



MUTLU YILLAR...

3. sınıf öğrencisi 9 yaşındaki Alara Teber'in
gözünden mutlu yıllar dileriz.



YÜKSELEN YILDIZ TÜRKİYE

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri,

Hep birlikte, yeni bir yıla daha merhaba diyoruz. Her yeni yıl, önümüze yeni hedefler koymak ve o hedeflere ulaşmak için var gücümüzle çalışmak için bize yepyeni fırsatlar sunuyor. İnaniyorum ki, 2011 yılı, hepberlikte yine çok değerli başarılarla imza atacağımız bir yıl olacak.

Geride bıraktığımız 2010 yılı için beklentiler endişe doluydu. Ancak dünya ekonomisi, tahminlerin üzerinde büyürken, mali piyasalarla ilgili olumsuz beklentiler gerçekleşmedi. Avrupa az da olsa toplamda pozitif bir büyüme elde etmeyi başardı. ABD'nin yıl ortasında yavaşlayan ekonomisi, korkulduğu gibi ikinci bir dip yapmadı. Ülkemiz ise 2010'daki büyümesiyle tüm dünyada hayranlık uyandıran ve takdirle karşılanan ülkelerden biri oldu. Ekonomimiz, kriz psikolojisinden hızla çıktı, çarklar yeniden dönmeye başladı, yatırım planları raflardan indi.

2010 yılında ülkemiz ekonomisindeki olumlu trend, hiç kuşkusuz Koç Topluluğu'nun başarılarında da etkisini hissettirdi. 2010 yılının ilk üç çeyreğinde konsolide satış gelirlerini ve net kârını artıran Topluluğumuz, 5 bin kişiye de ek istihdam sağladı. Bu açıdan, iyileşme sürecinde üzerimize düşeni layıkıyla gerçekleştirdiğimiz düşüncesindeyiz.

2011 yılı ile birlikte bu olumlu etkiyi çok daha net bir şekilde hissedeceğimize inanıyorum. Dünya genelinde sanayinin Batı'dan Doğu'ya kaydığını her defasında dile getiriyor ve oluşacak bu dünya düzeninde yerimizi almanın önemini her defasında vurguluyoruz. Uluslararası dinamikler, mevcut jeopolitik ve bölgesel ekonomik ihtiyaçlar, hem batı dünyasıyla hem doğu dünyasıyla uyumlu çalışabilme yeteneği, bölge ülkeleriyle her gün daha gelişen ilişkileri, serbest piyasa ekonomisine dayalı ve demokrasisi işleyen bir ülke olması Türkiye'yi bölgesinde benzersiz bir konuma yükseltiyor. Bugün Türkiye, gelişmekte olan ülkeler arasında hızla yükselen bir yıldız. Koç Topluluğu olarak biz de stratejilerimizi ve planlarımızı buna göre şekillendiriyoruz. Artık BRIC değil, BRIC-T var. Sadece Koç Topluluğu değil tüm ekonomi aktörleri kendilerini buna göre konumlandırmalıdır. Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Mustafa V. Koç'un da dediği gibi "Krizin yerini güvenli ve kuvvetli bir gelecek aldı." Bildiğiniz gibi, 2011 yılı bizim için bambaşka bir anlam daha taşıyor. Bu yıl kuruluşumuzun 85. yıldönümü. Kurucumuz Vehbi Koç'un, 31 Mayıs 1926 yılında Koçzade Ahmet Vehbi adıyla Ankara Ticaret Odası'na kaydolduğu bu tarih, Koç Topluluğu'nun resmi kuruluşunu simgeliyor.

Kuruluşumuzdan bu yana en önemli sermayemiz olan siz çalışanlarımız ve gücümüzü tüm ülkeye yayan siz bayilerimizle her geçen yıl daha da büyütüyoruz. 85 yıllık tarihinde birkaç kuşağı bir arada yaşatan Topluluğumuzun, sizlerden aldığı güçle örnek başarılarla imza atmaya devam edeceğine, her zamanki gibi değişimin öncüsü olacağına inanıyorum..

2011 yılının hepimize sağlık, esenlik ve başarının yanısıra, yüzümüzü güldüren sürprizler getirmesi dileklerimi, sizlere Arçelik A.Ş. çalışanlarımızdan Çiler Teber'in 9 yaşındaki kızı Alara'nın çizdiği kapak resmiyle iletiyorum.

Sevgi ve saygılarımla

Turgay Durak
CEO

16

ZAMAN AKARKEN

2010 yılında Türkiye ve dünya gündeminde gelişen önemli bazı olayları hatırlıyoruz...

04 GÜNDEM

- Koç Holding, ilk 9 ayda yatırım ve kârını artırdı.
- Tüpraş'ın 27. yılı
- Arçelik ve Beko'dan yenilikler
- Koç Üniversitesi EMBA'de dünya devi

10 CENK ÇİMEN'İN GÖZÜYLE 2010

Otomotiv sektörünün 2010 yılı görünümünü değerlendiren Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, bu yılın diğer yıllara göre çok başarılı bir yıl olduğunu vurguluyor.

22 'TCSG GÜVEN' DENİZE İNDİ

RMK Marine'in Sahil Güvenlik Komutanlığı için inşa ettiği "TCSG Güven" törenle denize indirildi.



24 HEDEF 5 YILDA İLK 5

Elektrik üretiminde beş yılda ilk beş oyuncu arasına girme hedefiyle imzalanan anlaşmayla Amerikalı enerji devi AES, Entek A.Ş.'ye yarı yarıya ortak oldu.

26 KOÇTAŞ MAĞAZA SAYISINI 30'A ÇIKARDI

Koçtaş gösterdiği sürekli büyüme ile başarılı yolculuğuna devam ediyor.

27 İLKLERİN MARKASINDAN BİR İLK DAHA

Arçelik, yeni mağaza konseptiyle ilklerin markası olma iddiasını sürdürüyor.

28 "TASARIM ÖNGÖRÜLEBİLİR, SANAT İŞE BEKLENMEDİK..."

Tasarım dünyasının idoli ve en önemli markalarından biri olan Ross Lovegrove ile Bizden Haberler Dergisi'ne özel bir röportaj gerçekleştirdik.

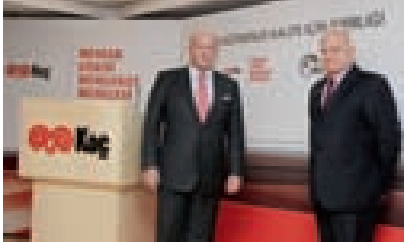
30 YIKIMDAN YARATICILIĞA

Serdar Turan köşe yazısında, yepyeni bir dönemin kapılarının açıldığı son 10 yılı değerlendiriyor.

* Kapak görseli Arçelik çalışanı Çiler Teber'in kızı Alara Teber'in çizdiği resimden alınmıştır.

32 ERG-MLMM İŞBİRLİĞİ

Meslek Lisesi Memleket Meselesi (MLMM) 2011 yılına Eğitim Reformu Girişimi (ERG) ile başlatılan yeni bir işbirliğiyle giriyor.



34 HER PROJE BİR YENİSİNE IŞIK TUTUYOR

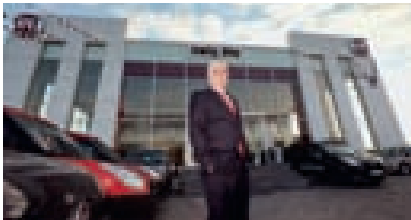
Son 5 yıldır müşteri memnuniyeti anketlerinde ilk sırada yer alan Opet'in sosyal sorumluluk projelerini, Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk'ten dinledik.

36 ÜLKEM İÇİN

Ülkem için Kan Veriyorum projesinde elde edilen rakamlar, kampanyanın başarısını ortaya koyuyor.

38 "YÖNETEMEDİĞİNİZ İŞ SİZİN DEĞİLDİR"

Yakaladığı yüksek satış rakamlarıyla bir başarı hikayesi yazan Haliç Oto'yu sahibi ve Genel Müdürü Mesut Kırat anlattı.



40 DOĞA MÜCEVHERLERİ: KELEBEKLER

Koçtaş Yenibosna Mağazası'nda hekim olarak görev yapan Dr. Oktay Onaran, bir lepidopterist. Yani kelebek bilimcisi.

42 "HAYATTA HEP İYİ ANILAR BİRİKTİRDİM"

Metin Akpınar, 70 yıllık hayatında yaşadıklarından çok şey öğrendiğini ve maddi, manevi doyduğunu söylüyor



46 PRENSESLE VE MELEKLERLE YOLCULUK

1967 model Anadolu'la Pekin'den Paris'e kadar yol alan Ahmet Şefik Öngün, bu muhteşem deneyimi Bizden Haberler için anlattı.



50 ERZURUM'DA KIŞ OYUNLARI

Erzurum 2011 Universiade Kış Olimpiyatları için yapılan yatırımlar şehrin çehresini değiştirdi.



52 AŞK VE TUTKUNUN DANSI: TANGO

Tango Latin Amerika'da doğmakla beraber aslında Avrupalı bir dans.



54 KÜLTÜR-SANAT

Afife Ödülleri'nin 15 yılı kitap oluyor
İki aylık etkinlik, kitap ve DVD rehberiniz...

İmtiyaz Sahibi
Koç Holding A.Ş.
Adına
Turgay DURAK (Sahibi)

Genel Yayın Yönetmeni
Oya ÜNLÜ KIZIL

Sorumlu Yönetmen
Şeniz AKAN

Yayın Kurulu
Serkan ÜNAL
Seçil AKBUDAK

Editör
Aynur ŞENOL ALTUN

Haber Merkezi
Cihan DAĞ
Nesrin AKKAŞ KOÇASLAN
Emre YILMAZ

Katkıda Bulunanlar
Müge EMİRGİL
Sevdiye KAHRAMAN

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
Akatlar-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 belirtmek suretiyle kullanılabilir.

Koç

Koç Holding, İlk 9 Ayda Yatırım ve Kârını Artırdı

Koç Holding, bu yılın ilk üç çeyrek sonuçlarına göre, konsolide satış gelirlerini 38 milyar 475 milyon liraya, net kârını ise 1 milyar 425 milyon liraya çıkarttı. Yapılan yatırım toplamı 730 milyon liraya ulaşırken ilave 5 bin kişilik de istihdam sağlandı.

Küresel piyasalardaki zorluklar devam etmesine karşın, ülkemizde yaşanan güçlü büyüme ortamında başarılı finansal ve operasyonel sonuçlar almayı sürdüren Koç Holding, iç talebin artmasının kapasite kullanım oranlarında önemli iyileşmeler sağlamasıyla 2010 yılının ilk 9 aylık döneminde 730 milyon TL seviyesinde yatırım harcaması gerçekleştirdi. Yeni yatırımlar ve kapasite kullanımındaki artışlar sayesinde 2009 yılının aynı dönemine göre 5 bin kişilik istihdam artışı sağlanırken 2010 yılı Eylül ayında Koç Topluluğu'nun konsolidasyona tabi olan şirketlerinde istihdam edilen personel sayısı 73.217 olarak gerçekleşti.

TÜRKİYE EKONOMİSİNE GÜVEN

Krizin ülkemizdeki etkisi giderek azalır, tüketici güveni artarken istihdam ve kapasite kullanım oranlarında da iyileşme gözleniyor. Konuya ilişkin bir değerlendirmede bulunan Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Türkiye ekonomisine yönelik iyimserliğin sürdüğünü belirterek, bunun sonucunda 2010 yılının ilk 9 ayında Koç Holding'in, konsolide satış gelirlerini yüzde 18 artışla 38.475 milyon TL'ye, faaliyet kârını yüzde 16 artışla 3.250 milyon TL'ye, ana ortaklık paylarına düşen net dönem kârını ise yüzde 26 artışla 1.425 milyon TL'ye yükseltmeyi başardığını açıkladı. Yurt dışı pazarlardaki daralma ve Türk Lirası'nın kuvvetli seyrine rağmen



Koç Holding, sürdürülebilir rekabet gücü artışı için Ar-Ge yatırımlarına büyük önem veriyor.

pazar payı kazanımları elde etmiş ve sektörün üzerinde büyüme kaydettiğini ifade etti.

AR-GE'YE VERİLEN ÖNEM

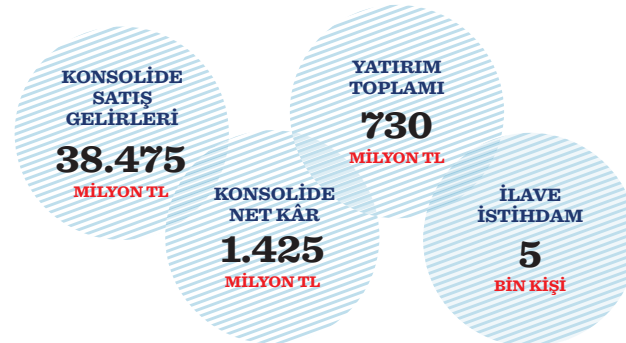
Dayanıklı tüketimde ülkemizin lider şirketi olan Arçelik'in yurt dışında pazar payını yükseltmeyi sürdürürken Ar-Ge odaklı çalışmaları sayesinde geliştirdiği yenilikçi ürünlerle birçok ilki gerçekleştirmeye devam ettiğini belirten Durak, otomotivde de Ford Otosan'ın yeni yatırım kararları alınırken Tofaş'ın da başarılı Ar-Ge çalışmalarını sürdürdüğünü ve her iki şirketin de üretim ve kapasite kullanımlarının artmaya devam ettiğini ifade etti. Durak, "Böylece Koç Topluluğu ülkemiz otomotiv üretim ve ihracatının yüzde 50'sini gerçekleştirmiştir," şeklinde konuştu.

Koç Holding, sürdürülebilir rekabet gücü artışı için Ar-Ge yatırımlarına büyük önem veriyor. 2009 yılı verilerine göre Türkiye'de en fazla Ar-Ge harcaması yapan şirket olan Koç, Avrupa Komisyonu'nun geçen ay yayınladığı raporunda da dünyada en fazla Ar-Ge yatırımını yapan şirketler sıralamasında 505'inci sırada yer aldı.

men ihracat gelirlerindeki iyileşme de sürüyor. Eylül sonu itibarıyla Koç Holding konsolide ihracat gelirleri yüzde 29 artışla 5.3 milyar ABD Doları seviyesine ulaştı.

Faaliyet gösterilen tüm ana iş kollarında uygulanan stratejiler sayesinde elde edilen başarılı performansı değerlendiren Durak, Tüpraş'ın güçlü altyapısının getirdiği operasyonel

esnekliğin yanı sıra kuvvetli finansal yapısını kullanarak küresel emsallerine göre daha iyi performans göstermeye devam ederken Yapı Kredi Bankası'nın da yılın ilk 9 ayında Türkiye'nin en büyük dördüncü özel bankası olarak güçlü konumunu korurken, yenilikçi ürün ve uygulamalar, artan ticari verimlilik ve sistemlerdeki iyileştirmeler sayesinde önemli





Tüpraş 27. Kuruluş Yıldönümünü Kutladı

27. kuruluş yıldönümünü kutlayan Tüpraş, 2011 ocak ayında Koç Topluluğu'na katılışının 5. yılını dolduruyor.

İzmit, İzmir, Kırıkkale ve Batman rafinerilerinde de gerçekleştirilen törenlerde, Tüpraş'ta 35, 30, 25, 20, 15 ve 10. hizmet yıllarını dolduran 492 çalışana hizmet berati verilen Tüpraş, şu an dünyanın en büyük 273. şirketi konumunda. Son üç yıldır rafinerilerde geliştirilen proje ve yatırımlarla, enerji tasarrufu çalışmaları ile 200 milyon TL'lik bir kazanç sağlayan Tüpraş'ın Koç Topluluğu'na devrinin ardından 1,2 milyar dolar yatırım yapıldı. Günün yoğun rekabet koşullarında, geleceği de yapılandırmak amacıyla 2 milyar dolar tutarındaki yatırımla 2014 yılında devreye alınacak olan RUP (Fuel Oil Dönüşüm Ünitesi) projesi tamamlandığında beyaz ürün veriminin yüzde

83'e yükseleceğini ifade eden Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut, rafinericilikte en önemli konunun "emniyet" olduğunu belirterek, önceliklerinin başında olan sağlık, emniyet, çevre uygulamalarında uluslararası referans değerlerde hedefler üzerinde başarılar sağlandığını ve bu alanda taviz verilmeyeceğini belirtti.

Erkut, yıl sonu itibarıyla son üç yılda yapılan tasarrufun 200 milyon TL'yi bulduğunu bu iyileştirmenin 38 milyon ağaç anlamına geldiğini, ayrıca yalnızca İzmit ve İzmir rafinerilerinde gerçekleşen atık su geri kazanımının değerinin yılda yaklaşık 1 milyon metreküp, başka bir deyişle bu miktarın 15 bin nüfuslu iki kasabanın su ihtiyacı olduğunu ifade etti.

Arma'ya İlk Sipariş Yurtdışından

Dünyada 20'ye yakın ülkeye zırhlı taktik araç ihracatı yapan Otokar'ın, yeni zırhlı muharebe aracı ARMA, daha Türk Silahlı Kuvvetleri'nin envanterine girmeden yurtdışından sipariş aldı.

Otokar, 6x6 ARMA zırhlı muharebe aracını 15 ayda teslim edecek. Siparişin toplam değeri ise yedek parçalar, eğitim ve özel ekipmanlar da dahil olmak üzere yaklaşık 10.6 milyon dolar. Türk Silahlı Kuvvetleri dahil olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde

4x4 Cobra ve ZPT taktik zırhlı araçları ile farklı coğrafi bölgelerde hizmet vermekte olan Otokar, yeni tasarladığı ARMA serisi ile çok tekerlekli zırhlı muharebe araçları alanına da adım atarak zırhlı taktik tekerlekli araçlar ürün gamını tamamladı.

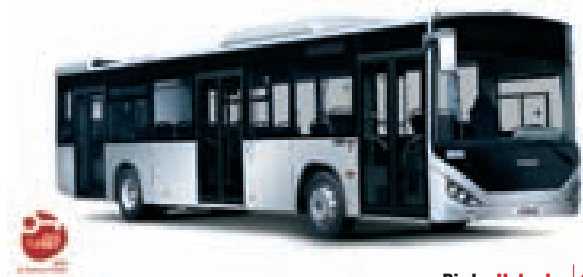


İyi Tasarım Ödülü'nü Kent LF Aldı

Design Turkey 2010 Endüstriyel Tasarım Ödülleri'nde Otokar, KENT 290LF ile İyi Tasarım Ödülü'ne layık görüldü.

TURQUALITY® Programı dahilinde Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), Türkiye İhracatçıları Meclisi (TIM) ve Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu (ETMK) işbirliği ile düzenlenen "Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri"ne Otokar, bu sene tasarımı ve fikri mül-

kiyet hakları kendisine ait olan KENT 290LF tipi şehirci otobüsü ile katıldı. Otokar, toplu taşımacılıkta çağdaş tasarımları ile dikkat çeken otobüsü KENT 290LF, "Ulaşım ve Taşıma Araçları" kategorisinde "İyi Tasarım Ödülü"ne sahip oldu.



ARÇELİK VE BEKO'DAN YENİ ÇÖZÜMLER



Geniş Ailelere 7 Kg Çamaşır Makinesi

Arçelik'in, standart ankastre makinelerle göre yüzde 40 daha fazla yıkama kapasitesi-ne sahip, A-%20 Ankastre Çamaşır Makinesi (2200 ACM) geniş hacmi sayesinde 7 kg'lık çamaşırı bir kerede yıkayarak, fazla çamaşır yıka-yan tüketiciler için ideal bir çözüm sunuyor.

Su gideri olan her yere monte edilebilen makine, estetik görünümüyle banyo dışındaki alanlarda da son derece güzel bir görünüm sergilemesi açısından oldukça ideal. Mutfak dolap kapağı ile kapatılabilen Arçelik Ankastre Çamaşır Makinesi ortamın şık ve yalın gözükmesini sağlayarak görüntü kirliliğini önüyor.



Çevreci Bulaşık Makinesi

13 kişilik normal kirlili bulaşıkları sadece 6 litre su ile yıkayan Arçelik'in yeni ekolojist bulaşık makinesi, 'Dünyanın En Az Su Tüketen' ve yüzde 30 daha az enerji tüketimi ile 'Dünyanın En Az Enerji Harcayan ürünle-rinden biri' unvanlarını bir arada barındırıyor.

Parmak izi bırakmayan inoks görünümlü bulaşık makinesinin 10 adet farklı yıkama programı var. Karma programı, yük sensörü, eks-tra hijyen programı, kirlilik sensör sistemi'nin devreye girdiği otomatik program, ekstra hızlı fonksiyon, ekstra sessiz fonksiyon, bardak koruma sistemi, üçüncü sepet seçeneği, geniş iç hacmi ve yeni ekolojist prog-ramı ile dikkat çekiyor.



LED TV İle Televizyon Keyfi Katlanıyor

Canlı renkleri, daha doğal ve net görüntüsü ile televizyon keyfini ikiye katlayan Beko LED TV, USB bağlantısıyla kolay menüsü sayesinde içeriklere hızla ulaşarak bir yandan şarkı dinlerken bir yandan fotoğraflarınıza bakma imkanı sağlıyor. Son teknoloji ile estetiği buluş-turarak mükemmel bir seyir deneyimi yaşatan Beko LED TV inceliği ile dikkat çekerken standart LCD TV'lere göre yüzde 40'a varan enerji tasarrufu sağlayarak çevre dostu olmasıyla da dikkat çekiyor. Dynamic Contrast Plus özelliğiyle görüntüdeki siyah ve beyaz arasındaki farkın netleş-mesini sağlayarak görüntüler en doğal tonlarıyla izlenebiliyor.



Beko LLC 'ye Enerji Ödülü

Beko LLC, Moskova Şehir Yönetimi tarafından Rusya Enerji Bakanlığı ve Rusya Enerji Kurumu işbirliğiyle bu sene ilki düzenlenen 'Save The Energy!' ödülünü kazandı.

Ekonominin tüm alanlarında enerji verimliliğini artırmak, enerji tasarruflu ürünlerin ve servislerin yaygın kullanımı teşvik etmek, en iyi enerji tasarrufu sağlama deneyimlerini araştırmak ve uygulamak amacıyla, Rusya Enerji Bakanlığı ve Rusya Enerji Kurumu'yla işbirliği ile "Moskova Şehir Yönetimi" tarafından bu yıl oluşturulan "Save The Energy" ödülü enerji tasarrufu alanında çalışmalar yürüten şirketlere veriliyor.

Moskova'da düzenlenen törende, enerji tasarruflu ürünler üretimindeki kararlılığı nedeniyle 'Ev Ürünleri' kategorisinde bu ödüle layık görülen Beko LLC Genel Müdürü ve Rusya Ülke Müdürü Oğuzkan Şatıroğlu ödülü, Rusya Sanayiciler ve Girişimciler Derneği, Enerji Tasarrufu ve Yenilenebilir Enerji Alt Komitesi Başkanı Valentin Borisovich Ivanov'dan aldı.

Arçelik Sürdürülebilirlik Raporu'nu Yayımladı

Arçelik, Global Reporting Initiative (GRI) G3 ilkelerine uygun olarak hazırladığı ve GRI kurumu tarafından da kontrol edilip "C" seviyesinde olduğu onaylanan, ikinci 2008-2009 Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı.

Arçelik'in hazırladığı bu rapor Türkiye'de kendi sektöründe, GRI G3 ilkelerine uygun ilk sürdürülebilirlik raporu olma özelliğini taşıyor. Arçelik, kısa bir süre önce de Avrupa Birliği'nin çevre konusundaki en prestijli platformlarından, "AB Çevre Ödülleri" kapsamında, sürdürülebilir gelişime katkı-

ları ile "Yönetim" kategorisinde ilk üç arasında yer aldı ve ilk defa AB üyesi olmayan bir ülkenin şirketi, AB tarafından bu seviyede tanınmış oldu. Türkçe ve İngilizce olarak hazırlanan 2008-2009 Arçelik Sürdürülebilirlik Raporu, Arçelik'e ait internet sitesinde de yayınlanıyor.



YAPI KREDİ'DEN ENGELSİZ ATM VE POS

“Engelsiz Bankacılık Programı” kapsamında görmeyen veya görme güçlüğü bulunan müşteriler için sesli işlem yapma özelliği olan ilk Engelsiz ATM, pilot bölge seçilen Kadıköy Rıhtım Şubesi'nde hizmete girdi. Dünya çapında ilk kez uygulanan Engelsiz POS'lar ise 50 noktada kurulacak.

Günlük hayatın birçok alanında gerekli standartlar oluşturulmadığı için engelli vatandaşlarımızın büyük sıkıntılar yaşadığı ülkemizde, engellilere yönelik bankacılık hizmetleri geliştiren ilk finansal kurum olan Yapı Kredi, engellileri toplumun bir parçası olarak sosyal hayata daha çok katabilmek için

sorumluluk almaya devam ediyor. Engelsiz ATM'ler, Yapı Kredi müşterisi olsun veya olmasın görme engelli tüm banka kartı müşterilerinin para çekme ve bakiye inceleme işlemleri yapmalarını kolaylaştırırken Engelsiz POS'lar ise yine sesli yönlendirmelerle görme engellilere kredi

kartı işlemlerinde büyük kolaylık sağlıyor.

Altı Nokta Körler Vakfı'ndan görme engellilerin beklenti, ihtiyaç ve karşılaştıkları zorluklar ile ilgili bilgi alınarak geliştirilen Engelsiz ATM ile POS'lardan sunulan işlem seçeneklerinin önümüzdeki dönemde artırılması planlanıyor.



AYB'DEN 15 YIL VADELİ KREDİ

Türkiye'de özel bankalara verilen en uzun vadeli kredi özelliğini taşıyan anlaşmayla, çevreye duyarlı yenilenebilir enerji kaynakları ve enerji verimliliği yatırımları desteklenecek.

Yapı Kredi ve Avrupa Yatırım Bankası, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği projelerinde kullandırılmak üzere 200 milyon Euro'luk, 15 yıl vadeli kredi anlaşması imzaladı. Son dönemlerde enerji portföyünü büyük ölçüde geliştirerek bir çok yenilenebilir enerji projesine imza atan Yapı Kredi'nin, çevreye duyarlı enerji projelerine ve yenilenebilir enerji kaynaklarının finansmanına gösterdiği hassasiyet, uluslararası platformlarda da büyük ilgiyle karşılanıyor. Avrupa Yatırım Bankası ile imzalanan 15 yıl vadeli bu kredinin, büyük projelerin finansmanında kullanılması hedefleniyor.

YapıKredi

2011'den Makroekonomik Beklentiler

“Makroekonomik Beklentiler Paneli”, Yapı Kredi Portföy Yönetimi ve CFA Institute işbirliğiyle gerçekleştirildi.

Yapı Kredi Portföy Yönetimi ve dünyada yatırım profesyonellerini çatısı altında toplayan kâr amacı gütmeyen en büyük organizasyon olan CFA Institute işbirliğiyle gerçekleştirilen “Makroekonomik Beklentiler Paneli”nde 2011 yılında dünya ve Türkiye eko-

nomilerinde yaşanabilecek gelişmeler ve makroekonomik beklentiler hakkında görüşlerin paylaşıldı.

Yapı Kredi Portföy Yönetimi Genel Müdürü Gülsevin Yılmaz ve CFA Society of Istanbul Başkanı Onursal Yazar'ın açılış konuşmalarını yaptığı panelde,

Yapı Kredi Başekonomisti Doç. Dr. Cevdet Akçay, Bilkent Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Refet Gürkaynak ile Global Source Partners Türkiye Danışmanı Murat Üçer 2011 yılına ilişkin makroekonomik beklentilerini ve görüşlerini paylaştı.





Fiat ekibi, CRM Kampanya Ödülü'nü Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen'in elinden aldı.

CRM Hem Müşteriye Hem Üye Firmalara Kazandırıyor

Pazarlama dünyasında rekabet avantajı sağlamak amacıyla yapılan etkin CRM ve veri yönetimi uygulamalarının Paro üyesi firmalar tarafından da paylaşıldığı Koç Topluluğu CRM Forumu'nun bu yıl 6.sı düzenlendi.

