

# BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Ocak-Şubat 2008 - Sayı 355



## Vehbi Koç: Bir Yüzyılın Hikâyesi



OCAK-ŞUBAT | 2008

## Küresel Vizyon

- 4 Vehbi Koç: Bir Yüzyılın Hikayesi
- 15 "Değişim Yılı"nda radikal bir adım: Migros BC Partners'a satıldı
- 18 "Enerji Verimliliği"nin enerjisi Koç şirketleri
- 21 Medeniyetler İttifakı: "Önemli olan farklar değil ortaklıklardır"
- 24 Dünya Ekonomik Forumu
- 26 Otomotivde başarı nasıl yakalanır?

## Aynın Gündemi

- 28 Aygaz'ın yeni Genel Müdürü Müjdat Altıntaş
- 30 Tofaş gençlere bir ışık yaktı
- 32 Global oyuncunun bir silahı da "satınalma"
- 34 Divan İstanbul "Altın Performans" gösterdi

## Sosyal Sorumluluk

- 36 Uluç Ali Reis için el ele
- 37 Melvin Jones Dostluk Ödülü Semahat Arsel'in

## Hayata Dair

- 38 Beko bayiliğinden Meclis koridorlarına
- 40 TAP Vakfı Başkanı Caroline Koç: "İstiyoruz ki her bebek sevinç getirsin"

## Marka Vizyon

- 42 "Sizin hatanız bir başkanın sonu olabilir"
- 44 RMK Marine Yat Bölümü Direktörü Mike Burnham: "Hedefimiz 'en iyi ikincilik' olmamalı"

## Divan Sohbeti

- 46 Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık Genel Yayın Yönetmeni Raşit Çavaş

## Spor Vizyon

- 48 Ampute Futbol Milli Takımı: "Tek bir kol, tek bir bacak, tek bir yürek"

BİZDEN HABERLER  
KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

## Bir yüzyılın başarı öyküsü

**T**opluluğumuzun kurucusu, değerli büyüğümüz Vehbi Koç'u aramızdan ayrılışının 12. yılında bir kez daha saygı ve minnetle anıyoruz. Yaşamı boyunca ülkesinin zenginliği ve refahı için çalışan Vehbi Koç, vefatından sonra bu kez de anıları ve arşivi ile Türkiye ekonomisine ve ticari hayatına ışık tutuyor. Rahmi M. Koç Müzesi'nde "Vehbi Koç: Bir Yüzyılın Hikâyesi" adıyla açılan sergi, yeri kolay doldurulamayacak asırlık bir yaşamdan kesitler sunuyor. Türkiye'nin 1900'lü yıllardan başlayarak geçirdiği politik, ekonomik ve sosyal dönüşümlerden Vehbi Koç'un tanıklık ettiği izleri de geçmişten bugüne taşıyan sergi, özellikle genç kuşağa onu tanımak için önemli bir fırsat yaratıyor.

Koç Topluluğu olarak, dört ana sektöre odaklanma stratejisinde yeni bir adım daha attık ve bu çerçevede, perakende sektörünün lider markası olan Migros'un yüzde 50,83 oranındaki hissesinin satışını gerçekleştirdik, resmi onayları bekliyoruz. Bu satıştan elde edilen kaynak, Topluluğun mali bünyesinin çok daha sağlam bir yapıya kavuşturulması ve "değişim" paralelindeki yeni yatırımlarının finansmanında kullanılacak.

Dünya Ekonomik Forumu'nun Davos'taki liderler zirvesine bu yıl Türkiye damgasını vurdu. 88 ülkeden, 27'si devlet ve hükümet başkanı olmak üzere 2500 kişinin katıldığı zirvenin kapanış galasına Türk iş dünyası olarak ev sahipliği yaptık ve ülkemizin ekonomik ve ticari potansiyelinin yanı sıra kültürel zenginliğimizi de tanıtmaya fırsatını bulduk. Geçtiğimiz ay küresel sorunların ele alındığı bir başka platform da "Medeniyetler İttifakı" oldu. Birleşmiş Milletler'in himayesinde sürdürülen bu projenin Madrid'de yapılan ilk forumuna, Türk iş dünyasını temsilen Yönetim Kurulu Başkanımız Mustafa V. Koç katıldı ve yaptığı konuşmada küresel düzeyde ayrılıkların değil ortak değerlerin savunulmasına vurgu yaptı.

Dünyamızın ve dolayısıyla ülkemizin öne çıkan bir diğer önemli sorunu "enerjinin güvenliği ve verimliliğinin artırılması" konusunda da Koç Topluluğu olarak etkin çabaların içindeyiz. "Enerji Verimliliği Yılı" ilan edilen 2008'de, bu kapsamda düzenlenecek etkinliklere Arçelik ve Enerji Grubu şirketlerimizle ana sponsor olduk.

Ocak ayında Topluluğumuz bünyesindeki bazı şirketlerin yönetimlerinde değişiklikler oldu. Koç Holding Yönetim Kurulu'nda boşalan üyeliklere yeni atama yapıldı. Bu kapsamda Prof. Dr. Heinrich V. Pierer Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev aldı. Enerji sektöründeki öncü şirketlerimizden Aygaz'da Genel Müdürlük görevine Sayın Müjdat Altıntaş, Opet'te de Genel Müdürlük görevine Sayın Cüneyt Ağca getirildiler. Değerli yöneticilerimizi Koç Topluluğu adına yeni görevlerinden ötürü kutluyor ve başarılar diliyoruz.

**Ali Y. Koç**  
**Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı**

KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

Yönetim Yeri: Bizden Haberler, Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1 81207 Kuzguncuk-İstanbul  
Tel: (0 216) 531 03 86, Faks: (0 216) 343 15 37 İnternet: <http://www.koc.com.tr>  
e-mail: [bizdenhaberler@koc.com.tr](mailto:bizdenhaberler@koc.com.tr) Yayın Türü: Yerel, Süreli Ocak-Şubat 2008 Sayı: 355

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına Dr. Bülent Bulgurlu  
Genel Yayın Yönetmeni: Ali Y. Koç  
Yayın Direktörü: Oya Ünlü Kızıl  
Sorumlu Yönetmen: Şeniz Akan  
Editör: Belgin Demirel  
Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe  
Yayın Kurulu: Ülkü S. Osmanoğlu, Arın Saydam, Talip Aktaş

Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve Tasarım Hizmetleri A.Ş.  
Tel: (0 212) 337 51 99  
Faks: (0212) 288 62 36  
Renk Ayrımı ve Baskı:  
Uniprint Basım Sanayii ve Ticaret A.Ş.  
Tel: (0212) 798 28 40  
Faks : (0212) 798 20 29

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.



# “Muhteşem” bir insana “tarihi” bir anma

Vehbi Koç, Türkiye Cumhuriyeti tarihinin daha net anlaşılmasına ı ışık tutan anıları ve arşiviyle, ülkesine bir kez daha hizmet etti. Vehbi Koç’un 12. ölüm yıldönümü nedeniyle hazırlanan sergi, hem Vehbi Koç ve Koç Topluluğu’nun tarihini hem de genç Cumhuriyet’in gelişimini anlatıyor

**B**ir yüzyıla damgasını vuran ve kendisi de o yüzyılın izlerini taşıyan Vehbi Koç, ölüm yıldönümünde anıları ve arşivindeki belgelerle düzenlenen sergiyle anıldı. Koç Topluluğu tarihiyle birlikte, yeni kurulan bir ülkenin tarihini de anlatan “Vehbi Koç: Bir Yüzyılın Hikâyesi” sergisini gezen dostlarının yorumu ortak: “O muhteşem bir insandı.”

25 Şubat Pazartesi gününün sabahı Vehbi Koç için ilk tören, Zincirlikuyu Mezarlığı’ndaki kabri başında yapıldı. Koç Holding CEO’su Dr. Bülent Bulurlu, Topluluğa ve ülkeye bıraktıkları için Vehbi Koç’u daima rahmet, minnet, şükran ve saygıyla andıklarını söyledi. Ailesi, yakınları ve çalışma arkadaşları Vehbi Koç için akşam saatlerinde Rahmi M. Koç Müzesi’nde ikinci kez bir araya geldi. Müzenin anma ve dua için hazırlanan toplantı salonu, Vehbi Koç’un çocukları, torunları, yakınları ve Vehbi Koç gibi genç Türkiye Cumhuriyeti’nin ilk nesli olan, yeni bir ülke oluşturma’nın tüm güçlüklerini çekmiş arkadaşlarıyla doluydu. Tö-



reni Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç başlattı: "Vehbi Bey, kurduğu müesseseler, yarattığı eserler ve savunduğu değerlerle her gün aramızda. Üçüncü nesil olarak bizler de, ikinci nesil gibi, aldığımız bayrağı daha yükseğe taşımaya çalışıyoruz, çalışacağız."

### İkinci kitap ve ikinci sergi

Mustafa V. Koç'un ardından kürsüye, Vehbi Koç'un arşivini bir yılı aşkın süre inceleyen gazeteci-yazar Can Dündar çıktı. Dündar'ın bu çalışmasının ürünü üç ciltlik bir kitap ve iki sergi oldu. "Özel Arşivinden Belgeler ve Anılarıyla Vehbi Koç" kitabının 1901-1961 dönemine ilişkin yazışma, anı ve notları kapsayan ilk cildi 2006'da yayımlandı. Bu kitapla birlikte Ankara'da bir de sergi açıldı. Kitabın 1961-1976 dönemini kapsayan ikinci cildi de Mart 2008'de yayımlandı. Bu kitabın hazırlıkları paralelinde de ikinci bir sergi hazırlandı. Can Dündar, ODTÜ Rektör Danışmanı Doç. Dr. Ayşen Savaş ve Doç. Dr. Güven Sarı'nın hazırlarken Koç Topluluğu şirketleri yöneticilerinin katkılarını da aldığı sergi, bu kez İstanbul'da Rahmi M. Koç Müze-

si'nde ziyarete açıldı. Vehbi Koç'un kişisel tarihi ile birlikte ülkenin sanayileşme tarihini de gösteren, ilginç siyasi ve sosyal gelişmelere ışık tutan sergi, Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel'in davetiyle 25 Şubat Pazartesi günü ilk ziyaretçilerini ağırladı.

### Bu arşiv bir hazineydi

Can Dündar toplantıdaki konuşmasında ziyaretçileri bu sergi için bilgilendirirken, aynı zamanda çalışması süresince Vehbi Koç'tan nasıl etkilendiğini de anlattı: "Üç yıl önce Vehbi Bey'le ilgili bir belgesel yapmam önerildiğinde, aileden 'Koç Arşivi'ni açmalarını rica ettim. Çünkü yüzyılın başında, 15 yaşında okuldan tasdiknamesini alıp küçük bir bakkal dükkânında iş hayatına atılan bir çocuğun nasıl olup yüz yıl sonunda dünya çapında bir sanayici olduğunu merak ediyordum. Ona dair kullaktan dolma şeyler biliyordum doğrusu... Sonra arşivin kapısı açıldı. Bir araştırmacı arkadaşım, bunca yıl iki kilit altında tutulan 'sırlar odası'na girdik. İlk dosyanın kapağını açınca nasıl bir ayrıcalığa kavuştüğümü anladım. Bir belgeselci için gerçek-

ten hazine bulmaya eşdeğer bir duyguydu bu... Çünkü Vehbi Koç, diğer tüm özelliklerinin ötesinde, Türkiye'de başka örneğini görmediğim bir belgesi... Bir defa her attığı adımı saati saatine ajandasına kaydediyor. Görüşmeye mi gidecek, sekreteri Suzan Boray'ı çağırıp görüşeceği konuları, söyleyeceği lafları tek tek yazdırıyor. Görüşme dönüşü neler gördüklerini de not ettiriyor. Çocuklarına nasihat mı edecek, bunu yazılı yapıyor. Mesela torunu Mustafa Koç'un sünnetinde hediye edeceği 50 bin liralık hisse senedinin yazısı o arşivden çıktı. Oğlu Rahmi Koç'a 'İngilizce yetmez, Almanca da öğren' tavsiyesi de... Ev halkına yazdığı 'Suyumuz azaldı, idareli kullanın' talimatı da... Okuduğu dualar, gördüğü rüyalar, yardımları da... Yani günlükleriyle birlikte bir tarih de yazmıştı Vehbi Koç... Ve günü gününe yazılmış bu arşiv, sonradan kaleme alınmış anılara kıyasla kendisi ve ülkesi hakkında çok daha gerçekçi bilgiler veriyordu. Taradığımız 4 bin kadar belgeden asıl ortaya çıkan, ülkesinde olup biten her şeyle, ama her şeyle son derece yakından ilgilenen bir işadamı portresiydi. Tamamen arşivinden tanıdığım bu portre-

nin beni en çok etkileyen üç özelliğini bazı örneklerle anlatmak istiyorum. Bunlar:

- Türkiye'nin sorunlarına aktif ilgisi ve müdahalesi;
- Sosyal sorumluluk projelerine verdiği önem;
- İlkeli, titiz ve inatçı kişiliği...

Birinciden başlayayım: Siyasete ilgisi neredeyse işadamlığıyla yaşıt. İş ilişkileri nedeniyle her zaman Ankara'yla teması olmuş. Ama bu temas, tipik bir 'bürokraside iş takibi'nden ibaret değil. Görüyoruz ki, hemen her dönem, her çevreyle ilişkisi var: Siyasetçilerle, askerlerle, devlet ricaliyle, diplomatlarla, sokakla, üniversiteyle... Siyasetçiler de her dönem onu kazanmak ya da yardım alabilmek için rica, hatta baskılar yapıyorlar.

Koç, CHP kökenli olmasına rağmen, partiler üstü kalmaya özen gösteriyor, inanılmaz bir öngörüyle her dönem gidişatı sezip ısrarla uyarı yapıyor, yol gösteriyor. Mesela 1950'lerin sonunda Menderes'in CHP'den ayrılıp DP'ye girmesi çağrısına direnmiyor. 60'ların sonunda Cumhurbaşkanına 'Akla hayale gelmedik hadiseler çıkabilir' diyor, yedi ay sonra 12 Mart patlıyor. 70'lerin sonunda AP ve CHP liderlerine koalisyon çağrısı yapıyor. 12 Eylül'den sonra askerlere bir an önce işleri toparlayıp iktidarı sivillere bırakmalarını tavsiye ediyor. Her dönem herkese uzlaşma öneriyor.

### Bugün ne çok katkı yapardı

Doğrusu, bugün hayatta olsa, Türkiye'nin bu kadar kutuplaştığı bir ortamda ne kadar büyük katkı yapabilirdi diye düşünüyor insan... Peki Koç her dönem gelen iktidarla flört mü ediyor? Arşivde öyle olmadığını gösteren vefa örnekleri de var: 1971'de Kabataş'tan Üsküdar'a geçmek için bir saat arabayla sıra beklemiş. O sırada köprü'nün yükselen ayaklarını görüp Demirel'i hatırlamış, içinden gelmiş, 'Eserinizle iftihar edebilirsiniz' diye mektup yazıyor.

Emekli olduktan sonra 12 Mart'ın kudretli Genelkurmay Başkanı Memduh Tağmaç'a yaptığı bir ziyaretin notu da var: Ülkeye katkıları için otomobil hediye etmek istiyor. Tağmaç teşekkür ediyor, diyor ki: 'Eşim de ben de araba kullanmayı bilmiyoruz. Şoför tutacak param da yok. İhtiyaç olunca ordudan araba veriyorlar. Otobüse, dolmuşa binince de taniyanlar yer veriyor. Hediyeinizi alamayacağım.' Koç, bu notu çocuklarına yolluyor, 'Bundan ders alın. Bu memleket, bu vatanperver insanlar sayesinde ayakta duruyor' diye not düşüyor. İstisnasız her lidere verdiği ortak bir öğüt de, 'Aman uykunuza, beslenmenize dikkat



edin. Öğleden sonra kısa bir süre uyuyun.' Beni çok etkileyen ikinci özelliği sosyal sorumluluk projelerine önem vermesi... Yine her dönem, her gelen yeni iktidara inatla yaptığı bir uyarı da şu: 'Türkiye'nin iki sorunu vardır: Biri nüfus, öbürü eğitim... Bu ikisi planlanıp hallolmadan Türkiye ilerleyemez'. Bunu hemen her iktidara, daha ilk temasta söylüyor. Söylemekle kalmıyor, takip ediyor, yetinmiyor önyak oluyor. Vakıf kuruyor, yasal engel çıkarsa yasaların değiştirilmesine çalışıyor, toplumsal bilinç oluşturabilmek için kampanyalar yapıyor. Ve bu çabaları kurumsallaştırarak Türk Eğitim Vakfı, Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı gibi sivil toplum kuruluşlarına öncülük ediyor, kaynak aktarıyor.

### İşin peşini bırakmıyor

Beni etkileyen üçüncü özelliği kurallara, il-

kelerine çok bağlı, ayrıntılara çok titizlenen ve ele aldığı işin peşini bırakmayan kişiliği... Eski Dışişleri Bakanı, yakın dostu İhsan Sabri Çağlayangil'in bir mektubu var arşivde... Şoförü Anadolu almak istiyor. Uygun taksitlere bölünmesi için yardım rica ediyor. Koç'un cevabı şu: 'Bunun müessesenin prensiplerine aykırı olarak tarafımdan bozulmuş bir iş olmasını istemiyorum. Anadolu'ya talip olanlar parasını yatırıp 4-5 ay sıra bekliyorlar. Emrinizi yerine getiremeyeceğim için beni mazur görün. Yapılması mümkün olan emirlerinizi beklerim.' Kişiliğine ışık tutan bir başka not: 1973'te Tarabya'da yürürken 15-20 adamın midyelerin içini alıp kabuklarını bir kenara yığıldığını görüyor. Denize atıldığını öğrendiği kabuklardan iki numune alıyor. Şirket yöneticilerine mektup yazıp 'İsrail'de domates kabuklarını kurutup hayvan yemi



yapıyorlar. Japonlara ve İtalyanlara da sorun bakalım, başka memleketlerde bu kabukları ne işte kullanıyorlar' diyor.

### Tanrı mı diyorsunuz Allah mı?

Sevdiğim bir örnek de Diyanet'le ilgili... Vehbi Bey, dinine bağlı ama her akşam bir kadeh viskisini de içen bir Anadolu figürüydü. Dolmabahçe Camii'ne cuma namazına gitmiş. Hutbe okunurken hatip cemaate 'Tanrı demeyin Allah deyin' demiş. Hayret etmiş... Bir arkadaşının gittiği camide de 'Günaydın demeyin, selamünaleyküm deyin' dendiğini öğrenmiş. Diyanet İşleri Başkanı'na mektup yazmış: 'Tanrı sözü çok güzel bir sözdür. Bunlar talimatla mı oluyor, hatipler kendileri mi söylüyor?' Başkanın cevabı harika: 'Bizim böyle bir talimatımız yok, hatipler kendi anlayışlarınınca hareket ediyor. Uyarınıza teşekkür eder,

Yüce Tanrı'dan başarılar dilerim.' Bu dikkat, hassasiyet, bu ısrarlı takip, bu sorumlu müdahale, bugün çok ihtiyaç duyduğumuz, lakin az rastladığımız bir haslet...

### Bu hareketli hayatı bırakın

Mesela bir gün çocuklarıyla buluşuyor. Eve gidip onlara mektup yazıyor: 'Yüzlerinizden yorgunluk akıyordu. Misafir, gürültü, masraf... Bu hareketli hayatı bırakın, sözümü dinleyin. Masrafınızı bir daha gözden geçirin.. Bakınca kendiniz utanacaksınız.' 1990'da oğlu Rahmi Koç'a bir mektup göndermiş. Okuyorum: Mustafa RAM'da çalışıyor. Ömer'i Alpay Bağrıaçık Bey'in yanına vermişsin. Ali'yi de RAMERİKA'ya verdin. Bu çocukların iyi yetişmeleri şart. Fakat onlara 'Rahmi Koç'un oğlu' muamelesi yapıldığını görüyorum ve çok üzülüyorum. İstedikleri ye-

## "Türk toplumu çok benimsemişti"

### Muammer Güler (İstanbul Valisi)

Vehbi Koç, döneme damgasını vuran, bugün de hâlâ izleri, yaptıkları, kurdukları, yaşattığı eserlerle devam eden çok önemli bir adam. Aynı zamanda bir bilge adam. Türkiye'nin ilk sanayicilerinden; örnek şahsiyetleri ama beni en çok ilgilendiren, eğitime verdiği önemdir. Eğitim hayırseverliğindeki öncülüğü, Türk gençlerine inancı çok özellikli. Onun gibi insanların çoğalması lazım. "Vehbi Koç gibi insan" derlerdi. Zengin olmak yetmez. Hem zengin olacaksınız hem örnek olacaksınız hem sevicekseniz. Zenginsinizdir örnek değilsinizdir ya da zenginsinizdir örneksinizdir ama vatandaş sizi sevmez. O, Türk toplumunun çok benimsediği bir şahsiyetti.



## "Vehbi Bey bir sergiyle anlatılamaz"

### Güngör Uras (Gazeteci)

Çok güzel bir sergi ama bu sergiye bakarak Vehbi Bey'in kişiliğini çok iyi tanımaya imkân yok. Vehbi Bey bir sergiyle anlatılamayacak kadar çok yönlü, çok geniş bir ilgi ve bilgi alanı olan, derin biriydi. Türkiye'de ilk kuşak insanların, bir ölçüde de Türkiye'nin imkânlarını kullanarak böyle noktalara geldiği sanılır; bu doğru değil. Vehbi Bey'i sadece ticari işleri değil, değişik ilgi alanları bakımından gösteren en güzel örnek, Divan Oteli açılırken Ulvi Cemal Erkin'e yazdığı mektuptur. Diyor ki "Batı ülkelerinde bu tür açılışlarda sanatçılar görev alıyor, bizde de böyle bir imkan var mı? En iyi size sormanın doğru olduğuna karar verdim." Vehbi Bey'in değişik yönü burada. Her konunun uzmanını buluyor, kendi bilmediği konularda uzmanlardan yararlanıyor. Ayrıca yenilikçi ve arayış içinde. Yani bunun ticari işle ilgisi yok.



## "Vehbi Bey üretimi severdi"



**Güler Sabancı (Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı)**

Vehbi Bey'in birikimlerini günümüze ulaştıran bir sergi olmuş. Sanayi bölümünü özellikle çok sevdim. Üretim bandı ve karşısında üretilenler... Sanayi ve üretimi sevmek lazım. Vehbi Bey severdi. Biraz amcamı da anıyorum şimdi. O da üretimi çok severdi. O jenerasyon öyleydi. Onun için de serginin sonuna böyle bir şey eklenmiş olması bence çok anlamlı. Sergi boyunca Türkiye tarihinden geçiyoruz.

## "Onu yeniden hissettim"



**Güneri Cıvaoglu (Gazeteci)**

Vehbi Bey, çok sevdiğimiz, saydığımız bir Türkiye büyüğü. Hatta küresel büyük. Müthiş bir mükemmeliyetçiydi. Evlerimiz çok yakındı. Benim en "genç" dostumdum. Çünkü en genç bilgeydi. Enerjisiyle, çağdaşlığıyla en genç, fakat deneyimleriyle, derin hukukuyla da en bilge. O kadar etkiliydi ki, onu yakından tanıyıp da âşık olmamak mümkün değildi. Muhteşem bir insandı. Burada olsa, bu müthiş sergiye, çok methelmezdi ama "güzel olmuş" derdi.

## "Normal üstü bir insandı"

**Prof. İlhami Turan (Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Öğretim Üyesi)**



Normal üstü bir insandı. Türkiye'nin gelmiş geçmiş en büyük işadamlarından biri. Sosyal konularda da, başta eğitim, müthiş projeleri olan, onlara gönül veren biriydi. İlgi alanı genişti. Bana bir gün mektup yazdı: "Turgut Işık beni yeni yaptıkları Reşit Paşa Köşkü'ne yemeğe çağırdı. Menü ve broşürleri güzel yapıya uygun değil. Geleneksel mimariye uygun menü, kartlar yapmanızı rica ediyorum."

## "Yüzlerce Vehbi Koç olsaydı"



**Göksel Kortay (Tiyatro Sanatçısı)**

Vehbi Bey muhteşem bir insandı. Buradaki "Ülkem varsa ben de varım" sözleri gözlerimi yaşarttı. Vehbi Koç'lar yüzlerce olsaydı, biz de çok başka bir yerde olurduk. Vehbi Koç'a ve Koç Ailesi'ne, bugüne kadar Türkiye için, kültür ve sanat için yaptıkları nedeniyle ve toplumun her alanında, her yönde var oldukları ve her şeye ellerini uzattıkları için teşekkür ediyorum.

re, diledikleri seyahati yapabiliyorlar. Kimse sesini çıkaramıyor. Müdürlerine mektup yazman lazım. Mesela Mustafa için, 'Oğlum Mustafa Koç şirketinizde çalışıyor. İyi yetişmesi için diğer memurlar gibi işe muntazam gelmesi-gitmesi ve verilen vazifeyi hakkıyla yapması lazım. Kendilerine hiçbir şekilde Rahmi Koç'un oğlu muamelesi yapılmaması ve Mustafa'ya da bu hissin verilmemesi icap eder. Mustafa hakkında her üç ayda bir bana gizli olarak bilgi vermenizi rica edeceğim.'

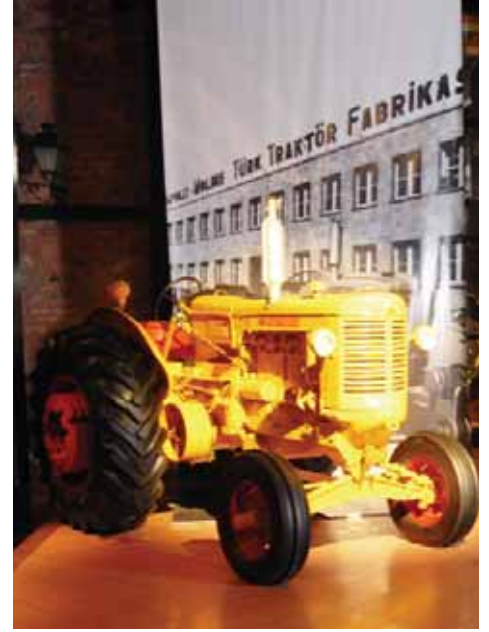
Torunlarına da mektup yazıp, gazeteden kestiği bir haberi yolluyor: Üniversite sınavını kazanan bir gençle ilgili... 'Sizlerin de bu şekilde gazeteye geçmenizi ne kadar isterim' diyor ve ekliyor: 'Bir baba oğluna bir apartman bırakacağı yerde en iyi şekilde yetiştirebilirse bu, üç apartman yerine geçer.' İş için okulu bırakmış bir işadamların, hem de 'Okuyup da ne olacak, işine bak' denilen bir çağda bunu söylemesi ne kadar önemli...

Sergide 100 yıl önce gaz lambasıyla aydınlanan, eşeklerle ulaşılan, manyetolu telefonla haberleşilen bir başkentten bugünlere nasıl geldiğimize eminim siz de bir kez daha şapka çıkaracaksınız ve bu değişimi yaratan insan gücünü ve Vehbi Koç'un bu değişime katkısını takdir edeceksiniz.

## Beni de değiştirdi

Ben son olarak arşive girdiğim günden itibaren hayatımdaki birkaç değişiklikten de bahsedeyim: Öğleden sonraları biraz kestirmeye başladım. Her görüşmemi not edip, ayrıntılarını bir kenara yazar oldum. Tutumlu olamadıysam da biraz hesap kitaptan anlamaya başladım. Ve nihayet şunu fark ettim ki, bütün siyasi kulislere, iktisadi yatırımları bir kenara bırakın, Vehbi Koç 1950'lerin başında ilk alarm zillerini çaldığında Türkiye nüfus planlaması ve eğitime ciddiyetle eğilseydi, bugün hepimiz çok farklı bir Türkiye'de yaşıyor olurduk eminim... Kendisini saygıyla anıyorum."

