

Koç Topluluğu Yayını  
Haziran - Temmuz 2009 Sayı 370

# BizdenHaberler

YENİLENİYORUZ!



**A**  
SINIFI  
MAKİNELERDEN

**%30**  
DAHA  
TASARRUFLU



Yuvanız için çevre dostu  
Ekonomist çamaşır makinesi.

Az enerji harcayan A sınıfı makinelerden  
bile %30 daha az enerji harcayan  
dünyanın en tasarrumlu çamaşır makinesi.

**arçelik**



## DEĞİŞİM SÜRÜYOR...

Bizden Haberler Dergisi'nin yeni yüzüyle sizleri selamlıyorum. 46 yıllık geçmişle ülkemizin ilk kurum dergisi olan ve elinizde tuttuğunuz 370'inci sayısına kadar Koc Topluluğu'nun sahip olduğu değerleri ve Topluluk haberlerimizi sizlerle paylaştığımız Bizden Haberler Dergisi'ni marka çalışmalarımız paralelinde tazelenmek istedik. Kurum içi iletişimin iş sonuçlarımızda, biriktik ve sadiyet duygumuzu katkısının bilinci içerisindeyiz. Bundan seneler önce Topluluğumuzun kurucusu Sayın Vehbi Koc'un bu düşünce ve yüksek öngörüsüyle ortaya çıkan Bizden Haberler Dergisi, Koc Topluluğu'na dair tüm önemi gözlemeleri bundan sonra da sizlere aktarmaya devam edecektir.

Web sitemizin yenilenme süreci tamamlandı ve hizmete girdi. [www.koc.com.tr/yi](http://www.koc.com.tr/yi) daha dinamik ve daha canlı kılmak hedefiyle çıktığımız yenilenme yolculuğunda sizlere çocukların eşliğinde 'yaşayan' bir site sunmak istedik. İnternet dünyasının ve Koc Topluluğu'nun sürekli değişime açık yapısı dolayısıyla sitemizin gelişme süreci ileriki günlerde de devam edecektir. Gerek dergimizin gerekse web sitemizin yeni yüzünün beğenileceğini umuyoruz.

Bizden Haberler Dergisi'nin bu sayısında yine zengin bir içerik ile sizlerle birlikteyiz. Ford Otosan'ın Kocaeli fabrikalarında üretilen Ford Transit Connect modelinin, otomotiv sektörünün merkezi olarak kabul edilen Kuzey Amerika'ya ihrac edilmeye başlanması Türkiye'de otomotiv sektörü açısından yeni bir dönemin başlangıcına işaret ediyor. Bu yolculuğun hikayesini heyecanla okuyacağımıza inanıyorum.

Küresel krizin gidisi konusu ise halen hepimizin gündeminde. Koc Holding CFO'su Ahmet Aşhaboğlu'nun görüşleri bu noktada bizlere önemli acılımlar sağlayacaktır.

Ülkem için projemizin 2008 uygulaması, Meslek Lisesi Memleket Meselesi projemiz kapsamında gerçekleştirilen İzmir ziyareti, Koc Fest turnesinin finali, 15'incisini gerçekleştirdiğimiz Anadolu Buluşmaları ve Türkiye Jockey Kulübü tarafından organize edilen Vehbi Koc Kupası Kosusu Bizden Haberler dergimizin öne çıkan konularından sadece birkaçı...

Markamızın ayrılmaz dört değeri İdarilik, dayanışma, değer yaratmak ve iyimserlik... Bugüne kadar olduğu gibi bugünden sonra da ürettiğimiz her alanda bu değerleri sizlerle yaşatmak tek dileğimiz. Bu yolculukta yanımızda olduğunuz için hepimize bir kez daha teşekkür ediyorum.

Yaz ayları hepimiz için ayrı zamanda tatil demek... Bütün bir yılın yorgunluğunu atacağınız, yeni yıla kendinizi hazırlayacağınız bu dönemde en iyi ve en mutlu şekilde geçirmenizi temenni ederim.

**Ali Y. KOC**

Koc Holding Yönetim Kurulu Üyesi  
Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı

14

## Ford'un 50 yıllık tarihi..

Bugün Amerika'ya ihracat yapacak düzeye gelen Ford Otosan'ın hikayesi Türk sanayisinin yükselişine ışık tutuyor. Ve bu yükseliş Vehbi Koç'un yıllar önce düşüldüğü hayali de gerçeğe çeviriyor.



## 03 Gündem

Ford Otosan, artık 5. itada...  
Koç, IDEFO'nun Yildızı  
Büyük ve "Hızlı Bak": Ford Otosan

## 08 84 Yaşındaki Bir

Markanın Yenilikçi ve Dinamik Değerlerini Anlatıyoruz

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilişim Grubu Başkanı Ali Y. Koç ve Kurumsal İletişim Direktörü Oya Ünlü Kızıl ile söyleşi...

## 20 Anadolu Buluşmaları'nın

15. si İzmir'deydi

Geleneksel Anadolu Buluşmaları'nın 15. si, İzmir ve Aydın'da da bayileri bir araya getirdi.

## 24 Küresel Krizi

Anlamak İçin

Koç Holding CFO'su Ahmet Aşanboğulu, küresel krizin dünyayı bugünü ve yarını nasıl etkiledi.

## 24 Aygaz, Euro Lpg+ ile Bir Adım Önde

Tasarımlı ve performans yüksek yakıtlarda Aygaz Euro LPG devir.



**ÜLKEM İÇİN!**

DÜŞÜNMEYE VE ÜRETMEYE DEVAM...

## 28 Ülkem İçin 2009 Başladı

Ülkem İçin Projesi için bir araya gelen bayilerin 2009 yılı hedefleri Türkiye'nin 81 ilinde oara bilincini geliştirmek.

## 30 Anadolu Medeniyetleri Vehbi Koç Vakfı ile Tanınıyor

Anadolu Medeniyetleri Araştırma Merkezi, sahne olduğu geniş kütüphaneye ve araştırma imkanlarıyla Anadolu'ya açılan pencere misyonunu üstleniyor.

## 32 MLMM ile Artık Meslek Liselerinin de Umudu Var!

Meslek Liseleri Meslek Mesleği projesi nitelikli işgücü alanında gençlere umut oluyor.

## 34 Türk Traktör'ün Promosa ile 'Direkt' Kazancı

Türk Traktör Direkt Malzeme Satınalma biriminde iş süreci, online hale getirmesi ile artık çok daha kolay.

## 36 Hobisi Mesleği Oldu Başarıya Türkiye'yi Aştı...

Arçelik-LG'de Ar-Göe müdürlüğü olanak sağlayan Emrah Arslan, kurduğu SAITEM ile birçok başarıya imza atıyor.

## 40 Koç Fest

Gençlerin en genç festivali Koç Fest İstanbul İzmir'de yapıldı. Gençler eğlenmeye ve spora doydular.



46

## 42 Aygaz Bayisi Gönülleri 'Su Altında' Fethetti

Aygaz Bayisi Mehmet Ali Bozkır, kendisi nevarunda verdiği desteği yüzme dersleriyle Adana'nın kalinde ayn bir yer edimmiş...

## 44 Ford ile Yolları

Kadir Çöpdemir ile karlıları ve otomobiller üzerine kayıflı bir söyleşi.

## 46 Spor

Geleneksel Vehbi Koç Kupası Kışusunu yapıldı. Altın kupa için yarış.

## 48 Kültür-Sanat

Etkinlik ajansı...

**İntizay Sahibi**  
Koç Holding A.Ş.  
Adına

Dr. Elvira BULGURLU (Sahibi)

**Genel Yayın Yönetmeni**  
Ali Y. KOÇ

**Yayın Direktörü**  
Oya ÜNLÜ KIZIL

**Sorumlu Yönetmen**  
Sercan AKALIN

**Yapın Kurulu**  
Serkaz ULUK  
Sevdi AKILBAK KALYONCU

**Editör**  
Ayten ŞENOL ALTUN

**Haber Merkezi**  
Nesrin AKKAS Çayan DAĞ  
Emre YILMAZ, Yavuz GÜLLERİN

**Yayınlar Kurulu Direktörü**  
M. Mahmut DEMİR

**Yardımcı Art Direktör**  
Nuket KETEN

**Fotoğraf Editörü**  
Cevahir BÜĞÜ

**Fotoğraf**  
Gökçe Özlük  
Seyhan SERDAROĞLU  
Ahmet Bilal ARSLAN

**İlustrasyon**  
Necip ŞAHİN

**Ajans Grup Z**  
Yayın Grubu Başkanı

Selim KARA

**Yayınlar Direktörü**

Serdar TURAN

**Yayınlar Kurulu Direktörü**

Mehmet Micalet DİR

**Özel Projeler Koordinatörü**

Bahar YILMAZ

Etikule Maslak Cad. 4

Gençlercesi Sitesi A/8/1

Akatar-Levent / İSTANBUL

Tel: (0212) 504 55 15

Fax: (0212) 524 58 05

**Bank Açılımı ve Basılı**

Elvan Bilen  
Halkal Cad. No: 104 D-4 Blok  
Saklıyay-İzciçimenice  
İSTANBUL

**Yayın Tarihi**

Yeni Sayı

2. saygısı 2010 yılı 10

saygısı 2010 yılı 10





## FORD TRANSİT CONNECT İLE HAYAL GERÇEK OLDU

Türkiye'nin en büyük ticari araç üreticisi ve ihracatçısı Ford Otosan, Kuzey Amerika da dâhil olmak üzere 5 kıtaya araç ihrac eden ilk ve tek Türk şirketi oldu. Böylece Vehbi Koç'un yıllar önce attığı ilk adım, bugün Amerika'ya kadar uzandı.

Türkiye'den Kuzey Amerika'ya ilk araç ihracatının gerçekleştirilmesi vesilesi ile düzenlenen törene, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın yanı sıra, Başbakan Yardımcısı ve Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı Ali Babacan, Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Koc Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koc, Koc Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Ford Avrupa Başkanı John Fleming, Koç Holding ve Ford Otosan yöneticileri ve sektör temsilcileri katıldılar.

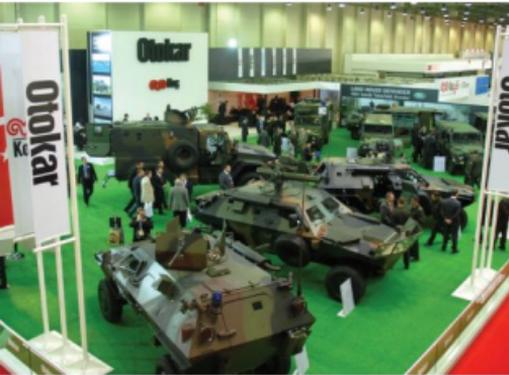
Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı ve Koc Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç: "İç pazarın lideri ve ihracatta sektörünün öncüsü olan Ford Otosan, Türk otomotiv

sektöründe Amerika kıtasına ilk araç ihrac eden şirket ve aynı zamanda dünya üzerinde 5 kıtaya ihracat yapan ilk Türk otomotiv firması olarak ünvanlarına unvan katıyor" derken Koc Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ise: "Bugün, Türk otomotiv endüstrisinin tarihi bir anı, gurur günüdür. Ford Otosan'ın başarısı Türk Otomotiv sanayinin başarısıdır." dedi.

Ford Motor Company Başkanı Yardımcısı, Ford Avrupa Başkanı John Fleming ise: "Bu ihracat, Ford'ın basın öyküsünün yeni bir kilometre taşı; Türk otomotiv endüstrisi ve yan sanayinin büyük bir zaferidir. Bugüne dek dört kıtada 600.000 den fazla kişiye sunduğumuz Transit Connect deneyimini, şimdi beşinci bir kıtada daha tüketicilere sunuyoruz. Ford Otosan, gelecek planlarımızda önemli bir rol oynamaktadır." dedi.

Ford Otosan Kocaeli fabrikasında üretilen Ford Transit Connect, Kuzey Amerika pazarına ihrac edilen ilk Türk ürünü oldu.





## KOÇ TOPLULUĞU IDEF'09'UN YILDIZI OLDU

Koç Topluluğu'nun Savunma Sanayii ile çalışan şirketleri, bu yıl 27 - 30 Nisan 2009 tarihleri arasında İstanbul Tüyap Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı'na (IDEF'09) katıldı.

Otokar, RMK Marine, Koç Bilgi ve Savunma Teknolojileri A.Ş. ile KaTron firmalarının yer aldığı fuarada Türk Gemi İnşa Sanayi'nin öncü tersanesi RMK Marine, halen devam etmekte olan Sahil Güvenlik Arama Kurtarma Gemi (SG A/K) Projesi hakkında ziyaretçilerine bilgi

verdi. Öte yandan kara sistemlerinde Türk Savunma Sanayii'nin öncüsü ve lideri Otokar ise dünya çapında tanınan taktik tekerlekli zırhlı araç COBRA'nın silah taşıyıcı üç farklı versiyonu yani ara pek çok projesini tanıttı. Savunma sanayisinde yazılım geliştirme ve sualtı akustikliği ile deniz savaş ve elektronik sistemleri olmak üzere, üç ana alanda faaliyet gösteren Koç Bilgi ve Savunma Teknolojileri'nin çalışmalarını ziyaretçiler tarafından ilgiyle takip edildi. KaTron Savunma Uzay ve Simülasyon Teknolojileri A.Ş. ise, IDEF 2009'da ilgi çeken bir başka stand oldu.

## ARÇELİK ÖDÜLE DOYMUYOR

Arçelik, Avrupa'nın en prestijli teknoloji ve tasarım yarışmalarından biri olan Plus X yarışmasında Beko ve Blomberg markalarıyla toplam 7 ödüle birden layık görüldü. 5 farklı kategoride (yenilikçi, ergonomi, kullanım kolaylığı, tasarım, ekoloji ve/veya fonksiyonellik) dağıtılan ödüllerin 3'ünü Beko markasıarken, Blomberg markası 4 farklı ödüle layık görüldü.

## OTOKAR BİR İLKE İMZA ATTI

Otokar, Avrupa Birliği ülkelerinde taşımacılık yapan araçlar için zorunlu hale getirilen "Avrupa Tip Onayı" sertifikasını alan ilk semi-trayler üreticisi oldu. Bu onay ile Otokar'ın Fruhauf ve Otokar markalarıyla ürettiği trayler ve semi-trayler araçları, 27 AB ülkesinde birden tescil edilebilecek. Tip Onayı, araçların ve aksesuarların tehlikeli olabilecek tüm bileşenlerinin uygun tasarım standartlarına göre yapılmasını düzenlemeyi hedefliyor. Araçların, Tip Onayına sahip olması diğer Avrupa ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de de yasal bir zorunluluk.



## KİRALADILAR KAZANDILAR

Avis'ten araç kiralayan bireysel kullanıcıların katıldığı "Kırala Kazan" kampanyası sonuçlandı. 19 Ocak-31 Mart 2009 tarihleri arasında düzenlenen kampanya sonucunda Tuncay Kamil Güçlü, büyük ödül olan Ford Focus Trend HB 1.6'nın sahibi oldu. Kampanyada büyük ödül dışında 10 tahlil THY yurt içi gidiş-dönüş uçak bileti kazanırken, 76 tahlil ise iki günlük araç kiralama paketi kazandı.

## ARÇELİK; BEKO MARKASIYLA ÇEÇENİSTAN'DA

Koç Topluluğu'nun sektöründe lider şirketi Arçelik A.Ş.'nin uluslararası markası Beko, olağanüstü hal uygulamasının kalkmasından sonra Çeçenistan'da mağaza açan ilk uluslararası marka oldu.

Olağanüstü hal uygulamasının kaldırılmasından sonra Rusya'nın Çeçenistan bölgesinin başkenti Grozni'de ilk uluslararası mağazayı hizmete açan Beko, Türkiye'de yıllardır basenyle uygulanmakta olan "bayilik" sistemini bu yeni pazara taşımış oldu. Buzdolabından fırına kadar zengin beyaz esya ürün gamının tamamının satışa sunulduğu 340 m<sup>2</sup>'lik mağaza, aynı zamanda Kafkas bölgesinde tek markanın satışlığı, servis, montaj ve satış sonrası hizmetlerini verildiği ilk mağaza olma özelliğini taşıyor. Mağaza açılışında konuşma yapan Beko LLC'nin Genel Müdürü Oğuzkan Şetroğlu, "Önümüzdeki dönemde Grozni'nin bütün Kafkas bölgesini kapsayan önemli bir ticaret merkezi haline geleceğine inanıyoruz. Kaliteli ürün ve hizmetlerimizle bu pazarda da tüketicilerimize en iyiyi sunmayı hedefliyoruz." dedi.

## YAZ, YANGIN MEVSİMİ OLMASIN

Koç Bilgi Grubu'nun Ülkem için projesi kapsamında oluşturduğu Yeşil Bilgi Platformu, "orman yangınlarına yönelik farkındalığı artırmak" ve "kamuoyunun dikkatini çekmek" amacıyla, 5 Haziran Dünya Çevre Günü gündemine paralel olarak, 2 Haziran'da Burgazada'da bir etkinlik düzenledi.

Platform destekçisi olan, Türkiye'nin önde gelen çevre Sivil Toplum Kuruluşları ÇEVKO, TEMA, DenizTerniz

Demerji/TURMEPA ve WWF-Türkiye'nin de katılımıyla gerçekleşen etkinlikte konuşan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi, Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç, "Türkiye'de bu yaz, "Yaz mevsimi, yangın mevsimi olmasın" dedi. Burgazada'ki yangına dikkat çeken Ali Koç; "Burgazada yangınının meydana geldiği 2003 yılında, Türkiye'de 1978 yangın yaşandı. Bu yangınlarda Burgazada yangınında kaybedilen alanın 156 katına

Yeşil bir dünya için, önce bilmek gerek.



YEŞİL BİLGİ PLATFORMU

www.yesilbilgi.org

hedefimize ulaşacağımızla yürekten inanıyoruz." dedi.



## T.GÖNÜL TANKERİ TÜPRAŞ'DA

Koç Topluluğunun gemi inşa sektöründe faaliyete gösteren şirketi RMK Marine, Tüpraş için inşa ettiği tankeri geçtiğimiz günlerde teslim etti.

RMK Marine'in 21'nci ticari gemisi olma özelliğine sahip T.Gönül 23 Ekim'de denize indirildi. Norveçli bir armatör tarafından sipariş edilen 153 metre uzunluğunda iki kende türünün en büyük gemilerinden biri olacak "Multi Purpose Offshore Construction Vessel" (Çok Amaçlı Açık Deniz Konstrüksiyon Gemisi)'nin inşası ise devam ediyor. RMK Marine'in, zamanından önce teslim edeceği bu proje ile açık deniz gemileri sektöründe bilinirliğini artırdı.



Sahil Güvenlik Komutanlığı'nın ihtiyaçları olan MSB Savunma Sanayi Müsteşarlığı Sahil Güvenlik Arama Kurtarma Gemi projesine geçtiğimiz aylarda başlandı. Proje kapsamındaki gemiler; arama kurtarma görevlerinin yanı sıra karakol, kaçakçılığı önleme, yangın söndürme, kirlenmeyi önleme gibi konularda faaliyet gösterecek. İlk Sahil Güvenlik Arama Kurtarma Gemisi "Dost" 2011 yılında, "Güven", "Umut" ve "Yaşam" isimli gemiler ise 2012 yılında teslim edilecek. 2008 yılında örnek blok kaynak türeni yapılan SĞ A/K Projesi'nin ilk gemisi "Dost'un inşası halen devam ediyor.

## "OKULUM YETKİLİ SERVİSTE" BÜYÜK ÖDÜL

Dünya Bankası ve ortaklarının sponsorluğu ile her yıl düzenlenen Yaratıcı Kalkınma Fikirleri Yarışmasında Meslek Lisesi Memleket Mesleki Projesi bursiyerlerinin de arasında bulunduğu 791 proje yarışmaya katıldı. "Mesleki Eğitim" kategorisinde yarışan Birmot İzmir Meslek Lisesi Koçu (MLK) Murat Tümer ve proje ortağı İzmir Konek Motor Meslek Lisesi teknik öğretmeni ve bursiyerleri "Okulum Yetkili Serviste" projesi ile finale kalarak birinci oldu. Proje, Koç Holding tarafından sağlanacak Meslek Lisesi Memleket Mesleki Özel Ödülü olan 20 bin dolar almaya hak kazandı. Kazanılan ödül ise, mesleki eğitimin geliştirilmesi için kullanılacak olup, proje ile meslek lisesinde görülen belli teknik derslerin yetkili servislerde işlenmesi amaçlanıyor. Öğrenciler teknolojiyi daha yakından takip etmesi ve gelişmelerden daha hızlı haberdar olmalarıyla birlikte daha fazla uygulamaya yapabilecek fırsatı yakalayabilecek.



Proje ile Birmot İzmir Temsilciliği'nde uygulanan yeni iş modelinin yaygınlaştırılması hedefleniyor.



MESLEK LİSESİ MEMLEKET MESELESİ



## ARÇELİK EKİBİNE SON TRENDLER ANLATILDI

Arçelik satış temsilcileri, Arçelik-LG Klima'nın Gebze Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesislerinde gerçekleştirilen organizasyona katılarak son trendler üzerine bilgiler aldılar. Program, Arçelik-LG A.Ş. Genel Müdürü Hakan Bulgurlu ve Genel Müdür Yardımcısı Byoung Ok Son'un sunumlarıyla başladı. Ticari tip klimaların klima ürünlerindeki mevsimsellik sorununu tasamadığını belirten Bulgurlu, split tipi klimalardan ticari tip klimalara yönelim olduğunu ifade etti. Ar-ge Yöneticisi Engin Hiz ise yeni ürünler ve şirketin araştırma geliştirme faaliyetleri üzerine bir sunum gerçekleştirdi. Sunumların ve

öğün yemeğinin ardından 'showroom'u ziyaret eden katılımcılar, Arçelik-LG üretim kadrosunun eşliğinde fabrika alanını gezerek, yeni ürünleri ve yeni teknolojileri de inceleme fırsatı yakadılar. Katılımcılar, ilk kez görüşülen organizasyonun, kendileri ve Arçelik-LG açısından vermiş geçtiğini dile getirirken, bu tür organizasyonların pazarlama ve satış açısından önemli olduğunu bu nedenle de benzer etkinliklerin tekrarlanması için faydalı olduğu üzerine görüş bildirdiler. Diğer yandan organizasyonun tamamı DiğİTürk Bayi TV kanalından da yayımlandı.

## ANKASTRE SERİSİ GÖRÜCÜYE ÇIKTI

**Beko Yeni Ankastre Serisi, 50 ülkeden gelen yaklaşık 230 kişilik ekibin yer aldığı toplantıda tanıtıldı.**

Özgün tasarımı, akıllı çözümleriyle tüketicilerine kullanıcı kolaylığını, estetiği ve teknolojiyi bir arada sunan 'Beko Yeni Ankastre Serisi'nin tanıtımı yapıldı. Yaklaşık 180 modelin tanıtıldığı toplantıda açıklama yapan Arçelik A.Ş.

Genel Müdürü Levent Cakıroğlu, "Ürün geliştirmedeki ana kriterimiz müşteri beklentilerini aşarak karşılamaktır. Tüketiciler beklentileri sürekli değişim göstermektedir. Hedefimiz tüm beklentileri karşılayarak, hayatı kolaylaştıran akıllı çözümler sunarak, müşteri memnuniyeti sağlamaktır." dedi. Lansman toplantısına 50 ülkeden 230'un üzerinde müşteri, distribütör ve satış ekibi katılarak, yeni serinin tasarımın İngiltere, Belçika, Rusya, Fransa ve Türkiye'de yapılan tüketici araştırmalarıyla belirlendiği açıklandı. Lansmanı yapılan ürünler, Türkiye ile beraber dünyanın tüm pazarlarında aynı anda tüketicilerin beğenisine sunuldu.



## BÜYÜK VE 'HIZLI BALIK': FORD OTOSAN

Referans Gazetesi ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) tarafından düzenlenen 3. Hızlı Balık ödülünde 'Hızlı Balık'lardan biri Ford Otosan oldu. Kamyon ihracatındaki başarısıyla ödülü almaya hak kazanan Ford Otosan'ın 4 yıl öncesinden başlayan bu operasyonu, bugün ayrı bir şirket olarak değerlendirildiğinde ISO 500'e girecek kadar büyük bir yapıya sahip oldu. PricewaterhouseCoopers'ın (PwC) yaptığı ön değerlendirme ile iş dünyasının 15 önemli isminin oluşturduğu jüri tarafından seçilen Ford Otosan adına ödülü alan Kamyon Satış Operasyonları Müdürü Ercan Emrah Konyuşmasında sunum söyledi: "Bu ödül, 7 milyar TL üzerinde yıllık ciroya olan, 8 binden fazla kişiye doğrudan istihdam sağlayan, otomotiv sektöründe iç piyasa ve ihracat lideri olan, Türkiye'nin en büyük 2'inci sanayi kuruluşunun bile hızlı davranabileceğini ve hızıyla fark yaratabileceğini kanıtlıyor."

## "BULUŞ GÜNÜ'NDE" BAŞARILI MÜHENDİSLER ÖDÜLENDİRİLDİ

Dünyada Ar-Ge'ye en çok kaynak ayıran ilk 1000 şirket arasında bulunan Koç Holding'den aldığı sinerji ve kendi teknolojisini üretmedeki kararlılığına öne çıkan Arçelik A.Ş.'nin düzenlediği "11. Buluş Günü"nde, yenilikçi ve üstün tasarımları imza atan 223 buluşçu ödülünü, Koç

Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Akın Gündüz Özdemir ve Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Levent Cakıroğlu'nun da katıldığı bir törenle ödülleri aldı. Arçelik Dünya Fikri Haklar Örgütü'nün açıkladığı "Uluslararası Patent Lig'inde ilk ve tek Türk şirketi olarak yer alıyor.