Giderek artan rekabet ortamında pazar dinamiklerinde müşteriye elde tutmanın, onunla ilişkiyi derinleştirmek ve

böylece daha fazla değer yaratmaktan geçtiği günümüz koşullarında ortak bir müşteri ağı olarak yaratılan Paro siste-

minde son 4 yıldaki gelişmeler aktarılırken veriye sahip olarak, etkin şekilde veriyi yönetbilmenin pazarlama dünya-

sındaki öneminin altı çizildi. Üye kart sayısı 9 milyon adedi aşan Paro'nun 2007 yılında 300 olan kampanya sayısının 2009'da 1600'e 2010'un henüz Ekim ayında ise 2000'i aştığı, 2010 yılında gerçekleşen kampanyalarla ilk 3 çeyrekte 900 milyon TL'yi aşan ilave ciro yarattığı ifade edildi.

Üye kart, aktif kart, Parolu ciro, tüketicilerin harcadıkları ve kazandıkları puan, ilave ciro değerleri, gerçekleştirilen kampanya sayılarındaki artan ivmenin vurgulandığı etkinlikte, Paro üyesi firmalar tarafından CRM ve veri yönetimi uygulamaları da paylaşıldı. Toplantıda CRM Kampanya Ödülü'ne hak kazanan Fiat ekibinin ödülü de Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen tarafından takdim edildi.



Skalite 2010'dan Setur'a İki Ödül

Outgoing Seyahat Acentesi dalında Setur ve online seyahat acentesi dalında, bookinturkey.com'un aldığı Skalite ödülleri Setur Genel Müdürü Üstün Özbey aldı.

Bu yıl 13'üncüsü düzenlenen ve Turizm Oskarları olarak bilinen "Skalite 2010 - Turizmde Kalite Ödülleri" sahiplerini buldu. Türkiye'nin lider turizm şirketlerinden Setur gecede iki farklı dalda ödül aldı. Teknik altyapısı www.turizmdebusabah.com ve Boyut Yayın Grubu IT servisi tarafından sağlanan

SKALİTE 2010 oylaması, online olarak "Şeffaf Büyük Jüri" sistemi ile gerçekleştirildi. Demokratik katılımı öne çıkartan ve turizmde kaliteyi ödüllendiren etkinlik, tüm dünyada 90 ülkeye yayılmış 22 binden fazla üyeyi barındıran 500 Skal Kulübü içinde sadece Türkiye'de yapılıyor.



Koç Üniversitesi Financial Times'ın Listesinde

Koç Üniversitesi EMBA programı, dünyadaki EMBA programlarının değerlendirildiği listeye bu yıl da tek Türk Üniversitesi olarak girdi.

Geçen yıl da Türkiye'de ve bulunduğu coğrafi bölgede Financial Times'ın bu sıralamasına girebilen ilk ve tek üniversite ve programı olan Koç Üniversitesi bu yıl listeye 6 basamak sıçrayarak 57'inci sıradan girdi. Koç Üniversitesi İşletme Enstitüsü Direktörü Prof. Dr. Zeynep Gürhan Canlı, 2010 yılındaki başarıla-

rıyla da gurur duyduklarını kaydederken uluslararası dergilerde, bilimsel yayınların bu sıralamaya etkisinin olmasının araştırmaya verilen önemin bir göstergesi olduğunu ifade etti. Koç Üniversitesi İşletme Enstitüsü, bu başarıyla 2009 yılında olduğu gibi 2010 yılında da dünyanın önde gelen işletme okulları arasında yer aldı.

Matematiğe Renk Geldi

Rahmi M. Koç Müzesi'nde açılan "Renkli Matematik Dünyası - Eğlen Öğren" bölümü interaktif deney setleri ile matematiği sevdireyor.

Pratik yaparak matematiği sevdiren interaktif deney setlerinden oluşan "Renkli Matematik Dünyası - Eğlen Öğren", İstanbul Rotary Kulübü Derneği'nin desteğiyle Rahmi M. Koç Müzesi bünyesinde açıldı. Almanya'da her yıl her yaştan binlerce ziyaretçi çeken dünyanın ilk deneysel matematik merkezi 'Mathematikum'un bir benzeri olan Renkli Matematik Dünyası, aynalar, göz yanıltması, ses, müzik, hız ve hareketin incelenebileceği

deneyleri ve yap-boz'lar, köprüler ve aynalarla eğlenceyi bir arada sunuyor. Mimar Sinan köprülerinin sırrı, Leonardo da Vinci'nin Haliç için tasarladığı köprü'nün detayları, sonsuz görüntünün, sesin yükselip alçalmasının ardındaki sebepler araştırılıyor. Hazırlanan deney masalarında çocuklar ve aileler bir arada oyunlar oynayabiliyor. Renkli ve eğlenceli cisimlerle dokunmak ve deney yapmak tüm ziyaretçiler için serbest.



SANERC'e Uluslararası Akreditasyon

SANERC, Amerikan Hemşireler Yetki Belgelendirme Merkezi (ANCC) tarafından mezuniyet sonrası hemşirelik eğitiminde uluslararası düzeyde akredite edildi.



Bütün faaliyetlerinde uluslararası standartları izleyen Koç Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu SANERC, Mezuniyet Sonrası Hemşirelik Eğitiminde Uluslararası Akreditasyona sahip olarak,

bu alanda Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdi. Amerika Birleşik Devletleri'nde en tanınmış ve en büyük hemşirelik akreditasyon örgütü olan ANCC tarafından, SANERC'in mezuniyet sonrası hemşirelik

eğitimlerinin kalitesi onaylandı. Eğitimleri uluslararası düzeyde akredite edilen SANERC, bir eğitim merkezi olarak tanındı.

İsteğe bağlı hakemli bir akreditasyon süreci olan Amerikan Hemşireler Yetki Belgelendirme

Merkezi'nin (ANCC) mezuniyet sonrası eğitim akreditasyon sisteminde akredite olmak üzere başvuran kurum ve kuruluşlar, düzenledikleri sürekli hemşirelik eğitim programlarının kalitesini sağlama ve sürdürme yönünden kapsamlı olarak değerlendiriliyor. SANERC'in ANCC Akreditasyonu yıllık teftişler dahil 2 yıl süre ile geçerli olacak.





**Otomotiv Grup Başkanı
Cenk Çimen:**

**“OTOMOTİV
TARİHİNDEKİ
EN İYİ YIL”**

Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen:
“Son 20 yıllık tarihimize baktım. 2010, otomotiv
tarihimizdeki en iyi yıl olmuş. Bu başarıda 82 yıllık
emek var.”

Türkiye sanayisinin son dönemlerdeki parlayan yıldızı: Otomotiv. Satış, üretim ve ihracat rakamları... Yan sanayi ve istihdamda geline nokta... Tüm yönleriyle olumlu bir yılı geride bırakan sektörün 2010 yılı rakamları Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen'e göre de bir rekor. "Bu yıl, Türkiye otomotiv tarihinin rekor yılı olacak. Tahminimce yıl sonu toplam pazar 780 bin adetler seviyesinde kapanacak. Bu seneye kadar otomotiv tarihindeki en iyi neticeler 2005 yılında alınmıştı ve pazar 766 bin adetle kapanmıştı" diyor Çimen. Sektör son 10 yılda ise inişli çıkışlı bir grafiğe sahip. Çimen de bir anısıyla bu tezi destekliyor, "1991 yılında Ford Otosan'da pazarlama elemanı olarak çalışıyordum. O yıllarda 1 milyon adetlik pazar projeksiyonları yapardık. Aradan 20 yıl geçti halen pazar 1 milyon adede çıkmadı." Her ne kadar dalgaların yaşandığı bir dönemden söz etsek de Türk otomotiv sektörü kademeli büyüme gösteriyor. Aynı büyüme Koç Holding Otomotiv Grubu için de geçerli... Çimen'in "Son 20 yıllık tarihimize baktım. 2010 yılı Koç Topluluğu Otomotiv işi açısından otomotiv tarihinde her neticede en iyi yıl olmuş. Bu başarıda 82 yıllık emek var" sözleri de söz konusu başarıyı açıklamaya yetiyor... Tofaş'ın 65, Ford Otosan'ın ise 71 ülkeye ihracat yapması, toplamda ise 6 kıtaya ihracat gerçekleştirilmesi bu başarının bir diğer örneği...

Tabii, Koç Holding Otomotiv Grubu'nun elde ettiği başarının arkasında sadece ihracat yatmıyor. İşte Cenk Çimen'in gözüyle, Türk otomotiv sektörünün en başarılı yılını yaşadığı 2010'da Koç Holding Otomotiv Grubu'nun başarısının altında yatanlar...

Türkiye otomotiv pazarı 2010 yılında 750 bin toplam binek ve hafif ticari araç satışına odaklandı. Yıl için sizin öngörüleriniz nelerdir ve sektör üzerinde hangi dinamiklerin etkili olduğunu düşünüyorsunuz?

Bu yıl Türkiye otomotiv tarihinin rekor yılı olacak. Tahminimce yılsonu toplam pazar (ağır ticari vasıta dahil) 780 bin adetler seviyesinde kapanacak. Bu seneye kadar otomotiv tarihindeki en iyi neticeler 2005 yılında alınmıştı ve pazar 766 bin adetle kapanmıştı.

Türkiye otomotiv sektörü kademeli olarak büyüme gösteriyor. 1990- 1999 yılları arasında yıllık satış ortalaması 374 bin adet seviyelerindeyken 2000-2010 yıllarında yıllık ortalama 550 bin adede yükseldi. Bu sene

780 BİN

ÇİMEN'İN YILSONU TOPLAM PAZAR TAHMİNİ...

750 BİN

"2010'DA TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN 1,1 MİLYON ADET ARACIN YAKLAŞIK 750 BİNİNİ İHRAÇ ETMİŞ OLDUK."

% 68

"TÜRKİYE OTOMOTİV ÜRETİMİNİN YAKLAŞIK YÜZDE 68'İ İHRAÇ EDİLİYOR."

% 65

"KOÇ TOPLULUĞU OTOMOTİV ŞİRKETLERİ OLARAK ÜRETİMİNİN ORTALAMA YÜZDE 65'İNİ İHRAÇ EDİYORUZ."

% 70

"TOFAŞ'TA TOPLAM ÜRETİMİNİN YÜZDE 70'İNİ İHRAÇ EDİYORUZ."

71

"FORD OTOSAN OLARAK İSE ...71 ÜLKEYE İHRAÇ YAPIYORUZ..."

bizim beklentimizden çok daha iyi gelişti. Geçen sene bütçeyi yaparken oldukça tartışmıştık. 500 bin adetlik bir bütçe yaptık. Ancak Mart'tan itibaren pazar çok hızlı gelişti. Düşük kurlar, bütün dönemlerin düşük faiz oranları, bankaların tüketici kredilerini desteklemesi gibi tüm koşullar birleştiğinde tüketiciler için çok elverişli bir alım ortamı oluştu. Türkiye'de otomotive ilgi çok yüksek. Tüketicilerin borçlanabildikleri durumda ilk sırada ev ikinci sırada ise otomobil alımları öne çıkıyor. Auto show'lara gösterilen rağbet de otomotive olan ilginin açık bir göstergesi. Bu yıl Auto Show'da en çok ilgi gören standlar Ford, Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Ferrari, Maserati olarak bizim markalarımızdı.

Bu anlattığım koşulların bir araya gelmesinden dolayı 2010 otomotivin en parlak yılı oldu.

Fiat Group ile Opel, Yeni Fiat Doblo platformunda geliştirilecek bir aracın Bursa'da Tofaş'ın tesislerinde üretilmesi için işbirliği anlaşmasına imza attı. Bu işbirliğini açabilir miyiz?

Doblo imalatı 2000'de başladı. 2010 yılında ise Doblo baştan aşağı yenilendi. Bu yıl 1 milyonuncu Doblo'yu ürettik. Bu araç hem Avrupa'da hem de Türkiye'de yepyeni bir segment ortaya çıkardı. Her yönüyle Türkiye'nin aracı oldu. Aynı zamanda rakiplerinin de önünü açtı. Yeni Doblo için 450 milyon Euro yatırım yapıldı ve tamamen yenilerek yepyeni bir araç meydana geldi. Otomotivde çok yeni bir pazarlama stratejisi ile lansmanı yapıldı. Böyle başarılı bir aracın üzerine Opel'le yapılan anlaşma hem Tofaş hem de Opel için çok olumlu oldu. Tofaş'ın mühendislik gücü, Ar-Ge becerisi, insan kaynağı, üretim kalitesi ve tüm bunları çok rekabetçi fiyatlara yapma becerisinin bu ortaklıktaki payı çok büyük. Aslında GM-Fiat işbirliği çok eskiye dayanıyor. Geçmişte iki şirketin ortak platform, ortak motor konusunda birçok paylaşımları oldu. GM'in yenisinden yapılandırılmasıyla da bu yeni ortaklık örtüştü. Yeni Fiat Doblo platformunda, Opel ve Vauxhall markaları için üretilecek olan bu yeni araç, Ocak 2012'den itibaren NAFTA hariç Avrupa ve tüm diğer pazarlarda satışa sunulacak. Bu araç mevcut Opel Combo'nun yerini alacak ve Cargo, Combi ve Panaroma karoser versiyonlarına sahip olarak banttan inecek.

Yeni aracın tasarımı için Russelsheim'daki Opel-Vauxhall tasarım ekibi ile birlikte Fiat Group'un Torino ve Tofaş'daki mühendislik ve tasarım ekipleri birlikte aktif biçimde çalışmaya başlayacak. Tofaş, 2011 yılının son aylarında ilk 6 bin adetlik partiyi üretmiş ve ihracat etmiş olacak. Anlaşma Fiat-Opel işbirliği için üretilecek yeni Fiat Doblo bazı 250 bin adet aracı kapsayacak. Böylece proje ömrü boyunca 1 milyon adet üretilmesi planlanan yeni Fiat Doblo'nun toplam üretimi 1,3 milyon adete yükselecek.

Türk otomotiv sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye 2010'da üretimde Avrupa'nın en büyük 6'ncı dünyanın ise 17'nci en büyük pazarı haline geldi. Bugün geldiğimiz noktada Türkiye otomotiv endüstrisi, gelişmiş altyapısıyla her büyüklükteki yatırımı yapabilecek kapasitededir. Ana sanayi ve yan sanayisiyle, teknoloji, Ar-Ge, kalite ve maliyet yönünden bölge ülkelerine göre ciddi bir



Çimen: "Türkiye otomotiv endüstrisi, gelişmiş altyapısıyla her büyüklükteki yatırımı yapabilecek kapasitede. Bir aracın sıfırdan imalatının her aşamasında artık rol oynayabiliyoruz."

rekabet avantajına sahibiz. Mühendislik gücümüz de her geçen gün artıyor. Bir aracın sıfırdan imalatının her aşamasında artık rol oynayabiliyoruz. Bizim şirketlerimiz Ford Otosan ve Tofaş da tüm konularda Türk otomotiv sektörüne liderlik yapıyorlar. Otomotiv sektörümüz ihracatta da önemli noktalara geldi. Türkiye otomotiv üretiminin yaklaşık yüzde 68'i ihraç ediliyor. 2010'da Türkiye'de üretilen 1,1 milyon adet aracın yaklaşık 750 binini ihraç etmiş olduk. Koç Topluluğu Otomotiv şirketleri olarak ise üretimimizin ortalama yüzde 65'ini ihraç ediyoruz.

Kriz sonrası belirli bir ivme yakalayan Türk otomotiv sektöründe; trendler, tüketici beklentileri ve tercihleri üzerinde ne gibi değişimler yaşandı? Koç Topluluğu Otomotiv Grubu Türk tüketicisinin beklentilerini nasıl ve ne şekilde karşılamakta?

Tüketici beklentileri sürekli artıyor. Biz her segmentte; en küçük otomobilden, en büyük ağır ticari vasıtaya kadar araç üretilip sattığımız için bu değişimi net olarak görebiliyoruz.

Artık kamyon müşterisi otomobil konforu istiyor. Otomobil müşterisi ise aracın içinde ofis ve ev rahatlığını istiyor. Araç içi teknolojileri giderek gelişiyor. Cep telefonu, iPod ve iPhone'lara uyumlu hale getirilen sistemlerle bu cihazları sesli komutlarla çalıştırabiliyorsunuz. Bugün üst segmentte birçok araç bu özellikleri sunuyor ve bu teknolojiler alt segmentlere doğru yayılıyor.

Bizim araçlarımızda da teknolojinin son

ürünleri her yıl yenilenerek yerini alıyor.

Fiat grubu araçlarda 'Blue&Me' teknolojiyle sesli komutla arama yapılabilir ve müzik kontrol edilebilir. Ford araçlarda da bluetooth ile telefon görüşmesi yapılabilir, klima, radyo, CD çalar sesli komutla çalıştırılabilir. Tüketici beklentileri arasında iki önemli unsur daha bulunuyor; çevreci araçlar ve araçtaki güvenlik unsurları. Hem Amerika hem Avrupa'da regülasyonlar karbon salınımlarını azaltma yönünde. Artık otomobilden traktöre pek çok aracın çevreci versiyonları yapılıyor, mevcut araçların da karbon emisyonları düşürülüyor. Ayrıca araç satın alma sürecinde tercih yaparken güvenlik faktörü de eskisinden daha çok ön plana çıkıyor.

Türkiye 750 bin bandını ise en son 2005 yılında gördü. Bu inişli-çıkışlı süreci hangi dinamiklere bağlıyorsunuz? 1991 yılında Ford Otosan'da pazarlama

Tofaş olarak 65 ülkeye, Ford Otosan olarak ise 71 ülkeye; toplamda 6 kıtaya ihracat yapıyoruz. Ama ihracatımızın önemli kısmı Avrupa'ya gerçekleşiyor.

elemanı olarak çalışıyordum. O yıllarda 1 milyon adetlik pazar projeksiyonları yaptık. Aradan 20 yıl geçti halen pazar 1 milyon adede çıkamadı. Sürekli iniş çıkışlar yaşanıyor ama buna rağmen Türk otomotiv sektörü kademe kademe büyüme gösteriyor. Bu sene 780 bin adet araç satılacağını öngörüyoruz ancak bunların çoğu yenileme. Tüketici uygun ortamı bulduğunda aracını yeniliyor. Bizim için 'ilk araç sahipliği' daha önemli. Yeni araç alabilecek tüketici sayısının artması gerekiyor. Bunun için Türkiye'nin büyümesi, özellikle Anadolu'nun büyümesi gerekiyor.

Biz Koç Topluluğu olarak bunun önlemini çoktan aldık. Tofaş'ta toplam üretimimizin yüzde 70'ini, Ford Otosan'da ise yüzde 60-65'ini ihraç ediyoruz. Tofaş olarak 65 ülkeye, Ford Otosan olarak ise 71 ülkeye; toplamda 6 kıtaya ihracat yapıyoruz. Ama ihracatımızın önemli kısmı Avrupa'ya gerçekleşiyor. Avrupa doymuş ve yaşanan bir pazar. Bu nedenle ortaklarımızla da anlaşarak yönümüzü geliştirmekte olan pazarlara çevirmeliyiz. Bu ülkelerde ciddi potansiyel var, bunu iyi değerlendirmeliyiz.

Özellikle Avrupa ülkelerinde çevreci otomobillere devlet desteği var.

Türkiye'de de aynı sistemler uygulanmalı mı?

Bugün alternatif yakıtlı ve çevreci araçlara geçiş sürecinin nasıl olacağı tartışılıyor. Bu iş otomotiv sektöründe yeni bir dönüm noktası olarak görülüyor ve bu işin teknolojisini üzerine ciddi yatırımlar yapıyorlar. Tüketicilerin bir ürünü tercih ederken o ürünün sadece çevreci olmasına bakmadığını, en önemli konunun ekonomik boyutu olduğunu biliyoruz. Bu tip araçlar ekonomik açıdan tüketiciye ne kadar cazip gelirse pazar da o oranda büyüyecektir. Enerji maliyetindeki tasarrufun yanında, aracın ilk alış fiyatı ve sonrasındaki bakım maliyetleri de oldukça önemli. Elektrikli araçlarda bataryaların hem ağır hem de 10 bin dolar üzerinde maliyetlerde olması ve batarya ömürlerinin 10 yıl olması da önemli bir engel teşkil ediyor. Menzil sorunu ise başka bir problem



olarak karşımıza çıkıyor. Mevcut teknolojiyle elektrikli bir araçla en fazla 150 kilometre yapabiliyorsunuz.

Bunun yanında, elektrikli araçların ikinci el değerinin ve pazarının oluşması gerekiyor. Ayrıca, alt yapı ve şarj istasyonları yetersizliği gibi sorunlar da sektöre ilgili soru işaretlerinden birkaçı. Bu problemlerin çözülmesi elektrikli araç pazarının gelişmesine katkı sağlayacaktır.

Bugün birçok imalatçı petrole olan bağımlılığı azaltmak ve çevreyi korumak için yeni teknolojiler geliştirerek hem yakıt tüketimini azaltıyor hem de karbondioksit salınımını aşağıya çekiyor. Tabi 150 yıllık geçmiş olan bir endüstrinin çok kısa sürede değişmeyeceği de bir gerçek. Şu an hem mevcut içten yanmalı motor teknolojilerinin iyileştirilmesi hem de hibrid ve elektrikli araçlara yatırım yapılması gerekiyor.

Sektördeki oyuncuların sayısının artmasını özellikle de Çin ve Uzak Doğu markalarının pazarda yer almalarını nasıl değerlendiriyorsunuz, rekabet artarken, bu sektörün kalitesi ve imajına nasıl bir etkiye bulunuyor?

Otomotiv global ve çok rekabetçi bir sektör. Yatırım tutarları ve teknoloji kullanımı oldukça yüksek. Dolayısıyla otomotiv işinde bugünden yarına oyunun kurallarını değiştiremezsiniz. Bunun için zamana ihtiyaç var. Uzun vadeli bakış açısıyla konuya bakmak gerekiyor. Bugün bir otomobilin ömrü 6, ticari vasıtanın ise 8 yıl. Ara yıllarda ise 'facelift' dediğimiz 'makyaj' görüyorlar. Ve bu 6-8 yıllık ömürlerinin sonunda aynı isim altında yepyeni bir araç ortaya çıkıyor. Bir araç çıkmadan bir sonraki jenerasyon araç üzerinde çalışmalar yapılmaya başlanıyor. Çin pazarı hızla büyüyor. Kendini yenileyen

Son 20 yıllık tarihimize baktım. 2010 yılı otomotiv tarihindeki en iyi yıl. Bu başarıda 82 yıllık emek var.

bir pazar ve adeta koşarak geliyorlar.

2005 yılında 6 milyon araç satışı olan Çin'de, bu yıl pazarın 16 milyon adedi, 2014'te ise 23 milyon adedi geçeceği öngörülüyor. Brezilya, Hindistan, Rusya gibi pazarlarda da önemli büyümeler bekleniyor. Çin otomotiv sektörünün zamana ihtiyacı var. Henüz Avrupa ve Amerika pazarlarını tanımıyorlar. Bu pazarlarda sattıkça tecrübeleri olacak. Zaman içinde birkaç Çin markasının bu global endüstri içinde yer alacağını düşünüyorum.

Koç Topluluğu Otomotiv Grubu açısından 2010 yılı nasıl geçti, sonuçları neye bağlıyorsunuz?

Son 20 yıllık tarihimize baktım. 2010 yılı , Koç Topluluğu için otomotiv tarihindeki en iyi yıl. Bu başarıda 82 yıllık emek var. Sorumluluğu alan her yöneticimiz, çalışanımız ise ilave katkı sağlamış. Böylece bugünlere kadar geldik. Bizim de amacımız bayrağı ileriye taşıırken bir şeyler katarak bizden sonra gelecek olanlara daha güçlü şirketler bırakmak. Şirketlerimizin bugünlere gelmesinde emeği geçen tüm büyüklerimiz, yöneticilerimize, çalışanlarımıza sonsuz teşekkürler.



FORD VE FIAT'TAN İSTIKRAR ABİDESİ MODELLER...

Koç Holding Otomotiv Grubu'nun temel taşları Ford ve Fiat, 2010 yılında üretim adetlerindeki rakamlarla göz kamaştırdılar...

NİSAN 2010

45 yılda 6 milyon Transit

Ford Otosan'ın Kocaeli Fabrikası'nda üretilen Ford Transit'in 6 milyonuncu aracı üretim hatından indirildi. Bu başarı, Türkiye'nin yanı sıra diğer üretim merkezleri olan İngiltere, Çin ve Vietnam'da da eş zamanlı gerçekleşen törenlerle kutlandı.



TEMMUZ 2010

1 milyonuncu DOBLO

Doblo imalatı 2000'de başladı. 2010 yılında ise Doblo baştan aşağı yenilendi ve aynı yıl 1 milyonuncu Doblo üretildi. Yeni Doblo için 450 milyon Euro yatırım yapıldı.

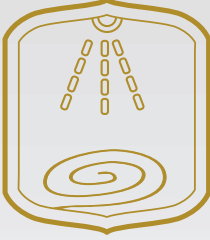


OCAK 2010

Connect'e ABD'den ödül...

Tasarımı ve üretimi Ford'un Kocaeli Gölcük fabrikalarında yapılan Transit Connect, Ford'un ana vatani Amerika'da en beğenilen ticari araç haline geldi ve araç 'Detroit Otomobil Fuarı'nda, Kuzey Amerika Yılın Ticari Aracı ödülünü aldı.

TAŞMADAN PIŞEN, BOL KÖPÜKLÜ GERÇEK TÜRK KAHVESİ LEZZETİ İÇİN



SPINJET

Su Püskürtmeli Karıştırma Teknolojisi

Kahvenizi su püskürterek karıştırır.



ANTISPILL

Taşma Önleme Teknolojisi

Kahvenizin taşmasını önler.



COOKSENSE

Pişme Algılama Teknolojisi

Kahvenizin piştiğini algılar.

16 patente sahip Telve,
Arçelik mühendisleri
tarafından geliştirilmiştir.



telve



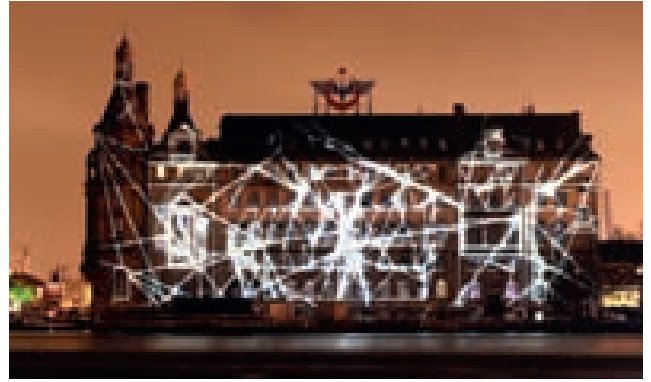
ZAMAN AKARKEN

Yine gündemi
yoğun bir yıl
daha geride
kaldı. Ekonomik
krizin etkilerini
ve önceki
yıllardan pek çok
karmaşa ve
sorunu sırtında
taşıyarak gelen
2010 yılında
ümit verici
gelişmeler de
oldu. Gelin 2010
yılında
ülkemizin ve
dünyanın
gündeminde
gelişen önemli
bazı olayları
hatırlayalım.



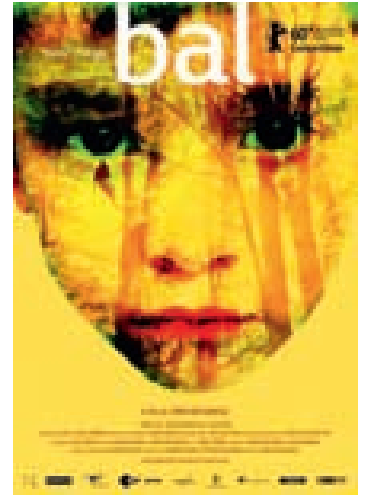
İSTANBUL AVRUPA KÜLTÜR BAŞKENTİ

İstanbul 16 Ocak'ta, 7 tepeden aynı anda yapılan etkinliklerle İstanbul resmen Avrupa Kültür Başkenti ilan edildi.



HAİTİ'DE ŞİDDETLİ DEPREM

Karayipler'in yoksul ülkesi Haiti'de 13 Ocak'ta meydana gelen 7 büyüklüğündeki depremde binlerce kişi hayatını kaybetti.



