büyük bir güvence olduğunu belirtiyor. Acente olarak yanında böyle bir kurum olmasının, ekibiyle kendisine büyük destek sağladığını vurguluyor.

“Holding bünyesindeki eğitimler önemli”

Sigortacılıkta güven unsurunun yanı sıra deneyimin önemine de işaret eden Ali Bayülken, bu konularda Koç Topluluğu’nun verdiği eğitimin ihtiyacı karşıladığını vurguluyor. Bayülken, Topluluk üyelerinin ciddi bir eğitimden geçtiğini ve Koç Topluluğu kültürünü aldığını, bunun meslekleri için önemli bir avantaj sağladığının altını çiziyor.

Koç Allianz’da eğitim programlarının sürekli olarak gerçekleştiğini, aldıkları eğitimden sonra daha donanımlı olduklarını belirtiyor. Ali Bayülken, eğitimler sayesinde müşterilerine de daha yetkin bir şekilde bilgi verebildiklerini ve bunun da satışta kendilerine avantaj sağladığını söylüyor. Sigortacılık için iyi bir çevreye sahip olmak, ikna kabiliyetinin yüksek olması, dinamik ve eğitimli bir ekiple çalışmak gibi özelliklerin öne çıktığını vurgulayan Bayülken, müşteriye sadece poliçeden ibaret bir teminat sunmadıklarını, güven yaratabilmeyi başararak 24 saat hizmet verdiklerini söylüyor. Bayülken’e göre risk yönetimini bilmenin de sigortacılık için önemi büyük. Sektörün hâlâ değişim içinde olduğunu söyleyen Bayülken, “Dinamizm bu yüzden önemli. Ye-

niliklere açık olmalısınız, öğreneceğimiz çok şey var. Mevzuatı sürekli takip etmek gerekiyor, hareketli ve hata affetmeyen bir sektördeyiz” diyor. İyi bir eğitim almak, kendini yenilemek, ekonomiyi çok iyi takip etmek başarının anahtarlarına da sahip olmak anlamına geliyor.

Otomotiv sektöründe sigortacılık

Ağırlıklı olarak otomotiv sektörüyle çalışan Ali Bayülken, distribütörlerle ciddi çalışmaları olduğunu ve bunun sadece kaskoyla sınırlı kalmayıp otomobillerin yurt dışından getirilişi, stoklanması ve nihai tüketiciye ulaşana kadarki aşamalarda çeşitli branşlara ait teminatların uygulandığını, oluşan hasar tazminatları zamanında ve eksiksiz ödenirken lojistik akışın “riskini yönetmenin” önemini vurguluyor. Otomotiv sektörünü iyi takip etmek, üretilen ve satılan araç sayısı hakkında bilgi sahibi olmak, işlerinin bir parçası. Ekonominin gidişatını önceden gör-

mek ve ona göre tedbir almak ise risk yönetimi açısından önem taşıyor. Ali Bey, 2007 yılı hedefleri anlamında, bireysel poliçelere yönelmenin zamanının geldiğini, kişilerin büyük harcamaları olmasa da yapacakları küçük harcamaların değerlendirilmesi gerektiğini belirtiyor. Bireysel müşterilerinin memnun kaldıkları sigorta acentelerini bırakmadığını anlatan Bayülken, bu güveni sağlayabilmek için de ekibiyle birlikte, 365 gün 24 saat, mağdur durumdaki müşterilerine yardımcı olabilmek için çalıştıklarını; sorun yaşayan müşterilerine maddi olduğu kadar manevi destek de verebilme çabası içinde olduklarını söylüyor. Kendileri için müşteri memnuniyetinin çok öncelikli olduğunu anlatan Bayülken, teminatı verdikten sonra müşterinin kendilerine her an ulaşabildiğini ifade ediyor. Birlikte çalıştığı kişilerin bu konuda bilinçli olduğunu söyleyen Ali Bey, yedi kişilik bir ekiple müşterilerine hizmet veriyor. Koç Allianz’ın müşteri memnuniyeti konusunda anketlerle geri bildirim sağladığını belirten Bayülken, aldıkları ödüllerin de ekibiyle birlikte tüm çalışanlarının başarısı olduğunu vurgulayan Ali Bayülken, Koç Allianz’ın bireysel emeklilikteki katkı paylarının bir kısmını karşıladığını, bunun da kendilerine avantaj sağladığını sözlerine ekliyor.



Neslihan Savaş



Ali Bayülken,
Altunizade Koç Allianz
acentesinde çalışma
arkadaşları ile...



UEFA Asbaşkanı Şenes Erzik:

“Görevim ülkeme fayda sağlıyor”

UEFA Yönetim Kuruluna
17. kez seçilen UEFA
Asbaşkanı Şenes Erzik,
Türk futbolu ile ilgili
sorularımızı yanıtladı

Türk futbolunun uluslararası arenadaki önemli temsilcilerinden biri Şenes Erzik... Avrupa Futbol Federasyonları Birliği'nin (UEFA) geçtiğimiz günlerde Düsseldorf'ta gerçekleştirilen “31. Genel Kurulu”nda yeniden “İcra Kurulu Üyesi”ne seçilen Erzik, bu görevi en uzun süreyle yapan isim olarak dünya futbol tarihine geçti. UEFA İcra Kurulu'nun seçimlerden sonra yaptığı görev dağılımında “Asbaşkanlığa” yeniden layık görülen Erzik, olağan dönemin sonuna kadar bu görevini sürdürmesi halinde UEFA Asbaşkanı olarak da en uzun süre görev yapan kişi unvanını alacak. Türkiye Futbol Federasyonu'nun da “Onursal Başkanı” olan Şenes Erzik'le başarılarını ve Türk futbolunu konuştuk...

Tebrikler, tekrar UEFA Yönetim Kurulu'na seçildiniz; yanılmıyorsam 16. yılınız?

17. yılıma başlıyorum. 19 Nisan 1990 tarihinden bu yana yönetim kurulundayım. Ama UEFA'da 25 yıldır görev almaktayım.