## OTOKAR-TSK İŞBİRLİĞİNDE YENİ BİR ADIM

Otokar ile Savunma Sanayi Müsteşarlığı arasında imzalanan anlaşmayla Otokar, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyacı olan Taktik Tekerlekli Araç (TTA) kategorisinde 413 adet 3/4 ton Komuta Kontrol Aracı ve 448 adet 3/4 ton Yük ve Personel Aracı'nın tasarımını ve üretimini gerçekleştirecek. Otokar 861 adet taktik tekerlekli araçları kademeli olarak 1 yıl içinde teslim edecek. Otokar ve Türk Silahlı Kuvvetleri imzalanan anlaşma için hazırlanan törene Milli Savunma Bakanı M. Vecdi Gönül, MSB Savunma Sanayi Müsteşarı Murad Bayar, Koc Holding Yönetim Kurulu

Başkanı Mustafa V. Koc, Otokar Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ve MSB Savunma Sanayii Müsteşarlığı Kara Araçları Daire Başkanı M. Levent Senel katıldı. Törende konuşan Mustafa V.Koç ise "Bakanlığımız ve müsteşarlığımız savunma sanayinin yerel yeteneklerinin gelişimi için çok önemli açılımlarda bulunuyor. Biz de Topluluk olarak savunma sanayinde uzun süredir emek ve kaynak harcıyoruz ve bunun sonucu olarak da büyük projelere imza atıyoruz." dedi.

## ARÇELİK, GRAND PRIX HIZINI BİLGISAYARA TAŞIDI

Arçelik ve Intel işbirliğinin ürünü, Intel Core i7 işlemcili yüksek grafik yetenekli 'Grand Prix Serisi' bilgisayarlar Formula 1 pilotu Nick Heidfeld katılımıyla tanıtıldı...

Arçelik, 'Grand Prix' tasarımını uyarladığı, Intel Core i7 işlemcili teknolojisine sahip masaüstü ve Intel Centrino 2 işlemcili teknolojisine sahip dizüstü bilgisayarlarının tanıtımını, Formula 1 takımlarından BMW Sauber'in ünlü Alman pilotu Nick Heidfeld katılımıyla gerçekleştirdi.

Arçelik A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Şiraz Subaşı Türkiye bilgisayar pazarının 2008 yılı yaklaşık 2 milyon 800 bin adet ve yüzde 31'lik bir büyüme ile kapattığını, Arçelik'in de yüzde 38 oranında bir büyüme gerçekleştirdiğini açıkladı. Tanıtıma katılan F1 pilotu Nick Heidfeld'e teşekkürlerini sunarak Arçelik markalı bir dizüstü bilgisayar hediye eden Subaşı, ünlü pilota F1'de başarılar diledi. Intel Türkiye Kanal Müdürü Murat Z. Cızbilgi de, "Intel, BMW ve Arçelik markalarının tüm teknolojilere lider konumdadır. Teknoloji bugün hem sosyal



hem ekonomik hayatta, hatta burada tanık olduğumuz gibi otomotiv sporları dünyasında bile son derece önemli bir yere sahip. En güçlü işlemcilerimizden Intel Core i7 ve ayrıca Intel Centrino2 teknolojiyi ile Arçelik'in 'Grand Prix Serisi'nde yer almakta ve bugün Nick Heidfeld'e bunun duyurusunu yapmaktan mutluluk duyuyoruz." şeklinde konuştu.

## MİNİK YÜREKLERİN OYUNCAKLARI ARÇELİK-LG KLİMA'DAN...

Arçelik-LG Klima Sanayi ve Ticaret A.Ş., Mayıs ayında GEA'nın organize ettiği 'Yeniz Oyuncaklara Yeni Arkadaşlar' isimli oyuncak toplama kampanyasına destek verdi. Şirket çalışanları katıldıkları kampanya çerçevesinde topladıkları 250 oyuncakı demek yetkililerine teslim ettiler. Arama Kurtarma, Ekoloji ve Yardım Kampanyaları Grubu olan, GEA Toprak Ana, gönüllülerden oluşuyor. Bu yıl 11'incisi yapılan 'Yeniz Oyuncaklara Yeni Arkadaşlar' kampanyasına toplanan oyuncaklar Anadolu'nun çeşitli yerlerine okullar tatil girmeden önce ulaştırılarak, toplanan oyuncakların bu yılki adresiye Denizli, Erzurum ve Of oldu.

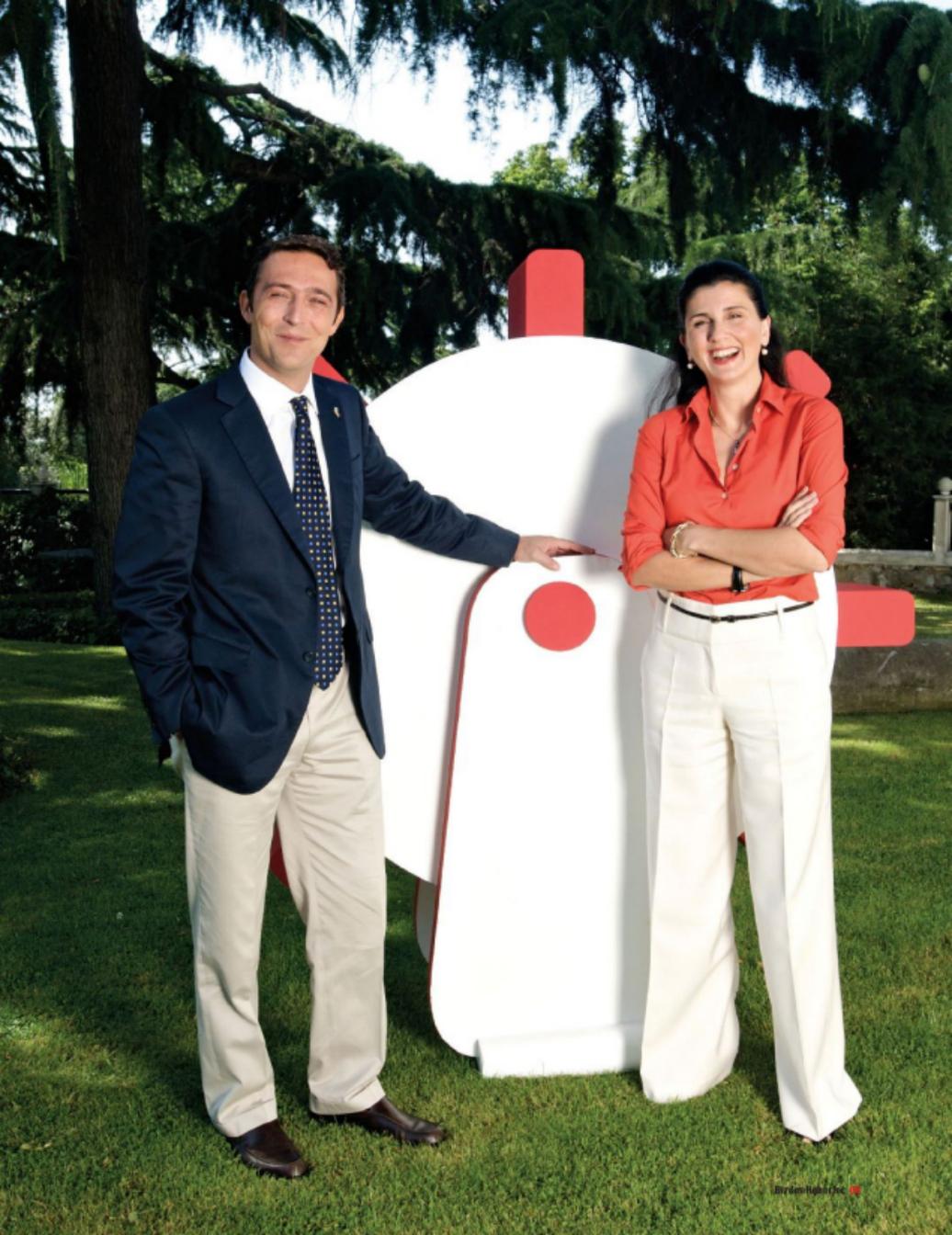
## GRUNDIG'E RUSYA'DAN YILIN ÖDÜLÜ



Rusya'da Yılın Ödülü 2009 yarışmasında Teknik Tasarım Çözümleri kategorisinde birincilik ödülüne Grundig televizyon layık görüldü. Ana hedefi tüketicilere oldukça geniş bir yelpazeye yayılmış yeni dijital ürünler hakkında bilgilendirmek olan yarışmada, en yeni teknolojinin tasarımı bulunduğu Grundig GR GB3 6500 LCD televizyon, işlevsel ve şık tasarım dengesi sayesinde ödüle layık görüldü.

# 84 YAŞINDAKİ BİR MARKANIN YENİLİKÇİ VE DİNAMİK DEĞERLERİNİ ANLATIYORUZ

KOÇ TOPLULUĞU 80. YIL OLAN 2006 YILINDAN İTİBAREN BİRÇOK ÖNEMLİ PROJELERİNİZARFI TOPULUKTA BEREK MARKA BEREK SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ GEREKSE DE YENİLENEN WLF SİLSİLESİ VE UZUN İNFAZLIK DURGUNLUĞU Zİ BİR YENİLENME SÜRECİ YAŞAN YOR. KOÇ HOLDİNG YONETİM KURULU ÜYESİ VE KURUMSAL İLETİŞİM VE İLİŞİMLER BAŞKANI ALI K. KOÇUN DUYUMU 164 YAŞINDAKİ BİR KURUMUN GENÇ KUŞAKLARA YENİKİ VE DİNAMİK DEĞERLERİLE TANITIMASININ DETAYI VE YÜĞÜN BİRLİK BİRLİK HİYER. İZLİRLER BU GEREKLİKLERİ YERNE BETİMOLUZ" ŞUANDA YÜRÜTÜLEN PROJELERİ, KOÇ TOPLULUĞUNUN KURUMSAL KİMLİK ÇALIŞMALARINI VE TOPLULUĞUN İLETİŞİM FAALİYETLERİNDEKİ ETKİN ÜNİTELERİ HENDİSİ VE KOÇ HOLDİNG KURUMSAL İLETİŞİM DİREKTÖRÜ GYA ÜNLÜ KIZILCAN ÖNLEK, ONLA İZAR DİNLEDİKLERİMİZ KOÇ TOPLULUĞU VE BU TOPLULUĞUN DEĞERLERİNİ EN GÜZEL ŞEKİLDE ÇATIYOR.



## AYK: VEHBİ BEYİN "ÜLKEM VARSA BEN DE VARIM" SÖZÜNÜ YAŞAM VERDİĞİMİZ PROJELERİMİZLE HER GÜN DOYA DOYA HİSSETMEK VE ÜLKEMİZİ DÜNYADA EN İYİ ŞEKİLDE TEMSİL EDEBİLMEK BENİ ÇOK HEYECANLANDIRIYOR.

**Öncelikli genel bir soruya başlamak istiyorum. Koç Holding'de Kurumsal İletişim Bölümünün görev tanımı nedir, bizimle paylaşır mısınız?**

**Ali Y. Koç:** Bu departmanın ana görevi "Koç" marka ve itibarının, kamuoyundaki algısının en doğru şekilde ve is hedeflerimizde de uyumlu olarak yönetilmesidir. Türkiye'nin bu en köklü ve itibarlı markasını korumak ve daha da ileri taşıyabilmektir.

**Oya Ünlü Kızıl:** "Koç" bir kurumsal marka olduğu için tabii ki aynıns bir pazarlama departmanı yok. Bizim gibi semeye bir markanın yönetildiği durumlarda, genellikle Holdinglerde, marka yönetimi tümüyle Kurumsal İletişim Departmanı bünyesinde konumlandırılıyor. Reklam-sponsorluk ve marka projeleri gibi fonksiyonlar da bizim tarafımızdan yürütülüyor. Genel anlamda departmanımızın yürüttüğü çalışmalar Marka yönetimi, Kurumsal İletişim, Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Diş İlişkiler olarak tanımlıyoruz.

**Size göre bu departmanın en önemli misyonu nedir?**

**AYK:** Biliyorsunuz Koç markası sadece Topluluğumuz için değil aynı zamanda ülkemiz için de bir değerdir. Koç markasının olumlu algısı tüm Topluluk şirketlerimize ve hatta Türkiye'nin yurt dışındaki imajına dahi katkı sağlayabilmektedir. Dolayısıyla en önemli misyonumuz marka ve itibarımıza değer katmak ve bu sayede de şirketlerimize ve ülkemize değer yaratmaktır.

**"Koç, Türkiye'nin en eski markası, heradaye Cumhuriyetle yaşadı" diye Ali Y. Koç. "Aynı ayta zeminde Türkiye'nin en yenikci, Ar-Ge ve teknolojiye en çok yatırım yapan ve en hızlı değişip gelişen Topluluğumuz" diye de diyor.**

**Özetlemek gerekirse, bu işi doğru yapabilmek ne demektir?**

**ÖÜK:** Özetlemek kolay değil. Ancak belki şu şekilde toparlayabiliriz: Dünyadaki ve ülkemizdeki sosyal trendleri iyi izlemek, doğru analiz edebilmek, pro-aktif yaklaşımlar geliştirebilmek, markamıza değişen beklentiler, değer yargıları ve hedeflediğimiz algı paralelinde doğru konumlandırabilmek, doğru projeleri doğru zamanda hayata geçirebilmektir.

**Son zamanlarda önemli değişikliklere imza atıyorsunuz. Özellikle Web sitesinin yenilenmesi, Bizden Haberler Dergisi'nin yeni yüzüyle okurlarıyla buluşması...**

**Size neden bu yeniliklere ihtiyaç vardı?**

**AYK:** Bu aslında son 5 yılın yolculuğu. Koç markasıyla ilgili olarak yıllardır yaptığımız çalışmaların, dışarıya yansayan ve yansımaları emeklerinin sonuçları. Oya hanım size özetlesen,

**ÖÜK:** Aslında her şey Koç Topluluğunun kuruluşunun 80. yılı için yapılacak çalışma hazırlıkları sırasında şekillendi. 80. yıl hayırlara vesile oldu diyebiliriz! O seneyi nasıl kutlayalım, neler yapalım konusunda strateji belirlemeye çalışırken pek çok sorunun

yanıtının olmadığını gördük. Seçilecek projeler, vermek istediğiniz mesajlar, Koç markasının algısı nedir, güçlü, zayıf ve riskli yönleri nelerdir, hangi algı hedeflenmektedir ve gibi sorular yanıtlandı. İşte yolculuğumuzun başlangıç noktası budur. Buradan hareketle, Koç markasının bir plan ve strateji çerçevesinde sistemli bir şekilde yönetilmesi ve tüm proje, sponsorluk ve iletişiminin de buna paralel şekillenmesi gerektiğine karar verdik. İngiliz bir marka danışmanlık şirketi olan Wolf Olins ile 2 yıl süren bir çalışma yaptık. Son yıllarda yaptığımız tüm itibar araştırmaları, reklam ajanslarından gelen marka değerlendirmeleri, Koç çalışanları ve ailesiyle yapılan küll görüşmeler ve focus grup sonuçlarına göre markamıza masaya yatırdık, gelecekteki algı hedeflerimizi tespit ettik, marka değerlerimizi ve duruşumuzu belirledik. O günden beri başlatıp yürütmekte olduğumuz tüm projelerimiz bu çalışmanın sonuçlarından doğmuştur. Bizden Haberler Dergisi'ne, web sitemizden Bizden Haberler derçimizin yenilenmesine, "Meslek Lisesi Memleket Mesleği" Projesi'nden "Ülkem İçin" Projesi'ne kadar tümü bu çalışmaların neticesinde belli hedeflerle şekillenmiştir.





**Yeni atılan adımlarda gençlik, dinamizm, canlılık gibi unsurların daha ön planda olduğunu görüyoruz. Bu unsurların Koç Holding'in çalışmalarındaki etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

**AYK:** Koç Türkiye'nin en eski markası, neredeyse Cumhuriyet'le yaşşt. Ama aynı zamanda Türkiye'nin en yenikö, Ar-Ge ve teknolojiye en çok yatırım yapan ve en hızlı değişen topluluğuyuz. İste son yıllardaki marka projelerimiz vساتاسıyla ülkemizin genç çoğunluğuna kendimizi sahip olduğumuz bu değerleri anlatmaya çalıştık. Özellikle gençlere yönelik "marka ve İbar yönetim" çalışmalarında ilk kural sizin onlara gidip kendinizi anlatmanızdır. Bunları yaparken de onların terohi kanallar üzerinden, onların seçimleri ve hedeflerine destek olarak hareket etmek gerekiyor. Bu bakış açısı bir projede burs ve eğitim desteği olarak kendiri gösterebilir, bir diğerinde üniversiteine götürüldüğünde bir rock konseri ya da spor oyunlarına verdığınız destek olarak yansıyabilir. 84 yaşındaki bir kurumun genç kışaklara yenikö ve dinamik değerleriyle tanıtılması detaylı ve yoğun bir emek gerektiriyor. Ancak biz tüm bu projelerimizi büyük keyif olarak yürütüyoruz. Gençlerle bir arada olmaktan biz de çok şey öğreniyoruz.

**Koç markasının dört ana ilkesi olan liderlik, iyimserlik, dayanışma ve değer yaratmak unsurlarını Koç Holding'in faaliyetlerinin her noktasında da görmüyoruz. Bu ilkelere şekillenmesinde temel etkeler nelerdir?**

**AYK:** Koç markasının stratejisini geliştirirken markamızın ayrılmaz öört değerleri liderlik, dayanışma, değer yaratmak ve iyimserlik olarak belirledik. Bu süreç ile ilgili aslında hem zor hem de rahat oldu diyebilirim. Zor oldu; çünkü topluluğumuzun tüm şirketlerinin toplumumuzda temas eden birçok güçlü marka ile etkileşen bir semsye altında markanın değerlerini birleştirmeye çalışıyorduk. Öbür yandan da, kolay oldu; çünkü kurulumuz Vehbi Koç'un koyduğu Koç Topluluğu'nun hedef ve ilkelere dikkatle okunması, bu

## AYK: SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİMİZDE PROJENİN SAHADAKİ SOMUT ETKİSİ KADAR ORTA VE UZUN VADEDEKİ DOLAYLI ETKİLERİNİ DE ÇOK ÖNEM VERİYORUZ.

marka değerlerimizin özünü bulabiliyorsunuz. Bu hedef ve ilkelere yola çıkarsak:

*"Daima en iyi olmak, vazgeçilmez hedefimizdir"* cümlesinde marka değerlerimizden **Liderlik** zaten tanımlanmış. Tüm yaptığımız işlerde her zaman yeniliklere bası oken, örnek alınan yaratıcı, öncü kurum olarak yola devam etmek istiyoruz.

*"En önemli sermayemiz, insan kaynağımızdır"* ve *"tüm ilişkilerimizde adilane, karşılıklı yarar sağlamak amacıyla, iyi niyet ve anlayışla davranmak, yasalara ve ahlak kurallarına daima uymak ilkelimizdir. Bugünün insanına ve geleceğe kışaklara karşı sorumluluklarımız yerine getirmek öncüsü olduğumuz ve vazgeçemeyeceğimiz bir başka temel ilkelimizdir"* cümleleri ise **Dayanışma** olarak adlandırdığımız marka değerini çok iyi özetliyor. Gerçekten de, insanlar ve ilişkilerimiz Koç olarak her zaman yaptığımız İş merkezinde yer alıyor. Koç Ailesi, çalışanlar, bayiler, ortaklar, tedarikçileri ve müşterileri ile kocamızın bir ailesi. Bu ailenin dayanışma içinde olması çok büyük bir önem arz ediyor.

Hedef ve ilkelere yola çıkarsak "amaçımız sürekli gelişmek için kaymak yaratmaktır", "gücümüzü aldığımız Türk ekonomisine güç katmayı hedef alırız", "müşterilerimiz için değer yaratmak, beklentilerine kalite ve istikrarla karşılık vermek ilk önceliğimizdir" söylemleri de markamızın **Değer Yaratmak** unsurunu çok iyi anlatmış. Değer yaratmaya ve büyümeye, sadece parayı değil, insanlar, fikirleri, teknolojiyi ve çevreyi de içine alan bütünsel bir yaklaşımla yönetmek ve şirketimizi uzun vadeli bir bakış açısıyla yönetmemiz gerekiyor.

Tabii bütün bunları da yaparken **İyimser** hedef ve ilkelere dikkatle okunması, bu

ekonomisi ve toplumumuz için ne kadar önemli olduğumuzun farkındayız ve göstereceğimiz iyimser tavır ülkemizi ve toplumumuzu olumlu bir yöne taşımakta üstlenođđi rolün bilincindeyiz.

**Son çalışmalarınızdan birine dönecek, Web sitesinin yeni konseptinin belirlenmesinde hangi etkeler rol oynadı? Yeni Web sitesinde hedeflediğiniz görünümü yakaladığınız düşünürünüz musunuz?**

**ÖÖK:** www.koc.com.tr'yi baştan tasarlamak da yenilme çalışmamızın paralelinde, aylardır üzerinde çalıştığımız bir proje. İstedik ki logomuz, şirketimizin kullandığı imzamız, yaratıcı olalımız, yürüttüğümüz projeler ve stemiz hep aynı dilde konuşsun. Stemizin daha canlı, interaktif, dinamik, enerjik ve renkli bir dünyası olmasını arzularak işe başladık. Lider, köklü, güvenilir algılanan markamızdaki bu yenilme sürecini koc.com.tr özelinde çocuklarla sunduk. Aslında tamamı insan ve açısı da çocuklarımızla yapıyoruz da diyebiliriz. Stemimizin sade ama aynı zamanda süprizi olmasını istedik. Dev oyuncaklarla odaklandığımız sektörleri ve kurumsal sosyal sorumluluk sayılarımızı daha da özelleştirdik. Stemizi yenilerken hedefimiz bilgiye kolay ulaşan, hızlı yoli alınan, kurumsal; ama aynı zamanda iyimser, hareketli, konuşan ve yaşayan bir site yaratmaktı. Bunda basarı olduğumuzu düşünüyörümüz. 6 ay sonra, stemimizdeki çocuklarımız bu sefer farklı animasyonlarla sektörlerimizi takdim ediyor olacaklar.

**Bizden haberi dergisi Koç Topluluğu'nu birbirine bağlayan en temel iletişim araçlarından biri ve Koç Grubu'nun adeta sesi. Bu geleneksellemiş mecrada giriştiğiniz yenilenme çalışmalarından bahsedebilir misiniz?**

**AYK:** Dünyada ve Türkiye'de İbarını doğru yöneten pek çok kurum gibi Koç Topluluğu da özellikle kurumi içi iletişimin iş sonuçlarını katkısını bilinci içinde. Dergimiz yine Vehbi Bey'in bu alandaki öncülüğü ve vizyonu



**ÖK: İŞİMİZDE YARATTIĞIMIZ  
HER DEĞER,  
YÜKSELTİTİĞİMİZ HER ÇİTA  
SAYESİNDE ÜLKEMİZE  
FAYDA SAĞLADIĞIMIZI  
BİLMEK İTİCİ GÜCÜMÜZ  
OLUYOR.**

sayesinde 46 yıl önce yayına başlamış olup Türkiye'de kurum yayıncılığı alanındaki ilk dergidir. 1963 yılından beri yayımlanan dergimiz aynı zamanda Toplumumuzun tüm bu zaman süresindeki gelişim ve değişimine tanıklık eden bir arşivdir. 32 bin adetlik bir tiraj rakamı olan dergimiz bulunduğu ortamlar nedeniyle aslında çok daha fazla sayıda insana ulaşmaktadır. Hem iç hem dış müşterilerimize ulaşan bu en önemli iletişim aracımız da yeni marka çalışmalarımız paralelinde tazelemek istedik. Dergimizin bu yeni tasarımı ve formatının beğenileceğini umuyoruz.

**Bu sene aynı zamanda İstanbul Bienali'nin 22. yılı. Koç Toplumcu, 2007 yılında İstanbul Bienali gibi uluslararası bir sanat etkinliğine büyük bir destek vererek 10 yıl boyunca 5 Bienali kapsayan bir anlaşma imzladılar. Bienal sponsorluğu ile neyi hedeflediniz?**

**AYK:** 2009'da bildiğiniz gibi 11. Uluslararası İstanbul Bienali gerçekleştiriyor olacağız. Uluslararası İstanbul Bienali, sanat çevrelerinde büyük bir saygınlık edinmiş ve uluslararası boyutta kabul gören bir etkinliktir. Ülkemizde gerçekleştirilen sanat etkinlikleri arasında ise yurtdışında en fazla ses getiren ve yabancı basında en fazla yer alan sanat etkinliğidir. Bu görünürlük, İstanbul'un ve ülkemizin tanıtımı için çok önemlidir. İstanbul Bienali, bu başana ile, Koç Topluluğu'nun misyon ve vizyonu ile biribir örtüşüyor.

**ÖÖK:** Bienal'in çok belirgin bir çağdaş sanat boyutu var; yeni ve yaşayan bir sanat biçimi. Güncel, interaktif, yenilikçi, uluslararası sorunlara duyarlı, iletişime açık ve hayal etmeyi teşvik eden bir sanat dalı.

Ülkemizde çağdaş sanat erişilemez, anlaşılabilir ve soğuk algılanıyor. Oysa ki, toplumu ve sorunlarını konu alan, onu itibarıyla sokaktaki insana en yakın duran sanat dalı. Gençlerde ve yetişen nesillerde çağdaş sanat bilincini oluşturmaya çok önemli, çünkü, çağdaş sanatın, düşünene, yaratıcı, üretken, özgür ve yenilikçi bir nesil yaratmaya yardımcı olacağını düşünüyoruz. Bu bağlamda, İstanbul Bienali'nin Türkiye'de bu sanatta tanıtımına

insanları harekete geçirebilecek kapsamlı bir sanat etkinliği olarak değerlendiriyoruz. Daha iyi tanıtılmaları sağlayarak, merak uyandırmayı, genç nesillerimizde müze ve galeri kültürünün gelişmesini, çağdaş sanata karşı duyulan genel ilginin artırılmasını hedefliyoruz.

2007 Bienali'nde ziyaretçi sayısı bir önceki Bienali'ne göre üçe katlanarak 100.000'e ulaştı. Bu yıl, İKSV ile ortaklaşa çalışarak bu sayıyı daha da artırmayı hedefliyoruz. İstanbul Bienali'ne ana sponsor olarak desteğimiz 2016 yılına kadar sürecek.

**AYK:** Ülkemizde gençlerde ve yetişen nesillerde çağdaş sanat bilincini oluşturmaya bizlere düşüyor. Dolayısıyla bu tür çalışmalar desteklemekten mutluluk duyuyoruz. İnsanlarımızın zaman içerisinde önce Bienal'leri takip etmekten, sonra da çağdaş sanat aktivitelerine katılım göstermekten zevk almaya inanıyoruz.