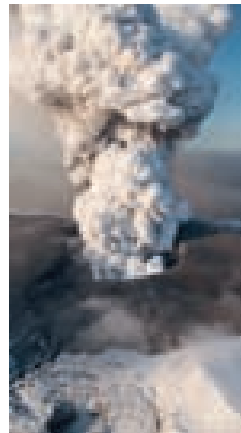
ALTIN AYI, TÜRK FİLMİ

"BAL"IN OLDU
20 Şubat'ta 60. Berlin Film Festivali'nde büyük ödülü Altın Ayı'yı büyük bir sürpriz yaparak Türk filmi "Bal" kazandı.



MOSKOVA METROSU'NA İNTİHAR SALDIRISI

29 Mart'ta Başkent Moskova'da iki ayrı metro istasyonunda kadın intihar saldırganlarının sabah saatlerinde düzenlediği saldırılarda en az 38 kişinin öldüğü açıklandı.



İZLANDA'LI YANARDAĞIN KÜLLERİ HAVAYOLU ULAŞIMINI FELCE UĞRATTI

İzlanda'nın güneyinde "Eyyafjallayöküll" buzulu altındaki yanardağın, 190 yıl sonra gece yarısı patlaması Nisan ayı boyunca havayolu ulaşımını etkisi altına aldı.



1 MAYIS, 32 YIL SONRA YENİDEN TAKSİM'DE KUTLANDI...

32 yılın ardından bu yıl ilk kez Taksim Meydanı'nda kutlanan 1 Mayıs, hem halktan hem de medyadan büyük ilgi gördü. Olaysız geçen kutlamaya birçok sanatçı ile parti temsilcisi'nin katılması ve alınan güvenlik önlemleri ayın en çok konuşulan başlıkları arasındaydı.



ZONGULDAK'TA MADEN OCAĞINDA PATLAMA

Zonguldak'ta Türkiye Taşkömürü Kurumu Karadon Müessesesi Müdürlüğü'ne ait maden ocağında 17 Mayıs'ta meydana gelen patlamada birçok kişinin hayatını kaybetmesi ve başbakanın konuyla ilgili çarpıcı açıklamaları dikkat çekti.



2010 DÜNYA KUPASI İSPANYA'NIN

Güney Afrika'da yapılan 2010 FIFA Dünya Kupası'nda kupayı 12 Temmuz'daki final maçında Hollanda'yı 1-0 yenen İspanya kazandı.

MAVİ MARMARA'YA İSRAİL SALDIRISI

30 Mayıs'ta İsrail, Gazze'ye insani yardım taşıyan ve "Rotamız Filistin Yükümüz İnsani Yardım" sloganıyla yola çıkan Mavi Marmara Gemisi'ne saldırdı.

TÜRKİYE G-20 ÜLKELERİ ARASINDA ÇİN'İN ARDINDAN EN HIZLI GELİŞEN ÜLKE

Kanada'da Başbakan Erdoğan'ın da katılımıyla Haziran'da gerçekleşen G-20 zirvesinde, Türkiye'nin G-20 ülkeleri arasında Çin'in ardından en hızlı büyüme gösteren ikinci ülke olması sıkça konuşulan konu başlıkları arasındaydı.



MADIMAK OTELİ KAMULAŞTIRILDI

Sivas'ta 1993'te meydana gelen olaylarda 37 kişinin yaşamını yitirdiği Madimak Otel'i'nin kamulaştırılmasına karar verildiği haberi Kasım sonunda medyaya yansdı.

2010'UN EN SICAK YIL REKORU KIRABİLECEĞİ BİLDİRİLDİ

17 Temmuz'da dünyada ilk 6 ayın en sıcak dönem olarak kayıtlara geçtiği bildirildi. Meteoroloji uzmanlarına göre, 2010'da en sıcak yıl rekoru kırılabileceği ifade edildi.



İLK TÜRK PETROL'Ü FIZAN'DA ÜRETİLDİ

1 Ağustos'ta Osmanlı'nın sürgün yeri olarak bilinen Fizan'da 2009'da son dönemin en büyük petrol keşiflerinden birini yapan Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO)'nın, Fizan'daki 6 petrol arama çalışmasının 6'sında da petrole ulaştığı ve ilk kuyuda yapılan test üretimlerinde ilk petrolü üretmeye başladığı medyaya yansdı.



12 DEV ADAM DÜNYA İKİNCİSİ OLDU

Dünya Basketbol Şampiyonası'nda 12 Eylül'de oynanan final maçında ABD şampiyon olurken, Türk Milli Takımı ikinci, Litvanya ise üçüncü oldu.

PAKİSTAN SEL FELAKETİNİN PENÇESİNDE

Pakistan'ın kuzeybatı kesimini Ağustos ayında vuran muson yağmurlarının neden olduğu sellerde 1.5 milyondan fazla kişi etkilendi. Pencap eyaletinde 300 bin kişi tahliye edildi, şimdiye kadar bin 400'den fazla kişi de yaşamını yitirdi.



DÜNYACA ÜNLÜ ROCK GRUBU U2 TÜRKİYE'DE

Yıllardır Türkiye'ye gelmesi beklenen U2, 6 Eylül'de Atatürk Olimpiyat Stadı'nda bir konser verdi.

OBAMA PETROLE BULANAN MEKSİKA KÖRFEZİ'NDE DENİZE GİRDİ

ABD'nin Florida eyaletine gelen Obama, ülke turizmine destek vermek için 9 yaşındaki kızı Sasha ile 20 Nisan'da petrol platformunun patlaması üzerine iki ay boyunca her gün 100 bin varil petrolün denize karışmasıyla büyük bir çevre felaketi yaşayan Meksika Körfezi'nde 15 Ağustos'ta denize girdi.



REFERANDUM'DAN EVET ÇIKTI

Aylardır gündemi kilitleyen ve 12 Eylül'de gerçekleşen referandumda yüzde 58 Evet, yüzde 42 Hayır olarak sayılan oylama sonucunda Anayasa değişikliği paketi halk tarafından kabul gördü.



AVRUPA'DA ONBİNLER YÜRÜDÜ

Avrupa'da on binlerce işçi, hükümetlerin kemer sıkma gerekçesiyle uyguladığı kesintilere karşı eylemler düzenledi. 30 Eylül'de 30 ülkeden çalışanlar Brüksel'de toplanıp Avrupa Birliği'nin başlıca kurumlarına yürüyerek tepkilerini dile getirdiler.

ŞİLİ'DE BÜTÜN MADENCİLER KURTARILDI

Şili'de yerin 700 metre altında iki ay aşkın süre mahsur kalan 33 madencinin tamamı 14 Ekim'de kurtarıldı. Bu mutlu olay akıllara Mayıs ayında Zonguldak'taki patlamada ölen madencilerin acısını hatırlattı.



KUZEY KORE GÜNEY KORE'Yİ VURDU

Sarı Deniz'de tansiyon yine yükseldi. Kuzey Kore, 23 Kasım'da Güney Kore'nin batısına topçu ateşi açtı. Olayın ardından Güney Kore, F-16 savaş uçaklarını havalandırdı.

HAYDARPAŞA'DA YANGIN

İstanbul Haydarpaşa Tren Garı'nda 28 Kasım'da çıkan yangın, yaklaşık 2.5 saat sonra tamamen söndürüldü. Tarihi binanın çatı ile 4. katının yandığı belirtildi.



WIKİLEAKS BELGELERİ DEPREM ETKİSİ YARATTI

Birçok ülkenin istihbarat kayıtlarını ve yakın tarihteki savaşların gizli belgelerini yayınlayan WikiLeaks, kasım ayının sonlarına doğru ortaya çıkardığı ABD Dışişleri Bakanlığı'nın belgeleriyle diplomaside depreme yol açtı.



ÖĞRENCİLERDEN YUMURTALI PROTESTO

Üç öğrenci, İTÜ'de Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ı protesto eden 18 öğrenciye verilen 15 aylık hapis cezasına tepki göstererek 26 Kasım'da Anadolu Üniversitesi'nde bir panele katılan Anayasa Mahkemesi Başkanı Haşim Kılıç'a yumurta fırlattı. Bu olayın ardından yumurtalı eylemler devam etti.

RMK MARINE'DEN SAHİL GÜVENLİĞİNE İKİNCİ GEMİ: “TCSG GÜVEN”

RMK Marine tarafından Sahil Güvenlik Komutanlığı için inşa edilmekte olan 4 adet sahil güvenlik arama kurtarma gemisinden ikincisi “TCSG Güven” törenle denize indirildi.



RMK Marine bugün artık kompleks askeri savaş gemi dizayn ve inşa kapasitesine sahip.

Koç Topluluğu'na 1997 yılında katılarak RMK Marine adını alan ve Topluluğun, Tuzla'da gemi ve yat inşası, bakım, onarımı konularında hizmet sunmakta olan tersanesi RMK Marine, 2007 yılında Savunma Sanayi Müsteşarlığı ile imzaladığı sözleşmeyle üstlendiği Türk özel sektör tarihindeki en büyük muharip gemi projesi kapsamında inşa ettiği ikinci gemi olan “TCSG Güven”, düzenlenen törenle denize indirildi.

Milli Savunma Bakanı M. Vecdi Gönül, İçişleri Bakanı Beşir Atalay, Savunma Sanayi Müsteşarı Murad Bayar, Sahil Güvenlik Komutanı Tümamiral İzzet Artunç ile Koç Holding Şeref Başkanı ve RMK Marine Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç'un katılımıyla gerçekleşen TCSG Güven'in denize iniş törenine katılanlar arasında Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y.Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak,

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Temel Atay, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Bülent Bulgurlu, Koç Holding Savunma Sanayi ve Diğer Otomotiv ve Bilgi Grubu Grubu Başkanı Kudret Önen, çok sayıda komutan ve üst düzey bürokrat da yer aldı. RMK Marine'in, Milli Savunma Bakanlığı'nın Sahil Güvenlik Komutanlığı'nın ihtiyacı çerçevesinde açtığı 4 adet Sahil Güvenlik Arama Kurtarma Gemisi'nin inşa

Rahmi M. Koç, Savunma Sanayinin geliştirilmesi için özel sektör ile yapılan işbirliğinin ekonomiye büyük katkı sağladığını ifade ediyor.



ihalesini kazanarak proje kapsamında inşa ettiği ilk gemi "TCSG Dost" olmuştur. Açık deniz testleri başlayan ve 2011 yılının Eylül ayında teslim edilecek olan "TCSG Dost", 6 ay önce, Haziran 2010'da denize indirilmişti. "TCSG Dost"un ardından törenle denize indirilen ikinci gemi "TCSG Güven" ise 2012 yılının Mart ayında teslim edilecek. İhale kapsamındaki diğer iki gemiden üçüncüsü "TCSG Umut" 2011 yılında denize indirilecek. Dördüncü gemi "TCSG Yaşam"ın da denize indirilmesinden sonra, 2012 yılında tüm gemiler S ahil Güvenlik Komutanlığı'nın hizmetine sunulmuş olacak.

RAHMI KOÇ: ASKERİ GEMİ İNŞA PROJELERİ SEKTÖRE NEFES ALDIRACAK

4 adet Sahil Güvenlik Arama Kurtarma Gemisi'nin ikincisi TCSG Güven gemisinin denize iniş töreninde konuşan Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, savunma sanayinin geliştirilmesi için özel sektör ile yapılan işbirliğiyle ekonomiye büyük katkı sağlanacağını ve bunun neticesinde de silahlı kuvvetlerin ihtiyacının yurtiçinden temin edilerek, eğitilmiş personel yetiştirilmesinin ve önemli bir katma değer elde edileceğinin altını çizdi. Özel sektöre de önemli görevler ve sorumluluklar düştüğünü belirten Rahmi M. Koç, 2008 yılından beri inşaat sektörünün zor günler geçirdiğini hatırlatarak, "işte bu noktada askeri gemi

inşa projeleri sektöre azımsanmayacak bir nefes aldıracaktır." şeklinde konuştu. Rahmi M. Koç, sadece iç pazara değil, ihracata da dönük çalışma yapmak gerektiğini vurguladı.

Koç Holding Savunma Sanayi ve Diğer Otomotiv ve Bilgi Grubu Başkanı Kudret Önen ise RMK Marine'in bugün kompleks askeri savaş gemi dizayn ve inşa kapasitesine kavuştuğunu ve artık, tüm detay dizaynlarının bünyede yapıldığını ifade eden Önen şöyle devam etti: "Çok güçlü elektrik sistemleri dizayn departmanımız var, tam teşekküllü boru atölyesi kurduk, her şeyden önemlisi elektronik sistemler mühendisliği departmanı kurduk, hem Ankara'da hem de İstanbul'da çalışan ekiplerimiz var. Bugün RMK Marine'in artık ülkemiz ihtiyacı olan kompleks muharip gemi dizayn, inşa ve testleri kapsayan projelerde rahatlıkla çalışabileceğini söyleyebiliyorum."

Türk özel sektör tarihindeki en büyük muharip gemi projesi kapsamında inşa ettiği ikinci gemi olan "TCSG Güven", düzenlenen törenle denize indirildi.

STRATEJİK ÖNEME SAHİP İKİ SANAYİ KOLU EL SIKIŞTI

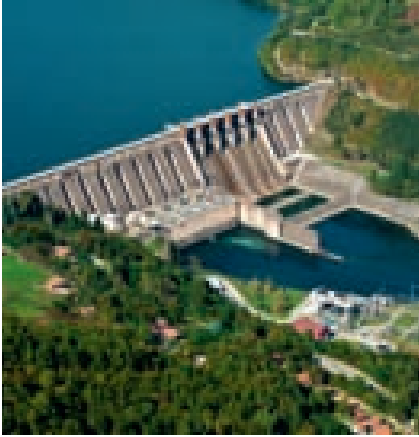
Milli Savunma Bakanı Vecdi Gönül ise, projenin savunma ve gemi gibi stratejik öneme sahip iki sanayi kolunun el sıkıştığı, askeri gemi inşa ve tasarım kabiliyetinin Türk özel sektör hafızasına aktarılan bir proje olduğunu vurguladığı konuşmasında sözlerini şöyle sürdürdü: "Savunma Sanayi Müsteşarlığı'nın kuruluşunu müteakip, gemi inşa faaliyetlerinin denizcilik sektöründeki gelişmelere paralel olarak, rekabet şartları altında yerli ana yüklenici sorumluluğunda gerçekleştirilmesine yönelik ilk adımlar atılmıştır. Bugün bu istikametteki çalışmalarımızın meyvelerini verdiğini görmekteyiz."

128 KİŞİLİK MÜHENDİS KADROSU

RMK Marine, geliştirilen mobilya atölyesi ile inşa edilen süper yat, ticari ve askeri gemilerin iç donanımının tasarımını ve üretimini yapabilen ilk tersane. Kalite Yönetim Sistemi kapsamında Türkiye'deki askeri tersaneler dahil olmak üzere "AQAP 2110 NATO Tasarım, Geliştirme ve Üretim için Kalite Güvence Gereksinimleri" belgesine sahip iki tersaneden de biri . Bu belge ile dizayn yeteneği sertifikalandırılmış Türkiye'deki ilk özel sektör tersanesi RMK Marine, inşa etmekte olduğu 4 adet Sahil Güvenlik Arama Kurtarma gemisi projesi nedeniyle bünyesinde elektronik sistemler mühendisliği departmanı kuran da ilk ve tek tersane. RMK Marine, 128 mühendisi, 20 uzman, 49 tekniker, 28 teknisyen ile gemi inşasının yanı sıra proje kapsamında komuta kontrol sistemi yazılımı ve donanımı, elektro optik direktör, iletişim sistemleri, cayro sistemleri, konsollar gibi önemli askeri sistemlerin yurtiçinde tasarımı ve üretimini gerçekleştirerek silah ve elektronik sistemlerin platform entegrasyonlarını da yapıyor. Bu alanlarda gemi personeline eğitimler de veriyor.

Gemiler, arama kurtarma görevlerinin yanı sıra karakol, kaçakçılığı önleme, denizde kirlenmeyi önleme gibi konularda da faaliyet gösterecek. Gemiler, helikopterle operasyon kabiliyeti ile üstlenebilecekleri tüm görevleri tam olarak yerine getirebilecek donanıma sahip olacaklar.

Türkiye'nin en büyük özel tersaneleri arasında yer alan, nitelikli ve katma değeri yüksek projelerde büyümeyi öngören RMK Marine; tankerler, açık deniz hizmet gemileri, römorkörler, askeri projeler ve süper yatların inşasında, bilgi birikimi ve ürün çeşitliliği ile uluslararası sektörde başarı ile rekabet ediyor.



HEDEF: 5 YILDA İLK 5

Enerjide dünya devi Amerikalı AES ile elektrik üretiminde beş yıl içinde pazardaki ilk beş oyuncu arasına girme hedefiyle imzalanan anlaşmayla AES, Entek A.Ş.'ye yarı yarıya ortak oldu.

Bugün hâlen yüzde 80'i fosil yakıtlarla karşılanmakta olan enerji talebinin 2030 yılına kadar en az yüzde 45 oranında artması öngörülüyor. AB ülkelerinde petrolün ağırlığı devam ederken doğalgaz kullanımında da önemli bir artış olacağı düşünülüyor. Dünyadaki petrol ve doğalgaz rezervlerinin yaklaşık yüzde 75'inin Ortadoğu, Hazar Bölgesi, Avrupa ve Rusya Federasyonu'nda yer aldığı göz önünde bulundurulduğunda stratejik konumu ile Avrupa'ya petrol ve doğalgaz taşınması için bir geçit ülkesi olan Türkiye'nin bu süreçte önemi artıyor. Ancak meydana gelişleri itibarıyla yenilenmeleri çok uzun bir süre aldığından, yenilenmeyen enerji

kaynakları olarak da adlandırılan petrol, kömür ve doğalgaz gibi fosil yakıtların ömrü kısıtlı. Tahminlere göre dünyada bilinen petrol rezervlerinin ömrü 40 yıl, doğalgazın 61 yıl, kömürün ise 227 yıl.

KOÇ TOPLULUĞU, TÜRKİYE'DE ENERJİDE LİDER

Koç Topluluğu enerji sektöründe Türkiye'de lider konumda. Zirâ Türkiye'nin rafine kapasitesinin tamamı Koç Holding'in elinde bulunuyor. Akaryakıt ürünlerinde pazar payı giderek artan Koç Topluluğu Enerji Grubu, ülkemizde bu alandaki lider pozisyonunu

uluslararası platformdaki performansıyla da güçlendiriyor. LPG dağıtımındaki liderliğini de uzun yıllardır sürdüren ve yakın zamanda akaryakıt dağıtım pazarına da giren Koç Topluluğu, dünyanın önde gelen enerji şirketlerinden AES ile elektrik üretiminde işbirliği yapma amacı ile bir ortaklık anlaşması imzaladı.

Ülkemizde sanayinin de en önemli girdilerinden birisi olan elektrik tüketiminin önümüzdeki dönemde yılda ortalama yüzde 6-7 artmasının beklentisiyle Koç Topluluğu, yeni ve yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmenin giderek zorunlu hale geldiği bu dönemde elektrik sektöründeki özelleştirme süreciyle ilgili gelişmeleri yakından izliyor. Bir yandan da doğalgaz, kömür, hidroelektrik ve diğer yenilenebilir kaynaklar ile çalışan elektrik santrallerine yatırım yaparak önümüzdeki beş yıl içinde pazardaki ilk beş oyuncu arasına girme hedefiyle yeni bir ortaklığa imza attı.

AES, ENERJİDE DÜNYA DEVİ

Bugüne kadar yabancı sermayenin Türkiye yatırımlarına destek olan ve birçok yabancı ortaklığı başarı ile yürütmekte olan Koç Topluluğu'nun yeni ortağı AES, güçlü, global bir oyuncu. AES, enerji üretim ve dağıtım sektöründe Fortune 500 içinde yer alan uluslararası bir enerji şirketi. AES, 5 kıtada 29 ayrı ülkede 130 elektrik üretim tesisi ve 15 dağıtım şirketi ile faaliyet gösteriyor. Elektrik üretimi ve dağıtımı konusunda kömür, doğalgaz, hidroelektrik, petrol, rüzgar, güneş ve diğer enerji kaynaklarından oluşan 40 bin MW'tan fazla kapasitesi var. Çeşitlilik içeren termik ve yenilenebilir yakıt kaynakları aracılığıyla 27.000 çalışanı ile 29 ülkeye güvenli ve sürdürülebilir enerji sağlıyor. 2009 cirosu 14 milyar dolar olan AES'in toplam aktifleri 40 milyar dolar. Enerji sektöründe liderliklerinin her geçen gün pekiştiren Koç Topluluğu, Aygaz'ın bir iştiraki olan Entek Elektrik Üretim A.Ş.'nin yüzde 49.6 hissesinin AES'e satışının gerçekleştiği ortaklıkla sektördeki konumunu daha da güçlendiriyor.

DENEYİMLER BİRLEŞİYOR

Koç Topluluğu'nun deneyim ve bilgisiyle AES'in mühendislik, işletme, proje finansmanı ve geliştirme kabiliyetleri ile birleşiyor. Türkiye'de petrol ürünleri tüketimin yaklaşık yüzde 65'ini karşılayan Tüpraş, Avrupa'nın 8. en büyük, ülkemizin ise en büyük sanayi

AES ve Entek arasındaki ortaklık ile doğal gaz, hidroelektrik, kömür santralleri ve yenilenebilir enerji üretim tesisleri kurmak amaçlanıyor.



kuruluşu ve tek rafineri şirketi. Aygaz, LPG sektöründe yüzde 30'luk payı ile ülkemizde lider; Avrupa'nın ise 5. büyük LPG şirketi. Opet Türkiye'de en hızlı büyüyen petrol dağıtım şirketi. Entek ise İzmit ve Bursa'da olmak üzere toplam 300 MW elektrik üretim kapasitesine sahip 2 adet doğal gaz çevrim santrali işletmesi olan, Türkiye'nin ilk özel elektrik üretim şirketlerinden biri.

Konuyla ilgili görüş aldığımız Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, AES'in uluslararası tecrübesini Koç Topluluğu'nun gücü, bölge ve enerji konusundaki tecrübesi, Türkiye elektrik pazarına duydukları ortak inanç, heyecan ve vizyon çerçevesinde birleştireceklerini ifade ediyor ve şöyle konuşuyor: "Sadece Türkiye'de değil; uluslararası alanda ve özellikle bölgemizde de enerji alanında en etkin oyuncuların biri haline gelmek istiyoruz. Bu, ülkemizin bir üretim ve dağıtım merkezi olarak enerji koridorlarında yer alan avantajlı konumunun güçlenmesine önemli katkı sağlayacaktır. AES ile yapacağımız ortaklık, enerji alanında ülkemize yatırım konusunda kararlılığımızın ve ülkemizde enerji sektörüne duyduğumuz güvenin önemli göstergelerinden biridir."

Ortaklık hedeflerini ve büyüme stratejilerini aktaran AES'in Başkan ve CEO'su Paul Hanrahan ise 30 yıllık sektör deneyimleri süresince 35'ten fazla hükümetin enerji varlıklarının özelleştirilmesinde birlikte çalıştıklarını ve edinilen tüm bu deneyimler ışı-

ğında Türkiye'de elektrik alanında büyüyen ihtiyacın karşılanması ve elektrik sektörünün modernizasyonuna destek vermek konusunda önemli potansiyel gördüklerinin altını çiziyor.

SATIN ALMA FIRSATLARI DEĞERLENDİRİLECEK

Türkiye'nin ekonomik performansının yüzde 6'lık GSYİH artışı ile şu anda dünyanın en iyileri arasında olduğunu ifade eden Hanrahan önümüzdeki on yılda sadece Çin ve Hindistan'ın daha hızlı büyüyeceği öngörülürken Türkiye'nin 2050'de dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girme potansiyeline sahip olduğunu belirtiyor. Bu ekonomik büyümenin elektrik talebinde yıllık yüzde 6'lık artışı beraberinde getirdiğini belirten Hanrahan, Türkiye'de yatırım yapma kararının 2007'de alındığını, hâlihazırda küçük hidroelektrik tesislerinden oluşan 70 MW'lık bir portföyleri olduğunu

Koç Topluluğu önümüzdeki beş yıl içinde elektrik pazarındaki ilk beş oyuncu arasına girme hedefiyle AES ile yeni bir ortaklığa imza attı.

belirterek Türkiye pazarına yabancı olmadıklarını ifade ediyor. Hanrahan, üretim kapasitesini artırmak için farklı yakıt kaynakları ve teknolojiler kullanan yeni santral projeleri geliştirmeyi, önümüzdeki yıl başlaması planlanan üretim özelleştirme kapsamındaki tesislerin verimliliğini artırmayı ve çıkabilecek satın alma fırsatlarını değerlendirmeyi düşündüklerini sözlerine ekliyor.

Elektrik üretim işinde başarının ve rekabetin ana koşulu olarak çeşitli kaynaklardan üretim yapabilen bir portföye sahip olmak istediklerini ifade eden Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu ise AES-Entek ortaklığının amacının da doğal gaz, hidro elektrik, kömür santralleri ve yenilenebilir enerji sahalarında üretim tesisleri kurmak ve geliştirmek olduğunu ifade ediyor. Büyümede şirket satın alma fırsatları değerlendirileceği gibi yeni (greenfield) yatırımlar da yapmayı planladıklarını anlatan Memioğlu, üretim özelleştirmeleri (termik ve hidro) ile de şartlara bağlı olarak ilgilenmekte olduklarını söylüyor.

2010 YILI 20 MİLYAR DOLAR İLE KAPANİYOR

Türkiye'de elektrik sektörünün son yıllarda liberalleşme anlamında aldığı yolun umut verici olduğunu, ancak daha alınması gereken yol olduğunu söyleyen ve özelleştirme konusunda grup olarak hesaba, mantığa oturmayan maceralara girmeyeceklerini belirten Memioğlu, EÜAŞ özelleştirmelerinde de hukuki belirsizlikler taşımayan, finanse edilebilir tesis ve portföylerle ilgileneceğini değer görülen yerde bu değeri ödemekten çekinilmediğini, Tüpraş özelleştirmesinin bu durumun örneklerinden biri olduğunu ifade ediyor.

Tüpraş'ın alınmasının Koç Topluluğu'nun Türkiye'de enerji sektörüne duyduğu güveni ifade ettiğini, 2002 yılında da Opet'in yüzde 50'sinin satın alınmasıyla o zaman yüzde 9 olan pazar payının bugün yüzde 17 olduğunu ve Tüpraş ile Opet'in satın alınmasının büyüme sürecindeki en önemli atılımlar olduğunu ifade eden Memioğlu, madencilik sahasında da Demir Export'un Türkiye'nin köklü madencilik şirketlerinden biri olduğunu söylüyor. 2000 yılında 2,5 milyar dolar ciroya sahip olan ve petrolden doğal gaza, elektrikten madencilığa enerjinin tüm dallarında faaliyet gösteren Koç Holding Enerji Grubu 2010 yılını 20 milyar doların üzerinde bir ciro ile tamamlamayı hedefliyor.

KOÇTAŞ'IN MAĞAZALAŞMA ATAĞI DEVAM EDİYOR

Koçtaş, Adapazarı ve Bursa'daki açılışlarla Türkiye genelindeki mağaza sayısını 30'a, metrekare büyüklüğünü ise 165 bine çıkardı.

Koçtaş, mağazalaşma atağını sürdürüyor. Anadolu'da birbiri ardına yaptığı açılışlarla bölge ekonomisine katkı sağlayan ve istihdam olanağı yaratan Koçtaş, son olarak Adapazarı'nda ilk mağazasını, Bursa'da ise ikinci mağazasını açtı. Bursa'da yapılan açılışla beraber Koçtaş; birden fazla mağaza ile hizmet verdiği İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya gibi illerin arasına Bursa'yı da dahil etmiş oldu. Yapılan açılışlarla beraber Koçtaş 18 ilde 30 mağaza ve toplam 165 bin metrekarelik satış alanı büyüklüğüne ulaştı.

