

Bu Başarı Hepimizin!

Koç Topluluğu Fortune Global 500
listesinde birçok devi geride bırakarak
172. sıraya yükseldi.





ÜLKEM İÇİN!
DÜŞÜNMEYE VE ÜRETMEYE DEVAM...

DÜNYAYI KURTARAN ÇOCUKLAR YETİŞİYOR

Koç Holding, Ülkem İçin projesinde 2009 yılı uygulaması olarak, 81 ilde TEMA ile birlikte çocuklara yönelik Çevre Bilinçlendirme Eğitimleri veriyor. Çünkü çocuklarımız rahat nefes aldığında, topraklarına güvenle bastığında, iklim onlara dostça davrandığında, ancak o zaman, yatırımların ve büyümenin anlamı olacak.



www.ulkemicin.com.tr



KOÇ TOPLULUĞU'NUN VİZYONU TÜRKİYE'NİN VİZYONU

Küresel ekonomik krizin ardından yaralarını sarmaya başlayan dünya ve Türkiye ekonomisindeki olumlu gelişmeler rakamlara yansıdı.

Geçtiğimiz ay bir olumlu gelişme de Topluluğumuz adına yaşandı. Dünyaca ünlü ekonomi dergisi Fortune, dünyanın en büyük şirketlerinin yer aldığı Fortune Global 500 listesini açıkladı. Bu yıl, Koç Topluluğu olarak, bir çok dünya devini geride bırakarak ve geçen yıla göre 14 basamak birden yükselerek, listede 172'inci sırada yer aldık. Sadece Türkiye'nin değil dünyanın önde gelen şirketlerinden biri olma vizyonu ile ulaştığımız bu başarı, bizler için gurur ve mutluluk verici. Bu başarıda, global vizyonumuz ve verimlilik odaklı büyüme stratejimiz doğrultusunda yarattığımız istihdam, insan kaynağı politikalarımız ve sosyal sorumluluk projelerine verdiğimiz destek önemli bir rol oynuyor.

2005 yılından beri yer aldığımız ve her geçen yıl daha üst sıralara yükseldiğimiz listede yer almak sadece Topluluğumuzun değil, ülkemizin de başarısıdır. İnaniyoruz ki, önümüzdeki yıllarda daha fazla sayıda Türk şirketi küresel rekabet güçlerini artırarak bu listede yer alacak ve ülkemiz dünya ekonomisi içinde daha belirgin bir yere kavuşarak, daha etkin bir bölgesel güç olacak.

Topluluğumuz ve ülkemiz adına böylesi olumlu gelişmeler yaşanırken, geçtiğimiz aya ülkemizde ve çevre ülkelerde yaşanan üzücü olaylar da damgasını vurdu. Bunlardan en büyüğü komşumuz Yunanistan'da yaşanan ve dört gün süren büyük yangın felaketi oldu. 295 bin dönüm yeşil alan ve 2 milyon ağacın yanmasına sebep olan yangın gibi, ülkemizde de irili ufaklı yangınlar yaşandı. İzmir, Burgazada son olarak Kaz Dağları'nda yaşanan yangınlarda ciğerlerimiz yandı. Karadeniz Bölgesi'ni vuran sel felaketi de maddi-manevi önemli kayıplara neden oldu. Bu felakette zarar gören tüm yurttaşlarımıza geçmiş olsun dileklerini sunuyor, yaşamını kaybedenlere ise Allah'tan rahmet diliyorum.

Ne yazık ki, bu yangınlar ve sellerle hem ekolojik hem de kültürel mirasımız zarar gördü. Belki doğal afetlerin önünü tamamiyle kesmek mümkün değil, ancak alınacak önlemlerle aza indirmek mümkün. Bilgi ve bilinç düzeyini artırarak ve dolayısıyla farkındalığın oluşturulmasını sağlayarak gelecek nesillere daha yeşil bir dünya bırakabiliriz. Bu bağlamda, Koç Topluluğu olarak, çevreyi en önemli sosyal sorumluluk alanlarından biri olarak görüyor, üretim süreçlerinde ve geliştirilen projelerle bu alana yatırım devam ediyoruz.

Dergimizin yeni sayısı elinize ulaştığında, milletimiz ve tüm İslam Dünyası için önemli olan Ramazan ayı da başlamış olacak. Birlik ve beraberlik duygularının pekişmesine vesile olan bu kutsal ayın ve ardından gelecek olan Ramazan Bayramı'nın tüm Türkiye ve İslam dünyası için hayırlı olmasını diliyorum.

Ali Y. KOÇ

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi
Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı

06

Devler Ligi'nde Zirveye Doğru

Dünya devi pek çok şirketi geride bırakarak Fortune Global 500 listesinde 172. sıraya yükselen Koç Topluluğu, bu sene de listede yer alan tek Türk şirketi oldu. Fortune Global 500'ün ekonomi dünyasında taşıdığı önemi Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve Koç Holding CEO'su Bülent Bulgurlu yorumladı.



06

03 Gündem

Türk Traktör ve Ford Otosan'dan Ar-Ge Başarısı, Yapı Kredi'ye İnternet Bankacılığında Büyük Ödül...

16 Değişimin Eşiğindeki Arçelik

Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Aka Gündüz Özdemir müşterinin değişen beklentilerine Arçelik'in sunduğu çözümleri anlattı.



22

22 "Piyasa Koşullarından Bağımsız Olarak Büyüyoruz"

Opet, hızlı ve kontrollü büyümesini sürdürüyor. Bu büyümeyi Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca yorumladı.

26 ERG ile Herkes İçin Kaliteli ve Eşit Eğitim

Prof. Dr. Üstün Ergüder'in kurduğu Eğitim Reformu Girişimi tüm bireylerin eşit eğitimi alabilmelerini amaçlıyor.



28 Öğretmenler ile Gelişim İçin El Ele

'17 Okul Gelişim İçin El Ele Projesi'ni projenin kurucusu VKV Koç Özel İÖO ve Lisesi Müdür Yardımcısı Jale Onur'dan dinledik.



32

32 Hedef Verimliliği Artırmak

Zer A.Ş.; Koç şirketlerinin büyük iş hacmini kullanarak ortak satınalma sistemi geliştirmeyi ve yeni projeler ile daha fazla katma değer sağlamayı hedefliyor.

34 NASA'da Çalışan Bir Türk Olmak

Arçelik'te çalışan Görkem Suner, ABD'de NASA'nın gerçekleştirdiği yerküresel ortam uçuşlarına katılan ilk ve tek Türk.



34

36 İnsanı Kuşatan Şehirler

Beşir Ayvazoğlu ile kültürümüz, şehirlerimiz ve değerlerimiz üzerine söyleşi...



36

38 Tüm Çalışanlar Ayrı Birer Değer

Mersin Boranlar Tofaş Bayisi Serdar Akyurt için çalışanları ayrı birer değer...

40 Ford ile Yollarda

Güven Kıracı ile keyifli bir söyleşi...

42 2010'a Doğru Türk Basketbolu

Hidayet Türkoğlu ve Kaan Kural Türk basketbolunu değerlendirdi.



46 Düşünce Hürriyeti Hoşgörü ve İslam

Ford Otosan Mardin Bayii Maşuk Nas'ın Ramazan ayı için kaleme aldığı özel bir yazı.

48 Kültür-Sanat

Öne çıkan aktiviteler, kitaplar, DVD'ler...

İmtiyaz Sahibi
Koç Holding A.Ş.
Adına
Dr. Bülent BULGURLU (Sahibi)
Genel Yayın Yönetmeni
Ali Y. KOÇ

Yayın Direktörü
Oya ÜNLÜ KIZIL

Sorumlu Yönetmen
Şeniz AKAN

Yayın Kurulu
Serkan ÜNAL
Seçil AKBUDAK KALYONCU

Editör
Aynur ŞENOL ALTUN

Haber Merkezi
Nesrin AKKAŞ
Cihan DAĞ
Emre YILMAZ
Yonca GÜLTEKİN

Grup Tasarım Direktörü
Nejat Emrah YÖRÜK

Art Direktör
Özkan ORAL

Yardımcı Art Direktör
Rabia KETEN
İbrahim KAPLAN

Fotoğraf Editörü
Cevahir BUĞU

Fotoğraf
Gürkan ÖZTÜRK
Saygın SERDAROĞLU
Gençer YURTTAŞ

İllüstrasyon
Necip ŞAHİN

Ajans Grup Z
Yayın Grubu Başkanı
Selim KARA

Grup Koordinatörü
M. Mucahid DEMİR

Yayınlar Direktörü
Serdar TURAN

Özel Projeler Koordinatörü
Baha YILMAZ

Müşteri Direktörü
Çisem KARTAL

Ebulula Mardin Cad. 4.
Gazeteciler Sitesi A-8 / 1
Akattar-Levent / İSTANBUL
Tel: (0212) 324 55 15
Fax: (0212) 324 55 05

Renk Ayrımı ve Baskı
Elma Basım
Halkalı Cad. No: 164 B-4 Blok
Sefaköy-Küçükçekmece
İSTANBUL
Tel: (0212) 697 30 30
Fax: (0212) 697 70 70

Yayın Türü
Yerel Süreli

Bu dergideki yazı ve resimler
kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.





TÜRK TRAKTÖR'DEN DEVLET ONAYLI AR-GE BAŞARISI

Türk Traktör Ar-Ge Merkezi, Geliştirme Faaliyetlerinin desteklenmesi hakkındaki kanun kapsamında Sanayi Bakanlığı tarafından da tescillendi. Bu başarı uzun yıllar süren bir Ar-Ge serüveninin sonucu...

53 mühendis ve teknisyene sahip Türk Traktör Ar-Ge Merkezi Sanayi Bakanlığı tarafından resmi bir Ar-Ge Merkezi olarak tescillendi. Türk Traktör Ar-Ge Merkezi'nin bugününe kadar olan süreçte içinde yatırımlar, zorluklar, sevinçler, üzüntüler, başarılar ve yeniliklerle dolu bir tarih var.

1954'de kurulan Türk Traktör Fabrikası, başlangıçta Minneapolis traktörlerinin lisansı ile üretim yaptı ve sonra FIAT lisansı alındı. 1980'lerde

kadar olan dönemde, ürün gelişme faaliyetleri çok fazla söz konusu değildi. Önce ülkemiz koşullarına göre talepleri karşılamak amacıyla servis çözümleri gelişti. Bunlar yeterli olmayınca Türk Traktör mühendisleri Ar-Ge serüvenine üretime yansiyacak küçük değişiklikleri yaparak başladı. Yetenekler geliştikçe değişikliklerin boyutları da büyümeye başladı. Mevcut ürün serileri ve modelleri geliştirildi ve özellikleri artırıldı.

480S8, 56 serisi, 54C Junior, 54C Special ve A50 bunlardan örnekler...

2000'li yıllar ise rekabeti sürdürmek için tasarım ve üretimde katma değer artırmaya yönelik girişimleri gerektirdi. Bu nedenle teknoloji geliştirme, maliyet azaltma ve yeni ürün geliştirme yetkinliklerinin artırılmasına yönelmek gerekiyordu. Sadece yerli pazara olan bağımlılığın, gelecekte risk olacağı düşünüldü ve bu nedenle, New Holland'ın desteğiyle 55-95 HP güçlerinde 5 ayrı modelde TDD serisinin geliştirilmesi kararlaştırıldı.

Bu co-engineering statüsüne yükselmek demekti. New Holland ve Case IH markalarının birleşmesi Case IH markası ile JX serisi modellerin birlikte geliştirilmesine de ayrıca fırsat verdi.

Türk Traktör'ün Ar-Ge olarak vizyonu 40 hp – 120 hp arası güçte "value" traktör olarak adlandırılan segmentteki traktörlerin tasarım sorumluluğunu tam olarak yüklenmek. Gelecek dönemin getirdikleri ile beraber yeni yakıt ve tahrik teknolojilerine, yeni malzemelere odaklanılması hedefleniyor.



FORD OTOSAN'A BİR ÖDÜL DAHA

Ford Otosan, kendi bünyesinde bir Ar-Ge projesi olarak geliştirdiği 'Hibrid Transit Projesi' ile TÜBİTAK, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) tarafından düzenlenen VIII. Teknoloji Ödülleri organizasyonunda "Ürün" kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü.

2005 yılından bu yana sürdürülen çalışmalarla Ford Transit ticari araç temel alınarak fonksiyonel bir prototip olarak

geliştirilen model, FOHEV 2 olarak isimlendiriliyor. Dizel / elektrikli hibrid özelliğe sahip araç, tamamı Türk mühendislerden oluşan bir ekip tarafından iki aşamada gerçekleştirildi. Araç, aynı zamanda dünyanın tek manuel şanzımanlı hibridi olma özelliğini de taşıyor. TÜBİTAK MAM ve İTÜ işbirliğinde geliştirilen prototip, akıllı kontrol sistemi ile şehir içinde sadece elektrikli modunda %100, karma modda ise % 50'ye varan yakıt tüketimi sağlıyor.

GLOBAL FINANCE'DEN YAPI KREDİ'YE ÖDÜL

Yapı Kredi, uluslararası finans yayınlarından Global Finance tarafından geleneksel olarak düzenlenen ve 35 ülkeyi kapsayan "Dünyanın En İyi İnternet Bankası" araştırmasında "Avrupa'nın En İyi Bireysel ve Kurumsal İnternet Bankacılığı Tasarımı" ve "Türkiye'nin En İyi Kurumsal

İnternet Şubesi" ödüllerini aldı. Yapı Kredi İnternet Şubesi, online müşterileri kazanma stratejisi, müşterilerin web hizmeti kullanımını artırma, kullanıcı sayısındaki artış, nitelikli hizmet verme, geniş ürün portföyü ve fonksiyonel tasarım gibi kriterlerle değerlendirilerek ödüllendirildi.

KOÇTAŞ'TAN 2 YENİ MAĞAZA!

Koçtaş, 2005 yılında başladığı hızlı büyüme hamlesi çerçevesinde 25 Haziran'da Beylikdüzü'nde 27 Haziran'da ise Antalya'da açtı. Toplam 8 bin 500 metrekarelik alanda kurulu olan ve 200 kişilik istihdam yaratan Beylikdüzü Koçtaş'ın açılışında konuşan Mustafa V. Koç,

Koçtaş'ın liderliği üstlendiği ev geliştirme perakendeciliği sektöründeki yatırım planlarının devam edeceğini vurguladı. Koç Holding Turizm, Gıda ve Perakende Grubu Başkanı Ömer Bozer katılımı ile hizmete giren Antalya'daki mağaza ile de Koçtaş'ın mağaza sayısı 23'e, toplam satış alanı ise 125 bin metrekarenin üzerine çıktı.

TÜPRAŞ'TAN ÖRNEK ADIM

Tüpraş'ın Kurumsal Sosyal Sorumluluk çalışmaları kapsamında, Batman Üniversitesi işbirliği ile gerçekleştirdiği ve yüksek eğitime katkı sağlamak üzere geliştirilen "Maket Rafineri Tesisi ve Uygulama Laboratuvarı" Batman Vali Yardımcısı Mustafa Cihad Feslihan, Batman Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Abdusselam Uluçam ve Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut'un katılımı ile açıldı. Proje kapsamında Batman Üniversitesi ile imzalanan, protokol sayesinde "Üniversite-Sanayi İşbirliği"ne örnek çalışmalar ve sonuçların elde edilmesi hedefleniyor.



ARÇELİK-LG ÇALIŞANLARI SAROZ'DAYDI

Arçelik-LG çalışanlarından oluşan bir grup düzenlenen bir organizasyonla scuba-diving eğitimi aldı.

Organizasyon sırasında aldıkları teorik bilgileri uygulamaya koyarak öğrenme imkânı bulan katılımcılar 25-26 Temmuz tarihleri arasında Eceabat'a giderek pratik eğitimlerini gerçekleştirdiler. Kursiyerler 4 adet uzman eğitmen eşliğinde 15 metre batığa yaptıkları dalışın ardından eğitimlerini tamamladılar. Başarıyla sona eren organizasyonun ardından katılımcılar Dünya Sualtı Aktiviteleri Konfederasyonu sertifikası almaya hak kazandılar.



GRUNDIG'E AVRUPA'DAN İKİ ÖDÜL

Tüketici elektroniğindeki uluslararası marka "Grundig", LCD TV kategorisinde Vision 9 ürünü ile Red Dot "Honourable Mention 2009" ödülü ve dünyaca ünlü Plus X Ödülü'ne layık görüldü. "Red Dot'ta; estetik, inovasyon, fonksiyonellik, ergonomi, ürün kalitesi, çevre duyarlılığı gibi kriterler doğrultusunda ödül almaya hak kazanan Grundig Vision 9 LCD TV, geçtiğimiz aylarda, Avrupa'nın en prestijli teknoloji ve tasarım yarışmalarından biri olan 2009 Plus X Yarışması'nda da, kullanım kolaylığı, inovasyon ve tasarım kategorilerinde ödüle layık görülmüştü.

TOFAŞ'IN SİMULASYONUNA YAD'DAN ÖDÜL

Tofaş, Yöneylem Araştırması ve Endüstri Mühendisliği 29. Ulusal Kongresi kapsamında düzenlenen "YAD Uygulama Projesi Yarışması"nda "Tofaş Fabrikası Trafik Simülasyonu" projesi birincilik ödülünü kazandı.

Tofaş'ın trafik simülasyonu Bursa'daki Tofaş Fabrikası içinde yer alan farklı 6 birimden Tofaş çalışanlarının eşgüdümlü ve sonuç odaklı çalışmalarının sonucu olarak ortaya çıktı. Bilkent Üniversitesi ile de ortaklaşa olarak hazırlanan proje, artan üretim seviyesiyle birlikte oluşan fabrika içi trafik problemlerinin ele alınarak çözülmesini hedefliyor. Simülasyon modelleri yardımıyla mevcut ve olası problemlerin analiz edildiği projede çeşitli çözüm önerileri sunuluyor.

OTOKAR AİLESİNİN YENİ ÜYESİ KENT

Koç Topluluğu'nun önemli üyesi Otokar, 7 metrelik Sultan ve 9 metrelik Doruk markalı otobüslerine 12 metrelik Kent'i de ekleyerek, bu pazardaki ürün ailesini daha da genişletti.

Sultan ve Doruk gibi tamamen Otokar'ın Türk tasarımcıları ve mühendisleri tarafından tasarlanan Kent, dünyadaki otomotiv tasarım trendlerine uygun olarak özel bir tasarım konsepti ile geliştirildi. KENT'in aynı tasarım konseptinde farklı ihtiyaçlara cevap verebilecek



modüler bir altyapısı bulunuyor. Bu da, değişik kullanım alanlarına aynı platformda farklı modeller sunabilme özgürlüğü sağlıyor.

Otokar Genel Müdür Serdar Görgüç, Kent halk otobüsü ile halk otobüsü alanında pazarda liderliği

hedeflediklerini ve Kent serisinin farklı kullanım alanlarına uygun yeni modellerini önümüzdeki aylarda piyasaya süreceklerini belirtiyor. Otokar'ın Türkiye'nin her bölgesindeki coğrafi şartlara kolaylıkla uyum gösteren otobüsler

üretebilen deneyim ve birikime sahip olduğunu sözlerine ekleyen Görgüç, KENT'in tasarımıyla, konforuyla, yakıt tasarrufuyla, geniş ve ergonomik iç tasarımı ile farklı bir yolculuk deneyimi yaşatmak amacıyla ürettiğini vurguluyor.

AYRICALIKLAR DİVAN'DA

KAKAO ŞÖLENİ

Dünyanın en iyi kakaolarının yüksek oranda kullanıldığı Chocolat d'Origine serisi yeni yorumuyla tüm Divan Pastaneleri'nde 55 gramlık tabletlerde satışa sunuluyor. Chocolat d'Origine serisi; Cava, Gana, Madagaskar, Meksika, Togo, Trinidad ve Venezuela'dan oluşan yedi farklı kakaoyla hazırlanıyor.

DOĞAYA DÖNÜŞÜN KAPISI

Divan Bodrum Palmira, 2009 yaz sezonunda misafirlerini, 30 yılı aşkın tecrübesiyle dünyada 40'tan fazla ülkede faaliyet gösteren, wellness sektöründeki dünya devi Nikken'in "Kaliteli Yaşam Oda"sı ve "3D Toplantı Salonu" konsepti ile buluşturdu. Bu konsept ile vücudu şarj eden ürünler, bireylere daha canlı ve enerjik bir yaşamın kapılarını aralıyor.



KAHVENİN FARKLI YORUMU: HAREMLIQUE

Caroline Koç ve Banu Yentür ortaklığında kurulan Haremlique Tekstil bünyesinde özel bir kahve gurmeleri danışmanlığında, özel çeşitlerle hazırlanan Haremlique Türk Kahve menüsü tüm Divan Otelleri ve Restoranları'nda sunulmaya başlandı. Farklı aromalarla, alışılmışın dışında tatlar sunan Haremlique Türk Kahve menüsü Geleneksel, Çikolatalı, Kakuleli, Tarçınlı ve Damla Sakızlı çeşitleri ile Türk kahvesine farklı yorumlar getiriyor.

BACK UP FIRSATI...

Divan Otelleri, Back Up ile yaptığı işbirliği çerçevesinde, internet üzerinden yapılan rezervasyonlarla tüm Divan müşterilerini konaklama süresi boyunca Back Up'lı yapıyor. Kampanya ile Divan misafirleri, Ücretsiz Danışmanlık Hizmetleri, Ambulans, İndirimli Oto Kiralama Hizmeti, Bilgilendirme Hizmeti, Organizasyonel Hizmetler ve İndirimli Özel Havaalanı Hizmetleri'nden faydalanabiliyorlar.

YENİ MELEK'LER MEMLEKET MESELESİ, BENİM MESELEM DEDİ!

319 Meslek Lisesi Koçu Meslek Lisesi öğrencilerine destek olmaya ve ilham vermeye devam ediyor. 81 ilde yürütülen ve 3. yılını başarıyla tamamlayan Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi daha da güçlenerek yoluna devam ediyor. Özel sektör, devlet ve sivil toplum örgütü işbirliği ile yürütülen bu proje aktif olarak 21 Koç Topluluğu şirketiyle uygulanıyor. 88 yeni Meslek Lisesi Koçu ile toplamda 319 gönüllüye ulaşan proje ile öğrencilerin teknik ve mesleki eğitimlerinin gelişiminin yanı sıra kişisel gelişimlerine de destek verilmeye devam ediliyor.

Eğitimler Eylül ayı boyunca devam edecek
Meslek Lisesi Koçları (MLK)

Gönüllülük ve Motivasyon Eğitimleri 5-6 Eylül, 12-13 Eylül ve 26-27 Eylül'de Bayramoğlu Yapı Kredi Tesislerinde düzenlenecek. Düzenlenecek MLK eğitimleri, koçlara bursiyerlerle çalışmalarında yol göstermeyi ve daha güçlü ilişkiler kurmalarına faydalı olmayı amaçlıyor. Meslek Lisesi Koçlarına bursiyer buluşmalarında kullanabilecekleri yararlı araçlar sunmak ve uygulamaları konusunda bilgilendirilmeleri hedefleniyor. Bu etkileyici eğitim süreci içerisinde Meslek Lisesi Koçları eğitimlerin yanı sıra farklı ve keyifli aktivitelere dahil olma ve sürpriz konuşmacılarla dolu dolu bir hafta sonu geçirme fırsatı da yakalayabilecekler.



**MESLEK
LİSESİ
MEMLEKET
MESELESİ**



DEVLER LİGİ'NDE ZİRVEYE DOĞRU

Koç Topluluğu, Fortune Dergisi tarafından her yıl yayınlanan Global 500 sıralamasındaki istikrarlı yükselişini sürdürüyor. Dünyanın en büyük şirketlerinin yer aldığı listede, bu yıl 14 basamak birden yükselen Topluluk, 172. sırada yer aldı. Dünya devi pek çok şirketi geride bırakan Koç Topluluğu, hâlen listedeki tek Türk şirketi... Bu başarının perde arkasındaki dinamikler neler? Bu ayki dosya konumuzda bu başarının perde arkasını analiz ettik ve Koç Topluluğu'nun iki tepe ismi, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve Koç Holding CEO'su Bülent Bulgurlu'yu yeni sayımızda konuk ettik.

2008 ekonomide fırtınaların estiği bir yıl oldu. İçinde olduğumuz 2009 yılında da durum çok farklı değil. Küresel kriz hemen her sektör ve şirketin kapısını çaldı. Taleplerde yaşanan daralma, kredi musluklarının akmaması, likit problemleri gibi pek çok sıkıntı şirketlerin planlarını bozdu ve hedeflerinde sapmaya neden oldu. Şu günlerde ufak da olsa iyileşme haberleri alsak da krizin etkilerini bir süre daha hissetmeye devam edeceğiz. İşte bu ortamda Koç Holding, Fortune Global 500 listesindeki istikrarlı yükselişini sürdürerek 172'inciliğe yükseldi. Koç Holding sıralamada, Canon, Coca Cola, McDonald's, Oracle Philip Morris, Apple, Pepsico gibi birçok dünya devi şirketi geride bıraktı.

İstikrarlı ve Kesintisiz Yükseliş

Son 5 yılda 217 basamak tırmanan Koç, listedeki yükselme trendini kesintisiz devam ettirdi. Koç Holding 2005'de 389'uncu, 2006'da 358'inci, 2007'de 190'ıncı, 2008'de 186'ıncı ve bu yıl da 14 basamak birden yukarıya çıkarak 172'inci sırada yer aldı. Fortune Dergisi, özel bir sayı ile duyurduğu listeyi, 'en fazla ciro, yüksek kârlılık, hızlı büyüme ya da istihdam gibi 20'den fazla kriterle' değerlendiriyor. Koç Topluluğu yarattığı istihdam, insan kaynağı politikaları, hızlı büyüme ve sosyal sorumluluk projelerine yaptığı destek ile de dikkat çekiyor.

Koç Topluluğu aynı listede son 5 yılda gelirlerini en fazla artıran şirketler arasında ise 19'uncu sırada yer aldı. Şirket, 2003-2008 arasında gelirlerini yüzde 33,8'lik bir ortalama ile artırdı. Global piyasalar ve şirketler için hayli zorlu geçen 2008 yılında ise Koç Topluluğu'nun cirosu yüzde 12'lik bir artışla 44 milyar 167 milyon dolara ulaştı. Koç Holding sektörel olarak ise 'Enerji Kategorisi'nde dünyanın 5'inci büyük

şirketi konumuna yükseldi.

Yakalanan bu istikrarlı yükselişin perde arkasındaki nedenlerin arasında şirketin değişen stratejik planlamasının önemli bir yerde olduğunu görüyoruz. Topluluk, 2000'li yıllarla birlikte 4 ana sektöre; finansal hizmetler, dayanıklı tüketim, otomotiv ve enerji alanlarına yoğunlaşma ve odaklanma kararı aldı. Bu strateji ile Topluluk, odaklandığı sektörlerde büyük yatırımlar yaptı ve bu alanlarda derinlik kazanarak, kârlılığını artırma olanağı yakaladı. Bu önemli stratejik adım ile hızlı büyüme ve kârlılıkta artış sağlandığı gibi, sektörler arasında farklı dinamiklerle, farklı riskleri en iyi şekilde yönetme (örneğin, döviz ve faizdeki dalgalanmalara karşı riskleri optimum seviyede tutmak gibi) olanağı da sağlandı.