**Bu sene Koç Fest. 4. yılında yine üniversiteli gençlerle buluştu. Projenizde yenilikler de olmuştu. Bu yenilikler nasıl bir etki yarattı? Ayrıca çocukları da düşündüğünüzü biliyoruz, onları hangi projeler bekliyor?**

**AYK:** Bu sene, evet sizin de söylediğiniz gibi, Koç Fest'in 4. senesiydi; 7 ile 7 üniversiteye gittik. Bu yıl onlara bir sürprizimiz de oldu. "Yenilenme" ve sahiplendiğimiz projeleri sürekli geliştirme prensibimiz doğrultusunda, bu sene Koç Fest'e sporu entegre ettik. Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu ile bir işbirliği yaptık ve Üniversite Spor Yurtlarını ismimizle verdik. Bundan böyle, üniversitelerdeki sporcu gençler, Koç Fest

Üniversite Spor Yurtlarını ad altında yarışmaya devam edecekler. En başarılı olan sporcular ve takımlar da ülkemizi yurtdışındaki müsabakalarda temsil etme fırsatını yakalayabilecek.

**ÖÖK:** 4 yılda 1,5 milyon gençle ulaştığımız projemizde bu sene eğlence ve müziğe, spora da ekledik; öğrencilerden ve üniversitelerden çok olumlu dönüşler aldık. Biz bu işe de uzun soluklu bakıyoruz, hedefimiz ilerleyen yıllarda Koç Fest Üniversitesi Spor Yurtları'nın başarılı yeni sporcuları ortaya çıkarması ve üniversiteler arası spor liginin dünyadaki üniversite liglerine benzer şekilde profesyonel ve popüler yapıya dönüşmesi.

Bu arada belirtmeden geçmek istemiyorum. Bu sene gençler, etkinlik alanlarındaki ayırtılmaları çok zengin ve farklı buldular. Şirketlerimizde hem projemizde etkin şekilde katılan hem de sonrasında memnuniyetlerini bizlerle paylaşarak bizi tekrar yüklenicilerimiz için teşekkür ederiz.

Projeleminizi tasararken muhakkak gençleri ve çocukları da düşündünüz; onlara fayda sağlayacak içerikler üretmeye çalıştınız. Sadece Koç Fest bünyesinde değil diğer projelerimizde de mutlaka bir ayak gençlere yönelik oluyor. Örneğin; Üniversite öğrencileri, Eylül ayında başlayacak Uluslararası İstanbul Bienali'ni, geçen sene de olduğu gibi kimliklerini göstererek üreticiye destekleyecekler. Ayrıca çocuklar için de Bienal boyasına atıyollar düzenlenecek. Sonbaharda ise "Sierikler" Müzikli Çocuk Oyunumuz çocuklarla buluşuyor olacak, kurgusu ile ilgili son çalışmalarımız halen devam ediyor.

**Koç logosunun uygulama alanlarında ve kullanımında bazı farklılıklar gözlemleniyor. Bu yöndeki çalışmalarınız nasıl gidiyor?**

**ÖÖK:** Yeni kimlik çalışmalarımız, strateji ve uygulama süred beraber düşünülmüş, neredeyse 3 yıldır devam ediyor. Yeni kimlik rehberimizi yayımlayabiliş ile 1 yıl oldu. Markamızın kurumsal kimliğini baştan ele alma vaktinin geldiğini düşünüyoruz. Koç logosunun





# FORD İLE 50 YIL

**VEHBI KOÇ, OTOKOÇU KURDUĞUNDA TARİH 1928 YILINI GÖSTERİYORDU.**

BU ADIM TÜRK OTOMOTİV SEKTÖRÜ İÇİN EN ÖNEMLİ ADIMLARDAN BİRİ OLDU. VEHBI KOÇ'UN ANKARA'DA KURDUĞU OTOKOÇ İLE FORD MOTOR COMPANY'NİN DİSTRİBÜTÖRLÜĞÜNÜ ALDI VE 76 SENELİK BİR OTOMOTİV SERÜVENİN BAŞLANGIÇINI OLUŞTURDU. APOİNDAN ELDE EDİLEN BAŞARILARI İLE 1946 YILINDA KOÇ TOPLULUĞU RESMEN FORD MOTOR COMPANY'NİN TÜRKİYE TEMSİLCİLİĞİ OLDU.



## TÜRKİYE'DE İLK YERLİ OTOMOBİLİNİ ÜRETMEYİ BAŞARMIS FORD OTOSAN, ANADOL İLE BAŞLATTIĞI HAMLESİNİ FORD TAUNUS İLE DEVAM ETTİRDİ, BUGÜN İSE İHRACAT ŞAMPİYONU OLAN ULUSLARARASI ÖDÜLLER ALAN BİR KURUM OLDU.

Bugün Kuzey Amerika'ya ihracat yapacak bir düzeyde gelen Ford Otosan'ın kuruluş tarihi resmî olarak 1959 yılına uzanıyor. Öyle ki, Türkiye'de otomotiv sanayinin gelişmesinde çok önemli bir rol oynamış, kısa sürede montaj fabrikasından üretim merkezi konumuna geçmeyi başarmıştır. 1928 yılında Vehbi Koc'un Ford Motor'un Ankara bölge distribütörlüğünü almasıyla başlayan Ford'a ilişkin, Amerika'da Henry Ford ile yapılan görüşmenin ardından ivme kazanıyor. İlk olarak kamyon imalatıyla başlayan üretim süreci Ford Otosan'ın Haydarpaşa Fabrikası'nın kuruluşuna vesile oluyor. 1966 yılında seri üretimine başladığı Anadolu ile Türkiye'de otomotiv sanayinin ilk tohumlarını eken şirket, bu atılım ile de ilk yerli otomobil üretmeyi başarmıştır.

Ford Otosan'ın tarihini ve gelişim çizgisini analiz edebilmek için yapılması gereken en önemli işlerden birisi Ford Otosan'ın kendi süreci içerisindeki önemli dönüm noktalarını tespit etmektir. Fabrikasının kuruluşu bu önemli noktalardan biri olmakla birlikte üretim bantlarının ortaya çıkardığı ürünleri incelemek Ford Otosan ile ilgili ciddi fikirler de verecektir.

Bu önemli noktalardan birisi de Anadolu'nun ortaya çıkmasıdır. Anadolu'nun yaratım fikri, ilk olarak 1963 yılında Rahmi M.

Koc ve Bernar Nahum tarafından gündeme getirildi. 22 Aralık 1965 tarihinde İngiltere'den kara yoluyla Türkiye'ye ulaştırılan ilk prototipi denendi. Ardından bu otomobile isim koymak için Türkiye çapında ödüllü bir yarışma düzenlendi. Gelen binlerce tekliften isimler elelenerek 3'e indirildi. "Anadol", "Anadolu" ve "Koc" isimlerinden sonunda seçilen isim "Anadol" oldu. İlk Anadol, 1966 Aralık'ta Otosan kapısından çıktı. 1984 yılında son Anadolu ürettiğinde 62 bin 923 adet binek ve 49 bin 964 adet pick-up Anadolu üretti. Anadolu yan sanayi yolculuğunda iyi düştürülmüş bir otomobildi. Anadolu'un oluşturduğu yan sanayi kuruluşları da kendilerini geliştirerek zamanla büyüdüler.

### Otosan - Ford Diyaloğu

Ford'un Otosan ile ilişkilerinde dönüm noktası 1976 yılında imzalanan lisans anlaşması ile başladı. Bu anlaşma ile Otosan D-1210 Ford kamyonu ile Transit serisinin Türkiye'de imal ve satış haklarını almakta ve bir motorun geliştirilmesi iznine sahip oluyordu. D-1210 seri Ford Kamyonu, üretim yeri İstanbul olarak 56 bin126 adet üretili. Ardından 1979 yılında temel otolan İnönü Fabrikası'nda motor hatları kurulmuş, 1982 yılında

Türkiye'nin ilk dizel motoru üretilmiş ve Ford Almanyaya motor parçaları ihrac etmiştir. İnönü yatırımının amacı yerli üretimi artırarak döviz ihtiyacını minimuma indirmek ve daha yüksek kalitede üretim yapmaktır. Özellikle üzerinde durulan diğer bir konu ise Otosan'ın ticari araç üretim kapasitesini artırmaktır. Eskişehir İnönü fabrikasının ticari üniteler bölümü 1983 yılında İstanbul fabrikasından parça parça taşındı. Cargo kamyonunun imalatı Eylül 1984 ayından itibaren tamamen bu fabrikada yapılmaya başlandı.

### Ford Taunus

Ford ve Otosan ortaklığının ardından sac gövdeli bir binek otomobilin üretimi için görüşmelere başlandı. Fiberglass teknolojiden kaportası sac olan ilk otomobil olan Taunus'un üretimine geçilirken Otosan A.Ş., Anadolu üretimine devam ediyordu ancak değişen müşteri ihtiyaçlarına cevap vermenin öneminin büyük olduğunu da farkındaydı. Ortaklık anlaşmasının yürürlüğe girmesinden sonra sac otomobil yapımı için çalışmalar hız verildi. Bu otomobile ait kalıplar Ford'un İngiltere ve Almanya'daki fabrikalarından Oceana'ya göndü. İstanbul fabrikasının montaj hatları tamamen değiştirildi. Yeni ve modern bir boyahane



## ANILARLA FORD OTOSAN

Ford Otosan'ın tarihi sadece kronolojik bir süreç değil... Aynı zamanda kuruma emek ve gönül veren pek çok insanın kişisel tarihi ve hafızası... İşte bu özel anıların saygınlığına sığdırabildiklerimiz...

### RAHMI M. KOC KOC HOLDİNG SEREF BAŞKANI

"...Laçlık fabrikamızda grev okunmuş. Laçlık geliyordu, tamponlar yaparı firma zamanında tampon vermiyordu. O kadar büyük talep vardı ki vasıtalamıza, müsteriler kendi lastiklerini kendileri getiriyorlardı. İş laçlık kamyonları taşıyorlardı; tamponuz elimizden alıp götürüyorlardı bunları. Benim için en çarpıcı anılarından birisi de Otosan'a ilgili olarak."

LAÇLIK HOLDİNG  
GRSELERİ İLÖL

### MUSTAFA V. KOC KOC HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Otosan deyince akla tabii ilk Anadolu geliyor. O ilk Anadoliler hiç unutmam. Bir de bir spor Anadol vardı, ilk çıktığında... Biz o zaman Lalacez apartmanında otururduk... Henüz ehliyetim yoktu benim... Bir kalesinde ilk 10 - 15 dakika kullanmışım, o heyecanı da hiçbir zaman unutmam..."

İSTANBUL ANSİK

### BILL FORD FORD MOTOR YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"...Ford Otosan'a ilk ziyaretimde beni saçıma çeviren unvanlardan biri iş gücüyü. Ne kadar da işleme kendilerini adanmış. Nasıl bir gurur hissediyorduk. Bu da hakikaten Türkiye'de dünya standartlarında üretilecek araç kalitesinin bir göstergesiydi... İş gücü ne kadar da eğitilmiş. Bu benim ilk ziyaretimde beklendiğim, görmeyi umduğum bir şey değildi."

NEW YORK, NY  
FORD

## FORD'UN TÜRKİYE MACRASI

Velâhî Koc'un önderliğinde kurulan Türk otomotiv sanayi, bugün üstüste nokta itibarıyla otomotiv ana vatanına yani Kuzey Amerika'ya ihracat yapar duruma geldi. Ford'un Türkiye'de 1959 yılından bugüne kadar olan süreci aslında Türk otomotiv sanayinin özü gibidir...

**Tarih**  
**1928 yılına**  
**göstereğünde**  
Velâhî Koc'un Ford'un Türkiye'deki faaliyetlerini amaçla Ford'un ölen ilkleri beşleri.



**1966**  
**Anadol'un**  
**ürününe,**  
İlk yıl için otomotiv olan Anadolu ile seri üretilen araçtır. Bu Türk otomotiv sektörünün ilk adıdır.



**1978**  
**Ford Otosan**  
Fabrikasının temeli atıldı. Böylelikle otomotiv sektörüne katkıda bulundu.



**1985**  
**İlk sac**  
otomotiv olan Ford Taunus'un üsününe geçildi.



**2001**  
**Ford Otosan**  
Kocaeli Fabrikası üretilen ilk ilk Taunus'un üsününe geçildi. İki Taunus'ın üsününe geçildi.



**2009**  
**Türk otomotiv**  
battırda bir ilk gerçekleştirildi ve otomotiv ana vatanına yani Kuzey Amerika'ya Ford Transit Connect ihracatı gerçekleştirildi.



İnşa edildi. İlk Ford Taunus hatları 12 Eylül 1985 günü indirildi. "En İyi Yerli" Ford Taunus'un 1993 yılında üretimine son verildiğinde 50 bin 927 adet üretimiştir.

### Ford Otosan'ın tarihinde yeni bir dönem

Ford Otosan üretilen bitirdikten sonra 1993 yılında Ford Escort aracından üretimine başlandı. İstanbul fabrikasında yapılan yenilenme çalışmaları sonrasında üretimine başlanan Ford Escort, yerli otomobiller içerisinde başarısını kanıtladı. Üretimini bitirdiği 1999 yılının sonuna kadar 41 bin 969 adet araç üretti. 3 Ekim 1997 tarihinde imzalanan bir anlaşma ile Ford ve Otosan hisselerini eşitledi. Böylece Otosan A.Ş.yeni isimle Ford Otomotiv Sanayi A.Ş., yani Ford Otosan ortaya çıkmış oldu. 1998 yılında açılan Ford Otosan Yedek Parça Dağıtım Merkezi, 18,3 milyon dolarlık yatırımıyla, alanında Türkiye'nin en büyük yatırımlarından biri olma özelliğini taşıyor. 20 bin m<sup>2</sup>'si kapalı stoklama alanı olmak üzere, toplam 70 bin m<sup>2</sup>'lik alanda hizmet vermektedir. Bir çatı altında topladığı 45 bin çeşit orijinal Ford yedek parçasının aktif satışını yanı sıra, 24 ülkeye yedek parça ihracatı yapmaktadır.

### Kocaeli Fabrikası ve Best Plant in The World

1997 yılında ortaklık estilermesinden sonra Ford Avrupa'nın ekonomik bulmadığı için askiya aldığı bir proje, Türkiye'nin üretim kabiliyeti ve ekonomik koşulları nedeniyle Türkiye'ye aktarıldı. Bu projenin gerçekleştirilebilmesi için 160 bin adetlik bir kapasiteye ihtiyaç vardı ve İstanbul fabrikası bunun için uygun değildi. Böylece yeni bir yer arayışına başlandı. Birkaç alternatif yer değerlendirildi, sonunda Gölçük'te deniz yoluna açık bir arazi bulundu. Nisan 2001 tarihinde yapılan törenle Ford Otosan Kocaeli Fabrikası üretilme başladı. İlk üretim yani Transit ile başlandı. Açılıştan 1,5 yıl kadar sonra fabrikanın asli ürünü olan Transit Connect, 17 Haziran 2002 tarihinde hatları inildi. 1,6 milyon metrekarelik açık alan üzerinde inşa edilen; pres atölyesi, karoser, boya, montaj istemlerinin yapıldığı ünlere ve yan sanayi şirketleri parkının yer aldığı fabrika, araç ihracatında kullanılmak üzere bir hıma da sahip.

Bütün bu özelliklerinin yanı sıra Ford Otosan Kocaeli fabrikası, Avrupa Ford Fabrikaları arasında otobiler tarafından 2002, 2003, 2004 ve 2005 yıllarında "Best Plant in The World" olarak adlandırıldı ve en iyi notu elde edip birinci oldu.

#### MARK SCHULTZ

##### FORD OTOSAN ESKİ GENEL MÜDÜRÜ

"Genel müdür asistanlarından beri olan Alper Baran ve genel elkitabı kesinlikle insanat mühendisi olmıyaydılar ya da müzeshir. Kocaeli'ndeki yeni tesisin inşaatı çok beşiler. Ford Motor Company'deki ve Fordland'deki inşaatları yapılmıyacak şeyleri söyleyince onlar yapıpacak bir yer bulurlardı. Tesis rekor sürede tamamlandı. Depremin akışması göz önünde bulundurulduğunda, cabucak toplandıklar kalfamda yapılacak olan her şeyin, üzerlerine kotan her tesisin üstesinden geldiler. Bugün ne kadar olağanüstü bir yer olduğunu gözlemledim."

(1997 YILI)

#### ALİ İHSAN İLKBAHAR

##### FORD OTOSAN ESKİ GENEL MÜDÜRÜ(1988-2000)

"İnönü Fabrikası'nın temeli 1979'da atıldı. Türkiye'nin ilk motorunu yapacak ve Türkiye'de övüz yok. Sabırlı kredi almamız da mümkün değildi. Makinenin dörtte birini Türkiye'de yapmaya karar verdik. Almanya, Fransa, İtalya ve İspanya ile anlaşmalar yaptık. Allah rahmet eylesin. Leon isimli bir anlaşmamız vardı. Onu makine müzanda görevlendirdik. O son makineyi de bağlamak, motor fabrikası yoluna girecekti. Ben uçaktaki dönyorum. Arkada tek başıma oturuyordum ve şuyuklamı yazdım ve ağladım. Gözyaşlarım yazdığı yazıya döktüğü."

(1988 YILI)

#### AHMET BİNBİR

##### FORD OTOSAN ESKİ GENEL MÜDÜRÜ (1967-1974)

"99 oeneinde ben müdür oldum. Otosan'ın inşaatına başladık. O inşaatı yapan elemanlara sabırlıyım kızıyıp vermez, öyle ve akşam vemeği verdik. Açılışını da kendi aramızdan seçtim, alışı şeyin dışında yemek yemiyor gününü. Onlar yılmamadan bile gineçter. Gaz yoktu o zamanlar. Odunla ısınan baki termostotlar aldı. 18 ay inşaat müddeti vardı... Fakat 14 ayda bitirdik. Fevkâlade süratle inşaat tamamlandı."

(KURULUŞ ANI)

## TÜRKİYE, OTOMOTİVDEKİ KOMPLEKSLERİNDEN ARINMALI...

Ford'un ve Türk otomotiv sektörünün dev kuruluşu Ford Otosan'ın Türkiye macerasıyla oluşan birliktelik dev adamları da beraberinde getirdi. Gelinen son noktada Otosan Genel Müdür Baş Yardımcısı Nuri Otay, kuruluşunun 50. yılında Kuzey Amerika'ya ihracat yapan bir kurumun yöneticisi olarak Ford Otosan'ın hedeflerini açıkladı. Otomotiv sektörü üzerindeki ağır vergi yüklerine dikkat çeken Otay, sektördeki ön yargıların aşılması gerektiğini söylüyor.

**Türkiye'de pazar payı lideri olarak elde ettiğiniz büyük bir başarı var ve bu başarının son 7 yıldır sürdürüyorsunuz. Bu başarının sırrı nedir?**

Çok iyi ürünlere sahibiz. Gerek Türkiye'de ürettiğimiz ticari vasta portfolyümüz gerekse son 5 yıl içerisinde kinetik tasarım çizgisindeki araçların Ford'un bünyesinde devreye girmesi ile çok güçlü bir ürün alyansımız oluştu. Focus, Mondeo, Kuga, Fiesta gibi yeni geliştirilen ürünlerimiz konforlu, güçlü ve modern tasarım çizgisinde ürünler. Türkiye pazarında ise otomobillerin yanı sıra dayanıklı ticari vasıtalarımız ile ön plana çıkıyoruz. Bizim uzun yıllardır müjtesi ile et-tramak gibi olmuş ticari araç alyansımız var. Bugün ürettiğimiz ve yurt dışına ihrac ettiğimiz ticari vasıtalar özellikle ülkemizin zor şartlarını baz alarak tasarlanan, ağır doğa ve yol koşullarına uygun geliştirilmiş ürünler. Bunun yanında diğer bir önemli nokta ise yaygın servis ağı. Bayi ve servis teşkilatı ile müşterilerin sağlamlarını önemli Vehbi Koç'un bize miras kalan bir konudur.

"Tipe bir aile gibi hissetmeleriniz" der bayilerimiz.

Ar-Ge diğer bir kalemidiz. Türkiye'de otomotiv sektöründe Ar-Ge konusundaki en fazla

mühendis bizzandri şirketiz. Türkiye'nin haricinde, Ford projelerine de geliştirme desteği veriyoruz. Yeni piyasaya çıkan ve gururla ABD'ye ihracatına başlanan Transit Connect Amerika için özel olarak geliştirildi. Bu projeler Ar-Ge alyansına olan ve sağlamlar tecrübelerinin sonucudur.

### **Toplam satış rakamlarınız nelerdir?**

2008 yılı yurt içi satış adedimiz 75 bin; yurt dışı ihracatımız 219 bin. Yurtiçi ve yurt dışı 294 bin toplam satmışız oldu. Son 7 yıldır pazarda liderliğimizi koruyoruz. 2007 yılında 1 milyonunu aşamıza ürettik. Kriz öncesi yıllarda iç pazarda satışlarımız 100 binin üzerindeydi. 2008 yılında krize rağmen toplam ihracat ciromuz 3.2 milyar dolar oldu.

### **Şu son kriz olmasaydı talebi artırabilirdiydik?**

Özal döneminde Türkiye pazarı için 1 milyon otomobil hedefi konulmuştu. Otomotiv'in alt yapısı o dönemde hazır değildi. Ancak otomotiv üreticileri ve yan sanayi çok ciddi yatırımlar ile kendilerini 1 milyonluk bir pazara hazır etti. 20 yıl geçti, halen Türkiye bir milyonluk pazar olmadı. Öte yandan her 7 senede bir büyük kriz ile otomotivdeki büyüme darbe yedi, her iki-üç senede bir ise küçük iniş çıkışlar yaşandı. Sonunda inen okan bir eğri oluştu. Krizler iç pazarın gelişmesine imkan tanımadı, ancak ihracat 1 milyon adedi geçti. Türkiye Avrupa'da otomotiv üretiminde 5'inci, dünyada ise 15'inci. Artık Türkiye krizlere otomotiv satışını kısırlanarak çare aranamaz, bu kompleksi atmalı ve otomotiv'in büyüğünden biri olduğunu kabul etmeli. OTV ve muhtelif ek vergileri azaltan, malik kredis olanağın destekleyen dengeleyici düzenleme getirildiği takdirde otomotiv pazarının 1 milyon



sanırım aşmaması için hiçbir neden yok.

### **Teşvik paketleriyle yapılan indirimin size olan katkısı ne oldu?**

Bunun iki cevabı var. Otomobil üreten teşviklerde pozitif etki yarattı. Ticari vasıtalarda kademeli olarak en küçükünde kameran, büyüğünde ise hiç etki yaratmadı. En fazla etkiyi 1800 cc'lik otomobillerde yarattı. Otomobil üreticilerinin üretim bantlarına talep arttığını net bir şekilde yaradığını görüyoruz. Bizim orta ve ağır ticari araç üretimi hatlarımızı OTV indiriminden nasibini almadı. Buna karşılık biz de Amerika'ya ihracata başladığımız Transit Connect sayesinde önemli gelişmeler yaşadık ve Connect hatlarımızda tam kapasite üretim yapıyoruz.

### **Kriz karşısındaki insan kaynağı stratejiniz nedir?**

Büyük ve uzun süreli şirketlerin iki sarmaya vardır. Birincisi çalışanlar bilgi birikimi kredis ise gerek nakdiniz. Krizde bunları koruyarak birlikte uzun süreli bir şekilde yönetebilirsiniz.

Kaynaklarımız iyi yönetmezseniz kriz sonrası bir sonraki adımda çekemeyiz önemli zorluklar

**FORD'UN 2008 YILI YURT İÇİ SATIŞ ADEDİ 75 BİN, YURT DIŞI İHRACAT ADEDİ 219 BİN. SON 7 YILDIR PAZARDA LİDERLİĞİNİ KORUYAN FORD'UN İHRACAT CİROSU 2.5 MİLYON EURO.**



## Nuri Olay,

Ford Otosan fabrikasında proses mühendisi olarak göreve başladı. Taunus'un sac boyama projesinde yer alan Olay, ilerleyen dönemlerde setin aima biriminde görev aldı. Ford Otosan İstanbul Fabrikasında fabrika müdür yardımcılığı, Kocaeli fabrikasında ise müdürlük yaptı. Ford'un Avrupa Yönetim Merkezi olan Köln'de Üretim Direktörü olarak görev aldı. Olay şu anda Ford Otosan Genel Müdür Baş Yardımcılığı görevini yürütüyor.

vardır. Biz bu bağlamda grup içi bir proje gerektirdiğimiz. 400 kadar Otosan çalışanı Aralık LG'nin projesine dâhil ederek üretimize günlük istihdamı konularak agraşa çalıştık. Ayrıca üretim olmadığında çalışanlarımızın keza çalışma ödeneğinden faydalanmasını sağlayarak kotiz etkilere minimuma indirdik.

Satış ve ihrac pazarlarımızı artırarak dâhilan otomotiv talebinin istihdamı etkisini minimize etmeye çalıştık. Yeni Transit Connect'i kiz orasında piyasaya sunduk. Aracı ki tamamen yeniledi, de çığırına kinetik dayanı estetiği verecek unsurları ilave edidi. Güvenlik, konfor ve aktarma organları Amerikan müşteri beklentilerine göre geliştirilerek 4 kıtaya ihrac edilen Connect'in beşinci kiz Amerika'ya da aktarına imkanı sağladı.

### ÖTV indirimiyle beraber nasıl bir yıl sonu hedeflerimiz var?

Eğer ayın devam ederse beklenti: 500-530 bin devam etmezse 450 bin civarında kalacağını düşünürüz. Döviz kurunu ve banka kredilerinin rahatlama gibi konularda önemli iyileşmeler olmaz ise pazarda makro sıkılaşma beklemiyoruz.

### Otomobillerinizi fiyat avantajı olarak nasıl konumlandırıyorsunuz?

Türkiye'deki üretilen otomobiller, Batı Avrupa pazarını göze önünde bulundurursak segment ve

pazar payı olarak ilk üç ya da beşe girecek otomobiller değil. Ya çok spesifik modeller üretiyor ya da gelişmekte olan ülke pazarlarına uygun modeller. Doğal olarak bu kategoride otomobiller ile Türkiye'deki gibi fiyatları duyarlı bir pazarda rekabet etmek zor. Bu nedenle pazarda başan kazanmazs biraz da ürettiğiniz modelle ilgili. Eğer Doğu Avrupa pazarını hedefleyerek otomobil üretiyorsanız başan sağlayabiliyorsunuz. Biz Türkiye'de başarıyla üretebileceğimiz ve yurt dışına ihrac edebileceğimiz ticari vasata kategorisinde ürünleri üretmeyi seçtik.