Türk futbolu açısından UEFA'da bu kadar uzun süre görev almanız, sizce ne ifade ediyor?

UEFA 1954 yılından beri var. Normalde her biri dörder yıl olmak üzere üç dönem, yani top-

lam 12 yıl hizmet edilir. Sonra seçime gidilir. Ülke sayısı ben ilk seçildiğimde 32 idi. Son seçimde Karadağ'ın da katılması ile 53 oldu. Seçimlerde birinci turda 53 ülkenin en az 27'sinin oyunu almanız lazım. 12 yılı tamamladıktan sonra genelde onursal unvan verirler ve yerinize başkaları gelir. Benim göreve gelmem ile Lennart Johansson'un göreve gelmesi aynı döneme rastladı. Öyle oldu ki Lennart Johansson ile kaderimiz kesişti. Johansson 19 Nisan 1990'da Malta'da marginal bir oyla başkan seçildi. Ben de ilk defa seçime giriyor olmama rağmen 32 ülkenin 24 oyunu alarak UEFA Yönetim Kurulu'na seçildim. 16 yıl birlikte hizmet ettik. Son seçim öncesi en uzun hizmet edenler bizdik. Johansson UEFA İcra Kurulu'nda iki yıl önceden de görev yaptığı için 18 yılını tamamlamıştı. Bir kez daha seçilseydi tabii ki en uzun süre hizmet eden kişi olacaktı. O seçilemeyince önümüzdeki dört yılı tamamlarsak, UEFA tarihinde en uzun süre hizmet vermiş kişi olacağım. Herhalde bu Türkiye için çok şey ifade ediyor. Türkiye'nin adı UEFA'da en uzun süreli görev yapan kişi ve ülke olarak yazacak. Türkiye'nin tanıtıma ihtiyacı olduğu bir dönemde bu önemli bir konu. Bana gelince; gerek TFF'deki başkanlık görevini gerekse UEFA'daki görevimi almadan evvel elbette kendime güvenmem gerekiyordu.

Bu sonuç, futbolun değişik alanlarında sahip olduğunuz büyük tecrübelerinizle yakından ilgili olmalı...

Evet, iş yaşantımın verdiği cesaret ve tecrübe, futbolun büyük bir tanıtım aracı haline geleceğini o günlerden görmemi sağladı. O zamanlar Şampiyonlar Ligi bile yoktu. Bizim zamanımızda oldu. Ayrıca ben şanslıyım, yönetim kuruluna girdikten sonra Avrupa Kulüpler Komitesi'nde görev yapma imkanım oldu ve sonra da komitenin başkanı oldum. O günden bugüne profesyonel yapıya geçtik. Günlük işler yerine gelecekle ilgili planlar yapan, vizyon hakkında karar veren komisyon haline geldik. Tam benim istediğim gibi oldu. Ben yaklaşık 12 yıldır kulüplerin sorumlusuyum.

Size göre nasıl bir aşama kaydettik? “Türk futbolu 1990'lı yıllardan sonra bir yükselişe geçti, 2002 Dünya Kupası'nda tepe noktasına vardı. O jenerasyonun arkasını getiremedi-

ğimiz için ciddi bir düşünüş var” deniliyor. Buna katılıyor musunuz?

Katılıyorum. Aslında ben bunu söyleyeli çok oldu. Bu bizim beraber büyüttüğümüz bir çocuktuk. İyi bir eğitim vermeye başladık. İlköğretim durumunda karşılığını azar azar almaya başladık. Sonra çocuk üniversiteye gidince artık kendi kararlarını verebilir diye uzaktan kontrol etmeye başladık. Ve bir yerden sonra tamamen kendi kararlarını verebileceğini düşünüp serbest bıraktık. Ama ne yazık ki biz serbest bıraktıktan sonra yeni bir jenerasyon yaratmada ciddi sıkıntılar yaşandı.

Türk futbolunun zirvede olduğu o yıllarda bunları söylediğinizde sizi “felaket habercisi” olmakla suçlayanlar bile çıkmıştı.

Evet aynen öyle söylediler. O zamanki düşünce “Biz çok büyük olduk” şeklindeydi. Benim her zaman söylediğim bir söz vardır; Futbolda dün yoktur, bugün ve yarın vardır. Geçmiş hemen unutulur. Ben 1989 yılında Federasyon Başkanlığı'na atandım. Bana teklifi yaptığında rahmetli Turgut Özal'a “Ölüm ve hastalık hariç kimse bu görevden beni alamayacak” şartını koymuştum. Bunun sebebi, ortada hiçbir şeyin olmamasıydı. Bazı şeyleri sıfırdan kurmak, oluşturmak gerekiyordu. Çok büyük sıkıntılar yaşandı. Ben bütün bu sıkıntıları yaşayan biri ola-

min daha önce yapılmasını istedik. 21 takımlı total bir lig devraldık biz. Geldiğimizde o disiplinli sistemi kurmasaydık bu günlere gelemezdik. “Tahkim Kurulu kurarak futbolu idari yargıdan kurtaracağız” dediğimizde Türkiye ayağa kalktı. Oysa biz dünyada ne yapıyorsa, FIFA, UEFA neyi yapıyorsa onu yapıyorduk, yoksa tekerleği yeniden icat etmeye çalışmıyorduk. Bugün Tahkim Kurulu'nun yargıdan bağımsız olmasının ne demek olduğunu bize gayet güzel gösteren pek çok olayı tecrübe ediyor Türk futbolu.

Futbol dünyasının önde gelen isimleri “futbolda demokrasi çok iyi işlemez, otoritenin güçlü olması gerekir” diyorlar. Katılıyor musunuz bu görüşe?

Bu söylediğiniz tam benim modelim işte. Futbolda tam demokrasi istesenez de olmaz. Bu çok boyutlu bir mozaik. Bu mozaığı yönetmekte demokratik, çoğulcu yöntemlerin çok verimli olmadığını, daha çok karmaşa ve çözümsüzlük yarattığını yaşayarak tecrübe ettim. İstedığınız kadar “siyaset futbola karışmasın” deyin, böyle bir şey olmaz. Bunun tam tersine, istediğiniz kadar “futbol siyasete karışmasın” deyin, o da her zaman mümkün değildir.

