

Koc Topluluğu Yayını
Kasım 2012 Sayı 395

Bizden Haberler

1881 - 193∞

Fikirlerin fikrimiz,
değerlerin değerimiz.
Her zaman yanımızdasın.

ÜLKEM İÇİN ENGEL TANIMIMYORUZ

2012-2013 Ülkem İçin Projesi'nde,
Koç Topluluğu çalışanları ve bayileri olarak,
ülkemizin nüfusunun %12'sini oluşturan
engelli bireylerin yaşam kalitesini
yükseltmek için aradaki
engelleri kaldırıyoruz.

www.ulkemicin.com.tr



ÜLKEM İÇİN!
ENGEL TANIMIMYORUM!



ÜLKEMİZ İYİ BİR PERFORMANS SERGİLİYOR

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri,

2012'nin sonuna yaklaştığımız şu günlerde dünya ekonomisinde de hareketlenmeler yaşanıyor. IMF dünya büyüme beklentisini aşağı yönde revize ederken, Türkiye'nin 2012-2013 büyümesini %3 ve %3,5, cari açık/GSYH oranını -%7,5 ve -%7,1, enflasyonu %8,7 ve %6,5 olarak tahmin etti. Bu rapor sonrasında Türkiye'ye olan bakış pozitif tarafta kalmaya devam etti. IMF neredeyse tüm ülke beklentilerini aşağı çekerken Türkiye için daha olumlu bir rapor açıkladı. Cari açığı iyileşme göstergeleri de bu tabloyu destekliyor.

Merkez Bankası Başkanı Sayın Erdem Başçı da Bizden Haberler Dergisi'ne verdiği röportajda, Türkiye ekonomisinin son çeyrekte büyüyeceğini tahmin ettiklerini dile getiriyor. Sayın Başçı alınan tedbirler neticesinde iç ve dış talep arasındaki farkın öngörüldüğü şekilde daraldığına dikkat çekerken cari açığın da kademeli olarak azaldığını vurguluyor. Dünya ekonomisiyle Türkiye ekonomisi de işte bu noktada ayrışıyor. Dünya ekonomisinin zayıf görünümü, Merkez Bankalarının aktif politikalarıyla bir miktar desteklense de, yapısal sorunlar çözülmeden sadece parasal önlemlerle dünya ekonomilerindeki krizin bitirilmesi mümkün gözüküyor. Bu açıdan bakıldığında ülkemizin daha iyi bir performans sergilediğini söyleyebiliriz.

Ancak ekonomimizdeki düşük tasarruf ve yatırım oranları ve dönemsel olarak azalsa da yapısal nedenlerle risk unsuru olmaya devam eden cari açık problemimiz nedeniyle tedbiri asla elden bırakmamamız gerekiyor. Ayrıca dünya genelinde risklerin yoğun olduğu bu ortamda tahmin yapmak da zorlaşıyor. Tüm bu nedenlerle, olasılıkları iyi analiz edip ortaya çıkabilecek senaryolara karşı önlemlerimizi de almamız gerekiyor.

Türkiye ve dünya ekonomisine ilişkin görüşlerimizi paylaştığımız ve Topluluğumuz hakkında bilgi alışverişinde bulunduğumuz Anadolu Buluşmaları'nın 20'ncisini Çanakkale'de gerçekleştirdik. Çanakkale ve çevre illerden gelen yaklaşık 400 bayimizin katıldığı buluşmada Koç Topluluğu'nun büyüklüğünü ve birlik olmanın gücünü bir kez daha görme imkanımız oldu. Bu vesileyle ülkemize ve Topluluğumuza değer katan herkese bir kez daha teşekkürlerimi sunmak istiyorum.

10 Kasım, Türkiye için olduğu kadar tüm dünya için büyük bir liderin kaybının, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Paşa'nın ölümünün 74'üncü yıldönümü. O yıllarda temeli atılan çağdaşlaşma adımları ve reformlar olmasa bugün bölgemizdeki diğer ülkelerden bu denli ayrılmış olamayacaktık. Hem insani hem de liderlik vasıflarıyla kendisinden sonra gelen nesillere örnek olan Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün ülkemize duyduğu sevgi ve geride bıraktığı değerler bugüne kadar olduğu gibi bugünden sonra da bizlerin en büyük zenginliği olmaya devam edecek.

Sevgi ve saygılarımla

Turgay Durak
CEO

04 GÜNDEM

- Koç Holding Dünyanın Lider Yatırım Fonlarını Ağırladı
- ICAT 2012 Koç Topluluğu'nu konuştu
- Beko ile Street Basketbol Heyecanı
- Beko'dan Akıllı Çözümler



10

KOÇ AİLESİ ANADOLU BULUŞMALARI İLE DAHA DA BÜTÜNLEŞİYOR

Koç Topluluğu bayilerini bir araya getiren "Anadolu Buluşmaları"nın 20'ncisi, 400 bayinin katılımıyla tarihi ve konumu ile büyük önem taşıyan Çanakkale'de gerçekleşti.



06 MERKEZ BANKASI BAŞKANI ERDEM BAŞÇI: "BÜYÜMENİN SON ÇEYREKTE ARTACAĞINI TAHMİN EDİYORUZ"

Türkiye para politikasında Merkez Bankası'nın aldığı kararlar ile global krizin yarattığı sisin içinde ilerliyor. Doç. Dr. Erdem Başçı 2010 yılının sonlarından itibaren uygulamaya koydukları politika bileşiminin bu bağlamda çok yararlı olduğunu belirtiyor.



16 OPET GENEL MÜDÜRÜ CÜNEYT AĞCA: "OPET: İLKLERİN, TEKLERİN, ENLERİN ŞİRKETİ"

Akaryakıt sektörünün en önemli markalarından Opet, 20'nci yaşını başarılar ve yeni iletişim çalışmalarıyla kutluyor. Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca, Opet kalitesini bugünden sonra da sergilemeye devam edeceklerini belirterek "Opet'i izlemeye devam edin" diyor.



22 TÜRKİYE'NİN AR-GE LİDERİ: KOÇ TOPLULUĞU

Türkiye'nin 2023 yılındaki hedefi Ar-Ge harcamalarının 3'te 2'sinin, yani 40 milyar dolarının özel sektör tarafından yapılması. Koç Topluluğu'nun Ar-Ge alanında gerçekleştirdiği çalışmalar da bu hedefi destekliyor.



28 2012 KOÇ TOPLULUĞU SATIN ALMA ZİRVESİ: "ZİNCİRLEME FAYDA"

2012 Koç Topluluğu Satınalma Zirvesi, Türkiye'nin en büyük toplu satınalma ve merkezi hizmetler yönetimi yapan şirketi Zer'in ev sahipliğinde gerçekleşti.

30 ÜLKEM İÇİN ÇALIŞMAYA DEVAM

Ülkem için Engel Tanımıyorum, Koç Topluluğu şirketleri, bayileri ve çalışanlarının desteğiyle topluma örnek olacak projeleri hayata geçirerek yoluna devam ediyor.

32 MLMM ÜLKEMİZE DEĞER KATMAYA DEVAM EDİYOR

Meslek Lisesi Memleket Meselesi 6. yılında yeni proje ve yarışmalarla yoluna devam ediyor. Meslek Lisesi Memleket Meselesi'nin tüm Türkiye'yi kapsayan projeleri ve "Liseler Mesleği ile Yarışıyor" gibi çalışmaları Türkiye'ye değer katmaya devam ediyor.



36 "FORD OTOSAN BÜYÜK BİR AİLE"

Kent Ford Otomotiv Genel Müdürü Uğur Yalçinkaya ve ekibi, müşteri memnuniyetini her şeyin üstünde tutuyor.



38 TÜRKİYE'NİN GURURLARI

Londra Olimpiyatları'nda zafere ulaşan ve göğsümüzü kabartan sporcularımızın başarı hikayeleri herkese örnek olacak nitelikte.



42 ST. PETERSBURG: KUZEYİN ASİL VE GÖZ ALICI KENTİ

Bizden Haberler Dergisi olarak Seyir Defteri'nde bu ay Tüpraş Kırıkkale Rafinerisi Üretim Müdürlüğü Proses Başmühendisi Osman Kubilay Karan'ı ağırladık. İşte Karan'ın fotoğraf ve notları ile St. Petersburg.



46 ARTER'İN YENİ "HAMLE" Sİ

ARTER 5 Ekim -18 Kasım'da Başak Şenova küratörlüğünde "Hamle" başlıklı sergiyi sanatseverlerle buluşturuyor.

48 KÜLTÜR-SANAT

Kasım ayına özel kitaplar, filmler...

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

Genel Yayın Yönetmeni
Oya ÜNLÜ KIZIL

Sorumlu Yönetmen
Şeniz AKAN

Yayın Kurulu
Serkan ÜNAL
Deniz ENBERKER

Yayınlar Direktörü
Serdar TURAN

Editörler
Aynur ŞENOL ALTUN
Can GÜRSU
Deriya ENGİN KUTLU

Katkıda Bulunanlar
Sebahat DÜZLEYEN
Esra ERDOĞAN

Art Direktör
Özkan ORAL

Yardımcı Art Direktör
Ahmet ÇELİK
Pınar GÜVEN

Fotoğraf Editörü
Şeref YILMAZ

İllüstrasyon
Necip ŞAHİN

Finans Koordinatörü
Selim KARA

Grup Koordinatörü
M. Mücahid DEMİR

Özel Projeler Direktörü
Emin GÖRGÜN

İnformag Yayıncılık Bilişim
Tanıtım ve Organizasyon
Hizmetleri Ltd. Şti
Ebulula Mardin Cad.
4. Gazeteciler Sitesi A-8 /1
Akatlar-Levent / İSTANBUL
Tel: (0212) 324 55 15
Fax: (0212) 324 55 05

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



Yayın Türü
Yaygın Yerel Süreli

Yayın Süresi / Dili
Aylık / Türkçe

Bu dergideki yazı ve resimler
kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.



Bizden Haberler'e ulaşmak şimdi
çok daha kolay. iPad uygulamamız
ile dergimizi dilediğiniz anda,
dilediğiniz yerde...



KOÇ HOLDİNG DÜNYANIN LİDER YATIRIM FONLARINI AĞIRLADI

Dünyanın lider yatırım fonlarından oluşan ve gelişmekte olan ülkelerdeki yatırım fırsatlarını inceleyen Russell 20 – 20 birliği üyelerinin Türkiye’deki duraklarından biri Koç Holding oldu.

Gelişmekte olan ülkelerin yatırım fonlarını inceleyen ve temsil ettiği fonların aktif tutarı yaklaşık 9 trilyon ABD dolarını bulan Russell 20–20 üyeleri, Türkiye’ye düzenlediği ziyarette Koç Holding CEO’su Turgay Durak ev sahipliğinde Koç Holding grup başkanları ve Koç Topluluğu’nun halka açık şirketlerinin üst düzey yöneticileri ile bir araya geldi.

9 TRİLYON ABD DOLARINI YÖNETEN FONLARDAN TÜRKİYE’YE ARTAN İLGİ

Russell 20–20’nin Başkanı Michael Phillips akşam yemeğinde yaptığı konuşmada, 1990 yılında kurulan birliklerinin gelişmekte olan ülkelerdeki yatırım fırsatlarını incelemek amacıyla faali-

yet gösteren kâr amacı gütmeyen bir organizasyon olduğunu hatırlattı. 37 ülkenin temsil edildiği Russell 20– 20’nin fonlarının aktif tutarının yaklaşık 9 trilyon ABD dolarını bulduğuna dikkat çeken Michael Phillips, geçtiğimiz 20 yıl boyunca birliğe üye fonların gelişmekte olan ülkelere sayısız yatırım yaptığını söyledi. 2012 yılı yıllık gezileri için Türkiye’yi seçmekten ötürü duydukları memnuniyeti de dile getiren Michael Phillips, Koç Topluluğu üst düzey yöneticileri ile gerçekleşen akşam yemeğinin ziyaretleri açısından güzel bir kapanış organizasyonu olduğunu da belirtti. Konuşmasında “Türkiye çok önemli yatırım fırsatlarını barındırıyor ve büyük bir potansiyele

sahip. Türkiye ziyaretimiz tüm dünyada gerçekleştirdiğimiz farklı ziyaretler arasında kesinlikle en iyi ve en verimli gezilerden biri oldu. Türkiye’yi 2006 yılında ziyaret etmiştik. Ancak bugün görüşürüm ki Türkiye’de son 6 yıldaki gelişim çok etkileyici” dedi.

“ŞEFFAFLIK DNA’MIZDA VAR”

Koç Holding CEO’su Turgay Durak ise konuşmasında, Koç Holding ve 13 halka açık şirketi ile birlikte Koç Topluluğu’nun bugün İMKB’deki toplam şirket değerinin yüzde 15’ini temsil ettiğini vurguladı. Durak, “Halka açıklık, kurumsal bir yönetim anlayışını, şeffaflığı, eşitliği, tüm paydaşlara karşı adil ve sorumlu

olmayı beraberinde getiriyor” diyerek, bu sorumlulukların Koç Topluluğu şirketlerinin DNA’sında olduğunu söyledi. Koç Topluluğu bünyesinde yatırımcı ilişkileri ve hissedar değeri yaratmaya büyük önem verildiğini vurgulayan Turgay Durak, “Koç Topluluğu olarak bu ve benzeri organizasyonlarla Türkiye’deki yatırım fırsatlarını ve Türkiye’nin yatırımcıları için sunduğu potansiyeli farklı hedef kitlelerine aktarmaya devam edeceğiz” dedi. Son yıllarda Türkiye’ye olan yabancı yatırım ilgisinin giderek arttığını vurgulayan Turgay Durak, bu tür organizasyon ve fırsatların sadece portföy yatırımları açısından değil doğrudan yabancı yatırım açısından da önem arz ettiğini söyledi.

Otomotivin Geleceği ICAT 2012'de Konuşuldu

Ford Otosan, Tofaş, Tüpraş ve Aygaz yöneticileri ICAT panelinde otomotiv sektörünün geleceğini konuştular.

6'ncısı düzenlenen geleneksel ICAT (International Conference on Energy and Automotive Technologies) konferansında sanayi, üniversite ve Ar-Ge kuruluşlarının temsilcileri otomotiv sektörünün geleceğini masaya yatırdılar. Konferansa, Koç Topluluğu üst düzey yöneticileri katıldı.

"HEDEFLER DAHA UZUN OLMALI"

Panelde Tofaş CEO'su Kamil Başaran, Türk otomotiv sanayi olarak 2023 hedefleri doğrultusunda uzun vadeleri, hedefleri olarak almaktan dolayı motive olduklarını kaydederek, "Ancak 2023, otomotiv sektöründe ele

alındığında yarındır, çok yakın bir gelecektir. Birkaç model ömrü dahi değil. Dolayısıyla çok daha uzun hedefler alınması lazım" diye konuştu.

"PETROL YAKITLARI KULLANIMI BİTMEYECEK"

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ise konuşmasında, karbon salınımının azaltılması için daha az yakıt kullanılması gerektiğini belirtti.

"TÜRKİYE LPG'Lİ ARAÇLARI SEVİYOR"

Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu ise LPG'nin dünyada en fazla tercih edilen alternatif yakıt türü olduğunu ve son yıl-

larda LPG'nin kullanımının yüzde 60 oranında arttığını belirtti. Dünya genelinde toplam LPG tüketiminin 260 milyon ton olduğunu söyleyen Eyüboğlu, dünya üzerinde 21 milyon aracın LPG kullandığını, bunun da yüzde 17'sinin ise Türkiye'de olduğunu aktardı.

"RAFİNERİ TEKNOLOJİLERİNDE ÖNEMLİ ADIMLAR ATMAK GEREK"

Tüpraş Genel Müdür Yardımcısı Gürol Acar ise 2020 yılında küresel araç parkının iki katına çıkarak 1,7 milyar adet olmasını bunun da fosil yakıt tüketiminin artış sağlayacağını belirtti.

DAYANIKLI TÜKETİM

Beko ile Street Basketball Heyecanı

Beko Sketch Street Basketball 2012 Turnuvası Bosna Hersek'te gerçekleşti.



Beko, Bosna Hersek'teki basketbol organizasyonlarına bir yenisini daha ekledi. Yeni etkinliği Beko Sketch Street Basketball 2012, 8 ile 12 Eylül tarihleri arasında Beko'nun ana sponsorlu-

ğunda, Saraybosna BBI Center'da gerçekleşti. Üç kategoride toplam 40 takımın yer aldığı turnuvada; 28 okulun ilköğretim ve lise bölümlerinde okuyan 160 öğrenci yarıştı.

Turnuvanın düzenlendiği beş gün boyunca 131 karşılaşma yapıldı. Ayrıca turnuva alanında sergilenen Beko Hero ürünleri de tüketicilerin büyük beğenisini topladı. Aynı zamanda turnuvanın gerçekleştirildiği şehir merkezindeki dev ekranların özellikleri animasyon filmlerle tüketicilere aktarıldı. Turnuva boyunca DJ performansı ve üçlük yarışması gibi çeşitli etkinliklerde ziyaretçi sayısı artış gösterdi.

Yarışmaların sonunda, her kategorinin şampiyonları Beko LCD televizyonlarla ödüllendirildi. Final günü ise aralarında Bosna Hersek Milli Basket Takımı'nın eski oyuncularından Muhamed Konjic, Nenad Markovic, Damir Krupalija, Zlatko Moratic'in de bulunduğu ünlüler karması sahaya çıktı.

Beko'dan Akıllı Çözümler

Beko'nun yeni bulaşık makinesi D8001 ESB ile porselen ve cam yüzeyler de daha etkili parlaklık sağlıyor.