Bu konuşmanın ardından salonda duaya geçilirken, müzenin Erdoğan Gönül Galerisi'nde "Vehbi Koç: Bir Yüzyılın Hikayesi" sergisi için son hazırlıklar yapılıyordu. Serginin tekniği, Vehbi Koç'un detaycılığına yakışır nitelikteydi. Anma toplantısından çıkarak sergi salonuna gelen konuklar, karşılarında sadece Vehbi Koç'u değil, ülkenin son 100 yılının öyküsünü buldu. Sergi, her düzeyde bilgi sahibine hitap edebilecek şekilde, son 10 yıldır çok popüler olan interaktif sergi yöntemiyle hazırlanmıştı. 100 yıllık dönem, 12 periyotta ve toplam



48 posterle anlatılıyor. Karşınızda bir zaman tüneli uzanıyor. Sağ tarafta kayar panolar, sol tarafta odacıklar... Kayar panolar dört katmanlı. En önde bulunan kırmızı katmanda Vehbi Koç'un anıları var. İkinci katman sosyal tarih, sarı. Üçüncüsü siyasi tarih, mavi. Ve sonuncusu iktisadi tarih, yeşil. Sol tarafta sıralanmış odacıklarda çok özenle seçilmiş nesneler bulunuyor. Bu nesneler, karşılarında sıralanan kayan panolardaki metinlere doğrudan referans veriyor. Konukları hayran bırakan serginin yaratıcı ekibinden Doç. Dr. Ayşen Savaş, bu yöntemin mantığını şöyle açıklıyor: "Bu bir belge sergisi. Çok katmanlı tarihten gittik. Çünkü Vehbi Bey, 100 yıl boyunca Türkiye'nin bu ekonomik, siyasi, sosyal



alanlarını etkilemiş ve ondan yüzde yüz etkilenmiş birisi. Aslında serginin bütün ağırlığı da bu. Karşılarında bulunan panolardaki tarihlere paralel giden odalardan birincisinde bulunanlar, onu çok etkilemiş. Çok istediği halde babası ona at almamış, eşi olduğu için boynu bükük kalmış. Temsilen bir semer var. İkinci odada dört lamba var. Çünkü elektriği olmayan bir evde büyümüş. Dört lambaları varmış. Biri misafir, biri kitap okumak, en ekonomik olanı da ailece oturmak için. Bizden kişisel eşyalarını da sergilememiz istendi. Önce bu kurgu içinde kişisel eşyalarını sergileme yolu bulamamıştık. Ama sonra bir şey keşfettik. Vehbi Bey her yolculuğu öncesinde bir eşya listesi yaparmış; eşyaları kaybolursa sigortadan talep edebilmek için. Son odada onun bavul listesini yaptık.” Bu zaman tünelden geçtikten sonra, paralelindeki bölüme giriyorsunuz. Burası, sanayileşmeyi doğrudan yansıtan bir bölüm. Sol tarafta bir üretim bandı, sağ tarafta ürünler. “Vehbi Bey seri üretimi ve üretim bandını ülkeye getiren kişi” diyor Doç. Dr. Savaş, “Biz de üretim bandını soyutladık. Bunun için Arçelik fabrikasını seçtik. Sergide bir otomobilin de seri üretiminin parçalarını göstermek istedik. Üretim bandını vermek mümkün değildi, biz de otomobili parçalarına ayırdık. Şirket yöneticileri bize destek verdi.”

Konuklar, posterler içine yerleştirilmiş ekranlarda Vehbi Koç’un röportajları, arşiv görüntüleri eşliğinde panolardan adeta ülke tarihini okuyorlar. Vehbi Koç’un, dönemin siyasetçileri, askerleri, iş çevreleri, dip-

lomatlarıyla yakın temasını, dolayısıyla olayların içyüzünü, liderlerin karakterini ve ülkenin bilinmeyen siyasi tarihini öğreniyorlar. Ülkenin hemen her siyasi geriliminde Vehbi Koç Ankara’da nabız tutuyor. Görüşmeler yapıyor, bu görüşmeleri kendisi için raporlar yazarak kalıcılaştırıyor. Ancak Vehbi Koç için belge, neredeyse kutsal. Eşi, çocukları ve torunlarıyla da sürekli yazıyor. Sevgisini de, övgüsünü de, yergisini de mektuplarla iletiyor. Bütün bunlar için gösterdiği çaba, bir insanın zamanını ve enerjisini açacak cinsten.

### “Huzurumu istiyorsanız devam ediniz”

Koç Holding’in kuruluş öyküsünü de Vehbi Koç’un kaleminden izleyebiliyoruz. 1916’da Ankara’da Karaoğlu Çarşısı’ndaki evinin altında 120 lira sermaye ile kurduğu bakkaliye dükkânıyla attığı adım, 12 Aralık 1963’te Koç Holding’e varıyor. Ama bu iki nokta arasında Vehbi Koç derin kaygılarla, derin bir araştırma yapıyor. 1940’lı yıllarda artık farklı sektörlerde iyice genişlemiş olan şirket yelpazesinin yönetimine yetiştirme gücü çekiyor. Ayrıca bir başka tedirginliği daha var: “Uzun ve yorucu bir çalışmayla kurduğum Koç Topluluğu’nun sürekliliğinin ölümünden sonra çocuklarım ve onların çocukları tarafından korunmaması ihtimali, zihnimi daima işgal eden bir konu. Koç Topluluğu şirketlerinin çoğu, yurt ekonomisine katkısı olan, ülke yönünden verimli ve yararlı şirketler. Bunların yaşaması ve gelişmesi gerekli.” Gelişmiş ülkelerdeki köklü şirketlerin par-

çalanmalarının öykülerini izliyor, gücünü koruyan şirketlerin başarılarının nedenini araştırıyor ve sonunda yol gözüküyor; şirketler anonim şirket olacak, bir holding çevresinde toplanacak ve holdingin bir kısım hisseleri, ailenin etkisinde kalmayacak bir vakfa mal edilecek. Ancak henüz bir vakıf yasası olmadığından, bu düzenleme yapılamaz. Kadar hayır işlerine Vehbi Koç’un hisseleriyle devam edilecek. Koç Holding’in ilk hissedarlar toplantısı, 24 Şubat 1964’te Beyoğlu İstiklal Caddesi’ndeki Merkez Han’da yapılıyor. Vehbi Koç, oğlu Rahmi Koç, kızları Semahat Arsel, Suna Kırac ve Sevgi Gönül ile damatlarına ve diğer hissedarlara şöyle sesleniyor: “17 yaşımdan itibaren 46 sene geceli-gündüzlü çalıştım. Müesseseyi bu hale getirdim. Şimdi sizlere teslim ediyorum. İlelebet huzur içinde kalmamı istiyorsanız, bu müesseseyi devam ettirirsiniz. Şahsi düşüncelere, kaprislere kapılarak beceriksiz adamları iş başına getirmeyiniz. Çalıştığımız Ford, Siemens, General Electric gibi müesseseler, en büyük misaldir. Bu gibi müesseselerin gittikleri yoldan gidiniz.”

Sevenleri sergiyi gezerken, birbirlerine onunla ilgili anılarını aktarırken, bu dünyayı hedeflerini birer birer gerçekleştirerek terk eden Vehbi Koç da aralarında gibiydi. 🌀

Rahmi M. Koç Müzesi’ndeki “Bir Yüzyılın Hikâyesi: Vehbi Koç” sergisi 23 Mart’a kadar, pazartesi günleri haricinde gezilebilir. [www.vehbikocsergisi.gov.tr](http://www.vehbikocsergisi.gov.tr)’den ayrıntılı bilgi edinilebilir. Yapı Kredi Yayınları tarafından basılan “Özel Arşivinden Belgeler ve Anılarıyla Vehbi Koç II (1961-1976)” kitabı da satışa sunuldu.

**USİAD Bilim Kurulu Üyesi Nazmi Kal Vehbi Koç'u yazdı**

# Yurtsever işadamı: Vehbi Koç

**U**luslararası Sanayici ve İşadamları Derneği (USİAD) Bilim Kurulu Üyesi Nazmi Kal, ölümünün 12. yıldönümü nedeniyle kaleme aldığı yazısında Vehbi Koç'u anlattı, hayatı boyunca ona yöneltilen eleştirileri yanıtladı. Kal, Vehbi Koç'un, "Benim anayasam şudur: Devletim ve ülkem var oldukça ben de varım. Kurduğum müesseselerin ve kendi varlığımın memleketin varlığı ile devam edeceğine inanarak hareket ettim. Demokrasi varsa hepimiz varız" sözleriyle başladığı yazısında özetle şu satırlara yer verdi: "Onunla ilgili bir yazıya başlarken, başlık konusunda uzun uzun düşündüm. 'Duayen işadamı', 'Ticaretin ve sanayinin dâhisi', 'Özel girişimin öncüsü', 'Örnek insan, örnek sanayici'... Bu başlıkların hepsi ona yakışıyordu. Ama ekonominin devlet yapısında ön plana çıktığı, devlet geleneği, hukuku, sanatının unutulup her konuya ekonomi penceresinden bakıldığı 1980 sonrası Türkiye'sinde bana da imzalamak lütfunda bulunduğu kitabının başlangıcına koyduğu yukarıdaki sözünü düşünerek, ona yakışacak en önemli başlığın 'Yurtsever işadamı' olacağına karar verdim. 'Ticaret adamının yurtseveri olur muymuş, ticaret adamı para sever kişidir' diyenleriniz olabilir. Evet, Özal kuşağı için maalesef doğrudur. Günümüzde yurdunu seven işadamından çok, 'Nereden, nasıl olursa olsun, yeter ki para gelsin' diyen işadamları çoğunlukta... Vehbi Koç gibi işadamları günümüzde ne yazık ki çok azaldı...

Vehbi Koç kitabının başında yazdığı, yukarıya aldığım söze uygun hareket etti mi? Evet, etti. Günümüzün İşadamları iktidar partilerinin kapılarında nöbet tutarken, düşünlerine derneklerine paha biçilmez hediyeler sunup ihale veya özeleştirmeden kelepİR bir fabrika almak için el etek öperken, Vehbi Koç DP'nin en hızlı dönemlerinde bizzat Adnan Menderes'in yüzüne karşı, başkalarına rağmen DP'ye kaydını yaptırmadı. Atatürkçü bir işadamıydı. 1954 seçimlerinde yöneltilen 'Kim kazanır?' sorusunu, 'Atatürkçü bir hükümet olsun da, kim olursa olsun' diye cevaplamıştı.

Vehbi Koç'u daha çok, 1960 sonrasında esen sosyalizm dalgası içinde sınıf bilinci ve sermaye düşmanlığı yaratma görevini üstlenmiş, bugün kapitalizmin en büyük savunucusu Çetin Altan'ın kaleminden tanıdık. 'Komprador, işbirlikçi, montaj sanayicisi...

**"Otomotiv sanayiine büyük yatırımlar yapan Vehbi Koç, 'Demiryolları ve deniz yollarına önem verilmeli' diyordu. 'Ticari çıkarlarınızla çelişmiyor mu?' diye sorunca çok sevindi. 'Varsın benim kamyonum, lastiğim, otomobilim daha az satılsın ama bunda memleketin menfaati var. Memleket menfaati olduğu yerde benim menfaatim susar' dedi"**

Kurtlu peyniri millete satarak, halktan topladığı kiremiti devlete satarak zengin olan işadamı... Geri teknolojiyi ülkemize sokup araba üreten sanayici... Otomobili satılsın diye demiryolu yaptırmayan adam... Bunların hepsi yanlıştı...

Bu gibi yazıları okurken hiç düşünmedik. Sanayi daima temsilcilikler şeklinde yayılmıştır. Sıfırdan ampul fabrikası, otomobil fabrikası kuramazsınız. Vehbi Koç önce General Electric ampullerinin, Ford otomobillerinin temsilciliklerini aldı, daha sonra fabrikalarını kurdu. Bu doğru. 1940'ların Türkiye'sinde, hangi teknolojiyle temelden bir sanayi kurabilirsiniz.

1966'da ürettiği Anadolu otomobilleri için de çok eleştirildi. Sadece Vehbi Koç'un iyi otomobil üretme arzusu yetmezdi. Yüzlerce parçayı üreten yan sanayiinin de aynı kalite bilincine erişmesi gerekirdi.

Vehbi Koç kurtlu peynir satarak da zengin olmadı. Geleceği iyi okuyan dehası onu büyük işadamı yaptı. Ankara'nın başkent oluşunu iyi değerlendiren 20 yaşındaki genç işadamı, rotasını bakkallıktan inşaat malzemesine çevirdiği için büyüdü. Devletten nemalanarak da büyümedi. Devletten aldığı iki

ihaleden biri Numune Hastanesi, diğeri Elazığ'da bir demiryolu zarar etti, bir daha da müteahhitlik yapmadı.

## Demiryolu yaptırmadı suçlaması mesnetsiz

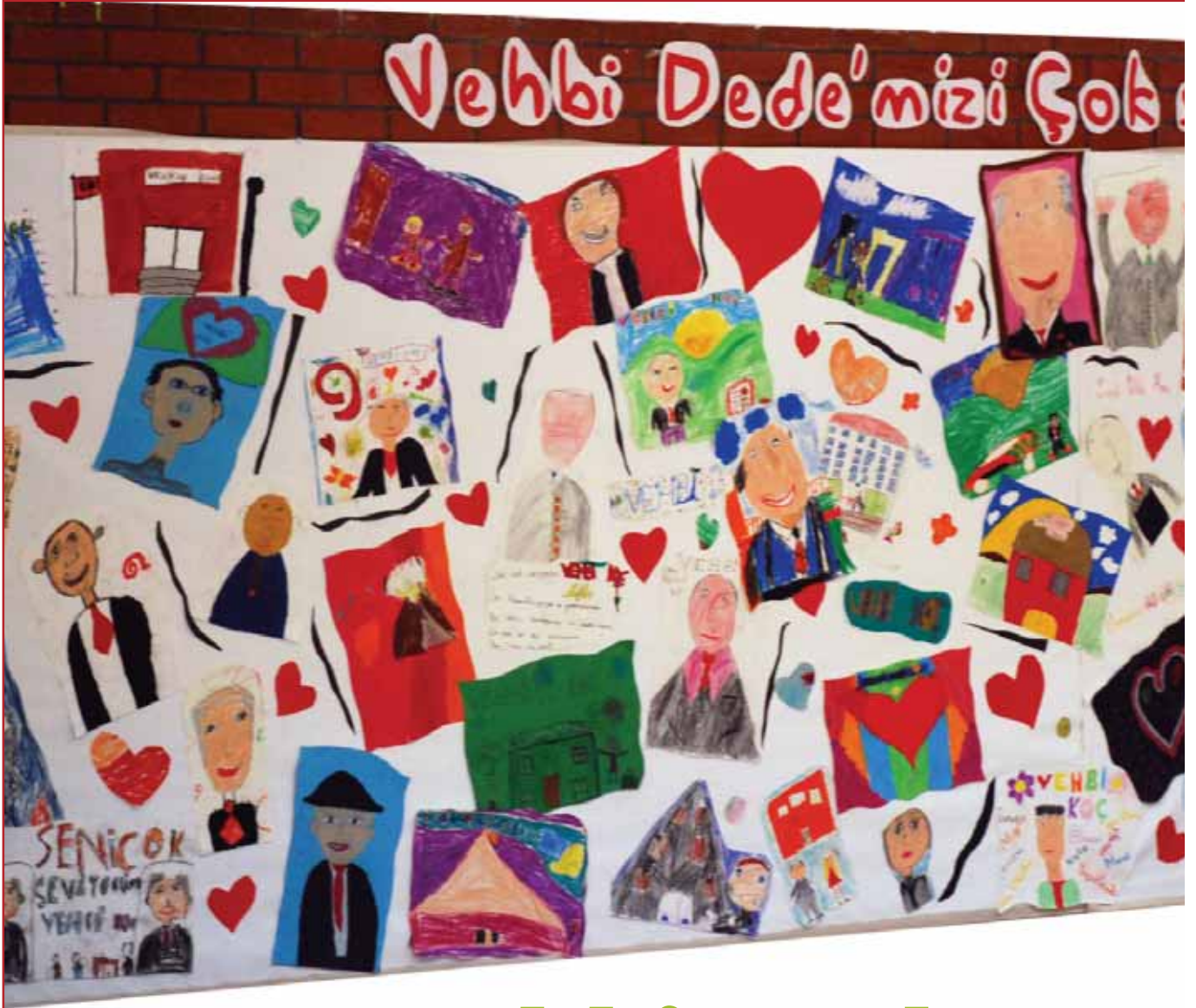
Sanırım 1987 idi. TRT'de 'Aydın Konusu' programını hazırlıyordum. Genel Müdür Tunca Toskay'dı. Elime bir dosya tutuşturup, 'Aydın konusu bu' dedi. Dosya Vehbi Koç tarafından hazırlanmıştı, konusu trafikti. Yeniköy'deki apartman dairesine gittim. Dosyada, Milliyet'te yayınlanmış, 'Trafik kazalarının önlenmesi' başlıklı makalesi vardı. Kazaların önlenmesi için sıraladığı 12 maddeden ikincisi ilgimi çok çekti. Otomotiv sanayiine büyük yatırımlar yapan Vehbi Koç, 'Demiryolları ve deniz yollarına önem verilmeli' diyordu. 'Bu madde ticari çıkarlarınızla çelişmiyor mu?' diye sorunca çok sevindi. 'Varsın benim kamyonum, lastiğim, otomobilim biraz daha az satılsın ama bunda memleketin menfaati var, memleket menfaati olduğu yerde benim menfaatim susar' dedi.

Bu ülke sana çok şey borçlu. 2000'li yıllarda senin gibi yurtsever işadamlarının hasreti içindeyiz. Nur içinde yat Vehbi Koç."



## Tarihe tutulan ışık basının gündeminde

Vehbi Koç vefatının 12. yıldönümünde, gazeteci-yazar Can Dündar'ın "Özel Arşivinden Belge ve Anılarıyla Vehbi Koç" kitabının 1961-1976 dönemini kapsayan ikinci cildi ve paralelinde hazırlanan "Bir Yüzyılın Hikâyesi: Vehbi Koç" sergisiyle günlerce basının gündeminde kaldı. Türk halkı Vehbi Koç'u bir kez daha tanıdı, Türkiye'nin sanayileşme öyküsünü, siyasi gerilimlerini bir kez daha öğrendi. Türk basınının amiral gemileri, tarihe tutulan ışığı sayfalarına şöyle yansıttı.



Vehbi Koç Vakfı  
Koç Özel İlköğretim  
Okulu'nun  
öğrencileri,  
“Cumhuriyet  
Çınarı” olarak  
gördükleri Vehbi  
Koç'tan “Bugün  
yaşasaydı neler  
beklediklerini”  
sıralarken, adeta bir  
süper kahramanı  
tarif ettiler

## “Vehbi Dede” süper kahraman gibi

**V**ehbi Koç bugün aramızda olsa ne mi yapardı? Bu soruya VKV Koç Özel İlköğretim Okulu öğrencilerinin verdiği cevaplar, çocukların ondan beklentilerinin sonsuz olduğunu gösteriyor... Çocuklar Vehbi Koç'un, anneler duygularını anlayabilsin diye hayal makinesi, felaketleri geri çevirebilmek için zaman makinesi, küresel ısınmaya karşı su bulma makinesi yapabileceğine inanıyordu. Trafik sorunu için ise Koç'tan birden fazla beklentileri vardı: Otobüslerin altına, insanların girebilmesi

için birer delik, katlanabilen araba ya da insanlara kanat yapması.

Kurucusu olduğu VKV Koç Özel İlköğretim Okulu öğrencileri, bir “Cumhuriyet Çınarı” olarak gördükleri Vehbi Koç'u ölümünün 12. yıldönümünde, Türkiye'ye getirdiği “ilkler”le andı. Öğrenciler hummalı bir şekilde bir haftadır anma törenlerine hazırlanıyordu. İngilizce bölümü öğrencileri törende izlenecek film gösterimi kısmını üstlenmişti. Diğer sınıfların öğrencileri de Vehbi Koç'u kendi gözlemlerinden anlatan metinler ve resimler hazırladılar. Tüm öğ-



renciler adına yapılacak konuşma için de bir hafta öncesinden sekizinci sınıflar arasında yarışma düzenlendi. Beklenen gün geldiğinde okulda bir Vehbi Koç köşesi oluşturulmuş, bir anı defteri açılmış, öğrencilerin çalışmalarına yer verilen bir sergi düzenlenmişti. Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç'u ağırlayacaklardı. Koç, tören salonuna girdiğinde bir alkış tufanı koptu. Önce Vehbi Koç'u anlatan film izlendi. Yazı yarışmasının birincisi 8/F sınıfı öğrencisi Ece Zeynep Taşkın ise kürsüdeki sözlerine, "Bugün sizlere Vehbi Koç'un Türkiye'ye getirdiği ilklerden söz edeceğim" diye başlayıp bu ilkleri sıraladıktan sonra şöyle devam etti: "Türkiye için bir 'Cumhuriyet Çınarı' olarak da tanımlayabileceğimiz Vehbi Koç'un bu ülkenin gelişmesine ve kalkınmasına çok emeği geçmiştir. Büyüklerine ve biz gençlere başarılı bir insan olmanın ne kadar önemli olduğunu göstermiştir. Birçok ilke imza atarak biz gençlere bir yol çizmiş ve yeni nesil için eğitimin ne kadar önemli olduğunu herkese anlatmaya çalışmıştır. Her zaman ülkesi için çalışmıştır. 'Devle-



tim ve ülkem var oldukça, ben de varım' diyerek devletiyle birlikte gelişebileceğini her zaman vurgulamıştır. Biz gençler de çizdiği bu yolda bu başarıları daha da artırarak yürümeye devam etmek istiyoruz." Rahmi M. Koç da Vehbi Koç'u onlara, çocukların dilinden tanıttı. Rahmi M Koç, Vehbi Koç'un hayattaki ilk hedefini şöyle anlattı: "1901 senesinde Ankara'nın Kala-ba semtinde dünyaya gelmiş. Okula eşek sırtında gitmiş. Kendi tarifi ile onun eşiği uyuz, düşük kulaklı imiş. Oysa komşuları varlıklı gayrimüslim ailenin çocuğunun eşiği diri, pırl pırl dik kulaklı ve de hızlı gidermiş. O eşiğe bakarak, bir gün ben de zengin olacağım ve böyle bir dik kulaklı, diri, kıvrak, pırl pırl bir eşek alacağım diye aklına koymuş. Hayattaki ilk hedefi bu şekilde ortaya çıkmış." Vehbi Koç'un iş hayatında güçlüklerle karşı tırmanışını özetleyen Rahmi M Koç, öğrencilere örnek olabilecek anekdotlar da anlattı.

### "Eğer Vehbi Koç yaşasaydı..."

Daha sonra hazırlanan sergi gezildi. "Vehbi Koç yaşasaydı ülkemize yararlı olacak neler üretirdi?" sorusuna verilmiş cevaplar panolardan şöyle okunuyordu:

**2/A Hüner Erdinç:** "Biri ayakkabıyı giyince onun ayağına tam uyacak bir ayakkabı yapardı. Çünkü her zaman bulunamıyor. Otobüslerin altına insanların geçebileceği bir delik açabilirdi. Çünkü bazen insanlar trafikte geçecek bir yer bulamıyor."

**2/A Erel Moşe Şaul:** "Elektronik kalem yapardı. Çocuklar yazmaktan sıkılmasın diye. Katlanan araba yapardı. Park yeri bulamayınca arabası katlanırdı."

**2/E Doğa Turanlı:** "Evde anahtarlarımızı unuttuğumuzda uçarak gelen anahtarlık yapabilirdi. İnsanlar için kanat, hayvanlar için de elektronik tasma yapabilirdi."

**2/D Beliz İmge Bayülgen:** "İlk hayal makinesini üretti. Çünkü annelerin çocukların duygularını bilmesi, babaların da çocukların korkularını bilmesi gerekir."

**2/A Tar Gürerhan:** "Zaman makinesi icat ederdi. Böylece şiddetli olacak doğal afetleri biraz olsun engelleyebilirdi."

**2/A Defne Oruç:** "Uçan araba yapabilirdi. Ayrıca bir de su bulucu bir alet yapabilir. Çünkü küresel ısınma olsa bile su bulabilirdik ve barajları da doldurabilirdik. Böylece küresel ısınma olmazdı."

**2/A Aytek Korkmaz:** "İstanbul'un trafiği için uçan ve yüzen bir araba yapmasını istedim. Deprem olmasın diye sağlam konutlar yapmasını istedim. İstedğim bir şeyi başka bir şeye dönüştürebilen bir kumanda yapmasını istedim."

**2/E İpek Gökmeral:** "Bizi uyandıracak, kahvaltımızı getirecek robot icat edebilirdi. Dört mevsime göre değişen kıyafet icat edebilirdi. Geceleri tek başına yatmaktan korkan çocuklara korumalı yatak yapabilirdi. Fakirlere para almadan ev yaptırabilirdi. Yüzmeden korkanlar için batmayan mayo icat edebilirdi."

## Bayiler Vehbi Koç'u anlatıyor

# "Bir baba, bir dost, bir rehber"

**K**

oç Topluluğu bayileri, büyük bir ailenin parçası olmaktan duydukları özgüven ve gururu her fırsatta dile getirir. Vehbi Koç'u tanımış olanlar ise yakınlıklarını bir baba, bir dost gibi tanımlıyor.

Selçuklar Ticaret, Bandırma'da 53 yıldır Arçelik yetkili satıcısı. İkinci kuşak yetkili satıcı A. Nedim Selçuk, babası vasıtasıyla tanıdığı Vehbi Koç'u şöyle anlatıyor:

"Babam Nurettin Selçuk'un Vehbi Koç Beyefendi ve Koç camiasıyla dostane ilişkileri, çocukluğumun en değerli anılarıdır. Vehbi Koç'un yazlık tatil için Erdek'i seçmesi, bizlere eşsiz varlığını yakından tanımak fırsatı verdi. Evimize ilk geldiğinde 8-10 yaşlarındaydım. Nasıl biri olduğunu merak ediyordum. Çok sıcak, sevecen, samimiydi. Babamın 'Bu işi yapmasaydınız ne yapardınız?' sorusuna, 'Para kazanmak için emlakçılık yaptım. Ama ülkeme faydalı olabilmek, insanlara iş imkânı yaratabilmek için bu işi seçtim' cevabı verdiğinde, ne kadar değerli bir insan olduğunu anladım.

İşinde çok ciddiymi. Mağazamızı bir ziyaretinde işlerle ilgili detaylı bilgi almıştı. Dönüşünden bir süre sonra Koç Holding'den bir zarf geldi. Konuştuğumuzla ilgili araştırmalar yaptırılmış ve tüm dokümanları bana göndermişti. Çok dikkatliydi. Bir gün onu otomobilimle Erdek'ten Bandırma'ya götürüyordum. Birden sağa girmemi söyledi. Girdiğimiz yer maden depolama alanıydı. Madenlerle ilgili geniş bilgi aldı, nereden ve ne amaçla geldiğini sordu. Halbuki orası benim hiç dikkatimi çekmemişti. Macerayı sevmez, "Birikimlerinizi aynı yatırım araçlarında değerlendirin" derdi. Her şeyi programlı ve kararlıydı. 'Ülkem varsa ben varım' çok sevdiği ve çok tekrarladığı bir sözdü. Hayata ayakta veda etmek istediğini çok söylerdi, arzu ettiği gibi de oldu. Onu çok özleyeceğiz. Keşke bu ülkede onlarca Vehbi Koç olsaydı."

### "Bizleri gün be gün izlerdi"

Erdek'te Tofaş bayii olan Kadioğlu Oto Tic. AŞ. Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Erkal ise Vehbi Koç ile tesadüfen karşılaşmış, sonra da onu yakından tanımış. Şöyle anlatıyor: "Rahmetli Vehbi Koç ile 1968'de Türk Hava Yolları'nın Bandırma Terminali'nden Bandırma 6. Ana Jet Hava Üssü'ne sivil yolcu taşımamız sırasında tanıştık. İki kardeş çalışıyorduk. İkinci el oto galerimiz ve terminal servis taşımacılığımız vardı. Bir uçak rotası sonrası, o zamanlar çok mütevazı, Bandırma deniz kenarındaki çay bahçelerinin birinde çay ikram etme isteğimizi memnuniyetle karşıladılar. Bu vesileyle kendimizi ve çalışmalarımızı an-

İkinci kuşak Arçelik bayii A. Nedim Selçuk: "Babam Vehbi Bey'e 'Bu işi yapmasaydınız ne yapardınız?' diye sorduğunda, 'Para kazanmak için emlakçılık yaptım. Ama ülkeme faydalı olabilmek, insanlara iş imkânı yaratabilmek için bu işi seçtim' dedi"

lattık. Dinlerken gözlerinden sevgi ve işimizle ilgili övgüler aktığını hissettik. Zamanımızın ve ülkemizin sanayi önderi, lideri olduğunu biliyorduk. Onu tanıdıktan sonra, sadece bir sanayi önderi ve sadece üstün bir işadamı değil, aynı zamanda ülkesini, insanını yürekten seven bir büyüme olduğunu gördük. Aynı zamanda 'başöğretmen' bir iş adamıydı. Tatlısu'daki mütevazı evimize her yıl teşrif ettiklerinde, gelecek yılın yemek münüsünü -ki vazgeçilmezleri sütlü kabak tatlısı idi- eşime tembihlemeden edemezlerdi.

Vehbi Koç'un öneri ve öğütleri, çalışma heyecanımızı, sevkimizi, işimizi sevmemizi, tasarruflu, akıllı hareket etmemizi sağladı. Bir Tofaş bayii olarak çalışanın, kazanmanın, ilerlemenin, hizmet sektöründe insan unsurunun ne anlama geldiğini öğretti. Yeni yatırımlara girerken öğütlerine harfiyen riayet etmenin, başarıya ulaşmanın temel yolu olduğunu gördük. Bizleri gün be gün izledi. Başarımızda payı büyüktür. Ona danıştığımız her işkolunda önerileri, uyarıları, başarmamızın anahtarı oldu. Biz bayi değil Koç Ailesi'nin bir ferdi gördük kendimizi.

Vehbi Bey bir büyük memleketsever, iş dünyasının duayeni, memleketimizdeki her büyük yatırımın başmühendisidir. Onun öğrettiklerine, yol göstericiliğine minnet borcumuzu ifade ediyor, layık olma gayretimizi sürdürüyoruz. Sevgisi yüreğimizde bir büyük düğüm olarak kalacaktır."