Ne spor devlet desteğinden, ne de devlet spordan vazgeçebilir. Çünkü her iki

“ Dört yılı tamamlayınca UEFA tarihinde en uzun süre görev yapan kişi olacağım. Türkiye'nin tanıtıma ihtiyacı olduğu bir dönemde önemli bir konu ”

rak yaptım o uyarıyı. Oysa beni ‘felaket tellallığı’ ile suçlayanların hiç birisi nasıl aşamalardan geçerek o zirveye çıktığımızı düşünmediler. Yaptığımız işler o zamanlar için devrim niteliğinde işlerdi. Örneğin, ilk sponsoru aldığımızda herkes çok şaşırılmıştı.

Avrupa Kupası'na katıldığımız yıldır değil mi?

Evet. Eylül 1992'de daha bir yılımız varken 3813 sayılı yeni yasayı çıkarıp seçi-





Koç Holding Halkla İlişkiler Uzmanı Şeniz Akan, Şenes Erzik ile birlikte...

kurumun da ülkenin sosyal bütünlüğünde etkileri, yetkileri, sorumlulukları var. Uzlaşmak zorundalar. Biz nasıl UEFA olarak tolerans gösteriyorsak ülkeler de, federasyonlar da böyle yapmalı. Bu modelin ana kuralı anlayışlı ve toleranslı olmaktır. Kişilerin bunu sosyal görev olarak görüp birbirlerini hasım olarak görmekten vazgeçmeleri lazım. Bugünkü noktaya gelinmesinde “bana ne” diyen herkesin kabahati var, sorumluluğu var. Belki benim de sorumluluğum var. Belki, UEFA’ya zaman ayıracağım diye fazla ilgilenemedim federasyon ile. Hâlâ bana sorular sorarlar. “Hâlâ mı?” derim bana soru soranlara. Ben bırakalı 10 yıl oldu. Federasyon başkanlarına soru sorularınızı. Ama onlardan cevap alamadıkları zaman bana sorarlar. Bu kaos derinleştikçe “Şenes Bey tekrar Federasyon Başkanı olsun” diyorlar. Buyurun... Böyle bir şey olur mu? Şenes Bey kötü zamanlarda yardıma gelen kurtarıcı mı?.

Bu durumda sizce kim göreve gelebilir? Bakan “ben müdahale edemem”, Federasyon Başkanı da “Haziranı bekleyin” diyor.

Şu ana kadar 80-90 imza verildiyse, bunu hukuken sürüncemede bırakmak mümkün değil. “Olağanüstü genel kurula gidilmesi gerekiyor” denildiyse buna herkes uymak zorunda. Ancak TFF imzaların geçerliliğini incelemek zorunda. Yeterli imza yoksa, olağanüstü genel kurula gidilemez. Olağanüstü genel kurulların Türk futboluna yarar getirmeyeceğini düşünüyorum. En son karışıklıklardan sonra FIFA devreye girdi. Mart başında toplantıya çağırarak tarafları; “Burada bir olay var,

“Çiçek gibi iyi bakmak lazım sponsorlara. Onlara peşin para gözüyle bakmamak lazım. Bugün alıyorum, yarın onlara ne vereceğim diye düşünmek lazım”

gelin bakalım neler oluyor konuşalım” diyor. Bu gayet normal bir süreç, yeni yapılan veya Türkiye’ye özel bir şey değil. Yunanistan’a, Kenya’ya da yapıldı. Federasyon ve kulüpler arasında bir sorun, bir sürtüşme olursa FIFA devreye girer.

“Futbolcu açısından Avrupa ligleri ile aramızda fark kalmadı, bazen Türkiye’de daha çok kazanıyorlar” diyor. Türkiye ligi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Bakış açınıza bağlı. Bardağın dolu kısmını mı boş kısmını mı gördünüze bağlı. Kulüpler açısından tablo pek olumlu değil. Çünkü kulüplerin yaptığı transferlerin büyük bölümü isabetsiz transferler oluyor. Fenerbahçe, Beşiktaş, Galatasaray gibi büyük takımların futbolcuları sürekli eleştiriliyor. Yapılan transferler ne derece doğru? Bunların sorumluluklarını kim alıyor? Türkiye’de transferler ile ilgili bir sistemin oturtulduğunu düşünmüyorum ve yanlış transferler yapıldığını düşünüyorum.

Milli Takım’ı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bir kopukluk var bence. Teknik direktör değişiklikleri çok oldu. Milli takımlarda başarı için süreklilik bir kulüp takımından daha da önemli. Şenol Güneş geldi gitti. Ersun Yanal geldi sonra gitti. Onun yerine Fatih Terim geldi. Başarı için sürekliliğin sağlanması lazım. Bu, özellikle Milli Takım gibi sadece maçlar için bir araya gelen bir yapı için olmazsa olmaz bir faktör.

Koç Topluluğu’nun ve genel olarak büyük şirketlerin spora ve sporun finansmanına yaklaşımlarında büyük ilerlemeler kaydedildi. Bugün büyük şirketlerin spora yaklaşımı olmasının gereken noktada mı?

Ben bu konuda biraz önyargılı olabili-

rim. Çünkü Türkiye’de sponsorluk sistemini başlatan benim. UEFA’da da uzun zamandır bunlarla uğraşıyoruz. Artı, son üç yıldır FIFA Marketing ve TV adında bir şirket kurduk. Bu şirketin de yönetim kurulu üyesiyim. Dolayısıyla Türkiye’deki sistemi küçük görmemekle birlikte şirketlerin duyduğu güven eksikliğinden kaynaklanan bazı yanlışlar yapıldığını da görüyorum. Örneğin İş Bankası’nın, THY’nin Milli Takımlardan desteğini çekmesi olumsuz gelişmeler. Bu tarz olayların yaşanmaması için spor dünyası ile iş dünyası arasında sarsılmaz bir güven tesis edilmesi gerekiyor.

