

Koç Topluluğu Yayını
Mart-Nisan 2010 Sayı 374

Bizden Haberler

VEHBI KOÇ VASİYETİYLE YAŞIYOR

Ülkemizin kalkınmasında ilklere imza atan Vehbi Koç, ismini taşıyan ödül ile ülkemiz için başarılarla imza atanları teşvik etmeye devam ediyor.

VEHBI KOÇ ÖDÜLÜ 2010

Türkiye'nin ve Türk insanının gelişimine
önemli katkıda bulunmuş kişi ve kurumları
destekleme amacıyla verilen

Vehbi Koç Ödülü,

bu yıl sağlık alanında sahibini buldu.

2010 Vehbi Koç Ödülü,

hayatını adadığı tıp bilimine

beyin damar hastalıklarıyla ilgili yaptığı
araştırmalarıyla büyük katkı sağlayan, çalışmaları

tüm dünyada üst düzeyde kabul gören

Prof. Dr. Turgay Dalkara' ya

verildi.

 **Vehbi Koç Vakfı**

www.vkv.org.tr

2009
EĞİTİM
Prof. Dr. Türkan Saylan

2008
KÜLTÜR
Prof. Dr. Mehmet Özdoğan

2007
SAĞLIK
Prof. Dr. Aziz Sancar

2006
EĞİTİM
Nuri Okutan
Vali

2005
KÜLTÜR
Fazıl Hüsnü Dağlarca

2004
SAĞLIK
Bilkent Üniversitesi
Fen Fakültesi
Moleküler Biyoloji ve
Genetik Bölümü

2003
EĞİTİM
Anne Çocuk Eğitim Vakfı
(AÇEV)

2002
KÜLTÜR
Topkapı Sarayı Müzesi



VEHBI KOÇ'U ANARKEN

Geçtiğimiz 25 Şubat günü, Vehbi Koç'un ölümünün 14. yıldönümüydü. Tüm sevenleri ile birlikte her yıl olduğu gibi bu yıl da onu saygıyla anmak için dokuzuncusunu gerçekleştirdiğimiz Vehbi Koç Ödül Töreni ile bir araya geldik. Vehbi Koç'un vasiyeti ile düzenlenen ödül töreni hem duygulu hem de coşkulu idi. Duyguluydu, çünkü Vehbi Koç'suz geçen yıllar ona olan özlemimizi daha da artırdı. Coşkuluydu, çünkü onun vasiyeti olan böylesi bir organizasyon vesilesiyle ülkemizde çok önemli başarılarla imza atan değerli insanların varlığını bir kez daha hissettik ve mutlu olduk. Dokuz yıldır, eğitim, kültür, sağlık alanlarında üstün başarı gösteren kişi veya kurumlara verilen Vehbi Koç Ödülü'nü de böylesi bir gecede yine önemli bir isimle buluşturduk. Vehbi Koç Ödülü'nün bu seneki sahibi beyin ve damar hastalıkları konusunda uluslararası başarılarla imza atan Prof. Dr. Turgay Dalkara oldu. Bu vesileyle Prof. Dr. Dalkara'yı bir kez daha tebrik ediyor, bu çok önemli başarıyla hepimizi gururlandırdığı için kendisine teşekkür ediyorum.

Sosyal hayatımızın ve iktisadi kalkınmamızın en önemli unsurlarından olan yardımlaşma kavramının kurumsallaşmasına son derece önem veren Vehbi Koç, her alanda olduğu gibi bu alanda da bir ilki gerçekleştirerek vakıfçılık kavramının gelişmesi ve yerleşmesi için uzun uğraşlar verdi ve bundan tam 41 yıl önce Vehbi Koç Vakfı'nı kurdu. Vakfın kuruluş iradesi olan, "iş adamlarının hayır işlerine, sosyal bir hizmet olarak, sistemli bir şekilde başlamalarının zamanı geldiğine inandım ve bu işte birkaç örnek vererek, öncülük yapmak istedim" sözlerini burada hatırlamak gerekiyor. Aynı zamanda insana yatırım kavramını kurumsallaştıran Vehbi Koç, yapılan yardımları kurumsal ve profesyonel bir çatı altında toplamakla kalmayıp; sağlık, eğitim ve kültür alanlarındaki proje ve yatırımlarıyla da ülkemizin sosyal yapısının hatta demokrasisinin gelişmesine katkıda bulundu. Vehbi Koç'un ülkemize yaptığı katkıların en önemli karşılığı ise Cumhuriyetin kuruluşunun ilk yıllarından bu yana ülke sanayisine kazandırdıklarının, ilkleri gerçekleştirdiği pek çok yatırımın ve kurumsal uygulamanın getirdiği manevi haz oldu. Geçmişten günümüze tüm bu gelişmelere baktığımızda bir kez daha Vehbi Koç'un öngörüsüne hayran kalıyor ve her defasında Koç Topluluğu'na ve ülkemize katkılarından dolayı kendisini şükranla anıyoruz.

Ülkemizin ve dünyanın kritik bir süreçten geçtiğini hep birlikte gözlemliyoruz. Özellikle komşumuz Yunanistan'da yaşanan ekonomik kriz ve yine AB bölgesinde Portekiz, İspanya gibi ülkelerin içine düştükleri ekonomik sıkıntılar yaşanan krizin boyutlarını bize ifade ederken, ülkemizin bulunduğu konumun ve iktisadi gücünün önemini bizlere yeniden gösterdi. Koç Topluluğu'nun bu kritik süreçte göstermiş olduğu performans ve başarı ülkemiz ve Topluluğumuz adına önemli bir gösterge olmakla beraber, Vehbi Koç'un öncülüğünde gelişen Türk sanayisinin de bir başarısı olarak kabul edilebilir.

23 Nisan 1920 tarihini resmi kuruluşu olarak kabul ettiğimiz TBMM, bu yıl 90 yaşında... Demokrasimizin fiili sembolü, kurucu unsuru olan TBMM'nin kuruluş yıldönümü vesilesiyle ulu önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü ve arkadaşlarını bir kez daha saygıyla anıyoruz.

Ali Y. KOÇ

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi
Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı



08

VEHBİ KOÇ VASİYETİYLE ANILDI

Vehbi Koç ölümünün 14. yılında Vehbi Koç Ödülleri ile anılmaya devam ediliyor. Bu yıl sağlık alanında verilen 9. Vehbi Koç Ödülü'nün sahibi Prof. Dr. Turgay Dalkara oldu.

3 GÜNDEM

Tüpraş'a Ödül Yağmuru
Koçtaş'tan Mağaza Atağı
World'den Büyük Başarı



22 "BAŞARI İÇİN DEĞİŞKEN DURUMLARA HAZIRLIKLIL OLUN"

Dünyanın yaşayan en önemli kaşiflerinden Ranulph Fiennes ile kendi dünyasına yolculuk yaptık. Fiennes'ten tehlikeli maceralarla iş dünyasını karşılaştırmasını istedik...

28 OTOKOÇ YÜZDE 26 BÜYÜDÜ

Otokoç Genel Müdürü Görgün Özdemir daralan otomotiv pazarında büyümenin sürdüğünü müjdeliyor.

32 AMERİKAN HASTANESİ İLE SAĞLIKTA YENİ DÖNEM

VKV Amerikan Hastanesi'nin açtığı M.D. Anderson Radyasyon Onkoloji Merkezi hakkındaki ayrıntıları Doç. Dr. Evren Keleş'ten dinledik.

34 SATINALMA ZİRVESİ'NDE YOL HARİTASI BELİRLENDİ

Koç Topluluğu, ortak satınalma faaliyetlerinde daha da başarılı olmak adına yapılabilecekleri Ortak Satınalma Zirvesi'nde konuştu.

36 BIRAKIN GÖNLÜNÜZÜ BİZİM KARELERE KAPILSIN

"Bizim Kareler", Arçelik çalışanlarının gönülleri ortaya koydukları bir fotoğraf kulübü. Sadece fotoğrafı değil, insanları da çok seviyorlar.

38 ANADOL'LA İPEK YOLU'NDA...

Bir klasik otomobil yarışında Anadolu ile yarışma fikri size nasıl geliyor? Ahmet Şefik Öngün takım arkadaşı Erdal Tokcan ile bu fikri hayata geçiriyor.

42 "HERŞEYİN BAŞI GÜVEN"

Aygaz Bayisi Hüseyin Tarhan, uzun yıllardır aynı bölgede esnafılık yapıyor. Müşterileri için ise en önemli yanı sağladığı güven.



44 TEŞEKKÜRLER TAYLAND

Seyir Defteri bölümümüze ilk katkı RMK Marine Kurumsal İletişim Sorumlusu Simge Yıldırım'dan geldi.

46 TARİHE GEÇEN REKORLAR

Futbol ve basketbol gibi sporlarda öyle rakamlar dile getiriliyor ki inanılmaz gibi gelse de hepsi gerçek...

48 KÜLTÜR-SANAT

İki ay boyunca kültür-sanat ajandanız...

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

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
Ahmet ÇELİK

Fotoğraf Editörü
Şeref YILMAZ
İllüstrasyon
Necip ŞAHİN
Ajans Grup Z
Yayın Grubu Başkanı
Selim KARA
Grup Koordinatörü
M. Mücahid DEMİR

Yayınlar Direktörü
Serdar TURAN
Özel Projeler Koordinatörü
Baha YILMAZ
Müşteri Direktörü
Çisem KARTAL
Ebulula Mardin Cad. 4.
Gazeteciler Sitesi A-8 /1
Akatar-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.



2010'UN İLK KOÇTAŞ'I DENİZLİ'DE AÇILDI

Koçtaş, 2010 yılının ilk mağazasını Koç Holding CEO'su Dr. Bülent Bulgurlu ve Koç Holding Turizm, Gıda ve Perakende Grubu Başkanı Ömer Bozer'in katılımıyla Denizli'de açtı.



2005 yılından itibaren ülke çapındaki yaygınlığını artırmayı hedefleyen ve mağazalaşma sürecini hızlandıran Koçtaş, son hamlesini de Denizli'de gerçekleştirdi. 4 bin 500 metrekarelik bir alana kurulu Denizli mağazası ile birlikte, Koçtaş'ın Türkiye'deki mağaza sayısı 26'ya ulaşırken toplam satış alanı 135 bin metrekareyi geçti.

2009 yılında hizmete açtığı dört mağazadan üçü Anadolu illerinde yer alan Koçtaş, 2010 yılı yatırım programına da yine Anadolu'dan başladı. Şehir için 150 kişilik ek istihdam yaratılan mağaza ile ilgili konuşan Dr. Bulgurlu, "Gerek küresel piyasalar, gerekse ülkemiz için zorlu bir yılı geride bıraktık ve daha olumlu beklentiler ile 2010 yılına

2010 yılında dört mağaza daha açacak olan Koçtaş, Denizli'de açılan mağaza ile bölgedeki yeni yatırımların da yolunu açtı.



adım attık" dedi. Bulgurlu sözlerine şöyle devam etti: "Bu beklentiler kapsamında, güzide ilimiz, Anadolu'nun ekonomik kalkınma örneklerinden biri olan Denizli'nin geleceğine ve Denizli'deki işgücü kalitesine güvenerek yeni bir mağaza açmaya karar verdik."

Denizli'nin ardından 2010 yılında en az dört yeni mağaza daha açmayı planlayan Koçtaş, 2010 yatırım planı doğrultusunda satış alanını yaklaşık 30 bin metrekare büyültmeyi hedefliyor. Koçtaş, bu mağazaların açılmasıyla birlikte istihdam ettiği kişi sayısını da 400 kişi daha artıracak. 2010 yılında açılacak dört mağazanın ikisi Anadolu'da olacak.

“DÜNYA SÜPERYAT ÖDÜLLERİ'NDE” TANIDIK FİNALİST



Koç Holding'in gemi ve yat inşa şirketi RMK Marine tarafından inşa edilen keç tipi yat Nazenin V, “Dünya Süperyat Ödülleri 2010”da finalist olarak açıklandı.

RMK tarafından inşa edilen ve geçtiğimiz yıl teslim edilen 52 metre uzunluğundaki Nazenin V, dünyanın en prestijli ödülleri arasında biri olarak kabul edilen Dünya Süperyat Ödülleri 2010'da “45 metre Üstü En İyi

Yelkenli Yat” kategorisinde beş finalistten biri oldu. Dünya süperyat sektörünün “Oscar”ları olarak değerlendirilen ödüller 22 Mayıs'ta Londra'nın tarihi Guildhall binasında düzenlenecek gala gecesinde sahiplerini bulacak.

Sparkman and Stevens tasarımı olan Nazenin V'in iç tasarımı ise Redman Whitley Dixon (RWD) imzası taşıyor. Bu yılki yarışmada 90 aday içinden 53 tanesi finale yükselirken, Nazenin V'in elde ettiği başarı RMK Marine'nin inşaa aşamasında ulaştığı yüksek standartların da bir göstergesi oldu.

Dünyanın en önemli tersanelerinden biri olarak gösterilen RMK Marine, şu anda Dubois tasarımı kompozit Oyster 100 ve 125 yelkenli yatlarının inşasını ve Ron Holland tasarımı 45 metrelik klasik “Explorer” tipindeki yatın iç techizini sürdürüyor. “Explorer” tipindeki Vripack tasarımı motorlu yatların ise inşası tamamlandı ve teslimatı yapıldı.



YENİ FIAT DOBLO TÜRKİYE YOLLARINDA!

Fiat Doblo'nun yeni nesli, farklı seçeneklerle Türkiye'de satışa sunuldu.

Fiat Doblo'nun yeni nesli, Dynamic, Elegance ve Premio Fiat bayilerinde sergilenmeye başlandı. Yeni nesil Fiat'lardan Premio modeli Türkiye'ye özel geliştirildi. Yeni Fiat Doblo'nun lansman rengi olarak ise yine Türkiye'ye özel olarak “Türk Kahvesi” adı verilen renk seçildi.

Geniş Aile konseptiyle pazara sunulan yeni modeller 4390 mm'lik uzunluğa, 1845 mm'lik yüksekliğe ve 1832 mm'lik genişliğe sahip. Yeni Fiat Doblo, 2755 mm'lik aks mesafesiyle sınıfının en uzununu unvanına sahip. 790 litrelik bagaj hacmi sunan aracın ikinci koltuk sırası katlandığında yüklemeye alanı 3200 litreye kadar genişletilebiliyor. Fiat Doblo Cargo modeli ise bir tona kadar yüklemeye kapasitesine

sahip. Yeni Fiat Doblo'nun Cargo versiyonları 22 bin 900 TL'den, Combi versiyonları ise 26 bin 400 TL'den başlayan peşin indirimli anahtar teslim fiyat seçenekleriyle satışa sunulurken, özel perakende müşterilere yönelik yapılan ön satışta şimdiden 500 adetten fazla yeni Fiat Doblo satıldı. Fiat Marka Direktörü Okan Baş ise konuyla ilgili olarak, “Fiat Doblo, sınıfında şimdiye kadar hiçbir rakibinin sunamadığı konforu, teknolojik yenilikleri ve zengin ürün yelpazesini sunacak biçimde yollara çıkıyor. 2010 yılının konforlu Doblo'nun olacağına inanıyoruz, sene sonuna kadar 25 bin adetten fazla yeni Fiat Doblo'yu müşterilerimizle buluşturmayı hedefliyoruz” dedi.



2009'UN PAZAR LİDERİ OTOKAR

Otokar, Doruk ve Sultan markalı otobüsleri ile 2009 yılında küçük ve orta boy otobüs pazarında; treylerde de frigorifik treyler ve ADR'li tanker kategorisinde pazar lideri oldu.



Otokar, OSD verilerine göre 2009 yılında 734 adetlik satış gerçekleştirerek yüzde 40'ın üzerinde pazar payı elde etti; yılı küçük ve orta boy otobüs segmentinin pazar lideri olarak kapattı. Otokar'ın Sultan ve Doruk marka otobüsleri, müşterilerinin beklentilerini

karşılayarak, en çok tercih edilen otobüsler olarak ilk sıraya yerleştiler.

Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, Otokar'ın 47 yıldır Türk otomotiv sektörü için ilklere, önemli projelere imza attığını belirtti. Görgüç, küçük ve orta boy otobüs pazarında 2009

yılı lider olarak kapatmalarının sevindirici ve gurur verici bir gelişme olduğunu belirtti ve liderlik koltuğuna oturabilmek için çok çalıştıklarını ifade etti.

Bu başarılarla Otokar, frigorifik treylerde 9 yılı üst üste pazar lideri olarak kapatmış oldu.

6. FIRST LEGO LİGİ TURNUVASI SPONSORU KOÇ HOLDİNG OLDU

First Lego Ligi (FLL), Koç Holding desteğiyle hem ulusal hem de uluslararası turnuvalara ev sahipliği yapacak.



9-16 yaş arası çocukların takımlar halinde yarıştığı FLL turnuvalarında, katılan takımlardan belirlenen global bir problemin çözümüne yönelik proje geliştirmeleri istenecek. Çalışmalarını tamamlayan takımlar, bir seri görevi yerine getirmek üzere robotlarını tasarlayacak ve onları programlayacak. Sonrasında takımlar çalışmalarını ve tasarımlarını jüri üyelerine sunarak derece için yarışacaklar. Her yıl farklı bir temayı işleyen FLL bu yıl "Akıllı Hareket" temasını ele alacak. Turnuvalara katılacak takımlar; insanların, ürünlerin en güvenli ve mümkün olan en verimli şekilde bir yerden diğer bir yere ulaştırılması konusunda projelerini geliştirecek ve robotlarını bu çerçevede tasarlayacaklar.

18 farklı şehirden 120 takımın

katılacağı "FLL Türkiye Ulusal Elemeleri" Şubat ayında yapılırken ulusal turnuvaya katılmaya hak kazanan takımlar 6 Mart tarihinde İstanbul'da gerçekleşecek ulusal şampiyonada yarışacaklar.

Avrupa'nın her ülkesinde yapılacak ulusal yarışların ardından, kazanan takımlar ülkelerini bu yıl ilk kez Türkiye'de gerçekleşecek Avrupa Açık Şampiyonası'nda temsil edecek. Şampiyona, 49 ülkeden 80 takım, 800 çocuk ve 400 yetişkinin katılımıyla 21-24 Nisan tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenecek.

FLL'nin Türkiye sponsorluğunu üstlenen Koç Holding'in Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Koç, gençlerde yaratıcılığın teşvik edilmesinin önemine dikkati çekerken, "Koç Holding, sosyal sorumluluk anlayışı çerçevesinde geleceği şekillendirecek, yaratıcı, üretici, nitelikli, kendine güvenli ve sosyal sorumluluklarının bilincinde olan nesiller yetiştirmesini sağlayacak projeler sürdürmekte ve desteklemektedir. Bu anlayıştan hareketle First Lego Ligi'ne iki yıldır destek veriyoruz" dedi.

TÜPRAŞ'A ÖDÜL YAĞMURU

Tüpraş, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü'nün düzenlediği Sanayide Enerji Verimliliği Proje Yarışması'nda (SENER-9) iki ödül birden aldı.



Karataş'tan oluşan ekibin "Elektrik Üretim Optimizasyon ve Tek Kazan Uygulaması" adlı iki projesi ile yarışan Batman Rafinerisi birincilikle ödüllendirilirken, SEVAP-3 dalında Yahya Aktaş, Ömer

Türkiye'de enerji verimliliğinin artırılması ve yaygınlaştırılması amacıyla düzenlenen SENVER yarışmalarında Tüpraş, Batman Rafinerisi ile birincilik ödülünü alırken, İzmir Rafinerisi ile de üçüncü oldu. SENVER proje yarışmaları ile endüstriyel işletmeler arasında bilgi alışverişini artırmak ve enerji verimliliği konusunda yeni çalışmalarını teşvik etmek amaçlanıyor.

Sanayide Enerji Verimliliğinin Artırılması Projeleri (SEVAP), Enerji Verimli Ürün (EVÜ) ve Enerji Verimli Endüstriyel Tesis (EVET) olmak üzere üç ana grupta yapılan yarışmalara Tüpraş, Sanayide Enerji Verimliliğinin Artırılması Projeleri (SEVAP) grubunda katıldı. İşletmelerin büyüklüğü ve enerji tüketimlerine göre sınıflandırıldığı SEVAP grubunun SEVAP-2 dalında; Mehmet Ali Ucuz, A.Kerim Yıldırım ve Zafer

Çetin, Selçuk Güreşçi, U. Barış Ayhan, Nilhan Tufan, Pınar Çağdaş Duran ve Noyan Kıran'dan oluşan ekibin "Rafineri Genelinde Buhar Kapanı İyileştirme Çalışmaları", U-300/400 Ünitelerinde Yakıt Tasarrufu Sağlanması, H-8101 Fırnında Kimyasal Yıkama Uygulaması ve Degazörde (13C/D) LP Buharın Azaltılması adlı dört projesi ile yarışan İzmir Rafinerisi ise üçüncülükle ödüllendirildi.

SENER projesi kapsamında düzenlenen yarışmalarda dereceye girenlerin ödülleri 13 Ocak 2010 tarihinde İstanbul WOW Convention Center'da düzenlenen törenle verildi. Tüpraş'ın ödülleri Genel Müdür Yavuz Erkut ile İzmir Rafineri Müdürü Şahin Çalbıyık, Batman Rafinerisi Rafineri Müdürü Hadi Erbeyoğlu ve Genel Müdürlük Enerji Yönetimi Müdürü Mehmet Alkan aldılar.

TÜPRAŞ'TAN MÜŞTERİ ODAKLI UYGULAMALAR

Tüpraş müşterilerin değişen beklentilerine anında çözüm üretebilecek yenilikleri hayata geçirmeye devam ediyor.

Müşterilerin beklentilerini yerine getirmek ve başarılı çalışmalarını uzun vadede yaymak isteyen Tüpraş, Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Müşteri Temsilciliği çalışmalarıyla sürece hız kazandırıyor. SAP-CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) uygulaması sayesinde müşterilerinden web tabanlı sipariş almaya başlayan Tüpraş, Şubat ayı itibarı ile

toplam siparişlerin yüzde 80'ini bu yapı üzerinden almayı başardı. Günde yaklaşık 1000 ile 1700 arası ürün talebi CRM sistemi üzerinden alınırken sistem bir takım kontrollerden sonra sipariş girilmesine izin veriyor. Müşterinin bakiye ve tahsisinin yeterliliği, tankerin ve sürücünün ceza durumu bu kontrollerden bazıları olurken, bu kontroller sayesinde rafinerilere gelmeden

problemler tespit edilerek ortadan kaldırılması sağlanıyor.

Bu çalışmalardan bir diğeri olan "Müşteri Temsilciliği" uygulamasına 1 Ocak'tan itibaren geçildiğini hatırlatan Tüpraş Genel Müdür Yardımcısı Hasan Tan bu uygulama ile Tüpraş'ın müşteri odaklı çalışma anlayışı doğrultusunda, taleplerin daha hızlı ve etkin bir şekilde karşılanmasının hedeflendiğini söyledi.

TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA WORLD'E YAKIŞIR BAŞARI

Türkiye'nin ilk kredi kartı markası World, 2010 yılına önemli başarılarla giriş yaptı.

World, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından açıklanan rakamlara göre 2009'u lider tamamladı. Bu önemli başarının ardından bir başka güzel haber de yurt dışından geldi. Yapı Kredi Worldcard, The Banker'in 2009 yılı marka değeri araştırmasında dünyanın en değerli 10 kartından biri oldu.

Türkiye'de Lider

Türkiye'de 18 yıldır liderliği kimseye kaptırmayan World, geçtiğimiz seneyi kredi kartı kullanım cirosunda yüzde 21,4'lük payla kapatarak, kredi kartı kullanıcılarının yine bir numaralı tercihi oldu. Yine BKM verilerine göre, Üye işyeri POS cirosunda yüzde 22,1'lik pazar payıyla Aralık 2009'u lider olarak kapatan Yapı Kredi, Aralık ayında 4 milyar TL kullanım hacmini aşarak bu alanda yeni bir rekorun sahibi oldu. 2009 yılında 360 bin POS adedine ulaşan Yapı Kredi sektördeki en büyük POS parkını yönetiyor.



Dünyada ilk 10'da The Banker Türkiye'den yalnızca Yapı Kredi'nin yer aldığı sıralamada, Worldcard programının marka değerini 400 milyon dolar olarak belirtildi. Eylül 2009 Nilson Report'a göre Yapı Kredi Worldcard, 4,90 milyar dolarlık kredi büyüklüğü ile Türkiye'de birinci, Avrupa'da ise altıncı en büyük kart programı olmuştur. Yapı Kredi'nin gençlik kartı olan Play ise 2009 yılında Visa Europe

tarafından "En İyilerin En İyisi" ödülünü aldı.