Beko, D8001 ESB bulaşık makinesinde hayata geçirdiği yeni teknoloji ile cam bardaklarda yüzde 30, porselenlerde ise yüzde 43 daha fazla parlaklık sağlıyor. Daha etkili kurutma sağlayan bulaşık makinesinin bu özelliği sayesinde A+ enerji sınıfı performansı bulaşıklarda mükemmel parlaklık ve lekesiz sonuçlar elde ediliyor. Alman araştırma merkezi LGA tarafından test edilip onaylanan buhar destekli yıkama özelliği evde de test edilebiliyor. Aradaki farkı görmek için makinenin buhar destekli yıkama fonksiyonunu kapatıp açmak yeterli oluyor. Beko'nun yeni makinesi; değişken devirli motor sistemi ve Karma yıkama programı ile durulama işlemine göre basınç ayarını otomatik olarak ayarlayarak aynı anda tencere ve bardakları farklı hassasiyetle güvenle yıkayabiliyor ve su ile enerji tasarrufu sağlıyor. Sürgülü üst çatal bıçak sepeti sayesinde de çok sayıda çatal, bıçak, keççe ve servis kaşığı gibi mutfak gereçlerini çizmeden, kahve fincanı gibi bulaşıkları ise güvenle yıkıyor.





MERKEZ BANKASI BAŞKANI ERDEM BAŞÇI:
“BÜYÜMENİN SON
ÇEYREKTE ARTACAĞINI
TAHMİN EDİYORUZ”

Türkiye para politikasında Merkez Bankası’nın aldığı kararlarla global krizin yarattığı sisin içinde ilerliyor. Merkez Bankası Başkanı Doç. Dr. Erdem Başçı 2010 yılının sonlarından itibaren uygulamaya koydukları politika bileşiminin bu bağlamda çok yararlı olduğunu belirtiyor.

İhracata dayalı büyüme stratejisi ile Türkiye krize rağmen dünyanın kalanından pozitif bir şekilde ayrışıyor. Dünyada ve özellikle Avrupa'da birçok büyük ülke ekonomilerinin negatif büyüme sinyalleri verdiği 2012 yılında, Türkiye'nin ne kadar büyümesi gerektiği tartışılıyor. Türk ekonomisinin gaza mı yoksa frene mi basması gerektiği konusundaki sorular henüz cevaplanamamışken, Türk Lirası'nın patronu Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Doç. Dr. Erdem Başçı Türkiye ekonomisindeki son durumu Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.

Dünyadaki parasal genişlemeden Türkiye'nin nasıl etkileneceğini öngörüyorsunuz?

Küresel büyüme görünümünün zayıf seyretmesi sonucu gelişmiş ülke merkez bankaları ek parasal genişlemeye gitmeye başladı. Bu uygulamanın Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için makro finansal riskleri beslediğini düşünüyorum. Bu nedenle kısa vadeli sermaye akımlarında yaşanan oynaklıklar krediler ve döviz kurları üzerinde arzu edilmeyen sonuçlara yol açabiliyor. Bu kapsamda TCMB olarak, küresel dengesizliklerin ülkemiz ekonomisi üzerinde oluşturduğu makro finansal riskleri sınırlamak amacıyla, 2010 yılının sonlarından itibaren uyguladığımız politika bileşiminin çok yararlı olduğunu belirtebilirim.

Avrupa'daki Euro krizinin daha ne kadar devam edeceğini düşünüyorsunuz? Bu krizin etkilerinin boyutu değişebilir mi?

Euro Bölgesi'nde bankacılık, hane halkı ve kamu kesiminde aynı anda devam eden bilanço düzeltme süreci ile çözüme yönelik kurumsal reformların yeterince hızlı yapılamama riski, bölgedeki sorunların daha da derinleşmesi olasılığını canlı tutuyor. Avrupa Birliği (AB) ülkeleri ve Avrupa Merkez Bankası (ECB) uzun süredir krize ilişkin çözüm yolları üzerinde çalışıyor. Alınan kararların uygulamaya başlanması belirsizliği azaltacağını umut ediyoruz.

2012 ve 2013 sonu büyümesi hakkındaki öngörünüz nedir?

2012 yılında ekonominin ılımlı bir büyüme göstereceğini, Orta Vadeli Plan'da belirtilen yüzde 3,2 öngörüsünün makul olduğunu düşünüyoruz. İlk iki çeyrekteki ılımlı seyrin ardından büyümenin son çeyrekte hız kazanacağını tahmin ediyoruz. 2013 büyümesinin de potansiyelimize daha yakın olacağını düşünüyorum.



Bir ülkenin büyüme potansiyelini belirleyen üç temel unsur bulunmaktadır. Bunlar fiyat istikrarı, finansal istikrar ve verimliliklerdir.

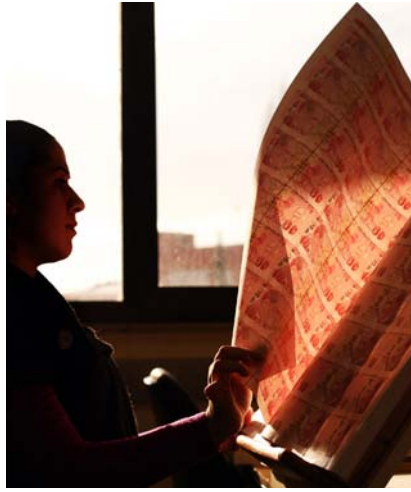
İhracatçıların beklentilerine TCMB cevap verecek mi? Bu anlamda izleyeceğimiz yol haritası hakkında bilgi verirsiniz?

Öncelikle temel hedefimiz olan fiyat istikrarı için en önemli ön şart olduğunu vurgulamak istiyorum. Bununla birlikte ihracatçılarımızın değişen dünya şartlarına uyum sağlama

konusunda gösterdikleri esnekliği, ülkemizin en büyük avantajlarından biri olarak görmekteyiz.

Bildiğiniz gibi kurlar, serbest piyasa koşulları altında belirlendiğinden kur riski her iki yönde gerçekleşmektedir. İhracatçılarımızın yatırım, üretim ve istihdam kararlarını alırken herhangisi bir ülkenin kur düzeyinin gelecekte izleyeceği seyir konusunda tek yönlü varsayımlarda bulunarak karar almamaları ve risk yönetim araçlarına başvurmaları şart. Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası (VOB) enstrümanları kullanılarak döviz pozisyonları ve riskleri daha profesyonel bir şekilde yönetilebilir.

Ayrıca, ihracatçılarımıza Türk Eximbank aracılığıyla reeskont kredileri kullanıyoruz. Bu krediler Türk lirası cinsinden veriliyor ve geri dönüşleri döviz cinsinden yapılıyor. 2012 yılında Türk Eximbank aracılığıyla kullanılan ihracat reeskont kredisi limitini 5,0 milyar ABD dolarına yükselttik.



2012 yılında ekonominin ılımlı bir büyüme göstereceğini, Orta Vadeli Plan'da belirtilen % 3.2 öngörüsünün makul olduğunu düşünüyoruz.



Enflasyon Türkiye için hâlâ bir risk mi?

Bir ülkenin büyüme potansiyelini belirleyen üç temel unsur bulunmaktadır. Bunlar fiyat istikrarı, finansal istikrar ve verimlilik. Bu üç unsurdan herhangi birinde ortaya çıkabilecek bir sorun, büyüme üzerinde önemli ölçüde tahribata yol açabilmektedir. Nitekim iktisat tarihi bunun örnekleriyle doludur. Fiyat istikrarının kaybedilmesinin toplumsal maliyetleri, bugün iktisatçılarca daha iyi anlaşılmıştır. Akademik literatürde yer alan çalışmalar, enflasyon oranındaki her 10 puanlık yükselişin ülkelerin uzun vadeli büyüme oranlarında çeyrek puanlık bir kayba yol açabildiğine işaret etmektedir. Bu nedenle fiyat istikrarı büyümenin vazgeçilmez bir unsurudur.

Son zamanlarda TCMB'nin kullandığı politika araçlarından biri olan Rezerv Opsiyonu Mekanizması hakkında bilgi verir misiniz?

Yakın zamanda Türk Lirası zorunlu karşılıkların belirli bir oranının döviz veya altın cinsinden tutulmasına imkân sağlayan Rezerv Opsiyonu Mekanizması, politika araçlarımıza dâhil olmuştur. Bu mekanizma sayesinde döviz rezervlerimizin güçlendirilmesi ve bankaların döviz likiditelerinin desteklenmesinin yanı sıra, sermaye akımlarındaki dalgalanmaların döviz kuru ve finansal piyasalar üzerindeki etkileri de yumuşatılmaya çalışılmaktadır. Bu mekanizma ayrıca, sermaye akımlarının yurt içi piyasalar üzerinde yol açtığı oynaklığı azaltması bakımından diğer araçlara duyulan ihtiyacı kısmen azaltmaktadır. Bu politika aracı sayesinde TCMB'nin piyasalara müdahale ihtiyacının azalması ve söz konusu mekanizmanın kurdaki olası dalgalanmaları düşürmesi beklenmektedir. Bu mekanizma bankalara döviz varlıklarını likidite gereksinimleri doğrultusunda serbestçe kullanabilme imkânı sunmaktadır. Dolayısıyla otomatik dengeleyici olarak da çalışması beklenen bu mekanizmanın finansal istikrarı destekleyeceği düşünülmektedir.

Cari açıkta düzelme bekliyor musunuz?

Hızlı kredi büyümesiyle gelen aşırı borçlanma ithalatı artırırken, düşük tasarruf oranları bizi cari açığın finansmanında dış finansmana ve sermaye akımlarına bağımlı hale getiriyor. İlki ile ilgili olarak TCMB, diğer düzenleyici kuruluşlarla birlikte kredi büyümesinin makul seviyelere çekilmesine katkı sağladı. Bu doğrultuda alınan tedbirler neticesinde iç ve dış talep arasındaki fark öngörüldüğü şekilde daralıyor ve cari açık kademeli olarak azalıyor.



KOÇ AİLESİ ANADOLU BULUŞMALARI İLE DAHA DA BÜTÜNLEŞİYOR

Koç Topluluğu bayilerini bir araya getiren “Anadolu Buluşmaları”nın 20’ncisi, 400 bayinin katılımıyla, tarihi ve konumu ile büyük önem taşıyan Çanakkale’de gerçekleşti.



Doğal güzellikleri, köklü tarihi ve jeopolitik konumu ile tarihin en önemli merkezlerinden birisidir Çanakkale. Akallar'dan Truvalılar'a, Perslerden Makedonyalılara kadar birçok medeniyetin bu değerli topraklar için savaştığı liman kenti, aynı zamanda ticaretin de merkezi olmuştur. Önemli konumu ile tarihte olduğu gibi günümüzde de Türkiye'nin kilit merkezlerinden olan Çanakkale, Koç Ailesi'nin bayilerini bir araya getiren Anadolu Buluşmaları'nın 20'ncisinin de yeni adresi oldu.

Merhum Vehbi Koç tarafından Koç Ailesi'nin birer ferdi olarak nitelendirilen bayilerle fikir alışverişinde bulunmayı gelenek haline getiren Koç Topluluğu, Anadolu Buluşmaları kapsamında daha önce; Samsun, Ordu, Erzurum, Konya, Hatay, Gaziantep, Mardin, Kayseri, Eskişehir, Ankara, Denizli, Antalya, İzmir, Bursa, Bolu ve son olarak da Çanakkale'de bir araya geldi. Çanakkale'nin yanı sıra Bursa, Balıkesir, Edirne, Kırklareli ve Tekirdağ bölgesinden de bayilerin katıldığı etkinlikte, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak ve Koç Holding Grup Başkanları yer aldı. Anadolu Buluşmaları'nın 20'ncisinde, açılış konuşmasını yapan Mustafa V. Koç; 2003 yılından bu yana Koç Topluluğu bayileri ile bir araya geldiklerini ve bayilerini Koç Topluluğu'nun temel taşlarından biri olarak nitelendirdiklerini belirtti. "Büyük bir aile olduğumuza yürekten inanıyorum" diyen Mustafa V. Koç, Anadolu Buluşmaları'na katılan bayilerinden aldıkları güç ve ilham veren görüşler ile, geleceğe dönük stratejilerini belirlediklerini ve

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç:
"Hayallerimizin peşinden gidebilecek ticari cesaret ve bilgi birikimi bayilerimizde fazlasıyla mevcut."

Topluluk olarak hayal ettiklerinin peşinden gidebilecek cesaret ve bilgi birikiminin de bu toplulukta ve bayilerinde fazlasıyla mevcut olduğunu söyledi.

MUSTAFA V. KOÇ'DAN BAYİLERE DÖRT TEMEL MESAJ

Mustafa V. Koç yaptığı konuşmada, bayilerin Koç Topluluğu'nun yüzünü temsil ettiğini belirtti ve bayi-tüketici ilişkisinde üzerinde hassasiyetle durduğu dört temel mesajı paylaştı. Başarıları sürdürülebilir kılmak için düşünülmeyen düşünülmesi gerektiğine değinen Mustafa V. Koç, artan müşteri beklentilerine; yenilikçi, yaratıcı, kaliteli, güler yüzlü, çözüm üreten bir anlayışla yaklaşmalarını ve müşteri portföylerini hep geliştirmeyi hedeflemelerini söyledi. Son olarak bayilerin kurumsal yapılarını, tesislerini ve hizmet kalitelerini her zaman artırmaları gerektiğini belirten Mustafa V. Koç, bu doğrultuda insan kaynaklarına önem vermelerini, ikinci ve üçüncü nesilleri iyi eğitip; iyi yetiştirip çalışanlara yatırım yapmalarını söyledi.

MUSTAFA V. KOÇ: "ZOR EKONOMİK SÜREÇ DEVAM EDİYOR"

Konuşmasında küresel dünya ekonomisine ve Türkiye'ye yansımalarına değinen Mustafa V. Koç, ekonomik açıdan tüm ülkelerin zorlu bir süreçten geçtiğini belirtti. 2012 yılında, Avrupa'da halen ekonomik sorunların çözülmediğine de değinen Mustafa V. Koç, son dönemde yaşanan gelişmelerin Avrupalı liderleri bazı tedbirleri hayata geçirmeye, geç de olsa, yönlendirdiğini sözlerine ekledi. Yunanistan'ın Euro bölgesindeki geleceğine ilişkin belirsizliğinin sürdüğünü, aynı şekilde; İspanya, İtalya gibi ülkelerin Yunanistan'ın durumuna düşmemek için uğraştıklarını dile getirdi. Önümüzdeki dönemde Avrupa'da kayda değer bir ekonomik canlanma beklemediklerini, her ne kadar Türkiye'nin ihracatında Avrupa Birliği'nin toplamda yüzde 35'lik bir payı olsa da, bu pazarın Türkiye açısından hala son derece önemli olduğuna değindi. Koç, ABD'de seçimlerin büyük önem taşıdığını ve dünya ekonomisinin motoru konumunda olan gelişmekteki ülkelerin; başta Çin olmak üzere, belirgin bir yavaşlama sürecine girdiğini de vurguladı.

"TÜRKİYE EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR"

Mustafa V. Koç, Türkiye'deki sağlam bankacılık sektörü ve kamu maliyesinin güçlü görünümü sayesinde, 2012 yılında gerek hisse senetlerinin, gerekse devlet tahvillerinin yabancı yatırımcı açısından büyük ilgi gördüğünü de sözlerine ekledi. Bu gibi olumlu ekonomik gelişmelerin İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)'na da yansıdığını ve İMKB'nin dünyada en çok kazandıran üç borsadan biri olduğunu belirtti. Koç'a göre Türkiye'ye yönelik bu yabancı ilgisi Türk Lirası'nın da istikrarlı bir seyir izlemesini sağladı. Mustafa V. Koç, "Türkiye'nin ekonomik yönetiminin; enflasyon, büyüme ve finansal piyasalardaki istikrar arasındaki dengeyi gözetme konusunda, son yıllarda gösterdiği başarıyı önümüzdeki dönemde de sürdürmeye inaniyorum" dedi.

"SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME İÇİN YATIRIMLARA DEVAM"

Mustafa V. Koç, uzun vadeli bakışla sürdürülebilir büyüme ve rekabetçilik için Koç Topluluğu olarak yatırımlara hızla devam ettiklerini de anlatırken, "2011'de toplam 2,9 milyar liralık kombine yatırım gerçekleştirdik.





2012'de ise açıklanan bu rakam iki katına çıkarak, 6,0 milyar lira seviyesine ulaşacak" dedi. Yatırımlarla beraber istihdamda da büyüdüklerine dikkat çeken Mustafa V. Koç, "Belirsizliklere rağmen bu yıl net 2592 kişilik ek istihdam sağlayarak toplam çalışan sayımızı 83 bine çıkardık. Koç Topluluğu özel sektörde Türkiye'nin en çok istihdam sağlayan grubu unvanını korumaktadır" dedi.

KOÇ TOPLULUĞU 2013'E HIZLI BAŞLIYOR

Koç Holding CEO'su Turgay Durak ise Anadolu Buluşmaları'nda bayilere seslendiği konuşmasında, "Koç Topluluğu'nun vizyonunu ve iş stratejilerini bayileri ile şekillendiriyor." derken dünya ekonomileri açısından 2012 yılını değerlendirdi. CEO Turgay Durak, "Zorlu geçen 2012'nin son çeyreğine geldik. Yılın son aylarında da hız kesmeden satışlara odaklanarak, portföyümüze yeni müşteriler ekleyerek satış çizgisini geçmeliyiz. Son üç aydaki hızımız 2013'ün başlangıcında bize önemli avantaj sağlayacaktır" diye konuştu.