MUSTAFA V. KOÇ: "KOÇTAŞ'IN BİZE ÇİFT YÖNLÜ BİR KATKISI OLDU"

Koçtaş'ın Bursa'daki ikinci mağazasının açılışı Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç tarafından yapılırken, törene Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding

Gıda, Perakende ve Turizm Grup Başkanı Ömer Bozer, Koçtaş Genel Müdürü Alp Önder Özpmukçu ve Bursalı idari, mülki ve yerel yetkililer katıldı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ardi ardına yapılan açılışlardan duyduğu mutluluğu dile getirirken, Türkiye'nin yakın bir dönemde, dünyadaki pek çok ülkede olduğu gibi ekonomik anlamda

Mustafa V Koç: "Koçtaş bir yandan mağazalaşma atağına aynen devam ederek hem bize hem de topluma moral verdi. Diğer yandan da bizim krizin endişeli günlerinde tüketiciyi daha iyi anlamamız için laboratuvar işlevi gördü" dedi.

önemli bir sınavdan geçtiğine dikkat çekti. Mustafa V. Koç, küresel ekonomik krizin 2008 yılı sonundan itibaren gündemin en önemli maddesi olduğunu hatırlatarak, aradan geçen iki yıllık sürecin ardından bugün artık normalleşme sürecinin yaşandığını belirtti. "Memnuniyetle söylemeliyim ki; krizin endişeli ortamı yerini önce temkinli bir iyimserliğe, şimdilerde ise güvenli ve kuvvetli bir gelecek beklentisine bıraktı" diyen Mustafa V. Koç, şöyle devam etti: "Bu süreçte, Koçtaş'ın bize çift yönlü bir katkısı oldu. Bir yandan 2005'te başladığı hızlı mağazalaşma sürecindeki planlarını aynen devam ettirme başarıları göstererek; yeni mağaza açılışları, yeni yatırım ve istihdam olanaklarıyla hem bize hem topluma pozitif mesajlar verdi. Diğer yandan; tüketici ile arasındaki teması güçlendirecek yöntemleri etkin bir şekilde kullanarak, bir anlamda tüketiciyi daha iyi anlamamız açısından gerçek bir laboratuvar işlevi gördü. Perakendede kendi sektörünün lider oyuncusu olarak, bu önemli dönemde tüketici davranışlarındaki değişimleri bize anında yansıtan bir ayna oldu."

Koçtaş'ın halen 18 ilde bulunan 30 mağaza ile doğrudan 2600 kişiye istihdam yarattığına dikkat çeken Mustafa V. Koç, 2010 yılı için büyümenin tıpkı bir önceki yılda olduğu gibi yüzde 20 olacağını vurguladı. 2010 yılını 800 milyon lirayı aşan bir ciro ile kapatmayı belediklerini ifade eden Koç, "2011 yılında ciro bazında 1 milyar lirayı aşarak Koçtaş'ı yeni bir kulvara taşımayı hedefliyoruz. İşte tüm bu veriler, Koçtaş penceresinden geleceğe güvenle bakmamızı destekleyen unsurlar." dedi.





İLKLERİN MARKASINDAN BİR İLK DAHA

Dayanıklı tüketim sektöründe yenilikçiliğiyle adından söz ettiren Arçelik, yeni mağaza konseptiyle de bu iddiasını sürdürüyor.

Üç binden fazla bayisi ile her sene yarım milyona yakın tüketiciye ulaşan ve enerji ve su verimliliği konusunda ürettiği ürünlerle sektöre yenilikleri getiren Arçelik, İstanbul Yenibosna'da açılışını yaptığı konsept mağaza ile tüm ürünlerini bir çatı altında topluyor.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, İstanbul Sanayi Odası Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tanıl Küçük ve Sanayi ve Ticaret İl Müdürü Hilmi Sezer ile Koç Holding ve Arçelik üst düzey yöneticilerinin katıldığı törenle tüketicilerin ziyaretine açılan mağaza geniş alanıyla dikkat çekiyor. Satış, ofis ve depo alanları dahil olmak üzere toplam 1715 metrekarelik bir alana kurulu olan yeni konsept mağaza, 1250 metrekarelik satış alanına sahip. 700 metrekarelik bölümünde beyaz eşya ve elektronik ürünler yer alan mağazanın 550 metrekarelik alanında ise 15 mutfak sergileniyor.

Yeni konsept mağazanın açılışında konuşan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Arçelik'in yarım asrı geçen

tarihinde herkesin evine en az bir ürünü ile girerek, hayatının bir parçası olmayı başardığını belirtirken, "Arçelik'in yıllardır sürdürdüğü pazar liderliği dışında üst üste en beğenilen ve en bilinir marka ünvanını kimseye kaptırmıyor olması da bunun güzel bir ifadesidir" dedi. Arçelik'in yerel pazarda olduğu kadar global pazarda da önemli başarılarla imza attığını ifade eden Mustafa V. Koç, bu başarının sırlarından birinin de yenilikçilik olduğunu dile getirdi. Buradan yola çıkarak Arçelik'in yeni konsept mağazasına atıfta bulunan Koç Holding Yönetim

Konsept mağaza açılışında bir konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Arçelik'in başarısının sırlarından birinin tıpkı konsept mağazada olduğu gibi yenilikçiliği olduğunu söyledi.

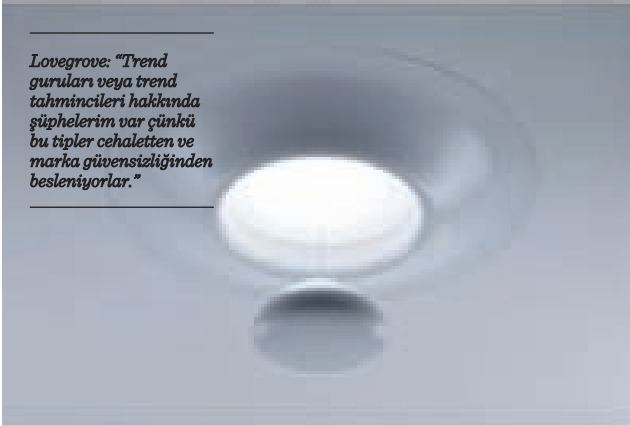
Kurulu Başkanı, bu konseptin değişen ve gelişen tüketici ihtiyaçlarının yanı sıra genişleyen bayi teşkilatının beklentilerini de karşılayacağını sözlerine ekledi.

Açılıшта konuşan diğer bir isim olan Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu ise yeni mağazanın 2 milyon TL yatırım ile hayata geçirildiğini söyledi. 2010 yılında yaklaşık 100 milyon Euro yatırım yapıldığını belirten Çakıroğlu, 100'den fazla ülkede ürün ve hizmet sunduklarını ve satış gelirlerinin yarısını uluslararası işlerinden elde ettiklerini dile getirdi. Arçelik'in Türkiye'nin en büyük perakendecilerinden biri olduğuna dikkat çeken Çakıroğlu bu nedenle güçlü bayi yapısının tıpkı konsept mağazada olduğu gibi ileri mağazacılık teknikleri ile desteklenmesinin Arçelik'in gücünü daha da pekiştireceğini söyledi. Çakıroğlu sözlerine şöyle devam etti: "Bu mağazamız esas itibarıyla bir model. Bu modeli mevcut bayilerimizin farklı büyüklüklerdeki mağazalarına belli bir zaman içinde adapte edeceğiz. Diğer yandan bu model bayilerimizin bundan sonra açacakları mağazalar için de bir örnek teşkil edecektir."

“TASARIM ÖNGÖRÜLEBİLİR, SANAT İSE BEKLENMEDİK...”

Tasarım dünyasının idolü ve en önemli markalarından biri olan Ross Lovegrove ile Bizden Haberler Dergisi'ne özel bir röportaj gerçekleştirdik.

Lovegrove: “Trend guruları veya trend tahminçileri hakkında şüphelerim var çünkü bu tipler cehaletten ve marka güvensizliğinden besleniyorlar.”



Tasarım denince akla gelen sayılı isimlerden neredeyse ilki Ross Lovegrove... Saf biçimler oluşturma arayışında farklı süreçler, malzemeler ve teknolojiler kullanarak kendi tarzını oluşturan ve dünyanın önde gelen markaları için tasarladığı ürünlerle bir marka haline gelen ünlü İngiliz tasarımcı ile konferans vermek üzere geldiği Türkiye’de bir söyleşi yaptık.

Tasarım yaparken doğadan ilham aldığınızı biliyoruz. Başka nelerden ilham alırsınız?

Zihnimi sanat, mimari ve bilim etkiliyor, tetikliyor. Aynı zamanda paleontoloji (fossil bilimi) ve çok güzel illüstrasyonlarla süslü kitaplar... Ama belki de esas önemli olan, insanın kendisini yeni tecrübeler ve bilgiye açık tutması, bunlara erişimi olması ve çok farklı kaynaklardan beslenmektir. Geçtiğimiz üç hafta içinde Berlin’deki Bergama Müzesi ve Neues Museums’u, Madrid’teki Prado’yu, Bilbao’daki Guggenheim’i ve British Museum’u gezdim. Bütün bunlar, teknoloji, yapılarda parametrik modelleme ve siyah rengin gücü gibi konularda tartışmalarla renklenmiş bir iş seyahati kapsamındaydı...

İlhamınızı bir ürüne yansıtırken en çok nelere odaklanırsınız?

Öncelikle kavramsallığa odaklanıyorum... Göz önüne alınması gereken her şeyin birliği ve çıkışması; fikirlere nasıl şekil verilebileceği...

Tasarım öngörülebilir ve sanat da beklenmedik olduğundan, tasarımda zihni hiç beklenmedik bir şekilde uyarmaya çalışıyorum; böylelikle (tasarımın) ötesinde bir şey gerçekleşiyor. Normalin ötesine, malzeme, teknoloji ve biçimin duyarlı bir zekâyla birleştiği kendine özgü bir âleme geçiyorum.

Kimi tasarımlarda, tasarımın fonksiyonun önüne geçtiğini görüyoruz. Siz bu dengeyi gözetiyor musunuz? Nasıl?

Aynı zamanda çok ünlü bir mimar olan yakın bir arkadaşım, mimarinin bugünkü durumuyla ilgili bilimsel bir çalışma yaptı. Bu çalışmada, ticari olarak piyasaya sürülen bir otomobil gibi, ürün işlevi gören herhangi bir şeyin, bir sanat galerisine asla kabul edilmeyeceğini yazdı. Bu ürün, basite indirgenmiş algılanışını değiştirecek bir müdahaleyle kendine özgü bir objeye dönüştürülmediği müddetçe, arkadaşşıma hak veriyorum.

Ettore Sottsass, Picasso veya Le Corbusier kendi mesleklerinin klasik kalıplarını içinde muazzam bir doğal yeteneğe sahiptiler ama bu yeteneklerini reddedip soyutlama ve biçim bozmaya yönelerek, toplumsal şartlanmalara karşı büyük risk almayı tercih ettiler. Klasik anlamda yetenekli olduğunu bilmek, alışlagelmişten sapmak ve yeni şeyler icat etmek için gerekli özgürlüğü sağlar.

Türkiye ve Türk tasarım dünyası hakkında neler düşünüyorsunuz? Beğendiğiniz veya takip ettiğiniz Türk tasarımcılar var mı, kimler?

Yves Behar veya Hüseyin Çağlayan. Ama sadece, bir şekilde Türk kökenlere sahip ve küresel çapta tanınan tasarımcılar oldukları için...

Tasarımda ‘yerel unsurların’ yeri nedir? Türkiye’yi bu açıdan nasıl değerlendiriyorsunuz?

Otantik bir Türk şirketi tarafından yine otantik bir Türk tasarımcıya ısmarlanan bir iş, tanımla itibarıyla yoğunlaşmış bir alıcıya yönelik, yoğunlaştırılmış bir sonuç ortaya çıkartır ve ihraç edilebilir olmaz (eğer amaç buysa).

(Sonuç) çok güzel bir şey olabilir ve kültürel değerleri de güçlendirir ama dış etkiler estetik ve malzeme dinamiklerini olumlu anlam-



Benim gibi insanlar önce bir inanç sistemi ve bir felsefe oluşturur ve ardından bunu güçlendirmek ve değişimlere uyarlamak ve güncel kılmak üzere bir ömür harcarlar.



da etkilediğinde (ortaya çıkan sonuç) çok daha ilgi çekici oluyor. Dış güçlerin işlemesi ve zenginleşmesi çok daha sağlıklı çünkü bu noktada bir modernleşme süreci meydana geliyor ve kültürel kimliği bir adım öteye taşıyor.

Şu anda hangi markalara çalışıyorsunuz? İleride çalışmayı istediğiniz kişiler ya da markalar var mı?

Bana daha çok, Danimarkalı George Jensen gibi tarihsel anlamda köklü ancak hassas bir değişim ve modernleşme sürecinin eşliğinde olan veya Issey Miyake gibi sanatla felsefeyi bir araya getirme arayışında olan markalar geliyor. Aynı zamanda havacılık, otomobiller ve hatta uzay turizmi konularında çalışan son derece teknolojik markalar da benimle çalışmak istiyor... Bu geniş yelpaze çünkü, yaratımda dijital tektonik ve içgüdüyle bir araya getirerek yenilikçilik potansiyelimizden son noktasına kadar yararlanmaya dayanan ve böylelikle 21. Yüzyıl'da tasarıma yeni bir konum yaratmaya çalışan felsefem bütün bu markaları birleştiriyor.

"Keşke bunu ben tasarlasaydım" dediğiniz çalışmalar oldu mu?

Tipolojik anlamda evet ama sonuç bakımından hayır... Tokujin Yoshioka'nın işleri muhteşem.

Farklı tasarım disiplinleri ile ilgileniyor musunuz? Moda, grafik tasarım ve sinema vs. gibi alanlarda çalışmalarınız oldu mu?

Evet bu yaratıcı alanların çoğunda çalışan arkadaşlarım var ve işbirliği yaptığımızda genellikle harika bir sinerji oluşuyor. Issey Miyake, Zaha Hadid, Anish Kapoor, Peter Saville, Kenja Hara, Kasuo Sejima, Vivienne Tam, Daniel Lieberskind gibi isimlerle birlikte zaman geçirdim veya arkadaşlık ediyorum. Bir noktada hem tasarımın küresel doğasından dolayı, hem de iletişim ve farkındalık aracılığıyla dünyalarımız birbirine yaklaşıyor. Tasarım ve sinema, tasarım ve sanat, tasarım ve müzik alanlarında da yaşanacak bu tip yaklaşımlarda çok büyük potansiyel görüyorum ve bu tür olasılıklar beni doğal olarak cezbediyor.

Trendlere ve belli moda akımlarına bağlı kalarak mı çalışıyorsunuz, yoksa tasarladığınız ürünler zamansız mı?

Trendler ve akımlardan tabii ki haberdarım ama kendi kendime bağlı kalmalı, başka birilerinin çekim alanına kapılmamalıyım.

Trend guruları veya trend tahminçileri hakkında şüphelerim var. Çünkü bu tipler cehaletten ve marka güvensizliğinden besleniyorlar. Özellikle de renk, anlam bilim veya ev dekorasyonu ya da moda alanlarında... Aslında eğer kendi dallarının tartışmasız liderlerine sorarsanız, bu tür insanlara danışma fikri karşısında dehşete kapılacaklardır...

Benim gibi insanlar önce bir inanç sistemi ve bir felsefe oluşturur ve ardından bunu güçlendirmek ve değişimlere uyarlamak ve güncel kılmak üzere bir ömür harcarlar.

Sizin tasarım anlayışınıza yön veren tasarımcılar ya da mimarlar var mı? Ya da tarihsel kişiliklerden etkilendiniz mi? Kısaca bugünkü çizginize ulaşmanızda etkili olan unsurlar neler?

Evet, var... Son zamanlarda Hiroshi Sugimoto, Konstantin Grcic,

MAD Architects, Tony Cragg ve Anish Kapoor'un işleri üzerine düşünüyorum ve aynı zamanda Ai Wei Wei üzerine bir kitap okuyorum. Pek yakında Turin'deki Casa Molino'ya gidecek ve Fulvio Ferrari ve direktörüyle biçim anlayışını etkileyen temel akımlarla ilgili bilgi alacağım.

Geleceğin tasarım dünyasını nasıl görüyorsunuz? Özellikle endüstriyel tasarımın gelecekteki yolculuğu nasıl şekillenecek?

Evet ama trendler değil "Kaçınılmazlar" konusunda... "Biçimin Zindeliği"... "Yaptığımız her işe uyarlayacağımız bir Ekonomi ve Kaynaklara Saygı dili"... "Bilgi işlem ve Dijital estetiğin etkisi"... Kompozitler gibi yeni malzemelerin ve ifade biçimlerinin ortaya çıkması... "Malzeme Mutasyonu", geri dönüşüm ve benzeri amaçlara yönelik tasarlanmış malzemeler, nanoteknoloji... Sanat, Moda, Mimari ve Tasarım arasındaki kavramsal sınırların bulanıklaşması... Biçimde bir biyo-çeşitlilik patlaması ve çok yeni bir organik çevre yaratan Biyomorfizmin etkisi...



ROSS LOVEGROVE KİMDİR?

1958'de Galler'de Cardiff şehrinde doğdu. Almanya'da Frog Design'da Sony için walkman ve Apple için bilgisayar tasarımı gibi projelerde tasarımcı olarak çalıştı. Ardından Knoll International'da danışman olarak görev yaptı. Daha sonra Paris'e taşınan sanatçı, büyük başarı kazanan Alessandri Ofis Sistemi'ni tasarladı.

Jean Nouvel ve Philippe Starck ile beraber Atelier de Nîmes'e davet edilen Lovegrove, aralarında Cacharel, Louis Vuitton, Hermes ve Dupont'un da bulunduğu birçok üreticiye danışmanlık yaptı.

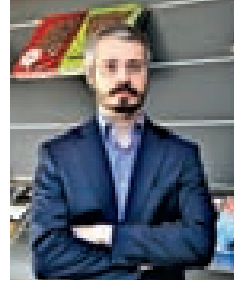
Airbus Industries, Kartell, Ceccotti, Cappellini, Idee, Moroso, Luceplan, Driade, Peugeot, Apple Computers, Issey Miyake, Vitra, Motorola, Biomega, LVMH, Yamagiwa Corporation, Tag Heuer, Hackman, Alias, Herman Miller, Japan Airlines ve Japonya merkezli **Toyo Ito Architects**'in de bulunduğu müşteriler için projeler geliştiren sanatçı, birçok uluslararası ödül kazandı.

Ross Lovegrove, Vitra için tasarladığı İstanbul Serisi ile de birçok ödülün sahibi oldu.

Sanatçının yapıtları dünyanın çeşitli tasarım müzelerinin sürekli koleksiyonlarında yer alıyor.

YIKIMDAN YARATICILIĞA

Son 10 yılda yaşanan gelişmeler çok farklı dünyaların kapılarını açtı ve hatta yeni bir çağın...



SERDAR TURAN

*İnformag Yayıncılık
Genel Yayın Yönetmeni*

Yaşadığımız son on yıla şöyle bir dönüp bakınca nasıl bir tablo görüyoruz? 2000'lerin başında yaşanan dot.com krizi, Avrupa Birliği'nin ekonomik yapısının yavaş yavaş dengesizleştiği bir dönem, çevresel ve doğal felaketler, finans sektöründe yaşanan çalkantı ve ardından gelen yüzyılın en büyük ekonomik krizi... Kısacası makro ölçekte bakıldığında son 10 yılda yıkıcı olarak tanımlayabileceğimiz gelişmeler hayatımızı şekillendirdi. Her ne kadar bu gelişmelerin kısa vadede etkisi olumsuz gibi görünse de yeniden şekillenen dünyada temel dengelerin yeniden olduğu bir ortamda yepyeni bir dönemin kapıları da aralandı. Yaratıcılık ve yenilik çağına hoş geldiniz...

Hiç şüphe yok ki önümüzdeki 10 yıl veya daha uzun bir dönem, insanlığın çevre bilincinden iş yapma biçimine, sosyalleşmesinden evreni algılamasına dek birçok alanda yepyeni bilinç düzeylerinin ve uygulamaların görüldüğü bir dönem olacak. Makro alandaki yıkıcı değişimlerin getirdiği kaotik ivme, mikro alanlardaki gelişmelerin katalizörü olacak. Zira son 10 yılda mikro alanlardaki değişimlerin fitili geri dönülmez biçimde ateşlendi... Örneğin sosyal ağlar hayatımızın vazgeçilmez bir parçası oldu. Küçük Dünya teorisinin, yani herhangi birine altı kişilik bir network üzerinden erişebilme fenomeni gerçeğe dönüştü. Bu gelişmeler sadece sosyal hayatı değil iş hayatını da etkilemeye başladı. Sosyal ağların getirdiği potansiyeli gören iş dünyası burada da konumlanmanın formülünü çözmek üzere yoğun çaba harcamaya başladı. Hayatımıza yeni giren tablet bilgisayarlar, web temelli internetin sonunu getirmeye aday bir paralel ortam olarak konumlandı hiç dergi okumayanlar tabletlerinin getirdiği kolaylık ve zenginleştirilmiş içerik sayesinde dergi okumaya başladı, elektronik kitap uygulamaları sayesinde günümüzün

jenerasyonları Thomas More'ları Francis Bacon'ları tanımaya başladı. (Gutenberg Projesi'nin sağladığı bedava e-kitaplara teşekkürler.)

Bu ağ etkisi tüketici profilini değiştirmeye başladı. Birbirinden etkilenen, birbirlerinin görüşlerini etkileyen tüketicilerin oluşturdukları ağ yapısı deneyim bazlı karara verme mekanizmalarının en gelişmiş örneklerinden birini oluşturmaya başladı. Fikirlerin bu derece açık ve net iletiliği bir ortamda üreticiler tüketicilerle entegre olmanın ve onların fikirlerini ürün ve hizmetlerine adapte edebilme fantezisinin gerçeğe dönüştüğünü izliyorlar gün be



gün. Kalabalıkların gücü birçok endüstride tüketici beklentilerini üretim denkleminin girdileri arasına çoktan yerleştirdi bile. Son günlerde televizyonlarda oynayan ve beğeni ile izlediğimiz Ford Cmax reklamını hatırlayın. Hayal eden tüketici basit el hareketleriyle istediği otomobili nasıl da kolayca oluşturuyor.

Yaşanan gelişmeler bazı sektörlerde pazara giriş bariyerlerini yerle bir ediyor. Özellikle de temelinde yaratıcılık gerektiren alanlarda. Bugüne dek iyi bir fikri olan, yaratıcı ama küçük bir ekibi olan belki de

tek başına olan birinin ciddi bir iş modelini hayata geçirmesi ve kâr elde etmesi çok da rastlanan bir durum değildi. Bugün ibre tam tersine dönüyor. Çok basit bir örnek üzerinden anlatmak gerekirse... Biri çok yetenekli bir yazar diğeri de başarılı bir tasarımcı olan iki arkadaşın çok şık bir dergi çıkarma hayali kurduğunu düşünün. Konvansiyonel modelde bu dergiyi oluşturmak, kağıt, baskı, dağıtım gibi genel maliyetlerini karşılaştırmak, zarar etmeyecek bir satış ve reklam boyutuna ulaşmak gibi içinden çıkılması imkansız sorunlarla baş etmeleri gerekiyordu. Bugün yapmaları gereken dergiyi tablet ortamında tasarlamak ve satış ortamına yüklemek. Abone olan herkesten alınacak cüzi bir miktar bile dergini en azından yaşaması ve sürdürülebilir kılınması için yeterli olacak. Bugüne dek yaklaşık 1 dolardan yaklaşık 50 milyon kere download edilen Angry Birds oyununu yazan kişi acaba

“Yeniden şekillenen dünyada temel dengelerin yeniden olduğu bir ortamda yepyeni bir dönemin kapıları da aralandı. Yaratıcılık ve yenilik çağına hoş geldiniz...”

konvansiyonel dünyada kaç lira kazanabilirdi?

Tüm bu ufak ama önemli gelişmeler yaratıcılığın ve farklılık yaklaşımının ön plana çıkacağı bir dönemin işareti. Elbette her endüstride olmasa da birçok alanda bariyerlerin yıkılacağı, rekabetin yapısının dramatik biçimde değişeceği bir dünyanın kapısından geriye. Bu değişimi önceden fark edip pozisyon alanların ayakta kalacağı, bu perspektifi kaçıranların ise beklenmedik darbeler alacağı yepyeni bir dünyaya hoş geldiniz.

Yapı Kredi'den Türkiye'de bir ilk!
İstediğiniz her yerde
taksit yapan kart:
taksitçi.

Siz de **taksitçi** kullanın; restoran, kuaför, hastane gibi daha önce taksit yapılamayan her yerde ve hatta yurt dışı alışverişlerinizde taksit yaptırmanın keyfini çıkarın.

tak|sit|çi, ayrıca tüm **WORLD** özelliklerine sahiptir.

taksitçi için,
taksitçi boşluk
T.C. kimlik numaranızı yazın,
Turkcell **4421**'e
gönderin.



İstedığınız her yerde taksit yapan kart!

tak sit çi

100 TL ve üzerindeki peşin alışveriş işlemlerinde 3 taksit; taksitli alışveriş işlemlerinde ise ekstra 3 taksit yapılmakta ve her bir işlemden taksitlendirme işlem ücreti alınmaktadır. Ürün ve ücretlendirmeyle ilgili detaylı bilgi için: taksitci kart.com.tr

444 0 444
taksitcikart.com.tr



MLMM'DE ERG İLE YENİ BİR ADIM

Koç Topluluğu'nun 80. kuruluş yıldönümü olan 2006 yılında Vehbi Koç Vakfı desteği ve Milli Eğitim Bakanlığı işbirliğiyle başlatılan "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" Projesi 2011 yılına yeni bir işbirliği ile giriyor.

Koç Topluluğu ve Eğitim Reformu Girişimi (ERG) ile imzalanan işbirliği çerçevesinde mesleki eğitimin niteliğini artırmak amaçlı araştırma çalışmalarını yapmak ve kamu-özel-sivil sektör işbirliklerini artırmak amaçlanıyor.

MLMM ve ERG işbirliği anlaşmasının imza töreninde konuşan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, toplumsal kalkınmada benzer işbirliklerinin en temel başarı faktörü olduğunu dile getirerek bu çalışmanın pek çok yeni işbirliğine ilham olması temennisinde bulundu. Kuruluşundan bu yana gençlere eğitim bursu

sağlamak ve mükemmellik merkezi olması hedeflenen eğitim kurumlarıyla topluma örnek modeller sunmak amacıyla olan Vehbi Koç Vakfı ile Eğitim Reformu Girişimi'nin (ERG) kuruluş misyonlarının benzerliğine dikkat çeken Mustafa V. Koç; bu kapsamda gerçekleştirilen işbirliğinin önemine değindi. "Bu işbirliğinin temelinde güncel ve önemli bir kalkınma sorununa çözüm üretmek yatıyor" diyen Koç, bu sorunun hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin sorunu olduğuna dikkat çekti. Mustafa V. Koç sözlerine şöyle devam etti: "2006-2015 döneminde Avrupa'da

düşük yetkinlik gerektiren işlerde yaklaşık 8.5 milyonluk bir daralma beklenmektedir. Avrupa Birliği için 2020 yılına doğru ihtiyaç duyulacak yetkinlikler için yapılan projeksiyonlar ise bilgi ve ekonomi arasındaki yeni ilişkiyi ortaya koymaktadır. Bu projeksiyonlarda: Tüm sektörlerde daha ileri yetkinler aranacağı, rutin yetenek gerektiren işlerin azalacağı, geleceğin işgücü piyasalarında yaratıcılığın ön plana alınacağı ve kritik düşünme yetisinin geliştirilmesi gerekeceği vurgulanmaktadır. Bu açıdan mesleki eğitim, hem toplumsal kalkınma için şart olan nitelikli insan gücü ihtiyacının karşılanması, hem de bireylerin potansiyellerinin gerçekleştirilmesine katkıda bulunması açısından, insanların ve toplumların hayatında çok önemli bir rol üstlenmektedir."

ÖRNEK BİR ORTAKLIK

"Ulusal rekabet gücümüzü artırmak, ülkemizin kalkınmasına katkı sağlamak ve işsizlikle mücadele gibi önem taşıyan konulara çözüm bulabilmek için, istihdam ve meslek eğitimi ilişkisinin güçlendirilmesi gerekli ve hatta şarttır." diyen Mustafa V. Koç, meslek eğitimi alanında birbirini tamamlayan çalışmalar yapan Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi ve Eğitim Reformu

Girişimi'nin, güncel ve çok önemli bir kalkınma sorununa çözüm üretmek konusunda örnek bir ortaklık oluşturacağına inancını dile getirdi. Koç sözlerini şöyle noktaladı: "16 ay sürecektir araştırma odaklı işbirliğinin temel amacı, genel anlamda, Türkiye'de meslek eğitiminin niteliğini artırmaya yönelik öneriler geliştirmektir. Özelde ise amacımız, bu niteliği artırma potansiyeline sahip kamu-özel sektör-sivil toplum işbirliklerinin oluşmasını özendirerek ve kolaylaştırmaktır."