Çifte başarı adına bir açıklama yapan Perakende Bankacılıktan Sorumlu Genel

Müdür Yardımcısı Nazan Somer, Türkiye'de kredi kartı pazarının 18 yıldır tartışmasız lideri olan World'un dünyanın ilk 10 kartından biri olmasının kendileri için büyük bir gurur ve motivasyon kaynağı olduğunu söyledi. Bugüne kadar pazarın standartlarını belirlediklerinin altını çizen Somer, ilklerin markası olarak 2010'da da sektörü şekillendirmeye devam edeceklerini bildirdi.

ARÇELİK DE CEMS BİRLİĞİ'NE ÜYE OLDU

Arçelik A.Ş., CEMS'e Türkiye'den katılan ilk uluslararası şirket oldu.



Levent Çakıroğlu ve Prof. Dr. Barış Tan, CEMS ile yapılan işbirliğinin Türkiye için önemli bir adım olduğuna dikkat çektiler.

İşletme okulları ve çok uluslu şirketlerin dünya ölçeğinde stratejik ağı olan Uluslararası İşletme Okulları ve Uluslararası Şirketler Birliği'ne (CEMS) katılan Arçelik 2010-2011 akademik yılı için de önemli bir adım attı. Koç Üniversitesi, 2010-2011 akademik yılı için CEMS MIM olarak bilinen CEMS Uluslararası Yönetim Yüksek Lisans programına öğrenci kabul etmeye başlayacak. Üniversite, CEMS MIM ile yüksek itibarlı uluslararası şirketler ile uluslararası kariyer hedefi olan öğrencileri bir araya getirerek, uluslararası vizyona sahip geleceğin yöneticilerini yetiştirmeyi hedefliyor. Yapılan işbirliği sonrası bir açıklama yapan Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu: "Başarıları

sürdürebilir kılmak geleceğin liderlerini yetiştirmekle mümkün olabilir. Biz gençlere yapılan yatırımlar geleceğe yapılan yatırım olarak görüyoruz. Bu kapsamda, Avrupa'nın önde gelen işletme okullarından Koç Üniversitesi İşletme Enstitüsü'yle yaptığımız işbirliği ile, CEMS Birliği'ne ülkemizden katılan ilk şirket olmaktan mutluluk duyuyorum." diyerek konunun önemine dikkat çekti.

Koç Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı ve İşletme Enstitüsü Direktörü Prof. Dr. Barış Tan ise Arçelik'in CEMS ittifakında yer alan diğer şirketlerle de uluslararası insan kaynakları yönetimi, yetenek yönetimi gibi alanlarda fikir alışverişi yapabileceğini söyledi.

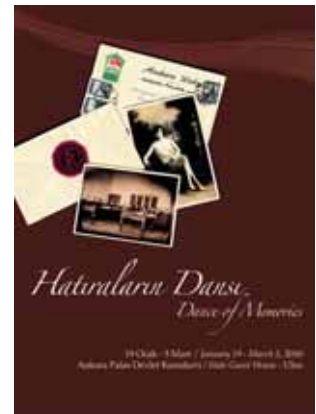
ANKARA PALAS'TA HATIRALARIN DANSI...

Vehbi Koç Vakfı Vehbi Koç ve Ankara Araştırmaları Merkezi (VEKAM), Cumhuriyet dönemi Ankara'sının sosyal tarihine ışık tutan "Hatıraların Dansı Sergisi"ne ev sahipliği yaptı.

VEKAM ile Dışişleri Mensupları Eşleri Dayanışma Derneği'nin (DMEDD) ortaklaşa düzenlediği "Hatıraların Dansı" sergisi, Ankara Palas ve Cumhuriyet'in ilk yıllarının yapılarına odaklı.

5 Mart 2010 tarihine kadar Ankara Palas'ta ziyaretçinin beğenisine açık kalacak serginin amacı Cumhuriyet Ankara'sının sosyal tarihine ışık tutmak ve kültürel hayat-tan bir kesit sunmak. Sergide,

Cumhuriyet'in ikinci Cumhurbaşkanı İsmet İnönü'nün eşi Mevhibe İnönü'ye ait eşsiz aksesuarların yanı sıra Ulus'taki Cumhuriyet dönemi yapılarının VEKAM fotoğraf arşivinden derlenen eski ve yeni fotoğrafları ile 1928 -1960 arasında, Ankara Palas başta olmak üzere Ankaralılar tarafından mutena mekânlarda kullanılan belgeler, kıyafetler, aksesuarlar teşhir ediliyor.



ARÇELİK 2009'U KÂRLA KAPATTI, 2010'DA HEDEF DAHA DA BÜYÜMEK

Kuruluşunun 55. yılını kutlayan Arçelik, faaliyette bulunduğu ülkelerde pazar payını artırarak yılı 503 milyon TL'lik konsolide net dönem kârı ile kapattı. Ana ortaklığa düşen kâr 485,4 milyon TL olarak gerçekleşirken, konsolide ciro da yaklaşık 6,6 milyar TL olarak gerçekleşti. Arçelik'in ürünleri, çalışanları ve organizasyon yapısıyla çok farklı coğrafyalarda iş yapabilme kabiliyetinde olduğunu vurgulayan Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, bu başarının sırrını verimlilik olarak açıkladı. Çakıroğlu net finansal borç tutarının yüzde 60'tan fazla azaldığını vurguladı.

Daralan pazarda Arçelik'in

payının arttığını dile getiren Levent Çakıroğlu, konuşmasında çarpıcı rakamlara değindi. 138 milyar dolar büyüklüğündeki dünya beyaz eşya pazarında talebin bir önceki yıla göre 2009'da yaklaşık yüzde 3 gerilediğini ifade etti. Arçelik'in ana pazarlarından olan Batı Avrupa'da da beyaz eşya satışlarının yaklaşık yüzde 4 oranında gerilediğini vurguladı. Çakıroğlu, genel talepteki düşüşe rağmen, başta Batı Avrupa olmak üzere ana bölgelerdeki pazar payı artışı sayesinde Arçelik'in, cirosunda önemli bir düşüş olmadan yılı kapattığına dikkat çekti.

MASAL DÜNYASINDA FORD RÜZGÂRI...

Ford ile yola çıkanlar 20 Ocak-14 Şubat tarihleri arasında Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen Disney Live! Mickey'nin Masal Dünyası müzikalinde buluştular.

Gösteri sponsorlarından olan Ford Otosan, standında C-MAX ve S-MAX Aile araçlarını katılımcıların beğenisine sundu. Araçlar ailelerden yoğun ilgi gördü. Müzikal süresince yapılan tanıtım faaliyetleri ile Ford müşterileri, Koç Ailem çalışanları ve Ford personeli ağırlandı. Anne, babalar araçlar ile ilgilenirken, Ford'un çocuklara yönelik eğlenceli stand tasarımı ve oyunları ile minikler eğlenceli vakit geçirerek hediyeler kazandılar.



'ANADOL'LARLA NOSTALJİK YARIŞ



Türkiye Otomotiv Endüstrisi'nin ilk seri üretim otomobili olan Anadol, Ford Otosan ve Anadol Otomobil Kulübü'nün (AOK) gerçekleştirdiği Ford Otosan-GYMKHANA 2010 yarışıyla izleyenlere nostalji yaşattı.

Ford Otosan'ın 50'nci, Anadol Otomobil Kulübü'nün 5'nci yıldönümü etkinlikleri nedeniyle düzenlenen "Ford Otosan-AOK GYMKHANA" yarışında, yaşları 30 ile 45 arasında değişen

20 Anadol otomobil piste çıktı. Ford Otosan Genel Müdürü Mike Flewitt ile eşi Mia Flewitt'in yanı sıra, Ford Otosan yöneticileri, Anadol otomobillerinin tasarım ve imalatını yapmış mühendisler ile yarış hayatına Anadol ile başlayıp otomobil sporları tarihine adını yazdıran duayen rallicilerin katıldığı yarışma, yüzlerce kişi tarafından büyük bir heyecanla izlendi.

Ford Otosan-AOK GYMKHANA sportif otomobil etkinliği, aralarında ralli ve yol tipi STC16, A1 gibi modellerin bulunduğu Anadol'ların Ford Otosan Kartal Yedek Parça Merkezi'nden start almasıyla başladı. Anadollar güzergâh boyunca vatandaşlardan büyük ilgi görerek, Tuzla Auto-Drom pistine ulaştı.

Ford Rally Sport Turkey Takım Direktörü Serdar Bostancı ve Pilotu Emre Yurdakul'un Ford Focus RS ve Ford Fiesta ile gös-

teri yaparak renklendirdiği etkinlikler, ödül töreni ve barbekü partisiyle sona erdi.

Hem Eğlendiler Hem Yarıştılar

Gerçekleşen yarış sonrasında derece elde eden yarışmacılar nostalji dolu, keyifli dakikalara bir de ödül eklediler.

Sınıf 1300 cc

1. Murat Saral-Lokman Yavuz
2. Mete Oktar-Ahmet Çıpa
3. Süleyman Can Ustabası-Osman Ovalı

Sınıf 1600 cc

1. Aydın Harezi-Reyhan Alp
2. Kaan Onay-Rengin Onay
3. Melikşah Yıldırım-Serdar Özegen

Sporting

1. Erdinç Erdoğan-Doğuş Gökay
2. Erdal Tokcan-Can Luka Ünsal
3. Yakup Baştımar-Feyzullah Yılmaz



VEHbİ KOÇ 14. ÖLÜM YILDÖNÜMÜNDE VASİYETİYLE ANILDI

Vehbi Koç, ölümünden 14 yıl sonra özlem ve saygıyla anılmaya devam ediyor. Aradan geçen yıllar ne O'nu ne de O'nun bu ülke için yaptıklarını unutturdu. Tam aksine geçen zaman Vehbi Koç'un benimsediği değerlerin ne kadar önemli olduğunu çoğu defa hatırlattı bizlere. 24 Şubat'ta düzenlenen Vehbi Koç Ödülleri de bu duygular içinde yaşandı. Ödülün bu yılki sahibi Prof. Dr. Turgay Dalkara oldu.

Koç Topluluğu'nun ve Vehbi Koç Vakfı'nın kurucusu merhum Vehbi Koç'un vasiyeti doğrultusunda her yıl, eğitim, kültür, sağlık alanında üstün başarı gösteren kişi veya kurumlara verilen Vehbi Koç Ödülü, bu sene de sağlık alanında, beyin ve damar hastalıkları konusunda uluslararası alanlarda elde ettiği başarılarından ötürü Prof. Dr. Turgay Dalkara'ya verildi.

Vehbi Koç, ölüm yıldönümünde düzenlenen 9. Vehbi Koç Ödülleri ile anıldı. Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel'in ev sahipliğinde İş Sanat Kültür Merkezi'nde düzenlenen geceye, Koç Ailesi üyeleri ve Koç Topluluğu üst düzey yöneticilerinin yanı sıra İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, İstanbul Valisi Muammer Güler başta olmak üzere siyaset, sanat ve iş dünyasından çok sayıda davetli katıldı. Saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile açılışı yapılan gecede ilk olarak kürsüye çıkan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç oldu. Koç Ailesi ve Koç Topluluğu adına davetlileri selamlayan Mustafa V. Koç, konuşmasına 'vakıf' kavramının önemini anlatarak başladı. Mustafa V. Koç, günümüzde aralarında vakıfların da bulunduğu sivil toplum kuruluşlarının ekonomik ve sosyal gelişimin önemli bir aracı olarak toplumsal gelişimde çok önemli bir rol üstlendiklerini belirtti. Koç, sözlerine şöyle devam etti: "Rahmetli Vehbi Koç, iş hayatındaki başarıları daima topluma kazandırdıkları ile ölçmüş ve ekonomik kazanımlarla yetinmeyerek, sosyal kazanımlara dönük etkinlikleri de bizzat yönetme yolunu seçmiştir. Vehbi Koç Vakfı bu yönde atılmış çok önemli bir adım olmuştur." Vehbi Koç Ödülleri fikrinin, Vehbi Koç'un sağlığında oluşturduğuna vurgu yapan Mustafa V. Koç, bu sene ödülün verildiği 'sağlık' alanı ile ilgili Vehbi Koç



Prof. Dr. Turgay Dalkara
Ödülünü Vehbi Koç Vakfı
Yönetim Kurulu Başkanı
Semahat Arsel'in elinden
aldı.

Vakfı'nın gerçekleştirdiği çalışmalara örnekler verdi. Mustafa V. Koç bu yıl ödülün verildiği alanı ise şu sözlerle açıkladı: "Vehbi Koç Ödülü bu yıl; sosyal kalkınmışlığın gös-

tergesi olmanın yanı sıra, eğitime ve üretime verimlilik kazandırması nedeniyle ekonomik kalkınma açısından da son derece kritik rolü olan sağlık alanında verildi."

VEHBI KOÇ ÖDÜLÜ'NÜN 8 YILLIK TARİHİ

2002

Kültür Alanında
**Topkapı Sarayı
Müzesi**

2004

Sağlık Alanında **Bilkent Üniversitesi
Fen Fakültesi Moleküler Biyoloji
ve Genetik Bölümü**

2006

Eğitim Alanında
Dönemin Sakarya
Valisi **Nuri Okutan**

2003

Eğitim Alanında **Anne Çocuk
Eğitim Vakfı (AÇEV)**

2005

Kültür Alanı-Edebiyatta
Fazıl Hüsnü Dağlarca

Mustafa V. Koç'un ardından kürsüye Vehbi Koç'un kurucusu olduğu vakıflardan biri olan Türk Eğitim Vakfı'nın Genel Müdürü ve aynı zamanda eski bir TEV bursiyeri olan Turgut Bozkurt davet edildi.

VEHBI KOÇ, "İNSANA YATIRIM" YAPMAYA HEP ÖNEM VERDİ

Konuşmasına, "Bu akşam, on binlerce Türk Eğitim Vakfı bursiyerini temsilen, bizlerin hayat çizgisini değiştiren, ülkemiz sanayinin ve sivil toplum kuruluşlarının öncüsü ve rehberi olan, Türkiye sevdalısı Vehbi Koç anısına karşınızdayım," diyerek başladı Turgut Bozkurt. Küçük yaşta babasını kaybeden Bozkurt, iki çocuğuyla yaşama sarılmak durumunda kalan okuma yazma bilmeyen annesi ve dedesinden sonra, Vehbi Koç'un kurduğu Türk Eğitim Vakfı'nın 1973 yılında kendisine sahip çıkarak hayat çizgisini değiştirmesinin hikayesini anlattı.

Vehbi Koç'un "İş adamlarının hayır işlerine, sosyal bir hizmet olarak, sistemli bir şekilde başlamalarının zamanı geldiğine inandım ve bu işte birkaç örnek vererek, öncülük yapmak istedim," sözlerini hatırlatan Bozkurt, Vehbi Koç'un, tüm hayatı boyunca "insana yatırım" yapma konusuna önem verdiğini söyledi. Bozkurt, Vehbi Koç'un, Koç Öğrenci Yurdu ile başlayan, TEMA, Aile Planlaması Vakfı gibi pek çok hayırlı esere, öncülük, rehberlik ettiğini ve maddi desteğe ihtiyacı olan yüksek öğrenim gençlerine burs sağlayan TEV'in yola çıkışına desteklerini ve TEV'in günümüze kadarki yol hikâyesini aktardı.

TEV Genel Müdürü Turgut Bozkurt konuşmasının devamında Vehbi Koç'a seslenerek: "Devletim ve ülkem var oldukça ben de varım" diyen ve kurduğu müesseselerin ve kendi varlığının, memleketin varlığı ile devam edeceğine inanarak hareket eden büyük insan, anıt



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Vehbi Koç'un vasiyetini yerine getirmekten dolayı çok mutlu olduğunu söyledi.

insan; Türk Eğitim Vakıfları olarak çizdiğiniz yolda sürekli ve şevkle yürüyeceğiz. Aziz hatıranız önünde saygıyla eğiliyoruz. Ruhunuz şad olsun" şeklinde bitirdi.

ÖDÜL PROF. DR. TURGAY DALKARA'NIN OLDU

Yapılan konuşmaların ardından sıra 9. Vehbi Koç Ödülü'nün sahibini açıklamaya geldi. Prof. Dr. Yücel Kanpolat (Başkan), Prof. Dr. Şevket Ruacan, Prof. Dr. Pekcan Ungan, Prof. Dr. Ahmet Gül ve Doç. Dr. Evren Keleş'ten oluşan Seçici Kurul tarafından belirlenen isme ödülünü vermek üzere kürsüye çıkan isim Vehbi

Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel oldu. "Vehbi Koç'un bize devrettiği bayrak yarışında O'nun izinde çalışmalarımıza devam edeceğiz. İnaniyorum ki, bizden sonra gelecekle bu yarış daha kararlı ve azimle sürdürmeye devam edecekler." diyen Arsel daha sonra 2010 Vehbi Koç Ödülü'nün verildiği ismi açıkladı. Ve ödülün sahibi Prof. Dr. Turgay Dalkara oldu. Prof. Dr. Turgay Dalkara, kendisini sahneye davet eden Semahat Arsel'in takdim ettiği Vehbi Koç Ödülü ile birlikte Türkiye'de verilen en büyük para ödülü olan 100 bin dolarlık çeki alkışlar arasında aldı. Ödülün verilış gerekçesini açıklamak üzere Seçici Kurul adına Prof. Dr. Şevket Ruacan söz aldı. Prof. Dr. Ruacan, Prof. Dr. Turgay Dalkara'nın deneyim ve başarılarından söz ettikten sonra, uzmanlık alanı olan beyin damar tıkanıklarının yol açtığı felç (beyin iskemisi) üzerine yaptığı bilimsel çalışmalarının başarıları kadar, genç bilim insanlarını teşvik etme ve özendirme konusundaki öncülüğünü de Vehbi Koç Ödülü verilmesinin en önemli gerekçeleri olarak gösterdi.

GELECEK KUŞAKLARA GÜZEL BİR DÜNYA BIRAKMALIYIZ

Yaşamından kesitler sunan bir film gösteriminin ardından tekrar kürsüye gelen Prof. Dr. Dalkara, yaptığı konuşmasında önce Vehbi Koç Vakfı ve Seçici Kurul üyelerine, ardından da başarılarına olan katkılarından ötürü ekip arkadaşlarına, kendisine destek olan eşine ve yine bilim yolunu seçen kızlarına teşekkür etti. "Vehbi Koç Ödülü'nü almak benim için büyük bir onur ve gurur" diyen Prof. Dr. Dalkara "Omuzlarımda büyük bir sorumluluk hissediyorum" dedi. Prof. Dr. Turgay Dalkara konuşmasına bir anektodla son verdi: "California Berkeley Üniversitesi'nde çalışan kızım Amerika'dan bizi ziyarete geldiğinde, yeni doğan torunumuzun minicik elini avucumun içine aldım. İnanılmaz güzel bir mutluluktu. O an gelecek kuşaklara güzel bir dünya bırakmak için taşıdığımız sorumluluğun ağırlığını da omuzlarımda hissettim. Bu vesileyle daha güzel bir gelecek için Türkiye'de yıllardır eğitim, kültür ve sağlık alanındaki olumlu girişimleri cömertçe destekleyen Vehbi Koç Vakfı'na olan şükranlarımı huzurunuzda paylaşmak istiyorum." diyen Dalkara, bu sözleriyle bir kez daha büyük alkış aldı.

Ödül her sene farklı bir dalda, kendi alanında fark yaratanlara veriliyor.

2007

Sağlık Alanında DNA Onarımının Moleküler Mekanizmalarının Aydınlatılması ve Biyolojik Saatin Düzenlenmesinde dünya çapında çalışmaları bulunan **Prof. Dr. Aziz Sancar**

2008

Kültür Alanında Marmara Bölgesi tarih öncesi arkeolojisi alanına yaptığı katkılarından dolayı **Prof. Dr. Mehmet Özdoğan**

2009

Eğitim Alanında hayat boyu sürdürdüğü başarılı çalışmaları nedeniyle **Prof. Dr. Türcan Saylan**

BİLİME ADANMIŞ BİR YAŞAM

2010 yılında Vehbi Koç Ödülü'nün sahibi, beyin ve damar hastalıklarıyla ilgili **dünyada üst düzeyde kabul gören çalışmalarıyla**, örnek bilimci Prof. Dr. Turgay Dalkara oldu.

Çok küçük yaşlarından beri "ileride bilimle uğraşacağım" diyerek büyüyen Prof. Dr. Dalkara, babasının daha beş yaşındayken evlerinde kurduğu laboratuvarla başlayan bilim yaşamına, Tıp Fakültesi'ni bitirdiği 1975 yılından bu yana geçen 35 yılda, pek çok bilimsel araştırma, hipotez ve teori sıdırdı.

Sizi bugüne taşıyan deneyimlerinizden bahsedermisiniz?

TÜBİTAK'ın, yeni kurulduğu yıllarda, gelecekte bilim adamı olma potansiyeli taşıyan, yaklaşık 40 öğrenciyle oluşturdukları bilim adamı yetiştirme grubuyla gittiğim yaz kamplarında DNA ve hücre biyolojisi ile tanıştım ve çok etkilendim. Oradaki hocalarımızın bio-kimyacı olmamı önermesi ve doktor olmamı isteyen babamın teşvikiyle Hacettepe Tıp Fakültesi'ne girdim. Hacettepe'nin çok yeni kurulduğu, idealizmin hakim olduğu güzel yıllardı. Türkiye gerçeklerinin çok ötesinde, inanılmaz laboratuvar zenginlikleriyle, kütüphaneleriyle öğrenciler için her imkân sağlanıyordu. Fakülte sırasında felsefeye duyduğum merak bende beyin konusuna bir ilgi uyanırmıştı. Ayrıca o sırada Hacettepe'ye, dünyada yeni keşfedilmiş bulunan bilgisayarlı beyin tomografisi cihazı satın alınmıştı. Bu bana çok büyük bir atılım gibi göründü ve beyne duyduğum ilgiyle bio-kimyacı olmaktan vazgeçerek nöroloji bölümüne girdim ancak nörolojide hep hasta işi vardı, bilim işi yoktu. O sırada Farmakoloji Bölümü'ne Amerika'dan gelen bir hocaların çok güzel bir laboratuvar kurması üzerine ikinci senemde özel izinle, bir yandan ihtisas yaparken bir yandan farmakoloji doktorasına başladım. Böylece arzu ettiğim çizgiye girmiş oldum yeniden.

İhtisas ve doktoranızı tamamladıktan sonra çalışmalarınız nasıl devam etti? İhtisasımı ve doktoramı tamamlayıp asker-

liğimi yaptıktan sonra o sıralar beyin alanında çok ünlü olan Montreal Nöroloji Enstitüsü'ne girdim. Orada kaldığım iki yıl boyunca çok önemli bilgiler edindim. Daha sonra döndüğüm Türkiye'de hem laboratuvarla hem de klinikte çalışırken Harvard'a gitmeye karar verdim. 1992 yılında gittiğim Harvard, hayatımda çok önemli bir dönüm noktası oldu. Orada inanılmaz bir bilim ortamı ile tanışma fırsatı buldum. Üniversitenin verdiği iki senelik iznin ardından Türkiye'ye dönmeye hazırlanırken bana kalmamı önerdiler. Kararım dönme yönünde olsa da kadromu açık bıraktılar. 15 yıldır ben her yıl yaz aylarımı Harvard'da geçiriyorum. Bu iki taraflı güzel ilişkinin, Türkiye'deki maddi ve altyapı gibi sıkıntı ve sınırlardan kaynaklanan özlemlerimi gidererek benim gelişmeme çok büyük katkıları oldu. Bir yandan da memleketimde yaşamaya devam etmiş oldum. Orada gördüklerimizi burada değerlendirebildik. Yirmiyi aşan genç arkadaşım da aynı imkanlardan yararlandı. Bu ilişkimiz halen güzel bir şekilde devam ediyor.

Ödüle layık görülen çalışmanızdan söz eder misiniz?