CEO Turgay Durak:
"Teknoloji ve inovasyona öncülük ederek yenilikçi, farklı, çevreye duyarlı, enerji verimliliği yüksek ürünler için Ar-Ge harcamalarına hız veriyoruz."

TURGAY DURAK: "HEP BİRLİKTE BİRİNCİLİK İPİNİ GÖĞÜSLEYECEĞİZ"

Turgay Durak, önümüzdeki dönemde yurtdışındaki risklerin şu an itibarıyla daha çok Avrupa'da birikmiş gibi gözüktüğünü de vurgularken sözlerini şöyle sürdürdü: "ABD'deki başkanlık seçimleri, Orta Doğu'da süren siyasi kargaşa, İran'ın nükleer programı, Çin ve Hindistan ekonomilerinde yavaşlama gibi birçok konu önümüzdeki dönemde gündemimizde olacak. Diğer yandan yurtdışında yavaşlayan büyü-

me süreci ve mali politikalar çerçevesinde getirilen ek vergiler bizi zorlayacak; ancak, yine de tempomuzu sürekli artırarak hep birlikte birincilik ipini göğüsleyeceğiz."

Koç Topluluğu olarak Türkiye'nin sadece ekonomik değil, sosyal kalkınmasında da sorumluluk aldıklarını belirten CEO Turgay Durak, "Tohumlarını kurucumuz Sayın Vehbi Koç'un attığı bir felsefeyle sorumluluk alıyor, düşünülmeveni düşünüyoruz. Son yıllarda çalışanlarımız ve bayilerimiz ile birlikte yürüttüğümüz sosyal sorumluluk projelerimiz dalga dalga tüm Türkiye'ye yayıldı" diyerek sözlerini sürdürdü. Turgay Durak, "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" ve "Ülkem İçin" projelerini bayilerin sahiplenmesi ve katkılarının başarıları perçinlediğini de anlatırken, "Bu iki örnek birlik olduğumuz zaman yaptıklarımızla ülkemize ne kadar büyük katkı yaratabileceğimizin kanıtıdır. Bu yıl da "Ülkem İçin Engel Tanımıyorum" projesi için aynı heves ve gönüllülük ile tek yürek olacağımıza ve ülkemizdeki engelliler için önemli bir ışık yakacağımıza eminim" diye konuştu.

KOÇ TOPLULUĞU'NUN TEMEL İLKELERİ

Koç Topluluğu'nun gelecek stratejisini oluşturan temel ilkeleri anlatan CEO Turgay Durak, bu ilkelerini şöyle sıraladı: "Küresel bir oyuncu ve bölgesel bir güç olmak, stratejik önemi olan sektörlerde lider olmak, değişime önderlik ederek verimliliği, rekabet üstünlüğünü ve kârlılığı artırmak, teknolojiyi en iyi şekilde kullanarak markalarımızı dünya piyasalarında üst sıralara taşımak ve risk ve fırsatları en iyi şekilde yönetmek." Bu stratejilerin, çalışanlarla, yöneticilerle, tedarikçilerle ve bayilerle "düşünülmeyi düşünerek" gerçekleştirileceğini vurgulayan Turgay Durak, "Teknoloji ve inovasyona öncülük ederek yenilikçi, farklı, çevreye duyarlı, enerji verimliliği yüksek ürünler için Ar-Ge harcamalarına hız veriyoruz." dedi. Bu ürünlerle bayilere daha da güç kazandırılacağına, satışların artırılabileceğine ve markaların hem yurt içi hem de küresel rekabette daha da başarılı olabileceklerine inandıklarını dile getirdi. Ar-Ge konusunda Topluluk olarak atılan başarılı adımları da aktaran Koç Holding CEO'su "Gurur duyarak söylemek isterim ki 2011'de AB Komisyonu'nun hazırladığı "Ar-Ge Yatırımları Raporu'nda, Topluluğumuz Türkiye'nin en çok Ar-Ge harcaması yapan şirketi olarak ön plana çıkıyor. Dört Türk şirketinden üçü bizden: Koç Holding, Tofaş ve Ford Otosan." Turgay Durak bu noktada



Anadolu Buluşmaları'nın konuğu yazar Sunay Akın'dı. Akın, güzel hikayeleriyle unutulmaz bir sunum yaptı.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından düzenlenen "1. Ar-Ge Merkezleri Zirvesi"nde verilen 5 ödüllü Koç Topluluğu şirketlerinin aldığını hatırlatarak "Arçelik iki ödülle, Ford Otosan, Tofaş ve Tüpraş birer ödülle bizleri mutlu etti." dedi.

Bu gelişmeden hareketle "Düşünülmeyi düşünmek" temasının teknoloji ile sınırlı olmadığını hatırlatan CEO Turgay Durak, "Düşünülmeyi düşünmek" aynı zamanda yeni pazarlara ve müşterilere yenilikçi yollarla ulaşmanın, yeni ürünlerle birlikte, yeni hizmetler ve çözümler yaratmanın, satıştan, pazarlamaya, finanstan insan kaynaklarına kadar tüm faaliyetlerimizde her türlü yeniliğin, hem şirket içinde hem de iş ortaklarımızla daha fazla operasyonel verimlilik elde etmenin, daha yetenekli çalışanları şirketlerimize çekmenin ve bundan sonraki nesiller için de itibarımızı ve marka değerlerimizi korumanın anahtarı olacak." dedi. Turgay Durak konuşmasını "Başta ülkemiz olmak üzere, içinde yaşadığımız topluma ve Topluluğumuza kattığınız değer için teşekkür ediyor, işlerinizde başarılar diliyor, hepinizi sevgi ve saygıyla kucaklıyorum." şeklinde bitirdi.

20'nci Anadolu Buluşmaları, yazar Sunay Akın'ın bayilerle bir araya geldiği unutulmaz sunumunun ardından akşam yemeğiyle sona erdi.

CEO TURGAY DURAK'TAN TOPLULUK ŞİRKETLERİ HAKKINDA ÖNEMLİ SATIR BAŞLARI

- Türkiye otomotiv pazarındaki tartışmasız liderliğimizi yüzde 30'a yakın pazar payı ile devam ettirmekteyiz.
- Arçelik Grubu 2011 yılında Batı Avrupa'da pazar payını en çok artıran şirket oldu. Tüm Avrupa'da toplam ciro bazında üçüncü sıraya yükseldi.
- Stratejik açıdan büyük önem verdiğimiz enerji sektöründe petrol ve LPG sektörlerindeki açık ara üstünlüğümüzü koruyoruz.
- Yapı Kredi, müşteri odaklı bankacılık anlayışıyla, ivme kazanarak büyümeye devam ediyor. Yılın ilk sekiz ayında türk lirası cinsinden kredilere odaklanarak yüzde 8 büyüme kaydetti; mevduat hacmi yüzde 3 yükseldi.

- Koçtaş eylül başında yenilenen internet üzerinden satışta yüzde 142 artış sağlandı.
- Divan Grubu, yurtiçinde İzmit'te ve yurt dışında Bakü ve Budapeşte'de Divan Express markası ile büyüme planları devam etmektedir.
- Setur marinaları, zincirine eklediği Kaş marina ve yurt dışındaki ilk marinası olan Midilli Adası'ndaki marina ile toplam marina sayısını 9'a çıkarttı.
- RMK Marine'in 2008 yılında başladığı sahil güvenlik arama kurtarma projesi kapsamındaki son gemi geçen ay törenle denize indirildi.

- Tat, piyasaya sunduğu uzun ömürlü günlük süt ile ilk sekiz ayda süt ciro-sunu yüzde 139 artırdı.
- Düzey'in, Ferrero ile yapılan dağıtım anlaşması ile ulaştığı nokta sayısı 40 binden 70 binlere gelmiştir.
- Setur şirketimiz de büyümesine devam ederek, yetkili acenta sayısını 30'a, online acenta sayısını da 200'e çıkarttı.
- KoçSistem kazandığı yeni sözleşmelerle bilgi teknolojileri dış kaynak hizmetleri konusunda liderliğini sürdürüyor.
- Bilkom yılın ilk yarısında Apple ürünleri satışlarını yaklaşık iki misli artırarak, sektörünün çok üzerinde bir büyüme sağladı.



TATİL FOTOĞRAFI

Süha Derbent Danışmanlığında



FOTOĞRAF TATİLİ



Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca: “OPET: İLKLERİN, TEKLERİN, ENLERİN ŞİRKETİ”

Akaryakıt sektörünün en önemli markalarından Opet, 20'nci yaşını başarılar ve yeni iletişim çalışmalarıyla kutluyor. Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca, Opet kalitesini bugünden sonra da sergilemeye devam edeceklerini belirterek “Opet'i izlemeye devam edin” diyor.

Kuruluşunun 20'nci yılını kutlamaya hazırlanan Opet, bu 20 yılda çok önemli başarılarla imza attı. Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca'nın tabiriyle “İlklerin, teklerin ve enlerin şirketi” olan Opet, bugün kendi sektöründe en büyük pazar payına sahip ikinci şirket konumunda. Son yedi yıldır müşteri memnuniyetinde zirveyi kimselere bırakmayan Opet'in hedeflerini ve bugüne kadar gerçekleştirdiklerini Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca, Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.

Akaryakıt sektörü artan fiyatlar ve rekabet nedeniyle bir süredir hareketli günler yaşıyor. Böyle bir ortamda Opet 2011 ve 2012 yılını nasıl geçirdi, yılsonu hedefleriniz neler?

2011 yılı Opet olarak iyi geçirdiğimiz bir yıl oldu. Bildiğiniz gibi 18 Eylül 2010 itibariyle istasyonların intifa süreleri beş yıla indi. Bu nedenle 2010 yılında oldukça hareketli bir dönem geçirdik. 2011 yılı ise bu hareketli sürecin piyasaya nasıl yansıtacağını, şirketlerin geldikleri konumları görme bakımından önemliydi. Biz bu dönemi satışlarımız, istasyon sayımız ve pazar payımız anlamında gayet iyi tamamladık. Bunun sonucunu da 2011'de gördük. Ciromuz 14.9 milyar TL'ye çıktı. Bu bizi Türkiye'deki şirketler içinde üçüncü sıraya taşıdı. Koç Topluluğu içinde de Tüpraş'ın arkasından ikinci sıraya yükseldik. Bu nedenle 2011 yılı bizim için başarılı bir yıl oldu.

2012'ye baktığımızda ise benzer şekilde büyümemiz devam ediyor. Opet'in sektöründe büyümesi bir gelenek haline geldi. Son 10 yıldır istikrarlı bir şekilde pazar payını artıran tek büyük şirket biziz. Bu yıl sektör beyaz ürün (benzin-motorin) alanında yüzde 4 civarında bir büyüme gösterdi. Opet ise yüzde 10 civarında bir büyüme gerçekleştirdi. Yılsonuna kadar da bu oranı koruyacağımızı tahmin ediyoruz.

Akaryakıt sektöründe Opet'in payı nedir? Bu payı önümüzdeki dönemde hangi seviyeye taşımayı planlıyorsunuz?

2011 yılında beyaz ürünlerde pazar payımız yüzde 17.8 civarındaydı. Bu yıl için ise yüzde 18.4 gibi bir hedef belirlemiştik. Ama biz bu hedefin üzerinde, 18.5 ile 19 arası bir pazar

payıyla bu yılı kapatacağımızı düşünüyoruz. Pazardan aldığımız bu pay Opet'i Türkiye'nin ikinci büyük akaryakıt dağıtım şirketi konumuna getirmiş durumda. İkinci olduğumuza göre daha gideceğimiz yol var demektir. Hedefimiz bu pazar payını zaman içinde artırmak. Bu artış bugüne kadar yaptığımız gibi kontrollü bir şekilde gerçekleştireceğiz. Çok ani çıkışlardan ziyade daha sürdürülebilir, sürekli ve istikrarlı bir biçimde büyümemizi önümüzdeki dönemde de sürdüreceğiz.

Bu büyüme planlarınız içinde satın almalara olacak mı?

İntifaların beş yıla inmesinden önce sözleşme süreleri 15-20 yıl gibi uzun vadeliydi. O dönemde şirket satın almak mantıklıydı. Çünkü bir şirketi satın aldığınız zaman istasyon sürelerine bağlı olarak belli bir portföyü garanti altına alıyordunuz. Artık herhangi bir şirketi satın aldığınız zaman o şirketin elinde bulunan istasyonların sizde kalma süresi yalnız beş yıl ile sınırlı. Bu nedenle bir şirketi satın almak yerine istasyonları transfer etmek daha uygun bir strateji. Yine bir şirketi aldığınızda bayi ağı olarak neye sahipse onu alıyorsunuz ama transfer söz konusu olduğunda nerede eksiksiniz varsa orada bir bayi alarak eksikliğinizi tamamlama şansınız oluyor, bu bizim için çok daha iyi bir hamle. Ama piyasaya yeni girmek ve belli bir portföyle bu işe başlamak isteyen şirketler için satın alma iyi bir strateji olabilir.

20 yılda sektörde ilklerin, teklerin ve enlerin şirketi olan Opet, müşteri memnuniyetinde 7. kez liderliğini korurken, pazar payı artışına hız kesmeden devam ediyor.





İntifa haklarının beş yıl ile sınırlandırılması sektörü nasıl etkiledi sizce?

Akaryakıt sektörüne girişler kolaylaştı. Niçin kolaylaştı? Bu uygulamadan önce daha uzun kontratlar vardı. Şimdi bu kontratların süresi kısaldı. Bu durumda herhangi bir şirket süresi dolan bir istasyonu transfer ederek veya satın alarak pazara girebiliyor. Nitekim 2010 yılında sektöre sıfırdan giren şirketler oldu. Bu nedenle sürelerin kısılması rekabeti artıran bir etki yarattı.

Öte yandan beş yılda bir istasyonların el değiştirmesi durumu ortaya çıktı. Bu da sektör için istikrarsızlık anlamına geliyor. Gerek müşteri alışkanlıkları gerekse bir markanın o istasyonda sürekliliği bakımından beş yıl kısa bir süre. Bu süre dolduktan sonra o istasyon hayatına farklı bir marka altında devam edebilir. Bu da sürekliliği olumsuz etkiliyor. İstasyon kontratlarını yenilemek maliyet oluşturuyor. Bu durumda şirketler istasyonlar için kontrat yenilemek yerine istasyon almaya yönelebiliyor. Dolayısıyla söz konusu uygulama sektöre bu şekilde farklı bir yenilik getirmeye başladı. Yurt dışında istasyon sahipleri şirketlerdir. Bizde de şirketler bunu değerlendiriyorlar. Ama bu da biraz uzun vadeli bir konu diye düşünüyorum. Çünkü çok yüksek bir maliyeti var. Bu düzenleme eksileriyle artılarıyla sektörde önemli bir değişiklik yarattı.

Bir sonraki beş yıllık sözleşme döneminde özellikle İstanbul'da büyük bir rekabet yaşanacak galiba?

İstanbul satış potansiyeli yüksek olduğu için oldukça cazip. Bir sonraki sözleşme dö-



RAKAMLARLA OPET

Opet kuruluşunun 20'nci yılında birçok bakımdan lider konumda

7

OPET MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNDE YEDİ YILDIR LİDERLİĞİNİ KORUYOR

% 18.8

BEYAZ ÜRÜNLERDE OPET'İN SEKTÖR İÇİNDEKİ PAYI

% 11.5

SİYAH ÜRÜNLERDE OPET'İN SEKTÖR İÇİNDEKİ PAYI

1.1 MİLYON m³

OPET DEPOLAMA KAPASİTESİ BAKIMINDAN LİDER KONUMDA

14 MİLYAR 948 BİN TL

2011 YILI CİROSU

Bugüne kadar olduğu gibi yine müşterimize en yüksek kalitede ürünlerimizi, en iyi hizmetimizi sunmaya devam edeceğiz. Bunu yaptığımız zaman piyasadaki büyümemiz zaten devam edecek.

minde satış potansiyeli yüksek yerlerde ciddi rekabet yaşanacak. Yalnız burada iyi bir fırsat da mevcut. Çünkü büyükşehirlerde yeni istasyon yapmak çok zor ve bu değişiklik olmadan önce sözleşmeler uzun süreli olduğu için bayi transfer etmek çok güçtü. Oysa şimdi sözleşmelerin beş yıl ile sınırlandırılması yeni transferler yapma imkanı tanıyor. Bir şirketin olmadığı bir bölgede olabilmesi için bu büyük bir fırsat.

Akaryakıt fiyatları çok hızlı bir şekilde artıyor. Buna ilave olarak ÖTV miktarı da arttı. Bu fiyat artışları sektörü nasıl etkiliyor?

Uluslararası piyasalarda fiyatlar arttığı için akaryakıt fiyatlarında bir artış yaşanıyor. Yine kurlardaki artışlar da bizdeki fiyatları ister istemez etkiliyor. Son dönemde ÖTV'de de bir artış oldu ki yaklaşık üç yıldır olmamıştı. Fiyat artışları ister istemez tüketimi etkiliyor. Özellikle ciddi fiyat artışları olduğu dönemde akaryakıt tüketimi etkileniyor. Böyle dönemlerde insanlar biraz daha fazla toplu taşımaya yöneliyorlar, daha az seyahat ediyorlar, hafta sonu araç kullanmıyorlar. Ama nispeten küçük fiyat artışlarında tüketim çok fazla etkilenmiyor. İnsanlar taşıt kullanmaktan hemen vazgeçmiyor.

Bazı şirketler akaryakıt fiyatları konusunda ciddi oranlarda indirimde gidiyorlar. Sizce bu yüksek sayılabilecek indirim oranları gerçekten yapıyor mu? Siz fiyat rekabeti hakkında ne düşünüyorsunuz?