Öte yandan gayet güzel gelişmeler de oluyor. Koç Holding gibi büyük holdinglerimizin spora bakışında ciddi gelişmeler var. Beko’nun lig sponsorluğu, daha öncesinde Beşiktaş gibi güzide bir kulübümüzü yıllar boyunca desteklemesi, Türkiye’de spor sponsorluğunun gelişimi açısından örnek alınması, takdir edilmesi gereken faaliyetlerdir.

Kulüpler bazında da umutluyum. Ülker, Efes Pilsen, Turkcell Süper Ligi, Fortis Türkiye Kupası gibi sponsorluklar gayet başarılı. İnanın, dünyada bu kadar ciddi paralar yok. UEFA Kupası’na bu kadar kaynak bulamıyoruz biz.

“Sponsorluk Türkiye’de iyi gidiyor”, denilebilir mi?

Evet. Kulüpler bazında iyi. Federasyon bazında da iyiydi ama federasyonda bir takım şeyler oldu. Sponsorun esas güvenesi sürekli yönetimler ve profesyonelliktir. Çiçek gibi iyi bakmak lazım sponsorlara. Onlara peşin para gözüyle bakmamak lazım. Bugün alıyorum, yarın onlara ne vereceğim diye düşünmek lazım. Karşılıklı saygının ve anlayışın gerekli olduğu bir ilişkidir sponsorluk ilişkisi. Her iki taraf da karşılıklı olarak kazanmak ister. Bir taraf kazanmamaya başladığı zaman sponsorluk anlamını yitirir.

Yusuf Müftüoğlu

“Fiat en iyilerle çalışmayı sever”

Fiat Abarth Motorsports takımının usta pilotu Volkan Işık, ekibiyle birlikte Avrupa Ralli Şampiyonası'na hazırlanıyor. Altı ayda on farklı ülkede yapılacak yarışlarda hedef, ilk üç içinde yer almak



Türkiye'nin motor sporlarında başlangıç İstanbul'daki otomobil sayısının 2000 civarında olduğu 1920'lere kadar dayandırılsa da, motor sporlarının gerçek anlamda 1960'ların sonunda ivme kazandığını söylemek mümkün. O yıllara değin amatör şartlarda yarışlar düzenleyen Turing Kulübü'nün, Türkiye Turing Otomobil Kurumu'na dönüşerek aynı zamanda tüm dünyadaki otomobil sporları faaliyetlerinin yönetim merkezi olan Federation International Automobile'nin (FIA) Türkiye Temsilciliğini alması kırılma noktası oluyor. Bu tarihten sonra Türkiye'de otomobil sporlarının yavaş ama sürekli bir gelişme gösterdiği söylenebilir. Fiat Abarth Motorsports takımının deneyimli pilotu Volkan Işık da bu gelişmeyi onaylıyor ancak “Açığı kapatmak için gitmemiz gereken çok uzun bir yol var” diyor.

Fiat Abarth Türkiye motor sporları tarihinde sizce nerede duruyor?

Bugün otomobil sporuyla ilgili her alanda Fiat var; otomobil sporuna inanmış ve her yönüyle bu sporu destekleyen bir marka. Yarış organizasyonları, uluslararası deneyimler, Delta Sport'la

amatörlere verdiği destek, “Ralliye İlk Adım” seminerleriyle sporcu yetişmesine katkıları, gerçekleştirdiği başarılı çalışmalarından sadece birkaçı. Fiat bugüne kadar yaptıkları yanında en iyilerle çalışmayı da seven bir kuruluş.

Avrupa Şampiyonası...

Geç kalınmış bir hedef bu aslında. Dünyaya bu kadar otomobil satmayı başaran bir markanın, Avrupa parkurlarında Türk bayrağını dalgalandırması şimdiye kadar olmalıydı zaten. Avrupa Ralli Şampiyonası, Dünya Ralli Şampiyonası'ndan önceki önemli bir organizasyon. Nisan'da başlayacak ve 10 ülkeyi kapsayacak.

Nasıl hazırlanıyorsunuz?

Her yıl bu şampiyonaya katılan ekipleri geçebilmemiz için farklılık yaratmamız gerekiyor. Kendi kendine yeten 25 kişilik bir ekibiz. Ben ve Güray Karacar co-pilot olarak yer alıyoruz. Koray Kafkas koordinatörümüz.

İyi pilot olmak için neler gerekir?

Pilot dendiğinde bizim toplumumuzda genellikle “çalgın sürücü” anlaşıyor. Fizik kuralları, spor disiplini, otomobil bilgisi iyi bir pilot olmak için başlangıçta

Fiat Abarth Avrupa'da

Geçen sezon Grande Punto Super 2000 ile Avrupa Şampiyonu olan Giandomenico Basso, bayrağı Avrupa Ralli şampiyonasında 2007 sezonunda Fiat Abarth pilotu Volkan Işık'a devretmeye hazırlanıyor. Fiat Abarth Volkan Işık'la Avrupa Ralli Şampiyonası-ERC'de şampiyonluk hedefliyor. Takım Koordinatörlüğünü Koray Kafkas'ın üstlendiği Fiat Abarth Motorsport, Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen bir toplantıyla basına tanıtıldı. Toplantıda, Fiat Abarth pilotu Volkan Işık ile bu sene IRC'de yarışacak olan Avrupa Şampiyonu Basso'nun yanısıra tüm dünyada rallinin yeni trendi olan Super 2000 kategorisinin en iddialı aracı olan Grande Punto Super 2000 basına tanıtıldı.

yeterlidir. Tecrübe, çalışma, özveri, sabır ve pratik zekâ akabinde gelir.

Hayatla nasıl yarışıyorsunuz?

Bu spora gönül verdiğim andan itibaren gelişmesine katkıda bulunmaya gayret ediyorum. Pek çok ilke imza attıysam, bu gayretimin sayesinde. 



