

Koç Topluluğu Yayını
Eylül-Ekim 2011 Sayı 383

BizdenHaberler

EURO BÖLGESİ'NİN BÜYÜK SINAVI

Dünya Euro'nun geleceğini merak ediyor. Euro Bölgesi büyük bir sınavdan geçiyor.



20 HAZİRAN 2011

43.178

ÜNİTE



10 TEMMUZ 2011

49.369

ÜNİTE



31 TEMMUZ 2011

53.033

ÜNİTE

BU YIL KAÇ KEZ HAYAT KURTARDIN?

YENİ DÖNEM KAN BAĞIŞI KAMPANYAMIZLA
HAYAT VERMEYE DEVAM EDİYORUZ.



ÜLKEM İÇİN!

www.ulkemicin.com.tr





BİRLİKTE DESTEK OLUYORUZ

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri,
Ramazan bayramı ve tatil döneminin ardından yoğun bir gündem bizleri bekliyor. Hem ülkemiz hem de dünya, ekonomik ve sosyal anlamda zorlu bir dönem geçiriyor. Norveç'te yaşanan katliam, İngiltere'de meydana gelen kundaklama ve yağma olayları, Afrika'da, özellikle de Somali'de kendini gösteren kuraklık ve kıtlık ile ülkemizdeki şehit haberleri bu zorlu dönemin önemli gelişmeleri... Dünya gündeminin önemli başlıklarından olan Yunanistan'da başlayan ve Euro Bölgesi'nin geneline yayılmasını önlemek üzere önlemler alınan ekonomik kriz de gündemdeki yerini koruyor. Amerika bu kriz ortamında yara alan bir diğer ülke olarak dikkat çekiyor. Ülkemiz ise kriz döneminde gösterdiği güçlü duruşunun yanı sıra dünya genelinde zor durumda olan ülkelere desteğini sürdürüyor. Yunanistan'ın 300 milyon dolarlık borcunu erteleyen ülkemiz, aynı zamanda açlığın ve sefaletin kol gezdiği Afrika'ya da destek için elinden geleni yapıyor. Afrika için toplanan bağışlarla Kızılay ve diğer sivil toplum örgütleri Türk insanının yardımseverliğini bu kıtaya taşıyor. Koç Topluluğu da taşıdığı sorumlulukların bilincinde olarak bu kıta için 2 milyon TL'lik yardımda bulundu. Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı tarafından başlatılan yardım kampanyasına yapılan bu yardım, Koç Topluluğu için bir ilk değil. Toplumsal olaylara olan duyarlılığıyla daha önce Pakistan'da yaşanan deprem ve sel felaketinde yaptığı yardımlarda olduğu gibi kolları sıvayan Koç Topluluğu'nun bireyleri olarak 40 milyonu aşkın insanın ve özellikle de çocukların etkilendiği bu felaketin yaralarının bir an önce sarılmasını temenni ediyoruz.

Topluluk gündemimiz de her zamanki gibi yoğunlu. Koç Topluluğu olarak 2005 yılından bu yana aralıksız yer aldığımız Fortune 500 listesindeki yükselişimize devam ettik. İSO 500 listesine de 13 şirketimizle dahil olduk. Tüpraş'ın 1'inci, Ford Otosan'ın 3'üncü, Tofaş'ın 5'inci, Arçelik'in 6'ıncı ve Aygaz'ın 7'inci olduğu listede böylece ilk 10'da toplam beş şirketimiz yer aldı. Ülkemiz ekonomisine en büyük katkıyı sağlayan şirketlerden biri olarak sahip olunan istikrarın daha uzun yıllar sürmesi için çalışmaya devam edeceğiz. Bu vesileyle yakalanan başarıda emeği olan tüm Topluluk çalışanlarına şükranlarımı sunuyorum.

Topluluk şirketlerimizden Koçnet'in Vodafone'a satışını gerçekleştirdik. Türkiye'de başarılı ilklere imza atan ve bizim için kıymetli olan Koçnet'in bugünlere gelmesinde emeği olan herkese sergiledikleri başarılı performans için teşekkür ediyorum.

Barış ve dostluk ayı Ramazan'ı ve Ramazan Bayramı'nı geride bıraktık. Bu vesileyle geçmiş bayramınızı kutluyor, ülkemiz ve tüm dünya insanları için sadece ramazanda değil tüm yıl boyunca dostluk içinde yaşadığımız günler temenni ediyorum.

Sevgi ve saygılarımla

Turgay Durak
CEO

14

AVRUPA'NIN KADERİ EURO KRİZİYLE ŞEKİLLENECEK

Yunanistan'ı borç krizinden kurtarmaya yönelik yardım paketleri, yatırımcıların endişelerini gidermeye yetmedi. Euro Bölgesi'nin şu anda oldukça karanlık görünen geleceğini kurtarmak acaba mümkün mü?



04 GÜNDEM

- Fortune 500 ve İSO 500'de 'Koç' İmzası
- Arçelik Güney Afrika'da
- 'One Ford' Ruhu Cargo Üretimiyle Sürüyor
- Connect Artık New York'un Taksisi



10 "YENİ NESİL ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN PERFORMANSI YÜKSELİYOR"

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Li & Fung Group Yönetim Kurulu Başkanı Victor Fung, Koç Topluluğu ve Li & Fung Group arasındaki benzerliklere dikkat çekiyor.



20 "DAHA FAZLA YOLCU, DAHA FAZLA SEFER, DAHA FAZLA İŞ..."

Sektör lideri olan THY Opet, dünyanın en prestijli havayolu şirketlerine hizmet veriyor. THY Opet'in Genel Müdürü Aydın Güneş ise havayolu taşımacılığının gelişiminin sektör için önemine dikkat çekiyor.



24 "TÜRK TRAKTÖR PAZARDAN DAHA FAZLA BÜYÜDÜ"

Türk Traktör Genel Müdürü Marco Votta 2009'dan sonra yüzde 100'den çok daha fazla büyüyerek, pazar büyüme oranlarını geçen Türk Traktör'ün başarı sırlarını anlattı.

28 MESLEK LİSELİLERİN PROJELERİ ÖDÜLLENDİRİLDİ

Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi kapsamında düzenlenen proje yarışmasının bu seneki ödülleri sahiplerini buldu.

30 “ZOR OLAN PROJE BULMAK DEĞİL, SEÇMEK”

Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü Erdal Yıldırım, Türkiye’de kâr amacı gütmeyen yapılacak çalışmaların fazlalığına ve bu nedenle proje seçmenin zorluklarına dikkat çekiyor.

34 “21 YILLIK BEKO’CUYUZ”

Akçakoca’ya bir okul armağan eden Beko bayii Hasan Güçlü, aile olarak soyadlarıyla değil “Bekocu’lar” olarak tanındıklarını ifade ediyor.

36 KOÇ ÖZEL LİSESİ’NİN ÖZEL YETENEKLERİ

Alpkaan Çelik ve Deniz Naz Lenger, Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi’nin iki özel yeteneği. Alpkaan, üniversite eğitimine Harvard’da devam edebilecek kadar başarılı, Deniz Naz ise yazı yazma sevgisiyle okulunu bir arada başarıyla yürütecek kadar azimli.



40 TÜPRAŞ’IN ETKİNLİK AVCILARI...

Tüpraş Sosyal Etkinlik Kulüpleri artan üye sayıları ve başarılı etkinlikleriyle takım çalışmasına dair güzel örnekler sunuyor.



44 GERÇEK BAŞARININ SIRRİ ÇOK ÇALIŞMAK

Everest’e tırmanan ilk Türk Nasuh Mahruki’den zirvede kalmanın ipuçları.



46 ERDİL YAŞAROĞLU: KARİKATÜR ONUN HAYATI

Karikatür dünyasının en sevilen isimlerinden Erdil Yaşaroğlu, karikatürlerle macerasının nasıl başladığını anlattı.

48 BİR ARJANTİN RÜYASI: BUENOS AIRES

Yapı Kredi şube müdürlerinden Banu Hüdada, Buenos Aires seyahatini Bizden Haberler için kaleme aldı.

50 “HAYAT KISA, HAYALLER ERTELENMEMELİ!”

Kas gücüyle devr-i alem yapmak için yola çıkan ve bu sayede Guinness Rekorlar Kitabı’nda da çeşitli unvanların sahibi olan Erden Eruç, kurduğu Around-n-Over Vakfı’yla da gençlere destek oluyor.



52 YAPI KREDİ’DEN SANAT DANIŞMANLIĞI

Yapı Kredi Özel Bankacılık, koleksiyonerlere, yeni başlayacaklara ve bu alana ilgisi olanlara sanat danışmanlığı hizmeti veriyor.

54 KÜLTÜR-SANAT

- İstanbul Bienali “İsimsiz”
- ‘Şimdiki Zaman’ sergileri
- 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

Grup Tasarım Direktörü
Nejat Emrah YÖRÜK

Art Direktör
Özkan ORAL

Yardımcı Art Direktör
Ahmet ÇELİK
Pınar Güven

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
Emin GÖRGÜN

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

Renk Ayırımı 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.



Fortune 500 ve İSO 500'de 'Koç' İmzası

İş dünyasının en prestijli listelerinden Fortune Global 500'de yer alan tek Türk şirketi olan Koç Holding bu listede yükselişini sürdürürken, Topluluk şirketleri İSO 500 listesindeki ağırlıklarını artırdı.



Dünyanın en saygın ekonomi dergilerinden Fortune'un hazırladığı ve dünyanın en büyük şirketlerinin sıralandığı Fortune Global 500 listesinde Koç Holding yine tek Türk şirketi olarak yer aldı. Koç Holding, ilk kez 1994 yılında yer aldığı Fortune Global 500 listesinde tek Türk şirketi olarak anılmaya devam ediyor. 2005 yılından beri kesintisiz olarak listede yer alan Koç Holding geçen yıl bulunduğu 273. sıradan, 247. sıraya yükselmeyi başardı. Holding'in gelirleri 2009 yılına oranla yüzde 23,8 artışla, 35.713 milyon dolara yükseldi. Listenin ilk sırasında ise 421.849 milyon dolar gelire Wal-Mart yer aldı. Wal-Mart'ın ardından ise petrol şirketleri Hollandalı Royal Dutch Shell ve ABD'li petrol şirketi Exxon Mobil geldi.

GELENEK SÜRÜYOR

Global platformda gücünü bir kez daha kanıtlayan Koç Holding, Türkiye'nin lokomotif şirketlerinin açıklandığı İSO 500 listesinde de 13 şirketiyle yer aldı. İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından her yıl hazırlanan "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasında yıllardır süren gelenek de devam ettirilmiş oldu. Satış vergileri hariç net üretimden satışlar baz alınarak hazırla-

nan listede, Koç Topluluğu, ilk 10 şirket arasında, birinci sırada Tüpraş, üçüncü sırada Ford Otosan, beşinci sırada Tofaş, altıncı sırada Arçelik ve yedinci sırada Aygaz olmak üzere beş şirketi ile yer alıyor. Bu da İSO 500 listesinin ilk 10 sırasında yer alan şirketlerin ciroal bazda yüzde 61,3'ünü Koç Topluluğu şirketlerinin oluşturduğu anlamına geliyor. Koç Topluluğu şirketlerinin listenin tamamındaki ciroal ağırlığı ise yüzde 18,1. Böylece Koç Holding bir anlamda Türkiye sanayiinde amiral gemisi görevi gördüğünü bir kez daha ortaya koymuş oldu.

TÜPRAŞ YİNE LİDER

Bu dev gemide bayrağı taşıyansa Tüpraş oldu. 2005 yılından bu yana İSO 500 listesindeki liderliğini sürdüren Tüpraş'ın, toplam üretimden satışlar içerisindeki payı yüzde 7,4'ten yüzde 8,2'ye yükseldi. 2009 yılında listenin altıncı sırasında yer alan Ford Otomotiv ise 2010 yılında üçüncü sıraya çıktı. 2009 yılında listenin 84'üncü sırasında yer alan TürkTraktör 2010 yılında 41'inci sıraya tırmanırken 2009 yılında listede yer almayan Opet ise madeni yağ cirosu ile 494'üncü oldu ve bu yıl ilk kez listede yer aldı.

TÜRKİYE EKONOMİSİNE YÖN VERENLERİN LİSTESİNDE 13 KOÇ TOPLULUĞU ŞİRKETİ

	2010	2009	ÜRETİMDEN SATIŞLAR NET (TL)
TÜPRAŞ	1	1	20.819.067.010
FORD OTOSAN	3	6	6.004.819.331
TOFAŞ	5	5	5.448.847.625
ARÇELİK	6	4	5.108.831.127
AYGAZ	7	8	3.969.130.023
TÜRK TRAKTÖR	41	84	1.021.679.933
MOGAZ	63	76	772.701.510
TAT	71	69	685.833.478
ARÇELİK-LG	120	127	462.431.352
OTOKAR	141	134	394.739.112
ENTEK	221	146	270.124.431
DEMİR EXPORT	265	313	228.068.165
OPET	494	-	125.566.570

ARÇELİK GÜNEY AFRIKA'DA

Arçelik, Güney Afrikalı beyaz eşya devi Defy Appliances Limited'ı satın almak üzere anlaşma imzaladı.

Dayanıklı tüketim ve tüketici elektroniğinin lider markası Arçelik yaklaşık bir asırdır Güney Afrika'da faaliyet gösteren beyaz eşya devi Defy'ı satın almak üzere Franke Holding AG ile anlaşma imzaladı. Eylül 2011'de tamamlanacak olan gerekli yasal prosedürlerin ve diğer ön şartların ardından gerçekleşecek olan hisse devriyle Arçelik, sektöründe birçok ilke imza atmasıyla tanınan bir şirketi bünyesine katarak küresel konumunu daha da güçlendirmiş olacak. 1932 yılında Güney Afrika'daki ilk elektrikli ocak üretimini gerçekleştiren Defy, mutfak ve banyo aletleri alanındaki ürünlerini tüketicilere sunuyor. Kaliteli ve yenilikçi ürün algısıyla, Güney Afrika'daki ve Güney Afrika Cumhuriyeti Gümrük Birliği ülkelerindeki (Botsvana,

Lesotho, Namibya, Svaziland ve Güney Afrika Cumhuriyeti) en güçlü ev aletleri markası imajına sahip olan Defy; ayrıca davlumbaz, fırın, bulaşık makinesi, çamaşır makinesi, mikrodalga fırın ve gaz ocağı ürünlerinin pazarlamasını da yapıyor. Yıllık cirosu yaklaşık 345 milyon dolar olan Defy'nin; Jacobs'da solo ocak, ankastre fırın ve ocak ve kurutucu, Ezakheni'de (Ladysmith) derin dondurucu ve buzdolabı, East London'da ise buzdolabı olmak üzere, toplam üç üretim tesisi ve 2600'ün üzerinde çalışanı bulunuyor.

Yapılan yatırımın Arçelik'in küresel konumunu daha da

güçlendireceğini belirten Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç "Defy'in Arçelik bünyesine katılmasıyla birlikte Arçelik, hızlı gelişme potansiyeli sunan Afrika kıtasında, güçlü ve stratejik bir konuma sahip olacaktır. Koç Holding, Arçelik'in global büyüme planları çerçevesinde değerlendirebileceği satın alma fırsatlarını, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da desteklemeye devam edecektir." dedi.

Mustafa V. Koç, Koç Holding'in, Arçelik'in global büyüme planları çerçevesinde değerlendirebileceği satın alma fırsatlarını, bugüne kadar oldu-

ğu gibi bundan sonra da desteklemeye devam edeceğini de sözlerine ekledi.

Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, konuyla ilgili açıklamasında Arçelik'in hem markalaşma hem de üretim yönünden uluslararası varlığını yaygınlaştırmayı hedeflediğine dikkat çekerken Güney Afrika'nın lider yerel markası Defy'ı, bölgede global üretim, satış ve teknoloji birikimini destekleyecek bir güç olarak gördüklerini söyledi. Çakıroğlu: "Arçelik, Güney Afrika'da ve Sahra Altı Afrika Ülkeleri'nde, Defy'in sunacağı genişleme platformu ile büyüme fırsatı elde edecek. Arçelik çatısı altındaki Defy, Afrika ülkelerinde daha güçlü büyürken, Arçelik hissedarları için de değer yaratacak." dedi.

Yapılan anlaşmayla Arçelik Güney Afrika pazarında önemli bir güce sahip oldu.



Arçelik ile Franke Holding AG arasında imzalanan Defy'nin satış anlaşmasının ardından yasal prosedürlerin tamamlanması bekleniyor.

Beko ve Grundig'den Spora Tam Destek

Basketbol ve futboldaki sponsorluklarıyla Beko ve Grundig, adlarını Avrupa'nın tüm sahalarına yazdırıyor.

Geçtiğimiz yıl Türkiye'de gerçekleşen ve A Milli Basketbol Takımı'mızın ikinci olduğu 2010 FIBA Dünya Basketbol Şampiyonası'na Presenting Sponsor olan Beko, uluslararası sponsorluklara yoluna devam ediyor. Beko, son olarak Avrupa Basketbol Şampiyonası'nın 'Presenting Sponsoru' oldu. Avrupa

Basketbol Şampiyonası 31 Ağustos-18 Eylül tarihleri arasında 22 takımın katılımıyla Litvanya'da gerçekleşecek. Sponsorluk kapsamında Beko, sahalardaki foul yuvarlaklarına adını yazacak. Futbol sahalarını da bir başka Koç Topluluğu markası olan Grundig süsleyecek. Almanya Futbol Ligi Bundesliga'nın resmi teknoloji

sponsoru olan Grundig hem Almanya'da, hem de heyecanla beklenen maçların canlı yayınıyla Avrupa'da dünyada önemli bir görünürlüğe ulaşacak. Bundesliga ve Bundesliga 2'deki maçlarda, Grundig logosu, yayınlarda ekrana gelen kadro, skor, oyuncu değişimi gibi tüm grafiklere eklenmiş olacak.

EĞİTİM

Çivi Yazılı Tabletler Gün Yüzüne Çıkarılıyor

İlk olarak 1936-1939 yılları arasında Leonard Woolley tarafından başlatılan, 2003 yılından itibaren ise Koç Üniversitesi tarafından sürdürülen Açıncı Höyüğü kazılarında yeni tabletlere ulaşıldı. Yeni tabletlerle beraber Genç Tunç Çağı'na ait yaşam şekli ve dönemin ticaret özellikleri gibi bulgulara ulaşılabilecek. Çivi yazılı belgelerde adı "Alalakh" olarak geçen, bugüne kadar 550'nin üzerinde tablet ile bine yakın yazılı belgenin gün yüzüne çıkarıldığı Açıncı Höyüğü'nde, Koç Üniversitesi tarafından gerçekleştirilen kazıya, ABD, İtalya, İngiltere, Yunanistan ve Türkiye'den yaklaşık 40 arkeolog ile 50'ye yakın işçi katılıyor. Toplam 17 katı bulunan Açıncı Höyüğü'nde 10 farklı açmada çalışma yapılıyor.

TURİZM

Divan Adana ve Gaziantep'te Büyüyor

Divan, Adana ve Gaziantep'te toplam 45 milyon euroluk yatırım yapıyor.



Divan, bir yandan Divan Adana'nın bir yandan da Gaziantep'te bir otel ve rezidansın temelini atmaya hazırlanıyor. Divan, Gaziantep'te 121, Adana'da ise 200 odalı beş yıldızlı otel inşaatına başlıyor. Divan aynı zamanda Gaziantep'te 48 daireli bir de rezidans inşa ediyor.

Gaziantep'in Şehitkamil bölgesinde İpek Yolu üzerine konumlanacak ve inşaatı Stil Yapı tarafından yapılacak olan

Divan Otel ve Residences projesi, arsa maliyeti hariç 20 milyon euroluk yatırım maliyetine sahip. Gaziantep'te inşa edilecek otelin toplam maliyetinin ise 25 milyon dolar olması hedefleniyor. Divan Grubu, Bilici Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve TSKB Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. ile birlikte gerçekleştirilecek ve 2013 yılı içerisinde bitirilmesi öngörülen Divan Adana, havalimanına 3 km ve Seyhan Nehri'ne 1 km. uzaklığında.

Arçelik-LG'ye İkincilik Ödülü

Yöneylem Araştırması ve Endüstri Mühendisliği Kongresi çerçevesinde düzenlenen yarışmada Arçelik-LG ikincilik ödülüne hak kazandı.

Bu yıl 31.'si düzenlenen Yöneylem Araştırması ve Endüstri Mühendisliği Kongresi'nde üç gün süren paneller ve çalıştayların ardından gerçekleştirilen "Yöneylem Araştırması Derneği Uygulama Ödülü"nde Arçelik-LG ikinciliği elde etti. Arçelik LG Üretim Mühendisliği Yöneticiliği Endüstri Mühendisliği Grubu'ndan Aydiner Altun ve Serkan Yılmaz'ın katıldığı ve ödül aldığı yarışmada Arçelik-LG'ye ödülü getiren proje "Klima Fabrikası: Montaj Bantları, Eşanjör Hatları ve Boyahane verimliliklerinin artırılması" projesi oldu.

Yarışmanın ilk etabında iki sayfalık proje özeti ile yarışmaya katılanlar arasında eleme yapıldı. Ön eleme sonucunda ise finale dört proje kaldı. Finale kalan proje sahiplerinin jüriye ve kongre katılımcılarına yaptığı sunumların ardından oylamaya geçildi. Arçelik LG ekibi, sunuma hakimiyet ve yüksek getiriden dolayı ikinciliğe hak kazanarak ödül olarak 2500 TL nakit para ödülü aldılar.





Global Kamyon DNA'sı İçin Global İşbirliği

1986 yılında kamyon birimini satarak global pazardan çekilen Ford, yeniden pazara döndü. Ford Otosan, One Ford stratejisiyle Brezilya Ford'la birlikte Cargo kamyonların üretimini gerçekleştirecek.

İlk kamyon üretimini 1960 yılında F600 modeliyle gerçekleştiren Ford Otosan, aradan geçen 50 yılın ardından

Ford Cargo modelini tüm dünya için üretmeye hazırlanıyor. 2003-2010 denetim sonuçlarına göre "Ford'un En

Nuri Otay: "Yeni büyüme stratejimiz çerçevesinde, 50 yılı aşkındır sürdürdüğümüz kamyon işimizde yeni bir sayfa daha açtık. Doymuş pazarlara değil, yeni ve büyüyen pazarlara odaklanıyoruz"

İyi Motor ve Aktarma Organları Fabrikası" seçilen İnönü tesislerinde üretilen modellerle beraber Ford Otosan, Ford Brezilya ile güç birliği yapacak. Yapılan işbirliği ile bu yıl 17'den 30'a çıkarılan ihracat yapılan ülke sayısı, 2011 yılında yüzde 70 artırılabilecek. Global Cargo Büyüme Stratejisi doğrultusunda Doğu Avrupa, Orta Doğu, Rusya, Türkiye Cumhuriyetleri ve Kuzey Afrika pazarları başta olmak üzere üç kıtada toplam 65 ülkeye ihracat gerçekleştirilecek. "Ford Otosan, ağır ticari araç global ürün geliştirme ve tasarım merkezi olacak" diyen Ford Otosan Genel Müdürü Nuri Otay, "One Ford stratejisinin ağır ticari araç sınıfındaki uygulaması doğrultusunda

GLOBAL CARGO BÜYÜME STRATEJİSİ ÜÇ AŞAMADA GERÇEKLEŞECEK

1. Aşama:

Güney Amerika'da üretilen Cargo'larda ortak kabin kullanımına başlandı.

2. Aşama:

Ortak bir ürün çıkarılacak. Bu ürünü geliştirme çalışmaları devam ediyor.

3. Aşama:

Motoru da kapsayan global ürün gamı stratejisi üzerinde çalışılıyor.

Ford Brezilya ile güç birliği yapmaktan memnuniyet duyuyoruz. Bu güç birliğiyle, küresel pazarlar için kamyon geliştirmeyi, daha geniş ürün gamı yaratmayı, daha fazla pazara girmeyi ve Ford Global Kamyon DNA'sı oluşturmaya amaçlıyoruz." dedi. Doymuş pazarlara değil, yeni ve büyüyen pazarlara odaklanacaklarını söyleyen Otay, ihracat hedefini ise 5 bin adet olarak açıkladı.

Kuzey Amerika'nın Her Durağında

New York Belediyesi kararına göre 'geleceğin taksisi' hazır oluncaya kadar Amerikalıları Gölcüklü Connect taşıyacak.

Kuzey Amerika pazarına 2010 yılında giren ve Chicago, Illinois, Boston, Massachusetts, Washington, OHIO, Pennsylvania, Tennessee, Missouri, Florida, DC gibi pek çok eyalet ve şehirde taksi olarak kullanılan Ford Transit Connect, New York'un da tercihi oldu. Gölcük fabrikasında New York şehri taksi standartlarına

göre üretilen araç özel sarı taksi renginde boyandı. İlk etapta teslim edilecek olan 200 adet Connect sevkiyatı Gölcük Limanı'ndan başladı. Kuzey Amerika'da ilk Türk taksisi olma özelliği taşıyan Transit Connect'le beraber 2010 yılında Türkiye'nin Kuzey Amerika pazarına ihraç edilen ilk aracı üretme gururu zirveye ulaştı.

Ford Transit Connect Kuzey Amerika'nın tamamında kullanılan ilk Türk taksisi oldu





Ödül töreninde konuşan
Ford Otosan İnönü Fabrikası
Müdürü Mustafa Menkü, projeye
gerçekleştirilen tasarrufa dikkat
çekti

Ford Otosan Dördüncü Kez Birinci

Kocaeli Sanayi Odası tarafından verilen Şehabettin Bilgisu Çevre Ödülleri'nde Ford Otosan dördüncü birinciliğini elde etti.

Ford Otosan, ölçülebilir çevre yatırımlarının yanı sıra çevreye ve topluma katkıları olan kuruluşların desteklenmesi ve teşvik edilmesi amacıyla düzenlenen Şehabettin Bilgisu Çevre Ödülleri'nde birincilik kazandı. Ford Otosan böylece, daha önce 2004 ve 2007 yıllarında layık görüldüğü ödüle, Eskişehir İnönü Fabrikası'nda gerçekleştirilen 600 bin euro-luk çevre koruma projesiyle bir kez daha sahip oldu. Ödül alınan projeye Ford Otosan İnönü Fabrikası arıtma tesislerinde güneş enerjisi kullanımı- na geçilmişti.

Ford Otosan İnönü Fabrikası Müdürü Mustafa Menkü ödül töreninde yaptığı konuşmada; fabrikada enerji, atık ve doğal kaynakların kullanımının azaltılmasına yönelik pek çok proje gerçekleştirildiğine dikkat çekti. Menkü, çevre korumaya yönelik projelere toplam 600.000 euro yatırım yapıldığını, böylece fabrikada enerji, atık, kimyasal kullanımında önemli ölçüde tasarruf sağlandığını dile getirdi. Ford Otosan İnönü Fabrikası'nda 2008-2010 döneminde gerçekleştirilen projelerle; 4.446.788 kwh elektrik tasarrufu, 2.606.000 kwh doğalgaz tasarrufu, 12.420 kg kimyasal tasarrufu, 354.630 kg atık azaltımı, 43.386 kg tehlikeli atık azaltımı sağlandı ve 20.300 ton su tasarrufu yapıldı.

Fiat 500C ABD'de "2012 Yılı'nın Cabriosu" Seçildi

Fiat 500C, 20 rakibini geride bırakarak, Southern Automotive Media Association tarafından bu yıl ilk kez verilen "Yılın En İyi Küçük Cabriosu" ödülünü almaya hak kazandı.



2008 yılında COTY tarafından Avrupa'da "Yılın Otomobili", Auto Express tarafından "2008 Yılı'nın En İyi Şehir Otomobili", Business Car Dergisi tarafından "2009 Yılı'nın Şehir Otomobili", Auto Motor & Sport Dergisi tarafından "2009 Yılı'nın En İyisi" seçilen ve New York Otomobil Fuarı'nda "2009 Yılı'nın Dünya Tasarım Ödülü"nü alan Fiat 500, başarılarına bir yenisini daha ekledi. Alanında uzman 45 gazetecinin verdiği oylarla sınıfındaki farklı markalardan 20 modeli geride bırakmayı başardı. ABD'de otomotiv sektörü gazetecilerinin üyesi olduğu Southern Automotive Media Association (SAMA) tarafından bu yıl ilk kez verilen "Yılın En İyi Küçük Cabriosu" ödülünü almaya hak kazanan Fiat 500C düşük emisyonlu çevreci motorları ve düşük kullanım maliyetleriyle öne çıktı. Fiat 500C, sahip olduğu yüksek işçilik kalitesi, güvenli ve başarılı sürüş özellikleri, şehir yaşamıyla uyumlu tasarımı ve akıllı "softtop" tavanı gibi özellikleriyle rakiplerini geride bırakarak "Yılın Cabriosu" seçildi.