Mustafa V. Koç'un ardından bir açıklama yapan Eğitim Reformu Girişimi (ERG) Direktörü Prof. Dr. Üstün Ergüder "Herkes için Kaliteli Eğitim" sloganıyla çıktıkları yolda reform ihtiyacı olduğunu düşündükleri alanlarda araştırma ve veri temelli oluşturduklarını söyledi. Bunun ötesinde ise eğitimde özellikle karar alma süreçlerinde devlet ve sivil toplum arasındaki diyalog ve işbirliğini artırmayı hedeflediklerini dile getirdi. Koç Topluluğu ile yapılan işbirliği

**MLMM ve ERG
işbirliğinde mesleki eğitim
ve kalifiye eleman ihtiyacı
konusunda çeşitli
araştırmalar
gerçekleştirilecek.**

konusunda konuşan Ergüder, bu işbirliğinin ana stratejisinin katılımcı ve veri temelli politikalar geliştirmek olduğunu söyledi. Bu kapsamda Koç Üniversitesi öğretim görevlileri tarafından gerçekleştirilecek olan "Meslek eğitiminde NE çalışıyor, NEDEN çalışıyor?" konulu bir araştırma yapılacağını açıkladı. Ergüder sözlerine şöyle devam etti: "Bu işbirliği ile yapılacak politika analizi çalışmaları kapsamında hayat boyu öğrenmede uluslararası eğilimler, kız meslek liseleri gibi konular da incelenecek ve ortaya çıkarılacak bilgiler, ERG tarafından hazırlanacak politika dokümanlarında kullanılacak. Bu çalışmalarımızla da meslek eğitimiyle ilgili araştırmalara dayanan ve farklı paydaşların görüşlerini dikkate alan bir strateji oluşturacağız. Dolayısıyla, işbirliğimizle hem özel sektöre hem de kamuya yönelik olarak öneriler geliştireceğiz."

Koç Topluluğu ve Eğitim Reformu Girişimi arasındaki işbirliği çalışmalarını, 2011 sonbaharında gerçekleştirilecek üst düzey politika geliştirme atölyesi ve kamu-özel sektör zirvesi ile sonuçlandırılacak.

MLMM KAYSERİ'DE

İlki geçtiğimiz günlerde Samsun'da düzenlenen Meslek Lisesi Memleket Meselesi (MLMM) Bursiyer Buluşmaları'nın bu defaki adresi Kayseri oldu.

Meslek Lisesi Memleket Meselesi (MLMM) Projesi'nin Bursiyer Buluşmaları'nın ikincisi Kayseri'de gerçekleştirildi. Kayseri Ticaret Meslek Lisesi Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen etkinliğe Kayseri Valisi Mevlüt Bilici, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Özhaskeci, Kayseri İl Millî Eğitim Müdürü Erdoğan Ayata, Koç Holding Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Dış İlişkiler Koordinatörü İ. Aylin Gezgüç, Yapı Kredi Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) Projeleri Yöneticisi Nurcan Erhan ve eğitmen Sait Gürsoy ile 300'e yakın bursiyer öğrenci katıldı.

81 İLDE 8 BİN ÖĞRENCİ

MLMM Bursiyer Buluşmaları'nda söz alan Koç Holding Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Dış İlişkiler Koordinatörü İ. Aylin Gezgüç, "MLMM ile 81 ilde, 264 okulda, 8 bin meslek lisesi öğrencisine ulaşıyoruz. Bursiyerlerimiz de okullarında ve kendi çevrelerinde bursiyer olarak gösterdikleri başarılar ile daha güzel bir gelecek için üstlerine düşeni yaptıklarını gösteriyor ve örnek oluyorlar. Proje kapsamında geliştirdiğimiz okul-işletme eşleşme modeli, kişisel gelişim modülleri, koçluk sistemi gibi araçların kullanımının yaygınlaştırılması için yürüttüğümüz faaliyetlerimizi projenin sonuna kadar ağırlık

vererek sürdüreceğiz. Çünkü biliyoruz ki mesleki eğitimde sürdürülebilir bir iyileşme ve eşit eğitim hakkı için daha kapsayıcı bir politika ve sistemli bir yaklaşım ile yaygınlaşma sağlanması gerekiyor." dedi. Okulların nitelikli çalışan adayları yetiştirme süreçlerine, şirketlerin de katkıda bulunabileceğini söyleyen Gezgüç, bu şirketlerin sektörlerinde ihtiyaç duydukları alanlarda bölümler açılması ve müfredat geliştirilmesi için girişimde bulunarak, teknik donanım ve işyerinde hem öğrenci hem eğitici eğitimleri gibi imkanlar sağlayabileceklerini belirtti."

MLMM Bursiyer Buluşmaları'nda söz alan diğer bir isim olan Yapı Kredi Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projeleri Yöneticisi Nurcan Erhan ise Yapı Kredi'nin 77 çalışanı ile Türkiye'nin 38 farklı ilindeki 43 Meslek Lisesi'nde okuyan 1.490 bursiyerine gönüllü koçluk yaptığına dikkat çekerken, bu rakamlarla Koç Topluluğu şirketleri arasında en fazla "Meslek Lisesi Koçu" olan kuruluş olduklarını dile getirdi. Erhan sözlerini şu şekilde noktaladı: "Yapı Kredi olarak projeye sadece Meslek Lisesi Koçlarımız ile destek olmakla kalmıyor, staj olanağı da sağlıyoruz. Hem şubelerimizi hem de müşteri ağımızı MLMM bursiyerlerine beceri stajı sağlamak üzere seferber ediyoruz. Böylece öğrenciler, iş dünyasına ilk adımlarını atarak tecrübe kazanmaya başladılar bile..."



HER PROJE BİR YENİSİNE İŞIK TUTUYOR

Opet, son 5 yıldır müşteri memnuniyeti anketlerinde ilk sırada yer alıyor. Sosyal sorumluluk projeleriyle de 'örnek şirket' olma yolunda emin adımlarla yürümeye devam eden Opet'in gündemindeki projeleri Opet Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk'ten dinledik.



Nurten Öztürk, sosyal sorumluluk projelerinin olmazsa olmazı bilinç oluşturma ve süreklilik olarak açıklıyor.

Opet, sosyal sorumluluk projeleriyle de farklı mecralarda adını duyuruyor. "Bilinçli Toplum Projeleri" adı altında hayata geçirilen projelerin şirketin vizyonu olduğunu dile getiren Opet Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk, "Bir taraftan hizmet kalitemizi yükseltmeyi hedeflerken, bir taraftan da yaşadığımız topluma karşı sorumluluklarımızın bilincindeyiz." diyor. Öztürk'ün bu sözlerini TCDD ile gerçekleştirilen "Temizlik Rayında" projesi de destekliyor. Zira kamu-özel sektör işbirliğinde farklı bir pencere açan projenin, farklı kurumlarla devam etme olasılığı oldukça yüksek. Elbette sadece TCDD ile gerçekleştirilen proje yok Opet'in gündeminde... Son 10 yıldır birbiri ardına hazırlanan ve her biri bir sonrakine ışık

tutan; Temiz Tuvalet, Yeşil Yol, Örnek Köy ve Tarihe Saygı projeleri kendi içlerinde oluşturduğu potansiyelle toplumun birçok sorununa çözüm buluyor ve farkındalık yaratıyor. Tüm bu gelişmeler Opet'i örnek bir şirket haline getiriyor.

Opet'in sosyal sorumluluk anlayışından bahsedebilir misiniz?

Opet sosyal sorumluluk projelerini vizyonu içerisine aldı ve kurumsallaştırdı. Farklı departmanlarda belli görevlerde olan kişiler sosyal sorumluluk projelerinin de uygulayıcısı durumunda. Bizim farkımız projelerimizi içselleştirmemiz. Çok satış yapalım ya da pazardaki payımızı artıralım diye bir hedefle yola çıkmadık. Yaptığımız projeler toplumu bilinçlendirmeye yönelik projeler.

Bu nedenle "Bilinçli Toplum Projeleri" adını koyduk. Şu anda bunların içinde dört büyük başlık var. Onların da kendi içlerinde açıklamaları var.

Bu dört büyük kampanyayı ve onların alt başlıklarını bizler için özetler misiniz?

10. yılını dolduran Temiz Tuvalet kampanyası, 2004'te başladığımız Yeşil Yol Projesi, 2005 yılında yola çıktığımız Örnek Köy Projesi ve 2006 yılında başladığımız Tarihe Saygı Projesi... Hiçbiri bitmedi, bitmez de...

Başlangıç Temiz Tuvalet kampanyasıyla oldu. Biraz bu kampanyadan bahsedebilir misiniz?

Temiz Tuvalet kampanyası'nı başlangıçta Karayolları üzerindeki 44 akaryakıt istasyonunda hayata geçirmeyi hedefledik, ancak hazır yola çıkmışken tüm istasyonlara bu projeyi yayalım dedik. Şu anda bütün Opet istasyonlarının mutlaka Temiz Tuvalet Kampanyası içinde olması gerekiyor. Bazı Sunpet istasyonları da bunun içindedir. Kriterlerimiz kesin ve katıdır. Personelimizin performans değerlerine kadar etkisi vardır. Denetimlerimiz sıkıdır. Bu konuda sürekli eğitimlerimiz vardır.

İstasyonda hayata geçirdiğimiz kampanyamızda istasyonların ardından okullara, belediyelere gittik. "Temiz Okulum Projesi" adıyla İstanbul'da 32 ilçede tüm okulları eğitim ve denetim altına aldık. Fahri müfettişlerimiz vasıtasıyla bir yıl boyunca denetleyip ilk 100'e giren okullara bilgisayar hediye ettik. Malatya'da "İçilebilir Su, Girilebilir Tuvalet" adında bir kampanya başlattık. Tuvaletlerden su içmeyi engellemek ve tuvaletlere hijyen kazandırmak amaçlıydı. "Sevmek Korumaktır" başlığında bir proje yaptık. Geçen sene domuz gribi de gündemde olduğu için istasyonlarımızdaki tuvaletlerimizi Bio-Shield isimli, üç ay

süreyle mikrop üretmeyecek bir maddeyle dezenfekte ettik. Onu yaygınlaştırmaya çalıştık. Arzu eden okullara uygulamaya gittik. Geçen yıl Temiz Tuvalet Kampanyası'nın 10. yılında, TCDD ile işbirliğine giderek "TCDD ve OPET El ele, Sağlık ve Temizliğe" sloganı ile "Temizlik Rayında" projesini başlattık. "Temizlik Rayında" kampanyası çerçevesinde, TCDD'ye ait gar, istasyon ve trenlerdeki tuvaletler temiz ve hijyenik hale getiriliyor. İlgili tüm personelin eğitilmesinin yanında yolcular da hijyen kuralları konusunda bilinçlendiriliyor.

Peki, Yeşil Yol kampanyası?

Küresel ısınma konusunda şirket olarak ne yapabiliriz sorusunu sorduk ve işe kapımızın önünden başlamayı uygun gördük. Bu nedenle önce istasyonlarımızın çevre düzenlemelerini yaptık. Bu projeye başlarken bütün bayilerimizi topladık ve onlara istasyonlarımızın peyzajını yaparak çevresini de ağaçlandıracaksınız dedik. Eğer bu işi güzel götürürseniz biz sizi ödüllendireceğiz ve istasyona girmeden 1 km önce ve 500 m sonra ağaçlandırma yapacağız dedik. Bunun için önce denetim ağıımızı kurduk ve istasyonları 4 üzerinden değerlendirmeye başladık. 4 üzerinden 4 alan istasyonlarımız için de ağaçlandırma çalışmalarımız başladı... Tabii Karayolları'nın izin verdiği alanlarda ağaçlandırma yapabildik. Karayolları'nın çalışmaları ya da istasyon çevresinin uygun olmaması gibi durumlarda, o istasyonun ve yerel yönetimlerin belirlediği alanlara dikim yaptık

Verdiğiniz sözü de tutunuz. Ağaç dikimlerin de son hızla sürüyor.

Bir akaryakıt dağıtım şirketiyiz. Çevreye birey olarak zararlarımız var, bunu telafi etmek için birey olarak ağaç dikmemiz gerekir. Sektör olarak baktığınızda ise daha fazla ağaç dikmemiz gerekir. Bunun ölçümlerini de yaparak çok açık yüreklilikle ortaya çıktık. Dedik ki, bir birey hiç araç kullanmıyorsa doğaya verdiği zararı telafi etmesi için yılda 5 ağaç dikmesi gerekir, ama araç kullanıyorsa 12-15 adet arası ağaç dikmesi gerekir. Ancak bunu kimse yapmıyor. Öyleyse biz akaryakıt dağıtım şirketi olarak öyle bir şey yapalım ki insanları bilinçlendirelim. Önceleri müşterilerimizin adına ağaç dikiyorduk, ancak bunu daha sonra puan sistemine bağladık ve tercihli hale getirdik. Ağaç dikim etkinlikleri yapıyoruz, mümkün olduğu kadar çok kişiyi toplamaya çalışıyoruz. Aynı anda varsa çevredeki okulları kapsam içine almaya çalışıyoruz.

Örnek Köy projesi nasıl gidiyor?

Örnek Köy Projesi çok güzel devam ediyor.



Çok satış yapalım ya da pazardaki payımızı artıralım diye bir hedefle yola çıkmadık. Yaptığımız projeler toplumu bilinçlendirmeye yönelik projeler.

OPET SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ İLE FARKINDALIK YARATTI

10 yıldır "Temiz Tuvalet Kampanyası" kapsamında 1 milyonu aşkın kişiye eğitim verildi. 37 kişilik eğitim - denetim ekibi ile 1.5 milyon km yol kat edildi.

Yeşil Yol Projesi ile bugüne kadar 800'ü aşkın istasyonda ve belediyelerce belirlenen ağaçsız alanlarda 475 bin 392 adet bitki dikimi gerçekleştirildi.

Örnek Köy Projesi kapsamında bugüne kadar Mardin Dara, Gaziantep Yesemek, Bolu Pazarköy, Muğla Saklıkent ve Kekova Kale Üçağzı Köyü rehabilite edildi.

Tarihe Saygı Projesi ile Tarihi Gelibolu Yarımadası'nda Alçıtepe, Seddülbahir, Bigalı, Kilitbahir, Behramlı, Kocadere, Büyük ve Küçük Anafarta köyleri ve Eceabat ilçesinde rehabilitasyon çalışmaları yapıldı.

Köyün ihtiyaçlarını ve özelliklerini göz önünde bulundurarak proje oluşturuyoruz. Her sene her ilde bir köy amacıyla başladık ancak hızlandırmak adına farklı bir sistem geliştirdik. Köylere gidiyoruz ve onlara neler yapılabileceklerini söylüyoruz. Komisyonların kurulması, kurslara katılım vb. konularda muhtarları ve halkı örgütleyor, ardından da parçaları birleştiriyoruz. Köyün neye ihtiyacı varsa onu gerçekleştiriyoruz. Buradaki değişim de gözle görülür oluyor.

Aslında Örnek Köy projesi beraberinde Tarihe Saygı projesini de getirdi. Öyle değil mi?

Çanakkale'ye bir eğitim için gittiğimizde Örnek Köy projemizden bahsettik. Bizden Çanakkale'de de bir örnek köy projesi gerçekleştirilmemizi istediler. Ancak bize gösterilen örnek köye giderken o bölgenin çok özel olduğunu gördük. Bu projeyi bir yarımada projesine çevirdik. Milli Park sınırları içerisinde kalan tüm köyleri güzelleştirdik. Çok güzel bir proje oldu. Bu projenin ekonomik kalkınmayı sağladığı yönünde 18 Mart Üniversitesi'nin araştırmaları da var. Şu anda çok güzel dönüşler alıyoruz. Yavaş yavaş yarımadadaki el atılması gereken ama başlangıçta giremediğimiz yerlere gireceğiz. Şu anda 57. Alay Şehitliği'nin yenilenme projesi için çalışmalara başladık. Çalışmalarımız 24 Nisan'a kadar devam edecek, 24 Nisan'da da yeni çalışmalarımız başlayacak.

Bu projelerin Türkiye'ye kazandırdıkları bunlardı. Peki Opet ne kazandı?

Markamızı tercih eden yeni bayiler oldu. Bize gelen müşteri kitlesinin de farklı olduğunu söylüyorlar. Hem bilinç hem de gelir düzeyi yüksek bir grup. Bu grup bizi tercih ediyor. Bu çalışmalar sonrası bilinirliğimizin yanında bizden hizmet alan müşteri sayısı arttı.

Sosyal sorumluluk dendiğinde akla gelen ilk akaryakıt dağıtım şirketi. Bununla ilgili yapmış olduğumuz şey yalnızca ağaç dikmek değil. Şirket içinde çevreye zarar verdiğini düşündüğümüz konularda da önlemler alıyoruz.

Bu başarıya ulaşırken yanınızda nasıl bir ekip vardı?

Ben hiçbir şeyin tek başına yapılamayacağını düşünüyorum. Her iş bir ekip işidir. Tek başına sadece düşünürsünüz, planlarsınız, uygulamak için yine insana ihtiyacınız var. Düşünüldü, planlanır, kurgulanır, ekiple birlikte masaya yatırılır. Herkes proje bitimine kadar iletişimindedir. Ben proje yapmayı, çalışma arkadaşlarımı, şirketimi, ülkemizi seviyorum. Bunun da önemli olduğunu düşünüyorum.

KANINIZDA HAYAT VAR!

Ülkem İçin Kan Veriyorum kampanyası
Türkiye'deki en geniş çaplı kan bağışı
kampanyalarından biri olarak 2010 yılında
özel bir yere sahip oldu. Şimdi sıra 2011'de...

Koç kültürünün en temel taşlarından olan sosyal sorumluluk bilincini bireylere aşılayabilmek amacıyla 2006 yılından beri uygulamalarını yürüten "Ülkem İçin" Projesi 2010 yılı uygulamasında yeni bir sosyal sorumluluk öyküsü yazdı. Ülkem İçin Projesi'nin 2010 yılı Mayıs ayı sonunda uygulamaya konulan "Ülkem İçin Kan Veriyorum" kampanyasında 23 Aralık itibarıyla 36.563 kişide farkındalık yaratılarak 31.848 ünite kan toplandı. Koç Topluluğu'nun kampanyayı hayata geçirmek için bir araya geldiği Türk Kızılayı açısından da bu bir ilk. Zira Türk Kızılayı Genel Başkanı Tekin Küçükali'ye göre "Ülkem İçin Kan Veriyorum" kampanyası yakaladığı rakamlar itibarıyla Kızılay'ın kurumlarla gerçekleştirdiği en büyük katılımlı kampanya konumunda.

Peki bu başarı nasıl yakalandı? Bu sorunun cevabı aslında "Ülkem İçin" Projesi'nin uygulama yapısında gizli. Projenin uygulama modeli ve konusunun farkındalık yaratması, tüm şirket ve bayilerde uygulanabilir olması, tüm Türkiye'ye ulaşabilmesi ve diğer şirket ve bayi örgütlerini de etkileyerek kamuoyunun dikkatini çekerek sorunun çözümüne önemli ölçüde katkıda bulunması en önemli unsurlar. Bunun yanında ekiplerden gelen geri bildirimler, kurum içinde gerçekleştirilen anket çalışmaları ve önde gelen STK'lar ile yapılan toplantılar Ülkem İçin Projesi'nde belirlenen kampanyaların da temelini oluşturuyor.

BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?

- Her şirketin kendi çalışanlarının o şirketteki görsel dünyasının "reklam yıldızı" olduğunu,
- Toplam 164 kişi ile bir hafta boyunca süren fotoğraf çekimleri gerçekleştirildiğini,
- Bu görsellerin hazırlanan ayrı ayrı afişler, broşürler, pop-up ve bannerlar cut-outlar, binaların iç ve dış giydirmeleri ile web dünyasından fabrika duvarlarına, kafeterya ve masalarına kadar konuk olduğunu,
- Tüm Topluluk şirketlerine ve Ülkem İçin Elçileri olan bayilere şirket ve il bazında takip yapmak için gönderilen "newsletter"ın toplam 1.100 ayrı noktadan gelen verilerle oluşturulduğunu,
- Koç Topluluğu kurucusu Vehbi Koç'un ülkemizdeki ilk ambulansı tasarladığını,
- Bu ambulansın kampanyanın ikinci dönemini başlatırken Ankara'dan Nakkaştepe'ye geldiğini.



“Ülkem İçin Kan Veriyorum” kampanyasında 23 Aralık itibariyle **35.563** kişide farkındalık yaratılarak **31.848** ünite kan toplandı.

Toplumsal ihtiyaçlarını belirleyen bu proje, belirlediği konu üzerinden harekete geçiyor.

Türkiye’de, yıllık 1 milyon 800 bin ünite kana ihtiyaç duyuluyor ve bu sayı sürekli artıyor. Gelişmiş ülkelerde toplanan kanın yüzde 82’si gönüllü kan bağışçılarından sağlanıp tüm tarama testlerine tabi tutulabilirken, ülkemizde bu oran gezici ekiplerin katkısı ile ancak yüzde 33’e ulaşabiliyor. Kampanya ile bu açığa dikkat çeken Koç Topluluğu, sürekli kan bağışçılığı konusunda farkındalık yaratarak, Topluluk üyelerini ve tüm toplumu kan bağışına davet ediyor.

Toplumsal başarıya ulaşmak için yola ilk olarak kendi çalışanları ve bayileriyle çıkan Koç Topluluğu, bu nedenle kampanya sürecinde iç iletişime özel bir önem verdi.

Kampanyanın ikinci dönemi ise dış mecra kullanımının başladığı dönem oldu. Hedef kitleye dokunabilecek açık hava, radyo, internet, dergi gibi mecralar dış iletişimin en önemli ayağı oldu. Ankara ve İstanbul metroları, duraklar, raket ve billboardlar, bazı lokasyonlarda bina giydirmesi ve bazı üst geçit ve köprüler, bazı AVM, İDO, AŞTİ, Turyol ve Dentur hatları dış mecra iletişiminde kullanılan diğer yerler oldu. Tüm bu mecralar kan bağışı konusunda farkındalık yaratmak için önemli birer basamak oldu.

Ülkem İçin Kan Veriyorum kampanyası için de belirlenen strateji, hedefin doğruluğu, hedef kitleye ulaşım için kullanılan lokasyonlar ve araçlar kampanyanın başarıya ulaşmasındaki kilit noktaları oluşturdu.

KOÇ TOPLULUĞU ÖNCÜ OLDU, ŞİMDİ SIRA DİĞER GÖNÜLLÜLERDE

Proje ile Koç Topluluğu çalışanları ve bayilerinden oluşan Koç Ailesi düzenli kan bağışçılığı konusunda ilk adımı attı. Kampanya 2011 yılında daha çok hayat kurtarmak hedefi ile yoluna devam edecek. Yeni yılda; gönüllü, bilinçli ve karşılık beklemeyen kan bağışçılarının sayısının artması ve toplumda öncülük yaratarak daha çok birey ve kurum tarafından bu konunun sahiplenilmesi ise en büyük hedef. Sorunların çözümünde elini taşın altına koymayı vizyonu haline getiren Koç Topluluğu için başarı ancak bu şekilde sağlanabilir.



Mesut Kırat, Haliç Oto'da 'hayır' diye bir kelimenin kullanılmadığını söylüyor.

“YÖNETEMEDİĞİNİZ İŞ SİZİN DEĞİLDİR”

Bölgesinde yakaladığı yüksek satış rakamlarıyla bir başarı hikâyesi yazan Haliç Oto'yu sahibi ve Genel Müdürü Mesut Kırat'tan dinledik.

Sizi tanıyabilir miyiz?

1972 yılında, 12 yaşında, ortaokuldan ayrılarak iş hayatına atıldım. Bugün itibarıyla 38 sene bitti. İlk işime yedek parça elemanı olarak başlamıştım. O dönemlerde Türkiye'ye otomobil getirirken 10 yıl yedek

parça bulundurmak da zorunluydu. Bu zorunluluktan dolayı ana merkezler yedek parça işi de yapıyorlardı. Bu nedenle çalıştığım şirket yedek parça toptan satış şubesi açmıştı. Beni de o bölüme aldılar. 1980'de askere gittim. Askerden geldikten sonra

aynı şirkete girdim. Artık 28 kişi bana bağlı olarak çalışıyordu. Ford D1210 ve Pirelli bayiliklerimiz vardı, onları yönetiyorduk. 1991 senesine kadar böyle devam etti. 1991 senesinden 1996 senesine kadar birkaç arkadaşla beraber yedek parçaları yurt dışından getirip toptan satışı yaptık. 1996 senesinde ise şu anda faaliyette olan İstanbul Bakırköy'deki Haliç Oto Yetkili Servisi'ne yüzde 50 ortak oldum. Orada 4 bin m² kapalı alan, 65 çalışan arkadaşımızla işe başladık. 2004 senesine kadar Tofaş'a bayii olmak için çeşitli girişimlerde bulunduk. 2005 senesinde de Çorlu'da bayiliğe adım attık.

Peki siz buraya geldiğinizde bu bölgede nasıl bir görünüm vardı?

Bu bölge kaybedilmiş bir pazardı. Satışlar çok düşüktü. Burada bayilik konusu gündeme gelince hemen buraya gelip bir pazar araştırması yaptık. Ancak gördüğümüz manzara bizi korkuttu. Çünkü burada hiç Fiat araba yoktu. Bizim ise satış sonrası servis tarafımız kuvvetliydi. Bu nedenle ilk aşamada burada bayilik yapamayacağımızı söyledik. Ancak Tofaş burada satış yapabilecek bir zemin olduğu konusunda bizleri ikna etti.

O zaman nasıl bir ekibiniz vardı? Şu anda personel yapınız nasıl?

Burada 23 arkadaşla işe başladık, daha sonra 45 olduk ve şimdi ise 57 kişiyiz. Bayimizi açtıktan kısa bir süre sonra ciddi ivme kazandık. Bu manzara karşısında merkezimiz Tekirdağ bayiliğini de bize uygun gördü. Orada da 22 arkadaşla işe başladık. Orası da kısa sürede oturunca Çerkezköy'de de bir showroom açtık. Bu hızlı büyüme krizle beraber sekteye uğradı. Ortaklar işi bırakıp emekli olmaya başladı. Bu kez de bütün yük bana kaldı. Çerkezköy şubemizi kapattık ve Çorlu'ya daha fazla odaklandık.

Şu anda hizmet verdiğiniz mağaza, Tofaş'ın yeni konseptinin uygulandığı ilk mağazalardan. Bu mağazanın özelliklerinden bahsedebilir misiniz?

Burası Tofaş'ın son sistemdeki ilk entegre tesisi. Aslında İtalyan tarzı bir tesis. 2.536 m² kapalı alan, 1500 m² açık alana sahip. 24 Mayıs'ta Sayın Mustafa V. Koç'un katıldığı bir törenle açılışını yaptık.

Bu showroomun satışlarınıza bir katkısı oldu mu peki?

Eskisi ile şimdikiyi kıyaslamıyorum bile.

Çünkü önceden şartlar farklıydı. Biz bayiliğe ilk başladığımızda Tofaş, buranın arsasını almamızı istemişti. Yani buraya taşınacağı-mız ilk günden belliydi. Ancak ekonomik kriz, ortakların ayrılması derken taşınma sürecinde de aksama oldu. Şimdi baktığım-da keşke sekiz ay önce buraya geçseydim diyorum. Buraya taşınınca müşteri kalitesi değişti. Özellikle İstanbul yolu üzerinde olması önemli bir artı oldu. Biz sonuç odaklı bir bayiyiz. Buradan çıktıktan sonra müşte-rinin satışa dönmesinin zor olduğunu düşü-nürüz. Bu nedenle olabildiğince müşterinin buradan eli boş çıkmamasına uğraşıyoruz. O kadar çok rekabet var ki, buradan çıktı-ğında geri dönme ihtimalinin düşük olduğu-nu biliyoruz.