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA

İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



38



Hakan Güldağ ile bir Emirgan sohbeti

Hakan Güldağ 1987 yılında muhabir olarak girdiği Dünya Gazetesi'nde bugün genel yönetmen yardımcılığı görevini yürütüyor

Türkiye'nin önde gelen ekonomi ve politika gazetelerinden biri olan Dünya'nın Genel Yönetmen Yardımcısı Hakan Güldağ, konusunda uzman bir gazeteci. 1981 yılında yayın hayatına başlayan Dünya Gazetesi ile Hakan Güldağ'ın yollarının kesişmesi 1987 senesine uzanıyor. Dünya Gazetesi'nin dış haberler servisine muhabir olarak giren Güldağ, aradan geçen yıllar içerisinde gerek Dünya Gazetesi'nde gerekse farklı yayın kuruluşlarında çeşitli görevler üstlenmiş. Bugün gazetesinin Genel Yönetmen Yardımcılığını yürüten tecrübeli gazeteci ile Türkiye ve dünyadaki ekonomi gazeteciliğini konuşmak üzere 2007 yılının en iyi otomobili seçilen Ford S Max'la birlikte Emirgan Korusu'na doğru yola çıkıyoruz. İstanbul'un trafiği o ka-



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA

dar yoğun ki Emirgan Korusu'ndaki Pembe Köşk'ün önüne geldiğimizde sorularımız çoktan bitmiş oluyor. Fotoğraf çekmek için araçtan indiğimizde ise Hakan Bey'den yol boyunca kullandığı S-Max hakkındaki görüşlerini alıyoruz.

Ekonomi gazeteciliğinde Dünya Gazetesi'nin yeri nedir?

Dünya Gazetesi esas olarak 1949 yılında kurulmuş çok köklü bir gazete. 1981 yılında ise Nezih Demirkent tarafından bir ekonomi gazetesine dönüştürülmüş. Türkiye'deki ekonomi



“ Ford markasının benim zihnimde her zaman güven veren bir imajı vardır. S-Max ise insana sürüş esnasında ferahlık duygusu veriyor ”

gazeteciliğinin Dünya Gazetesi ile başladığını söylemek mümkün. Dünyaya, uzun yıllar ekonomi alanındaki tek yayın olma özelliğini korudu. Aradan geçen yıllar içerisinde toplumun ekonomiye olan ilgisi arttı ve gazeteler ekonomi sayfalarına yer vermeye başladılar. Önceleri yarım veya bir sayfa ile sınırlı olan ekonomi haberleri bugün ulusal gazetelerde 7-8 sayfa olarak yer alıyor.

Türkiye'deki ekonomi gazeteciliğini dünya ile kıyaslarsak nasıl bir tablo çıkar karşımıza?

Dünyaya baktığınızda çok eski ekonomi gazeteleri ile karşılaşabilirsiniz. Mesela Financial Times 150 yıllık bir ekonomi gazetesi. Bizde bu kadar eski bir ekonomi gazetesi yok. Buna rağmen okunurluk oranı açısından aramızda uçurumlar bulunmuyor. Mesela İngiltere'deki en çok okunan ekonomi gazetesinin tirajı 80 bindir. İngiltere ekonomisi Türkiye'ninkinden yaklaşık 3.5 kat daha fazla. Penetrasyona yani 1000 kişideki okur yazarlığına baktığınızda, İngiltere'de 320 olan sayının Türkiye'de 98 olduğunu görürsünüz. Buna rağmen biz Dünya Gazetesi olarak 50 bin tiraj yapıyoruz. Diğer taraftan Dünya Gazetesi olarak Avrupa Ekonomi Basın Federasyonu'nun Türkiye'deki tek üyesiyiz.

Dünya gazetesinde siz neler yapıyorsunuz?

Ben Genel Yönetmen Yardımcısı olarak çalışıyorum. 1987 yılında dış haberlere muhabir olarak girdim. Daha sonra dış haberler servisinin şefi oldum ve ilerleyen zamanlarda gazete içinde farklı görevler aldım. 1990 yılında Cumhuriyet Gazetesi'nde ekonomi servisinin istihbarat şefi olarak çalıştım. Daha sonra Milliyet Gazetesi'nin bir yayını olan haftalık ekonomi dergisi "Ekonomi Politika"da çalışmaya başladım. Çeşitli yayın organlarından sonra da Sabah'ta Power dergisinde çalıştım. Daha sonra Nezih Bey'in beni ve diğer ekip üyelerini çağırmasıyla Globus diye bir dergi çıkarmaya başladık. Şimdi ise buradayım.

Uzun yıllardır ekonomi üzerine çıkarılan yayınlarda çalışıyorsunuz. Tecrübelerinize ve bilginize dayanarak Türkiye ekonomisine yönelik tahminlerinizi alabilir miyiz?

Bu yıl için bir kaç senaryo çizmek mümkün. 2007 bir çok önemli gelişmenin yaşanacağı önemli bir yıl. Son dört seneye baktığınızda sürekli büyüme gösterdiğini görüyoruz. Buna karşın cari açık problemimiz devam ediyor. Ben iyi senaryonun gerçekleşeceğine inanıyorum. Seçimler siyasi gerginliğe dönüşmezse, Avrupa Birliği süreci ke-

sintiye uğramazsa iyi bir yıl geçiririz. Bu sene yapılacak mikro reformların 2008 senesinin daha iyi geçmesine neden olacağına da inanıyorum.

Otomobillerle aranız nasıldır?

Otomobillere fayda açısından yaklaşan insanlardanım. Önemli olan taşıt görevini yerine getirmesi. Oğlum ise benim tam tersindir. Arabaların jantlarına bile bakar. Çocukken benim de ilgim daha fazlaydı. Ama özel bir tutum olduğunu söyleyemem.

Yine de otomobil satın alırken dikkat ettiğiniz temel kriterler vardır. Bunları öğrenebilir miyiz?

Araç satın alırken ikinci eli değer kaybetmeyen bir araç almaya özen gösteriyorum. Benim için otomobilde önemli olan üç özellik; fiyat, güvenlik ve tasarımıdır. Özellikle uzun yolculuklarda araç kullanmaktan zevk almak isterim. Aracın yol tutuşunun iyi olması da çok önemli.