İndirimli satış yapan şirketlerin iki boyutu var. Bir kısmı istasyonları satın alıp kendileri işletiyorlar. Bu yapıda şirket, bayi ve dağıtım şirketi kâr marjını kendinde tutuyor. Dolayısıyla bu şirketlerin fiyatlarda oynama aralığı biraz daha fazla.

Bizim gibi şirketlerde ise bayi ve şirketler kâr marjlarını paylaşıyor. Bizim payımız yüzde 5 civarında, aynı koşul bayi için de geçerli. Masrafları da dikkate aldığınızda net kâr olarak yüzde 1-1.5 gibi bir oran kalıyor. Şirketin bayi olmadan istasyonları işlettiği durumda ise bu oran yüzde 2.5-3'tür. Yani fiyatta oynayabileceğiniz aralık budur. Diğer husus ise, dikkat ederseniz daha yüksek iskontolar belli dönemlerde, belli sürede ve belli bir miktara kadar veriliyor. Bu durumda yüzde 10 bile indirim yapabilirsiniz. Sürekli olarak bu şekilde indirimli satış yapmak normal ticari koşullarda çok mümkün değil.

Yüksek fiyatlar kaçak akaryakıt kullanımını artırıyor mu? Sizce kaçakla yeteri kadar mücadele ediliyor mu?

Kaçak akaryakıt ile normal akaryakıt arasındaki fiyat farkı arttıkça maalesef kaçakla mücadele zorlaşıyor. Bu durumda hem devlet vergi gelirlerinden oluyor hem de tüketicinin aracı zarar gördüğü için olumsuz etkileniyor. Ama her geçen gün kaçak akaryakıt ile mücadelede ciddi adımlar atılıyor. İlave yaptırımlar ve ilave düzenlemeler ile yeni önlemler alınıyor. Tahmin ediyorum ki bu önlemlerin olumlu sonuçlarını

önümüzdeki dönemde göreceğiz. Kaçakla mücadelede her geçen zaman iyiye gidildiğini düşünüyorum.

Opet yıllardır müşteri memnuniyetinde ilk sırada yer almayı nasıl başarıyor?

Müşteri memnuniyetinde ilk sırada yer almamızın temel nedeni müşteriye bakış açımızdan kaynaklanıyor. Bütün faaliyetlerimizi müşteri beklentilerine göre düzenliyoruz. Bunun için de sürece müşteri gözünden bakıp ona göre faaliyetlerimizi ve aktivitelerimizi şekillendirmeye çalışıyoruz. Bu şekilde yaptığınızda müşteri memnuniyeti de doğal olarak artıyor. Çok kapsamlı bir araştırma ve düşünme süreci gerektiriyor.

Opedo, bizim gibi hızlı,
yerinde duramayan,
müşterinin yanında olan,
yardımına koşan,
beklentilerini yerine getiren
bir karakter.

Bunun en iyi örneklerinden bir tanesi 12 yıl önce başlattığımız "Temiz Tuvalet Kampanyası". Müşteri açısından son derece hassas bir konu. Daha da önemlisi bunu sürdürebilmek. Bizim bir diğer özelliğimiz de budur. Yani yaptığımız işin arkasında durup onu sürekli olarak takip edebilmek. Çünkü müşteri ona sunulan standartları sürekli bekler hale geliyor, aynı şekilde bir vaadi gerçekleştirmediğiniz zaman onun etkisi daha olumsuz oluyor.

Biz şirket olarak sektörde standartları oluşturuyoruz. Örneğin, tuvaletleri ilk defa market içine Opet aldı. Bundan sonra diğer şirketler aynı uygulamayı yapmaya başladılar. Temiz Tuvalet Kampanyamıza kamu kurum ve kuruluşlarından talepler geldi ve bu uygulamayı onlara yaydık. Devlet Demir Yolları bunlardan birisi. Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tuvalet standartlarını bizim uygulamalarımıza göre oluşturdu. Şirket olarak müşterinin bize ulaşmasını beklemiyoruz, biz onlara ulaşıyoruz. Hizmetimizden memnun kaldı mı kalmadı mı sorusuna cevap arıyoruz. Ürünlerimiz her zaman yüksek kaliteli ki bu tüketici açısından oldukça önemli. Bayilerimize, çalışanlarımıza sürekli eğitim



veriyoruz. Çünkü müşteriyle direkt temas noktası bayi ve çalışanları. O insanların bizim bakış açımızla müşteriye bakmasını sağlamaya çalışıyoruz. Bu alanda bir farklılığımızın olduğunu düşünüyorum. Bayi ve çalışanları teşvik ve ödül sistemimiz var. Tabi ki olumsuz bir durumda ceza ve yaptırımlarımız oluyor. Bütün bunları bir araya getirdiğimizde müşteri memnuniyeti zaten olması gereken bir sonuç. Nitekim, yedi yıldır bu konuda lideriz. Türkiye Kalite Derneği'nin (KalDer) ölçüm yaptığı ilk yıldan beri liderliğimiz sürüyor. Biz gerçekten müşteri memnuniyeti konusunda iddialıyız.

Temiz Tuvalet, Opet'le özdeşleşen kampanyalardan sadece bir tanesi. Peki ya diğerleri?

Pek çok projemiz var. Kazandığımız paranın belli bir kısmını da bu ülkeye sosyal sorumluluk anlamında harcamamız gerektiğini düşünüyoruz. "Temiz Tuvalet Kampanyası"nın yanı sıra "Tarihe Saygı" önemli bir proje. Çanakkale'de Gelibolu Yarımadası'nda ciddi aktiviteler yaptık. Orada pek çok köyü rehabilite ettik, şehitliği yeniledik. Bu yıl orada deprem nedeniyle hasar görmüş ve kullanılamayan bir okulu yeniden inşa ettik. Buradan başlayıp ülke geneline yayılan "Örnek Köy" projemiz var. Değişik illerde köyleri rehabilite ediyoruz. Orada çeşitli kurslar düzenleniyor. Bir başka projemiz de "Yeşil Yol". İstasyonlarımızın civarındaki alanları yeşillendiriyoruz, ağaç dikiyoruz. Bütün bu projeler ülkemize verdiğimiz değeri somut olarak göstermemizi sağlıyor ki tüketici açısından da bunun önemli olduğunu düşünüyoruz. Çünkü müşterilerimiz biliyor ki Opet bu ülke için para harcıyor, yatırım yapıyor.

Opet 20'nci kuruluş yılını kutluyor. Bu 20 yıla baktığımızda neler yaptığınızı hangi sözlerle özetlersiniz?

20 yıl akaryakıt sektörü için kısa bir süre. Çünkü uluslararası şirketler 100 yıla yakın süredir ülkemizde faaliyet gösteriyor. Opet 20 yıl önce Öztürk ailesi tarafından kuruldu, 10 yıl önce de Koç Topluluğu ortaklığı gerçekleşti. Bugün Türkiye'nin ikinci büyük akaryakıt dağıtım şirketi konumunda. Müşterinin gözünde de Türkiye'nin en beğenilen şirketi. Geline nokta itibarıyla gerçekten bir başarı hikayesi bu. Biz ilklerin, teklerin, enlerin şirketiyiz. Türkiye'de pek çok ilki yapan şirket Opet. 98 oktan benzini ilk defa Opet Türkiye'ye getirdi. Düşük küükürtl motorin daha Avrupa'da piyasaya çıkmadan önce ilk Opet tarafından piya-



Opet'in Şubat 2006'da başlattığı "Tarihe Saygı Projesi" ile Gelibolu Yarımadası Tarihi Milli Parkı sınırları içinde büyük bir değişim yaşandı.

saya sunuldu. Dağıtım şirketleri içerisinde en büyük depolama kapasitesine biz sahibiz. Tüpraş'ın tek dağıtım ortaklığı olan şirketiz. Yine Türk Hava Yolları'nın akaryakıt anlamındaki tek ortağı Opet. Aynı şekilde dünyanın en büyük bağımsız madeni yağı şirketi olan Fuchs ile ortaklığımız var. Sektörde pek çok faydayı bir arada sunan tek entegre kredi kartı, Opet Worldcard. En teknolojik alt yapıya



Opet'in 2000 yılından bu yana sürdürdüğü ve Türkiye'de yapılan en uzun soluklu toplumsal projelerden biri olan Temiz Tuvalet Kampanyası, Türkiye'nin önemli bir sorununu hedef alıyor.

sahip çağrı merkezi bizde. Öztürk Ailesi'nin sektördeki deneyimi, Koç Topluluğu'nun gücü, deneyimli yönetim kadromuz ve bayi-lerle kurulan güçlü iletişim... Hepsini bir araya getirdiğinizde 20 senelik başarı hikayesi ortaya çıkmış oluyor.

20'nci yıl iletişim stratejileri nasıl gelişti-rildi? Ajda Pekkan nasıl marka yüzü oldu? Opedo nasıl ortaya çıktı?

20. yıla ilgili pek çok strateji düşündük, konuştuk. Elbette bu çalışmalarımız yalnız 20. yıla özel değil. Geçmişe de baktığımızda marka yüzümüz olan kişiler kendi alanlarının en iyileri, popülerleri, en önde gelen sanatçı-ları. Ajda Pekkan'la da benzer bir birliktelik oluştu. Opedo da yine uzun süredir üzerinde düşündüğümüz bir çalışmaydı. Bizi temsil eden, bizim adımıza konuşan bir sembolümüz olsun istedik. Üzerinde epey çalışıldı. En sonunda böyle bir karakter ortaya çıktı. Bundan sonraki iletişimimizde sürekli Opedo olacak. Bizim adımıza konuşup, motopetiyle yollarda seyahat edecek. Bizim gibi hızlı, yerinde duramayan, müşterinin yanında olan, yardımına koşan, beklentilerini yerine getiren bir karakter.

Türk Milli Takımı sponsorluğunuzdan da bahseder misiniz?

Evet bu sene bizim için oldukça önemli olan Türk Milli Takımı'nın sponsorluğunu başlattık. Futbol son derece popüler bir spor. Biz de farklı takımlardan talep gelmesine rağmen Milli Takımı tercih ettik. Sektördeki en büyük Türk şirketi olarak bize yakışan bir sponsorluk olduğunu düşünüyorum.

Opet'in 20'nci yılı nedeniyle çalışanlarınıza, bayilerinize, müşterilerinize ve Koç Topluluğu'na vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Opet'in 20 yılda geldiği nokta gerçekten bir başarı hikâyesi. Biz bugüne kadar bütün faaliyetlerimizde bir konuya çok dikkat ettik. Bayi, müşteri, çalışan ve hissedar, bütün bu tarafların memnuniyetinde denge sağlamaya çalışıyoruz. Çünkü müşteri memnun olduğunda geliyor alışveriş yapıyor, bayi memnun oluyor, hissedar memnun oluyor. Hissedar memnun olunca çalışanını memnun ediyor. Çalışan memnun olunca bayi ile daha iyi iletişim kurarak daha çok çaba gösteriyor. Bayi de müşteriyi memnun etmek için daha çok çalışıyor. İşte bu denge başarıyı sağlıyor. Dolayısıyla bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da biz bu "memnuniyet dengesi-ni" koruyarak faaliyetlerimizi sürdüreceğiz.

Opet
Ultra
force

bir depoyla
daha fazla kilometre,
daha fazla performans





TÜRKİYE’NİN AR-GE LİDERİ: KOÇ TOPLULUĞU

Koç Topluluğu’nun beş ödülü kucakladığı

1. Ar-Ge Merkezleri Zirvesi’nin açılışında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün “Türkiye, 2 trilyon dolarlık milli gelir rakamıyla dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmayı hedefliyor” demiş ve sözlerine şöyle devam etmişti: “Aynı yıldaki hedefimiz Ar-Ge harcamalarının 3’te 2’sinin, yani 40 milyar dolarının özel sektör tarafından yapılması.” Koç Topluluğu’nun Ar-Ge alanında gerçekleştirdiği çalışmalar da bu hedefi destekliyor.

Bir şirketin büyümesinde ve sektöründe öne çıkmasında Ar-Ge çalışmalarının yeri her zaman büyük önem taşır. Şirketin global gelişmeleri takip etmesinden, işlevsel ve tasarımsal yenilikleri tüketicilerin beğenisine sunmasına kadar kurumlara birçok artı kazandıran Ar-Ge çalışmaları, Koç Topluluğu şirketlerinin de en önemli gündem maddelerinden. Avrupa Birliği Komisyonu’nun Ar-Ge yatırımları araştırmasında son 6 yıldır aralıksız yer alan Koç Holding, 2011’de dünyada en fazla Ar-Ge yatırımı yapan şirketleri sıralamasında 562’nci oldu. Aynı listedeki 4 Türk şirkettenden 3’ü Koç Topluluğu şirketi olarak

dikkat çekerken Koç Topluluğu Türkiye’nin en çok Ar-Ge harcaması gerçekleştiren şirketi unvanının da sahibi oldu. Koç Topluluğu son olarak Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın düzenlediği “1. Ar-Ge Merkezleri Zirvesi”nde alınan beş ödülle bu alandaki liderliğini de pekiştirdi. Zirvede, Koç Topluluğu şirketlerinden Arçelik iki ödül alırken Ford Otosan, Tofaş ve Tüpraş ise birer ödül kazanarak Koç Ailesi’ni gururlandırdı. Bizden Haberler Dergisi’nde geçen ay duyurduğumuz bu başarılarla yeni sayımızda daha detaylı yer ayırıyor ve sözü bu başarılarla imza atan Ar-Ge ekiplerine veriyoruz.



PATENT ŞAMPİYONU: ARÇELİK

Arçelik Ar-Ge Direktörü
Cem Kural

Ar-Ge'ye verilen önemi, bu önemin gerekliliklerini kısaca özetler misiniz?

Arçelik olarak üstün teknolojiye sahip, yüksek kaliteli ve yenilikçi ürünler üreten ve Ar-Ge alanında dünyanın önde gelen ve fark yaratan oyuncularından birisiyiz. Şirket olarak başarımızın ardındaki en önemli unsurlar sahip olduğumuz teknolojik yetkinlik, kendi teknolojimizle üretim yapabilmemiz ve özgün ürünler sunabilmemizdir. Arçelik markasının gücünü artırmak ve global varlığını yaygınlaştırmak için teknolojik yenilikleri tüketiciyle buluşturmaya devam ediyoruz. "Dünyaya Saygılı, Dünyada Saygın" olarak belirlediğimiz vizyonumuzla büyüyen global bir marka olmaya, her türlü kaynağı en verimli şekilde kullanarak çevreye uyumlu teknolojiler gerçekleştirmeye önem veriyoruz. Farklı coğrafyalarda büyümeyi hedefleyen bir şirket olarak, farklı müşteri gruplarının ihtiyaçlarını karşılayacak çözümleri geliştirme gerekliliğinin bilincinde olarak Ar-Ge çalışmalarımızı daha da ileriye taşıyoruz.

Bugüne kadar gerçekleştirdiğiniz Ar-Ge çalışmaları ve aldığınız patentler-ödüller hakkında bilgi verir misiniz? Ar-Ge ekibinizin sektöre kazandırdığı artılar neler?

Türkiye'nin yıllardır tartışmasız patent şampiyonu olarak Türkiye'den Dünya Fikri

Haklar Örgütü'ne (WIPO) yapılan uluslararası patent başvurularının 1/3'ünden fazlasının sahibiyiz. Arçelik Dünya Fikri Haklar Örgütü'nde, en çok uluslararası patent başvurusuna sahip ilk 500 şirket arasındakı tek Türk şirketi olarak 2010 yılında 95'inci sırada yer aldık. Arçelik olarak Ar-Ge ve inovatif teknoloji alanındaki çalışmalarımız neticesinde birçok ilke de imza attık. Ayrıca TÜBİTAK, TTGV ve TÜSİAD tarafından düzenlenen "9. Teknoloji Ödülleri" çerçevesinde, "Büyük Ölçekli Ürün" kategorisinde "Surf® (Surround Flow) İnovatif Fırın Teknolojisi" - homojen pişirme, sınıfında dünyanın en az enerji tüketen ve en düşük ses gücüne sahip fırını - projesi ile "Teknoloji" alanında ödül aldık. Bunun yanı sıra 2012'de Fraunhofer IAO Enstitüsü'nün "Fikri Haklar Yönetimi" (IP Management) konulu yarışmasında Arçelik olarak ikinciliği kucakladık. Markamız 7. Çerçeve Projesi'ne imza atmanın yanı sıra, 2011 yılında AB sınırları dışından beyin göçü sağlayarak sunduğu proje ile "Marie Curie" fonundan da destek kazandı. Pazar odaklı, kısa sürede ticarileşebilecek ürün ve süreçlerin geliştirilmesine yönelik projelerin desteklendiği uluslararası işbirliği platformu EUREKA kapsamında da bir proje tamamlamış olup, 6 projeye de devam ediyoruz. Arçelik olarak çeşitli projeler, platformlar ve fonlar aracılığıyla Ar-Ge faaliyetlerimizi

sadece ulusal işbirlikleri ile değil uluslararası boyutta da güçlendiriyoruz. Avrupa Birliği'nin yenilikçi projeler platformuna aktif olarak katılan Arçelik bilim, teknoloji ve yenilik alanında Türkiye'nin Avrupa Araştırma Alanı'yla bütünleşmesini hedefleyen Avrupa Birliği (AB) 7. Çerçeve Programı'nda (7.ÇP) büyük bir başarıya imza atarak TÜBİTAK AB Çerçeve Program-ları Ulusal Koordinasyon Ofisi (UKO) tarafından yayımlanan "AB 7. Çerçeve Programı'nda Türkiye (2007-2011)" isimli kitapçıkta 7. Çerçeve Programı'nda "Ortaklık Sayısına Göre En Başarılı 5 Şirket" kategorisinde birinci sırada yer aldı.