### Amerika'ya yapılan ihracatın kapasite artırmasına vesile olacağını söylüyorsunuz.

Kapasitelestin artırılmasına değil de kapasitelestin doldurulmasına vesile olacaktır. Full kapasite kullanan bir dönemde yeni pazar bulursanız bu tabii ki kapasiteniz artırılmasına gerektirir. Ancak şu anda öyle bir durum söz konusu değil. Ancak 2011'e kadar ki projeler mevcut kapasitelesterimizi doldurmaya yönelik.

18 Temmuz'a kadar Amerika'da 4 büyük şehinde Transit Connect'in lansmanları yapılacak. Adetler bu tanıtım sonunda gerçekleştirilecek talebe bağlı olarak artabilir. Ama ilk göstergeler Connect'in Avrupa kadar Amerika'ya da ihracat edilebileceğini gösteriyor. Şu an bu yıl için 30 bin üzerinde ön talep var.

### Amerika için bizi tercih ediyor?

Tercihlerin fazla olması, ürünün kalitesi ve cazibesıyla ilgili. Türkiye'deki duruma aşağı yukarı aynı. Diğer bir avantaj ise bu ürünü üretin tek fabrikasını Kocaeli olması. Üretim aşamasında üst seviyede müşteri memnuniyeti en önemli diğer etken tabii. Ar-Ge yeteneğimiz keza son derece önemli. Bir de Ford Otosan, Ford'un ticari araç merkezi.

### Sektörün geleceği konusunda nasıl bir sürece beklentileriniz var?

Global olarak muhtemmel otomotivde yeni bir denge olacak. İki büyük şirketin ilfas aşamasında olması oldukça etkileyicidir. Yeni düzen yeni araçlara talepler doğuracak. Gerek çevre şartlarındaki değişim gerekse petrol fiyatları küçük ve çevreye duyarlı araçları öne çıkaracaktır. Dünya ekonomisindeki genel kiz Amerika'da dibi bulmuş durumda. Avrupa henüz bulmadı. Bundan sonra Amerika'da ilerleye doğru yavaş da olsa toparlanma başlayacak. Türkiye açısından bakınca, kiz sonasında gerek Türkiye gerek Doğu Avrupa ülkelerine muhtemmel fırsatlar olacaktır. Rakamsal olarak bakarsak 18 milyon olan Avrupa pazarı yıl başında 12-13 milyon çığırına kadar düşüti. Ondan sonra hards teşvikleri ile 14-15 milyona çıktı. Ama bunun tekrar 13-14 milyona gerileme riski var. Öyle ya da böyle 5 milyon aralık bir azalma... Avrupa'da muhtemmel 2011 yılından itibaren bir gelişme başlayacak.



# ANADOLU BU DEFA İZMİR'DE BULUŞTU

GELENEKSEL ANADOLU BULUŞMALARININ 15.Sİ, İZMİR'DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ. KOÇ TOPLULUĞU YÖNETİCİLERİ İZMİR VE AYDIN BÖLGESİNDE BULUNAN BAYİLER İLE BİR ARAYA GELDİ.

Gelecekte Anadolu Buluşmaları İzmir ile devam etti. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, CEO Bülent Bulurcu, Kurumsal İletişim ve BİTİ Grubu Başkanı Ali Y. Koç, CEO Vekali ve Otomotiv Grup Başkanı Turgay Dursk, Dayanıklı Tüketim Grup Başkanı Gündüz Özdemir ve Enerji Grup Başkanı Erol Memioğlu sahanın nabzını tutmak adına İzmir ve Aydın bölgesindeki bayilerle İzmir'de buluştu.

## İzmir'de Yoğun Program...

İzmir'deki yoğun programı İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'na yapılan ziyaretle başladı. Kocaoğlu kendisine görevinde başarılar dileyen Koç Topluluğu yöneticilerine, Koç Holding'in ülkeye yaptığı katkılardan ötürü teşekkür etti. Ardından

Meslek Lisesi Memleket Meslekleri projesi kapsamında Onarı Endüstri Meslek Lisesi'nde bursiyerler ve Meslek Lisesi Köçmen ile bir araya gelen yöneticiler, günün devamında ise Birim ile Otokoç ziyaretlerini gerçekleştirdiler. Öğlen saatlerinde Koç Fest'in son durağı olan Ege Üniversitesi'nde festival alanını gezen ve standları ziyaret eden heyet ardından da festival kapsamında yapılan futbol turnuvasında dereceye giren üniversitelere ödülleri verdi.

## Büyük Buluşma

İzmir'de gerçekleşen yoğun ziyaretlerin ardından Ege Üniversitesi konferans salonunda gerçekleşen Anadolu Buluşmaları'na 500'e yakın bayıl katıldı. İzmir ve Aydın'da çalışmalarını sürdüren bayiler Koç Holding Yönetim Kurulu

Başkanı Mustafa V. Koç ve CEO Bülent Bulurcu'nun açılış konuşmasının ardından Ekonomist Deniz Gökeç'nin güncel ekonomi yorumlarını dinlediler.

Buluşmaya genel olarak damgasını vuran; dünyada süren ekonomik kriz ve krizin etkileri ile Koç Topluluğu'nun böylesi bir ortamda başarıldığı oldu. Genel olarak işbirliği ve takım olmanın faydalarını da anlattığı Anadolu Buluşmaları'na bayilerin katılımı da oldukça yoğun oldu.

## Mustafa V. Koç: Küresel Ekonomik İklim Değişiyor!

Anadolu Buluşmaları'nda açılış konuşmasını yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Dünya ve Türkiye ekonomisinin daha önce olmadığı kadar durgun bir dönem geçirdiğine değindi. Mustafa V. Koç, önümüzdeki dönemde çarkları yeniden dönmeye başlayacağını, ancak bunu başaran bir Türkiye'nin, dünyada ve bölgesinde önemli bir güç olma potansiyeline sahip olduğunu söyledi. Koç Holding'in çalışmalarından da örnekler sunan Mustafa V. Koç, odaklanma stratejisiyle birlikte yerinde ve zamanında yapılan değişikliklerle Koç Topluluğu'nun mali bünyesinin de güçlendiğine dikkat çekti. Koç Holding'in sosyal sorumluluk çalışmaları konusunda ağırlık kazanan bir diğer konu oldu. Konuşmasında

Vehbi Koç Vakfı'nın 40. yıldönümüne de değinen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Vakfın tarihini ve misyonunu katılımlarla paylaştı.

## Koç Holding Türkiye'nin En Büyük Grubu

Anadolu Buluşmaları'nda söz alan Koç Holding CEO'su Bülent Bulurlu ise konuşmasında Anadolu Buluşmaları'nın önemine değinerek, başlanılan takım çalışmasıyla mümkün olduğunu dile getirdi. Bulurlu: "70 bine yakın çalışan, 10 binden fazla bayi ve sube ağı, acınlı ve satış sonrası servisi ile, Türkiye'nin en büyük iş grubunun parçasınız" diyerek bayilere hitap ederken, Koç Topluluğu'nun 100'ün üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiren ve 30 ülkede yerleşik olarak faaliyet gösteren büyük bir güç olduğunu söyledi.

Tüketici güven endeksinin son dört aydır yükseldiğini anlatan Bulurlu, kapaste kullanım oranlarının da nisan ayında yüzde 66,8'e yükselmesiyle umutlarını artırdığını da dile getirdi ve tüm bu işaretlerin daralmanın 2010 yılında büyüme yönüne dönceceğini gösterdiğini söyledi.

## Bulurlu Rakamlarla Koç Topluluğu'nu Anlattı

Son beş yılda yaklaşık 20 milyar lira satılmaya ve idame yatırımları... 2003 yılı sonunda kombine 25 milyar olan cirosun 2008'de 82 milyar lira oluştu... Diğer bir deyişle 3 kattan daha fazla bir büyüme... Bu rakamlar Koç Holding CEO'su Bülent Bulurlu'nun konuşmasında üzerinde durduğu önemli rakamlardan sadece birkaçı... Konuşmasında ağırlıklı olarak Koç

## BÜLENT BULURLU: İSO'YA GÖRE KOÇ TOPLULUĞU ŞİRKETLERİ, 500 BÜYÜK KURULUŞUN, TOPLAM CİROSUNUN YÜZDE 19'UNU, ÖZEL SEKTÖRÜN YÜZDE 20'SİNİ TEMSİL EDİYOR.

Holding'in dünya ve Türkiye'deki başanları üzerine odaklanan Bülent Bulurlu, Koç Holding'in dünya 186.İçine Avrupa'da ise 46.İlga yükseldiğine de dikkat çekti. Ülke ölçeğinde Koç Topluluğu'nun kombine cirosunun milli gelirin yüzde 9'una eşit olduğuna da değinen Bulurlu, "Koç Holding ülke toplam ihracatının yüzde 11'ini, vergi ödemelerinin ise yüzde 13'ünü gerçekleştiriyor. Koç Topluluğu 2009 yılı içerisinde ise 2,8 milyar lira tutarında yatırım yapmayı öngörüyor" diyerek başında devamlatın sinyallerini verdi. Konuşmasında Koç Topluluğu şirketlerine ve sektörlerine tek tek değinen Bulurlu; otomotiv, enerji, finans ve dayanıklı tüketim mallarındaki başarılarına dikkat çekti.

## Deniz Gökçe Moralleri Yükseltti

Anadolu Buluşmaları'nda söz alan ve bayilerle sıcak bir sohbet gerçekleştiren Ekonomist Deniz Gökçe ekonomik krizden önce 1929'da yaşanan Büyük Buhran'a benzetildiğine değinerek, bugün yaşanan krizin Büyük Buhran kadar kötü olmadığını da rakamlarla anlattı. Gökçe, açıklanan devlet paketleri ile Amerika'nın toparlanmaya başladığını söyledi. Gökçe, "Bu dönemde ekonomik krizden en az zarar, krizi başlatan ülke, yani Amerika alacak" dedi.

Yapılan konuşmaların ardından açılan soru-cevap bölümünde ise katılımcıların sorunları Koç Holding CEO'su Bülent Bulurlu



cevapladı. Bayilerin sorunları da genellikle yine kriz üzerine oldu. Cevaplarında genel olarak odaklanılan stratejilerin Koç Holding'in krizden en az zararlı çıkmasında önemli bir etken olduğu göze çarparken, gelecekte yatırım yapılması planlanan alanlardan birisinin alternatif enerji kaynakları olduğu da, Bülent Bulurlu tarafından dile getirildi.

Anadolu Buluşmaları'nın 15.si her zaman olduğu gibi gerçekleştirilen kokteyl ve akşam yemeği ile devam etti. Gündüz yapılan konuşmalarla moral bulan Koç Topluluğu temsilcileri akşam yemeğinde ise Aşkın Nur Yongı'nın şarkılarıyla eğlendiler.

## KOÇ TOPLULUĞU TEMSİLCİLERİNİN YÜZLERİ GÜLÜYÖR

### MEHMET HALİT AÇIK İZMİR YAHANLAR- AYGAZ BAYİ

Aygaz olarak bölgede ilerletti, tanınmaya da diğer bayilerin üzerinde. Pazar firmaları arasında öncüsü. Koç Topluluğu ile bayilerin işleri halinde dikkat ve övgülendirilmesini gerektirdiği düşünüyorum. Toplantılar da bu anlamda oldukça önemli. Daha çok yerel ya da sektörde ilerleme kurmak için kazanıyor.

### YESİM RAHŞAN GÖRSEL YAPI KREDİ-KARŞIYAKA YALI ŞUBE MÜDÜRÜ

2002 yılında Koçbank'ta çalışmaya başladığım gündün beri Koç Holding'i takip. Koç markasının insanı büyük bir güven verdiğini düşünüyorum. Türkiye'nin en büyük şirketlerinden birimide, genç yaşta yönetici olmak ise ayrıntı keyif ve gurur veriyor bana.

### ARZU NAİME AKTAŞ BEKO YETKİLİ SATIÇISI

Alem 25 yıldır bu iş yapıyor. Ben ise 1998'den beri Beko bayisiyim. Beko ailesinde olmak benim için ve ailem için çok gurur verici. Koç markasının bir parçası olarak iş yapmaya başladım çok güzel. Anadolu Buluşmaları'nın düzenlendiği günlerde, acısından oldukça iyi ve verimli olduğunu düşünüyorum.

### MELİS KARHAN BEKO YETKİLİ SATIÇISI

47 yıl Beko bayisi olan eşimin vefatından ardından şu anda eşini devam ettiriyorum. 35 yıl önce işime girdiğim Koç Topluluğu sayesinde hem ailem büyüttük hem de çocuklarımız okuduk. Bu Topluluğun sayesinde günümüzde istiyoruz. Anadolu Buluşmaları'nın düzenlendiği buluşmalar bayilerle bir araya gelmek ve yöneticilerimizle konuşmak nosatrasına çok değerli katkıları olduğunu düşünüyorum.

### TUNCAY PINAR KOÇSİSTEM İZMİR BÖLGE YÖNETİCİSİ

Buğün yapılan toplantıyla görüşüm ki Koç yetkilileri de en az bizim kadar heyecanlı. Anadolu Buluşmaları ile yerli çevreler ediliyor. Daha önce tanışmadığımız kişilerle projeler geliştirmek üzerine konuşmaya yapma fırsatı bulduk. Anadolu Buluşmaları'nın uzun yıllar sürmesini umuyoruz.



# KÜRESEL KRİZİ DOĞRU ANLAMAK İÇİN

KRİZLER SADECE ACI VERİCİ DEĞİL, AYNI ZAMANDA DA DERS VERİCİDİR. ANCAK HATALARIMIZLA YÜZLEŞİP, DEĞİŞİME AYAK UYDURABİLENLER İÇİN... TABİ ÖNCE KRİZİ ANLAMAMIZ GEREKİYOR.

Küresel kriz küçük ya da büyük her şirketin stratejilerinde farklılaşma yarattı. Buna ülkeler de dâhil. Gelişmiş ya da gelişmemiş her ülke kriz karşısında pozisyon aldı. Kriz sonrasında ise ekonomik iklimde değişimler yaşanacağı konusunda uzmanlar hemfikir. Kolay değil, 1930'lardan bu yana en büyük krizi yaşıyoruz. Tabii bu durumdaki ister birey olsun ister şirket, ikidinin yönetilmesi kritik önem taşıyor. Koc Holding CFO'su Ahmet Ashaboğlu'na göre, bu kriz likidite yönetiminin bir şirket açısından ne kadar

hayati olabileceğini bir kez daha gözler önüne serdi. Topluluk olarak kriz döneminde herhangi bir sıkıntı yaşamadıklarını dile getiren Ashaboğlu bu başarılarının sırrını şöyle veriyor: "Bunun en önemli nedenlerinden birisi; krizin daha da kötüleşeceği öngörümüze paralel olarak, 2008 başlarından itibaren şirketlerimizin likidite yönetimlerinde gerekli önlemleri almamız oldu." Peki, krizin neresindeyiz? IMF ile anlaşma yapmalı mı? Küresel ekonomi yönetiminde ne gibi değişimler yaşanacak? Krize ilgili hemen herkesin merak ettiği soruların

Koc Holding CFO'su Ahmet Ashaboğlu'na soruldu ve ufuk açıp yanıtlar aldı.

## Kriz sonrası dünya için nasıl bir ekonomik yapının oluşturulması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Her büyük kriz sonrasında olduğu gibi, bugünkü kriz ortamının sonrasında da ekonomik ve finansal yapıda çok büyük değişiklikler olması bekleyenler var. Krizin nedenleri iyi analiz edildiğinde, bizi krize götüren ekonomik yapıda değişiklik istemeyenlerin dışında pek de hakaz olmadıkları da söylenebilir. Tartışma daha çok ekonomi ve finans piyasalarına kamunun müdahale düzeyiyle ilgili. Özellikle finansal piyasalardaki denetim ve düzenleme eksikliklerinin krizin bu denli büyük olmasında önemli rol oynadığı saptamasından hareketle birçok yorumcu, kamunun öncelikle finans piyasalarındaki, ama genel olarak da





## KISA VADEDE DOLARIN REZERV PARA STATÜSÜNÜ KAYBETME OLASILIĞINI ÇOK DÜŞÜK GÖRÜYÖRÜM. ÇÜNKÜ ŞU AN HIÇ BİR PARA BİRİMİ DOLAR KADAR LİKTİR BİR PİYASAYA SAHİP DEĞİL.

anda kamu maliyesinde gevseme

olduğundan kaygılanan yerli ya da yabancı yatırımcıların, bu konuda daha rahat olmaları ve Türkiye'ye yatırım yaparken kendilerini daha güvende hissetmeleri sağlanabilir.

IMF ile anlaşmaya bu aşamada bakıldığında, anlaşmanın yapılmaması durumunda Türkiye'nin dış kaynak sağlama konusunda daha büyük sıkıntı yaşayacağı, söylenebilir. Artık herkesin bildiği gibi, Türkiye'nin ciddi bir tasarruf açığı var. Bu açığın kapanması için kamunun kendi tasarruf açığı, yani toplam borçlanma gereksinimini düşürmesi lazım. Su andaki görürüm, hükümetin krizin etkilerini azaltmak için haki olarak aldığı bazı önlemler nedeniyle, bunun tam tersi bir eğilimi işaret ediyor. Tasarruf açığının azaltılmadığı böyle bir durumda yapılacak olan, açığın finanse edilmesi için gerekli dış tasarrufları çekilebilmesi için uygun ortamı yaratmak. İşte IMF anlaşması, hem kamu tasarruflarını artırması, hem de dış tasarrufların çekilebilmesi anlamında faydalı olacağı için, Türkiye açısından çok önemli.

### Kredi geri dönüşlerinde 3. çeyrekte daha ciddi sorunlar yaşanacağı tahmin ediliyor. Sorunlu kredilerde bir sıkıntı öngörüyor musunuz?

Krizin reel sektörde üzerindeki etkilerinin daha belirgin hale geldiği 2008 sonu ve 2009'un ilk aylarında, sorunu kredilerde hızla bir artış eğilimi ortaya çıktı. Bankacılık sektöründeki tahsil gecikmiş alacakların toplamı 12,3 milyar TL'den, 2009'un Mart sonu itibarıyla 15,1 milyar TL'ye yükseldi. Nisan ayından itibaren de, sorunlu kredilerin benzer bir artış temposunda gittiğini görüyoruz. Bunun sonucunda, Haziran ortası itibarıyla sorunlu kredilerin toplamı 17 milyar TL'ye ulaşmış durumda. 2009 yılının ikinci yarısında da sorunlu kredilerin benzer bir artış göstermesi beklenebilir.

Su anda %4,7 düzeyinde bulunan tahsil gecikmiş krediler oranı pek tabii ki dikkate alınarak edilmesi gereken bir konudur. Sistemdeki bankaların güçlü sermaye yeterlilik rasyoları, düşük kaldıraç kullanımı, "toxic" varlıkların bilançolarda yer almaması

ve mevduatların fonlamalarındaki ağırlıklı yerli kredilerdeki bir miktar kötüleşmeler karşısında ciddi bir koruma sağlamaktadır. Özellikle KOBİ ve kredi kartı kredilerinde karşılıklı ödeme zorlukları bankaların en öncelikli gündem maddelerinden bir tanesidir. Bankalarımızın kredi riski konusundaki disiplinli tutumları sayesinde, 2008 başlarından itibaren kredi politikalarında gerekli sıkılaştırmaları yaptıklarını biliyoruz. Bunun sonucunda da, sorunlu kredilerdeki artış korkulan düzeylere ulaşmadı. Ancak, bankalarımızın bu muhafazakar yaklaşımı, sektörün kredi arzını da doğal olarak olumsuz etkiledi. Sonuç itibarıyla, sorunlu kredilerin keskinleştiği bir eğilime kaynağı olduğunu, ancak sorunlu kredilerin mevcut düzeyinin bankalar için şu an itibarıyla bir tehdit oluşturmadığını, bankaların disiplinli kredi riski politikaları ve az önce değindiğim güçlü yönleri sayesinde de, 2009 yılının geri kalanında da sorunlu kredilerin yaratabileceği potansiyel risklerin kontrol altında olduğunu söyleyebiliriz.

### Kredi kartı borçlarının yeniden yapılandırılmasına öngören çalışma, Türkiye'de kredi kartı sorununa çözüm olabilir mi?

Kredi kartlarında tahsilat gecikmiş alacakların oranı, toplam kredilerdeki %4,7'lik oranın neredeyse iki katına, %9,9'a yükselmiş durumda. 2007 sonunda bu oran %6,2 düzeyindeydi. Kredi kartı borçlarının yeniden yapılandırılması bu anlamda hem bankaların başka türlü tahsil edemeyecekleri alacaklarının bir kısmını tahsil etmesine, hem de müşterilerin zor durumlarına neden olacağı için faydalı bir yaklaşım. Ancak, bu tip uygulamaların sadece içinde bulunduğumuz kriz ortamının anormal koşulları içinde kabul edilebilir olduğunu altını çizmek gerekiyor. Borçların ödenmediği durumlarda bunların affedilmesi ya da yeniden yapılandırılması, borçlulara sadık kalarak zamanında ödemeyen müşterileri rahatsız eden bir konu. Daha da önemlisi, bu tip afarla ya da yapılandırma, ekonomik aktörlerin ilinde de böyle düzenlemeler yapılabileceği beklentisiyle,

ödemelerini zamanında yapmama konusunda cesaretlermesine yol açıyor. Bu nedenle, bu tür düzenlemeleri kriz koşulları içerisinde kısa vadede olumlu olarak değerlendirmekte birlikte, orta ve uzun vadede ödeme alışkanlıklarını bozucu etkiler yaratabileceği endişesi ile riskli görmekte gerektiğini düşünüyoruz.

### Sirketlerin döviz açığı pozisyonları bir tehdit oluşturuyor mu Türkiye'de? Halkla olarak bu konuda nasıl bir strateji izliyorsunuz?

2002-2007 döneminde uluslararası likiditelerin çok bol ve ucuz olması, o dönemde Türk şirketlerinin de yoğun bir şekilde yurtdışı kaynaklara yönelmesine yol açtı. Bu süreçte, sadece döviz açısından şirketler olan değil, hemen hemen bütün şirketler yurtdışından borçlanma yoluna giderken, şirketler kesiminin döviz açığı pozisyonu hızla büyümeye başladı. Bunun sonucunda, 2003 yılında şirketler kesiminin döviz açığı pozisyonu 19,7 milyar dolar düzeyindeydi, Eylül 2008'de bu rakam 79,7 milyar dolara yükseldi. 2008'in son çeyreğinde şirketlerin döviz pozisyonlarını 1 milyar dolar kadar kapatmaları sonucu, 2008 sonunda açık pozisyon 78,8 milyar dolara geriledi. Özellikle 2006 Mayıs-Haziran aylarında döviz kurlarındaki hızlı artışlar sonucu, gerek Merkez Bankası, gerekse BDDK bu konudaki risklere çok dikkatli davranmaya başladı. Birçok şirket açısından da o dönemde piyasaya dalgalanması, döviz açığı pozisyonu tasarruflarını riskelediği konusunda oldukça öğretici oldu.

2009 yılına ait bir rakam henüz yayınlanmamış olsa da, şirketler kesiminin döviz açığı pozisyonunun 2008 sonuna göre önemli ölçüde gerilemiş olduğunu tahmin ediyoruz. Ancak yine de, finansal piyasalardaki oynaklık göz önüne alındığında, döviz açığı pozisyonlarının şirket bilançoları açısından potansiyel bir tehdit olduğunu unutmamak gerekiyor.

Koc Holding olarak bir mevduat kriz ortamında, şirketlerimizin faaliyetlerini



**Kriz likidite**  
yönetiminin bir şirket  
açısından ne kadar hayati  
olabileceğini bir kez daha  
gözler önüne aldı.

doğası gereği taşınan gereken ve büyük oranda doğal olarak korunmalı olan (natural hedge) döviz pozisyonları dışında, açık pozisyon taşınmaması konusunda özen gösteriyoruz. Alınan döviz pozisyonu risklerinin doğal koruması olmadıkları durumlarda, finansal piyasalardan bunların korunmasına yönelik ürünler kullanıyoruz. Ayrıca, döviz pozisyonu konusunda belirlediğimiz limitler dahilinde kalmasına da dikkat ediyoruz.

#### **Küresel krizin en çok etkilendiği konu likidite oldu. Koç Holding olarak bu süreci siz nasıl yaşadınız ve yönettiniz?**

Brakan kriz zamanlarını, normal zamanlarda bile bir CFO'nun temel görevlerinin başında, şirketin likiditesinin iyi yönetilmesi gelir. Sizin de belirttiğiniz gibi, kriz sırasında bu durum çok daha öncelikli hale geliyor. Pek çok uzmanın da söylediği gibi, şu anda 1930'lardan sonraki en büyük krizi yaşıyoruz. Dünyada şu anda görüldüğü kadar çok az CFO'nun daha önce böyle bir likidite kriziyle karşılaşmış olabileceğini düşünüyorum. Her ne kadar biz Türkiye'de 1994 ve 2001 krizlerini yaşamış olsak da, küresel ölçekli bir likidite sıkıntısı bizim için de oldukça yeni bir konu. Ancak, Koç Holding olarak likidite yönetimi anlamında herhangi bir sıkıntıyla karşılaşmadığımızı söyleyebiliriz. Bunun da en önemli nedenlerinden birisi, kriz daha da

kötüleşeceği öngörümüze paralel olarak 2008 başlarından itibaren şirketlerimizin likidite yönetimlerinde gerekli önlemleri almamız oldu. Bu sayede, 2008'in Ekim ayında tüm dünyadaki kredi piyasaları neredeyse donmuşken, ne likidite sıkıntısı yaşadık ne de bizli sıkıntıya sokacak bir maliyetin altına girdik.