### "Arkasında ticaretin ana kurallarını bıraktı"

Karabük'te Aygaz bayii olan Likit Petrol Gazı Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu adına Osman Natıroğlu da Vehbi Koç için şunları söyledi: "Vehbi Koç deyince ilk akla gelen, Türkiye Cumhuriyeti'nde ticari geleneğin örnek temsilcisi ve özel teşebbüsün şeref abidesi olmasıdır. Arkasında bıraktığı ticari örf, âdet, gelenek ve etik değerler, bugün ticari hayatın ve özel teşebbüsün ana kurallarıdır. Vehbi Koç bize de, kamuda üstün kredili ve güven veren kurumsallaşmış firmalarıyla çalışmak ve onları temsil etmek prestijini verdi. Bu firmalardan ve saygın yöneticileri sayesinde, ticari usul ve ticari etik anlamında güzel ve üstün değerlerle donandık."





# Değişim devam ediyor.

**Dört ana sektöre yoğunlaşan Koç Holding Migros'u BC Partners'a sattı**

## "Değişim Yılı"na radikal bir adım

Koç Topluluğu global oyunculuk hedefinde büyük bir adım daha attı. Topluluk ve Türkiye için bir başarı öyküsü olan, Türkiye'ye alışveriş kültürü kazandıran, yüzde 22'lik pazar payıyla sektörünün lideri Migros, Koç Topluluğu'nun dört ana sektöre odaklanma stratejisi çerçevesinde İngiliz BC Partners'a satıldı

**K**oç Holding CEO'su Dr. Bülent Bulurlu, 2008'i "Değişim Yılı" ilan ettikleri 21. Üst Düzey Yönetiler Toplantısı'nda, olası fırsat ve tehditlere daha güçlü ve hızlı reaksiyon verebilmek için dört ana sektöre odaklanma stratejilerini anlatmıştı; otomotiv, dayanıklı tüketim, enerji ve finans. Koç Topluluğu işte bu "değişim" ve "strateji" doğrultusunda büyük bir adım attı. Bu adımı yine, "Değişim sürüyor" diyerek Bulurlu açıkladı. 1959'dan bu yana Koç Holding şemsiyesi altında Türk halkına alışveriş kültürü kazandıran, Türkiye ekonomisi için değer yaratan Migros satıldı. İmzalanan satış sözleşmesine göre, İngiliz BC Partners'ın kontrolündeki Moonlight Capital S.A., Koç Holding'in Migros'ta bulunan yüzde 50.83 hissesini aldı. Koç Holding 1.977 milyon YTL'lik bu kaynağı, açık pozisyonunu kapatmak ve dört ana sektöre yatırım için kullanacak.

## Bir başarı öyküsü: Migros

Migros Türk, İkinci Dünya Savaşı'ndan çıkmış yorgun dünyadaki değişimlerin aksettği İstanbul'da doğdu.

1954'te, İstanbul Belediyesi ve İsviçre Migros Kooperatifler Birliği'nin girişimleriyle kuruldu. Amaç, gıda ve tüketim maddelerini belediye kontrolü altında üreticiden sağlamak ve bu ürünleri sağlığa uygun koşullarda ve ekonomik fiyatlarla İstanbullulara ulaştırmaktı. İlk satış mekânı arabalardı. Tüketicilere 45 satış arabasıyla ulaşılmıyordu. Üç yıl sonra, ilki Balık Pazarı'nda Beyoğlu mağazası olmak üzere çeşitli semtlerde mağazalar açılmaya başlandı. 1975 Migros için yeni bir dönemin başlangıcıydı. Çoğunluk hisseleri Koç'a devredildi. Artık yeni bir anlayışla çalışmaya başlayan Migros, İstanbul içinde mağaza sayısını hızla artırdı. 1988 ise Migros'un İstanbul sınırlarını aştığı yıl oldu. İzmir'de dört mağaza açıldı, Ege için altyapı çalışmasına başlandı. 1989 sonunda iki büyük kentte 34 mağazası vardı. 1990'lar, yaşam biçimleri ve alışkanlıklarıyla Türkiye için yeni bir dönemdi. Bu yeni dönemde, 1991'de Migros, halka açıldı. Artık büyük mağaza devri başlamıştı. "İlklere" imza atılan bu dönemde ilk çağdaş büyük mağazacılık örneği MMM Migros Atrium ile sunuldu... 1995'te farklı formatlarda da büyüme kararı alındı. Ucuzluk marketleri Şok'lar, Migros Sanal Market faaliyete geçti. 1999'da, artık haftada iki mağaza açılıyordu. 2005'te Migros Tansaş'ı alarak büyük bir birleşmeye imza attı. 2007 sonunda Migros'un yurtiçi mağaza sayısı 938'e çıkmıştı. 220 Migros, 247 Tansaş, 460 Şok, üç 5M, sekiz Macrocenter hizmet veriyordu. Yurtdışında da Azerbaycan'da üç, Kazakistan'da dokuz, Kırgızistan'da bir, Makedonya'da iki olmak üzere 15 Ramstore vardı. Koç Holding Rusya'daki Ramstore'ları Enka'ya satarak, başarı ile Rusya operasyonundan çıkmıştı.

Migros Türk, Deloitte'in her yıl hazırlanan, "Perakendecinin Küresel Güçleri 2008" raporunda dünyanın en büyük 250 perakende şirketi listesinde 236. sıradan girdi. 2001-2006 yılları arasında en hızlı büyüyen 50 şirket arasında 12. sırada yer aldı.



### "Operasyon başarıyla tamamlandı"

Koç Holding CEO'su Dr. Bülent Bulgurlu, Migros satışını kamuoyuna duyurmak için basın mensuplarıyla bir araya geldiğinde sözlerine, "Koç Holding ve Türk ekonomisi adına, bugün sizlerle önemli bir gelişmeyi paylaşmak üzere bir arada bulunuyoruz" diyerek başladı ve şu bilgileri verdi:

"Hatırlayacağınız gibi, 2007 Haziran ayında yaptığımız kamuoyu bilgilendirme toplantımızda, Migros'taki hissemizi satma kararımızı, sizlerle bütün açıklığı ile paylaşmış idim. O günden, bu yana, adil ve herkese eşit mesafede bir satış süreci izledik. Her aşamada önemli gelişmeleri kamuoyu ile paylaştık. Bu süreçte global piyasalarda gelişen olumsuzlukları ve bunun Türkiye'ye olan yansımalarını hissettik. Bütün bu olumsuz gelişmelere rağmen, hem Migros markasına hem de Türkiye ekonomisine olan güven sayesinde, hedefimizi gerçekleştirdik. Süreci dokuz ayda bitirmeyi hedeflemiş iken, planladığımızdan da önce tamamladık. Migros'ta bulunan yüzde 50.83 nispetindeki hissemizi, hisse başına 21.85 YTL fiyat ile toplam 1.98 milyar YTL bedelle, BC Partners tarafından kontrol edilen Moonlight Capital şirketine satmak üzere sözleşme imzaladık."

### "Alışveriş kültüründe devrim yarattı"

Bülent Bulgurlu "Bir başarı öyküsü" dediği Migros'un Topluluk ve ülke için önemini anlattı:

"1959'dan bu yana, Koç Holding şemsiyesi altında faaliyet gösteren Migros şirketimiz, Türk insanının yaşam kalitesine katkıda bu-

lundu, bir alışkanlık ve alışveriş kültürü devrimi yarattı. Koç Holding bu markayı ulusallaştırdı ve dünya yatırımcılarının ilgi gösterdiği bir şirkete dönüştürdü, Türk ekonomisi için değer yarattı. Yüzde 22'lik pazar payıyla Türkiye'de organize perakende sektörünün lideri olan Migros, Koç Topluluğu ve Türkiye için bir başarı hikâyesidir. Migros şirketimizin kuruluşundan bugüne kadar, başta kurucumuz merhum Vehbi Koç olmak üzere emek vermiş ve vermekte olan herkesi, bu vesileyle minnet ve şükranla anıyor, hepsine teşekkür ediyorum. Migros'u milli bir şirket olarak benimseyen tüm müşterilerimiz, satış sürecinde şirketi sahiplenerek hassasiyet gösterdiler. Bu hassasiyet, müşterilerimizin Migros markasına gösterdiği teveccühün bir yansımasıdır. Bundan gurur duyuyor, kendilerine teşekkür ve şükranlarımızı sunuyorum."

### Migros yeni strateji gereği satıldı

Bülent Bulgurlu Topluluk için bu kadar önemli olan Migros'un neden satıldığını da şöyle anlattı: "Son yıllarda Koç Holding yönetimi olarak önemli değişim kararları aldık. Dünyadaki değişimi, küresel rekabet ve fırsat ortamını değerlendirdik, bunlar için ne boyutta kaynak gerektiğini planladık. Şirketlerimizi etkileyen, tüm alanlardaki geliş-



meleri izledik ve buna kendi vizyonumuzu da katarak yeni stratejilerimizi belirledik. Yeni stratejilerimiz; faaliyet gösterdiğimiz dört ana sektöre odaklanmak, organik büyümenin yanı sıra fırsatları takip etmek, yurtdışı gelirlerimizi artırmak, liderlik özellikleri daha güçlü bir şirketler portföyü oluşturmaktır. Stratejik planımız doğrultusunda, Topluluğumuzu ciro, kâr ve şirket değeri olarak bir üst boyuta taşıyoruz.

Koç Holding, 2007 yılında Fortune Global 500 listesinin 190. sırasında ve Avrupa'nın 50 büyük şirketi arasında yer aldı. Bundan sonraki hedefimiz, çıtayı daha da yukarı koymaktır. Bu hedefe ulaşmak için, bildiğiniz gibi otomotiv, dayanıklı tüketim, enerji ve finans olmak üzere dört ana sektöre odaklanmış bulunuyoruz. 2007 yılında ciromuzun yüzde 87'sini, faaliyet kârımızın yüzde 91'ini, son beş yıldaki büyümemizin yüzde 88'ini bu dört sektörden sağladık. Bu sektörlerdeki hemen hemen tüm şirketlerimiz, alanlarında Türkiye'de lider konumdadır. Hedefimiz, odaklandığımız sektörlerdeki tüm şirketlerimizi, dünya ölçeğinde, şirketler haline getirmek. Birçoğu şimdiden önemli mesafe kaydetti. Odaklandığımız sektörlerde, önümüzdeki dönemde sektör ve şirket bazında, yurtiçi ve yurtdışı büyüme potansiyelleri, rekabet güçleri, Topluluk neticelerine sağlayacağı katkı ve yaratacağı hissedar değerleri gibi

kriterleri göz önüne alarak yeni yatırımlara hazırlanıyoruz."

### Gelen kaynak yeni yatırımlara

Bülent Bulurlu Migros'un satışının getirilerini de şöyle sıraladı: "Koç Holding, Migros hisse satışıyla, açık pozisyonunu kapatmış, mali yapısını daha da güçlendirmiş olacak. Ayrıca yeni yatırımları için önemli bir kaynak elde etmektedir. Koç Holding, Migros satışına rağmen 2007'de kombine 74.5 milyar YTL olarak gerçekleşmesi beklenen cirosunu 2008'de sadece organik büyümeyle, 81 milyar YTL'ye çıkarmayı planladı. 2007'de 5.6 milyar YTL beklenen kombine faaliyet kârı 2008'de 6.5 milyar YTL olarak bütçelendi. Önümüzdeki dönemde Topluluk neticelerinde en büyük paya sahip dört ana sektöre odaklanacak, atılımlarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz ve dünya şirketi olma yolunda daha güçlü adımlarla ilerleyeceğiz. Kaynakları, odaklandığımız sektörlerdeki yeni projeler için kullanacağız."

### "Radikal adımlar atabiliriz"

Yeni projelerimiz, dayanıklı tüketim ve otomotiv sektörlerinde iç pazarda sürekli büyümenin sağlanmasının yanında yeni pazarlara açılmayı içeriyor. Enerji sektöründe, ülkemizin büyüyen enerji ihtiyacı nedeniyle doğacak yeni yatırım projeleri için hazırlanıyoruz. Bankacılık sektöründe,

iddialı büyüme projelerimiz sürüyor. Bazı özelleştirme projeleriyle ilgileniyoruz. Yeni yatırımlarda ana ilkimiz, sürdürülebilir kârlılık, verimlilik, şirket değeri artışı ve büyüme olacak. Stratejilerimizi sürekli gözden geçirip, gerekince bundan sonra da radikal adımlar atmaktan çekinmeyeceğiz. Stratejilerimizi başarıyla hayata geçirdiğimizde, sadece ana iş hedefimiz olan hissedar değerini artırmak veya ilave değer yaratmakla kalmayacağız. Koç Holding'in gelecek nesillerde, küresel anlamda güçlenerek büyümesini ve ülkemiz için değer üretmeye devam etmesini sağlayacağız.

Belirlediğimiz strateji ve koyduğumuz hedeflere ulaşmak için, kurucumuz merhum Vehbi Koç'un 'Ülkem varsa ben de varım' ilkesine olan inancımız ile çalışıyoruz. Bu inanç ile bugüne kadar elde ettiğimiz başarıları sürdürebilmek için, dünyadaki heyecan verici değişime ayak uydurmaktayız."

### Migros'lara "değişim sürekli" mesajı

Migros çalışanları da özel olarak bilgilendirildi. Bülent Bulurlu "Migros'lara" yaptığı yazılı açıklamada şöyle dedi: "Stratejik planımız doğrultusunda çağımızın gereklerine uyarak belirli sektörlerde odaklanmak, belirli sektörlerden de çıkmak durumundayız. Bu süreçte, Topluluğumuzu bir yandan yeni şirketler katılırken, diğer yandan birçok şirketimiz de ayrıldı. Ancak değişim sürekli. Koç Holding olarak dünyadaki değişimi, küresel rekabet ve fırsatlar ortamını değerlendirdik, bunlar için ne boyutta kaynak gerektiğini ve en çok hangi alanlarda rekabet avantajı ve kârlı büyüme potansiyeline sahip olduğumuzu gördük. Perakende sektöründen çıkmaya karar verdiğimizizi 2007'nin Haziran'ında paylaştık. Bu hisse devir işlemiyle Migros Türk T.A.Ş.'yi, emin ellere teslim ettik. Türkiye'de süpermarket alışkanlığının öncüsü Migros'un başarısındaki en büyük pay, onu bugünlerle getiren siz değerli çalışanlarımızın."



# “Enerji Verimliliği”nin enerjisi Koç şirketleri

Arçelik, Aygaz, Opet ve Tüpraş; Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı’nın enerji verimliliği bilincini yerleştirmek ve verim elde etmek amacıyla düzenlediği projelerin sponsorluğunu üstlendi

2

008 Enerji Verimliliği Yılı oldu. Sokaklar afişlerle donanacak, uluslararası şarkı yarışmaları düzenlenecek, verimlilik projeleri ödüllendirile-

cek, tasarruf eğitim müfredatına girecek, evini ya-litana alışveriş indirim kartı verilecek... Elbirliği istenen bir dizi enerji projesine en büyük enerji de, bu sektörü dört ana iş alanından biri olarak belirleyen Koç Topluluğu’nun şirketlerinden gelecek. Arçelik, Aygaz, Opet ve Tüpraş; Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı’nın kamuoyunda ve fikir önderleri nezdinde enerji verimliliği konusunu gündeme getirmek, kurumları ve bireyleri tasarrufa yönlendirmek, çözümler üretmek için düzenlediği projelere kurumsal sponsor olarak destek verecek. Kamu ve özel sektör ile sivil topluma katılım



çağrısı yapılacak “Ulusal Enerji Verimliliği Hareketi”nin bir diğer adı da “En-Ver”.

Enerji Bakanlığı ile Türkiye’nin geleceğine yatırım niteliği taşıyan bu konuda bire bir çalışacak olan Koç Topluluğu şirketleri,

sloganlarını bir çizgi kahraman olan En-Ver’den duyacağımız projeye destekte ilk adımı, bakanlığın düzenlediği 27. Enerji Verimliliği Haftası Konferansı ve Fuarı’na sponsor olarak attı. Dört Koç şirketi yöneticisine destekleri nedeniyle plaket verildi.

## Öncülüğümüzün bilincindeyiz

En-Ver’e destek veren Koç şirketlerinin yöneticileri, kampanyanın önemini ve “gönülden” katılımlarının nedenlerini şöyle anlattı.



**Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü A. Gündüz Özdemir: “Bu sadece başlangıç”**

“Tükenecek doğal kaynakların, tüm insanlığın hayat standartlarını tehdit ettiği günümüzde, Arçelik şirketi, ‘Sürdürülebilir Gelişim’ yaklaşımını çok uzun yıllar önce sahiplenerek, faaliyetlerini bu doğrultuda gerçekleştirmeyi ilke edinmiştir. Bu anlayış doğrultusunda temel hedefimiz, ‘sadece bugünün değil, geleceğin standartlarına da uyumlu ürünler geliştirmek ve tüketicilere sunmaktır. Biz Arçelik olarak, kendi sektörümüz için çevre dostu, enerji ve su tasarrufunda lider ürünler geliştirip tüketicilere sunmanın, görevimizin sadece başlangıcı olduğuna inanıyoruz. Bu inançla; bu yıl Enerji Bakanlığı ve Türkiye’nin en büyük Topluluğu olan Koç Holding’in sektöründeki lider şirketlerinin işbirliği ile başlatılan ‘En-Ver Projesi’ne tam desteğimizi sunacağız.”

**Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş: “Öncü olmamız gerekiyor”**

Koç Holding Enerji Grubu Başkanlığı’nın en kıdemli şirketi olarak üstlendiğimiz misyon gereği, her alanda bilinçli bir toplum yaratma projelerinde öncü olmamız gerektiğine inanıyoruz. Bu nedenle, ülkemiz ve dünya koşullarını etkileyecek enerji verimliliği sosyal sorumluluk projesinde yer almaya özen gösterdik. 15-20 yıl önceki sosyoekonomik koşullarını hatırlarsak, kaynakların kısıtlı olduğu, gelecekte darboğazlar yaşanabileceği gibi konular, o yıllarda bugünlerdeki gibi önemli değildi.

## **Enerji Bakanı Hilmi Güler anlattı: “Bu destek sosyal refleksi geliştirecek”**

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Hilmi Güler, Koç Topluluğu şirketlerinin En-Ver Projesi kapsamında ortaya koyacağı sponsorluklar ve sosyal sorumluluk projelerinin, bu konudaki sosyal reflekslerin gelişmesi açısından büyük değer taşıdığı görüşünde

Enerji verimliliği kampanyasında sağlanacak başarının, toplumun tüm kesimlerinin güç birliğinden geçtiğine inanan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Hilmi Güler, Koç Topluluğu şirketlerinin En-Ver Projesi kapsamında ortaya koyacağı sponsorluklar ve sosyal sorumluluk projelerinin, bu konudaki sosyal reflekslerin gelişmesi açısından büyük değer taşıdığı görüşünde. Bakan Güler proje paydaşlarının görüşüyle netleşecek eylem stratejisinin detaylarını Bizden Haberler’e sıraladı:

**2008’i “Enerji Verimliliği Yılı” ilan ettiniz? Hedefiniz ve hayata geçireceğiniz projeler hakkında bilgi verir misiniz?**

Amacımız, ülkemizin enerji arz güvenliğinin en üst düzeyde korunması ve sera gazları emisyonlarının azaltılması bakımından, elektrik enerjisi öncelikli olmak üzere, enerjinin her noktada verimli, etkin kullanımı ve israfın önlenmesi. Bu amaçla 2008’in “Enerji Verimliliği Yılı” ilan edilmesini ve kamu, özel, sivil toplum kesimlerinin katılımıyla “Ulusal Enerji Verimliliği Hareketi”nin (En-Ver Projesi’nin) bütünlüğü içinde başlatılmasını planladık. Bu doğrultuda hazırladığımız Başbakanlık genelgesi yayınlandıktan sonra, “Ortak Hareket Bildirisine” imza koyacak ve sosyal sorumluluk projeleri ile “En-Ver Projesi”ne katılacak şirketlerimizi ve sivil toplum kuruluşlarımızı belirlemek ve müştereken yürüteceğimiz bu projeye start vermek için geniş katılımlı bir toplantı yapacağız; ardından da “Ortak Hareket Bildirisini” duyuracağız. Bildiride, sürdürülebilir kalkınma hamlelerini yetersiz enerji kaynakları ile beslemek durumunda olan ülkemizde, bireyler ve kuruluşlar olarak; enerjinin her damlasını yerli yerince kullanmamız, aynı enerjiyle daha fazla üretmemiz gerektiği ve başarının bu yolda atılacak müşterek adımlardan geçtiği vurgulanacak.

**Kampanyayı, kamu projelerinde alışılmışın dışında bir tanıttımla, çizgi film karakteriyle duyurdunuz. En-Ver ve Ateş Böceği ikilisini, kolay algılanan mesajlar ve grafiklerle, toplumun**



beğenisini kazanarak farkındalığı uyandırmak için oluşturduk. Geliştirme sürecinde saha anketlerinden yararlandık. Bu ikiliyi, değişik ortamlarda uygun kompozisyonlar ve sloganlarla kullanacağız.

**Koç Topluluğu şirketleri Arçelik, Aygaz, Opet ve Tüpraş, Enerji Verimliliği Yılı projelerine kurumsal sponsor olarak destek veriyor. Bu desteğin proje açısından önemini değerlendirir misiniz?**

Enerji verimliliği konusundaki başarının toplumun tüm kesimlerinin güç birliklerinden geçtiğine inanıyoruz; En-Ver Projesi kapsamında toplumdaki enerji kültürü ve verimlilik bilincinin gelişmesi amacıyla yürütülecek sosyal sorumluluk projelerine büyük önem veriyoruz. Koç Topluluğu şirketlerinin bugüne kadar sağladığı destekler ile birlikte En-Ver Projesi kapsamında ortaya koyacağı sponsorluklar ve sosyal sorumluluk projeleri, hem topluluğun enerji verimli ürünlerinin yaygınlaşması hem de sosyal reflekslerin gelişmesi bakımından büyük değere sahiptir. Bu öncü, örnek uygulamalarını kararlılıkla sürdürecekleri inancıyla şimdiden teşekkür ediyoruz.

**Özel sektörün enerji verimliliği konusundaki çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Birincil enerji kullanımı bakımından, sanayi genelinde en az yüzde 15 oranında bir tasarruf potansiyeli var. Enerjiyi yoğun kullanan sektörlerimizdeki proses iyileştirmeleri ve KOBİ’lerin verimlilik artırıcı uygulamaları ile bu potansiyelin önemli kısmı geri kazanılabilir.

Geçen zaman diliminde, bilgi ve iletişim dünyasındaki gelişmeler herkesi bilinçlendirmiş ve gelecek için ciddi önlemler alınmasına yönlendirmiştir. Günümüzde parçalanıp denize karışan kocaman buzul parçasını canlı yayınlı izlemek bile mümkün. En-Ver Projesi, kamu-özel sektör STK birlikteliğiyle toplumda enerjiyi verimli kullanma bilincini uyandırmak ve buna yönelik uygulamaları gerçekleştirmek amaçlı önemli bir organizasyon. Bu çalışmalar bütününi destekleyeceğiz. Yapacağımız ciddi kaynak tasarrufları, sonraki nesillerin yaşamsal gereksinimleri ve devamlılıkları için gerekli olacaktır.”

**Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut:**  
“Bu katılımdan mutluyuz”

“Türkiyenin tek rafineri şirketi olan ve ülkemizin enerji girdilerini üreten Tüpraş’ın enerji verimliliği ile yapılacak iyileştirmelerde farklı bir yeri ve sorumluluğu olduğunun bilincindeyiz. Hedefimiz, üretim gücümüzü, enerji kaynakla-

rımızı daha verimli kullanarak geliştirmektir. Bu bilinçle Tüpraş, rafinerilerinde de enerji yönetimi birim ve kadrolarını kurarak 2008 yılı şirket hedeflerine önemli sonuçların alınmasının beklendiği enerji verimliliği projeleri koymuştur. Ülke kaynaklarımızın sınırlı olması nedeniyle enerji ihtiyacımız çok büyük bütçelerle ve önemli ölçüde ithalat ile karşılanmaktadır. Bu nedenle sürdürülebilir ve kalıcı bir enerji güvenliği ancak enerjinin verimli kullanıldığı bir toplum bilincinin yerleşmesi ile mümkündür. Kalkınma hızımız, artan nüfus ve şehirleşme oranımıza paralel olarak değişecek toplumsal taleplerimizi karşılamak için bu bilinci yayma görevi öncelikle bizlere düşüyor. Tüpraş, En-Ver etkinliklerine katılmaktan mutluluk duyuyor.”

**Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca:**  
“Hem bireye hem özel sektöre iş düşüyor”  
Ekonomik ve sosyal kalkınmanın önemli girdilerinden biri olan enerji, toplumun

yaşam standartlarının yükseltilmesinde de büyük rol oynuyor. Yarınlar için güvenle bakmak, gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmak ve sürdürülebilir kalkınma için enerji verimliliği ve tasarrufu konusunda toplumsal bilinç oluşması lazım. Enerji kaynaklarının bilinçsizce kullanılması sonucunda ne yazık ki doğal kaynaklar hızla tükeniyor ve çevre kirliliği oluşuyor. Enerji kullanımından vazgeçemeyeceğimize göre onu verimli kullanmak, tasarruf etmek zorundayız. Bu konuda hem bireylere hem özel sektöre çok iş düşüyor. Biz de enerji sektöründe faaliyet gösteren bir kuruluş olarak sorumluluklarımızın farkında ve bilincindeyiz. Türkiye’de enerji tasarrufu sağlamak ve enerji verimliliğini artırmak amacıyla başlatılmış olan 27. Enerji Verimliliği Konferansı’na, hafta boyunca devam eden etkinliklere ve Türkiye’nin geleceğine yatırım niteliği taşıyan En-Ver Projesi’ne, Opet Petrolcülük A.Ş. olarak destek vermekten büyük mutluluk duyuyoruz. 

## ENERJİ VERİMLİLİĞİ İÇİN YOL HARİTASI

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Hilmi Güler, En-Ver Projesi ile yerleşmesi beklenen tüketim kalıplarının kalıcılığı için izleyecekleri stratejiyi Bizden Haberler’e anlattı. İşte Güler’den enerji verimliliğinde yol haritası:  
“En-Ver Projesi’ne katılacak paydaşların görüşleriyle netleştirilmesini düşündüğümüz stratejiler ve uygulamaları dört başlık altında sıralayabiliriz. Birincisi ve önceliklisi, çocuklar, gençler ve ev hanımlarını bilinçlendirme etkinlikleri.

- En-Ver ve Ateş Böceği, alışveriş merkezi, toplu taşıma aracı, okul, billboard, yazılı ve görsel medya, internet gibi ortamlarda poster, afiş, spot film ve kiosk gibi araçlarla mesajlar vermesi.
- Beğenilen sanatçıların yorumlarıyla uluslararası şarkı yarışması düzenlemek.
- Bu içerikte çocuk oyunlarını internette yayınlamak.
- TV’lerde para ödüllü yarışmalar.
- Elektrik ve doğalgaz



abonelerinin tüketim gelişimlerinin her ay bilgi gizliliğini koruyarak yayınlanması.

- Enerji kullanan araçların kullanım kılavuzunda verimlilik bilgisi verilmesi.
- Konunun ilk ve orta öğrenim müfredatına girmesi.
- En-Ver portalından gerçek zamanlı danışmanlık sunulması.
- Kamu ve özel kesim çalışanlarına hizmet içi eğitim.
- Şans oyunlarında ve posta işlemlerinde “En-Ver” grafikleri ve mesajları kullanılması.

### Evini yalıtana indirimli alışveriş

İkinci başlık, toplumun tüm kesimlerini özendirme etkinlikleri. Bunlar da şöyle.

- Enerji yoğun sektörler ve KOBİ’lerde enerji yoğunluğunu azaltanlar arasında yarışmalar düzenlenmesi.
- Binalarda ısı yalıtımı ve enerji verimli elektrikli ev aletlerinin yaygınlaşması için, düşük faizli, uzun vadeli satışlarla

birlikte, evini yalıtana veya verimli alet alana En-Ver kartı vererek, market alışverişlerinde sınırlı indirim sağlanması.

- Sanayide, bina, ulaşım veya enerji çevrim sektöründeki verimlilik artırıcı projelerin ödüllendirilmesi.
  - Resmi ve dini bayramlarla, ayda bir gün ücretsiz toplu taşıma.
  - Küçük En-Ver otomobili, cazip fiyatlı En-Ver buzdolabı gibi En-Ver ürünlerinin üretimi ve kampanyalı satışı.
- Üçüncü başlık, kamu kurum ve kuruluşlarının tasarruf önlemleri. Bu önlemler de hazırlanan Başbakanlık genelgesiyle yayınlanacak.



### Halkın nabızı tutulacak

Son olarak ölçme ve değerlendirme yapılacaktır. Sanayi kesimi, Bayındırlık ve İskan Bakanlığına bağlı Yapı İşleri Genel Müdürlüğü portalı, İZODER ve Beyaz Eşya Üreticileri Birliği’nden En-Ver portalına iletilecek bilgiler ve her yıl ülke genelinde yapılacak anketlerle uygulamaların gelişimi izlenecek, halkın nabızı tutulacak.