Koç Topluluğu'ndan Çevreye 134.6 Milyon TL Yatırım

Koç Topluluğu şirketleri 2010 yılında yaptıkları yatırımlarla hem çevreyi korudu nem de enerji tasarrufu sağladı.

Koç Topluluğu şirketlerinin çevresel etkilerde azalma ve koruma sağlanması hedefiyle hayata geçirdiği uygulamaları, yayınlanan 2010 yılı Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporu'nda yer aldı. 2006'da Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne imza atılmasının ardından her yıl yayınlanan rapora göre Koç Topluluğu, enerji tasarrufu amacıyla hayata geçirilen çalışmalarla, 1 milyon adet fidan dikimine ve 120 bin aracın oluşturduğu hava kirliliğinin sıfırlanmasına eşdeğer şekilde 330 bin tonluk CO₂ azaltımı sağladı.

Arçelik, Aygaz, Ford Otosan, Koç Bilgi Grubu şirketleri, Opet, Otokar, Otokoç, Tat, Tofaş, Türk Traktör, Tüpraş ve Yapı Kredi olmak üzere 18 Topluluk şirketinde tasarruf edilen toplam enerji miktarı yıllık 55 bin hane-nin enerji harcamasına denk geldi. İstanbul'da sanayi kuruluşlarının tükettiği elektriğin yüzde 12.9'u Koç Topluluğu şirketleri tarafından tasarruf edildi. 2010 yılında gerçekleştirilen

ağaçlandırma çalışmalarıyla Koç Topluluğu genelinde 42 bin 747 fidan dikildi. Dikilen fidan sayısı 6 bin adet aracın yıllık emisyonunun sıfırlanması anlamına geliyor. Koç Topluluğu şirketlerinde geri kazanılan su miktarı 12.6 milyon metreküp olarak gerçekleşirken bu miktar 1.2 milyon kişinin günlük su tüketimine eşit.

EN ÇEVRECİLERDEN BİRİ KOÇ TOPLULUĞU

Çevre ve Orman Bakanlığı'nın yayınladığı ve 2010 yılında dikilen fidan sayısına göre en çevreci kurumların belirlendiği raporda özel sektörün lideri de 115 bin fidan dikimiyle Koç Holding oldu. Koç Topluluğu'nun "Ülkem İçin" Projesi çerçevesinde 2008 yılında oluşturmaya başladığı Ülkem İçin Ormanları'yla 800 binden fazla fidan dikimi gerçekleştirilmiş, Türkiye'nin dört bir tarafında oluşturulan Ülkem İçin Ormanları, özel sektörün gerçekleştirdiği en önemli kampanyalardan biri olmuştur.



Türkiye'de Başlatılan Proje Dünyaya Örnek Oluyor

TURMEPA'nın Özel Çevre Koruma Kurumu Başkanlığı (ÖÇKKB) işbirliği ile Türkiye'de uyguladığı model Birleşmiş Milletler'e örnek oldu.

TURMEPA'nın yerel yönetimlerle işbirliği yaparak yat ve turistik tekne sahiplerinin demirlediği koylarda gerçekleştirdiği temizlik çalışması Birleşmiş Milletler tarafından örnek gösterilecek. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) Temsilcisi Adriana Dinu, 2012 yılında gerçekleştirilecek olan IUCN Dünya Koruma Parkları Kongresi'nde

Türkiye'de uygulanan bu programın model olarak sunulması için çalışmalara başlanmasını talep etti. Sıvı ve katı atık alım tekneleriyle 2010 yılından beri mobil hizmet vererek temizlik çalışmaları gerçekleştiren, bu sayede denizlerin temiz kalmasını sağlayan proje, TURMEPA, ÖÇKKB ve belediyeler işbirliğinde gerçekleştiriliyor.

1001 Minik Denizleri Koruyacak

TURMEPA'nın kurucusu olduğu, Türkiye'nin ilk kalıcı sualtı atık sergisi 32 kuruma ve 1001 öğrenciye ulaşmayı başardı.

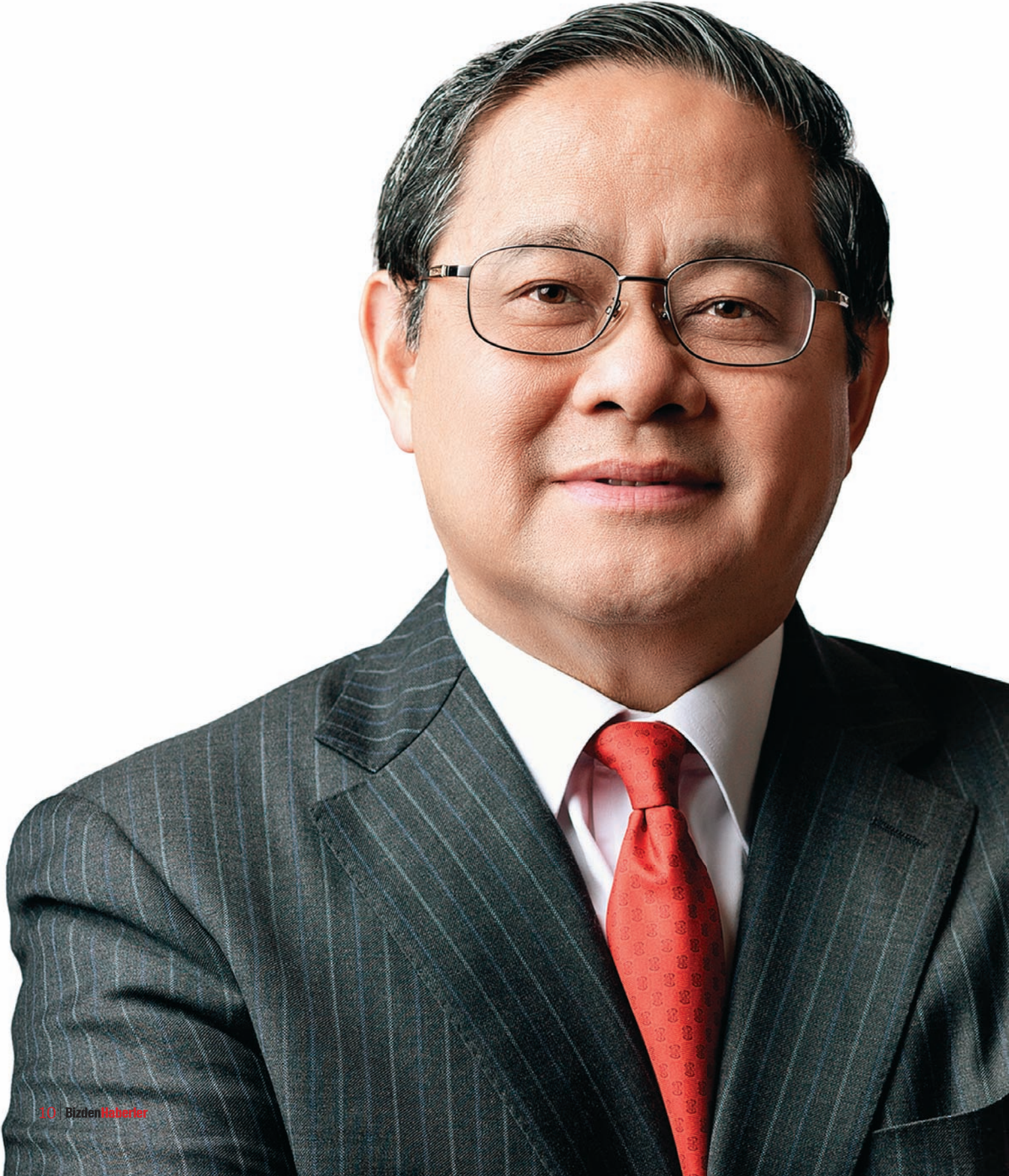
"Kalıcı Sualtı Atık Sergisi ve Eğitim Atölyesi" adıyla kurulan ve özellikle yaz okullarından öğrenci çekmeyi ve onları çevre konusunda bilinçlendirmeyi hedefleyen atölye ilk senesinde bu hedefe ulaştı. TURMEPA'nın Kuzguncuk'ta bulunan dernek

bahçesinde Haziran ayında faaliyete geçirdiği sergi yaz ayları boyunca 1001 öğrenciye ev sahipliği yaptı. Yaş gruplarına göre Defne Yaprığı, Çinekop, Sarı Kanat, Lüfer ve Kofana olarak adlandırılan minikler eğlenirken denizleri ve

çevreyi korumayı öğreniyor.

Açılışından bu yana aralarında YÖRET Vakfı, SHÇEK, Üsküdar Bilgi Evi, Fenerbahçe Dalyan Club, Kabataş Erkek Lisesi'nin de yer aldığı 32 kurumdan toplam 1001 öğrenciyi ağırlayan sergi, gör-

sel bilgi sunuyor. Sergiyi gezen katılımcılar atıkların doğada yok olma süreleri, bu süre içinde verdiği zararlar, deniz kirliliğinin doğa ve canlı hayatına etkileri gibi konularda 60 dakikalık interaktif bir eğitime katılıyorlar.



“YENİ NESİL ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN PERFORMANSLARI YÜKSELİYOR”

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve dünyaca ünlü Li&Fung Group’un Başkanı Victor Fung, Türkiye’deki varlığının birinci senesinde geleceğe dair umutlu. Li&Fung Group ve Koç Topluluğu arasında çok önemli benzerlikler bulunduğu dikkat çeken Fung, Koç Holding gibi yeni nesil çok uluslu şirketlerin performanslarının yükseldiğine dikkat çekiyor.

Koç Topluluğu Yönetim Kurulu’nun yeni üyelerinden birisiniz. Deneyimleriniz ve bilgi birikiminizin Koç Topluluğu içinde hangi temelde katkısı olacaktır?

Öncelikle Koç Grubu’nun Yönetim Kurulu’na katılmış olmaktan büyük mutluluk duyduğumu belirtmek isterim. Koç, son yıllarda hızla büyüyen gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren yeni nesil çok uluslu şirketlere önemli bir örnek. Gelişmekte olan pazarların dünya ekonomisi içindeki önemi ve payı arttıkça bu şirketler de daha iyi konumlanıyor ve performansları yükseliyor.

Ayrıca, Li&Fung ile Koç Topluluğu arasında da pek çok benzerlik bulunuyor. Ben

faaliyetine başladığı 1906 yılından bu yana Li&Fung’un üçüncü nesil yöneticisiyim. Li&Fung’un zengin tarihi aynı zamanda Hong Kong ve Pearl River Delta’nın mütevazı kırsal kökenlerinden, dünyanın önde gelen ticaret bölgelerinden birine dönüşünün hikyesidir. Aynı durum, Türkiye’nin başarısının ve büyümesinin aynası olan Koç Topluluğu için de geçerli.

Türkiye Orta Doğu ve Avrupa’nın, Hong Kong ise Asya’nın kesişme noktasında bulunuyor. Ben Asya’da iş yapmaya ilişkin deneyimlerimi paylaşmak ve dünyanın bu bölgesinde iş yapma pratikleriyle ilgili çok daha fazlasını öğrenmek için sabırsızlanıyorum.

Bu gerçekten ortaklık ve karşılıklı öğrenme ruhu ve bu ruh, her iki kurumu da zenginleştirceği gibi geleceğe yönelik fırsat ve tehditlere çok daha iyi hazırlanmamızı sağlayacak.

Küresel ekonomik kriz tüm dünyada önemli sıkıntılara sebep olurken BRIC ülkeleri konumlarını korudu hatta güçlendirdi. Küresel pazarların geleceğine yönelik projeksiyonunuz nedir?

Elbette istatistiklere bakılırsa, hem BRIC ülkeleri hem de Latin Amerika, Orta Doğu, Asya ve Afrika'daki diğer küçük ama dinamik ve hızlı büyüme kaydeden ekonomiler küresel ekonomideki paylarını artırıyor. Ekonomistler 2050 yılı itibarıyla dünyanın en büyük 10 ekonomisinin altısının bugünkü 'gelişmekte olan pazarlar'dan oluşacağını öngörüyor. Bu nedenle bence dünyanın bu büyük değişimle birlikte gelişen bazı konulara eğilmesi çok yerinde ve uygun olacaktır. Bu konular arasında ilk akla gelenler; küresel yönetim, mali risk, kolektif sorumluluk ve çok daha kapsayıcı bir ticaret sistemi.

Türkiye de krizden oldukça başarılı çıktı. Türkiye'yi ve Koç Topluluğu'nu

Çok daha önemlisi, Koç önümüzdeki dönemin fırsatlarını ve avantajlarını yakalayacak kadar iyi konumlanmış.

bu ortamla bağlantılı olarak değerlendirilebilir misiniz?

Koç, küresel finans krizinden önce de Türkiye'nin lider şirketlerinden biriydi ve yönetim, şirketi küresel krizden daha da güçlenmiş bir şekilde çıkarmak konusunda önemli bir başarı sergiledi. Hepimizin bundan önemli dersler çıkarması gerekiyor, çünkü iyi yönetim, akıllı risk yönetimi ve yüksek standartlar kriz dönemlerinde gerçekten başarıya götürüyor. Çok daha önemlisi, Koç önümüzdeki dönemin fırsatlarını ve avantajlarını yakalayacak kadar iyi konumlanmış.

Li&Fung yakın zamanda, tam da kriz ortasında İstanbul'da bir merkez açtı. Bu yatırımınızdan orta ve uzun vade beklentileriniz nelerdir?

İstanbul'daki merkezi krizin ortasında açtığımız konusunda haklısınız. Bu durum kendi çevremizde de şaşkınlıkla karşılandı ama kesinlikle pişman olmadık. Bu yatırım bizim Türkiye'nin Asya ve Avrupa arasında Orta Doğu'ya uzanan bir köprü olma rolünün giderek arttığına olan inancımızın bir göstergesidir.

Türkiye Li&Fung'un tedarik zinciri ağında yer alan en önemli kaynak ülkelerden biriydi. Tüm dünyadaki müşterilerimiz etkin bir şekilde üretilen, rekabetçi bir biçimde fiyatlandırılan ve zamanında teslim edilen iyi ürünler talep ediyor. Türk tekstil sektörü son 15 yılda performansını dikkate değer biçimde artırarak bu şartların tamamını yerine getirdi ve bugün dünyaca ünlü TURQUALITY markası mükemmelliğin, güvenilirliğin, hızın ve yaratıcılığın simgesi olmuş durumda.

Biz uzun vadede Orta Asya Cumhuriyetleri, Rusya, Orta Doğu ve Afrika'da işlerimizin büyüyeceğini ve Avrupa'da ise daha genişle-yeceğimizi düşünüyoruz.

“TÜRKİYE KÖPRÜ ROLÜNÜ PEKİŞTİRİYOR”

Li&Fung Group Başkanı Victor Fung dünyanın en iyi iş liderleri arasında gösteriliyor



Massachusetts Institute of Technology (MIT) Elektrik Mühendisliği eğitimi ve master derecesi alan Victor Fung doktorasını Harvard Business School'da tamamladı. Kariyerinde bir dönem finans profesörü olarak ders verdiği Harvard Business School'un önemli bir yeri olan Victor Fung Uluslararası Ticaret Odası Başkanlığı'nın yanı sıra pek çok uluslararası iş ve meslek örgütünde yöneticilik yaptı. 1995'ten bu yana aralarında Businessweek'in de bulunduğu pek çok saygın iş ve ekonomi dergisi tarafından Yılın İşadamı seçilen Fung bugün 40 ülkede 15 binin üzerinde tedarikçiden

oluşan dev bir ağı yönetiyor. 10 yılı aşkın zamandır İstanbul'da serbest bölgede faaliyet gösteren ve 2010 yılında yine İstanbul'da yeni bir merkez kuran şirketi Li&Fung'un Türkiye'deki iş hacmi bir önceki yıla oranla yüzde 20'lik bir artışla 1 milyar dolara yaklaşıyor. Victor Fung İstanbul'u Avrupa, Orta Doğu ve Afrika operasyonlarının merkezi haline getirmeyi planlıyor. Mısır, Portekiz, Fas, İtalya, Litvanya, Romanya gibi ofisler bugün doğrudan İstanbul'a rapor veriyor. Victor Fung İstanbul'daki yatırımın önemini Türkiye'nin kıtalararası köprü vazifesinden kaynaklandığını söylüyor.



*Victor Fung'un başkanı olduğu
Li & Fung Group bir yıl aşkın süredir
Türkiye'de faaliyet gösteriyor.*

Kurumsal sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirliğin bugün şirketler için önemi nedir? BRIC ülkeleri şirketleri bu bağlamda nerede durmaktadır?

Şüphesiz küresel toplumun birer üyesi olarak üzerlerine düşen sorumluluğu yerine getirmeli ve faaliyet gösterdikleri ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkıda bulunmak için ellerinden gelen her şeyi yapmalı. Bunun üç ayağı bulunuyor: İlki, şirketin kendi faaliyetlerini bütünlük, sorumluluk ve şeffaflık bilinciyle yürütmesi ve çalışanlarına kendi aile bireyleri gibi davranması. İkincisi faaliyet gösterdiği ülke toplumunun gelişmesine katkıda bulunması. Üçüncüsü ise çevreye ve küresel iklim değişikliği risklerine karşı sorumlu ve ihtiyatlı davranması.

Dünyada bu üç alanda da öncü olan bir şirket tanımıyorum. Ne BRIC ne de ABD ya da Avrupa şirketleri arasında. Bana öyle geliyor ki tek ihtiyacımız olan öğrenmek, deneyimlemek ve en iyi uygulamaları paylaşmak.

Li&Fung'un kurum içi ve tedarik zinciri sürdürülebilirlik standartlarına uygunluk kriterlerinin özü nedir?

İki uygunluk kriterimiz bulunuyor: Davranış İlkeleri Tüzüğü ve İş Etiği. Bunlar hem çalışanlarımız hem de yöneticilerimiz için oluşturuldu ve şirketin en yüksek iyi yönetim, sorumluluk ve şeffaflık standartlarında faali-

Koç Holding, önümüzdeki dönemin fırsatlarını ve avantajlarını yak alayacak kadar iyi konumlanmış.

yet göstermesini sağlayan kuralları kapsıyor. Bu nedenle rüşvet ve yolsuzluk, dürüstlük, kayıt tutma ve politik katılıma yönelik bölümler içeriyor. Ayrıca bu tüzük çalışanların ve yöneticilerin haklarını da düzenleyerek onları koruyor. Tüzük, evrensel insan ve çalışan hakları standartlarını esas alıyor ve ayrımcılık yasağı, eşit maaş, doğum izni ve benzeri hakları düzenliyor. Bayi Tüzüğü ise tüm tedarikçi ve bayilerin bizimle çalışırken takip etmeleri gereken kuralları anlatan bir kılavuz. Yine bunlar da uluslararası düzeyde tanınan çalışan ve insan hakları standartlarını temel alıyor ve yerel yasa ve uygulamalara dayanıyor. Biz tedarikçilerimize davranış ilkelerimiz konusunda devamlı olarak eğitim veriyor ve onların bu kurallara uyma kapasitelerini geliştirmeye çalışıyoruz. İlkelerimize internet sitemizden de ulaşabilirsiniz.

Yenilikçilik ve vizyonerliğin şirketlerin başarısındaki rolü nedir? Li &Fung ve Koç Topluluğu'nu bu bağlamda değerlendirebilir misiniz?

Elbette vizyonerlik ve inovasyon her şirketin başarısı için çok önemli. Özellikle de uzun vadede... Vizyon, şirket olarak kim olduğunuzu odaklanmaktır; asıl amacınız ve hedeflerinizin yanı sıra bunları nasıl başaracağınızı gösterir. Ayrıca dış dünyadaki çalkantılara karşı istikrarınızı koruyan bir kalkan görevi görür.

Ama elbette vizyon tek başına başarının garantisi değildir. Özellikle de bugünkü gibi hızla değişen ekonomik ortamlarda. Bu nedenle şirketlerin rekabet gücünü koruyabilmek için sürekli olarak ürünlerine değer katacak yenilikler yapması ve yaratıcı olması gerekiyor. İnsanlar daha önce, inovasyonun iPod ya da Netflix gibi çığır açan ürünler ya da gerçekten yıkıcı süreçler olduğunu sanıyordu ama artık inovasyonun ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi sürecinde hayati önem taşıdığını görüyoruz.

Li&Fung'da inovasyonu artırma yöntemlerimizden biri, üç yılda bir işlerimize ve yeteneklerimize "sıfır tabanlı" ya da "sil baştan" bakmaktır. Bu, bizim üç yıllık planlama sürecimizin bir parçası. Şimdi de Koç Topluluğu'nun şirketlerinde inovasyonu nasıl yönettiğini öğrenmek için sabırsızlanıyorum.



AVRUPA'NIN KADERİ EURO KRİZİYLE ŞEKİLLENECEK

Yunanistan'ı borç krizinden kurtarmaya yönelik yardım paketleri, yatırımcıların endişelerini gidermeye yetmedi. Kimilerine göre Yunanistan "iflas" etti ve bu durum Euro Bölgesi'nin geleceğine ilişkin bir işaret. Euro Bölgesi'nin şu an oldukça karanlık görünen geleceğini kurtarmak ise mümkün. Ekonomistlere göre iki seçenek söz konusu: Ya Yunanistan, Portekiz, İrlanda gibi çevredeki zayıf halkaların elenmesine izin verilecek. Ya da Avrupa ülkeleri mali anlamda da birleşecek. Euro; parasal ve mali açıdan bütünleşmiş Avrupa'nın parası olacak. Tüm bu ihtimalleri ve ekonomistlerin konu hakkındaki görüşlerini Bloomberg Businessweek Türkiye editörü Tolgahan Özkan, Bizden Haberler için araştırdı.

A

tina'da yaşayan 46 yaşındaki kamyon şoförü Dimitri, işsiz kalma tehlikesiyle karşı karşıya. Çalışmakta olduğu kamu şirketi, hükümetin uygulamaya koyduğu ağır bütçe kesintilerinden ve yeni vergilerden etkilenecek ve bu yükün önemli bir kısmını da çalışanlarına yansıtabilecek. Dimitri daha şimdiden yılda bir maaş kaybetmiş durumda ve kemer sıkma politikalarının ekonomiyi frenleyeceğinden ve sonunda işsiz kalacağından emin. Yunanistan'da bu endişeleri yaşayan Dimitri gibi milyonlarca çalışan bulunuyor.

Hükümetlerinin tasarruf ve harcama dengelerini alt üst ettiği son birkaç yılın faturasını, işsizlikle ve ağır vergi yükü ile ödemeye mecbur kalacaklarına inanan milyonlarca Yunanlı, Avrupa Birliği'nin (AB) diğer üye ülkelerinin kendilerine üvey kardeş tavrı ile yaklaşmasını da hiç unutmayacaklar gibi. Vasilis, Haris, Dimitri ve daha pek çokları yaklaşık 17 aydır süregelen Avrupa Borç Krizini sokaklarda protesto etmeye devam ederken, kısa bir süre içinde yanlarında İtalyan ve İspanyol çalışanları da bulabilirler.

Tarihte ilk kez çok sayıda devlet, egemenliklerin en önemli göstergelerinden birini yani para basma yetkisini uluslararası merkezi bir otoriteye devretmeye karar verdiler ve ortaya o kudretli Avrupa Merkez Bankası (ECB) ve euro çıktı. Bu bir devrimdi. Avrupa ekonomileri siyasi ve ekonomik entegrasyonu, parasal birlikle taçlandırıyor.

Buna karşın euroya geçen ülkeler, ulusal hazinelerini birleştirmekten kaçınıyorlardı. Vergilerin toplandığı, kamu harcamalarının yapıldığı merkezle, ekonominin damarlarında dolaşan paranın basıldığı merkez farklılaşmıştı. Her ülke kendi başına borçlanmakta ve harcama yapmakta özgürdü. Ülkelerin borçlanma oranlarını sınırlayan bazı kriterler (Maastricht Kriterleri) kabul edilmişti gerçi; ama bu kriterleri yerine getirmeyenlere uygulanacak yaptırımlar belirsizdi.

Aradan yıllar geçiyor, euro kullanan bazı ülkeler aşırı derecede borçlanıyordu. Makro dengeleri tamamen alt üst oluyor, buna karşın kredi verenler, para musluklarını kısmıyordu; çünkü euronun en büyük güvencesi Almanya, Fransa, Hollanda gibi ekonomik devlerdi. Bu devler, küçüklerin yapacağı yaramazlıkların, kullandıkları para biriminin itibarını zedelemesine izin veremezlerdi.

Aslında sistem sorunlu. Çünkü olağanüstü bir durumla karşılaşıldığında, olası bir iflasta birilerinin borcunu başkalarının ödemesini gerektirecekti. Ama bu boşluk gör-

mezden gelindi. Sonunda Atlantik'in öbür tarafında başlayan büyük kriz, kısa süre sonra Avrupa kıyılarına da vurdu. Küresel finans sistemi çöküyordu ve aynı para birimini kullansalar dahi hiçbir ülke, bir diğerini kurtarmaya istekli olmayabilirdi. Yalancı bahar sona ermişti. Avrupalılar euro sistemindeki boşluklarla ilk kez yüzleşmek zorunda kalıyorlardı.

Zira Yunanistan'da başlayan ve Almanya, Finlandiya, Hollanda gibi zengin üyelerin ayak diremesi nedeniyle bir türlü çözülemeyen borç krizi, Euro Bölgesi'nin tamamını tehdit ediyor. Yunanistan'ın ikinci kez bölge ülkeleri ve Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) desteğiyle "kurtarılmasına" karşılık krizin İtalya, İspanya'ya yayılmasından endişe ediliyor. Yatırımcılar tedirgin çünkü Yunanistan'ın battığını düşünüyorlar. "Ülkeler kayık gibi batmaz. Ama genel kabul gören tanımlara göre Yunanistan batmıştır. Aynen 2001 yılındaki Türkiye veya Arjantin'in battığı gibi" diyor Ekonomist Ege Cansen.

Yunanistan, geçen yıl AB, Avrupa Merkez Bankası (ECB) ve Uluslararası Para Fonu'ndan (IMF) 110 milyar euroluk finansal yardım paketi aldı. Paket karşılığında kamu kesiminde maaşların kesilmesi, emekli maaşlarının indirilmesi ve kapsamlı vergi artırımları yapılması kararlaştırıldı. Uygulanan tasarruf önlemlerinin istenilen sonucu vermemesi üzerine, kısa bir süre önce de Euro Bölgesi devlet ve hükümet başkanlarının Yunanistan'ı kurtarmak için düzenledikleri olağanüstü zirvede 158 milyar euroluk yeni bir kurtarma paketi daha oluşturuldu. Ancak yeni paket bile endişeleri yatıştırmaya yetmedi. Piyasalar yine sendeledi.

Yeni paketin 60 milyar eurosu AB ve IMF'den, 49 milyar eurosu ise özel sektörden gelecek. Özel sektörden gelecek miktarın 37 milyarının, ellerinde Yunan tahvilleri bulunan bankaların gönüllü katkısı ve 12 mil-

yar euroluk borç itfasından oluşacağı açıklandı. Yunanistan, yeni yardım paketiyle ilgili imzaladığı ikinci memorandum çerçevesinde yeni bir orta vadeli ekonomik kalkınma planı hazırladı. Kısa bir süre önce Parlamento'da onaylanan planda, Yunanistan'ın 2015 yılına kadar spor toto, elektrik ve su idareleri, Pire ve Selanik limanları ile Atina Metrosu'ndaki kamu hisselerinin satışından 15 milyar, devlete ait 72 bin gayrimenkulün bir bölümünün satışından ise 35 milyar olmak üzere toplam 50 milyar euro gelir sağlaması öngörülüyor.

AĞIR YÜK

Küresel piyasalarda ise Atina'nın ne oranda başarılı olacağından daha çok, bugün kurtarılmaya çalışılan Yunanistan'ın aslında iflas etmiş bir ülke olup olmadığı tartışılıyor. "Yunanistan'ın temerrüde düşmemesi çok zor. Bu ülkenin bu kadar borcu ödeyebilmesini sağlayacak bir üretimi, sanayisi yok" diyor Ekonomist Mahfi Eğilmez. "Ne kadar kemer sıkarsa sıkınsın bu ülke, bu borcun altından kalkmasını sağlayacak bir kaynak yaratamaz."