Topluluk odaklanma stratejisini hayata geçirirken pek çok alım ve satım gerçekleştirdi. Tüpraş, Yapı Kredi Bankası ve Tansaş'ı bünyesine kattıktan sonra portföyünü yeniden yapılandırma stratejisi çerçevesinde İzocam, Dökaş, Migros ve Demirdöküm'ü elden çıkardı. Topluluğun Tüpraş'ı alması ve Migros'u satması belki de en fazla ses getiren hamleler oldu. Özellikle TÜPRAŞ'ın alımı odaklanma stratejisinin gerçekleştirilmesi açısından son derece önemliydi. Fortune 500'de bir yıl içindeki 168 basamak yükseliş de bu kararın getirilerini açıklamaya yetiyor.

Değerinin Zirvesinde Satışlar

Likit sorunu, küresel finansal kriz döneminde pek çok şirketin yaşadığı sıkıntıların başında geliyor. Nakit akışını sürdürmekte zorlanan şirketler; hedeflerini revize etmek, küçülmeye gitme hatta piyasadan çekilmek gibi ağır bedeller ödedi. Ancak stratejik plan gereği krizin ağır etkilerinin henüz hissedilmediği bir dönemde Migros'un çoğunluk hissesini 1,98 milyar TL'ye satan Topluluk krize ciddi

bir likitle girdi. Yani Topluluk, kriz henüz başlamadan tedbir almaya başlamış olmanın meyvelerini de gördü. Yaptığımız röportajda, aynı vurguyu Koç Topluluğu CEO'su Bülent Bulurlu da yapıyor ve şunları ifade ediyor: "2008 ve 2009 yıllarına küresel kriz damgasını vurdu. Zamanında gereken tedbirleri alan şirketler krizden daha az etkilendiler. Bunu 2008 yılı neticelerinden gayet açık bir şekilde gördük. Biz de, odaklanma stratejimiz sayesinde kriz öncesinde bazı şirketlerimizi varlık fiyatları zirvede iken satmış ve önemli bir nakit kaynak elde etmiştik."

Bu büyüklükte bir likit krizden daha az



2005'te başlayan Fortune Global 500 yolculuğunda Koç Topluluğu her sene zirveye biraz daha yaklaşıyor.

Başarıya giden yolda sanayileşme süreci

Vehbi Koç'un temellerini attığı Koç Topluluğu, bugün küresel bir dev olarak yoluna devam ediyor.

1940-1950

Şirket, 1940'ların sonuna doğru imalata yöneldi. 1948'de General Electric ile işbirliğine gidilerek Koç Topluluğu'nun ilk endüstriyel girişimi olan ampul fabrikası kuruldu.

1963

Türkiye'nin ilk holdingi kuruldu. İş alanları genişleyen Koç Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Koç oldu.

1992

1986'da American Express Company ortaklığıyla kurulan Koç-Amerikan Bank ile bankacılığa adım atan Koç Holding, 1992 yılında bankanın tüm hisselerini satın alarak adını Koçbank olarak değiştirdi.

1960'lar

1960'lı yıllarda uluslararası şirketlerle ortaklık ve işbirliği yapılarak çeşitli sanayi tesisleri kuruldu. İlk otomobil, ilk traktör, ilk buzdolabı, ilk çamaşır makinesi, ilk tüplü LPG gibi pek çok ürün Koç Topluluğu tarafından üretildi. Bu dönemde Fiat ile Tofaş ortaklığı kuruldu. Daha sonraki yıllarda Ford ile ortaklığa dönüşecek olan Ford-Otosan işbirliği başladı.

1970

Şirket ihracata yöneldi ve dış ticaret şirketi kurdu. Bu tarihten itibaren Koç Topluluğu adına birçok olumlu adım atıldı.



İSO 500'de Koç Damgası

Koç Topluluğu yerelden gücü alıyor, küresel oynuyor

Koç Topluluğu, Fortune'un Global 500 listesinde olduğu gibi İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) her yıl açıkladığı "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesinde de yer almaya devam ediyor. İSO 500'ün 2008 yılı araştırmasında ilk 10 içinde, Koç Topluluğu'na bağlı 5 şirket bulunuyor. Tüpraş, Ford Otomotiv, Tofaş, Arçelik ve Aygaz şirketleri ile ilk 5'te yer alan Topluluk; 14 şirketi ile ciro, kâr, ihracat ve çalışan sayısı olarak Türkiye'nin en büyük sanayi grubu olma başarısını sürdürüyor.

dağıtım ağına sahip olmanın yanı sıra, toplam cirosunun yüzde 25'ini yurt dışı faaliyetlerinden sağlıyor. Bugün hemen her evde bu devin izlerini görmek mümkün. Yani, Koç Topluluğu, kurucusu Vehbi Koç'un "Ülkem varsa ben de varım" ilkesi doğrultusunda; vergi, istihdam, üretim ve ihracat başta olmak üzere her alanda katma değer yaratmaya devam ediyor. Aynı vizyonla yoluna devam eden Koç Topluluğu'nun üçüncü nesil Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç: "Yatırımlarımızla ve sağladığımız istihdamla Türkiye'nin gelişmesine ve küresel rekabet gücünü artırmaya katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Dolayısı ile bu başarı sadece Koç Holding'e ait değildir. Bu, aynı zamanda Türkiye'nin başarısıdır. İnaniyorum ki, önümüzdeki yıllarda daha fazla sayıda Türk şirketi küresel rekabet güçlerini artırarak bu listede yer alacak." şeklindeki sözleriyle Koç Topluluğu'nun başarısının aynı zamanda Türkiye'nin başarısı olduğuna da dikkat çekiyor.

etkilenmenin ötesinde fırsatlar anlamına geliyordu ki, Koç Topluluğu da bu fırsatı hem paydaşları hem de partnerleri açısından bir fırsata dönüştürmeyi bildi. ABD'nin en prestijli ekonomi dergisi Fortune'un 'Devler Listesi'nde 14 basamak daha yükselen Topluluk, ulaştığı büyüklükle bugün dünyanın en büyük 172'inci, Avrupa'nın ise ilk 50 şirketi arasında...

Koç Topluluğu'nun küresel arenadaki başarısı doğal olarak yurt içine de yansıyor. Koç Topluluğu, İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) her yıl açıkladığı "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesinin daimi

konuğu... Koç Topluluğu şirketleri 49,9 milyar TL ile Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun cirosunun yüzde 21'ini, özel sektörün ise yüzde 22'sini temsil etmekte. Sıralamaya giren Koç Topluluğu şirketlerinin ihracatına bakıldığında ise; 2008 yılında 13,8 milyar dolar ile özel sektör ihracatının yüzde 21'ini oluşturduğunu görüyoruz.

Vehbi Koç'un 1920'li yıllarda Ankara'da bir bakkal dükkânıyla başlayan girişimcilik serüveni bugün küresel bir sanayi devi yarattı. Topluluk; enerji, otomotiv, dayanıklı tüketim ve finans sektörlerindeki kuruluşları ile 12 bin noktaya ulaşarak en geniş

2001

Dünyanın lider şirketlerinden biri olmak vizyonu ile yeni bin yıla giren Koç Topluluğu 2001 yılında Koç Finansal Hizmetleri kurdu.

2006

Topluluk, yüksek verimliliği, kârlılığı ve hissedar değeri yaratmayı hedefleyen bir strateji çerçevesinde enerji, otomotiv, dayanıklı tüketim ve finans sektörlerine odaklanmaya karar verdi. Bu strateji, Topluluğu Fortune Global 500 listesinde 385. sıraya taşıdı.

2008

Odaklanma stratejisi gereği Migros satıldı. Topluluk dünyanın en büyük şirketleri sıralamasında 2008'de 186. sıraya yükseldi. İSO 500'ün 2007 yılı araştırmasında ilk 10 içinde, Koç Topluluğu'na bağlı 5 şirket bulunuyordu.

2005

Koç Topluluğu, Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşu olan Tüpraş'ı ve Türk bankacılık sektörünün devlerinden Yapı Kredi Bankası'nı bünyesine kattı. Aynı yıl Koç Topluluğu ilk defa Fortune Global 500 listesine girdi ve dünyanın 389. büyük şirketi oldu.

2007

Koç Topluluğu istikrarlı yükselişini sürdürdü, Topluluk Fortune Global 500'de, 190. sırada yer aldı.

2009

Türkiye'nin en büyüğü... Dünyanın en beğenilen şirketlerinden biri... Dünyanın 172. büyük şirketi olan Koç Topluluğu cirosu, ihracatı, İMKB'deki payı ve çalışan sayısı ile Türkiye'nin en büyük şirketler topluluğu olmayı sürdürüyor.

GELECEĞİ İNŞA ETMEK İÇİN FIRSATLARI KOLLAYACAĞIZ

Vehbi Koç'un kurduğu, Rahmi M. Koç'un bayrağı daha da yukarılara taşıdığı yolculukta Koç Topluluğu, Mustafa V. Koç yönetiminde bugün Devler Ligi'nde. Topluluk, dünyanın lider şirketlerinden biri olma hedefine her geçen gün bir adım daha yaklaşıyor. Peki, küresel krize rağmen istikrarlı yükseliş devam ederken yeni hedefler neler? Küresel krizden çıkışta hangi stratejiler izlenmeli? Tüm bu soruları ve daha fazlasını Topluluğun en tepedeki ismine, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'a sizler için sorduk.

Fortune Global 500 listesinde olmak sizin için ne anlama geliyor?

Fortune Dergisi'nin Global 500 listesinde bu yıl 14 basamak daha yükselerek dünyanın en büyük 172'inci şirketi konumuna ulaştık. Sadece Türkiye'nin değil dünyanın önde gelen şirketlerinden biri olma hedefiyle çıktığımız yolda ulaştığımız bu başarı bizler için gurur ve mutluluk verici oldu. Sadece rakamsal büyüklüklerimizle dünya sıralamalarına girmeyi değil, tüm standartlarımız, ürünlerimiz ve iş yapış şeklimizle de dünyanın önde gelen şirketlerinden olmayı hedefliyoruz. Küresel boyutlara ulaşmak ve küresel kriterlerde rekabet etmek zor ve emek isteyen bir yol. Bu başarıda bulunduğumuz sektörlerdeki küresel vizyonumuz ve verimlilik odaklı büyüme stratejimiz önemli bir rol oynuyor. Kuruluşumuzdan beri, kazandıklarımızı sürekli yeni yatırım ve istihdama çevirerek Türkiye'nin gelişmesine ve küresel rekabet

gücünü artırmaya katkıda bulunmayı hedefledik. Başarılarımızda her zaman ülkeye adanmış gurur duyduk, ülkemizi küresel iş dünyasında her zaman layıkıyla temsil etmeye çalıştık. Dolayısıyla bu başarı sadece Koç Holding'in değil, aynı zamanda Türkiye'nin de başarısı. İnanıyorum ve umuyorum ki, önümüzdeki yıllarda daha fazla sayıda Türk şirketi küresel rekabet güçlerini artırarak bu listede yer alacak. Böylece Türkiye, dünya ekonomisi içinde daha belirgin bir yere kavuşarak, daha etkin bir bölgesel güç olmaya devam edecek.

Küresel kriz tüm dünyayı etkilediği gibi Türkiye'yi de etkiledi... Krizden çıkış sürecinde Türkiye nasıl bir yol izlemeli?

Ülke olarak ekonomik ve sosyal önceliklerimizi bir arada değerlendirdiğimizde, Hükümetin açıkladığı ekonomik önlemlerin ve istihdamı teşvik, bölgesel kalkınma ve

yatırımı teşvik olarak üç ayaklı tasarlanmış programın doğru bir yaklaşım olduğunu söyleyebiliriz. Kriz dönemlerinde ekonominin en önemli sorunu olarak karşımıza çıkan işsizliğin ve güven kaybının giderilmesi açısından bunlar doğru adımlardı. Şimdi yapılması gereken; Türkiye'nin sürdürülebilir büyüme hızını yakalamasını sağlayacak, değişen küresel ekonomik iklime uygun büyüme modelinin bulunması ve orta vadeli bir programla bu modelin uygulanmasıdır. Bu bağlamda; krizden çıkış sonrasında ekonominin dümenini hangi yöne çevireceğimize ilişkin olarak, istisareyi, uyumu, şeffaflığı ilke edinen ve orta-vadeli stratejik bir bakış açısına sahip olan çalışmalarla ilerlemeye devam etmemiz gerekiyor.

Küresel kriz küçük ya da büyük her şirketin stratejilerinde farklılaşma yarattı. Koç Topluluğu olarak stratejilerinizde bir revizyona gittiniz mi?

Koç Topluluğu olarak piyasadaki erken uyarı sistemlerini etkin şekilde kullanıyoruz. Dolayısıyla, krizin Türkiye'de tüketim üzerindeki etkisi henüz görünmeden biz gerekli önlemleri almaya başlamıştık. 2008 Haziran ayından itibaren, şirketlerimize almaları gereken tasarruf tedbirlerini ve kullanılması gereken asgari risk yönetim hedeflerini bildirdik. Eylül ayıyla birlikte alınan tedbirlerin olumlu sonuçları gözlenmeye başlandı ve ekonomik konjonktüre paralel olarak yeni hedefler belirlendi. Bu arada potansiyel tehditlere karşı en iyi şekilde hazırlanırken; bir yandan da sektörlerimizdeki olası fırsatları yakından takip ederek; ne tür alternatifleri değerlendirebileceğimiz konusunda detaylı çalışmalar yaptık. Böylece, krize hazır olduğumuz kadar, olası bir toparlanma döneminden de en iyi şekilde yararlanabilecek altyapı çalışmalarını tamamladık.

Türkiye'de ve dünya ölçeğindeki lider konumunuzu korumak ve ileri taşımak üzere gündeminizde yeni projeler bulunuyor mu?

Türkiye'de ve dünyada rekabet gücümüzü



"İnanıyorum ve umuyorum ki, önümüzdeki yıllarda daha fazla Türk şirketi küresel rekabet güçlerini artırarak bu listede yer alacak."

artırarak sürdürmeye devam edeceğiz. Bunu yaparken, geleceği inşa etmek için fırsatları kollamayı da sürdüreceğiz. Koç Topluluğu olarak, doğru stratejik değerlendirmeler ve etkin risk yönetimi ile verimliliğimizi ve kârlılığımızı korurken odaklandığımız sektörlerdeki fırsatları değerlendirmeye tabi ki devam edeceğiz.

"Sahip olduğumuz nakit pozisyonumuz sayesinde önümüzdeki dönemde riskli yatırımlardan kaçınırken, küresel platformda potansiyel konsolidasyon ve satın alma fırsatlarını da en iyi şekilde değerlendirmeye çalışacağız."

Büyüme stratejilerinizi belirlerken göz önünde bulundurduğunuz faktörler nelerdir?

Koç Topluluğu olarak, 2001 krizinden bu yana kazandığımız tecrübeler ışığında şirketlerimizin rekabet gücünü artırdık. Odaklanma stratejimiz kapsamında, iştirak portföyümüzdeki gerekli değişiklikleri zamanında yaparak hem odaklanarak büyümeye devam ettik, hem de topluluğumuzun mali bünyesini güçlendirdik. Gerçekleştirdiğimiz yatırımlar ve satınalmalarla her zaman ülke ekonomisine azami katma değer sağlamayı

hedefledik. Bundan sonra yapacağımız yeni yatırımlarda da kârlılık, verimlilik, şirket değeri artışı ve büyüme prensiplerine bağlılığı sürdüreceğiz.

Küresel kriz şirketlere özellikle yurt dışında satınalmalarda çok cazip fırsatlar sunuyor. Mali durumu iyi olan şirket-

lerden biri olarak yurt dışındaki satınalmalara nasıl bakıyorsunuz?

Sahip olduğumuz net nakit pozisyonumuz sayesinde, odaklandığımız sektörlerde yurt dışındaki satın alma fırsatlarını takip edebilme ve küresel bir oyuncu olma yönünde yeni adımlar atabilme şansına sahibiz. Bu nedenle, önümüzdeki dönemde küresel platformdaki potansiyel konsolidasyon ve satın alma fırsatlarını da en iyi şekilde değerlendirmeye çalışacağız. Ancak tabi riskli yatırımlardan kaçınmaya da özen göstereceğiz.

Türkiye'de kurumsallaşamamak şirketlerin en önemli problemlerinden biri. Size göre Türk şirketleri kurumsallaşmakta neden güçlük çekiyor?

Kurumsallaşma, şirketlerin kişilerden bağımsız olarak belirli kurallara sahip olmasını, gelişmeye uygun olarak organizasyonel yapısını oluşturmalarını; kendisine özgü iletişim ve iş yapma yöntemlerini "kültür" hâline getirmesini ve böylece diğer işletmelerden farklı ve ayırt edici bir kimliğe bürünmesini gerektirir. Türkiye'de, dünyadaki tersine, en büyük şirketlerin önemli bir bölümü aile şirketi... Özellikle, birinci kuşak aile bireyleri değişime ayak uydurmakta zorlanmakta ve sıkı sıkıya bağlı oldukları geleneksel değerlerin sürekli başarı için bir anahtar olduğunu düşünmekte. Bu nedenle, aile şirketi olmak çoğu zaman kurumsallaşmanın önündeki en büyük engel... Biz aile şirketi olmaktan kurumsallaşmaya geçiş sürecimizi uzun yıllar önce başlatmış bir grubuz. Ailemizin prensiplerini kurum kültürü olarak muhafaza ederken, yönetimi adım adım kurumsal bir yapıya kavuşturduk. Uluslararası kabul görmüş yönetim prensiplerini uygulayan bir yapı oluşturduk ve Topluluğumuzu önümüzdeki dönemlere en güçlü şekilde hazırlamaya çalıştık.

DEĞİŞİM DEĞİL, DEĞİŞİMİN HIZI ÖNEMLİ

Dünyanın en güçlü ve en büyük şirketleri arasında yerini sağlamlaştıran Koç Topluluğu basamakları istikrarlı şekilde çıkmaya devam ediyor. Biz de bu başarının perde arkasındaki etkenleri ve küresel krizle birlikte şekillenen küresel ekonomik düzenin işaretlerini Koç Topluluğu CEO'su Bülent Bulgurlu'ya sorduk. Bulgurlu'ya göre önemli olan değişim değil, değişimin hızı.

Koç Holding son yılların en yıkıcı ekonomik krizine rağmen Fortune Global 500 listesinde istikrarlı yükselişini sürdürüyor. Diğer küresel şirketlerin aksine Koç Holding bu dönemde neleri doğru yaptı? Bu başarının sırrı ve şirket stratejiniz ne oldu?

Malum 2008 ve 2009 yıllarına küresel kriz damgasını vurdu. Zamanında gereken tedbirleri alan şirketler krizden daha az etkilendiler. Bunu 2008 yılı neticelerinden gayet açık bir şekilde gördük. Biz de, odaklanma stratejimiz sayesinde kriz öncesinde bazı şirketlerimizi varlık fiyatları zirvede iken satmış ve önemli bir nakit kaynak elde etmiştik. Buna ilave olarak, birçok sektör ve pek çok şirketi izleme olanağımız olduğu için piyasadaki erken uyarı sistemlerini daha etkin şekilde kullandık. Bu bağlamda, kriz henüz başlamadan tedbir almaya başladık.

2008'in Şubat ayında alternatif senaryolar hazırladık. Bu senaryolara uygun tedbirleri Haziran ayında şirketlerimize bildirdik. Ağustos ayında krizin etkisinin büyüklüğünü de dikkate alarak ilave tedbirler

aldık. Eylül ayında, Lehman Brothers'ın iflasından önce, şirketlerimize yıl sonu için yeni hedefler verdik.

Bu stratejiniz sayesinde neleri başardınız?

Stoklarımızı azalttık. Kapasite kullanımlarımızı optimum seviyede tutmaya çalıştık. Alacaklarımızın tahsilatını hızlandırdık. Şirketlerimizin finansman maliyetlerini düşürmek için, Koç Holding olarak, 700 milyon dolarlık bir sendikasyon kredisi aldık. Yurt içinde düzenlediğimiz kampan-

"Dünya sürekli bir değişim içinde. Biz de bu değişimin önünde kalmak için yeni yatırımlarımızı kâr marjı daha yüksek olan alanlara kaydıracağız."

yalar ile tüketicilerin kapısına kadar gitme stratejisini uyguladık. Yurt dışında ağırlıklı pazarımız Avrupa Birliği ülkeleriydi. Avrupa'nın krizden çok fazla etkileneceğini hissettik ve pazar çeşitlendirmesi ile daha az etkilenecek olan ülkelere yöneldik. Böylelikle, krizin etkilerini asgari düzeyde tutmayı başardık. Bu sonuç bize Fortune 500'de 172'nciliği getirdi diyebilirim.

Fortune 500'e giren şirketlerin büyük bir değişim içerisinde olduğunu gözlemliyoruz. Kriz özellikle algılarda büyük bir değişim yarattı. Tabi bu durum alışkanlıklarda da değişim yaratacaktır. Size göre şirketlerin iş yapış süreçlerinde yaşanacak en önemli değişim ne olacak?

Dünya baş döndürücü bir hızla değişiyor. Değişimin değil, değişimin hızının önemi olduğu bir çağdayız. Bu değişim içinde önümüzdeki dönemde bizleri bekleyen gelişmeleri (küresel birçok kuruluş tarafından yapılan araştırmalara göre) şöyle sıralayabiliriz: Gelir farklılığındaki dengesizlikleri devam edecek. Dünya ekonomisinde gelişmekte olan ülkelerin ağırlığı artacak. Gerek hane halkında gerekse mali ve reel sektörde, tasarruf etme oranı artacak. Borç alma eğilimi azalacak. Sermaye akımlarında, tedbirli bir yaklaşım izlenecek. Doların rezerv para olması tartışılacak. Finans sektörü başta olmak üzere ekonomide denetim artacak. Uluslar üstü denetim ve gözetim sistemleri kurulacak. Emtia fiyatlarında, talep artışına paralel, yükseliş baskısı gözlenecek. Verimlilik ve tasarrufa yönelik ürün geliştirme çalışmaları hızlanacak. Çevre politikalarına verilen önem daha da artacak ve bunların iş süreçlerine entegrasyonu hız kazanacak.

Peki, bu değişim özellikle hangi sektörlerde hissedilecek?

Bu küresel değişiklikler, sosyal ve politik etkilerinin yanı sıra, ekonomide dört sektörü ön plana çıkaracaktır. Bu sektörlerin;

enerji, temiz su, sağlık ve hizmet sektörleri olması beklenmektedir. Bu 4 sektörün içinde öne çıkan, birey ve şirketler olarak hepimizi yakından ilgilendiren, enerji sektörü hakkında, çarpıcı bazı verileri sizler ile paylaşmak istiyorum. Dünya enerji talebi hız kesmeden büyümeye devam etmektedir. Bu artışın 2009 ile 2030 yılı arasında yılda ortalama, yüzde 1,6 artışla yüzde 45

"Küresel değişiklikler ekonomide dört sektörü ön plana çıkaracaktır. Bu sektörlerin; enerji, temiz su, sağlık ve hizmet sektörleri olması beklenmektedir."

Bu senaryonun gerçekleşmesi durumunda dahi, olumsuzluklar kaçınılmazdır. Ancak küresel bir felaketin önüne geçilmiş olacaktır. Alınacak bu tedbirler, yaşamımızı ve işlerimizi etkileyecektir. Enerji tasarrufu, verimlilik kazançları ve düşük karbonlu enerjinin kullanılması, bu önlemlerin en önemli bölümünü teşkil etmektedir. Emisyon salınımı ve sera gazı yükümlülük hedefleri, gelecek dönemde büyük önem arz edecektir. Bu konuda, Kyoto ile başlayan süreç, bu yılın sonunda yapılacak ve 2012 sonrasını şekillendirecek Kopenhag Toplantıları ile devam edecektir. Kopenhag Toplantıları'nda belirlenecek azaltım hedefleri ve daha sonra bunun uygulamasına yönelik kotalar, emisyon ticareti gibi uygulamalar, sanayinin geleceğini şekillendirecektir. Bütün küresel şirketler, ürünlerini bu önlemlere adapte edecek, yoğun bir çalışma içerisinde olacaktır.

Geleceği şekillendirecek diğer önemli sektörler ise, temiz su ile sağlık ve hizmet sektörleri olacaktır. Mevsim değişiklikleri ile beraber, hem içme hem de kullanım için ihtiyaç duyulacak, su talebinin karşılanması, geleceğin en kritik konularından birisidir. İnsan ömrünün uzatılmasına yönelik çalışmalar gün geçtikçe sonuca daha çok yaklaşmaktadır. İnsan ömrünün uzaması sağlık ihtiyaçlarına yönelik hizmetlerde patlama yaşanmasına sebep olacaktır.

Potansiyel arz eden diğer bir sektörde "Hizmet Sektörleri"dir. Bildiğiniz gibi dünyadaki servet sürekli bir artış içerisinde. Bu servet artışı insanların konfora duyduğu ihtiyacı artırmaktadır. Bu konforun temin edilmesi sürecinde hizmet sektörü önemli bir pay elde edecektir. Biraz kapsamlı oldu. Ancak, sorunuza tam anlamıyla cevaplayabildim sanırım.



olacağı öngörülmektedir. Bu ihtiyacın karşılanması için, 2030 yılına kadar yapılması gereken toplam yatırım, 26 trilyon dolar olarak hesaplanmaktadır. Bir başka deyişle, her yıl 1 trilyon dolardan fazla yatırım yapılması gerekmektedir.

2030'a kadar enerji talebindeki bu artışın, yüzde 60'ı kömür ve petrol gibi fosil yakıtlar ile karşılanacaktır. Bu da, başta küresel ısınma olmak üzere, çeşitli çevre sorunlarını gündeme getirecektir. Bugünkü tedbirler ile referans senaryoda karbondioksit salınımı 40 gigatonu aşmaktadır. Bu, küresel felakete neden olabilecek, 6 derecelik bir ısınmaya tekabül etmektedir. Böyle bir gelişme, küresel mevsim değişiklikleri, buzulların erimesi ve dünyanın

denizlerin altında kalması anlamına gelmektedir.

Yani, küresel bir felaketi önlemek için, kati tedbirlerin alınması gereken bir dönemdeyiz.

Kesinlikle. Şayet alınacak tedbirler ile bu salınım 33 gigatona indirilebilirse, ısınmanın 3 derece ile sınırlı kalması, 25 gigatona indirilebilirse, 2 derece olacağı beklenmektedir. Bu senaryonun gerçekleşmesi; yüzde 54 oranında enerji verimliliğine, yüzde 23 oranında yenilenebilir enerji kaynakları ve biyoyakıt kullanımına, yüzde 14 oranında karbon yakalama ve depolama çalışmalarına ve yüzde 9 oranında nükleer enerji üretiminin artmasına bağlıdır.



Kesinlikle çok doyurucu oldu. Tabi bu süreçte şirketlere de görev düşüyor. Örneğin Fortune 500 listesi sadece şirketlerin rakamsal büyüklüklerinin yanı sıra İK, çevre politikaları ve sosyal sorumluluk alanlarında da değerlendiriliyor. Koç Holding bu anlamda nasıl bir fark yaratıyor?