## Medeniyetler İttifakı

# “Önemli olan farklar değil ortaklıklardır”

Mustafa V. Koç, ilk forumu Madrid’de yapılan Medeniyetler İttifakı buluşmasında Türk iş dünyasını temsil etti: “Köprüler inşa etmek, ortak değer ve paylaşılan gayeleri öne çıkaran bir diyaloga girmek için ortak bir anlayışa acilen ihtiyaç var”

“Dünyamız tehlikeli boyutlara varan bir dengesizlik içerisindedir.” 11 Eylül’ün ardından tırmanan gerilimin çatışmaya dönmeden önlenmesini hedefleyen İspanya Başbakanı José Luis Rodríguez Zapatero ve Başbakan Tayyip Erdoğan’ın girişimleriyle oluşturulan Medeniyetler İttifakı’nın raporu, bu giriş cümlesiyle başlıyor. 2005’te gündeme getirilen Medeniyetler İttifakı, beş hazırlık toplantısının ardından, bölücü değil, ortak değerlerin ön plana çıkarılması yolunda ilk yıllık toplantısını İspanya’nın başkenti Madrid’de yaptı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Türk iş dünyasını temsil eden tek konuşmacı olarak katıldığı toplantıda, “Köprüler inşa etmek, ortak değer ve paylaşılan gayeleri öne çıkaran bir diyaloga girmek için ortak bir anlayışa acilen ihtiyaç var” dedi ve kimlere ne görev düştüğünü sıraladı.



## Hollywood ile film anlaşması

Daha iyi bir dünya yaratmayı siyasi ve ahlaki bir sorumluluk olarak gören özel sektör ve sivil toplum örgütleri temsilcileri ile siyasi liderleri buluşturan toplantı iki gün sürdü. Medeniyetler İttifakı Yüksek Temsilcisi Jorge Sampaio ikinci günün sonunda, geniş katılım nedeniyle "kilit bir görüşme oldu" dediği toplantıda öncelikli olarak ele alınan eğitim, gençlik, medya ve göçmen konularından 12 somut sonuç çıktığını duyurdu. Bu sonuçlar arasında gençlik için dayanışma fonu oluşturulması, okuma-yazma öğretimi için yatırımlar yapılması, Hollywood yapımcılarıyla yanlış imajları ortadan kaldıracak sinema projeleri imzalanması, medyanın uluslararası krizlerde hızla bilgilendirilmesi, farklı dinlerden temsilcilerle dayanışma ve işbirliği belgeleri imzalanması, sorunlu bölgelerde kültürlerarası diyalogu teşvik edecek bir belge yayınlanması da vardı.

### "Ortak paydadandan yoksunuz"

Mustafa V. Koç, ikinci randevusunu 2009'da İstanbul'da veren Medeniyetler İttifakı Forumu'nun "İş dünyası ve kültürlerarası anlayışın geliştirilmesi" konulu panelinde, kendisi ve Koç Topluluğu için toplantının anlamını şöyle açıkladı:

"Bugün burada olmak benim için iki nedenden dolayı ayrıcalık. İlk olarak, 2006'da Koç Holding adına, kurumsal sosyal sorumluluğa bağlılığımızın resmi ifadesi olarak Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni imzaladım. İkinci olarak, bazı ayrımların ortadan kalktığı bir dönemde, diğerlerinin ortaya çıktığını düşünüyorum. Fikir, iş, din ve siyaset liderlerince gerçekleştirilecek bilinçli bir çaba olmaksızın toplumlar ve uluslar arasındaki ayrım var olmaya devam edecek. Medeniyetler İttifakı girişimi, daha büyük bir çabanın kurulacağı sağlam bir temel sağlıyor. Köprüler inşa etmek, ortak değer ve paylaşılan gayeleri öne çıkaran bir diyaloga girmek için ortak bir anlayışa acilen ihtiyaç var."

Mustafa V. Koç, toplumların ortak değerlerle birbirine bağlı olduğunu ancak bugün bunun aksi bir durum yaşandığını anlattı:

"Dünyanın tüm büyük dinleri özünde aynı inanç ve idealleri paylaşır: merhamet, dayanışma, yaşama saygı, inayet ve diğerlerine karşı hoşgörü. Din, çoğu zaman yönetişimin çerçevesini oluşturdu ve ka-



## Mustafa V. Koç: "Fikir, iş, din ve siyaset liderlerince gerçekleştirilecek bilinçli bir çaba olmaksızın toplumlar ve uluslar arasındaki ayrım var olmaya devam edecek. Medeniyetler İttifakı girişimi, daha büyük bir çabanın kurulacağı sağlam bir temel sağlıyor"

palı toplumlarda bu çerçeveye eşit şartlar getirilmesine yardımcı oldu. Durum artık farklı; aksine, günümüzde genişleyen bir ayrımı yansıtan olaylara tanık oluyoruz. Artık toplumlar teknoloji ve küreselleşmeyle daha yakından bağlandı; fakat birbirine bağlı yaşam şekli yönetecek ortak paydadandan yoksun."

### Koç kültürünü örnek gösterdi

Mustafa V. Koç ortak payda oluşturmak için atılması gereken adımları da şöyle sıraladı: "Eğitim; barış, ortak anlayış ve küresel yurttaşlık tohumlarını genç nesillere ekmek için kritik bir unsurdur. Hükümetler bu değerlerin ulusal müfredatlara yerleştirilmesi için işbirliği yapmalı. Aksi halde aşırı ulusalcılık gibi eğilimler, küresel barışa ihtiyacımız varken sınırları aşabilir. İş dünyası bu konulara yönelmek için gitikçe daha çok yardıma çağırılıyor. Fikirimce, ailemin şirketinin tarihi, kültürlerarası iletişim ve yararları konusunda

bazı değerli ders ve örnekler sunuyor. Kurucumuz Vehbi Koç, İstanbul'un Musevi ve Hristiyan topluluklarını şirketlerine ortak seçerken veya Amerikan, İtalyan, Japon, İngiliz veya Alman şirketleriyle ittifak oluştururken, diğerlerinin bilgi ve kültürünü çekmenin değerini içgüdüsel olarak biliyordu. Ayrıca vasıflı işgücüne ihtiyacı olacağını da biliyordu. Kendisini ülkenin eğitim kaynaklarını iyileştirme ve geliştirmeye adanmış. Türkiye'yi de dış dünyaya tanıtmaya çabaları vardı. Kurucumuzun bu miraslarını devam ettiriyoruz. İletişim ve ortak anlayışın büyümesi ve derinleşmesi için bu uygulamaların daha yaygın kabul edilmesi esastır. Kurumsal sosyal sorumluluk ve ticari faaliyetler arasındaki ilişkiden söz etmek istiyorum. Ticari değer katmak, kurumsal sosyal sorumluluğun esas değil ikinci

amacı olmalıdır. Ne yazık ki, altyapı ve çevre anlamında tüm pazarlar aynı seviyede olgunluğa sahip değil. Gelişmekte olan pazarlarda, ticarete daha yüksek standartları uygulamak çok daha zordur; çünkü minimum yasal zorunluluklar uygulanmaz ve ihlaller cezalandırılmaz; değişim için hemen hiç kamu baskısı yoktur; iyi kurumsal yurttaşlık uygulamalar yeterince tanınmaz. Bu nedenle hükümetler bu sürece daha fazla katılmalı ve etkileşimde bulunmalı. Etkin yürütme mekanizmaları sağlamak için hükümetlerin tam ortaklığı ve liderliği olmadan işletmelerin yapabileceği şeyler sınırlıdır. Bilhassa yolsuzluk ve kayıt dışı ekonomiye yönelik bağlamda söz konusudur bu." Mustafa V. Koç sözlerini şöyle tamamladı: "Edison'un dediği gibi, 'Deha yüzde 1 ilham ve yüzde 99 sıkı çalışmadır'. Yeterince ilhamla dolarsak, gelecek nesiller için bir araya gelme çabasında bulunabiliriz."



# "Boyun mu eğeceğiz birlikte mi yürüyeceğiz?"

**Devlet Bakanı Mehmet Aydın, Bizden Haberler'e Medeniyetler İttifakı'nı değerlendirdi: "Dünyamız tehlikeli boyutlara varan bir dengesizlik içinde. Ya tehditlere boyun eğeceğiz ya da ortak hedeflerle birlikte yürüyeceğiz. En büyük görev dini ve siyasi liderlerde"**



**M**edeniyetler İttifakı buluşmasını değerlendiren Devlet Bakanı Prof. Dr. Mehmet Aydın, insanlığın ya tehditlere boyun eğeceğini ya da akıl ve vicdan gibi melekelerini kullanarak birlikte ortak hedeflere yürüyeceğini söylüyor. Aydın'a göre ittifak için en büyük rol, önyargılar dini algılamalara dayandığı için dini liderlerin. Ancak siyasi liderlerin de dikkatli davranması gerektiğini belirten Aydın, sorularımızı yanıtladı.

**Medeniyetler İttifakı nasıl bir ihtiyacın gereği olarak gündeme geldi?**

Medeniyetler İttifakı kültürel, siyasi ve ekonomik pek çok şartın neticesinde ortaya çıktı. Medeniyetler İttifakı Raporu'nun giriş cümlesinde de belirtildiği gibi "Dünyamız tehlikeli boyutlara varan bir dengesizlik içerisinde." Eşitsizlikler, çelişkiler, hastalıklar, işgaller, çatışmalar, kısaca güven ve refahı tehdit eden pek çok sorun karşısında ya içe kapanıp boyun eğecek ya da akıl ve vicdan gibi melekelerimizi kullanarak insanlığın ortak hedefleri doğrultusunda birlikte yürüyeceğiz. Medeniyetler İttifakı, sorunların mayalanarak çatışmalara dönüşmesini önlemek için somut adımlar atmak üzere, Türkiye ve İspanya hükümetleri öncülüğünde başlatılan bir girişim.

**"Sorunun temeli 50 yıl önceden"**

Soğuk savaş sonrası ortaya çıkan yeni dönemi anlama ve idare etmede ciddi hatalar işlendi. Bu hataların üzerine dayandığı teorik arka plan, aslında İkinci Dünya Savaşı sonrası 50'li ve 60'lı yıllarda oluşturuldu. Bazı Batılı tarihçiler ve İslam araştırmacılarının eserlerinde, Batı ile İslam arasındaki farkların bizi bir çatışmaya götüreceği tezi işlendi. Bazen bu tez çok derinde yatabilir. Mesela bir Batılı yazar, Museviliğin ve Hristiyanlığın İslam ile mukayese edildiğinde coğrafi anlamda sınırlı kaldığını söyler. Ona göre ilk küresel din İslam'dır. Bu tez daha sonra Batı ile İslam'ı iki "ezeli rakip" olarak gösterdi. 90'ların büyük bölümünün medeniyetler çatışması tezine yoğunlaşması ve bu tez üzerinden uluslararası siyaset üretilmesi tesadüfi değil. 2000'lerde ise Batı'daki demografik sorunlar neticesinde 2050'lerde Avrupa'nın Eurabia olacağı tehdidi dillendirildi. Gerilimi gündemde tutarak bu tür görüşlerden nemalanan çevreler var. Medeniyetler İttifakı girişimi,

özelde Müslümanlarla Batılılar, genelde tüm kültür ve medeniyetler arasındaki ilişkilerin ortak değerlere dayalı bir zeminde ilerlemesinin en azından mümkün olduğunu ilan ediyor; somut projelerle de bu imkânı gerçeğe dönüştürüyor.

**Özellikle 11 Eylül saldırıları ardından dinsel temelde önyargılar güçlendi. Bu koşullarda medeniyetlerin ittifakından söz edebilmek için hangi aktörlere ne görev düşüyor?**

Önyargıların dini algılamalara dayanması sebebiyle öncelikle dini liderlerin oynayacağı rol büyük, fakat siyasi liderler de dikkatli davranmalı. Dini ve siyasi liderler toplum üzerinde daha etkili; bu sebeple toplumsal tahrike yol açabilecek beyanlardan kaçınmalı. Bunun örneğini karikatür krizinde ve İslam'a yakıştırılan mesnetsiz ve çirkin iddialarda gördük. Türkiye iki durumda da siyasi ve dini liderlik adına önemli ve olumlu roller oynadı.

**Bu projede Türkiye'nin durumu ve rolü nedir?**

Medeniyetler İttifakı her ne kadar Türkiye ve İspanya hükümetlerinin eşgüdümünde başlatılsa da, bir Birleşmiş Milletler projesi. Destekleri süren Türkiye ve İspanya, Medeniyetler İttifakı Yüksek Temsilcisi Sayın Jorge Sampaio ve New York'taki Sekreteryaya, ayrıca İttifaka Üye Dostlar Grubu sürekli istişare halinde. Yıllık ilk forum 15-16 Ocak'ta Madrid'de yapıldı. İkinci Forum Türkiye'de olacak. Ayrıca Türkiye; 2008-2009 yıllarında Orta Asya, Ortadoğu, Afrika ve Balkanlar'da bölgesel ittifak toplantıları düzenlenmesini planlıyor.

**Projenin, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne tam üyelikle ilişkisine dair neler söyleyebilirsiniz?**

Sanırım Türkiye'nin AB üyeliği, Medeniyetler İttifakı'nın somut örneğini oluşturacak. Bu sebeple süreç Müslüman toplumlarca yakından izleniyor. Olumsuz bir karar sadece Türkiye-Avrupa ilişkilerine değil, aynı zamanda Avrupa'nın İslam dünyası ile ilişkilerine, hatta uluslararası konjonktüre olumsuz yansır.

**Toplantıdaki atmosferi değerlendirir misiniz?**

İlgi büyüktü. İspanya katılım açısından çıtayı yüksek koydu ve kapsamlı eylem planını paylaştı. Bizim somut projeler içeren Ulusal Planımız da hazır, çok yakında ilan edeceğiz.

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç Bizden Haberler'e Davos'u anlattı

# Davos yeni açılımların kapısı

**“İş dünyasının devletler ve sivil toplumla birlikte sorumluluk üstlenmesi artık her yerde zorunluluk. Artık uzlaşma bir dünya gerçeği. Buna da şirketler, siyasetler, sivil toplum, kanaat önderleri öncülük edecek. Yeni açılımlara varılan Davos, daha yaşanabilir bir dünya için katkıda bulunuyor”**

i

sviçre'nin küçük dağ kasabası Davos, bu yıl da dünyanın kaderindeki rolünü oynadı. Davos'un ev sahipliğini yaptığı Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum-DEF/WEF), dünya fikir önderlerini dört gün için buluşturdu. DEF'i yakından izleyen Koç

Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç, dünyanın daha yaşanabilir bir yer haline gelmesini hedef alan bu forumun ülkenin doğru tanıtımı açısından da iyi değerlendirilebileceğini söylüyor. Dünyanın bulunduğu bu platform, Türkiye'ye kendini anlatma ve yeni bağlantılar kurma fırsatı veriyor.

23-27 Ocak tarihlerinde toplanan DEF'in bu yılki ana teması “İşbirliğine Dayalı Yenilikçilik” olmakla birlikte, çok sayıda alt başlıkta tartışmalar yapıldı. İş dünyası, hükümet ve sivil toplum örgütlerinin temsilcileri, din adamları, gazeteciler, akademisyenler, oyuncular, yazarlar, 37 yaşındaki DEF'te dünya sorunları ve ekonomisini konuştu. Türkiye açısından ise toplantının önemi, 1980'li yıllarda tanıştığı DEF'in bu yıl iki gala gecesinden birini düzenleyebilmesiydi; “360 Derece Türkiye”. Bu gala gecesi için Türkiye'nin önde gelen dört holdinginin tepe yöneticileri işbirliği yaptı; Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç, Akbank Yönetim Kurulu Murahhas Azası Suzan Sabancı Dinçer, Doğuş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ferit Şahenk, Doğan Yayın Holding CEO'su Mehmet Ali Yalçındağ.

## “AB'ye en hazır kurum TSK”

Haber dergisi Newsweek, “Türk Gecesi”nin mimarı “Dört Arkadaş Konsorsiyumu” ile özel bir röportaj yayınladı. Ali Y. Koç, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin Avrupa Birliği'ne karşı olduğu, demokrasiyi zayıflatığı görüşlerini saçma bulduğunu söyledi, “AB üyeliğine en hazır kurum TSK'dır” dedi. Ali Y. Koç, bazı Türk firmalarının işlerini maliyetler nedeniyle yurt dışına taşımalarının tam üyelik açısından sorun yaratacağı sorusuna da şu yanıtı verdi: “AB de dünyanın en rekabetçi insanlarından oluşan bir grup değil. Bu aslında insanların zihinlerindeki kısmi mi yoksa potan-



WEF Ajansı objektifinden “360 Derece Türkiye”.

siyel üye mi’ sorusuyla çok ilgili. Türkiye’de kısmi üyelik gibi yaklaşımlar ‘ikinci sınıf vatandaş’ hissi uyandırıyor ve hoş karşılanmıyor.” Türkiye güçlü büyümesi ve ekonomik istikrarıyla AB dışındakı daha iyi olmaz mı” sorusunu üzerine Ali Y. Koç, “Dünyadaki ekonomik büyümenin önemli bir kısmının Türkiye’nin çevresindeki ülkeler ile doğusundan gelmesi bekleniyor. Bu bölgenin lideri olmak için gerekli harca sahibiz. Öte yandan Batılı ülkelerin servetlerine katkılarda bulunan, şeffaflık, insan hakları ve adil rekabet ortamını sağlamak için gerekli yasaları çıkarmak ve uygulamak zorundasınız. Türkiye olarak bunu da AB üyeliğinin gereklerini yerine getirerek başarabiliriz. AB üyeliği gündeminde olmasaydı da bu adımları atmak zorundaydık” dedi.

Ali Y. Koç, Bizden Haberler’e de DEF’in dünyaya katkıları ve “360 Derece Türkiye” organizasyonu ile ilgili bilgi verdi.

## DEF’in küresel çaptaki işlevini ve Türkiye açısından Davos’a katılmanın önemini değerlendirir misiniz?

DEF’te dünyanın çeşitli ülkelerinden siyasetçiler, işadamları, kanaat önderleri, başkanlar, devlet başkanları bir araya gelerek küresel ekonomi ve politikalar konusunda fikir alışverişinde bulunuyor, bu konularda yeni açılımların önünü açıyorlar. Ayrıca Davos’ta çok çeşitli platformlarda dünyadaki sosyal sorunların çözümüne katkı sağlayacak bir atmosfer yaratılıyor. Bu toplantılar, dünyanın daha yaşanabilir bir yer haline gelebilmesi için katkı sağlamayı amaçlıyor. Buradaki toplantıların özellikle ülke itibarının yükseltilmesinde rolü çok büyük. Dünyanın bulunduğu bu platform bize kendimizi en iyi şekilde anlatma fırsatı sağlıyor. Türkiye’nin ekonomik büyümesi ve geliştirilen politikaların, yatırım ortamının yarattığı iyileşmeleri dünyaya aktarıyoruz. Böylelikle yeni imkânlar doğuyor.



Soldan sağa: Muhtar Kent, Burhan Öçal, Hilmi Güler, Ali Y. Koç.



Soldan sağa: Koç Holding Kurumsal İletişim Direktörü Oya Ünlü Kızıl, Boston Filarmoni Orkestrası Şefi Benjamin Zander ve eşi.

## Davos "Türkiye markası" çalışmalarına örnek olmalı

Koç Holding Kurumsal İletişim Direktörü Oya Ünlü Kızıl, "360 Derece Türkiye"nin organizasyon çalışmalarında yer aldı. Oya Ünlü Kızıl'a, Davos'ta bu yıl Türk iş dünyasında yürütülen iletişim projesinin "Türkiye" markası için ne ifade ettiğini sorduk. Kızıl, Türkiye'nin "marka" olarak tanıtım ihtiyacına değinerek, Davos'u ortak bir çalışmaya örnek gösterdi:

"Artık dünyada ülke markaları da aynen ticari markalar gibi kapsamlı bir strateji paralelinde yönetiliyor. TÜSİAD'ın 'yurtdışı iletişim komitesi' dahilinde iş dünyası olarak bazı ortak çalışmalar yapsak da, henüz bu konuda devletin ilgili birimleri, özel sektör ve sivil toplum örgütlerinin gereken işbirliği içinde bulunduğunu söyleyemeyiz. Pek çok farklı kurum ve kuruluş bireysel olarak bambaşka projelere kaynak harcıyor. Bu çalışmaların en azından katısını oluşturabilecek bir vizyon ve 'hedeflenen algı' tarifi yok. AB ülkelerinde TÜSİAD tarafından yaptırılan araştırmada da gördük ki, her ülkede ve hedef kitlede, sahip olduğumuz algı ve problemler de fark gösteriyor. Bu araştırmalar neticesinde bir koordinasyon biriminin mutlaka bir Türkiye marka yönetimi stratejisi geliştirme gerektiğine inanıyorum.

Türkiye'nin yurtdışında doğru tanıtımı hepimizin ortak çıkarına olduğu için, çok güzel işbirlikleri ve sinerjilerin yaratılabileceği bir alan. Zaten çok kıt kaynaklar ayrıldığı düşünülürse, bu kaynağın en doğru projelere, en doğru zamanlama ve stratejiyle harcanmasının önemi daha da net ortaya çıkıyor. Bugün Türkiye pek çok tezini doğru biçimde dünya kamuoyuyla ve fikir önderleriyle paylaşmadığı için büyük bir imaj sorunu yaşıyoruz. Umarım ki Türk iş dünyası olarak Davos'ta gösterilen verimli çalışma örneğini gelecekte diğer projelere de taşıyabilir, ülkemize dair yanlış algılamaları değiştirebiliriz."

## Zirvenin yıllar itibarıyla sorunların çözümünde etkinliği artıyor mu?

Dünya bir yandan gelişip ilerliyor, bir yandan da bir dizi sorunla boğuşuyor. Çevresel sorunlar sürdürülebilir büyümeyi tehdit eden unsurların başında geliyor. Dünyada hala yoksulluklar, hak ihlalleri, yolsuzluklar var. Bu sorunlarla tek başına devletlerin ya da kurumların başa çıkması çok zor ve gerçekçi değil. Davos ve benzeri zirveler, dünyanın dört bir yanından birçok karar vericinin, kanaat önderinin bir araya gelip sorunları konuşabildiği ve global çözümler için beyin fırtınaları estirdiği buluşmalar oldukları için çok önemli. Kararlar çıkması gerekmiyor ama soruların yapmak, yeni ufuklara yelkenler açmayı tetiklemek bile çok önemli. Böyle zirvelerde bunun çok iyi yapıldığını, daha da iyi yapılacağını düşünüyorum.

## Global sorunların çözümünde etkili formül DEF gibi yapılar mı?

İş dünyasının devletler ve sivil toplum kurum ve kuruluşlarıyla birlikte sorumluluk üstlenmesi artık her yerde bir zorunluluk. Bundan kimse kaçamaz. Belli sorunlar etrafında gerçekleştirdiğimiz görüş birlikleri, sözleşmeye dönüşen mutabakatlar, bu sözleşmeleri imzalayan iş insanlarının

kendi şirketlerinden başlayıp iç içe halkalar gibi giderek büyüyen etki alanlarına yönelik sorumluluk taşımaları demek. Artık uzlaşma bir dünya gerçeği. Buna da şirketler, siyasiler, sivil toplum, kanaat önderleri öncülük edecek. Davos gibi zirveler, işte bu global sorunların çözümü için bir ortak akla varmakta ihtiyaç duyduğumuz yerler oldu ve olacak.

## Davos'ta Türkiye için bu yıl özel kılan nedir?

Bu yıl DEF tarafından bize gelen gala gecesi ev sahipliği teklifi sonrasında, Türkiye'nin Davos'taki etkisini artıracak bir iletişim kampanyası hazırlandı. Gerek Zürih Havaalanı'ndan başlayan reklamlar gerek Türkiye konulu panel gerekse de iş dünyasının yoğun katılımı sayesinde Türkiye'nin ismini daha çok duyurabildik. Bu başanya imza atmak Türkiye'nin tanıtımı ve itibarı için de çok önemliydi. Türkiye'nin ele alındığı panelde, ülkenin yeni işbirliklerine hazır olduğu mesajı verildi. Koç Topluluğu olarak bizler de gala gecesinin ev sahipliğini üstlenen konsorsiyumda bulunmaktan gurur duyduk. Teması "360 Derece Türkiye" olan gecede Doğu-Batı arasında köprü olan ülkemizin değerlerini dünyanın gözleri önüne serdik.



# Otomotivde başarı nasıl yakalanır?

**Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Turgay Durak, Topluluğun sektördeki gücünü anlatırken, dünyadaki fırsatların yakalanabilmesi için Türk otomotiv sektörüne ve hükümete düşen görevleri sıraladı**

**K**oç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Turgay Durak, Topluluğun sektördeki gücünü şöyle özetliyor: "Ford Otosan, Tofaş, Otokar,

Türk Traktör ve Otoyol, üretimin yarısını, ihracatın yarısını, iç piyasa satışlarının üçte birini gerçekleştiriyor." Türk otomotiv sektörünün başarısı için ise katma değeri artıracak Ar-Ge ürün geliştirme faaliyetlerine ağırlık verilmesi ve rekabetçi bir yapı geliştirilmesi gerektiğini belirten, hükümetten de talepleri olan Durak sorularımıza yanıtladı.

**Koç Holding, odaklandığı dört ana sektörden biri olan otomotiv sektöründe temel vizyonunu nasıl tanımlıyor? Bu çerçevede orta ve uzun vadede nasıl bir stratejik yaklaşım hedefliyor?**

Otomotiv sektöründeki temel vizyonumuz, ulaştığımız liderlik konumumuzu pekiştirerek devam ettirmek. Otomotiv şirketlerimiz Ford Otosan, Tofaş, Otokar, Türk Traktör ve Otoyol'un Türkiye otomotivindeki liderliği şöyle özetlenebilir: üretimin yarısını, ihracatın yarısını, iç piyasa satışlarının üçte birini biz gerçekleştiriyoruz. Vizyonumuz yeni araç projelerini, Ar-Ge ürün geliştirme sorumluluğunu da üstlenerek, yüksek katma değerle fabrikalarımızda gerçekleştirmek ve

otomotivdeki liderliğimizi ihracat ağırlıklı kapasite artışlarıyla pekiştirmek.

**2007, Koç Topluluğu otomotiv sektörü için nasıl bir yıl oldu? Özellikle ihracat ve üretim bakımından sektörün genel performansı ile kıyasladığınızda nasıl bir tablodan söz edebilirsiniz?**

2007 yılında, otomotivde genelde iç piyasa yüzde 5 kadar daraldı, üretim ise yüzde 17 artan ihracat sayesinde, yüzde 11 arttı. Koç Topluluğu otomotiv şirketleri olarak; iç piyasa pazar payını yüzde 2 artırarak yüzde 30'a ulaştık. Üretimi yüzde 13, ihracatı yüzde 19 artırdık. Görüldüğü üzere otomotiv sanayi ortalamasının üzerinde bir büyüme sağladık.

**Koç Topluluğu'nun otomotiv sektöründe 2008 yılı hedefleri nelerdir? Küresel durgunluk beklentileri ve tüketim harcamalarının gerileyeceğine ilişkin öngörüler 2008 hedeflerinizde ne ölçüde etkili oldu?**

2008 yılı hedeflerini Ekim-Kasım aylarında belirlemiş, iş programımızı şu esaslara göre yapmıştık:

- İç piyasa talebi 2007'nin yüzde 7 kadar üzerine çıkarak 2006 mertebesinde gerçekleşecek.
- Özellikle Tofaş'ta MiniCargo tüm yıl boyunca üretimi nedeniyle Tofaş'ın üre-

tim ve ihracatını yarı yarıya artıracak, iç pazar payı artacak.

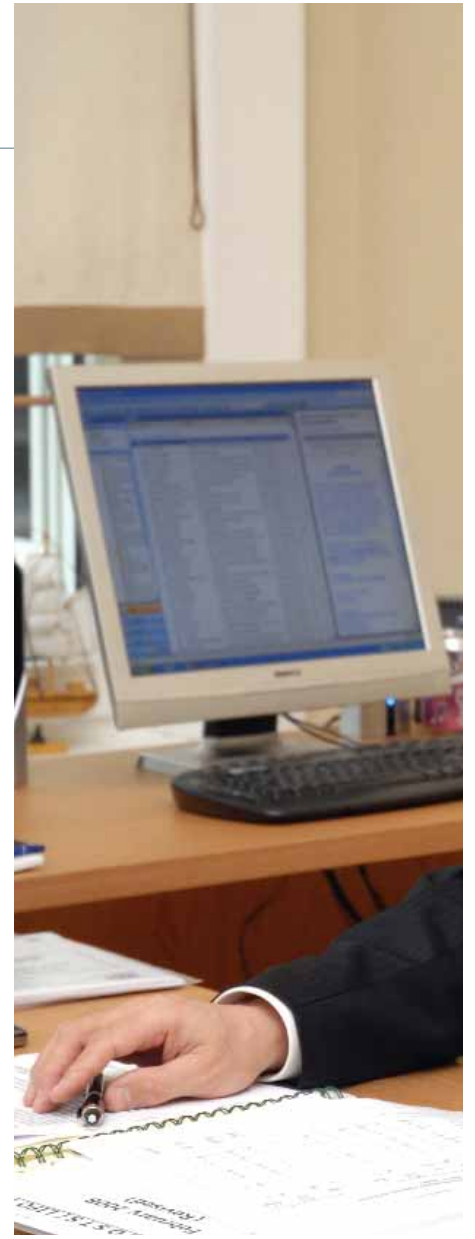
- Ford Otosan'da özellikle Doğu Avrupa ülkelerinin Transit talep artışı nedeniyle Kocaeli Fabrikası'nın üretimi yüzde 15 artacak; Rusya'ya Cargo Kamyon ihracatı ikiye katlanacak; iç pazar payı yüzde 17'yi geçerek yedinci yıl üst üste en çok satan marka olacak.