Avrupa İstatistik Kurumu (Eurostat) verilerine göre, Yunanistan'ın bütçe açığı geçen yıl 24,2 milyar euro (GSYH'nin yüzde 10,5'i) düzeyinde bulunurken, borçlar da 328,6 milyar euroya (GSYH'nin yüzde 142,8'i) ulaştı. Toplam borcun 2011 yılı itibarıyla yaklaşık 350 milyar euro civarında olduğu tahmin ediliyor. Yunanistan'ın alacaklıları arasında yüzde 10 ile Fransa ilk sırada yer alıyor. Fransa'yı yüzde 9 ile Güney Kıbrıs Rum Kesimi ve yüzde 6 ile Almanya izliyor. Daha sonra da Belçika, İngiltere ve Portekiz geliyor. Ülkede işsizlik oranı yüzde 15 seviyelerinde seyrederken, bütçe açığının kapatılmasına yönelik önlemler çerçevesinde katma değer vergisinin (KDV) yüzde 21'den yüzde 23'e çıkarılmasıyla enflasyon da mayıs ayında yüzde 5,4 ile son 13 yılın en yüksek seviyesine çıktı.

AB, ECB ve IMF'in reform talepleri Yunanistan'da tepkilere neden oluyor. Yunan halkının, hükümetin uygulamaya koyduğu kemer sıkma politikasına karşı tepkileri her geçen gün artarken, başta başkent Atina olmak üzere ülkenin büyük kentlerinde protesto gösterileri yapılıyor. Başbakan Yorgo Papandreu başkanlığındaki Yunan hükümeti ise AB liderleriyle varılan anlaşma çerçevesinde hazırlanan ekonomik kalkınma programını sonuna kadar sürdürmekte kararlı olduğunu belirterek, bunun orta sınıf ve az gelirli kesimleri zor duruma düşürse

Yunanistan için 110 milyar euroluk yardım paketinin ardından 158 milyar euroluk ikinci kurtarma paketi oluşturuldu. Ancak bu durum ülkenin iflas ettiği gerçeğini değiştirmiyor.



de Yunanistan'ın mevcut ekonomik krizden kurtulması için tek yol olduğunu savunuyor. Bu kesintiler Yunanistan'ın AB ve IMF'den iki kurtarma paketi almasını sağladı. Ancak daha fazlasını yani ülkenin krizden çıkmasını sağlar mı? Bu konuda hiç şüphesi yokmuş gibi görünen tek kişi Papandreu olabilir.

YATIRIMCI GÜVENİ ZEDELENDİ

Krizin başından bu yana iki kurtarma paketi oluşturan Avrupalı liderler, aynı zamanda Portekiz ve İrlanda'ya daha fazla yardımcı olacaklarını göstermek ve İspanya ile İtalya'nın tahvil piyasalarını olası bir çöküşe karşı korumak istiyordu. Ağır borç yükü

altındaki sıkıntılı ülkelerin parası haline gelen euro, bu toplantının ardından yükselişe geçti. Ancak kısa süre içinde kurtarma planına ilişkin şüpheler artmaya başladı ve piyasalar tekrar sendeledi. Analistlerin ve yatırımcıların en büyük endişesi, yeni kurtarma paketinin, bazı Euro Bölgesi ülkelerinin tahvillerine yönelik geniş kapsamlı bir saldırıyı önlemeye yetecek kadar finansman gücüne sahip olmaması. Öyle ki kurtarma paketi-ne göre Yunan devlet tahvillerini ellerinde bulunduran yatırımcılar, bazı fedakarlıklar yaparak, acıya katlanmak zorunda kalacaklar. Üstelik İrlanda ve Portekiz'de de benzer bir durumla karşı karşıya kalabilecekler. Öyle ki bu ülkeler borç ödeme konusunda temer-

BORÇ VERENLER TEDİRGİN

Krizin başından bu yana geçen 17 ayda yapılan 11 toplantıya rağmen Yunanistan'ın bile kurtarılamamış olması euronun itibarını sarsıyor. Ancak borç verenleri asıl korkutan sebepler daha başka:

● Kurtarma fonlarının büyüklüğü yetersiz

● Kimse kendi vergi mükelleflerini başkalarının borçlarını ödemeye ikna etmek istemiyor

● Avrupalı liderler günü kurtarıyor. Maliyetinin yüksek olacağı gerekçesiyle, kapsamlı bir çözümden kaçınıyor

● Yatırımcılar güven bunalımı yaşıyor çünkü zarar ediyorlar. Fedakarlığa zorlanıyorlar

● Kredi derecelendirme kuruluşları tepkili

● Başta Yunanistan olmak üzere ağır borç yükü altındaki ülkelerin ekonomileri, sert kemer sıkma önlemlerine ve bekleyen özelleştirmelere rağmen yeterince üretici değil. Bu da sorunlu ülkelerin geleceğine ilişkin umutları azaltıyor

● Bazı ülkeler o kadar ağır bir borç yükü altında ki finansal olarak desteklenmezlerse ekonomilerini düze çıkarmaları çok zor

FINANSAL ÖNLEMLER İÇİN OLUŞTURULMAYA ÇALIŞILAN MERKEZİ YAPI AB'Yİ MALİ BİRLİĞE YAKLAŞTIRIYOR

440

MİLYAR EURO

Avrupa Finansal İstikrar Fonu'nda (EFSF) toplanması öngörülen kaynak

323

MİLYAR EURO

İtalya ve İspanya'yı olası iflastan kurtarmak için EFSF'de ayrılan kaynak

700

MİLYAR EURO

İtalya ve İspanya'yı kurtarmak için 2014 yılına kadar ilk etapta mevcut kaynağa eklenmesi gereken miktar

2

TRİLYON EURO

İtalya ve İspanya'yı kurtarmak için gerekebilecek toplam rakam



rüt tehlikesi ile burun buruna kalırlarsa söz konusu ülkelerin devlet tahvillerine yatırım yapmış olanların katlanmak zorunda kalabilecekleri acı, Yunanistan'dakinden kat be kat fazla olabilir. Yatırımcıların bir başka endişe kaynağı ise Avrupalı liderlerin, bu borç felaketinin aşılabilmesi için yeterince çaba harcamamaları. Londra merkezli araştırma şirketi Graham Bishop'un bir raporunda, "Euro Bölgesi'nin yönetim mekanizmasının kapasitesinin, ani bir çöküşü engelleyebilecek minimum çözüm paketini oluşturmakla sınırlı olduğu görülüyor" deniyor.

Yunanistan'ın tökezlemeye devam edeceğini söylüyor Royal Bank of Scotland Group (RBS) Euro Bölgesi Başekonomisti Jacques Cailloux ve Yunanistan'ın bir "kriz sarmalına" girme tehlikesiyle karşı karşıya olduğu uyarısında bulunuyor. Cailloux'a göre Avrupalı kredi verenler ve Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından izlenecek olan Yunanistan ekonomisinin performansı, beklentileri karşılayamayabilir. Yunanistan'ın planladığı özelleştirme programının sağlayacağı gelir, öngörülen seviyelerin çok altında kalabilir.

İSTİKRAR FONU ZAYIF

Avrupa Finansal İstikrar Fonu (EFSF) olarak



Başta AB'nin en güçlü ülkesi Almanya Şansölyesi Angela Merkel olmak üzere Avrupalı liderler kendi ülkelerine maliyetinin yüksek olacağı gerekçesiyle, kapsamlı bir çözümden kaçınıyor.

isimlendirilen Avrupa kurtarma fonunun yapısı ve finansal kapasitesi de yatırımcılar açısından diğer bir endişe konusu. Geçen yıl oluşturulan fon, borçlu ülkelerin tahvillerini satın alması için yetkilendirildi. Fonun ayrıca yüksek borç yükü altındaki ülkelerin tahvillerini, olası spekülasyonlardan korumak ve sorunlu bankalara sermaye desteğinde bulunmak gibi görevleri de bulunuyor. Euroyu kurtarma gibi bir sorumluluğu üstlenmek ile dibi görünmeyen Avrupa borç kuyusunun içine para küremesi halinde halkından gelecek eleştirileri göğüslemek gibi büyük bir ikileme karşı karşıya kalan Almanya Şansölyesi Angela Merkel, EFSF'nin yetkilerinin daha da genişletilmesine karşı çıkmıştı. Ancak Merkel, Euro Bölgesi ülkelerden herhangi birinin vetosunun EFSF'nin tahvil alımını durdurmasına yeteceğine ikna olduktan sonra, fona finansal destek vermeyi kabul etmişti.

Haziran ayında Euro Bölgesi ülkeleri, EFSF'nin finansal büyüklüğünün 255 milyar eurodan 440 milyar euroya çıkarılmasına karar verdi. O günlerde Almanya, Hollanda ve Finlandiya, EFSF'nin ateş gücünün bu kadar artırılmasına sıcak bakmadıklarını belirtiyorlardı. Çünkü bu ülkeler, AAA seviyesindeki kredi notlarının, fona aktaracakları kaynak nedeniyle baskı altına girmesinden endi-

şey ediyorlar. Sonuçta EFSF; Yunanistan, Portekiz ve İrlanda'nın olası bir iflastan korunması için devreye sokuldu bile. Şu anda EFSF'de İspanya ve İtalya'yı benzeri bir tehlikeden koruması için sadece 323 milyar euro bulunuyor. "EFSF tek namlulu yarı otomatik bir silah olmaktan çıkarıldı çok namlulu bir ağır makineli tüfeğe dönüştürüldü. Ancak cephanesi hâlâ aynı seviyede" diyor İngiltere Merkez Bankası'nın eski yöneticisi ve Citigroup Başekonomisti Willem Buiter ve ekliyor: "Fondaki kaynağın acilen artırılması gerekiyor." Bank of America Merrill Lynch ekonomistleri İtalya ve İspanya'daki olası bir krizi önlemek için 2014 yılına kadar mevcut kaynağa ek olarak 700 milyar euroya daha ihtiyaç duyulacağını söylüyor. RBS'e göre ise EFSF'nin 2 trilyon euroya daha ihtiyacı var. "Kurtarma fonlarının ölçeğini küçük tutmak Avrupa politikalarında sık sık tekrarlanan bir durum" diyor Goldman Sachs Kıdemli Stratejisti Francesco Garzarelli. Soci t  G n rale Londra bürosunun Ba ekonomisti Michala Marcussen, "Daha derin bir ekonomik birliğin" sorunu c zebileceğini söylüyor ve ekliyor: "Bunu gerçekleştirmenin yolu ise piyasaya yeni eurobondlar sürerek faizleri aşağı d   rmekten ve bu sayede borç yükü ağırl kleri rahatlatmaktan geçiyor."

BORÇLANMA MAL YETLER  ARTIYOR

Böylece Euro Bölgesi'nin borç yükünün bir kısmını, kredi seviyesi en yüksek ülkelerin üstlenmesi sağlanabilir. Ancak Almanya bu görüşe karşı çıkıyor;    n  o zaman kendi borçlanma faizlerinin yükselmesinden endişe ediyor. Almanya, Hollanda, Finlandiya gibi makro dengeleri g   l  ülkeler kurtarma fonlarına destek verme konusunda isteksiz davranırken, yatırımcıların devasa borçları hakkında kaygılandığı İtalya'nın borçlanma maliyetleri artmaya devam ediyor. İtalya 3,5 milyar euro değerinde    yıllık devlet tahvilini yüzde 4,8 faizle satabildi. Bu haziran ayına nazaran yüzde 1,1'lik bir artı a tekabül ediyor. İtalya 10 yıllık bonoları ise yüzde 5,77'den satabildi. Bu da hazirana nazaran yüzde 0,8'lik bir artış. Yunan borç krizinin yayılmasını c nemeye yönelik yoğun çabalara karşın İtalya ve İspanya son haftalarda gideerek yükselen borçlanma maliyetleriyle karşı karşıya kaldı. İtalya Avrupa'da borç düzeyi en yüksek  lke. Borçların GSMH'ya oranı açısından da İtalya, Euro Bölgesi'nde Yunanistan'dan sonra ikinci sırada. Borçlanma Miletlerindeki artış, AB'nin  zerin-

EURO YOL AYRIMINDA

Ekonomistlere göre euro-nun yoluna devam edebilmesi için ya zayıf halkalar elenmeli ya da daha b t nle mi  bir birlik oluşturulmalı

Ekonomist Mahfi Eğilmez

"Yunanistan'ın temerrüde düşmemesi çok zor. Bu ülkenin bu kadar borcu c deyebilmesini sağlayacak bir üretimi, sanayisi yok. Ne kadar kemer sıkarsa sıkınsın bu ülke, bu borcun altından kalkmasını sağlayacak bir kaynak yaratamaz."

Ekonomist Ege Cansen

" lkeler kayak gibi batmaz. Ama genel kabul gören tanımlara göre Yunanistan batmı tır. Aynen 2001 yılındaki Türkiye veya Arjantin'in battığı gibi."

Cenevre Enstitüsü'nden Prof. Dr. Charles Wyplosz

"Bu adımın (euroya geçiş) kuşakları kapsayacak şekilde atılması gerekiyordu, yılları değil. Her karmaşık yapıda olduğu gibi bu da kusursuz olmayan bir bina... Para birliğini geliştirmeleri gerekiyor ki bir daha şimdiki gibi kötü y netilmesin."

Soci t  G n rale Ba ekonomisti Michala Marcussen

"Daha derin bir ekonomik birlik sorunu c zebilir. Bunu gerçekleştirmenin yolu ise piyasaya yeni eurobondlar sürerek faizleri aşağı d   rmekten ve bu sayede borç yükü ağırl kleri rahatlatmaktan geçiyor."

Goldman Sachs Kıdemli Stratejisti Francesco Garzarelli

"Kurtarma fonlarının ölçeğini küçük tutmak Avrupa politikalarında sık sık tekrarlanan bir durum."

de anla tığı uygulamaların, Euro Bölgesi'nde yaşanan borç krizine ilişkin kaygılan sona erdirmede ba arsız olduğunu gösteriyor.

KURTARMA PAKET NDEN FAZLASI GEREK YOR

Son aylarda yaşananlar gösteriyor ki euronun geleceği tehlikede ve bu durumu deği tirebilmek yatırımcı güvenini yeniden sağlayabilmek için kurtarma paketlerinden fazlasına ihtiyaç var. İlk günden bu yana bo luklarla dolu olan euro sisteminin reforme edilmesi gerekiyor. Zayıf halkaların elenmesi ve euronun Avrupa'nın merkezindeki birkaç ülkenin para birimi olarak yoluna devam etmesi bir seçenek olarak öne çıkıyor. İkinci seçenek ise daha birleşik bir Avrupa. Bunu sağlamanın yolu ise euro ülkelerinin hazinelerini birle tirmesinden ve bu sayede harcamaların, borçlanmaların tek bir merkezden y netilebilmesinden geçiyor...

Euro Bölgesi'nde faiz oranları merkezi düzeyde (ECB tarafından) belirlenirken, vergiler ve harcamalar ulusal düzeyde, ulusal hükümetlerce  ekillendiriliyor. Bazıları birbirine yakın ekonomilerin daha da yakınla ıp b t nle meleri  ağnsında bulunurken, bazıları da Euro Bölgesi'nin giderek, zengin eyaletlerin yoksulların maliyetlerini c dediği "mali transfer" sisteminin uygulamada olduğu ABD'ye benzeyeceğini söylüyor. Kimileri ise bu kurtarma paketlerinin bir ittifakı yansıtmadığını, Birlik içinde bir dayanışmanın söz konusu olmadığını, çevredeki zayıf üyelerin muhtemelen ayrılmak zorunda kalacaklarını düşünüyor. Sonuç ne olursa olsun sorunun ileride yalnızca ekonomik boyutta kalmayacağına neredeyse kesin gözüyle bakılıyor. Euro krizi sanki, AB'nin kaderini yeniden çiziyor...

Her şeye rağmen euronun, Avrupa'nın siyasi ve ekonomik açıdan daha g   l  entegrasyonuna yol a acak büyük bir projenin adımlarından biri olduğunu unutmamak gerekiyor. Euro Bölgesi'nin zayıf halkalarının elenmesine izin verilmesi bu siyasi entegrasyon projesinin top yek n c kmesine neden olabilir. Kısacası Avrupa'yı birleştirmek isteyenlerin g   l  ya da zayıf ayrımı yapmak gibi bir lüksü olmayacak. "Bu adımın (euroya geçiş) kuşakları kapsayacak şekilde atılması gerekiyordu, yılları değil" diyor Cenevre Enstitüsü'nden parasal entegrasyon ve mali krizler uzmanı Prof. Dr. Charles Wyplosz ve ekliyor: "Her karmaşık yapıda olduğu gibi bu da kusursuz olmayan bir bina... Para birliğini geliştirmeleri gerekiyor ki bir daha şimdiki gibi kötü y netilmesin."



Aydın Güneş, hava yolu taşımacılığında artan rakamlara bakarak potansiyelin öngörüldüğünden çok daha fazla olabileceğine dikkat çekiyor.

“DAHA FAZLA YOLCU, DAHA FAZLA SEFER, DAHA FAZLA İŞ...”

Türkiye’nin her biri kendi alanında lider iki şirketinin bir araya gelmesiyle kurulan THY OPET Havacılık Yakıtları A.Ş., kuruluşundan iki yıl sonra sektör lideri olarak yoluna devam ediyor. Yıl sonunda 85 milyon dolar yatırım büyüklüğüne ulaşmayı bekleyen THY OPET’in hedeflerini Genel Müdür Aydın Güneş’ten dinledik.

THY OPET Havacılık Yakıtları A.Ş. Genel Müdürü Aydın Güneş, bugün İstanbul Atatürk Havalimanı’nda günlük ihtiyacın yaklaşık yüzde 80’ini THY OPET’in karşıladığına dikkat çekiyor. Kuruluşunun henüz ilk yılında dünyaca tanınan hava yolu şirketlerini portföyüne ekleyen şirket, şu anda toplam 222 farklı firmaya jet yakıtı temin ediyor. Güneş, çevre ülkelerin potansiyeliyle bu rakamların üzerine çıkılabileceğine dikkat çekiyor.

THY OPET Havacılık Yakıtları A.Ş.’nin kuruluş sürecini bizlere anlatır mısınız? Bu şirket nasıl bir ihtiyaca cevap vermek için kuruldu?

Havacılık yakıtları uzunca bir süredir OPET’in ilgi alanı içindeki bir projeydi. Bu kapsamda 2008 yılında Türkiye’de faaliyette bulunan uluslararası şirketlerin sahip olduğu İstanbul-Atatürk, Antalya, İzmir-Adnan Menderes ve Bodrum havalimanlarındaki jet yakıtı tesislerini içeren bir operasyonel ortaklığa dahil olunmuştu. Havacılık sektörüne girişteki bu ilk adımda ‘OPET Air’ ticari markasını kullanmıştık. Ancak jet yakıtı pazarına girişimiz ile ilgili pazarlama çalışmalarına başladığımız bir süreçte Türk Hava Yolları (THY) ile 50/50 ortaklık gündeme geldi ve bu kez tüm enerjimizi yeni oluşacak şirketin fizibilitesi, ortaklık sözleşmesi ve şir-

ket ana sözleşmesinin hazırlanıp hayata geçirilmesine harcadık. Eylül 2009’da şirketimiz, yani THY OPET Havacılık Yakıtları A.Ş. kurulmuş oldu. Şirketin ana amacı başta THY olmak üzere yurt içindeki tüm yerli hava yolu şirketleri ile yurt dışından gelen yabancı hava yolu şirketlerinin birinci tercihi olabilmek. İkinci aşamada ise faaliyetlerimizi öncelikli yurt dışı pazarlarda operasyonel mükemmeliyetçilik, üst düzey ürün ve hizmet kalitesiyle yaygınlaştırmak.

THY OPET Havacılık Yakıtları A.Ş. fiilen ne zaman faaliyete başladı ve bugün itibarıyla toplam kaç kişiye istihdam sağlıyor? Yatırım büyüklüğü ne oldu?

Şirketimiz doğal olarak ticari faaliyetine başlamadan önce başta genel merkez ofisinin yeri ve tefrişi olmak üzere ana yönetim fonksiyonları için personel istihdamı ve muhasebe/finans ve bilgi işlem altyapısının kurulması işlemlerine öncelik verdik. Temel şirket prosedürlerini oluşturduk. Tüm bu işlemlere Ocak 2010 itibarıyla fiilen başladık. Kuruluş aşamasında ortaklarımız THY ve OPET’in yanında Koç Holding, ürün temini ve deniz nakliyesi konularında Tüpraş ve Ditaş, apron içi araçların çekicileri konusunda Ford’dan geniş destek gördük. Birinci faz ivedi yatırımlarımızı süratle tamamlayarak 1 Temmuz 2010 tarihinde ilk jet yakıtı ikmalini fiili faaliye-

te geçiş tarihimizden altı ay gibi kısa bir süre sonra gerçekleştirmiş olduk.

Şirketimizin kuruluşunda bulunarak bugün sektör lideri olmasında katkıları olan tüm çalışanlarımız, her aşamada gösterdikleri üst düzey başarıya azmi ile özellikle zamana karşı verilen yarışta kendileri açısından çok önemli kazanım ve tecrübe elde ederken şirketimize de katma değer sağladılar. Her şey söz verdiğimiz gibi oldu.

Bugün itibarıyla şirketimizde 160 personel çalışmakta. Müşterek işletilen tesisler ve yeni devralmalar ile bu rakam yıl sonuna kadar 200’e ulaşacak. Yatırım büyüklüğümüz ise yaklaşık 85 milyon dolar olacak. Ana yatırımımızın da tamamlandığını söyleyebiliriz.

Hem OPET hem de THY kendi sektörlerinde müşteri memnuniyetinde lider şirketler. Ortaklık sonucu oluşan bu yeni şirket bu memnuniyeti nasıl sağlıyor?

İşin güzel ve onur verici tarafı arkamızdaki ortaklarımız ve onların müşteri memnuniyetlerindeki sektör lideri konumlarıdır. Bu resim bize ciddi bir sorumluluk da yüklemektedir. Bu gerçekten hareket ederek başta istihdam politikamız ve yoğun eğitim süreçleriyle başlayan ve hiç bitmeyen mükemmeli arayış yönetim anlayışımızla operasyon standartlarımızı uluslararası normlara göre her gün daha ileriye taşımaktayız. Özellikle ürün kalı-



Aydın Güneş, THY OPET olarak deniz yoluyla jet yakıtı teminini oldukça önemsediklerini söylüyor

tesinde sıfır hata işimizin olmazsa olmazıdır. Ayrıca, havacılıktaki önemli temel başarı kriterlerinden biri olan rötarsız hizmet anlayışımız meyvelerini hemen ilk günlerde vermiş ve toplam müşteri memnuniyetinin oluşmasında ciddi katkı sağlamıştır. Bundan sonraki çabamız ise kazanımların sürdürülebilir olmasını sağlamak ve geliştirmek olacaktır.

Şu anda kaç noktada kaç şirkete hizmet veriliyor?

Yurt içinde 42 meydana jet yakıtı hizmeti vermekteyiz. THY bu meydanların tamamına uçmaktadır. Ayrıca bir başlangıç olarak da yurt dışında üç meydana; Singapur, Bangladeş-Dakka ve Kuzey Kıbrıs-Ercan'da THY uçaklarının ikmalini sağlama-ya başladık. Ağustos itibarıyla THY ile birlikte toplamda 222 farklı müşteriye servis verdiğimiz söyleyebiliriz. Müşterilerimiz filo büyüklüğü ve uçtukları meydan sayıları bakımından oldukça farklılık göstermektedirler. Müşterilerimiz arasında Lufthansa, British Airways, Iberia, Polonya LOT ve Bosna Hersek gibi bayrak taşıyıcı (Flag

SEKTÖR UÇUŞA GEÇİYOR Hava yolu taşımacılığının son beş yılına dair artışlar umut veriyor

%38

HAVA TRAFİĞİNDEKİ ARTIŞ

%55

YOLCU SAYISINDAKİ ARTIŞ

%50

UÇAK SAYISINDAKİ ARTIŞ

%40

JET YAKITI TÜKETİMİ ARTIŞ

Carrier) firmalar da bulunmaktadır. Daha operasyonumuzun ilk yılında itibarlı ve dünyaca tanınan hava yolu şirketlerinin portföyümüze katılmalarının önemli bir kazanım olduğunu vurgulamak isterim.

Ülkemize yakın coğrafyalarda havayolu şirketlerinin de gördüğü büyük bir potansiyel var. Siz bu potansiyeli nasıl değerlendirmeyi ve hangi ülkelerde büyümeyi hedefliyorsunuz?

Bizim yurt içinde yapabileceklerimiz tabiatıyla ülkemizin sunduklarıyla sınırlıdır. Ancak son yıllarda ülkemizde havayolu taşımacılığındaki hava trafiği ve yolcu sayısındaki artışı incelediğimizde potansiyelin öngördüğümüzden çok daha fazla olabileceğini düşünüyoruz. Bu olumlu gidişat bizim için de daha fazla jet yakıtı talebi demek ve temel çıkış noktamız yurt içi potansiyelini öncelikle maksimize etmektir. Bu yeter mi? Tabii ki hayır. Uzaklık ayrımı yapmadan diğer coğrafyalarda da pastadan pay almak hedefini uzun vadeli planlarımıza koyduk. Bu yaklaşımla özellikle Avrupa ve Asya-Pasifik bölgeleri öncelikli

hedeflerimiz olarak üzerinde çalıştığımız pazarlardır. Ayrıca yakın coğrafyamızdaki Kuzey Afrika ve Orta Doğu ülkeleri de yakinen takip ettiğimiz ve istikrarın tesisiyle birlikte ciddi olarak düşünebileceğimiz hedeflerdir. Bu amaca yönelik olarak bir iş planı çerçevesinde yeni pazar arayışlarımız devam edecektir.

Lojistik depolama anlamında hangi noktalar kullanılıyor?

Lojistik imkanlar işimizin bir diğer olmazsa olmazı diyebiliriz. Bizim entegre lojistik ağımda denizden ve/veya karadan ürün temin ettiğimiz Tüpraş Rafinerileri, meydanlara ürün sevkiyatında rafinerilere ilaveten kullandığımız deniz terminaleri ve nihayetinde meydanlarda bulunan sabit ve mobil lojistik imkanlarımız mevcuttur.

Şirketimizin lojistik yatırımları arasında en büyüğü ve en önemlisi İstanbul Atatürk Havalimanı'ndaki 33 bin 500 m³ kapasiteli jet yakıtı terminali ve buna bağlı olarak deniz ikmalimizi mümkün kılan sistemdir. Bu sayede daha önce onlarca kara tankeri ile yapılan ikmal, artık gemilerle yüksek hacimlerde yapılabilir ve bu da bize nakliyede ölçek ekonomisi sağlamış oluyor.

Kurduğumuz tüm tesisler sektörde kullanılan en son teknolojileri ve donanıma sahiptir. Uçağa servis olarak ifade edilen 'Into plane' servisleri yapan özel donanımlı apron içi araçlarımızda da çekici ve üst yapı olarak en güvenilir ve tecrübe edilmiş firmalarla işbirliği yaptık.

Bugün İstanbul Atatürk Havalimanı'nın toplam günlük ihtiyacının yaklaşık yüzde 80'i şirketimiz tarafından ve tamamı deniz yoluyla karşılanmaktadır. Bu da bizim için bir gurur vesilesidir.

İstanbul'un 'üs' olma hedefi giderek gerçeğe dönüşüyor. Bu süreç sizi ve bulunduğunuz sektörü nasıl etkiliyor?

Ülkemizin coğrafi konumlaması hava taşımacılığında 'üs' ya da 'toplama ve aktarma merkezi' konseptine çok uygun. THY, doğu ile batı arasında köprü görevi gören coğrafyamızın sunduğu bu imkanı en iyi şekilde değerlendirmekte ve transit yolcu taşımacılığındaki büyümede çok önemli başarılar elde etmektedir. Size bunu, yaşadığım bir örnekle anlatmak isterim. İki ay kadar önce IATA (Uluslararası Hava Taşımacıları Birliği) ki biz de şirket olarak üyeyiz, toplantısı için THY uçağıyla Singapur'a gittik. Uçak dolu gitti, dolu geldi. Dönüşte bavullarımızı alma nok-

tasına gittiğimizde bandın etrafında bavul bekleyen yolcu sayısının sadece 10-15 civarında olduğunu gördük. Uçak doluydu, dolayısıyla bu beklenmedik durumun mantıklı bir açıklaması olmalıydı. Ancak kısa sürede olayın farkına vardık ki yolcuların büyük bir kısmı THY'nin transit yolcusuydu. Yani bu yolcuların bavulları doğrudan aktarma yapacakları uçağa gitmişti. İşte gelinen nokta bu... Daha fazla yolcu, daha fazla sefer, daha fazla iş...