Koç Topluluğu olarak, öncü ve lider konumumuzu koruyarak, dünyanın değişim hızının önüne geçmeye çalışırken, diğer yandan da bizi biz yapan değerlerimizi korumaya ve geliştirmeye büyük özen gösteriyoruz. Kurucumuz ve değerli büyüğümüz Vehbi Koç'un, Türkiye'nin ilk özel vakfı olarak kurduğu Vehbi Koç Vakfı'nın bu yıl 40. yılını kutluyoruz. Vakfımızın, burs programları ile 10 binlerce çocuğumuza burs verdik ve hâlâ da veriyoruz. 3 yıl önce başlattığımız "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" projesindeki bursiyer sayımız 6 bine ulaşmıştır. Ayrıca, Koç Lisesi ve Koç Üniversitesi'ndeki burs hak eden bin 500 çocuğumuzun aldıkları burslarla hayatı değişmektedir.

Kurmuş olduğumuz veya inşa edip, devlete bağışladığımız eğitim kurumlarından 100 binlerce öğrenci yararlanmaktadır.

35 yıldır eğittiğimiz hemşirelerle adeta mesleğin statüsünü değiştirdik. Kültürlü, bilinçli, dünya standartlarında hemşireler yetiştirmekteyiz. Amerikan Hastanesi, Haydarpaşa Numune Hastanesi'ndeki Vehbi Koç Acil Servisi, Ankara Göz Hastanesi, binlerce kişinin hayatının kurtulmasına yardımcı olmaktadır.

Kültür alanında Sadberk Hanım, Rahmi Koç ve Antalya'daki Suna ve İnan Kırac Kaleiçi müzeleri, Afrodisias çalışmaları, kültürümüzü koruma ve tanıtmada önemli görevler yapmaktadır. Ayrıca, TEGV, TEMA, TURMEPA, TEV ve TAP Vakıflarına daimi katkılarımız devam etmektedir. Kurucumuz merhum Vehbi Koç'un "Ülkem varsa ben de varım" sözleriyle benimsediğimiz değerler çerçevesinde gerçekleştirdiğimiz diğer sosyal sorumluluk projeleri ile de gurur duyduğumuzu belirtmek isterim.

Bu projelerden biri olan "Ülkem için" projemiz kapsamında 2008'de çevre konusuna odaklandık. Türkiye'nin yedi bölgesinde, 700 bin adet fidan dikerek, yedi adet "Ülkem için Ormanı" oluşturduk. Bu yıl çevre konusuna odaklanmaya devam ediyoruz. TEMA ile gerçekleştirdiğimiz işbirliğiyle gelecek nesilleri çevre konusun-

"Hedeflerimizi gerçekleştirirken, bugüne kadar elde ettiğimiz başarılarla olduğu gibi, en üstten, en aşağıya kadar tüm çalışanlarımızın takım ruhu ile çalışmaları esas olacaktır."

da bilinçlendirecek eğitimleri destekliyoruz. Bir diğer önemli projemiz olan Meslek Lisesi Memleket Meselesi başarı ile yoluna devam ediyor.

Koçfest projemiz, ülkemizin nüfusunun yüzde 65'ini oluşturan genç kuşağa "Koç" markasını yenilikçi, dinamik ve sıcak yönleriyle tanıtmak için başlatılmıştı. 4 yıldır yaklaşık 1.5 milyon üniversite öğrencisine ulaşan Koçfest sayesinde yeni kuşaklara kendimizi daha iyi tanıtabildiğimize ve olumlu algımızı daha güçlendirdiğimize inanıyoruz.

Gençlerimizi tanımayı ve kendimizi onlara tanıtmayı istediğimiz Koçfest'in, bu dördüncü yılında ayrıca bir ilke daha imza attık. Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu ana sponsoru ve Üniversite Şampiyonaları'nın isim sponsoru olarak üniversite spor oyunlarını sahiplendik. Sadece gençler ile yetinmedik çocuklarımıza yönelik "Sizinkiler" projesi ile üç yılda 200 bin çocuğumuzu tiyatro ile buluşturduk. Gerçekleştirdiğimiz bu başarılı projeler ile fark yarattığımız düşüncesindeyim.

Belirli sektörlerde odaklanma kararı aldınız. Hatta bu kararnızla pek çok şirket için rol model oldunuz. Şu ana dek aldığınız sonuçları değerlendirebilir misiniz? Uluslararası etkinliğinizi yoğunlaştırmayı planladığınız hangi sektörler var?

Bahsettiğiniz gibi temel yapılanmamızı, odaklı bir büyüme stratejisi üzerine inşa ettik. Gelirlerimizin ve kârımızın yüzde 90'nını oluşturan 4 sektöre odaklandık. Gösterdiğimiz hızlı büyüme sayesinde istediğimiz hacim ekonomisine ulaşmış durumdayız. Portföyümüzden çıkan şirketler gelirlerimizde ve kârımızda herhangi bir azalmaya sebep olmadı. 2008 yılı ciromuzu yüzde 19; faaliyet kârımızı ise yüzde 40 yükseltmeyi başardık. Bu strateji bize, daha az sektörde, ama daha büyük yatırımlar yapma ve stratejik sektörlerde derinlik kazanarak, kârlılığımızı artırma olanağı vermektedir. Elde ettiğimiz teknolojik üstünlük ile büyüme potansiyellerinden en fazla yararlanabilecek konumdayız. Bu strateji, hızlı büyümemizi ve kârlılığımızı artırmamızı sağladığı gibi, sektörler arasındaki farklı dinamikler ve

dönemsellikler ile, farklı riskleri en iyi şekilde yönetmemizi, döviz ve faizdeki dalgalanmalara karşı risklerimizi optimum seviyede tutma olanağını sağlamaktadır. Önümüzdeki dönemde bu sektörlerdeki yatırımlarımızı artırmayı planlıyoruz.

Dünyanın geleceğine paralel olarak, yatırımlarımızda önceliklerimizi; çevreci, yaratıcı, ekonomik ve rekabetçi olmak olarak belirledik. Yönetim süreçlerinde önceliklerimiz ise, süreklilik, verimlilik, üç A seviyesinde enerji tasarrufu sağlayan modeller ve yenilikçi Ar-Ge odaklı projeler olacaktır.

Daha önce de bahsettiğim gibi, enerji, önümüzdeki dönemin en önemli ve vazgeçilmez sektörlerinden biridir. Biz de bu sektörün ülkemizdeki tartışılmaz lideri konumundayız ve daha da derinleşmek istiyoruz. Tüpraş'ı devir aldığımız 2006 yılından bugüne kadar, şirketin verimliliğini artırmaya yönelik olarak, 1 milyar doların üzerinde yatırım yaptık. Önümüzdeki dönemde 2 milyar dolardan fazla yatırım yapmayı planlıyoruz. Rafinajda her geçen gün güçlenirken; dağıtım kanallarımızı da genişletiyoruz.

Enerji sektöründe ki diğer bir önemli saha da, elektrik üretimidir. Mevcut durumda Entek şirketimiz ile 350 MW kurulu güce ulaşmış durumdayız. Ülkemizin kurulu gücü mevcut talebi karşılamakta zorlanmaktadır. Son iki yılda ekonomik krizin getirdiği daralmaya rağmen talep ancak karşılanmıştır. Gelecek dönemde artan talebi karşılamak için oldukça önemli mik-

Bu süreçten en iyi şekilde faydalanmak, Türkiye'yi dünyanın önemli üretim ve dağıtım merkezlerinden biri hâline getirmek, böylelikle otomotiv sektöründeki liderliğimizi, gelecekte de sürdürmek, en önemli hedeflerimizdir.

Dayanıklı tüketimde, sadece Türkiye'nin lider şirketi değil, küresel anlamda önemli bir oyuncu olmanın gururunu yaşıyoruz. Romanya ve Rusya'dan sonra Çin'de üretim yapar hâle geldik. Önümüzdeki dönemde bu küresel faaliyetlerimizi daha da büyüteceğiz.

Küresel bankacılık sistemi önemli bir sınavdan ve yeniden yapılandırma sürecinden geçiyor. Yapı Kredi Bankası bu süreçte başarılı bir şekilde tamamlayarak, lider olduğu birçok alana yenilerini eklemeyi hedefliyor.

Odaklanma stratejisi aynı zamanda kapsamlı bir planlamayı ve iletişimi gerektiriyor. Bunu nasıl yapıyorsunuz? Bu süreçte topluluk içinde ve dışındaki paydaşlarınızla nasıl bir iletişim stratejisi izlediniz?

Stratejilerimizi belirlerken takım halinde yoğun bir çalışma ve görüşme süreci yaşıyoruz. Paylaşımçı ve takım ruhuyla yapılan bu çalışma sonucunda herkesin içine sinen bir sonuç çıkıyor. Daha sonra bu stratejilerin topluluk içi ve dışı iletişiminde olabildiğince şeffaf bir iletişim stratejisi izliyoruz. Aldığımız kararları ve bunların paydaşlarımıza olan etkilerini beraberce değerlendi-

rip, tüm taraflar için en fazla faydayı sağlayacak çözümde buluyoruz. Böylece paydaşlarımız ile beraber oluşturduğumuz "Aile Kültürü"nü başarılı bir şekilde sürdürülebiliyoruz.

Size göre krizin neresindeyiz? En kötü günler geride mi kaldı?

Kriz ne zaman bitecek belli değil, ama ilelebet sürmeyecektir. Beklentimiz 2010 yılından itibaren bir toparlanmanın başlamasıdır. Zaten bugünden de, tüketici güven endekslerinde, kapasite kullanım oranlarında ve işsizlik oranının artışında, zayıf da olsa, toparlanma işaretlerini almaya başladık. Stratejik planlama çalışmalarımızı da bu senaryo üzerine yapılandırıyoruz. Ancak belirtmeden geçemeyeceğim bir husus var. Bildiğiniz gibi dünya ekonomisinde ABD büyük rol oynuyor. ABD ekonomisi tam manada düzelmeyen, dünyada bir toparlanma olmasını beklemiyorum.

Fortune listesindeki başarı, Koç Holding'in atılımlarına, yeniliklerine ve şirketin başarılarına bir nebze de olsun ışık tutuyor. Bu kapsamda Koç Holding'in hedefleri neler?

Gelirlerimiz ile dünyanın 172. sırasındayız. Bunu daha yukarılara taşımak hedefimiz. Ancak, asıl olan sürdürülebilir bir kârlılık ile en kârlı şirketler içinde de yukarılara tırmanmaktır. Bunun için mevcut işlerimizde verimlilik artışı sağlayacak projelere odaklanırken, şirket portföyümüzü de daha kârlı alanları kapsayacak şekilde sürekli bir yeniden yapılandırma içinde tutacağız. Daha önce de söylediğim gibi dünya sürekli bir değişim içinde. Biz de bu değişimin önünde kalmak için yeni yatırımlarımızı kâr marjı daha yüksek olan alanlara kaydıracağız.

Hedeflerimizi gerçekleştirirken, bugüne kadar elde ettiğimiz başarılarda olduğu gibi, en üstten, en aşağıya kadar tüm çalışanlarımızın takım ruhu ile çalışmaları esas olacaktır. Şahsen ben, Topluluğumuzu bugüne taşıyan çalışanlarımızın, daha yukarılara tırmanırken büyük özveri ve gayret göstereceğine ve bu sayede tüm planlarımızın arzu edildiği şekilde gerçeğe döneceğine gönülden inanıyorum.

"Kriz ne zaman bitecek belli değil, ama ilelebet sürmeyecektir. Beklentimiz 2010 yılından itibaren bir toparlanmanın başlamasıdır."

tarda yatırım yapılması gerekecektir.

Koç Holding olarak biz de bu alanda yeni yatırımlara hazırlanıyoruz. Fuel-oil dönüşüm projesi kapsamında planladığımız Petrokok ünitesi ile kurulu gücümüz 1000 MW'a yaklaşacaktır. Hedefimiz gelecek 8 yıl içinde 2000 ile 3000 MW'lık kurulu güce ulaşmaktır. Enerji sektöründe, yatırım yapmayı planladığımız diğer bir alan da, petrol arama ve çıkartma faaliyetleridir. Bu konudaki imkânları takip ediyoruz.

Odaklandığınız diğer sektörler ise dayanıklı tüketim, otomotiv ve finans...

Dünyada otomotiv sektörü büyük bir yeniden yapılanma sürecinden geçmektedir.







DEĞİŞİMİN EŞİĞİNDEKİ DÜNYADA ARÇELİK

Farkında mısınız, değişiyoruz. Küresel kriz değişimi hemen hemen her sektörde zorunlu kılıyor. Tüm sektörler yeni dönemin şartlarına uyum göstermek için çabalıyor. Dayanıklı tüketim de değişimden payını alan sektörlerden biri... Böyle önemli bir dönemde dayanıklı tüketim sektöründe yaşananları Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Aka Gündüz Özdemir ile konuştuk.



Şu günlerde krizde dibin görüldüğüne ilişkin haberleri sıkça duyuyoruz. Borsalar hızla yükseliyor, işsizlik, sanayi endeksleri ve ihracat rakamlarında ise ufak da olsa yükselişler yüzleri güldürüyor. Ancak iyi haberleri duymak ya da krizden çıkışın bekenilenden önce olması (en azından öngörülmesi) trendlerdeki değişimi durdurmaya yetmeyecektir. Çünkü şirketlerin iş yapış süreçlerinde ve müşterilerin alışkanlıklarındaki farklılaşma gözden kaçınılamayacak denli belirgin.

Tüketiciler artık daha çevreci ürünlere yöneliyorlar. Kullanılan ürünlerden (üretim aşamasından tüketim aşamasına dek) doğaya zarar vermeden en yüksek verim alınması esas hedef... Tabi tüketim alışkanlıklarında meydana gelen bu değişim şirketleri de değişime zorluyor. Hiçbir sektör bu değişimden bağımsız değil. Otomotivden tekstile, enerjiden telekomünikasyona dek hemen her sektör yeni dönemin şartlarına uyum göstermek için çabalyor. Hammadde seçiminden üretim basamaklarına, Ar-Ge'den iletişim süreçlerine dek bu işaretleri görmek mümkün. Küresel krizin bir katalizör etkisi yaratması ve

Dayanıklı tüketim sektöründe müşterilerin değişen beklentilerine Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu nasıl karşılık veriyor?

Koç Holding'in önemli stratejik işlerinden biri dayanıklı tüketim işidir. 54 yıllık geçmişinde ülkemizde hep lider olan Arçelik, kendi markalarıyla, dünyanın 100'den fazla ülkesinde faaliyet gösteren, sektöründe rakipleri tarafından dikkatle izlenen küresel bir oyuncu. Bu nedenle yurt içinde ve yurt dışında varlık gösterdiğimiz tüm pazarlardaki tüketici trendlerini, değişen beklenti ve pazar dinamiklerini sistematik olarak takip ediyoruz. Tüketici beklentileri (su ve enerji tasarruflu ürünlere yönelme) çevresel, fiyat, pazarlama etkenleri ve ekonomik koşullara göre farklılık gösterebiliyor.

Tüm bu etkenlere göre, ürün gamımızı sürekli geliştiriyoruz. Fonksiyonel, ekonomik açıdan cazip, çevreci, inovatif alternatifleri uygun fiyatlandırma, stratejik satış ve pazarlama teknikleri ile tüketicilerimize sunuyoruz. Örneğin ekonomik kriz döneminde, bütçeye uygun, enerji tasarruflu ve az su tüketen ürünleri ön plana çıkarıp reklam ve kampan-

"Çevreyle dost ürünler Ar-Ge yapılanmamızın en başında tespit ettiğimiz temel ilkemizdir. Bu ilke çerçevesinde yaptığımız faaliyetler neticesinde gururla söyleyebiliriz ki artık çevrecilik Arçelik ismi ile özdeşleşmiştir, 5 yıllık stratejik planlarımızda da açıkça yer almaktadır."

değişimi neredeyse zorunlu kılması da hatırlanması gereken diğer önemli nokta... Ayak uyduramayanları bekleyen son ise herkesin malumu: Yarışta arka sıralarda kalmak ya da yarış dışı kalmak.

Dayanıklı tüketim sektörü de değişimden payını alanlardan. Söz konusu ister bir buzdolabı ister bir bulaşık makinesi isterse de bir televizyon olsun fark etmiyor. Daha az enerjiyle çok daha yüksek verim elde etmek, aynı zamanda da artan tüketici beğenilerini karşılayacak ergonomik ve estetik tasarımlar ortaya koymak esas hedef. Biz de küresel krizin dayanıklı tüketim sektörüne etkilerini, müşteri ve şirket alışkanlıklarına yansımalarını Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Aka Gündüz Özdemir ile konuştuk. Küresel krizin sektöre yansımalarını, başta ÖTV indirimi olmak üzere sektörde alınan ve alınması gereken önlemleri de sorduk Özdemir'e, yeni dönemde bayilerle iletişimde nasıl bir strateji izleyeceklerini sormayı da ihmal etmedik.

yalarla destekliyoruz. Ayrıca gelişmiş ürünlerimizle satılan ürün mixini yukarıya çekmek de bir diğer önemli bir stratejimiz.

Tasarım, işlevsellik gibi konularda ürün gamının genişliği ve Ar-Ge konusunda yapılan çalışmalar pazardaki rekabete neler katıyor?

Arçelik 100'den fazla ülkeye, 7 binden fazla modelden oluşan gamla ürün ve hizmet sunmaktadır. Her coğrafya ve kültürün yaşam kalitesini yükseltecek içerikte ürünümüzün olması, müşteri odaklı yaklaşımımızın önemli bir göstergesi. Özgün teknoloji ile sadece ülkemizde değil dünyada en rekabetçi ürünleri tasarlayıp üretmek Ar-Ge'mizin ulaştığı seviyeyi gösterir. Temel ilkemiz; yenilikçi çözümlerle sadece bugünün değil geleceğin ihtiyaçlarını da karşılamak. Örneğin az tüketen çevreci ürünler konusunda yükselttiğimiz çitanın rekabeti olumlu etkilediğine inanıyoruz.



Dayanıklı tüketim sektörü krizden nasıl etkilendi? Krizin Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu'na ne gibi yansımaları oldu?

Her sektör gibi, dayanıklı tüketim sektörü de krizden olumsuz etkilendi. 2008 yılında etkileşimin ilk sinyalleri İngiltere ve İspanya'da hissedildi. Yılın son çeyreğinde Türkiye dahil tüm piyasalar en kötü günleri yaşamaya başladı. Krizin ilk sinyallerini almaya başladığımız andan itibaren, şirket olarak gerekli tedbirleri zaten almıştık. Türkiye'de 2009'un ilk 6 ayını değerlendirdiğimiz zaman, sektörde ilk iki ayda çok önemli daralmalar yaşandı. Bazı ürünlerde yüzde 30, toplamda ise yüzde 22 seviyelerinde bir daralma meydana geldi.

15 Mart'tan itibaren ÖTV'de yapılan indirim sektöre ciddi ölçüde olumlu yansıdı. Bu dönemde aşağı doğru bir grafik çizen tüketici güveni, yavaş yavaş çıkışa geçti. Tüketici endeksindeki artışla haziran sonunda sektördeki daralma yüzde 5.7 seviyelerine geriledi. ÖTV indirimlerinden faydalanmak isteyen tüketicilerin, erken satınalma eğilimi ve ertelenen talebin öne çekilmesi ile birlikte, perakende satışlarımız önemli ölçüde arttı. Ayrıca bu dönemde "çeyizlik" diye tanımladığımız ileride kullanılacak ürün satışlarında da önemli artışlar gözlemledik.

Krizle birlikte iç talepte önemli daralmalara şahit olduk. Geçici ÖTV indirimleri ise piyasaya merhem oldu. Bu indirimin Arçelik'e yansımaları ne şekilde oldu? Size göre talebi canlandırmak amacıyla farklı hangi adımlar atılmalı?

Kriz döneminde devletin bir şeyler yapması gerekiyordu. ÖTV indirimi bu kapsamda, sektöre olumlu bir katkı sağladı. Aynı dönemde faizlerin ciddi şekilde düşmesi ve döviz kurlarının istenen seviyelere gelmesi Arçelik'in kararlılığını çok pozitif etkiledi. Özellikle böyle dönemlerde, bankaların tüke-ticiye kredi vermek için daha cesur olmaları ve kredi kartı kullanımını teşvik edici uygulamalar yapmaları son derece önemli. İlk iki ayda hiçbir bankanın kampanya yapmaması ticareti daraltan bir başka önemli neden olmuştur. Ayrıca kitlesel kampanyaların yanında CRM'e yönelik kampanyaların da önemini gördük. Örneğin Paro ile yaptığımız işbirliği, tüketiciye ulaşmak için kritik bir enstrüman oldu. Ayrıca yapılan uygulamalar göstermiştir ki kriz dönemlerinde moral faktörünü pozitif etkileyecek yaklaşımlar talebi de oldukça pozitif etkilemektedir. Yani bardağın dolu tarafının dile getirilmesi sanıldığından çok daha önemli.

Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu olarak değişen müşteri alışkanlıklarını göz önüne alırsak önümüzdeki dönemde bayilik sisteminde farklı bir strateji belirlemeyi planlıyor musunuz?

Bayilerimiz tüketiciye ulaşmak için önemli ve kritik halkalar. Bayilik teşkilatımızı geliştirmek her zaman en önemli stratejilerimizden biri oldu. Bugün ülkemizin her köşesine ulaşmış bayilerimizi, etkin kampanyalarla desteklerken, finansman yapılarını da yakından takip ediyoruz. Her bir bayimizin bulunduğu il veya ilçedeki stok adetlerini biliyoruz. Yaptıkları satışları günlük, hatta anlık olarak görebiliyoruz. Bu hareketlere göre bölgesel uygulamalar yapıyoruz. Bayilerimiz, bulundukları bölgelerde stratejik bir konuma sahip oldukları için, geçen yıldan bu yana mağazaları önemli bir görsel mecra olarak kullanmaya başladık.

Türkiye'de ve sektörde ilk kez, DS TV kurulumu ile şirket merkezinden bayilerimize ürün eğitimi ve reklamlara yönelik yayınlar yapıyoruz. Bu sistemle bayilerimiz sektörde ayrışma ve farklılık gösterme yönünden avantajlı olmaya başladılar. Geçmişte olduğu

gibi gelecekte de bayilerimizin değişen tüketici alışkanlıkları ve ürün gamı konusunda sürekli eğitim alması en önemli stratejilerimiz arasında olacaktır. Bayilerimiz ve mağazaları, gerek tüketici gözünde gerekse Arçelik şirketi için, yılların birikimi ile oluştu. Her biri ciddi müşteri portföyüne sahip son derece kıymetli ve rakiplerin kolay kolay oluşturmayaacağı bir yapıdır.

Sadece Türkiye'de değil yurt dışında da önemli oyuncular arasında yer alıyorsunuz. Bugün neredesiniz? Şu dönem ise şirket alımlarında oldukça cazip bir dönem olarak kabul ediliyor. Kısa ve orta vadede satınalmalara nasıl bakıyorsunuz?

1991 yılında "Beko Bir Dünya Markasıdır" diyerek yola çıkarken birçok kimse ne olabileceğini hayal bile edemiyordu. Vizyon çok önemlidir. İnanmak ve ekibi inandırmak çok önemlidir. Bugün geriye baktığımda Beko markası Türkiye'de 2. dünyada 9. büyük marka konumuna gelmiştir. Bununla birlikte Arçelik de dünyanın 7. büyük beyaz eşya üreticisi olmuştur. Artık duramayız. Bu da yeterli değildir. Düne göre önemli deneyimler geçirdiğimiz için daha rahat söyleyebiliyoruz, Arçelik 2000 yılından beri olduğu gibi bu sektör için önemli olan konsolidasyon sürecini takip etmeye devam edecek. Arçelik "ne olması gerektiğini çok iyi biliyor", bu nedenle de bu adımı atıp daha da yüksekte yer alacaktır. Bunu hak etmektedir. Büyüme fırsatları açısından dünyadaki her pazarı inceliyoruz. Sektörümüzün global liderlerinden biri olma vizyonumuz paralelinde her pazarı değerlendirme ihtiyacımız var. Tabi bunu yaparken de belli bir strateji ile hareket ediyoruz. Örneğin Uzakdoğu'da önce Çin'e gittik. Böylece Asya Pasifik bölgesine daha da yakınlaştık.

Bu arada Kuzey Amerika pazarına da adım attık. Amerika pazarında aldığımız geri bildirimler son derece pozitif. Yakın coğrafyada hâli hazırda güçlü olduğumuz pazarlar var. Ama sektör yakından incelendiğinde konsolidasyonun büyümede son derece önemli olduğu görülür.

Peki, Çin'deki yatırımlarınızdan neler bekliyorsunuz? Bu yatırımları yatay ve dikey olarak sürdürmeyi planlıyor musunuz?

Çin'deki fabrikamız gayet başarılı. Fabrikanın

Arçelik Ödüllere Doymuyor

Arçelik, çevreci ürünlerle yurt içinde ve dışında pek çok ödüle layık görüldü. İşte bu ödüllerden dikkat çekenler...

● 2001 yılında Orbital buzdolabı ile "Avrupa'nın En Yüksek Enerji Verimi Sağlayan Buzdolabı Ödülü"

● 2004 yılında Blomberg buzdolabı ile en verimli buzdolabı kategorisinde Avrupa Birliği'nin "Energy Plus Ödülü"

● 2006'da Blomberg markalı buzdolabı ile "AB Çevre Ödülleri" yarışmasında ürün kategorisinde birincilik, EkolojistTM bulaşık makinesi ile de aynı kategoride ikincilik ödülü.

● Isı pompalı kurutucu yoğunlaştırma segmentte Avrupa pazarının "En Az Enerji Tüketen Çamaşır Kurutma Makinesi". Bu ürünle; "Eco Top Ten" ve "Plus X 2005- Yenilikçi" ödülünün sahibi olan işletme, aynı ürünle Almanya ve Belçika'nın önde gelen tüketici dergileri tarafından "Tavsiye Edilen En İyi Çamaşır Kurutma Makinesi" ödülü.

● Kendi sınıfında dünyanın en az elektrik enerjisi tüketen ilk A++ No Frost buzdolabı "Yeni Siyah Orbital" ile 2008 yılında Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Elektrik İşleri Etüd İdaresi Genel Müdürlüğü tarafından düzenlenen Sanayiye Enerji Verimliliği proje yarışmasında "En Verimli Ürün" ödülü.

● 2008 yılında Elektribregenz, 5. Plus X Yarışması'nda, Solo-Kombi KFS 1443 C ve WAF 7260 S çamaşır makinesiyle ve Blomberg 7462 S çamaşır makinesi ile "Ekoloji" ödülü.



teknolojisini yenileme çalışmalarımızı tamamladık. Ürün platformumuzu yeniledik. Çin pazarı bizim açımızdan birkaç konuda önem arz ediyor. Arçelik bu konuda adeta rehberlik yapan bir şirket. Bu kadar büyük pazarda çok yönlü iş yapabilme becerimiz Koç Topluluğu şirketleri ve belki de ülkemiz için rehber olabilecek potansiyel taşımaktadır. Global şirket olma vizyonumuz çerçevesinde dünyanın büyük pazarlarında faaliyette bulunmamız gerekiyor.