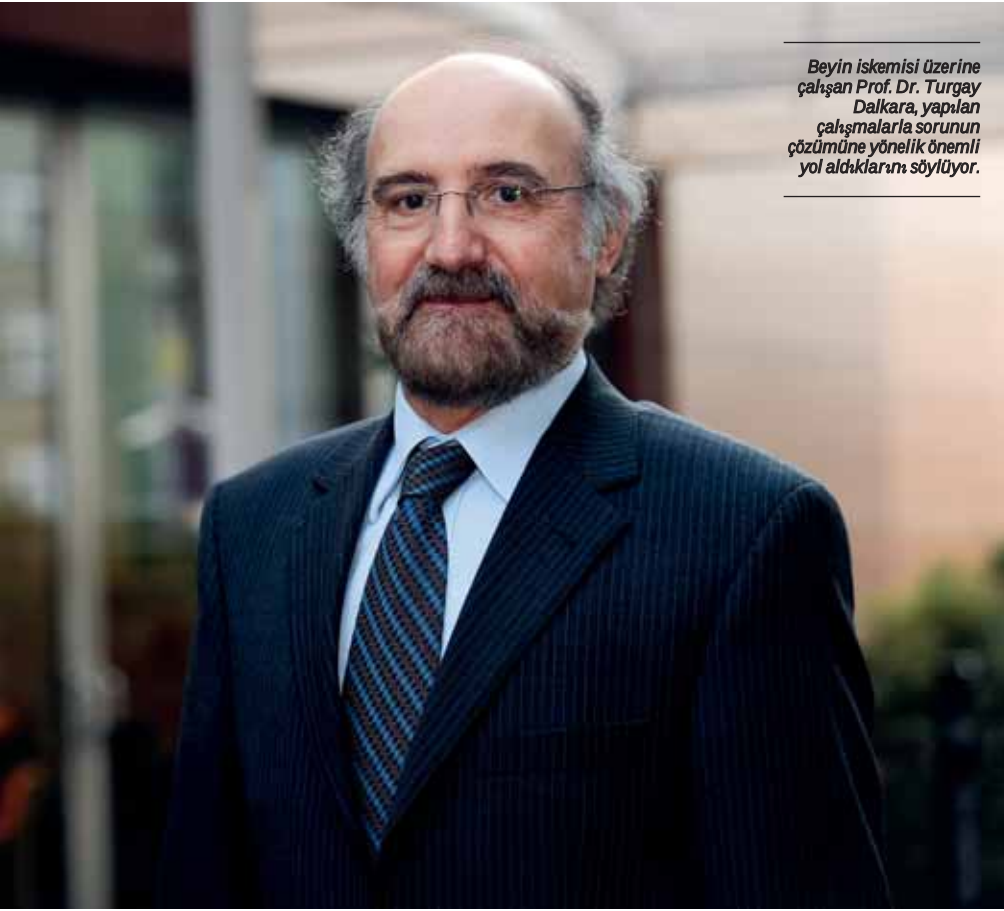
1992 yılından bu yana araştırma konum tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de oldukça yaygın olan beyin damarları tıkanması sonucunda ortaya çıkan felç. Bugün Türkiye'de her altı dakikada bir kişinin beyin damarı tıkanıyor. Hücrelerin nasıl tahrip olduğunu, mekanizmalarını çözmeye çalışıyoruz. Beynin neden bu kadar hassas olduğunu anlayabilirsek beyin damar tıkanıklıklarına çare bulabiliriz. Beyin damarlarını bugünkü teknolojiyle açmak mümkün fakat ilk bir kaç saat içinde bunu yaparsanız hastaya bir faydası var. Çoğu hasta bu zaman zarfında hastaneye bile ulaşamıyor. Daha sonra açmanın faydası olmadığı gibi hasta zarar görüyor. Biz bu zarar görme mekanizmalarını çok araştır-



dık ve araştırmalarımızda bir aşama kaydettik. Bu konuda bir çok önemli yayınlamıştık. Özellikle de Nature Medicine Dergisi'nde çıkan yazımız bu alanda gerçekten yeni bir bakış açısı getirdi. Her geçen gün kendimizi bu problemin çözümüne daha da yaklaştığımız hissediyoruz. Tabii bunun kliniğe, hastalara uygulanabilir hale getirilmesi zaman istiyor. Tıpta bir kavramın bilimsel olarak ortaya konmasıyla hastaya uygulanabilir bir ilaç haline getirilmesi 15-16 yıl alıyor. Biz bu süreçte oldukça yol aldık.

Bu ödül sizin için nasıl bir anlam taşıyor?

Vehbi Koç Vakfı Ödülü şahsın başvurduğu bir ödül değil. Gıyabınızda oluyor gelişmeler ve benim de incelendiğime dair bir fikrim yoktu. Jüri tetkik etmiş ve uygun görmüş. Ocak ayının sonuna doğru haberi ileten bir telefonla bilgim oldu. Çok karışık duygularım oldu. Önce şaşırdım. Sonra biraz ürktüm aslında. Daha önce bu ödülü almış olan Fazıl Hüsnü Dağlarca, Türkan Saylan, Aziz Sancar gibi dev isimleri



Beyin iskemisi üzerine çalışan Prof. Dr. Turgay Dalkara, yapılan çalışmalarla sorunun çözümüne yönelik önemli yol aldıklarını söylüyor.

görünce, açıkçası omuzlarımın üzerine bir sorumluluk hissi köktü. Oraya geldiysem ne mutlu bana. Özellikle Türkiye’de, ben Harvard’dan döndüğümünden bu yana çok büyük bir gayret gösterdik. Oradaki şartları burada oluşturabilmek için arkadaşlarımla beraber gece gündüz çalıştık. Bu çabalarımızın, ciddi mücadelemizin desteklenmesi çok mutluluk verici. Bu zaman zarfında genelde destekten ziyade engellerle karşılaştığımız düşünülürse bu tür çabaların yalnız kalmayacağına bir örnek oluşturuyor bu ödül. Ayrıca benim açtığım yolda ilerlemeye çalışan çok değerli gençlerin olması da ayrı bir gurur bizim için.

Türkiye’de verilen en büyük maddi ödül olma özelliği taşıyan bu ödül, bundan sonraki çalışmalarınıza size nasıl bir katkı sağlayacak?

Türkiye’de hep sıkıntısını çektiğimiz şey kaynak. Ben oldukça mütevazı yaşayan bir bilim adamıyım. Devletten aldığım geliri kendime yeterli buluyorum ama iyi araştırma yapabilmek ciddi kaynak gerektiriyor. Özellikle de böyle uluslararası en

üst düzeylerde rekabet edebilmek için. Biz bu konuyu da Türkiye’de başarılı kotarıyoruz. Kabaca bir örnek vermek gerekirse mesela Harvard’daki bir arkadaşımın bizim burada yaptığımız ölçekteki bir işi yapmak için kullanacağı kaynak, en az on kat daha fazladır. Biz kaynak kullanımında da o kadar rasyonel ve akıllı davranmaya çalışıyoruz ki verimliliğimiz de bu bağlamda çok yüksek diyebiliriz. Ancak hedeflerimizi geciktiren bir durum bu. Bir çok şeyi literatüre altı-yedi yıl gecikmeli sunmamıza neden olabiliyor. Oysa kaynak sorunu olmayan yurt dışındaki merkezlerde bu

“Gelişmiş ülkelerde bilim insanlarına, aktif bilim hayatı boyunca sınırsız ödenekler sağlanabiliyor. Türkiye’de bu yok. Bu bakımdan bu tür ödüller önemli.”

süre çok daha kısa olabiliyor. Gelişmiş ülkelerde bilim insanlarına, kaynak bulmak gibi bilim dışındaki işlerle zaman kaybettirmemek için aktif bilim hayatı boyunca sınırsız ödenekler bile sağlanabiliyor. Türkiye’de bu yok. Bu bakımdan bu tür ödüller önemli.

Peki Vehbi Koç’un çağdaş Türkiye’ye olan katkılarını değerlendirir misiniz?

Vehbi Koç’un bu bağlamdaki ismine ilk aşinalığımla ilgili hoş bir anım vardır. 1968’lerin Ankara’sında lokantalara gittiğiniz zaman sadece et bulurdunuz. Sebze bulamazdınız. Bu sebze yemeklerine alışık bir Denizli’li olarak bana zor geliyordu. Tek sebzeli yemek çıkan yer Vehbi Koç Yurdu’nun lokantasıydı. İşte o yurttan kalan ve Vehbi Koç bursuyla okuyan arkadaşlarımızdan pek çok başarılı isim çıktı sonradan. Koç Üniversitesi bugün gıptayla izlenen bir kurum oldu. İşte bunlar hep yüklenen misyonun hedeflerine örnek oluyor. Böyle bir kuruluş tarafından desteklenmeye layık görülmek benim için gurur kaynağı oldu.

Bugün Türkiye ve Türk bilim insanı nerede konumlanıyor size göre?

Türkiye her alanda olduğu bilim alanında da potansiyeli inanılmaz yüksek bir ülke ama ne yazık ki çok rasyonel yönetilmiyoruz. Önce problem yaratıyor sonra çözüm arıyoruz. Akılcı olmayan yaklaşımlar kolaycılıktan, küçük menfaat hesaplarından kaynaklanıyor ve bu yüksek potansiyelimizi kullanmamıza engel oluyor. Bu anlamda mesela Koç Üniversitesi, bugün sağlıklı kadrolar oluşturarak devlet üniversitelerinde tam olarak başaramadığımız bir şey yapıyor. Halbuki hedef çok net değil mi? Ülkemiz için en iyisini yapmak. Herkes tarafından bu böyle dile getirilse de önce kendi menfaatini düşünüyor. Oysa hepimiz doğru davransak herkesin menfaatine olacak. Bunu göremiyoruz. Genç, pırl pırl yetişen yeni bir nesil var. Bu inanılmaz potansiyelimizden yararlanamıyoruz. Çoğu ya yurtdışına kaçıyor ya da kolay hayatlara yöneliyor. Çözümlerden biri de Koç Üniversitesi’nin izlediği tutarlı yol gibi örneklerin çoğaltılması ve sürdürülebilirliğin sağlanması. Yakın gelecek için konuşursak, mutlaka daha parlak bir gelecek bekliyor bizi ama maalesef hakettiğimiz ve başarabileceğimizden daha geride bir gelişme oluyor. Oysa daha iyi bir yönlendirilmeyle çok daha üstün başarıları hakettiğimizi düşünüyorum.

VEHBI KOÇ'U ANARKEN...

Vehbi Koç'u, onu tanıyan tanımayan ancak ortak noktaları bir yanıyla kendilerini ona yakın hissetmek olan iş, sanat ve siyaset dünyasından isimlere sorduk. Vehbi Koç'u bize anlatmalarını için kendilerine üç soru yönelttik. Hepsi söze **"O nasıl anlatılır ki"** diyerek başladı...

Öyle bir iklim ya da vasat düşünün ki bir imparatorluk son günlerini yaşıyor. Öyle bir tarih anı düşünün ki bir avuç vatansever koca imparatorluktan kurtarabildiklerini muhafaza etmek için kahramanca ve destansı bir mücadele yürütüyor. Mücadele sadece savaş alanlarında da cereyan etmiyor. Yeni ülkenin milli bir sanayiye ve milli bir sermayeye ihtiyacı var. Daha da ötesi bunu gerçekleştirecek müteşebbislere ihtiyacı var. İşte tam bu dönemde kaderi bir durum gibi ya da Stefan Zweig'in Yıldızın Parladığı Anları'na konu olacak türden bir giriş yapar tarih sahnesine Vehbi Koç... Ticarete atıldığı dönem aynı zamanda dünya tarihinin en zor anlarını yaşadığı iklimdi. Dünya Savaşlarından ekonomik krizlere kadar dünyaya bugünkü şeklini veren en önemli gelişmelerin canlı tanığı oldu. Cumhuriyet döneminde Türkiye'nin sanayileşmesi sürecinde gerçekleştirdiği açılımlar ile bu ülkenin inşasına önemli katkılarda bulundu. Ekonomiye katkı sağlayan ticari zekâsının yanı sıra, ülkenin sosyal sorunlarına olan yaklaşımıyla da birçok kişiye örnek teşkil eden Vehbi Koç'u birkaç soru ve cevapla anlatmaya çalıştık. Anlatmaya çalıştık diyoruz, zirâ yıkık bir imparatorluktan Cumhuriyet'e, yeni bir ülke, yeni bir sanayi, yeni bir ekonomi meydana getirme sürecinde ön saflarda yer alan birisi nasıl ifade edilebilir ki? Hiçbir zaman çalışmaktan kaçmayan, disiplinini, prensiplerini kendisi kadar ailesine ve çevresindekilere de aşılayan Vehbi Koç, ölümünün 14. yılında saygıyla anılırken, kurduğu sanayi ve sağladığı istihdamla doğrudan ya da dolaylı hepimizin hayatında ayrı bir yer edindi.

NELER SORDUK?

Yazımızın başında üç sorudan bahsettik...



Bu sorulardan bir tanesi "Vehbi Koç'un sizin için öne çıkan en önemli yanı nedir?" oldu. Çünkü Vehbi Koç esnaf, sanayici, girişimci, patron ya da aile babası kimliğiyle hep farklı kesimlere ilham kaynağı oldu. Kimi iş hayatındaki ilkelerini kendine düstur edindi, kimi ailesiyle ilişkilerinde mahremiyetine verdiği önemi... O hep bir yanıyla bizden biri oldu... Belki Ankara'da başlayan hayatını Türkiye'nin sanayi devi olarak noktalaması bizi etkiledi, belki de yaşadığı 95 yılın her anına farklı bir disiplin ve sosyal sorumluluk bilinciyle yaklaşması... Bu nedenledir ki yaşamı boyunca aldığı ödüllere, ölümünün ardından ilkelerini benimseyen aile üyeleri ve kuruluşlar tarafından yenileri ekleniyor. Sorularımızın ikincisi "Vehbi Koç'un Türkiye açısından önemi" üzerine oldu. Bugün dünyaca ünlü markaların Türkiye'de üretim yapmasına ya da tamamen Türk mühendisler tarafından geliştirilen ürünlerin Türkiye'de ve Dünya'da tercih sebebi olmasına hep o önder oldu. Onun kurduğu kurumlar Türkiye'nin ekonomik ve sosyal anlamda kalkınmasında önemli rol oynadı. Taşıdığı sosyal sorumluluk bilincini Türkiye'nin kalkınması için gerekli unsurların başında gördü. Türkiye'nin ilk özel vakfı olan Vehbi Koç Vakfı'nı kurması, Türkiye'de vakıfların artmasına ön ayak olurken, yapılan çalışmalarda standartlar yükseldi. Hep daha fazla kuruma, daha fazla aileye, daha fazla bireye ulaşıldı. O bireyler bugünün Türkiye'sini dünyada temsil ediyor, Türkiye'nin çağdaş yüzünü dünyaya gösteriyor.

Son sorumlumuz ise cevap verenlerin yüzlerinde tebessümle karışık bir hüznün ifadesi oluşturdu. "Şu an yaşıyor olsaydı, kendisiyle yan yana geldiğinizde ona ne söylemek isterdiniz?" dedik. Birbirinden ilginç ve içten cevaplar aldık. Bu yazıyı okuyanların da kendilerine bu soruyu soracaklarına eminiz zira!

“Benim için en önemli yönü kendi hayatı içerisinde geliştirdiği prensipleri idi.”

ERKUT YÜCAOĞLU (İŞ ADAMI)



Vehbi Koç'un devlet başkanlarından, sokaktaki vatandaşla kadar herkesle diyalog kurabilen ve insanları çok iyi tahlil edebilen bir zekası vardı. İşlerin yürütülmesi, toplantılarda alınan kararların takibi ve ülkenin siyasi ve ekonomik durumunun analizi konusunda inanılmaz bir enerjisi ve sebatkârlığı vardı. Kazanılan para ve değerlerin yüzde 90'ının yeni ekonomik ve sosyal yatırımlara dönüşmesi için çaba harcardı. Özel hayatını son derece mütevazı ölçüler içerisinde tutardı. Benim için en önemli yönü kendi hayatı içerisinde geliştirdiği, atasözü gibi inandığı, prensipleri idi. Mesela “Bir malın satmasını öğrenmeden, üretimi için yatırım yapmam” derdi.

Vehbi Koç, Cumhuriyet tarihimizin sanayileşme hamlesinin önderi idi; onun yatırımları ve attığı temeller üzerinde Koç Topluluğu hâlâ Türkiye'nin en büyük Topluluğu olarak hayatına devam ediyor.

Şu anda yaşıyor olsaydı ona söylemek istediklerim şunlar olurdu: “Sizin çocuklarınız ve torunlarınız da Koç Topluluğu'nda büyük işler geliştirip kurdular, dünyaya açıldılar; içiniz rahat olsun.”



“Vehbi Koç Türkiye’de sosyal sorumluluk bilincini başlatan birkaç liderden bir tanesidir.”

ÜMIT BOYNER (TÜSİAD BAŞKANI)

Kendisi ile ilk tanıştığımda 20’li yaşlarımın başındaydım. Önce çok çekinerek yaklaştım ama beklentimin ötesinde güler yüzlü, çok esprili, meraklı ve gençlere özellikle değer veren, çok sıcak, değerli bir insandı. Çok kolay diyalog kurduğumu hatırlıyorum.

Sayın Vehbi Koç, Türkiye için girişimciliğin sembolü olmuştur. Vizyonu, planlı ve stratejik düşünme gücü sadece Koç Topluluğu değil, birçok farklı kuruluş ve girişimci için örnek teşkil etmiştir. Kendisi, kurucusu olduğu işletmeler binlerce kişi istihdam eden kurumlar hale geldiğinde bile, bir sermaye sahibinden çok girişimci reflekslerinden vazgeçmeyen, yatırımları ile ilgili tüm detayları ve gidişatı takip eden, denetleyen, ancak sorumlulukları paylaşan ve paylaştıran bir patron yönetici profili çizmiştir. Bu tutumu Koç Topluluğu'nda hesap verme adabı, sorumluluk bilinci yüksek bir kurumsal kültür oluşmasını sağlamıştır.

Ayrıca Sayın Vehbi Koç, Türk Eğitim Vakfı, Türkiye Aile Sağlığı ve Planlama Vakfı gibi onlarca sosyal projenin de öncülüğünü yaparak Türkiye’de sosyal sorumluluk bilincini başlatan birkaç liderden bir tanesidir.

Sanıyorum gerçekçi olduğu kadar problemlere çözüm odaklı yaklaşan bir kişilikti. O nedenle içinde yaşadığımız gergin ve kamplaşmış tabloda yeni bir TÜSİAD Başkanı olarak ele alınması gereken konularda nasıl bir önceliklendirme yapmamı önereceğini sormak isterdim. Bununla birlikte, başlatmış olduğu ve hâlâ Türkiye’de fark yaratmaya devam eden birçok sosyal proje için teşekkür ederdim.





“Koç adı bir soyadı olmaktan öteye anlamlar kazandı.”

MEHMET BARLAS (GAZETECİ)

Vehbi Koç benim için her şeyden önce bir “Baba dostu”, vefalı ve ilgili bir “Arkadaş”, sevinici ve kederi birlikte paylaştığımız bir “Aile büyüğü”dür.

Bir gazeteci olarak ise Vehbi Bey’in kişiliğinde ‘Örnek bir girişimci’yi, ‘İş adamı-Devlet adamı’ sentezini, her alanda “sorumlu olmak” kavramının gerçekleşmesini gözlemledim.

Düşünce disiplini, bir konuyu sonuna kadar takip etme kararlılığını, ayrıntılara da esasa kadar hakim olmak yeteneğini, yurt ve dünya sorunlarını her açıdan anlamak için sürekli çaba harcamasını, çevresi ile sağlıklı diyaloglar kurmasını, hayranlıkla izledim.

Çevresinden eksik etmediği her meslekten, her düşünceden ve her kesimden insanların varlığı onun zenginliğinin çok önemli bir ağırlığıydı.

Vehbi Koç’un kişiliğinde ‘önemli olmak’la ‘değerli olmak’ birlikte temsil ediliyorlardı.

Vehbi Koç her alanda bir “Öncü”ydü Türkiye için. “Girişimcilik” alanında Türkiye’de simge isimdi. Servetini ve gücünü ‘Vakıf’laşarak kalıcı kılmak ve özellikle eğitimde vakıf olgusunu etkin biçimde gündeme getirmek Vehbi Koç’un Türkiye’nin sosyo-politik ve ekonomik yaşamına soktuğu olgulardandı.

Vehbi Koç zengin olmanın ayıp olmadığını, başarının kıskanılmak yerine özenilmesi gereken bir şey olduğunu, kurumların insanlardan oluştuğunu Türkiye’ye hatırlattı.

Batı’nın gelişmiş iş ve insan yönetimi metodlarını kendi yaşamına da, şirketlerine de yerleştirmeyi başardı.

Onun açtığı yolda “Koç” adı bir soyadı olmaktan öteye anlamlar kazandı.

Vehbi Bey şu an yaşıyor olsaydı ona en önce kendisini çok özlediğimi, her alanda kendisinin eksikliğini hissettiğimi söyledim. O da mutlaka yokluğunda Türkiye’de ve dünyada neler olduğunu sorardı. Kendisine Koç şirketlerinin ulaştığı noktaları, evlatlarının ve torunlarının başarılarını hatırlatırdım. O dudağını büker ve “Önce şu bilançoları göreyim bir” derdi herhalde. Sonra da “Peki Sabancılar ne durumda” diye sorardı.



“Onun özelliği hikayesinin bütünü listelediğinizde çıkıyor.”

BEYAZIT ÖZTÜRK (ŞOVMEN)



Onun özelliği hikâyesinin bütünü listelediğinizde çıkıyor. Cumhuriyetin başlangıcıyla onun da hikayesi başlıyor. Küçük bir işletmeden sanayi devine dönüşüyor. Bazen siyasetten olumlu olumsuz etkileniyor. Yurt dışından yatırım getirmeye çalışıyor. Savaş görmüş kuşakların tutumluluğuna sahip. Ailesine bağlı. Tüm bu ve diğer özelliklerine baktığınızda bir insanın değil bir ülkenin mücadele ve çizgilerini görüyorsunuz.

Vehbi Koç Türkiye için önemi: Türkiye de Cumhurbaşkanı'dan, iş adamına, öğrencisinden şarkıcısına, kahvedeki vatandaşına kadar herkesin bildiği bir Koç hikayesi, çıkardığı bir ders var. Kendisinin haniyse Nasrettin Hoca gibi bir fenomene dönüşmesi bana etkileyici gelir. Demek ki topluma bu kadar iz bırakabilmiş bir insan kendisi.

Son günlerde “Gracias a la vida” (Teşekkürler Hayat) şarkısını Mercedes Sosa'dan yeniden dinliyorum. Bu şarkının sözlerini kendisine söyledim ve sanırım Vehbi Bey de bu sözleri ilgi çekici bulurdu.



“Vehbi Bey bir prototiptir, hayatı gençlere örnek olur*”

MEHMET TURGUT (ESKİ SANAYİ BAKANİ-SİYASETÇİ)

Ben bakandım ama özel sektörden bakandım, devletten bakan değildim. Onun için para kazanan insanlara saygım vardı. “Namusuyla para kazanıyor, vergisini veriyor, bu adam saygıya değer” diye düşünürdüm. Vehbi Beyle ilk tanışmamda bu hissi taşıyordum. Sonra dostluğumuz ilerledikçe, bu histe ne kadar haklı olduğumu gördüm. Vehbi Bey bir prototiptir. Anadolu insanının eline imkanı verebilirsen veya önüne imkanı çıkabilirsen, bir Vehbi Koç olmak mutlaka mümkündür. Amerika'nın gelişmesinde şu vardır; her oğlan çocuğu, “Beyaz Saray'a girebilir” terbiyesiyle yetişir. Nitekim Barack Obama bir zenci. Dünyanın hiçbir beyaz ülkesinde zenci devlet başkanı yok. Türkiye'de de para kazanan adama saygı duymak lazım. Ben hep saygı duymuşumdur ve çok da takdir etmişimdir. Çünkü biz nihayet hükümet olarak sanayinin kurulmasına şöyle veya böyle yardım ediyoruz ama o sanayiye kuran insan bir çok sıkıntılara göğüs geriyor. İşçi problemi var, para problemi var, stok problemi var, hammadde var... Bütün bunlar sanayiciyi doğrusu sanayiden kaçırır. Hep söylerim sanayicilik bir hastalıktır. Kanser gibi bir hastalık değil ama, aşk gibi bir hastalık. Hep öyle görmüşümdür ben sanayicileri.

Samuel Simons adlı bir İngiliz yazar var. “Kendine Yardım” diye bir kitap yazmış. İngiltere'nin ekonomik kalkınmasında araştırma yapan bütün uzmanlar, bu kitabın İngiliz kalkınmasında büyük rol oynadığını yazarlar. Çünkü bu kitap başarılı işadamlarının hayatını anlatır. Vehbi Bey örnek bir adamdır, bir prototiptir. Hayatı olduğu gibi yazılırsa, kitap okumayan dahi Vehbi Bey'in hayatını öğrenmek ister. Gençlik, onun hayatından hem heyecan duyar hem ibret alır. Çünkü yeni nesil biraz köşe dönmece. Hiçbiri güçlü olayım, kaliteli olayım, işimi iyi bileyim, sağlam inançlı olayım demiyor.

* Geçtiğimiz yıl vefat eden eski Sanayi ve Ticaret Bakanlarından Mehmet Turgut'un, ölümünden önce paylaştığı anılarından bir bölüm.