Petrol fiyatlarındaki değişimler hava yolu şirketlerini de doğrudan etkiliyor. Bu kapsamda mevcut durumdan sektör hangi yönde etkileniyor?

Jet yakıtı faturası hava yolu şirketlerinde tüm gider kalemleri içerisinde tarihsel olarak hep üst sıralarda yer almaktadır. Akaryakıtın payı petrol fiyatlarının seyrine göre toplam giderler içinde yüzde 30-35'e kadar yükselebilmektedir. Bu bedeller günün sonunda bilet fiyatına da yansarak seyahat maliyetini

artırmaktadır elbette. Her şeye rağmen hava taşımacılığında son yıllardaki hava trafiği, taşınan yolcu, faaliyete geçen ve büyütülen meydanların istatistiklerine baktığımızda havacılık sektörünün göz kamaştırıcı bir şekilde büyüdüğünü net biçimde görebiliyoruz. Hava taşımacılığı, güvenlik, konfor ve kolaylığı nedeniyle yolcular için önemli bir tercih nedeni olmaya düünden bugüne artan oranda devam etmektedir.

Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz. Bu doğrultuda nasıl bir pozisyon alıyorsunuz? Hedefleriniz neler?

Bu sorunun cevabını sektör rakamlarına bakarak verelim ve bu kez rakamlar konuşsun. Ülkemizde son beş yıla baktığımızda, hava trafiği yani uçuş sayısı yüzde 38, yolcu sayısı yüzde 55, uçak sayısı yüzde 50 ve jet yakıtı tüketimi ise yüzde 40 artmış. Böylece bu rakamlarla tüm zamanların rekorları kırılmış.

Sanırım bu tablo, sektörün geleceğine umutla bakmamız için yeterince ipucunu ve güvenceyi bizlere vermektedir. Bize düşen de bu pazardan layık olduğumuz hisseyi alabilmek için planlı, sistematik ve sonuç odaklı çalışmalarımızı sürdürmek ve hissedarlarımızın hisse değerlerini artırmaktır.

Bitirirken; buradan, projenin başından, bugüne gelinceye kadar ki tüm süreçlerde bize güvenen, kaynak sağlayan ve cesaretlendiren tüm Yönetim ve Denetim Kurulu üyelerimize teşekkürlerimizi göndermeyi THY OPET ailesi olarak bir borç biliriz.

Avrupa ve Asya-Pasifik bölgeleri öncelikli hedeflerimiz. Ayrıca Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri de istikrarın tesisiyle birlikte ciddi olarak düşünebileceğimiz hedefler.



Soldan sağa; İkmal ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı M. A. Levent Kutan, Genel Müdür Aydın Güneş ile Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı Bekir Uğur.

Marco Votta: "88 bayımız, 101 New Holland ve 23 Case IH ana bayımızla Türkiye'nin en güçlü satış ve satış sonrası organizasyonuna sahibiz."



"TÜRK TRAKTÖR PAZARDAN DAHA FAZLA BÜYÜDÜ"

Türkiye’de tarım ekipmanları sektörünün gelişimine tanıklık eden hatta bu sektörün kuruluşunda yer alan Türk Traktör hem üretimde hem de ihracatta da birçok ilke imza atıyor. Türk Traktör Genel Müdürü Marco Votta 2009’dan sonra yüzde 100’den çok daha fazla büyüyerek, pazar büyüme oranlarını geçen Türk Traktör’ün başarı sırlarını anlattı.

Türk Traktör’ün yıllar içindeki gelişimini ve dünyadaki konumunu değerlendir misiniz? Geleceğe projeksiyon tutarsak sektör nasıl gelişecektir?

Tarım sektörü üretim, gayri safi milli hasıla ve istihdam açısından Türk ekonomisinin çok önemli bir parçası. Ülkenin kırsal kesiminde faaliyet göstermekte olan çok sayıda küçük çiftliğin olduğu bir gerçek. Ancak, Türkiye’de geçen sene dinamik bir tarım ticareti modeli belirdi. Yeni şirketler yatırımlar yapıp tarımı modernleştirdiler ve tarımdaki gelişmeleri

şekillendirdiler. Tarımdaki gelişmeler ise bu ticareti "modern" bir vizyonla birleştiriyor ve Türk tarımının tarihini, potansiyelini ve değerlerini koruyarak ileri taşıyor.

50 yılı aşkın süredir Türkiye’de tarımsal ekipman sektörü içinde yer alan Türk Traktör’ün buradaki konumu nasıl gelişti?

Türk Traktör 1954’te kuruldu, bu bakımdan Türkiye’deki ilk traktör üreticisi. Aynı zamanda ülkenin ilk otomotiv üreticisi de Türk Traktör. Türk Traktör o tarihten beri de Türk

çiftçilerini en son teknolojiyle buluşturmak için bu sektöre yatırım yapıyor. Şirketimiz 2004 yılında halka arz edildi ve 57 yıllık deneyiminde pek çok ilki yaşattı. Türkiye’nin 1979’da ihrac edilen ilk traktörü Türk Traktör üretti ve ihracat yapan ilk otomobil üreticisi oldu. Ayrıca, TS ISO/IEC 27001 sertifikası alan ilk şirket ve sektörün ilk Araştırma ve Geliştirme Merkezi’ne sahip şirketi de Türk Traktör. Türk Traktör 48 ile 98 beygir gücü arasında dört serilik geniş bir yelpazede üretim yapıyor. New Holland ve Case IH marka

adı altında tüm tarım faaliyetlerinde kullanılabilen bu araçların tasarımı Türk Traktör ve CNH mühendisleri tarafından yapılıyor. Türk Traktör'ün Türkiye pazarındaki yerine bakalım olursak, artan rekabet ortamına rağmen, şirketimizin liderliğini üç yıldır yüzde 50'nin üzerinde bir pazar payıyla sürdürdüğünü söyleyebiliriz. Bugün Türkiye'de 30'un üzerinde marka traktör satılıyor, ancak 10 yıl geriye gidersek, bunlardan sadece beş tanesi rekabet hâlindeydi.

Türk Traktör'ün hem otomotiv hem de tarım ekipmanları sektöründe diğer markalardan ayrıldığı noktalar nelerdir?

Türk Traktör'ün ilk güçlü yanı 90'lardan itibaren çok yönlü ve modern makinelerle donatılmış büyük ölçüde yatay üretim sistemi. Motorlar, şanzımanlar, akslar gibi en önemli kısımlar pazardaki her türlü değişime hızla cevap verebilmemizi sağlayacak şekilde üretiliyor ve sıkı bir rekabete girebilmemize olanak sağlıyor. Ayrıca bu durum, Türk Traktör'ü pazarda en fazla Türk malı üretimi olan firma konumuna getiriyor. Türkiye gibi oldukça değişken bir pazarda bu çok önemli bir olay. Başarılı bir işe alım politikası ve eğitime yapılan yatırım sayesinde, işçilerimiz oldukça kaliteli üretim yapıyor. Türk Traktör, her iki markası için sektördeki en geniş satış ve satış sonrası ağına sahip. Kendi içimizdeki Araştırma-Geliştirme Merkezi yerel üretimi dinamik bir şekilde değerlendirip müşterilerin değişen ihtiyaçlarını karşılamamızı sağlıyor. Ayrıca, müşteri memnuniyetini yakından takip ediyoruz, ve hatta müşteri şikâyeti yönetimi-mizle ISO 10002 sertifikasıyla ödüllendirildik. Başarılarımıza bakacak olursak, 2010 yıl sonu Otomotiv Sanayi Derneği sonuçlarına göre, 28 bin 348 traktör üreterek otomobil üreticisi şirketler arasında altıncı firmayız. Tofaş, Renault, Otosan, Toyota, Hyundai, Türk Traktör, Karsan, Honda, Mercedes ve Temsa ilk 10'daki şirketler. Bu listeye giren tek traktör şirketi biziz. Dünya çapında 90'dan fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Ayrıca, 8 bin 938 traktör ihraç ederek Otomotiv Sanayi Derneği'nin kayıt altında tuttuğu şirketler arasında sekizinciyiz.

Türk Traktör'ün üretim bandında hangi araçlar, hangi ürünler var?

Türk Traktör olarak Case IH ve New Holland markalarımızda traktör üretimi yapıyoruz. Şu anda geliştirmekte ve üretmekte olduğumuz traktörler 48 beygir gücünden 98 beygir gücüne kadar geniş bir güç bandıyla pazar-

daki talebin yüzde 90'ını karşılıyor. Tarımsal faaliyetlerde traktör ile birlikte kullanılacak tarım gereçlerini de yerel ya da uluslararası üreticilerden temin ediyoruz. Bu gereçler bizim markalarımızın ismi altında üretiliyor ve satışa sunuluyor. Çiftçilerin tüm ihtiyaçlarını karşılamak için bayilerimize tüm gereçleri verebiliyor olmamız çok önemli. Markaya olan sadakati bu şekilde artırabiliyoruz.

Türk Traktör'ün bugün iç pazardaki payını toplamda ve ürün bazında hem algı hem de rakamsal anlamda değerlendirir misiniz?

2011 yılının ilk altı ayında 20 bin 293 traktör satmış olmaktan gurur duyuyoruz. Otocar Adapazarı'ndaki ikinci montaj hattının kurulmasıyla bu başarıyı mümkün kıldık. Bu fabrika işçilerimizin özverisi ve işlerini iyi bilmeleri sayesinde 60 günden az bir sürede kuruldu. Traktör sektörü 2009 krizinden sonra ciddi derecede büyüdü. Öyle ki, 2009'a oranla 2010 yılındaki yüzde 190'lık büyümenin ardından, 2011 yılının başından bugüne yüzde 130'luk büyüme kat etti. Diğer otomotiv sektörlerine baktığımızda çok büyük bir

oran bu. Türk Traktör, pazardan daha fazla büyüdü. Esnekliğimiz ve değişime hızla karşılık verebilmemiz sayesinde üç yıldır liderliğimizi sürdürüyoruz. Bu pazarın her bölümünde lider olmayı hedefliyoruz. Lider bir marka için tek bir tür müşteri üzerinde odaklanmak, tüm ihtiyaçları karşılamak çok önemlidir. Bu görüşle, 2009 yılında TDB dediğimiz meyve ve meyve bahçesi üreticilerinin artan taleplerini karşılayacak yeni bir tür ürettik. 2010 yılında giriş seviyesindeki müşterilere odaklandık ve onlara 2012 emisyon kuralları ile uyumlu olan ekonomik traktör T480'i sunduk. Bu traktör Türkiye'de o kadar başarılı oldu ki, Avrupa da kendi pazarında bu modeli tanıtmaya başladı.

Dünyanın nerelerine hangi ürünlerin ihracatını yapıyorsunuz? Dünya traktör sektöründeki yerinizi değerlendirir misiniz?

Türk Traktör olarak 90'dan fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. En başta TDD serimizin ihracatını yaptığımız Kuzey Amerika ve Afrika geliyor. TD5000B uzman traktör gibi modellerimizle Avrupa pazarında da büyük başarı sağladık. Türk malı ürünlerimizin vardığı noktalara bakarsak, diğer tüm CNH fabrikalarına oranla en geniş kapsama sahibiz. Bizim hedefimiz yerel ihtiyaçları karşılayacak ürünler geliştirmek ve yurt dışında CNH'nin şu anda karşılayamadığı ihtiyaçları karşılayacak potansiyele sahip olmak. O yüzden, ihracatta çok parlak bir geleceğin bizi beklediğinden ve bu işin güçlü bir şekilde ilerleyeceğinden eminiz. Ayrıca, CNH yeni hafif ürünlerinin üretimi için üretim fabrikası olarak Türk Traktör'ü seçti. Dünya çapındaki talebi karşılamak amacıyla-

İlk hedefimiz ulusal liderliğimizi garanti altına almak ve ihracatı artırmak. Başarılı bir şirket olmak için tüm bu hedeflerimize bağlı kalmamız gerekmektedir.



Türk Traktör'ün ürettiği traktörler pazardaki talebin yüzde 90'ını karşılıyor

Kuzey Amerika ve Avrupa pazarına sunulacak olan, CNH mühendislik tarafından geliştirilmiş 55 ile 75 beygir gücü traktörler Türkiye’de üretilecek.

Türk Traktör’ün Türkiye genelindeki mevcut bayii açısından bahsedebilir misiniz? Önümüzdeki dönem için bölgesel ve sayısal hedefleriniz ne olacak?

Yıllar içinde bu pazarda deneyimli hâle geldik. Çiftçilere ulaşmanın diğer otomotiv sanayisinden daha değişik bir dinamiği var. Müşterilerle uzun süreli bir ilişki kurmak yakınlık ve bayii açısından istikrar gerektirir ki bu sektörde başarılı olmanın en önemli anahtarlarından biri de bu istikrardır. Bizim müşterilerimiz büyük şehirlerin dışında yaşadıkları için, kasabalarda ve köylerde geniş bir yapı kurduk. Büyük bir gururla söyleyebilirim ki, yedek parça temin ettiğimiz ve 400 noktada hizmet sağladığımız 88 bayimiz, 101 New Holland ve 23 Case IH ana bayimizle 2011 Haziran sonunda Türkiye’nin en güçlü satış ve satış sonrası organizasyonuna sahibiz. Ağımızı güçlendirmek için, gerekli gördüğümüz yerlerde otomotiv sektöründe yaygın olarak gördüğümüz gibi satış, hizmet ve parça takviyesi için 3S stratejisi uyguladık.

Case IH traktörlerinin geçen yıl yüzde 3,5 pazar payına ulaştığı açıklaması yapıldı. Daha 2007 yılında pazara sunulan bu aracın başarısında rol oynayan faktörler neler olabilir?

Case IH 160 yıldan fazla deneyimi olan, dünya çapında 4 bin 900 satış ağı olan, ürünleriyle orta ya da üst seviyede tarım yapan seçkin müşterilere hizmet sunan lider bir şirket. Oldukça geniş bir yelpazede ürün sunarak, Case IH traktörleri, biçerdöver makineleri, pamuk toplayıcıları, kendi yürür ilaç makineleri ve tohum makineleriyle tarımda makineleşmenin gelişmesine katkı sağlıyor. Bu gerekli aletlerin satışının yanı sıra, müşterilerimize satış sonrası hizmetleri de en iyi şekilde sunuyoruz. Tüm bu elementlerin birleşimi Case IH’nin başarısını oluşturuyor.

Önümüzdeki dönem için Türk Traktör olarak gerek operasyonel gerekse iç ve dış pazar hedefleriniz ne olacak?

İlk hedefimiz ulusal liderliğimizi garanti altına almak ve ihracatı artırmak. İşimizin kalıcılığını devam ettirmek için müşteri sadakatini ve memnuniyetini en üst düzeyde tutmalıyız. Bu da ürünlerimizdeki gelişmenin sürekli

SEKTÖRDE ÖNCÜ VE LİDER
Türk Traktör sektörden daha hızlı büyüyor.

%190

2010 YILINDAKİ BÜYÜME ORANI

%130

2011 YILINDA YAKALANAN BÜYÜME ORANI

20 BİN 293

2011 YILININ İLK ALTI AYINDA SATILAN TRAKTÖR SAYISI

Türkiye’nin 1979’da ihraç edilen ilk traktörünü Türk Traktör üretti ve ihracat yapan ilk otomobil üreticisi oldu.

devam etmesiyle ve müşterilerimize pozitif bir etkileşim yaratmakla paralel gelişebilecek bir durumdur. Hissedarlarımız için diğer noktalar kadar kârlı bir şirket olmamız da elbette önemli. Bu yüzden, başarılı bir şirket olmak için tüm bu hedeflerimize bağlı kalmamız gerekiyor.

Yeni ürün hedefleriniz var mı?

Türkiye’nin en geniş ürün yelpazesine sahip firma olarak, yeni ürün geliştirmek Türk Traktör için geleneksel bir hâle geldi. Ana sorumluluklarımızdan biri de yeni ürün geliştirmek ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak. Türkiye pazarındaki ürün ihtiyacı pazarlama ve Ar-Ge departmanımız tarafından değerlendiriliyor ve yeni ürün kararı alınıyor. Örnek verecek olursak, bu yılın ilk çeyreğinde üretilen yeni ürünümüz Tier 3 sadece ihtiyaçları karşılamakla kalmayıp müşterilerimizin çok hoşuna giden teknik çözümleri de sunuyor. Bizim hedefimiz, yerel pazar için en iyi, ihracat için en etkili ürünleri üretmek.

Sektörünüzde Ar-Ge ve inovasyon gerekliliklerinin iş süreçlerinizde oynadığı rol nedir?

Türk Traktör olarak, Ar-Ge’nin şirketimizin en önemli yatırım olduğunun farkındayız. Etkinliklerimizi ve ürün geliştirmelerimizi de bu prensip doğrultusunda yönlendiriyoruz. Türk Traktör, TDD ve JX modellerinin CNH adı altında Case IH ve New Holland markalarının global üretim üssü oldu. CNH’nin Ar-Ge merkezlerinden biri olarak, çalışmalarımıza ve yatırımlarımıza 2009 yılında Sanayi Bakanlığı tarafından patent verilen Ar-Ge merkezimizin yardımlarıyla devam ediyoruz. New Holland ve Case IH markaları için Ankara’da ürettiğimiz ve uluslararası pazarlara satılacak olan orijinal traktörlerimiz, Ar-Ge merkezimizin global etkinliğinin göstergesidir.

Türk Traktör’ün Meslek Lisesi Memleket Meselesi örneğinde olduğu gibi birçok sosyal sorumluluk projesi kapsamında çalışmaları oluyor. Bunlardan biraz bahsedebilir misiniz?

Türk Traktör olarak, Koç Holding ile “Ülkem İçin Kan Veriyorum” kampanyası düzenledik. Amacımız Türkiye’de kan bağışi konusunda farkındalık yaratmak ve bunun önemini vurgulamaktır. Ayrıca Muş’un Korkut kasabesindeki Pınar Üstü Köy Okulu için Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı ile bir kitap kampanyası düzenledik. MLMM kapsamında ise kendi alanlarında etkili olan çalışanlarla birlikte, meslek okullarındaki öğrencilerle bire bir ilgileniyor, onlara iş başında eğitim imkânı sunuyor ve bu okullarla ortak projeler üretiyoruz. Bu projede, 2011-2012 eğitim yılında Gazi Teknik ve Sanayi Meslek Lisesi’nde Türk Traktör Tarım Makineleri Eğitim Laboratuvarını kurmayı planlıyoruz. Türk Traktör olarak Gazi Teknik ve Sanayi Meslek Lisesi ile birlikte tarım makineleri konusunda mesleki eğitimin kalitesini artırmayı hedefliyoruz ki, bu sektördeki kalifiye ve eğitilmiş eleman ihtiyacını karşılayabilelim. Ağustos başında Tarım ve Eğitim Bakanlıklarıyla ortak bir protokol imzalayarak, bu anlaşmayı Amasya, Bursa ve Akçakale’deki (Şanlıurfa) üç okulla genişlettik. Bu işbirliği, “Meslek Lisesi Memleket Meselesi” Projesi altında okul-yatırım birleştirilmesi kapsamında gerçekleştirildi. Başka bir sosyal sorumluluk projesini ise TEMA ile gerçekleştirdik. Antalya’da 30 bin fidanın ekimine başlandı. Bu proje ile her bir New Holland ve Case IH müşterisi için bir fidan dıkeceğiz.

Ağaçları korumak bizim elimizde

Türkiye’de herkes enerji verimli ürünler kullansa, yılda 30 milyon ağaç kurtarmış oluruz.

Çocuğunuza daha yeşil bir dünya bırakmak istiyorsanız, enerji tasarrufu sağlayan ürünler kullanın.

Türkiye’de enerji verimliliğinin öncüsü olmaktan mutluyuz, gururluyuz.



Her evde enerji verimli ürünler kullanılsa, elde edilen enerji tasarrufu ile her yıl yaklaşık 6,9 milyon ton CO₂ salınımı önlenir ve 30 milyon ağacın dikilmesi kadar fayda sağlanır.

MESLEK LİSELİLERİN PROJELERİ ÖDÜLLENDİRİLDİ

Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi kapsamında düzenlenen proje yarışmasının bu seneki ödülleri sahiplerini buldu.



Koç Topluluğu'nun Meslek Lisesi Memleket Meselesi (MLMM) Projesi kapsamında dört yıldır düzenlediği proje yarışmasının 2011 yılı sonuçları açıklandı. Meslek lisesi öğrencilerini girişimciliğe, sorumlu vatandaşlığa ve proje geliştirmeye teşvik ederken, bir yandan da meslek liseli olmanın gururunu yaşatmak hedefiyle gerçekleştirilen proje yarışmalarının bu yılki teması "Mesleki eğitimin geleceği için senin de bir fikrin var mı?" oldu. Proje yarışmasının ödülleri, Koç Holding Nakkaştepe tesislerinde düzenlenen bir törenle sahiplerini buldu. Toplantıya Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Milli Eğitim Bakanlığı Ticaret ve Turizm Genel Müdürü Murat Bey Balta, Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Direktörü Oya Ünlü Kızıl, Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü Erdal Yıldırım, Koç Holding Dış İlişkiler ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Koordinatörü Aylin Gezgüç ile ödül kazanan öğrenciler, öğretmenleri ve Meslek Lisesi Koçları katıldı.

Koç Holding CEO'su Turgay Durak, mesleki eğitimin geleceği açısından, özel sektörün bu projeyi sahiplenmesini istediklerini dile getirdi.

BU YIL 112 PROJE YARIŞTI

Proje başlangıcından bu yana 1500'e yakın bur- siyerin katıldığı yarışmada bu yıl 28 ildeki 56 MLMM proje okulundan toplam 112 proje, 416 öğrenci ve 81 öğretmen yer aldı. Üç farklı kate- goride gerçekleşen yarışmada, 'İletişim' kate- gorisinde Nevşehir Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi öğrencileri, "Diploma Benim İş Benim" projesiyle birinciliğe hak kazandı. Mersin Tarsus İMKB Meslek Lisesi öğrencileri, "Uygulama ve İşbirliği Geliştirme" kategorisinde "İş Geliştirme

ve Çözüm Üretme Merkezi" projesi ve 'Gerçekleştirilmiş Projeler' kategorisinde yine aynı okul "Network Sistemleri Ar-Ge Laboratuvarı" projeleriyle ödüle layık görüldü.

DURAK: "SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ SAĞLAMAYA ODAKLANDIK"

Dört yıldır mesleki-teknik eğitimin ülke ekono- misi açısından önemi konusunda toplumun her kesiminde farkındalık yaratma amacıyla yürütü- len Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi kapsamında düzenlenen yarışmanın ödülleri- nin verildiği toplantıda, projenin geldiği nokta ve hedefleri anlatıldı. Toplantıda konuşan Koç Topluluğu CEO'su Turgay Durak, MLMM Projesi ile okullar ve işletmeler arasında kurula- bilecek işbirliklerine ilişkin modelin büyütülüp geliştirildiğini kaydetti. Durak "Şimdi Topluluk şirketlerimiz bu modeli hayata geçirerek mesle- ki eğitim ve istihdam arasındaki köprüleri güç- lendiriyor. Türkiye'deki mesleki eğitimin gelece-

ği açısından tüm özel sektörün bu projeyi sahiplenmesini istiyoruz” şeklinde konuştu.

Durak sözlerine, “Bu doğrultuda, bundan sonraki dönemde ikinci bir faz oluşturularak, Milli Eğitim Bakanlığı ve diğer paydaşlar aracılığıyla Koç Topluluğu dışındaki şirketleri de projeye çekebilecek uygulamaların geliştirilmesini, bu modelin Türkiye genelinde yaygınlaşmasını sağlayacak bir model geliştiriyoruz. Böylece projenin sürdürülebilirliğini sağlamaya odaklanıyoruz” şeklinde devam etti.

“YENİ SÜREÇTE UYGULAMALAR MİKRO DÜZEYDE DEVAM EDECEK”

MLMM kapsamında burs alan öğrencilerin 2013’te mezun olması ile birlikte tamamlanacak olan projenin devamında, uygulamaların şirketler düzeyinde sürdürüleceğini kaydeden Durak, yeni süreçte şirketlerin ihtiyaç analizlerine göre seçtikleri mesleki eğitim veren kuruluşlar ile işbirliği geliştireceklerini ve öğrencilere burs, staj ve gönüllü koçluk desteği sağlamak için okullarda eğitimin altyapısı ve içeriğinin iyileştirilmesine kadar bir çok çalışmaya imza atacağını anlattı. Geçtiğimiz günlerde MLMM kapsamında daha önce kurulmuş olan Ford, Fiat ve Tüpraş laboratuvarlarına ek olarak, Arçelik’in İstanbul ve Diyarbakır’da toplam 5 endüstri meslek lisesinde yeni teknolojilere sahip elektrikli ev aletlerinin bulunduğu Arçelik Laboratuvarları kuracağını hatırlattı. Turgay Durak, Türk Traktör’ün ise Gazi Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi ile birlikte tarım makinelerine yönelik mesleki eğitimin kalitesini artırmak ve sektördeki donanımlı ve eğitilmiş personel ihtiyacının karşılanmasına katkı sağlamak amacıyla 2011-2012 yılında “Türk Traktör Tarım Makineleri Eğitim Laboratuvarı’nı açarak sektöründe bir ilke imza atacağını vurguladı.

Sanayi üretiminde kalite standardının yükselmesine yönelik ihtiyacın her geçen gün arttığı-

na değinen Durak, beş yıldır devam eden projenin bu anlamdaki değerini ifade ederken, Koç Topluluğu çalışanlarından oluşan 300 meslek lisesi koçunun ve projeye katkıda bulunan öğretmenlerin emeklerinin projeye ayrılan bütçeden daha önemli olduğunun altını çizerek sözlerini tamamladı. Projenin koordinasyonunu yürüten Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü Erdal Yıldırım bütçenin yüzde 75’inin öğrencilere burs olarak ayrıldığını, kalan kısmın da Türkiye’de meslek lisesi eğitiminin kalitesinin artırılması konusundaki çeşitli araştırma ve politika geliştirme faaliyetlerine ayrıldığını kaydetti. Projeye başlarken kız-erkek bursiyer sayısının eşit tutulması konusunda kriter koyduklarını ifade eden Yıldırım, bursiyerlerin yanya yakınının kız öğrenci olduğunu kaydetti.

Toplantıda Koç Topluluğu Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Direktörü Oya Ünlü Kızıl da proje ile ilgili bilgi verdi. Kızıl, proje için belirlenen yedi yıllık süreci üçlü bir yaklaşımla yönettiklerini kaydetti ve şöyle devam etti: “Birinci ayakta MLMM kapsamında oluşturduğumuz ‘okul-işletme eşleşme’ modelini şirketlerimizin ihtiyaçlarına göre yaygınlaştırmayı amaçlıyoruz. İkinci aşamada ise bu modelin iş dünyasında yaygınlaştırmak için çalışıyoruz. Her ortamda ‘Aynısını yapmak istesek kullanabileceğimiz bir yol haritası var mı?’ ya da ‘Ortaklaşa hareket edebilir miyiz?’ gibi sorularla karşılaşıyoruz. Pek çok şirketten bu konuda işbirliği çağrısı alıyoruz. Dolayısıyla kurumlar arasında koordinasyonun sağlanabilmesi için örnek uygulama ve araçlar geliştirmek üzere çalışmalara başladık. Üçüncü noktada ise ulusal çapta çalışmamız var. Projemiz, duyurusunu geçen yıl yaptığımız Eğitim Reformu Girişimi ile devam ediyor. Bu proje ile meslek eğitiminde kaliteyi artırma potansiyeli yüksek olan kamu-özel sektör-sivil toplum kuruluşları arasında işbirliklerini kolaylaştıracak ve özendirilecek politika ve stratejilerin oluşturulması amaçlanıyor.”



MLMM Projesi’nde dereceye giren okullar ödülleri
Koç Holding’de düzenlenen törenle aldı

MLMM PROJE YARIŞMASI ÜÇ KATEGORİDE DEĞERLENDİRİLDİ

MLMM Proje Yarışması’na Koç Topluluğu bünyesindeki 12 şirketten 54 Meslek Lisesi Koçu’nun desteği ile toplam 112 proje, 416 öğrenci ve 81 öğretmen katıldı. Üç kategoride ön başvuruyu geçen 33 proje, jüri tarafından değerlendirildi. Her kategori için birinci gelen projeler ve okullar şöyle:

1. İLETİŞİM Kategorisi:

Proje: Diploma Benim İş Benim

Proje Amacı: Nevşehir çevresindeki turizm yatırımcısının turizm hedeflerini gözden geçirmelerini sağlamak ve turizm meslek lisesi mezunlarının istihdamını işverenin önceliği haline getirmek.