Sizi ve ekibinizi ödüle götüren süreci sizden dinleyebilir miyiz?

Arçelik olarak Ar-Ge çalışmalarımıza 1990'lı yılların başlarında başladık ve endüstriyel ortamdaki çalışmalarımızla ülkemize liderlik yapıyoruz. Ar-Ge çalışmalarının çıktıkları olan buluşlarımız, patentlerimiz ile gerek Türkiye'de gerekse yurt dışında yer alıyoruz. Ar-Ge çalışmalarının bir tamamlayıcısı olan fikri hakların yönetimi şirketimizde ayrı bir departman tarafından idare ediliyor. Bu yapılanma paralelinde, tüm mühendislerimizde buluş bildirim süreci ve fikri haklar konusunda eğitimler veriyor ve bu konudaki bilinci daha da yukarılara taşımayı amaçlıyoruz.



Arçelik Ar-Ge birimi kuruluşunun 20. yılı olan 2011 yılında başarılarının hakkı gururunu yaşıyor.



*Tüpraş Ar-Ge Müdürü
Dr. Murat Yıldırım
birçok bilimsel yayına
110 kişilik geniş Ar-Ge
kadrolarıyla imza
attıklarını söylüyor.*

DÜNYA PLATFORMUNDA BİR MARKA: **TÜPRAŞ**

Tüpraş Ar-Ge Müdürü
Dr. Murat Yıldırım

Ar-Ge'ye verilen önemi, bu önemin gerekliklerini kısaca özetler misiniz?

Tüpraş'ın ana stratejisi, yüksek katma değer yaratan, sürdürülebilir ve gelişmeye açık, rekabet gücü olan Ar-Ge çalışmaları ile yüksek teknoloji geliştirme yeteneği bu-
lunan bir şirket olmaktır. Tüpraş olarak bu hedefler doğrultusunda Ar-Ge stratejilerimizi; rekabet öncesi iş birliği projeleri üretmek, test ölçme ve laboratuvar altyapısını geliştirmek, Ar-Ge personeli sayısını artırmak ve bu kaynakları optimum düzeyde kullanarak kendi teknolojimizi geliştirmek olarak belirliyoruz. Kısa vadede, bugünün teknik problemlerini çözen ve verimliliği artıran yaklaşımlar çerçevesinde projeler geliştiriliyor. Orta vadede ele alınan problemler, yeni teknolojilerle sürecin geliştirilmesi ve iyileştirilmesi etrafında şekilleniyor. Uzun vadede ise, alternatif yenilenebilir enerji sistemlerinin yaygınlaşmasında Tüpraş'ın alacağı rol ve pay üzerine çalışmalar yapılıyor. Ulusal ve uluslararası kapsamda yürütülen Ar-Ge projelerinin en önemli başarı kriterlerinden biri de sürdürülebilirliğe katkı sağlamasıdır. Verimlilik ve çevre içerikli tüm ileri teknoloji ve programlar takip edilmekte, Avrupa Birliği mevzuatı ve teknoloji politikaları yakından izlenmektedir. Örneğin, 2010 senesinde Tüpraş "The Eureka Cluster For Low Carbon Energy

Technologies: Eurogia+" kümesi yönetim kuruluna seçilen ilk Türk şirketi olmuştur. Tüpraş bu doğrultuda enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji konuları başta olmak üzere yeni regülasyonlara geçişte, bölgede ve Avrupa Birliği'ndeki oyuncuların birisi konumundadır. Tüpraş ayrıca düşük karbonlu teknolojiye geçiş finansmanı konusunda da çalışmalar yürütüyor. Tüpraş, 2010 yılında Ar-Ge Merkezi Belgesi'nin alınmasından bu yana Ar-Ge kavramını başarı ile içselleştirmiştir. Tüpraş'ın yeni dönemlerde inovasyon süreçlerini de iş modeline uygulamak için çalışmalara başladığı göz önüne alındığında, kampüsün tamamlanması ve işlenir duruma geçişi ile birlikte komşu ülkeler, Kuzey Afrika ülkeleri ve Balkanlar'ı kapsayan bölgedeki en saygın ve akredite Rafinasyon Teknolojileri Araştırma ve Geliştirme Merkezi konumuna gelecektir.

Bugüne kadar gerçekleştirdiğiniz Ar-Ge çalışmaları ve aldığınız patentler-ödülleri hakkında bilgi verir misiniz? Ar-Ge ekibinizin sektöre kazandırdığı artılar neler?

Avrupa Birliği teşviklerinin şemsiyesini oluşturan çerçeve programı; Araştırma ve Geliştirme formatından, Araştırma ve İnovasyon formatına dönüştürüldü. Yalnızca Avrupa Birliği'nde değil, tüm dünyada son dönemde yaşanan değişiklikler, inovasyon kavramını tüm parametreleriyle şirketlerin öncelikleri arasına soktu. Biz de Tüpraş olarak bu gelişmeleri takip edip, inovasyon faaliyetlerimizi hayata geçirdik. Ar-Ge çalışmalarımızı üç yıldır sürdürmemize rağmen bir adet uluslararası olmak üzere, toplam 10 adet patent başvurumuz bulunuyor. Ayrıca, Ar-Ge merkezimizin faaliyete geçmesinden bu yana 36 adet uluslararası ve ulusal bilimsel yayına da imza attık.

Ar-Ge merkezimizin kurulmasının ardından Tüpraş, Ar-Ge'ye ayırdığı kaynakları ciddi oranda artırdı ve üç yıl içerisinde, bu sene tamamlanan 4 proje ile birlikte, toplam 11 adet TÜBİTAK TEYDEB teşvikli projeyi daha yürütmeye kararı aldı. Gelecek sene için de 12 adet yeni proje bulunuyor. Rafinaj sektöründe yurt dışı kuruluşlarla iletişim içinde olarak farklı Ar-Ge platformlarına iştirak ediyor ve bu yöndeki proje çalışmalarına hız veriyoruz. Ayrıca beş yeni projenin başvurularını yaptık ve onay sürecine gönderdik. Hali hazırda, 1 Ekim 2011 itibarıyla Avrupa Birliği nezdinde fonlanmaya hak kazanan projemiz ile Avrupa Birliği 7. Çerçeve Programı projesine dâhil olarak, Avrupa'nın önde gelen enerji sektörü kuruluşları ile birlikte çalışma imkanı yakaladık.

Sizi ve ekibinizi ödüle götüren süreci sizden dinleyebilir miyiz?

Tüpraş olarak öncelikli hedefimiz yurt içi-yurt dışı üniversiteler, araştırma kurumları ve diğer sanayi firmaları ile ileriye dönük teknolojilerin araştırılacağı projeleri üretmek, yönetmek ve bunun örneklerini tüm ülkeye yayacak katkıyı vermek. Ar-Ge altyapısını oluştururken şunları ön planda tutuyoruz: Teknolojik varlıkların yönetimi, Ar-Ge insan kaynakları ve yönetimi, bilgi kaynakları ve yönetimi, fikri haklar yönetimi, proje yönetimi, kurumsal hafıza, bilgi paylaşımı ve işbirliği yeteneği. Türkiye'nin tek rafineri şirketi olarak, gerçekleştirdiğimiz ve gerçekleştireceğimiz projelerle, ülke kazanımlarının artırılmasına katkı sağlamaya kararlıyız. Ar-Ge Kampüsü'nün kurulumu tamamlandığında, çok kısa bir süre içinde bölge içerisinde hizmet üreten akredite bir araştırma merkezi haline geleceğiz.



FIAT'IN AR-GE MERKEZİ:

TOFAŞ

**Tofaş Teknolojik
Araştırma ve İnovasyon
Direktörü**
Ahmet Altekin



Ar-Ge'ye verilen önemi, bu önemin gerekliklerini kısaca özetler misiniz?

Türkiye'nin otomotivde rekabetçi bir üretim merkezi olması, sektörün önüne yeni hedefler koydu. Bundan sonra rekabet gücümüzün temel taşı Türkiye'nin aynı zamanda bir Ar-Ge merkezi olmasıdır. Bu, hedefe yönelik olarak ürün geliştirme yetkinliğimizi artırıyor. Tofaş Ar-Ge merkezimizin altyapısını ve çalışan yetkinliğini geliştirerek mükemmeliyet merkezleri oluşturmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Hedeflerimize ulaşmak için Türkiye'de araştırma ve geliştirme faaliyetlerini destekleyici kuvvetli bir teknoloji ve kültürel ortamın desteklenmesi gerekiyor. Bu ortamın en önemli unsurları ortak yan sanayiciler, Ar-Ge ve mühendislik firmaları ile üniversiteler ve onların çevresinde faaliyet gösteren araştırma enstitüleridir. Türkiye'de gelişmekte olan bu ortam Ar-Ge gücünün temel unsurunu oluşturuyor. Ortak projeler sayesinde bir yandan üniversiteler sanayi beklentileri hakkında bilgi sahibi olarak kaynaklarını daha doğru planlarken; diğer taraftan sanayi kendi kaynaklarıyla çözemeyeceği teknolojik sorunlara çözüm bulmuş oluyor.

Bugüne kadar gerçekleştirdiğiniz Ar-Ge çalışmaları ve aldığınız patentler-ödülleri hakkında bilgi verir misiniz? Ar-Ge ekibinizin sektöre kazandırdığı artılar neler?

Ar-Ge faaliyetlerine 1994 yılında başladık. Gerek altyapı, gerekse yetkinlikler açısından yatırımlarımıza devam ettik ve bugün yaklaşık 30 milyon euro değerinde bir test ve tasarım altyapısının sahibi olarak 408 çalışanımızla hizmet veriyoruz. 2008 Kasım ayından beri de Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı tarafından tescilli Ar-Ge merkezi olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Halen Fiat'ın Brezilya dışındaki 2'nci önemli AR-Ge merkezi konumundayız. Bu gelişmelerin yanı sıra, lisans hakları Tofaş'a ait olan Fiorino ve Doblo'nun geliştirilmesi ve son olarak da bu yıl pazara sunulan yeni Linea projesi, Tofaş Ar-Ge Merkezi'nin eseridir. Bu çalışmalarımızın bir parçası olarak Fiat'ın Türkiye dışındaki geliştirme projelerine de destek veriyoruz. Örneğin, Hindistan için Linea'nın yeniden şekillendirme çalışmaları Tofaş Ar-Ge merkezinde yürütülüyor. Önümüzdeki dönemlerde Fiat'ın Avrupa ve Orta Doğu pazarları için geliştireceği taşıtların tasarımında sürekli rol alan önemli bir tasarım merkezi olarak büyüme çalışmalarımıza devam edeceğiz. Tofaş olarak Avrupa Birliği destekli projelerde de yer alıyoruz. Bugüne kadar beş adedi halen etkin olarak devam eden, yedi adet FP6 ve FP7 projesinde yer aldık. Patent başvurularımız ürün geliştirme yetkinliğimizin artması ile hızlanırken son üç yılda 23 tanesi uluslararası nitelikte, 75 adet patent başvurusunda bulunduk.

Sizi ve ekibinizi ödüle götüren süreci sizden dinleyebilir miyiz?

Tofaş olarak üniversite-sanayi işbirliği projelerine Ar-Ge yetkinliğinin vazgeçilmez bir parçası olarak bakıyoruz ve işbirliklerimizi gelişme planlarımızın organik birer parçası olarak görüyoruz. Sadece teknoloji araştırma projeleri değil, lisans öğrencilerinin stajlarından başlayarak, yüksek lisans ve doktora çalışmalarını da bütünsel olarak kapsayan bir plan içinde işbirliklerini geliştirmeye devam ediyoruz. Bu bağlamda Tofaş olarak 100 üniversite projesini gerçekleştirdik. Proje içerik ve adetleri 2007 yılı itibarıyla hızlanarak geliyor. 2012 yılının ilk altı ayında tamamlanan 9 proje dışında, 39 proje de devam ediyor.

Tofaş bugün yaklaşık
30 milyon euro değerinde
test ve tasarım
altyapısına sahip.



Tofaş Ar-Ge faaliyetlerine 1994 yılında başladı.



Koç Holding
Şeref Başkanı
Rahmi M. Koç
geçen yıl Ford
Otosan'ın
Ar-Ge merkezini
ziyaret etti.

AR-GE'NİN ADRESİ: **FORD OTOSAN**

**Ford Otosan
Ürün Geliştirme Genel
Müdür Yardımcısı**
Ernur Mutlu

Ar-Ge'ye verilen önemi, bu önemin gerekliklerini kısaca özetler misiniz?

Küreselleşme sürecinin dayattığı rekabette üstünlük sağlamak için yeni ürün ve üretim sistemleri ile yeni teknoloji kullanımı öne çıkıyor. Rekabetçi bir yapıya sahip olabilmenin yolu ise Ar-Ge faaliyetlerinden geçiyor. Tamamladığımız projeler ve kazandığımız yetkinlikle, finansal açıdan hayata geçirilmesi mümkün her türlü projeyi beyaz kağıttan tasarlayabilecek seviyeye geldik. Bu durum küresel projelerin Ar-Ge faaliyetlerinin ve üretiminin ülkemize taşınması için Ford dünyasında diğer merkezlerle rekabet edebilir ve tercih edilir konuma gelmemizi sağladı. Ford Otosan olarak otomotiv dünyasında ilke imza atıyor, dünyaya 100 milyon dolarlık "mühendislik" ihraç ediyoruz. Gölcük lokasyonumuzda bulunan Ar-Ge merkezimize ek olarak 2007 yılında TÜBİTAK Gebze tesislerinde mühendislik merkezimizin açılışını yaptık. Ar-Ge çalışan sayımızı 600'den 1200'e çıkartıp, 2 bin 700 metrekaare olan Gebze mühendislik merkezimizin de ek ofisle birlikte 6 bin 200 metrekaareye ulaştırdık. Toplam mühendis

sayımız 2013 yılı başında 1300'ü bulacak. Ford Otosan olarak 2011 yılında 211 milyon TL Ar-Ge harcaması yaparak otomotiv sektöründe bu alana en çok yatırım yapan şirket olduk. 1200 kişilik Ar-Ge kadromuz ile kendi motorlarımızı ve araçlarımızı tasarlayarak, Ford'un Avrupa'daki üç büyük Ar-Ge merkezinden biri olduk. Sadece Türkiye pazarında değil; Avrupa, Kuzey Amerika gibi pazarlar da dahil olmak üzere tüm potansiyel ihraç pazarlarında da rekabet edebilecek ürünler sunabilmek için çalışmalar yapıyoruz. Merkezimiz bunların yanı sıra ileri teknolojiler olarak adlandırılan ve orta vadede uygulamaya konulacak teknolojileri de hayata geçirmeye yönelik projeler üzerinde çalışıyor. Amacımız, küresel rekabette üstünlük sağlamak için en yeni ürünleri ve ileri teknolojileri geliştirerek, öncelikle Ford Otosan'ın iç ve dış pazarlardaki başarısını sürekli kılmayı ve artırmak.

Bugüne kadar gerçekleştirdiğiniz Ar-Ge çalışmalarını ve aldığınız patentler- ödüller hakkında bilgi verir misiniz? Ar-Ge ekibinizin sektöre kazandırdığı artılar neler?

Tamamı Türk olan Ar-Ge mühendislerimiz, Ford'un dünyadaki ürün projeleri, motor geliştirilmesi, şanzıman tasarımları ve kalibrasyon sistemleri üzerinde çalışıyorlar. Bu yönde Çin'den ABD'de üretilecek olana kadar yeni projelerin devreye girişlerinde Türkiye'den bir grup mühendis gidip destek oldu. 2012 yılında Transit ürün ailesinin yenilenme sürecinde Ford'un tamamen yeni bir segmente girişini müjdeleyen ve ürün geliştirme sürecini gerçekleştirdiğimiz Transit ve Tourneo Custom modellerini üretmeye başlayacağız. Diğer taraftan mevcut Transit ürün ailesinin yenilenmesini

de gerçekleştirerek üretimine başlayacağız. Ford'un ticari araç merkezi olma hedefimiz doğrultusunda Ford dünyası için tamamen yeni bir küçük hafif ticari araç üretiminin mühendislik ve üretim faaliyetlerini sürdürüyoruz. Ayrıca yine Türkiye'de en köklü geçmişe sahip bir başka ürün olan Ford Cargo kamyonlarının da tasarımını ve üretimini gerçekleştiriyoruz. Bu ürünümüzde Ford Brezilya ile güç birliği yaparak küresel pazarlar için kamyon geliştirmeyi, daha geniş ürün gamı yaratmayı, daha fazla pazara girmeyi ve Ford Global Kamyon DNA'sını oluşturmayı amaçlıyoruz.

Sizi ve ekibinizi ödüle götüren süreci sizden dinleyebilir miyiz?

ODTÜ Makine Mühendisliği bölümünü bitirip Boğaziçi Üniversitesi'nde Yüksek Lisans yaparken Ford Otosan Ar-Ge ekibine katıldım. O zaman sadece 25 kişi olan ve sonradan giderek büyüyen Ar-Ge ekibi ile Anadol, Taunus, Escort gibi binek araç projelerini ve Cargo araç ve motor projelerini gerçekleştirdik. İlk yerli dizel motoru, ilk ticari vasıta araç projesini ve ilk tümüyle yerli ağır dizel motor projelerini hayata geçirdik. Özellikle ticari araçlar ve dizel motorlar ile ilgili elde ettiğimiz birikim ve deneyim, 90'lı yılların sonunda bizi uluslararası ortama taşıyan başarılar oldu; Ford Transit Connect ile ilk kez Avrupa ve sonrasında ABD için hafif ticari araç tasarımı yaptık. Bugüne baktığımızda; Ford'un hafif ve ağır ticari araçlarının tek tasarım merkezi, ağır dizel motorlar için küresel tasarım merkezi ve birçok dizel motor geliştirme projelerini yürüten bir Ar-Ge birimi durumundayız. Genç ve yetenekli kadromuz ile yetkinliklerimizi daha da artırarak daha birçok ilke imza atmaya devam edeceğiz.