Aralık-Ocak aylarında ABD finans piyasasındaki sorunların küresel yavaşlama/durgunluk ile sonuçlanabileceği konuşulmaya başlandı.

Otomotiv şirketlerimizin 2008 iş programının yüzde 75'i Avrupa Birliği'ne ihracat üzerine kurulmuştur.

Avrupa Birliği'ndeki beş büyük pazar Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, İspanya'dan yavaşlama eğilimi sinyallerinin henüz çıkmamış olması; büyüyen pazarlar Doğu Avrupa ülkelerinin özellikle ticari araç taleplerini artırma eğilimi içinde olması bizim için olumlu.

İşimizin yüzde 25'ini oluşturan iç piyasa-





daki olası bir daralma karşısında; üretimin bir kısmını daha ihracata kaydırma ve verimlilik artırıcı, maliyet azaltıcı tasarruf tedbirleri uygulama çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Sonuçta Ford Otosan'da 330 bin, Tofaş'ta 350 bin üretim hedefliyoruz.

**Koç Topluluğu'nun otomotiv şirketleri Tofaş ve Ford Otosan'ı sektördeki diğer üreticilerden farklı kılan bir iş anlayışları var mı?**

Otomotiv şirketlerinin iş süreçleri, pazarlama yöntemleri birbirine benzer. Bizim Ford Otosan ve Tofaş'ı diğerlerinden ayıran özellikleri ise şöyle sıralayabiliriz:

- Fikri ve sınai mülkiyet hakları şirketlerimize ait özgün dizayn yeni araçlar, yeni motorlar yaratmak için Ar-Ge'ye, ürün geliştirmeye önem vermemiz,
- İşimizin yüzde 75'ini ihracat üzerine kurarak, iç piyasadaki olası dalgalanmaların etkisini asgariye indirecek iş modelini yabancı ortaklarımızla yapıcı işbirliği felsefesi

sayesinde kurmamız,

- İç pazar müşterilerimizin taleplerine uygun satış, servis ve yedek parça teşkilatımız ile anında cevap vermemiz.

**Ford Otosan'ın ihracatta süregelen liderliğininin, altı yıl üst üste en çok satılan marka olmasının, "en iyi üretim tesisi" unvanının, Tofaş'ın World Class Manufacturing denetlemeleri sonucu "dünya çapında üretim tesisi" seviyesine gelme başarılarının nedenlerini öğrenebilir miyiz?**

Koç Topluluğu'nun otomotiv tarihi 80 yıl öncesinden başlıyor. 50 yıllık üretim ve yüksek kalite geleneğine sahip otomotiv kültürünün yetiştirdiği işgücümüzün önemli artıları var: İşgücümüz kalifiye, eğitilmiş, motive, yüksek verimli ve rekabet edebilir maliyette. Sermayedarlarımız, Koç Holding ve yabancı ortaklarımız, otomotiv işinin gelişmesi için vizyoner hedefler koyuyor ve yeni araç projelerinin geliştirilmesi için gerekli kaynakları ayırıyor. Bütün bunların sonucunda da Türkiye otomotiv

üretimi ve ihracatının yarısını, iç piyasa satışlarının üçte birini Koç Topluluğu otomotiv şirketleri gerçekleştiriyor.

**Sadece Ford Otosan'ın ürettiği Transit Connect, Chicago Otomobil Fuarı'nda ABD'lilere tanıtılıyor. Transit Connect'in ABD'ye ihracatının Koç Holding ve Ford Otosan için ticari kâr dışındaki kazanımları neler olur?**

Transit Connect'in Amerika'ya ihracatı çok önemli bir başarı. 2000 yılında mühendislerimizi Amerika'ya eğitime ve Transit Connect geliştirme çalışmalarına katılmaya yollamıştık. Bu ekip, Türkiye'ye döndü; son yedi yılda Connect'in yeni modellerinin geliştirilmesine katkıda bulundu. Şimdi ise aynı ekip, otomotivin anavatanı Amerika için yeni Connect geliştirme çalışmalarını yürütüyor ve 2009 yılı sonbaharında Amerika'ya Connect ihracatı başlayacak. Amerikan tüketicisi beklentileri en yüksek müşteri grubu, ABD teknik normları özellikle emisyon ve sürüş emniyetinde çok sıkı. Bu nedenle ürün geliştirme ekibimiz için çok önemli bir deneyim olacak. Bu deneyim sonucunda, bir sonraki komple yeni araç dizaynı için hazırlıklarımızı tamamlamayı hedefliyoruz.

**Dünyadaki genel tabloya potansiyel fırsatları ile olanakları açısından bakıldığında Türk otomotiv sektörünün temel stratejisi ne olmalı? Sektöre ve karar mekanizmalarına düşen görevler nelerdir?**

Otomotiv Sanayii Derneği olarak kamuoyu ile paylaştığımız ve hükümetimiz yetkilileriyle görüşmelerimizde aktardığımız hedefimiz, 2012 yılında 2 milyon üretim, 1.5 milyon ihracat, 40 milyar dolar ihracat geliri, 600 bin nitelikli teknik eleman istihdamıdır. Koç Grubu olarak da yüzde 45 payımızı artırarak liderliğimizi devam ettirmeyi hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşmak için üretimi yaklaşık ikiye katlamamız gerekli:

Otomotiv sektörü, ana ve yan sanayi beraber, katma değeri artıracak Ar-Ge ürün geliştirme faaliyetlerine ağırlık vermeli ve yeni araç projelerini alacak rekabetçi yapımızı geliştirerek devam ettirmeliyiz.

Hükümetimizden isteklerimiz ise şöyle: Ar-Ge Teşvik Yasası'nın bir an önce Meclis'ten geçirilerek ürün geliştirme çalışmalarının özendirilmesi; büyük yatırım, ihracat ve istihdam taahhüdü veren projelerde ana ve yan sanayi için proje bazında, yüzde 20 kurumlar vergisinin yüzde 2'ye indirilerek yerli ve yabancı yatırımcıların özendirilmesi.





**Aygaz'ın yeni Genel Müdürü Müjdat Altıntaş:**

**"Sektörde  
denetim  
arttıkça biz  
büyüyeceğiz"**

**"LPG sektöründe yabancı ülkelere girmek ve orada büyümek zor. Türkiye'de de ülke firmaları hakim rol oynuyor. Büyük sermaye yatırımları yerine, yurtdışı pazarlarda finans gücümüzle, ürün ihracatıyla var olacağız. 2008'de finansal yatırımlarımız ağırlıklı olarak yurtiçi pazarlarda oluşacak"**

**T**

ürkiye LPG sektörünün amiral gemisi Aygaz'ın dümeninde artık Müjdat Altıntaş var. 1986 yılından bu yana "Koç"lu olan Altıntaş, 2008'de şirketin finansal yatırımla-

rının ağırlıklı olarak yurtiçi pazarlarda oluşacağını anlattı. Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu'nun aktif olarak sektörde düzenleme ve denetleme faaliyetine başladığını hatırlatan Altıntaş, küçük firmaların zorlanacağı bu süreçte, şirket olarak daha fazla ön plana çıkacaklarını söyledi. "Sektörde çok fazla firma var. Pazardan çekilmek zorunda kalacak küçük firmaların yerini, kaliteli ürünümüzle biz almak istiyoruz" hedeflerini ortaya koyan Altıntaş, sorularımızı şöyle cevaplandırdı.

**Türkiye LPG sektörünün lider kuruluşu Aygaz'ın yönetimini devraldınız. Aygaz'a ve Koç Topluluğu'na yabancı değilsiniz. Sizi tanıyabilir miyiz?**

1986 yılından beri Koç Topluluğu bünyesinde çalışıyorum. İlk 14 yılım Holding'te geçti, Denetim ve Mali Grup Koordinatörü idim. Bu sürecin önemli bölümünde Enerji Grubu şirketlerinin mali ve iş süreçlerinin denetimleri yanı sıra bu şirketlerin kanuni murakıbi olarak da görev yaptım. Son 8 yıl Aygaz Mali-İdari Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüttüm ve 14 Ocak 2008 tarihi itibarıyla Aygaz'a Genel Müdür olarak atandım. Şirket bünyesinden atanmak, benim en büyük avantajım olacak. Son 30 yıllık dönemde ilk kez Aygaz'ın kendi bünyesinden bir yöneticinin "Genel Müdürlük" görevine getirilmesinin özel sorumlulukları olduğunun her zaman bilincinde olacağım.

### Yıllarını enerji sektörüne vermiş bir yönetici olarak, dünyanın karşı karşıya bulunduğu enerji sorununu tanımlar mısınız?

Enerji kavramı, Tüpraş'ın grubumuza katılmasından sonra, idari ve yapısal anlamda çok daha önemli hale geldi. Enerji Grubu'nun, Koç genelindeki ciro ve karlılıktaki payı, benim göreve ilk başladığım yıllarda % 8'lerde kalıyordu. Son dönemde bu oran oldukça yükseldi.

Enerji çok boyutlu bir kavram: Doğalgazdan akaryakıt, elektrikten nükleer enerjiye kadar uzanıyor..

Genel enerji politikalarıyla ilgili stratejiler ve açıklamalar, makro anlamda bizim üzerimizdeki Enerji Grup Başkanlığı ve CEO'muzun yetki alanındaki önemli konulardır. Bu nedenle benim önceliğim, ana faaliyetimiz olan LPG ve LPG'nin enerji sektöründeki önemi üzerinde durmak olacak. Aygaz'ın ana faaliyeti; grubumuza çok önemli iştiraklerin kazandırılmasına imkan verdi. Opet ve Tüpraş'ın katılımında Aygaz'ın finansal imkanları büyük rol üstlendi. Aygaz, LPG faaliyetinin yanı sıra, bir şemsiye şirket kimliğiyle grubumuzun enerji alanındaki firmalara iştirak yatırımı yapan özelliğiyle de önem kazanıyor.

### Aygaz'ın hedefi, Türkiye LPG sektörü liderliğinin yanı sıra, Avrupa'nın da lider kuruluşu olma. Bu hedefi koruyor musunuz?

Ürün satışları hedeflerimiz arasında yurtdışındaki pazarlar var ve hali hazırda LPG ihracatı yapıyoruz. LPG sektöründe, her ülkenin kendi firmalarının hakim olduğu bir pazar yapısı ortaya çıkıyor. Türkiye'de Aygaz, İspanya'da Repsol, Brezilya'da Ultragas, Avustralya'da Elgas ülke sermayelerine ait önemli örneklerdir. Yurt dışında büyük sermaye yatırımları yapmak yerine, yurtdışı pazarlarda finans gücümüzle, LPG ihracatıyla var olmaya devam edeceğiz.

### 2008 hedefleri içinde neler var?

2008'de finansal yatırımlarımız ağırlıklı olarak yurtdışı pazarlarda oluşacak. Faaliyet karımızın büyük bir kısmını, pazar lideri olduğumuz LPG'den elde ediyoruz. 2008 yılında LPG'de daha yayılcı bir politika izleyeceğiz. Bizim dışımızdaki yüzde 65'lik pazardan daha fazla pay almak istiyoruz. Hedefimiz, piyasada bilinen markamızın farklılığını ön plana çıkartarak satış artışı sağlamak, bu sayede biraz daha öne çıkmak.

### Önümüzdeki dönemde sektörü en çok etkileyecek konu nedir?

Önümüzdeki dönemde en önemli konu, Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu'nun aktif olarak sektörde düzenleme ve denetleme faaliyetlerine başlayacak olmasıdır. Bu denetimler, geçtiğimiz 4-5 yılda piyasada yoğun olarak karşılaştığımız kaçakçılık uygulamalarını azaltacaktır. Denetim faaliyetlerinin artmasıyla piyasadaki önemli ve kurumsal firmalar bir adım öne çıkacak. Bunu biz de bir fırsat olarak görüyoruz. Pazardan çekilmek zorunda kalacak firmaların yerini, kaliteli ürünümüzle biz almak istiyoruz. Sektörümüzde çok fazla yerel ve büyümemiş firma var. Bu firmaları takip ediyor ve mümkün olduğunca sisteme kazandırmak istiyoruz.

### Sektördeki sorunları biraz daha açabilir misiniz?

LPG sektörü doğalgaza karşı haksız rekabet içinde. 2002 yılında yürürlük kazanan Özel Tüketim Vergisi'nin en fazla uygulandığı alan, bilindiği gibi akaryakıt ve LPG sektörü. Yaratılan haksız rekabet ortamı; doğal gaz ve elektrik gibi alternatif ürünlerin daha ucuz olmasına, dolayısıyla da LPG pazarının daralmasına neden oluyor. Vergilerin biraz daha mukayese edilebilir ve ölçülebilir bir orana inmesi gerekiyor. Önümüzdeki dönemde bu sorunu kamu nezdinde biraz daha fazla işleyerek sektörümüzü rekabet edebilir duruma getirmek istiyoruz.

Bir de sektöre özgü bir sorun var. Bazı otogaz istasyonlarında hala tüplü gaz dolumu yapıldığını duyuyoruz. Bu çok sakıncalı ve tehlikeli olan uygulamanın sona ermesi için her platformda mücadeleyi sürdürüyoruz. Bu konuda kamu denetimlerinin de artırılması gerekiyor.

### Aygaz, her gün 150 bin eve giriyor, Bu kadar geniş kapsamlı bir markanın sorumlulukları nelerdir? Sektördeki güvenlik sorununu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aygaz, kendi sektörünün jenerik markasıdır. Satılan tüpler, halk arasında genellikle markasına bakılmaksızın "Aygaz" olarak anılıyor. Farklı bir markanın neden olduğu kaza da "Aygaz patladı" şeklinde algılanabiliyor. Kurumsal olarak markamıza zarar gelmemesi için tüm çalışanlarımız gereken özeni gösteriyor. Güvenlik yatırımları her zaman önceliğimizdir, küçük firmaların gerekli güvenlik

yatırımlarını yaptıklarını söylemek mümkün değil.

### Aygaz, sosyal sorumluluk gönüllüsü olarak da anılıyor. Bu anlamda Aygaz'ı nasıl tanımlarsınız?

Aygaz, Koç Grubu'nun diğer önemli firmaları gibi sosyal sorumluluk projelerine gönülden katkı yapıyor.

Eğitim alanındaki bağışlarımızın yanında, markanın tanınması için sektöre özgü sorumluluk projeleri de geliştiriyoruz. Mümkün olduğu kadar, eğitim seviyesinin düşük olduğu bölgelerdeki tüketicileri bilinçlendirmeye çalışıyoruz. Ev kazalarına karşı, önceki yıllarda kampanyalarımız oldu. Özellikle geri kalmış bölgelerde, kültür sanatı imkan bulunamayan yörelere de mümkün olduğunca destek oluyoruz. Bu yatırımlar, karınca kararınca o bölgedeki insanları mutlu ediyor.

### Bu yoğunlukta stresle başa çıkabiliyor musunuz?

Çalışma hayatımda; gerek taltif gerektiren konularda, gerek yapıcı eleştirilerde duygularımı anında karşımdaki kişiye aktarırım. Düşüncelerimi anında yansıttığım ve paylaştığım için en zor ve problemli anlarımda dahi stresten etkilenmediğime inanıyorum.

### Müjdat Altıntaş kimdir?

1983 yılında ODTÜ İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun oldu. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı-Ihracat ile Ziraat Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı bünyesinde üç yıl çalıştı. 1986'dan itibaren 14 yıl Koç Holding Denetim ve Mali Grup Başkanlığı'nda görev aldı ve Mali Koordinatör olarak farklı iş birimlerinin mali ve iş planı koordinasyonunda ve Topluluk şirketlerinin yönetim kurullarında kanuni murakıplık yaptı. 2000'den itibaren yönetim kademelerinde çalışmaya başladı ve sekiz yıl Aygaz A.Ş. Mali-İdari Genel Müdür Yardımcılığı'nı yürüttü. 1993'te yapılan, o dönemde Mobil Oil'e ait olan Aygaz, Gazal ve Mogaz hisse paylarının satın alınması ve 2001'deki Aygaz-Gazal füzyonu gibi önemli projelerde görev aldı. Opet, Tüpraş, Mogaz, Entek, Akpa gibi grup şirketlerine yapılan iştiraklerle ilgili ödemelerde de Mali-İdari Genel Müdür Yardımcısı olarak imzası var.



# Tofaş gençlere bir ışık yaktı

**Tofaş, otomotiv sektörüne nitelikli insan gücü yetiştirmeye yönelik “Fiat Teknik Eğitim Programı” için Milli Eğitim Bakanlığı ile protokol imzaladı. Protokol kapsamında, dokuz ilde bulunan 11 meslek lisesinde Fiat laboratuvarları kurulacak. Ayrıca Tofaş tarafından her Fiat Laboratuvarı’na bir adet Fiat Linea tahsis edilecek**

**K**oç Holding’in sanayide nitelikli eleman yetiştirilmesi ve eğitime katkı için “Meslek Lisesi Memleket Meselesi” sloganıyla 2006 yılında başlattığı sosyal sorumluluk projesine Tofaş’tan destek geldi: “Fiat Teknik Eğitim Programı.” Tofaş’ın Milli Eğitim Bakanlığı ile geliştirdiği, otomotiv sektörüne yönelik mesleki gelişimin desteklenmesini amaçlayan programın 2008’de hayata geçirilmesini öngören protokol, 22 Ocak’ta imzalandı. Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik, Koç Holding ve Tofaş Yönetim Kurulu Başkanı

Mustafa V. Koç, Tofaş CEO’su Ali Pandır ve Tofaş Satış Sonrası ve Yedek Parça Direktörü Turhan Çeltikçioğlu’nun katıldığı törende imzalanan protokole göre, dokuz ildeki 11 endüstri meslek lisesinde Fiat laboratuvarları kurulacak. Projenin 1 milyon dolar olan maliyetini Tofaş ve servis teşkilatı karşılayacak. Fiat satış sonrası yöneticileri, Servis Konseyi bölge temsilcileri ve bölge sorumluları da okullarda gönüllü usta öğretici ve uzman olarak görev alacak, öğrencileri iş hayatına hazırlayacak. 2008-2010 yılları arasında bu proje kapsamında öğrenim görecek 1300 öğrenci,

önce stajyer olarak Fiat servis teşkilatında istihdam edilecek. Bu öğrenciler mezun olduklarında, dereceye girenler Fiat teknisyeni olabilme hakkı kazanacak. Fiat laboratuvarlarında görev alacak şef ve öğretmenlere de, Fiat Eğitim Merkezi’nde hizmet içi eğitimler verilmeye başlandı. Bugüne kadar 120 eğitime bu kapsamda hizmet içi eğitim imkânı sağlandı.

## Genç yetenekler fırsat bekliyor

Tofaş CEO’su Ali Pandır, imza töreninde öncelikle projenin amacını anlattı: “Tofaş’ın Otomotiv sektörüne eleman



yetiştirme ve ihraç etme geleneğinden hareketle, Türk eğitimine katkı yapmayı boynumuzun borcu görüyoruz. Gençlere güzel bir gelecek yaratmak istiyoruz. Otomotiv sektörüne yeni gençler yetiştirmenin en önemli ayağını meslek liseleri oluşturuyor. Bu nedenle Tofaş, Koç Holding'in kampanyası başladığı andan itibaren hızla çalışmaya girişti. Destek verilen gençlerin bilimde, sanatta ve ekonomide önemli yerlere geleceğine inanıyoruz. Türk gençliğine inancımız sonsuz. Pek çok genç, yeteneğini ortaya koyabilmek için fırsat bekliyor."

Pandır daha sonra proje hakkında bilgi verdi: "2007-2008 döneminde 21 meslek lisesindeki bursiyere toplam 250 staj im-

kânı sağlayacağız. Laboratuvar kurma fikri işte bu nedenle ortaya çıktı. Pilot uygulamayı Şişli Endüstri Meslek Lisesi'nde kurduk. 2008'de 11 meslek lisesinde kuracağız. Laboratuvarlarda servislerimiz ve bayilerimizin katkıları olacak. Programın yönetiminde, satış sonrası yöneticilerimiz ve servis kontrolü temsilcileri ile bölge sorumluları ekip olarak çalışacak. Laboratuvarlara birer de Fiat Linea tahsis edeceğiz. Amacımız servis ve bakım hizmetlerinde ihtiyaç duyulan yeni teknolojileri bilen kaliteli eleman kaynağı oluşturmak. Başarılı olacak öğrenciler, servis teşkilatında stajyer olma, mezuniyet ardından da Fiat teknisyeni olma hakkı kazanacak. Bu sayede üç yılda yaklaşık 1300 öğrenciye çok daha kaliteli eğitim sunacak, servislerimiz için ihtiyaç duyduğumuz nitelikli personeli de yetiştirmiş olacağız."

### "Milli eğitim sadece Milli Eğitim'e bırakılamaz"

Bakan Hüseyin Çelik de, eğitimin sadece Milli Eğitim Bakanlığı'na bırakılamayacak kadar önemli bir iş olduğunu, bu nedenle iyi niyetle uzatılan bütün elleri tutacaklarını söyledi. Pek çok ortak proje geliştirdikleri Koç Holding'e desteği nedeniyle teşekkür eden Çelik şöyle devam etti:

"Türkiye daha fazla üretmek ve daha fazla satmak zorunda. Bunun için daha fazla nitelikli eleman gerekiyor. Bu da ancak eğitimle temin edilir. Hükümet olarak eğitimin ağırlığını yüzde 50 oranında mesleki eğitime kaydırmak istiyoruz. Şüphesiz ki eğitimin önünde pek çok engel var. Bunlar aşılabılır. Koç Grubu'nun 'Meslek Lisesi Memleket Meselesi' sloganı da durumu özetlemektedir."



## Meslek Lisesi Koç'undan dinleyelim

Bitlis Arçelik Bayii Fehmi Kaleli:

### "Öğrenciler Koç'a inanıyor"

"Meslek Lisesi Memleket Meselesi" projesinin gönüllüleri olan "Meslek Lisesi Koçları", bu çalışmadaki deneyimlerini Bizden Haberler ile paylaşmaya, öğrencilerin heyecanı, sevinci, umutlarını aktarmaya devam ediyorlar. Projenin öğrenciler için önemini ve verdiği katkıdan duyduğu mutluluk dile getiren Meslek Lisesi koçlarından biri de Bitlis'te Arçelik Bayii olan Fehmi Kaleli... Fehmi Kaleli proje deneyimini şöyle aktardı:

"Projesi kapsamında gittiğimiz Bitlis Ticaret Meslek Lisesi'nde okul müdürü, sınıf öğretmenleri ve rehber öğretmenler eşliğinde dört sınıf haline eğitim verilen 9. sınıflardaki 120 öğrenciyle bire bir temas kurduk. Bir Arçelik bayii olarak çok önem verdiğimiz projenin amacını anlattık. Onlardan da tek tek düşüncelerini anlatmalarını istedik. Projenin bu öğrencilere çok faydalı olacağı açıldı. Kriterlerimize uyan öğrencilerimizin başvuru yapmasını sağladık. Mülakata katılan çocuklardan, ayırım gözetmeksizin başarılı, disiplin cezası almamış, birazcık destekle daha başarılı olabileceklerini gördük. Projemiz bursiyeri olmaya hak kazanan öğrencilerimizin başarı durumlarını yakından takip ettik. Öğrencilerimizin daha başarılı olabilmesi için çalışma koşullarını iyileştirmek için girişimlerde bulunduk. Örneğin hiç yakacağı, tenceresinde aşı ekmeği olmayan ailenin 7-8 bireyinin aynı odayı paylaşması, ders çalışmayı engelliyor. Bu durumdaki bir kız öğrenciyi okul pansiyonuna yerleştirmek esnasında bursiyerimizin duyduğu memnuniyet ve heyecan beni çok duygulandırdı. Böylece Bitlis'te de Koç Topluluğu'nun eğitim alanındaki girişimlerine ve gençlere katkıda bulunmanın gururunu yaşıyoruz."

## Mustafa V. Koç: "Mutlu ve gururluyum"

Mustafa V. Koç da, "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" projesinin bugünlere gelmesinde asıl kahramanların Koç Topluluğu şirketleri olduğunu söyledi. 2007 itibarıyla 250 meslek lisesinde 4 bin bursiyer bulunduğuna değinen Koç, "Projenin ikinci yılındaki 2 bin bursiyerin seçilmesi görevini üstlenen Meslek Lisesi Koçları'na şükranlarımı sunuyorum" dedi. Bakan Çelik'e de desteği nedeniyle teşekkür eden Koç, şöyle devam etti:

"Proje Türk otomotiv sektörü için örnek teşkil edecek. 8 bin çalışanı ve 360 bine ulaşan üretim kapasitesiyle dünya devi haline gelen Tofaş'ın bu projede yer alması gurur verici. Laboratuvarlarda eğitim alacak gençler, Tofaş tarafından yetiştirilmiş olmanın gururunu taşıyacak. Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürüttüğüm Tofaş'ın projeye gösterdiği ilgi beni çok mutlu ediyor. Proje, yıllardır verdikleri eğitimlerle otomotiv mühendisi yetiştiren, gençlerin gelişimine büyük katkı yapan Tofaş bayileri için de oldukça önemli. Projenin beni en çok heyecanlandıran kısmı, bayilerimizin elini taşın altına sokmaları. 'Ülkem varsa ben de varım' diyerek sürdürdüğümüz sosyal sorumluluk kampanyalarında ülkemizin geleceğine duyduğumuz güveni ortaya koyuyoruz. Eğitim projelerine uzun vadeli bakıyor ve gençlerimize güveniyoruz."

# Global oyuncunun bir silahı da “satınalma”

**“Topluluğumuzun ‘satınalma’ya yaklaşımı hızla geliyor. Bugün artık ‘satınalma’ya gereken önemi en üst düzeyde veriyoruz. Ama işi yerine getirenlerin de amaçlanan sonuçlara ulaşmak için işe gönüllerini koymaları gerekiyor”**

**K**oç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç, “satınalma”nın Topluluk için önemini anlatırken, dünya ligindeki tüm oyuncuların verimli işletmeler olması gerektiğini hatırlattı: “Eğer sizin bir şirketinize hizmet veya malzemeyi sağlayan firma verimsiz çalışıyorsa, sizin artık bu verimsizliği kaldırma gücünüz bulunmuyor. İşte bu noktada sadece sizin değil, tedarikçinizin ölçeği de çok önemli bir hale geliyor. Şirketlerimizin benzer konulardaki alımlarının konsolide edilmesi, tedarikçilerimizin de doğru ölçeğe ulaşması bakımından önemli oluyor.” Topluluğumuzun toplam “satınalma” hacmi içinde Zer önderliğinde yaptığı “satınalma”ların arzulanan seviyeden henüz uzakta olduğunu belirten Ali Y. Koç, sürecin sorgulanması ve değişimden kaçılmaması önerisinde bulundu. Ali Y. Koç, Türkiye için henüz yeni olan “stratejik satınalma” ile ilgili sorularımıza yanıtladı.

**Koç Topluluğu şirketlerinin indirekt ve direkt malzeme ve hizmet satın alımları konusunda son yıllarda yaşanan gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Üç yılı aşan bir süredir Topluluğumuzda özellikle Zer şirketimizin önderliğinde toplu “satınalma” projeleri yapıyoruz. Diğer yandan “satınalma” sürecinin son aşamasında alımı şeffaf hale getiren ve pazarlık sürecini çok daha etkin kılan şirketimiz Promena var. Bugüne kadar gerek toplu alım gerekse online ile “satınalma” projelerinin tümünde hiç de küçümsenmeyecek sonuçlar elde ettik. Şirketlerimizde “satınalma” işlerinden sorumlu olan arkadaşlar Zer yetkilileri ile birlikte proje gruplarında bir araya geldiler ve şirketten şirkete çok büyük farklılıklar gösteren uygulamalarını konsolide etmeyi ve ardından da projeleri bir bir uygulamaya almayı başardılar. Bugüne kadar

bu proje gruplarında çalışıp bu neticelerin alınmasında katkıda bulunarlara teşekkür ederim.

**Peki şirketler için “satınalma”yı stratejik kılan nedir?**

Şirketlerimiz uzun süre global rekabetin sınırlı olduğu ortamlarda iş yapmaya alışmışlar. Ciro olduğu sürece kâr da beraberinde gelmiş. Global rekabet altında bu durumun nasıl tam tersine döndüğünü şirketlerimizin özellikle 2000 senesinden sonraki sonuçlarından anlamak mümkün. HP, Cisco ve Ford Motor Company gibi şirketlerin “satınalma” şekillerini değiştirme çabaları, global rekabetten kimsenin kaçamadığını gösteriyor. Pazarlamanız, satış ağınız ya da ürününüz ne kadar güçlü olursa olsun, alırken kazanmıyorsanız rekabetin önünde durmanız artık mümkün değil. Bu nedenle “satınalma” bir şirketin en stratejik kabiliyetlerinden biri durumuna geldi.