Beyazıt Öztürk'un Vehbi Koç'un ilgisini çekeceğini düşündüğü şarkı:

TEŞEKKÜRLER HAYAT

*Teşekkürler hayat;
verdiğin her şey için;
her açtığımda
siyahı beyazdan, cennetin
huzmesini karanlıktan,
sevdiğim erkeği kalabalıktan
çıkarıp bana sunan gözlerim için*

*Teşekkürler hayat, verdiğin
her şey için;
hayatın sesi ve kelimelerim
düşüncelerim, ettiğim kelimeler,
annem, dostlarım, kardeşim ve
parlayan güneş
ve aşkın izleri için*

*Teşekkürler hayat, verdiğin
her şey için;
duyduğum tüm sesler;
gece, gündüz,
ağustos böcekleri, kanaryalar,
çekiciler
motorlar, köpek bağırışları,
rüzgar
ve yarin sakın fısıltıları için*

*Teşekkürler hayat, verdiğin
her şey için;
caddelerinde, göl kıyılarında,
dağlarında
ovalarında, leb-i deryada yahut
suya hasret çöllerinde
ve evlerinde yorulan adımlarım
için*

*Teşekkürler hayat, her şey için;
yıkıntılardan kendimi yeniden
yaratabildiğim
ve yeniden hayata sunabildiğim
için
kahkahalarım, göz yaşlarım
ve bu şarkı için*

Her şey için teşekkürler...



“Vehbi Koç’tan ‘Struma’ adlı gemiden kurtarmayı başardığı dört insanın öyküsünü dinlemek isterdim”

SUNAY AKIN (ŞAİR - YAZAR)

Yanlış anımsamıyorsam, ilk yerli otomobil üretilirken (seri olarak üretilmeyen Devrim’i saymazsak) adının ne olacağı konusunda bir yarışma açılmıştı. Halkın önerdiği binlerce ad arasından “Anadol”, “Anadolu” ve “Koç” seçenekleri öne çıkmıştı. Evimizdeki bir misafir sohbetinde, Vehbi Bey’in kendi adının konulmasını istememesindeki incelik, alçakgönüllülük ve nezaket uzun uzun konuşulmuştu. Vehbi Koç adı çocukluğumda kendisi hakkında bilgi sahibi olduğum o ilk anda duruyor hâlâ... Yıllar geçip, onu tanıdıkça yerini hiç kaybetmedi Vehbi Bey.

Cumhuriyet Orkestrası kurulurken, bilim, sanat, spor, siyaset gibi her alandan enstrümanlar bir araya getirildi. Bu insanlar elbiselerini kendileri diktiler, nota sehpalarını elleriyle çaktılar, nota defterlerini isli lambaların ışığı altında çizdiler, çalgılarını kendileri yaptılar, parlattılar... Vehbi Koç, işte bu orkestrada sanayi alanında ilk sırada yer alan bir Cumhuriyet aydınıdır.

15 Aralık 1941 yılında, yüzlerce masum insanı taşıyan “Struma” adlı gemi Köstence’den kalkarak İstanbul’a gelmişti. Hitler’in zulmünden kaçan bu insanlar, dönemin siyasi kargaşası nedeniyle günlerce Karaköy açıklarında bekletildiler. Türkiye’ye adım atmalarını Almanya, Filistin’e gitmelerini ise İngiltere istemiyordu. Çözüm, motorları çalışmayan Struma’yı Karadeniz’e çekerek, ülkemizin karasularının dışına bırakmaktı... Dalgalar gemiyi kıyıya yanaştıracak ve yolcular karaya çıkıp kurtulacaklardı... Ama, her şey yolunda giderken kimliği belirsiz bir denizaltı Struma’yı torpiller ve 769 insan Karadeniz’e gömülür... Vehbi Bey’le yan yana gelseydim, o gemiden kurtarmayı başardığı dört insanın öyküsünü dinlemek isterdim. Bu sohbeti de mutlaka, Ankara’daki Rahmi Koç Sanayi Müzesi’nin bir köşesinde sergilenen ilk mağazasında yapmak isterdim.

“Benim yalnız bir oyum var!”*

CAN KIRAÇ
(KOÇ HOLDİNG ESKİ YÖNETİM KURULU
BAŞKAN VEKİLİ)



Vehbi Koç’un katıldığı iş toplantılarındaki davranışları, soruları, uyarıları ve yorumları her zaman ilginç olmaktadır... Öncelikle, gündemi olmayan bir toplantıya Vehbi Bey’in katılması mümkün değildir... Hayatı boyunca israfa karşı mücadele ettiği için, onun, “zamanın” boşa geçmesine de tahammülü yoktur... Gündem, toplantıya katılacak olanların hazırlık yapmalarına ve konuların bilinmeyen taraflarını ana hatları ile öğrenmelerine imkân tanımaktadır... Vehbi Bey, yalnız “gündem” ile de yetinmemekte, toplantıdan önce, önemli bulduğu konular hakkında, ilgili kişilerden muhakkak görüş ve bilgi almaktadır... Bunun için de, Vehbi Koç, hemen her toplantıya diğer katılanlara nazaran daha hazırlıklı ve avantajlı girmiş olmaktadır... Hatta, gündemdeki bir konu son karar aşamasına gelmişse, çoğu zaman, tartışma yapıldıktan sonra toplantıda bulunanlara, kendi görüşünü belirleyen bir not dağıtmakta ve bu notun “tane tane okunmasını ve çok dikkatli dinlenmesini” isteyerek, yönlendiricilik görevini, etkili bir tarzda uygulamaya koymaktadır... Bu toplantılarda, Vehbi Koç’un en çok keyif duyduğu an, notunun okunmasından sonra havaya hakim olan sessizliktir!.. Çünkü, onun isabetli görüş ve teklifleri karşısında kimsenin ilave edeceği fazla bir şey kalmamıştır... Vehbi Bey bu çalışkanlığını, şu cümlesi ile bir “tevazu” gösterisi’ne dönüştürmeyi de ihmal etmemektedir:

“Biliyorsunuz, benim yalnız bir oyum var!.. Kararı sizler vereceksiniz...”

* Can Kırac’ın “Anılarımla Patronum Vehbi Koç” adlı kitabında, Vehbi Koç’un çalışma disiplinine ve tevazusuna yer verdiği anılardan biri.



“Vehbi Bey hayatta olsaydı, kurumlar arası çatışma ortamında bir mektup yazıp yazmadığını sorardım”

METİN AKPINAR (SANATÇI)

Vehbi Koç'un benim için öne çıkan özelliği o kadar çok ki, saymakla bitmez.

Bunlardan bir tanesi sürekli bilgiye aç olmasıdır. Dünyadaki gelişmeleri sürekli takip ederdi. Karşısındaki kim olursa olsun, çok iyi bildiği konuları bile başkasıyla konuşmayı, soru sormayı severdi. Böylece hem karşısındakini çok iyi tanır hem de kendi bilgilerini tazelerdi. Bu beni çok etkilemişti.

Disiplinli yaşamını koruması Vehbi Koç'un bir diğer özelliği idi. Bazen kendisinden bu rutini kırmasını isterdim. Ancak o en elverişsiz şartlarda bile rutinini sürdürürdü. Havaalanında yaşadığı bir olay bunun en açık örneğidir. Vehbi Bey, uçağa bineceği sırada kendini iyi hissetmediğini söylüyor. Bunun üzerine kendisini revire götürüyorlar. Ancak herhangi bir problemle karşılaşmıyor. Kendisini rahat hissetmesi isteniyor. O da hemen vazgeçemediği ögle uykusuna dahi giriyor. Bu onun vazgeçemediklerine güzel bir örnektir.

Bir yıl hiç unutmuyorum. İzmir'de Efes Otel'de kalıyordum. Vehbi Bey'i sabah yürüyüşü yaptığı sırada balkondan izlerdim. Eğer yalnız yürüyorsa mutlaka düşünerek yürürdü, yanında birileri varsa da onlarla sohbet ederek ilerlerdi. Bu disiplinini hiç bozmadı.

Vehbi Bey'in en önemli özelliklerinden birisi de öncü görüş sahibi olmasıydı. 1946 yılında ABD Ulaştırma Bakanı'nın yaptığı bir açıklamadan etkilenip harekete geçmesi de bunun bir örneğidir. Ulaştırma Bakanı gelecekte demiryolu yerine kara yolunun gelişeceğini söyler. Vehbi Bey de bu açıklama üzerine hemen bayileriyle temasa geçer ve Türkiye'de otomotiv sanayisinin ilk adımları atılır.

Vehbi Bey aynı zamanda büyük bir yurtseverdir. Yurtseverliğini eğitim alanında çok iyi bir şekilde göstermiştir. Türkiye'de nüfus planlamasını ilk gündeme getirmiştir. Eğitime verdiği önemi kendi şirketi içinde de göstermiştir. Bunun yanında ülke genelinde başlattığı eğitim seferberliğinde Vehbi Koç Vakfı önemli bir adımdır.

Siyasete uzak kalması, siyasetçilere eşit mesafede yaklaşması onun en önemli bir başka özelliğidir.

Bunların yanında en önemlilerinden birisi de bize yani Zeki Alasya ve bana verdiği önemdir. Vehbi Bey kendisini iş yaşamından uzak tuttuğu dönemlerde her sektörden önde gelenlerle bir araya gelmeyi çok severdi. Onlarla sohbet ederdi, görüş alışverişinde bulunurdu. Bizimle de böyle ortamlarda sıcak sohbetler gerçekleştirdi.

Vehbi Bey'in görünen en önemli yanlarından biri çok şeffaf olmasıdır. Ancak bunun yanında özel yaşamında ketumuyeti vardır. Özel yaşamında olanları sadece kendisi ve karşısındaki bilir. Bunları açıklamaz. Bu örnek aldığım bir davranışıdır. İnsanların kendi yaşamlarına dair özen göstermesi gereken şeyler olmalıdır.

Kalkınmakta olan bir ülkede Osmanlı İmparatorluğu'nun son döneminde yani Cumhuriyet döneminde bir enkaz devraldı. Başta Mustafa Kemal Atatürk'ün öngörüsüyle ülke sihirli çubukla dokunulmuş gibi oldu. Vehbi Koç da birkaç marangozun ve çeşitli atölyelerin ayakta kaldığı bir coğrafyada öngörülerıyla sanayiye ayağa kaldırdı. Vehbi Bey hayatı boyunca esnaf kimliğini hiç kaybetmedi. En büyük başarılarından birisi pazarlamayı, satışı kendi bünyesinde tutmaktır. Bu belki de bakkal dükkanından öğrendiklerinin çok güzel bir yansımasıdır. Bu sayede Vehbi Bey'in kurduğu sanayi şirketleri bugün hala ayakta ve oldukça önemlidir.

Vehbi Bey bugün hayatta olsaydı, kurumlar arası çatışma ortamından ona bahseder, bir mektup yazıp yazmadığını sorardım. Yazmadıysa da neden hâlâ yazmadığını sorardım.





“Vehbi Koç, Osmanlı’yı Cumhuriyet Türkiye’sine taşıyan ve onunla özdeşleşen bir çınardır.”

HİKMET ÇETİN (ESKİ TBMM BAŞKANI-DİPLOMAT)

Vehbi Koç, bilinen, bilinmeyen birçok özelliğe sahipti.

Vehbi Bey vizyon sahibiydi ve yenilikçiydi. Diğer öne çıkan özelliği öğrenme tutkusuydu. Her alandaki uzmanlarla zaman zaman bir araya gelir, onları saatlerce dinler ve birlikte konuları değerlendirirdi. Vehbi Koç ünü Türkiye’yi aşan bir iş adamıydı. Ancak ülkenin gelişip çağdaşlaşmasını bir bütün olarak görürdü. Ekonomi yanında sosyal ve kültürel alanındaki gelişmeye büyük önem verirdi. Özellikle eğitim ve sağlığa verdiği önem, bunun en çarpıcı örneklerini oluşturmaktadır. Vehbi Koç’un özelliklerini saymak bu sayfalara sığmaz.

Vehbi Koç, Osmanlı’yı Cumhuriyet Türkiye’sine taşıyan ve onunla özdeşleşen bir çınardır. Birinci Dünya Savaşı sırasında küçük bir dükkanla esnaflığa başlayan Vehbi Koç, ülke ile, cumhuriyetle birlikte gelişerek büyük bir sanayici olmayı başardı. Türkiye’nin ekonomik alanda dışa açılmasına ve tanıtımına büyük katkı yapmıştır. Çağdaş bir yönetim yapıyla kurumlaşmanın öncülüğünü yapmıştır.

Ona özür diliyerek yerinin kolay kolay doldurulamadığını söyledim. Onun ortak sağduyusuna gereksinim olduğunu söyledim. Ayrıca ülkenin bir kutuplaşmaya gitme eğiliminde olduğunu ve neler yapmamız gerektiğini konuşup değerlendirmek istedim. Ve yatırım yaparak sanayiye ağırlık vermeden başta işsizlik olmadan önemli sorunlarımızın çözülmeceğini değerlendirmek istedim.

Kendisini yakından tanımdan her zaman onur duydum. Çok özlemini söyledim. Çocuklarının, torunlarının ve ailesinin onun kurduğu ve geliştirdiği kurumu en iyi şekilde idare ettiklerini söyledim.

“Vehbi Koç Cumhuriyeti kuranlar arasında şerefli bir yere sahiptir”

EROL EVGİN (SANATÇI)



Vehbi Koç’u; güvenirliliği, ciddiyeti, çalışkanlığı, dürüstlüğü, engin vizyonu, ailesine, çalışanlarına ve ülkesine bağlılığıyla tanımlarım. Bin yıllık “Karun gibi zengin” sözünü, “Vehbi Koç gibi zengin” halk deyişine dönüştüren insandır. Bu zenginlik, Türk Halkı’nın gözünde; Türkiye Cumhuriyeti’nin ilk büyük sanayicisi olarak hem var olmayı hem de varlıklı olmayı içinde barındıran saygın bir zenginliktir.

Büyük Atatürk, İzmir İktisat Kongresi’nde: “Siyasi ve askeri zaferler ne kadar büyük olursa olsun, iktisadi zaferlerle donatılmadıkça verimli sonuç alınamaz” demiştir. Vehbi Koç, Genç Türkiye Cumhuriyeti’nin ilk büyük sanayicisi ve müteşebbisidir. Türkiye’nin en güçlü holdinginin kurucusu olarak Atatürk’ün işaret ettiği iktisadi yolda önderlik etmiştir ve Cumhuriyeti kuranlar arasında şerefli bir yere sahiptir.

Onun şu ünlü sözünü hatırlatmak isterim : “Bu memleket varsa ben de varım, memlekte hizmet bahtıyarlıktır”



“Türkiye’ye ve Türk insanına kattığınız değer için teşekkür ederim”

ZAFER ÇAĞLAYAN-DEVLET BAKANİ

Rahmetli Vehbi Koç’u tanımlayacak o kadar çok özellik var ki, her biri ayrı ayrı öne çıkarılacak başlı başına bir özelliktir. Eğitime verdiği önem, ileri görüşlülüğü, Türk işadamlarına önderlik etmesi, kurumsallaşma kültürünün öncüsü olması, kadirşinaslığı, bu ülkenin gelişmesi ve kalkınması için yaptıkları, hayırseverliği... Bütün bunlar Rahmetli Vehbi Koç’ta bulunan özelliklerdi. Ama benim için en önemlisi Türkiye’ye ve Türk insanına güvenmesidir diyebilirim.

Özelliklerinden bahsetmek gerekirse sanırım ilk sırayı “girişimciliği” alır. Cumhuriyetimizin kurulduğu yılları düşündüğümüzde, sermaye birikiminin olmadığı, ticaretin neredeyse yok denecek düzeyde bulunduğu bir ortamda girişimde bulunarak ticarete atılması geçmişte olduğu gibi bugün de, yarın da genç kuşaklara, örnek olacak en önemli yanlarından birisidir.

Ticaret kültürünün neredeyse hiç olmadığı bir ortamda ticarete atılmak, girişimci olmak öyle herkesin cesaret edebileceği bir olay değildir. Vizyonerlik ister, cesaret ister. Rahmetli Vehbi Koç’un bana göre girişimciliği ve cesareti en önde gelen özelliklerinden biridir.

“Devletim ve ülkem varoldukça, ben de varım” sözü Rahmetli Vehbi Koç’u en iyi anlatan cümledir. Vehbi Koç, Türkiye’de girişimciliğin, ticaretin, iş yapma kültürünün ve bugün bile hâlâ işletmelerin en önemli sorunlarından biri olan kurumsallaşmayı kendi şirketlerinde başardı ve Türkiye’ye örnek oldu.

Vehbi Bey’in Türkiye için diğer önemli bir özelliği, vizyonerliğidir. Bugün Türkiye’nin ihracatının lokomotifi olan otomotiv endüstrisinin Türkiye’de kurulması ve bugünlere gelmesinde Vehbi Bey’in ileri görüşlülüğü yatmaktadır.

Vehbi Bey’in Türkiye için önemli özelliklerinden biri de eğitime verdiği önemdir. Vehbi Koç, eğitimin ne kadar önemli olduğunu gerçekleştirdiği eserlerle, yaptırdığı eğitim kurumlarıyla, öğrenci yurtlarıyla, okullarla göstermiştir. Kurulmasına öncülük ettiği Türk Eğitim Vakfı, daha sonra Koç Holding’in yaptırdığı okullar, hastaneler, verdiği eğitim bursları, Türkiye’de bu alanda diğer işadamlarımıza rehber olmuştur. Binlerce insan

Vehbi Koç’tan aldığı eğitim bursuyla eğitimini tamamlayarak bugün Türkiye’ye hizmet etmektedir.

Bugün yaşıyor olsaydı kendisine kesinlikle şunu söylerdim, “Türkiye, Türk insanı size çok şey borçlu. Türkiye’ye ve Türk insanına kattığınız değer için teşekkür ederim”

Geçmişte işadamı, bugün hükümetin üyesi bir bakan ve siyasetçi olarak “Türkiye sanayisinin gelişmesinde, Türkiye ekonomisinin büyümesinde, Türkiye’nin bütün sorunlu alanlarında çözüm için yaptığınız önderlik için teşekkür ederim” derdim. Nasıl bugün Koç Topluluğu “Meslek Lisesi Memleket Meselesi” sloganıyla Türkiye’nin temel sorununa çözüm bulmaya çalışıyorsa, Rahmetli Vehbi Bey’e memleket meselelerine gösterdiği duyarlılık için şükranlarımı ifade ederdim.

Nur içinde yatsın...







RANULPH FIENNES:

“
**BAŞARI İÇİN
DEĞİŞKEN
DURUMLARA
HAZIRLIKLIL
OLUN**
”

Dünyanın dört bir köşesinde yaşadığı maceralardan birçok tecrübe edinmiş Ranulph Fiennes... Öyle ki tüm bu deneyimlerini paylaştığı konferanslar büyük ilgi çekiyor, kendisini dinlemeye gelenler kim olursa olsun onun anlattıklarından önemli notlar çıkıyor. Yaşadıklarından elde ettiği sonuçları sıradan insanların yaşamına ya da iş dünyası temsilcilerinin hayatlarına kılavuzluk edecek şekilde yorumlayan Ranulph Fiennes ile deneyimlerini, maceralarını ve ekip çalışmasına dair önemli gördüğü noktaları konuştuk.

Ranulph Fiennes kendisini nasıl tanımlar? Bir kaşif midir? Bir maceraperest midir yoksa insan doğasının sınırlarını zorlayan bir sınır tanımaz mıdır?

Eğer kendimizi tanımlamamız gerekiyorsa, ben kendimi bir gezi yazarı olarak tanımlıyorum. Bunun sebebi düzenlediğim ve idare ettiğim keşifler için kimseden maddi destek almamamdır. Ancak ailemi geçindirmek için para kazanmam gerek ve bunu sağlamak için yaptığım keşifler üzerine kitaplar yazıyorum, konferanslara konuşmacı olarak katılıyorum. Bu nedenle kendimi profesyonel anlamda gezi yazarı olarak görmeme rağmen bir keşif lideri olarak tanımlıyorum. Profesyonel bir keşif lideri...

Siz dünyanın iki kutup yüzeyi arasında seyahat etmiş olan ve hâlâ hayatta olan ilk kişisiniz. Yani dolay kutupsal rotayı tamamlamış olan tek kişi...

Böyle bir maceraya neden atıldınız?
Bizden önce kimse bunu yapmamıştı. Yani ben ve Charlie Burton 1979-1982 seneleri arasında keşfine çıkmış olduğumuz, iki kutuba da erişmiş ve yeryüzünün etrafında seyahat etmiş ilk kişileriz. Bundan önce, kimse yeryüzünün yüzeyini kutuplardan geçerek gezmemişti. İnsanlar aya gitmişlerdi ama kimse bunu yapmamıştı. Biz ikimiz bu seyahati tamamladıktan sonra da kimse bu seyahati herhangi bir güzergah üzerinden gerçekleştirmedi.

Bunu gerçekleştirmenizi sağlayan nasıl bir motivasyondur?

Bizim motivasyonumuz grubumuzun bunu başaran ilk grup olmasıydı. Temennimiz tüm uluslararası rakiplerimizi geriye kalan son coğrafi zorluklarda yenmek.



SINIR TANIMAZ BİR KAŞIF...

1944 yılında Glasgow-İskoçya'da doğmuş olan Ranulph Fiennes yaşamı boyunca pek çok keşife katılarak birçok hayır kuruluşu için milyonlarla İngiliz Sterlini toplamayı başarmış bir hayırsever. Bunun yanı sıra birkaç defa dayanıklılık rekoru kırarak "dünyanın en büyük maceracısı" olarak Guinness Rekorlar Kitabına girmeye de hak kazandı. Onu unutulmaz kılan maceraların en önemlisi de Charlie Burton ile iki kutbu da geçerek dünyayı gezmesi oldu. Finnes bu başarı için "İnsanlar aya gitmişti ama kimse bunu yapmamıştı. Bu nedenle çok önemli bir ilk oldu." diyor.

"İstemek başarmanın yarısıdır" şeklinde bir söz vardır. Herhangi bir alanda başarılı olmak için "istemek" tek başına yeterli midir gerçekten? Başka neler gerekir?

Diyelim ki bir şeyi çok yapmak istiyorsunuz. Bir şey ürettiğinizi varsayalım ve bu ürettiğiniz şeyi 2010 senesinde 2009'da sattığınızdan yüzde elli daha fazla satmak istiyorsunuz. Bir satış görevlisi bunu başarmak isteyebilir, ama sadece ürettiği ürünü yüzde elli daha fazla satmak istemesi bunda başarılı olacağı anlamına gelmez. Bunun kolay bir cevabı yok. Dikkatli bir planlamanın şansıla birleşmesi ve bunların arkasında istek olması koymuş olduğunuz bir hedefi kesinlikle ama kesinlikle gerçeğe taşıyacağı anlamına gelmez. Ancak herhangi bir şeyi başarmak için isteğe, iyi bir planlamaya ve şansa ihtiyacınız olduğunu söyleyebilirsiniz. Bunların tamamını elde etseniz bile bazı hedefler erişilemezdir. Her şey rayına girene dek tekrar ve tekrar denemeniz gerekebilir. Örneğin 2005 senesinde Everest Dağı'nın zirvesine tırmanmak istemiştik ve bunun için oldukça yaşlıydım. O güne kadar Birleşmiş Krallık'tan hiç kimse benim yaşında bu zirveye tırmanmayı denememişti. 2005 senesinde Tibet'ten geçerek denemiştik ancak zirveye 300 metre kala bir kalp sorunu nedeniyle tamamlayamamıştım. Bu sebeple tekrardan denemeye karar verdiğimde bu sefer Nepal'den geçerek denemeye karar verdim. 2008'de tekrar denemeye hazır olduğumda, yine zirveye yaklaştığım bir gece, aşağı inmeye çalışıp hayatını yitiren üç kişinin cesedini gördüm. Çok yorgundum. Eğer devam edersem dönüşte ölebileceğimi düşündüm ve vazgeçip başka bir zaman tekrar denemeye karar verdim. Böylece bu tecrübelerden öğrenerek, dikkatli planlama yaparak ve şansıla 2009'da yine denedim. Nepal'dan geçerek zirveye ulaştım. Birleşmiş Krallık'ta emekli aylığına bağlı olup zirveye ulaşan ilk kişi benim. Demek istediğim bu sorunun kesin bir cevabı olmadığı... İstemenin ve arzulamanın başarıya giden yolu tamamladığı fikrine katılmıyorum.

Hayatınız boyunca sizi en çok heyecanlandıran deneyiminiz ya da başarınız ne oldu? Ve neden?

40 seneyi aşkın zaman içerisinde gerçekleştirdiğim farklı projeler arasından bir tane seçmek oldukça zor. Ama kayıp şehir



Ranulph Fiennes, 23. ÜDYT sonrası bir araya geldiği Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç ile sunumuna dair ayrıntıları paylaştı.