Çin de sektörümüz itibarıyla dünyanın en büyük pazarlarından biri. Bu nedenle bu

"Büyüme fırsatları açısından dünyadaki her pazarı inceliyoruz. Sektörümüzün global liderlerinden biri olma vizyonumuz paralelinde her pazarı değerlendirme ihtiyacımız var. Bunu yaparken de belli bir strateji ile hareket ediyoruz."

yatırım, çok önemli ve çekici Çin pazarına yönelik üretim stratejimizin bir parçası olması yanında özellikle Amerika kıtasına olan lojistik avantajı ile global büyüme stratejimiz için gerekli bir tedarik merkezi olacaktır. Çin'deki çamaşır makinesi üretiminin yanı sıra, Türkiye'deki üretim tesislerimizden ihraç ettiğimiz ürünlerle Çin pazarı için ürün gamımızı tamamlıyoruz. Ayrıca Çin'i bir üretim merkezi olarak değerlendirip birçok ihraç pazarına Çin'den ürün satmayı planlıyoruz. Diğer yandan Çin önemli bir tedarik merkezi... O bakımdan da Çin'de bir fabrikamızın bulunması malzeme ve komponent tedariki konusunda da bize ek imkanlar getiriyor.

Ar-Ge geçmişten bu yana Koç Holding'in yatırım stratejilerinde önemli bir yer tutuyor. Türkiye'nin Ar-Ge konusunda geldiği noktayı değerlendirebilir misiniz? Size göre hem kamu hem de özel sektör bu noktada hangi adımları atmalı?

Ülkemizde dünya ile entegre bir Ar-Ge yapılanmasından bahsetmek maalesef güç. Ülke olarak Ar-Ge'ye ayırdığımız pay AB ortalamasının üçte biri mertebesinde. Ancak son dönemde TÜBİTAK ve Sanayi Ticaret Bakanlığı nezdinde girişimlerle Ar-Ge konu-

sundaki desteklerle ivmeli bir artışın olduğunu görüyoruz. 2013'e kadar Ar-Ge'ye ayrılan payın yüzde 2'ye ulaşması iddialı ama önemli bir hedef. 2008 yılında ilk defa özel sektörün Ar-Ge'ye ayırdığı pay kamu sektörünü geçmiştir.

Koç Topluluğu ve Arçelik, Ar-Ge konusuna kurumsal olarak ve üst düzeyde önem vermekte, kendi sektöründe rekabetçi seviyede kaynak ayırarak Ar-Ge faaliyetlerini uluslararası ölçekte gerçekleştirmektedir.

Türkiye'de son dönemde artan teşvikler-



le ivmelenen Ar-Ge faaliyetlerinin daha da üst seviyelere taşınması için, dağınık değil koordine ve seçilmiş öncelikli alanlara yoğunlaşılması önemli faaliyetlerin başında gelmektedir. Böylelikle sanayi üniversite işbirliği de daha etkili bir kanalda gelişecektir. Ülkemizin rekabetçilik endeksinde yükselmesi ve cari açığın orta vadede kontrol altına alınması için Ar-Ge çok önemlidir.

Tüketici elektroniğinde pazarın büyüdüğüne şahit oluyoruz ancak bunun yanında rekabet de giderek sertleşiyor. Pazar payınızdan endişeli misiniz? Arçelik rekabette nasıl bir strateji izliyor?

Dayanıklı tüketim sektörü içinde tüketici elektroniği yıllardır önemli bir paya sahip ve bu pay gittikçe artmaktadır. Beyaz eşya ürünlerinin değişim süreleri 10 yılın üzerindeyken, tüketici elektroniğinde hızla değişen teknoloji, insanların yaşam tarzı ve rekabet sebebiyle elektronik ürünlerin değişim süreleri daha hızlıdır. Bugün mutlulukla ifade etmek isterim ki, yapılan çeşitli bağımsız araştırmalarda markalarımız

tüketici elektroniğinde de ilk tercih edilen markalardır.

Bu imaj ve algıyı korumak önemli stratejilerimizden biridir. Özellikle ülkemizde hızla yapılan zincir mağazalar ve pazara giren uluslararası markalar bizi bu alanda da rekabetçi olmaya zorlamaktadır. Grundig Elektronik'in Arçelik ile entegrasyonu ile birlikte bu alanda da oldukça iddialıyız. Güçlü Ar-Ge yapımızla hem beyaz eşya hem de elektroniğe rekabeti zorluyoruz. Özellikle artan LCD satışlarımızla birlikte bu üründe de pazarın liderliğini ele geçirdik.

Çevreci teknolojiler trendi giderek yükseliyor. Arçelik'in bu konudaki çalışmaları hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Çevreyle dost ürünler Ar-Ge yapılanmamızın en başında tespit ettiğimiz temel ilkemizdir. Bu ilke çerçevesinde yaptığımız faaliyetler neticesinde gururla söyleyebiliriz ki artık çevrecilik Arçelik ismi ile özdeşleşmiştir, 5 yıllık stratejik planlarımızda da açıkça yer almaktadır.

Arçelik, enerji tasarrufunun küresel ısınmayla birlikte giderek daha

çok dikkat çeken ciddi bir konu olduğuna ve tüketicilerin bu tür ürünler hakkında bilgilendirilmesi gerektiğine inanmaktadır. Şirketimiz daha az enerji tüketen ürünlerin geliştirilmesi, çevrenin ve doğal kaynakların korunması konularında gereken özeni göstermektedir. Şimdiye dek pek çok ödül aldık. Ayrıca toplumsal duyarlılığı artırmak amacıyla da çeşitli kampanyalar düzenliyoruz.

Aynı duyarlılık ürünlerimiz için de geçerli. Örneğin 'Ecologist' bulaşık makinesi en az su tüketerek en yüksek performansı veren bulaşık makinesi rekorunu 9 litreyle elinde bulundurmaktadır. Bugün Türkiye'de evlerde kullanılan bulaşık makinelerinin yaklaşık 4 milyon tanesini 'Ecologist' ile değiştirebilsek, her yıl Sanyer Barajı'nın yıllık elektrik üretiminin yüzde 80'ini geri kazanmış oluruz.

Şirketimiz, enerji konusundaki hassasiyetini tüketici elektroniğine de taşımıştır. Stand by konumunda iken hiç elektrik tüketmeyen TV'ler ilk önce pazara Arçelik tarafından sunulmuştur. Bu konudaki bir diğer örnek ise, şirketimizin pazara sunduğu Ekopanel teknolojisi sayesinde yüzde 45 daha az elektrik harcayan LCD Televizyondur.

MY SELF

Alfa Info
444 1910



KUSURSUZ ALFA ROMEO DNA'SI SPORİF MITO'DA.
DİNAMİK (D), NORMAL (N) VE HER TÜRLÜ YOL KOŞULU (A)
SEÇENEKLERİYLE ARACIN PERFORMANS VE AYARLARINI
DEĞİŞTİREBİLMENİZİ SAĞLAYAN YENİLİKÇİ dna,
SINIFINDA İLK KEZ ALFA ROMEO MITO'DA.
HİSSETMEK İÇİN DENEMEK GEREK.

alfamito.com.tr

Koç

MITO

MY



PİYASA KOŞULLARINDAN BAĞIMSIZ OLARAK BÜYÜYÖRÜZ

1992 yılında kurulan ve 2002’de Koç Holding ortaklığıyla önemli bir çıkış yakalayan Opet, sektörün daralmasına rağmen hızlı ve kontrollü büyümesini sürdürüyor. Bunu Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca’nın sözleri de destekliyor.

Hızla değişen akaryakıt fiyatları şirketlerin stratejilerinde de hızlı değişimlere yol açıyor. Geçtiğimiz yıl Opet’in başına geçen ancak öncesinde de Koç Holding Enerji Grubu Koordinatörü ve Opet Yönetim Kurulu Üyesi olan Cüneyt Ağca, Opet’in bu hızlı değişime ayak uyduracak şekilde yoluna devam ettiğini söylüyor. Bu nedenle de Opet, krize rağmen; hem yaptığı yatırımlar hem de açtığı yeni istasyonlarla sık sık gündeme geliyor. Sektörün yüzde 5 civarında daralma gösterdiği bir dönemde Opet yaklaşık 35 yeni istasyon kurdu.

Üstelik bu istasyonların çevreye saygılı istasyonlar olmasına da özen gösterildi.

Opet’in akaryakıt sektöründe çevre bilinciyle hareket ettiği tek alan ‘istasyonlar’ değil... Geçtiğimiz günlerde imzalanan, teknolojisi Greenchem’den temin edilerek, çevreye daha az zararlı atık çıkmasını sağlayan AdBlue katkı maddesi anlaşması da Opet’in çevre bilincini kanıtlıyor.

Yurt dışı ofislerde de farklı bir strateji ile hareket eden Opet, stratejilerine uygun olarak geçtiğimiz yıl Singapur’da yeni bir ofis açtı.

Bugünlerde Opet’in gündeminde oldukça önemli bir başlık daha var... THY ile stratejik işbirliğine girerek jet yakıtı satma kararı alan Opet ile THY önümüzdeki günlerde yüzde 50 ortaklı bir firma

kurma hazırlıkları içerisinde... Yazımızın başında da söylediğimiz gibi Opet, Koç Holding Enerji Grubu ile birlikte 2002’den beri hızla yol alıyor. Bu örnekler de bu başarının en açık örneği. Konu hakkındaki ayrıntıları Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca’dan dinledik.

Akaryakıt alanında değişen trendlerden biri de “yeşil enerji”... Opet de bu değişimden uzak durmuyor. Bu alanda yaptığınız çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

Opet olarak, yeşile ve çevreye geleneğimizde de olduğu gibi önem veren bir şirkettiz. Bu geleneği de gerek kampanyalarla gerek aktivitelerle de sürekli destekliyoruz. Örneğin Opet istasyonlarının etrafını ağaçlandırmayı hedeflediğimiz ‘Yeşil Yol Proje’siyle biz bunu yıllar önce başlatmıştık. Onun dışında en son Maslak’ta yeni bir istasyonumuz açıldı. Bu istasyon da hem ekolojik hem ekonomik bir istasyon. Bu istasyonu; çevreye en az zarar verecek, en saygılı ve en duyarlı istasyon şeklinde kurguladık. Örneğin yağmur ve yıkama sularının geri kazanılarak tekrar kullanılması, dolum sırasında akaryakıttan oluşan buharı çevreye vermeyen sistemler, ışıktan yararlanmamıza olanak sağlayan ve tasarruf imkânı veren şeffaf tonozlu kanopi, lastik-

lerin dolumunun nitrojenle yapılması, ısı ve elektrik tasarruf sistemleri bu istasyonun özellikleri... Yani bu istasyon, bir dağıtım şirketi olarak pek çok açıdan çevreye saygılı; çevreye değer verdiğimiz göstergesi niteliğinde. Onun dışında geçtiğimiz günlerde Opet’in Greenchem ile yaptığı anlaşma sonucunda akaryakıtta Adblue devrini başlatmış olduk. Bu da yine özellikle Euro5 normundaki kamyon ve otobüsler için üretilen üre bazlı bir katkı maddesi. Bu madde dizel yakıtla reaksiyona girip egzozdan çevreye zararlı atık yayılmasını engelliyor. Bu katkı maddesini de İzmir’deki tesislerimizde üretmeye başladık ve Türkiye’de bunu üreten tek firma Opet.

Biz Opet olarak tüm ürünleri ve istasyonlarımızı akaryakıtın çevreye verdiği zararı mümkün olduğunca en aza indirecek şekilde üretmeye ve dağıtmaya özen gösteriyoruz.

Greenchem ile yaptığınız AdBlue anlaşmasının sürecinden bahsedebilir misiniz? Bu anlaşma Opet adına ve daha da ötesinde akaryakıt sektörü adına nasıl bir önem taşıyor?

Greenchem, AdBlue katkı maddesinin Avrupa’daki en yaygın üreticisi. Çevreci yaklaşımlarımız nedeniyle madeni yağ ile ilgili yaptığımız görüşmelerde Adblue konu-

"Koç Holding olarak amacımız, petrol üretim alanında da yer alabilmek ve Opet olarak da oluşturulacak bir konsorsiyum içinde belli bir noktada yer alabilmek."



su da sık sık gündeme geliyordu. Daha sonra biz de araştırmalar yaparak bu alanda en iyi firma hangisi ise onunla görüşmek istedik ve firmayla temasa geçtik. Aslında bu katkının ağırlığı su... Yani bir

"Opet, krize rağmen piyasa koşullarından bağımsız olarak büyümesini sürdürdü. Bu yıl da kontrollü bir biçimde yatırımlarımıza devam edeceğiz."

üre konsantrasyonu var ve o, suyla karıştırılıp imal ediliyor. Bizim de madeni yağ üretim tesisimizde imkânlar olması nedeniyle bu işlemleri burada yapmanın ekonomik açıdan daha uygun olacağı sonucuna ulaştık. Çünkü diğer türlü maddeyi suyla karıştırıp nakletmek gerekiyordu. Biz de sadece ana maddenin buraya getirilmesi ve üretiminin tarafımızdan yapılmasının maddi açıdan daha avantajlı olduğuna karar verdik ve anlaşmamızı bu ölçekte gerçekleştirdik.

Şu an için bu ürün; özellikle şehirlere-

rası yollarda seyahat eden tırlar, kamyonlar ve otobüsler için istasyonlarımızda bulunduruyoruz. Ancak tabi küçük miktarlarda da satın almak mümkün.

Opet'in Londra ve son olarak Singapur ofisleri açıldı. Opet'in bu ofislerdeki hedefleri ve amaçları neler, önümüzdeki dönemde bu bölgelerde neler yapmayı planlıyorsunuz?

Bizim yurt dışı faaliyetlerimizde ağırlık ithalat ve uluslararası akaryakıt ticaretinde... Bunun için de İngiltere-Londra ofisimiz uzun yıllardır zaten var. En son olarak da geçtiğimiz yıl içinde Singapur'daki ofisimizi açtık. Singapur'da ofis açmamızın temel nedeni; dünyanın farklı noktalarında bu işi

yapabiliyor olmak. Çünkü akaryakıt temini, ticareti ve dağıtımı içinde bölgeler arasındaki saat farkı önemli bir etken. Bu saat farklarını yakalayabildiğimiz bölgelerde ofisimizin olması bize avantaj sağlayabilir. Gün içinde, saatler içinde fiyatlarda değişimler olabiliyor, bu değişime ayak uydurabilmek bizim için oldukça önemli. Bir de tabi Uzakdoğu'da fuel oil'e önemli ölçüde talep var. Ancak Avrupa'da ve dünyanın bu tarafında dizele olan talep fazla...

Dolayısıyla buradan Uzakdoğu'ya fuel oil götürüp oradan dizel ya da diğer yakıtları getirmenin belli bir mantığı ve ekonomisi oluyor. Bu nedenle ürün ticareti açısından her iki bölgeye de yakın olan bir strateji bize önemli avantajlar sağlayacak.

Bunun yanı sıra Singapur bölgesi gemi trafiği açısından dünyanın en yoğun bölgelerinden biri. O bölgede olmak gemilere yakıt verme şansımızı artırıyor. Bizim amacımız; dünyanın iki farklı bölgesinde hem

ürün ticaretini yapabilmek, hem de bölgesel olarak özellikle gemilere yakıt sağlayabilmek. Bu şekilde sektörümüzle ilgili oluşabilecek diğer fırsatlar için de daha duyarlı olabilmek... Bu nedenle de bu bölgelerde, depolama ya da akaryakıt istasyon ağına kadar farklı alanlarda yeni imkânlar yaratmaya çalışıyoruz ve bunun için araştırmalar yapmayı planlıyoruz.

Opet'in yurt dışı stratejisi farklı bölgelerde de var olabilmek üzerine kurulmuş. Peki, önümüzdeki dönemde bu stratejinin yeni bir kurgusu olacak mı? Önümüzdeki dönem için yurt dışı hedefleriniz arasında neler var?

Aslında istasyon ağı anlamında önümüzdeki kısa dönemde bir yurt dışı açılım planımız yok ama bizim asıl uluslararası faaliyemiz ürün ticareti ve depolama faaliyeti olarak iki ayak üzerine kurulu. Nitekim şu an Türkiye'nin en büyük kapasiteli terminali olan Marmara Terminalimizi, uluslararası ürün ticareti anlamında hem biz kullanıyoruz hem de diğer şirketlere kullanıyoruz. Şu anda diğer bazı uluslararası şirketlere tank kapasitemizin belli bir oranını kiralamış durumdayız. O şirketler bizim terminalimizi kullanarak akaryakıt ticareti yapıyorlar. Bizim de, örneğin burada depomuzu kiralayan bir firmanın Uzakdoğu'da bir deposuyla karşılıklı takas imkânlarını değerlendirmek ya da ürün ticareti yapabilmek konusunda düşüncelerimiz var.

Geçtiğimiz günlerde THY ile stratejik işbirliğine girerek jet yakıtı satışı faaliyetine girdiniz. Bu projenizden beklentileriniz nelerdir?

Opet'in gelişimine bakarsanız son 5 yılda geldiği nokta gerçekten çok önemli. Türkiye'nin en hızlı büyüyen dağıtım şirketi. Tabii o hızla büyürken biraz da kontrollü gitmek lazım. Biz öncelikle depo yatırımlarımıza ve istasyon yatırımlarımıza ağırlık verdik. Belli bir süreç sonunda gelinen noktada jet yakıtı alanı vardı ve bu alana yatırım yapmak da bizim stratejilerimize oldukça uygundu. Piyasa oyuncuları açısından baktığınızda piyasadaki pek çok firmanın da jet yakıtı faaliyeti var. Böyle bir dönemde biz de jet yakıtı alanında var olmak istedik.

Dolayısıyla, jet yakıtı, aslında Opet'in portföyünde değildi. Geçen sene itibarıyla

Opet, THY ile stratejik bir işbirliği içerisinde girerek ürün portföyünde olmayan jet yakıtı üretimine de girme kararı aldı.

Opet'in de bu alana girmesine karar verdik. Bunun için gerekli yatırımlarımızı yaptık, alt-yapı çalışmalarımızı tamamladık, gerekli izinlerimizi aldık ve hazır hâle geldik.

Türkiye'de jet yakıtı sektörüne bakarsanız tabii ağırlıklı olarak THY en büyük tüketici konumunda. Onun dışında diğer özel hava yolu şirketlerinin de önemli bir potansiyeli var ve bu potansiyel her geçen gün artıyor.

Türk Hava Yolları son yıllarda aldığı hizmetleri belli ortaklıklarla gerçekleştirme stratejisi izlemeye başladı. Buradan hareketle biz de Opet olarak THY ile yüzde 50 ortaklı bir şirket kurma kararı aldık. Şu sıralar bu ortaklıkla ilgili prosedürel işlemler devam ediyor. Bunları takiben şirket kurulacak ve gerekli hazırlıkları yaptıktan sonra, sanıyorum önümüzdeki sene o konuda da faal hâle geleceğiz.

Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca, yaptığı akaryakıt sektörünün krizden daha az etkilendiğini söylüyor.

Bu şirket sadece THY özelinde mi dağıtım yapacak yoksa önümüzdeki dönemde diğer şirketlerle de anlaşma yapılacak mı?

Kurulacak bu şirket öncelikle THY'ye hizmet verecek ancak sadece THY ile sınırlı kalmayı planlamıyoruz. Genel düşüncemiz, diğer hava yolu şirketlerine de bu hizmeti verebilmek. Bunun yanında Türkiye'nin çeşitli hava alanlarında bu hizmeti verebilmek... Daha sonraki dönemde bu hizmeti yurt dışında da verebilmeyi amaçlıyoruz.

Sizin de söylediğiniz gibi Opet Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketlerinden biri. Ancak 2008 zor bir yıl oldu ve 2009'a da pek çok alanda sancılarla girdik. Bu dönemde Opet'in stratejilerinde ne gibi değişimler yaşandı?

2008 aslında genel anlamda



zor bir yıl oldu. Özellikle de yılın ikinci yarısında yaşanan global krizin Türkiye'ye etkileri, uluslararası fiyatların ani düşüşleri, piyasa hareketleri, kurdaki dalgalanmalar vs... Bunların hepsi sektörümüzü ve diğer oyuncular gibi bizi de etkiledi. Sektör 2008'de bir önceki seneye göre yüzde 4-5 civarında bir daralma gösterdi. Buna rağmen biz Opet olarak satışlarımızı artırdık ve dolayısıyla pazar payımızda da artış oldu. 2009'un ilk 6 ayına baktığınızda da buna benzer bir resim var Opet için. Geçen senenin aynı dönemiyle karşılaştığımızda benzin ve motorin piyasasında bir daralma görülüyor. Ancak Opet'te yüzde 4-5 hatta bazı durumlarda yüzde 6 civarında büyümemiz var. Biz piyasadaki koşullardan bağımsız olarak büyümemize devam ediyoruz. Finansal sonuçlarımız da oldukça iyi durumda. Geçen seneki ya da ondan önceki senelerdeki yatırım boyutuyla bu seneki yatırım boyutu farklı. Daha az yatırımlarla benzer performansı gösterebiliyoruz. Bunun altında da markamızın güçlü olması yatıyor.

Sektörde de önemli gelişmeler yaşanıyor. Sektörü yakından etkileyen gelişmelerden biri istasyon intifa süresinin 5 yıla kısıtlanması diğeri ise tavan fiyat uygulaması... Bu gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Önümüzdeki dönem içerisinde netleşmesini beklediğimiz iki önemli konu bu aslına bakılırsa. İstasyon intifa süreleri genelde ortalama 15 yıldır. Fakat şimdi bu sürenin 5 yıl ile kısıtlanması gündemde. Bu sürenin kısalması dağıtım şirketlerinin stratejilerini yeniden gözden geçirmesine sebep olacak. Çünkü firmaların 5 yıldan uzun süreli istasyon bağlamaları mümkün olmayacak. Daha önce 15 yıllık bir istasyonu bağlarken yapacağınız yatırım yerine şimdi daha az bir yatırımla bu sefer 5 yıllık istasyon bağlayabileceksiniz. Sektörümüzü etkileyen diğer konu ise tavan fiyat uygulaması... Biliyorsunuz EPDK iki ay süreyle tavan fiyat uygulaması yaptı. Bu uygulama hem dağıtım şirketlerinin hem de bayilerin marjlarında ciddi bir daralmaya neden oldu. Ancak nihayetinde tüketiciye yansıyan fiyatlar bu uygulama süresince inmedikse aksine arttı, zira fiyatın içinde bizim ve bayilerimizin marjları dışında pek çok etken var; vergiler,



Opet'in Gündemi

● Geçtiğimiz günlerde Greenchem ile AdBlue anlaşması yapan Opet, Türkiye'de çevreye daha az zararlı yakıt çıkmasını sağlayan Greenchem'i üreten ilk firma olacak.

● THY ile yaptığı stratejik ortaklık sonucu kurulacak yeni şirket ile Opet, jet yakıtı alanına girecek.

● Yurt dışında yeni açtığı Singapur ofisiyle Opet, bu bölge ile birlikte gemi yakıtı alanında daha etkin olmayı planlıyor.

● Opet, Koç Holding Enerji Grubu ile birlikte petrol arama konusundaki çalışmalarını hızlandıracak.

uluslararası fiyatlar ve kur gibi. Bizim görüşümüz bu tip serbest piyasaya yapılan müdahalelerin doğru olmadığı yönünde.

Bu uygulamaların devam etmesi durumunda Opet olarak nasıl bir strateji izleyeceksiniz?

Tavan fiyat uygulaması 2 ay sonunda sona erdi. Türkiye'deki piyasa dinamikleri ve yoğun rekabet koşulları çerçevesinde, sektördeki bütün oyuncular gibi biz de kendi stratejilerimiz doğrultusunda pozisyonumuzu belirleyeceğiz. İntifa sürelerinin 5 yıla sınırlandırılması da önümüzdeki dönem ilgilendirecek. Biz tüm alternatifleri düşünerek planlarımızı yapıyoruz ve önlemlerimizi alıyoruz. Zaten geçen seneden süregelen önlemlerimiz vardı. Harcamalarımızı azalttık, tasarrufa maksimum seviyede özen gösteriyoruz.

Biz Opet olarak istasyon ağı anlamında belli bir doyuma gelmiş durumdayız. İhtiyacımız olan noktalara ya da yatırım açısından çok büyük olmayan ama bize potansiyel satış ve kâr anlamında katkı sağlayacak yerlere istasyon yapıyoruz. Bu yine devam edecek. Yani o konuda da Opet'in stratejilerinde bir değişim söz konusu olmayacak

Geçtiğimiz yıl Opet'in petrol üretim faaliyetlerine başlayacağını ifade etmişsiniz. Bu yöndeki çalışmalarınız hangi aşamada?

Petrol arama ve üretimi konusundaki sürecimizde, Koç Holding Enerji Grubu stratejileri doğrultusunda hareket ediyoruz. Koç Holding olarak baktığımızda, enerji portföyünde petrolün rafinajında, taşımasında, dağıtımında yer alıyoruz. Zincirin tek eksik halkası, petrolün aranması ve üretimi. Özellikle yurt dışında petrol potansiyeli olan ve ülkemize yakın yerlerdeki petrol üretim projeleri için, gerek uluslararası şirketlerle gerekse de Türkiye'deki milli petrol şirketiyle Koç Enerji Grubu'nun oluşturacağı konsorsiyumlarda yer alabilmek amacımız.

Son olarak içinde bulunduğumuz yıl ve önümüzdeki dönem için hem sektörünüzü hem de Opet'in hedeflerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu yıl içinde piyasanın daraldığını söyledik, bu bir sıkıntı ama buna rağmen biz 35 civarında yeni istasyon açtık. 2009'da bu büyüme kontrollü bir şekilde devam edecek. Yani biz kontrollü ve doğru olarak yatırımlarımıza devam ediyoruz.

Sektör olarak baktığımızda, akaryakıt neredeyse tüketicinin asli ihtiyaçlarından biri hâline gelmiş durumda. Bu nedenle de 2008'de bizim sektörümüzün inşaat, otomotiv ya da beyaz eşya sektöründe olduğu kadar kötü bir daralma yaşamadığını görürsünüz. 2008 yılında yüzde 5 civarında yaşanan bu daralma 2009'un ilk yarısında da aynı şekilde devam ediyor.

Yılın ikinci yarısında da genel gidişata bağlı olarak bu daralmanın devam etmesi ve giderek azalmasını bekliyoruz. Yani iyimser anlamda baktığımızda, ekonomide genel bir iyileşme olursa piyasa kendisini hızla toparlayabilir. Nitekim geçtiğimiz Mayıs - Haziran aylarının karşılaştırmasına baktığımızda, sektörümüzde nisbi de olsa bir iyileşme görülüyor. Ancak bunun devam edip etmeyeceğini kestirmek güç. Çünkü sektör, yurt dışındaki fiyatlamalardan, kur hareketlerinden etkilenen bir sektör... Sonuçta tüketici de fiyata bağlı olarak reaksiyon gösteriyor. Bu da piyasayı etkiliyor. Ancak dediğim gibi genel anlamda bir toparlanma sürecine girilirse sektör olarak toparlanmamız daha kolay olacaktır.



Prof. Dr. Ergüder'in
deyimiyle ERG kendisini
"Yeni Bir Fikir Üretim
Süreci" olarak
değerlendiriyor.

HERKES İÇİN KALİTELİ VE EŞİT EĞİTİM

Eğitim Reformu Girişimi (ERG), kurulduğu 2003 yılından bu yana 'herkes için kaliteli eğitim' hedefiyle çalışmalarına devam ediyor. ERG'nin kurucusu Prof. Dr. Üstün Ergüder ise kaliteli eğitim alan bireylerin ülke geleceğine şekil verecek en önemli etken olduğuna dikkat çekiyor.

Kendilerini 'Yeni Bir Fikir Üretim Süreci' olarak tanımlayan Eğitim Reformu Girişimi (ERG) kurulduğu günden bu yana; eğitim politikası üzerine düşünen, soru soran, sorunları tanımlayan ve çözüm seçenekleri geliştirebilen bir kurum olma özelliğini korumaya devam ediyor. Bu özelliği sayesinde de Türkiye'de eğitim alanında faaliyet gösteren nadide girişimlerden bir tanesi...