**Bu değişim süreci sizin için nasıl işledi?**

Bu konuya iki noktadan saldırıyoruz. İlk silahımız bilgi paylaşımı ve toplu “satınalma”. Toplu alım projelerinde, bildiğim kadarı ile şirketlerimizin “satınalma” yetkilileri ilk defa bir araya gelerek faaliyetlerini nasıl sürdürdüklerini paylaştılar. Daha önce satınalma bilgileri paylaşılmamış. Bu toplantılarda bilgi saklama alışkanlığı kısa sürede paylaşıma dönüştü ve ortaya standardizasyon, koordinasyon ve toplu alım çıktı. Artan alım hacminden sonuna kadar yararlandık. Diğer silahımız elektronik ortam ve yine bilgi paylaşımı. Promena tarafından başlatılan elektronik katalog ve online ihale projeleri yedinci senesine giriyor. Bugüne kadar tüm şirketlerimizde sayısız alım konusu başarı ile elektronik ortamda gerçekleştirildi. Proje sonuçlarını gerçek zamanlı olarak takip ediyorum ve her sefe-



rinde online ortamın sunduğu hız ve şeffaflığın ne kadar yüksek bir tasarrufa yol açtığını bire bir gözlemliyorum. Promena'ya yüklediğimiz ikinci görev de "best practice" paylaşımıdır. Her kategoride toplu alım mümkün değildir. Promena bir şirkette gerçekleştirilen başarılı bir projeyi gizlilik kuralları çerçevesinde diğer şirketlerimize de tanıtıyor ve aynı getirinin sağlanmasını amaçlıyor.

#### Ortak/merkezi "satınalma" hizmetinin Koç Topluluğu için stratejik önemi nedir?

Koç Topluluğu artık gelirinin önemli bir kısmını yurtdışında yaratıyor. Bunun anlamı Topluluğumuzun artık dünya liginde rekabet içinde olduğu. Ayrıca, artık yurtiçi pazarı da tamamen dünya rekabetine açılmış durumda. Böyle bir ortamda değer zincirinin tüm oyuncularının verimli işletmeler olması gerekiyor. Yani eğer sizin bir şirketinize hizmet veya malzemeyi sağlayan firma verimsiz çalışıyorsa sizin artık bu verimsizliği kaldırma gücünüz bulunmuyor. İşte bu noktada sadece sizin ölçeğiniz değil tedarikçinizin ölçeği de çok önemli bir hale geliyor. Koç Topluluğu'nun tüm tedarikçilerinin ölçek itibarıyla verimli boyuta sahip olmaları gerekiyor. Şirketlerimizin benzer konulardaki alımlarının konsolide edilmesi tedarikçilerimizin de doğru ölçeğe ulaşması bakımından önemli oluyor.

#### "Satınalma"da da değişim yılı

"Satınalma"da diğer bir stratejik boyut ise "değişim" başlığı altında incelenebilir. Biliyorsunuz CEO'muz Sayın Bülent Bulurlu 2008'i "değişim" yılı ilan etti. "Satınalma" konusunda bugüne kadar birlikte hareket ederek yaptıklarımızın ışığında 2008 yılının "satınalma" konusunda da gerçekten bir "değişim yılı" olabileceğini görüyoruz. Önümüzde sonsuz fırsatlar var, yeter ki bugüne kadar bize iyi kötü hizmet etmiş olan "satınalma" ve bunu takip eden uygulama süreçlerimizi sorgulamayı, gerektiğinde değişiklikler yapmayı ve konuyu bugüne kadar yaptığımızdan daha farklı yaklaşımlarla ele almayı becerebilelim. Şirketlerimizde "satınalma" görevini yapanlar bugün artık değişimin elçisi olma potansiyeline sahipler. İş bununla bitmiyor elbette. Uygulamanın ne denli önemli olduğunu hepimiz farkındayız. Dolayısıyla "satınalma"da değişimi yönetirken uygulamanın daima göz önünde bulundurulması gerektiği ve işi bir bütünsellik içinde ele almamız gerektiği de bilinen bir gerçek.

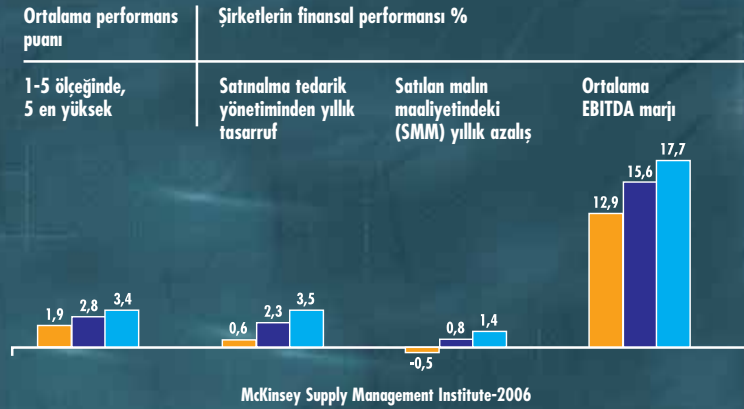
#### Koç Topluluğu'nun "satınalma"ya bakış açısı değişiyor mu?

Topluluğumuzun "satınalma"ya yaklaşımı hızla geliyor. Bugün artık "satınalma"ya gereken önemi en üst düzeyde veriyoruz. Ama işi yerine getirenlerin de amaçlanan sonuçlara ulaşmak için işe gönüllerini koymaları, defans mekanizmalarını indirme gerektiriyor. Topluluğumuzun toplam "satınalma" hacmi içinde Zer önderliğinde yaptığımız "satınalma"lar henüz arzuladığımız seviyeden uzakta. Bu aşamada, toplu alım kapsamına alınarak önemli katkı sağlanabilecek projeleri herhangi bir kategorik sınırlama yapmaksızın hızla adreslemek zorundayız. Türkiye'de bizim "satınalma" iş modelimize benzer uygulamalar az ol-

yurtdışında şirketlerin yaklaşık yüzde 25'inde "satınalma" fonksiyonu yönetim kurulu seviyesinde temsil edilir hale gelmiş. Diğer yandan, bizim gibi bugün büyük kuruluşların içinde alımlarının yüzde 80'den fazlasını merkezi bir sistemde toplamayı başarmış

**Yapılan bir araştırma, şirketlerin "satınalma" süreçlerinin etkin olması halinde bunun aynı şirketin genel finansal performansına da doğrudan yansıdığını gösteriyor. Aynı şekilde "satınalma" performansı düşük olan şirketlerin finansal performansları da diğerlerine göre düşük kalıyor. Bir şirketin finansal performansını etkileyebilecek tüm unsurları düşündüğünüzde, böylesine doğrudan bir bağlantının kurulmuş olması, etkin "satınalma"nın önemine işaret ediyor.**

### Satınalma ve Tedarik Yönetiminde En İyi Uygulamalara Göre Performans



**"Sizin bir şirketinize hizmet veya ürün sağlayan firma verimsiz çalışıyorsa, sizin artık bu verimsizliği kaldırma gücünüz yok. Şirketlerimizin benzer alımlarının konsolide edilmesi, tedarikçilerimizin de doğru ölçeğe ulaşması bakımından önemli oluyor"**

makla birlikte hızla yurtdışı gelirlerimizi artırmayı hedeflemiş olan Topluluğumuzun mücadele ettiği dış pazarlarda neredeyse tüm rakiplerimizin benzer iş modelleri ile maliyetlerini kontrol etmeye çalıştığını görüyoruz. Bu şirketlerde "satınalma" ile görevlendirilmiş bulunan kadrolar, organizasyonları içinde eskiye göre daha önemli yerler işgal eder olmuşlar. Bugün

olanlar olduğunu görüyoruz. Önümüzdeki dönemde bizim en önemli misyonumuz, Koç Topluluğu'nun "satınalma"sının da tüm diğer fonksiyonlarla birlikte dünya standartlarında olması için çaba sarf etmeliyiz. Koç'un "satınalma"sının kendisi benchmark olmalı, parmakla gösterilmeli ve şirket değerimizi yükselten değerlerimiz içinde kendi başına bir "değer" olmalıdır.

**Divan İstanbul Otel Müdürü Murat Gün:**

# **“Altın Performans ödülünü doğru stratejilerle kazandık”**

**Elde ettiği başarıyla Divan yönetimi tarafından 2007 yılı “Altın Performans” ödülüne layık bulunan Divan İstanbul Oteli, mali performansı ve müşteri-çalışan memnuniyeti açısından en yüksek notları aldı**

**K**oç Holding bünyesinde 52 yıldır otelcilik ve yiyecek-içecek sektöründe hizmet veren Divan'ın amiral gemisi Divan İstanbul Oteli, 2007 yılı içinde gerek müşteri ve çalışan memnuniyeti gerekse kârlılık açısından sergilediği üstün performans dolayısıyla Divan yönetimi tarafından “Altın Performans” ödülüne layık görüldü. Divan İstanbul ve Divan Bodrum Palmira Otel Müdürü Murat Gün, tüm Divan işletmeleri arasında yapılan değerlendirme sonucunda bu yıl Divan İstanbul'a verilen “Altın Performans” ödülü ile Divan İstanbul'un yeni stratejilerini Bizden Haberler'e anlattı.

**Biraz kendinizden bahseder misiniz? Sizin Divan'da çok fazla fiziksel değişiklikler yapmadan mali performansında önemli sıçramalar sağladığınızı biliyoruz. Bunu nasıl yaptınız?**  
17 yıl ABD'de yaşadım. 2005 senesinde

Türkiye'ye döndüm. Önce Divan Antalya Talya'da Otel Müdürü olarak görev aldım. 2006'da Divan İstanbul'un başına geçtim. Biz bu süreç içinde otellerimizde fiziksel olarak değişiklikler yapmadık ancak ondan daha önemli bir şey yaptık; ekibe taze kan, yeni bir enerji getirdik. Ekipteki kişilerin güçlü yönleri ve becerilerinden en üst düzeyde yararlanmak için onları doğru pozisyonlara koymaya özen gösterdik, standartlarımızı, rekabet içinde olduğumuz diğer uluslararası zincirlerin seviyesine getirmeye çalıştık. Yurtdışında tecrübesi olan kişileri istihdam ederek, mevcut ekip içinde farklı bir hareket yarattık. Ayrıca, yönetsel ve gelirler yönetimi bakımından yaklaşık üç yıl önce başlayan bir süreç vardı; bunu başarıyla uyguladık. Bu otel Türkiye'nin en iyi lokasyonlarından birine sahip ve verimliliğinde ciddi iyileşme potansiyeli mevcuttu. Bunun en etkin yolu ise ağırladığımız misafirlerinin profilinin değişmesi

idi. Rekabet içinde olduğumuz otellerin müşterileri daha çok kurumsaldı. Kurumsal müşteriler daha yüksek verim sağlayan, daha yüksek ücret ödeyen, beklentileri ve standartları da o oranda yüksek olan müşteri grubu. Otelimiz ise daha çok turistlere hitap ediyordu. Misafir profilini değiştirmek zamana yayılan bir süreç. Bunun sonunda da memnuniyetle gördük ki, misafir profilimiz istediğimiz yönde değişti. Otelin standartları değişti, bu, otelin finansal performansına da olumlu yansıdı. Şu an misafirlerimizin yüzde 80'i kurumsal müşteri.

**“Doğru insanları doğru yere koymak” süreci nasıl işledi?**

Güvendiğimiz, tanıdığımız, tecrübesine inandığımız kişi ve kurumların tavsiye ettikleri kişilerle irtibata geçtik. Bu kişileri ve mevcut ekipte bulunan arkadaşlarımızın profillerini, yatkınlık ve becerilerini inceleyip değerlendirdik. Bu sü-





## Murat Gün kimdir?

1966'da doğan Murat Gün, İsviçre'deki Hosta Ecole Hoteliere'den otel idaresi diploması aldı. 1988'de Boğaziçi Üniversitesi Otel ve Restoran Yönetimi'nde ön lisans, 1991'de ABD'deki University of Houston'da otel ve restoran yönetiminde lisans derecesi aldı. ABD'nin Houston kentinde Crowne Plaza Galleria Hotel'in Restoran Müdürlüğü, Sheraton Hotel'de Gıda ve İçecek Satış Müdürlüğü, Wyndham Greenspoint Hotel Restoranlar Müdürlüğü, Crowne Plaza Hotel'de Gıda ve İçecek Müdürlüğü yaptı. 2005'te Divan Talya Otel'in Genel Müdürü oldu. Ekim 2006'dan bu yana da Divan İstanbul ve Divan Bodrum Palmira'nın Genel Müdürü. Amerikan Otel ve Konaklama Derneği Eğitim Kurumu'ndan, konaklama endüstrisinin gıda ve içecek meslek sahipleri için verdiği en yüksek paye olan CFBE (Sertifikalı Gıda ve İçecek Yöneticisi) unvanını kazanan Gün, hem ABD hem Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı.

reçte ekibe dahil olan tüm personel Koç Holding'in uyguladığı tüm insan kaynakları seçim süreçlerinden geçti ve bu şekilde yeni ekibi oluşturmuş olduk.

### Müşteri profilini nasıl değiştirdiniz?

Fiyatlarımızı önümüze koyduk ve bir hedef belirledik. Her yıl fiyatlarımızı, hedefler doğrultusunda ve kalite-fiyat dengesi bazında artırdık. Fiyatlar ve beraberinde hizmet standartları yükseldikçe, hizmet verdiğimiz kitle de değişti. Fiziki olarak değişiklik yapmasak da özellikle uluslararası standartlar ve servis bakımından önemli değişiklikler yaptık. Doğru insanlara doğru fiyattan, doğru zamanlarda satış stratejisi belirledik. Bu servisin, bu ürünün ve bu lokasyonun hak ettiği fiyatları

alabilir hale geldik. Biz bunu standartları ve servisi değiştirmeden, dikkatsiz bir şekilde, sırf "Biz burdayız, bu fiyatı alabiliriz" diye görseydik belki de başarısız olurduk. Altyapısını hazırladıktan sonra bunu yaptığımız için sonuç gayet başarılı oldu.

### Bütün bu değişim işletmenin mali performansına nasıl yansdı?

Divan çatısı altında bu yıl ilk kez verilen "Altın Performans" ödülünü aldığımız yıl sonu kutlamaları sırasında öğrendik. Ödülün bazı kriterleri vardı; bu ödül bütün Divan işletmeleri dikkate alınarak veriliyor. Vergi öncesi en yüksek kâr getiren işletme olduk, yani kârlılıkta birinci olduk. Oteller arasında ortalama oda fiyatına bakıldığında, en yüksek oda fiyatını



sağlayan oteldik. Üçüncü kriter ise müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatiydi. Bu konuda da otelimiz en yüksek notu aldı. Bunun dışında çalışan memnuniyetinde de en büyük sıçramayı yaptık. Çalışan memnuniyetinde geçen seneye göre en yüksek artışı sağlayan otel olduk.

### Çalışan memnuniyeti nasıl sağlandı?

Daha önce de belirttiğim üzere ekibin tüm üyelerini tanıyıp, onları bilgi, tecrübe, ilgi alanı ve becerilerine göre çeşitli görev ve sorumluluk seviyelerinde konumlandırdığımızda, performanslarını açık bir şekilde ölçebiliyor ve adil bir yönetim sergiliyorsunuz. Kişiler işlerini benimseyip seversen, yetki ve sorumluluğunu alarak yapıyor. Biz Divan İstanbul'da her şeyi şeffaf bir şekilde yapıyoruz, kimse bir sürprizle karşılaşmıyor. Herkes ne yapması gerektiğini biliyor, reaktif değil proaktif bir yönetim var. Beklentilerimiz belli, işini iyi yapanları daha çok motive ediyor; yapamayanları yapabilecekleri seviyeye getirmeye çalışıyoruz. Her ay ayın çalışanını seçiyor, her ay doğum günü olan personele doğum günü kutlaması yapıyoruz. Otelin performansını onlarla paylaşıyoruz. Çalışanlarımız yönetimi karşılarında değil, yanlarında görüyor. Divan İstanbul'da bilgiyi paylaşan, açık, fikre ve insana değer veren, bunu da tüm uygulamalarına yansıtan bir yönetim var.

# Uluç Ali Reis için el ele



**Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Türk Deniz Kuvvetleri'ne 29 yıl hizmet eden, artık Rahmi M. Koç Müzesi'nde sergilenen TCG ULUÇALİREİS (S338)'in tarihe kazandırılmasına destek veren kurum ve kuruluşları bir yemekte buluşturdu**

“Uluç Ali Reis”in yolculuğu, USS THORNBACK (SS 418) adıyla, 13 Ekim 1944 yılında ABD'nin Portsmouth Tersanesi'nde başladı. ABD donanmasında birçok önemli görevi yerine getiren denizaltı, 2 Temmuz 1971 tarihinde Türk Deniz Kuvvetleri bünyesine katıldı. Adı artık TCG ULUÇALİREİS (S338) olmuştu. 29 yıl Türk Deniz Kuvvetleri'ne hizmet etti. 56 yaşına geldiği 31 Temmuz 2000 tarihinde buradaki hayatı da noktalandı. Türk Deniz Kuvvetleri'nden hizmet dışı olduğu 2000 yılından itibaren denizaltı için yeni bir dönem başladı ve Rahmi M. Koç Müzesi'nin kanatları altına girdi. Rahmi M. Koç Müzesi TCG ULUÇALİREİS (S338)'i, tarihe hayat vermek ve gelecek nesillere taşıyabilmek için bakımını yaparak ziyarete açtı. Halen Rahmi

M. Koç Müzesi Kültür Vakfı'nda sergilenen TCG ULUÇALİREİS (S338), beş yılda bir bakım, onarım ve havuzlama işlemlerinden geçiyor.

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, TCG ULUÇALİREİS (S338)'in tarihe kazandırılmasında maddi ve manevi yardımda bulunan kurum ve kuruluşların temsilcilerini bir yemekte buluşturdu. Rahmi M. Koç Müzesi'nin takdir ve teşekkürleri, Koç Holding'deki öğle yemeğinde Rahmi M. Koç tarafından destekçilere sunuldu. Destekçi kurum ve kuruluş temsilcilerine ayrıca günün anısına şilt ve müze kitabı hediye edildi.



# Bir şerden binlerce

# hayır doğdu

S

emahat Arsel, sağlık alanındaki birçok desteğin yanı sıra hemşireliğe katkısı nedeniyle Yeni Etiler Lions Kulübü'nce verilen

Melvin Jones Dostluk Ödülü'nü alırken yaptığı konuşmaya, "Şerden hayır doğar" sözleriyle başladı. Ödülünü Yeni Etiler Lions Kulübü dönem Başkanı Nihal Atay'dan alan Arsel, bu sözlerinin nedenini de şöyle açıkladı: "Ben bu deyişimi yaşadım. Amerikan Kız Koleji'nden başarı ve mutlulukla diploma aldığım yaz, tam üniversiteye girmek üzere imtihanlara hazırlandığım günlerde, bir gece korkunç bir ağrıyla uyandım. Nefes alamıyordum. Tetkikler sonunda karaciğerimin 'kist hidatik' ile dolu olduğu öğrenildi. İlk ameliyatım London Clinic'te maalesef hatalı yapıldığı için, parazitler tüm vücuduma dağıldı ve muhtelif yıllarda Türkiye başta olmak üzere, değişik ülkelerde tam dokuz kez ameliyat oldum. Uzun yıllarımı hastanelerde, yoğun bakımda, doktor ve hemşirelerle iç içe geçirdim. Hemşirenin hasta için ne kadar önemli olduğunu, hasta olarak kendimde denedim. Deneyimli, kişilikli, klinik bilgi ve becerisi kuvvetli bir hemşirenin hastanın iyileşmesinde büyük etkisi ve katkısı olduğunu, bilgisiz, beceriksiz ve iyi yetişmemiş bir hemşirenin ise hastayı büsbütün hastalandırdığını yaşıyarak gördüm." Arsel hastalığı sırasında, 1950'lerde Türkiye'de hemşirelik mesleğinin ne kadar geri olduğunu ve sorunu kendi başına çözemeyeceğini fark etmiş. Vehbi Koç Vakfı'nda bir Hemşirelik Fonu ve bir de hemşirelerden oluşan komite kurarak işe başlamış.

**Lions kurucusu adına dünyada özenle seçilen kişilere uygun görülen uluslararası Melvin Jones Dostluk Ödülü, sağlık ve özellikle hemşireliğe katkıları nedeniyle Semahat Arsel'e verildi**



50 yılı aşkındır mesleği hak ettiği noktaya getirebilmek için hemşirelerle el ele çalışan, "Zor oldu ama değdi" diyen Semahat Arsel, şahsi katkıları yanında Vehbi Koç Vakfı aracılığı ile de mesleğe destek veriyor. Bu kapsamda 1974'te kurulan ve Türkiye çapında hemşirelik mesleğinin gelişmesini sağlamayı amaçlayan Hemşirelik Fonu ile hemşirelere burslar, ders kitapları basımı, eğitim fa-

aliyetleri, proje destekleri gibi katkılar sağlanıyor. 1999'da Semahat Arsel tarafından finanse edilerek kurulan Koç Üniversitesi Hemşirelik Yüksek Okulu'nda da öğrencilerin yüzde 60'ı burslu. Okula bağlı "SANERC Araştırma Merkezi" de, sahada çalışan hemşirelere kendilerini yenileyebilmeleri için kurslar veriyor. Bugüne kadar 6 binin üzerinde hemşire bu kurslardan yararlandı. 🌸

## BEKO BAYİLİĞİNDEN MECLİS KORİDORLARINA

# Türkmenoğlu artık çözümün adresinde

“Van’ın ve Vanlının sorunları, bu sorunlara ilişkin çözüm yolları, daima aklımın bir köşesindeydi. Çözüm yolunda adım atmaya gayret ettim. Hizmette daha da etkin olabilmek için çeşitli sivil toplum örgütlerinde görev aldım, yöneticilik yaptım. Sonra yolum Ankara’ya düştü”

**K**

ayhan Türkmenoğlu Be-ko bayii iken memleketi Van ve bölgenin sorunlarının çözümü için sivil toplum örgütlerinde ça-

lıyor, raporlar hazırlıyordu. Türkmenoğlu artık bu çalışmalarını Türkiye Büyük Millet Meclisi’nde, bir milletvekili olarak sürdürüyor. Ak Parti Van Milletvekili Türkmenoğlu’nun katıldığı Meclis çalışmaları arasında, bölgelerarası gelişmişlik farklarının giderilmesine yönelik araştırma komisyonu kurulması, Van Gölü’nün turizme kazandırılması, kullanılabilir bir bölgesel ve sektörel teşvik öneri paketi, kalkınma ajansı kurulması hazırlıkları var. Türkmenoğlu ile sohbetimizi Van’dan başlayıp Ankara’da noktaladık.

### Sizi tanıyabilir miyiz?

Van’da doğdum. İlk, orta ve lise tahsilimi Van’da tamamladım. Ticaretin içindeki bir aileden geliyordum. Ailemin 200 yıllık bir ticaret geçmişi var. Tüm hayatımı Van’da geçirdim. Şehrim benim için çok önemlidir. Van’ın ve Vanlının sorunları, bu sorunlara ilişkin çözüm yolları, daima aklımın bir köşesindeydi. Çözüm yolunda adım atmaya gayret ettim. Hizmette daha da etkin olabilmek için çeşitli sivil toplum ör-



gütlerinde görev aldım, yöneticilik yaptım. Sonra yolum Ankara'ya düştü.

**Sosyo ekonomik konularda raporlar hazırladınız, “Avrupa Kapsında Doğu Anadolu Gerçeği” kitabını yazdınız, sivil toplum kuruluşlarında çalıştınız, Yerel Televizyonlar Birliği’nden “Halk Kahramanı Ödülü” aldınız. Hayatınızın sosyal sorunlarla iç içe bu gidişine bakılırsa, siyaset yolu size çok önceden görünmüştü...**

Çeşitli sivil toplum kuruluşları ve meslek odalarında çalıştım. Bu kuruluşlarda hem kurucu üyelik hem başkanlık yaptım. Bu kuruluşlarda yaptığım çalışmalar nedeniyle, birçok takdir, taltif ve ödül aldım. Bölgemizin sosyo ekonomik yapısı, hizmet anlayışında hep ön plandaydı. Ana hedefim, bölge illerini gelişmiş illerimizin seviyesine çıkarmaktı. Bu yönde 10’a yakın rapor ve sizin de belirttiğiniz gibi “Avrupa Kapsında Doğu Anadolu Gerçeği” adlı bir kitap yazdım. Bu çalışmalar sırasında, aklımda asla siyaset fikri yoktu. Şehrime ve bölgeme hizmeti, bir yerlere gelmenin hazırlığı olarak yapmadım. Ama yaşam sürprizlerle, tesadüflerle doludur. Hemşerilerim bu çalışmalarımın, çözümün merkezi olan Ankara’da, TBMM’de sürmesi gerektiği konusunda ısrar etti. Ben de memleketime hizmet etme ısrarımla bunun doğruluğuna inandım. Böylece 23. Dönem’de Adalet ve Kalkınma Partisi’nden milletvekili oldum.

**Bir milletvekili olarak, ekonomik, sosyal ve bölgesel sorunlara nasıl katkıda bulunabileceğinizi düşünüyorsunuz?**

Bölgemiz yılların ihmalini, yanlış politikalarla yanlış yönlendirmelerin sıkıntısını yaşadı; bir türlü istenilen kalkınma hamlesini gerçekleştirilemedi. Ancak Ak Parti Hükümeti, eğitimde, sağlıkta, sosyal adalette, bunun yanında KÖYDES ve BELDES projeleriyle de ortaya somut icraatlar koydu. Birçok sorun mesele çözüldü. Benim de öncelik verdiğim çalışmalar var. Bölgemizin kalkınması için bölgelerarası gelişmişlik farklarının giderilmesine yönelik, Meclis çatısı altında araştırma komisyonunun kurulmasıyla ilgili çalışmalar başlatıldı.

Havzamızın doğa, tarih ve ekonomik zenginliği olan Van Gölü’nün kirliliği ve turizme kazandırılması için araştırma komisyonu kurulacak. Sanayii en çok etkileyen enerjinin sağlıklı bir yapıya kavuşması için yoğun çalışmalar var. Bölgemi-

ze uygun, kullanılabilir bir bölgesel ve sektörel teşvikle ilgili öneri paketi hazırlıyoruz. Kalkınma ajansı kurulması için de altyapı çalışmalarımıza başladık.

**Siz aynı zamanda Beko bayiisiniz. Koç Topluluğu ile yolunuz nasıl kesişti? Bu iş paydaşlığı sizin için ne ifade ediyor?**

1985 yılından bu yana beyaz eşya sektöründe bayilik yapıyorum. Bu süre zarfında Beko ailesi içinde bulunmaktan her zaman onur duydum. Bir çok toplantıla-

**“Koç Grubu ülkemizde yaptığı sanayi yatırımlarının yanı sıra eğitim, sağlık ve kültür alanlarında önemli hizmetlerde bulundu. Topluluk, daima sosyal sorumluluk bilinciyle hareket etti. Bu yaklaşım, birçok şirkete, holdinge örnek olmalı”**

rına katıldım. Yakın bir aile sıcaklığı yaşadım. Ticari birlikteliğim aynı duygularla sürüyor. Koç Grubu’nun bir markası olan Beko, istikrarlı bir çizgiye sahip ve devamlı büyüme trendi içinde. Yönetim ve personel disipliniyle birçok kurumsal firmaya örnek olacak nitelikte. Beko bayiiliğim süresince hep güven duydum.

Ürün çeşitliliği ve kalitesi nedeniyle de hiç sorun yaşamadım. Beko benim için, reklam sloganlarında da söylendiği gibi, bir dünya markasıdır.

**Sivil toplum kuruluşlarındaki etkinliğiniz halen sürüyor mu?**

Sivil toplum içinden gelen biri olarak birçok etkinlikte bulunmak, benim için bir tutku oldu ve büyük mutluluk veriyor. Hizmet bilinciyle halkın derdini dert edinmekle birçok yaraya merhem olacağıma inanıyorum. Bu nedenle sivil yapının da hâlâ içindeyim.

**Sosyal sorumluluk sahibi bir vatandaş olarak, şirketlerin sosyal sorumluluk faaliyetleri hakkında ne düşünüyorsunuz? Koç Topluluğu’nun bu kapsamdaki projelerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Japonlar son 50 yıl içinde dünya ekonomisinde çok iddialı bir konuma geldiler. Bunda, ilkeli ve çok çalışmalarının payı büyük. Japon işadamlarının, işadamı kimliği dışında iki önemli toplumsal sorumluluğunun da olduğu söylenir.

Birincisi, ülkelerini idare etmeye aday olmuş kişiler içinde, ehliyet ve liyakat sahibi olanların işbaşına gelmesi için gayret göstermek. İkincisi de her şeyi devletten beklemek yerine topluma fayda sağlayacak alanlarda katkı sağlamak.