#### **Kriz sürecinde Koç Topluluğu şirketleri bankalarla ilişkilerinde sorun yaşadılar mı?**

Daha önce de söylediğim gibi, sorunu kredilerindeki artmış endişe duyan bankaların kredi standartlarını sıkılaştırdıklarını gördük. Özellikle KOBI kredileri ve kredi kartları dahil bireysel kredilerde bu uygulama daha yaygındı. Ancak, genelde algılanan aksine, bankalar kredi vermeyi tamamen durdurmadılar. Bankalar, uzun süreli iş yaptıkları, karşılıklı güven tesis ettikleri, daha önce kredi ödemelerinde ve likidite yönetiminde sorun yaşamadıkları müşterileriyle kredi ilişkilerini sürdürdüler. Gurur duyarak belirtmek isterim ki, Koç Grubu şirketleri bu özelliklere fazlasıyla sahip oldukları için, şirketlerimizin gerek yerel bankalardan, gerekse yurtdışından sağladıkları kredilerin yenilenmesinde herhangi bir sıkıntı yaşanmadı. Finansal piyasalardaki krizin en yoğun yaşandığı günler olan 2008 sonu 2009 başında Koç Holding'in Grup şirketleri

kullanımı için organize ettiği 770 milyon ABD dolarlık "club" kredisi bu dönemde bankalar dahil bir Türk şirketinin aldığı en büyük tutarlı kredi olma özelliğini taşıyor. Bu kredinin 12 yabancı 2 yerli bankadan böyle bir dönemde sağlanmış olması az önce belirttiğimlerin en somut örneğidir.

#### **Koç Topluluğu olarak küresel ekonomik kriz sırasında finansal anlamda aldığınız önlemler neler oldu?**

Koç Topluluğu olarak pek çok sektör ve şirketi önceden izleme odağımız olduğu için piyasadaki erken uyan sistemlerini de daha etkin şekilde kullanabiliyoruz. Türkiye'de krizin özellikle tüketim üzerindeki etkisi 2008 yılı son çeyrek itibarıyla gözlemlenmiş olsa da biz 2008'in başından bu yana gerekli önlemleri almaya başlamıştık. 2008 Haziran ayından itibaren, şirketlerimiz alınması gereken tasarruf tedbirlerini ve kullanılması gereken aşırı risk yönetimi hedeflerini bildirdik. Eylül ayı itibarıyla alınan tedbirlerin olumlu sonuçları gözlenmeye başladı ve ekonomik konjonktüre paralel olarak yeni hedefler belirlendi. Şirketlerimizde öncelikli kuvvetli ve riski iyi yöneten birimler yapılarına verdik. Tüm şirketlerimizin 2009 yılı için gerek işletme sermayesi gerekse borç çevirime açısından nakit ihtiyaçlarını belirledik. Kapasite kullanımını optimal seviyede gerçekleştirmeye özen gösterdik ve verimliliği artırmaya yönelik yöntemler geliştirdik. Bayi ağıyla yakından çalışarak; tahsilat sistemlerimizi güçlendirdik. Borçlanma ve açık pozisyona ilişkin rasyolarda limitler belirledik. Bu arada potansiyel tehditlere karşı en iyi şekilde hazırlanırken; bir yandan da sektörlerimizdeki olası fırsatları yakından takip ederek; ne tür alternatifleri değerlendirilebileceğimizi konularında detaylı çalışmalar yaptık. Dolayısıyla krize hazır olduğumuz kadar olası bir toparlanma döneminden de en iyi şekilde yararlanabileceğimizi altyapı çalışmalarımızla tamamladık.

# AYGAZ'IN KATKILARIYLA TÜRKİYE'DE BİR İLK: AYGAZ EURO LPG+

AYGAZ TÜKETİCİLER GİBİ YATIRIMCILARIN DA HER DÖNEMDE ŞİRKETLERİNDEN DAHA FAZLASINI BEKLEDİĞİNİ BİLİYOR; YENİ STRATEJİLER, YENİ TEKNOLOJİLER VE YARATICI ÇÖZÜMLERLE SEKTÖRDE LİDERLİĞİNİ SÜRÜYÖR.

LPG ilk çıktığı yıllarda sadece ticari taksitlerin kullandığı bir yakıtı. Fakat geçen geçen 10 yıl bu durumu tamamen değiştirdi. Öyle ki Türkiye'de 2.2 milyon araç LPG kullanıyor. Pazarın büyüklüğü 3,5 milyar dolara ulaştı. Özellikle akaryakıt şirketlerinin de sektörde aktif bir yapı kazanması pazarı daha rekabetçi hale dönüştürdü. Pazarda yüzde 24'lük bir oranla lider olan Aygaz ise geliştirdiği yeni ürünler ile dikat çekiyor. Ciddi Ar-Ge yatırımlarıyla son olarak Euro LPG+'yi pazara süren Aygaz, yenilikçiliği ile ön plana çıkıyor. Konu hakkında görüşlerini aldığımız Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altınbaş'a göre Aygaz'ın anlayışının temelinde de 'yenilikçi büyüme' oluşturmaları...

**İç ve dış ekonomide ciddi bir daralmanın yaşandığı bir dönemde Aygaz olarak yeni bir ürünün tüketiciilere sundunuz. Atılan bu adım arkasındaki temel strateji neydi?**

Yaklaşık yarı asırdır, küresel ve ulusal değişimlere ustaca uyum sağlayan bir şirketler Aygaz. Planlarını uzun vadeli yapar, ancak kısa vadeli dalgalanmalara da zamanında tepki verebilecek kadar dinamik bir yapıya sahiptir. Dolayısıyla, Aygaz yenilikçidir ve müşteri memnuniyetini artıracak yeni fikirleri soktur. Katkılı otogaz Aygaz Euro LPG+'lerinin doğuşu da bu şekilde mümkün olmuştur. Kurucumuz Vehbi Koç'un "Yenilikçi

Büyüme" anlayışını sektöründe taviz vermeden uyguladığı için Aygaz, açık ara tüketicilerin en çok güvendiği ve tercih ettiği markadır.

Ekonomik daralma dönemlerini, şirketlerin ustalarını göstermek için fırsatlar olarak görürüz. Otogaz segmentine 1998 yılında girdik. 2001 yılında LPG1 ve 2004 yılında Aygaz Euro LPG ürünlerimizi araç kullanıcılarına yüksek performanslı, tasarruflu ve çevreci alternatifler sağladık, birçok ilik sektörümüze getirdik. Ürünümüz, Avrupa Birliği standartlarına uygun ve kes ayardında propen oranı artırılan ilk otogazdır. Ürün kalitesini garanti altına almak için otogaz, tüplüğüz ve dökmegazdan ayrı depolayan, ayrı lojistik alt yapıda yöneten tek şirkettiz. Bu da otogaz sektörünü ne kadar ciddiye aldığımızı gösteren önemli bir örnektir. Özette, faaliyetle olduğumuz alana yatırım yapıyor, hem şirketimiz hem de sektörümüz için katma değer yaratmaya çalışıyoruz.

**"Yenilikçi Büyüme" anlayışını biraz daha açmak gerekirse neler söyleyebilirsiniz?**

"Yenilikçi Büyüme" aslında Aygaz'ın zaman içinde bir reflekse dönüşmüş değişime uyum sağlama becerisidir. Müşteri beklentileri gibi piyasalarda rekabet koşulları da sürekli bir değişim gösteriyor. Koç Topluluğu şirketleri olarak değişimi öngörerek iş planlarımızı hazırlıyor ve uyguluyoruz. Topluluğumuzun

geçtiğimiz yıl "değişim", bu yıl da "gelecek simdi" ifadeleriyle özetlediği temel anlayışımız, küresel ekonomi güc bir süreçten geçerken daha anlamlı oluyor.

Piyasalardeki dalgalanmalar ve alınamadık belirsizlik ortamının, kalıcı olmak için şirketlerin kendilerini yenilemesini zorunlu kılan bir fırsat süreci olduğuna inanıyoruz. Şirketimiz değişimi 48 yıllık iş kültürünün temel dayanağı yapmıştır. Tüketiciler gibi yatırımcıların da her dönemde şirketlerinden daha fazlasını beklediğini biliyor; yeni stratejiler, yeni teknolojiler ve yaratıcı çözümlerle sektörde liderliğimizi sürdürüyoruz.

**Otogazın son on yıl içinde araçlar için hızla önemli bir alternatif yakıt haline gelmesini neye bağlıyorsunuz?**

Ülkemizde her üç binek araçtan birinin otogazı olduğunu söylediklerimizde, genel olarak bir şaşkınlık ifadesi oluyoruz. Genel kanı, otogazın ticari araçlarda kullanılan bir yakıt türü olduğu şeklinde. Geçen on yılda otogazın kalitesine ve güvenliğine önemli yatırımlar yaptık. Bu yatırımlar hem markamızın değer kattı hem de sektörün sağlıklı gelişimine

AYGAZ EURO LPG+ UYGULAMASI, AYGAZ MÜHENDİSLERİ TARAFINDAN TÜRKİYE'DE GELİŞTİRİLDİ. TÜRKİYE'DE BİR İLK OLAN ÜRÜNÜN, PAZARI DA BÜYÜTMESİ BEKLENİYOR.



katkı sağladı. 1997 yılında oluşmaya başlayan otogaz pazarı, özellikle ekonomik gelişmelerden ötürü, 2000 yılında çok büyük bir ivmeyle büyüdü. 2005 yılından itibaren, özellikle sektördeki oyuncuların büyük olması, Aygaz'ın öncülüğünde standartlara uyumun yaygınlaşması ve LPG Piyasası Kanunu'nun çıkmasıyla otogaz pazarı sağlıklı bir yapıya kavuştu ve 2005 yılından bu yana, daha düzenli ve sürdürülebilir bir şekilde büyümeye devam ediyor.

#### Otogaz segmentindeki hızlı büyüme sürecini nasıl yönetiyorsunuz?

Otogazdaki hızlı büyümenin, sektör şirketlerini akaryakıt sektörüyle yakınlaştırdığı bugün hemen hemen herkes tarafından kabul ediliyor... Başından beri, otogaz faaliyetini,

dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi, akaryakıt dağıtım faaliyetiyle işbirliği içinde düşümenin yarama inanıyoruz. 2002 yılında grubumuza katılan Opet ile 1998 yılında başlayan ticari işbirliğimiz, otogaz piyasasında bugün ortaya çıkan tablo karşısında daha bir önem kazanıyor.

Aygaz bu pazara girdiği ilk günden itibaren Türkiye'deki otogaz kalitesinin ve kullanıcı bilincinin artmasına yönelik çalışmalarına ön plana çıktı. Bu çalışmaların sonuç verdiğini görmekten memnuniyet duyuyoruz. İlk yıllarda otogazla ilgili olarak oluşan haksız ön yargılar artık büyük ölçüde silinmiştir. Otomobil üreticileri bugün sıtır kilometre ve garantili otogazlı modelleri piyasaya sürmek için yarışmaktadır. Yalnızca bu yıl 250.000 arsan otogaz dönüşümü yaptıracağı hesaplanıyor.

**Yalnızca bu yıl 250.000 arsan otogaz dönüşümü yaptıracağı hesaplanıyor. Aygaz da Euro LPG Plus+ ile bu döneme hazır.**

Bunların 15.000 kadan üretici garantisinde olan sıtır kilometre araçlardır. Tüketiciler, bilinci olarak, performanslı, hesaplı ve çevre bir alternatif olan otogaz seçmektedir. Bu ortamda, Aygaz'ın son inovasyonu, Türkiye'nin ilk kazık otogaz Aygaz Euro LPG+, araç yakıtının alınmadaki iddianızı bir adım daha ileriye taşıyor.

#### Aygaz Euro LPG+'ın Aygaz ve LPG pazar için önemini anlatır mısınız?

Yeni ürünümüzü 11 Haziran 2009 tarihinde yapmış olduğumuz basın toplantısıyla kamuoyunun bilgisine sunduk. Katkılı otogaz kullanımını çeşitli ülkelerde var olan bir durum. Ancak bu kadar geniş bir dağıtım ağı ile ve özel karıştırma sistemleriyle dozajı garanti altına alınmış şekilde satış ilk defa Aygaz tarafından Türkiye'de gerçekleştiriliyor. Aygaz Euro LPG+ uygulaması, Aygaz mühendisleri tarafından Türkiye'de geliştirildi. Katkı maddesini dışardan alıyoruz ancak doğru maddelerin, doğru dozajın ve doğru uygulama şeklinin belirlenmesi tamamıyla Aygaz ekibi tarafından gerçekleştirildi. Ürünün tüketicilere sunduğu faydalar, sürekli kullanılabildiği motoru temizleyerek ivmelenme ve yakıt sarfiyatı ile hidrokarbon ve karbon monoksit emisyonlarında iyileşme sağladığı, İstanbul Teknik Üniversitesi Otomotiv Telenokijeri Araştırma Geliştirme Merkezi İTÜ OTAM'ın gözetiminde tansiz laboratuvarlarda gerçekleştirilen testlerde kanıtlandı.

Yeni ürünümüzü rakiplerimize karşı önemli bir avantajdır. Aygaz Euro LPG+ 'ın yalnızca şirketimizin pazar payını büyümesini değil, aynı zamanda pazarı kendisini de büyütmelerini umuyoruz. Özetiyle, dört yıllık bir ekip çalışmasının sonucunda ortaya çıkan Aygaz Euro LPG+, hem Aygaz, hem Koc Topluluğu hem de Türkiye için bir gurur kaynağıdır. Aygaz Euro LPG+'ın uygulamasıyla

#### Aygaz 'yenilikçilik' kesinden vazgeçmiyor.

Söyler: Aygaz Genel Müdür Yardımcıları Sahin Kurutepe ve Mehmet Tutan Mut, Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altınbaş, Genel Müdür Yardımcıları Erdem Ali Kaya ve İsağ tarafta Palkan Uçur...

geçmiş sürecinde katkıda bulunan çalışanlarımızla, iş ortaklarımızla ve bizlere destek veren Yönetim Kurulumuzla tüm Aygaz'lar adına teşekkür ediyoruz.



# ÜLKEM İÇİN 2009 BAŞLADI

ÜLKEM İÇİN PROJESİNİN 2009 UYGULAMASI ÜLKEM İÇİN ELÇİLERİ TOPLANTISI İLE BAŞLADI. BU YILKI HEDEF ÇOCUKLARA YÖNELİK ÇEVRE EĞİTİMLERİNİ 81 İLE YAYMAK.

Ülkem İçin Elçileri, Koç Holding'in kuruluş tarihi olan 31 Mayıs itibarıyla Ülkem İçin Projesi'nin yeni çalışmalarına başladı. Bu yeni dönemin başlangıcı 10 Haziran'da gerçekleştirilen Ülkem İçin Elçileri toplantısıyla yapıldı. Projenin dönü, bugünü ve geleceğinin paylaşıldığı platformda, projenin 2009 yılındaki yıl haritası aktarıldı. Bugüne kadar 20 bin bayirin dâhil olduğu Ülkem İçin Elçileri toplantısında bayilere sorumlu vatanseverlik, gönüllük ve proje yönetimi gibi konularda eğitimler de verildi.

Türkiye'nin dört bir yanından gelecek İstanbul'da buluşan ve birbirlerini de tanıma fırsatı bulan bayilerin "Ülkem İçin Kulübü" adı altında bir araya geldikleri toplantıda Koç Holding Kurumsal İletişim Direktörü Oya Ünlü Kızı da açılış konuşmasını gerçekleştirdi. 2009 yılında çevre bilincinin genç nesillerde oluşturulmasını hedeflendiğini dile getiren Kızı: "Koç Holding'in 80. kuruluş yıldönümünde yani 4 seneye büyük bir projeye imza atmak istedik. Bunun için de Vahit Koç'un ilhaklerinden yola çıktık" diyerek Ülkem İçin Projesi'nin Koç Topluluğu'ndaki önemine değindi.

Çeşitli sunumlar ve eğitimlerin yapıldığı toplantının sonunda Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç kapanış konuşmasını yaparak Ülkem İçin Elçileri ile bir araya geldi. Konuşmasına Koç Topluluğu'nun ilhaklerine değinerek başlayan Koç, "Liderlik örneği gösteriyorsunuz ve genel resme katkıda bulunmak için

çalışıyorsunuz" diyerek elçilere teşekkür etti. "Bizim DNA'mızda sosyal sorumluluk bilinci var" diyerek konuşmasını bitiren Ali Y. Koç, programın sonunda Ülkem İçin Elçileri'ne katılım sertifikalarını verdi.

## Bugüne Kadar Neler Yapıldı?

Sosyal sorumluluk anlayışını tabana yaymak amacıyla Koç Topluluğu'nun 80. kuruluş yıldönümü olan 31 Mayıs 2006'da yola çıkan projede, üç yılda 389 farklı çalışmaya imza atıldı. Çalışan ve bayi sayısıyla çok büyük bir aile olan Koç Topluluğu bu proje ile ülkemizin karşılaştığı sorunlar karşısında çözümün bir parçası olmaya çalışıyor. Her lokali bayiler bir araya gelerek ilin bir sorununa çözüm üretecek bir projeyi tasarlıyor sonra da hayata geçiriyorlar. 2006 ve 2007 yıllarında yapıldıkları yörede dikkatlerini çeken sorunlara çözümler üretin gönüllükler, eğitim, kültür ve sağlık alanında çalışmalar yapıyor. Okullar, park düzenlemeleri, hastanelerdeki eksikliklerin giderimi gibi konularda birçok başarıya imza atıldı.

2008 yılında ise daha geniş bir etki sağlanması ve global problemlere ortak çözümler üretilmesi amacıyla, "Ülkem İçin" projesinin tek bir konuya odaklanmasına karar verildi. Koç Topluluğu çalışanlar, bayiler,



tedarikçileri ve şirketlerinin başlılarıyla 7 bölgede 7 orman oluşturuldu. Ormanlar, küresel ısınma ile mücadelelerin en önemli ve olmazsa olmaz silahlarından biri. Uzun yıllardır ormanlarımızın ve ağaçlık alanlarımızın yok olmasında "insan" faktörünün dolaylı ya da dolaysız etkisinin olması Koç Topluluğu'nun harekete geçiren nokta oldu. Böylece hem fidan dikerek hem de bilinçlendirme kampanyaları yürüterek bu projeye gelecek nesillere daha güzel bir gelecek hazırlamak hedeflendi.

Bu uygulamada Çevre ve Orman Bakanlığı ve TEMA ile işbirliği yapıldı. Ülkem İçin ormanları şimdi Türkiye'nin yedi bölgesinde; Akdeniz Bölgesi'nde Mersin Gülnar, Ege Bölgesi'nde İzmir, İç Anadolu Bölgesi'nde Karaman, Doğu Anadolu Bölgesi'nde Iğdır, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Batman, Marmara Bölgesi'nde Tekirdağ'da. Yaklaşık 1.750 futbol sahası büyüklüğüne sahip olan bu ormanlarda görkemli bir ağaca dönüşen her fidan, her yıl tonlarca toz ve karbondioksit emen karbon tonlarca oksijen üretecek, birçok farklı türde canlıya yuva olacak ve hem erozyonla hem de küresel ısınmaya mücadele edecek. Bu ağaçlandırma çalışması 10 ilde gerçekleştirilen çevre eğitimleri ile desteklendi. Eğitimler Ülkem İçin projesinde

EĞİTİM, SAĞLIK, KÜLTÜR ALANLARINDA BUGÜNE KADAR 389 PROJENİN GEÇERLEŞTİRİLDİĞİ ÜLKEM İÇİN PROJESİYLE YEREL ANLAMDA DAHA KATILIMCI BİREYLERİN YETİŞMESİ HEDEFLENİYOR.



**Ülkem için  
Eğilimler  
Toplantısı,**  
Türkiye'nin  
dönüşüm için  
bir  
sarımsak  
gelen eğilimleri  
açtırdı.

daha önceki yıllarda destek verilen okullarda ve Meslek Lisesi Mersin Mesleki kampanyası çerçevesinde burs alan öğrencilerin okuduğu okullarda gerçekleştirildi.

### Ülkem için Eğilimler Düşünmeye ve Üretmeye Devam Ediyor

Projenin 2009 uygulamasında ise okullu çocuklarda çevre bilinci geliştirmek ve doğal kaynakların verimli kullanılmasına yönelik farkındalık yaratmak amacıyla gerçekleştirilen Yavru TEMA eğitimlerinin 81 ilde bulunan Ülkem için Eğilimler'in önderliğinde ülke geneline yayılması hedefleniyor. Okulların açılması ile birlikte başlayıp Aralık ayı sonuna kadar tamamlanacak olan eğitimler bu konunun uzmanları olan gönüllü TEMA temsilcileri tarafından verilecek.

Bu kapsamda ilk eğitim de Koc Holding tarafından organize edilerek İstanbul TEMA ekibi tarafından 5 Haziran Dünya Çevre Günü'nde verildi. Dünya Çevre gününü çocuklarla birlikte kutlamak amaçlanan bu eğitim 2007 yılında Ülkem için projesi kapsamında destek verilerek bir fen laboratuvarı oluşturulan Okudır Hilmi Çelikoğlu İlköğretim Okulu'nda verildi. Eğitime katılan öğrenciler okul bahçesine fidan dikme heyecanını da yaşadılar.

Her yıl farklı çalışmalar gerçekleştirilen Ülkem için projesinde yer alan Koc Topluluğu'nun her üyesinin hedefi tek: "Sorunun değil, çözümün parçası olmak."



- İlk yılda, Çocuk Esirgeme Kurumu'ndan okullara, sağlık alanında yapılan çalışmalarından çevre düzenleme projelerine kadar birçok proje gerçekleştirildi.
- 2006-2007 yıllarında toplam 289 projeye imza atıldı.
- 2008'de ise, daha geniş bir etki sağlanması için "Ülkem için" projesinin tek bir konuya odaklanmasına karar verildi. Çevre ve Orman Bakanlığı ile TEMA Vakfı işbirliğiyle, Türkiye'nin yedi bölgesinde 1750 futbol sahası büyüklüğünde bir alanı kapsayacak olan 700 bin fidan dikimi için kaynak sağlandı.
- 2009 yılında ise daha önce 10 pilot ilde uygulanan eğitim ve bilgilendirme çalışmaları 81 ilde yayılarak çevreye karşı farkındalık artırılacak.



Prof. Dr. Redford ve ekolünde yer alan tal Diğöç ile Ezra Erol simdi vakti özenlemlerinde gelmek üzere yeni bursiyerleri bekliyor.

# ANADOLU MEDENİYETLERİ VEHBI KOÇ VAKFI İLE TANINIYOR

VEHBI KOÇ VAKFI ANADOLU MEDENİYETLERİ ARAŞTIRMA MERKEZİ BU YIL DÖRDÜNCÜ YAŞINI TAMAMLADI. VAKIF, HER YIL 25 BURSİYERİ KABUL EDİYOR VE AKADEMİK ÇALIŞMALARINDA ONLARA EN BÜYÜK DESTEĞİ VERİYOR.

20'li yılları 51 deşanda kalabilecek şekilde 9 ay boyunca 25 bursiyere destek veren, akademik çalışmalarında onlara destek olan Merkez, Anadolu'nun değerlerini dünyaya tanıtmada da büyük rol oynuyor. Her yıl birçok ülkeden bursiyerleri bünyesine kabul eden, kütüphaneleki sayısız eserden faydalanma imkanı sunan Merkez, bu şekilde birçok akademik başarıya imza atılmasına da

zemin hazırlıyor. Koç Vakfı Anadolu Medeniyetleri Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Scott Redford da burada yapılan çalışmalarından oldukça memnun, zira aranan bir merkez olduklarının da bilindiğini.

**Sizce böyle bir merkeze neden ihtiyac duyuldu?**

Düşünün Londra'da, Paris'te, Roma'da

düzenlenen bu tip araştırma merkezi var; Hollandalıların, Finlerin... Saboteo Floransa'da 25'den fazla çalışma merkezi. Ama koca İstanbul'da bir tane araştırma merkez yoktu. İstanbul, Atina ya da Roma'dan daha mı az önemli tarihsel zenginlik açısından... Hayır değil. Daha da önemli. Bu nedenle böyle bir merkeze ihtiyaç vardı. Koç ailesinin tarihe ve arkeolojye karşı olan merası da bu merkezin ortaya çıkmasında çok önemli bir etken.

**Siz ne zamandan beri Türkiye'desiniz? Türkiye'ye olan ilginiz nereden geliyor?**

Ben arkeoloğum, ihtisas alanım ise Ortaçağ... Öğrenenlik yıllarımdan bu yana Türkiye'ye geliyorum. Burada staj yaptım, kazılara katıldım. Türkiye ile ilgili araştırmalar yaparken yavaş yavaş bu tarafa doğru kaydım. Ve temel geçiş yaptım. 3 sene boyunca buraya yan zamanlı olarak devam ettim. Amerika'da George Town Üniversitesi'nde çalışırken aldığım bir izin ile aynı zamanda Koç Üniversitesi ile de anlaşma yaptım. Buraya çağırılınca, hem iş hem de İstanbul cazip geldi ve tam zamanlı olarak yapılan teklifi kabul ettim.

## ANADOLU MEDENİYETLERİ ARAŞTIRMA MERKEZİNDE BİR DÖNEMDE 25 BURSİYER YER ALIYOR. BURADA HER TÜRLÜ İMKANDAN FAYDALANABİLEN BURSİYERLER, KONULARIYLA İLGİLİ SAYISIZ ARAŞTIRMA DA YAPABİLİYOR.

### **İstiklal Caddesi'nde çok sık bir binada yer alıyorsunuz. Bu binada bulunmanızın özel bir sebebi var mı?**

Bu araştırma merkezi kurulurken merkezin yerinin kampusta olması talep edildi. Ancak ben bu isteğe itiraz ettim. Çünkü bizim amacımız dünya çapında (ülkü) araştırmacıların buraya gelip, çalışmalar yapması. Ancak bunu gerçekleştirebilmek için İstanbul'a "tarihi İstanbul" olarak bakmamız lazım. Araştırma konuları hep tarihi yarım adada... Eğer araştırılan daha eski tarihler ise faydalanılmak istenen de genellikle Osmanlı arşivleri ya da İstanbul arkeoloji müzesinin depoları oluyor. Dünya çapında tanınan iyi hocalar nerede iyi araştırma yapacakları yerler varsa ortaya geçeceklerdir. Nerede bu yerler? Yüzde 80'i Beyoğlu'nda; Alman arkeoloji, Yunan arkeoloji, İsviçre arkeoloji, Fransız, Anadolu, İstanbul Araştırma Merkezi gibi merkezler... Hepsi hemen elimizin altında. Şu anda kullandığımız merkez Beyoğlu'nda, hem müzelerle yakın hem tarihi yarım adaya yakın. Bunun yanında kütüphanelerde araştırma yapmak istiyorsanız ve istediğiniz kitap bizde değilse Fransız, Alman, İsviçre vb. birçok kültür merkezi de yakınımızda. Başka bir deyişle Anadolu Medeniyetleri Araştırma Merkezi'nin Beyoğlu gibi merkezi bir yerde olmasının önemi büyük.