Okul: Nevşehir Turizm Otelcilik Lisesi

Ödül: Proje ekibine 15 bin TL’ye kadar proje uygulama ödülü verilecek.

2. UYGULAMA VE İŞBİRLİĞİ GELİŞTİRME Kategorisi:

Proje: İş Geliştirme ve Çözüm Üretme Merkezi

Proje Amacı: Bilişim teknolojileri alanında eğitim gören öğrencilerin, ileride içinde bulunacakları iş piyasasını okuldaki eğitimleri sırasında öğrenebilmeleri ve deneyim kazanabilmeleri için müşteri temsilciliğinden ürün geliştirmeye kadar tüm iş süreçlerini kapsayan bir yazılım ve tasarım geliştirme ve teknik destek laboratuvarı oluşturmak.

Okul: Mersin Tarsus İMKB Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi

Ödül: Proje ekibine 30 bin TL’ye kadar proje uygulama ödülü verilecek.

3. GERÇEKLEŞEN PROJELER Kategorisi:

Proje: Network Sistemleri Ar-Ge Laboratuvarı

Proje Amacı: 2010-2011 döneminde hayata geçirilen projede, meslek lisesinde okuyan Bilişim Teknolojileri alan öğrencilerinin network sistemlerinin işleyişini ve yapılandırılmasını bizzat kendilerinin uygulayarak teorik bilgilerine işlevsellik kazandırmaları amaçlanmıştır.

Okul: Mersin Tarsus İMKB Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi

Ödül: Proje ekibi, yurt dışında bilgi teknolojileri sektöründe bir haftalık işletme gezisine katılacak.



Erdal Yıldırım, Vehbi Koç Vakfı'nın gündemindeki projelerden birinin Model Okul Projesi olduğunu söylüyor. Model Okul Projesi'nin tüm hayırseverler tarafından örnek alınması hedefleniyor

VKV GENEL MÜDÜRÜ ERDAL YILDIRIM: “ZOR OLAN PROJE BULMAK DEĞİL, PROJE SEÇMEK”

Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü Erdal Yıldırım, Türkiye’de kâr amacı gütmeyen kuruluşların yapması gereken çok çalışma olduğuna dikkat çekiyor. Yıldırım’a göre eğitim alanındaki ihtiyaçlar ise saymakla bitmiyor.

Vehbi Koç Vakfı kuruluşundan bu yana odaklandığı her alanda önemli projelere imza attı. Cumhuriyet’in 75. yılında başlatılan hamleyle ihtiyaç duyulan bölgelerde ilköğretim okulları inşasına başlandı. “Yap, Devret, Sahip Çık!” sloganıyla yola çıkan projede, Vehbi Koç Vakfı’nın desteğiyle inşa edilen okullar Milli Eğitim Bakanlığı’na devredildi, Topluluk şirketleri de kendi bölgelerindeki okullara sahip çıkıp eksiklerini gidererek projenin sürekliliğini sağladı. Bugün gelinen noktada birçok başarılı öğrenciyi mezun eden okullar varlıklarını sürdürüyor. Vehbi Koç Vakfı da her sene okullarını dereceyle bitiren ilk üç öğrenciyi lise yaşantısında da burs vererek destek oluyor. Vehbi Koç Vakfı şimdi “Model Okul” projesi ile eğitimde yeni bir dönemi başlatmaya hazırlanıyor. Vakfın eğitim alanındaki projelerini Genel Müdür Erdal Yıldırım’dan dinledik.

Vehbi Koç Vakfı’nın misyonu hakkında neler söylemek istersiniz?

Vehbi Koç Vakfı üç ana alanda faaliyet gösteriyor; Eğitim, Kültür ve Sağlık. Aslında bu alanların bir tanesi bile tek başına yeterince önemli ve derin. Ama Vehbi Bey ve Koç Ailesi’nin diğer bireyleri Türkiye’de bu üç alanda da ciddi ihtiyaçların olduğunu fark ederek harekete geçiyor. Bu konuda ilk kurumsal adım 1969 yılında Vehbi Koç Vakfı’nın kurulmasıyla atılıyor. Aslında Vehbi Bey’in Vakfı kurabilmek için sürdürdüğü mücadele ve yapılan çalışmalar da Türkiye’de sivil toplum tarihi açısından hayati önem taşıyor. 1967 yılında çıkan “Yeni Vakıflar Kanununun”nun arkasında Vehbi Bey’in önderliğinde bir çok değerli iş, bilim ve hukuk insanının 20 yılı aşan bir süreye yayılan çok önemli emeği ve katkısı

var. Vehbi Koç Vakfı, ilk günden itibaren eğitim, kültür, sağlık alanında faaliyet gösteriyor, hastanelere, okullara yardımda bulunuyor, burslar veriyor. Vakfın kuruluşundan kısa bir süre sonra ise Semahat Hanım’ın hemşirelik mesleğine duyduğu ilgi bu alanda çok önemli çalışmaların başlatılmasını sağlıyor. Bu çalışmaları desteklemek için kurulan “Hemşirelik Fonu” hem ülkemizde bir ilk, hem de Vakfın daha sonraki projeleri için bir örnek model oluşturuyor.

Kültür alanı da Koç Ailesi bireyleri için çok önemli bir faaliyet alanı. Bunun kökünde de Sadberk Hanım’ın özellikle eski tekstil ürünleri, kıyafetler ve işlemlere duyduğu ilgi yatıyor. Sadberk Hanım’ın vefatından sonra Vehbi Bey ve çocukları onun anısını yaşatacak bir müze kurmak için harekete geçiyorlar. Burada da “Yeni Vakıflar Kanunu”ndaki gibi bir yasal altyapı çalışması gerçekleştiriliyor ve Türkiye’de özel müzelerin kurulabilmesini sağlayan bir yasa hazırlatılıyor. 1980 yılında ziyarete açılan Müze’nin, Vakıf için bir dönüm noktası olduğunu söyleyebiliriz. Bu tarihe kadar kendisine ait

kurumlarla hizmet vermeyi tercih etmeyen Vehbi Koç Vakfı yavaş yavaş başka bir yöne doğru hareket ediyor. Müze’nin ardından Koç Lisesi (1988) ve Koç Üniversitesi’nin (1993) kurulması ve Amerikan Hastanesi’nin devralınması (1994) Vakfın bu yeni stratejisini pekiştiren çok önemli dönüm noktaları oluyor.

Vehbi Koç Vakfı bir proje seçerken kriterlerini nasıl belirliyor?

Türkiye nüfusunun çok önemli bir bölümü gençlerden oluşuyor. Böyle bir ülkede eğitim, kültür, sağlık gibi üç alanı önünüze koyduktan sonra aslında zor olan proje bulmak değil, var olanların arasından en doğrusunu, misyonunuz doğrultusunda en çok fark yaratacak olanı seçmek. Çünkü yapılacak çok fazla şey var. Dolayısıyla kâr amacı gütmeyen bir kuruluş için “Hayır” diyebilmek önemli bir beceridir. “Bizim belli (sınırlı) bir gücümüz var ve gücümüzü buraya yoğunlaştıracamız. Bu proje de önemli, ancak herşeyi yapamayız”. Yaklaşım bu olmalı. Biz de Vehbi Koç Vakfı olarak destekleyebileceğimiz onlarca proje arasında bizim yetkinliklerimize en uygun ve gerçekleşmesi durumunda da en fazla kamusal fayda sağlayacak olanları seçmeye çalışıyoruz.

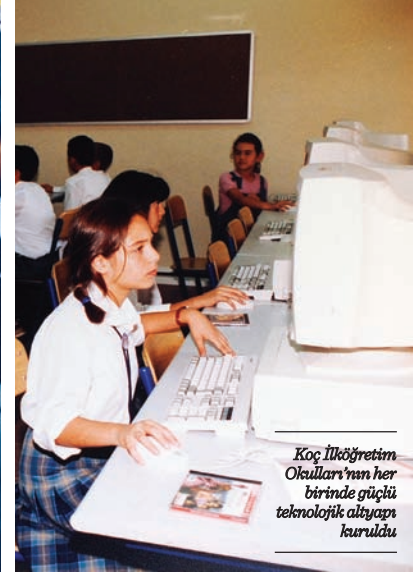
Peki ilköğretim okulları projesi nasıl ortaya çıktı?

Cumhuriyet’in 75. yılında Vakıf 50. Yılı’da olduğu gibi yine ülkemize bir armağan vermek istedi. O tarihte 8 Yıllık Kesintisiz Eğitim Yasa Tasarısı yeni onaylanmıştı ve çok ciddi bir ihtiyaç vardı. Hikmet Uluğbay’ın Bakanlığı döneminde kendisi ile görüştük. Milli Eğitim Bakanlığı’nın Dünya Bankası’ndan aldığı destekle hazırlattığı bir

Milli Eğitim Bakanlığı’na devri gerçekleşen okullardan 2001-2002 eğitim-öğretim yılından itibaren mezun olan toplam 421 öğrenci, Vehbi Koç Vakfı’ndan burs almaya hak kazandı.



"Yap, İşlet, Sahip Çık!" sloganıyla açılışı yapılan okullarda ilk gün Rahmi M. Koç ve Suna Kıraç da öğrencilerle bir araya gelmişti



Koç İlköğretim Okulları'nın her birinde güçlü teknolojik altyapı kuruldu

altyapı çalışması vardı. O çalışmayı Milli Eğitim Bakanlığı yetkililerinden alarak eğitim alanında tecrübeli üç mimari firmaya verdik. Hazırlanan projelerden birisini seçerek yola koyulduk. Başlangıçta her biri 1 milyon USD'ye malolacak 15 okul yaptırmayı planlıyorduk ancak 13 okul yaptırarak ve 26 milyon USD harcadık. Okullarla ilişkimizin sürekli olmasını hedefleyen felsefemizi anlattığımızda, o dönemde çalıştığımız iletişim danışmanımız olan firma "Yap-Devret-Sahip Çık!" sloganını geliştirdi. Bu slogan da hem bizim tarafımızdan hem de Bakanlık tarafından sahiplenildi.

Okullar hangi bölgelerde yapıldı?

Okul yaptırdığımız yerde ihtiyaç olması tabii ki birinci ön koşulu. Olabildiğince Koç Topluluğu şirketlerinin ve fabrikalarının olduğu yerleri seçtik ve böylece bu şirketlerdeki yönetici ve çalış-

şanlarımızın bu okullara sahip çıkma kararını hedefledik. 1999 sonrasında bu okullara yenileri eklendi. Diyarbakır'da Vehbi Bey'in yaptırmış olduğu bir okulu baştan aşağı yeniledik. Bir okul daha yaptık. İlk yıldan itibaren bu okulları dereceyle bitiren ilk üç çocuğa burs vermeye devam ediyoruz. Kendi ilköğretim okulumuzda oluşturduğumuz altyapıyı ve tecrübeleri de diğer okullarla her yıl düzenlediğimiz atölye çalışmalarıyla paylaşıyoruz. Her yıl bir konu ve seviye belirleniyor. Bizim okulumuzdaki öğretmenler diğer okullardaki öğretmenlerle bir araya geliyor. Onları İstanbul'da ağırlıyoruz. Sosyal etkinliklere katılıp eğitim alıyorlar. Daha sonra kendi bölgelerine gittiklerinde, eğer mümkünse, çevre okullara bu eğitimleri aktarıyorlar. Geriye dönüşler çok olumlu. Bu, her zaman yapacağımız bir etkinlik ve ülkemiz için çok önemli bir örnek olduğunu düşünüyorum..

Koç İlköğretim Okulları'nın açıldığı ilk sene veliler özel okul olduğunu düşünerek kayıt yaptırmaya çekinmişler. Koç ismi, orada eğitim gören çocukları ve onların velilerini nasıl etkiliyor?

Özellikle okulların açıldığı yılda bunun örneklerini çok yaşadık. Orhangazi'de ilk birkaç gün veliler bu düşünceyle okulun kapısından girmeye cesaret edemediler. Sincan'daki okulun açılışını jandarma koruması altında yaptık. Çünkü Sincan'da bizim okulun bulunduğu ve nüfusu 100.000 kişi olan "mahalle"de üç okul daha vardı ve bu üç okuldaki sınıf mevcutları minimum 60 iken bizim okulumuzda sınıflar 30 kişilikti. Özellikle o yıllarda öğretmen-öğrenci oranı açısından çok şanslı okullardı bizim okullarımız. Binasıyla, toplantı salonuyla, böyle bir okul yapılıncaya birçok veli çocuklarını orada okutmak istedi. Kapasiteden fazla başvuru

20 BİN ÖĞRENCİYE DOĞRU!

2010-2011 eğitim-öğretim yılı itibarıyla eğitim veren okullar ve öğrenci sayıları şöyle:

Ankara - Sincan Koç İlköğretim Okulu	1006	İstanbul - Beylikdüzü Koç İlköğretim Okulu	750
Bursa - İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu	1814	Kocaeli - Gebze Koç İlköğretim Okulu	995
Şırnak - Silopi Koç İlköğretim Okulu	1052	Van Koç İlköğretim Okulu	1582
Bolu Koç İlköğretim Okulu	680	Ş. Urfa Koç İlköğretim Okulu	1101
Bursa - Nilüfer Koç İlköğretim Okulu	1379	Diyarbakır-Kayapınar Koç İlkÖğrt. Okulu	2581
Bursa - Orhangazi Koç İlköğretim Okulu	438	Diyarbakır-Bağlar Koç İlköğretim Okulu	2223
Bursa - Yenişehir Koç İlköğretim Okulu	560	Kocaeli Koç İlköğretim Okulu	1078
Elazığ Koç İlköğretim Okulu	1793	Beyazıt Koç İlköğretim Okulu	420
İnönü Koç İlköğretim Okulu	352	Toplam	19.804



olunca kura çekildi. Protestolar yaşandı. Bir taraftan üzücüydü ancak bir taraftan da ne kadar ihtiyaç olduğunu gördük.

Model Okul Projesi nasıl bir proje?

Model Okul da bir ilköğretim okulu projesi. Bir yurt dışı seyahatinden dönerken yanımda oturan kişinin özellikle eğitim ve sağlık alanında projeler üreten bir Amerikan mimari firmasının üst düzey yöneticilerinden olduğunu öğrendim. Yolculuktan sonra da kendisiyle haberleşmeye devam ettik. Bir gün kendisinden "The Third Teacher" isimli, eğitim mimarisi hakkında bir kitap aldım. Çok ilgimi çekti ve neredeyse bir solukta okudum. O esnada Milli Eğitim Bakanlığı'ndan "İstanbul'da ciddi sınıf ihtiyacı var, Vehbi Koç Vakfı bize yeniden okul yapar mı?" diye bazı talepler alıyorduk. Biz de 1999 yılındaki projeyi bir adım ileriye taşımak ve Cannon Design firmasıyla birlikte gerçekten model olabilecek bir okul yapmak istedik. Bakanlıkla görüştük, olumlu karşıladılar.

Peki yer belirlendi mi?

Şu anda Beykoz'da bir yer belirledik. Üzerinde halen faal eski bir okul var. Çok hoş bir alan olmakla birlikte Boğaziçi öngörünümde. Dolayısıyla mimari tasarımı etkileyecek birçok kısıtlama var.

Bu okulun farkı ne olacak?

Şu an bizim çocuklarımızı yolladığımız okullar 18.-19. yüzyıl eğitim felsefesiyle hazırlanmış okullar. Öğrencileri koruyan ama aynı zamanda çevreden de koparan, esnek olmayan binalardan bahsediyorum. Aradan uzun yıllar geçmiş olduğu hâlde okul tasarımları bu mantıkla sürüp

gidiyor. Daha cesur ve bilimsel araştırmalara dayanan tasarımlara baktığınız zaman çevreyle uyumlu, havalandırma ve aydınlatma sorunları çözülmüş, ortak alanların kullanım planlaması bugün bizim gördüğümüz okullardan çok daha farklı binalar görüyorsunuz. Yani heyecan verici bir projeye başlıyoruz.

Şu an öğrenci kapasitesi ya da derslik sayısı belli mi?

800-900 öğrencinin eğitim göreceği bir proje var kafamızda. Umarım gerçek anlamda bir model okul projesiyle ortaya çıkarız ve hem bizim için hem de diğer hayırsever kişi ve kurumlar için esin kaynağı oluruz.

Bu projenin dışında ne gibi çalışmalar ve projeler olacak?

Sadberk Hanım Müzesi'ni taşıma projemiz var. Gerçekleştirememiş olmaktan büyük üzüntü duyduğumuz bir proje bu. İleriye yönelik en büyük projelerimizden biri ve lokasyon arayışımız devam ediyor. Haliç'teki Camialtı Tersanesi üzerine çok uzun süre eğildik. Orasıyla ilgili çalışmalar yaptık. Gerçekleşebilseydi Türkiye ve İstanbul için muazzam bir proje olacaktı.

Vehbi Koç Vakfı'nın gerçekleştirdiği projelerin benzerlerini ve hatta daha iyilerini yapmak için Türkiye'de nasıl bir bilinç gerekiyor? Bireylere, vakıflara nasıl görevler düşüyor?

İki önemli unsur var. Öncelikle, Türkiye'deki hayırseverlik ve dünyanın daha gelişmiş ülkelerindeki hayırseverlik yaklaşımına baktığınız zaman bir geçiş olduğunu görüyorsunuz. Gelişmiş ülkeler projelere, insan kaynağına, araştırmaya, eğiti-

min içeriğine çok ciddi kaynaklar aktarıyorlar. Bu ihtiyacın farkındayız ve kendi projelerimize bu gözle bakıyoruz. Türkiye için bu önemli bir eşik olacak. Okul yapmak önemli ama o okulda kimlerin görev alacağını ve ne kadar verimli olacağını takip etmek daha da önemli. Sağlık ve kültür için de aynı şey geçerli. Şu an devlet müzelerinde çok ciddi fiziksel problemler var. Koleksiyon açısından hiçbir problemleri yok, ama insan kaynağı açısından büyük sıkıntıları var. Son derece fedakar, çok iyi eğitim almış idealist bir kuşağın emeklilik çağına yaklaştığını görüyoruz. Bu kuşağın arkasından aynı nitelikte ve nicelikte bir neslin geldiğini söylemek çok zor. Türkiye'deki hayırseverlerin araştırma, bilgi, insan kaynağına yatırım, diğer sivil toplum örgütleriyle ortak proje yapmak gibi konularda aşama kaydetmeleri gerektiğini düşünüyorum. Vakıf üniversiteleri burada örnek olabilir. Tabii ki çok iyi Vakıf üniversiteleri var ama aynı zamanda kendi ayakları üstünde zor duran Vakıf üniversiteleri de var. Bunlara da önemli kaynak aktarılıyor, bu kurumları kuran insanlar da doğru bir şey yapmak için yola çıkıyor. Belki buraya aktarılan kaynağın küçük bir bölümü devlet üniversitelerine aktarılsa, devlet üniversiteleri de bu kaynağın verimli kullanılacağı yönünde garanti verseler, Türkiye'deki yüksek öğretim hakkında daha farklı konuşabiliriz. Bu bir örnek ve kişisel bir görüştür. Biraz daha risk alan ve yaratıcı bir yola girmemiz gerekiyor. Dünyada da bu şekilde; küçük ama istikbal vadeden projelere kaynak aktarma, bunların nasıl yönetildiğini görme ve hatta yönetimde yer alma yönünde bir eğilim var. Klasik hayırseverlikten çağdaş hayırseverliğe doğru bir gidiş. Umarım Türkiye'de de bu tür örnekleri görmeye başlarız.



"Beko ve Koç Topluluğu'nu güvenilirliği ve istikrarlı yapısı nedeniyle tercih ettim"

"21 YILLIK BEKOCUYUZ"

Akçakoca'ya bir okul armağan eden Beko bayii Hasan Güçlü, aile olarak soyadlarıyla değil "Bekocular" olarak tanındıklarını ifade ediyor.

Batı Karadeniz'in sahil beldesi Akçakoca, geniş ve güzel kumsalı, kayın, kestane, ıhlamur, çınar, meşe ağaçlarından oluşan bitki örtüsü ve İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlere olan yakınlığıyla daha 1950'lilerden bu yana turistik açıdan oldukça gelişmiş bir ilçe. Karadeniz ikliminin etkisinde bol yağış alan ilçe, temiz havası ve bozulmamış doğasıyla huzur arayanlar için mükemmel bir yer. İlçenin en önemli geçim kaynağı ise fındık. Her yerde fındık tarlalarına rastlayabilirsiniz. Düzce iline bağlı bu güzel ilçeyi, buraya sıfırdan inşa ettirdiği bir okul armağan eden Akçakoca Beko Bayii Hasan Güçlü ile görüşmek için ziyaret ettik.

Hasan Bey, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1968 Akçakoca doğumluyum. İlk öğrenimimi Yalı İlkokulu'nda, orta öğrenimimi Akçakoca Ortaokulu'nda, liseyi ise Akçakoca Ticaret Lisesi'nde tamamladım. Ardından 1988 yılında askere gittim. 1995 senesinde evlen-

dim. İki çocuk babasıyım. Çocuklarımdan biri 6. sınıf diğeri ise lise öğrencisi. Biz bir aile şirketiyiz. Üç kardeşin ortancasıyım. Ağabeyim Selahattin Güçlü 1964 doğumlu, evli ve iki çocuk babası. Kardeşim Hüsni Güçlü ise 1969 doğumlu, o da evli ve iki çocuk babası. Her ikisi de Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Bölümü mezunu.

Eğitimin küçük yaşta başlaması gerektiğini düşünüyoruz. Bu nedenle hem eğitime katkı hem de babamızın adını yaşatmak adına böyle bir okul yaptırmaya karar verdik.

Dayanıklı tüketim sektörü ile ne zaman ve nasıl tanıştınız? Beko'yu ve Koç Topluluğu'nu tercih etmenizin nedeni nedir?

1990 yılı şubat ayında askerden geldim. Ağabeyim ve kardeşimle ne iş yapacağımızı da dair görüşüyorduk. Bir arayış içindeydik. Bir akrabamız bizi yönlendirdi. Bir gün Beyoğlu, İstiklal Caddesi'nde dolaşırken Beko bayiine girdim. Oradaki atmosfer beni derinden etkiledi. Ürünlerin çeşitliliği ve görünümü bana çok cazip geldi. Dayanıklı tüketim sektörü ile böylece tanışmış oldum ve bu sektöre atılmaya karar verdim. Boş dükkanımız vardı zaten. Orada bu iş yerini açmaya karar verdik. Öncelikle dayanıklı tüketim sektörüne girmeye karar verdik. Sonra marka araştırdık ve yine Beko'da karar kıldık. Beko ve Koç Topluluğu'nu güvenilirliği ve istikrarlı yapısı nedeniyle tercih ettim. Bölgemizde Beko bayii de yoktu ayrıca. Ben de o zamanki adıyla Beko

Ticaret A.Ş'nin kapısını çaldım ve "Ben bayii olmak istiyorum" dedim. Bu bizim ilk işimiz. O gün bugündür de Beko bayiiyiz. Yani tam 21 yıllık Bekocuyuz.

Koç Topluluğu'nun markalarını satan bir bayii olmak hayatınızı ne kadar kolaylaştırıyor? Bunun başarılarınızdaki rolünü anlatabilir misiniz?

Hayatımı çok kolaylaştırdı. Bir Beko bayii olmak ayrıcalıktır. Biz de 21 yıllık bir bayii olarak Akçakoca ilçemizde Beko ile öyle bir özdeşleştik ki bize burada kimse soyadımızla hitap etmez. Güçlü ailesi olarak nereye gitsek herkes bizden "Bekocular" diye bahseder. Beko bayii olarak bir itibarımız, saygınlığımız vardır. Bölgemizde Koç Topluluğu markası olarak Arçelik var ama bizden başka Beko bayii yok. Beko "Bir Dünya Markası" olduğu için güzel Akçakoca'mıza gelen turistler de hiç yabancılık çekmezler. Bir şansım da Topluluğun Şeref Başkanı Rahmi M. Koç'la tanışma fırsatı bulmam oldu.

Akçakoca'daki müşteri profilinden söz eder misiniz? Mağazanızdan alışveriş yapanların en çok tercih ettiği Beko ürünleri neler?

Akçakoca'nın geçim kaynağı fındık ve turizm. Ücretli çalışan sayısı çok az çünkü burada üretici fabrikamız bulunmuyor. Fındık, eylül ayında çıkar ve pazara iner. Köylülerimiz de ürünlerini sattıktan sonra alışveriş yaparlar. Bizim ciromuz eylül, ekim, kasım aylarında yüksektir. Düşün dönemi olan yaz aylarında evlenecek kişiler alışverişlerini haziran ayında yapıp, ödemelerini yine eylül ayında yapar. Bunun haricinde genel anlamda baktığımızda satın alınan ürünler mevsime göre değişiklik gösteriyor. Mesela yaz aylarında en fazla klima ve buzdolabı satılıyor. Biz örnek mağaza olduğumuz için Beko'nun bütün ürünlerini bulunduruyoruz. Buzdolapları, çamaşır makineleri, bulaşık makineleri, küçük ev aletleri, ankastre setler, LCD televizyonlar...

Mağazanızda kaç kişi çalışıyor? Mesleki eğitim programları uygulanıyor mu işletmeniz?

Mağazamızda toplam beş kişi çalışıyor. Koç Topluluğu'nun başlatmış olduğu ürün eğitim programları var. Eğitim programlarını bilgisayardan ve TV'den takip ediyoruz. Perşembe günleri Digitürk'te 666. kanalda Beko TV'de yayınlanıyor.

Yakın zamanda Akçakoca'da yaptırdığınız Bahaettin Güçlü Anaokulu'nun açılışı yapıldı. Sizi bu konuda teşvik eden ne oldu?

Biz çok genç yaşta babamızı kaybettik. Milli Eğitim Bakanlığı'ndan da böyle bir talep geldi. Biz de kardeşler olarak bunu düşündük. Eğitimin önemini biliyoruz ve eğitime katkı sağlamak bizim vazifesi. Eğitimin küçük yaşta başlaması gerektiğini düşünüyoruz. Bu nedenle hem eğitime katkı hem de babamızın adını yaşatmak adına böyle bir okul yaptırmaya karar verdik. Yaptırdığımız Bahaettin Güçlü Anaokulu, sıfırdan bir inşaattı. Bitti ve 2010-2011 döneminde eğitime başladı ancak resmi açılışı bu sene yapıldı.

"Ülkem İçin Kan Veriyorum" kampanyasıyla ilgili görüşlerinizi alabilir miyim?

Ben Akçakoca Kızılay Demeği Yönetim Kurulu Üyesi'yim. Her üç ayda bir kan veriyorum. Ben kampanyadan önce düzenli kan bağışçısı olmuştum aslında. Geçen gün burada Koç Topluluğu'nun "Ülkem İçin" projesi kapsamın-

daki kan bağışi kampanyasına katıldık.

Personellerimiz de katılıyor. Bütün vatandaşlarımızın bu kampanyaya katılmasını tavsiye ediyorum. Herkesin her an kana ihtiyacı olabilir. Benim başımdan da geçti. Kızılay ücret talep etmeden kan temin edebiliyor. Henüz 'Ülkem İçin Elçisi' değilim ama olmayı düşünüyorum.

Sosyal sorumluluk alanında başka çalışmalarınız da var mı?

Okullara yardımda bulunuyoruz. Yardım etmeyi planladığımız ilköğretim okulları ve liseler var. Maddi manevi destek oluyoruz. Bir ilköğretim okulunda sınıf yaptık. Bilgisayar, akıllı tahta gibi donanımlarını sağladık. Bir başka ilköğretim okulunda çocukların spor kıyafetlerini yaptık. Bir öğretmen lisesinde beden eğitimi için masa tenisi ve spor kıyafetler yaptık. Bir lisenin kapalı alan ihtiyaçlarını sağladık. Bütün okullara elimizden geldiğince yardımcı olmaya çalışıyoruz. Talepler okul-aile birliğinden geliyor. Biz de kendi aramızda değerlendirip uygun görürsek karşılıyoruz.



AKÇAKOCA'NIN HAYIRSEVER AİLESİ

Güçlü ailesinin yaptırdığı Bahaettin Güçlü Anaokulu okul öncesi eğitim verecek.