Ubar'ı bulmanın heyecan verici olduğunu söyleyebilirim. Arabistan'daki Rubülhali Çölü'nde yaptığımız sekiz uzun keşif gezisinden ve 1968-1992 arasındaki 26 seneden ve önce başarısızlığımızdan sonra, tam hatırlamıyorum 1992 ya da 1993'te, kayıp şehri keşfettiğimiz an çok güzel bir andı. Oldukça uzun bir keşifti bu. Daha sonra, 2007'de Avrupa dağlarından biri olan ve tırmanmaya çalışan 50 kişinin hayatına mal olan Eiger'in kuzey yamacından zirveye tırmandım. Bu tırmanıştan sonra sadece bir elimdeki parmaklarım zarar görmemişti ve geçirdiğim kalp krizi nedeniyle çift by-pas geçirmiştım. Akabinde üç gün, üç gece komada kaldım. Aynı zamanda, çocukluğumdan beri yaşadığım yükseklik korkumu kullanmak istemiştım. Dağa tırmanış sadece beş gün dört gece sürmüştü. Yükseklik korkuma karşı çıkabildiğim için zirveye ulaştığımda çok mutluydum ama yükseklik korkum hâlâ benim bir parçamdı. Bu beni mutlu eden kısa bir seyahatti. Yeryüzünü kutuplardan geçerek uzunlamasına keşfettiğimiz ve 29 milyon İngiliz Sterlini bütçeli sponsorluk elde etmek yedi yıl hiç kazanç

Dünyanın dört bir yanında konuşmalar yapıyorum, birçok insanla bir araya geliyorum. Ancak burada tanıştığım tüm insanlardan ve bu büyük kurumun yöneticilerinden çok etkilendim.

sağlayamadan çalışmamızı gerektirmişti. Başardığımızda da hayatımızın 10 senesini sadece bu seyahate adanmış durumdaydık.

Charles Burton ile birlikte yeryüzünü uzunlamasına kat ettiniz. Bu bir anlamda kabul edilebilir bir amaç. Ancak 65 yaşında kalp ameliyatı geçirmenizin ardından Everest'e tırmanışınızın sebebi neydi?

Grubumuz Birleşmiş Krallık'taki bir sağlık hayır kuruluşu için neredeyse 15 milyon İngiliz Sterlini toplamayı başarmıştı ve kanser hastalarına yardımcı olmak amacıyla 6 milyon İngiliz Sterlini daha toplamak istiyorduk. Bu hayır kuruluşu Marie Curie ismiyle tanınıyor. Everest zirvesine ilk tırmanmayı deneyişimde 2 milyon İngiliz Sterlini toplayabilmiştik ve kendi kendime 4 milyon İngiliz Sterlini daha toplamam gerektiğini idrak edince ikinci başarısız tırmanışımı gerçekleştirdim. Ardından da Eiger'in zirvesine ulaşmayı başardım. Everest'teki iki başarısızlığımızın ardından ve 2 milyon İngiliz Sterlini daha toplama amacımız nedeniyle 2009'da



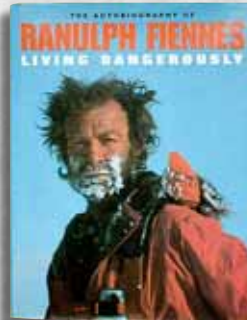
Fiennes: "İstemenin ve arzulanın başarıya giden yolu tamamladığı fikrine katılmıyorum. Biraz da tecrübelerden öğrenmek, dikkatli planlama yapmak ve şans gerekiyor."

tekrar denemeye karar verdik. Yaklaşık üç ay önce beni Marie Curie'den arayıp 6 milyon İngiliz Sterlini toplama hedefine ulaştığımızı bildirdiler.

Kayıp Ubar kentini bulmanız çok ses getirmişti. Çalışmalarınızın sonuc verdiğini ve gerçekten bu kenti bulduğunuzu anladığınızda neler hissettiniz?

Bir çok yöntem denedik ve bu yöntemlerden biri 1991'de ring servisi Luther'di. Ring servisinden Rubülhali Çölü'nün fotoğraflarını çekmeyi denemiştik, NASA'nın yardımıyla. Ama işe yaramamıştı. Ben ve eşim çok sıcak bir günde eski bir binanın gölgesinde oturuyorduk. Yakınımda Tarih ve Kültür Bakanlığı'ndan

Fiennes'in otobiyografisi "Tehlikeyle Yaşamak" adıyla 1987 yılında kitap haline getirildi.



iki Ummanlı Arap'ın grubumuzun yeterince kazmadığını söylediklerini duydum. Kayıt yaptığımızı ama kazı yapmadığımızı söylüyorlardı. Maskat'taki Bakanlığa bunu haber vereceklerini ve oradaki Bakanın da Sultan'a haber ileteceğini ve bu sebepten arkeoloji lisansımı kaybedebileceğimi düşündüm. Ve böylece, hemen kazmaya başladık. Baş arkeoloğumuz Yuri'ye ekibimizin hemen kazmaya başlaması gerektiğini söyledim. Çünkü eğer kazmazsak Ummanlılar tüm bunların film çekmek için kullanılan bir bahane olduğunu ve ciddi olmadığımızı düşüneceklerdi.

Ekiptekilerde bana, 'nereyi kazalım' diye sordular. Çünkü nereyi kazmaları gerektiğini bilmiyorlardı. Ben de eski kuyunun yakınlarını kazmaya başlamalarını söyledim, zira orada bir yığın kaya vardı. Üç gün sonra yüzeyin 9 cm altında taştan yapılmış 2 bin senelik bir satranç seti buldular. Ardından iki ay sonra eski şehir surlarının başlangıcını bulduk. Bu nedenle bu tecrübemizin sadece şansa dayalı olduğunu söyleyebilirim, kayıp şehri bulmamıza giden yolda teknik bir anlayış etkin değildi.

Bunun gibi amaçladığınız ve peşinde olduğunuz yeni keşifler var mı?

2012'de gerçekleştirmeye başlamak için oldukça zor bir keşif gezisi planlıyoruz.

Yeniden hayata gelseniz yine benzer bir yaşam biçimini mi seçerdiniz?

Varsayıma dayalı fikirlerle pek alakam yoktur, bu nedenle söylemek zor. Belki bazı şeylere farklı bir bakış açısından bakardım.

Geçtiğimiz aylarda Koç Holding'in Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı için İstanbul'daydınız. Biraz buradaki izlenimlerinize bahseder misiniz?

Şahsen bu büyük kurumun yöneticilerinden çok etkilendiğimi söyleyebilirim. Dünyanın dört bir yanındaki kurumlarda, konferanslarda konuşmalar yapıyorum ve bu sebeple insanların genel anlamda davranışlarıyla ve tavırlarıyla karşı karşı-



yayım. Burada tanıştığım insanlar çok etkileyicilerdi.

Yaptığınız sunum ne kadar amacına ulaştı size göre?

Bu sorunun cevabını bilenler tabii ki seyirciler ve bunu insanların tepkileriyle tartmak zor bir şey. Önceki aylarda İsviçre'de 600 Alman'a aynı konuşmayı yaptım ve onlar Amerika'nın bozkırlarında yerleşmiş olan seyircilere kıyasla çok farklı tepkiler gösterdiler. Türklerin gösterdiği tepkiler de çok farklı. Genelde tepkiler çalışanların yaşadığı bölgeye göre değişiyor.

Başarılı olmak ve kendi alanında marka haline gelmek isteyenlere nasıl bir mesaj vermek istersiniz?

Bana kalırsa devamlı olarak değişken durumlara ve esnek olmaya hazır olmalılar. Öğrendikleri dersleri farketmeliler. İyi ve kötü durumların analizini yapmayı istemeliler ki, kötü olan durumları değiştirip iyi olanları elde tutabilsinler.

Başarıya ulaşmakta ekip çalışmasının önemi nedir?

Tek başıma keşif gezileri de yaptım ve bunlar çok eğlenceli değildi, tam tersine oldukça tehlikeliydiler. Parmaklarımı kay-

“İş hayatında yer aldığım süre zarfında karşılaştığım zorluklar keşif gezilerindeki sorunlarla tıpatıp aynı...”

betmeme yol açan tırmanışı yaptığımda eğer yanımda birisi olsaydı parmaklarımı kaybetmezdim. Bu sebeple düşmanca ortamlarda yaptığım keşif gezilerini bir diğer kişiyle yapmayı tercih ediyorum, yani bir takım olarak, çünkü her zaman hatalarınızdan öğrenemiyorsunuz. Hatalarınızdan öğrendiğiniz zaman iş işten geçmiş olabiliyor. Küçük bir hatanız, parmaklarınızı kaybetmenize sebep olabiliyor. Bu sebeple yanınızda sizin kadar tecrübeli insanlara ihtiyacınız var. Beraberinizde çok iyi bir insan olarak gördüğünüz ama en uç koşullarda ne yapılması gerektiğiyle ilgili tecrübesi olmayan biri olmamalı.

Tecrübeleriniz ışığında, iş adamlarına yönetim tarzlarıyla ilgili bir tavsiyede bulunuyorsunuz?

1980'lerde ben de iş dünyasıyındaydım, Occidental Petroleum adlı bir petrol şirketi için çalışıyordum. Şirketin Kuzey Denizi bölgesi petrol çıkartma operasyonunun halkla ilişkilerinde yardımcı başkandım. 10 yıl boyunca görev aldığım o dönemde ki sorunların keşif gezilerindeki sorunlarla tıpatıp aynı olduğunu gördüm. Aslında iş dünyası ve maceralı yolculuklardaki riskler benzerlik gösteriyor. O nedenle cesur ve azimli olmalarını tavsiye ediyorum.





zdemir: Orta ve uzun vadede hedefimiz; Türkiye'de 10 araçtan birini satıyor olmak.

Küresel ekonomik krizin etkilerinin konuşulduğu bir yılı geride bıraktık. Geride kalan 2009 yılında söz konusu krizin etkilerinin en çok hissedildiği sektörlerden birisiyse otomotiv oldu. Türkiye'nin ihracatını sırtlayan kilit sektörler arasında yer alan otomotivin çok daha fazla kan kaybetmemesi adına bir dizi önlemler alındı. şimdiyse otomotiv sektörünün oyuncuları diğer tüm diğer sektörlerde olduğu gibi 2010'un neler getireceğini merakla bekliyorlar. 2010 yılının geçtiğimiz yıldan daha zor olacağına inanan Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Grgn zdemir ise kendilerinin otomotiv perakendeciliğinde ve araç kiralama alanında önlerine çıkacak fırsatları değerlendireceklerini bu kapsamda da organik ya da inorganik büyümeyi hedeflediklerini açıklıyor.

Yaklaşık dokuz ay önce Otokoç Otomotiv Genel Müdürlüğü'n devraldınız. Koç Topluluğu'na ilk kez ne zaman ve nasıl katıldınız? Bu süreci anlatabilir misiniz?

Lisans eğitimim sırasında TEV bursiyeriydim. 1988 yılında Boğaziçi niversite'sinde yüksek lisansımı yaparken Koç Holding Mali şler Koordinatörlüğü'ne yetiştirme elemanı arandığı ile ilgili bir ilan gördüm. Bu ilan üzerine başvurumu yaptım; Nevzat Tüfekçioğlu ve Alpay Bağrıaçık ile yaptığım görüşmelerin ardından işe başladım. Mali şler Koordinatörlüğü'nde 10 yıl çalıştım. Ardından Koç Topluluğu bünyesindeki Fruehauf ve Koçtaş'ta görev aldım; 2001 yılında ise görevime Otokoç Otomotiv'de Mali şler Genel Müdür Yardımcısı olarak devam ettim. 2009 yılı Haziran ayından itibaren ise yeni görevimi sürdürüyorum.

Dünya, 2009 yılında oldukça zor bir sınavdan geçti. 2009 yılı ile ilgili genel değerlendirmenizi ve bulunduğunuz sektörlerdeki durumu paylaşır mısınız?

Bence 2009 yılı ülkeler, şirketler ve tüm insanlık için 'gerçeklerle' yüzleşme yılı oldu.

OTOKOÇ OTOMOTİV GENEL MÜDÜRÜ ÖZDEMİR: YÜZDE 26 BÜYÜDÜK

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Grgn zdemir, geçtiğimiz yıla oranla yüzde 10 büyüyen otomotiv pazarında kendilerinin yüzde 26 büyüdüklerini, pazar paylarını da yüzde 8,5'e çıkardıklarını söylüyor.

Krizi iyi yöneten ve tedbirlerini önceden almış ülkeler, krizle birlikte hızlı aksiyon göstererek krizin etkilerini azaltırken, bazı ülkelerde ekonomi tamamen felç oldu. Üzerinde yaşadığımız kaynakların ve elimizdeki imkânların sonsuz olmadığını bir kez daha anladık. Gerektiğinde hâlâ tasarruf yapılabilecek noktaların olduğunu, gelecekte yaşanabilecek olumsuz durumlar için tedbirli olmanın, uzun vadeli planlar yapmanın, her alanda 'sürdürülebilirliğin' ne kadar önemli olduğunu gördük. 2008 yılı sonunda patlayan kriz kendini çok daha önceden belli etmişti aslında, Koç Topluluğu olarak 2008 yılı başında alınan kararların ne kadar yerinde olduğunu ve krizden nasıl en az kayıpla çıkılabileceğini göstermiş olduk.

İçinde bulunduğumuz ortam getirdiği bazı sıkıntıların yanında, fırsatları da içinde barındırıyor. Güçlü bir finansman yapısı olan şirketler bu gibi dönemlerde satın almalar ile hızlı bir büyüme yakalayabiliyor. 2010 yılında birçok sektörde bu doğrultuda satın almalar yaşanacağını düşünüyorum.

Peki, Türkiye'deki sektörü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemizde ise, sektör 2009 yılına çok kötü başladı. Önünü göremeyen üretici ve ithalatçılar da stok baskısı yaşamamak adına, üretimlerini ve ithalatlarını bu ortama göre ayarladılar. Mart ayında başlayan ÖTV indiriminin otomobil ve hafif ticari araçlara pozitif etkisi oldu. Dolayısıyla toplam satışları içinde otomobil ve hafif ticari araçlar ağırlıklı olan markalar bu indirimden daha fazla faydalandı.

Pazarın gidişatını iyi tahmin eden ve üretim veya ithal araç tedarik planlamasını iyi yapan şirketler bu dönemde ön plana çıktı. ÖTV indiriminin bitmesiyle, son aylarda yapılan indirimler ve şirketlerin sunduğu farklı ödeme alternatifleri tüketici tercihinde etkili oldu. Bütün bunların neticesinde toplam pazar 2008 yılına göre yüzde 10 büyümeye ile 574 bin adet gerçekleşti. 2010 yılına bakacak olursak; toplam pazarı 500 bin adet olarak belirlemiştik. Ocak ve Şubat ayları planlarımız doğrultusunda gidiyor; ancak gerçek gösterge Mart ve Nisan ayları olacaktır ve bu aylardaki satışlara bakarak pazarın nereye gideceğini tahmin edebiliriz. 2010 yılında esasen sıkıntılı gördüğüm konu; satış sonrası. Satış sonrası tarafında araç girişleri düşüyor; hedeflerimizi tutturmakta sıkıntılar yaşıyoruz. Zira 2006 ve 2007



Önümüzdeki dönemde tüm dünyada bir toparlanma yaşanması bekleniyor. Ancak esas itici gücü oluşturacak ülkelerin, BRIC ülkeleri olacağı kesin.



OTOKOÇ OTOMOTİV'İN YÜKSELEN TRENDLERİ

Otokoç Otomotiv; Ford ve Tofaş markalarının da etkisiyle, ÖTV teşviki ve sonrasındaki dönemi oldukça iyi değerlendirdi.

**2008
PAZAR PAYI**

% 7,4

**2009
PAZAR PAYI**

% 8,5

yıldındaki yüksek pazar adetlerinin daha sonraki yıllarda azalması satış sonrası hizmeti alan araç sayısının azalmasına neden oldu. Burada önemli görev üreticilere düşüyor; araçlarımızın kalitesi arttı, bununla bağlantılı olarak garanti sürelerinin artırılması en etkili çözüm olacaktır diye düşünüyorum. Bir hatırlatma da son yıllarda yeni açılan satış ve servis noktalarıyla ilgili olarak yapmak istiyorum. Ekonomik görünümün iyi olduğu ve pazarın da belli adetlerin üzerinde olduğu dönemlerde ana markalar yeni bayi yatırımlarını teşvik ediyorlar ve ciddi yatırımlar yapıyor. Ancak satışların azaldığı dönemlerde bayilerin finansman yükü artıyor ve bayiler çeşitli zorluklarla karşılaşılıyor.

Sizin tarafınızda süreç nasıl işledi?

Biz ise temsil ettiğimiz Ford ve Tofaş markalarının da etkisiyle, ÖTV teşviki ve sonrasındaki dönemi oldukça iyi değerlendirdik. 2008 yılında otomotiv pazarından yüzde 7,4 pay alırken, 2009 yılında toplam 48 bin 850 adet araç satışına ulaşarak, bu rakamı yüzde 8,5'e çıkardık. Pazar, geçtiğimiz yıla göre yüzde 10 büyürken, biz yüzde 26 büyüdük ve pazar payımızı yüzde 7,4'ten yüzde 8,5'e çıkardık. Ford, Fiat, Renault ve Hyundai'den sonra en fazla satış yapan 5'inci şirket olduk. 2009 yılında, Ford toplam pazarda, Fiat binek ve hafif ticari toplamında, Hyundai ise otomobilde en fazla araç satan markalar oldular.

Türkiye'de otomotiv perakendeciliği tarafına baktığımızda satış adedi, ciro, servis giriş adedi, kârlılık, sigorta satışı, kısacası hangi açıdan bakarsanız bakın, Otokoç Otomotiv açık ara lider konumda. Avis ve Budget markalarımızla hizmet verdiğimiz kısa süreli araç kiralama sektöründe de bu böyle. Avis yıllardır liderliği kimseye bırakmadı. İki buçuk yıldır bünyemizde faaliyet gösteren Budget da 3'üncü sıraya yerleşti. Uzun dönemli (operasyonel) araç kiralamada ise biz kademeli büyüme modelini tercih ettiğimiz için filo adedi olarak ilk sırada değiliz, ancak bu stratejik bir karar tabii ki.

Otokoç Otomotiv ulaştığı iş hacmi itibarıyla Avrupa'daki ve Amerika'daki benzer yapılarla büyüklüğünü kıyaslayabileceğimiz bir konuma geldi.

Yeni araç satış adetlerine göre bir sıralama yaptığımızda, Avrupa'da 20'nci Amerika'da ise 10'uncu sırada yer alıyoruz.



İçinde bulunduğumuz yıl ve önümüzdeki dönem için Otokoç Otomotiv'in hedefleri ve uzun vadedeki stratejileriyle ilgili neler söyleyebilirsiniz?

Artan rekabet ortamında 1,1 puanlık bir artışı yakalamak oldukça zor aslında, hedefimiz bu seviyelerin altına inmemek. Orta ve uzun vadede hedefimiz, Türkiye'de 10 araçtan birini satıyor olmak. Bu hem bizim performansımız hem de temsil ettiğimiz markalarla ilgili bir durum. Biz temsil ettiğimiz markaların satışları içinde aldığımız paylardan yola çıkarak bütçelerimizi oluşturuyor, bu doğrultuda hedeflerimizi gerçekleştiriyoruz. Ana markaların satış performansları, bizim Türkiye içinden aldığımız payı doğrudan etkiliyor. Türkiye pazarından yüzde 10 pay almamız; ya ana markalardan aldığımız payları 5'er puan artırmamız, ya ana markaların pazardan aldıkları payın toplamının yüzde 35 seviyesinde olması ya da Otokoç Otomotiv olarak başka markaları bünye-

Ford, Fiat, Alfa Romeo, Lancia ve Volvo marka araçların satışını yapıyoruz. Geçtiğimiz yıl bu markaların pazardan aldıkları payların toplamı yüzde 30 oldu.



mize katmamızla mümkün. Şu anda Ford, Fiat, Alfa Romeo, Lancia ve Volvo marka araçların satışını yapıyoruz. Geçtiğimiz yıl bu markaların pazardan aldıkları payların toplamı yüzde 30 idi.

2009 yılı Eylül ayında yurt içi satışlardan aldığımız pay yüzde 11 oldu. Dolayısıyla yüzde 10'luk hedefimizi de aşabileceğimizi gösterdik. Markalardan aldığımız payları koruyarak, kamyon işinin büyütülmesi ve perakende satışlarda sadık müşteri oranlarının artırılmasıyla yüzde 10'luk hedefi gerçekleştireceğimize inanıyorum.

Mevcut tesislerimizden uygun olanların çok markalı hale getirilmesi için çalışıyoruz. Hedefimiz uygun noktalarda ortak tesis kullanımlarıyla önemli yatırım ve operasyonel maliyet avantajları elde etmek. Büyüdüğünüz ve farklı markalara hizmet ettiğiniz taktirde sistemde rekabet gücünüz artıyor. 2007 Kasım ayında Eskişehir, 2008 Mayıs ayında Bursa'da açılışını yaptığımız tesislerimiz ile buna başladık. 2009 Ağustos ayından bu yana Otokoç Otomotiv Taşdelen ve Otokoç Otomotiv Antalya tesislerinde ilk kez Koç Topluluğu dışından bir marka olan Volvo otomobillerin satış ve servis hizmetlerini sunmaya başladık. 2010 yılında Adana ve Konya'da da Volvo'yu temsil etmeye başlayacağız; hedefimiz 2010 yılında Volvo satışlarından en az yüzde 25'lik pay almak.

Diğer bir iş kolunuz da araç kiralama ve ikinci el alanında. Söz konusu pazardaki konumlanmanız hakkında da bilgi alabilir miyiz?

Şu anda Avis'te kısa süreli kiralama işinde yüzde 15 pazar payıyla açık ara lider durumdayız. 2007 Haziran ayında Türkiye'de temsil etmeye başladığımız Budget'ın şu anki pazar payı yüzde 5 seviyesinde; amacımız Budget'la pazarda ikinci sıraya yerleşmek. Avrupa pazarı ile karşılaştırıldığında ülkemizin kısa süreli araç kiralama sektöründe hâlâ olması gereken seviyeden çok uzak olduğunu görüyoruz. Türkiye'de 10 bin kişiye düşen kiralık araç sayısı yalnızca iki adet iken; bu oran komşumuz Yunanistan'da ve Batı Avrupa ülkelerinde 50 adet seviyelerinde; kısacası bizim tam 25 katımız.

Operasyonel kiralama tarafında pazar payımız yüzde 10'lar düzeyinde. Geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi operasyonel kiralama işinde finansman dengemize ve kredi yükümüze azami dikkati göstererek, kademeli büyüme hedefimizi koruyo-

ruz. Aynı zamanda araç tedariki ile ilgili alternatif yöntemler geliştirerek, operasyonel maliyetlerimizi azaltmayı hedefliyoruz.

Diğer iş birimlerimizde de aynı şekilde büyüme hedefliyoruz. İkinci el işimiz her geçen gün gelişiyor. Müşterilerimize sunduğumuz alternatif ödeme koşulları, ikinci elde garanti imkânı ve güvenilir imajımız sayesinde ikinci el pazarından aldığımız pay sürekli artıyor. Toptan yedek parça işimizi tesis, teknoloji ve altyapı yatırımları ile geliştirmeyi hedefliyoruz. Otokoç Otomotiv ve Birmot şubelerimizde yürüttüğümüz sigorta ve finansman hizmetlerini, Kasım ayında Otokoç Otomotiv Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş. tüzel kişiliğinde topladık. Çoklu acentelik sistemi sayesinde sigorta finansman işlerinde verimliliği ve kârlılığı artırmayı planlıyoruz.

Bütün bunların neticesinde ise, tabii ki kârlılığımızı ve sermaye verimliliğimizi artırarak hissedarlarımıza daha fazla temettü ödemeyi planlıyoruz; ayrıca şirketin halka açılması da planlarımız dâhilinde.

Grup (Blok) Muafiyeti konusu çok konuşuldu. Bu konuda son durum nedir? Yansımaları nasıl gerçekleşti?

Şu anda Avrupa'da ve Türkiye'de yürürlükte olan düzenleme Temmuz 2002'de kabul edilen ve 31 Mayıs 2010'da süresi dolacak olan düzenleme. Bu düzenleme AB'de Ekim 2003'te yürürlüğe girmişti, biz de ise yürürlüğe girme tarihi 1 Ocak 2006'dır. Mayıs 2010'dan sonra ne olacağı ise, şu an için belli değil, AB Komisyonu 2009 Eylül sonuna kadar ilgili kurumlardan görüşlerini aldı ve çalışmalarını sürdürüyor. Son olarak komisyon, olası senaryolara göre bir 'Etki Değerlendirme Raporu' yayınladı.

Komisyonun özenle üzerinde durduğu bir nokta var: Dünya'da yaşanan ekonomik krizden en çok etkilenen sektör olan otomotiv sektörüne ve bu sektörde yer



"Avis, EAMEA ülkeleri müşteri memnuniyeti sıralamasında üç yıldır elde ettiği birinciliğini bu yıl da korudu."

alan tüm oyunculara ilave yükler getirecek ve durumlarını daha da kötüye götürecektir uygulamalara neden olmamak.