ERG'nin Direktörlük görevinde gönüllü bir eğitmen olan Prof. Dr. Üstün Ergüder bulunuyor. ERG'nin kuruluş amacını Türkiye'de eğitim alanında yaşanan sorunlara odakladıklarını belirten Ergüder'e göre Türkiye'deki çocukların tamamı eşit kalitede eğitim alamıyor. Oysa Ergüder, kaliteli eğitimin; bireylerin potansiyellerini gerçekleştirmelerinin ve sürdürülebilir gelişmeyi hedefleyen Türkiye'yi geleceğe taşımanın tek yolu olduğuna inanıyor. Bu nedenle

ERG'nin temel amacı kaliteyi tabana yayabilmek...

Ergüder, sahip olunan genç nüfusun tek başına yeterli olmadığına özellikle vurgu yaparken önemli olanın bu nüfusun doğru yönlendirilmesi olduğuna dikkat çekiyor. Bu nedenle Ergüder, genç nüfusu hem çağdaş becerilere sahip hem de daha demokratik ve küresel bir ortamda yaşayabilecek, iyi bir vatandaş olabilecek şekilde eğitmenin gerekli olduğuna inandıklarını belirtiyor.

ERG iki önemli gereksinimin karşılanmasına katkıda bulunuyor: Bunlardan birisi bireylerin potansiyellerini gerçekleştirmeleri, diğeri ise Türkiye'nin toplumsal ve ekonomik gelişmesini sağlayacak eğitim reformu politikaları ve bu yolda farklı paydaşları bir araya getiren katılımcı fikirlerin üretim süreçlerinin takibi.

Üniversitenin Kapısına Kadar Eğitim

ERG'nin çıkardığı tüm yayınlar ve yaptığı tüm çalışmalar; Türkiye'deki çocukların, ilkokuldan üniversitenin kapısına gelene dek eşit haklarda eğitim almalarını sağlamak üzerine planlanıyor. Üstün Ergüder bu durumun nedenini ise bir bireyin geleceğinin ilkokul eğitiminden üniversiteye gelinceye kadar verilen eğitimle şekillendiğini söyleyerek açıklıyor.

Yapılan çalışmaların başlıkları ve içerikleri de aynı zamanda bu amacı destekliyor. Örneğin kurum 2 senedir her yıl 'Eğitim İzleme Raporu' yayınlamaya üniversite öncesi eğitim düzeyinde gerçekleşen değişikliklere ve eğitimle ilgili yeni araştırmalara odaklanıyor. Üstün Ergüder bu araştırmalarla: Türkiye'de eğitimde ne oldu? Eğitim nereye gidiyor? sorularının cevaplarını aradıklarını belirtiyor.

2007-2009 döneminde hayata geçirilen 'Eğitimde Haklarım Var' projesi de çıkarılan yayınlarla desteklenen projelerden bir tanesi. Proje ile ERG, hak sahibi çocuğa veya anne-babasına, velisi, vasisi ile diğer ilgili tüm kişilere haklarını arama konusunda yardımcı olmayı amaçlayan başvuru kaynakları oluşturuyor.

Eğitim Reformu Girişimi'nin oldukça popüler olan etkinliklerinden birisi de her sene düzenlenen "İyi Örnekler Konferansı"... ERG'nin bu konferansına katılım çoğunlukla öğretmenler tarafından yapılıyor. Öğretmenler sınıflarındaki başarılı örnekleri konferanstaki meslektaşları ile paylaşıyor. Böylece başarılı örnekler Türkiye'nin tüm vilayetlerinden katılan öğretmenlerle paylaşılmış oluyor. Üstün Ergüder ise bu konferansın kısa zamanda çok sevildiğini önemle belirtiyor. Bu nedenle pek çok başvuruyu geri çevirmek zorunda kaldıklarını da belirten Ergüder, konferansın bu kadar sevilmesinin nedenini ise "Herkes o kadar çok kötü örnek ulaşıyor ki, insanlara iyi örneklerin konuşulduğu bir ortam sunmak onları mutlu ve motive ediyor." diyerek açıklıyor.

Peki, ERG Neler Başardı?

Peki, Türkiye'de daha iyi bir eğitim için yola çıkan ERG, geçen bu zaman içerisinde neleri başarabildi? Üstün Ergüder bu soruyu şöyle cevaplıyor: "ERG olarak başta hedef koyduğumuz ve ilgileneceğimizi belirttiğimiz konularda eğitimin her alanına mutlaka dokunduk. Bunların yanı sıra zaman zaman çıkan farklı

istekler ve projelerle yeni hedefler de gerçekleştirdik. Bunlar da ERG olarak bizim farklı alanlarda farklı stratejiler geliştirmemize olanak sağladı. Örneğin meslek eğitimi ile ilgileneceğimizi düşünmüyorduk ama bir destekçimiz ile birlikte meslek eğitimi konusuna girdik. Türkiye'de eğer eşit bir eğitim istiyorsak burada eğiteceğimiz kişilerin başında öğretmenler geliyor. Bu konuda da yine bir destekçimiz ile birlikte öğretmenlerin kapasitesini geliştirmeye yönelik "Düşünme Gücü: Soran Sorgulayan Gençlik için Öğretmen Eğitimi Destek Projesi" yaparak onların gelişimine katkı sağlamaya çalıştık. Bu yapılanlar sayesinde geriye dönüp baktığımda ERG'nin çıkış amacının fazlasını gerçekleştirdiğini söyleyebilirim."

Üstün Ergüder ERG'nin bu çalışmaları başarıyla yürütürken yalnız olmadığının altını önemle çiziyor. ERG'ye aralarında Vehbi Koç Vakfı'nın da bulunduğu pek çok kurum ve vakıf kurulduğu günden bu yana hem maddi hem de manevi anlamda destek oluyor. Ergüder: "Vehbi Koç Vakfı bizi destekleyen pek çok vakıftan bir tanesi, ancak katkıları çok çok önemli... Verdiği maddi desteğin yanı sıra manevi olarak ERG'nin de arkasında olması topluma eğitimin önemiyle ilgili ciddi sinyaller veriyor." diyerek Vehbi Koç Vakfı'nın ve diğer destek olan vakıfların katkılarının önemini belirtiyor.

Eğitimde Umut

Eğitimde reformun Türkiye'nin acil gereksinimlerinden biri olduğuna inanan ERG, önümüzdeki yıllarda çalışmalarına hız kazandırarak devam ettirmeyi amaçlıyor. Ergüder'e göre Türkiye, ERG ve onun gibi iyi niyetle çalışan kurumlar sayesinde eğitim konusunda önemli adımlar attı. Bu atılan adımlar sayesinde eğitim alanında Türkiye adına gelecekte yeni umutlu olduğunu kaydeden Ergüder, kurum olarak en büyük hayallerinin yapılan çalışmalar ile Türkiye'deki herkesin eşit bir biçimde eğitime erişmesini sağlamak olduğunu belirtiyor. Türkiye'de eğitime eşit oranda ulaşılmasıyla ilgili ciddi sorunlar olduğunu kaydeden Ergüder'e göre ERG'nin çalışmaları bu sorunları ortaya koymaya yarıyor. Ancak yapılması gereken bu sorunlara karşı yaratılan somut çözümleri uygulamaya geçirebilmek. Ergüder ise ortaya koydukları sorunların ve bu sorunlara geliştirilen çözüm önerilerinin zamanla daha da dikkate alınarak eğitimde fırsat eşitsizliğinin ortadan kaldıracağına gönülden inandığını belirtiyor.

Gençler Eşitlik İstiyor!

ERG'nin her yıl yayınladığı 'Eğitimde Eşitlik Raporu', hem Milli Eğitim Bakanlığı hem de diğer tüm eğitim kurumları tarafından ilgiyle takip edilen bir kılavuz niteliği taşıyor. 2009 yılında yayınlanan raporun ortaya koyduğu sonuçlar ise oldukça çarpıcı...

● 15-19 yaşlarındaki 6,4 milyon gencin 940 bininin (yüzde 15) ilköğretim diploması yok.

● 15-19 yaşında ilköğretim diploması olmayan her 10 gencten 7'si kız.

● 15 yaşında eğitime devam eden gençlerden yüzde 32'si okuma testinde, yüzde 46'sı fende, yüzde 52'si matematikte temel yeterlilik düzeyinde değil.

● Babası en az lise mezunu olan çocukların genel puanları 6-13 puan daha yüksek.



ERG Yeni Amaçlar?

ERG sağlıklı bir toplumun sağlıklı düşünen bireylerden meydana geleceğini savunarak birçok önemli çalışmaya imza atıyor.

● Eğitimde reform gerektiren konularda toplumsal bilinç yaratmak.

● Toplumun ve kurumlarının eğitimde devletle eşdeğer paydaş olduğu düşüncesini olgunlaştırmak.

● Devlet ile sivil toplum arasında eğitim reformu konusunda diyalog ve işbirliği sağlamak.

● Bu diyalogun içerisinde eğitim politikaları üretmek.

● Eğitim reformuna destek oluşturmak ve karar alıcıları etkilemek.

● Eğitim reformlarını izlemek ve gözlemci olmak.

ÖĞRETMENLER İLE GELİŞİM İÇİN EL ELE

Vehbi Koç Vakfı Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi tarafından gerçekleştirilen 17 Okul "Gelişim İçin El Ele Projesi" öğretmenlerin eğitilmesini, böylece daha da sağlıklı nesiller yetiştirilmesini amaçlıyor.

Kurulduğu günden bu yana hem Türkiye'nin geleceğini şekillendirecek sağlıklı nesiller yetiştiren hem de birçok sosyal sorumluluk projesi ile ülke kalkınmasına destek olan Vehbi Koç Vakfı Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi 17 Okul "Gelişim İçin El Ele Projesi" ile 8 yıldır öğretmenlerin gelişimine katkı sağlıyor. Vehbi Koç Vakfı tarafından 8 yıllık kesintisiz eğitime destek verme amacıyla Türkiye'nin dört bir tarafında yaptırılan 17 okulun öğretmenleri için hazırlanan proje, VKV Koç Özel İÖO ve Lisesi'nin öğretmenlerine sağladığı olanakların bu okullardaki öğretmenlere aktarılmasını amaçlıyor.

Proje hakkında ayrıntıları dinlediğimiz, proje fikrinin sahibi VKV Koç Özel İÖO ve Lisesi Müdür Yardımcısı Jale Onur, öğretmenlerin çarpan etkisi en yüksek grup olduğuna dikkat çekerken bu şekilde öğretmenler arasında gerçekleşen bilgi paylaşımının çok sayıda öğrenciyi bir anda etkilediğini belirtiyor.

Projenin çıkış noktasının 10 yıl önce Van'da gerçekleşen bir okul açılışı olduğunu anlatan Onur, Koç Holding Onursal Başkanı Rahmi M. Koç'un açılıştaki yaptığı

konuşmada sarfettiği bir sözü anımsatıyor: "Yap, İşlet, Devret değil; Yap, İşlet, Sahip Çık!" İşte bu söz Jale Onur'un projesi hayata geçirmesinde en etkili unsur olarak göze çarpıyor. Projenin başlangıcını Jale Onur şöyle anlatıyor: "Yap-İşlet-Devret yerine, Yap, İşlet, Sahip Çık! sloganını oradaki ziyaretçilerle paylaşan Rahmi Bey'in anlattığı çok önemliydi: Kurulan her yeni okulun yakınında Koç Topluluğu'na ait bir şirket bulunuyor. Bir anlamda okul da bu şirkete emanet ediliyor. Yani o şirket o okula sahip çıkıyor. Bu slogan ve proje çerçevesinde biz ne yapabiliriz diye düşündüm. O güne kadar öğrenciler için bir çok sosyal sorumluluk projesi gerçekleştirmiştik, fakat öğretmenler için hiçbir şey yapmamıştık. Bu nedenle öğretmenlerimiz için de bir sosyal sorumluluk projesi yapsak diye düşündüm ve bu projenin hayata geçirilmesi için çalışmalara başladım."

Öğretmenler Bilgilerini ve Deneyimlerini Paylaşıyor

VKV Koç Özel İÖO ve Lisesi bünyesinde görev alan öğretmenlere yıl içinde verilen hizmet içi eğitimler 17 Okul "Gelişim İçin

El Ele Projesi" ile bu okulların öğretmenlerine aktarılıyor. Geçtiğimiz seneye kadar 13 olan okul sayısı, yıl içinde 17'ye yükseldi. Gelecek dönemde de Vehbi Koç Vakfı tarafından yaptırılan her okul projeye dahil edilecek. Eğitimdeki son gelişmelerin takip edilmesini sağlayan proje 8. yılında amacına uygun olarak çok faydalı bir şekilde devam ediyor.

VKV Koç Özel İÖO ve Lisesi Müdür Yardımcısı Jale Onur her sene farklı konu çerçevesinde gerçekleşen eğitimleri şöyle anlatıyor: "Projenin her sene iki ayağı var. Bu ayaklardan bir tanesi kendi okulumuzda gerçekleşiyor. Proje kapsamındaki her okuldan bir grubu okulumuza davet ediyoruz. Genellikle 1 idareci ve 5 öğretmen olarak her okula belli bir kontenjan veriyoruz. İkinci ayakta ise kendi okulumuzdan gönüllü olan öğretmenler sene içinde yapılan hizmet içi eğitimlerden bir derleme hazırlıyor. Diğer okulların öğretmenleri ile iletişim hâlinde ihtiyaçlar belirleniyor ve konular inceleniyor. Bu şekilde yararlı olacak bir biçimde iki taraf da hazırlık yapmış oluyor."

İlk önce gidilen okulların öğretmenleriyle başlayan eğitimler zamanla daha da





"Proje her geçen gün gelişiyor. Projeye katılan öğretmenlerden aldığımız yazılı ve sözlü geri bildirimler projenin geleceğini şekillendiriyor."

gelişti. Artık eğitim verilen öğretmenler bu eğitimlere bulundukları okulların çevrelerindeki okullarda görevli öğretmenleri de davet ediyorlar. Jale Onur bu gelişmeyi şu sözlerle özetliyor: "İstanbul, Ankara gibi büyük şehirlerde eğitim olanakları Anadolu'da olduğundan daha

17 Okul "Gelişim İçin El Ele Projesi"nde VKV Koç Özel İÖO ve Lisesi bünyesindeki tüm öğretmenler yer alabiliyor. Buradaki aranan tek şart tüm sosyal sorumluluk projelerinde olduğu gibi 'gönüllük'. Eğitimin konusuna göre eğitim verecek ve alacak gruplar belirleniyor.

"Öğretmen eğitimi çarpan etkisi en büyük olan unsur. Biz verdiğimiz eğitimlerle paylaşmayı öğretiyoruz. Paylaşmayı bir alışkanlık hâline getiriyoruz. Çünkü bilgi çağında bilgi paylaştıkça çoğalıyor."

fazla. Bu nedenle Anadolu'da gerçekleşen benzer çalışmalar büyük bir fırsat olarak görülüyor."

Her Sene Farklı Konuda Eğitim Veriliyor

VKV Koç Özel İÖO ve Lisesi öğretmenlerinin her sene aldığı hizmet içi eğitimler 17 Okul "Gelişim İçin El Ele Projesi" kapsamındaki eğitimlerin de konularını belirliyor. Örnek olarak geçtiğimiz senenin konusu olan ölçme-değerlendirme gibi konular alınan hizmet içi eğitimlerden edinilen bilgi ve birikimlerle proje kapsamındaki okullarda görevli öğretmenlere aktarılıyor.

Böylece her sene farklı yüzler projede yer alıyor. Gönüllü olarak projede yer alan öğretmenler hazırlıklarını tamamladıktan sonra yapılan kurayla proje kapsamındaki okullara dağılıyorlar ve burada eğitimlerini veriyorlar.

Yeni Dönemin Konusu Hazır!

Yeni dönemde eğitime katılacak olan öğretmenler anasınıfı ve 1-2-3 grubu olarak belirlenmiş. Gelecek sene ise 4. ve 5. sınıf grubu eğitim alan öğretmenler olacak. Bunun dışında İngilizce, beden eğitimi, sanat, müzik gibi uygulamalı branşlar

için de eğitimler veriliyor. Her sene belirlenen gruplara ve konulara göre rehberlik hizmeti veriliyor. Her eğitim için sayıları 30 ile 50 arasında değişen gönüllü öğretmenler görev alıyor. Eğitim vermek üzere gönüllü olan öğretmenlerin sayısı yüz gürdürürken, Jale Onur bu durumu şu sözlerle anlatıyor: "Projeye katılım için hiç bir zorunluluk getirmemize rağmen projeye yoğun bir ilgi ve beraberinde de büyük bir heyecan duyuluyor. Eğitimcilerimiz epey mesai harcıyorlar, toplantılar yapıp hazırlanıyorlar."

Eğitimler kapsamında bu sene ilk defa bir konu başlığı da açılmış: proje kapsamındaki okulların yöneticilerinden kendi okullarındaki herhangi bir sorunu nasıl çözdüklerini anlatmaları isteniyor. Bu şekilde tüm yöneticilerin sorun çözme ve sorunlarla baş etme noktasında birbiriyle fikir alışverişinde bulunması ve kullanılan çözümleri kendi problemlerinde uygulaması sağlanmış amaçlanıyor.

Jale Onur'a göre projenin getirilerinden en önemlisi öğretmenlerin dışı açılmasını ve kendilerini olan güvenlerinin artmasını sağlaması. Eskiden öğretmenlerin sınıfının kapısının kapalı olması 'Burası



17 Okul "Gelişim İçin El Ele Projesi"nde, VKV Koç Özel İÖO ve Lisesi bünyesindeki tüm öğretmenler yer alabiliyor.

Proje 17 Okulda Devam Ediyor

VKV tarafından yaptırılan 13 okul ile başlayan proje bugün yine Vakıf tarafından yaptırılan toplam 17 okulda sürdürülüyor.

- **BURSA** Nilüfer Koç İÖO, Yenişehir Koç İÖO, İnegöl Koç İÖO, Orhangazi Koç İÖO
- **ANKARA** Sincan Koç İÖO
- **ELAZIĞ** Elazığ Koç İÖO
- **ESKİŞEHİR** İnönü Koç İÖO
- **ŞANLIURFA** Şanlıurfa Koç İÖO
- **ŞIRNAK** Silopi Koç İÖO
- **VAN** Van Koç İÖO
- **BOLU** Bolu Koç İÖO
- **İSTANBUL** Gebze Koç İÖO, Beylikdüzü Koç İÖO, Beyazıt Ford Otosan İÖO
- **KOCAELİ** Kocaeli Ford Otosan İÖO
- **DİYARBAKIR** Diyarbakır Kayapınarı Koç İÖO, Diyarbakır Bağlar Koç İÖO



benim' gibi bir mesaj verirdi. Onun için öğretmenlik yalnızlıktı aslında. Kalabalığın olduğu bir ortamda yalnız bir meslekti. Bir de o dönemler rekabet de vardı. 'Benim öğrencilerim daha başarılı' gibi bir düşünce öğretmenleri rekabete itirdi, bu da onları daha da yalnızlaştırdı. Bugün ise her şeyden önce bir paylaşma modeli olma ve paylaştıkça bilginin de çoğaldığını görebilmek yaratıcılığı da artırıyor. Bu bir öğretmen için en önemli katma değer. Çünkü öğretirken aynı zamanda öğreniyorsun. Öğrencilerimden, arkadaşlarımdan öğreniyorum, hele de arkadaşlarım öğretmense onlardan aldığım yeni örneklerle zenginleşiyorum. Diğer bir deyişle bir öğretmen olarak ben daha iyi öğreniyorum."

VKV Koç Özel İÖO ve Lisesi açısından en büyük katma değer ise alınan eğitimlerin proje ile diğer okulların öğretmenlerine verilmesi sırasında yapılan tekrarlar bilgilerin pekiştirilmesi. Yaparak - yaşayarak öğrenme kuralı öğretmenler için geçerli. Eğitimi meslektaşlarına aktarmaları kendileri için de daha kalıcı olmasını sağlıyor.

Projeden alınan haz hiç bir şeye değişmiyor. Yaptıklarıyla gurur duyan öğretmenler böylece moral de buluyor. "Karşılarında da pırıl pırıl meslektaşlarını görmek öğretmenlerimizi de çok mutlu ediyor." diyor Jale Onur. Projenin İstanbul ayağında İstanbul'da ağırlanan

konukların bir kısmının İstanbul'u ilk defa görüyor olmaları projenin faydalarından bir başkası olarak da sayılıyor.

Çeşitli kültürel gezilere katılan öğretmenler buradaki deneyimlerini de öğrencilerine aktarma fırsatı buluyor. Jale Onur şu sözlerle bu aktarımın önemini de vurguluyor aslında: "Topkapı Sarayı'nı gezen bir öğretmen, öğrencilerine bu yapıyı kendi deneyimlerine göre, kendi çektiği fotoğraflarla, çok daha farklı bir heyecanla öğrencilerine anlatıyor. Öğrenci de o sarayın koridorlarında gezdiğini hissediyor. Bundan daha güzel ne olabilir?"

Hem sözlü hem de yazılı geri bildirim alınan eğitimler sonrasında bir sonraki senenin eğitimlerine de yön veriliyor.

Proje yaşayarak geliyor. Bu sene projenin gelişimi adına daha büyük adımlar atılması hedefleniyor. Yeni adımlardan bir tanesi İstanbul'da yapılan eğitimin her sene sırayla okulların bulunduğu illerden birinde yapılması. Böylece o ili tanımak, yerel değerleri ve koşulları daha yakından görmek mümkün olabilecek.

Projeye ait bir de dergi bulunuyor. Her sene bir okul derginin koordinasyonunu üzerine alıyor. Proje kapsamındaki diğer okulların öğrencilerinden elde edilen içerik bir dergi hâline getiriliyor. Son aşamada VKV Koç Özel İÖO ve Lisesi'ne gönderilen dergi burada basılıyor. Bu da Jale Onur'un anlattığı paylaşım esaslı eğitimi destekleyen bir unsur olarak öne çıkıyor.

DOĞAN GÖNÜL'Ü ANARKEN

Can Kırac, ölümünün
altıncı yılında
Erdoğan Gönül'ü anlattı.



CAN KIRAC

**12 Temmuz
2009 Pazar
Günü**

Doğan Gönül soyadı ile
özdeşleşen gerçek bir
"Gönül" adamıydı. Doğan
Gönül, dostlarına

"Gönül"den bağlıydı. İş arkadaşlarını
"Gönül"den severdi, sahip olduğu güzellikleri
yüzündeki tebessüm ile yakınlarına ileten
gerçek bir dosttu. Hayatın sıkıntılarını hoşgö-
rüyü karşılayan, insan tanımaya meraklı,
konuşmalarında şakacı, yemek yemeği sanat-
sal bir olay gibi ödüllendiren, her şeyin güzeli-
ne meraklı, iyi giyinmeyi çevresi için bir say-
gınlık gösterisi sayan, kendine meslek olarak
seçtiği otomobilciliğe ve otomobile tutkun,
deniz aşığı olağanüstü bir insandı Doğan.
Vehbi Koç'un damadı olduğunu hiç bir vesi-
leyle kullanmamıştı. Bundan on yıl önce ken-
disiyle yaptığım bir konuşmada, patronu ve
kayınpederi Vehbi Koç'u şöyle tahlil etmişti
bana:

-Can'cığim! Ben otuz beş yıllık Koç men-
subu ve otuz iki yıllık damat olmama rağmen,
Vehbi Bey'le ilişkilerimiz hep belirli bir mesafe
içinde devam etmiştir... Vehbi Koç dominant
karakteriyle çok değişik bir kişilik sergilemek-
tedir...

-Tutucu ve eli sıkı demek istiyorsun
değil mi?

-Hayır hayır! Bu sıfatlar Vehbi Bey'i iyi tanı-

mayanların yanlış ölçüleridir! Vehbi Bey hiç bir
zaman bir Rockefeller, bir Paul Getty gibi; katı,
zâlim, para hırsı içinde yaşamamıştır. Hiç
unutmuyorum, Vehbi Bey bütün varlığını
çocukları arasında taksim ederken daha alt-
mış yaşına gelmemişti. Ben bugün altmış
yaşımdayım... Çocuğum da yok. Ve küçücük
varlığımı kimseyle paylaşmayı düşünmek bile
istemiyorum...

-Bunların hepsi güzel de, Vehbi Bey'e eli
açık diyemezsin ya?

-Vehbi Bey eli sıkı olduğunu başkalarına
kabul ettirmek istiyor!.. Böylece kendi ismini
eli sıkıya çıkarıp çevresini israftan korumaya
çalışıyor!..

-Hem damat hem de iş arkadaşı olarak
Vehbi Koç'un sana ilginç gelen diğer yönlerini
belirtir misin?

-Vehbi Bey'in tevâzuu da beni şaşırtmak-
tadır! Sen, Koç İmparatorluğu'nu kur ve
bugünlere getir, sonra, yönetim kurulu toplan-
tılarında yanda bir yerde otur! Veto etmek
istediğin kararları bile ekseriyetin takdirine
bırak. Vallahi olacak şey değil bunlar!"

Doğan Gönül, Koç Holding yönetim kurulu
toplantılarında Otosan'ı eleştiren Rahmi
Koç'a;

-Rahmi Beyciğim! Otosan'a bu kadar da
insafsızlık yapılır mı?" demeden edemezdi.

Otosan şirketi yönetim kurulu toplantıla-
rında da ilk patronu Ahmet Binbir'in yeni bir
öneriyi red etmesini;

-Ahmet Beyciğim! Gene mi hayır diyorsu-
nuz! diyerek nazık bir üslupla protesto etmek-
ten geri kalmazdı. Kısacası, Doğan; "nev-i
şahsına münhasır", genç kuşak bir İstanbul
Beyefendisi idi. Geride kalan bizler, O'nu çok
özlüyoruz...

Doğan Gönül'den Bir Anı

Doğan giyimine çok özen gösterirdi. Bir gün
kendisinden kostümlerini yurt dışındaki
hangi moda evinden aldığını öğrenmek iste-
diğimde;

-Can Beyciğim! Bu bir merak mı? Yoksa
Sayın Vehbi Koç adına yapılan bir inceleme
mi? diye sormuş ve İstanbuldaki terzi
Nedim Koç'un adresini vermişti.

Ben de Doğan'ın zevkini beğendiğim için
Nedim Koç'a giderek kendime iki takım elbi-
se ısmarlamıştım.

Elbiselerimi teslim alırken borcumu sor-
muş, terzi Nedim Bey'den şu cevabı almış-
tım:

-Doğan Bey size özel indirim yapmamı
istedi, ama bunu kardeşiniz İnan Kırac'a söy-
lememenizi de rica etti!

Doğan'a bu gizliliğin sebebini sorunca;

-Terzi Nedim'den sana yaptığı indirimi
İnan'ın hesabına ilâve etmesini istedim! Biz
damatlar arasında hesapları böyle dengeliyo-
ruz! demişti. Ben o günden bu yana, Doğan'ı,
yalnız "Gönül adamı" değil aynı zamanda
hayırsever bir dost olarak kabullenmiştim.



HEDEF VERİMLİLİĞİ ARTIRMAK

Zer A.Ş.; Koç şirketlerinin büyük iş hacmini kullanarak ortak satın alma sistemi geliştirmeyi ve yeni projeler ile katma değeri yüksek verimli yapılar oluşturmayı hedefliyor.