Koç Grubu da ülkemizde yaptığı sanayi yatırımlarının yanı sıra eğitim, sağlık ve kültür alanlarında önemli hizmetlerde bulundu. Ayrıca Topluluk, daima sosyal sorumluluk bilinciyle de hareket etti, “Baki kalan bu kubbede hoş bir sada” bıraktı. Bu yaklaşım, birçok şirkete, holdinge örnek olmalı.

Bizden Haberler dergisi bile bir kurumun sosyal sorumluluk görevini yerine getiriyor, etki alanına bilgi akışı sağlıyor. 🌐

## Kayhan Türkmenoğlu kimdir?

25 Eylül 1962’de Van’da doğan Kayhan Türkmenoğlu, lise eğitiminin ardından serbest ticarete başladı. Van Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcılığı ve Başkanlığı görevinde bulunan Türkmenoğlu, ayrıca Van Belediye Meclis Üyeliği, Yüzüncü Yıl Üniversitesi Vakfı Yönetim Kurulu Üyeliği, Jandarma Genel Komutanlığı Asayiş Vakfı Kurucu Üyeliği, Jan-Der Yönetim Kurulu Üyeliği, Van’a Hizmet Vakfı Üyeliği, VASİAD Üyeliği, Emniyet Teşkilatının Güçlendirilmesi Derneği Yönetim Kurulu Üyeliği, Van Tenis ve Yüzme İhtisas Kulübü Derneği Kurucu Üyeliğinde bulundu. Vanspor Kulübü yöneticiliği yapan Türkmenoğlu, Yerel Televizyonlar Birliği tarafından 2001’de verilen “Halk Kahramanı Ödülü”nün yanı sıra pek çok kurum ve kuruluştan ödül aldı. Sosyo ekonomik konuları içeren 10’a yakın rapor hazırlayan Türkmenoğlu’nun, ayrıca “Avrupa Kapsında Doğu Anadolu Gerçeği” adlı yayınlanmış bir kitabı var.

# "İstiyoruz ki her bebek sevinç getirsin"

DİKKAT  
BEBEK  
VAR

Her yıl 300'ü aşkın kadın, önlenebilecek ölümlerle, gebelik, doğum, lohusalıkta aramızdan ayrılıyor. TAP Vakfı, bu ölümlerin önlenmesi ve sağlıklı bir nesil için bir dizi proje yürütüyor ve bu çabaya medya ile iş dünyasından katkı bekliyor

**"D**oğan her çocuğun, ailesine keder değil sevinç getirmesini sağlamak istiyoruz." Kendisi de bir anne olan Caroline Koç, başkanlığını üstlendiği TAP (Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması) Vakfı'nın amacını böyle açıklıyor. Vakfın önceliği, "Güvenli Annelik" projesi. Caroline Koç, her yıl 400 kadının gebelik ve sonrasında can verdiğini hatırlattığı söyleşimizde, bu durumu önleme yolundaki çalışmalarını anlattı ve destek beklentilerini dile getirdi.

#### TAP Vakfı'nın 2007 yılı gündemi neydi?

"Güvenli Annelik", 2007 yılında vakfın ana faaliyetlerinin başında geliyordu. Gebe ve lohusaların sağlığını korumaya yönelik çalışmaların yanı sıra gençlerin cinsel sağlık konularında bilgilendirilmesi, aile planlaması yöntem kullanımının yaygınlaşması, cinsel yolla bulaşan enfeksiyonların önlenmesi konularında da çalışmalarımız devam etti.

#### Bu çalışmalarınızı anlatmadan önce, ana faaliyet konusu olarak seçtiğiniz "Güvenli Annelik" ile ilgili bilgi verir misiniz?

Ülkemizde her yıl önlenebilir nedenlerle 400 kadın, gebelik, doğum ve lohusalık sırasında yaşamını kaybediyor. Oysa anne ölümü nedenlerinin yüzde 75'i, önlenebilir olaylar. Ve bu ölümlerin yarıya yakını olan yüzde 47.5'i de doğum sırasında yaşanıyor. Bu, Sağlık Bakanlığının da öncelik verdiği bir alandı. İşte

biz de bir sivil toplum kuruluşu olarak, bu konuda kendi sorumluluğumuzu yerine getirmeye çalışıyor ve olanaklarımız ölçüsünde güvenli anneliğe odaklanıyoruz.

#### Bu ölümlerin nedenleri nasıl sıralanabilir?

Anne ölümlerinin sosyal koşullara bağlı nedenleri var; erken yaşta evlilikler ve bunun sonucu 15-19 yaş arasındaki doğumlar, iki yıldan sık aralıklarla yapılan doğumlar, fazla sayıda doğumlar... Ancak ülkemizin kalkınmasıyla birlikte bu nedenler azalıyor. Örneğin evlenme yaşının giderek yükselmesi, kız çocuklarının daha uzun süreler eğitim hayatında kalması, erken yaşta anneliği azaltıyor. Gebelik döneminde sağlık hizmeti kullanımı ve düzenli kontroller çok önemli. Sağlık hizmet birimlerine yönlendirme ve hastanede doğum, bu ölümleri önemli ölçüde azaltacak.

#### Vakıf olarak konuya nasıl dikkat çektiniz?

2007 yılında, güvenli annelik konusunda bir iletişim kampanyası yaptık. Anne ve anne adayları için hazırlanan bilgilendirici kısa televizyon filmleri, radyo spotları, broşürler, "Dikkat Bebek Var" araç çıkartmaları vardı. Telefonla danışmanlık hizmeti de verdik. Kampanyanın 444 04 75 numaralı telefonunda danışmanlık hattını arayanlar, gebelik ve lohusalık döneminde dikkat edilmesi gereken konularda bilgi aldı. Ayrıca özel sorunlarını da danışabilme imkânı buldular.



### **Anne ölümlerini önlemek için neler yapılıyor?**

Anne ölümleri, ülkemizde sağlık politikaları bakımından önem verilen bir konu. Bu alanda bizim gibi sivil toplum kuruluşları da pek çok çalışmalar yürütüyor; halkı bilinçlendirmek, hizmet kullanımının önemini vurgulamak, sağlık kuruluşlarından yararlanma düzeyini artırmak amaçlanıyor. Sağlık Bakanlığı kendi hizmet sunucularına yönelik hizmet içi eğitim programlarını düzenliyor, hizmetlerini yaygınlaştırarak kaliteyi yükseltmeye çalışıyor.

### **Vakıf olarak siz bu konuda nasıl çalışmalar yapıyorsunuz?**

Bu dönem çalışmalarımızın ilki, İstanbul'da gebelik ve doğum hizmetlerinin çok yoğun olduğu Bakırköy Doğum-Kadın ve Çocuk Hastalıkları Eğitim Hastanesi işbirliğiyle Ekim 2004-Ekim 2006 tarihleri arasında yürütülen çalışma. Hasta yoğunluğu nedeniyle güvenli annelik konusunda halka yönelik düzenli ve planlı eğitime yeterince zaman ayrılamadığı için projemizi bu konuda geliştirdik. Bakırköy'de çalışmalarımız halen sürüyor. Daha sonra faaliyetimizi Düzce ve Diyarbakır'a taşıdık. Önümüzdeki yıllarda da Sağlık Bakanlığı ile işbirliği yaparak, 2008 yılında devam eden İstanbul, Düzce, Diyarbakır projelerine ilaveten Trabzon ve Giresun'da başlamayı planlıyoruz.

### **Bir kadın bu merkezlere geldiğinde nasıl karşılanıyor, ne tür bilgiler veriliyor? Ardından takibi yapılıyor mu?**

Bizim sağlık hizmet birimlerindeki çalışmamız, gebe ve lohusalara yönelik kapsamlı eğitim çalışmalarının sağlık hizmetlerine entegrasyonuyla yürüyor. Gebelerin bu süreci daha bilinçli yaşaması ve öz bakım becerilerini geliştirmeleri için hazırladığımız iki eğitim modülü var. Lohusalık dönemi için de hazırlanan bir bilgi paketi mevcut. Danışmanlık hizmeti yanı sıra bu bilgiler ebe-hemşireler tarafından sağlık kontrolü için gelen kadınlara sunuluyor. Eğitim çalışmalarımızın etkisini ölçmeye yönelik araştırmalar yapıyor ve kalıcı davranış değişiklikleri konusundaki yarattığımız farkı görebiliyoruz.

### **Bu kapsamda halk eğitim merkezlerinde de faaliyetiniz var...**

Evet. Halk eğitim merkezlerinde, Milli Eğitim Bakanlığı Çıraklık ve Yaygın Eğitim Genel Müdürlüğü ile vakfımız arasında imzalanan bir protokol uyarınca, Eylül 1999'dan bu yana çalışma yürütüyoruz. Amaç, halk eğitim merkezlerindeki kadrolu ve usta eğiticilerin aile sağlığı konularında bilgilendirilmesi ve eğiticilerin bu konuları, oraya okuma yazma, biçki dikiş öğrenmeye gelen ev kadınlarına aktarmaları. Bu faaliyet 2007'de de sürdü.

### **Gençlikle ilgili projeniz var mı?**

Bazı özel okullarda, okulların talebi üzerine rehberlik dersleri kapsamında ilköğretim ikinci düzeyi ve lise düzeylerinde cinsel eğitim programları uyguladık. Özel Eyüboğlu Lisesi, Şişli Terakki Vakfı İlköğretim Okulu, Robert Kolej, Üsküdar Amerikan Lisesi, bu konuda çok duyarlı davrandılar ve gençlerimize cinsel eğitim programları verilmesi için vakfımıza talepte bulundular. Bu eğitimler her yıl devam ediyor.

### **2002 yılından beri yönetim kurulu üyesi, 2005 yılından itibaren de yönetim kurulu başkanı olarak TAP Vakfı'nda çalışıyorsunuz. Sizce bu vakfın önemi nedir?**

Mensubu olmaktan gurur duyduğum TAP Vakfı, bence çok önemli bir sivil toplum kuruluşu. Ülkemizde Cumhuriyet'in ilk kuruluş yıllarında hükümetler, harp yıllarında kınlanan nüfusu ar-

tırmak için muhtelif politikalar sürdürmüşler. Fakat 1960'lardan sonra planlı döneme geçildiğinde, nüfus artış hızının ekonomik ve sosyal kalkınmamıza paralel şekilde artmasının kalkınmayı hızlandıracağını düşünerek aile planlaması programlarını benimsemiş ve bu konuda bir kanun çıkarmışlar. Türkiye'de önceki yıllarda "aile planlaması" denilince akla ne yazık ki "çocuk sahibi olunmasının engellenmesi" geliyordu. Oysa aile planlaması, ailelerin istedikleri zaman ve istedikleri sayıda çocuk yapabilmeleridir. Diğer bir deyişle, istemediği çocuğu yapmaması. Dengeli nüfus artışı, ekonomik ve sosyal kalkınmamız bakımından çok önemli bir faktör. Bizim vakıf olarak ana hedefimiz, Türkiye'de



sağlıklı anneler, sağlıklı çocuklar, sağlıklı aileler ve de sağlıklı bir nesil yetişmesine katkıda bulunmak ve doğan her çocuğun, ailesine keder değil sevinç getirmesini sağlamak. Bu amaca ulaşmak için, bu stratejik ve önemli görevi yapabilmek için destek bekliyoruz.

### **Kimlerden, ne tür destek bekliyorsunuz?**

Öncelikle çalışmalarımızı işbirliği içinde sürdürdüğümüz Sağlık Bakanlığı'ndan sağlık hizmet birimlerine, il sağlık müdürlüklerinden yerel yönetimlere tüm kurumların bu sürece inanması, sahiplenmesi ve devamı konusunda desteği çok önemli. Medyanın, kitle iletişim araçlarının ailelere bu konuda vereceği mesajlar, hizmet sunumuna ulaşma konusunda teşvik, çalışmaların etkisini artırır. Ve bu çalışmalara kaynak yaratılması konusunda da sosyal sorumluluk yaklaşımı kapsamında özel sektörün desteği tamamlayıcı olacaktır.



## Statoil'in Güvenli Davranış Programı uyarıyor:

# "Sizin hatanız bir başkasının sonu olabilir"

İş kazalarına karşı mizahi ve çarpıcı mesajlarla geliştirilen Güvenli Davranış Programı'nın yaratıcıları şöyle diyor: Ofiste çalışan insanlar "Ofiste başımıza ne gelebilir ki? En fazla sandalyeden düşeriz" diyor. Biz "Hayır" diyoruz, "Sizler başka yerlerde çalışan insanların hayatını etkileyecek planlar yapıyor, tasarımlar yaratıyorsunuz. Hata yaparsanız, bu hatalar o insanların hayatına mal olabilir"

"S

adece onun geri gelmesini istiyordum. Umutsuzca bunu istiyordum. Hatırlamadığım saatler geçti. Bu kazanın yaşanmayabi-

leceğini biliyordum." İki küçük kızı bahçede oynarken, Norveçli genç kadın, kamerasına bunları anlatıyordu. Umutsuzca geri dönmesini istediği, bir iş kazasında başının arkasına aldığı darbeye hayatını kaybeden 32 yaşındaki kocasıydı. Koç Statoil ve iş ortaklarının çalışanları, toplantı salonundaki küçük perdeye yansıyan bu acıyı dikkatle izliyordu. Bu eğitim filmi, izleyicilerine şunu söylüyordu: "Birbimizden sorumluyuz."

İş güvenliği eğitimi klasik ders düzeni dışına çıkaran, küçük bir aksaklığın yol açtığı sonuçları ya da bir insan kaybının geride kalanlar için ne ifade ettiğini kısa filmlerle anlatan Safe Behavior Programı'nı (SBP-Güvenli Davranış Programı) Türkiye'ye Koç Statoil taşıdı. Bu ilginç sunumu hazırlayan da, Koç Statoil'in ortağı, Avrupa doğalgaz pazarının ana tedarikçisi ve dünyanın en büyük ham petrol satıcılarından Norveçli Statoil idi. SBP'yi 2002'den bu yana dünyanın 10 ülkesinde 29 bin kişiye sunan Statoil'in SBP Proje Müdürü Jan Henry Larsen, İstanbul eğitiminin ardından Bizden Haberler'e ilginç yöntemleriyle ne amaçladıklarını anlattı.

### SBP nasıl geliştirildi?

Programın amacı, Statoil çalışanlarının güvenlikle ilgili davranışlarını

ve güvenlik kültürünü geliştirmek. Bu konularla ilgilenenler, değişimlerin bir anda olmayacağını iyi bilir. Ama yaptığımız araştırmalar gösteriyor ki, programa başladığımız dönemden beri gerek yöneticilerimizin gerekse çalışanlarımızın güvenliğe bakış açılarında büyük değişiklikler oldu. Bu değişiklikleri, iş kazalarındaki azalmalarla da ispatlamak mümkün. Günlük yaşamımızda, insanlara kendilerini riske atmadan, daha güvenli bir ortamda çalışmalarını sağlamak için önerilerde bulunuyoruz. Ama ne yazık ki çoğu bunları kabul etse de, her şeye rağmen kendi yöntemlerini tercih ediyor. İşte kazalar da tam bu aşamada devreye giriyor. İşyerlerindeki ciddi kazaların çok büyük

bir bölümü insan hatasından kaynaklanır. Beklenmedik durumlarda, kazaları önlemek için bariyer diye adlandırdığımız, bazı güvenlik önlemlerine başvuru-



Statoil'in SBP Proje Müdürü  
Jan Henry Larsen

ruz. Ama bu önlemlerin en az birini atladığımızda kazalar kaçınılmazdır. Uzunca bir süre için teknik bariyerler güvenlik anlamında önemli bir rol oynadılar. Son birkaç yıldır bunlara, “yumuşak bariyerler” olarak adlandırdığımız yeni bazı önlemler eklendi. Biz de SBP’yi geliştirirken, bu yumuşak bariyerlerden biri olan, “birbirimizi karşı sorumlu olmak”tan yola çıktık.

#### Güvenlikle ilgili daha önceki çalışmalarınız SBP’den farklı mıydı?

SBP’den önce kısa ya da uzun dönemli kampanyalar düzenliyorduk. Kampanya süresince insanlar öğretilenleri uyguluyor; ama bir süre sonra hemen her şeyi unutup yine kendi yöntemlerini tercih ediyorlardı. Bizim böyle bir program yaratmaktaki amacımız, sürekliliği sağlamaktı. Bu amaçla filmler hazırlıyoruz; bu filmleri toplantılarımızda katılımcılarımıza sunuyoruz; workshop’lar düzenliyoruz. Elde ettiğimiz bulguları, çeşitli departmanlara bir paket halinde gönderiyoruz.

#### İzlediğimiz kadarıyla filmlerinizi katılımcıları duygusal açıdan epey etkiliyor. Bu bilinçli bir tercih mi?

Gazetelerde sıklıkla ölümcül kaza haberleri yer alır. Hemen hepimiz bu haberleri şöyle bir okuyup geçeriz. Oysa biri öldüğünde, geride bazı insanlar kalır. İşte bunları da göstermek istiyoruz: Kaza sonucu ölenlerin ardından yakınlarının yaşadığı acılar, sıkıntılar... İnsanlar böyle bir filmi izlediklerinde daha fazla duyarlılık gösteriyor ve daha güvenli davranmaya çalışıyor. Geçmişte kampanyalarımız, daha çok power point sunumlarına dayanıyordu. İstatistikler, tablolar... İnsanlar sıkılıyordu.

SBP ise tartışmalar, filmler, mizah ve duyguların birleşiminden oluşuyor.

#### SBP’yi uygularken değişik tepkilerle karşılaşılıyor musunuz?

Bazen. Örneğin ofis ortamında çalışanlar; “Ofiste başımıza ne gelebilir ki? En fazla sandalyeden düşeriz” diyor. Biz ise “Hayır” diyoruz, “Sizler başka yerlerde çalışan insanların hayatını etkileyecek planlar yapıyor, tasarımlar yaratıyorsunuz. Bunları gergin, uygun olmayan koşullarda yaratırsanız hata yaparsınız ve bu hatalar da o insanların hayatına mal olabilir. Bu programın asıl mesajı, birbirimize karşı sorumluluk duymaya dayanıyor. Ben bir başkasına karşı sorumluluk duyup, onun daha güvenli, rahat bir ortamda çalışmasını sağlayacağım ki, o da bana aynı şeyleri yapsın.

#### Statoil, SBP’yi yalnızca Statoil çalışanlarına mı uyguluyor?

Hayır, dünyanın çeşitli yerlerindeki iş ortaklarımıza bu programı sunup onları aydınlatmaya çalışıyoruz. 10 ülkede sunum yaptık. Birçok taşeronumuz çoğumuzdan çok daha güç şartlar altında çalışıyor. Tehlike ile daha fazla burun buruna geliyor. Bazı küçük taşeronların böyle bir programa katılmak için maddi imkânları yeterli olmayabiliyor; biz bu filmleri, bu güvenlik programı paketlerini onlara ücretsiz sunuyoruz. Çünkü Statoil ile çalışan herkesin güvende olmasını istiyoruz.

#### Zincirin gücü en zayıf halkası kadardır

Eğitimi Türkiye’ye getiren Koç Statoil Gaz Toptan Satış A.Ş.’nin Teknik Operasyonlar Müdürü Timur Demirel de aynı hassasiyetleri dile getirdi: “Güvenliği, yalnızca işle ilgili değil, hayatımızın bir parçası olarak görmeliyiz. Ortığımız Statoil 36 ülke ile bağlantısı içinde; dolayısıyla güvenlik konusunda ciddi birikimlere sahip. Bu birikimden yola çıkarak geliştirdikleri ‘Güvenli Davranış Programı’nı hem kendi şirketimizdeki arkadaşlarla hem de iş ortaklarımızla paylaşmayı amaçladık. Koç Grubu’nun kültüründe zaten güvenlik önemli bir yer tutuyor. Biz de ekibimizin güvenlikle ilgili bilinç düzeyini yukarı taşımakta kararlıyız. Ancak bu da yeterli değil. Şirket büyüdükçe taşeron ve müşteri sayımız artıyor. Onlara da bu bilinci, kültürü vermek istiyoruz. Zincirin gücü, en zayıf halkası kadardır. Bu yüzden bu tür eğitimleri paylaşmak bizim için çok önemli.”

### Katılımcılar etkilendi

**Selma Bozkurt**  
(İsısan Kayseri A.Ş.  
İmalat Müdürü)

Burada hedeflenen, bir kültür oluşturmaya çalışmak. Bu nedenle son derece yararlı buldum ve çok etkilendim. Aslında buradan aldıklarımız, sadece firma içi çalışmalarımız için değil, hayatımız boyunca bize faydalı olacak bilgiler. Hayatımızda güvenli davranmanın ipuçlarını aldık. Burada öğrendiğimiz güvenlik davranış kurallarını kendi firmamızda uygulamaya çalışacağız.



**İlker Mısırlı**  
(Koç Statoil Gaz  
Toptan Satış A.Ş.  
Müşteri Desteği Mühendisi)

Koç Grubu bünyesinde bir şirket olarak standartlara son derece önem veren bir kuruluşuz. Eğitimler bizim için çok önemlidir. Güvenli Davranış Programı’nı bizim eğitim programlarımızla paralellik gösteriyor. Bu nedenle de memnun kaldım. Ayrıca Statoil’in Güvenli Davranış Programı, duyguları da ön plana çıkarıyor.



### Yumuşak güvenlik bariyeri

Güvenli Davranış Programı’na göre güvenliği sağlamaya yönelik iki tür bariyer var. Kask takmak, güvenlik kemerini bağlamak gibi “sert güvenlik bariyerleri” ve teknik bariyerlerin dışında, insanla ilgili olan “yumuşak bariyerler”. Yumuşak bariyerler şöyle sıralanıyor:

- İş güvenliği de en az üretim ve maliyet kadar önemlidir. Elimizdeki kaynaklarla, bir işi belirlenen zamanda “güvenli” olarak bitirebileceğimizden emin değilsek, işi güvenliği tamamen sağlayana kadar ertelemek gerekir.
- Yönetimin her düzeyinde güvenlikle ilgili konular tartışılmalı. Bir çalışanın, yöneticiye; “Bu iş güvenli değil” demesi, açık iletişimin güzel bir örneği.
- Beklenmedik bir olay olduğunda ne tür kazaların ortaya çıkabileceği konusunda değerlendirme yapılmalı. Böylece kendimize önceden güvenlik bariyerleri yaratmış oluruz.
- Yalnızca kendimizden sorumlu olmamalı, aynı zamanda riske atılan iş arkadaşlarımızı da kollamalı, uyarmalıyız.





Tekne uzunluğu 36.84 metre olan Private Lives, şık ve konforlu bir iç tasarımına sahip.



Türkiye; konumu, rekabetçi fiyat politikası, coğrafi ve kültürel özellikleri ile yatçılık sektöründe avantajlı. Tuzla Tersaneler bölgesi benzersiz. Yabancı heyetler ürün kalitesine hayran. Yan sanayinin bu bölgede olmasına da hayret ediyorlar

RMK Marine Yat Bölümü Direktörü Mike Burnham:

## “Hedefimiz ‘en iyi ikincilik’ olmamalı”

**R**MK Marine Yat Bölümü Direktörü Mike Burnham, sektörde Türkiye’nin avantajlarını “Makul teslim zamanlarında uygun fiyatla yüksek kaliteli iş yapmak”, dezavantajlarını ise “Uluslararası yat sektörünü yeterince tanımama ve Türk yat sektörünün saygınlığını zedeleyen birkaç kötü proje” olarak sıraladı. Burnham, gelişim formülünün de şöyle açıkladı: “Kendimizi hızla yetiştirmeliyiz. Açık fikirli, hedefe odaklı olmalı, çok çalışmalıyız. En iyi ikinci olmak, hedeflerimiz arasında yer almamalı.” RMK Marine, 1974’te çelik, alüminyum ve GRP tekne inşaatı üzerine Haliç’te kurulur kurulmaz, özellikle lüks motor yatların

yapımıyla uluslararası piyasada adından söz ettirmeye başladı. 1984’te Tuzla’ya taşındı. Koç Topluluğu’na katıldığı Haziran 1997’den itibaren yoğun modernizasyon projelerine başladı. Askeri ve ticari gemi ile yatların; tasarımı, inşaatı, proje yönetimi, bakım ve onarımı konularında ulusal ve uluslararası pazarda anahtar teslimi çözümler sunan RMK Marine, 2007’de iki önemli anlaşmaya imza attı. İlki, 16 Ocak tarihli askeri proje anlaşması. Milli Savunma Bakanlığı Savunma Sanayii Müsteşarlığı’nın dört adet Sahil Güvenlik Arama Kurtarma ihalesini kazanıp, özel sektör tarihindeki en büyük muharip gemi ihalesini alarak bir ilki gerçekleştirdi. İkincisi ise 10 Temmuz’da imzalanan anlaş-

M/Y Jasmin, International Boat tarafından 2003'te dünyanın en iyi ilk 10 teknesinden biri seçildi. Tekne uzunluğu 36.84, genişliği 8,25 metre.



mayla, Oyster Marine için Dubois dizaynı süper yatlar üretecek olması. Burnham'e hem RMK Yat'ı hem de Türk yat sektörünü sorduk:

**Dünyanın en iyi ilk 10 tersanesi içinde gösteriliyorsunuz. RMK Yat'ı tanıtır mısınız, sizi farklı kılan özellikler nelerdir?** RMK Yat'ın üç temel faaliyet alanı var. İlki "Nazenin V" tipi ve farklı tarzlarda yeni yatlar inşa etmek. İkincisi, yüksek kalitede onarım tekniği sunan bir yat onarım tersanesi olmak. Üçüncüsü, Semi-Production veya Semi-Custom dediğimiz, müşterilerin talebine göre dizayn edilmiş yatları inşa etmek. Henüz dünyada süper yat sektöründe söz sahibi olan, büyük firmalarla aynı noktada değiliz. Ancak vizyonumuz, sektör liderleri ile aynı kulvarda olmak. Uluslararası yat sektörünü çok iyi bilen yabancı misafirlerimiz, tersanemizin yurtdışındaki büyük tersaneler kadar iyi olduğunu söylüyorlar, bu olumlu yorumlar da bizi çok motive ediyor. Ancak çok yolumuz olduğunun da bilincindeyiz.

**Potansiyeli açısından baktığımızda Türk yatçılık sanayiinin bugün ulaştığı düzeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Dünyada yat satın almak isteyenlerin sayısı hızlı artıyor. Birçok firma ve ülke, bu durumu iyi değerlendirmek istiyor. Bence Türkiye; konumu, rekabetçi fiyat politikası, coğrafi ve kültürel özellikleriyle avantajlı bir noktada. Bu avantajları iyi değerlendirmeli. Tuzla Tersaneler Bölgesi'nin, dünyada benzeri olmadığını düşünüyorum. Tersanelere iş amaçlı veya bölgeyi anlamak, hatta keşif için gelen yabancı heyetler, ürünlerin kalitesine hayran oluyor. Hayret etiketleri bir diğer nokta da, yan sanayinin de bu bölgede olması. Çünkü yurtdışında böyle değil. Sektörle ilgili her iş kolunun aynı bölgede yer alması, müşteriler açısından çok önemli bir özellik. Bence bu durum Tuzla'yı ayrıcalıklı yapıyor.

**Sektörün artıları ve eksileri hakkında neler söylersiniz?**

Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de yat sektörü çok hızlı geliyor. Yetenekli ustalar ve mühendisler çok iyi işlere imza atıyor. Birçok tanınmış tasarımcı Türkiye'de çalışmalarını sürdürüyor. Organizasyon ve yönetim doğru yapıldığında, olağanüstü tekneler inşa edilebilir. Türkiye'de bu işi öğrenen ne kadar çok insan olursa, gelişim de o denli hızlı ve büyük olacaktır. Bu nedenle biz, mümkün olduğunca çok çalışmamızı daha iyi olması için eğitiyoruz.

**Yatçılık sektörünün önündeki engeller nasıl sıralanabilir? Bu engellerin kaldırılması konusunda sizce atılması gereken adımlar nelerdir?**

En fazla geliştirmemiz gereken alanlar; planlama, programlama yeteneği, kalite, detay ve aynı zamanda özellikli yatlar konusunda bilgilenmektir. Bunlar, zaman içinde deneyimle beraber gelişebilir. Ancak sektörün hızlı büyümesi ve uluslararası yat pazarında belli standartların üzerinde ürünlerin olması nedeniyle kendimizi hızlı bir şekilde yetiştirmemiz gerekiyor. Bu süreçte açık fikirli olmalıyız, hedefe odaklanmalıyız ve çok çalışmalıyız. En iyi ikinci olmak, bu hedefler arasında yer almamalı. Sektörde RMK Marine, Koç Holding'in ve Koç Ailesi'nin desteğine sahip olmakla imtiyazlı bir konumdadır. Bu sayede farklı projelerde önemli başarılar elde edebiliyoruz. Sonuçta da müşterilerimiz, güvenebilecekleri bir firmayla çalışmanın memnuniyetini duyuyor.