Satışlarınız nasıl?

Biz buraya geldiğimizde bize yılda 400-450 adet araba satarsanız iyi olur dendi. 2005'in son iki ayında bayimizi açtık. 2006'da 703 araç, 2007'de 935 araç, 2008'de 917 araç, 2009'da 1.352 araç sattık. 2010'da ise hedefimiz 1.800, kasım ayı sonu itibarıyla rakamımız ise 1.486... Geçen sene ki ciro-muz 42 trilyon TL idi. 2010'da ise 50 trilyon TL hedeflemiştik, ancak 54 trilyon TL'ye yaklaştık.

Bu satış rakamlarını yakalamanızda ekibinizin de katkısı büyük şüphesiz. Bu açıdan çalışanlarınızın motivasyonunu nasıl sağlıyorsunuz?

Şu anda İstanbul'da 60, Çorlu'da 57, Tekirdağ'da 28 çalışmamız var. Bunun yanında kurduğumuz sigorta şirketimizde de 5 çalışmamız var. Toplam 145 personel-le çalışıyoruz. Biz sonuca bağlı bir ekibiz. Kendi işlerimizi hedefle yönetiyoruz. Tofaş'ın "Hedeflerle Yönetim" projesinin ilklerindeniz. Satış yapan personele araba başı çeyrek altın veriyoruz. Benim amacım onları takım içinde tutmak. Ben dışarıdan müşteri gözüyle bakırım, patron gözüyle değil. Personelle ilgili şikayet almam, ay sonu rakamlara bakırım, hedefleri alıp veririm, konuşacağımız bir şey varsa o zaman konuşurum. Ekibimden memnunum. Hayır diye kelime yoktur benim kurumumda. Her şeyin bir karşılığı mutlaka vardır.

Bu rakamlarla lider misiniz?

Biz son beş senedir burada pazar lideriyiz. Ancak otomobil satışında biraz düşüğüz. Şu anda yüzde 8'deyiz. Bunun yüzde 9 civarı olması gerekiyor. Ancak bunun yanın-da bölgede en çok Doblo satan bayiyiz.



Aslına bakarsanız Türkiye'de Fiorino satışı, Doblo satışından hep daha yüksek. Ancak bizde Doblo tam tersi. Bu müşterimizin de farklılığından kaynaklanıyor.

Sizin bir de 2. el satışınız var, öyle değil mi?

Evet, bizim ciddi bir 2. el araba bayiimiz var. Bu da Tofaş için bir ilk. WCM çalışmamız var. Onun toplantıları da var, iki aydır buna çalışıyoruz. Ekip olarak çok hızlı hareket ediyoruz. Bir şey yapmak istediğimizde bunu hemen hayata geçirebiliyoruz. Tofaş da bize destek oluyor.

Siz yedek parça elemanı olarak başlamıştınız bu sektöre, aracın mekanikine hakimsinizdir. Hâlâ öyle misiniz?

Evet. Yönetemediğiniz iş sizin işiniz değildir.

Siz düzeninizi çok güzel oturtmuşsunuz.

Evet. Prensiplerle ilgili. 26 yıldır birlikte çalıştığım arkadaşım var. Burası evimiz gibi artık. Arkadaşlarımız belirli zamanlarda sürecimizi hızlandırmak için sabaha kadar çalışırlar. Bu parayla ilgili değil, başarıyla

ilgili. Burada önemli olan markaya, ürüne, ekibe inanmak.

Benim işletmemde paradan dolayı kimse şirketten ayrılmaz. Bizim işletmemizde kavga sadece müşteri memnuniyetsizliğinde olur. Ekibim benim için çok önemlidir.

Bir Tofaş bayisi olarak amacınız ne?

Otomotiv sektöründe çok büyük bir potansiyel olduğunu düşünüyorum. O nedenle bu sektörde kalmaya devam edeceğim. Bayilik yapmaya başladığımda D kategorisindeydik. Şu anda B kategorisindeyiz. İnşallah A olacağız. Geçen ay Türkiye'de en çok satış yapan 8. bayidik. Bu yılki 11 aylık süreçte de 14.'yüz. Sadece İstanbul'da 11 bayi var. O nedenle bu büyük bir başarı.

Bu başarıda bölgenin özellikleri çok etkili sanırsınız. Öyle mi?

Buranın halkı zengindir. Çiftçilikten çok iyi para kazanıyorlar. Tofaş'ın içinde en iyi böl-gelerden birisiyiz. Tüm markalar burada iş yapıyor. Buranın nüfusu 250 bin. Ama İstanbul dışı kullanımında günlük 1 milyon kişi. İnanılmaz göç alıyor. İşsizlik sıfır. İsteyen iş bulabiliyor. Bu nedenle ciddi göç alıyor.

Koç Topluluğu'nda sosyal sorumluluk önemli bir değerdir. Siz bulunduğunuz bölgeye neler katıyorsunuz?

Yardımseverler Derneği'nin üyesiyim. Bunun yanında her sene 10 kişiye burs veriyoruz. Bunun haricinde Ülkem için projesinde biz de kan verdik. Yerel aktivitelerde olabildiğince yer alıyoruz. 2009 ve 2008'de toplam 36 etkinliğe katıldık. Bu Tofaş'ın ve Haliç Oto'nun tanınırlığı adına çok olumlu dönüş-ler sağladı.

“Sahip olduğum birikimi Tofaş'a borçluyum. Ben şahsım olarak Tofaş'tan çok ciddi birikimler aldım, parayla ölçülemeyecek şeyler. Burası bir okul.”



Erzincan'da bulduğu bir kelebek türünün Japonya'da yapılan DNA analizinde yeni bir alt tür olduğu ortaya çıkınca kelebeğe Dr Onaran'ın adı verilerek literatüre "Parnassios Apollo Onarani" olarak geçti.

DOĞA MÜCEVHERLERİ: KELEBEKLER

Dr. Oktay Onaran, Koçtaş Yenibosna Mağazası'nda hekim olarak görev yapıyor ve hiç alışık olmadığımız çok hoş bir ilgi alanı var. O bir lepidopterist. Yani kelebek bilimcisi.

Kelebekler sanatın ana konularından biri. Felsefede koza süreci, yeniden doğuş simgesi. Dr. Onaran dünyanın en narin, en zarif, en güzel, en az bulunan doğa mücevherleri olarak adlandırıyor kelebekleri. Bursa'da kendi çabalarıyla açtığı bir araştırma müzesi de var ancak ülkemizde halka açık, öğrencilere açık bir kelebek müzesi hâlâ olmamasından yola çıkarak asıl hedefi halka açık bir müze oluşturmak. Müze, kendi uzmanlık alanına giren "Parnassus Apollo" ağırlıklı olacak.

Siz Türkiye'nin tek lepidopteristisiniz değil mi? Lepidopterist ne demektir? Dünyada yaklaşık kaç lepidopterist var biliyor musunuz? En çok hangi meslekten kişiler ilgili bu uğraşla?

Lepidopterist pul kanatlı bilimcisi anlamına geliyor. Halk dilinde kelebeklerle ilgilenen bilim adamı demek. Şu anda Türkiye'nin kayıtlı ilk ve tek lepidopteristiyim. 1983'ten bu yana da American Lepidopterist Society'nin yaşam boyu üyesiyim. Amerika'daki derneğimizde 20 ülkeden yak-

laşık 2000 lepidopterist üyemiz var. Bunların yüzde 80'i tıp doktoru.

Sizin kelebeklere olan ilginiz nasıl başladı? Ne kadar süredir uğraşıyorsunuz bu hobiyle?

Genellikle kelebek kovalamaya çocukken başlanır sonrasında yıllarla birlikte bu güzelikleri fark etmez oluyorsunuz. İnsanlar rutin uğraşlarına dalyorlar ve doğadan uzaklaşıyorlar. Ben biraz inatçıyım. Ben de kelebek toplamaya çocukken başladım ama ruhu-

mun bu güzellikleri terk etmesine hiçbir zaman izin vermedim. Bazen dünyevi işlerimi hatta hekimliği bile ikinci plana attığım oldu ama keleklerden kopmadım. 40 yıldır da devam ediyorum.

Yenibosna Koçtaş Mağazası İşyeri hekimi olarak görev yapıyorsunuz. Koçtaş ile bu hobinizle ilgili işbirliği yaptığınız herhangi bir proje oldu mu?

2007 yılında emekli olduğumdan bu yana yarı zamanlı olarak bu görevi yürütüyorum. Koç Topluluğu bünyesinde çalıştığım için de çok mutluyum. Arta kalan zamanlarda da sergiler açarak bu bilimi tanıtmaya çalışıyorum. Koçtaş'ta bir sergimden dolayı lepidopteristliğimden haberdar oldu. Geçen ay Atatürk Havalimanı dış hatlar terminalinde açmış olduğum kelek sergisi, Koçtaş bünyesinde bu yönümle de tanınmama vesile oldu. Bu sergi gerek ülke çapında gerek uluslararası alanda oldukça başarılı oldu. İnsanlar güzelliklere karşı özlem ve hasret içerisindeler. Çok şaşırıyorlar kelek sergisini gezerken. Olumlu düşüncelerini yazıyla telefon ve mail yoluyla bana ileten çok sayıda insan var.

İyi bir lepidopterolog olmak için ne yapmak gerekli? Hangi kelebeğin nerede yaşadığını nasıl takip ediyorsunuz mesela?

Çok zaman ayırmak gerekiyor. Maddi manevi fedakarlıklar yapılıyor. İnsanın hayatının tamamını kapsayan bir merak. O kadar çok kelek türleri ve alt türleri var ki tamamıyla ilgili araştırma yapmaya ömür yetmez. Bu yüzden de lepidopteristler genellikle uzmanlık alanı olarak spesifik türlere odaklanırlar. Ben de yüksek dağ kelekleri olan "Parnassius Apollo" türüne karşı ilgi duyuyorum. Bu türün uzmanıyım. Şu anda ülkemizde endemik alt tür olarak 13 tane Parnassius Apollo yaşam alanı buldum. Bunlar yayınlandı. Bir tanesi çok yeni, 1987 yılında bir İtalyan araştırmacıyla Erzincan yakınlarındaki bir noktada tesadüfen bulduk. O an henüz alt tür olduğunu bilmiyorduk. Daha sonra Japonya'da yapılan DNA analizlerinde bunu yeni bir alt tür olduğu ortaya çıktı ve yayınlandı. Bu yeni alt türe benim adım verildi. Şu anda da literatürde "Parnassios Apollo Onarani" olarak geçiyor.

Bugüne kadar kaç kelek yakaladınız? Bunların ne kadarı ender grupta?

Yakaladıklarımın sayısını bilemiyorum, kimse de bilemez sanırım ama benim ilgi alanıma



TAV Galeri'de açtığı kelek sergisi uluslararası ilgi gören Lepidopterist Dr. Oktay Onaran'ın uzmanlık alanı yüksek dağ kelekleri olan "Parnassius Apollo"

giren "Parnassius Apollo" türü 1978 yılına kadar yakalanması serbest olan bir türdü. En çok görüldüğü bölge Küçük Asya. Kuzey Amerika'da da farklı Parnassius türleri bulunuyor. Sonra nesli tükenen türlere dahil edildi. Apollo türünün yaşam alanları saklı tutuluyor. Sayım ve üretim çalışmaları yapılıyor. Bu tür, buzul çağından kalma yaklaşık 150 milyon yıllık mazisi olan bir kelek. Bu kadar uzun süredir dünyada uçan bir canlının son 50 yıl içinde tükenmeye yüz tutması ne kadar hazine. Neyse ki alınan önlemler sayesinde nüfusu yeniden artmaya başladı. Şu anda 25-30 bin parçadan oluşan dünyanın en büyük "Parnassius Apollo" koleksiyonuna sahibim. Ayrıca



Yumurtasını bırakan kelebeğin başka bir yaşam amacı kalmıyor ve birkaç gün içerisinde ölüyor. Bu nedenle yaşam süresini tamamladığı kabul edilerek bilimsel konservasyonu yapılıyor. İkinci kez yumurta veren kelek türü çok nadir.

uluslararası pazarlardan alınan, değişik tokuş yaparak alınan, bir kısmı ise kendi yakaladığım 15 bin adet kadar da tropikal kelek koleksiyonum var.

Çocukluğumuzda etrafta rengârenk kelekler uçardı. Artık bir tane gördüğümüzde kendimizi şanslı sayıp heyecanlanır olduk. Keleklerin nesilleri tükeniyor mu?

Son 50 yıl içerisinde sanayinin küresel bazda gelişimi çevre faktörlerini de o ölçüde olumsuz yönde etkiledi. Bunun farkına varan duyarlı yöneticiler, bilim adamları, doğa insanları bu olumsuz etkiyi azaltmak için önlemler alıyorlar. Kelek özelinde de türlerin envanterleri çıkarıldı. Birinci dereceden, kırmızı listeye alınarak yaşam alanlarının korunması ve çoğaltılmasına yönelik çalışmalar başlatıldı. Tabii bu çevre şartlarından en fazla olumsuz etkilenen kelekler oldu. Gerek genel olarak sayılarında gerek tür çeşitliliğinde büyük ölçüde azalmalar oldu. Nesilleri tükenme tehlikesiyle karşı karşıya geldi.

Bu sanatın keleklerin neslinin korunmasına dikkat çekmesi açısından ne gibi bir yararı olduğunu düşünüyor musunuz?

Çevresel bozulmayı önlemeye yönelik pek çok çalışma yapılmaya başlanmasının yanı sıra spesifik olarak keleklerle ilgili de örneğin Amazon'daki yerliler eğitilerek tırtılların toplanması sağlandı. Hükümetler nezdinde bu tırtılların bilim adamları tarafından seralarda güvenli şekilde kelebeğe dönüşmeleri sağlandı. Brezilya, Peru, Papua Yeni Gine, Avustralya ve benzeri pek çok ülkede bu tarz çalışmalar yapıldı. Bu çalışmalarda dönmüş kelekler fertilize edilerek çoğaltmaları sağlandı. Doğada 100 kelek yumurtasından ancak yüzde 3 ila 5'i kelebeğe dönüşüyor. Bu seralarda ise yüzde 90-95 verim sağlandı. Elde edilen keleklerin yüzde 20-25'i tekrar doğaya salındı. Geri kalanların ise yumurtaları alındıktan sonra yaşam süreleri tamamlanmış kabul edilerek bilimsel konservasyonları yapıldı. Yani bu türlerin yaygın kitlelere tanıtılması için preparat haline getirilerek çerçevelendiler ve sergilendiler. Türkiye'de de bunun öncülüğünü ben yapıyorum. Ben Parnassius Apollo'ları evde yetiştiriyorum mesela. Doğada da önce erkek kelekler yakalanır. Dişilere yumurtlaması için zaman bırakılır.



METİN AKPINAR

“HAYATTA HEP İYİ ANILAR BİRİKTİRDİM”

“Yılların eskitemediği” tabirinin en çok yakıştığı isimlerden birisi usta sanatçı Metin Akpınar. Bugün dolu dolu 70 yılı geride bırakan Akpınar, yaşadıklarından çok şey öğrendiğini ve maddi, manevi doyduğunu söylüyor. Akpınar ekliyor: “Hayatta hep iyi şeyler biriktirdim.”



① Rıfat Ilgaz Hababam Sınıfı
Ulvi Uraz Tiyatrosu 1965
Suzan Ustan - İnek Şaban, Ahmet Gülhan-
Güdük Necmi
Metin Akpınar - Refüze Ekrem, Zeki Alasya-
Tulum Hayri, Ercan Yazgan - Kalem Şakir
Çınar Yayınları Arşivinden

② Zeki Alasya -Ayşen Gruda -Metin Akpınar -
Bilge Şen -Ahmet Gülhan



③ Metin Akpınar, başrolünü
Nilgün Kasapbaşoğlu ile paylaştığı
Papatyam dizisinde Çankırlı bir
kasabı oynuyor.

Planlı programlı birisi misiniz?

Tabii ki, bu çok önemlidir. Ben mesleğim sayesinde neredeyse 40 senedir her akşam bir yerde olma disiplinine alıştım. Çünkü bu öyle bir meslek. Ciddi disiplin gerektiriyor. Bu da sizi mutlaka disiplinli olmaya sevk ediyor. Yoksa lise döneminde filan dağınık bir öğrenciydim. Üniversite de de öyle...

İstanbul'un en iyi liselerinden birinde okumuşsunuz...

Pertevniyal Lisesi'nde okudum. Benim hocalarım gerçekten çok iyi insanlardı. Bize müfredatı değil de insanlığı öğrettiler. Rahmetli olanlar nurda yatsınlar, sağ olanlara Allah selamet versin. Son zamana kadar çoğuyla görüşüyordum, ancak iki tanesi hariç hepsi rahmetli oldu. Bir kimya hocamız vardı: Muhterem Hoca... Gerçekten çok muhterem bir hanımefendiydi. Ferizat Hocamız vardı. Coğrafya hocasıydı. Pertevniyal Lisesi'nin şanslıydı. Coğrafyadan farklı gibi görünen ama alttan alta coğrafyayı iyi bilmenizi gerektiren sorular sorardı.

Şu anda puanı en yüksek liselerden bir tanesi...

Evet, Pertevniyal Lisesi iyidir. Bizim zamanımızda da çok iyiydi. Eski mezunlar hâlen bir araya gelir. Ben kızdığım için gitmiyorum. Aydın Abi (Boysan) da Pertevniyal mezunudur. Bu açıdan çok iyi örnekler var. Bu okuldan başlayarak tiyatrodan önemli bir disiplin kazandık. Beynimiz de öyle işler oldu. Zaten siz istemerseniz de beyniniz onu yapıyor. Ben mesela hiç saat kurmam, beynimi kura- rım ve istediğim saatte kalkarım.

Fakat şimdi tiyatro durduğu için bu disiplini artık kullanmak istemiyorum. Özellikle tatile giderken bu disiplini ve planlamayı bir kenara bırakmak istiyorum. Yani yıllardır

kullandığım o disiplini bir anlam da kırmak da istiyorum.

Vehbi Koç'un da çok titiz olduğunu biliyoruz. Çevresindeki çoğu kişide de bu özellik var. Bu bir tesadüf mü?

Bizim rahmetli Vehbi Bey'le arkadaşlık anlamında çok yakın bir ilişkimiz yoktu. Ama dostluk ve sevgi üzerine kurulmuş ciddi bir beraberliğimiz vardı. Bizi sonradan keşfetti Vehbi Bey, bizsiz yapamazdı. Biz de onsuz yapamazdık. Bu alışveriş sürecinde ondan çok şey öğrendim. Disiplin, sorgulama, araştırma ve araştırmanın sonrasında karar verme gibi ana olayları Vehbi Bey'den öğrendim.

Vehbi Bey'le nasıl tanıştınız?

Tarabya'da bir yürüyüş yolu vardı. Biz de orada film çekiyorduk. Vehbi Bey de orada

bir grupta yürüyüş yapıyordu. Setçi arkadaşlar kendisini tanımadığı için setin içinden geçmemeleri için onları durdurdular. Biz fark ettik ve onlar yanımızdan geçerken orada tanıştık. Sonrasında da daha sıcak bir ilişkimiz oldu. Karşılıklı yemeklerde buluştuk, gezilere gittik. Vehbi Bey bizi davet ederdi, "bize gelmezseniz gelmem" derdim. Bu şekilde o da bize yemeğe gelirdi.

Vehbi Bey'in yemekleri çok önemlidir. Her jenerasyondan, her meslekten ve her bilgi grubundan kişileri çağırır yemeğe... Örneğin iki tane hoca çağırır, bir iş adamı çağırır, bir gazeteci davet eder, sanatçı çağırır ve ortamı dengeler. Herkesin söyleyeceği şeyler vardır, bilgi alışverişi yapılır. Atatürk sofrası gibidir, hem bilgi alışverişi hem de keyif yapılır.

Papatyam dizisinde Çankırlı bir kasabı canlandırıyor sunuz. Vehbi Bey de Çankırlı...

Ben başlangıçta Çankırlı bir kişiyi seçmekle Vehbi Bey'den öğrendiklerimi uygulamam diye düşünüyordum. Hatta bazı şeyleri onun gibi söylüyordum: "Teşekkür iderim, rica iderim" derim. Necati denilen kasap çok harp görmüş bir adam, adeta Vehbi Bey gibi. Harp döneminden gelmiş, her işte çalışmış, ekmeğini taştan çıkarmış, eğitimli birisi değil Ancak kulak dolgunluğundan her konuda bilgisi var. Orta Anadolu'nun Vasat-ı Akil dediğimiz orta sınıfta, orta zekada bir insanın her olaya bakışında bakabilen bir adam. Başlarda öyleydi ama

sonra o kaybedildi biraz. Necati'nin bilge bir kişiliği vardı, dinler, sorar, sonra kendi kararını verir ve uygular. Bunlar Vehbi Bey'den çıkmadılar. Ama şimdi Necati, Vehbi Bey'dir demek saygısızlık olur.

Papatyam dizisi diğer projelerinizde olduğu gibi sosyal bir içerikle yola çıktı. Evlilik programlarının bir parodi-siyle başladı. Bugün geldiği noktayı nasıl görüyorsunuz?

Normalde şunu amaçlıyoruz: Orta eğitim seviyesinde, orta zekada ve orta gelir düzeyinde bir Türk ailesinin yaşantısını anlatıyoruz. Biraz doğal prosedüründe, doğal perspektifte cereyan ediyor. Yani bir ailenin olağanüstülüğü nedir? Eve hırsız girer, yangın çıkar, seçim olur, salgın hastalık olur, gelin-kaynana çekişir, çocuklar kendi aralarında çekişir, bunları içeren, gündemi takip eden, güncelde halkın kafasındaki soru işaretlerine cevap bulan ve de olgun olan bir adamın bazı zaaflarından kaynaklanan komik durumları konu olan bir dizi. Tabancası yok, bıçağı yok, şiddet unsuru yok.

Üstelik kasap?

Evet, ona rağmen kesici bir alet kullanmıyor. Çakı bile taşıtmıyor. Böyle bir konsept. Bu konsept de galiba bir grup sanat tüketicisi tarafından aranıyordu. Onlar da isteyince bu proje keyifle devam ediyor. Daha da gidecek diye düşünüyorum.

Dizilerden çok kişi ekmek kazanıyor. Peki bu tiyatroyu nasıl etkiliyor?

Tabii çok kişi ekmek yiyor, ama bu tiyatroya da bir darbedir. Bizim tiyatromuzu kapatmamızdaki sebeplerimizden birisidir. Biz kendi tiyatromuzda çalışan arkadaşlarımızda birlikte dizi çektiğimiz zamanlarda onlara haftada 5 bin TL veriyorduk. Bunu tiyatrodan bir ayda veremezdik. Çünkü tiyatrodan gelir, televizyondaki gibi değil. O yüzden tiyatro çok zor yapıyor.

Tiyatro biletleri pahalı ya da ucuz, bir tartışma süregidiyor. Ancak asıl problem bizlerin tembel olması mı? Tiyatroya gitmek yerine evimizde bize hazır sunulan dizileri ve filmleri izlemek daha mı kolay geliyor?

Televizyon Türk toplumu için öyle oluyor.

Ben kendimi şanslı addediyorum. Yaratıcıya da şükran borçluyum, beni bu çizgiye getiren sanat tüketicisine de çok şey borçluyum. Bu ikisi çok önemli. Bir şey yaparsınız duvara çarpar, reaksiyon alamazsınız. O sizi çizerse bir daha yaşayamazsınız da...

Çocuklarımız günde 6 saate kadar televizyon izliyor. Türk halkı televizyonla yapıştı, ayrılmaz bir parça oldu. Düşünün eskiden Necefli Maşrapa'ya kadar izlenirdi, sonra televizyon kapanırdı, ekranda "televizyonunuzu kapatın" yazardı. Şimdi 24 saat yayın var ve bedava... Ama elektrik yakıyorsun, radyasyon alıyorsun. Buna rağmen izliyorsun, hatta her evde birkaç tane televizyon var. Hâl böyle olunca televizyon her şeye tercih edilir oldu. Başında da konuştuğumuz gibi tiyatro bir disiplin işi. Önce tiyatroya gitmeyi düşünceksiniz, sonra hangi tiyatroya gideceğinize karar vereceksiniz, oyuna karar vereceksiniz, gün seçeceksiniz, ona göre bütçenizi ayarlayacaksınız ve tiyatronun kapısına kadar geleceksiniz. Kıssa perdesünüzü ve şemsiyenizi teslim edeceksiniz. Onlar kucağınızda koltuğa oturmatacaksınız. Yanınızdakini rahatsız etmeyeceksiniz. Eskiden tiyatrolarda "Kabuklu yemiş yemek yasak" diye yazardı. Arkasından bir buçuk saat boyunca karanlıkta, diziler halinde oturarak bir yere bakacaksınız. Bu da bir disiplin işi. Oyun başladıktan sonra orada bir empati kuracaksınız ve onu 15 gün boyunca ailenize ve çevrenizdekilere aşılayacaksınız. İnsan tiyatrodan çıkarken yürüyüşü dahi değişir. Böyle bir disiplin ve eğitim almak çok önemli. Biz Türk toplumu olarak bugünlerde böyle bir disipline girmek istemiyoruz gibi geliyor bana. Medyada bir bombardıman var, gündem çok hızlı değişiyor, çok şey unutuluyor. Bakalım nereye doğru gidecek?

Peki, yine de tiyatroyla ilgili bir planınız var mı?

Yok, hayır. Bizim Devekuşu Kabare gibi tiyatroya yapmamız imkansız. Ama bir tiyatro oyununda rol alabiliriz. Keşke olsa. Sanatçılar kıskançtır. Ben Yul Brynner'i çok kıskanırdım. Kral ve Ben'le başladı tiyatroya ve Kral ve Ben'i oynarken sahnede öldü. Her sanatçıya kısmet olmaz, onu kıskanıyorum.

Onu kıskanıyorsunuz ama siz de hiç boş durmamışsınız?

1957 yılında lisedeyken Yeşilay'a ait Yeşil Sahne'de başladım tiyatroya. Ama öyle Yeşil Sahne deyip geçmeyin, çok ciddi bir tiyatroya çalışması vardı orada. Necati diye bir arkadaşım vardı, o götürdü beni Cağaloğlu'ndaki Yeşilay Binasına... Oğuz Aral oradaydı, onun yanında çok ciddi pandomimciler vardı. İyi tiyatrocular da orada yetişti. O deneyimden sonra "Her Yer Tiyatro" kampanyasına katıldık. Orada Ulvi Uraz bizi izledi ve ardından profesyonel olduk. 1964'de profesyonel oldum, 67'de kabare tiyatrosu kuruldu, 73'de sinemaya başladık, sinema, televizyon, reklam, gazino hepsi bu araya sıkıştı.

Sinemada farklı bir tat bıraktığınız aslında.

Bu aslında biraz akımlarla oluyor. 1970'lerde Ertem Eğilmez'in başlattığı, önce aşk filmleri sonra santimantel komediler vardı. Biz 1973'de bulaştık sinemaya. Tatlı Dillim ile başladık. Zeki'nin daha önce başka denemeleri de olmuştu ama ciddi anlamda sinemaya başlamamız o filmle oldu. Ardından da Ertem Abi ile birçok film çektik. Ben genç evli bir adamım o zamanlar, erkenden karının koyununda kalkarım, dükkân açar gibi Ertem Abi'nin Gümüşsuyu'ndaki evine giderdim. Akşamlara kadar hep sinema hep sinema... Biz biraz kafamızdaki komediyi Ertem Abi'ye anlattık o da bize sinemayı öğretti. O dönemde çok iyi yapıtlar çıktı. Tatlı Dillim'le başlayan, Oh Olsun'la ve Mavi Boncuk'la devam eden senaryosunu beraber ürettiğimiz eserler çok ilgi gördü.

Metin Akpınar olarak geriye dönüp baktığınızda gördüğünüz tablodan ne kadar memnunsunuz?