Son dönemde yaşanan küresel kriz ile verimlilik kavramı son derece önemli bir noktaya gelmiş bulunuyor. Bu noktada Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik Yönetimi kavramlarının geliştirilerek daha yaygın uygulanması önem kazanıyor. Zer'in hedefi; birçok Koç Topluluğu şirketinde zaten uygulanmakta olan Tedarik Zinciri verimliliğini artırıcı yaklaşımların, Topluluk ölçeğinin de desteği ile daha ileriye taşınması.

Burada; hammadde kaynaklarından başlayarak tüke-ticiye malın ulaştırılması sürecinde, tüm mal hareketlerinin gerek maliyet açısından, gerekse süre açısından optimize edilmesi, elleçleme-lerin ve bekleme sürelerinin azaltılması, bunun için Tedarik Zinciri içinde yer alan tüm oyuncuların doğru ve etkin bilgi paylaşımı yaparak çevrim sürelerinin azaltılması hedefleniyor.

Tedarik Zinciri Yönetimi, bir kurumun varoluşu nedeniyle bağlı olarak oluşturduğu en ideal arz zinciri yönetim sistemidir ve Bilgi Teknolojileri'nden destek alır.

Lojistik Yönetimi ise, oluşturulan bu sistemi en verimli

şekilde uygular ve maliyetleri en aza indirmeyi hedefler.

Yüksek ve kalıcı bir verimlilik elde edilmesi için, farklı Tedarik Zinciri Yönetimlerinin ve Lojistik sistemlerinin ortak bir alanda incelenmesi ve değerlendirilmesi gerekiyor; bu sistemin verimli olabilmesi ise "Optimizasyon ve Konsolidasyon Modellemesi" çalışmaları ile mümkün görünüyor.

Lojistik ihtiyaçlarının sağlanması amacıyla şirketler, hizmet yapısına göre ayrılmış ve kendi araçlarına sahip nakliye şirketleri olan Üçüncü Parti Lojistik (3PL) Hizmet Sağlayıcılar ile çalışıyorlar. İhtiyaçlara paralel olarak Tedarik Zinciri Yönetimi sistemlerine odaklı çalışabilecek ve 3PL Hizmet Sağlayıcıların ortak alanında yönetimini yapabilecek 4PL Hizmet Sağlayıcı firmalar da ortaya çıkıyor. Gelişmiş ekonomilerde; farklı sektörlerdeki 4PL'leri organize ve konsolide eden şirketler için artık 5PL şirket tanımı kullanılıyor.

Amaç; 5PL Hizmet sağlayıcısı bir organizasyon ile Lojistik Sektörlerin tamamını sistem içinde yönetebilen bir yapının kurulması.

Koç Topluluğu'nda da yavaş yavaş yerini bulma potansiyeline sahip bu gelişme, grup şirketlerinde önemli bir verimlilik yapısının oluşturulması için bir fırsat olarak görülüyor. Bu amaç doğrultusunda, 2008 yılı içerisinde grup şirketlerinden Zer A.Ş. çatısı altında bu yapıyı organize etmek için altyapı çalışmaları başlandı. Koç Şirketleri temsilcilerinin katılımıyla 14.01.2008 tarihinde gerçekleştirilen ilk Konsey Toplantısı sonrasında Ortak Lojistik Projelerin oluşturulması kararı alındı.

Konsey çalışmaları sonucunda, Koç Grubu şirketlerinin Lojistik potansiyelleri belirleniyor ve belirlenen her bir lojistik alan için grup şirketlerinin ilgili yöneticilerinin katıldığı komisyonlar ve proje grupları, 1,5 yıldır yoğun çalışmalarına devam ediyor.

Proje grupları, ölçek ekonomisi kapsamında grup şirketleri ortak ve toplu satınalma avantajını kullanarak proje bazlı verimlilikler yaratmayı hedeflediler.

Lojistik Konseyi'nde oluşturulan ortak projeler:

- Sac Taşıma
- Hava Kargo
- Milkrun (Üretim şirketlerinin yan sanayilerinden malzeme toplama organizasyonu)
- Denizyolu (Yurt dışı Konteyner Nakliyesi)

Dünyada Tedarik Zinciri ve Lojistik Yönetimi'ni benimseyen kuruluşlarca elde edilen verimlilik oranları:	
Teslim Performansının İyileştirilmesi	% 15 - % 28
Envanterin Azaltılması	% 25 - % 60
Sipariş Karşılama Oranının İyileştirilmesi	% 20 - % 30
Talep Tahmin Başarısı	% 25 - % 80
Tedarik Çevrim Süresinin Kısaltılması	% 30 - % 50
Lojistik Masraflarının Azaltılması	% 25 - % 50
Verimlilik ve Kapasite Artışı	% 10 - % 20
Kaynak: PRTM ISC Benchmark Study	



Lojistik Sektöründe Hedef 120 Milyar Dolar

- Türkiye'deki Lojistik hizmetleri, 2007 ve 2008 yıllarında her yıl %20 oranında büyüyerek yaklaşık 60 milyar dolarlık hacme ulaştı.
- 2008 yılında sektörün potansiyel yapısının %25'i oranında realize olduğu tahmin edilerek, 15 milyar dolar seviyelerinde Lojistik ticari hacmin gerçekleştiği öngörülmekte.
- 2015 yılında Türkiye'nin GSMH'nın 1 trilyon dolara, Lojistik sektörünün de 120 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması bekleniyor.

Kaynak: IBS ve Quattro Business Raporları

için "Forwarder" sıfatıyla doğrudan gemi hatları ile çalışılması)

- Yurt Dışı Karayolu
- Bitmiş Ürün
- Yedek Parça
- Depo & Antrepo yapılandırılması (Ortak depo kullanımı ve Lojistik merkezleri vizyonu)
- Araç Taşıma
- Soğuk Zincir

Zer A.Ş.; Koç Topluluğu şirketlerinin mevcut lojistik iş yapısı içerisindeki nakliye işlerinin programlı satın almalarını organize eder-

ken; aynı zamanda verimlilik hedefine bağlı olarak çalışmalarına hem mevcut projelerin de hem de yeni projelerinde devam ediyor. Hızla gelişen ortak lojistik projelere bağlı olarak, alt yapı çalışmalarına da hız verilerek; satınalma ve bilgi sistemleri konusunda uzman kadrosuyla yeni bir organizasyon yapısı oluşturuluyor. Ayrıca, projelerin daha başarılı olarak yönetilmesi amacıyla "ZerLog" adıyla yeni bir Lojistik yazılımı geliştirilerek aşama aşama devreye alınıyor.

Bu projeler için yapılan ihaleler sonucun-

da, doğrudan verimlilik kapsamında Lojistik maliyetlerde çok önemli tasarruflar sağlandı. Bunun yanı sıra, yapılan kısmi iyileştirmeler ve geliştirilen standartlar sayesinde elde edilen dolaylı kazanımlar şirketler tarafından ayrıca ölçümleniyor.

Koç Topluluğu genelinde ortak bir vizyonla sağlanabilecek kazanımlar:

- Tedarik Zinciri ve Lojistik Yönetimi'nin tek merkezden kontrol edilebilmesi ve denetim kolaylığı
- Ortak stok yönetimi ve finansal verimlilik
- Ortak tedarikçi kullanımı ve düşük maliyet
- Oluşacak bilgi birikimi ile verimlilik yaratacak yeni projeler
- Lojistik Üsler sayesinde Lojistik faaliyetlerde avantaj sağlanması.

ORTAK SATINALMA SÜRECİ VERİMLİLİĞİ ARTIRIYOR

Artan verimlilik Koç Topluluğu şirketlerini memnun ediyor. Bu memnuniyet yöneticilerin sözlerinden de anlaşılıyor.

RECAİ IŞIKTAŞ FORD OTOSAN LOJİSTİK MÜDÜRÜ

"Ford Otosan olarak yapılan çalışmalara kesintisiz katılım sağladık. Ortak satınalma yapılarak uygulamaya alınan projelerden şirketler önemli tasarruflar elde etti.

Yapılan çalışmalar şirketlerin ortak satınalma süreçlerini ve bu süreçlere katılım sağlayarak ortak paydalarda nasıl buluşulacağını anlamasını, getireceği faydayı görmesini sağladı. Bundan sonra da yapılacak projeler klasik satınalma yönteminden farklı olarak tedarik zinciri ve lojistik yönetiminin verimliliğinin artırılması ve sinerjiler yaratılarak tasarruf elde etme yöntemi üzerine dayalı olarak devam etmelidir."

SERTAÇ AYDIN ZER MERKEZİ HİZMETLER A.Ş. LOJİSTİK SATINALMA MÜDÜRÜ

"Grubumuzun her şirketinde halihazırda oldukça etkin ve verimli olarak yönetilmekte olan Lojistik çalışmalarının; farklı TZY ve Lojistik Yönetim süreçlerinin tek merkezden planlamalar ve yaratılacak sinerji ile daha yarar sağlayabilecek hâle getirildiği bu tür ortak projelerin hayata katılması heyecanını yaşıyoruz. Bu heyecanın tüm grup şirketleri tarafından paylaşıldığını gözlemliyoruz."

BENAY ÖZTÜRK ARÇELİK A.Ş. LOJİSTİK GRUP YÖNETİCİSİ

"Günümüz rekabet şartlarında maliyetleri optimize edecek Tedarik Zinciri çözümleri üretilirken şirketlerin ihtiyaçlarındaki farklılıkları belirleyecek uzmanlıkların oluşturulması ve geliştirilmesi, katma değer için önem taşımaktadır. Bugüne kadar Topluluk sinerjisi doğru şekilde analiz edilerek maksimum verimlilik sağlayacak projeler gerçekleştirilmiş, başarı bütünü katılımcıların etkin işbirliği ve ortak çalışma kültürü oluşturması ile elde edilmiştir. Devam eden çalışmalarda da benzer yaklaşımlarla iş sonuçlarının daha da iyileştirilmesi hedeflenmektedir."

"Arçelik'te mevcut olduğum pozisyonda yapacağım işleri en iyi şekilde yapacağım. Gidebileceğim en üst noktaya kadar, yapabildiğim en iyisini yaparak gitmeyi hedefliyorum."



NASA'DA ÇALIŞAN BİR TÜRK OLMAK

Görkem Suner, Arçelik Buzdolabı Ürün Direktörlüğü'nde Üretim Takım lideri olarak çalışıyor. Ancak onu diğer çalışma arkadaşlarından ayıran bir özelliği var. Çünkü Suner, Arçelik'te görevine başlamadan önce ABD'de NASA'nın gerçekleştirdiği yerçekimsiz ortam uçuşlarına katılan ilk ve tek Türk.

İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünü dereceyle bitiren Görkem Suner, ardından bursla gittiği Johns Hopkins Üniversitesi'nde çeşitli projelerde çalıştı. Burada bir hocasıyla birlikte yerçekimsiz ortamda kaynama problemlerine çözüm bulmak amacıyla bir projeye dâhil oldu. Buradaki çalışmalarda ortaya koyduğu tezi de başarıya ulaştı. Projesini tamamladıktan sonra ABD'de çalışma hayatına atılan Suner, soğutma sistemleri alanında deneyim kazandı. Ardından Türkiye'ye dönmeye karar verdi ve hayallerinin şirketi Arçelik'te çalışmaya başladı. Önce Ar-Ge biriminde görev yapan Suner, hâlen buzdolabı üretim bantlarında takım lideri olarak çalışıyor. Görkem Suner ile hem NASA deneyimini hem de Arçelik'teki çalışmalarını konuştuk.

Bize kendinizden bahseder misiniz?

İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği'ni ikinci olarak bitirdim. Ardından Amerika'da Johns Hopkins Üniversitesi'nden karşılıksız burs aldım. Bu üniversite biliyorsunuz ki Rahmi Bey'in de mezun olduğu üniversite. Aynı üniversitede yaklaşık 1.5 yıl asistanlık yaptım. Asistanlık sürecinde NASA'nın bir projesine dâhil oldum. Ardından endüstriyel soğutma sektöründe çalıştım. Burada bir sene çalıştıktan sonra şirketin diğer firmasına transfer oldum. Orada da yaklaşık olarak 2,5-3 sene çalıştım. Bu çalışmalarım sırasında o dönem çalıştığım şirketimin sağladığı bursla işletme mastırı yaptım. Bir süre sonra da Türkiye'ye döndüm ve hayallerimin şirketi olan Arçelik'te çalışmaya başladım. Hâlen Anadolu Üniversitesi'nde yönetim ve organizasyon konusunda doktora programına devam ediyorum.

NASA'da yerçekimsiz ortam uçuşlarına katılan ilk ve tek Türk vatandaşıyınız. Uzay merakınız nasıl başladı?

Aslında uzayla pek ilgim yoktu. Babam pilot olduğu için sadece uçmaya merakım vardı. ABD'ye yüksek lisans için gittiğimde termo

ofistik soğutucular üzerine bir projede çalıştım. Ardından hocam yerçekimsiz ortamda bir takım deneyler gerçekleştirmek için kendi projesinde takım lideri olarak çalışmak isteyip istemediğimi sordu. Uçmak, NASA'da çalışmak, NASA'da çalışan bir Türk olmak... Tabi ki heyecanlandım ve hemen kabul ettim.

Bu yerçekimsiz ortam uçuşları dediğiniz gökyüzünde mi oluyor yoksa belli bir odanın içerisinde mi oluyor?

Yolcu uçaklarıyla gökyüzünde gerçekleşiyor. Uçaklarının koltukları sökülüyor ve uçağın her yeri süngerlerle kaplanıyor. Özel aparatlar yerleştiriliyor. Daha sonra uçak 45 derecelik bir açıyla yükseliyor ve paraboller yapmaya başlıyor. Aynen çaycıların tepsiyi çevirdiğinde bardakların düşmemesi gibi bir durum; yer çekimiyle merkez kaç dengeliyor. Uçağın içinde sıfır kuvvet oluyor. Tam tepe noktasından her parabolde 25 saniye süreyle yerçekimsiz ortam elde ediliyor ve bu tepe noktası bir uçuşta yaklaşık 60 defa yapılıyor. Bir hafta boyunca toplam 4 uçuş yapıyor ve deneylerinizi gerçekleştiriyorsunuz.

Yerçekimsiz ortamda ne gibi deneyler yaptınız?

Proje yer çekimsiz ortamda kaynamanın nasıl olacağı ve karşılaşılan sorunlara ne gibi çözümler üretilebileceği üzerineydi. Normal yerçekiminin olduğu ortamda kaynama olduğunda biliyorsunuz kabarcıklar oluşur. O kabarcıklar kopar yüzeyden yukarı doğru gider. Yer çekimsiz ortamda bu baloncuklar kopup yüzeyden yukarı doğru gitmez ve ısı transferini olumsuz yönde etkiler. Dolayısıyla yüzey aşırı ısınır ve zarar görür. Yer çekimsiz ortamda bu baloncuklar nasıl koparılır diye çalışmalar yaptık ve yüksek gerilim uygulandığında baloncukların kopacağını tezini ortaya attık. Bir deney hazırlayıp yerçekimsiz ortamda inceledik.

Peki, teziniz doğru çıktı mı?

Evet. Aslında hocamın da büyük etkisiyle tezimizi deneysel olarak ispatladık.

Arçelik'le yollarınız nasıl kesişti?

Koç Topluluğu'nda çalışmayı hep istedim. Üniversite hayatım boyunca hayalimdi. Hatta İstanbul Teknik Üniversitesi'nde bir hocam Arçelik'te danışmandı ve özellikle ısı transferi üzerine okuyan öğrenciler için çalışılabilecek en iyi şirketlerden biri olduğunu söylerdi Arçelik'in. Araya ABD girdi, süreç uzadı ama dönünce yine bir Koç şirketinde mümkünse Arçelik'te çalışmak istiyordum. Türkiye'ye dönmeye karar verdiğimde, henüz Amerika'da iken başvurularımı yaptım ve Arçelik'e geldim.

Arçelik'te hangi projelerde yer aldınız?

Arçelik'te ilk olarak Ar-Ge biriminde çalıştım. Ar-Ge'de çalıştığım süre içerisinde soğutma sistemiyle ilgili 3 tane patent sahibi oldum. Ayrıca mevcut ürünlerin soğutma sistemleri üzerinde ucuzlatma projesinde görev aldım. Ayrıca Eskişehir'deki fabrika bünyesinde bulunan akustik laboratuvarın sorumluluğunu üstlendim. Buzdolaplarının müşteriye gitmeden önce belli standartlarda olması gerekiyor. Çıkardıkları ses de kriterlerden biri ve kaç desibel olduğunu deklare etmek gerekiyor. Akustik laboratuvarı istenmeyen seslerin olup

olmadığı kontrol ediliyor. Onun dışında buzdolabı işletmesini bir süre fikriyatlar ve patent sorumluluğunu yürüttüm. 6 Sigma eğitimi aldım ve kara kuşak sahibi oldum.

Ar-Ge'de 2 seneden biraz fazla çalıştıktan sonra terfi ederek takım lideri konumuna getirildim. Çeşitli bantların kurulum ve üretim aşamasında çalıştım. Örneğin gardirop tipi buzdolaplarının üretilmesi... Hâlen üretim hattı 1 ve ambalaj hattında takım lideri olarak görev devam etmekteyim. Üretim hattı 1, tezgâh seviyesi buzdolaplarının ürettiği bir hat. Yaklaşık 250 çalışanı var ve yılda 1 milyon üretim kapasitesine sahip. Buna ek olarak fabrikanın ürettiği tüm buzdolaplarının ambalajlandığı 4 tane ambalaj hattı var. Orada da yaklaşık 150 kişi çalışıyor ve yılda 3,5 milyon buzdolabı ambalajlanıyor.

Arçelik'in mesleki yaşantınıza katkısı neler oldu?

Daha önce de ifade ettiğim gibi Arçelik, Amerika'ya gitmeden önce de benim çalışmak istediğim bir yerdi. ABD'de çalıştığım projelerde araştırma asistanıyken belli kişilerle iletişim içindesiniz. Piyasada da belirli kişilerle en fazla 20-30 kişiyle temas hâlindeyiz. Arçelik'e geldikten özellikle üretime geçtikten sonra çok sayıda kişiyle aynı anda çalışma ve onları idare etme yeteneğini Arçelik'te kazandım. Örneğin takım lideri

olduğum ambalaj hatları ve üretim hattı 1'de aynı anda 400 kişiyle birden çalışma imkânını buldum. Daha doğrusu 400 kişinin sorumluluğunu aldım. Bu sorumluluk sayesinde önemli kazanımlar elde ettim. Aynı şekilde, Arçelik hattı kurulma aşamasında aldığım görevlerde inanılmaz tecrübeler kazandım. Farklı bilimlerde farklı disiplinlerde kişilerle çalışma imkânı buldum.

Peki Arçelik'te hedefleriniz neler?

Siz işinizin en iyisini yaptıktan sonra zaten önünüz otomatik olarak açılıyor. Arçelik'te de bunun geçerli olduğunu biliyorum.



“Üniversitedeki hocam Arçelik'te danışmandı ve özellikle ısı transferi üzerine okuyan öğrenciler için çalışılabilecek en iyi şirketlerden birinin Arçelik olduğunu söylerdi.”

İNSANI KUŞATAN ŞEHİRLER

‘Şehir’ hayatı merkezine alan mekândır... Her şehrin bir kültürü ve kendine göre yaşama biçimi de vardır şüphesiz. Şehir-kültür ilişkisini ve kadim şehir geleneğini oluşturan özellikleri, edebiyat dünyasının en önemli isimlerinden Beşir Ayvazoğlu ile konuştuk.

Türk edebiyatının önemli isimlerinden Beşir Ayvazoğlu şu anda Divanyolu adlı eserinin devamı olmak üzere Beyazıt ile ilgili bir çalışma sürdürüyor. Ayvazoğlu kariyeri boyunca Kültür Bakanlığı'ndan Şehir Tiyatroları'na, TRT'den RTÜK'e kadar birçok önemli görevde bulundu. Hâlihazırda Türk Edebiyatı dergisinin Genel Yayın Yönetmeni olan Ayvazoğlu ile Divan Kalamış Marina Brasserie'de bir araya geldik.

Kültürel anlamda ‘şehir’ nedir size göre?

Şehir, zekâsıyla diğer canlı varlıklardan ayrılan insanın tabiata bağımlılıktan kurtulmak için kendine açtığı hürriyet alanı ve tabiata ilâvelerde bulunmak için gerçekleştirdiği yaratıcı faaliyetlerin bütünüdür; yani şehir, medeniyettir. Medeniyet kelimesi, bildiğiniz gibi, Arapçada şehir anlamına gelen medine'den gelir. Batı dillerinde de öyle: Civilisation kavramı şehir anlamındaki civitas'tan türemiştir. Şehirliklik, bir bakıma, şehir-medeniyet ilişkisinin farkında olma, şehrin üretkenliğine katkıda bulunma, en azından üretilmiş olanı koruma şuuruyla sahip olmaktır. Şehirleri kurarken, onlara kendi ruhumuzu üfleriz. Bence Hacı Bayram Veli'nin meşhur mısraları, bu oluşumu benzersiz bir belagatle özetliyor: “Nâgehan ol şâra vardım ol şârı yapılr gördüm - Ben dahi bile yapıldım taş ü toprak âresinde”. Şöyle de söylenebilir: Nasıl inanıyor, dünyayı nasıl kavlıyor, hayata nasıl bakıyorsak, yaşayacağımız şehre de öyle şekil ve düzen verir, daha da önemlisi, şehrimizi kurarken kendimizi de yeniden inşa eder, bir yaşama iklimi yaratırız.

Şehir, içinde yaşayan insanları nasıl etkiler?

Şehir, onu kuranlardan sonraki nesillerin de hayatını kuşatacak, onların hamurunu kendi teknesinde yoğurup şekillendirecek bir iklim, bir çerçevedir. Bu çerçeve, insanlar arasında ki ilişkilere, yani toplum hayatına düzen verir; içine almak zorunda kaldığı yabancı unsurları kendine benzeterek bir parçası haline getirir. Temel yapı taşı evdir. Barınma ve korunma ihtiyacının tabi bir sonucu olan ev, ailenin yaşama çevresi, insanlar ve aileler arasındaki ilişkilerin kurulması yolundaki gelişmenin ilk merhalesidir. Ama elbette şehir sadece evlerden ibaret değildir; evler, içlerinde beşer faaliyetlerin içinde yürütüldüğü diğer yapılar, yapı grupları, bunları birbirine bağlayan ulaşım, alt-yapı vb. sistemleri ve bunları işleten kuruluşların bütünüdür şehir. Hiç şüphesiz bütün bu konularda insanların ve toplumların öncelikleri ve tercihleri vardır. Bu tercihler şehirlere farklı özellikler kazandırır.

Şehirlerde sanatın gelişimiyle paralel midir bu süreç?

Elbette... Fakat bu, şehrin dışında, kırsal alanlarda kültür ve sanat yoktur anlamına gelmez. Mimari, resim, heykel, müzik, edebiyat, tiyatro gibi bütün güzel sanatlar en yetkin formlarına şehirde ulaşır demek daha doğrudur. Aynı şey bilim ve felsefe için de söylenebilir. Yaratıcılık şehirde mümkündür. Esasen bu faaliyet alanlarıyla ilgili kurumlar, yani üniversiteler, konservatuarlar, müzeler, konser salonları, sanat galerileri vb. şehirlerde oluşur. Kültür, bu kurumlar vasıtasıyla



kendini sürekli yeniden üretir. Şehrin dışında asıl manasında bir kültür üretimi düşünülemez. Yeri gelmişken şu hususa değinmeden geçmek istemem. Şehirleri “erkek” ve “dişi” diye tasnif edenler vardır. İstanbul, Roma, Paris gibi “dişi” şehirlere şehir, erkek karakterinin, erkeksi devlet karakterinin hâkim olduğu şehirlere de “kent” diyenler vardır. Ben, bir iradenin dayatmadığı, doğurgan, üretken, yani “dişi” karakterli olanlara “şehir” demeyi tercih ediyorum. Asıl mânasında kültür üreten şehirler bunlardır. Bence İstanbul şehir, Ankara kenttir.

Peki, şehir kültür ilişkisinin somut anlamda hangi noktalardan tespit etmek mümkündür size göre?

Öncelikle mimari dokusunda... Bir şehrin mimari dokusu ayrıca o şehrin kültürel geçmişi ve potansiyelini de gösterir. İstanbul'un olağanüstü zenginlikteki mimari mirasını düşünün... Antik dönemlerden günümüze kadar üst üste binen ve birbirini besleyen kültürleri mimari dokuda somut bir şekilde görmek mümkündür. Ben gerçek şehirlere, ne kadar farklı kültürlere ev sahipliği etmiş olursa olsun, bir kültürel sürekliliğin var olduğuna inanırım. Roma Bizans'ta, Bizans Osmanlı'da devam



“Her büyük kültür her medeniyet belirleyicidir. İnsanı yaratır, müessesesini şekillendirir, dünyaya bakış tarzını, sanatını, estetiğini, her şeyi belirler.”

Bunun için şehirlerin nüfus yapılarının istikrara kavuşması gerekiyor. Göçler, aslında şehirleri içten içe çürüten kurutan süreçlerdir. Çünkü şehrin imkânları, şartları bellidir; birdenbire başlayan büyük göçler, mevcut şartlar o göçlerin gerektirdiği imkânları sağlamadığı için şehri kemirmeye, tüketmeye başlar. İstanbul özellikle on dokuzuncu yüzyılın başlarından itibaren sürekli göç alan bir şehir. Zamanında gerekli tedbirlerle alınamadığı için üst üste yığılan problemlerle boğuşuyoruz. Öncelikle bu problemlerin halledilmesi, nüfusun istikrar kavuşması gerekiyor. Yeni sakinlerin şehirle barışması, kaynaşması, kendini onun bir parçası hissetmesi, tarihini, tabiatını, mimari mirasını gözü gibi koruyacak kadar benimsemesi... Zor bir süreç bu... Birkaç nesilde ancak başarılacak bir zor bir iş, çetin bir süreç bu...

etmiştir. Hiçbir kültürü bütünüyle yok etmek mümkün değil. Bizse bu mirası bütünüyle tevarüs etmiş durumdayız, dolayısıyla sorumluluğumuz da o ölçüde büyük.

Peki, yeni kurulan şehirler?

Teknoloji o kadar gelişti ki... Varsa, ekonomik imkânlarınızı seferber eder, modern teknolojiyi kullanarak çölün ortasına bile devâsâ şehirler kurabilirsiniz. Kuruluyor da nitekim. Ama bana

şans ve ayrıcalık değil mi? Bu şehrin sakinlerinden çoğu bunun nasıl farkına varmazlar, anlamıyorum.

Kültür üretiminin temel noktası şehir midir bir başka deyişle?

Taşrada da elbette kültür üretilir; ama kültür üreten kurumlar, yani önemli üniversiteler, büyük kütüphaneler, ciddi konservatuarlar, seçkin sanat galerileri, güçlü yayınevleri vb.