Otomotiv perakendeciliği ve araç kiralama işinde başarıyı getiren dinamikler nelerdir?

Öncelikle hangi sektörde iş yapıyorsanız yapın, önemli olan tüm iş süreçlerinde odak noktanızın müşteri olmasıdır. Ben müşterileri bir kutup yıldızına benzetirim. Müşteri mutluluğu her zaman bir numaralı önceliğimizdir.

Otokoç Otomotiv ve Birmot, 2009 yılı satış ve satış sonrası müşteri memnuniye-

ti sonuçlarında, Ford ve Tofaş bayilerinin oluşturduğu Türkiye ortalamasının üzerine çıktılar. Otokoç Otomotiv Ataşehir ve Antalya şubelerimiz ise, satıştan duyulan memnuniyet sonuçlarına göre Ford Avrupa tarafından verilen Chairman's Award ödülünü almaya hak kazandılar. Avis, EAMEA (Avrupa, Afrika, Ortadoğu ve Asya) ülkeleri müşteri memnuniyeti sıralamasında üç yıldır elde ettiği birinciliğini bu yıl da korudu ve dört yıl üst üste bu başarıya imza atmış oldu. Avis ayrıca geçtiğimiz yıl 'SKALİTE Turizmde Kalite Ödülleri' kapsamında 'Turizm Taşımacılığı Ödülleri' dalında ilk defa açılan 'Araç Kiralama' kategorisinde ödül sahibi oldu. Budget ise müşteri memnuniyeti sonuçlarını iyileştirerek, 2009 yılı sonunda yüzde 88,4 gibi oldukça yüksek bir rakama ulaştı. Başarıyı yakalamada müşteri odaklı olmak ile eş öneme sahip olduğuna inandığım diğer bir konu da insan kaynağımızın gücü ve kalitesidir. İnsan kaynağımıza verdiğimiz önem, kariyer planlaması, teknisyenlerimizden en üst düzey beyaz yakalı çalışanımıza kadar yaygınlaştırılan eğitim programları sayesinde insan kaynakları kalitemiz, çalışanlarımızın şirkete bağlılığı ve memnuniyet düzeyleri her geçen gün artmaktadır. Tüm iş birimlerimizin, çalışan memnuniyeti sonuçlarına göre Koç Grubu ortalamasının üzerinde olması da bu çalışmaların bir göstergesi.

İş temponuzun yoğun olduğunu biliyoruz. Bu yoğun tempodan kurtulmak için neler yapıyorsunuz?

Çok klasik gelecek ama bir gerçek. 12 ve 3 yaşlarında iki kızım var; onlarla vakit geçirmek bütün yorgunluğumu alıyor. Ayrıca eski İstanbul'un artık eskimeye, unutulmaya yüz tutmuş sokaklarını gezmekten, keşfetmekten çok zevk alıyorum.

Son iki yılda önemli aşama kaydettiğim fotoğrafçılık ise bir diğer ve önemli hobim.



2009'da Ford toplam pazarda, Fiat da binek ve hafif ticari toplamında en fazla araç satan marka oldu

AMERİKAN HASTANESİ İLE SAĞLIKTA YENİ DÖNEM

VKV Amerikan Hastanesi'nin açtığı M.D. Anderson Radyasyon Onkoloji Merkezi kanser hastalığının tedavisinde Türkiye'yi bir marka haline getirirken bir yandan da sağlıkta kaliteyi yükseltiyor.

Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi dünya çapında önemli bir başarıya imza attı. Amerika'da hizmet veren ve kanser tedavisinde dünyaca ünlü otorite kabul edilen M.D. Anderson Kanser Merkezi ile işbirliği yaparak M.D. Anderson Radyasyon Onkoloji Merkezi'ni açtı. Amerikan Hastanesi, bu merkezle hem Türkiye'den hem de çevre ülkelerden hastaları tedavi etmeyi amaçlıyor. M.D. Anderson Radyasyon Onkoloji Merkezi ile ilgili ayrıntıları VKV Amerikan Hastanesi Genel Müdürü Doç. Dr. Evren Keleş'ten dinledik.

Amerikan Hastanesi olarak M.D. Anderson Kanser Merkezi ile M.D. Anderson Radyasyon Onkoloji Merkezi'ni açtınız. Bizlere bu merkezlerden bahsedebilir misiniz?

Texas Üniversitesi'ne bağlı M.D. Anderson Kanser Merkezi ile birlikte kurduğumuz ünite, kanser hastalarına, tedavilerinin radyoterapi yani ışın tedavisi aşamasında hizmet vermek üzere kuruldu. Merkezimiz, hem altyapı olarak günümüzün en ileri teknolojilerine sahiptir hem de içinde barındırdığı insan kaynağı olabilecek en iyi şekilde eğitilmiştir. Bu iki özelliğine ek olarak, merkezimizdeki hasta bakım süreçleri M.D. Anderson'un bu konudaki engin deneyimi paralelinde Houston'daki ana yapı ile tamamen aynı olmak üzere kurgulanmıştır. Söz konusu hasta bakım sürecinin temel niteliklerinden birisi de, M.D. Anderson'ın tüm uydu kliniklerinde olduğu gibi, İstanbul'da tedaviye alınacak her hastanın tedavi parametrelerinin üzerinden Houston'daki radyasyon onkologları ile birlikte geçilmesi ve tedavinin ayrıntılarının kurum içi mutabakat ile belirlenmesidir.

Toplam 15 milyon dolar harcayarak gerçekleştirdiğimiz bu yatırımda varolan tıbbi teknoloji Houston'da kullanılmakta olan ekipmanın en yeni ve gelişmiş olanlarıdır. Tıbbi

cihazların kurulumu, kalibrasyonu ve testleri Amerikalı teknisyenler tarafından Houston ile aynı standartta yapılmıştır. Kalite açısından sürekliliği M.D. Anderson tarafından sağlanmaktadır. M. D. Anderson'da yetişmiş olan bugünkü ve gelecekteki doktorlarımıza ek olarak, tüm tıbbi personel, yani fizik mühendislerimiz, teknisyenlerimiz ve hemşirelerimiz Amerika'da M. D. Anderson standartların göre eğitimden geçmiş ve sertifikalandırılmıştır. Destek elemanlarımız olan tıbbi sekreterler ve desk sekreterleri de özenle seçilmiş, eğitilmiş ve bilingual çalışanlarımızdan oluşmaktadır. Sonuç olarak merkezimizin en önemli niteliği, verilecek tıbbi hizmetin Houston'daki merkez ile birebir aynı olmasıdır.

AMERİKA DIŞINDA İLK İŞBİRLİĞİ

M.D. Anderson Kanser Merkezi yapılan bu yatırımla ilk kez Amerika dışına çıkmış oldu. Bu önemli bir başarı... Amerikan Hastanesi bu işbirliğini gerçekleştirmeyi nasıl başardı?

Proje üzerinde 2007 yılı başlarında çalışmaya başladık. O dönemde M. D. Anderson uluslararası işbirliği konusunda deneyimleri olmadan "iş ortağı" arayışı içinde iken, biz de Türkiye'de bu hizmeti ortalama standartların çok üzerinde verebilecek bir çözüm aramakta idik.

M. D. Anderson "affiliasyon" sözcüğünü son derece dar anlamda tanımlayan bir kurum. Eğer kendi kurum isimleri

geçiyorsa, hasta bakım kalitesinden tamamen emin olmak istiyorlar. Amerikan Hastanesi'ni tercih etmelerinde kurum ismimizin saygınlığı kadar, bünyesinde bulduğumuz Vehbi Koç Vakfı ve arkamızdaki Holding'den etkilenecekleri de rol oynadı. Ortak hedeflerimiz örtüştü, işbirliğine karar verdik ve böylece M. D. Anderson'a bağlı bir uydu radyasyon onkolojisi merkezi ilk kez ABD dışında açılmış oldu.

Kanser hastaları hastalığın hangi evresinde bu merkezden faydalanabilirler? Hastalığın doğal seyri, yaygınlığı ve hastaya

*Doç. Dr. Evren Keleş:
"Amerikan Hastanesi,
sunmuş olduğu hizmetin
kalitesi ile ülkemizde sağlıkta
kalitenin yükseltilmesinde
öncü bir rol üstlenmiştir."*



spesifik sağlık koşulları, radyoterapinin tek başına ya da cerrahi ve/veya kemoterapi öncesinde, birlikte ya da sonrasında kullanılması kararı için önemlidir. Radyoterapi, tüm kanserli hastaların yarısından fazlasının, tanı konulduktan sonraki sürecin bir noktasında gereksinim duydukları bir tedavi yöntemidir. Radyoterapi küratif (etkin tedaviye yönelik), adjuvan (pekiştirme amaçlı, diğer tedavilere ek olarak), palyatif (hastalığa bağlı ağrı, kanama ve benzeri şikayetlerin ortadan kaldırılmasına yönelik) veya profilaksi için (koruma amaçlı) uygulanabilmektedir. Akılda tutulabilecek nokta, radyoterapinin yalnız ileri evre tümörler için değil, ihtiyaç duyulan her evrede devreye girebilecek bir yöntem olduğudur. Kanser hastasında uygulanacak en uygun tedavinin belirlenmesi için cerrahi, radyasyon onkolojisi, tıbbi onkoloji, patoloji, radyoloji ve nükleer tıp gibi birçok ilgili branşın eşgüdümünde çalışması gerekmektedir. Hastanın tek tek ilgili disiplinlerdeki hekimleri dolaşmak zorunda kalmaması için ise kurumsal bir yapı ve tanımlanmış süreçler son derece önemlidir.

Kanser hastalığı son dönemlerde ülkemizde daha sık görülüyor. Bu artışa ve ülkemizdeki ihtiyaçlara dair bilimsel verileri bizimle paylaşabilir misiniz?

Bilindiği gibi kanser, yaygınlığı ve öldürücülüğünün yüksek olması nedeniyle günümüzün en önemli sağlık sorunlarından birisidir. Sözü ettiğiniz artışın nedenlerini incelerken, görülme sıklığını etkileyen birkaç faktörü dikkate almak uygun olacaktır. Öncelikle tanı yöntemlerinin gelişmesi ve sağlık kuruluşlarından yararlanma olanaklarının artması sonucunda daha çok olguda kanser tanısı konulmaya başlanmıştır. Ayrıca, diğer ölümcül hastalıklara karşı etkin tedavi yöntemlerinin geliştirilmesi ve kullanımlarının yaygınlaşması ile ülkemizde genel yaşam standardı yükseliş, ortalama yaşam süresi uzamış ve yaşlı nüfusumuz artmaya başlamıştır. Bu faktör de kanser görülme sıklığını artırmaktadır. Benzer şekilde, sosyo-kültürel düzeyi yükselen kişilerin sağlığına özen göstermesi ve hekime başvurması kanser tanısının görülme sıklığını arttırdı. Son yıllarda ülkemizde kanser konusundaki farkındalık belirgin olarak artmakla birlikte, görülme sıklığı konusunda doğru bilimsel verilere ulaşmamız için yeterli ve yaygın bir ulusal kanser kayıt sistemimiz ne yazık ki bulunmamaktadır.



M.D. Anderson Radyasyon Onkoloji Merkezi'nde görev alan tüm tıbbi personel, Amerika'da M. D. Anderson standartlarına göre eğitimden geçti ve sertifikalandırıldı.

Toplam 15 milyon dolar harcamayarak gerçekleştirdiğimiz bu yatırımda varolan tıbbi teknoloji M.D. Anderson Kanser Merkezi'nde kullanılmakta olan ekipmanın en yeni ve gelişmiş olanlarıdır.

Son olarak Türkiye nüfusunun yaklaşık yüzde 20'sini temsil eden sekiz ilimizi kapsayan 2005 tarihli kayıt değerlendirmeleri ülkemizdeki kanser insidansını yaklaşık yüzde 175 olarak göstermekte, ancak henüz tüm ülkede gerçek kanser insidansı net olarak bilinmemektedir.

M.D. Anderson Radyasyon Onkoloji Merkezi'ne çevre ülkelerden de talep olacağını düşünüyor musunuz? Bu yatırımı sağlık turizmi açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

Amacımız, nitelikli sağlık hizmetini ve Kuzey Amerika'nın en iyileri ayarındaki hasta bakımını sağlamak ve ucuzluğumuz ile değil, tıbbi ve genel hizmet kalitemiz ile hasta ve yakınlarına çekici gelmektir. Bu çerçevede, M.D. Anderson Radyasyon Onkolojisi Merkezi'nin çevre ülkelerden talep yaratma konusunda mükemmel bir örnek oluşturduğuna inanıyorum.

M.D. Anderson ile anlaşmamız çevre ülkeleri (Rusya dahil) içermektedir. Pek tabii ki hedefimiz dünyanın bu bölgesinde yaşayan insanların Texas yerine bizi tercih etmeleridir. M.D. Anderson da bunu desteklemektedir. İlk bakışta bu durum MDA'nın çıkarları ile çelişecek gibi görünüyorsa da marka bilinirliğinin artması ve radyoterapisini burada başarılı olarak tamamlayan hastaların kanser tedavilerinin diğer aşamalarında Houston'a gidebilecek oldukları unutulmamalıdır. Hem aynı kalitede hizmet hem de yolculuğun kısalığı ve tedavi maliyetlerinin nisbeten ucuzluğu çevre ülkelerden hastaların bizi tercih etmelerini kolaylaştıracaktır.

Amerikan Hastanesi'nin sloganı "Sağlıkta Kalite". Bu açıdan baktığınızda Amerikan Hastanesi'nin sağlıkta standartları yükselttiğini söyleyebilir miyiz?

Sağlıkta kalite, işin doğası gereği sürekli gelişen hareketli bir hedeftir. Amerikan Hastanesi, 1923 yılından bu yana, özellikle de Vehbi Koç Vakfı bünyesine katıldığı 1995 yılından bugüne, sunmuş olduğu hizmetin kalitesi ile ülkemizde sağlıkta kalitenin yükseltilmesinde öncü bir rol üstlenmiştir. Türkiye'de ilk Hasta Hakları Ofisi'nin kurulduğu hastanemiz, özellikle uluslararası alandaki deneyimi ve hasta bakım standartlarını hayata geçirme konusunda üstlenmiş olduğu liderlik rolü ile Türkiye'deki hastaların kendi ülkelerinde kaliteli sağlık hizmeti alabilmelerine olanak sağlamaktadır.

SATINALMA ZİRVESİ'NDE YOL HARİTASI BELİRLENDİ

Ortak satınalmalar yoluyla 2003 yılından 2009 yılına kadar önemli başarılarla imza atan Koç Topluluğu, bu alanda daha da başarılı olmak adına yapılabilecekleri Ortak Satınalma Zirvesi'nde konuştu.

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç'un açılış konuşmasıyla başlayan Ortak Satınalma Zirvesi'ne, Zer ve Promena şirketlerinin yöneticileri ve Topluluk şirketlerinin temsilcileri katıldı. Koç Holding CEO Vekili Turgay Durak'ın da bir konuşma yaptığı zirvede 2010 yılında yapılacak çalışmalar da izlenecek yol konuşuldu. Toplantının ana gündem maddesi ise ortak satınalma süreci ile ilgili yazılı politikalar ve prosedürler oldu. Toplantıda Ortak Satınalma çalışmaları dışında, Topluluk şirketlerinin satınalma süreçlerinin iyileştirilip geliştirilmesi ile ilgili yapılacak çalışmalar üzerinde de kapsamlı bir biçimde duruldu.

Toplantının açılışını yapan Ali Y. Koç, bu kapsamda Topluluk satınalma süreçlerinin ve ortak satınalmanın stratejik önemine değindi.



Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç, Topluluk olarak hedeflenen rakamlara ortak satınalma faaliyetleri ile ulaşılabilirceğinin sinyallerini verdi.

PROMENA VE ZER YAPILANMALARINI ANLATTI

Ali Y. Koç'un ardından Promena Genel Müdürü Ahmet Dalyan ve Zer A.Ş. Genel Müdürü Tuğrul Fadilloğlu söz aldı. Her iki şirketteki yapılanmayı katılımcılarla paylaşan Dalyan ve Fadilloğlu, yapılan alımlara yönelik örnekler sundular.

Promena Genel Müdürü Ahmet Dalyan ortak satınalma ile sağlanan katma değere dikkat çekerken, bu unsurları şöyle sıraladı: Maliyet avantajı ve süreç verimliliği, zaman ve işgücü tasarrufu, şeffaflık ve raporlanabilirlik, merkezi satınalma yönetimi ile tedarikçi iletişimi ve entegrasyonu... Enerjiden sağlığa, inşaattan perakendeye, dayanıklı tüketimden turizme kadar bir çok alanda

başarılı çalışmalar yapıldığına vurgu yapan Dalyan, 12 Topluluk şirketi ile entegrasyon yapıldığını söyledi. Promena'nın bugüne kadar yaptığı çalışmalara rakamsal olarak örnek veren Ahmet Dalyan, yapılan toplam e-ihale ve açık artırma adedini 6 bin 500 olarak açıkladı. Toplam işlem hacminin 2.7 milyar dolar olduğunu dile getiren Dalyan, sağlanan toplam tasarrufun da 200 milyon dolar olduğuna dikkat çekti.

Ahmet Dalyan'ın ardından söz alan isim Zer A.Ş. Genel Müdürü Tuğrul Fadilloğlu oldu. Zer'in yaptığı çalışmalarla sağladığı faydaları dile getiren Fadilloğlu, iş süreçlerinde karşılaşılan aksaklıklara ve kaybedilen zamanın telafisine yönelik geliştirdikleri çalışmaları aktardı. Tuğrul Fadilloğlu 2003 yılından bugüne, önce medyadan başlayarak, temizlik, güvenlik gibi hizmetlere daha sonra da endirekt malzeme ve lojistik gibi pek çok alana girdiklerini söyledi. Fadilloğlu satınalmadaki en önemli hedeflerinin, daima "marka taleplerini karşılayacak, rekabete göre en uygun fiyatı, en iyi koşullarla almak" olduğunu sözlerine ekledi. "Topluluk olarak



Koç Holding CEO Vekili Turgay Durak, ortak satınalma alanında yapılacak iyileştirmelerin önemine dikkat çekti.



Gerçekleştirilen Ortak Satınalma Zirvesi'ne Zer ve Promena'nın yanı sıra Topluluk şirketlerinin yöneticileri de katıldı.

rekabette öne çıkmamız gerekmekte ve bunun en önemli yolu doğru iş alanlarına odaklanmaktır." diyen Fadilloğlu sözlerine şöyle devam etti: "Şirketlerimizin ana iş alanlarına odaklanabilmesi için Zer diğer alanlar diyebileceğimiz konularda uzmanlaşmayı hedeflemektedir. Bunu tabii ki sizler ile çalışarak ve sizlerin beklentileri doğrultusunda yapacaktır."

DURAK: "HACİM AVANTAJINI KULLANMALIYIZ"

Sunumların ardından konuşma yapan isim ise Koç Holding CEO Vekili Turgay Durak oldu. Koç Topluluğu'nda 34. yılını doldurmak üzere olduğunu belirten Durak, bu sürenin beş yılını Satınalma dahil yatırım proje yöneticiliği yaparak, 12 yılını da

Amaç, Koç Topluluğu'nun sahip olduğu hacmi verimli kullanmak.

Satınalma Genel Müdür Yardımcısı olarak geçirdiğini hatırlattı.

Turgay Durak, dünyadaki tüm büyük şirketlerin yaptığı gibi hacim avantajının kullanılmasının önemine dikkat çekti ve böylece zaman kaybı ile verimsizliğin de önemli ölçüde önüne geçileceğini hatırlattı.

Direkt ürün satınalmalarının şirketlerinin ana işine doğrudan katkı sağladığını söyleyen CEO Vekili Turgay Durak, bu kapsamda bu tip satınalmaların yine şirketler tara-

findan yapılmasının önemli bir husus olduğunu ancak ortak yapılacak anlaşmalarla bir fayda sağlanabiliyorsa bunun yapılması gerektiğinin altını çizdi. Durak sözlerine şöyle devam etti: "Endirekt malzeme ve diğer destek hizmetleri satınalmaları konularında ise mümkün olduğunca şirketlerimizin Zer şirketimizdeki uzmanlığın gelişimine destek olması, bu tür hizmet ve malzemelerin ortak satın alınması gerektiğini vurgulamak istiyorum. Bu, hem şirketlerimizin kendi ana işlerine odaklanmalarını sağlayacak hem de Topluluk hacim avantajının kullanılmasıyla maliyetlerimiz düşecektir."

Ortak Satınalma Zirvesi, "Medya, Satınalma ve Lojistik" konularında konses ve kurullardan beklentilerini dile getiren Durak'ın konuşmasının ardından soru-cevap bölümü ile sona erdi.



Zer A.Ş. Genel Müdürü Tuğrul Fadilloğlu, amaçlarının kaliteden ödün vermeden, optimum maliyetli satınalmaları gerçekleştirmek olduğunu söyledi.



Promena Genel Müdürü Ahmet Dalyan gerçekleştirilen satınalmalarla 200 milyon dolar tasarruf yapıldığına dikkat çekti.



Bizim Kareler Fotoğraf Kulübü'nün üye sayısı 40'a ulaştı. Gelen talepler ise bu sayının artacağını bir göstergesi.

BIRAKIN GÖNLÜNÜZ BİZİM KARELERE KAPILSIN

“Bizim Kareler”, Arçelik çalışanlarının gönülleri ortaya koydukları bir fotoğraf kulübü. Sadece fotoğrafı değil, insanları da çok seviyorlar.

Bizim Kareler Fotoğraf Kulübü aslında henüz çok genç... Kurulalı üç sene kadar bir süre geçmiş. Ancak bu kısa sürede önemli işler başarmışlar. Her yıl düzenlenen sergilerde elde edilen gelirle çeşitli bağışlar yapan kulüp üyeleri, hobilerini yaşamlarının bir parçasına dönüştürmek-

ten duydukları mutluluğa da mutluluk katmış böylece.

Aynı zamanda kulüp başkanı olan Arçelik Bilgi İşlem Sorumlusu Ali Özdemir, Bizim Kareler'e gönlünü ilk kapıttıranlardan. Özdemir'e göre kurum içi bağlılığı artıran böylesi faaliyetler, özellikle de Koç

Topluluğu çatısı altındaysanız daha da zevkli hale geliyor.

Ali Bey, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Yedi yıldır Koç Topluluğu bünyesinde Arçelik markasına hizmet veriyorum. 1993 yılında Elazığ Bölge Deposu'nda Lojistik Bölümü'nde depocu olarak işe başladım. Daha sonra bir yıl Muhasebe Bölümü'nde görev yaptım. Elazığ'da satış ofisi açıldığı zaman ise bilgi işlem ekibine ihtiyaç duyuldu. Bunun üzerine Bilgi İşlem Bölümü'ne transfer oldum. 2002 yılında iki şehirde, önce Adana'da daha sonra İstanbul'da görev yaptım. O günden bu yana İstanbul'da Arçelik Bilgi İşlem Sorumlusu olarak görevime devam ediyorum.

Fotoğrafla nasıl tanıştınız?

Elazığ'dayken elime Arçelik'in kendi içinde yaptığı bir duyuru ulaştı. Üreten, üretim yapan insanlarla ilgili fotoğraflar isteniyordu. Benim elimde de basit kompakt bir makine vardı. Bununla çekimler yapıyordum. Duyuruya şahit olunca elimdeki makineyle birkaç kare çekip hemen Çayırova'daki fabrikaya gönderdim. Amatör bir çalışma olunca tabii pek başarıya ulaştığım söylemez. İstanbul'a geldikten sonra ise İnsan

Kaynakları Departmanı'ndan Yılmaz Bulut ile tanıştım. Kendisinin de fotoğraf tutkusu vardı ve sergiler açardı. Açıkçası ben de onu gıptayla izliyordum. Böyle fotoğraflar çekebilecek miyim? Acaba diye kendi kendime soruyordum. Kendi işim yanında bölümün sosyal işleri ile de ilgileniyordum. Bir taraftan kafamda fotoğraf eğitimleri verilmesi konusunda düşünceler vardı. Şirketin bu konuda eğitim vermesi ise en büyük isteğimdi. 2007 yılında ilk defa fotoğraf eğitimleri ile ilgili mail geldi, maili gönderen Yılmaz Bey'di. Ben de hiç beklemeden katılmak istediğimi belirterek geri dönüş yaptım. Ondan sonra da serüvenimiz başladı.

Kulübü kurma fikri nasıl oluştu?

2007 yılında eğitimleri tamamladıktan sonra bu faaliyeti bir şekilde devam ettirmek istedik. O yıl yaptığımız çalışmalar bir sergiye dönüştürdük. Kendimize bir kimlik, bir isim bulma arayışına girdik. Katılan herkes kafasındaki ismi yazıp bana gönderdi. Bu isimleri eledik. Önce Bizden Kareler, sonra da Bizim Kareler olarak ismini belirledik. İlk kurulduğumuzda 16 kişiydik.