Ford S Max'i nasıl buldunuz?

Ford markasının benim zihnimde her zaman güven veren bir imajı vardır. Ford marka araçların güvenli araçlar olduğuna inanırım. S Max 2007 yılının en iyi otomobili seçildi. Benim en çok ön panelindeki derinlik hoşuma gitti. İnsana sürüş esnasında ferahlık duygusu veriyor. İçi rahat bir otomobil, özellikle arka koltukları. Aileler için ideal olduğunu düşünüyorum. Diğer taraftan sportif bir tasarımı ve modern bir çizgisi var. 

Zeynep Kasapoğlu



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



Aydın'dan Iğdır'a “Ülkem İçin” gönüllüleri çalışıyor

Koç Topluluğu'nun 80. yılda başlattığı sosyal sorumluluk projesi kapsamında yapılan çalışmaları paylaşmaya devam ediyoruz...



IĞDIR

Koç Topluluğu'ndaki şirket çalışanlarından Türkiye'nin en uzak köşesinde faaliyet gösteren bayisine kadar 81 ilden gönüllü katılımcının dahil olduğu “Ülkem İçin” projesi sayesinde hem eğitim gören çocuklar, hem de sağlığına kavuşmayı bekleyen hastalar sevindi. Koç Topluluğu bayileri, çalışanları ve şirketleri, kurumsal sosyal sorumluluk duygusunu Türkiye'nin her köşesine taşıdı. Bu sayımızda Aydın'dan Iğdır'a, Bolu'dan Denizli'ye uzandık.

Aydın'da okul bakım ve onarımı

Tofaş Bayii Selami Özpoyraz Aydın'ın koordinatörlüğünde Yunus Emre İlköğretim Okulu'nun bakım ve onarımı gerçekleştirildi. Okulun iç kapılarının tamamı değiştirildi, pencereleri tamir edildi ve tuvalet ile lavaboların değişimi gerçekleştirilerek okul 2006-2007 eğitim ve öğretim yılına hazır hale getirildi.

Bolu'da devlet hastanesine destek

Bolu'daki Arçelik/Beko Bayii Ardıhan Müesseseleri yöneticileri Salih Aziz ve Ahmet Ardıhan koordinatörlüğünde toplam dört bayinin katılımıyla gerçekleştirilen proje ile İzzet Baysal Devlet Hastanesi Kanseri Erken Teşhis ve Tarama Merkezi'nin eksikleri giderildi. Oluşturulan yeni merkezde bir doktor odası, bir hemşire odası, iki muayene odası, laboratuvar, bir eğitim ve konferans salonu, bir hasta bekleme salonunun tefrişatı, tüm masa, sandalye, elektronik ve teknik malzemeler dahil olmak üzere tedarik edildi.

Denizli'de okul yenilendi

Denizli Opet Bayii Başpet Petrol yetkilisi Hasan Sertel koordinatörlüğünde ve 14 bayinin katılımı ile Buldan ilçesi Alandız Köyü İlköğretim Okulu'nun bakımı ve tamirati gerçekleştirildi. Proje kapsamında; okulun kapı ve pencere



AYDIN



BOLU



DENİZLİ

doğramaları sökülüp yerine PUL doğrama yapıldı. Okul bahçesindeki eski tuvalet binası yıkılıp yenisi yapıldı. Su ve elektrik tesisatları bağlandı. Bina'nın dökülen sıvaları tamir edildi ve bütün bina dıştan ve içten boyandı. Daha önce hatalı döşenen çatı kiremitleri toplanarak, aynı kiremitler tekniğine uygun şekilde yeniden döşendi. Okul bahçesinin yıkılan çevre duvarı yerine yenisi yapıldı. Atatürk büstü değiştirildi. .

Iğdır'da zihinsel engellilere bahçe

Iğdır Arçelik Bayii Güven Gıda ortakları Cafer Yeşil ve Bahattin Işık tarafından gerçekleştirilen proje ile Iğdır'da Zihinsel Engelliler Okulu'nun bahçe düzenlemesi gerçekleştirildi ve Atatürk büstü ile kitaplık yaptırıldı. 

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

paro



PARO ÜYESİ FIAT SAHİPLERİNE FIAT'TAN HAYAT BOYU KAZANDIRAN KULÜP:

Hayat Boyu FIAT

Günümüzde artık müşteri sadakati şirketlerin öncelikli hedeflerinden biri haline geldi. Özellikle rekabetin yoğun olduğu otomotiv sektöründe uzun vadeli müşteri sadakati stratejik olarak önemini gün geçtikçe artırmaya devam ediyor. Türkiye’de FIAT markası ile TOFAŞ Türk Otomobil Fabrikası A.Ş. de bu gerçeği öngören ve hem organizasyonunu hem de stratejik faaliyetlerini “müşteri sadakati” gerçeği üzerine kuran öncü bir otomotiv firması konumuna geldi. FIAT markası Türkiye’de, Tanı Pazarlama ve İletişim Hizmetleri A.Ş. koordinasyonunda yürütülen Koç Topluluğu müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) faaliyetleri paralelinde Temmuz 2004’te başladığı CRM çalışmalarına; özel CRM ekibi organizasyonunun kurulması, satış ve satış sonrasında CRM altyapısının kurgulanması, müşteri veritabanının yönetimi, rekabetçi ve öncü bire bir müşteri yönetimi kurgularının tasarlanması, uygulanması ve tüm “müşteri sadakati” sürecininin yönetilmesi ve Haziran 2006’da paro programına katılım faaliyetleri ile hız kazandırmıştır.