“Nasıl inanıyor, nasıl dünyayı kavıyor, hayata nasıl bakıyorsak, yaşayacağımız şehre de öyle şekil ve düzen verir, daha da önemlisi, şehrimizi kurarken kendimizi de yeniden inşa eder, bir yaşama iklimi yaratırız.”

sorarsanız, bu şehirlerin ruhu yok; bu sun’i şehirlere geçen zaman bir ruh kazandırır mı, bilmiyorum. İstanbul gibi, Paris gibi, Londra, Viyana, Kahire, Bağdat, Semerkant gibi şehirlerin tarihin derinliklerinden ses verirler; birbirinin üzerine katlanmış zamanlar vardır o şehirlerde, insanı kendine çeker, sarıp sarmalar, kendisi gibi düşünmeye, hissetmeye zorlarlar. Her şehrin kendine has ritmi, atmosferi, rengi, kokusu vardır. Böyle şehirlerde yaşayanların ayrıcalıklı insanlar olduklarını düşünürüm. Mesela İstanbul’da yaşamak sizin için de bir

büyük şehirlerde faaliyet gösterirler. Bu güçlü merkezler her zaman başkent olmayabilir. Bizde devletin siyasi başkenti Ankara’dır, fakat kültür başkenti İstanbul, medya ve finans merkezi İstanbul... Böyle şehirler cazibe merkezleridir, taşrada yaşayanları kendilerine çekerler.

Farklı kültürlerde kopup bir araya gelen insanların yeni değerler üretmesi hangi koşullarda mümkün olur?

Tabii, yeni değerlerin üretilmesi zaman alır.

Şu anda bizim yaşadığımız süreci nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dedim ya, zor bir süreçten geçiyoruz. Köylerden, kasabalardan küçük şehirlere, küçük şehirlerden büyük şehirlere göç durmuyor. Şehir kültürü çeşitli müdahalelerle belirleyiciliğini kaybettiği için yeni sakinlerini kuşatıp kendine benzetemiyor. Bütün şehirlerde birbirinden bağımsız kültür adacıları var. İlk gelen kuşaklar şehirle hiç barışmıyor, kendi adalarının dışına çıkıp şehre nüfuz edemiyorlar. Şehirle asıl manasında birkaç kuşak sonra tanışmaları mümkün olabiliyor. Şehre gelenler, problemlerini de beraberlerinde getiriyorlar. Açıkçası kaotik bir süreçten geçiyoruz. Artık bir İstanbul kültüründen söz etmek çok zor. Elli yıl öncesine kadar İstanbul denince tarihi yarımada, yani Suriçi ve “Bilad-i Selase” anlaşılırdı. “Bilad-i Selase”, bildiğiniz gibi Eyüp, Galata ve Üsküdar’dır. Bugün İstanbul, neredeyse yirmi milyona dayanan nüfusuyla birçok Avrupa ülkesinden daha kalabalık ve o ölçüde problemlili bir metropol... Bir tane değil, iç içe ve yan yana bir sürü İstanbul var.



TÜM ÇALIŞANLAR AYRI BİRER DEĞER

"Güçlü bir grubun bayisi olmanın, onun gücünü arkamıza almanın ayrıcalığını yaşıyoruz."

Vehbi Koç'un 'Ülkem varsa ben de varım' ilkesini tamamen benimsediğini söyleyen Mersin Boranlar Tofaş Bayisi Serdar Akyurt'a göre gerçek profesyonellik için insan faktörü vazgeçilmez bir unsur.

1960'ların sonu 70'lerin başı, herkesin muradı bir arabaya sahip olmaktır... Türk toplumunun bu beklentisine karşılık Tofaş'tan gelir. 1971 yılında ismi de o dönemin beklentileri ile paralellik taşıyan 'Murat 124'ü üretir... Mersin'de 'Murat 124' ile yaşıt olan kentin en eski Tofaş bayisi de 'Murat Kolektif Şirket' ismi ile kurulur ve günümüzde Mersin Boranlar Tofaş Bayisi adıyla ticari yaşamına devam eder... Boranlar Otomotiv'in sahibi Serdar Akyurt da kayınpederinin 1971 yılında kurduğu şirketin günümüzde Koç Topluluğu'nun güvencesi ile yoluna devam ettiğini söylüyor. Aradan geçen yıllarda özellikle kurumsallaşma ve profesyonelleşme adına çok şeyin değiştiğini ifade eden

Akyurt'un en temel prensibi ise insanlığın başladığı noktaya kadar profesyonel düşünmek...

Mersin'deki en eski otomotiv bayisisiniz. 39 yıl önce kuruldunuz. Aradan geçen yıllarda neler değişti?

İnsanların yaşam tarzı, hayat beklentileri ve ticaretin şekli zaman içerisinde sürekli değişti. Değişmeyen tek şeyi ise değişim. Bu doğrultuda arabalar da değişti ve daha da değişecek. Önceki yıllarda arabalardaki değişim 10 yılda bir yaşanırdı. Günümüzde ise artık yılda bir gerçekleşiyor. Bizim markamız da bu değişime ayak uyduruyor. Dünyayla beraber Türkiye'deki ekonomik şartlar, beklentiler ve sosyal hayat da

değişti. Değişime ayak uyduran firmalar, beyinler yaşamaya devam edecek. Ayak uyduramayanlar maalesef geride kalacak.

Peki, bu süreç içerisinde sizin için neler değişti?

Öncelikle olaylara bakışımız değişti. Tecrübenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Zaman içerisinde daha çözüm odaklı ve soğukkanlı bakmayı öğrendim. Önceki dönemlerde her şeyi tek başıma yapmayı isterken ve düşünürken daha sonraki dönemlerde kurumsallığın önemini fark ettim. Kurumsal olmak için profesyonel düşünmek gerekiyor. Fakat insanlığın başladığı noktaya kadar profesyonel düşünmek zorundayız. Çünkü şirketimizde çalışan

insanların hepsi ayrı birer değerdir. Beraber çalıştığım mesai arkadaşlarımı birer iş ortağı olarak görüyorum.

Otomotiv sektörü ile ne zaman tanıştınız?

Aslında Tofaş ile ilk olarak kayınpederimin yolları kesişmiş. 1971 Murat Kolektif Şirketi'ni kurmuş. Biz de bu bayrağı daha ileriye götürmek için çalışıyoruz. Şu anda da Mersin'de 1971 yılından itibaren hizmet veren ve en eski Tofaş bayisi unvanına sahip işletmeyiz. Tarsus'ta da yeni bayiimizi hizmete açtık. Ben sektörle 1990 yılında tanıştım. Kayınpederimle servis bölümüne ortak olduk. Sürekli işimi takip ettim. İşime yaklaşırken, kendimi devamlı müşterimin yerine koydum.

Ticari yaşantınız Tofaş'la ve Koç Topluluğu ile nasıl şekillendi?

Ticari vizyonumuz değişti. Vehbi Koç'un 'Ülkem varsa ben de varım' ilkesini benimzedik. Ticaret yapmanın sadece para kazanmak olmadığını, ticaretin aynı zamanda topluma değer katmanın da bir amacı olduğunu öğrendik. Türkiye'nin en büyük probleminin eğitim olduğunu düşünüyorum. Bu nedenle eğitime kendi branşımız çerçevesinde katkıda bulunmaya çalıştık. Koç Topluluğu'nun dediği gibi 'Meslek Lisesi, Memleket Meselesi'. Bence de Türkiye'de ara eleman eksikliği var. Biz yıllarca burada çalışan elemanlarımızı çıraklık ya da ustalık kursuna gitmeleri konusunda teşvik ettik. Tofaş da eğitime çok önem veriyor. Belirli aralıklarla showroom satış personelimizden, servis personelimize kadar herkesi eğitime çağırıyor. Diğer yandan ben de 'aile şirketlerinde kurumsallaşma eğitimine'

Akyurt, yatırımlarını Türkiye'ye, Koç Topluluğu'na, Fiat markasına ve kendi şirketlerinin geleceğine güvendiği için yaptığını söylüyor.

işimle beraber katıldım. Bu ve benzeri etkinlikler bize vizyon ve bakış açısı katıyor. Ayrıca bu eğitimler sayesinde şirketimiz için gerekli olan planlama yollarını daha kolay buluyoruz. Çünkü bence insan tek başına hiç bir şeydir. Biz, güçlü bir grubun bayisi olmanın, onun gücünü arkamıza almanın ve bu gücü liyakatle temsil edebilmenin ayrıcalığını yaşıyoruz.

Biraz da sizin yatırımlarınızdan, bayiliğinizden bahsedelim. Gerek Mersin'deki gerekse de Tarsus'taki tesisleriniz hak-

Serdar Akyurt, kentteki eğitimi de desteklediklerini belirtiyor ve "Mersin'deki endüstri meslek liselerinden stajyer alıyoruz. Mümkün olduğu kadar çok stajyer yetiştirmeye çalışıyoruz." diyor.



kinda bilgi verir misiniz?

Tarsus'ta bir showroom'umuz vardı. Yeni yatırımımızla Tarsus'u bir entegre tesis yaptık. Orası şu an satış, servis, sigorta ve ikinci el hizmetlerini bir arada yürütüyor. Tarsus çevresiyle birlikte 350 bin kişilik önemli bir kapasite. Mersin'deki işletmemiz içinse aynı kararı 2007 yılında almıştık ve aynı şekilde servis ve showroom'u aynı yerde birleştirme kararımızı yine 2007 yılında hayata geçirdik. Mersin'deki işletmemiz 3 bin 200 metre kapalı alana sahip ve 61 çalışanımız bulunuyor. Ama Tarsus'taki yeni yatırımla beraber istihdamımız 70 oldu.

Yeni yatırım planlarınız var mı?

Otomotiv sektörü nereye gidiyorsa, Boranlar Otomotiv orada olacak. İşimizi sadece araç satışı olarak görmüyoruz. Müşterilerimize aldıkları aracın arkasında önce Koç Holding'in ardından da Boranlar Otomotiv'in gücünün bulunduğunu ifade ediyoruz. Aldıkları aracın

servis ağı vardır. Tofaş'ın ürettiği 'Murat' isimli aracın ismi aslında çok önemlidir. Çünkü o zamanlar herkesin muradı bir otomobil sahibi olmaktı. Bu isim Koç Holding'in ve Vehbi Koç'un, insanların beklentilerini, arzularını iyi bir şekilde anladığının ve ifade ettiğinin de göstergesidir. O günkü yatırım günümüzde yüzlerce servis ve bayi ağına, istihdama dönüştü. Bu dönemde de 'Fiorino' markası var. Fiorino, Türkiye'den tüm dünyaya ihraç ediliyor. Bu, Türkiye'ye iş, döviz, gelir kaynağı anlamına geliyor. Diğer yandan biz sadece ticari araçta değil, üreteceğimiz üst segment sedan otomobillerde de lider kalmak istiyoruz. Modellerimizin kalitesi tartışılmaz.

Koç Holding'in bayilerle iletişime yönelik bir takım çalışmaları var. Örneğin koçbayii.com, Anadolu Buluşmaları gibi. Bu çalışmalarda yer alıyor musunuz?

Bu tür çalışmalar aslında Koç Topluluğu'nun Anadolu'daki sesini oluşturuyor. Bayilerin sesi çok önemlidir. Bir topluluğun sesinin özeti ortaya çıkartıp, bunu bir değere dönüştürmek önemlidir. Bu tür organizasyonlar bu nedenle yapılıyor. Bu uygulamalarda biz de yer alıyoruz ve memnunuz.

Koç Topluluğu'nun bir bayisi olarak yaptığınız çalışmalara ilişkin düşünce ya da beklentileriniz neler?

Biz otomotivci bir firmayız. Yatırımlarımızı; ülkemize, Koç Topluluğu'na, Fiat markasına ve şirketimizin geleceğine güvendiğimiz için yaptık. Ticaret yaparken de sadece kâr amaçlı değil, topluma hizmet amaçlı yapmamız gerektiğinin bilincindeyiz. Bu, Koç Topluluğu'nun kültüründe de var.

GÜVEN'LE YOLLARDAYIZ!

Farklı rollerde izlediğimiz ve rol aldığı tüm yapımlarda bir kat daha sevdiğimiz bir oyuncu Güven Kıraç... Uluslararası bir üne de sahip olan oyuncu, mesleğe başladığı ilk yıllarda aklına gelen pek çok işi de gerçekleştirmiş. Güven Kıraç ile oyunculuk kariyerinin önemli dönemeçlerini ve araba sevdasını konuştuk.

Kariyerinizin ilk yıllarına döndüğünüzde bugün bulunduğunuz noktayı düşünebiliyor muydunuz yoksa Güven Kıraç için her şey aniden mi oldu?

Hem 'evet' hem 'hayır' diyebilirim bu soruna. Tabi ki düşünüyordum, yani herkesin olduğu gibi benim de hayallerim vardı. Tabi bu denli bir yol haritasını çok hayal etmiyordum. Ama oyunculuğumu uluslararası işlerde kullanmayı hedef olarak koymuştum kendime. Mesleğe başladığım yılların başında sinema hedefini koymuştum kendime. Onun için kat ettiğim yola dönüp baktığım zaman bütün

bunları bir parça dahi olsa başarabildiğimi görmenin mutluluğunu yaşıyorum açıkçası.

Bugüne kadar yer aldığınız projelere baktığınızda sizi en çok etkileyen yapının hangisi olduğunuz düşünüyorsunuz?

Benim bu soruya cevabım üzerinden yıllar geçmiş olmasına rağmen hiç değişmedi. Benim için en özel yere sahip yapım Zeki Demirkubuz ile birlikte çalıştığım ve benim ilk sinema filmim olan 'Masumiyet'tir. Masumiyet'in yeri bende özel ve ayrıdır. Onun hayatımda açtığı sayfada bana katkısı

da çok büyük olmuştur.

'Duvara Karşı' gibi bir film yaptım o da beni çok mutlu etti, 'Duvara Karşı' ile Altın Ayı aldık. Meslek hayatımda ne zaman bir daha bu kadar onurlanırm onu da bilmiyorum. Şüphesiz onların da yerleri hep ayrı ama en derinde Masumiyet'e bir vefa borcum var. Çünkü her şeyin başlangıcı, sorumlusu Masumiyet'tir. Zeki Demirkubuz'a yine her zaman olduğu gibi müteşşekkirim.

Birbirinden çok farklı karakterlere bürünebilen bir oyuncusunuz. Bu nasıl mümkün oluyor?

'Sahici olmak' meselesinin peşine takılmış durumdayım. Bu aslında herkesin peşine takıldığını ifade ettiği ama hayata geçirmesi o kadar kolay olmayan bir şey. Olabildiğince ' oynamadan oynamaya' gayret ediyorum. Ama bunu nasıl yapabildiğim konusunda anlatabileceğim bir şey yok. Ancak yapabiliyorum diye düşünüyorum. Ama bunu öğretmiyorum da, ifade edemiyorum da, şöyle ya da böyle yaptım diyemiyorum da.

"100 metre koşucusu değil maratoncu olduğumu düşünüyorum. Yani benim hedefim 20 sene sonra da aynı saygınlıkla ayakta durabilmeyi başarmak."

Türkiye'de son zamanlarda özgün filmler sıkça takip edilir oldu. Ama çok da fazla tabana yayılamadı. Siz özgün filmlerde sıkça yer almanıza karşın aynı zamanda popülersiniz de.

Çok popüler olduğumu düşünmüyorum ama tanındığımı biliyorum. Ancak bu tercih meselesi. Ben duruşum itibarıyla hep özel sinemanın içinde yer almayı istedim ve gayret ettim. Anlatacak derdi olan, ticari kaygıdan uzak, kendini tanımlayan bir sinemanın içinde yer almaya çalıştım. Bu filmler aynı zamanda yazarların yönettiği bir sinemaydı ve hepsi birbirinden değerli ustalardı.

Ticari sinemaya da son bir kaç yıldır göz kırpmaya başladım. Belki biraz da başka



Güven Kıraç'ın bir özelliği de sahibi olduğu bir sürücü kursunun olması... Kıraç, eski ve yeni model tüm arabalara ilgisinin olduğunu saklamıyor.

ediyorum. Çünkü 100 metre koşucusu değil maratoncu olduğumu düşünüyorum. Yani benim hedefim 20 sene sonra da aynı saygınlıkla ayakta durabilmeyi başarmak.

Tüm bunların yanında bir de yazarlık deneyiminiz oldu.

Evet. Neredeyse 20 yıldır aforizma-özdeyiş yazıyorum. Yani felsefeye düşkünlüğüm var. Bir de şiir yazıyorum onları da 'Hepimiz Aşkın Altında Otuyoruz' adıyla bir kitapta topladım.

Devam edecek mi yazarlık?

Edebilir de, içimde öyle bir duygu var. Ama ille de bunu yapmalıyım diye bir cendereye sokmuyorum kendimi. Ama yapacağımı, daha başka şeyler yazacağımı hissediyorum.

Şu anda da bir koşturmacanız var. Sizi bu sene hangi rollerde izleyeceğiz?

Demet Akbağ ile geçen sezon televizyonlarda yer alan ve Amerika'da yapılan ilk sit-com formatı olan 'I love Lucy' dizisinin Türkiye'deki haklarını aldık. Şu an hâlâ o dizi devam ediyor. Bu yapımdan çok keyif alıyorum ve bu sene de devam edecek.

Onun dışında 5-6 yıl önce İsviçre'de film çektik. 2010 gibi o film girecek vizyona. Filmin yönetmeni Cihan İnan adlı bir Türk'tü. Filmde İsviçreli ve Alman oyuncularla çalıştık. Filmin dili aslında İsviçre Almancası, İtalyanca, İngilizce oldu. Ümit ediyoruz ki Berlin ve Cannes gibi festivallerinden birine bu filmle katılacağız. Bu aralar onun heyecanı içindeyim. Filmin adı 'Amok' yani cinnet...

Kariyerinizi konuşmaya devam etmek sayfalara sığmaz sanıyoruz. O yüzden biraz da arabalardan bahsedelim... İyi bir sürücü olduğunuzu duyduk, nedir bir arabadan beklentiniz?

Evet, seviyorum araba kullanmayı, klasik arabalara da merakım var. Ama bir yandan da klasik arabanın o eskiliğinden vazgeçip o arabaları yeni ekipmanlarla donatmak istiyorum. Çünkü eski araba sevmekle beraber hız merakım da var. Tabi kurallara riayet ederek yapıyorum hızı.



mecralara oyunculuğumla uzanabilir miyim, mesleğimi icra etmek noktasında öyle bir ortak paydada başka insanlarla da buluşabilir miyim düşüncesiyle yapıyorum bunu. Çünkü bizim ürettiğimiz sinema biraz sofistike. Onun için şimdi ben de küçük bir açılım içindeyim kendime göre. Ancak buralarda dolaşmak çok da hoşuma gitmiyor açıkçası. Ancak tüm bunları bir denge içinde yapmaya gayret ediyorum. Bir oyuncu için ciddi bir kaygı bu sınırlar ve bunu hemen herkes yaşıyor.

Aslında bu bir strateji... Çünkü insan, seçim demektir bana göre. Seçtiğin şeyle, seçtiğin hikâyelere, seçtiğin filmlere, seçtiğin oyuncu arkadaşlarına, aktörlere özen göstermek, dikkat etmek durumundasın ki dönüp baktığında geride yaptığın yap-boz'dan memnun olasın.

Sinema, tiyatro ve diziler... Güven Kıraç'ı hepsinde izliyoruz. Tüm bunları ayrı ayrı değerlendirdiğiniz zaman bu işler ağız-nızda nasıl bir tat bırakıyor?

Hepsinin geri dönüşleri farklı, o geri dönüşlerin yaşattığı duygular da farklı oluyor. Mesela Masumiyet'i konuştuk sizinle, o film hayatımda ılık bir esintiyle esmeye devam ediyor. Sinema bana bu esintiyi vermeye devam edecek. Tiyatro zaten anında yaşadığım bir mutluluk. Tiyatro o anda seyirciyle paylaştığın ve araya yılları koymayı gerektirmeksizin hemen geri dönüşü olan bir mutluluk yaşıyor. Televizyon ise daha çok popüler olmana neden olduğu için sokakta işini kolaylaştırıyor. İnsanların sevgilerine belki daha çok maruz kalıyorsun. Dolayısıyla hepsinin farklı farklı dönüşleri oluyor yer yer. Ama dediğim gibi ben bunların içinden en çok sinemayı tercih

2010'A DOĞRU TÜRK BASKETBOLU

Basketbol, tüm dünya ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de de her geçen yıl gelişim gösteriyor. Kulüpler bazında alınan başarılar Milli Takıma taşınıyor, profesyonel yeteneklerimiz hem basketbolun zirvesi NBA'de hem de farklı ülkelerin kulüplerinde göğsümüzü kabartıyor. Diğer bir deyişle Türk basketbolu parlak bir dönemin sinyallerini veriyor. Bu sinyallerin gerçeğe dönüşmesi için ise azim, cesaret ve çok çalışmak gerekiyor. Bu kriterleri her ikisi ile de röportaj gerçekleştirdiğimiz Kaan Kural ve Hidayet Türkoğlu da doğruluyor.



Bu yazı kaleme alındığı tarihte Basketbol A Milli Takımımız Londra'da gerçekleşen GameOn Turnuvası'nda şampiyon olmuş, Genç Milli Basketbol Takımımız ise Avrupa Şampiyonası'nda üçüncülüğü elde etmişti. Bu son gelişmeler de gösteriyor ki Türkiye'nin; 32. Avrupa Erkekler Basketbol Şampiyonası'nda ilk kez Avrupa 2.'si olmasıyla başlayan, ardından 2002 yılında

ilk kez Dünya Şampiyonası'nda mücadele edip 9. olmasıyla devam eden başarı dizisi bugün de sürüyor. Türkiye Basketbol A Milli Takımı Eylül ayında gerçekleşecek olan Avrupa Şampiyonası'nda fırtına gibi esmeye hazırlanırken bir yandan da 2010'da ev sahipliği yapacağı Dünya Basketbol Şampiyona'sında da çıkışını sürdürmek istiyor.

Basketbolun başarı sinyalleri verdiği bu dönemi, bu dönemin en önemli simgesi Hidayet Türkoğlu'na ve basketbol yorumcusu Kaan Kural'a sorduk. Hem NBA'deki başarılı temsilcimiz Hidayet hem de Kaan Kural'ın görüşleri bir noktada kesişiyor: Basketbol teknik gerektiren ve sürekli geliştirilmesi gereken bir spor. Bunu başaranlar için ise başarı kaçınılmaz.



NBA ve Türk basketbolu için dönüm noktası olarak adlandırabileceğiniz bir tarih var mı?

NBA için 1980 yılının milat olduğun düşünüyorum. Bu yıllar NBA'in ciddi bir spor organizasyonuna dönüştüğü tarihtir.

Aydın Örs'ün, modern basketbolu ve Avrupa düzeyindeki basketbolu Türkiye'ye öğretmesiyle Türk basketbolu için tam anlamıyla bir mihenk taşıdır. Fakat Aydın Örs'ün başarısı sonrasında; her yıl aynı dereceyi elde etmenin şart olduğu algısı oluştu. Elde edilen Avrupa ikinciliği olağanüstü bir başarıdır. Ama bir kere Avrupa ikincisi olan ülkeden her sene Avrupa ikinciliği ya da üçüncülüğünün beklenmemesi gerektiğini anlamadık. Türk basketbolu, o sıçramayı yaptıktan sonra daha ileri adımlar atmalıydı. En azından ayakları sağlam yere basmalıydı.

Nelerin eksik kaldığını düşünüyorsunuz?

Her şeyden önce Türkiye'de ekol ve eğitim sorunu olduğunu düşünüyorum. Örneğin futbol Türkiye'de çok yaygın bir spor. O nedenle ülkemizde futbolcu yetiştirmek kolay. Bunun yanında Türkiye basketbol alanında dünyadaki sayılı ülkelerinden biri. Hatta bence dünyanın ilk 25 ülkesinin içerisinde yer alıyor. Buna rağmen doğru düzgün basketbol eğitimi veren kurum sayısı çok az. Genç yeteneklerimizi kullanmakta ve kaynaklarımızı aktarmakta zorlanıyoruz. Bir başka konuya; basketbol futbol gibi bir spor değildir. Hayatı boyunca modern hayatı görmemiş birisi bile futbol sahasında bir şeyler yapabilir. Fakat basketbol teknik isteyen bir spordur. Basketbol oynayan kişinin önemli süreçlerden geçmesi gerekiyor. İnsanların fedakârlıklar yapması gerekiyor.

Türkiye'de spor politikasında önemli yanlışlar var. Türkiye'de bir iki tane yetenekli sporcu parladığı zaman hemen ona para vermeyi, ona özel antrenörler tutmayı düşünüyoruz. Aslında daha yetiştirilecek çok sayıda genç yetenek var. Genç yeteneklere gerekli eğitim, destek verilse çok daha farklı sonuçlar elde edilebilir. Bizde maalesef taşıma su ile değirmen dönüyor. Ama bence son derece kaliteli bir basketbol ligimiz var.

NBA ve Avrupa ligleri arasında nasıl farklılıklar olduğunu düşünüyorsunuz?

Avrupa'da oynanan basketbol ile NBA'de oynanan basketbol arasında önemli farklar var. Ben bu durumu sinemaya benzetiyorum. NBA; Hollywood gibi devasa prodüksiyonların, patlama sahnelerinin, yıldızların ve oyuncunun öne çıktığı bir düzene sahip. Avrupa ise temanın,

KAAN KURAL İLE POTANIN SEYRİ



Türkiye'de basketbolun futbolun gölgesinde kaldığı tartışılır. Belki de bu nedenle basketbol yorumcularının sayısı bir elin parmağını zor geçer. Kaan Kural da bu nadir isimlerden... Türkiye'de, Avrupa ve dünya potalarının da sesi Kural aslında... Biz de bu nedenle Kural ile sadece basketbolu konuştuk.



konunun, senaryonun, insanların karakterlerinin değil insan ilişkilerinin daha çok öne çıktığı bir yer. Kita zihniyeti ile Amerika zihniyetinin açıklaması bu aslında. Avrupa'da takım kurgusu ve takım olmak önemli. O nedenle bireyselliğe dayalı bir oyun oynadıktan sonra buraya gelip adapte olmak çok kolay değil.

Basketbolu çok yakından takip ediyorsunuz. Türkiye'de mutlaka genç yetenekler vardır. Gözlemediğiniz böyle yetenekler kimler?

Çok önemli cevherler var. Mesela Enes Kanter var. Henüz 1992 doğumlu. 17 yaşında. Fenerbahçe altyapısında. Çok iyi bir oyuncu. Avrupa Gençler Şampiyonası'nda 17 rebound ortalaması yaptı. Yarı finalde Sırbistan'a karşı 32 sayı 25 rebound gerçekleştirdi. Diğer yandan Banvit'in altyapısında Şafak Etki var. Çok iyi bir guard. Son dönemde Türkiye'de guard yetişmiyor, Kerem Tunçeri'den sonra guard yok. Şafak'tan çok ümitliyim. Daha birçok genç yetenek var. Ama diğer yandan Cenk Akyol 17-18 yaşındayken Avrupa'nın en önemli oyuncularından biri olacak deniyordu ama bekleneni henüz veremedi. O yüzden genç bir oyuncunun yetenekli olması, iyi bir oyuncu olacağı anlamına gelmiyor. Türkiye'de böyle genç yeteneklerin biraz rahatlatılması gerekiyor.

Sizin başarı kriterleriniz nedir? Milli Takım'ın, 7-20 Eylül tarihleri arasında düzenlenecek 36. Avrupa Şampiyonası Finalleri'nde ve sonrasında 2010 Dünya Şampiyonası'nda başarılı olması için yapması gerekenler nelerdir?