Bizim Kareler kaç kişiden oluşuyor?

Şu an 40 kişiyiz. Tahminen 20 kişi daha bu yıl ki eğitimler ile aramıza katılacak. Adana, İzmir, Eskişehir'den ve buradaki Arçelik kuruluşlarından talepler geliyor.

PROFESYONEL EĞİTİM DESTEĞİ...

Eğitimlerinizin içeriğinden kısaca bahseder misiniz?

Eğitimlerimiz genelde dijital fotoğraf teknikleri üzerine yapılıyor. Eğitimlerimizi Kocaeli Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğrafçılık Bölüm Başkanı Prof. Dr. Özer Kanburoğlu veriyor. Altı haftalık bir eğitim programı uyguluyor. Her ders, haftada bir gün iki saat olmak üzere Arçelik'in Sütluçe'deki genel merkezinde veriliyor. Eğitimden sonra çekimlere gidiyoruz. Kanburoğlu, çekimlerden sonra bir derste bizim fotoğraflarımızı değerlendiriyor. Hatalarımızı bizimle paylaşıyor.

Kulüp her sene bir defaya mahsus olmak üzere eğitim düzenliyor. Gerek sene içerisinde gerek sene başında başvuracak arkadaşlara bu eğitimlere mutlaka katılmalarını tavsiye ediyoruz. Eğitim ücretleri katılımcılar tarafından karşılanıyor. Sınıflarımızın en 15 kişilik olmasını hedefliyoruz.

Bizim Kareler'i kurma aşamasında nasıl tepkiler aldınız?

Kulübü kurarken insan kaynakları ile tüm süreçleri paylaştık. Bize çok yardımcı olduklar. Prosedürlerin doğru bir şekilde işleyip kulübün kurulmasında çok büyük destek verdiler.

İnsan kaynakları ve personel açısından bu tarz kulüplerin önemi oldukça fazla. Sonuçta farklı departmanlardan farklı çalışanlar iletişime geçme imkânı buluyor. Bu da şirketimizin önem verdiği bir husus olduğu için hiçbir yardımı esirgemediler.

Bu yardımlar genellikle ne şekilde oluyor?

İnsan kaynakları departmanımız eğitimleri gerçekleştirebileceğimiz salon ve tesisat konusunda destek oluyor. Daha sonra gezilerimizi yapabilmemiz için araç desteği sağlıyor. Fotoğraflarımızın sergilenmesi ve sergiye hazır hâle getirilmesi aşamasında da katkıları yadsınmaz. Fotoğrafların basması ve çerçeveselendirilmesi konusunda yardımcı oluyorlar. Bütçeler dâhilinde hiç bir talebimizi geri çevirmiyorlar.

Bu sergilerde satış da yapılıyor mu?

Sergilerimizin hepsi Arçelik sponsorluğunda gerçekleşiyor. Sergilerden elde ettiğimiz kazancı her yıl bir sivil toplum kuruluşuna bağışlama konusuna kulüp üyeleri olarak bir karar aldık. İlk sergimizde 50 fotoğraf satmıştık. Satışlardan 2 bin 500 TL gelir elde ettik. Bu geliri o yıl TEMA'ya bağışla-



Bir heves diyerek başladığımız fotoğrafçılık hevesten emeğe, emekten yeni bir bakışa dönüştü; bu bakış bize heyecan ve renkli bir yaşam getirdi.

dık. Bağışlardan önce şirket içerisinde küçük bir anket yapıp, o yıl bağış yapacağımız kulübü ortak görüşler çerçevesinde belirliyoruz. 2008'de 90 fotoğraf ile ikinci sergimizi açtık. İkinci sergimizde 82 fotoğraf sattık, elde ettiğimiz gelirle İstanbul İl Sosyal Hizmetler Müdürlüğü'ne destek olmaya karar verdik. Çocuk Esirgeme Kurumu'na dört adet bilgisayar, dört adet LCD monitör ve bir adet klima alıp bağışladık. 2010 yılındaki sergimizde ise üçüncü fotoğraf sergimizi 70 fotoğraf ile açtık. Bu yıl elde edilen gelirle Elazığ Şehit Öğretmen Nadir Ozan İlköğretim Okulu'ndaki maddi durumu iyi olmayan öğrencilerine ayakkabı, mont ve elbiseler almayı planlıyoruz. Ayrıca, Arçelik'in Eğitim Gönüllüleri Vakfı aracılığı ile destek verdiği okullar var. Bu okullardaki ihtiyaç sahibi öğrencileri belirleyip onlara da yardımda bulunmak gibi hedeflerimiz var.

Peki, sizce bu hobiniz işinize bakışınızı nasıl etkiliyor?

Sanatın her alanı işinizi olumlu etkiler. Dolayısıyla fotoğrafında bu etkisi göz ardı edilemez. Ben en belirgin iki faydasını görüyorum. İlk odaklanma, ikincisi ise stres atma. Fotoğrafa odaklanmak çok önemli olduğu için çalışma esnasında da projenize, konunuza odaklanma konusunda kendinizi geliştiriyorsunuz. İş dışında hayata dair bir şeyler yapıyor olmaksızın sizden uzaklaştıran en güzel etken.





Öngün: "İnsanların yaşı ilerledikçe yavaşlarlar, siz hızlanıyorsunuz diyorlar. Var bir terslik ama bilmiyorum."

ANADOL'LA İPEK YOLU'NDA...

Bir klasik otomobil yarışında **Anadol ile yarışma fikri** size nasıl geliyor? Ahmet Şefik Öngün takım arkadaşı Erdal Tokcan ile bu fikri hayata geçirmek için gün sayıyor. Öngün ile Kuruçeşme Divan'ın eşsiz ortamında bir araya geldik ve klasik otomobilleri konuştuk.

Ahmet Şefik Öngün aslında bir iş adamı... Bir teknoloji şirketi olan Gantek'in Yönetim Kurulu Başkanı... Onu diğer iş adamlarından ayıran en önemli özelliği ise hobisi... Tam bir klasik otomobil hayranı olan Öngün, şu anda bambaşka bir heyecan yaşıyor. Çünkü Öngün ilki 1907'de yapılmış olan "Peking to Paris" yarışının 2010 yılındaki dördüncüsüne katılmaya hazırlanıyor. Yarış, Pekin'den başlayarak, Çin,

Moğolistan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Türkmenistan, İran, Türkiye, Yunanistan, İtalya ve Fransa güzergahını yani İpek Yolu'nu takip edecek ve yarışta sadece klasik otomobiller yarışacak. Öngün ise bu yarışa Türkiye'nin sembol otomobili 1967 Anadol A1 ile katılacak.

Ahmet Şefik Öngün ve Erdal Tokcan Türkiye'yi bir Türk otomobiliyle temsil etmenin yanı sıra bu macerayı da

"Pasifik'ten Atlantik'e Eğitim İçin" adıyla bir sosyal sorumluluk pojesine dönüştürüyor. Projeyle amaç en az 250 üniversite öğrencisinin dört senelik eğitim giderlerini karşılamak.

Yarıştan biraz bahseder misiniz?

"Peking to Paris" ilk defa 1907 yılında gerçekleştirilen bir klasik otomobil yarışı. Bu yıl ise dördüncüsü düzenlenecek. Yarışmaya katılmak benim için ayrı bir önem taşıyordu. 1964 model Mercedes'imle başvuru yapmak istedim, ancak Mercedes'i kabul etmediler, çok bilinen bir araç olduğunu daha farklı bir araçla katılırsam kabul edilebileceğimi söylediler. Özellikle de harp öncesi bir araba var mı diye sordular, ancak Türkiye'de böyle bir aracın olamayacağını kendilerine söyledim. Ardından Erdal Tokcan'ı aradım. Durumdan bahsettim. Onunla konuşurken İngiliz yetkililere Anadol resmi göndermek geldi aklıma. Erdal da bu fikri onayladı, hemen bir Anadol resmi gönderdim. Dördüncü dakikada "Fantastic" şeklinde bir cevap aldım ve yarışa kabul edildim.

Parkur zorlu mu?

İran'a kadar olan kısım oldukça zorlu geçecek. Doğa ve yol şartları bizi zorlayacak. Örneğin Moğolistan'da -15 dereceye varan soğukta çadırlarda uyuyacağız. Bunun yanında Gobi Çölü tehlikeli bir bölge. Zehirli akrepler ve yılanlarla karşılaşma olasılığımız yüksek.

Peki Türkiye'ye geldiğinizde?

Bir gece Erzurum civarında, bir gece Sivas'ta, bir gece Abant'ta bir gece de İstanbul'da kalacağız. İstanbul'da dört gece geçireceğiz. İran'a kadar 18 günde geleceğiz. Zaten Türkiye'ye geldiğimizde de yarışı bitirmiş sayacağız kendimizi.

Anadol İngiliz yetkililere neden cazip geldi sizce?

Çünkü 2010 senesinde dünyada tüm arabaları tanıyorlar ama Anadolu'yu tanımıyorlar. Anadolu Türkiye dışına çıkmamış bir araba. Bu özellikten ötürü büyük ilgi topladık.

Peki Anadolu'yu nasıl temin ettiniz?

Uygun bir Anadolu aramaya başladık. Bu arada Ford Ralli Team Türkiye'nin yöneticisi Serdar Bostancı ile görüştük. Kendisinin gençliğindeki şampiyon arabası Anadolu'du. O nedenle "Benden başkası bunu yapamaz" dedi. Şu anda arabamız Serdar Bostancı'nın atölyesinde yenileniyor. Arabanın kepi, üstü, gövdesi Anadolu... Alttaki tüm mekanik aksam sıfır. Çünkü gideceğimiz yol 14 bin 500 kilometre... 37 gün hiç durmadan araba kullanacağız. Yani günde 500 km. Yakında her şeyi tamamlanacak ve Karadeniz sahilinde bir kömür ocağında test edeceğiz aracı. Orada gerçek performansını göreceğiz.

Bu projeyi bir sosyal sorumluluk projesi haline dönüştürme fikri nasıl ortaya çıktı?

Yanış boyunca günde 500 km yol yapacağız, çok keyif alacağız. Peki, Türkiye bundan ne kazanacak? Bu soruyu sorduk kendimize. Türkiye'de bir sürü problem var. Bunlardan birisi de eğitim. Bunu nasıl sosyal sorumluluk projesine çeviririz diye düşünürken, sponsorlardan alınan bedelleri doğrudan eğitime aktarma fikri geldi aklımıza. Bunun için bir araştırma yaptık. Toplum Gönüllüleri Vakfı'nın (TOG) böyle bir proje için uygun bir aracı olduğuna karar verdik. Kendimize göre yüksek bir hedef koyduk. 250 öğrencinin dört senelik okul masraflarını karşılamayı hedefledik.

Divan açıldığından beri kendimizi evimizde hissediyoruz. Hiç bir zaman kalitesinden ödün vermedi. Divan logosunu gördüğüm yerlerde keyifli vakit geçireceğimi biliyorum ve o bilinçle kapıdan içeri giriyorum.



Klasik Otomobil Tutkusu...

Ahmet Şefik Öngün tam bir klasik otomobil tutkunu. Dünya Klasik Standartları FIVA'nın Türkiye'deki temsilcisi, Klasik Otomobil Kulübü, Porsche İstanbul ve Anadolu Kulübü'nün kurucusu. Öngün'ün 1952 model XK 120 Jaguar, 1959 model XK 150 Jaguar, 1960 model Porsche Roadster, 1964 model Mercedes 220 SEB, 1970 model Mercedes 280 SL Pagoda, 1973 model Anadolu STC, 1973 model Porsche 2.7 RS Lightweight, 1974 model Ford Escort MK1 RS 2000 ralli araçları var. Bu araçların hepsini kullanıyor. Son olarak 1974 model Ford Escort MK1 RS 2000 ile de Türkiye'de 2008 ve 2009 yılları "Historic Sporting Kategorisi" şampiyonu oldu.

Türkiye'de 110 tane üniversite, 2.3 milyon öğrenci var. Bu öğrencilerin yüzde 50'sinin hiçbir geliri yok. Diğer bir deyişle 1 milyon 150 bin öğrenci üniversiteye girmeyi başarmış ancak okula gidebilecek maddi destekleri yok.

Destek geldi mi?

İlk olarak Koç Holding bize destek verdi. Ardından Ülker, Sabancı Holding, Borusan Holding gibi Türkiye'nin en önemli kurumları da projemize destek oldu. Finansbank, Denizbank, Türkiye İş Bankası, Garanti Bankası, Yapı Kredi Bankası gibi Türkiye'nin en önemli bankaları da bu kurumların arasına katıldı.

Peki bu destekler yeterli mi?

Şöyle ki; 250 öğrencinin dört yıllık ihtiyacı 2 milyon TL... Bunun yüzde 25'ini kurumlardan kalanını da bireylerden almayı hedefledik. Şu anda yüzde 25'lik dilimin yüzde 90'ını topladık. Bu nedenle keyfimiz son derece yerinde. Geri kalan yüzde 75'lik bölümü ise bireylerden toplamayı hedefliyoruz. Bunu da TV'de gerçekleştirilecek bir programla toplamayı planlıyoruz. Bu büyük markaların yanı sıra olmasının bireysel bağışlarda da etkili olacağını düşünüyoruz. Ama tabii yüzde 75'inden fazlası toplanırsa çok daha mutlu olacağız. O zaman daha fazla öğrenciye ulaşacağız.

Birçok klasik otomobiliniz var.

Ancak Anadolu'un sizde farklı bir yeri var galiba?

Koç Holding'in Ulus'taki satış mağazasına ilk Anadolu'yu koyduklarında, ben Ankara Koleji'nde lise 2 talebesiydim. 26 bin 700 liraydı fiyatı. O kadar net hatırlıyorum. Burnumu cama dayadım, ağzımın suyu aka aka büyük bir zevkle izledim arabayı. Çünkü 2-3 yaşından beri otomobil delisi bir insanım. Hep İtalyan, Amerikan arabalarına bakardık, Türkiye'de bir otomobil yapılabileceği aklımızın ucundan geçmezdi. Anadolu o dönem 28-30 bin satıldı. Bunun üzerine İtalyan Ford Türkiye'ye geldi ve bu başarıdan ötürü Koç Holding'le Tofaş'ı kurmak istedi. Böylece Murat 124 üretildi. Arkasından Renault geldi Türkiye'ye. Bu iki markanın sonucu kriz öncesi Türkiye'de 25 milyar dolar büyüklükte bir otomotiv sanayi oldu. Türkiye otobüslerde, hafif ticarilerde, kamyonlarda dünyada bir numara. Türkiye'de Koç Holding olmasaydı bunların hiçbirisi olmazdı. Bunlar hep Anadolu'la başla-



Öngün'ün en sevdiği
arabalardan biri
175 adet üretilen
Anadol STC 16.

dı. Dünyanın dört bir tarafından Türkiye'de üretilen araçlara rastlıyorum, kullananlardan da iyi şeyler duymak beni çok mutlu ediyor. Bu Türkiye'nin tanıtımı ve politik duruşu açısından da çok önemli. Takım arkadaşım Erdal Tokcan, iş hayatına Ford Otosan'da imalat bölümünde mühendis olarak başlamış. Bir Anadol'la yarışa katılmak onun için daha da özel bu nedenle.

Bu merak nereden geliyor? Neden özellikle klasik otomobil?

Bunun sırrı DNA'da gizli sanırım. Bundan hiçbir zaman kurtulamadım. Hep arabalarla ilgiliydim. 1990 senesinde İngiltere'de yaşıyordum. Türkiye'ye geldiğimde gördüğüm şeydu: Türkiye'de herkesin klasik otomobili vardı ama birbirlerini tanımıyorlardı. İngiltere'de ise aynı alanda çeşitli derneklere üyeydim. Bu yapıyı Türkiye'ye taşımaya karar verdim. 1990 senesinin Klasik Otomobil Kulübü'nü kurduk. İlk başkanlığı ben yaptım. Türkiye'deki Anadol Kulübü'nün kurucu üyelerindenim. Beş sene önce de Porche Club İstanbul'u kurdum. Orada başkanlık yaptım, proje için yönetim kurulundan ayrıldım.

Klasik otomobiller bir anlamda prestij göstergesi mi?

Türkiye'de klasik araçların bir kulübünün olması çok önemli. Çünkü bizi yurt dışın-

Projemizin adını "Pasifik'ten Atlantik'e Eğitim İçin" koyduk. Yaptığımız iş sayesinde öğrencilerin burs alabilmesi bizim için en önemli mutluluk sebeplerinden biri.

da hâlâ deveye binen insan olarak görüyorlar. Klasik Otomobil Kulübümüz olduğunu duyunca şaşırıyorlar. Batı'da bunlar çok yaygın. Türkiye'de bunun olduğunu bilenler de buraya geliyor, tatil yapıyor, bir şeyler satın alıyor. Bu turistik açıdan da önemli. Şu anda İsmet Paşa'nın makam aracı Almanya'da birkaç yüz bin Euro'ya satılık. Zamanında bunları satmamak

lazımdı. Çünkü bu bizim tarihimiz.

Dünyanın başka hiçbir ülkesinde olmayan klasik otomobil zenginliği Türkiye'de var. Bu bireysel çabaların sonucu. Rahmi Koç Müzesi'nde merhum Doğan Gönül'ün ve diğer hayırselerlerin otomobilleri sergileniyor. Rahmetli Mehmet Arsay'ın İkitelli'de Arsay Otomobil Müzesi bulunuyor. Ayşe Ataman'ın Ferahevler'de Ataman Otomobil Müzesi var. Yine Cengiz Arsay'ın Artam Otomobil Müzesi var. İzmir'de Murat Özgörkey'in müzesi çok önemli, Afyon'da Şükrü Demirel'in 25 arabalık bir koleksiyonu var. Bunları hiç beklemiyorsunuz. Çünkü pek duyurulmuyor. Sayıları daha da artsın istiyoruz.

Anadol şu anda yenileniyor. Peki siz nasıl hazırladınız bu yarışa?

Erdal Tokcan yarış sırasında zorluk çekmemek için safra kesesini aldırdı. Bense Mart ayında bir dizi kontrolden geçeceğim. Kalkıştığımız iş çok ciddi bir iş. O nedenle biz de ciddiye alıyoruz.

Yarışı kazanırsanız ne olur?

Ülkemize çok güzel bir kupayla döneriz. Anadol bu yarıştaki en genç araçlardan biri, o nedenle ayrı bir klasmanda değerlendirileceğiz. Eğer başarısak mutlulukların en büyüğü bizim olacak.

ARNOLD
SCHWARZENEGGER

MARILYN MONROE

SYLVESTER STALLONE

Turkish Star!

Amerika'ya ihraç edilen ilk ve tek Türk aracı
Ford Transit Connect, Avrupa'dan sonra

Amerika'da da "Yılın Ticari Aracı" seçildi.

Gölcüklü Transit Connect: O bir Turkish Star!

TRANSIT CONNECT



Feel the difference





Turhan: "Rakipler pazarın daralmasıyla birlikte sahaya indi. Ama Aygaz hep sahadaydı."

İstanbul'a geldikten kısa bir süre sonra Koç Topluluğu'na dahil olmuşsunuz? Bu hikayeden biraz bahsedebilir misiniz?

Koç Topluluğu ile tanışmam ilk olarak Al-Pa bayiliği ile oldu. O dönemler Koç Topluluğu çatısı altında "Alet Pazarlama" adında bir şirket vardı. Bu şirket Aygaz'ın beyaz eşya satan pazarlama şirketi idi. İlk bayiliğimize bu şirketle başladık. Aynı dönemde LPG işiyle de uğraşıyorduk. Sonraki yıllarda bayilik tercihimizi Aygaz'dan

yana kullandık. O günden bugüne de Aygaz Bayiliğini sürdürüyoruz.

Hangi bölgelerde hizmet veriyorsunuz?

Acıbadem, Bağlarbaşı ve Kadıköy merkez olmak üzere üç ayrı noktada hizmet veriyoruz. İlk hizmet alanımız Acıbadem'di. Ancak bu bölgenin doğalgazla tanışmasıyla LPG eski potansiyelini bir anlamda kaybetmeye başladı. Üstelik Acıbadem doğalgazda pilot bölgeydi. Eskiden bizim hizmet verdiğimiz bölgede altı Aygaz bayisi hizmet veriyordu. Gelişen süreçte bayimizi yakın bayilerle birleştirdik. Şu anda bu bölgedeki tek Aygaz bayisiyiz.

Bir esnaf ya da LPG sektörünün bir üyesi olarak yaşadığınız sıkıntılar neler?

En büyük sıkıntı şu an için doğalgaz olarak karşımıza çıkıyor. Doğalgaz LPG pazarından büyük pay aldı almaya da devam ediyor. Biz de buna karşılık hizmet kalitemizi ön plana çıkararak daralan pazardan aldığımız payı yükseltmeye çalışıyoruz. Zaten doğalgaz bu kadar ciddi bir tehlike olmamış olmasıydı LPG pazarında eskiden altı bayinin yaptığı işe bir bayinin yetiştirmesi imkansız olurdu.

"HERŞEYİN BAŞI GÜVEN"

Eski tarihlerde esnafılık şimdikinden biraz farklıydı. Mahalleli esnafı tanır, yeri geldiğinde ona malını emanet ederdi. Aygaz Bayisi Hüseyin Tarhan ise bu ruhun halen korunduğunun bir ispatı niteliğinde.

Hüseyin Tarhan 27 yıldır Koç Topluluğu çatısı altında yer alıyor. Uzun süredir Aygaz ve Arçelik bayiliği yapan Tarhan'ın sahibi olduğu Tarhanlar Elektrikli Ev Aletleri ve LPG Dağıtım Ticaret Ltd. Şti., İstanbul Anadolu yakasının en işlek lokasyonlarından Acıbadem'de hizmet veriyor. Dokuz kardeşi de ticaretin içinde olan Hüseyin Tarhan, müşteriler için önemli olanın güven olduğunu söylüyor. Çünkü Tarhan'a göre, müşterilerin evlerinin anahtarlarını bile kendilerine teslim etmesinin başka şekilde açıklanması mümkün değil.

Hüseyin Bey sizi tanıyabilir miyiz?

Aslen Bingöl Kişiliyim. 1967 yılında İstanbul'a geldim. O tarihten beri de İstanbul-Acıbadem merkez olmak üzere ticaretle uğraşmaktayım. Ticarete çocukluk yıllarımda başladım. 1983 yılından itibaren de Koç camiasının üyesi oldum. Bir aile şirketi; 8 erkek, 2 kız toplam 10 kardeşiz. Hepimiz ticaretle uğraşıyoruz. Ticari hayatımızın ağırlığı da Aygaz ve Arçelik bayiliklerinde. Bayilerimizin her biri farklı noktalarda hizmet veriyor. Her dükkana mutlaka kardeşlerden biri ilgileniyor.

Müşterileriniz arasında evler mi işyerleri mi daha yoğunlukta?

Evler de işyerleri de fazla aslına bakılırsa. Sadece şöyle bir fark var. Evler için güven ön planda, işyerleri için ise fiyat... Bu anlamda bireysel abonelerimiz daha sabit. İşyerleri ise yapılan herhangi bir indirim dolayısıyla tercihlerini değiştirebiliyorlar. Biz de bu süreçte müşteri memnuniyeti için elimizden geleni yapıyoruz. Şu anda pazarda rekabet çok kızıştı. Biz de böyle bir ortamda hizmet kalitemizi öne çıkarmayı ve şu anda bu bölgede sahip olduğumuz yüzde 90'lık pazar payımızı yükseltmeyi amaçlıyoruz.

HIZLI HİZMET VE GÜLERYÜZ...

Kaç çalışanınız var şu anda?

Şu anda 31 çalışanımız var. Tüm çalışanlarımız uzun zamandır bizlerle. Aralarında 24 yıldır bizimle çalışanlar var. Bu kadar uzun sürede de müşteriyle ahabap oldu çoğu. Bazı müşterilerimiz çalışanlarımıza evinin anahtarını bile emanet ediyor. Çalışanlarımız da gidip tüplerin değişimini yapıyor. Rekabetin olduğu yerde müşteri memnuniyeti önde geliyor. Böyle bir ortamda kalitemizden ödün vermemeliyiz. Hızlı hizmet ve güler yüz çok önemli. Biz buna güveni de başarılı bir şekilde ekledik diye düşünüyorum

Özellikle abonelik sistemi olan işlerde bireysel ilişkiler çok önemli. Nihayetinde insan çalıştırıyoruz. Yapılan hata var mı yok mu diye zaman zaman insanların arasına karışıp da sıkıntılarını dinliyoruz. Hatalarımız varsa düzeltmeye çalışıyoruz.