Ben kendimi şanslı addediyorum. Yaratıcıya da şükran borçluyum, beni bu çizgiye geti-

Benim ömrüm güzel geçti.
Sahnede ben bile kendimi
tanımam. Zaman zaman
uçacağım yerlere uçmam bile,
ekipten çok kopmamak için.
Orası çok başka bir yerdir.
Orada çok mutlu olurum.



ren sanat tüketicisine de çok şey borçluyum. Bu ikisi çok önemli. Bir şey yaparsınız duvara çarpar, reaksiyon alamazsınız. O sizi çizerse bir daha yaşayamazsınız da... Sonra yön değiştirip başka şeyler denersiniz. Benim hayatımda böyle şeyler olmadı. Ben programlandığım gibi gittim ve programlandığım gibi yaptım. Bu nedenle geriye dönüp baktığımda maddi-manevi doyumum. Mutluyum.

Ama buna biraz tıbbi biraz sosyolojik anlamda araştırırsak benim görüşüm şudur: Ömrünün ilk 20 senesinde insan anlamaz. Yani doğmanıza sizin aileniz karar verir. Bir karar verme şansınız yok. İki sene sana bakmazlarsa ölürsün. Ondan sonra yavaş yavaş eşya ve semboller öğrenmeye başlarsınız. Eğer bu dönemde sağlıklı bir aile yapısı içerisindeyseniz; kültürel yapısı olumluya, jeolojik yapısı iyiye, sağlıklı su, sağlıklı hava tüketebiliyorsanız, sağlıklı besleniyorsanız sağlıklı bir insan oluyorsunuz. Eğitim filan derken, ilk 20 sene gitti. Geldik ikinci 20 seneye, bu çok önemli. İlk 20 senede öğrenilenler, bu 20 senede uygulamaya dönüşür.

Geldik üçüncü 20 seneye... Bu 20 senenin ilk 10 senesinde biraz kendinizi harcamışsanız, anatomi öğrenmeye başlarsınız.

Karaciğerin yerini öğrenir, duyma kaybı yaşarsınız. İkinci 10'da da burada öğrendiklerinizden biriyle arkadaş olursunuz.

Türkiye'de yaş ortalaması 65'tir. Eğer uzatmalar da varsa bu aralarda öbür tarafa gidersiniz. Demek ki üç 20'ye baktığınızda,

“Sanatçının Öncelikli Görevi Kamu Yararı Olmalı”

“Bir sanatçının kamu yararına bir şeyler düşünmesi öncelikli görevlerindendir bence. Biz onu olabildiğince yapmaya çalıştık. Geçtiğimiz ortam da öyleydi, kabare tiyatrosu da öyleydi. Kabare tiyatrosu bir şaka tiyatrosu, bir ironi tiyatrosu, bir alay tiyatrosu ama aslında bir başkaldırı tiyatrosudur. Eleştiriyor, kötüyü öyle bir yere koyuyor, öyle bir abartıyor ki sivilceyi çıkan yapıyor. İzleyene de oradaki kötülüğü gösteriyor, onların o pozisyona düşmemesi için mesaj veriyor. Fena da olmuyor, maddi - manevi tatmin ediyor.”

20 sene çok önemli. Bütün yaşam boyunca adam gibi yaşadıysan 20 sene yaşarsın.

Siz dördüncü 20'nin içindesiniz ama?

Ben aldım, Allaha bin şükür aldım. Biraz yaptığım işle de ilgili, benim ömrüm güzel geçti. Sahnede ben bile kendimi tanımam. Zaman zaman uçacağım yerlere uçmam bile, ekiple çok kopmamak için. Orası çok başka bir yerdir. Orada çok mutlu olurum. O yüzden ben mutlu olurum. Bu bana maddi bir rahatlık da getirdi, bunu inkar edemem. Başka bir iş yapmadım ben, sonradan birikimlerimi değerlendirmek için farklı işlere girdim. Onun dışında maddi manevi doydum, mutluyum. Eh yaşlılığım da iyi geçiyor sayılır. Siz de 70 yaşında göstermediğimi söylediniz. Böyle güzel güzel gidiyor işte. Önemli olan bundan sonrasını konforlu yaşayabilmek.

Rahmetli İsmail Hakkı Baltacıoğlu'nun bir nasihati vardır. İnsanlar yaşamları boyunca birşeyler öder karşılığında anı biriktirirler. Eğer siz tüm yaşamınızda iyi ve güzel bir şeyler biriktirdiyseniz ahir ömrünüz de iyi geçer. O yüzden iyi şeyler biriktirmek gerekir. Ben iyi şeyler biriktirdiğim kanaatindeyim. Keşke lafını sevmem, yaşanmışsa yaşanmıştır.

**Gönderin
Yayınlayalım**

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



*Öngün, ikinci olarak
bitirdikleri yarıştan sonra
altı hafta boyunca
rüyalarında yarış
gördüğünü anlatıyor.*

PRENSES VE MELEKLERLE YOLCULUK

Bizden Haberler Dergisi okurları bundan aylar önce “Bejing to Paris” (Pekin’den Paris’e) adlı klasik otomobil rallisine 1967 model Anadol’la katılmaya hazırlanırken röportaj yaptığımız Ahmet Şefik Öngün’ü hatırlayacaktır. 1970’li yıllarda Otosan’da mühendis olarak çalışmış olan Öngün, 40 yıllık dostu Erdal Tokcan’la birlikte katıldığı yarıştan kendi deyimiyle meleklerin de yardımıyla ikincilikle döndü. Elde ettiği başarıyla ve sponsorlardan gelen gelirle yüzlerce üniversite öğrencisine burs imkanı sağlayarak çifte mutluluk yaşayan Öngün ile Pekin’den Paris’e olan yolculuğunu ve yaşadığı macerayı konuştuk.

İsterseniz röportajımıza başarınızın sırrıyla başlaya- lim...

Ben şans faktörüne çok inanıyordum. Doğru planlama, doğru strateji ve ondan sonra da diğer doğru detayları belirlemek başarı için şart. Yarışa katıldığımız Anadol’u bizim için hazırlayan Ford Rally Team Türkiye’nin sahibi Serdar Bostancı oldu. Serdar, gençliğinde kullandığı ve

şampiyon olduğu Anadol’u kendisinden başka kimsenin ellememesi şartıyla yarışacak duruma getirdi. Bence bizim bir numaralı şansımız orada başladı. Bunun yanında takım arkadaşım Erdal Tokcan’ın da bir makine mühendisi olarak Otosan’da Anadol’un imalatında ilk işine başlamış olması farklı bir motivasyon oldu bizler için. Dolayısıyla Erdal için mekaniğini ben de elektrik tarafı

nı üstlendim. Üçümüz oturduk ve araca ne katarsak daha iyi olur diye konuştuk. Ortaya çıkan ürün bizim açımızdan çok doğru bir ürün oldu. Yarışın sonuna geldiğimizde de bunu ispatını ikincilik kupasıyla gördük. 106 arabadan 85 tanesi Paris’e geldi. Yarış sonunda bizimle beraber 17 araba tam anlamıyla yarışmacı olarak kalmıştı. Diğerleri yarış dışıydı.

Peki dereceye girmek gibi bir iddianız var mıydı?

Aslında yarışa katılan araçları gördükten sonra böyle bir sonucu beklemiyorduk. Çünkü yarışa katılan tüm araçlar bizimkinden daha büyük motorlara sahipti. Zamana karşı bir yarıştı. Etrafımızdaki araçların içinde en küçük motor ve beygir sahibi bizdik. Buradaki başarılı olmamızın iki faktörü var. Bir tanesi ara-

Yarışa gireceğimiz belli olduktan sonra bu işi bir sosyal sorumluluk projesine dönüştürme kararı aldık. Türkiye'nin en büyük sorununun eğitim olduğunu gördük. Sponsorlar aracılığıyla 2 milyon TL toplamayı ve bunu olduğu gibi eğitime aktarmayı hedefledik. Toplum Gönüllüleri Vakfı aracılığıyla yaptığımız kampanyayla bugün itibarı ile 110 öğrenciye dört sene, 280 öğrenciye de bir sene burs imkanı sağladık.



cın son derece mükemmel bir şekilde hazırlanmış olması... Bunu Serdar Bostancı'ya borçluyuz. İkincisi de benim de Erdal'ın da çok uzun seneler otomobil sporları konusunda deneyimli olmamız. Biz elimizden geleni yaptık. Bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliğimiz yol bulma maharetlerimiz oldu. Bu bizi yanıltmadı. En doğru ve en kısa yoldan hedefe ulaştık. Öyle ki Paris'te kupa verilirken, organizasyon komitesi yönetim kurulu başkanı "ikincilik kupasını bizi çok şaşırtan bir ekibe veriyoruz, bundan da haz duyuyoruz. Çünkü yarıştaki en küçük motorlu araçla ikincilik elde ettiler" dedi.

Yarışın ve yolculuğun başlangıcına dönersek?

Araç İstanbul'da konteynıra konuldu ve Çin'e gönderildi. Buradan Pekin'e kadar yani 2 bin km kadar kara yoluyla götürüldü. Biz onu konulduğu garajdan aldık ve otele götürdük. Biraz daha hazırlık yaptık. Yolda kullanacağımız malzemeyi oradan aldık. Çünkü Çin buradan malzeme götürmenize izin vermiyor, zor bir memleket.

Yarış nerede başladı?

Yarış Çin Seddi'nde başladı. Üç gün Çin'de yarışa devam ettik.

Üç gün sonunda kuzeybatıya varıp oradan Moğolistan'a geçtik. Moğolistan bence yarışın yüzde 90'ıydı. Her şey Moğolistan'da ortaya çıktı. Moğolistan'daki ilk etaplardan sonra biz beşinci duruma geldik. Burada beşinci durumda olmanın sebebi, yol şartları oldu. Arabayı yormadan şartlar elverdiğince hızlı kullanıyorduk. Diğer yarışmacılar arabalarını o kadar gereksiz şekilde zorladılar ki, Moğolistan'dan çıkmadan biz ikinci sıraya yerleşmiştik.

Yarışın yüzde 90'ı Moğolistan'dı dediniz. Biraz Moğolistan'dan bahsedermisiniz?

Moğolistan'da yol yok. Yüzölçümü Türkiye'nin iki misli kadar. Nüfusu 5,5 milyon, bunun 2,5 milyonu Ulanbatur'da yaşıyor. Çok fakirler. Nüfus da az olunca yol yapma gereği dahi duymuyorlar. Zaten Gobi Çölü çok yer kaplıyor. Bu nedenle çok zor şartlarda yarıştık. Geceleri çadır hayatı vardı. İnanılmaz soğuktu. Hatalar yaptık. Bize eksi 5 dereceye uygun çadır ve uyku tulumu almamızı söylemişlerdi. Ancak son gecemizde hava soğukluğu -17 derecedeydi. Daha önce böyle deneyimleri olanlar hazırlıklıydı. Biz ise çok hastalandık. Eksi 17

derecede bir Kazak ailesinin yanında kaldık. 58 yaşındayım ilk defa tanımadığım bir evde kaldım. Kerpiç evde uyuyup, tezek sobasında ısındım. Bahçede 25 tane keçi, soframızda keçiden yapılmış bir yemek.

Bu coğrafyada araç nasıl zorlandı?

Dostum İlkey beni daha önce uyarmıştı ama ben unuttum. Arabanın altı fiberglasdı. "Buna bir önlem alın, arabanın altı delinir" demiş, ama ben hatırlamıyorum. Çünkü çok detay vardı. Gobi'deki kumun içinde çok fazla taş vardı. Her gün araç içindeki kumun arttığını görüyorduk, ancak arabanın altının delindiğini düşünmedik. Son günlerde artık gözlüklerimizi siliyorduk. Alerjik öksürükler yaşıydık. Allah'tan yanımızda ilaçlar vardı, onları kullandık. Ellerimiz çatladı, yara oldu.

Eğitime Yol Verin

Ahmet Öngün ve Erdal Tokcan yönetimindeki Anadolu, Toplum Gönüllüsü gençlere burs desteği sağlamaya devam ediyor. 4555'e Burs yazıp gönderin, 10 TL bağış ile Eğitime Yol Verin!

Gobi Çölü sizi gerçekten zorlamış.

Gobi'den şikayet ediyor gibiyiz ama çok keyifli bir coğrafyaydı. Çünkü orada tabiat ana sana kollarını açıyor: "Hoş geldin. Gel, artık sen benim bir parçamsın." diyor. Bitmeyen bir ufuk, geceleri bir gözyüzü ki uzanıp ayı, yıldızları çekebilirsiniz gibi görünüyor.

Başka neler yaptınız orada?

Moğolistan'da Moğol sumo güreşlerini izledik. Bu yarış boyunca Türkiye'nin bu bölgede ne kadar söz sahibi olduğunu gördük. Buradaki ülkelerin öğrencileri Türkiye'de okuyor ve daha sonra ülkelerine dönüyor. Bizim için gurur verici bir durum bu. Bunun yanında Latin alfabesini kullanıyorlar. Örneğin manav tarzı yerlerde "mayvalar, kuru sebzalar" yazıyor. Onları biz kısmen anladık ama onlar bizi tamamen anlıyorlardı. Moğolistan, Kazakistan, Türkmenistan, Özbekistan ve İran'da şakır şakır Türkçe konuştuk. 26 ülkeden yarışmacı vardı, bizim her yerde Türkçe konuşarak anlaşabildiğimize şaşırdılar. Bu ülkelerde hep Türk markalarını gördük. Çok mutlu olduk. Buralardaki müteahhitlerin çoğu Türkiye'den örneğin. Bu da çok güzel bir ayrıntıydı.

Diğer ülkeler nasıldı?

Çin'le Moğolistan arasında yer-yüzü şekli bakımından büyük fark vardı. Sanki helikopterle arabayı aldılar, dünyanın başka bir yerine koydular. Çin'de nispeten düz ve açık bir alan olmasına karşın, Moğolistan'a girdikten 5 km sonra çöl başlıyor. Aynı şeyi Moğolistan'dan Rusya'nın Sibirya bölgesine geçince yaşadık. Memleket değişiyor, her şey değişiyor. Buradan 40 km gittikten sonra da İsviçre başladı. Bir vadi ki tam 350 km... Rengarenk ağaçlar, ortada akan kocaman bir nehir... Rotamızda Kırgızistan da vardı, ancak halk



Ahmet Şefik Öngün'ü en çok zorlayan unsurlardan birisi geceleri çadırda uyumak olurken, kafilenin en ilgisini çeken gösterilerden birisi Moğol sumo güreşleri olmuştur.

hareketi dolayısıyla oradan vazgeçildi. İran da enterasandı, orada da coşkuyla karşılandık.

Peki Türkiye?

Ağrı Gürbulak sınır kapısından girdik Türkiye'ye, Erzincan'dan geçtik, Erzurum'da kaldık, sonra Nevşehir, Bolu-Abant ve Silivri'den geçerek Türkiye'den çıktık.

İran'dan Türkiye'ye geçince hanım yarışmacılar başörtülerini çıkardılar ve tabii şartlar değişti. Hepsinin söylediği "Ne güzel! Avrupa'ya, medeniyete geldik" oldu. Tüm yarışmacılar Türkiye'yi İtalya düzeyinde değerlendirdiler. Türkiye'ye gelmemiş, kendi sektöründe çok ciddi başarılar



yakalamış yönetim kurulu başkanları vardı yarışmacıların içlerinde. Onlara Türkiye'mizi iyi göstermeye çalıştık.

Yol boyunca -16 ile +42 derece arasında yarıştık. Özbekistan 42 derecedeydi örneğin. Yani yarış boyunca 58 derecelik değişim yaşadık. Bu yolculuk boyunca tek kar gördüğümüz yer ise Abant oldu. Bu da çok güzel bir anı oldu.

Silivri'de kaldığımız sürede, kurucusu olduğum Klasik Otomobil Kulübü yönetiminden bize bir folklor ekibi göndermelerini rica ettim. Bir folklor ekibi geldi ve Trakya yöresine ait bir oyun oynadılar. Herkes bayıldı. Çünkü başka ülkede böyle bir karşılama olmamıştı.

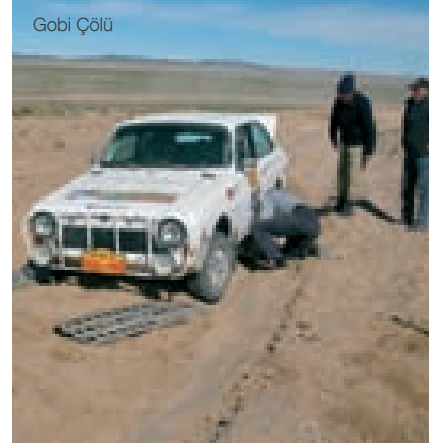
Galiba İstanbul'da kalmadınız?

Maalesef yarışmacılar

İstanbul'da kalmadı. Ben ve Erdal evlerimizde bir gece geçirdik. Ancak yarışmacılar Silivri'de geçirdiler geceyi. Ekibin İstanbul'dan geçmesine rağmen burada kalmamasına üzölmüş-tüm. Ancak ikinci köprüden geçip, bu şehri gören yarışmacılar büyüledi. Bu güzelliğe vurulan 5 ekip, yarışma bittikten sonra burayı görmeye geldi. 6 haftada 5 ekip İstanbul'u ziyaret etti.

Diğer ülkelerden ne farkı vardı Türkiye'nin?

Türkiye sınırına kadar peşin parayla benzin aldık. Ancak Türkiye'ye girdikten sonra çok modern benzin istasyonlarında kredi kartıyla ödeme yaptık. Bunun yanında restoranlarda kaliteli ve hızlı servis gördük. Double yollardan geçtik. Çok mutlu olduk. Bu nedenle görme-



Gobi Çölü

yenleri Doğu Anadolu'yu görme-ye davet ediyorum. Çok güzel ve büyüü bir coğrafya.

Türkiye'den sonra Yunanistan'a devam ettiniz değil mi?

Evet. Türkiye ve Yunanistan maalesef yağmurluydu. Yunanistan'da maalesef iki defa yoldan çıktık. Çünkü asfalt yüzeyi çok yumuşaktı ve yağmurda kayganlaşıyordu. İlk gün yoldan çıktık, uçuruma yarım metre kala durduk. Aşağı gitseydik kötüydü. İkinci gün de melekler bizi korudu. Yoldan çıktık ve ağaca çarptık. Arabamız fiberglas olduğu için ön radyötör pervaneye geçti. Ancak arkadan gelen mekanik destek hemen müdahale etti ve yola devam ettik. Bu şekilde ceza almaktan ve yarış dışı kalmaktan kurtulduk. Kapanmasına 7 dakika kala özel etaba girdik.



Arabamız çok pahalı araçların arasında yarıştı. Ümraniye'deki bir otoparktan bin 500 TL'ye almıştık. 150 bin dolar harcadık ve yarışacak hale getirdik. Ancak o kadar aracın içinde parlamasının en önemli nedenlerinden birisi sosyal sorumluluk projesi adına yarışması oldu. Arabanın her yeri logoyla doluydu.



O akşam bütün katile bir feribota binip İtalya'ya geçmek zorundaydık. O feribota yetiştik.

İtalya ve sonrası nasıldı?

Gördüğümüz yerlerden sonra İtalya ve Fransa'da bir heyecan kalmamıştı. Çünkü zaten bildiğimiz yerlerdi. Bu nedenle orada yolu bitirmek için devam ettik. Günde 600-700 km yol gittik.

İkinci olarak yarış tamamlandınız. Bir daha olsa yine yarışır mısınız?

Yüzde 100 yarışırım. Yarış bitti, altı hafta boyunca rüyalarımda yarışı gördüm. Uyandığımda da "Hay Allah! Ben neden buradayım" dedim.

Fiziksel değişiklik yaşadınız mı?

Ben 8 kilo verdim. Çok da iyi oldu. Şu anda onu korumaya çalışıyorum.

Peki yarıştığınız coğrafyalar-da tabiat dışında farklı sorunlar yaşadınız mı?

Kazakistan'da ciddi tehlikeli yerlerden geçmiştik. Örneğin bir gece Erdal da ben de çok hastaydık. O gece çadırda yatmak yerine bulduğumuz bir otelde ufak bir odada uyumak istedik. Ancak polis arabamızla kampa çıkamamıza izin vermedi. Yarım saat süren münakaşadan sonra bir tercüman geldi. Ardından da arabayı kampa bırakmak şartıyla polis eşliğinde otele gidebileceğimizi söylediler. O zaman bulunduğumuz ortamın sandığımız kadar güvenli olmadığını anladık. Zaten o bölgede bazı arkadaşları soymak için yoldan çıkarmaya bile çalışmışlar.

"Prenses" dediğiniz Anadolu'la yarış ikinci olarak bitirdiniz. Prensesiniz şu

Ralli'de yakaladıkları başarıyla en çok ilgiyi toplayan Öngün ve Tokcan ikilisi ile tabii ki Anadolu olmuş.

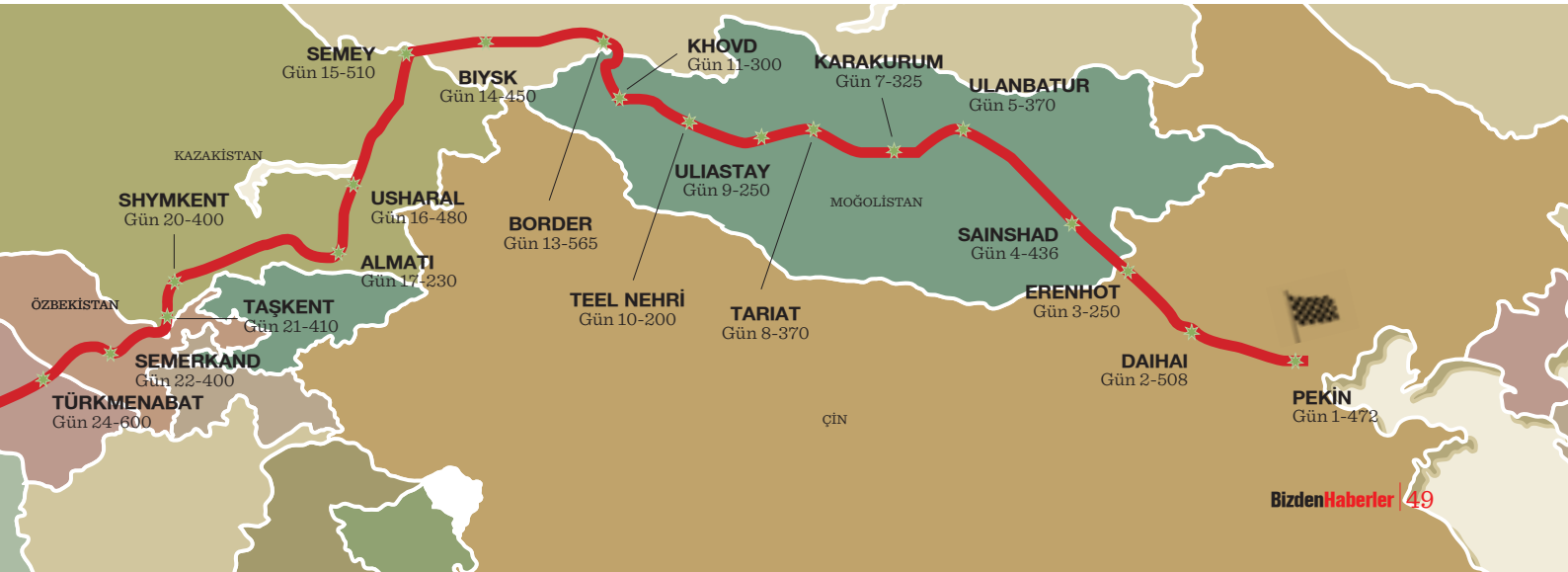
anda nerede?

Yarışmaya katılan üç grup vardı: 1900-1920 arası, 1920-1940 arası, 1940-1968 arası araçlar. 1968 daha önce 1964'tü. Ama biz Anadolu'yu ortaya çıkardığımızda yarış komitesi o kadar heyecanlandı ki bu tavanı 1964 olarak değiştirdi. Çünkü 40 sene önce imal edilmiş ve internet ortamında tanınmayan bir araçtı Anadolu, başka da böyle bir araç yoktu. Dolayısıyla biz Ümraniye'de bir otoparkta bulduğumuz kızımızı aldık, klasik dünyasına tanıttık, ikinci olmasıyla da tam bir prenses olarak tanındı. Ümraniye'deki otopark-

tan alınan arabamız şu anda Claude Nahum tarafından satın alındı.

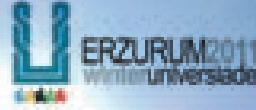
Peki talep kendisinden mi geldi?

Talep birden fazlaydı. Claude Nahum, Rahmetli Vehbi Koç ile birlikte bu işe giren ve Vehbi Bey'i bu işe girmeye ikna eden Bernar Nahum'un oğludur. Aynı zamanda benim yakın bir dostumdur. Yarışın başından beri tüm arkadaşlarıma çeşitli mesajlar çektim, fotoğrafları paylaştım. Claude Nahum da bunlardan biriydi. Paris'te ikinci olarak yarış bitirdiğimizde Sayın Nahum bizi tebrik eden bir mesaj gönderdi ve eğer aracı satmaya karar verirek haberinin olmasını istedi. Biz de Erdal ile ortak bir karar vererek aracı kendisine sattık. Prensesimiz bundan sonra İsviçre'de yaşayacak ve Sayın Nahum'un özel müzesinde olacak.



ERZURUM'DAKİ KIŞ OLİMPİYATLARINA REKOR KATILIM

Erzurum 2011 Universiade Kış Olimpiyatları için yapılan yatırımlar şehrin çehresini değiştirirken uzun süredir heyecanla beklenen oyunlara **57** ülkeden **3 bin** sporcu katılıyor. Bu katılım oranı Universiade tarihinde bir rekor.



27 Ocak-6 Şubat arasında gerçekleşecek olan 25. Dünya Üniversiteler Kış Oyunları ile Türkiye, ilk kez bu çapta bir kış oyunları organizasyonuna ev sahipliği yapacak. Oysa ortalama rakımı bin beş yüz metre olan Türkiye’de yaklaşık bin dağda kayak sporu imkânı var. Kış sporları Erzurum için de yeni bir olgu değil. Yıllardır kış sporlarının yapıldığı Erzurum, ülke çapında sporcu ve eğitimcilerin yetiştiği bir kış merkezi. Hatta 1930’lu yıllarda Erzurum’da kayakla atlama trampeleninden atlayanlar olduğu biliniyor.

YATIRIMLAR 600 MİLYON TL’YA ULAŞTI

En son teknoloji kullanılarak inşa edilen yaklaşık toplam 600 milyon TL tutarındaki tesislerde gerçekleşecek olan 25. Dünya Üniversiteler Kış Oyunları Erzurum için büyük önem taşıyor. Erzurum’da Universiade için kısa süre içerisinde yapılan atlama kuleleri, buz hokeyi, curling, biatlon, sürat pateni gibi branşlara ev sahipliği yapacak olan yeni spor tesisleri bölge açısından önemli gelişmeler sağlayacak. 2011 Universiade ile birlikte Erzurum’un sporda bir sıçrama olacağı vurgulanıyor. Ülkemizde birçok branşta olduğu gibi, kış sporlarında da oldukça başarılı sporcular yetişiyor. Ülkemizin bilinen hemen tüm kış branşlarının bir arada olduğu bir komplekse olan ihtiyacı da böylece yerine getirilmiş bulunuyor.

Bugüne kadarki Uluslararası Üniversite Sporları Federasyonu (FISU) Denetleme Komitesi denetimlerinden olumlu geri dönüşler alındı. Erzurum Belediyesi, şehrin oyunlara hazırlanması anlamında, ısıtmalı kaldırımlar, cephe boyamaları gibi birçok çalışmanın da gerçekleştirildiği bilgisini veriyor. Diğer yandan yerel motifler kullanarak Türk Kültürünün de işleneceği açılış kapanış törenleri için de hazırlıklar devam ediyor.

EV SAHİBİ ERZURUM

Kış Oyunlarına katılımın beklenenden fazla olma ihtimaline karşı Oyunlar Köyü olarak belirlenen Atatürk Üniversitesi yurtları, FISU standartlarına getirilerek hali hazırda bulunan 7 blok onarım ve bakım çalışmaları yapıldı. 4 blok ise yeniden inşa edildi. Toplam 11 bloktan oluşan oyunlar köyü,



MASKOT-KANKA
Oyunlar maskotu olarak belirlenen çift başlı kartala verilecek isim için internet sitesinde düzenlenen bir ankete verilen cevapların değerlendirilmesiyle maskotun adı dostluk, arkadaşlık ve kardeşlik anlamlarını taşıması sebebiyle "Kanka" oldu.