### **Burada bir dönem boyunca nasıldi çalışmalar yapıyor?**

Bir dönemde burada 25 kişi eğitim alıyor. Bizim işimiz bu araştırmacılar etrafında dönmüyoruz. Zaman zaman da kendi tasarıladığımız etkinlikler yapıyoruz. Bunun yanında yurt dışı ile ortak yapılan çalışmalar da oluyor.

### **Buraya gelen bursiyerlerin nasıldi özelliklere sahip olması gerekiyor? Aranan şartlar neler?**

Buraya gelmek isteyenler önce sitemizi kontrol ediyorlar. Form dolduruyorlar. Referans buluyorlar. Başvuru projeleri sunuyorlar. "Ben neden İstanbul'da 9 ay kalmak istiyorum?" şeklinde bir başvuru



metri yazıyorlar. Bu değerlendiriliyor. Eğer uygunsa, kişiler bu projeyi gerçekleştirecek potansiyelle sahip ve referans mektupları iyiyse kabul ediliyorlar.

### **O, 9 ay boyunca burada araştırma yapanlar daha sonrasında neler yapıyorlar?**

9 ay beraber vakit geçirdikten sonra kimisi üniversitesine dönüyor, kimisi Türkiye'de iş buluyor. Buradan faydalanarak daha da başarılı olan bir çok hoca var.

### **Bu araştırma merkezinin hedefi nedir? İlerleyen yıllarda neler yapmak istiyorsunuz?**

Yaptığımız iş belirli bir ivme kazandı. Aranan bir yer oklu burası. O kaliteyi düşürmemek ve ptaayı yükseletmek lazım. Aslında sayı olarak daha fazla değil, daha kaliteli insanlarla devam etmek istiyoruz. Şu anda kullanılmakta olduğumuz binaya ek olarak olacak, hemen ön tarafımızda bulunacak ek bina ile kültür faaliyetlerimiz daha da fazla artacak. Ek binanın Koç Topluluğu için de ayrı bir önemi var. Çünkü orası Koç Topluluğu'nun eski merkezi, nostaljik bir yer. Bu nostaljik binada sergilerimiz olacak, onlarla ilgili seminerlerimiz olacak. Şimdi sadece oditoryumumuz var ama ilerleyen zamanlarda küçük seminerler için odalarımız olacak. Üniversite ile olan işbirliğimiz devam edecek. Koç Üniversitesi'nin yeni kurulan bir Arkeoloji Sanat Tarihi bölümü var. Öğretim üyelerinin

bir çoğunun kazısı var. Çeşitli etkinlikler ve gelişmeler var o yönde. Doğal olarak burada bir etkinlik olurca oranın hocaları ve öğrencileri de buraya geliyor. Bu iş birliğimizin devam etmesini istiyoruz.

### **Burada çalışmalar yapıyorsunuz ve Anadolu'daki eski medeniyetleri araştırıyorsunuz. Pekli, Anadolu'nun kültürel zenginliği hakkında neler düşünüyorsunuz?**

Dünyanın en zengin, en köklü kültürüne sahip olan yerlerden bir tanesi Anadolu. Yeni- yabancı bilim adamları Türkiye'yi sadece malzemenin toplandığı bir yer değil araştırmanın yapıldığı ve zengin kütüphanelerin bulunduğu bir yer olarak algılasınlar istiyoruz. Dolayısıyla biz de bu kütüphanelere önem veriyoruz. Üniversite bizi destekliyor. Los Angeles'dan bir vakıfın yıllık bir para da aldık. Sırf kitap almak için... Araştırma kütüphanesine çok önem veriyoruz. Birçok alanda eseri bulabileceğiniz bir kütüphane oluşturuyoruz. Öyle kültür zenginlikleri var ki Anadolu'da tarih boyunca... Onunla ilgili kitap toplamak neredeyse imkânsız, ama çok önem verdiklerimiz bir konu. Sırf araştırmaların bulunduğu, arif kazılan yapıldığı bir yer olması Anadolu... Bilim adamlarının yaşadığı, entelektüel tartışmaların yapıldığı bir yer var hayalimizde. Yapılan araştırmaların sonucu topluma da yansın istiyoruz. Bütün üniversitelerin şehre açılan kısmı olacak.



# MESLEK LİSESİ GELECEKLERİNİN GARANTİSİ

MESLEK LİSESİ MEMLEKET MESELESİ PROJESİ KAPSAMINDA, BÜNYESİNDE 23 BURSLU ÖĞRENCİ BULUNDURAN İZMİR ÇINARLI ENDÜSTRİ MESLEK LİSESİNİ ZİYARET EDEN KOÇ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA V. KOÇ VE BERABERİNDEKİ HEYET, GELECEĞE DAİR GENÇLERE UMUT VERDİ.

Meslek teknik eğitimden ülke ekonomisi açısından önemli konusunda toplumun her kesiminde farkındalık yaratmayı amaçlayan "Meslek Lisesi Memleket Mesalesi" projesi 3. yılını doldurdu. 81 ilde sürdürülen projede bugüne kadar çok yol alındı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'un deyimliyle "yaşama açılan bir pencere ve çözüm olan meslek liseleri" bugün artık geleceğe umutla bakan genç yüzlerin simgesi oldu.

21 Mayıs'ta İzmir'e Anadolu Bülsmaları sebebi ile yapılan ziyarette proje kapsamındaki 262 okuldaki bizi olan ve 3 bin öğrencinin eğitim gördüğü Çınarlı Endüstri Meslek Lisesi de ziyaret edildi. 23 öğrencinin MLMM bursunu aldığı okula, öğrenciler, öğretmenler ve Meslek Lisesi Köçleri ile bir araya gelen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç konuşmasında "Meslek Lisesi Memleket

Mesalesi Projesi Türk sanayisi için çok önemli bir projedir" diye vurguladı.

Okul ziyareti esnasında öğrenciler tarafından büyük coşkuyla karşılanan Mustafa V. Koç, CEO Bülent Bulgurlu, Ali Y. Koç ve beraberlerindeki heyet ardından burada öğrencilerle de sohbet ettiler. Okulun halk oyunları ekibinden zeybek izleyerek okula giriş yapan heyet, ardından

## SELÇUK KARA İZMİR, ÇINARLI ENDÜSTRİ MESLEK LİSESİ KOÇU

Gençleri anlayabilmek, hayata hazırlanırken onlara destek olabilmek, güzel ve hoş bir duygu, ayrıca yuvası bir iş olma gerek. Şu bir gerek ki bu iş, gönüllü olmak dışında işsiz bir eğitim görenlerin bir kısmı, ama VİTTE-Koç Vakfı ve Koç Holding çalışanlarının bencere verdiği destek ile gençlere an az hata ile yardımcı olmaya çalışıyoruz. Meslek Lisesi Memleket Mesalesi projesi ile yaptığımız etkinlikler ve bursiyerlerin içinde Koç Toplumcu'nda çalışabilecekleri ihtimal, onların geleceğe daha güvenli bakmalarını sağlayıcı.

bursiyerlerle bir araya gelerek sohbet ettiler. Mustafa V. Koç bursiyerlerin projeye alakalı görüşlerini aldı. Bir bursiyerin "Başarının sırrı nedir?" diye sorması üzerine Koç, "Çalışmak, çalışmak, çalışmak" yanıtını verdi.

Toplantının ardından açıklamaya geçen Çınarlı Endüstri Meslek Lisesi Müdürü Enver Türkoğlu, kendi okulların proje kapsamında tuzumlarından duyduklarını memnuniyeti dile getirdi. Kendileri de meslek lisesi mezunu olan meslek lisesi köçleri da bu projede yer almak istediklerini duyduklarını memnuniyeti dile getirdiler. Ziyaret habire fotoğrafı çekimi ile sonuçlanan, Koç Holding yöneticileri alkışlarla uğurlandı.

## FLİZ YÖRÜK TÜPRAŞ İZMİR RAHİPNE MÜDÜRLÜĞÜ EĞİTİM UZMANI

Verdiğimiz eğitimler ile önemli olduğunu bildiğimiz bir çok konuyu öğrencilerimize anlatıyoruz. Bir bursiyer olarak Koç Toplumcu'na ait olduklarını onlara hissettirmek, Meslek Lisesi öğrencinin önemini anlatmak çok çalışıyoruz. Eğitim hayatlarına bursiyer olarak devam edebilmeleri için okul burslarının önemli bir etken olduğunu anlamalarını anlıyoruz. Bu eğitimlerin onlara toplumdaki rollerini öğrencilere sahip bir birey ve basit bir okutur olmak gibi nitelik kazandıracağına inanıyoruz.

23 öğrencinin MLMM bursu aldı. Çınarlı Endüstri Meslek Lisesi'ne yapılan ziyaret öğrenciler için de önemli bir motivasyon kaynağı oldu.



# MEMLEKET MESELESİ, BENİM MESELEM DIYORSANIZ...

Yeni Çağ Türkiye'de her şey "Memleket meselesi"yle ilgili bir kavram haline geldi. Şimdi Memleket Meselesi kavramı sadece politik meseleler için değil, aynı zamanda işleri de kapsayan bir kavram haline geldi.

**İktisadi ve sosyal problemleri, insanları etkileyen sorunları ve toplumsal problemleri, Memleket Meselesi kavramıyla tanımlayabiliriz.**

Sosyal ve ekonomik sorunlar, Memleket Meselesi kavramıyla tanımlanabilir. Memleket Meselesi kavramı, sadece politik meseleler için değil, aynı zamanda işleri de kapsayan bir kavram haline geldi.

**OCG**Mag

www.ocgmag.com.tr

**MESLEK  
LİSESİ  
MEMLEKET  
MESELESİ**



# TÜRK TRAKTÖR'ÜN 'DİREKT' KAZANCI

TÜRK TRAKTÖR DİREKT MALZEME SATINALMA BİRİMİNİN HAYATI ONLINE İHALE SİSTEMİ İLE ARTIK ÇOK DAHA KOLAY. PROMENATIN DESTEĞİ İLE HEM İHALE SÜREÇLERİNDEN HEM DE İHALE TEKNİKLERİNDEN YANA TÜM SORU İŞARETLERİNİ ORTADAN KALDIRAN VE HIZLI ÇÖZÜM SUNAN ONLINE İHALE YÖNTEMİ HEM TEDARİKÇİLER HEM DE TÜRK TRAKTÖR İÇİN SAĞLAM VE UZUN VADELİ BİR İŞBİRLİĞİ OLUŞTURMANIN DA SİNYALLERİNİ VERİYOR.

TÜRK TRAKTÖR DİREKT SATINALMA UZMANI DENİZ KUTMANNIN SÖYLEDİKLERİ DE BU İŞBİRLİĞİ HAZIRLIKLARININ SİMİDİDEN BAŞARIYA ULAŞTIĞINI GÖSTERİYOR.

## **Direkt malzeme için yapılan ilk online ihale öncesi beklentilerinizden ya da aklınızdaki soru işaretlerinden bahsedermisiniz?**

2009 yılına kadar endirekt malzeme alınları için kullanılmakta olan e-ihale yöntemini bu yıl traktör parçaları alınması için de kullanmaya başladık. İlk tecrübemizle almaya gelen sorular, ihale teknikleri, ihale süreçleri, ihale öncesi ve sonrası dikkat edilmesi gereken noktalar. Beklentilerimiz ise kusursuz klasik satınalma yöntemleri ile elde ettiğimiz maddi tasarrufları artırmayı yani sıra, fiyat görüşmeleri için kullanılan zamanın kısalmıştıydı. Ancak bunun yanında ihale ile belirlenen fiyatların sürdürülebilirliği de zaman içinde ortaya çıkacaktır.

## **İhale bittikten sonra, beklentileriniz ne ölçüde karşılanmıştı? Sonuçtan memnun kaldınız mı?**

Anka arkaya yaptığımız ihaleler sonucunda

tedarikçilerimizin giderek sisteme adapte olduklarını memnuniyetle gördük. Bu da maliyetlerin istenilen seviyelere gelmesi için kullandığımız sürenin kısalmasına, kararların daha hızlı alınmasına yardımcı oldu. Genel anlamda sonuçlardan memnun kaldığımız ve tedarikçilerimizin de ilk başta yaşadıkları gereksiz endişelerinden kurtulduklarını söyleyebiliriz. İhaleler öncesinde Promena tarafından bizlere ve tedarikçilerimize yapılan ayrıntılı bilgilendirmelerin etkili olduğunu gördük.

## **Online ihale yönteminin klasik yöntemlere göre ne gibi farklılıkları var?**

Online ihale yönteminin klasik satınalma yöntemlerinden en büyük farkı, fiyat görüşmeleri için ayrılan vaktin ciddi anlamda kısalmasıdır. Fiyat görüşmelerinden kazanılan zaman ile alternatif kaynak arayışına daha çok yoğunlaşmak mümkün olabiliyor. Ayrıca doğru tedarikçiye doğru fiyatın bulunması açısından da fayda sağlanmaktadır.

## **Bugüne kadar, Promena ile işbirliği yaptığınız 15 proje için online ihale**

### **Promena ve Türk Traktör Direkt Satışında** e-ihalenin süreci ve sonuçları hakkında merak ettikleriniz.

**Sol Alt:** Eri Eğilmes, Eda Çavuşoğlu, Heli İbrahim Yusuf, Doruk Kutbay, Azu Topcu

**Sol Üst:** Kerem Kaplan, Kutay Kırşıkçioğlu, Yasin Güven, Derya Doğulu, Melike Erbes, Maten Temizhan

### **düzenlendi. En başarılı proje sizce hangisi oldu?**

Gerekleşen tüm ihalelerden önce bazı başarı kriterleri belirlemiştik. Bu doğrultuda genel olarak tüm ihalelerin başarılı olduğunu söylebiliriz. Bizim için en önemli nokta fiyatların ihale esnasında istikrarlı bir düşüş göstermesi ve beklediğimiz düzeylere gelmesiydi. İhaleler sonrası Promena tarafından gönderilen raporlarla da bir anlamda sağlam bir zeminde uzun vadeli işbirlikleri elde edilmesi beklenmektedir.

### **İhalelere katılan tedarikçilerden neleri geri dönüşü oldu?**

E-ihale yöntemi traktör parçası üreten tedarikçilerimiz için çok yeni bir yöntem olduğundan doğal olarak ilk başlarda çeşitli çekinceler ortaya koydular. Ancak Promena'nın ve Türk Traktör'ün yaptığı etkin tanıtımlar ve arkasındaki Koç güvenesi bu endişelerin ortadan kalkmasını sağladı. Bundan sonra düzenleyeceğimiz e-ihalelere katılmaları artık devam etmesini bekliyoruz.

### **Online ihale ile aldığımız ürün kalitesi ile klasik yöntemlerle aldığımız ürün kalitesi arasında fark var mı?**

Direkt malzeme olarak temin edilen parçaların tanımasını yayınladığımız teknik resimler ve şartnamelere uygun olarak üretilecek zorunda olduğundan kalite düzeyinin etkilenmesi söz konusu değildir. Bu nedenle hiçbir farkın olması mümkün değildir.

### **Yapılan online ihalelerden birine ait süreci anlatır mısınız?**

Direkt malzeme alımı için ilk e-ihaleyi piyasaya çıkaracağımız yeni model traktörümüzün yakıt deposu alt tablası için yaptık. Hem bizler hem de tedarikçilerimiz için yeni bir deneyim olduğundan sayı olarak çok tedarikçinin

## **"ONLINE İHALE İLE ALDIĞIZ ÜRÜNLERİN KALİTESİ YAYINLANMIŞ TEKNİK RESİMLER VE ŞARTNAMESİNE UYGUN OLARAK ÜRETİLMEK ZORUNDA OLDUĞUNDAN KALİTE DÜZEYİNİN ETKİLENMESİ GİBİ BİR DURUM DA SÖZ KONUSU OLMUYOR."**

katılabileceği bir ihale düzenledik ve birçok parametrenin denemesine olanak verdiği için özellikle bu parçayı seçtik. İhale öncesi Promena'nın desteğiyle idari şartnameyi hazırladık. Bu esnada tedarikçilerimize daha önceden ihale konusu parça için teknik resim ve teknik şartnameler doğrultusunda hazırladıkları fiyat teklifleri üzerinden görüşerek birim fiyatları belli noktalara getirdik. Fiyat analizleri ve firma yeterlilikleri üzerinden yapılan değerlendirmeler sonucunda 8 tedarikçinin e-ihale platformunda yarışabileceği bir ortak zemin oluşturduk. İhale tarih ve saatinin belirlendikten sonra Promena tüm tedarikçilerle temasa geçerek süreç ile ilgili bir eğitim verdi. Daha sonra katılımcılar ihale öncesinde son fiyatları ile sisteme giriş yaptılar. İhalemin belirlenen saatte başlaması ile birlikte firmalar fiyat düzeyi olarak kaçınıcı sırada olduklarını görecekti; fakat

rakiplerinin kim olduklarını ve fiyatlarını görmeden kendi fiyatlarını düşürmeye başladılar. İhale başladıktan belli bir süre sonra firmaların sıralamalarında değişiklikler oldu ve ilk tasarruf ihale başladıktan yaklaşık 10 dakika sonra gerçekleşti. Toplam 49 dakika süren ihalede gerçekleşen tasarruf oranı ve fiyatların istikrarlı bir şekilde düşmesi o kadar başarılıydü. İhale kapandıktan sonra ise kazanan firmadan fiyat analizini son hali ile tekrar talep ettik. Böylece gelecek dönemlerde ham madde maliyet koşullarında yaşanması muhtemel değişikliklere temel oluşturulmasını ve bunların satış fiyatı içindeki etkilerinin formüle edilmesini sağladık. Tedarikçimiz ile ihale öncesinde kabul ettiği idari şartname maddelerini de tekrar gözden geçirerek üretim sürecinde herhangi bir aksilik yaşanmaması için gerekli önlemleri başından almış olduk.

**Öncesinde** e-ihale yöntemi artık büyük parçaların siparişlerinde uygulanıyor.





**Arçelik-LG'de beni sürekli destekliyorlar.** Buradaki arkadaşlarım ve müşterilerim problemlerime çözümlerini değerlendiriyorlar. Biz bugün problemlerimize ulusal bir proje olarak bakıyoruz. Çünkü amacımız Türkiye'nin adımlarını teknolojiye aşmaktır. Ulusal açılardan değerlendirildiği için projemize uygun bir destek söz konusu.

# HOBİSİ MESLEĞİ OLDU, BAŞARISI TÜRKİYE'Yİ AŞTI...

ÜNİVERSİTE SİRALARINDA FİZÜLENEN BİR DÖŞÜNCE, KURULAN BİR EKİP VE İLK YARIŞTA DERECE İLE GELEN BAŞARI... ARÇELİK-LG'DE AR-GE MÜHENDİSİ OLARAK ÇALIŞAN ERGİN ARSLAN VE KURDUĞU SAITEM EKİBİ, ÖĞRENCİLERİN İŞ YAŞAMINA ATILMADAN ÖNCE TEDRİK BİLGİLERİ NASIL PRATİĞE DÖNÜŞTÜRÜLEBİLECEĞİNİN EN GÜZEL ÖRNEĞİ...

Ersin Arslan, Arçelik-LG Klima Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nde Ar-Ge Mühendisi. O, yaptığı işi aslında meslek olarak değil hobi olarak görüyor. Arslan üniversite öğrencisiyken kurduğu SAITEM ekibi ile güneş ve hidrojen ile çalışan araçlar yapmış. Bu çalışmalarını da TÜBİTAK'ın yarışlarında çok sayıda derece elde etmiş. Güneş Arabaları yarışında birincilik, ikincilik ve üçüncülük dereceleri alan Arslan'ın ekibi, güneş arabalarıyla da 2007 yılında 115 km'ın hızla rekoru kırmış. Arslan da ekibin liderliğini ve araçları pilotluğunu yapmış. SAITEM Türkiye'nin ilk güneş teknesini üreten ekip de olmuş. Bunun yanında ekip, 'atacak infita test uydurucu' alanında Türkiye için çok önemli bir

proje hazırlıyor. Arslan tüm bu çalışmalarının yanında 2008 yılında göreve başladığı Arçelik-LG'de ise henüz dünyada benzeri olmayan, sadece Arçelik-LG'ye ait olan klimanın elektrik devrelerini üretiminde görevli. SAITEM'deki tecrübelerini iş yaşamına yansıttığına inanan Arslan, SAITEM'deki deneyimleri ile yapması gereken işi daha kısa sürede tamamladığını söylüyor...

## Üniversitede kurduğunuz SAITEM ile bugün geldiğiniz nokta hakkında bilgi verir misiniz?

2003 yıl Kasım ayında Sakarya Üniversitesi'nde 'çevre ve enerji' dersinde,



ödevim nedeniyle güneş ve hidrojen enerjisi ile çalışan arabalarla ilgili sunum yaptım. Sunumum sonunda TÜBİTAK'ın güneş enerjisiyle çalışan arabalarla ilgili bir yarış düzenleyeceğini sınıfta duyurdum. Eğer istekli olan arkadaşlar varsa, bir oluşum ortaya koyup bu yarışa Sakarya Üniversitesi olarak katılabileceğimizi söyledim. Bir sınıf arkadaşım birlikte bir şeyler yapabileceğimizi söyledi. O gün bir şeyler yapmaya başladık ama SAITEM'in kuruluşu resmi olarak TÜBİTAK'a başvurduğumuz 2004 yılının Şubat ayıdır...

## Peki, neleri başardınız şu ana kadar?

2004 yılında ilk olarak SAĞLIAR isimli güneş arabamızı ürettimeye başladık ve bunun için 3 ayı model yaptık. Bunların hepsi tasarım aşamasında kaldı. Dördüncü model gerçek hayata uygulayabildik. Bunun nedeni de bütçe idi. İlk modelimiz yaklaşık 120 bin dolar bütçe gerektiriyordu. Tüm süreçleri tamamlamaktık. Yoğun bir sponsor arayışına rağmen Türkiye'den bize destek çıkmadı. Fakat yılmadık ikinci model oluşturduk ve fiyatı

### **SAITEM, Saguar'ı geliştiriyor**

2004 yılında ilk güneş arabaları üreten SAITEM, aracı ismini SAGUAR koymuş. İlk 3 model pahalı bulduğuna ancak dördüncü model hayata geçirilmiştir. 17 bin TL'ye mal olan dördüncü model ile 2005 yılında FORMULA-1 pazarına düzenlenen Formula G'de ilk yarışına katılan SAITEM, 19 Üniversite arasındaki dördüncü olmuştur. Daha sonra beşinci başarıya da imza atan SAITEM, yeni model çalışmalarını da sürdürüyor...



nerdeyse yarıya yani 80 bin dolara düşürüldük. SAGUAR-2 değerimiz bu model ile de 60 bin doları bulamadık. Üçüncü modelde yaptığımız iyileştirmelerle fiyatı epeyce düşürerek 90 bin dolara indirdik. Ona da sponsor bulamayınca 17 bin TL ile ödüllü modelimiz olan SAGUAR'ı yaptık. Bu da bizim yarışa ilk giriş arabama oldu. Bu arada ITÜ'nün modelinin sadece motoru 17 bin TL idi. Bu ilk giriş aracımızla 2005 yılında FORMULA-1 pazarında düzenlenen Formula G'ye katılım gerçekleştirdik. 16 üniversite arasındaki dördüncü olduk. En düşük büteli taktikdik.

### **Sonrasında destek aldınız mı?**

2006 yılı için yeni bir model tasarladık. Bu modelde de OTOKAR destek oldu. Koc Topluğulu'ndan Ford-Otosan da desteklerinden ayrıca... Yeni modelimiz SAGUAR X51 de yaklaşık 40 bin TL'ye ürettik. Bu aramız oldukça yüksek performans sahip oldu. Aerodinamik ve elektrik sisteminde iyileştirmeler yaptık. Akülerin bağlantılarını da ilgili dünyada uygulamayan metodları bulduk ve uyguladık. Bu etkilerin birleşimi ile 2008 yarışında Türkiye ikinciliği elde ettik. Grup birinciliği ve genel klasman Türkiye ikinciliği derecelerini aldık. Söz konusu yarışta bizim aramızız 90 kilometre hız geçen ilk araçtan büyüktü. Ardından bu teknolojiyi diğer araçlara uygulamaya fikri oluştu. Denizde basarılı olup olmayacağımız sorguladık. Orada da deneme yapmamız gerektiğini düşündük.

### **Bu konuda nasıl bir çalışma yaptınız?**

Türkiye'de güneş enerjisi ile çalışan tekne de yoktu. Biz güneş enerjisi ile tekne yapmak üzere 2006 yılının ilkbaharında tasarım

çalışmamıza başladık ve Ağustos ayında da tamamlandı. Sonrasında ise sponsor arayışına girdik. Marmaris'ten iki firma destek oldu. TÜBİTAK'ın ve Sakarya Üniversitesi'nin de desteği vardı. 4 desteği ile yola çıktık. Marmaris'le 4 aylık süreç ile teknenimizi ürettik. Tekne 4 gün 4 gece boyunca hareket edebiliyor, 15 deniz mili süratine çıkabiliyor ve 5 kişi taşıyabiliyordu. Testlerin ardından aramızız Sapanca Gölü'ne getirdik. Aracı uzaktan kontrolü üzerine çıkartık. Kampus üzerinden göledeki tekneyi yürütme gibi çalışmamız vardı. Bu çalışmalar sırasında gölede fırtına çıktı. Teknemiz zarar gördü, yan yatı. O tarihten itibaren tekneyi kampa geri çektik. O Türkiye'nin güneş enerjisi ile çalışan ilk teknesidir. Daha sonra 2007 yılında ITÜ'deki arkadaşlarımız tekne yaptılar ve Amerika'da dünya ikincisi oldular.