2012 KOÇ TOPLULUĞU SATIN ALMA ZİRVESİ “ZİNCİRLEME FAYDA”

2012 Koç Topluluğu Satın Alma Zirvesi, Türkiye’nin en büyük toplu satın alma ve merkezi hizmetler yönetimi yapan şirketi Zer’in ev sahipliğinde gerçekleşti.

Koç Topluluğu Satın Alma Zirvesi, bu yıl “Zincirleme Fayda” temasına odaklandı. Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç, Koç Holding CEO’su Turgay Durak, Topluluk grup başkanları ve genel müdürler ile, Topluluğun pazarlama hizmetleri, lojistik, malzeme ve hizmet satın almasından sorumlu yöneticilerini bir araya getiren zirve 350’yi aşkın katılım ile gerçekleşti.

Koç Holding CEO’su Turgay Durak, satın alma süreçlerinin Topluluğun rekabet gücüne olan

kritik etkisini vurguladığı konuşması ile zirvenin açılışını yaptı. Konuşmasında, Satın Alma Yönetim Sistemi’nin ilgili tüm birimlere eğitimlerle yaygınlaştırılması ve tüm satın alma işlemlerinin mümkün olduğunca satın alma bölümlerinin kapsamına dahil edilmesi hususunu ifade etti. Yeni dönem planlamalarında satın almanın stratejik olarak ele alınması ve sistematik yaklaşımlarla maliyet iyileştirme hedeflerinin oluşturulmasına dikkat çeken Turgay Durak, uzmanlık ve hacim etkisinin önemini vurguladı: “Sizler kendi asıl işlerinize odaklanırken; medya, lojistik,

hizmet ve endirekt malzeme satın alması konularında bir uzmanlık merkezi olan Zer şirketimizin, uzmanlığını ve Topluluk hacmini kullanarak sizler adına en iyi satın almaları yapması, şirketimizin rekabet gücünü artırmaya devam edecektir.”

Denetim Grubu Başkanı Ali Tarık Uzun’un, satın alma süreçleri ile ilgili denetim bulgularını aktarmasının ardından, sektör bazında global satın alma trendleri ve Topluluk ortak satın alma faaliyetlerinden beklentilerin orta-

Ali Y. Koç:
“Satın almada başarı etkin
liderlik ve denetim
mekanizması ile
mümkündür.”

ya konduğu şirket sunumları yapıldı. Ford Otosan Malzeme Planlama ve Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Güven Özyurt Otomotiv, Arçelik Satın Alma ve Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı Oğuzhan Öztürk Dayanıklı Tüketim sektöründe satın alma vizyon ve ajandasını ortaya koydu. Tüpraş Genel Müdür Yardımcısı İdari Yılmaz Bayraktar Tüpraş ve Enerji sektörü, Koçtaş Satın Alma Direktörü Benay Öztürk ise Koçtaş ve Perakendecilik sektörü ile ilgili dinamikleri paylaştı. Zer Pazarlama Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Akarca kısa bir film ile Medya sektörüne değindi. Genel Müdür Tuğrul Fadilloğlu ise yaptığı konuşmasında “Zincirleme Fayda” temasına da değinerek, Zer’in kuruluşundan bugüne gelişimi ve Topluluğa sağladığı katma değer üzerinde durdu.



BAŞARILI PROJELER ZİRVEDE

Bu yılki zirvede geçtiğimiz zirvelerden farklı olarak, başarılı ortak satın alma proje örnekleri de gündemde yer aldı. Topluluğa örnek teşkil edebilecek başarılı uygulamaların paylaşıldığı oturumda Türk Traktör, Bayi Portalı Projesi çerçevesinde Zer ile gerçekleştirdikleri işbirliğini anlattı.

Ford Otosan ve Tofaş Lojistik birimleri, Lojistik Optimizasyon Projesi’nde Zer ile, Divan Satın Alma Yönetimi Elmadağ Otelı için yapılan e-ihale projelerinde Promena ile yürüttükleri başarılı satın alma deneyimlerini

katılımcılar ile paylaştı. Zer Hizmetler Satın Alma Yönetimi’nin sunumunda ise, Personel Taşıma Optimizasyon Projesi’nin Topluluğa sağladığı faydalar ortaya kondu.

ALİ Y. KOÇ: “ORTAK SATIN ALMALAR BAŞARILARIYLA DEVAM EDİYOR”

Zirvenin kapanış konuşmasını yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç, medya satın alması ile başlayan ortak satın almanın yayılımından ve başarılarından duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Seneye ortak satın almanın 10 yılını geride bırakırken, şirketlerin uyum ve karşılıklı güven içerisinde çalışmasının bu başarının temeli olduğunu belirterek, elde edilmesi gereken yeni başarılar olduğunun altını çizdi.

Satın almada başarının etkin liderlik ve uygun denetim mekanizmaları ile mümkün olabileceğini ifade eden Ali Y. Koç, satın alma faaliyetlerinin Koç itibarını etkileyen süreçlerin başında geldiğine dikkat çekti.

Yeni ortak satın alma projeleri olan Katalog ve Lojistik Optimizasyon çalışmalarından duyduğu memnuniyeti belirtirken, özellikle lojistik alanında ortak satın alma ile çok daha fazla katma değer yaratılabilecek alanlar olduğunu ifade etti. Zor bir satın alma konusu olan medya satın almasında önemli tasarruflar elde edildiğini belirtirken, bu alanda elde edilen tasarrufların yeni reklam yatırımlarına dönüştürülmesi gerektiğini, özellikle sosyal medyada bulunmanın önemini altını çizdi. Konuşmasının son bölümünde online ihale konusunun rekabet, şeffaflık ve adil satın alma için önemine değinen Koç, online ihale ile yapılan alımların artırılması gerektiğini belirtti.



CEO Turgay Durak
konuşmasında satın alma
süreçlerinin rekabet
gücüne olan etkisine
dikkat çekti.

ÜLKEM İÇİN ÇALIŞMAYA DEVAM

Koç Topluluğu şirketleri, bayileri ve çalışanları, “Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” uygulaması kapsamında, topluma örnek olacak projelerin hayata geçirilmesini sağlıyor. İşte bu çalışmalardan birkaçı...

“Ülkem İçin” Projesi’nin 2012-2013 yılı uygulaması olan “Ülkem İçin Engel Tanımıyorum”, Koç Topluluğu şirketleri, bayileri ve çalışanlarının, “Engelliğe Doğru Yaklaşım” eğitimlerine katılmalarının yanı sıra bu eğitimler sonrası hayata geçirdikleri yeni projelerle yoluna hızla devam ediyor. Eylül ayında şirketlerimizde düzenlenen farkındalık eğitimlerine katılan toplam çalışan sayısı 10 bine yaklaştı.

İllerimizde ise Ülkem İçin Elçileri olan bayiler, proje ortağımız AYDER ile birlikte çalışmalarını sürdürüyor. Arçelik bayileri Batman’da İhsan Borak, Giresun’da Sertaç Güneş, Tokat’ta Kadim Durmaz, Beko bayileri Edirne’de Recai Aran ve Yalova’da Salim Dönmez de kendi illerinde farkındalık eğitimlerini tamamlayarak proje için ilk adımları attılar. Diğer illerimizde de yılsonuna kadar eğitimler programlandı.

OTOKOÇ

Otokoç Otomotiv çatısı altındaki toplam 900 çalışana Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Farkındalık Eğitimleri verildi.

Ülkem İçin Engel Tanımıyorum projesine eğitimler ve fiziki iyileştirmelerle katkı sağlayan Otokoç Otomotiv toplam 900 çalışanına eğitim verdi. Proje kapsamında hedefi 2 bin çalışana ulaşmak olan Otokoç Otomotiv, hizmet noktalarında bulunan park alanları, rampalar, tuvaletler ve giriş kapıları gibi bazı fiziksel koşullarını iyileştirdi. Yeni projelerde de bu bakış açısını sürdürmeyi hedefleyen Otokoç Otomotiv, bulunduğu illerde de yerel Sivil Toplum Kuruluşları ile çalışmalarını devam ettirmeyi amaçlıyor.

RMK MARINE

RMK Marine, Beşiktaş Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı’na sponsor oldu.

RMK Marine, “Engelliğe Doğru Yaklaşım” eğitimlerinin yanı sıra destekleyici uygulamalarla çalışmalarına devam ediyor. Beşiktaş Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı’na sponsor olan RMK Marine, takıma adını verdi ve takımın adı BJK RMK Marine Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı olarak değiştirildi. Engelli sporcuların gerek dünyada gerekse Türkiye’de kayda değer başarı sağladığını belirten, RMK Marine Genel Müdürü Can Öztürk, sporcuların başarılarının devam etmesine katkı sağlayacak olmaktan mutluluk duyduğunu dile getirdi.

AMERİKAN HASTANESİ

Amerikan Hastanesi hazırladığı “Engelliğe Karşı Önlemler Kılavuzu” ile bilgilendirme çalışmalarına katkı sağlamayı hedefliyor.

Amerikan Hastanesi verdiği farkındalık eğitimlerinin yanı sıra hayata geçirdiği destekleyici çalışmalarını da sürdürüyor. Hastane, bu proje kapsamında, engelliği önleme amaçlı pratik ve açıklayıcı bilgileri içeren “Engelliğe Karşı Önlemler Kılavuzu” nu hazırladı. Kitapçık, Amerikan Hastanesinin uzman doktorları, KBB Doktoru Tan Ergin, Göz Doktoru Osman Oram, Dahiliye-Sunay Sandıkçı, Kadın Doğum-Cem Ayhan, Ebru Alper, Ortopedist Özgür Koyuncu, Pediatrist Berkan Gürakan ve Konuşma Terapisti Seda Atilla Şahin tarafından hazırlandı. Kitapçık, yakın zaman içinde kamuoyu ile paylaşılacak.

FORD OTOSAN

Ford Otosan hem fiziki şartları iyileştiriyor hem de eğitimleri sürdürüyor.

2012 hedefi mavi ve beyaz yakalı çalışanlarının minimum yüzde 35’ine farkındalık eğitimi vermek olan Ford Otosan, şu ana kadar bu hedefin yüzde 16’sına ulaştı.

Engelli çalışanları için Yeniköy fabrikasında radikal yenilikler yapan Ford Otosan, engelli çalışanlara özel bilgi-beceri envanter sistemini devreye almayı planlıyor.

BİLKOM

Bilkom, “Engelsiz Teknokamp” ile engelleri kaldırıyor.

“Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” projesi kapsamında destekleyici projeleri hayata geçiren şirketlerden biri olan Bilkom: Apple, Assistiveware ve Orion gibi engelli çözümlerinde dünya lideri firmaların teknolojik olanaklarını kullanarak özürü vatandaşlar ve ailelerine mesleki eğitimler vermeyi amaçlarken katılımcıların beceri ve öğrenim düzeylerini artırarak istihdam edilmelerini sağlamayı hedefliyor.

ARÇELİK

“Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” uygulaması kapsamındaki destekleyici çalışmalardan birini hayata geçiren Arçelik çalışanları görme engelliler için kitap okuyor.

Arçelik, Boğaziçi Üniversitesi Görme Engelliler Teknoloji ve Eğitim Merkezi (GETEM) işbirliği ile görme engellilere kitap okuyor.

‘Sizler için kitap okuyoruz’ adını taşıyan gönüllü projenin amacı görme engellileri sesli kütüphane ortamında daha çok kitap ile buluşturmak. Projenin pilot uygulaması ve ilk eğitim toplantısı, 30 gönüllünün katılımıyla gerçekleştirildi. Sesli kitap okuma teknikleri konusunda eğitim alan gönüllüler, sonrasında, bilgisayarlarına yüklenen özel bir program ile kendilerine temin edilen mikrofonlu kulaklıklar yardımıyla deneme kayıtlarını gerçekleştirdi.

Projeye yönelik olarak açıklama yapan Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, “Tüm Arçelik ailesinin ‘engellilik’ konusunda toplumda bilinirliğin artırılması için katkı sağlayacağına ve bu önemli toplumsal görevi içtenlikle yerine getireceğine gönülden inanıyorum” dedi.

Ayrıca proje kapsamında Eskişehir işletmelerinin (EBİ+EKİ) düzenlediği Engelliliğe Doğru Yaklaşım Eğitimleri’ne 667 kişi katıldı. Eğitimlerde katılımcılardan “engelli dostu ürün”, “engelli dostu işyeri” ve “engelli dostu bayi işyeri” önerileri de alındı.

YAPI KREDİ

Yapı Kredi Yayınları’ndan çıkan her bir kitap görme engellilerin hizmetine sunuluyor.

Yapı Kredi Yayınları’nın, Koç Holding “Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” ve Yapı Kredi “Engelsiz Bankacılık” projelerini destekleyen çalışması kapsamında görme engelliler, Yapı Kredi Yayınları’nın yeni kitaplarına ücretsiz olarak iki şekilde ulaşabilecek.

Metinden sese otomatik dönüştürme teknolojilerinden yararlanıldığı yöntemlerden ilkinde, kitaplar internete bağlı bir bilgisayar ile 7 gün 24 saat ulaşılabilen getem.boun.edu.tr sitesinden dijital ses ve MP3 şeklinde indirilerek dinlenebilecek. İkinci yöntem ise özellikle bilgisayar ya da internet erişimi kısıtlı olan görme engelli kişiler düşünülerek hazırlandı. SESTEK’in hazırladığı altyapı ile hizmete sunulan bu kampanya ile GETEM’e üye olan görme engelliler “0212 276 31 11” numaralı telefondan yeni çıkan kitaplara 7 gün 24 saat ulaşabilecek ve tüm güncel kitaplardan haberdar olabilecekler.

AYGAZ

Aygaz’ın düzenlediği “Ayda Bir Konserleri”nde, bu kez “Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” projesi kapsamında Social Inclusion Band grubu ağırlandı.

Aygaz, “Ayda Bir Konserleri”nin, ekim ayı programında, AYDER’in katkıları ile oluşturulan ve dernek bünyesinde bulunan engelli müzisyenlerin yer aldığı Social



Inclusion Band grubu ağırladı. 2010 yılında kurulan Social Inclusion Band, bugüne kadar pek çok önemli organizasyonda yer aldı ve Moby, Limp Bizkit, Simon Bolivar Orkestrası, Şebnem Ferah, Bengü, Babazula, Cahit Berkay, Deniz Güngör, Kürşat Başar ve Burçin Büke gibi pek çok önemli isimle aynı sahneyi paylaştı. “Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” Projesi kapsamında, Aygaz Genel Müdürlük’te sahne alan grup, kurulduğu günden bu yana Babylon konserlerinde de sahne alıyor. Aygaz aynı zamanda farkındalık eğitimleri ve farklı uygulama çalışmalarıyla projeye destek vermeye devam ediyor.

TÜPRAŞ

Tüpraş çalışanları, proje kapsamında engelli sporcuların katıldığı yarışmalara dikkat çekmek için koşuyorlar.

“Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” Projesi kapsamında Tüpraş, tüm çalışanları, çözüm ortakları ve stajyer öğrencileri ile proje hakkında bilgilendirme ve farkındalık oluşturma faaliyetlerini sürdürüyor. Proje kapsamında, Tüpraş gönüllü eğitmenlerinden ve aynı zamanda atlet olan İzmir Rafinerisi Üretim Başmühendisi Suavi Noyan Kıran, engelli sporcularla katıldığı yarışmalarda konuya dikkat çekmeye çalışıyor. Kıran, 16 Eylül’de Ankara’da yapılan, 700 sporcunun katıldığı Eymir Yarı Maratonu’nda, 21 kilometrelik parkuru görme engelli milli atletimiz Necdet Turhan’a “sesli betimleme” yaparak 2 saat 25 dakikada koştu. Ayrıca, 22-30 Eylül tarihleri arasında yapılan Likya Yolu Ultra Maratonu’nda da 240 kilometrelik parkuru 38 saat 16 dakikada tamamlayarak 31 yarışmacı arasında beşinci olan Kıran, 11 Kasım tarihinde yapılacak Avrasya Maratonu’na tekerlekli sandalye ile katılacak. Maratonlara katılımın yanı sıra, Suavi Noyan Kıran, projeye dikkat çekmek için etkinlikler sırasında karşılaştığı engelleri blogunda yazarak anlatıyor.

SETUR

Setur, “Herkes İçin Engelsiz Tatil” kampanyası ile projeye destek veriyor.

Setur Marina, her yıl coşkuyla kutlanan 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı ve Kurban Bayramı kapsamında AYDER’e ait bir tekneyi Kaş Setur Marina’ya bağladı ve Kaş’ta hizmet vermeye hazır hale getirdi. Bayram boyunca, Setur Marina’da sergilenecek olan Düşler Akademisi Resim ve Fotoğraf Sergisi programa dâhil edildi. Buna ek olarak etkinlikler kapsamında, Uluslararası Yelken Rallisi’nin bitiş günü olan 28 Ekim’de Setur Marina’da Social Inclusion Band sahne aldı. Kaş’ta uzun dönem boyunca yürütülmesi planlanan proje dâhilinde, Kaymakamlık tarafından gelen talebe uygun olarak, Social Inclusion Band grubunun, bayramda tekrar konser vereceği açıklandı.