Akçakoca Beko Bayii'nin yaptırıp Milli Eğitim Bakanlığı'na bağışladığı Bahaettin Güçlü Anaokulu'nun yapımına 2009 yılında başlandı. Üç ay gibi kısa bir sürede tamamlanan okul, eğitime geçtiğimiz sene başladı. İnşaati sıfırdan yapılan okul beş derslikten oluşuyor. Okulda 3 ve 6 yaş gurubu 90 öğrenci okul öncesi eğitim görecek. Okulun resmi açılışı

ise bu sene gerçekleştirildi. Açılışa Düzce Valisi Vasip Şahin, Dışişleri Eski Bakanı Yaşar Yakış, İlçe Kaymakamı, Garnizon Komutanı, Belediye Başkanı, İl Milli Eğitim Müdürü, daire amirleri, veliler, öğrenciler ile Güçlü ailesi katıldı. Vali Şahin, anaokulunun yapımındaki katkılarından ötürü hayırsever Güçlü Ailesi'ne teşekkür plaketi verdi.

KOÇ ÖZEL LİSESİ'NİN ÖZEL YETENEKLERİ

Alpkaan Çelik ve Deniz Naz Lenger, Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi'nin iki özel yeteneği. Alpkaan, üniversite eğitimine Harvard'da devam edebilecek kadar başarılı, Deniz Naz ise yazı yazma sevgisiyle okulunu bir arada başarıyla yürütecek kadar azimli.

KOÇ ÖZEL LİSESİ'NİN DAHİ ÇOCUĞU

Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi'nden bu yıl mezun olan Alpkaan Çelik, Amerika'nın en büyük üniversitelerinden Harvard'da okuma hakkı kazandı.

Alpkaan henüz 18 yaşında, fakat çoğumuzun hayatı boyunca elde edemeyeceği başarılarla şimdiden erişmiş durumda. Gösterdiği üstün başarılar sayesinde sadece Amerika'nın değil, dünyanın da en iyi üniversitelerinden, üç büyükler olarak anılan Princeton, Yale ve Harvard'da tam burslu öğrenim hakkı kazandı. Lise hayatı boyunca biyoloji ve uzay bilimleri alanında çalışmalar yapan Alpkaan tercihini Harvard'dan yana kullandı. Amerikan Astronomi Derneği'nde yayınlanmış bir adet makalesi de bulunan Alpkaan, bundan böyle eğitimine Harvard Üniversitesi'nde devam edecek. Burada Moleküler ve Hücrel Biyoloji okuyup, gelecekte bilim adamı olarak 'Astrobiyoloji' alanında çalışmak istiyor. Aynı zamanda ilgi duyduğu Siyaset Bilimi'nde de çift anadal yapmayı amaçlıyor. Böylece başarılı olduğu bu iki alanı, uzay ve siyaset merakını alacağı eğitimler doğrultusunda bir adım öteye taşı-



Harvard Üniversitesi'nde burslu okumaya hak kazanan Alpkaan Çelik, Koç Özel Lisesi'ni de tam burslu olarak bitirdi

mayı hedefliyor.

İki yaşında saati ve telefon numaralarını öğrenen ve hep uzaya meraklı Alpkaan Çelik. "Benim ilk kitabım 'Uzay ve Dünya' adında TÜBİTAK Yayınları'nın çıkardığı bir kitaptı" diyor ve ekliyor: "Kapağında aydan dünyaya elini uzatan bir astronot vardı, hâlâ

hatırlarım, o kadar çok bakmıştım ki en sonunda parçalanmıştı." Henüz genç yaşlarda gökyüzüne bakarak, yıldız haritaları ve gezegen isimleriyle başlayan ve kendisinin "amatör astronomluk" olarak tabir ettiği uğraşı, meslek olarak da devam ettirmeye kararlı Alpkaan.

“KOÇ ÖZEL LİSESİ ÇOK DOĞRU BİR SEÇİMDİ”

İlköğretim hayatını Ankara’da tamamlayan Alpkaan Çelik, Liselere Giriş Sınavı’nda da yüksek bir performans sergileyerek bütün liselere giriş hakkını elde etmiş. Ancak İstanbul’da okumayı tercih etmiş. Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi ile tanışmasıysa bir aile dostu vasıtasıyla olmuş. “Türkiye’deki diğer ünlü liselerin birçoğunu ailemle birlikte gezdim” diyor Alpkaan. Sonuçta Koç Özel Lisesi’nde karar kılmasındaki sebepleri ise şöyle ifade ediyor: “Buradaki olanakların diğer liselere göre daha farklı olduğunu ve burada öğrencilerin bireysel gelişimlerine daha çok önem verildiğini gördüm. Öğrenci bir şey istediği zaman, okul mutlaka destek olmaya çalışıyor.” Alpkaan tercihini Koç Özel Lisesi’nden yana kullanarak çok doğru bir seçim yaptığını da sözlerine ekliyor.

Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi, mezunlarının dörtte birini yurt dışına gönderiyor. Alpkaan ise ortaokul yıllarında Amerika’da bir dil okulundayken gezdiği üniversiteler sayesinde karar vermiş yurt dışındaki okullara başvurmaya. “Oradaki üniversitelerin bizden çok farklı olduğunu gördüm, oradaki öğretmenler sevdikleri şeyin peşinden gitmeleri için öğrencilerini teşvik ediyor” diyor Alpkaan ve devam ediyor: “Sanırım yurt dışında okumaya beni teşvik eden ilk etken bu oldu.” Koç Özel Lisesi’nde okuduğu dört yıl boyunca danışmanları ve öğretmenleri sayesinde yurt dışına yönelik bir hazırlanma süreci geçiren Alpkaan, yurt dışından gelen yabancı üniversitelere ait broşürlerin de karar aşamasında çok faydalı olduğunu belirtiyor.

Alpkaan Çelik’in henüz lisedeyken başlayan uzay çalışmalarının zirve noktası Kaliforniya Teknoloji Enstitüsü’nün yaz programına katılması olmuş. Bütün dünyada sadece beş kişinin kabul edildiği bu projede,

Uzay alanında çalışmalar yapmak isteyen Alpkaan, dünya meselelerine de duysarsız kalmıyor ve siyaset okumak istiyor.

katılımcılar NASA laboratuvarlarında NASA bilim adamlarıyla çalışma fırsatı buluyor. Bu beş özel kişiden biri ise Alpkaan Çelik. Uzun süredir kendi başına çalıştığı programını bu proje sayesinde geliştirme fırsatını bulan başarılı öğrenci, orada tamamladığı programla belirli bir yakınlıktaki asteroidlerin milyonlarca yıl sonra dünyaya çarpıp çarpmama ihtimallerini hesapladı. Projede programın ve algoritmanın çalışır olmasının yanı sıra uygulanabilir olması da önemli bir noktaydı. Projeler hazırlanırken ise bilim adamları hiçbir şekilde öğrencilere yardımcı olmadı. “Program kendi programımız, özellikle düzeltmek gibi bir politikaları var” diyor Alpkaan Çelik ve ekliyor: “Çalışmazsa yardımcı olmuyorlar. Sizi kendi hâlinize bırakıyorlar, açıkçası biraz sinir bozucu bir tavır.” Algoritmada başlangıçta birkaç hata olsa da ufak düzeltmelerle bu aksaklığın üstesinden gelen Alpkaan, en kötü ihtimalde bile yüzde 99,8’lik doğruluk oranıyla çalışan bir program yazmayı başardı.

Öğretmenlerinin onayından da geçen bu proje NASA’daki bilim adamları tarafından da onaylanınca NASA’nın veri tabanındaki yerini aldı. Programın başarısı ile birlikte Çelik, Amerikan Astronomi Derneği için programın içeriğini anlatan bir makale kaleme aldı. Çok beğenilen bu makaleyle bir ilki gerçekleştirdi aslında Alpkaan. Amerikan Astronomi Derneği ilk kez bir lisenin makalesini yayımladı.

BİRLEŞMİŞ MİLLETLER’DE KONFERANS YÖNETTİ

Genç yaşta pek çok ilke imza atan Alpkaan’ın başarılı olduğu tek alan uzay değil. Çünkü o sadece dünyanın dışında değil, içinde meydana gelen olaylarla da yakından ilgili. Diğer bir ilgi alanı da siyaset.

Koç Özel Lisesi’ndeyken Model Birleşmiş Milletler’de (MUN) görev almaya başlayan Alpkaan tecrübe kazandıkça öncelikle lisedeki oturumları daha sonraları ise başkan olarak genel oturumları yönetmeye başladı. Burada merakını ilerlettiği Uluslararası İlişkiler alanı, uzay merakının yanında bir diğer tutkusu hâline geldi. Dünyanın her yerinden lise öğrencilerinin adeta Birleşmiş Milletler delegeleri gibi bir araya geldiği bu oturumlarda, diğer katılımcılarla güncel dünya problemleri üzerine fikir alışverişinde bulunma şansını yakaladı. “Öğrenciler lise olmalarına rağmen bu tip oturumlar onların bilinç düzeylerini çok artırıyor, 14-18 yaş arasındaki çocukların mükemmel öneriler getirdiğine tanıklık ettim” diyor Alpkaan. Gösterdiği performans sayesinde Hollanda, Lahey’de yapılan dünyanın en büyük konferansına katılma fırsatı buldu. Alpkaan buradaki silahsızlanma komitesinde başkan yardımcısı olarak görev almış. “100’lerce insanın katıldığı bir konferansı yönetmek benim için inanılmaz bir deneyimdi” diyerek ifade ediyor Alpkaan o toplantıyla ilgili duygularını.

Harvard Üniversitesi’nde Hücresel Biyoloji ve Siyaset alanında çift anadal yapmak isteyen Alpkaan Çelik, bunun sebebinin teknolojinin toplumu nasıl geliştireceğini öğrenme isteği olduğunu belirtiyor. “Amerika bugün dünyanın en kalkınmış ülkesi ise, bunun en büyük nedeni bilim ve teknolojiyi en doğru şekilde kullanmış olmaları” diyor Alpkaan ve eğitim hayatını tamamladıktan sonra Türkiye’ye dönmek istediğini söylüyor.

... Hayatta öyle insanlar vardır ki, hiç tanımasanız bile duyunca hafifçe duraklırsınız. Zihninizde nice olumsuzluğu çağırıştırır; dilinizde kekremsi bir tat bırakırlar. Nahoş, kavgacı ve saldırgan yönleriyle öne çıkan ve bundan rahatsız bile olmayan böyle nice insan vardır ki haklarında konuşmak bile insana zül gelir.

Bir de öyle isimler vardır ki ne vakit onlardan bahsetseniz çehrenizde bir tebessüm goncası bırakırlar, adeta kendiliğinden. Umudu, uyumu, geleceği, ilerlemeyi, insana inanmayı simgelerler... Alpkaan Çelik ismi yüzümüzü güldüren isimlerden. Bize umut veren gençlerden...

Elif Şafak / Yazar



Deniz Naz Lenger, yazı tutkusunun ortaya çıkmasında okulunun, öğretmenlerinin ve tabii ki ailesinin çok büyük payı olduğunu söylüyor

GELECEĞİN YAZARI OLMAK İÇİN ÇALIŞIYOR

Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi öğrencisi olan Deniz Naz Lenger, yazı tutkusunun peşinde koşarak kelimelerin büyüdü dünyasında keyifli bir yolculuk yapıyor.

Deniz Naz Lenger, Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi 11. sınıf öğrencisi. Son dokuz yılının büyük çoğunluğunu bu okulda geçirdi. Başarılı bir öğrenci olduğunu düşünüyor. Kitap okumayı ve yazı yazmayı çok seviyor. Bunun dışında piyano ve gitar çalıyor, ailesiyle her yaz yelken yapıyor. Geçen yaz, iki ay boyunca ailesiyle Yunan Adaları'nı gezdi. Bu geziden edindiği izlenimleri ve çektiği fotoğrafları bir kitap hâline getirdi. Özetle, yazmak onun için bir tutku. Yıllardır bu tutkusunu hakkıyla yerine getirmek için çalışıyor, üretiyor. Bu yaz da sadece yazı eğitimi almak için yaz tatilini Amerika'da geçirdi. Kim bilir, belki de geleceğin en çok okunan yazarlarından biri olmak için geri sayımını sürdürüyor.

Yazı tutkun nasıl başladı?

Yazmaktan keyif alan pek çok insan gibi, benim de yazı tutkum okumaktan çok zevk almamla başladı. Farklı yazarların romanlarını, öykülerini okudukça, ben de kendi öykülerimi yazmak için ilham aldım. İlköğretim okulundaki ve lisedeki öğretmenlerim beni

bu alanda hep desteklediler, dönem ödevlerimi Türkçe dersinden yapmamı sağladılar. Yazı yazarken kendimi mutlu hissettiğim, düşüncelerimi yansıtabildiğim için de yazı yazmaya devam ettim.

Daha çok hangi konularda-temalarda yazılar yazıyorsun?

Tür olarak daha çok öykü yazıyorum, ancak yakın zamanda deneme yazmaya da başladım. Bunun dışında ailemle yaptığımız gezileri anlatan gezi yazıları yazıyorum. Belirli bir konu ya da temada yazmıyorum ama bana daha tanıdık gelen okul ve aile gibi konuları da kaleme alıyorum. Yazdığım öykülerde belirli bir olayı öne çıkarmak yerine daha çok betimleme yapabileceğim durum öykülerini yazıyorum.

Buna ek olarak, daha önce de bahsettiğim gibi, geçen yaz iki ay boyunca Yunan Adaları'nı gezme şansımız oldu. Bu adalardan edindiğim izlenimleri yazıya dökmek istedim. Türkçe'de bu konuda çok fazla kaynak olmaması beni motive etti. Zamanımız boldu iki ay boyunca 12 adaya

uğrama imkanı bulduk. Bunların bir kısmı Rodos, Santorini, Mikonos gibi çok popüler adalardı. Bazıları ise uluslararası turizme çok açılmamış, üzerinde havaalanı olmayan, genellikle iç turizme hitap eden Paros, Siros, Naxos, Scinoussa, Astipalaia, Tilos, Nisiros gibi adalardı. Bu adalarda gözlemediğim kültürel benzerlikleri ve turistik özellikleri elimden geldiğince anlatmaya çalıştım.

Bugüne kadar aldığın ödüllerden bahsedebilir misin?

8. sınıftayken Özgür Pencere Çocuk Öykü Yarışması'nda ikinci oldum. Yazdığım öykü, dereceye giren öbür öykülerle birlikte kitap hâline getirildi ve basıldı. Bu yıl ise okulumuzun her yıl düzenlediği Suna Kıracık Öykü Yarışması'nda öyküm, basılacak kitaba girmeye değer görüldü. Bunun dışında 6. ve 10. sınıfta, her dönemden sadece bir kişiye verilen Türkçe Ödülü'nü almaya hak kazandım.

Örnek aldığın ya da ilgiyle takip ettiğin yazarlar kimler ve neden?

John Steinbeck'in anlatımının çok kuvvetli olduğunu düşünüyorum. Bir film sahnesini gözümde canlandıracak kadar güçlü betimlemeleri olan bu büyük yazarın tasvirleri bana da ilham veriyor. Bunun dışında, üslubunu çok beğendiğim ve bir ergenin duygularını çok iyi anlattığını düşündüğüm J. D. Salinger'ın kitaplarını ve öykülerini okumaktan çok keyif alırım. Joan Didion'ı, Amerika'da geçirmekte olduğum yaz okulu programı sayesinde tanıdım ve denemeleri okumaktan çok keyif aldığımı fark ettim. Bunun dışında, Türk yazarlardan Reşat Nuri Güntekin'in büyük eseri Çalıkuşu, en sevdiğim romanlardan biri. Gülsen Dayıoğlu'nun yazdığı gezi kitaplarını da okumaktan büyük zevk duyuyorum.

Amerika'da aldığın eğitimden biraz söz eder misiniz?

Şu anda, Harvard Üniversitesi'nin Yaz Okulu programında eğitim görüyorum. Bu program, dünyanın pek çok yerinden bini aşkın lise öğrencisinin yer aldığı, yedi haftada bir dönemlik ders materyalinin işlendiği, çok yoğun bir program. Burada, üniversite için kredi olabilecek iki ders alıyorum. Bunlardan birincisi 'Beginning Fiction' yani 'Kurguya Giriş' dersi. Hikayeler yazıp bunları değerlendirirdiğimiz çok eğlenceli ve farklı bir ders. Öbür dersim ise 'The Essay' yani 'Deneme Yazma' dersi. Dünyaca ünlü deneme yazarlarının eserlerini okuyup incelediğimiz ve daha sonra kendi denemelerimizi yazdığımız,



Deniz Naz, yazdığı öykülerle Özgür Pencere Çocuk Öykü Yarışması'nda ve Suna Kıracık Öykü Yarışması'nda dereceye girerek öykülerini yayımlatmayı başardı.

çok yoğun ve yararlı bir ders. Bütün bu dersleri alırken üniversite ortamını gördüğüm ve dünyanın farklı yerlerinden pek çok arkadaş edindiğim için de kendimi çok şanslı görüyorum.

Eğitim ve yazı tutkusu bir arada nasıl sürdürülebilir? Okulun bu konuda sana nasıl destek oluyor?

Aslında, benim yazı tutkumun ortaya çıkmasında okulumun rolü büyük. Altıncı sınıftan beri bu alanda öğretmenlerimden çok destek gördüm. Kendimi geliştirmem için bana fırsat sağladılar, ders dışında yazdığım öyküleri onlara getirmem konusunda beni desteklediler. Bunun dışında okulum, beni yarışmalar hakkında bilgilendirdi ve yazma çalışmalarına mümkün olan en iyi şekilde devam etmem için bana sürekli yardımcı oldu. Okulumun edebiyat öğretmenleri, bu alanda beni aynı zamanda ödüllendirerek yazı yazmaya devam etmemi sağladılar.

Ailen bu ilgine nasıl katkı sağlıyor?

Ailem, her zaman beni bu alanda destekliyor ve okul dersleriyle yazma çalışmalarımı dengelememde yardımcı oluyor. Bu yaz, yazı yazma dersleri almam için beni Amerika'ya göndermeleri de bunun bir kanıtı. Özellikle yazmakta zorlandığım zamanlarda beni desteklemeleri ve küçük yaşta okumaya teşvik etmeleri bana çok yardımcı oldu.

Geleceğine yazı tutkun mu yön verecek? İlerleyen yıllarda neler yapmak istiyorsun?

Üniversite eğitimimde edebiyatla ilgili bir alana yönelmek istiyorum. Bunu başarmasam bile yazı yazmaya ve okumaya devam etmek, ailemin ve okulumun bugüne kadar verdiği emekleri boşa çıkarmamak istiyorum. Umarım ileride bu hayalimi gerçekleştirebilirim.





TÜPRAŞ'IN ETKİNLİK AVCILARI...

Tüpraş Sosyal Etkinlik Kulüpleri artan üye sayıları ve başarılı etkinlikleriyle takım çalışmasına, kurumsal sorumluluğa dair güzel örnekler sunuyor.



Tüpraş çalışanlarını ve ailelerini bir araya getirerek paylaşımlarda bulunabilecekleri bir ortam oluşturmak amacıyla çalışanlar tarafından kurulan Tüpraş Sosyal Etkinlik Kulüpleri üç yılda önemli yol kat etti. İlk olarak 2008 yılının nisan ayında dört rafineride birden kurulan kulüplerin üye sayısı bu süre içinde 130'dan 1314'e çıktı. Takım olma duygusunun pekiştirildiği ve bu sayede motivasyonun arttığı kulüpler bugün dokuz farklı alana hitap ediyor. Bunlar: Arama-Kurtarma, Fotoğraf, Doğa Aktiviteleri, Gezi-Gürme, Sualtı, Müzik, Tiyatro, Oyun ve Yelken. Bu alan başlıkları altında ise toplam 36 kulüp faaliyet gösteriyor. Her çalışan, karakterine, hobilerine, performansına göre bir kulüp seçiyor ve o kulübe üye oluyor. Tüpraş çalışanlarının tümü, Sosyal Etkinlik Kulüpleri portalından üyelik formunu doldurarak tüm kulüplere üye olma hakkı kazanıyor.

ETKİNLİKLER HIZ KESMİYOR

Her kulüp kendi faaliyetleri kapsamında etkinliklerini gerçekleştiriyor. Örneğin Fotoğraf Kulübü ileri ve temel fotoğrafçılık eğitimleri veriyor, Doğa Kulübü doğa yürüyüşleri, rafting, kamp etkinlikleri yapıyor. Kulüplerin çalışanların katkılarıyla düzenledikleri sosyal sorumluluk projeleri ve çalışanların performans gösterdikleri etkinlikler ise en çok ilgi çeken aktiviteler arasında yer alıyor. Fotoğraf sergileri, müzik gruplarının performansları, tiyatro eğitimi almış çalışanların sahneledikleri oyunlar ve Doğa Kulübü'nün çalışanların katkıları ile düzenlediği sosyal sorumluluk projeleri en çok ilgi çeken etkinlikler olarak göze çarpıyor. Doğa Kulübü'nün etkinliklerinin takvimini çoğunlukla hava şartları belirliyor. Kulüp yetkilileri hava şartlarına en uygun planlamayla çeşitli geziler düzenliyor.

İlk kez 2008 yılında kurulan Sosyal Etkinlik Kulüpleri'nin üye sayısı kısa sürede 1314'e çıktı.



RAHMI M. KOÇ, BIG BAND'E EŞLİK ETTİ

Tüpraş'ın Koç Topluluğu'na katılımının beşinci yıldönümünde Müzik Kulübü bünyesindeki Big Band Orkestrası sahne aldı. Tüpraş'ın dört rafinerisini temsilen 400 çalışanın katıldığı gecede orkestraya eşlik eden Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç da davetlilere büyük bir sürpriz yaptı.

Tüpraş'ta oluşturulması planlanan kulüplerin seçiminde etkinlik kapsamının geniş olmasına özen gösteriliyor. Bu sayede birbirinden farklı birçok etkinlik yapılabiliyor. Çalışanların istekleri doğrultusunda kurulan en yeni kulüp ise Oyun Kulübü. Oyun Kulübü bünyesinde bilardo, satranç, brîç gibi zeka ve fiziksel oyun kategorileri yer alıyor. Tüpraş aynı zamanda her yıl uluslararası brîççileri bir araya getirerek festival düzenliyor.

ETKİNLİKLER BİRER MOTİVASYON KAYNAĞI

Kulüp üyelerine göre sosyal etkinlik kulüplerinde yer almak birbirlerini ve arkadaşlarının ailelerini daha iyi tanıma imkanı sağlıyor, dostluklar daha güçlü, iletişim daha hızlı oluyor. Aynı zamanda birlikte iş dışında ortak sohbet edebilecekleri konular bulmak mümkün hâle geliyor, bunun heyecanı ile birçok kişi etkinliklerin içine çekiliyor ve sinerji oluşturuluyor. Özellikle performans gösterilerinde çalışanın etkinlikteki katkısı, motivasyonunu ve aidiyet duygusunu geliştirirken, katılımcı açısından da iş arkadaşının performansını seyretnmek ona gurur veriyor. Hatta izleyici olarak kulüplerin faaliyetlerini takip eden katılımcılar, bir süre sonra kulüp üyesi olarak etkinliklerde yer alıyor.

Tüm etkinlik kulüpleri ekip çalışmaları içinde. Ekiplerde statüleri farklı çalışanlar ve hatta aile fertleri etkinlikleri birlikte organize edip hayata geçiriyorlar. Planlar, Tüpraş standartları, Sosyal Etkinlikler Kulübü Tüzüğü ve işin gerekleri doğrultusunda hazırlanıp hayata geçiriliyor, veri tabanı üzerinden izleniyor. Bu süreçte şirket içinde etkinliklere, Kurumsal İletişim ve İnsan Kaynakları Müdürlükleri, şirket dışında ise etkinliğe göre tiyatrolar, STK'lar, dağcılık kulüpleri, organizasyon firmaları, müzisyenler destek verenler arasında.



KULÜPLERİN PROGRAMLARI YOĞUN

Tüpraş Sosyal Aktivite Kulüpleri gelecek programları için çalışmalarını sürdürüyor.

Genel Müdürlük ve İzmit Rafinerisi Tiyatro Kulübü Çocuk Tiyatrosu "Rikör'u Ararken" adlı oyunun provalarını gerçekleştirmekte.

Genel Müdürlük ve İzmit Rafinerisi Müzik Kulübü, eylül ayında şirket içi iletişim toplantısında bir konser vermek için provalarına hız verdi.

Genel Müdürlük ve İzmit Rafinerisi Doğa Aktiviteleri Kulübü "Zirve Yürüyüşü" adıyla eğitimlere başladı. Hedef 2013'te Ağrı Dağı'na tırmanmak. Bu hedefle 2011'de Aladağlar, 2012'nin mayıs ayında Uludağ ve haziran ayında ise Erciyes tırmanışları olacak.

Genel Müdürlük ve İzmit Rafinerisi Doğa Aktiviteleri Kulübü "Yaz Meyvelerini Veriyor, Biz Çekirdeklerini Topluyoruz" sloganı ile meyve çekirdeklerini topluyor, çekirdekler doğa yürüyüşlerinde araziye dikiliyor. Her ay bir yürüyüş ya da kamp var. Program ise portalde yayınlanıyor. Eylül ayında iki günlük Kaz Dağları kampı olacak.

Genel Müdürlük ve İzmit Rafinerisi Fotoğrafçılık Kulübü "Tüpraş Deklanşöre Basıyor Fotoğraflar Yarışıyor" sloganı ile "Tek Karede Hayat" fotoğraf yarışmasını başlattı. Kayıtlar 30 Eylül'de sona erecek.

İzmir Rafinerisi Tiyatro Kulübü sürpriz oyunlarının hazırlıklarını tamamladı, yakında sahneleyecek.

İzmir Rafinerisi Sualtı Kulübü eğitimlerine devam ediyor.

Kırıkkale Rafinerisi Tiyatro Kulübü mayıs 2012 yılında sahneleyecekleri oyun için eğitim çalışmalarını sürdürüyor.

İzmit Rafinerisi ve Genel Müdürlük, İzmir ile "Batman'da deniz mi var?" sorusuna kulak asmayan SEK Sualtı Kulüp Üyeleri, tamamladıkları eğitimlerin ardından 1 yıldız brövelerini aldılar.



*İsteğe bağlı olarak devreye alınan sistem 30 km/s hız altında seyredirken çarpışma riskini azaltır. Sistemin işleyişiyle ilgili detaylı bilgi için www.ford.com.tr/focus. Sistem, otomobil dışındaki nesnelere (yaya, hayvan, motosiklet, kamyon vb) tepki vermez. Sistemin, araç, yol ve hava koşullarından etkilenebileceği ve algılayıcılarının engellenmesine yol açabilecek, kar, buzlanma, çamur gibi durumlarda tepki vermeyebileceği unutulmamalıdır. Aktif Şehir İçi Güvenlik Sistemi, sürücünün aracı trafik kurallarına uygun bir şekilde dikkat ve özenle kullanma ve önündeki araç ile güvenli bir mesafe bırakma sorumluluğunu hafifletmez. Aracın ve sistemin güvenli bir şekilde kullanılması her zaman araç sürücüsünün sorumluluğundadır. Sistem çalışma koşulları için lütfen Araç Kullanıcı El Kitabı'nı inceleyiniz.

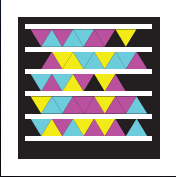


Kendi kendine park ederek rahatınızı düşünür
Otomatik Park Sistemi sayesinde doğru yeri bulur ve sizin yerinize park eder.

Yoğun şehir içi trafiğinde sizi ve sevdiklerinizi düşünür
Aktif Şehir İçi Güvenlik Sistemi* sayesinde acil durumlarda sizin yerinize fren yapar.

Virajlarda güvenliğinizi düşünür
Dinamik Tork Kontrolü sayesinde üstün yol tutuşu sağlar.

Kısacası sizin yerinize her şeyi düşünür



YENİ FORD **FOCUS**. Otomobilden fazlasını isteyenlere.

Akıllı telefonunuza Microsoft Tag Reader yükleyerek yandaki QR kod ile mobil sitemizi ziyaret edebilirsiniz. Ayrıca iTunes Store'dan "Yeni Ford Focus" uygulamasını iPhone veya iPad'inize indirerek akıllı teknolojiler ile tanışabilirsiniz.

yenifordfocus.com
facebook.com/FordTurkiye



Feel the difference

GERÇEK BAŞARININ EN BÜYÜK SIRRI ÇOK VE ETKİLİ ÇALIŞMAKTIR

Büyük önder Atatürk'ün dediği gibi; Hiçbir şeye ihtiyacım yok, yalnız bir şeye ihtiyacımız vardır; çalışkan olmak...