### **Üzerinde çalıştığınız hidrojen araçları neleri başardınız?**

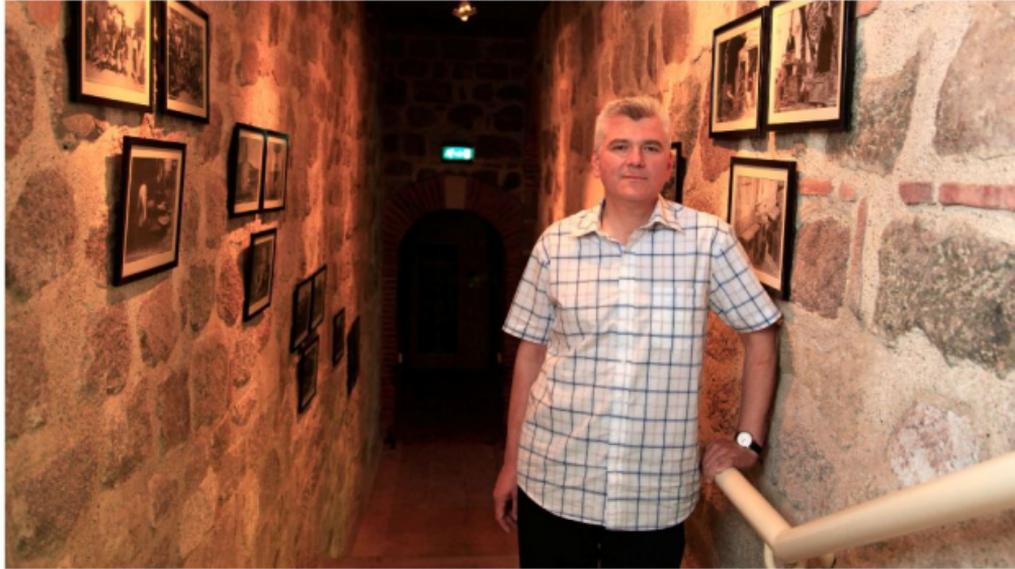
Güneş teknesinin ardından hidrojen enerjisi ile çalışan araba çalışmaya başladı. Bunun adı da SAHIMO oldu. Yani Sakarya Hidro Mobil. SAHIMO'yu ilk üretme amacımız da yine TÜBİTAK tarafından yapılan çağrıydı. Üniversiteler arası bir yarış vardı. Tasarımı yaptık. Ankara'da yarış başladık. 2007 yılında ekip liderliğini ve pilotluğunu yaptığımız güneş arabesıyla 115 kilometre'lik hız rekoru kırıldı. Danışmanlığını yaptığımız SAHIMO adlı hidrojen arabesıyla 2008 yılında Avrupa ödülünü aldık. O yarış hakkında kısaca bilgi vermek istiyorum. Bize Fransa'dan davet geldi. Yani, araç ekonomisi ile ilgiliydi. Bunun için SAHIMO X3 isimli araç tasarladık. Bunun tasarımı tamamlanınca 2008 Mayıs ayında yarışa çıktık.

23 yıllık yarış tarihinde Türkiye'nin ilk podium derecesini elde ettik. Avrupa üçüncü olduk. Bu derecede de 1 litre benzine ile 453 kilometre yolu giderek elde ettik. Benzinin deyişine kafalarını kangırmaması gerekiyor. Çünkü yarışta farklı klasmanlarda araçlar yer aldığı için tüm yakıt tipleri matematiğe bir hesapla ile 1 litre benzine dönüştürüldü. Burada arabamızın performansına bakılıyor. Biz aramızın üzerinde iyileştirmeler yaptık. 2009 yılı için daha büyük hedef belirleyerek 1 litre benzine ile bin kilometreyi hedef koyduk. Fransa'da bu değere ulaşabilen yarışmacı yoktu. 1 yıl çalışık ve aramızız 2009 Almanya yarışına hazır hale getirdik. Almanya Berlin-Dresden Euroasphalt yarış'ında düzenlenen 2009 Shell Eco Marathon yarış'ı Mayıs ayında yapıldı. İlk gün sıralamada birinciydik, ikinci gün motor sorunu nedeniyle yarışa çıkamadık, üçüncü ve son gün yarış başlayınca aramızızın sağ arkasında sorun oluştu. Sürüşünme nedeniyle enerji kaybı oluştu, istediğimiz dereceye ulaşamadık. Fakat geçen seneki dereceseyi gelirdik ve 1 litre benzine 569 kilometre yol gittik. Bununla da Avrupa üçüncülüğü derecesi aldık.

### **SAITEM ile ileride neleri başarmak istiyorsunuz?**

Abak itifa test uydusu Türkiye'de çok önemli. 2011 yılında Türk Silahlı Kuvvetleri Çoğuktar isimli uçuş fırlatacak. Bu bir gözlem uydusu ve çok masraflı. Buna gerek kalmadan haberleşme ilkinin sağlayacak projeler de çok önemli. Ekim 2009'da Global Green Challenge'da ülkemiz temsil edilecekti. İlk defa katılacağız bu yarışta 115 kilometre ile Türkiye'nin en hızlı aracı olan SAGUAR üzerinde 1 yıldan uzun sürecek yarışıyor.

ARÇELİK-LG'DE AR-GE MÜHENDİSLİĞİ OLAN ERSİN ARSLAN,  
ÜNİVERSİTE YILLARINDA KURDUĞU SAITEM ADLI EKİP İLE GÜNEŞ  
ARABALARI YARIŞINDA ÇOK SAYIDA BAŞARI ELDE ETMİŞ...



# OXFORD'DAN HAKKARI'YE UZANAN BİR HİKAYE

PROF. DR. İBRAHİM BELENLİ: EĞİTİM, HAKKARI'NIN VE HAKKARI ÜNİVERSİTESİ'NİN GÖNÜLLÜ BİR ELÇİSİ... KENDİ DEYİMİYLE İSE HAYATINDA BİLİMSEL ARAŞTIRMAYI ÖN PLANDA TUTAN BİRİĞİNİN DE HAKKARI'YE GÖNÜLLÜ GELEBİLECEĞİNİN BİR İSPATI...

Çoğu öğretim görevlisinin gönlünde bazı üniversiteler, marka olmuş eğitim kurumlarında bir kariyer hedefi yatar. Prof. Dr. İbrahim Belenli de bu listede yer alanlardan... Ancak onu diğerlerinden ayıran hem yurt dışı deneyimlerini hem de kariyerini bir kenara bırakıp, Türkiye'nin bir ucunda eğitim neleri olmuş olmasa... Zira o, 10 yıl önce Meslek Yüksekokulu ile eğitime başlayan, fakülteleri ise yeni yeni kurulmaya başlanan ve henüz bir kampüsü bile olmayan Hakkari Üniversitesi'nin Oxfordlu rektörü...

Denizcilikten karayolu taşımacılığına, havacılıktan, tıba kadar pek çok dalda geçmişçi gözler önüne seren, 2 binden fazla obje ile ziyaretlerini karşılayan Ankara'daki Çengelhan Rahmi M. Koc Müzesi'nde buluyoruz Prof. Dr. Belenli ile. Çengelhan Brasserie'de sohbet ettiğimiz Belenli'den Hakkari'yi, üniversiteyi, eğitimi ve daha fazlasını dinliyoruz.

**Akademisyenlik serüveniniz Kayseri'de başlıyor bildiğimiz kadarıyla... Bu**

## hikayeyi anlatır mısınız?

Üniversiteden sonra askerlik görevim için önce Balıkesir'e ardından da Kayseri'ye gittim. Yedek subay olarak görev yaptım, Kayseri Erciyes Üniversitesi'nden birkaç öğretim görevlisi ile tanıştım. Amacım matematikte kariyerime devam etmekti. Fakat fizik hocanın, beni fizik bölümüne davet ettiler. Ben de fizik bölümünde deneysel fizik ile tanıştım. Mühendislikten fizikçe geçiş benim için çok zor oldu ancak burada da yüksek lisansımı yaptım.

## Daha sonra ise Oxford Üniversitesi'nde doktora eğitiminiz söz konusu. O süreçten de bahseder misiniz?

Kayseri Erciyes Üniversitesi'nde görevli olduğum dönemde, asistanlara yurt dışında çıkış imkânı doğdu. Ben de Kayseri Erciyes Üniversitesi'nde, yurt dışı bursu için ilk başvurayan asistanlardan biri oldum ve Oxford Üniversitesi'ne gittim. 1993 yılında doktoramı tamamladım ve Kayseri Erciyes Üniversitesi'ne döndüm. Ardından 1994-1995 yılında Amerika'ya gittim, süper iletken tel yapımı üzerine çalıştım. 1995 yılında tekrar Kayseri Erciyes Üniversitesi'ne

## Başarılar dolu bir kariyer...

İzmir'in Odemisine bağlı Gökçük beldesinin Boğaz köyünde 2 Eylül 1963 tarihinde doğdu. İlk ve orta eğitimi Odemisine tamamladı. İstanbul Teknik Üniversitesi Uçak ve Uzay Bilimleri Fakültesi'ni bitirdikten sonra İngiltere'nin Oxford Üniversitesi'nde doktoraını tamamladı. Daha sonra Türkiye'ye dönüp İzmir uzmanı olarak Erinye ve Abant İzzet Baysal Üniversitelerinde çalıştı. Prof. Dr. İbrahim Bekeri'nin 30'su yakın uluslararası bilimsel değerlendirme yayımlanmış makalesi bulunmaktadır. Kendisinin uluslararası sempozyum, panel ve çalışmalarında sunmuş broşür bildirisini bulunmaktadır. 2008 yılında Hakkari Üniversitesi'nde rektörlük görevine başladı.

döndü. Profesörlük sürem geldiğinde Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi'nde çalışmaya karar verdim. 2003 yılından 2008 yılına kadar orada hizmet verdim. 2008 yılında da Hakkari Üniversitesi'nde rektörlük görevim başladı.

### Hakkari'de, üniversite rektörlüğüne kendiniz aday oldunuz. Bu görev istemenizin en önemli nedeni neydi?

Daha önce Hakkari'ye hiç gitmemiştim. Türkiye'nin yükselmesini ve ülkemizin hak ettiği yere gelmesini arzu ediyordum. Bunun için de kendi kendimle uğraşarak enerjimi harcamamamızı gerektiğini düşünüyordum. Bu noktada; üniversiteler kentler için çok büyük bir fırsat. Ben de bu olayın bir parçası olmak istedim. Hakkari Üniversitesi'ni; Atatürk'ün Cumhuriyeti kurarken Mızak-ı Milli sıraları içerisinde sağladığı başarı, tekrar sağlanmasını fırsatı olarak değerlendiriyordum. Önemli bir adım atıldığına da inanıyorum.

### Su anda Hakkari Üniversitesi'nde verilen eğitimin bahsederek misiniz?

Meslek Yüksekokulu, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi'ne bağlı olarak yaklaşık 10 yıl önce açıldı. Mühendislik Fakültesi için İstanbul Teknik Üniversitesi ile bir çalışma yapmaya çalıştık. Fakat olmadı, bu da beni biraz üzdü. Diğer yandan Çukurova Üniversitesi olaya dört elle sarıldı. Bu yiki üniversite giriş kılavuzunda eğitim fakültesi ile yer aldı. Öğrenciler, üniversitemizde okuyabilecekler. İktisat Fakültesi için de İstanbul Üniversitesi ile görüştüm. 2010-2011 eğitim öğretim döneminde bizim adımıza öğrenci alacaklar. Bu programlarda önemli olan ise öğrencilerin çift diploma alacak olmaları. Öğrenciler birer yılını ilgili üniversitelerinde okuyacaklar. Hakkari'de de uygulamayı bu üniversiteler ile yapmaktır istiyoruz. Bu

şekilde gelen öğrencilerin niteliği yükselcek. Bu da Hakkari Üniversitesi'ne Türkiye'nin her yerinden öğrenci gelmesini sağlayacak.

### Üniversite ne zaman tam anlamıyla hizmete başlayabilir? Kampus için çalışmalarınız başladı mı?

Yatırım bütçemiz yaklaşık 5,5 milyon TL. Bu da bir üniversite için oldukça küçük bir rakam. Ama devlet, kurumun önce icari mekanizmasının oluşmasını ve parayı harcamayı öğrenmesini hedefliyor. Hakkari sembol bir kent. Bir an önce ayağa kalkıp, çok çabuk devreye girmesi lazım. Kentte çok fazla genç var. Eğer bir bölgede madenin işletilmesinden bahsediyorsanız, 10 yıl sonra da yapılabilir. Bir gencin yetişmesinden bahsediyorsanız, 10 yıl sonrası ise çok geç olur. Hakkari'de düz bir alan yok, şehrin içerisinde de yer de yok. Araçlar çok pahalı ve hazine arazisi olmadığı için de sıkıntımız var. Herhalde bu sorunu çözeceğiz ve çözünce kampus inşaatına başlayacağız.

### Sizin bölge ile ilintinizin nasıl?

Ben bölge insanını anlamaya çalışıyorum. Çocuklar ile konuşuyorum. Sosyal etkinliklere katılıyorum. Gelenleri hiçbir zaman geri çevimiyorum. Okullara gidiyorum, öğrenciler ile konuşuyorum. Düşüne katılıyorum. Bazen çocuklar ile top oynuyor, sokakta onları görünce sohbet ediyorum, sinavlara girecek öğrencilere taktiler veriyorum. Sınava hazırlanan bir çocuğun kurba gitmesi ama aynı zamanda da çalışması gerekebilir. Onlara para bulup, onların kurs paralarını karşılamaya çalışıyorum.

### Kente ne gibi etkinlikleriniz oluyor?

Örneğin Eylül ayında bilimsel bir kongre düzenleyeceğiz ve konusu da bölgenin

## TEVDEN VE DEVLETTEN BURS ALAN BELENLİ HAKKARI'DEKİ GÖREVLİ DE ÜLKESİNE OLAN BÖRÇÜ ÖDEMENİN BİR YOLU OLARAK GÖRDÜ.

kadını olacak. Bölgedeki kadının düşüncelerini anlamak istiyoruz. Kongreyi Hakkari Üniversitesi düzenleyecek ve büyük bir ihtimalde de TÜBİTAK tarafından desteklenecek. Bu yıl kentin ÖSS başarıları yükseltmek istiyorduk ama hedefimize ulaşamadık. Yüksekokulu öğrencilerimiz Ankara Üniversitesi'nde Yasaklı Seyda isimli tiyatro oyununu oynadılar. Yansı bizim öğrencimiz, yansı da özel bir tiyatro grubuydu. O gösteri için köylerden kul kadar aldım. O cadın okulun bahçesine koyarak üzerine de düşünme cadını yazdıracağız. Öğrencilerin paylaşımını sağlayacağız.

Yaptıklarımız sosyal hayata da çok şey katıyor. Mahalledeki çocuklar herhangi bir durumda bankat kuruyorlarsa, üniversitemin yoluna kurmuyorlar. Benim aracımla gelince "Hocanın aracı geliyor" diyerek apıyorlar. Kesacısı insanları rahatlatmak gerekiyor.

### Hakkari Üniversitesi konusunda hiklere ne görevler düşünür size göre? Koç Topluluğu hakkındaki düşüncelerinizi de alabilir miyiz?

Hakkari denildiğinde devlet kurumları her türlü ilgili gösteriyorlar. Devlet kurumlarına teşekkür ediyorum. Diğer yandan ben lisans eğitimim boyunca Türk Eğitim Vakfı'ndan burs aldım. Koç Topluluğu, Türkiye'de çok geniş sayıda insana iş sağlıyor. Topluluk birçok sosyal sorumluluk projesine de imza atıyor. Birçok sektörde ciddi yatırımları var. Benze Türkiye'de çok güzel işler yapıyor. Koç Topluluğu da güzel işler yapıyor ve ben kendilerinden Hakkari Üniversitesi'ne de destek bekliyorum. Örneğin Hakkari Üniversitesi'nde kampus alanını ve planlamamızı tamamlamınca, fakülte binaları yapmayacağız. Onun yerine merkezi derslikler yapacağız. Koç Topluluğu da bu derslikleri üstlenirse memnun olur...

# TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK ÜNİVERSİTE FESTİVALİ KOÇ FEST SPORLA BULUŞTU

2006 YILINDAN BU YANA BİNLERCE KİLOMETRE YOL KAT EDEN KOÇ FEST, TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDAKİ GENÇLERE ULAŞMAYA DEVAM EDİYOR.

Koç Topluluğu'nun 4 yıldır gerçekleştirdiği Koç Fest, sadece büyük şehirlerdeki üniversitelere değil, Anadolu üniversitelerinde okuyan öğrencilere de ulaşıyor. Dördüncü yılında yeni yüzüyle öğrencilerle buluşan Koç Fest'in bu yılki serüveni Kocaeli'de başlayıp İzmir'de son buldu. Türkiye'nin en büyük Üniversite festivali olan Koç Fest dört yılda toplam 1.5 milyon öğrenciye ulaştı.

## Koç Topluluğu'nun Gençlerle Buluşma Noktası

Koç Fest sadece eğlenmek isteyen değil Koç Topluluğu ile tanışmak isteyen Üniversite öğrencilerini de ağırladı. Ford, Tüpraş, Araslik, Aygaz, Fiat gibi onlarca Koç markasının düzenlediği aktiviteler gençleri eğlendirenken bir yandan da Koç Topluluğu şirketlerini daha yakından tanımalarını sağladı.

İlk olarak Koç Topluluğu'nun 90. yılı olan 2006'da başlanan Koç Fest'in 2009 finali Koç Topluluğu yöneticilerinin de festivale katılması ile daha da şenlendi. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, CEO Dr. Bülent Bulgurlu, Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç, Enerji Grup Başkanı Erol Memioğlu, CEO Vekili ve Otomotiv Grup

Başkanı Turgay Durak, Dayanıklı Tüketim Grup Başkanı Gündüz Özdemir ve Kurumsal İletişim Direktörü Oya Ünlü Kızı öğrencilerle sohbet ederek keyifli vakit geçirdiler.

## Koç Fest'e Yakışır Final...

Koç Fest gençlerin kalbinde yatanları çok iyi biliyor. Bu nedenle bugüne kadar her yıl düzenlenen konserlerde Mor ve Ötesi, Sebem Ferah, Vega, Hayko Cepkin gibi gençlerin hayranı olduğu isimleri kendisine yol arkadaş seçti. Bu kez Koç Fest'in gece yıldızları ilk yılda da sahne alan ve gençlerin favori rock gruplarından olan Mor ve Ötesi olurken İzmir'deki finalde Aslı da yer aldı. 21 Mayıs'taki final gecesinde her biri kendine has hayran kütlesine sahip Mor ve Ötesi ile Aslı, festivale yakışır performanslarıyla binlerce genç doyusya eğlendirdi. 6 bin 500 km yol kat eden Koç Fest turnesi Kocaeli, Samsun, Erzurum, Eskişehir, Şanlıurfa, Adana ve İzmir'deki üniversitelerde büyük bir coşkuyla karşılandı.

## Gençlerin En Sportif Festivali

Bu festivale sadece eğlence değil spor da vardı. Üç yıldan beri gençlere müzik ve eğlenceyi bir arada sunan Koç Fest dördüncü yılında sporla buluştu. Turne



kapsamında festivalin gerçekleşeceği her il farklı spor dallarında yarıştı. Genç spormenler Kocaeli'de hentbol, Samsun'da basketbol, Adana'da futbol (sahin futbolu), Eskişehir'de voleybol, Şanlıurfa'da yüzme ve Erzurum'da atletizm dallarında yarıştı.

Hentbol, basketbol, futbol, voleybol, yüzme, atletizm dallarında yeteneklerini ortaya koymaktan çekinmeyen gençler sadece öğrencilerin değil, sporun da tadını okudu. 1833 sporcunun karşılaştığı müsabakalar hayli çekişmeli geçti. İzmir'de düzenlenen finalde ev sahibi, kupalarını çoğunu topladı. Koç Fest Üniversite Spor Oyuncuları'nın İzmir'deki final ayagında, Ege Üniversitesi yüzme branşında erkekler ve bayanlarda galibiyet kupasını; basketbolda bayanlar; futsalda da erkekler kupaları kaptı. Bayan futsalda ise galibiyet kupası Kocaeli Üniversitesi'nin oldu. Atletizmde

KOÇ FEST KONVOYU 7 İLİ GEZDİ, 6500 KM YOL KAT ETTİ. 2006'DAN BU YANA YAKLAŞIK 1.5 MİLYON ÖĞRENCİYLE BULUŞTU. BUGÜNE KADAR FESTİVALE KATILAN TOPLAM SPORCU SAYISI İSE 1833 OLDU.



# KOÇ FEST

## KOÇ FEST HAKKINDA NE DÜŞÜNÜYÖRLAR?

**ÖMER MUSA BAŞÇILAR**  
KOÇABUL İŞLETME MEZUNU-  
FESTIVAL GÖREVLİSİ

Koç Fest boyunca çok güzel bir arkadaşlık ortamı vardı. Koç Topluluğunun da böyle bir organizasyonu düzenlenmesi oldukça önemliydi. İsmim de adına yarar bir final yapıldı. Su ana kadar postaların içinden çok memnun oldum. Hava muhteşem! denizde hiçbir akselik yaşanmadı, ilgi de oldukça yüksekti.

**CEMALETTİN TOPRAKTAS**  
EGE ÜNİVERSİTESİ DERİ MÜHENDİSLİĞİ  
HAZIRLIK SINIFI ÖĞRENCİSİ

İki defa festivale katıldım ve çok memnun kaldım. Bütün yarışmalara katıldım, ödülleri kazandım. Özellikle Flat'ın yarışmasını çok sevdim. Festivalin Türkiye'deki finali de burada yapıldı. Festival sayesinde Koç Topluluğunun bildiğimiz markalarını burada daha yakından tanıdık. Mümkünse festivalin süresinin uzatılmasını istiyoruz.

**MURAT SANCAR**  
GENÇLİK VE SPOR GENEL  
MÜDÜRLÜĞÜ ERZURUM 2011  
KOORDİNATÖRLÜĞÜ KOORDİNATOR  
YARDIMCISI

Koç Fest'i katıldığım formal amcasımdır. Erzurum 2011 Üniversite Organizasyonuna gönüllü başvurularımı almak ve gündüze bir takım mesajlar vermektir. İyi umduğumuzdan daha fazla oldu. Koç Topluluğuna festival ile sporu birleştirdiği için çok teşekkür ediyorum. İçinde olmaktan mutlu olduğumuz bu organizasyonun bundan sonra gertizlereye devam etmesini umuyoruz.

**BŞAK UZUNOĞULLARI**  
SU ÜRÜNLERİ MÜHENDİSLİĞİ  
1. SINIF ÖĞRENCİSİ

Buğüne kadar gördüğüm en güzel etkinlikler içinde de çok eğlenceli aktiviteler vardı. Hepsini denedim, hepsinden faydalandım. Çoğu alamadım ama çok eğlendim. Bir dahaki seneyi bile geçkeoğöz. Gelecek sene de festivali sehnitimize gömekten çok mutlu olacağız. Koç Fest zamanına olarak da finaler sürecinde çok iyi geçti.

madalyalar Ege, Gazi Üniversitesi ve Kara Harp Okulu arasında paylaşıldı. Hentbol branşında ise Gazi Üniversitesi hem bayanlar hem de erkeklerde rakiplerini geride bıraktı. Basketbol erkeklerde ise Büyük Kupa Gazi Üniversitesi'ne gitti. Koç Fest Üniversite Spor Oyunları'nda başarılı olan sporcular Belgrad'da düzenlenecek olan 25. Üniversite spor organizasyonuna ve 2010 Avrupa Şampiyonası'na katılma şansı yakaladılar.

### Daha Fazla Eğlence Diyene Bol Bol Aktivite...

Koç Fest sadece müzik ve spor alanında organizasyonlar yapmadı. Gün içerisinde birbirinden cazip oyunlarla gençler gönüllerince eğlendi. Festivalde tırmanma duvarına tırmanan gençler daha fazla heyecan için segway, uçan beket, bungee run, birer futbol gibi aktiviteler için aradıkları yerleri aldılar.

Koç Fest boyunca ulaşım ile birlikte güvenlik ve iletişimi sağlamak üzere 200 kişilik bir ekip görev aldı. Festival boyunca 25 araçtan oluşan bir konvoy ıleri gezdi.





# GÖNÜLLERİ 'SU ALTI'NDA FETHETTİ

TÜRKİYE'SULU A T SPORLUNDA BİRÇOK İKNA TINA İZMA ATAN AYGAZ BAYISI MEHMET ALİ BOZKIR, KENDİ HAVUZUNDA VERİLEĞİ ÜCRETSİZ YÜZME DERSLERİYLE DE ADANANIN KALBİNDE AYTI BİR YER EDİNİMSİ.

Adana'da bir Aygaz bayisi Mehmet Ali Bozkır... Hem de en eskilerinden... Bozkır tam 26 yıldır Aygaz bayisi. Mega Ticaret'in sahibi olan Bozkır, Koç ailesinin de en aktif fertlerinden birisi. Bozkır sadece ticari basarıları ile değil sosyal hayatında yaptıkları ile de dikkat çekiyor. Kendisi 1994 ve 1996 yılında Adana halkının oylan ile 2 kez 'Yılın Spor Adamı' seçilmiş.

Su altı sporlarında birçok ilke imza atan Bozkır, Adana halkının korkulu rüyası olan boğulma olayları ile yakından tanışmış. Kanallarda ve göletlerde boğulan çocuklardan etkilenen Bozkır, daha fazla

boğulma olayının yaşanmaması adına sokak çocuklarına ücretsiz yüzme dersleri vermiş, hâlen de veriyor. Üstelik 1997 yılında Adana Valiliğinden kiraladığı havuz ile kendi imkânlarıyla yapıyor bunu. Üstelik Bozkır, Koç Topuluğu'nun Adana ilinde, Çukurova bölgesinde ya da Türkiye genelinde su altı sporları ya da yüzme dersleri konusunda yapacağı sosyal sorumluluk çalışmalarında da gönüllü olabileceğini tüm içtenliği ile dile getiriyor. Bozkır, su altının büyük dünyasını maddi anlamda zirveye taşıma düşüncesinden ise oldukça uzak. Havuzda yüzme öğrenen onlarca çocuğun sesi

**Adana'da 1983**  
yılında bir bayiiye ortak  
olarak Aygaz ile başlayan  
Mehmet Ali Bozkır, kendisi  
en eski adli bayisi...

Bozkır'ın en büyük huzur kaynağı. Çünkü Onun tek amacı yüzme bilmeyen küçük yüreklerden acı sesler yükselmesini önlemek. Bize havuzunu gezdirirken geçmişte yaptığı yıllardan duyduğu manevi huzur gözlemlerinden okunuyordu Bozkır'ın...