FIAT’ın FIAT markasına müşteri sadakatini artırmak hedefine ulaşmada attığı en önemli adım ise 24 Ocak 2007 tarihinde hayata geçen **“Hayat Boyu FIAT”** kulübü oldu. Kulüp, paro altyapısı ve programı üzerine inşa edilen “kartlı müşteri tanıma sistemi” yapısında bir müşteri sadakat programıdır. **“Hayat Boyu FIAT”** kulübü, başta TOFAŞ olmak üzere “paro programı ve sistemi üzerinde önemli geliştirmeler gerçekleştiren Tanı ve KoçSistem. tarafından pazarlama, bilgi işlem ve operasyon ekipleri ile ortaklaşa bir çalışma süreci sonrasında hayata geçirilmiş bir uygulamadır. Hem altyapısı hem de müşteriye “özelleştirilmiş” bire bir teması ile



farklılaşan **“Hayat Boyu FIAT”** kulüp uygulaması sahip olunan “otomobile” değil; doğrudan “kişiye”ye özel şekillendirilmiş avantajlar sunma, FIAT müşterilerini entegre bir yapıda hem servis hem de satış anında tanıma ve avantaj kazandırma sistemi ile otomotiv sektöründe öncü bir “birebir müşteri sadakati” uygulamasıdır.

Kulübün Sunduğu Avantajlar

“Hayat Boyu FIAT” kulübünde FIAT kullanıcıları, FIAT servis ve showroomlarda geçerli olacak hayat boyu süren avantajlardan yararlanabiliyorlar. TOFAŞ ve TANI’nın ortaklaşa uygulaması çerçevesinde, paro üyesi FIAT kullanıcıları sahip oldukları parolu kart ile **“Hayat Boyu FIAT”** kulübünde FIAT servis ve showroom alışverişlerinde kendilerini tanıttıkça avantaj kazanıyorlar. Bu avantajlar, kaç kez FIAT

marka araç sahibi olunmasına bağlı olarak o kadar çok artıyor.

“Hayat Boyu FIAT” kulübünde; parolu herhangi bir kart ile katılımcı FIAT servislerine uğrayan FIAT kullanıcıları, servis alışverişlerinde dahil oldukları “anahtar sahipliği” seviyesine ait yüzde 20’ye varan oranlarda avantajlardan yararlanıyorlar ve paro programı dahilinde kazandıkları paropu-an’lara ek olarak “FIAT Fayda” da kazanıyorlar. Kazandıkları “FIAT Fay-



FIAT CRM Ekibi : Cenap Özserağ, Ozan Tiryakioğlu, Feyza Dereli Fedar, Ahu Deveci Eğriboz, Kübra Ören

da”ları hem bir sonraki servis alışverişlerinde hem de FIAT marka araç alımlarında “anahtar sahipliği” seviyesine ait ve 1000 YTL’ye varan araç alım indirimine ilave olarak kullanabiliyorlar.

“Anahtar sahipliği” 2000 yılından kulüp başlangıç tarihine kadar parolu kart kullanım şartı aranmaksızın ve kulüp başlangıcından itibaren de parolu kart kullanarak satın alınan “birinci el” FIAT marka araç sayısına göre belirleniyor: Bir adet FIAT sahibi “Bronz FIAT Anahtar”, iki adet FIAT sahibi “Gümüş FIAT Anahtar”, üç ve üzeri sayıda FIAT sahibi ise “Altın FIAT Anahtar” sahibidir.

FIAT marka “araç sahipliği” koşulunu sağlayan, parolu karta sahip herkes **“Hayat Boyu FIAT”** kulübünün üyesi oluyor. Detaylı kulüp koşulları www.fiat.com.tr/hayatboyufiat adresinden temin edilebiliyor.



Kurtlar Vadisi çocukları

Gelecek endişesi altında, eğitim alanı bile cehaletin çukurunda gezinen onbinlerce, yüzbinlerce, daha da açık söyleyelim; milyonlarca sorun yumağı hayat.

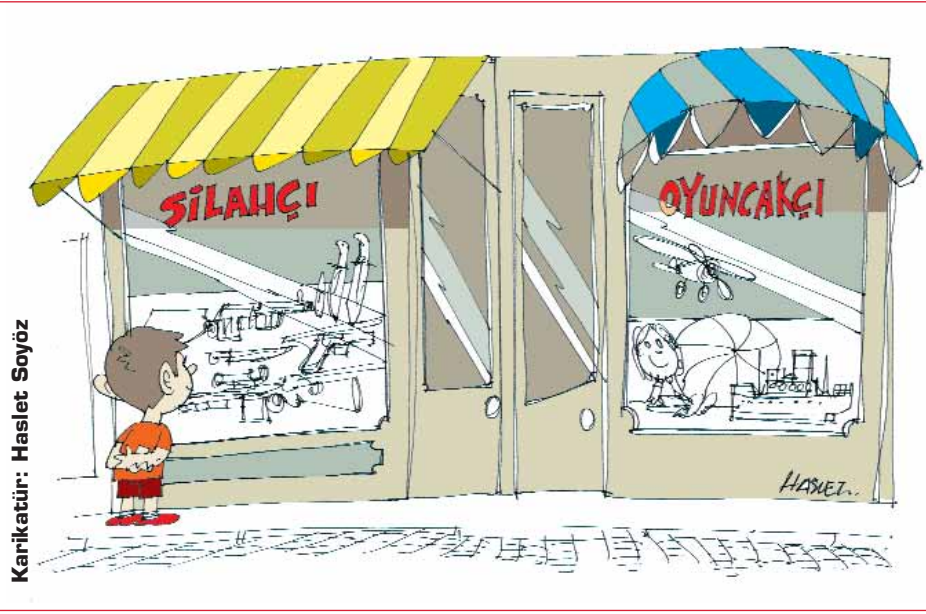
Dam üstünden aşağılara baktığımda, yüzü öfke dolu çocuklarla karşılaşıyorum. Çocukluktan gençliğe geçerken aradaki güzel günleri yaşama şansı bulamayan, anında büyüyerek aslında sorunları büyüten çocuk-gençler bunlar. Gelecek endişesi altında, eğitim alanı bile cehaletin çukurunda gezinen on binlerce, yüz binlerce, daha da açık söyleyelim; milyonlarca sorun yumağı hayat. Yıllardır okullara söyleşilere, imza günlerine gidiyorum, gitmediğim zamanlarda da okul önlerinden geçerken onların perişan hallerini izliyor, Damdaki Mizahçı'nın gözlem gücüyle hayatlarına çaktırmadan zum yapıyorum. Erkek öğrencilerin artık 7. sınıftan sonra yürüyüşleri bile değişmeye başlıyor. 8. sınıfta bir omuz yavaş yavaş aşağı iniyor, diğer omuz yukarı çıkıyor. "Dayı" evrimi böyle başlıyor! İlköğretim bitip de lise yılları başladı mı tam anlamıyla bir omurga eğriliği dönemine geçiliyor! Erkek öğrenci bir omzu yukarda, diğeri aşağıda, en "dayı" pozuyla yürümeye başlıyor. Ne kadar yamuk durursan o kadar "delikanlı" oluyorsun bu ülkede malumunuz! Bu arada gömleğin bir kısmı pantolondan dışarı çıkmış, kravat da sonuna dek gevşetilmiş olacak. Tabii gömlek yakasından en az üç-dört düğme açmak da şart. Saçların jöleyle havaya dikilmesi, bir kaşı yukarda tutarak etrafa psikopat bakışlar atılması, bu "kabadayı" görünümün son halkaları. Kızlara gelince onlar da giderek erkekle-