Tüm bunların dışında tüm vatandaşlara engelsiz bir tatil vaadi veren Setur, proje kapsamında yaptığı çalışma ile engelli konuklara, ülkemizde engelsiz bir tatil olanağı sunmayı hedefliyor. Portföyünde bulunan otellerde Engelsiz Tatil’e uygunluk kriterlerini değerlendiren Setur, bu tesislerde, rehberlik edebilmek adına engelli dostu hizmetlerini misafirlerine sunuyor.



MLMM ÜLKEMİZE DEĞER KATMAYA DEVAM EDİYOR

Meslek Lisesi Memleket Meselesi 6. yılında yeni proje ve yarışmalarla yoluna devam ediyor. Meslek Lisesi Memleket Meselesi'nin tüm Türkiye'yi kapsayan projeleri ve "Liseler Mesleği ile Yarışıyor" gibi çalışmaları Türkiye'ye değer katmaya devam ediyor.

Koç Holding'in Milli Eğitim Bakanlığı ve Vehbi Koç Vakfı ile birlikte yürüttüğü, mesleki-teknik eğitimin ülke ekonomisi açısından önemli konusuna toplumun her kesiminde farkındalık yaratmayı amaçlayan Meslek Lisesi Memleket Meselesi (MLMM) Projesi, her yıl gelişmeye ve yeni projelerle yayılmaya devam ediyor. Bunun örneklerinden biri de her yıl düzenlenen proje yarışmaları. Koç Holding'in MLMM Projesi kapsamında düzenlediği proje yarışmalarında bu yıl mesleki eğitim ve istihdam köprüsünü güçlendiren en iyi okul-işletme işbirlikleri ödüllendirildi. Düzenlenen ödül törenine; Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Koç Holding Kurumsal İletişim

ve Dış İlişkiler Direktörü Oya Ünlü Kızıl, Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü Erdal Yıldırım, Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü İzleme Değerlendirme Grup Başkanı İbrahim Üzkurt ile projeye ilham veren FIAT Yetkili Servisleri, ödül sahibi okul yöneticileri ve öğrenciler katıldı.

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Direktörü Oya Ünlü Kızıl, MLMM Proje Yarışmaları'nın 2011-2012 dönemi itibarıyla, okul-işletme işbirliklerinin yaygınlaştırılmasını ve geliştirilmesini teşvik amacıyla okullar arasında düzenlenmeye başladığını belirtti. Bu yıl ilk kez 'okul-işletme' ilişkisi üzerine kurgulanan yarışmaya toplamda 100 kuruluşla

işbirliği geliştiren 38 meslek lisesinin katıldığı, bu projeler arasında 11'inin çeşitli yönleriyle okul/işletme işbirliğine örnek teşkil ettiği için iletişim desteği verilmek üzere seçildiğini, bir projenin ise büyük ödüle layık görüldüğünü belirtti. MLMM Projesi'nin en büyük hedefinin meslek liselerinin itibarının artırılmasına katkıda bulunmak olduğuna değinen Oya Ünlü Kızıl, "Topluma meslek liselerinin önemini anlatmak için pek çok çalışma yürütüyoruz. Bununla ilgili yürüttüğümüz reklam kampanyaları ile kitlelere ulaşıyoruz. Bu yıl bir diğer önemli gelişme MLMM Projesi'nde en çok fark yatan, öğrenciler üzerinde çok olumlu etkilerini gördüğümüz, okullarla işletmeler arasında yeni işbirliklerinin geliştirilme-

Türkiye'nin dört bir yanında
otomotiv laboratuvarları
kurulmasına öncülük eden
projeleri ile
Şişli Teknik ve Endüstri
Meslek Lisesi birinci seçilerek
30 BİN TL'lik
büyük ödülün sahibi oldu.

sinde köprü olan "Meslek Lisesi Koçları"
Programı'nı Özel Sektör Gönüllüleri Derneği
öncülüğünde iş dünyasına devretmemiz
oldu" dedi.

5 Ekim'de düzenlenen ödül töreninde Şişli
Endüstri Meslek Lisesi Fiat Laboratuvarı pro-
jesi ile büyük ödülün sahibi olurken, proje
yanışmasında dereceye giren diğer okullar
Batman, İzmir, Denizli, Adana, Eskişehir,
Aydın, Yozgat, Ankara ve İstanbul illerimizden
oldu.

OTOMOTİVDE ÖNCÜ OKUL: ŞİŞLİ ENDÜSTRİ MESLEK LİSESİ

Şişli Endüstri Meslek Lisesi'nden yıllar önce
mezun olan ve bugün Fiat yetkili servisi ola-
rak hizmet veren Deha Otomotiv, Aydın
Otomotiv ve Akpınar Otomotiv'in sahibi üç
arkadaş, 2006 yılında bir araya gelerek
mezun oldukları okula otomotiv laboratuvarı
kurmak için harekete geçti. Başlattıkları giri-
şim ile TOFAŞ Türk Otomobil Fabrikası'nın
da dikkatini çeken firmalar, tüm Türkiye'deki
yetkili servislere ilham veren bir öykünün
başlangıcına imza attılar. Proje ile otomotiv
endüstrisinin; servis ve bakım hizmetlerinde
ihtiyaç duyduğu yeni teknolojileri bilen teknik
insan gücünü yetiştirmeyi hedeflediler. Üç
arkadaşın başlattığı girişim, tüm Türkiye'ye
hızla yayılan bir başarı öyküsüne dönüştü.
2006 yılında açılan Fiat Laboratuvarı'ndan
önce bölümün tercih edilme oranı (okulda)
%20-25 oranını geçmezken, bugün %80-
85'e yükseldi; bölüme başvuran kız öğrenci
sayısı da gözle görülür biçimde arttı.

OKUL İŞLETME & STK İŞBİRLİĞİ'NDE BİR İLK: BATMAN TEKNİK VE ENDÜSTRİ MESLEK LİSESİ

Batman Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi,
MLMM Proje Yarışması'nda 'iklimlendirme



KOÇ TOPLULUĞU HER ZAMAN TOPLUMUN ÖNCELİKLERİNE ODAKLI

KOÇ HOLDİNG CEO'SU
Turgay Durak

Koç Holding CEO'su Turgay Durak,
MLMM Projesi'nin hayata geçtiği
günden itibaren Türkiye'de mesleki
eğitim konusunda olumlu yönde bir algı
değişikliği yarattığını, bu algının yıllar
içerisinde öğrenciler ve işverenler
açısından önemli sonuçlar doğurduğunu
dile getirdi. Turgay Durak, MLMM Proje
Yarışması'nın da bu sonuçların saha
uygulamalarından biri olduğunu belirtti.

Turgay Durak proje yarışmasının
amacının mesleki teknik eğitim veren
okullar ile özel sektör ve sivil toplum
kuruluşları arasındaki işbirliklerinin
teşvik edilmesi ve başarılı işbirliği
örneklerinin ödüllendirilmesi yoluyla
mesleki eğitimin kalitesinin
artırılmasına yönelik çalışmaların
yaygınlaştırılması olduğunu ifade etti.

MLMM Projesi kapsamında yıl
içerisinde pek çok sonuç odaklı çalışma
yürütüldüğüne dikkat çeken Turgay
Durak, MLMM Projesi Yarışması ile
bireylerin kendilerini
gerçekleştirebilecekleri ve işletmelerin
verimliliklerinin artırılabilmesi için yeni bir
eğitim-istihdam ilişkisi örneği
oluşturulduğuna değindi.

Alanında işletmede Mesleki Eğitim
Uygulamaları' adlı proje ile dereceye girdi.
Batman'da özel sektör, STK ve okul işbirli-
ğiyle mesleki eğitimi destekleyici faaliyetlerin
yürütülmesi bakımından bir ilk olan proje,
Arçelik-Beko Yetkili Servisi RAMME
Mühendislik'in işbirliği ve Mesleki Eğitim ve
İstihdam Merkezi Derneği'nin desteğiyle
hayata geçti. Proje, iklimlendirme teknoloji-
sinde kullanılan en önemli cihazlardan biri
olan klimaların montajı ve bakımı hakkında
10 öğretmen ve okul öğrencilerinin deneyim,
bilgi ve becerilerini artırmayı hedefliyor. Proje
kapsamında öğretmen ve öğrencilere verile-
cek tam günlük eğitimlerin yanı sıra, işletme-
nin desteğiyle okulda klima eğitim ve deney
seti oluşturulacak.

DENİZLİ'DE ANİMATÖRLER ÇOCUKLAR İÇİN İŞ BAŞINDA

Denizli İMKB Kız Teknik ve Meslek Lisesi,
Denizli ve çevresindeki özel yuva ve eğitim
kurumlarının da işbirliğiyle 3-6 yaş ve ilköğre-
tim dönemi çocuklarının gelişimini destekle-
meyi amaçlayan bir projeye imza attı. Proje;
turizm ve eğitim sektörlerine, çocuk anima-
törlüğü alanında uzman ve nitelikli eleman
yetiştirmeyi hedefliyor. Mevcut animasyon
çalışmalarının çocuk gelişimi açısından yeter-
siz olduğunu düşünen okul, proje ile öncelikli
olarak öğrencilerin staj süresince farklı eği-
timlerle teorik bilgilerini pratiğe dönüştürme-
lerini sağlıyor.

İZMİRLİ LİSELER OKUL İŞLETME İŞBİRLİĞİNDE MODEL OLDU

İzmir Çınarlı Teknik ve Endüstri Meslek
Lisesi'nin seramik duvar ve yer kaplamaclığı

Turgay Durak: “Proje okul-
işletme odağına oturdu, hem
okul hem işletme hem
öğrenciler hem de Türkiye
kazançlı çıktı.”

alanında nitelikli iş gücü yetiştirmekteki zorlukları dikkat çekiyor. Eğitimde kullanılan malzemelerin Çanakkale Seramik tarafından temin edildiği işbirliğinde hedef, seramik uygulama hatalarının azaltılması ve sertifikalı usta servisi oluşturması olarak belirlendi. Projede kurslarda görev alacak eğitici personeli, kurslar öncesi Çanakkale Seramik’in Çan ilçesindeki fabrikasında eğitime aldı. Okul bünyesinde açılan kurslarla, eğitimciler de eğitildi.

İzmir’den çıkan ve MLMM Proje Yarışması’nda desteklenmeye değer bulunan bir diğer proje ise otomotiv sektörüne nitelikli eleman yetiştirmeyi hedefleyen İzmir Mimar Sinan Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi’nden geldi. Otomotiv endüstrisinin, servis ve bakım hizmetlerinde ihtiyaç duyduğu yeni teknolojileri bilen teknik insan yetiştirmek amacıyla, ‘Renault MAIS Teknik Eğitim Projesi ve İstihdam Yönlendirme Projesi’ni hayata geçiren lisede, proje kapsamında müfredat/modül geliştirme, burs imkânı sağlanması ve öğretmenlere yönelik eğitim imkânları geliştirilmesi gibi çalışmalar yürütüldü.

ADANA’DAN MOTORLU TAŞITLAR TEKNOLOJİSİNE TAM DESTEK

Motorlu araçlar teknolojisi alanında eğitim veren, Türkiye’deki iki liseden biri ve Adana’daki tek teknik lise olan Adana Şehit İdari Ataşe Bora Süelkan Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, proje ortaklarının desteğiyle kurduğu; ‘Otomotiv Gövde Eğitim Laboratuvarı ile MLMM Proje Yarışması’nda derece aldı. Projede; otomotiv gövde ve kaportacılığı eğitiminin sürekliliğini sağlamak için uzun bir çalışma ve hazırlık döneminin ardından laboratuvar kuruldu. Mesleki eğitimin içeriğinin iş dünyası desteğiyle güncelleştirilmesi açısından model nitelikte olan proje ile işsiz 20 gencin oto boyama alanında istihdam edilebilirlikleri artırılırken, araç satış bölümünde görev yapan 20 bayan kursiyere de otomotiv teknolojisi eğitimi verilerek mesleki becerileri geliştirildi.



ESKİŞEHİR HIZLI TREN MAKİNİSTLERİ YETİŞTİRİYOR

Eskişehir Atatürk Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, Eskişehir Lokomotif Bakım Depo Müdürlüğü’nün işbirliğiyle hayata geçirdiği ‘Yüksek Hızlı Tren Makinistleri’ adlı projesi ile MLMM Proje Yarışması’nın en dikkat çekici okul-işletme işbirliği örneklerinden birisi oldu. Raylı sistem taşımacılığında idari ve teknik nitelikli personel ihtiyacını karşılamak için yürütülen projenin hedef kitlesini bu alanda eğitimlerini sürdüren öğrenciler oluşturdu. Raylı ulaşım sistemleri alanında nitelikli personel yetiştiren tek ortaöğretim kurumu olan okul, proje ile bugüne kadar müfredat ve modül içerik geliştirmekten proje öncesinde 30 öğrenci ve tek sınıf olan makine dalı kontenjanının iki sınıf ve 48 öğrenciye çıkarılmasına, staj ve uygulama eğitimlerinin nicelik ve nitelik olarak geliştirilmesine kadar çok önemli alt projeleri hayata geçirdi.

Proje yarışmasında
dereceye giren okullar
Şişli ve Samandıra Meslek
Liseleri ile Batman, İzmir,
Denizli, Adana, Eskişehir,
Aydın, Yozgat ve
Ankara’daki okullar oldu.

SAMANDIRA’DA OTOMASYON VAHASI DEVREDE

Uzun yıllardır endüstriyel kontrol ve otomasyon alanında eğitim veren Samandıra Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi’nin MLMM Proje Yarışması’nda aldığı derecenin ardında, Schneider Electric’in işbirliğiyle tüm eğitimlerin uygulamalı olarak, son teknoloji ürünün cihazlarla verilmesini sağlayan ‘Endüstriyel Kontrol ve Otomasyon Laboratuvarı’nı hayata geçirmesi yatıyor. Uygulamalı eğitimin önemine inanan ve sponsor arayışına giren okul yönetimi, Schneider’in verdiği destekle hem dışardan kursiyerlerin, hem de öğrencilerin yararlanabileceği bir laboratuvar kurdu. 2011-12 döneminde 200 öğrenci ve 100 kursiyer aynı laboratuvarla eğitimlere katıldı. Kursiyerler arasında Sancaktepe ilçesinde ikamet eden, dezavantajlı pozisyonda, okullarla ilişkisi kesilmiş bireyler de yer aldı.

TARIM MAKİNELERİNDE BİR İLK ANKARA’DAN

Yarım asırlık tarihinde binlerce öğrenciyi mesleki eğitim ile buluşturan Gazi Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, tarımsal üretim potansiyeli yüksek olan Türkiye’de, bu okuldaki mezun olan öğrencilerin istihdam açısından avantaj yakalamaları için Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi’nin Okul-İşletme İşbirliği Modeli’ne yöneldi. Türkiye’de tarım sektörünün gelişmesine büyük katkısı olan Türk Traktör A.Ş. projeye destek verirken, 2011-12 öğretim yılı başında Türkiye’de tarım

makineleri alanında bir ilk olan 'Türk Traktör Tarım Makineleri Eğitim Laboratuvarı' Gazi Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi bünyesinde açıldı. Tarım makinelerinin bakım ve onarımı konusunda uzmanlaşacak öğrenciler için hem atölye içi donanım sağlandı, hem de okul-işletme işbirliği ile eğitim içerikleri ve modülleri oluşturuldu.

DİDİM TURİZME DESTEK VERİYOR

Aydın Didim'de bulunan Mehmet Dönmez Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi yönetimi, turizm sektörünü kariyer fırsatı olarak gören, ancak gereken eğitimi alamamış kişilere yönelik 'sektöre kalifiye personel yetiştirme' fikriyle yola çıkarak, 'Benim de Bir İşim

Olsun' adlı projeyi geliştirdi. Projeye, yörenin önde gelen turistik tesislerinin yanı sıra Didim Belediyesi, Didim Ticaret Odası ve Didim Turizm Derneği de destek verdi.

2012'de başlayan projenin 2015 başında tamamlanması öngörülüyor. Proje kapsamında farklı alanlarda hizmet vermek üzere elemanların yetiştirilmesi hedefleniyor.

YOZGAT GELECEĞİN PERAKENDECİLERİNİ YETİŞTİRİYOR

Yozgat Ticaret Meslek Lisesi ise Yozgat'ta Kurulu gıda firması Gimat ile işbirliğine gitti. 'Paylaşım Büyüyelim' adlı proje ile Yozgat'ta perakende satış sektörüne kalifi-

ye eleman yetiştirilmesi, öğrencilere burs ve staj imkânı sağlanması, okulda uygulamaya yönelik ilgili alan atölyesinin oluşturulması ve mezunlara istihdam önceliği verilmesi amaçlandı. İşbirliği ile belli sayıda öğrenciye burs ve staj imkânı da sağlandı.

MESLEK LİSESİ MEMLEKET MESELESİ PROJELERLE BÜYÜYOR

Farklı projelerle meslek liselerinin önemine vurgu yapan Koç Holding "İşin Başında Uzmanı Olmalı" temalı kampanyası ile mesleki bilgi ve beceri sahibi kişilerin istihdamının önemine dikkat çekiyor.

Koçların meslek liseli öğrencilerin eğitimlerinde büyük önem taşıdığına inanan Koç Topluluğu düzenlediği Meslek Lisesi Koçlar Buluşması'na 106 meslek liseli koçu ve 11 öğretmen katıldı. MLMM Projesi'nin 2013 yılı finalinin yaklaşması nedeni ile bu yıl buluşma "Yeni Ufuklara Yelken Açıyoruz" teması ile gerçekleşti. Meslek lisesi koçları gönüllülük alanında elde ettikleri tecrübeleri MLMM kapsamında ve sivil toplumun diğer alanlarında değerlendirebilmeleri için paylaşımlarda bulundu.