**Yatçılık sektöründe Türkiye'nin avantajları ve dezavantajları...**

Sahip olduğumuz avantajları; makul teslim zamanlarında uygun fiyatla yüksek kaliteli iş yapmak olarak özetlenebilir. Dezavantajlarımız ise; uluslararası yat sektörünü yeterince tanımama ve Türk yat sektörünün saygınlığını zedeleyen, sayıları birkaç taneyi geçmeyen kötü projeler. Hep beraber çok çalışarak, kaliteli ürünler ortaya koyarak, kötü örnekleri azaltabiliriz.

**İlk süper yatı ne zaman denize indireceksiniz?**

Sayın Rahmi M. Koç Bey'in, 52 metrelik ketch olan "Nazenin V" isimli teknesi halen inşa edilmekte. Sparkman ve Stephens dizaynı "Nazenin V", iki yıllık bir proje, gelecek yıl tamamlanacak. "Nazenin V" tamamlandığında, dünya yat sektöründe örnek bir eserle yer alma imkânı bulacağız.

**Oyster Marine'in RMK Marine'i seçmesinin size sağlayacağı faydalar nelerdir?**

Oyster Marine, doğru tersane için arayıştaydı, kalite ve fiyat politikasından ödün vermeden süper yat sektörüne girmek istiyordu. RMK Marine'in sektördeki güvenilir ismi ve önemli tanıdıkları sayesinde RMK Marine ve Oyster Marine arasında Temmuz ayında anlaşma imzalandı. Bu anlaşmayla RMK Marine, Oyster Marine için Dubois dizaynı süper yatlar üretecek. Uzak mesafeli yelkenli yatlar konusunda uzman üretici Oyster Marine ve yelkenli yat dizaynları ile ünlü Dubois firmaları ilk kez işbirliği yaparak, yeni dizayn edilen iki yeni model süper yatların üretimi için RMK Marine'i seçti. 30 metre ve 37 metre olarak inşa edilecek Oyster 100 ve Oyster 125'lerin ilki 2009 sonunda inşa edilmiş olacak ve 2010'dan itibaren teslimatlar başlayacak. Yatların inşasına başladık. Oyster Marine uzak mesafeli yelkenli yatlar konusunda önemli bir üne sahip. RMK Marine'in yat inşaatındaki bu atılımı, sadece firma ve sahip olduğu markanın tanıtılması açısından değil, Türkiye'nin yat endüstrisi alanında da çok daha önemli, tercih edilen bir marka ve pazar haline gelmesinde önemli bir rol oynayacaktır.

**2008 için yeni projeleriniz var mı?**

2008'de de sürececek Oyster Projesi'ne ilave olarak, 40 metrelik bir motor yat inşaatı projemiz var. Temmuz ayından itibaren bir diğer dünyaca ünlü motor yat dizayn projesi olan 40 metrelik motor yat inşaatına başlayacağız. Onarım alanında da daha fazla faaliyetimiz olacak. Bunun üzerinde önemle duruyoruz ve şu anda gördüğümüz kadıyla da çok iyi işler çıkarıyoruz. İnaniyorum ki gelecek sene bu vakitlerde RMK Marine, yat inşaatı alanında Başkanımız Sayın Rahmi Koç Bey'in beklediği başarılarla ulaşmış olacak. 

Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık  
Genel Yayın Yönetmeni Ra ıt  ava :

# “Yılda bin kere profesör oluyoruz!”

Yılda 1 milyon  
kitabı okurlarıyla  
buluşturan Yapı  
Kredi Yayınları,  
 ubat ayında, ilk  
kez 64 yıl önce  
yayımlanan DoĒan  
Kardeş’i, farklı bir  
 izgide yeniden  
okurlarıyla  
bulu turuyor.  
DoĒan Kardeş bu  
kez gençlerin ve  
yetilkinlerin  
dergisi olacak



**Y**apı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık Genel Yayın Yönetmeni Ra ıt  ava , 2008’de yayımlamayı planladıkları 170 kitabı Bizden Haberler’e anlattı.  ava , pek çok yayınevinin satmayacaĒı korkusuyla basamadıĒı klasik metinlerin satılmasının, gerekli  zen ve kalite saĒlandığında d    n lenin tersine sonuç verdiğini söylüyor. Kış aylarında ender yakaladığımız g ne li bir günde  ava ’la Divan Pastanesi’nde sohbet ettik.

#### Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık’ın yeni dönemdeki projeleri neler?

Yapı Kredi Yayınları’nın 1945’ten bu yana süren genel çizgisinde hiçbir deĒi lik yok; ama tabii ki bu yayın yönetmeni sıfatını ta ısın ya da ta ımasın yayınevine yeni katılan insanların kişisel, kültürel bakış açılan birtakım küçük rota deĒi likleri yapıyor. Bizim açımızdan bu ülkenin, kültür adamlarının ihtiyaç olup da başka yayınevlerinin yapamayacaĒı şeyleri yapmak çok önemli, bu birincisi. İkincisi, başka yayınevlerinin yayınlayabildiĒi -zaten bunlar bizim toplu eserlerini yayınladığımız büyük edebiyat lar oluyor- kitaplara hak ettiĒi kaliteyi saĒlayarak, ülkedeki yayıncılık çıtasını da yükselterek farklı bir şekilde yer almak. Bu da bir deĒi im deĒil aslında, deĒi en sadece kitap adları ve yeni birtakım diziler açmak oluyor.  r-

neğin Şubat'ta 64 yıl önce yayınlanan Doğan Kardeş dergisini canlandırdık.

#### Dergide ne gibi değişiklikler yaptınız?

Zaman değişti, insanların çocuk ya da gençlik dergisine bakışı değişti. Masallar, akıllar, fikirler, şiirlerle dolu dergi tipi artık okunmuyor. 80'lerde bir deneme yapıldı, çok büyük hayal kırıklığı yaşandı. Biz de dergiyi, adını koruyarak, gençler ve yetişkinler için bir çizgi roman dergisi olarak tasarladık. Fransız, Alman, İngiliz, Belçika ekollerinden örnekler veriyoruz. İnternetteki bütün çizgi roman sitelerinde heyecanla karşılandığını gördük.

#### Çizgi roman Türkiye'de riskli bir alan, bu alana girmeye nasıl karar verdiniz?

Çizgi roman okuru çok tedirgin bir okurdur, sürekliliğe çok dikkat eder. O nedenle de ilk üç dört sayı çıkmasını bekler, o devamlılığı görene kadar çok korkarak yaklaşır, yarım kalmaktan çok bıkmıştır çünkü. Biz, tabii ki ticari olarak optimum noktaları göz ardı etmeden, çizgi roman da yayımlıyoruz ve sonuçlarından da memnunuz. Örneğin geçen yıl başladığımız Red kit'lerimizden. Gene bir başka yenilik, Meridyen dizimiz. Çok satan romanlar var bu dizide. Burada amaç, yine kimsenin basamadığı eserleri basabilmek için biraz daha fazla kaynak yaratmak. Tabii bunu yaparken Yapı Kredi Yayınları'nın klasik adı ile karışmasını ve okuyucu şaşırmasını diye Meridyen markasını kullanıyoruz.

#### En çok rağbet gören yayınlarınız hangisi?

Klasik edebiyat eserleri ağırlıklı yer tutuyor. Bu da, Türkiye'de gerek edebiyat kitaplarının gerek düşünce kitaplarının iyi yapılırsa ve iyi seçilirse uzun dönemde çok iyi satacağını gösteriyor. Yani bestseller'lara değil longseller'lara sahip YKY. Yaşar Kemal, Nâzım Hikmet, Sabahattin Ali'nin bazı kitaplarını üç dört ayda bir yeniden basıyoruz. Yılda 350 kitabın tekrar baskısını yapıyoruz, bu büyük bir rakam. 2008'de 170 yeni kitap basmayı planladık, bu da

çok büyük bir rakam. Yılda 1 milyon kitap üretiyor ve Yapı Kredi adını bir yüzbinlerce eve kalıcı bir biçimde çakıyoruz.

#### Yayınlamayı düşündüğünüz kitaplarda, yerli-yabancı yazar dengesi nasıl?

Yerli-yabancı dengesi denince akla önce edebiyat geliyor ama daha geniş bakalım: Bu denge YKY'de yüzde 50-55 yerli yazar. Türe göre oranlar değişiyor, mesela Cogito dizimizde yabancı, edebiyatta yerli yazarlar fazla. Cogito'nun Türk düşünce hayatına da çok katkısı var. Okuduğum bilimsel kitaplarda bakıyorum, kaynak düşünce kitaplarının çoğunu biz yayınlamışız. Hep YKY kitapları görüyorum dipnotlarda atfı yapılan. Akademik hayatta, kitaplarınıza ne kadar atfı yapıldığı çok önemli ve bilim adamlarının yükselmesinde büyük rol oynar. Böyle bakılınca yılda bin kere profesör oluyoruz demektir!.

#### Anılarda hangi kitapları basacağımıza nasıl karar veriyorsunuz?

Hem bir şekilde bize gelen teklifler var, hem de yayın kurulumuzda kararlaştırdığımız bazı yazarların anılarına talip oluyoruz. Siyasi anılarda öndeyiz. Bu yıl Atatürk'ün bir tür siyasal anı kitabı da sayılabilecek "Nutuk"unu yayımlayacağız. İsmet İnönü'nün defterlerini, Celal Bayar'ın Kay-

seri Hapishanesi anılarını, Fevzi Çakmak'ın anılarını ve eski başbakan Nihat Erim'in bütün anı defterlerini de biz yayınladık. Şimdi de Kâzım Karabekir'in gün yüzüne çıkmamış günlüklerini Mayıs civarında yayınlayacağız. Bin sayfa kadar olacak. Anılar insanların dikkatini çekiyor. Böylece ülkenin önde gelen bütün yazarlarının yanı sıra önde gelen bütün siyasetçilerini de YKY'de toplamış olacağız.

#### Bu tip kitaplarda satışta açısından bir risk de göze almış oluyorsunuz değil mi?

Hayır, zaten YKY şu anda yayıncılık faaliyetlerinde, genelde kârlı bir kuruluş. Öte yandan yayınevinin yeni dönemdeki en büyük desteklerinden biri Yönetim Kurulu Başkanımız Ömer Koç. Kendisinin kitap merakı, özellikle eski kitap merakı dikkate değerdir; Türkiye üzerine yazılmış çok geniş bir kitap koleksiyonu vardır. Kitap merakı ve iyi yazarlarla olan manevi ilişkisi -ki, onun istediği bazı yazarları hâlâ yayınevine katamadık- olmasaydı, sanıyorum yayınevi gene klasik çizgisi içinde olurdu ama en azından ben olmazdım; çünkü doğrudan doğruya Ömer Koç'un seçerek getirdiği bir insanım. Ömer Koç'un Yönetim Kurulu Başkanımız olması da bizim bankaya karşı daha iyi, daha sağlam destekle ayakta durmamızı da sağlıyor.

#### Sermaye grupları kültürel faaliyetlere gittikçe daha fazla sponsor olmaya başladılar, bu gelişmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yayıncılık konusunda böyle bir yönelim olduğunu düşünmüyorum ama böyle bir gelişme olduğu yolunda izlenim de veriyorlar. Yapı Kredi ve İş Bankası'nın yayıncılık konusundaki yıllara dayanan faaliyetleri ve bu faaliyetlerin yarattığı prestij nedeniyle buraya yönelen bir yaklaşım var. Ancak bu da, yılbaşlarında çok lüks, çok renkli, çok pahalı kitaplar üretip müşterilerine dağıtmaktan ileriye gitmiyor. Bu kitaplar basına da gönderiliyor ve duyuruluyor, bu da bir yayıncılık faaliyeti olarak görülüyor. Oysa yayıncılık ve kültür faaliyetleri, Fuzuli'nin "Leyla ile Mecnun"unu yayımlandığı dönemdeki diliyle, yani satış şansı olmayan bir kitabı ona daha da değer katacak bir biçimde yayımlamaktır. Eski den kristal kül tablası gönderdikleri yerlere, yılda bir kitap göndermek ciddi bir yayıncılık sayılmaz kuşkusuz. Büyük sermayenin kurduğu ciddi rakiplerimiz olsun isterdim ama maalesef yok.



#### Raşit Çavaş kimdir?

1954 Muğla doğumlu olan Raşit Çavaş, 1972'den bu yana hayatını yazı ve yayıncılık faaliyetlerinden kazandı. 1975-76 arası Süleymaniye Kütüphanesi ve 1978-80 arası Atatürk Kültür Merkezi dönemleri dışında devlet memurluğu yapmadı. 1975'te E Yayınları'nın kurucusu Cengiz Tuncer'le başladığı yayıncılık deneyimini Arkin Kitabevi'nde Rekin Teksoy'la devam ettirdi. Çokuluslu reklam ajanslarında yaptığı reklam yazarlıklarının dışında değişik yayınevlerinde sırasıyla düzeltmenlik, redaktörlük, editörlük görevlerinde bulundu; ansiklopedilerde yöneticilik ve madde yazarlıkları yaptı. 1993'te Senay Haznedaroğlu'yla kurduğu ve 12 yılda 600 kitaba ulaşan Oğlak Yayınları'nda Genel Yayın Yönetmenliği görevindeyken 2005'te ayrıldı. Ocak 2006'dan bu yana Yapı Kredi Yayınları Genel Yayın Yönetmeni.



# Tek bir kol, tek bir bacak, tek bir yürek

Türkiye’de 2003 yılında kurulan ampute futbolda sporcular inanılmaz bir yol kat edip dünya şampiyonasında üçüncü oldular. Ampute futbolcular profesyonel futbola sağlanan olanakların kendilerine de sağlanmasını, öncelikle de ampute futbol liginin bir an önce kurulmasını istiyorlar

A

mpute Futbol Milli Takımı çok kısa sayılabilecek bir sürede hazırlanarak, dünya şampiyonasında üçüncülüğü aldı. Milli Takım Antrenörü Halil İbrahim Köprülü, aldıkları bu başarılı sonucu sporcu tevazusu ile şöyle değerlendiriyor: “Bizim takımımızın keyfi, coşkusu, kazanma arzusu, birlikteliği ile şampiyonaya kadar uzanan o uzun yolda zaferi kazandık. Bizim için bu ‘yol’ önemliydi. Kupa, sadece mutluluğumuzu taçlandırdı.”

Antalya’da 11-21 Kasım 2007 tarihleri arasında yapılan Dünya Ampute Futbol Şampiyonası’na katılan futbolcuların bir bölümünü, İstanbul’a yaptıkları gezide ziyaret ettik. Önce konuya aşina olmayanlar için ampute futbolu açıklayalım. Ampute futbol, tek organı olmayanların oynadığı futbol; maç 25’er dakikalık iki devreden oluşuyor. Saha oyuncularının tek ayağı, kalecilerin tek kolu eksik oluyor. Maç sırasında oyuncular protezlerini çıkıyor. Ampute futbolcuların koltuk değnekleri de günlük hayatta kullanılanlardan biraz daha farklı. Kanidyen adı verilen bu koltuk değnekleri, sporcuların kol bileklerine kadar geliyor, yani futbol yeteneği dışında güçlü bir yapınının da olması gerekiyor.



## Ampute Milli Takım Antrenörü Halil İbrahim Köprülü: "İlk tepkileri olumsuzdu"



"Ampute futbolun kuruluşu 2003'e kadar dayanıyor. Mayıs 2004'te üç takımın katılımıyla düzenlenen Gazi Turnuvası'nda başarılı sporcular saptandı. Bugün Konya, Malatya, Samsun ve Ankara'da kurulan takımlarda sporculara eğitim veriliyor, yani sporcu sayımız her geçen gün artıyor. Nisan 2007'de Trabzon'da yedi takımın katılımıyla Türkiye şampiyonasını organize ettik. Belirlediğimiz genç sporcularımızın uluslararası müsabakalarda deneyim ve sporcu kimliği kazanmasını sağladık. Eğitim sürecinde Türk Silahlı Kuvvetleri Rehabilitasyon Merkezi ve Türkiye Futbol Federasyonu'nun büyük desteğini aldık. Futbol oynamalarına ikna aşamasında, önceleri 'Bir ayağımız var ya da bir kolumuz var onları da sahada bırakamayız' gibi olumsuz tepkileri oldu. Futbolun cazibesi onları ikna etti. Çalışmalarımızı, her başarının küçük de-  
taylarla geldiğini bilerek planladık. Yeni hedefimiz takımları çoğaltmak."

### Takımın en gencinin gözü spor akademisinde

Mili takımın 17 yaşındaki en genç oyuncusu Manisalı Rahmi Özcan, üniversite sınavlarına hazırlanıyor ve amacı spor akademisine gitmek. Özcan final oynamayı bekliyormuş: "Az zamanda çok şey başardık. Brezilya, Özbekistan, Rusya, tabiri caizse işin piri olmuşlar artık. İnşallah Avrupa Şampiyonası'nda birinciliği alacağız." Başlangıçta Güneydoğu'daki olaylarda uzuvlarını kaybeden gazilerin ağırlıklı olduğu ampute futbolun yaygınlaştırılması tüm sporcuların ortak temennisi. Samsun Bedensel Engelliler Spor Kulübü Başkanı da olan Yakup Özden, şampiyona gurun yanı sıra sportif faaliyetlerin bedensel engelliler için öneminin altını ısrarla çiziyor: "Çok talep var ama bir türlü ligi kuramadık. Birileri sürekli çomak sokuyor. Devlet büyüklerimiz bize sözler verdiler ama bir gelişme yok. Lig için sponsor desteğine de ihtiyaç var. Samsun'daki kulübümde 70 sporcu var. Samsun'da sağda solda dileniyorlardı, bugün bakıyorsun, çıkıyor sahaya ve futbolunu oynuyor."

### "Artık bize farklı gözle bakıyorlar"

Futbolla, hele şampiyonlukla birlikte hayatlarında pek çok şey değişmiş milli futbolcuların. Kırıkkale'den 18 yaşındaki Barış Telli şampiyonluk öncesini ve sonrasını şöyle anlatıyor: "Çocukken de futbol oynardım ama ampute futbola beni kazandıran beden eğitimi öğretmenim oldu. Şampiyonluk bekliyorduk ama üçüncülük de çok iyi bir sonuç. Eskiden daha farklı gözle bakıyorlardı bize; şampiyon olunca, bunlar da iyi bir şeyler yapabiliyor muydu demeye başladılar çevremdekiler." Milli takım Çorum'dan katılan Mehmet Günsür ise futbol macerasını şöyle anlatıyor: "Futbola bu takımla birlikte başladım. İlk za-

manlarda çok zor geliyordu. Kaza sonucu engelli hale geldim. Sonra hayatın güzellikleri... Futbolu normalken de çok sevdim, ama belki de eskiden olsa futbolda bu kadar yükselmeye gelemezdim. Türkiye ismini uluslararası alanda duyurmak çok güzeldi."

### "İngiltere'yi, yağmur altında yendik"

Yaklaşık dört yıllık bir çalışma sonucunda elde edilen üçüncülüğe en az şaşırılanlar, milli takım oyuncularının olmuş. Şampiyonada Türkiye İngiltere'yi 2-0, Fransa'yı 8-1, Liberya'yı 4-1, İran'ı 1-0, Brezilya'yı 2-1 yendi; Rusya'ya ve Özbekistan'a ise yenildi. Bu arada milli ampute futbolcular, futbolun beşiği sayılan Brezilya, İngiltere gibi ülkelerin takımlarını ardı ardına yenmeyi çok olağan bir durummuş gibi anlatıyor. Antalya'da yaşayan ve aynı zamanda Antalya Belediyesi Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nda da oynayan Diyarbakırlı Turan Kılıç, "En güzel karşılaşmalardan biri bana göre İngiltere ile yaptığımız maçtı, çünkü futbol tarihimize baktığımız zaman, İngiltere'yi hiç yenemediğimiz görü-  
lüyor, ama biz bunu başardık. Yağmurlu bir havada kazandı bu maç, bunun gururunu da ayrıca taşıyoruz. Hocamız da bizi çok iyi çalıştırdı. Takım içinde çok iyi uyumumuz var."

Ampute futbolla bir yıl önce Malatya'da bir arkadaşının davetiyle tanışan Elazığlı Ramazan Çeliker de sonucu olağan karşılayanlardan: "Dünya üçüncüsü olduk ama giderken birinciliği düşünüyorduk. Ben Malatya'daki bir arkadaşımın aracılığıyla haberdar oldum bu çalışmadan ve bir yıl önce katıldım. Çok memnunum şimdi. Tek sorunun işimin olmaması. Daha önce inşaatlarda çalışıyordum, hayatım hep inşaatlarda geçti. Ampute takımı devam ettiği sürece ben de devam edeceğim."

Dünyanın pek çok ülkesinde 20 yılı aşkın bir mazisi olmasına rağmen, Türkiye'de çalışmaları 2003'te Türk Silahlı Kuvvetleri ile Futbol Federasyonu'nun öncülüğünde başlatılan ampute futbolda sıra, ligin kurulmasında ve tabii ki sponsorlarda.

### Ekip tek bir ruh gibi

Türkiye'nin dört bir yanından bir araya gelen Güneydoğu gazileri ile sivil ampute futbolcular, eşine az rastlanır bir ekip ruhu yaratmış. Samsunlu Özden Arslan şöyle diyor: "Bu kendiliğinden oluyor. Galiba ruhla, içindeki yürekle ilgili bir şey. Başka kişiler ve şartlarda herhalde takımın durumu da farklı olurdu." Şampiyonayla ilgili olarak ise, "Aslında birinci olmayı bekliyorduk. İyi hazırlandık ve iyi motive olduk" diyor. Milli takımın kalesini koruyan İlhan Elmalı aynı zamanda Engelli Gücü Spor Kulübü'nün de başkanı. 2003'ten beri kale bekleyen Elmalı, "Çok keyif alıyoruz. İnanmak kazanmanın yarısı. Biz kazanacağımıza inanmıştık. Şampiyonluk için önümüzde daha şampiyonalar var" diyor.

# Kazazedeler ülkesi

**i**nanın “Damdaki Mizahçı” olarak damlarda sürdürdüğüm hayat, aşağıdaki hayattan çok daha güvenli sevgili dostlar. Dama atlamaya değil de hiçbir şeyi atlamamaya çıkmış biri olduğum için damda olduğum zamanlarda kendimi çok daha güvende hissediyorum. Ancak zaman zaman aşağı inmem gerekli olduğu anlarda asıl tehlike başlıyor. Çünkü aşağıdaki hayat her geçen gün daha da tehlikeli... Aşağıda her türlü tehlike var artık malumunuz. Ülkemiz insanı tehlikeden tehlike seçecek kadar çok seçeneğe sahip şimdilerde. Bu ülkede bizi bekleyen tehlikelerden en yoğun yaşananı ise hiç değişmeyen “KAZA” tehlikesi. Hayatında üç ciddi kaza geçirerek ölümden dönen biri olarak kaza olgusuna biraz dam üstünden bakacağım.

mizde doğan bebekler daha çok ağlayarak gelmektedirler dünyaya... Zira bu ağlamalarda hayata “kazara” gelişin de epeyce gözyaşı vardır bizlerin asla farkında olmadığı!..

Bir doğum kazasıyla hesapsız-kitapsız, beş yıllık kalkınma programsız dünyaya adımı atan bebeği sonraki günlerde “ev kazaları” bekler. Ailenin eksiksiz tüm fertleri tarafından havalara sıçratılan zavallı bebek bazen tutulamaz ve yere çakılır!.. Geçen yıl böyle bir kaza haberi de düştü gazetelerimize. Bu küçücük haberin başlığı şuydu: “Ablasının havaya fırlattığı bebek yere düşüp öldü!” Olay Adana’da gerçekleşmiş... Beş aylık zavallı bebek Nafize A., kendisini severken havaya atıp tutan ablası A’nın (9) tutamaması sonucu yere düşüp beyin kanamasından yaşamını yitirmişti...

ten o an kuvözde bulunan zavallı bebek daha henüz iki saatlik dünyasında, ilk trafik kazasına uğramış böylece.

Ülkemiz insanı, suçu başkasının üzerine atmayı, suçu kabullenmemeyi pek sever. En karakteristik özelliklerimizden biridir bu ne yazık ki. Hep karşı taraf suçlu, biz ise hep haklıyızdır. Kimse suçunu kabul etmez bu coğrafyada. Suçunu kabul eden biri gördüğümüzde de bu yüzden o kişiye kuşkuyla bakarsınız ve suçu kabul ettiği için onun gerçek suçlu olamayacağını düşünürüz hemen. Yıllar önce trafik kazaları için de böyle bir durum yaratıp, kazaların suçlusuna toptan bir isim giydirmiştik: “TRAFİK CANAVARI!”

Ama biz trafik canavarıyla yetinecek bir millet değiliz tabii ki. İşte bu aşamada ülkemiz zengin yeraltı ve yerüstü kaza kaynaklarıyla da hizmetimizdedir! Bir



Bizde ilk kaza doğum kazasıdır! Çünkü ülkemizdeki pek çok insan hayata ane-babasının kazara yaşadığı plansız bir gecenin sonucunda gelmiştir. Yani daha hayata ilk adım attığınız o anda, dünyaya gelişiniz bile kazadır!.. Sizi baş aşağı tutan ve kışımıza bir şaplak atan ebenin yüzüne çoğu bebek masum bir kazazede ifadesiyle bakar o anda. Bence bu yüzden de bizim ülke-

Malum trafik kazaları açısından felaket bir ülkemiz. Trafik kazalarında işin o kadar cılkı çıktı ki, bir ara şöyle bir kaza haberi bile gördüm gazetede: “Doğduktan iki saat sonra trafik kazası geçirdi!” Gördüğünüz gibi, trafik kazasında geldiğimiz rekor vaziyeti “iki saate” kadar inmiş sonunda! İki saatlik bir bebeği taşıyan ambulans yolda kaza yapmış. Yedi buçuk aylık doğduğu için za-

taksiye binip de lpg patlaması mı istersiniz, yoksa evde banyoya girip de şofben kazası yaşamak mı? Evinize frenleri patlamış bir kamyon girmesi miydi sizi bekleyen? Çığ faciasından mı, yoksa akıbette kömür sobasından sızan gazla zehirlenmek mi vardı? Sele kapılıp da gitmek mi bulur sizi anırsınız ya da zincirleme bir kazanın tam da orta yerine düşmek mi? Belediyenin açık da kapatmadığı bir çukura düşmek de vardır bu kaza çeşitliliğinin içinde, elektrik kontağına kapılmak da, yüzme bilmeden atlanan denizde boğulmak da, hastane odasında yanlış bir tedavinin kurbanı olmakta, kaçak maytap fabrikasındaki patlamayı meraklı gözlerle izlerken mevta olmak da...

E, yazımın başında da dedim ya, dünyaya kazara gelen insanların ülkesi olduğumuz için kazara başlayan yaşamlarımız da genellikle kazara bitiyor işte! Bakın, buraya doğru freni patlamış bir kamyon geliyor, o yüzden yazıyı burada bitirip kaçıyorum bendeniiii!!!

# Koç Ailem üyeleri Bodrum'un en güzel yeri Bargylia'ya davetli!

*Koç Ailem üyelerine %5 indirimli.*

*Eğer siz de Koç Ailem üyesiyseniz 163.000 YTL'den başlayan fiyatlar,  
120 aya varan vadeler ve çok özel faiz oranlarından birini seçebilir,  
Bodrum'un en güzel yeri, Bargylia'da bir ev sahibi olabilirsiniz.*



- Özel iskele ve beach club
- Golf antrenman sahası
- Çocuk oyun alanları
- Dev havuz ve çocuk havuzu
- Sauna
- Fitness salonu



- Beyaz eşyalı ve klimalı
- Tenis kortu
- Kameralı güvenlik sistemi
- Deprem güvenliği sağlanmış altyapı
- Su sorununa deniz suyu arıtma tesisi çözümü



- Bodrum Havalimanı'na ve Bodrum şehir merkezine 20 dakika mesafede
- Market ve kafeterya

Regnum   
**bargylia**

BODRUM  
EVLERİ

 **Koç  
ailem**

# BİR ÇAĞIN YARATTIĞI İNSAN, BİR İNSANIN YARATTIĞI ÇAĞ...



26 Şubat - 23 Mart 2008 / Rahmi M. Koç Müzesi\*

## VEHBI KOÇ SERGİSİ 1901 BİR YÜZYILIN HİKAYESİ 1996

Mütevazı bir dükkandan uluslararası bir holdinge...  
Savaşın yıkıntılarından çağdaş bir cumhuriyete...  
Bir insanın, bir ülkenin ve bir yüzyılın ortak hikayesi...  
Son derece ilgi çekici ayrıntılar, çarpıcı bir anlatım ve  
sıra dışı bir anlayışla hazırlanmış bir çalışma...  
1901-1996 Vehbi Koç Sergisi.  
Ekonomik, politik ve sosyal açılardan Türkiye'nin  
yakın tarihini bu sergide bulacaksınız.

Aynı zamanda bu sergide, sadece bir işadımı ve  
bir sanayici değil, ülkesinin kaderini etkilemiş  
bir dâhi olan Vehbi Koç'un unutulmaz bir portresiyle  
karşılaşacaksınız.

**Damgasını vurduğu çağ ve çok sevdiği ülkesiyle  
birlikte Vehbi Koç'u yakından tanıyacaksınız.**

\* Rahmi M. Koç Müzesi, Hasköy Cad. No: 5  
Salı - Cuma 10:00 - 17:00, Cumartesi - Pazar 10:00 - 19:00