Öncelikle başarı sonuç değildir. Başarılı olmak için doğru şeyleri yaparsanız, sonuç kısmı da onun yanında gelir. Bence bir kere ilk 7-8'e girmek lazım. Onun için doğru basketbol oynamak gerekiyor. Avrupa Şampiyonası'nda çok eksik var. Diğer takımlarda da eksikler var. Ama şunu unutmamak lazım; rakiplerimizde çok kaliteli oyuncular mevcut. Biz ne kadar kazanmak istiyorsak, onlar da o kadar istiyor. Biz ne yapmak istediğimizi ortaya koyalım. Herkes bu hedefe mutabık kalsın ve bunu yapmak için elinden geleni yapsın. Sonra çıkar oyunumuza bakarsın, ondan sonra konuşuruz. Biz önce planımızı yapalım.

Çıkıp kaybedebilirsin. Ama sinirlenmek ve utanç duymak farklı şeyler. Kötü oynarsın elinden geleni yaparsın ama yenilirsin. Sonunda sinirlenirsin. Ama biz oyuncumuzdan utanç duyuyoruz neredeyse. Bunu yapmamak lazım.



BASKETBOLDA BİR MARKA:

HIDO



Hido basketbol yıldızlarının ligi olan NBA'de 10. yılına girdi. 10. yılında Orlando Magic'den, Kanada'nın en önemli takımlarından biri olarak kabul edilen Toronto'ya transfer olan Hido, Türk basketbol tarihindeki yerini Amerika'daki başarılarıyla her zaman koruyacak. Kaptanı olduğu Basketbol A Milli Takımı ile Avrupa Şampiyonası'nda fırtına gibi esmeye hazırlanan Hidayet ile Türk basketbolunun gelişimini ve NBA'e dair düşüncelerini konuştuk.

Türk basketbolunun şu anki görünümünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Hem oyuncu kalitesine baktığınızda hem de seyirci kalitesine baktığınızda her geçen gün daha da gelişiyor. Bu da seyircilerin biraz daha artması anlamına geliyor. Basketbol artık biraz daha takip ediliyor. Hem burada yetişmiş hem de buradan Amerika'ya gitmiş bir oyuncu olarak tabi ki bunları görmek beni mutlu ediyor. Sonuçta inanıyorum ki burada yetişecek genç oyuncular Avrupa'ya ve Amerika'ya gitme fırsatı bulacaklar. Benim gibi, Mehmet gibi diğer arkadaşlar gibi Türkiye'yi temsil etme fırsatı bulacaklardır. Bu da tabi ki başarılarla gelen bir neticedir. Şu an Milli Takım'da bir istikrar var. Avrupa Şampiyonası'nda elde edeceğimiz başarılar, kendi ülkemizde gerçekleşecek olan Dünya



Şampiyonası'nda başaracaklarımız... İnanıyorum ki burada elde edilen başarılar Türk basketbolunun dünya çapında daha üst seviyelere gelmesini sağlayacaktır.

Peki ileride NBA'de oynayabileceğini düşündüğünüz isimler var mı?

Şu an A Milli Takımımızın kadrosunda da olan 3-4 isim var. Barselona'dan NBA'e dönme fırsatını değerlendiren Ersan İlyasova bunlardan bir tanesi. Hem Chicago hem Boston'dan seçilen genç arkadaşlarımız var: Ömer Aşık, Semih Erden, Oğuz Savaş gibi uzun ve yetenekli genç arkadaşlarımız var. Onların NBA'de başarılı olabileceğini düşünüyorum. Onların kaptanı olarak her zaman kendilerine söylediğim şu: Kendilerine güvenip bu kararı vermeleri onların basketbol yaşantılarında uzun vadede çeşitli değişimler sağlayacaktır. Çünkü ben kendime güvenerek Amerika'ya gittim. Arkadaşlarıma söylediğim her zaman kendilerine güvenmeleri, ne olursa olsun, iyi ya da kötü karar verdikleri zaman arkasında durmaları ve bunun için ellerinden ne geliyorsa yapmalarıdır. Sonuçta kimse bunu denemeden başarılı olup olamayacağını bilemez. Bu hayatta her şey için geçerlidir, sadece spor için değil. Genç yaşta karşılaşılan bir tersliğin telafisi de kolay olur.

Dışarıdan baktığınızda Türk basketbolu nasıl bir görünüm sergiliyor size göre?

Türkiye ligi Avrupa'nın sayılı liglerinden biri. Burada kulüpler bazında gelecek başarılar Türk basketbolunun da gelişmesini sağlayacaktır. Özellikle Fenerbahçe, Galatasaray, Beşiktaş gibi kulüplerimizin Avrupa'da elde edeceği başarı Türk basketbolunun olumlu yöndeki görünümünü biraz daha artıracaktır. Bunun için de istikrar gerekiyor. Umuyorum kulüplerimiz gereken yatırımları ve desteği yaparlar, kaliteli oyuncular getirip Türk basketbolunun gelişmesini sağlarlar. Çünkü gelecek kaliteli oyuncu inanıyorum ki seyircinin gelişmesini de sağlayacaktır. Çünkü seyirciler kaliteli oyuncuları desteklemek isteyeceklerdir.

Sizi başarılı kıldığını düşündüğünüz şeyler neler?

Ben kendime çok güvenen bir insanım her konuda... Aldığım kararların hep arkasında durmuşumdur; iyi veya kötü... Zaten bunun doğru veya yanlış olduğunu o kararı aldıktan sonra anlayabiliyorsunuz. Çünkü insan eğer

bir hata yaptıysa, bu hatanın farkına varan da ilk kişi olacaktır. Bu nedenle de bunu düzeltip sonraki adımlarında daha sağlam ve daha tedbirli olacaktır. İnanın ki şu ana kadar benim yolum hep açıktı. Ama tabi umarım böyle devam eder hep.

Amerika'ya ilk gittiğim zaman fizik olarak yeterli olmadığını gördüm, bunun üzerine yatırım yaptım. Daha sonra basketbolumu geliştirmem gerektiğini düşündüm bunun üzerine yatırımlar yaptım. Biz sporcuyuz ve vücudumuza yapacağımız yatırımlarla kendimizi üst noktalara çıkaracağız. Ben şu ana kadar yaptığım yatırımlardan çok memnunun iyi ki de yapmışım diyorum, çünkü şu an bu noktadayım.



Avrupa ya da NBA'de teknik olarak antrenman sistemlerinde farklılıklar olduğu söylenir, siz bunu bire bir yaşamış birisiniz. Ne tür farklılıklar bunlar?

İnsan oraya gittiği zaman doğal olarak bazı eksikliklerin farkına varıyor. Burada ki farklılığın en büyük nedenlerinden bir tanesi oradaki yoğun tempo. Burada yılda yaklaşık 40-50 arası maç yapıyorsunuz orada 8 ayda 100'e yakın maç oynuyorsunuz ve bu tempoya alışmanız gerekiyor. Bu tempoya alışabilmek için fiziksel olarak üst seviyede olmanız gerekiyor.

Eylül ayında Avrupa Şampiyonası olacak, orada da çok güçlü rakipler var. Oradaki şansımızı nasıl görüyorsunuz? NBA'de finalde karşılaştığınız İspanyol Paul Gasol ile tekrar bir final oynamak söz konusu olabilir mi?

Tabi ki süper olur tekrar final oynarsak. Final oynamak bir sporcunun gelebileceği en üst nokta diye düşünüyorum. Takım olarak iyi bir durumda olduğumuzu düşünüyorum. Milli Takım'da olan herkes öncelikle burada bulunduğu için çok mutlu, bunun avantajını en iyi şekilde kullanmaya çalışan genç bir arkadaş topluluğu var. Genç arkadaşlar kendi takımlarında gereken süreyi zaman zaman bulamamışlardı. Hem federasyonumuz hem de hocalarımız bu arkadaşlarımıza süre veriyorlar. Önemli olan hem kafa olarak hem fizik olarak kendimizi oraya nasıl götüreceğimiz. Ben de takım kaptanı olarak burada başrolü üstlenecek insanlardan bir tanesiyim.

Şu anki hava iyi, herkes istekli, herkes gayet iyi çalışıyor, kendisini veriyor. O yüzden ben kaptan olarak şu anki takım arkadaşlarımla aynı ortamda olmaktan dolayı memnunum. İnşallah bir terslik olmaz, bir sakatlık, bizi yolda bırakacak bir aksilik olmaz ve böylece biz de kendimizi en üst seviyeye çıkartıp, bize yakışan basketbolu oynayabiliriz. Bir birliktelik var, yaşlısı, genci tecrübelisi hepsi kenetlenmiş ve birbirlerini destekliyorlar. O havayı yakaladığımız sürece inanıyorum ki bizim karşımızda kimse duramayacaktır.

Şampiyonanın ardından Toronto'da oynayacağınız ilk sezona ilişkin düşünceleriniz neler? Nasıl bir sezon geçireceğinizi düşünüyorsunuz?

Eminim ki iyi olacaktır. Çünkü buraya gelme kararını ben verdim ve benim için doğru olduğunu düşündüm. Toronto'da benim yıllardır başarılı bulduğum bir basketbol mantığı ve görüşü var. Tabi ki heyecan var yeni bir takım, yeni bir şehir, yeni bir organizasyon, yeni takım arkadaşları... Umarım oraya döndüğüm zaman kısa zamanda bu durumu atlatıp, tekrar işime koyulup geçen seneden daha başarılı bir sene geçirip başarılı olacağım.

Peki, bunun sonunda All Star olur mu?

İnşallah... Artık zamanı geldi düşünüyorum, ben elimden geleni yapacağım. Performansımın en üst seviyelerini sergileyeceğim. Son iki senedir sergilediğim gibi... Artık gerisini NBA yönetimine bırakacağım. Ben bana düşen görevi en iyi şekilde yapıp All Star'da yer almak isterim.

“İslam, düşünce hürriyetini ve hoşgörüyü savunur”

11 ayın Sultanı Ramazan ayı, İslamiyet'i benimseyen herkes için çok derin anlamlar taşır. Yardımlaşmanın, bereketin, sabırın ve ibadetin simgesi olan Ramazan ayı dini duyguların da dorukta olduğu bir dönemdir. İşte bu dönem için Koç Topluluğu'ndan bir isim, Ford Otosan Mardin Bayii Maşuk Nas çok özel bir yazı kaleme aldı. Biz de Koç Topluluğu'nun ortak sesi olan Bizden Haberler Dergisi'nde bu özel yazıyı sizlerle paylaşmak istedik.

İnsanların fikir, düşünce ve yaşam özgürlüğünü açıkça sağlayan ve güvence altına alan bir din olan İslam, insanlar arasında gerginliği, anlaşmazlığı, birbirlerinin hakkında olumsuz konuşmayı ve hatta olumsuz düşünceleri (zan) dahi engelleyen ve yasaklayan emirler getirmiştir. Değil terör ve çeşitli şiddet eylemi, İslam, insanların üzerinde fikri olarak bile en ufak bir baskı kurulmasını yasaklamıştır:

“Dinde zorlama (ve baskı) yoktur. Şüphesiz, doğruluk (rüşd) sapıklıktan apaçık ayrılmıştır.” (Bakara Suresi, 256)

“Onlara ‘zor ve baskı’ kullanacak değilsin.” (Gâşiye Suresi, 22)

İnsanların bir dine inanmaya veya o dinin ibadetlerini uygulamaya zorlanması, İslam'ın özüne ve ruhuna aykırıdır. Çünkü İslam, inanç için özgür iradeyi ve vicdani bir kabulü şart koşar. Elbette Müslümanlar birbirlerini Kur'an'da anlatılan ahlaki vasıfların uygulanması için uyarabilir, teşvik edebilirler. Ama asla bu konuda bir zorlama yapılamaz. Bunun aksi bir toplum modeli varsayalım. Örneğin insanların ibadet yapmaya zorlandıklarını farzedelim. Böyle bir toplum modeli İslam'a tamamen aykırıdır. Çünkü inanç ve ibadet, sadece Allah'a yönelik olduğunda bir değer taşır. Din açısından makbul olan vic-

danların tamamen serbest bırakıldığı bir ortamda Allah rızası için dinin yaşanmasıdır.

Allah, Müminlere Şefkatli ve Merhametli Olmalarını Emreder

Bir ayette Müslüman ahlaki şöyle anlatılmaktadır: *“Sonra iman edenlerden, sabrı birbirlerine tavsiye edenlerden, merhameti birbirlerine tavsiye edenlerden olmak. İşte bunlar, sağ yanın adamlarıdır.”* (Beled Suresi, 17-18)

Allah'ın, ahiret günü kurtuluşa erenlerden olmaları, rahmetine ve cennetine kavuşabilmeleri için kullarına indirdiği ahlakın en önemli özelliklerinden biri ayette görüldüğü gibi “merhameti birbirlerine tavsiye edenlerden olmak”tır. Kur'an'da tarif edilen İslam son derece modern, aydınlık, ilerici bir yapıya sahiptir. Gerçek Müslüman, her şeyden önce, banışçı, hoşgörülü, demokrat ruhlu, kültürlü, aydın, dürüst, sanattan ve bilimden anlayan, medeni bir kişilik yapısına sahiptir.

Kur'an'ın getirdiği güzel ahlakla yetişen bir Müslüman, herkese İslam'ın öngördüğü sevgiyle yaklaşır; her türlü fikre karşı saygılıdır; estetiğe ve sanata değer verir, olaylar karşısında her zaman uzlaştırmacı, gerilimi azaltan, kucaklayıcı, itidalli davranışlar sergi-

ler. Böyle insanların oluşturdukları toplumlar da ise, bugün en modern devletler arasında gösterilen ülkelerden daha gelişmiş bir medeniyet, yüksek bir toplumsal ahlak, neşe, huzur, adalet, güvenlik, bolluk ve bereket hakim olacaktır.

Allah Hoşgörü ve Affediciliği Emretmiştir

Kur'an-ı Kerim'in Araf Suresi'nin 199. ayet-i kerimesindeki “Sen af yolunu benimse” sözleriyle ifade edilen “affedicilik ve hoşgörü” kavramı, İslam dininin temel kaidelerinden birini oluşturur.

İslam tarihine bakıldığında, Müslümanların Kur'an ahlakının bu önemli özelliğini sosyal yaşama nasıl geçirdikleri çok açık bir şekilde görülür. Müslümanlar ulaştıkları her noktada, hatalı uygulamaları ortadan kaldırarak hür ve hoşgörülü bir ortam oluşturmuştur. Din, dil ve kültür bakımından birbirine taban tabana zıt olan halkların aynı çatı altında barış ve huzur içerisinde yaşamalarını sağlamış, kendisine tabi olanlara da büyük bir ilim, zenginlik ve üstünlük kazandırmıştır. Nitekim büyük bir coğrafyaya yayılmış olan Osmanlı İmparatorluğu'nun varlığını yüzyıllarca devam ettirebilmesindeki en önemli neden-

lerden biri, İslâm'ın getirdiği hoşgörü ve anlayış ortamının yaşanması olmuştur. Bu çok uluslu yapı içerisindeki tüm etnik gruplar, yıllarca mensubu oldukları dinleri özgürce yaşamışlar, üstelik dinlerini ve kültürlerini yaşayabilecekleri tüm imkanlara da sahip olmuşlardır.

Gerçek anlamda Müslümanlara mahsus olan hoşgörü, ancak Kur'an'ın emrettiği doğrultuda uygulandığında tüm dünyaya barış ve esenlik getirir. Nitekim Kur'an'da "İyilikle kötülük eşit olmaz. Sen, en güzel bir tarzda (kötülüğü) uzaklaştır; o zaman, (görürsün ki) seninle onun arasında düşmanlık bulunan kimse sanki sıcak bir dost (un) oluvermiştir." (Fussilet Suresi, 34) ayet-i kerimesi ile bu özelliğe dikkat çekilmiştir.

Barış Dini ve Sevgi Peygamberi

Peygamberler, dünyayı esenlik ve barış yurdu hâline getirmek için görevlendirilmiş kimselerdir. Onlar, insanlığa "barış ve esenlik" anlamına gelen İslâm dinini ulaştırmak için gönderilmişlerdir. Bir hadislerinde Peygamberimiz (s.a.s.), "Biz peygamberler baba bir kardeşleriz, hepimizin dini birdir." (Buhâr, "Enbiya", 48) buyurmuştur. Yüce Allah da Kur'an'da, "Allah katında yegâne geçerli din İslâm'dır" (Âl-i İmran 3/19) buyurur.

İslâm, barış ve esenlik demektir. Yüce Allah'ın bir adı da 'Selâm'dır. Buna göre O, barış ve esenlik kaynağıdır. O'na teslim olan Müslüman, barış ve esenlik kaynağına bağlanmakla önce kendi iç dünyasında huzur ve sükuna kavuşan, sonra da tanıştığı bu huzuru dış dünyasına taşıma sevdasında olan kimse demektir. Gerçekten de iyi Müslüman, en olumsuz şartlarda bile yaşasa, her türlü stres, buhran ve iç huzuru zedeleyen duygulardan uzak kalmaya çalışır. Bu sebeple 'Darü's-Selâm' (barış ve esenlik yurdu) Cennet'e talip olan Müslüman dünyayı, barış yurdu hâline getirmekle görevlendirilmiştir. Bir açıdan bu yüzden de olacak ki ilk insan, dünyaya gelmeden önce Cennet'e konmuş, Cennet'te bir süre yaşayıp Cennet kültürü ile donatıldıktan sonra dünyaya gönderilmiştir. Artık dünyaya gönderilen insan, kaybettiği Cennet'in sevdasıyla yanıp tutuşmakta, önce onu dünyada kurmaya çalışmakta ve hiç olmazsa âhirette ona tekrar kavuşmayı düşlemektedir.

Aynı şekilde Müslüman'ın bir adı da 'emniyet ve güven sahibi' anlamında

'Mü'min'dir. Yüce Allah'ın bir adı da 'Mü'min'dir. Dolayısıyla güven kaynağı Yüce Allah'a inanan, O'na bağlanan mü'min, kendi iç dünyasında tutarlı, huzurlu olan ve iç dünyasında kurduğu bu güven ortamını dış dünyaya taşıyan kimse demektir. Nitekim Kur'an, İslâm toplumundan bahsederken şöyle buyurur: "Siz, insanların iyiliği için ortaya çıkarılmış en hayırlı ümmetsiniz; iyiliği emreder, kötülükten meneder ve Allah'a inanırsınız..." (Âl-i İmran, 3/110)

İslâm dininin sahibi olan Yüce Allah'ın bir adı da Vedüd'dur (Hûd 11/90). Vedüd, çokça seven ve sevilen anlamına mubalâğalı isim-i fail kalıbıdır. Evet Yüce Allah, sevgi kaynağıdır. Sevgiyi O yaratmış ve bizim özümüze de "Kendi Ruhu'ndan üflerken" sevgiyi O yerleştirmiştir. İbn Arabî'nin dediği gibi, "Biz sevgiden sudur ettik, sevgi üzerine yaratıldık, sevgiye doğru yöneldik ve sevgiye verdik gönümüzü." (İbnü'l-Arabî 1998, 38) Nitekim bir âyette şöyle buyurulmuştur: "Rabbim Rahimdir, Vedüddur" (pek merhametlidir, kullarını çok sever). (Hûd 11/90) İşte kendisi her bakımdan güzel olan ve güzeli seven Yüce Allah, fitralara sevgiyi yerleştirmiş ve onun söz ve davranışlara yansımaları sağlamak için sevgi yumağı peygamberler göndermiş, sevmeyi ve sevilmeyi sağlayan düsturlar mecmuası kitaplar indirmiştir. Bu konudaki pek çok âyetten ikisi şöyledir:

"Hep birlikte Allah'ın ipine sınıksız yapışın; parçalanmayın. Allah'ın size olan nimetini hatırlayın. Hani siz birbirinize düşman kişiler idiniz de O, gönüllerinizi birleştirmişti ve O'nun nimeti sayesinde kardeş kimseler olmuştunuz. Yine siz bir ateş çukurunun tam kenarında iken oradan da sizi O kurtarmıştı. İşte Allah, size âyetlerini böyle açıklar ki, doğru yolu bulasınız." (Âl-i İmran 3/103)

"Daha önceden Medine'yi yurt edinmiş ve gönüllerine imanı yerleştirmiş olan kimseler, kendilerine göç edip gelenleri severler ve onlara verilenlerden dolayı içlerinde bir rahatsızlık hissetmezler. Kendileri zaruret içinde bulunsalar bile onları kendilerine tercih ederler. Kim nefsinin cimriliklerinden korunursa, işte onlar kurtuluşa erenlerdir." (Haşr 59/9)

İslâm'a göre en büyük fetih, barıştır. Nitekim Fetih Sûresi'nin ilk âyeti olan "Biz Sana aşikâr bir fetih ve zafer ihsan ettik." âyetindeki "Feth-i Mübin"den kasıt, pek çok tefsirciye göre, Hudeybiye Barış Anlaşması'dır. (Taberî, 26:67-68; İbn Kes'rî, 4:183) Neredeyse savaşın eşliğine gelmiş iki

grup arasında imzalanan bu anlaşmanın en önemli maddesine göre ise, Müslümanlarla Mekke Müşrikleri on yıl süreyle birbirleriyle savaş yapmayacaklardı. Bedir, Uhud ve Hendek savaşlarından sonra Hicretin 6. yılında yapılan bu anlaşma ile Peygamberimiz (s.a.s.), güven ve barış dini İslâm'ın yayılmasının önündeki savaş engelini kaldırmıştır, bir bakıma, insanlar ile iradî tercihleri ve doğruyu bulma arasındaki engel kaldırılmıştır.

Başkaları ile ilişkilerimiz onların kusurlarını araştırmak hatalarını yüzlerine vurmak azarlamak ve eleştirmek için fırsat kolama tarzında olursa kimse ile sağlıklı bir iletişim kurama imkanı olmaz.

Tarihimizde iz bırakmış büyük insanlar hep hoşgörü abideleridir.

Mevlana'lar Yunus Emre'ler sevgi ile hoşgörüyle hayat tarzı haline getirmiş ektikleri sevgi tohumları ile insanları kaynaştırıp örnek bir toplum kurmada büyük emekler vermişler. Farklı toplulukları sevgi ve inanca yoğurmuş bütünleştirmişler millet şuuruна erdirmişlerdir.

Aynen gönül sultanlarımızın dedikleri gibi; "yaratılanı severiz Yaratandan ötürü!" Böyle bir yaklaşım insan olmanın gereğidir. Asıl fetih gönüllerde!

ETKİNLİKLER



İSTANBUL SANATA DOYACAK

Koç Holding sponsorluğunda İstanbul Kültür ve Sanat Vakfı'nın düzenlediği İstanbul Bienali'nin 11'inci 12 Eylül-8 Kasım 2009 tarihleri arasında düzenleniyor. "What, How & for Whom"un küratörlüğünü üstlendiği 11. Uluslararası İstanbul Bienali'nin başlığı "İnsan Neyle Yaşar?" Adını Bertolt Brecht'in 1928 yılında yazdığı Üç Kuruşluk Opera adlı oyunun ikinci perdesinin kapanış parçasından alan bienal, 9'u Türkiye'den olmak üzere 40 ülkeden toplam 69 sanatçı ve gruba ev sahipliği yapacak. 3 ana sergi

mekânında 120'yi aşkın proje sergileneceği bienalin yer alacağı mekânlar; Fındıklı'da İstanbul Denizcilik İşletmeleri'ne ait alandaki 3 numaralı Antrepo, Tophane'deki Tütün Deposu ve Şişli'de yer alan Feriköy Rum Okulu. 11. Uluslararası İstanbul Bienali'nde; KP Brehmer, Nam June Paik, Sanja Ivekovic, Hans-Peter Feldmann, Danica Dakic ve Rabih Mroué Nevin Aladağ, Yüksel Arslan, Cengiz Çekil, Işıl Eğrikavuk, İnci Furni, Nilbar Güreş, Aydan Murtezaoğlu & Bülent Şangar, Erkan Özgen ve Canan Şenol gibi sanatçıların yapıtları yer alacak.

GHADA AMER TÜRKİYE'DE



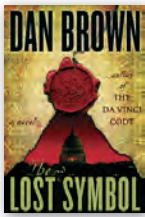
Ghada Amer'in Türkiye'deki ilk kişisel sergisi "Failing Shahrazad" 8 Eylül-25 Ekim arasında Dirimart'ta. Sanatçının tuval üzerine dikiş tekniği ile yaptığı kadın bedeni çalışmaları uzaktan bakıldığında aşağıya doğru akan koyu boyanmış blok boyalar gibi görünse de yakına gelindiğinde her küçük detay bütünde bir mesajı destekliyor.

MAC ART GALLERY'DE "CROSS ROADS"



Türkiye'nin önde gelen çağdaş sanatçılarından Hakan Onur ve genç sanatçı Fırat Engin ile 54. Venedik Bienali'nde Şili'yi ülke pavyonunda temsil eden Ivan Navarro'nun çalışmalarının birlikte yer alacağı "Cross Roads" sergisi, Mac Art Gallery'de 8-30 Eylül 2009 tarihleri arasında sanatseverler ile buluşuyor.

KİTAPLAR



KAYIP SEMBOL

Dan Brown, yeni kitabı ile yine Harvard'lı simge uzmanı Robert Langdon karakteriyle, okuyucularını Washington'un gizli masonik işaretlerini kullanarak nefes kesici bir yolculuğa çıkarmaya hazırlanıyor.



YENİ NEŞİL YÖNETİM

Harvard Business School'un hazırladığı kitabın yazarları Jeffrey Pfeffer ve Robert I. Sutton iş dünyası liderlerinin gerçekliğine inandığı pek çok paradigmayı altüst ediyor.

DVDLER



ÇİZGİLİ PİJAMALI ÇOCUK

John Boyne'un tüm dünyada en çok satan kitaplar listesinde olan romanından uyarlanan film, masum bir çocuğun gözünden İkinci Dünya Savaşı ve Almanya'daki toplama kamplarına dair bir hikâyeyi konu alıyor.



SMART PEOPLE- AŞKIN YAŞI YOK

Profesör Lawrence Wetherhold, entelektüel çevrelerin en parlak isimlerinden birisidir. Ama aşk ve aile gibi kişisel problemlerinin çözümü söz konusu olduğunda Wetherhold, hiç de başarılı değildir.

ULUSLARARASI
İSTANBUL BİENALİ
2007 - 2016 SPONSORU



11. Uluslararası İstanbul Bienali
12 Eylül - 8 Kasım 2009



İNSAN NEYLE YAŞAR?

Yemekle mi? Suyla, havayla mı? Sevgiyle, tutkuyla, ahlakla, erdemle, gururla, heyecanla, parayla, bilgiyle mi? İnsan neyle yaşar? Yetmiş yakın yerli, yabancı sanatçı ve sanatçı grubunun katılımıyla, sergilerle ve etkinliklerle 11. Uluslararası İstanbul Bienali bu sorunun yanıtlarını arıyor.

Dünyanın en itibarlı sanat etkinliklerinden İstanbul Bienali'nin sponsoru Koç Holding sizi bienale bekliyor.

2007 - 2016 Sponsoru



Dururken bile hareket halinde: Ford kinetik tasarım.

Ford otomobiller, sahip oldukları kinetik tasarım sayesinde hareketsizken bile hareket halinde görünürler. İşte tam da bu sayede, ihtiyaç duyduğumuz heyecanı her an ve her yerde karşılayabilirler.

FordFocus

Feel the difference