**Koç Topuluğu ve dolayısıyla da Aygaz ile yollarınız nasıl keşitliğini öğrenebilir miyiz? Girişim hikâyesinizin başlangıcı belki de geleceğiniz için dönüm noktası nasıl şekillendi?**

1982 yılında yedek subaylık görevim sona erince Adana'ya geri döndüm. Ne iş yapacağımı düşünüyordum. 1983 yılında ortaklık kurarak Aygaz Bayisi oldum. 1989 yılında ortaklıktan ayrılarak, kendi Aygaz bayimi açtım ve hâlen de Mega Ticaret ile Aygaz bayiliğime devam ediyorum. Adanagaz'ın da yüzde 50 ortağıyım. Adana'da Aygaz bayileri arasında rekabeti kaldırabilmek için 11 bayi bir çatı altında toplandı. Bu şekilde diğer rakipler ile daha rahat rekabet edebileceğime imkân da ortaya çıktı. Ben de bu şekilde kurulan Adanagaz'ın ortaklarından oldum. Dönem içerisinde ortaklarımız hisselerini devir ettiler. Sonuç olarak su anda Adanagaz'ın yüzde 50 benim...

**Ticari yaşantınız 26 yıldır Aygaz ile birlikte şekillenmiş. Koç Topuluğu'nun size katkılarının ne olduğunu düşünüyorsunuz?**

Aygaz markası ile Koç ailesinin girişimleri ve yatırımları ortada. Hangi devlet dairene ya da bankaya gitseniz "Ben Aygaz bayisiyim, Koç Topuluğu'nun üyesiyim" dediğiniz zaman kapılar çok rahat açılıyor. Bu konuda çok büyük rahatlığımız var. Markanın bize verdiği bir güç var. Ben sporcu olduğum için sporun temelinde disiplin ve talimatlara uyma ilkelemin olduğunu biliyorum. Bu ilkelemin, Koç Topuluğu'nun da ana ilkelemlerinden olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

**RAHİMETLİ VEHİBİ KOÇ GİBİ TİCARETİ YAPARKEN SADECE KENDİMİ DEĞİL YANIMDA ÇALIŞANLARI YA DA ONLARIN AİLELERİNİ DE DÜŞÜNÜYÖRÜM.**

### **Peki, 26 yılda neler değişti?**

26 yılda kurumun düzeni arttı, kurumsallık daha da kendisini gösterdi. Beraberinde karşılıklı destek ve saygı da arttı. Hepimiz aynı tekne içindeyiz, tekne su aldığı zaman hepimiz batıyor. Aygaz'ın yönetimi genç ve dinamik bir yapıya sahip. Anbayan yanında teknoloji de değişti. Müşteriyi çok daha rahat ulaşılabiliyoruz. Görünümümüz bölge yöneticileri ile istediğimiz zaman paylaşıyor ve çözebiliyoruz. Müşteri memnuniyeti de geçen yıllar içerisinde arttı. Çok büyük değişimlerin gerçekleştiği ortada.

### **Biraz da sosyal hayatınıza değinelim. Spora, ağırlıklı olarak da su sporlarına ilginiz söz konusu... Bu spora ne zaman ilgi duymaya başladınız, nasıl tanıştınız, sizi etkileyen en önemli olay ne oldu?**

1980 yılında yedek subay eğitimi aldığım dönemde, Amerikalılar Eğitir Gölü'nde su altı eğitimi veriyorlardı. Ben de maske ve tüp ile suyun altına dolaşma imkânını yakaladım. Suyun altı inanılmaz bir güzeldir. Sonra Adana'ya gelince kendi imkânlarım ile zipkına dalardım. 1980 yılında Su altı Federasyonu kuruldu. 1988 yılında Adana Su Altı Sporları İl Temsilciliği görevini kabul ettim. Su altı sporcularını topladım. Takımın 11 çocuktan oluştu ki hiçbir eğitimi değildi.

### **Cep havuzları hakkında projenin var. Havuzunuz çocuklara açmanız hakkında bilgi sahibi olduğunuz, bu düşünceinizin çıkış noktası ne oldu?**

Dönemin Valisi, buğünün Emniyet Müdürü olan Oğuz Kasan Köksal çocukları kanallarda ve göletlerde boğulmalarının önüne geçilmesi için çalışma yapılmasını istediği. Ben de kendisi ile bu konuyu konuştum. Proje ana hatlarıyla bundan çıktı. 7 havuz projeli vardı, 5'i yapıldı. Fatih Mahallesi'ndeki cep yüzme havuzu 1997'de Adana Su altı Sporları İhtisas ve Yüzme Kulübü'ne, bana tahsis edildi. Bu havuzda Türkiye'de ilk defa mahalle çocuklarına ve halkına, kurumlara, sosyal amaçla kurulumuş demekle yıllardır hizmet verdim, bunlarla da gurur duyuyorum.



### **Adana'daki ilklerde onun imzası var**

Su altı 'trigly' islanası ve su altı 'trigly' takımı Adana'da ilk kurulan her olan Mehmet Ali Başar. 1990 yılında yine Türkiye'de ilk defa Türkiye Su Altı Federasyonu'nun yataklıkta bağlı olan SCBU kursuna Adana'da ilk kez katılımını onurlandırdı.



### **Adana 26 yıldır Aygaz'ın ondan alıyor**

1983 yılında bir bayiiyle ortak olarak Aygaz ile tanıştım Mehmet Ali Başar. Bu gazdan Adana mahalleleri kad-olan bayilerden en eskisi... Aygaz'ın tükeli gaz sektöründe Adana ilindeki pazar payını yüzde 30 okuyunca şirketin Başar'a Migas'a yâk satmasını da 270 ton aldığını biliyoruz.



### **Neden böyle bir şey yapmak istediniz?**

Kanallarda mahalleli neredeyse haftada en az 1 saat okuyordu. O lüzümlere tank olunca ve elme havuz imkânı da geçince çocuklara yüzme dersleri verdim. Maddî durumu iyi olmayan ailelerin çocukları ise bizim havuzumuz sayesinde yüzme öğreniyorlar. Bu şekilde de kanallarda ve göletlerdeki boğulma olaylarının bir nebze önüne geçebiliyoruz. Bu da bizi ayrıca gururlandırıyor. Sokak çocuklarına, rehabilitasyona ihtiyacı olan çocuklara kurs vermek için gazetelere ilanlar verdim. Kursların başlamasının ardından eski yıllara oranla boğulma vakaları yüzde 70 azaldı. Havuzdan ücret almıyoruz. Geçmişe dönüp baktığım zaman, spora verdiğimiz emeğin karşılığını aldığımız inanıyorum. 1994 yılında su altı sporlarıyla "Yılın Spor Adamı" seçildim. 1996 yılında köklü kez seçildim ve 2005 yılında da "Yılın İli Kulüp Başkanları" arasında oldum.

### **Koç Topluluğu'ndan beklentileriniz ve okuyucularımıza mesajınız var mı?**

Koç Topluluğu gibi en fazla 10 tane grup olsa Türkiye'nin farklı noktalarında olacağını düşünüyorum. Bunun adına Mustafa V. Koç'un da su altı sporlarına ilgi duyduğunu okuyorum, dinliyorum. Sonuçta ben de Koç Grubu'nun bir ferdimim, bayışım. SCBU gibi bir alanda ilk olma özelliğini taşıyorum. Bunun yanında aldığım ödülleri, yetiştirdiğim sporcular, su altına verdiğim emek ortada ve bu konularda belgelerim de var. Koç Topluluğu'nun su altına ya da su sporlarına ilgi duyulan sadece Aygaz bayileri ya da diğer tüm bayileri ile yapacağı işli ya da esas organizasyonlarda Mustafa V. Koç ile yer almayı, kendisi ile bu sporu yapmayı arzu ederim. Bizler de Koç Topluluğu'nun üyesiyle ve ortak projelerde yer almaya istenim.

İmkânlar olan vatandaşlarımızın ihtiyacı olan ailelerin çocuklarına yardım etmelerini denerim. Elz yüzme öğretiyorum, bu sayede çocuklar boğulmaktan, ölmekten kurtuluyor. Rahmetli Vehbi Koç gibi ticareti yaparken sadece kendini değil yanında çalışanları ya da onların ailesini düşünerek iş hacmini ne kadar genişleteceğini hem de çevremize katkıların ne olacağını düşünüyorum. Herkese de bunu tavsiye ediyorum...

# OTOMOBİL, İÇE YOLCULUKTUR

BAZI İSİMLER VARDI, ONUN ADINI DUYDUĞUNUZDA BİR TEBESSÜM KAPLAR YÜZÜNÜZÜ. KADIR ÇÖPDEMİR DE O İSİMLERDEN BİRİ. TÜRK HALKININ MİZAH ANLAYIŞINI BELKİ DE EN İYİ YAKALAYAN İSİMLERDEN BİRİ ÇÖPDEMİR. SEVİMLİ HALLERİ, ZEKÂSİ, NÜKTEDANLIĞI VE DOĞALLIĞIYLA... FORD İLE YOLLARDA'NIN BU AYKI KONUĞU KADIR ÇÖPDEMİR İLE HEM YENİ FORD MONDEO'YU DENEDİK HEM DE SİZLER İÇİN KEYFLİ BİR SOHBET GERÇEKLEŞTİRDİK.

**Medyanın her alanında yer aldınız; radyoculuk yaptınız, televizyon kanallarında programlar yaptınız, dizilerde rol aldınız. Medyanın hangi alanında yer almayı daha çok seviyorsunuz?**

Bir alandan ziyade, kendimi ifade edebildiğim işlerde yer almaktan zevk alıyorum. Radyo, televizyon, sinema ya da dizi fark etmiyor. Özgür olduğum, dilimi, zihnim, birikimimi kullanabildiğim ve tadımı istebileceğim işler bana daha sıcak geliyor. Dolayısıyla hangi mecrada ne iş yaptığının bir önemi yok. Önemli olan yaptığınız işlerde Kadir Çöpdemir imzasını atabilmek...

**Ekmeek Teknesi dizisiyle oyunculukta çok büyük bir sempati topladınız. Ardında farklı projeler geldi. Yine dizi ya da sinema projesi söz konusu olacak mı?**

Geçen yıl bu tarz teklifler vardı, bu yıl da var. Yaptığım işlerde önemli olan projenin kalitesi ve yarattığı ekonomi... Sinema saygın bir sanat ama netice itibarıyla zevk alanların dışında bir iş yapıyorsanız yarattığı katma değer önemli... Ama maalesef Türkiye'deki yaklaşım "önemli olan gelecek nesillere eserler bırakmak" klipesi üzerine kurulu. Bunu diyen yapımcılara "şu anda bekliyorum ama çocuğum olursa ona oynadığım filmlere ek olarak bir ev de bırakmayı daha çok tercih ediyorum..." diyorum.

**Meslek hayatınızda Türkiye'nin ilk özel radyosunda programlar yaparak**

**başladınız. Radyoculuğun bugün geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Radyoculuk dününden daha iyi değil ama daha kötü de değil. İlk başlarda şahit olduğumuz; yüksek enerji, bol sinerji ve umutlu adımlar çok daha köklü bir radyo endüstrisinin doğmasına sebep olmalıydı diye düşünüyorum. Radyoculuk bir endüstri oldu mu? Açıkçası bu konuda endişeliyim. Kurumsal kimliğini oturmuş birkaç radyo olsa da bir radyo endüstrisinden söz edemeyeceğimizi düşünüyorum. Aslında radyo çok rahat bir endüstri olabilir. Çünkü radyo çok akışkan, güçlü ve her an insanların hayatında olabilecek bir mecra. Ayrıca yüksek ekonomik potansiyele ve etkiye sahip bir mecra. Bunun nedeni radyocu arkadaşların çok erken yaşta filozof olmalarından kaynaklanabilir. Türk halkı da 20'li yaşlarda bir



**Otomobil ile keyifli bir nedence arıza yaşadığınız bir bağ ya da onu yola çıkışınızın endişelerinizi değiştirdi.**





filozofan hayat derai almak istemiyor olabilir. Radyolar kendilerini yenilememiş olabilir. 15 yıldır sektörün içindeyim, keyifle dinlediğim bazı isimler var ama o yeni isimler ekleniyor mu onlara dersiniz, buna cevabım hayır olur.

#### **En çok hangi ulaşım yoluyla seyahat etmekten hoşlanıyorsunuz?**

Eskiden "Çin'e otomobile gidelim" deseyleydiniz. Memnuniyetle gelirdim. Ama şimdi 3-4 saat araç kullandığım zaman yorgun hissediyorum kendimi. Bu nedenle daha çok havayolunu tercih ediyorum. Ama otomobil ile seyahat sadece araçla kurdüğümüz bir bağ ya da onu yola bütünleştiğimiz ediminden ibaret değildir.

Sadece yolu da düşünmezsiniz; dünü, bugünü, yarını keaca hayatınızı düşünürsünüz. Bir içe yolculuktur aynı zamanda otomobile seyahat. Kendi kendinize kalabilir, istediğiniz müziği dinleyebilirsiniz. Sohbet edebileceğiniz arkadaşlarınız varsa sohbeti koyulmaktadır ki; o büyük bir zevktir. Bir kamyoncu durağına park edip yemek, içmek böylece farklı lezzetleri tatmaktadır. Ana yoldan sapıp bir köy meydana giderek sağuk bir ayrıntıdır. Kasacası zenginliktir.

#### **Bir otomobilde sizin için önemli olan unsurlar nedir?**

Büyük, konforlu, güvenli, yol kavrayış ve

performansı yüksek otomobili tercih ediyorum.

#### **Peki, Ford otomobil denilince aklınıza neler geliyor?**

Ford marka derinliği çok yüksek ve güçlü bir marka... Bazı şeyler vardır; siz onu alırsınız, kullanırsınız ya da kullanmazsınız önemli değildir. Sen hayatın hiçbir döneminde ona dokunmamış olabilirsin ama o güvendir, bilirsin.

Bunu nereden bilirsin? Arkadaşlarından duymuşsundur, mazerini bilirsin. Bence Ford da böyle bir marka...

# VEHBİ KOÇ KUPASI BİR GELENEĞİ YAŞATIYOR

TÜRKİYE JOKEY KULÜBÜ'NÜN VEHBİ KOÇ ANISINA DÜZENLEDİĞİ KUPA KOŞUSU, KÜLTÜREL ATARIMIZA DAYANAN ATÇILIK SPORUNUN "FARKLI BİR YÖNÜNÜN" DÜNYAYA KÖÇÜYOR

Mustafa Kemal Atatürk'ün "At yarışları modern toplumlar için sosyal bir ihtiyaçtır" sözü aslında at yarışlarının ulusal ve uluslararası önemine işaret ediyor. Bu öneme inanan ve bu alanda faaliyetlerde bulunan kişilerden birisi olan Koç Holding kurucusu Vehbi Koç anısına düzenlenen kupa da her defasında bu önemi hatırlatıyor. 1961 yılında Türkiye Jokey Kulübü Başkanlığı görevinde bulunan Vehbi Koç anısına düzenlenen Vehbi Koç Kupası Koşusu, 14'üncü kez bu spora gönül verenleri bir araya getirdi.

Vefatından Hipodromu'nda gerçekleştiren organizasyonda bir konuşma yapan Koç Holding Seref Başkanı Rahmi M. Koç, Vehbi Koç'un biricilik sporuna olan ilgisi konusunda şöyle konuştu: "Rahmetli Vehbi Bey 1933 yılında sürmenaj geçirdiği zaman Viyana'ya gider ve bir doktora muayene olur. Doktor üç spordan birinin seçmesini önerir.

Bu üç spor; avokk, tenis ve biriciliktir. Vehbi Koç, her üçünü de dener ve sonunda at sporuna karar kılar. Her işi sistematik ve disiplinli yapmaya alışık olan babamız at sporunu da böyle yaptır."

Koç Holding Seref Başkanı Rahmi M. Koç, Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç ve Türkiye Jokey Kulübü Başkanı Behçet Homurlu'nun bir arada izlediği yarış Kemal Kurt'un sahibi olduğu, Selim Kaya'nın da jockeyliğini yaptığı Kurtneadis adlı sefsan, 1.35.93'lük derece ile kazandı.

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Koç yarışın ardından yaptığı konuşmada, "Vehbi Koç, yaptığı her işi sonuna kadar yapan bir kişi idi. Vehbi Koç her pazar günü saat 08.00'da bir grup arkadaşı ile at biter 11.00-12.00'ye kadar araziye giderdi. 1961 yılında ise TJK'nın



başkanlığını yaptı. Attan düşüp kolunu kırmasıyla, at biriciliği sporundan vazgeçti. Vehbi Koç'un vefatının ardından ise TJK kendisi adına Vehbi Koç Kupası Koşusu organizasyonu gerçekleştirdi ve çok güzel bir jest yaptı." diye konuştu.

Türkiye Jokey Kulübü Başkanı Behçet Homurlu ise geçmiş dönemlerde TJK başkanlığını yapmış olan Vehbi Koç'u anmaya devam edeceklerini, birimlerdeki dönemlerde daha farklı projeler yapabileceklerini söyledi. TJK eski başkanı Yasin Ekinli de bu yıl düzenlenen organizasyonun kalabalık olmasına öyküttektiği ve her sene daha da büyüyen bir organizasyon haline alacağını, İstanbul'un ve Türkiye'nin önemli isimlerinin bu tür organizasyonlarda yer almasının önemli olduğunu kaydetti.

Sadece spor değil, aynı zamanda sosyal sorumluluk... Vehbi Koç anısına düzenlenen kupa koşusu gibi diğer koşular da bir spor olma özelliğinin yanı sıra ülke ekonomisine gelir kazandırmaya devam ediyor. Yarışlardan



**Vehbi Koç Anma Koşusu'na** Kemal Kurt'un sahibi olduğu, jockeyliğini Selim Kaya'nın yaptığı Kurtneadis kazandı. Birincilik ödülü ise 60 bin TL idi.



## Türkiye Jokey Kulübü

Kökünü atalarımıza dayanan atötlük sporu önemli bir spor olmasının yanı sıra sosyal sorumluluk faaliyetlerine destekleyen bir unvan olarak da göze karşıyor. TÜJK'nın düzenlediği yarışlardan elde edilen gelir ile bir çok öğrenciyse burs verirken, çok sayıda kuruma da yardımlarda bulunuluyor.

elde edilen gelirler; katma değer vergisine, Savunma Sanayini Destekleme Fonu'na, Türk Tarihine Vakfı'na, Yüksek Öğrenim Kredi ve Yurtlar Kurumu'na, belediye eğlence vergisine, müessesce hissesine, Kızılay'a ve yans severlere dağıtılıyor.

1927 yılından bugüne yapılan "Gazi Koşusu", Atatürk'ün Ankara'ys ilk gelişinin yıldönümüne denk gelen ve 27 Aralık günleri Ankara'da yapılan "Atatürk Koşusu", 1971 yılında Kraliçe Elizabeth'in Türkiye'yi ziyareti sebebiyle düzenlenmeye başlanan "Kraliçe Elizabeth Kupası Koşuları" ve her yıl düzenlenen Cumhurbaşkanlığı, Başbakanlık, Tarım ve Köylüleri Bakanlığı ve TBMM Kupası yarışları at yarışlarındaki rekabetin gelişmesi açısından büyük önem taşıdığı gibi sosyal sorumluluk alanında da önemli birer örnek olarak görülüyor.

## Yüzyıldan daha eski...

Kökünü atalarımıza dayanan at sporlarını sevmek amacıyla atılan ilk kurumsal adım 1943 yılında İsmet İnönü başkanlığında, Türkiye Yarış Atı Yetiştiricileri ve Sahipleri Derneği'nin (TYAYSD) kurulması oldu. At yarışları sporu denince ilk akla gelen kurumlardan biri

olan Jokey Kulübü ise Kasım 1950'de kuruldu. Kulüp, Bakanlar Kurulu'nun 1953 yılında aldığı kararlar kamu yararına hizmet veren bir demek olarak kabul edildi ve adı Türkiye Jokey Kulübü olarak değiştirildi. 1954 yılında; İstanbul, Ankara ve İzmir'de toplam 43 günlük bir program uygulanmaya başlandı. Günümüzde ise bu üç ile Adana, Bursa, Şanlıurfa ve Elazığ'da eklenerek yarış yapılan illi sayısı 7'ye çıkarıldı.

Yıllardır süren yarışlarla gelirleri artan Türkiye Jokey Kulübü büyük yatırımlarla gerçekleştirildi. Örneğin; yarış yapılan 7 ilde de modern birer hipodrom tesisi yapıldı ve at yetiştiriciliği hizmetlerine büyük önem verildi. İngiliz atı yetiştiriciliği için Bursa Karacabey'de Pansiyon Hara, Arap at yetiştiriciliği için de Eskişehir Mahmudiye ve Şanlıurfa'da Pansiyon Haraları ve Ege-Torbalı, İzmit-Merkez, Adana-Seyhan, Trakya-Aşım İstasyonları kuruldu. Gerek haralara gerekse aşım istasyonlarına değerli damızlıklar alınarak yetiştiricilerin hizmetine sunuldu. Sektöre ritelikle eleman kazandırmak için ise Kayseri-Pınarbaşı Atötlük ve Eğitim Tesisleri yine Türkiye Jokey Kulübü tarafından açıldı.



## Vehibi Koç'un atötlükle tanışması...

Vehibi Koç, 1933 yılında gördüğü hastalık sebebiyle Viyana gider. Kendisini muayene eden doktor, Koç'un lenis, av ve binicilik sporlarından birini yapmasını önerir. 3 spor içerisinde biniciliği seçen Koç, hafta sonları bir grup arkadaşla ile dışarı çıkarak at biner. Geçirdiği kaza nedeniyle kolu 3 yıldan kurtulamaz Koç, at biniciliğinden uzaksız kalır. Kendisi 1951 yılında Türkiye Jokey Kulübü Başkanlığı görevinde de bulunur. Koç'un vefatının ardından TÜJK kendisinin adına "Vehibi Koç Kupası Koşusu" düzenlenmeye başlar.

BU YIL 14'ÜNCÜSÜ DÜZENLENEN 'VEHİBİ KOÇ KUPASI KOŞUSU'NU KEMAL KURTUN SAHİBİ OLDUĞU, SELİM KAYA'NIN DA JOKEYLİĞİNİ YAPTIĞI KURTINIADIS ADLI SAFKAN KAZANDI.

## ETKİNLİKLER

BU YAZ DA  
İSTANBUL  
CAZLANACAK

16. Uluslararası İstanbul Caz Festivali, 2-15 Temmuz tarihleri arasında gerçekleşecek Festival, 30'un üzerinde konserle yine İstanbul'u bir caz kentine dönüştürmeye hazırlanıyor. 5 ve 12 Temmuz Pazar günleri müzikli Boğaz turlarıyla sürenken, "Sokak Konserleri" caz coşkusunu İstanbul sokaklarına taşımaya devam edecek. 2 Temmuz Perşembe akşamı

gerçekleşecek açılış töreni ile başlayacak olan İstanbul Caz Festivali'nin biletleri, 9 Mayıs Cumartesi gününden itibaren satışa sunuldu.

EFSANE  
ASPENDOSTA

Hittit Kralı Tuhalia'dan, Akhilleus'a, Büyük İskender'den Roma İmparatoru Sezar'a, Pers Kralı Kserkses'den Bizans Kralı Konstantinus'a, Fatih Sultan Mehmet'ten Mustafa Kemal Atatürk'e kadar çağlar aşan dünya liderlerinin düşlerini süsleyen ışık şehri... Troya, yıkıntılardan yükselen çağlık ve 3000 yıllık mistik bir düşün yeniden hayat buluşu... Zamanda gezinti yapmanıza neden olacak bu gösterinin kaçırılması gerekiyor.

Anadolu Ateşi, 17 ve 31 Temmuz'da Gloria Aspendos Arena'da inanılmaz bir gösteri ile dans severler ile buluşuyor.

LEONARD COHEN  
İSTANBUL'DA

Kanadalı yazar, şair, söz yazarı ve müzisyen Leonard Cohen, 2009 Dünya Turnesi kapsamında iki özel konser vermek için İstanbul'a geliyor. İKSV ve



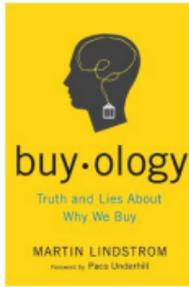
BKM ortak çalışmasıyla gerçekleşecek olan Leonard Cohen konserleri, 5 Ağustos Çarşamba ve 6 Ağustos Perşembe günleri Cemil Topuzlu Açık hava Sahnesi'nde gerçekleşecek. Bugün 74 yaşında olan efsanevi sanatçı konserlerinde "Suzanne," "So Long, Marianne," "Bird on a Wire," "First We Take Manhattan" ve "Hallelujah" gibi klasikleşmiş şarkılarına da yer veriyor.

## KİTAPLAR

## BUYOLOGY

MARTIN LINDSTROM  
OPTİMİST YAYIM

Pazarlama gurusu Martin Lindstrom 3 yıl ve 7 milyon dolar harcayarak yürüttüğü nörolojik araştırmalar sonucunda şunu buldu: İş gerçek satın alma nedenlerine geldiğinde, ağız genellikle yalan söylerken beyin hakikati dile getiriyor. Buyology de bu araştırmaların bir sonucu.

ÇİVİSİ ÇIKIŞ  
DUNYA

## AMIN MAALOUF / YKY

Bir yandan küresel ısınma, enerji kaynakları ve doğal felaketlerle, bir yandan da yenilgi ve çıkarıcı politikaların doğurduğu ekonomik ve siyasal krizlerle mücadele eden insanlık için bir yol haritası. Kitabın satır aralarında ise Amerikan politikaları, Avrupa Birliği, 20. yüzyıl Arap siyasi tarihi ve Türkiye...



SADBERK HANIM MÜZESİ

# Ateşin Oyunu

SADBERK HANIM MÜZESİ VE ÖMER M. KOÇ KOLEKSİYONLARINDAN İZNIK ÇİNİ VE SERAMİKLERİ



12 Nisan - 11 Ekim 2009

Sadberk Hanım Müzesi

Piyasa Caddesi 25-29 Büyükdere-İstanbul

Tel: 0212 242 38 13-14

Fax: 0212 242 03 65

[www.sadberkhanimmuzesi.org.tr](http://www.sadberkhanimmuzesi.org.tr)

Çarşamba hariç hergün 10:00-17:00 arası

TÜRKİYE'DE İLK KEZ!

# TÜRKİYE'NİN İLK KATKILI OTOGAZI ÇIKTI

- + Daha temiz motor
- + Daha yüksek performans
- + Daha az yakıt tüketimi
- + Daha çevreci kullanım

TO DEPODA TEMİZLEMEKİ ETKİ



Supap yuvalarının fotoğrafları noter huzurunda çekilmiş ve hiçbir düzeltme işlemi uygulanmamıştır.

AYGAZ  
euro  
LPG+