rin bire bir kopyası olma yolunda hızla ilerliyor. Son derece ağzı bozuk konuşmalar, ağza alınmayacak belden aşağı muhabbetler, dayı erkek pozunda, erkeksi yürüyüşler, duruşlar, bakışlar vs... Bazılarımız şaşırıyor. "Nasıl oldu da, bu çocuklar bu hale geldi" diye... Bendeniz bu şekilde şaşıranlara şaşıyorum, yıllardır dam üstünden hayatı gözlemleyen bir mizahçı olarak! Oysa her şey göz göre yapılmadı mı bu ülkede? Yıllarca düzeltilememiş sosyo-ekonomik sorunlarla, giderek korkunç boyutlara ulaşan gelir dağılımı adaletsizliğiyle, ülkede zerre kadar işlemeyen adalet-hak-hukuk-

ğun bir çaba var bu ülkede. Günün birinde, epeyce geç olduktan sonra, bu ülkenin tarihine bu ve benzeri dizileri hazırlayanlar, büyük suç işlemiş insanlar olarak geçecek, buna eminim. Çünkü burası özel bir ülke. Bu ülkede diziler "gerçek" olarak algılanıyor. Bu ülkede insanlar dizileri gerçek, gerçek hayatı ise dizi sanıyorlar. O yüzden dizilerden müthiş derecede etkileniyorlar. Gerçek hayatı dizi film gibi izleyip, kendi hayatlarının sadece seyircisi olan milyonlarca insan, dizilere seyirci olarak bakmıyor, bakamıyor. O yüzden bu ülkede bu tür, her anı kanlı dizi çekmek, cinayete ortak olmak-

la benzer bir duruma dönüşüyor. Bakın, bir üniversite öğrencisi, yüksek lisans tezi çalışmasında "Kurtlar Vadisi"nin tam 55 bölümünü incelemiş ve orada silahın, şiddetin, magandalığın, mafyanın, karanlık bir dünyanın nasıl yüceltildiğini sayısal rakamlara da dökmüş. 55 bölümde tam 411 cinayete karşılaşmış tez çalışması yapan üniversiteli arkadaşı-

mız. Diğer kanlı rakamlara yerimiz yetmez, içimiz elvermez... Birileri bu işten büyük kazançlar elde etmek uğruna, bizi göz göre göre şiddet toplumu haline getiriyor. Şiddeti kutsayan bu anlayışa karşı durmalıyız. Mizah, şiddetin en önemli panzehirlerinden biridir. Mizahın geri düştüğü, sıradanlaştığı günlerde öne çıkan şiddet ve karanlıktır; mizah aklımızı korur, bunu unutmamalıyım. Bu bilinçle her daim, sevgiyle ve gülekalın!..



Karikatür: Haslet Soyöz

yargı mekanizmasıyla ve bunun üstüne olumsuz anlamda müthiş bir medya bombardımanıyla daha başka bir şey olması mümkün mü? Medya deyince biraz durup bakmak gerek. Bakın şu günlerde, "Kurtlar Vadisi" adlı dizinin yayından kaldırılmasına tepki gösteriliyor. Oysa bu dizinin yarattığı ağır yıkımın sonuçları daha yeni yeni alınmaya başladı. Belli ki bu vahim durum birilerine yetmiyor, daha fazla şiddet manyağı insan yetiştirmek için yo-

Asıl macera şehirde!



Fiat Sedici 4x4



Şehir yaşantısının tüm zorluklarına cevap: Fiat Sedici 4x4

Giugiaro imzası taşıyan tasarımıyla estetik, otomatik veya manuel vites seçenekleriyle çok dinamik. ESP, EBD + ABS, altı hava yastığı, otomatik klima, radyo-CD MP3 çalar ve aracınızı anahtar kullanmadan binip çalıştırmanızı sağlayan Easy Go sistemi Fiat Sedici'de. Şimdi şehir hayatı çok daha kolay.

FIAT

MarksTM!

Yeni uluslararası düzenin temelini oluşturan globalleşme, bütün ulusal pazarları uluslararası açık pazar alanlarına dönüştürüyor.

Global pazarda her ülke, sahip olduğu markalar kadar değer taşıyor. Marka imajları ülke imajlarını, ülke imajları da marka imajlarını güçlendiriyor.

Bu nedenle; yalnızca ulusal pazardaki varlıklarını güçlendirmeleri için değil, uluslararası pazarlara

paydaş olma şansını yakalamaları için de, Türk Markaları'nı yüksek rekabet gücüyle donatacak stratejik yaklaşımlar üretmek gerekiyor.

Türkiye ekonomisinin uluslararası güce sahip Türk Markaları'na ve bu markalara her alanda destek sağlayan reklamcılara, her zamankinden daha fazla ihtiyacı var.



Yerli malı yurdun malı, dünya onu kullanmalı!