"Çalışmalar, herhangi bir şeyde – dünya klasmanında bir uzman olmayı sağlayacak ustalık düzeyine ulaşmak için 10.000 saat pratik gerektiğine işaret ediyor" diyor nörolog Daniel Levitin. "Besteciler, basketbol oyuncular, kurmaca yazarları, buz patencileri, konser piyanistleri, satranç oyuncular ve diğerleri üzerinde ardı ardına yapılan çalışmalarda bu sayı tekrar tekrar ortaya çıkıyor. Hiç kuşkusuz bu, kimilerinin yaptığı pratikten neden diğerlerinden daha fazla şey sağladığını açıklatmıyor. Ancak henüz hiç kimse, gerçek anlamda dünya klasmanında uzmanlığın daha kısa zamanda yakalandığı bir vaka ile karşılaşmadı. Görünen o ki gerçek uzmanlığa ulaşmak için beynin bilmesi gerekenlerle kaynaşması bu kadar zaman alıyor."

ÇİZGİNİN DIŞINDAKİLER /
MALCOLM GLADWELL, sayfa 34

Kim ne derse desin ve nereden bakarsanız bakın, hayatta gerçek başarının sadece bir tek sırrı vardır; çok ve etkili, verimli çalışmak. Her ne kadar sizi rahatlatsalar da ve kolay, konforlu geldiği için doğru olmasını içten içe istesenz de, bunun dışındaki teorilere inanmayın ve böyle bir beklenti içine girmeyin. Gerçek başarı, aslına bakarsanız birçok değişkene bağlıdır. Doğru bir hedef seçmiş olmak ve bu hedefe odaklanabilmek, doğru kararlar alabilmek ve bu kararlarla yaptığımız işte sürekliliği, sürdürülebilirliği sağlayabilmek, doğru yerde ve zamanda olabilmek, doğru ilişkileri kurabilmek ve bunları yönetebilmek, önemli değişimleri takip edebilmek ve gerekli manevraları buna göre yapabilmek, başarılı olacağımıza yürekten inanmak ve bunun için gayret etmek, mücadele etmek, pes etmemek, en önemlisi farkında olmak gibi pek çok önemli kabiliyeti gerektirir. Ancak bütün bunları en yüksek verimlilikle kullanabilmek, ancak çok çalışmakla mümkün olur.

Sahip olduğumuz imkân ve kabiliyetleri ne kadar verimli kullanabilir ve sabırla, inançla, kararlılıkla yolumuzda yürüyebilirsek, hedefle-

rimize ulaşma olasılığımız da o kadar artar. Çok çalışmanın en kolay yolu, yaptığımız şeyi sevmek! O yüzden ya 'sevdiğiniz işi yapın ya da yaptığınız işi sevin' denir. Çünkü insan sevdiği şeyi yaparken her anından keyif alır, işini yaparken beslenir, onu geliştirmeyi, daha iyi yapmayı içtenlikle ister, bunu başarırken de yaşamına değer katan bir mutluluk duyar. Zorluklarını aşacak gücü içinde daha rahat bulur, yorgunluğunu daha kolay atar. Çok çalışmanın sırrı, yaptığınız işten keyif ve zevk almanızdır.

Dağlara, doğaya ve dağcılık sporuna karşı içimden gelen yüksek motivasyon sayesinde dedim ki iyi bir dağcı olmak için gereken fiziksel, teknik ve psikolojik tüm hazırlıkları, büyük bir keyif de alarak yıllarca disiplinli bir

şekilde yapabilmiştim. Disiplinin olmadığı yerde, üretkenlik de olmuyor, olamıyor. Ciddi bir tırmanış öncesinde her gün Bebek veya Küçük Bebek yokuşlarını bisikletle çıkar ve 50 kg ağırlığındaki sırt çantasıyla bir saat basamak aletinde çalışırdım, zaman zaman da köpeklerimle Belgrad Ormanı'na koşmaya giderdim. Bu ağır ve disiplinli antrenmanlar performansımı en üst seviyelere taşımamı sağlamış, bu sayede de dağlarda karşılaştığım tehlikeli ve zorlu süreçleri de sağ salim atlatabilmiştim.

İlk yüksek irtifa tırmanışımı gerçekleştirdiğim KhanTengri tırmanışından hayatımın en büyük dağcılık başarısı olan, 32 yaşında oksijen desteği almadan tırmandığım K2 Dağı tırmanışına kadar katıldığım 7000-8000 metrelik tırmanış ekspedisyonlarını ve yaz – kış tüm tırmanışlarımı üst üste koyduğumda, 24 ile 32 yaşım arasında tam iki yılımı, 2 x 365 günümü dağlarda uyku tulumunda, çadırda, bazen de kar mağaralarında geçirdiğimi, bir yılımı 4000 metrenin üzerinde yükseklerde yaşadığımı görüyorum. Dağcılıkta bu kadar çok başanya imza atabilmemin bir sebebi, doğuştan getirdiğim ve sonradan geliştirdiğim yeteneklerimse, diğeri de dağcılık sporuna çevremdeki herkesten daha fazla zaman ayırmış ve hedeflerimi doğru seçerek bu hedeflere bütün varlığım ile odaklanmış olmamdır.

Karmaşık bir görevi mükemmel biçimde yerine getirmenin, asgari kritik düzeyde bir pratik gerektirdiğine ilişkin fikir, uzmanlıkla ilgili değerlendirmelerde tekrar tekrar kendini gösteriyor. Hatta araştırmacılar gerçek uzmanlık için sihirli sayının 10.000 saat olduğu konusunda fikir birliğine varmış durumda. 10.000 saat pratik olmaksızın, profesyonelliğin en üst seviyelerine ulaşmak için gerekli becerilerde ustalık kazanmak mümkün olmuyor. Araştırmalar şunu gösteriyor ki, bir öğrenci en iyi müzik okullarından birine girebilecek kadar yetenekliyse, onun performansını diğerlerinden ayıracak asıl şey, ne kadar çok çalıştığı oluyor. Zirvedeki insanlar sade-



Nasuh Mahruki "Kendi Everest'inize Tırmanın" adlı kitabında yaşamın aslında kendi seçimlerimizden ibaret olduğunu anlatıyor. Mahruki'ye göre herkes kendi zirvesine yolculuk yapabilir.

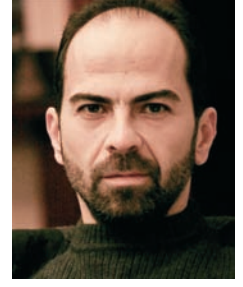
ce daha fazla çalışmakla kalmıyor, herkesten çok daha fazla çalışıyor.

32 yaşında K2 Dağı tırmanışını başardığımda tam iki yılımı, yani 17.520 saatimi dağlarda yaşamıştım, bunun yaklaşık 9.000 saati de 4000 metre irtifanın üzerinde geçmişti. *Çizginin Dışındakiler* kitabının yazarı Malcolm Gladwell, gerçek uzmanlık ve mükemmellik için sihirli sayının 10.000 saat veya 10 yıl olduğuna dikkat çekiyor. Çünkü 10.000 saatlik somut pratiğe kabaca ancak 10 yılda ulaşabiliyorsunuz. Kendi adıma, 17.520 saatlik dağlar ve dağcılık pratiğine sadece 8 yılda ulaşmıştım. Yazı ve denizi çok sevdiğim halde, yıllarca doğru dürüst denize bile girememiştim dağlara gitmekten. Çünkü kelimenin tam anlamıyla hedeflerime odaklanmış ve kendimi bu hedeflere adanmış-tım. Sadece Türkiye’de değil dünyada da bazı ilkleri ve enleri başarmamı sağlayan en önemli sebep bence budur. Hiçbir gerçek başarı kendi kendine gelmez. Başarmak için emek harcamanız, gözyaşı, ter, kan, ne gerekiyorsa yeteri kadar dökmeniz ve en önemlisi kendinize ve başaracağınıza olan inancınızı hiçbir zaman yitirmeden çok ama çok çalışmanız gerekir.

Dağda performans konusu, ben hep buna

inandım. Profesyonel dağcılık kariyerimde, yüksek irtifada benden daha hızlı 10 dağcıyla tanışmamışım. Onların da birçoğu Rus milli takımının sporcularıydı. Dünyanın her yerinden gelen bu güçlü dağcıların arasında, hak ettiğime inandığım yerde olabilmek için, tırmanış öncesi dönemlerde, yıllarca her gün çok ağır antrenmanlar yaptım ve her bulduğum fırsatta dağlara gittim, doğaya çıktım. Defalarca kendimi sınırlarıma kadar zorladım ve hayalimdeki Kar Leoparı’nı adım adım inşa ettim. Bernard Shaw’un dediği gibi; Hayatın kendini bulmakla değil kendini yaratmakla ilgili olduğunu çoktan kavramıştım...

**Bahaneler geçici bir rahatlama
verse de sonucu etkilemeye
yetmez çünkü hayat sizin
bahanelerinizi ilgilendirmez.
Sonucu değiştiren tek şey
çalışmak, çok çalışmak ve yine
çalışmaktır.**



**ALİ NASUH
MAHRUKİ**

*AKUT Kurucu Üyesi ve
Dağcı*

Kendimizi gerçekleştirme ve içimizdeki en iyi ben’i ortaya çıkarma yolculuğumuzda muhakkak ki zaman zaman zorluklarımız, sıkıntılarımız, başarısızlıklarımız olacaktır. Başarılı insanlar, yaşadıkları başarısızlıklarda bahanelere değil, başarısızlığın nedenlerine odaklanır ve buralarda iyileştirmeler ve değişiklikler yaparak sonuçlarını geliştirir. Zirve yolculuğunuzda en son ihtiyaç duyacağınız şey mazeret üretmektir. Bahaneler geçici bir rahatlama verse de sonucu etkilemeye yetmez. Çünkü hayat sizin bahanelerinizi ilgilendirmez. Sonucu değiştiren tek şey çalışmak, çok çalışmak ve yine çalışmaktır.

Büyük önder Atatürk’ün dediği gibi; Hiçbir şeye ihtiyacımız yok, yalnız bir şeye ihtiyacımız vardır; çalışkan olmak...

“Bazıları başarılı olmayı hayal ederler, diğerleri ise sabah kalkarlar ve bunun için çok çalışırlar.”



KARİKATÜR ONUN HAYATI

Karikatür denilince akla gelen isimlerden biri Erdil Yaşaroğlu. Biyografisine baktığınızda bunun pek de tesadüf olmadığını görmeniz mümkün.

“Onu ilk hatırladığım zamanlarda bebekti daha. Konuşamıyordu, sürekli ağlıyordu ve altına yapıyordu. Küçük, iğrenç ve zararlı bir yaratıktı.” diyor ve devam ediyor: “İlkokulda evleri, arabaları, böcekleri değil, rüyalarını ve hiçbir zaman anlamadığım garip ama güzel, o şekilleri karalıyordu kağıtlarına.” Bu sözlerin sahibi kim diye merak edebilirsiniz. Cevap Erdil Yaşaroğlu. Kendisini anlatıyor. Aslında bu eğlenceli ve farklı dili, onun bugün geldiği noktanın pek de tesadüf olmadığını göstermeye yetiyor. Erdil Yaşaroğlu bugün, küçükken çizdiği eğlenceli şekilleri geniş kitlelerle paylaşıyor. Paylaştıkça güldürüyor, kendi deyimiyle aslında bulmaca çözdürüyor. Anlaşılan o ki, aslında en çok bundan zevk alıyor. Bizden Haberler dergisi için Erdil Yaşaroğlu ile eğlenceli bir röportaj gerçekleştirdik.



Biyografinizde çizim yapmaya daha anaokulunda başladığınız yazılı. Bu yetenek, sonraki yıllarda espri anlayışınızla nasıl buluştu?

Okuma yazmayı öğrenmeden çizgi romanlarla ilgilenmeye başladım. Dönemin çizgi romanlarıyla. Teksas, Tommiks, Zagor, Conan, Milliyet Çocuk dergileri filan. O çizgi romanlardan konuşma balonlarını öğrendim. İlkokul döneminde yaptığım bütün resimlerde konuşma balonları vardı. Kurtuluş Savaşı resmi çiziyordum, resimdeki 100 kişi de konuşuyordu. Hatta ağaçlar, evler bile... Ama espri yapmıyorlardı. Sadece konuşuyorlardı. Daha sonra bir gün İzmir'e gittik ailece. Orada benden üç yaş büyük kuzenim Varol'un da benim yaptığım gibi konuşma balonlu resimler yaptığını gördüm. Bir fark vardı. Resimler daha abartılı, balonlarsa komikti. Karikatür yapıyordu. Üstelik gösterdiği insanlar onun bu komik şeylere daha çok tepki veriyordu. Gülüp, birbirlerine gösteriyorlardı. Çok etkilendim ve sonra ben de karikatür yapmaya karar verdim.

Meslek yaşantınızda dönüm noktasız Limon dergisi midir? Tarzınıza yön veren isimler var mı?

Demin anlattığım gibi, ilk olarak Varol var. Sonrasında da karikatür hayatımı çok etkileyen isimler oldu. İlk köşemi veren Gani Müjde, Komikaze köşesini Limon'da yayınlayan Mehmet Çağçağ ve Tuncay Akgün,

Penguen'deki çalışma arkadaşları... O kadar çok ki, emin olun hepsini anlatmamı istemezsiniz.

Saatlerce çizim yapmak dışarıdan bakınca yorucu görünüyor. Bir de bunu periyodik bir yayın için yapıyor olmak çok daha farklı. Üretmek zorunda olmak sizi yoruyor mu ya da bunun sizi kısıtladığını düşündüğünüz oluyor mu?

Haftalık dergiye üretmek antrenman gibi. İnsanın zihnini sürekli güçlü tutuyor. Her hafta 30 tane falan espri bulurum, bunların iyi olanlarını dergiye çizerim. Zor aslında, ama çok sevdiğin bir işi yapınca her şey çok kolay gibi oluyor.

Sizin bakış açınıza göre karikatürün tanımı nedir?

Bulmacalar yapıyorum. Bir fikir buluyorum, bunu çeşitli karikatür metodları ve esprilerle şifreleyip okuyucuya gönderiyorum. Onlar da bu şifreleri çözüp eğleniyor.

Her bir karikatürünüzde "bu benim imzam, olmazsa olmaz" dediğiniz bir vurgu var mı?

Var aslında. İmzam olarak yaptığım bir şey değil ama çok yaptığım için öyle gibi oldu. Karakterlerin bir gözünü büyük, diğerini küçük çizerim genelde.

Karikatürlerinde hayvanlara yer veren Erdil Yaşaroğlu'nun, beslediği bir hayvanı var mı?

Evde bir kedimiz var, sokakta da bir sürü hayvanımız var. Yardım edebildiğim kadarına her yerde her zaman ilgi göstermeye çalışırım. Severim, korurum elimden geldiğince.

Sizin karikatürlerinizi takip eden bir kitle var. Peki sizce kuşaklar arasında espri anlayışı farkı var mı? Yoksa sizi her yaş grubundan ve her kesimden takip edenler oluyor mu?

Benim karikatürlerimi ağırlıklı olarak lise ve üniversite öğrencileri takip ederdi. Ama son yıllarda, çocuklar da çok ilgi göstermeye başladı. Umarım esprilerim basitleşmemiştir de şimdiki çocuklar çok zekidir. Yaşı büyük okuyucuları da var tabii ki. Ağırlıklı olarak gençler ama her kesimden okuyan var diyebilirim.

Teknolojinin gelişimiyle beraber, her şey daha rahat paylaşılabiliyor bir hâle geldi, bu



KARİKATÜRİST OLACAK ÇOCUK...

Erdil Yaşaroğlu küçük yaşlarda keşfettiği resim yeteneğini ilerleyen yıllarda karikatüre taşıdı. Öğretmenleri onun yeteneğini farkedemeseler de, o anne ve babasının desteğiyle çalışmalarını sürdürdü. Lise hayatına başlamadan ilk ödülleri almıştı bile. Ancak çalışmalarının ilk yayımlandığı yıllar lise yılları oldu. Lisede kapısını aşındırdığı Limon Dergisi onu önce Plastip Show'a, ardından Mr. Veb Yaratım Ekibi'ne taşıdı. Limon zamanla Leman oldu, daha sonra da Erdil Yaşaroğlu kurucularından olduğu Penguen'de yolculuğuna devam etti. Yaşaroğlu şu anda hem Komikaze.net hem de Penguen'le çalışmalarını kitlelerle buluşturmaya devam ediyor.

durum sizin için bir avantaj mı, yoksa telif gibi sorunları beraberinde getirdiği için dezavantaj mı?

Manevi yönden bir avantaj tabii ki. Çok daha fazla insana fikirlerini ulaştırma şansını yakalıyorsun. Karikatürler internette bu kadar dolaşırken, kitap ve dergi satışlarını da etkiliyor, ama bu işi para vermeseler de yapacağım için bunu çok dert etmiyorum.

Bir karikatürist olmazsa olmaz dedikleriniz nelerdir? Farklı bakış açısı mı, espri ya da çizim yeteneği mi? Ya da başka şeyler mi?

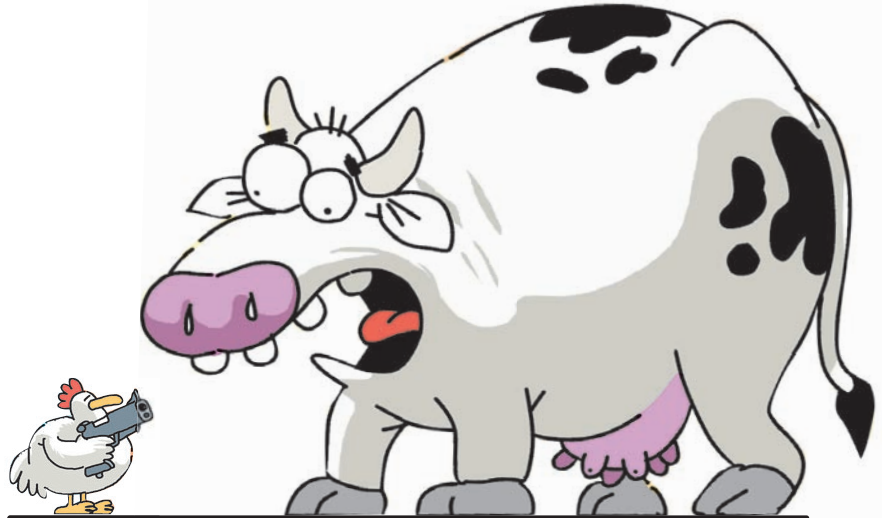
Hayata dair söyleyecek birşeyleri olması gerekir. Benim derdim var, birşeyler anlatmak istiyorum insanlara. O yüzden karikatürist oldum. Yaptığım şey benim için bir araç. Aklımdakileri en iyi bu şekilde anlatabildiğim için bu yolu seçtim. Karikatür çizemezsem, heykel yaparım, onu yapamazsam, resim yaparım. Roman yazarım. Hiçbir şey yapamazsam, Taksim Meydanı'na bir sandalye koyar bağırırım, derdimi anlatırım.

Yeni nesil karikatüristleri nasıl buluyorsunuz? Favoriniz olanlar var mı?

Yeni çizer çok zor yetişiyor. Penguen'de de, diğer dergilerde de çok sevdiğim çizerler var tabii ki. Sonuçta karikatür çizmekten daha iyi bildiğim bir şey varsa, o da karikatür okumak. Sürekli takip ederim.

Karikatürist olmasanız ne olmak isterdiniz?

Heykel bölümü mezunuyum. İkinci sırada onu denemek isterim herhalde.



**Gönderin
Yayınlayalım**

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



*Buenos Aires'deki
görmekli yapılar, şehir
planlanırken yapılan
başarılı öngörüyü de
ortaya koyuyor*

BİR ARJANTİN RÜYASI: BUENOS AIRES

Müziğin ve tango'nun şehri Buenos Aires, sonbaharda yeni konuklarını bekliyor. Yapı Kredi şube müdürlerinden Banu Hüdada'dı'nın şehir hakkındaki izlenimleri ise gitmeden Buenos Aires'i tanımanıza yardımcı oluyor.

2010 yılı, uzun zamandır hayalini kurduğum şehirlerden birini, Buenos Aires'i görme imkânını yaratabildiğim bir yıl oldu. Buenos Aires'e 14 Kasım'da vardık. Hava ideal sıcaklıkta, 27-28 derecedeydi. Buenos Aires'e gitmek için kasım ve aralık ayları en uygun aylar, çünkü ocak ayı itibarıyla yaz başlıyor, sıcaklık ve nem bunalıcı boyutlara ulaşabiliyor.

Günlerden pazar. Otelimize yerleşip vakit kaybetmeden

hemen San Telmo'ya gidiyoruz. San Telmo'da pazar günleri antika pazarı kuruluyor. Antika eşyalar, hediyelik muhtelif objeler ve deri aksesuarlar satılıyor. Arjantin dendiğinde akla ilk tango geliyor. San Telmo'da pazar günleri sokakta tango dansçıları gösteri yapıyor. Tango müziği ve gösterileri eşliğinde bir teras kafede oturmak ve etrafı gözlemlemek çok keyifli.

İkinci günümüzde ise şehir merkezine gidiyoruz. Buenos

Aires mimari açıdan çok başarılı birçok tarihi yapının bulunduğu bir şehir. Dünyaca ünlü Colon Tiyatrosu (1908) ihtişamlı mimarisıyla insanı etkiliyor. Colon Tiyatrosu'nda güzel bir konser dinlemek büyük bir ayrıcalık. Şehrin merkezinde yer alan Obelisk ve 16 şeritlik Avenida 9 de Julio Caddesi, Buenos Aires'deki şehir planlamasının vaktine göre ne kadar ileri bir öngörüyle yapıldığını gözler önüne seriyor. Şehrin işlek cad-

delerinden Florida Caddesi, muhtelif kafe ve restoranların olduğu, alışveriş anlamında da zengin ve keyifle gezilebilecek bir cadde.

Puerto Madero, yani liman kısmı ise oldukça şık restoranlarda dünyaca ünlü muhteşem Arjantin bifteklerini tatmak için uygun bölgelerden birisi. Liman boyunca yürüyüş yaparken karşımıza müthiş bir yelkenli çıkıyor. Müze hâline getirilmiş bu dev yelkenlinin adı Sarmiento.

Sarmiento, 1897 yılında İngiltere’de inşa edilmiş ve dünyayı 40 kez dolaşmış. Müthiş bir tasarımı olan bu ahşap yelkenliyi gezmek ve dev dalgalar arasında gerçekleştirilmiş yolculukların hayalini kurmak bile hoş.

Diğer bir günümüze ise Recoleta bölgesini gezerek başlıyoruz. Pılar Kilisesi ve Eva Peron’un da mezarının yer aldığı Gothic Cemetary görüşleri yerlerin başında geliyor. Bu mezarlık, birçok ülkenin müzelerinde olan eserlerden çok daha fazla heykel barındıran etkileyici bir yer. O kadar sanatsal bir yer ki insana kesinlikle bir mezarlık hissi vermiyor. Adeta açık hava müzesi gibi... Recoleta, şehrin şık ve lüks bölgelerinden. Buenos Aires’in zengin kesimi daha çok bu bölgede yaşıyor. Recoleta’ya gezdikten sonra Santa Fe Caddesi’ndeki müthiş kitapçıya uğruyoruz. Eski bir tiyatro binası kitapçı hâline getirilmiş. Çok ihtişamlı bir bina. Harika bir mimarisi olan bu kitapçıda zamanın nasıl geçtiğini anlamak pek mümkün değil.

SÜRREALİST BİR FİLM PLATOSU

Buenos Aires, Güney Amerika’nın Paris’i benzetmesini fazlasıyla hak eden bir şehir. Olağanüstü düzgün şehirciliği, güzel ve görkemli yapılarıyla, ilkbaharda yollarında Güney Amerika’ya özgü lila rengi jacaranda ağaçlarının bulunduğu bu şehri keşfetmek büyük bir keyif. Ama özel yerleri var ki buraları görüp yaşamadan Buenos Aires’i ziyaret etmek tam anlamıyla mümkün olmaz. Bunlardan biri, şehrin bir anlamda sembollerinden biri olmuş, özellikle tango severlerin iyi bildikleri La Boca semti. Burası şehrin okyanusa açılan eski limanı. Caminito “dar yol, patika” anlamına geliyor. Oluklu sacdan yapılmış liman depolarından oluşan fakir ve mütevazı ancak bir o kadar da rengarenk bir mahal-

le, Arjantin’de tango’nun doğduğu mekanlardan biri. 1960’lı yıllarda, bölgenin sakinlerinden sanatçı Benito Quinquela Martín, bölgedeki hayatı canlandırmak için sadece kendi gayretleriyle eski görünümlü depoları ve evleri rengarenk boyamaya girişiyor ve sonunda şu anda dünyaca ünlü La Boca’yı herkesin ilgisini çeker hâle getiriyor.

Ünlü Arjantinli besteci-şarkıcı Carlos Gardel’in Caminito şarkısıyla dünyada tanınırlığı ise iyice artmış. Binalar hâlâ eski ama

rinizde binlerce renk, kulaklarınızda güzel nağmelerle bir sürrealist film platosuna hoşça kalıyorsunuz. Eğer fotoğrafa meraklıysanız eminim ertesi gün tekrar gelmek isteyeceksiniz. Bir diğer mutlaka görülmesi gereken yer Matador Fuarı; yerel adıyla Feria de Matadores. Şehir merkezine 50 dakika uzaklıktaki semte birçok noktadan otobüslerle ulaşılabilir. Plaza Italia’dan 55 no’lu otobüs ile ulaşmak mümkün. Her pazar günü kuruluyor. Sabah olabildiğince erken



Banu Hüdadaği’ye göre Buenos Aires, gezip görülecek farklı mekanların yanı sıra otantik hediyelik eşyaların satıldığı dükkanları ile de ilgi çeken bir coğrafya.



rengarenk boyalı. Yayılan tango müziğinde dans edenler, rengarenk hediyelik eşyalar ve büyültü atmosferiyle burası bir gezgin için kaçırılmaz fırsat.

Lokantaların çoğunluğu canlı müzik ve tango gösterisi sunuyor. Lokantada yemek yerken dansçılar sizi dansa kaldırıyor. Bütün çevreden her mekandan güzel tango müzikleri birbirine karışıyor. Akşam dükkanlar kapanmaya başladığında gözle-

gitmenizi öneririm, günün sonunda bir günün ne kadar kısa olduğunu daha iyi anlayacaksınız. Otobüsten indiğinizde uzaktan gelen müzik sesini izleyin, bu ses sizi bir müzik platosu kurulu semt meydanına götürecektir. Ana yol üzeri ve bütün ara sokaklar her türlü otantik objenin satıldığı sokak pazarlarıyla dolu. Matador malzemeleri, deri eşyalar, Arjantin’in geleneksel içeceği “mate çayı” için kaplar, yiyecek,

içecekler... Her an, geleneksel Arjantin müziği çalan orkestralar platformda müzik yapıyor. Meydanda şehrin sakinleri, geleneksel çakara ve tango dansı yapıyorlar. Bazı turistler de onlara neşe içinde eşlik etmeye çalışıyor.

Dev ızgaralarda yavaş ateşte pişirilen Arjantin’in dünyaca ünlü ızgara etleri, güzel “bife de chorizo” kokuları ve dumanı her yere yayılıyor. Arjantin bifteklerinin neden bu kadar nam saldıgını orada kavırıyorum.

Meydanın bir bölümünde kurulan çadırlarda geleneksel Arjantin yiyecekleri olan empanada, tamales ve ev yapımı şaraplar satılıyor. Empanada bizim gözlemelerimiz gibi, hamurun içerisine peynir, et, sebze konulup yağda kızartılıyor. Tamales ise mısır unu ve kıymanın karıştırılıp mısır yaprağında buharda pişirilmesiyle yapılıyor. Çok özel ve lezzetli bir yiyecek.

Eğer şanslıysanız, görsel bir şölene dönüşen matador at yarışlarını da izleyebilirsiniz. Mahallenin uzun sokaklarından birinde yerlere kum dökülüyor, yolun ucuna bir demirden ark konuluyor. Bu arkin üzerinde yüksekte içi delikli bir halka var. Atlı yarışçı önce ağzında tuttuğu bir metal çubuğu atıyla dört nala giderken bu halkaya geçirmeye çalışıyor. Bu çubuklar genellikle her atlıya has ve gümüşten yapılmış. Yolun başlangıcında anonsla birlikte koşmaya başlayan atların üzerindeki binicilerin maharetleri şaşırtıcı. Atların hepsi cins, bakımlı ve çok güzeller. Belli ki sahipleri için gurur kaynağı durumundalar. Bir yarıştan çok, derin bir gelenek, asalet, zerafet ve görsellik şöleni gibi. Siz de o atlıların yerinde olmak hayaliyle büyülenerek gösteriyi seyredebilirsiniz. Meydanın her yerinde ayrı bir eğlence, renk, lezzet sizi bekliyor. Güneş batmaya başladığında kendinize tekrar buraya geleceğinizin sözünü vererek otobüsün yolunu tutuyorsunuz.