Bu güvende Koç Topluluğu'nun etkisi nedir?

Aygaz'ın en önemli önceliği Koç Topluluğu'nun sağladığı güven. Bu da doğrudan abone sayımıza etki ediyor. Ticarete güven esastır. Koç Topluluğu güven demektir, Koç Topluluğu'nun bayisi de güven demektir. Biz gücümüzü şirketimizden alıyoruz. Çalışanımıza da bu gücü ve güveni yansıtıyoruz. Saha ve abone bizim için çok önemli. Müşteriyle yakın diyalog olmadığında her şey daha da kaygan zeminde oluyor. Eskiden tüp dolu bir araçla sokağa girdiğinizde, araç sokağın diğer ucundan boş çıkardı. Şimdi öyle değil. Bizim de mücadelemiz müşterimiz için, pazar payı kaybetmemek için.



LPG sektöründeki en önemli sıkıntı vergi adaletsizliği... Bu sıkıntıyı aştığımızda ise her şey daha da olumlu yönde gelişecek.

Peki rakipler? Onlar böyle rekabet dolu bir ortamda neler yapıyor? Onları takip ediyor musunuz?

Söz konusu müşteri memnuniyeti olduğunda rakiplerin yaptıkları bizi çok da fazla etkilemiyor. Rakipler pazarın daralmasıyla sahaya indi. Ama Aygaz hep sahadaydı. Yapılan kampanyalarla da rakip etkisiz hale getiriliyor.

Siz Aygaz'ın müşteriye bakan yüzünüz. Bu nedenle çalışanlarınızın kurumsal duruşu da çok önemli. Bu hususta neler yapıyorsunuz?

Müşteri ilişkileri üzerine zaman zaman eğitimler alıyoruz. Biz çekirdekten yetiştiğimiz için zorlukları da biliyoruz. Çalışanlarımızla bir araya geldiğimizde de bu sorunları aşmak için yapabileceklerimizi onlara aktarıyoruz. Arkamızda Koç Topluluğu'nun gücünü ve güvenini hissediyoruz. Başarı bir ekip işidir. Ticaret de güvene dayalıdır. Biz Koç Topluluğu'nda hepsini görüyoruz.

Peki Aygaz'ın müşteride bıraktığı

Hüseyin Tarhan, kendisinden sonra gelecek nesillerin de Koç Topluluğu çatısı altında olmasını istiyor. Çünkü ona göre bu bir gelenektir.

etkiyi nasıl görüyorsunuz?

Hepsi bir bütün. Aygaz'ın marka bilinirliği o kadar yüksek ki. X bir marka siparişi veren kişiler bile "Bana bir Aygaz gönderene" diyorlar. Aygaz müşteride farklı duyguları bir arada yaşıyor. Güven, güler yüz hepsi var. Bizim yaptığımız işte güven olmadan olmaz. Çünkü insanların evlerine giriyoruz. Bugüne kadar güven konusunda hiçbir sıkıntı yaşamadık. Umuyoruz ki bundan sonra da yaşama-yacağız.

İstek ve beklentileriniz Aygaz'da nasıl cevap buluyor?

Kurum içi iletişimde herhangi bir sıkıntı yaşamıyoruz. Sahada herhangi bir sıkıntı olduğunda bölgemize aktarırız ve sorun hemen çözülür. 24 saat yetkililere ulaşabilme imkanımız var. Aynı şekilde müşterimiz de bizi aradığında ulaşım konusunda herhangi bir sıkıntı çekmez.

Gelecekte aile üyelerinin bu işi sürdürmelerini ister misiniz?

Tabii ki isteriz. Bu Koç Topluluğu'nda da bir gelenektir. Babadan oğula, dededen toruna, kuşaktan kuşağa geçer bayilik. Biz daha birinci kuşağız, ama bizden sonrakiler de bu işi sürdürebilir. Aygaz'ın yapacağı yeni faaliyetlerle geliştireceği yeni ürünlerle bu iş kuşaktan kuşağa aktarılır.

Siz aynı zamanda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği LPG Meclis Üyesisiniz. Sektörünüzle ilgili nasıl çalışmalar yapıyorsunuz?

Doğalgaz ve LPG arasında vergi adaletsizliği olduğunu düşünüyorum. Doğalgazı gelir düzeyi yüksek, LPG ise gelir düzeyi daha düşük kesim tarafından tercih ediliyor. Ancak buna rağmen asıl vergi yükü LPG'de. Bu nedenle de tüp fiyatları yüksek oluyor. Eğer vergilendirmede daha uygun bir yol izlenirse abone kayıplarının da önüne geçeriz. Bu açıdan da 2007'den beri çeşitli çalışmalar sürdürüyorum, ancak hâlen bir sonuç alamadık.

Gönderin
Yayınlayalım

Gezi yazılarınızı ve
fotoğraflarınızı
secila@koc.com.tr
adresine gönderin,
yayınlayalım.



Bankong sahip olduğu doğal
güzelliklerle de
yeryüzündeki en şanslı
şehirlere birisi.

*KHOB KUN KA TAYLAND...

*Teşekkürler Tayland

Geçen sayımızda duyurusunu yaptığımız Seyir Defteri'ne ilk katkı RMK Marine Kurumsal İletişim Sorumlusu Simge Yıldırım'dan geldi. İşte Simge Yıldırım'ın kaleminden Bankong izlenimleri...

Seyahate birlikte çıkan arkadaşlar olarak bizimkisi; aylarca üzerinde çalışılan, hayal kurulan, internetten, gezginlerden takip edilen bir Tayland seyahatiydi. Seyahatimizi dört gün Bankong, üç gün Chang Mai, dört gün Phuket olarak programladık. Kafa dengi üç arkadaşın yaptığı seyahati: olumlu düşünmek, çok gezmek ve güzel, farklı yemekler yemek üzerine kurduk. Uçak biletleri alınıp, en hafif ve en az eşyadan oluşan çantalar hazırlanınca yola, tatil heyecanına kendimizi kaptırdık. Daha hesaplı olması açısından Amman'da aktarma yapan

Royal Jordan Airlines'ı tercih ettik. (Kişi başı gidiş dönüş 460 Euro, taksitli fiyat). Transit yolcu olduğumuz için havaalanının otelinde konaklama hizmetinden ücretsiz olarak yararlanabileceğimiz söylendi. Altı saat havaalanında tahta iskemlelerde beklemektense otel fikri çok cazip geldi, mutlu olduk. Sonrasında ver elini Bankong... Bankong'da bizi çok ama çok büyük bir havaalanı karşıladı. Farklı dilleri konuşan ve sel gibi akan insanlar, daha sonra tapınaklarda sıkça göreceğimiz heykeller ve güler yüzlü Tai insanları ilk akılda kalanlardı...

FARKLI, İLGİ ÇEKİCİ VE CÖMERT: BANKONG

Bankong'ta kaldığımız hostel şehrin merkezinde olup oldukça temizdi. Rötar yapmadan ulaştığımız Bankong ilk, temiz ve merkezi konumlu hostel ise ikinci şansımız oldu. Kimi zaman yürüyerek kimi zaman da tuk tuklar ile şehrin dört bir yanını gezmek için sokaklara düştük. İlk gün ağırlıklı olarak tapınakları gezdik. Wat adı verilen ve sokak arasında bile karşınıza çıkan tapınaklar önceleri çok güzel ve ilginç gelse de sonrasında birbirinin aynı olmaya başladı. Grand Palace ve Wat Phra Kaeo Tapınağı, Wat

Phoho'da 46 metre uzunluğunda, 15 metre yüksekliğinde en büyük "Yatan Buda" (Reclining Buddha) heykeli, 32 metre boyundaki Buda heykeli görülmeye değerdi. Kralın doğumgünü münasebetiyle kapalı olan Zümrüt Buda'yı ne yazık ki görme şansımız olmadı.

İlk gecemizi go-go barların ve sokak satıcıların bulunduğu Patpong'ta geçirdik, alışveriş yaptık. Bu bölgede Tayland'ın genelinde hakim olan pazarlık geleneği yaygın. Sıkı pazarlıklarla istediğiniz ürünü çok ucuza alabilirsiniz. Pazarlık yapmaktan sakın çekinmeyin... İkinci gün China Town'a gittik. Şehir içinde genelde yürüyerek yaptığımız yolculuklar egzotik dumanına rağmen trafikte hızlı olan tuk tuklar ile hostele dönmek şeklinde oldu. Bundan 15 sene önce insanlar tarafından çekilen tuk tuklar bugün motorlu taşıta dönüşmüş ve taksi kontenjanından yararlanıyor durumda. China Town, Bankong'un genelinden tamamen farklı... Sokaklarda her türlü yiyeceğin satıldığı, insanların karıncalar misali küçük ama hızlı hareketlerle bir yerden başka bir yere mütemadiyen gidip geldiği, yoksul, karides de dahil olmak üzere aklınıza gelen her şeyin kurutulup cips gibi yendiği bir yer. Pazarda çaylar, kurutulmuş gıdalar ve bol bol balık mevcuttu. Sokak satıcısından aldığımız karidesli Çin mantısı çok lezzetliydi. China Town'dan şehrin merkezine doğru yaptığımız uzun yürüyüşte bol bol; Buda figüründe küçük kolye uçları, parmak arası terlikler ve taklit



Crocks marka terlik satan satıcılara rastladık.

Ardından İstiklal Caddesi'ne benzettığım Khao San'a gittik. Sokaklarda yiyecek, hediye eşya satanlar, barlar, restaurantlar ve dünyanın her yerinden gelen, sırt çantası ile dünyayı dolaşan turistler... Bir de her adım başı rastladığımız Aka kabilesi kadınlarının yerel kıyafetleri içinde sattığı ve kurbağa sesi çıkaran hediye eşyalar...

Shinga, Chang Tayland'a özgü ve bence çok lezzetli biralar... Kesinlikle tatmaya değer... Sadece Tayland'ta tüm içecekler çok buzlu servis ediliyor, önceden mutlaka uyarmanız lazım... Bu bölge alışveriş için biraz pahalı... Pazarlık etmekten sakın vazgeçmeyin...

Ertesi gün çok erken bir saatte Floating Market'e gitmek üzeri yola çıktık. Tayland'ta yakın ve uzak yerlere gitmek üzeri pek çok acenta tur satıyor. Güzel bir tur için mutlaka birkaç tane-sinden fiyat alıp içeriklerine dikkat ederek pazarlık yapın. Gidiş dönüş toplam üç saatlik bir van yolculuğu mesafesinde olan Flooting Market cidden çok ilginç bir yer. Nehirde

sağlı sollu hediyelik eşya satıcıları, kayıklarda satılan yiyecekler ve hediyelik eşyalar, bizim gibi kayıkla seyahat eden turistler ve onların küreklerini çeken genellikle Tai kadınları cidden ilginçti. Marketin ilerisinde kazıkların üzerinde yer alan, yoksul evler ise bize yaşam koşullarını anlatan örneklerdi... Bu gezide bol bol fotoğraf çekmeyi, tuvalet ihtiyacınızı hemen karşılayamayacağınızı düşünerek su yerine sulu meyveler satın almayı, güneşten korunmak için geniş kenarlı şapka takmayı sakın unutmayın.

Öğleden sonra Deniz Kabuğu Müzesi'ni gezdik. Tayland'ta tabiat deniz altında

Simge Yıldırım'a göre Bangkok sokakları oldukça hareketli, özellikle de kutsal alanlarda farklı karelerle karşılaşmak mümkün.

ve üstünde çok cömert...

Akşam Patong yakınlarındaki Samboon Seafood Restaurant'ta kendimize yemek ziyafeti çektik. Soslu yengeç, taze ıstiridye, kokteyl karides, istakoz harikaydı. Bu yemek bizim Tayland seyahatimizin en pahalı yemeğiydi. Kişi başı 400 Baht yani 20 lira gibi bir meblağ ödedik. Bu arada Bangkok'da 100 Baht'ın yaklaşık 5 TL'ye denk geldiğini hatırlatmakta fayda var. Akşam yemeğinden sonra biraz yürümek çok iyi geldi. Sonrasında her adım başı rastlayacağınız masaj salonlarından Hostel'a en yakın olanını seçip güzel bir ayak masajı yaptırdık. Bir saatlik masaja kişi başı 250 Baht ödedik. Chang Mai'ye gitmeden önceki son günümüzü sokaklarda kaybolarak, Chao Praya nehrinde yerli halkın kullandığı ve 13 Baht olan uzun burunlu geleneksel tekneyle gezinti yaparak geçirdik. Öğle yemeğini daha önce de tecrübe edindiğimiz ve çok

beğendiğimiz The Lee Family isimli restaurantta yedik. Tom Yun Kung çorbası, deniz mahsullü noodle, pataya salatası, kızarmış karides gerçekten nefis...

Gün batarken şehri panoramik görebileceğimiz en yüksek tepeye çıktık. Görüntü güzeldi. Buda Rahipleri ile fotoğraf çektiğimiz çok hoşumuza gitti. Rahiplerden fotoğraf çektiğimiz için izin alın, özellikle kadınlarla hiç temas etmek istemiyorlar ve siz olun sakın kimsenin kafasına dokunmayın çocuklar dahil... Çünkü baş onlar için kutsal.

THAILAND

GERİDE KALANLAR

- Sakin, huzurlu, güler yüzlü insanlar
- Sokaklarda yürürken üzerinizden geçen elektrik kabloları
- Sokaklardaki yemek satıcıları
- Kızarmış çekirde, akrep, hamam böceği tezgahları
- Dinlendirici masaj
- Lezzetli yemekler
- Tuk tuklar
- 15 gün boyunca her an gördüğüm Kralın çeşit çeşit resimleri
- Her Buda heykelinin önünden geçerken ellerini birleştirerek saygısını sunan şoförümüz Thavorn (araba kullanırken de)

ALİŞVERİŞ:

Tayland el sanatlarının çok yaygın olduğu bir ülke. Üzerine fil motifi işlenmiş şallar, para cüzdanları, kağıttan gece lambaları, tütsüler her yerde var. Pazarlar çok yaygın. Hem çok ucuz hem de çeşitli bol. Phuket'te inci çok bol. İnci çiftliklerinde üretilen inciler sokak satıcılarında bile mevcut. Çok sık bir çift küpeyi sıkı bir pazarlıkla 200 Baht'a alabilirsiniz. Deniz kabuğundan yapılan takılar da çok yaygın ancak biraz pahalı. Noodle, sos, baharat seviyorsanız çok uygun fiyata çok çeşit bulabilirsiniz.

YEMEK:

Uzak Doğu mutfağına ve deniz ürünlerine düşkünseniz burası bir cennet. Tatlı ekşi soslar, körinin her çeşidiyle hazırlanan baharatlı yemekler ve içinde her şeyin olduğu çok lezzetli çorbalar... Özellikle çorbaların vazgeçilmezli lime yaprağı. Sarmısak, zencefil, bol miktarda acı biber. Yemeğinizin yanında mutlaka pirinç isteyin çünkü yemeğin acısını almak için bire bir. Tay mutfağında şeffaf erişte, yumurtalı Çin eriştesi, yassı pirinç eriştesi, Tay pirinç eriştesi ve ince pirinç eriştesi kullanılıyor. Tayland'de çatal,

kaşık kullanılıyor. Bıçak çok nadir servis ediliyor. Yemekler wok adı verilen büyük tavalarda yüksek ısıda pişiriliyor ve sebzeler yanı sıra çığ olarak servis ediliyor. Tatlı olarak kızarmış muz, hindistan cevizli puding benzeyen jel ve küçük krepler çok popüler.



TARİHE GEÇEN REKORLAR...

Tarihte ilk sporlar savunma ve saldırma gibi bedensel eylemlerden başlamış olsa da bugün dünyadaki milyonlarca insanın vazgeçilmez tutkularından. Hem izleyerek hem oynayarak hayatımıza renk kattığımız spor dallarına ait inanması zor ama gerçek bazı ilginç bilgileri zaman zaman sizlerle paylaşıyor olacağız. İşte artık sporda kırılan rekorların insan bedeninin gücünün üstüne çıktığı günümüze ait bazı bilgiler...



6.3 METREDEN TRAMBOLİNDEN YAPILAN MÜTHİŞ SMAÇ

Daisuke Nakata, 29 Aralık 2006 tarihinde Japonya Tokyo'da Muscle Musical Show için basketbol potasından 6.3 m uzağa yerleştirilen bir trambolinden smaç vurmaya başardı. Rekor aynı şovda Shunsuke Nagasaki (Japonya) tarafından da gerçekleştirildi.



14 YIL ÜST ÜSTE

NBA ALL-STAR'A ÇAĞIRILAN YILDIZLAR

Bu rekoru üç kişi paylaşıyor. Bu oyuncular Orlando Magic, Los Angeles Lakers ve Miami Heats takımlarında oynarken Shaquille O'Neal (ABD), 1961'den 1974'e kadar Los Angeles Lakers forması giyen Jerry West ve 1988-2000 yılları arasında Utah Jazz'da forma giymiş Karl Malone. Tüm bu oyuncular NBA-All-Star karşılaşmalarına 14 yıl boyunca her sene çağırıldılar.



136 SAYI ATAN

KADIN BASKETBOLCU

Anat Draigor (İsrail) 5 Nisan 2006'da Hapoel Mate Yehuda'dan Elitzur Givat Shmuel'e karşı 136 sayı atarak en fazla sayı atan kadın oyuncu unvanını aldı.



YÜZDE 67.1'LİK

İNANILMAZ ÜÇLÜK YÜZDESİ

Derek Fisher (ABD), 2002-03 play-off sezonunda Los Angeles Lakers takımında 3 sayılık atış çizgisinin gerisinden yaptığı 47 denemenin 29'unu sayı yapmayı başarak yüzde 67.1'lik bir başarı yüzdesi elde etti.

4 SAAT 15 DAKİKA

PARMAK UCUNDA DÖNEN TOP

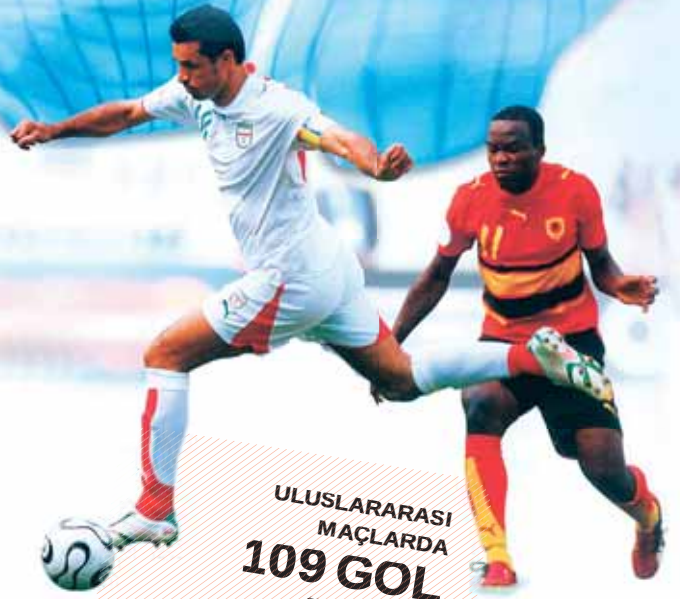
Joseph Odhiambo (ABD), 19 Şubat 2006'da Amerika Texas Houston'da yapılan NBA-All Star Jam Sessier sırasında 4 saat 15 dakika boyunca basketbol topunu parmak ucunda çevirdi.





AYNI ANDA 12 TAKIMIN SPONSORU OLMAK

Saudi Telecom, Eylül 2006'da Suudi Arabistan'ın 1. liginde top koşturan 12 takımının aynı anda forma sponsoru olarak bu rekoru kırdı.



ULUSLARARASI MAÇLARDA 109 GOL ATAN GOLCÜ

Ali Daei (İran) 1993 ile 2006 arasında attığı 109 gol ile uluslararası maçlarda en fazla gol atan erkek oyuncu oldu.

66 GOL ATAN KALECİ

Kaleci Rogerio Ceni (Brezilya) 1997-2006 yılları arasında Brezilya Sao Paulo Futbol Kulübü için 66 gol kaydetti.



10. SANİYEDE ATILAN GOL

Roy Makaay (Hollanda), 7 Mart 2007, Almanya'da, Bayern Munich'in (Almanya) Real Madrid karşısında ilk golünü karşılaşmanın 10. saniyesinde attı.

30 SAAT 10 DAKİKALIK MAÇ

Erlenbach-İsviçre'de 8-9 Temmuz 2006 tarihlerinde, FC EDO Sime ve FC Spiez arasında oynanan maç 30 saat 10 dakika sürdü. Maçı 243-210 FC Spiez kazandı.





ETKİNLİKLER



MFÖ İZMİR YOLCUSU

Mutlaka herkese özel bir şarkısı olan grup MFÖ bu sefer izmirliğin gönlünü fethedecek. 12 Mart Cumartesi Günü Ooze Venue'de sahne alacak grup baharı karşılamak için benzersiz bir konser deneyimi yaşatacak. En son 2006 yılında AGU albümünü hayranlarına armağan eden MFÖ, bu albümde yer alan parçaların yanı sıra klasik MFÖ parçalarına da yer verecek.

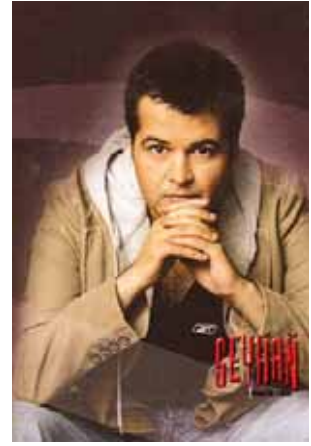
BU TİYATRODA KONUYU SEYİRCİ BELİRLER

"Öyle bir tiyatro oyunu olsun ki konusunu ben vereyim, bazen sahneye çıkıp ben de oynayayım, oyun sürekli değişsin bir izlediğimi bir daha izlemeyeyim" diyorsanız; TULUATMASYON tam size göre bir oyun. Kaçırdığınız oyunu bir daha izlemeyeceğiniz bu gösteri 11-18 ve 25 Mart tarihlerinde Ankara Mavi Sahne'de.



"ENSTRÜMANI" BİR GECE...

Farklı kültürlerin müziğini ve melodilerini ritimlerine katan Yarkın Ritim Grubu, başarılı bir keman yorumcusu ve besteci olan Ferda Anıl Yarkın ile geleneksel müziğin büyük ustalarından perdesiz gitar ve perdesiz bağlamanın mucidi Erkan Oğur'la eşsiz bir performans sergilemeye hazırlanıyor. Konser 20 Mart'ta İş Sanat Kültür Merkezi'nde.



KİTAPLAR



B2B MARKA YÖNETİMİ

Philip Kotler

B2B Marka Yönetimi, endüstriyel ürünler için marka yaratma sanatını ve bilimini inceleyen ilk kitaplardan biri. Kitap konuda pek çok konsept, teori ve başarılı endüstriyel marka yönetimi örnekleri sunuyor.



MÖ 1100'DEN GÜNÜMÜZE, ÇİN VE DÜNYA - EJDER VE YABANCI DECCALLAR

Harry G. Gelber

"Konfüçyüs'ten "Mao'nun cinsel yaşamı"na, "ipek" ve "çay"dan "Madam Çan'ın cazibesine" Çin tarihi özellikle yabancılarla ilişkiler üzerinde odaklanarak kat ediliyor.



DVD'LER



FAME

Fame; aynı ismi taşıyan 1980 yapımı filmin yeni versiyonu olarak karşımızda.

Kevin Tanchaeren yönetmenliğindeki bu müzikal keyifli saatler geçirmek isteyenlere müzik ve dans dolu saatler yaşatacak.



UP-YUKARI BAK

Evine binlerce balon bağlayıp vahşi doğaya yolculuğa çıkan 78 yaşındaki baloncu Carl Fredrickson, en büyük kâbusunu da yanında götürmekte olduğunu fark eder: fazlasıyla iyimser, doğa kaşifi 8 yaşındaki Russel'i.

İKİ MAKİNE BİR OLUNCA,
GÖMLEKLER ÜTÜYE HAZIR
29 DAKİKADA!



2781 KT

14 dakikada
çamaşırını
yıklar.

15 dakikada
çamaşırını
kurutur.

8104 H



Geniş ailelerin tercihi

3YIL
150.000Km
GARANTİ

YENİ DOBLÒ



Dünyanın en konforlu combi'si!

Geniş ve etkileyici tasarımı, sarsıntıyı tümüyle kesen bi-link bağımsız arka süspansiyonu, arka koltukta bile konforunu yaşayabileceğiniz otomatik klimasıyla Yeni Doblò hazır. Konforun yanında güvenliği, yüksek performansı ve yakıt ekonomisini de fazlasıyla bulacağınız Yeni Doblò, Fiat showroom'larında sizi bekliyor.



Çağrı Merkezi: 444 22 55 www.fiat.com.tr

GELECEĞE TAŞIYORUZ