3500 sporcu ağırlayacak kapasiteye ulaştırıldı. 11 dalda yarışmaların yapılacağı Erzurum 2011’de organizasyon köyü ve tesislerin yakınlığı yaşanacak en büyük avantajlardan biri olarak görülüyor. Oyunlar Köyü 22 Ocak 2011 tarihinde açılacak. Oyunlar sırasında konaklaması beklenen kişi sayısı yaklaşık 5000 civarında.

Oyunlar Köyü’nde yapılan 3 bin kişilik yurtlar ve mevcut öğrenci yurt binalarının FISU standartlarına getirilmesi konusunda yapılan tadilat çalışmaları sebebiyle üniversite öğrencilerinin kısa süreli barınma problemi yaşansa da dünyanın ilk 500 üniversitesi

arasında yer alan 54. yaşına basan ve 40 bin örgün, 20 bin de uzaktan öğretim metodu ile öğrenim gören toplam 60 bin öğrencisiyle Atatürk Üniversitesi de ev sahipliğine hazır. Universiade 2011’de yaklaşık 3 bin sporcu ve beraberinde resmi katılımcının konuk olarak ağırlanması planlanıyor.

PARİS’TEN ERZURUM’A UNIVERSIADE

FISU çatısı altında yapılan Universiade ya da Dünya Üniversiteler Spor Oyunları, Üniversite ve Olimpiyat kelimelerinin birleşmesinden oluşuyor. Dünyadaki ilk üniversite faaliyeti, 1923 yılında Paris-Fransa’da Jean Petitjean tarafından organize edilmişti. İlk Universiade 1959 yılında İtalya’nın Torino kentinde 43 ülkeden 1400 sporcunun katılımıyla yapılırken ilk Kış oyunları ise 1960 yılında Fransa’nın Chamonix kentinde düzenlenmişti.

Erzurum 2011 Dünya Üniversiteler Kış Oyunları’nda buz hokeyi, curling, senkronize patinaj kategorilerinde yarışacak takımlar Ekim ayında çekilen kurayla belirlendi. Devlet kademesinden, sporculara, sporseverlere çok geniş bir alanda heyecanla beklenen oyunların öncesinde spor etiği, spor ve yükseklik gibi konuların ele alınacağı bir de konferans gerçekleştirilecek. Bir anlamda oyunların açılışı bu konferansla yapılmış olacak.





Tutkunun ve Aşkın Dansı

Buenos Aires ve Montevideo varoşlarında ortaya çıkan ve buradan tüm dünyaya yayılan tango, tutkunun dansa ve müziğe bürünmüş hali.

Buenos Aires ve Montevideo, Plata Nehri'nin birbirinden ayırdığı iki liman şehri. İşte tango, Rio De La Plata'nın bu iki kıyısında doğdu. Bir liman dansı olan Tango, Güney Amerika'da doğmasına karşın latin danslarından çok farklı, Avrupai bir dans. Bir yandan Afrika ve Kızılderili ritmlerini barındırırken diğer yandan Endülüs ve İtalyan etkileri taşıyor. Melankolik, dramatik, yoğun bir havası var. Arjantin'de de Uruguay'da da Latinden ziyade Avrupa havası hakim zira. Rio de la Plata'nın iki yakasına yerleşik bu Avrupalı kızkardeşlerden Arjantin tangosu dünyaya daha fazla açılmış görünürken Uruguay tangosu biraz daha yerel kalmış.

TEATRAL VE TUTKULU

İlk çıktığı yıllarda genelde sokak kadınları ile kavgacı kabadayılardan dansı olduğu için küçümsenen, hor görülen tango, teatral ve tutkulu yapısıyla, buralarda yaşayan ama kendini buralara ait hissetmeyen, içki ve düşkün eğlencelerle avunan, Avrupalı ve Afrikalı göçmenlerin hayal kırıklıklarını, hüznünü ve isyanını çok güzel yansıtıyordu. Birinci Dünya Savaşı sırasında yaşanan zor zamanlarda sosyal sınıfların birbirine yaklaşmasıyla, tango da giderek halka yayılmaya başladı.

Varoşlardan çıkıp Buenos Aires'in eğlence ve kültür merkezi Calle Coriente'ye ulaşan ve Fransız sosyetesinin de ilgisini çeken tangonun tüm Avrupa'ya ve dünyaya yayılmasını sağlayan en önemli etkenlerden biri de insanın içine işleyen müziği. Tango bestecilerinden en önemlisi, bazılarınca dahi sayılan büyük Astor Piazzolla. Daha erken dönemden Pugliese, D'Arrienza ve ayrıca El Choclo'nun bestecisi Angel Villoldo'yu da unutmamak lazım. Ancak en çok tanınan ve tangonun dünyaya açılış kapısını aralayan bir Fransız göçmeni olan Carlos Gardel. Tangonun dört temel enstrümanı piyano, bandoneon, viyolin ve kontrabas. Ancak, tangoyla en çok özdeşleşen, akordeona benzer bir çalgı olan bandoneon.

Juan Peron ve eşi Evita'nın tango tutkusunun da yardımıyla 1940'larda altın çağını yaşamaya başlayan tango, her ne kadar 50'li yıllarda Evita'nın ölümü ve Rock'n Roll'un yükselişi ile popülerliğini yitirse de 80'lerle birlikte geri dönerek bugün artık klasikleşmiş durumda.



Türkiye'de tango denince akla gelen ilk parça olan ve düğünlerde çalınan La Cumparsita, Uruguay'lı Gerardo Matos Rodríguez tarafından yazılmış dünyanın en ünlü tango parçası ve Uruguay'ın neredeyse ikinci milli marşı.

BUENOS AIRES'TEN MONTEVIDEO'YA TANGO DENEYİMİ

Buenos Aires, ticari anlamda akıllılık edip tangoyu dünyaya iyi pazarlamış. Buenos Aires'ten bir tango deneyimi yaşamadan ayrılmamız imkansız. Turistlerce ilgi gören bir çok havalı tangueria, yani tango gösterileri, daha otantik bir şey arayanlar içinse her hafta 100'den fazla milonga yani yerel halkın dans ettiği sosyal kulüpleri ile Buenos Aires tangoyla dolu bir şehir, daha ayak bastığınız anda bunu hissediyorsunuz.

Montevideo'da ise komşusundan farklı olarak tango çok daha otantik kalmış durumda. Burada tango, yaşamın gerçek bir parçası ve o kadar doğal ve mütevazı ki kimsenin aklına bunu pazarlamak gelmemiş sanki. Hatta Montevideo'ya ilk kez gelen biri dışarıdan baktığında burada hiç tango olmadığını sanabilir. Ama biraz daha tanıyıp

yaşamın içine girmeye başladığındaysa anlar ki bu şehir aslında tangonun ta kendisidir.

Öncelikle burada tango, köklerine de uygun olarak geceye has bir uğraş. Restoranların, mağazaların üst katlarından bozma gayri resmi dans salonları olan onlarca milonga, hafta boyu saat 17:00'den itibaren kendi halinde grupları ağırlar.

SİVRİ TOPUKLAR, ZARIF TEKMELER

Klasik sokak tangosu imajında erkek, boyunda bir eşarpla göğsü açık gömlek, bol pantolon ve bez ayakkabı, kadın ise vücut kıvrımlarını gösteren dar ve yırtmaçlı, genelde siyah bir elbise giyer.

Genellikle saçları sıkı bir topuzla toplanmış, gizemli bakışları alna düşürülen bir perçemle gölgelenmiş fidan gibi bir kadının, onu kavrayan jilet gibi takım elbisesi ve briyantini saçlarıyla dramatik, maço görüntülü bir erkeğin kollarında dönüp dururken, sivri topuklarıyla kısa, zarif tekmeler atarak pistte bir aşağı, bir yukarı süzülüyor tarza gösteri tangosu deniyor.

Milongalarda ya da tango salonlarında yapılan versiyonu ise valse daha yakın ama aynı ölçüde tutkulu. Maço bir kültürden doğan ve doğduğu bölgenin cemiyet hayatını ve cinsiyetler arası sınırlara bakışını yansıtan tangoda, nerede dans ediliyor olursa olsun erkek her zaman idare eden, kadınsa ona uyandır. Bu en önemli kuralı kabullendikten sonra kendinizi müziğin akışına ve tutkunun kollarına bırakabilirsiniz.



Tutkunun ve Aşkın Dansı

Buenos Aires ve Montevideo varoşlarında ortaya çıkan ve buradan tüm dünyaya yayılan tango, tutkunun dansa ve müziğe bürünmüş hali.

Buenos Aires ve Montevideo, Plata Nehri'nin birbirinden ayırdığı iki liman şehri. İşte tango, Rio De La Plata'nın bu iki kıyısında doğdu. Bir liman dansı olan Tango, Güney Amerika'da doğmasına karşın latin danslarından çok farklı, Avrupai bir dans. Bir yandan Afrika ve Kızılderili ritmlerini barındırırken diğer yandan Endülüs ve İtalyan etkileri taşıyor. Melankolik, dramatik, yoğun bir havası var. Arjantin'de de Uruguay'da da Latinden ziyade Avrupa havası hakim zira. Rio de la Plata'nın iki yakasına yerleşik bu Avrupalı kızkardeşlerden Arjantin tangosu dünyaya daha fazla açılmış görünürken Uruguay tangosu biraz daha yerel kalmış.

TEATRAL VE TUTKULU

İlk çıktığı yıllarda genelde sokak kadınları ile kavgacı kabadayılardan dansı olduğu için küçümsenen, hor görülen tango, teatral ve tutkulu yapısıyla, buralarda yaşayan ama kendini buralara ait hissetmeyen, içki ve düşkün eğlencelerle avunan, Avrupalı ve Afrikalı göçmenlerin hayal kırıklıklarını, hüznünü ve isyanını çok güzel yansıtıyordu. Birinci Dünya Savaşı sırasında yaşanan zor zamanlarda sosyal sınıfların birbirine yaklaşmasıyla, tango da giderek halka yayılmaya başladı.

Varoşlardan çıkıp Buenos Aires'in eğlence ve kültür merkezi Calle Coriente'ye ulaşan ve Fransız sosyetesinin de ilgisini çeken tangonun tüm Avrupa'ya ve dünyaya yayılmasını sağlayan en önemli etkenlerden biri de insanın içine işleyen müziği. Tango bestecilerinden en önemlisi, bazılarınca dahi sayılan büyük Astor Piazzolla. Daha erken dönemden Pugliese, D'Arrienzo ve ayrıca El Choclo'nun bestecisi Angel Villoldo'yu da unutmamak lazım. Ancak en çok tanınan ve tangonun dünyaya açılış kapısını aralayan bir Fransız göçmeni olan Carlos Gardel. Tangonun dört temel enstrümanı piyano, bandoneon, viyolin ve kontrabas. Ancak, tangoyla en çok özdeşleşen, akordeona benzer bir çalgı olan bandoneon.

Juan Peron ve eşi Evita'nın tango tutkusunun da yardımıyla 1940'larda altın çağını yaşamaya başlayan tango, her ne kadar 50'li yıllarda Evita'nın ölümü ve Rock'n Roll'un yükselişi ile popülerliğini yitirse de 80'lerle birlikte geri dönerek bugün artık klasikleşmiş durumda.



Türkiye'de tango denince akla gelen ilk parça olan ve düğünlerde çalınan La Cumparsita, Uruguay'lı Gerardo Matos Rodríguez tarafından yazılmış dünyanın en ünlü tango parçası ve Uruguay'ın neredeyse ikinci milli marşı.

BUENOS AIRES'TEN MONTEVIDEO'YA TANGO DENEYİMİ

Buenos Aires, ticari anlamda akıllılık edip tangoyu dünyaya iyi pazarlamış. Buenos Aires'ten bir tango deneyimi yaşamadan ayrılmamız imkansız. Turistlerce ilgi gören bir çok havalı tangueria, yani tango gösterileri, daha otantik bir şey arayanlar içinse her hafta 100'den fazla milonga yani yerel halkın dans ettiği sosyal kulüpleri ile Buenos Aires tangoyla dolu bir şehir, daha ayak bastığınız anda bunu hissediyorsunuz.

Montevideo'da ise komşusundan farklı olarak tango çok daha otantik kalmış durumda. Burada tango, yaşamın gerçek bir parçası ve o kadar doğal ve mütevazı ki kimsenin aklına bunu pazarlamak gelmemiş sanki. Hatta Montevideo'ya ilk kez gelen biri dışarıdan baktığında burada hiç tango olmadığını sanabilir. Ama biraz daha tanıyıp

yaşamın içine girmeye başladığındaysa anlar ki bu şehir aslında tangonun ta kendisidir.

Öncelikle burada tango, köklerine de uygun olarak geceye has bir uğraş. Restoranların, mağazaların üst katlarından bozma gayri resmi dans salonları olan onlarca milonga, hafta boyu saat 17:00'den itibaren kendi halinde grupları ağırlar.

SİVRİ TOPUKLAR, ZARIF TEKMELER

Klasik sokak tangosu imajında erkek, boyunda bir eşarpla göğsü açık gömlek, bol pantolon ve bez ayakkabı, kadın ise vücut kıvrımlarını gösteren dar ve yırtmaçlı, genelde siyah bir elbise giyer.

Genellikle saçları sıkı bir topuzla toplanmış, gizemli bakışları alna düşürülen bir perçemle gölgelenmiş fidan gibi bir kadının, onu kavrayan jilet gibi takım elbisesi ve briyantini saçlarıyla dramatik, maço görüntülü bir erkeğin kollarında dönüp dururken, sivri topuklarıyla kısa, zarif tekmeler atarak pistte bir aşağı, bir yukarı süzülüyor tarza gösteri tangosu deniyor.

Milongalarda ya da tango salonlarında yapılan versiyonu ise valse daha yakın ama aynı ölçüde tutkulu. Maço bir kültürden doğan ve doğduğu bölgenin cemiyet hayatını ve cinsiyetler arası sınırlara bakışını yansıtan tangoda, nerede dans ediliyor olursa olsun erkek her zaman idare eden, kadınsa ona uyandır. Bu en önemli kuralı kabullendikten sonra kendinizi müziğin akışına ve tutkunun kollarına bırakabilirsiniz.



ETKİNLİKLER



“Afife Hale, tiyatro için yanan yüreğiyle tüm baskılara rağmen Türkiye’nin ilk Müslüman kadın tiyatro oyuncusu oldu”

türlü sahneye çıkamaz. Refika ise sahne gerisinde görev alan ilk müslüman Türk kadını olur.

1920 yılında Darülbeyazıt’da sahneye konmakta olan Hüseyin Suat’ın “Yamalar” adlı oyununda Emel adlı kızı oynayan Eliza Benemencian’ın topluluktan ayrılıp Paris’e gitmesiyle şans Afife Hale’ye güler ve bu rol için seçilerek ilk kez sahneye çıkar. Takma isimle sahneye çıksa da o gece zaptiyeler yöneticilere uyarıda bulunurlar. İzleyen hafta da “Tatlı Sır” oyununda yeniden sahneye çıkan Afife bu kez tutuklanmaktan zor kurtulur.

HUYSUZ VE TATLI KADIN

Afife’yi tüm bu baskılara rağmen sonrasında başka kadınlar da izler. Artık o bir öncüdür. Ateşi ilk yakandır. Sahnede Hale adını kullanan Afife, türlü baskılar altında zorluklarla devam ettirmektedir yaşamını. Tiyatro uğruna baba evini terk eden Afife’nin hayatı, dâhiliye nezaretinin gönderdiği müslüman kadınların kesinlikle sahneye çıkamayacakları bildirisi üzerine Darülbeyazıt’teki ücretli görevine son verilince iyice zorlaşır.

Afife hem tiyatrodan uzaklaşmış hem de parasız kalmıştır. Giderek sağlığı bozulan Afife çareyi uyuşturucuda aramaya başlar. Olaylar sakinleştikten sonra çeşitli oyunlarda oynamasına ve 1923’ten sonra Atatürk’ün emriyle Türk kadınlarının sahneye çıkmaya başlamasına rağmen artık olan olmuş Afife iyice tiyatrodan kopmuştur.

1928 yılında Selahattin Pınar’la tanışır Afife. Bir sene içinde evlenirler. Afife’ye deli gibi aşık olan müzisyen “Nereden Sevdim O Zalim Kadını”, “Huysuz ve Tatlı Kadın” gibi birçok ölümsüz şarkısını onun için besteler. Başlangıçta mutlu bir evliliktir ancak tiyatrodan uzak kalan Afife uyuşturucu batağından kurtulamaz ve çift Afife’nin isteğiyle ayrılır.

Son yıllarını Bakırköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi’nde geçiren Afife daha 40 yaşına basmadan hayata veda eder. Cenazesine sadece dört kişi katılır ve sonrasında da unutulur, yiter, gider.

AŞKIM TİYATRO

Tiyatro sevdasıyla yanan bir yürek. Buruk bir aşk hikayesi ve acı içinde geçen yıllar. İlk olmanın bedelini ödeyen diğer birçokları gibi dışlanmış bir hayat ve yalnız bir ölüm. Türk tiyatrosunun ve o dönemin fedailerinden Afife Hale, sessiz sedasız yok olup gitti. Adı uzun yıllar anılmayan Afife’nin değeri ise öldükten çok sonra anlaşıldı.

Dr. Sait Paşa’nın torunu Afife, 1902 yılında İstanbul’un Kadıköy semtinde dünyaya gelir. İstanbul Kız Sanayi Mektebi’nde okurken onun hayallerini hep tiyatro süslemektedir. Oysa o yıllarda Müslüman kadınların sahneye çıkması yasaktır. Buna rağmen 1918’de Darülbeyazıt sınavına giren ve kazanan Afife, Behire, Memduha, Beyza ve Refika ile birlikte stajyer kadrosuna alınırlar. Afife ve Refika dışında tamamı sahneye çıkma ihtimalleri olmadığından tiyatroyu bırakırlarken Refika tiyatronun süflör, Afife de “mülazım artistlik” yani stajyer oyuncu kadrolarına alınırlar. Böylece Afife bütün provalara katılıp kendini sahneye hazırlar ama bir

AFİFE TİYATRO ÖDÜLLERİ

Ne yaşadığı yıllarda ne de yapayalnız bu dünyadan göçtükten yıllar sonrasına kadar adını kimsenin anmadığı Afife Jale, yönetmenliğini Şahin Kaygun'un üstlendiği, Müjde Ar ve Tarık Tarcan'ın baş rollerini paylaştığı, "Afife Jale" adlı sinema filmi ile kitlelerce tanınmaya başlar. Nihayet Haldun Dormen'in önerisi ile 1997 yılının mayıs ayında Yapı Kredi tarafından her yıl dağıtılmaya başlanan Afife Tiyatro Ödülleri 2011 yılında 15. yaşını kutlayacak. İlk ateşi yakan öncünün adına verilen ödüllerin 15 yılını da tarihe yazmak için hazırlanan kitap Afife'nin yaktığı ateşi devam ettirerek Türk tiyatrosuna önemli bir referans kaynak olacak.

AFİFE ÖDÜLLERİ'NİN 15 YILI KİTAP OLUYOR

Kurulduğu 1944 yılından bu yana Türkiye'nin kültür-sanat hayatında önemli yer tutan Yapı Kredi, bu yıl Afife Tiyatro Ödülleri'nin 15. yaşını kutlayacak olmanın heyecanını yaşıyor.

Yapı Kredi Sigorta tarafından 14 yıldır kesintisiz sürdürülen Afife Tiyatro Ödülleri, bu yıldan itibaren bankanın kültür-sanat alanındaki tecrübesi ve vizyonu ile Yapı Kredi çatısı altında yoluna devam edecek.

Yapı Kredi, Afife Tiyatro Ödülleri'nin eşsiz hikayesini 15. yılında tarihe not düşebilmek için bir kitap yayımlamaya hazırlanıyor. Nisan 2011'de Yapı Kredi Yayınları'ndan çıkacak belgesel niteliğindeki bu kitap, Türk tiyatrosu için de bir referans kaynak olacak. Bu kapsamda tiyatro sanatına olan katkının bir gece ile sınırlanılmayıp tüm yıla yayılan bir anlayışla sürdürülmesini planlayan Yapı Kredi, önümüzdeki dönemde Afife Projesi'ne daha fazla hizmet etmeyi hedefliyor.



İF İSTANBUL BAŞLIYOR

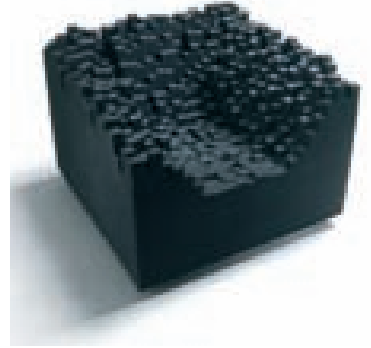
İf Uluslararası Bağımsız Filmler Festivali 17-27 Şubat 2011 tarihlerinde İstanbul'da ve 3-6 Mart arasında Ankara'da gerçekleşecek. Festival kapsamında yapılan "Türkiye'den Kısalar" gösterimleri kısa film yönetmenlerine önemli fırsatlar sunuyor. Gösterimlerin sonunda yapılan izleyici oylamasıyla, en çok beğenilen filmin yönetmeni İf İstanbul sunduğu imkanlarla yabancı bir film festivaline katılma, yabancı yönetmenler, yapımcılar ile tanışma fırsatı buluyor.



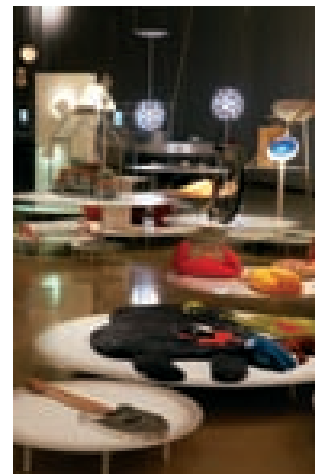
FRIDA KAHLO VE DIEGO RIVERA

20. yüzyıl sanatının Meksika ve yapıtları kadar özgün karakterleri, yaşam öyküleri ve merak uyandıran birliktelikleriyle de ilgi uyandıran Frida Kahlo ve Diego Rivera 40 yapıttan oluşan bir sergiyle Türkiye'de ilk kez Pera Müzesi'ne konuk oluyorlar. Berlin ve Viyana'da düzenlenen ve 2010 yılına damgasını vuran Frida Kahlo Retrospektifi'nin en gözde Kahlo yapıtlarının yanı sıra Diego Rivera'nın tuvaleri de yer alıyor. Yapıtları ve yaşamlarıyla sinema ve edebiyat dünyasına da esin vermiş ikilinin eserleri 20 Mart 2011 tarihine kadar Pera Müzesi'nde izlenebilecek.

"The New Italian Design 2.0"



İtalyan Başkonsolosluğu Ticari İlişkileri Geliştirme Bölümü İtalyan Ticaret Merkezi (I.C.E.) işbirliği ve Unicredit ortaklığı ile Triennale Müzesi'nden Silvana Annicchiarico'nun yönetiminde, Küratör Andrea Branzi tarafından projelendirilen "The New Italian Design 2.0" Sergisi 'İtalyan yaşam biçimi' olarak bildiğimiz tasarım geleneğinin girişimcilğe dönüşmesini gözler önüne seriyor. 20. yüzyıldan 21. yüzyıla uzanan süreçte İtalyan tasarım dünyasındaki geçiş dönemine odaklanarak mesleğin rolünün önemli değişimini ortaya koyan sergi 23 Ocak'a kadar santralistanbul'da görülebilir.



KİTAPLAR

YERLİ



DAĞLARCA İLE... SÖZ KUŞLARINDAN KALAN PARILTI

Yasemin Arpa

Gazeteci Yasemin Arpa'nın, Fazıl Hüsni Dağlarca ile yaptığı söyleşileri topladığı kitap ta Garbis Özatay ve İrfan Unutmaz'ın fotoğrafları da yer alıyor.

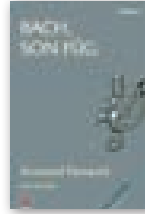


FİRARPEREST

Elif Şafak

Elif Şafak, HABERTÜRK Gazetesi'nde ilgiyle takip edilen köşe yazarını "Fırarperest" adıyla kitaplaştırdı. Kitapta Şafak'ın HABERTÜRK Gazetesi'nde Perşembe ve Pazar günlerinde yayınlanan yazıları yer alıyor.

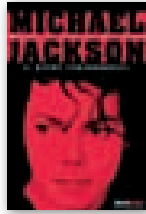
YABANCI



BACH, SON FÜG

Armand Farrachi

Büyük besteci Johann Sebastian Bach'ın hayatını anlatan kitap, çocukluğundan başlayarak müzik anlayışı ile aile yaşamına dek uzanıyor. Bir dahinin yaşamına tanıklık etmek için bu kitabı mutlaka okuyun.



BÜYÜLÜ VE ÇILGINCA BİR YAŞAM

J. Randy Taraborrelli

25 Haziran 2010'da Michael Jackson'ın ölümünün bu birinci yıl dönümünde sanatseverler ve trajik gerçek yaşam öykülerine meraklı okurlar için anlamlı bir armağan.

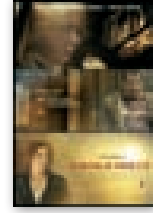
DVD'LER

YERLİ



CMYLMZ SORU & CEVAP

CMYLMZ Soru Cevap, Cem Yılmaz'ın çeşitli üniversitelerde öğrencilerle yaptığı söyleşilerden oluşan daha önce hiçbir yerde izlemediğiniz yepyeni bir komedi tufanı. Cem Yılmaz'ı özleyenler için...



KARANLIKTAKİLER

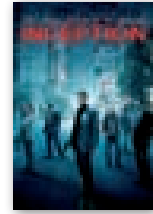
Çağan Irmak, annesinin zihinsel karamalarıyla patronu Umay'a duyduğu ilgi arasında sıkışıp kalan 30'lu yaşlarını aşmış, annesiyle yaşayan ofis boy Egemen'in hikayesini anlatıyor.

YABANCI



MICHELANGELO ANTONIONI KOLEKSİYONU

37 ödülü ile Avrupa sinemasının çitasını yükselten çağdaş sinemanın ölümsüz yönetmeni Antonioni'nin filmlerinden oluşan 4 DVD'lik bir koleksiyon.



INCEPTION

İnsanların rüyalarını ve bilinçaltılarını ustalıkla ele geçiren Dom Cobb insanların rüyadaki bilinçsizlik durumundan faydalanarak zihinlerindeki değerli bilgileri çalmaktadır. 2010 yılının en iyi yapımlarından biri...

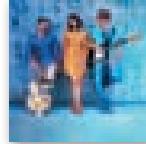
ALBÜMLER

YERLİ



KALBİM ENBE ORKESTRASI

Vizyonu evreni müzikle kucaklamak olan ENBE Orkestrası; İstanbul Devlet Opera ve Senfoni Orkestrası üyelerinden Behzat Gerçeker öncülüğünde 1993 yılında kuruldu. Yeni albümleri Kalbim müzik marketlerde.



BAK KALBİNE HARİKALAR DİYARI

Bossanova'dan Pop Jazz'a ve Club sounduna kadar oldukça geniş bir skalada değerlendirilebilecek bir müzik yapan grubun ilk albümleri "Bak Kalbine" JKS ve EMI Müzik Türkiye etiketini taşıyor.

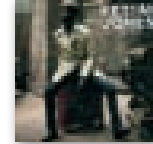
YABANCI



THE ULTIMATE COLLECTION

Barbra Streisand

Geçen yıl "Love Is The Answer" albümü ile sessizliğini bozan "Yaşam Boyu Başarı" ve "Grammy Efsanesi" ödülleri dâhil 8 Grammy ödülü ve 60 altın, 30 platin albüm ödülüne sahip Barbra Streisand'ın en sevilen şarkıları The Ultimate Collection'da.



NIGERIAN WOOD

Keziah Jones

Yaptığı müziği, ham blues ile sert ve köşeli funk müziğin füzyonuna atfen "Blufunk" olarak tanımlayan Nijeryalı şarkıcı, şarkı yazarı ve gitarist Keziah Jones'un müziğinde Nijerya kökeninden gelen Yoruba ve soul müzik etkileri de farkediliyor.