Erden Eruç'un, 1997 yılında fiktizlenen devr-i alem düşünceleri, 2002 yılında arkadaşı Göran Kropp'u bir tırmanış sırasında kaybetmesiyle gerçeğe dönmüştü

“HAYAT KISA, HAYALLER ERTELENMEMELİ!”

Kas gücüyle devr-i alem yapmak için yola çıkan ve bu sayede Guinness Rekorlar Kitabı'nda da çeşitli unvanların sahibi olan Erden Eruç, kurduğu Around-n-Over Vakfı'yla da gençlere destek oluyor.

Erden Eruç, 2002 yılında yola çıktı ve altı kıtanın her birindeki en yüksek zirveye kas gücüyle ulaşmayı ve tırmanmayı hedefledi. Bugün Eruç'un bu yolculuğu hâlâ devam ediyor.

Bu maceranın nasıl başladığını bizlere anlatır mısınız?

2000 yılına kadar ben de Seattle'da sabah 9 akşam 5 aralığında gidip geldiğim bir işte çalışıyordum. Ancak ciddi bir ikilem içerisindiydim. Bir taraftan bilişim dünyasında kariyerimi ilerletmek isterken, diğer yandan devr-i alem yapma isteğimi içeren hayaller kuruyordum. Uluslararası danışmanlık şirketlerinden

teklifler aldığım bir dönemde gerçekleşen 11 Eylül saldırıları sonucu işe alımlar durduruldu. Tabii bu noktada benim de kariyer planlarım rayından çıktı. Bunun ardından, yapabileceğim çok şey olduğuna inandığım bir dönemde, hayallerimi gerçekleştirirken aynı zamanda da topluma yarar sağlama fikri içimde yeşermeye başladı. Olur mu, olmaz mı tereddütleri, sponsor arayışları derken, yaptığım bilinçli tercihlerin ardından bugün buradayız.

Altı Zirve Projesi nasıl ortaya çıktı?

1997 yılında bir dünya haritası üzerinde parmak sürerek başlayan devr-i alem düşünceleri,

2002 yılının eylül ayı, birlikte kaya tırmanışı yaptığımız sırada bir arkadaşımın düşüp hayatını kaybetmesi sonrasında eyleme dönüştü. 'Hayat kısa, hayaller ertelenmemeli' diyerek projeme başladım. Saygıyla andığım bu arkadaşım, 1996 yılında bisikletiyle kendi yükünü çekerek İsveç'ten Nepal'e giden ve Everest'e tırmanan Göran Kropp'du. Onun anısına altı kıtanın her birindeki en yüksek zirveye kas gücüyle ulaşmayı ve bunlara tırmanmayı hedef aldım. Altı Zirve Projesi böylece doğdu. Kas gücü ile devr-i alem de böylece gerçekleşmiş olacak.

Bu doğrultuda projenin ilk etabında,

Göran gibi kendi yükümü kendim çekerek Seattle'dan kuzeye pedal çevirdim. 2003 yılının mayıs ayında Kuzey Amerika'nın en yüksek noktası olan McKinley Zirvesi'ne ulaştım. Daha sonra Pasifik Okyanusu'nu ve ardından Bismarck ve Mercan denizlerini kürekle geçtim. Papua Yeni Gine kıyılarında kanoya ilerleyip, ülkeyi kuzeyden güneye yürüyerek aştım. Sonrasında, Avustralya kıyı hattını bisiklet üzerinde geçtim. Bu kıtada çıkmam gereken en yüksek zirve Kosciuszko'ydı. Buradan hareketle Hint Okyanusu'nu aşarak önce Madagaskar'a sonra da Mozambik'e ulaştım. Hemen akabinde Tanzanya'ya pedal basıp, aralarında eşim ve 79 yaşındaki babamın da bulunduğu dostlar eşliğinde Afrika'nın en yüksek zirvesi Kilimanjaro'ya tırmandım. Şimdi ise, proje kapsamında Zambiya'yı bisikletle geçerek Namibiya'daki Luderitz Limanı'ndan denize açılmayı ve oradan da Amerika'ya ulaşmayı amaçlıyorum. Güney Amerika'da karaya çıkmayı başardığım takdirde, oranın en yüksek zirvesi olan Aconcagua'ya tırmanmak istiyorum. Görünen o ki bu şekilde ilerlersem devr-i alemin tamamlanması daha uzun sürecek. Eğer hava koşulları da izin verirse, Karayip Denizi'ne girip Orta Amerika'dan karaya çıkmayı planlıyorum. Böylece devr-i alemin 2012'nin yaz aylarında tamamlayabileceğime inanıyorum.

Projenin ilk bakışta imkânsız gibi görünen fakat başarıyla noktalan her etabında, gençlere hayallerini gerçekleştirme şevki verdiğini görmek ve bu sayede Türkiye'deki genç nesillere "Biz de yapabiliriz"i göstermek bizim için elbette ki ayrı bir öneme sahip.

Maceranın başında rekorlar gibi bir hedefiniz var mıydı?

Tabii ki yola çıkış amacım rekor kırmak ya da çocukluğumdan beri efsane gibi kulağıma çalınan isimlerden biri olan Guinness Rekorlar Kitabı'na girmek değildi. Ancak hedeflerim büyük olunca, atmam gereken adımlar da o denli büyük olmak zorunda kaldı.

2003 yılından bu yana kürekle okyanusu geçen ilk Türk vatandaşı olarak, dünyanın yaşayan en tecrübeli açık deniz kürekçisi unvanına sahibim. Ayrıca 312 gün boyunca deniz üstünde kalarak su üzerinde en uzun süreyi geçiren ve dünyada üç ayrı okyanus ile Hint Okyanusu'nun tamamını iki ana kıta arasında kürekle geçmeyi başaran

Eruç, dünyanın hayatta olan en tecrübeli açık deniz kürekçisi unvanına sahip. Ayrıca su üzerinde en uzun süreyi geçiren ve dünyada üç ayrı okyanus ile Hint Okyanusu'nun tamamını iki ana kıta arasında kürekle geçmeyi başaran ilk insan olarak gösteriliyor.



ilk insan olarak gösteriliyorum. Vakfımız aracılığıyla dünya çocukları için yararlı bir şeyler yapmaya çalışırken bu başarıları da gerçekleştirebilmiş olmak, beni hem mutlu ediyor hem de gelecekte yapacaklarım adına ümitlendiriyor.

Around-n-Over Vakfı'nın misyonunu bizlerle paylaşıyor mısınız?

Beraber kaya tırmanışı yaparken kaybettığım dostum Göran Kropp'un kendi yükünü bisikletin arkasında bir treylerde çekerek Everest'e tırmanması gibi, Around-n-Over Vakfı da kas gücüyle gerçekleştirilen projelerden edinilen tecrübeleri başkaları ile paylaşan ve çocukların eğitimini destekleyecek başka projeler üreten Seattle merkezli kâr amacı gütmeyen bir kuruluştur. Türklere ve Türkiye'den gelen bağışların Türkiye'de değerlendirilebilmesi için aynı bağışları İlköğretim Okulları Yardım Vakfı'na (İLKİYAR) yönlendiriyoruz. Amacımızı özetlemek gerekirse, hayallerini gerçekleştirmek isteyenlere yardımcı olabilmek diyebiliriz.

Bu projenin ardından başka projeler de gelecek mi?

Avrupa'daki Elbruz ve Asya'daki Everest'e

kas gücüyle gidip tırmanmak için ayrıca bir proje üretmeyi düşünüyorum. Eşim izin verirse daha fazla yaşlanmadan tamamlamak istediğim bir iki proje daha var. Ama tercihim eşimle birlikte uzun bir proje gerçekleştirmek. Belki birlikte bir yelkenli ile, nispeten daha az meşakkatli bir devr-i âlem yapmamız söz konusu olabilir. Zaman ne gösterecek, hep beraber göreceğiz.

Yolculuklarınıza dair en unutulmaz anınız ne oldu?

Yolculuğun etaplarında beni en çok zorlayan şey eşimden ve sevdiklerimden ayrı olmaktır. Göçebeler gibi sürekli hareket halinde olduğunuzu düşünün. Örneğin, baş edilmesi gereken pek çok güvenlik problemi, trafik keşmekeşi ve sıkıntı derecesindeki yoğun ilginin sonunda eşimle Arusha'da buluştuğumuzda, benimkine nazaran onun sakin ve huzurlu dünyasına girmekte zorlandığımı itiraf etmeliyim. Her seferinde sakinleşmem ve huzura kavuşmam biraz zaman alsa da aramızdaki dengeyi bir şekilde tutturuyoruz. Eşim ve 79 yaşındaki babam ile birlikte Kilimanjaro zirvesinde güneşin doğuşunu görmüş olmak herhalde hayatım boyunca hatırlayacağım bir anım olarak benimle beraber yaşayacak.

Sizinle aynı yolda yürümek isteyenlere tavsiyeleriniz neler?

Herkesin hayalleri farklıdır. Benimki kas gücüyle devr-i âlem yapmaktır. Öncelikle herkese tavsiyem şu: hayallerini erteleme sinir ve düşüncüklerini bir kenara mutlaka not düşsünler. Kağıt üstünde gözünüzün önünde olduğunda ya da sevdiklerinizle o hayalleri paylaştığınızda, ben yapacağım dediğiniz bir şeyden geri adım atmak veya bahane üretmek daha zor oluyor. Bahane değil, çözüm üretin. Hazırlık bu noktada çok önem kazanıyor. Ayrıca zor tercihlerin zamanında yapılması gerekiyor. Yaparım deme cüretini ve sonra da başlama cesaretini göstermek zorunda kalıyorsunuz. Son olarak hayallerini gerçekleştirmek isteyen arkadaşlara, başlayınca yılmamalarını, sebat etmelerini, gerekli fedakârlıkları yapıp zorlukları yakınmadan göğüslemeye hazır olmalarını söylemek istiyorum. Başarıya ulaşıncaya kadar şımarmamak, teva-zu içinde o başarıyı elde etmenize yardımcı olanları arayarak onları baş tacı etmek gerekiyor.

YAPI KREDİ'DEN SANAT DANIŞMANLIĞI

Yapı Kredi Özel Bankacılık, koleksiyonerlere, yeni başlayacaklara ve bu alana ilgisi olanlara sanat danışmanlığı hizmeti veriyor.

2007 yılından bu yana oldukça geniş bir yelpazede sanat danışmanlığı hizmeti veren Yapı Kredi Özel Bankacılık ve Varlık Yönetimi'nin Pazarlama ve Ürün Yönetimi Direktörü İmre Tüylü'den, Türkiye'de ilk olan bu hizmetin kapsamı ile ilgili bilgi aldık.

Sanat danışmanlığı hizmeti nedir?

Türkiye'de bir ilke imza atarak başlattığımız sanat danışmanlığı hizmetimiz kapsamında, sanata ilgi duyan, koleksiyon sahibi ya da koleksiyonerliğe yeni başlayacak müşterilerimize eserlerin değerlemesi, fiyat tahminleri, eserin saklanması, muhafaza edilmesi, asılması, aydınlatılması, bir yerden bir yere taşınması gibi geniş bir yelpazede hizmet sunuyoruz. Tüm bu hizmetler için de, konusunda profesyonel tarihçilerin yanı sıra sanat tarihçileri, antikacılar, müzayedeciler, galeri sahipleri, ressam ve akademisyenlerle müşterilerimizi bir araya getiriyor, aralarında bir köprü oluşturuyoruz.

Sanat danışmanlığı hizmetimizi, sanata ilgisi olan ama henüz koleksiyonerlik aşamasına geçmemiş potansiyel kişilerin danışmanlık alabileceği bir hizmet olarak da tanımlayabiliriz. Koleksiyonerliğe nereden ve nasıl başlamalı, hangi eserleri almalı, hangi sanatçıları tercih etmeli gibi kilit noktalarda danışmanlık hizmeti sunuyoruz. Zira, bir yatırım aracı olarak düşündüğünüzde, genellikle ilk alınan eserler, eğer bir danışmanınız yok ise, doğru seçimler olmayabiliyor. Koleksiyonerlerin de iyi bir seçkiye sahip olabilmeleri için nasıl bir yol izlemeleri gerektiği konusunda da yol gösterici oluyoruz.

Yapı Kredi'nin sanata bakış açısıyla ilgili neler söyleyebilirsiniz?

Yapı Kredi, sanat danışmanlığı alanındaki gücünü, bünyesindeki Yapı Kredi Kültür Sanat ve Yayıncılık'tan (YKKS) alıyor. Yapı Kredi, kurulduğu 1944 yılından bu yana özel koleksiyonları, yayıncılık çalışmaları, festivalleri, sergileri, sinema ve tiyatroya katkılarıyla kültürel yaşamın bir parçası hâline geldi. Kurulduğu günden bugüne bankamızın kültür ve sanatla olan bu derin ilişkisi, ana hissedarlarımız Koç Topluluğu ve UniCredit ile paylaştığımız ortak noktalardan biri.

Geçen yıl kasım ayında açılışını yaptığımız, sanat ve basın camiasında da büyük ses getirmiş olan Past-Present-Future sergisi, bu anlamda bizim için özel bir anlam



Yapı Kredi, kurulduğundan bu yana özel koleksiyonları, yayıncılık çalışmaları, festivalleri, sergileri, sinema ve tiyatroya katkılarıyla kültürel yaşamın bir parçası hâline geldi.

taşıyor. Avrupa'nın en büyük kurum koleksiyonlarından UniCredit Sanat Koleksiyonu ve Yapı Kredi Sanat Koleksiyonu'ndan seçilen eserler 2010 Avrupa Kültür Başkenti İstanbul'a getirilerek "Past-Present-Future - UniCredit Koleksiyonu'ndan Bir Seçki" başlıklı sergide Türk sanatseverlerin beğenisine sunuldu. Bu eserler UniCredit bünyesindeki çeşitli bankaların ve Yapı Kredi'nin koleksiyonlarından seçildi.

Koç Topluluğu'nu ise sosyal sorumluluk olarak üstlendiği, kültür değerleri ile sanatı yaşatma, geliştirme, ulusal ve uluslararası alanda tanıtmaya, sanatçıyı koruma, teşvik etme, tarih ve kültürel varlıklarını yaşatma misyonunu, bu alanda büyük bir özveri ile

sürdürmekte olduğu çalışmalarından biliyor ve takip ediyoruz.

Danışmanlık hizmeti vermek üzere birlikte çalıştığınız isimler kimler?

Burada en önemli iş ortağımızın Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık olduğunu söyleyebiliriz. Büyük bir sinerji ile çalıştığımız YKKS, bünyesinde bulunan sanat tarihçileri ve sanatçıların tecrübe ve bilgi birikimiyle sanat danışmanlığı konusunda bize oldukça destek oluyor. Yapı Kredi Özel Bankacılık olarak bizler de müşterilerimizle danışmanlarımızı bir araya getiriyor, onlar arasında bir köprü görevi üstleniyoruz.

Operasyonel olarak süreç nasıl işliyor?

Müşterilerimiz, danışmanlık almak istedikleri konuları ve söz konusu eserleri portföy yöneticilerine iletiyor. Bu eserler, bir tablo olabileceği gibi, bir Osmanlı el yazması, antika bir porselen veya mücevher de olabilir. Talep edilen eserin niteliği ile ilgili, birlikte çalıştığımız uzmanlardan randevu olarak müşterilerimizle görüşmelerini sağlıyoruz.

Satın alınacak eserler için ayrıca kredi imkanı da sağlanıyor mu? Kriterler neler?

Yapı Kredi olarak Türkiye'de ilk defa 'Sanat Eserleri Kredisini' sunan bankayız. Sanat eserleri kredimiz için herhangi bir alt limit uygulamamız bulunmuyor. Bu krediyi diğerlerinden ayıran en büyük özelliği, bireysel kredilerde yer alan teminatlara alternatif olarak, eser rehni ile sanat eserleri kredisini kullanılabilmemiz. Bu kredinin özelliklerinden biri de, eğer doğru sanat eserini alırsanız, henüz kredi ödemeniz bitmeden eserin değerinde ciddi artışlar olabilmesi. Oysa yeni bir taşıt aldığınız zaman kullandığınız krediyi ödeyene kadar geçen sürede aracın değerinde önemli düşüşler söz konusu oluyor.

İlk etapta tablo kredisini kullanarak tasarladığımız bir ürün olması sebebiyle tablo ile ilgili talepler geliyordu. Ancak son zamanlarda gördük ki, antika aksesuarlar, mobilyalar, mücevherler, hat, Osmanlı yazmaları talepleri de geliyor ve bu talepleri karşılayabilecek potansiyele sahibiz. Böylece daha geniş bir yelpazede danışmanlık hizmeti verdiğimizden, 'Sanat Eserleri Kredisini' ile daha fazla kategori için finansman sağlıyoruz.



ETKİNLİKLER



12. İstanbul Bienali,
Koç Holding
sponsorluğunda
düzenleniyor

İSTANBUL BİENALİ 'İSİMSİZ'

12. İstanbul Bienali 17 Eylül-13 Kasım tarihleri arasında İstanbul Kültür Sanat Vakfı tarafından Koç Topluluğu sponsorluğunda gerçekleştiriliyor.

Bu sene düzenlenen 'İsimsiz' adlı 12. İstanbul Bienali'nin başlığı ve görsel kimliği, minimalist ve kavramsal yapıtlarıyla 20. yüzyıl güncel sanatının en önemli isimleri arasında sayılan Küba asıllı Amerikalı sanatçı Felix Gonzalez-Torres'e göndermeler içeriyor. Gonzalez-Torres'in kendi

yapıtlarını adlandırmakta kullandığı bir geleneği tekrarlarlarken, aynı zamanda "İsimsiz" başlığını takip eden parantez içindeki yer ve zaman belirteçleriyle bilinçli bir şekilde, dil, temsil, isim ve başlıkların soyut ve şiirsel biçimlerde işlendiği bir iletişim düzeyine

dikkat çekiyor. Eserleri uluslararası arenada pek çok kişisel ve karma sergide yer alan Gonzalez-Torres'in, siyasi konuları ele alırken biçimsel yenilikçiliği kullanarak oluşturduğu sanat dili, 12. İstanbul Bienali için yürütülen araştırmalara esin kaynağı oldu.

MEZOPOTAMYA DRAMATURJİLERİ

"Mezopotamya Dramaturjileri" serisinin Türkiye'deki ilk gösterimi 15 Eylül-16 Kasım arasında ARTER'de...

Kutluğ Ataman'ın, Türkiye'nin modernleşme serüvenine, Doğu'yla Batı, moderniteyle gelenek, küreselle yerel arasındaki karşıtlıklara odaklanan "Mezopotamya Dramaturjileri" serisi, moderniteyle ilişkisi gerilim üzerine kurulu bir coğrafyada müzakere alanları açmanın, bu ikiliklerin ötesine geçmenin zorluklarını araştırıyor. Ataman, bu bölgenin çelişkilerle yüklü tarihini, gerçekle kurguyu birbirine düğümleyen özgün sanatsal dili aracılığıyla yeniden ziyaret ediyor. Serinin ilk bölümündeki "Kubbe", "Mutluluk Arayışı", "İkinci Dil İngilizce"nin Vehbi Koç Vakfı da ortak yapımcı olarak katkıda bulundu. Sekiz eserden oluşan ilk seriye, Ataman'ın 2011'de yine Vehbi Koç Vakfı'nın ortak yapımcılığında gerçekleştirdiği "Kıyamet" (Mahyem) adlı son eseri de eşlik ediyor.



VENEDİK BİENALİ DEVAM EDİYOR

Türkiye'yi "Plan B" adlı eseriyle Ayşe Erkmen'in temsil ettiği Venedik Bienali 54. Uluslararası Sanat Sergisi, 27 Kasım'a kadar sürüyor.

Türkiye dahil 89 ülkeden çeşitli sanatçıların çalışmalarının yer aldığı bienalde Ayşe Erkmen'in form ve işlev üzerindeki dikkatini bir kez daha ifade eden "Plan B" yerleştirmesi, gündelik yaşamımızı etkileyen sistemler ve süreçleri soyut bir biçimde ifade ediyor. Çalışma sistemlerin, makro ve mikro

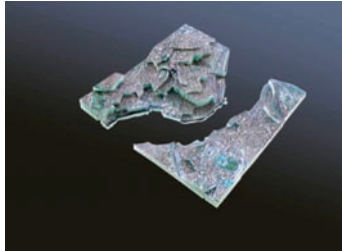
katmanları arasındaki ilişkiyi sorgulayacak. Değişimin olanaklarına şiirsel bir göndermede bulunan "Plan B" aynı zamanda, bizi kuşatan karmaşık sistemler ve yapılar içindeki sürdürülemez, ani ve kısa ömürlü çözümlere ve değişimlere duyulan coşkuya, ince bir eleştiri de getiriyor.



4 SANATÇIDAN 20 GÜNDE İSTANBUL

Genç sanatçıların enstalasyon ve resimlerinden oluşan 20/4 sergisi 28 Eylül'e kadar Hush Gallery'de...

İstanbul'da geçirdikleri 20 günün izlenimlerini, Hush Gallery'de sergilenen çalışmalarında yansıtan genç sanatçılar, Almanya'dan Antonia ve Nikola Breme, Polonya'dan Kasi Roswadowska-Myjak ile Türkiye'den Gözde Kircioğlu... Sanatçıların kendi ülke ve aile bağlarından koparak yabancı ama belirli bir mekan ve belli bir zaman diliminde yeniden kök buluşunu yansıtan sergideki eserler bu 20 günlük çalışmaların sonucunda ortaya çıktı.



İSTANBULLAŞMAK

İstanbul'u İstanbul yapan tüm aktörlerin görünürlük kazandığı sergiye 13 Eylül- 31 Aralık arasında SALT Beyoğlu ev sahipliği yapıyor.

Sergi, kentsel mekânı ve yaşamın biçimlenmesini baskı altına alan hızlı değişim adımlarını, güncel olayların ve üretimlerin birikimiyle aktarmayı amaçlıyor. Projenin temelini çeşitli kültür kurumlarının yanı sıra, pek çok kişisel ve özel arşivde

yer alan yüzlerce görüntü ve yazının toplandığı interaktif bir veritabanı oluşturuyor. Sergi için özel tasarlanan bir arayüzle izleyicinin kullanımına sunulacak veritabanı, 1999'dan 2011'e kadar üretilen sanatçı videoları, fotoğraf serileri, belgesel filmler,

haber klipleri, karikatürler ve mimari projeleri 80 kavram altında grupluyor. Kente dair tipik söylem ve tariflere, yeni bakış açıları öneren bu kavramların işaret ettiği sorun-sallar, sergide yer alan 400'ü aşkın görsel ve yazıyla vurgulanıyor.



Serkan Küçüközcü



Koray Çakmak

ŞİMDİKİ ZAMANLAR

Öğrencilerin eserlerinden oluşan sergi, 2 Ekim'e kadar Pera Müzesi'nde...

Pera Müzesi gençlere yönelik bir etkinliğe yer veriyor. Her yaz genç sanat sergilerine yer vererek geleceğin ustalarını ülkemiz ve uluslararası sanat çevreleriyle buluşturan Pera Müzesi, bu yıl Anadolu Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi öğrencilerini konuk ediyor. Müze, Fakülte'nin resim, heykel, baskı, grafik, animasyon, seramik, cam ve iç mimarlık bölümü öğrencisi 111 genç sanatçının 82 yapıtına yer veriyor. Şimdiki Zamanlar sergisi, müzenin üç katında birden yer alacak. Ayrıca sergi kapsamında her çarşamba, genç ve yeni müzisyenlerin desteklendiği "Genç Çarşamba Konserleri" düzenlenecek.



KİTAPLAR

YERLİ



İSKENDER Elif Şafak

Londra'ya göç etmiş Türk-Kürt kökenli bir aile üzerinden göçmenlerin durumunu anlatan kitap, özellikle anne-oğul ilişkisini sorguluyor.



YEMEK YA DA YEMEMEK Feyza Bayraktar

Koç Özel Lisesi mezunlarından Uzman Psikolojik Danışman Feyza Bayraktar bu kitapla herkesin yemekle ilişkisini daha "sağlıklı" bir düzleme çekmesini sağlayacak farkındalığın yolunu açıyor.

YABANCI



RÜZGARIN ADI Patrick Rothfuss

Bir adamın evrenin anlamını arayışının ve gerek o arayışın, gerekse onu sürdürmesini sağlayan gem vurulamaz iradenin bir efsaneye dönüşmesinin öyküsü...



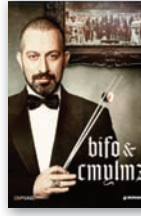
MUTLULUK İÇİN FELSEFE Mark Vernon

Temellerinde yatan mutluluk anlayışından dolayı her zaman çok fazla şey vaat eden ama bir o kadar da yetersiz kalan kişisel gelişim kitaplarını eleştiren yazar, mutluluğu tartışıyor.



DVD'LER

YERLİ



BİFO & CMYLMZ

Borusan Filarmoni Orkestrası'nı Konuk Şef olarak ikinci kez yöneten ve izleyenlere unutulmaz bir gece yaşatan Cem Yılmaz ile eğlenceli bir klasik müzik konseri...



ÇINAR AĞACI

Dört çocuk, torunlar, iki ayda bir evden eve taşınan çiçekler, plaklar, bir sandık ve gramofon... Ve iki ayda bir buluşulan Çınar Ağacı!

YABANCI



THE KING'S SPEECH - ZORAKI KRAL

Tom Hopper imzalı İngiliz dram, En İyi Film, En İyi Yönetmen, En İyi Erkek Oyuncu ve En İyi Özgün Senaryo ödülleriyle toplam 4 Oscar alarak yıla damgasını vurmuştu.



KADER AJANLARI

Senatoya girmek üzere olan, hırslı politikacı David Norris daha önce tanıdığı hiçbir kadına benzemeyen, güzel modern balerin Elise Sellas'la tanışır.



ALBÜMLER

YERLİ



FARKIN BU Ajda Pekkan

Süperstar Ajda Pekkan belki de en üretken dönemini yaşıyor. Ajda'nın altın çağında çıkardığı son albümünün onbir parçasından üçü, Arada Sırada adlı hitinin farklı versiyonları.



DİĞER MASALLAR Model

Şarkı sözleri ve kendilerine has müzik tarzlarıyla dikkat çeken İzmir'li beş gençten oluşan Model, Demir Demirkan'ın prodüktörlüğünü üstlendiği ikinci albümleriyle ses getirdi.

YABANCI



GREATIST HITS Bon Jovi

18 yıl aradan sonra geçtiğimiz yaz muhteşem bir müzik şöleniyle hayranlarını coşturan Bon Jovi ile bir zaman yolculuğuna hazır mısınız?



ROMANTIC ARIAS Nino Machaidze

Son yıllarda birçok büyük operada sergilediği performanslarla tüm klasik müzik camiasının konuştuğu bir isim haline gelen Gürcü soprano ilk solo albümü raflarda yerini aldı.

3YIL
150.000 Km
GARANTİ



**KOÇAİLEM'E
ÖZEL
%5 İNDİRİM**

PUNTO EVO'YLA HAYATIN HIZINI YAKALA.

Şimdi hayatı hızlandırma zamanı! Punto Evo'nun etkileyici iç ve dış tasarımı, yeni nesil Multiair motoru, Blue&Me™ sesli komut sistemi, Start&Stop özelliği ve TomTom® navigasyonuyla hayatın hızını yakalayın.



Uygulamayı telefonunuza
<http://gettag.mobi>
adresinden indirebilirsiniz.

[facebook.com/fiatturkiye](https://www.facebook.com/fiatturkiye)
twitter.com/fiat_tr



Bakmadan göremezsin, görmeden bilemezsin.

Bilmek için görmek, görmek için bakmak gerekir.

Bu yıl 12. İstanbul Bienali'ni ziyaret ettiğinizde, kendinize ve dünyaya daha önce hiç böyle bakmadığınızı göreceksiniz. Dünyanın en saygın sanat etkinliklerinden İstanbul Bienali'nin sponsoru Koç Holding olarak, sizi bienale bekliyoruz.

İSTANBUL BİENALİ
2007 - 2016 SPONSORU



İsimsiz (12. İstanbul Bienali), 2011
17 Eylül - 13 Kasım

2007 - 2016 SPONSORU



www.koc.com.tr/bienal