Meslek Lisesi Memleket Meselesi 2012 Proje Yarışması kapsamında finale kalan projeler, İyi Örnekler Fuarı ve İşbirliği Deneyim Paylaşımı Atölyeleri ile katılımcılarla buluştu. Ayrıca okulların işbirliği kapasitesi gelişimini doğrudan etkileyen okul koçluğunun önemi üzerinde duruldu.

Medya Takip Merkezi'nin medyada yer alan kurumsal sosyal sorumluluk projelerini inceleyerek hazırladığı rapora göre; yaz döneminde 134 haber ile en çok konuşulan markalardan birisi Koç Topluluğu olurken, MLMM Projesi de en çok ilgi çeken projeler arasında yer aldı.



MLMM'NİN YENİ PROJESİ: LİSELER MESLEĞİYLE YARIŞIYOR

'Liseler Mesleğiyle Yarışıyor' yarışması ile öğrenciler iki ay süresince kendilerine verilen görevleri yerine getirerek ödül için yarışıyorlar.

Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi kapsamında her yıl meslek lisesi öğrencilerinin yeteneklerini ortaya koymalarına fırsat sağlayacak özel projeler yürütülüyor. Bunların bir yenisi ise 'Liseler Mesleğiyle Yarışıyor Projesi'. Yarışma lise öğrencilerine meslek sahibi olma bilincini keyifli aktivitelerle öğretmeyi hedefliyor. Türkiye genelinde tüm meslek liselerine açık olan yarışma çerçevesinde, meslek lisesi öğrencileri iki ay boyunca kendilerine verilen görevleri yerine getirerek ödül için yarış-

yorlar. Pek çok zorlu görevin bulunduğu yarışmada gençler, video ve fotoğraflar çekerek bu çalışmalarını yarışmanın websitesinde ve kendi Facebook hesaplarında paylaşıyorlar. Öğrencilere görevleri ise Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, müzisyen Aşlı Gökyokuş ve Gripin Grubu'nun vokalisti Birol Namoğlu dağıtıyor. 01 Ekim - 15 Aralık 2012 tarihleri arasında yapılacak yarışmaya öğrenciler 4 -6 kişilik gruplar halinde katılacaklar. Yarışmada başarılı olan ekipler çeşitli ödüller kazanırken, yarışma sonunda birinci olan ekip üyelerine i-pad, okullarına ise 15.000 TL para ödülü verilecek.



“FORD OTOSAN BÜYÜK BİR AİLE”

Kent Ford Otomotiv Genel Müdürü Uğur Yalçinkaya, Kent Ford Plaza’da verdikleri hizmetlerle müşterilerinin memnuniyetini her şeyin üstünde tutuyor.

Küçük yaştan beri otomotiv sektörünün içinde olan Uğur Yalçinkaya, 2004 yılında ortağı olduğu Kent Ford Otomotiv’in bugün sahibi ve genel müdürü konumunda. Sektördeki çalışmalarına ikinci el alım satımıyla başlayan Yalçinkaya, Ford bayisi olmaktan büyük mutluluk duyuyor. Koç Topluluğu’nun sosyal sorumluluk projelerinde de aktif olarak yer alan Yalçinkaya, böyle büyük bir Topluluğun

çatısı altında olmanın kendisine güven ve onur verdiğinin altını çiziyor.

Kendinizden bahseder misiniz? Kaç yıldır otomotiv sektöründe faaliyet gösteriyorsunuz?

1975 yılında İstanbul’da doğdum. Özel Yıldız Koleji’nden mezunum. Giresunlu bir aileyiz. Dedem 1959 yılında Giresun’dan İstanbul’a

geliyor ve daha sonra da otomotiv işine başlıyor. Ben üçüncü kuşak oluyorum. Ailem otomotiv sektörüne Teşvikiye’de ikinci el alım satımı yaparak başladı. Ben de küçük yaştan beri işin içindeyim. Ailem zaten beni bu işe doğru kanallandırdı. Ben de liseyi bitirdikten sonra 1993 yılında Laleli’de ikinci el alım satım işi ile başladım. 2004 yılında da Ford ile birlikteliğimiz başladı.

Kent Ford Otomotiv nasıl kuruldu?

Kent Otomotiv 2000 yılında Bahçeşehir’de kuruldu. 2004 yılında da ailemle Kent Otomotiv’e ortak olduk. Beş yıl sonra ortağımızla ayrıldık ve sadece aile üyeleri olarak bayiliğe devam ettik. Yönetim kurulumuz dört kişiden oluşuyor. Benimle beraber iki kardeşim ve kuzenim de burada çalışıyor. 2004 yılında biz ortak olduktan sonra şirketimiz başka bir lokasyonda hayatını sürdürdü. 2005 yılında bulunduğumuz şirketin arazisini satın aldık. 2010 yılında işin tamamını buraya taşıdık. Daha sonra da eski

lokasyonumuzda da var olma kararı aldık. Önümüzdeki yıl Bahçeşehir’de tekrar bayilik açacağız.

Ford Bayisi olmak nasıl bir duygu?

Koç Topluluğu Türkiye’nin en büyük grubu. Bizim için bir güven, bir onur. Büyük bir firmanın arkamızda olduğunu bilmenin verdiği bir rahatlık var. Bunlar bizim diğer kuruluşlardan farklı noktalarımız. Koç Topluluğu’nun Ford ile olan birlikteliğinin bize sağladığı artıları anlatmakla bitmez. Biz bunu hem ürün gamımızda hem de geleceğe hazırlanma sürecimizde hissedebiliyoruz. Onun için çok mutluyuz. Ford Otosan’la çalışmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz.

Müşteri profilinizi kimler oluşturuyor?

En çok hangi modeller tercih ediliyor?

Bizim perakende müşterimiz daha fazla. Avcılar ve Beylikdüzü ortasında bulunan, ortak bir noktadayız. Çevremizde birçok yeni proje var. Müşterilerimiz özellikle lokomotif modellerimizi tercih ediyor. Binek otomobilde Fiesta ve Focus, ticaride de Transit Connect en çok tercih edilen araçlarımız.

Kent Ford Plaza’da vermiş olduğunuz hizmetler nelerdir?

Kent Ford Plaza’nın 11 bin metrekare civarında hizmet alanı mevcut. Yaklaşık 6 bin metrekare showroomumuz, ikinci el satış alanımız, sigorta hizmetlerimiz, aksesuar satışıımız bulunuyor. Acenteliğini yaptığımız yedi adet

Sosyal sorumluluk projeleriyle her şeyin sadece ticaret olmadığını, vatandaş olmanın sorumluluğunu hatırlıyoruz.

firma var. Kent Ford Otomotiv olarak müşteri memnuniyetine çok önem veren bir bayiyiz. Müşteri memnuniyetinin hem Koç Topluluğu hem Ford Otosan’a, oradan da bize yansıyan bir önemi var. Firmamız geçen yıl Türkiye’deki tüm gruplar içerisinde müşteri memnuniyetinde en yüksek puanı alarak 2011 Başkanlık Ödülü’nün (Chairman’s Award) sahibi oldu. Biz müşterilerimizin önem verdiği noktaları biliyoruz. Onları gözlem altında tutuyor ve tüm ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Onun için de müşterilerimizin velinimetimiz olduğunun farkındayız. Bunu da hiç bozmamak için elimizden geleni yapmaya çalışıyoruz.

Koç Topluluğu’nun sosyal sorumluluk projeleri hakkında ne düşünüyorsunuz? Siz bu projelerde aktif olarak rol alıyormuzunuz?

“Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” ve “Ülkem İçin Kan Veriyorum” projeleri çok başarılıydı. Ben Avrupa bölgesinde Ford Bayii olarak Ülkem İçin Elçisi seçildim. İki yıldır bu görevi

yürütüyorum. Geçen yıl düzenlenen “Ülkem İçin Kan Veriyorum” kampanyasına çok ciddi de bir talep oldu. Eğer biz bu duyarlılığımızı insanlarımıza hatırlatabilsek karşılık alabiliyoruz. Bayilerin hem kendi çalışanları hem müşterileri hem de çevrelerindeki şirketler hepsi bu kampanyaya katılımda bulundular.

Bu projelerin topluma katkısı hakkında ne düşünüyorsunuz?

Koç Topluluğu’nun yürüttüğü bu projelerin toplumun en büyük ihtiyaçlarına cevap verdiğini ve projelerde eksikliklerin çok iyi belirlendiğini düşünüyorum. Her şeyin sadece ticaret olmadığını anlıyoruz, vatandaş olmanın sorumluluğunu hatırlıyoruz. Bayii çalışanlarımız da bu tip sosyal sorumluluk projelerinin içinde olmaktan büyük mutluluk duyuyorlar. Bunun da duyarlılığı, sadakati ve bağlılığı artırdığını düşünüyorum.

2012 yılının son günlerine yaklaştığımız şu günlerde nasıl bir yıl geçirdiğinizi düşünüyorsunuz? Bu kapsamda sene sonu hedefleriniz neler?

2012 yılının zor bir yıl olması bekleniyordu ama ne kadar zor olacağını tahmin edemiyorduk. Hatta ikinci yarının daha yumuşak geçeceğini tahmin ediyorduk. Bugün geldiğimiz noktada ülkemizin çevresinde gelişen siyasi problemlerden ekonomimizin etkilendiğini düşünüyorum. Etkilenmeye de devam ediyor. Bu da bir durağanlık getiriyor. 2013 yılına, 2012 yılından çok daha iyi bakılmıyor. İyileşmenin de çok yavaş olacağını düşünüyoruz. Sene sonu hedefimiz 900 bine ulaştı. Bu tabii ülkemizde şimdiye kadar satılan en yüksek adet. Ford çok büyük bir marka. Geçtiğimiz yıllarda dünyada yaşanan krizi en kolay atlatan marka. Sağlam temeller üzerine kurulmuş, hiçbir destek almadan bu krizin üstesinden gelebilmiş bir marka. Ford’un gelecekteki ürün gamını düşündüğümüzde gelecek yıllardan da ümidimiz daha fazla. Ford Otosan büyük bir aile. Aile havasında bir çalışma ortamı sağlıyor.



Büyük bir firmanın arkamızda olduğunu bilmenin verdiği bir rahatlık var. Bunlar bizim diğer kuruluşlardan farklı noktalarımız.

TÜRKİYE'NİN GURURLARI

Londra Olimpiyatları'nda zafere ulaşan ve göğsümüzü kabartan sporcularımızın başarı hikayeleri genç-yaşlı herkese örnek olacak nitelikte.

"Bir Kuşağa İlham" ver sloganı ile yola çıkan 2012 Londra Olimpiyat Oyunları, birbirinden muhteşem anlara sahne olmuş, ülkemize madalyayla dönme başansı gösteren sporcularımız gelecek yıllar için de umut vermişti. Türkiye'nin en geniş katılımı gösterdiği 2012 Olimpiyatları'nın ardından sporcularımız 2016 yılına hazırlanmaya başladılar bile.

Yeni olimpiyatlara hazırlıklar başladı başla-masına, ancak Londra'da tarih yazan sporcularımız için yaşadıkları atmosferin büyü-sü sürüyor. Türkiye'yi başarıyla temsil eden ve ülkemize madalya getiren atletizmde Aslı Çakır Alptekin ve Gamze Bulut, tekvanda Servet Tazegül ve Nur Tatar, grekoromen güreşte Rıza Kayaalp, paralimpik oyunlarda halterde Nazmiye Muslu, Çiğdem Dede, Özlem Becerikli, atıcılıkta Korhan Yamaç, judoda Nazan Akın, Duygu Çete, masa tenisinde Neslihan Kavas ve Kadınlar Masa Tenisi Milli Takımı, okçulukta Doğan Hancı ve Goalball Milli Takımı... Bu isimlerin her biri ayrı bir azim ve başarı hikayesi... Onların



hikayesi her yaştan insana örnek olacak adımlarla dolu. Tıpkı Türkiye'ye olimpiyatlar-da, atletizm alanında ilk altın madalyayı kazandıran Aslı Çakır Alptekin gibi...

ADINI TARİHE YAZDIRDI ASLI ÇAKIR ALPTEKİN

"Sporla ilk tanışmam ilkokul 4. sınıftayken beden eğitimi öğretmenimin teşvikiyle oldu. İsmail öğretmenim "çok hızlısın ve atletizmde daha başarılı olursun" dediği için atletizme yöneldim. Milli Takıma ilk katılımım lise yıllarında oldu. Liselerarası Dünya Kros Şampiyonası'na katıldım ve 10'uncu oldum. Türkiye ve Balkan şampiyonluklarım oldu. Bu arada Dumlupınar Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenliği bölümünden mezun oldum. Olimpiyatlara hazırlanma sürecimiz planlı, disiplinli ve bir hedef doğrultusunda oldu. Yurtiçi ve yurtdışı kamplara giderek bir hazırlık süreci geçirdik. Günlük yaklaşık 5-6 saat antrenman yapıyor ve haftalık 150-180 km koşuyorduk. 2012 Londra Olimpiyat Oyunları'nda altın madalyayı kazandığım o anda, hayatımı adadığım sporda amacıma ulaşmanın sevinci, bütün dünyaya İstiklal Marşımızı okutmanın gururunu ve şerefini yaşadım. Bundan sonrası için ise kısa vadede 2013'te Mersin'de yapılacak olan Akdeniz Oyunları ve Dünya Şampiyonası'nda madalya kazanmayı hedefliyorum. Asıl hedefim ise 2016 Rio Olimpiyatları'nda madalya almak."



Yolda beni görenler
mutluluktan ağladıklarını,
bağırmaktan seslerinin
kısıldığını, dua ettiklerini
söylüyorlar.

PARALİMPİK OYUNLARDA TÜRKİYE ÇIKARMASI

2012 Londra Paralimpik Oyunları'na 16 sporcuyla katılan Türkiye, tarihinde ilk defa birden fazla madalya kazanarak Ulusal Paralimpik Komitesi'nin de takdirini kazandı.

"HALA MADALYAMLA UYUYORUM" NAZMİYE MUSLU

"Haltere 2005 yılında başladım. Katıldığım ilk uluslararası yarışmada Avrupa üçüncüsü oldum. Önceleri çok istekli değildim ama bu sonuç motivasyonumu artırdı. 2007 yılında Yunanistan'da Avrupa Şampiyonu oldum. 2008 Pekin Paralimpik Oyunları'nda dördüncü oldum. Aslında madalyayı kendim verdim diyebilirim. O günden sonra çok hırslandım ve şampiyonluk için ant içtim. 2010'da Malezya'da 106 kilo kaldırarak dünya şampiyonluğunu rekorla süsledim. Bu yıl da Dubai'de derecemi 500 gram daha geliştirerek ikinci kez dünya rekoruna imza attım. Ve Londra'da da 109 kiloyla dünya ve paralimpik rekoru kırarak olimpiyat şampiyonu oldum. Olimpiyatlara hazırlık aşamasında uzun süreli bir kamptan geçtik. 9-10 ay boyunca ailelerimizden uzak kaldık. Şampiyonluğu zaten hedefliyorduk. Çok hırslı idman yapıyorduk. Ve 30 Ağustos Zafer Bayramı'nda hayalim gerçekleşti. Mutluluğumu anlatmakla bitiremem. Hala madalyamla uyuyorum. Madalyamı aldığım ilk anda inanmadım. Sevinçten gözlerim doldu ama ağlayamadım. İstiklal Marşımız okunurken "işte ben buyum" diye sevindim. Bayrağımın göndere çekilmesi benim için çok ayrı bir gururdu.

Şu anda Dünya Şampiyonası'nda sıklet değiştiriyorum. 40 kilodan sonra 44 kilonun rekorunu da almak için var gücümle mücadele edeceğim. Bundan sonra 44 kiloda yarışan sporcular altın madalyayı unutsunlar.



Nazmiye Muslu 2012 Londra Paralimpik Oyunları'nda altın madalya getirdi

40 kiloda yapılacak her şeyi yaptık. Adımızı altın harflerle yazdırdık. Şimdi aynı şeyi 44 kiloda hedefliyoruz. Bu sıklette rekor 127 buçuk kilo. Ben 130'u kaldırmak için çabala-yacağım. Durmak yok, yola devam."

"SIRADA AVRUPA ŞAMPİYONASI VAR" ÇİĞDEM DEDE

"2009 yılında tesadüfen tanıştığım halter antrenörü Mustafa Doğan'ın teşvikiyle antrenmanlara başladım. Bir yıl sonra Türkiye şampiyonu oldum. Milli formayı ilk olarak 2010



Çiğdem Dede 2012 Londra Paralimpik Oyunları'nda 105 kilo ile gümüş madalyanın sahibi oldu.

yılında Malezya'da düzenlenen Dünya Şampiyonası'nda giydim. Orada dördüncü olmuştum. 2011'de Birleşik Arap Emirlikleri'nde iki turnuvaya katıldım. Sharjah'da gümüş, Dubai'de altın madalya kazandım. Dubai'de bu yıl da yarıştım ve ikinci oldum. Haltere başladıktan üç yıl sonra Paralimpik Oyunları'na katılma hakkı kazandım ve Londra'da 105 kiloyla gümüş madalya geldi. Olimpiyatlara dokuz ay boyunca kampta hazırlandık. Zaman zaman sakatlıklar geçirdik. Çok uzun bir süreydi. Bu süre boyunca pazar günleri hariç her gün çift antrenman yaptık ve sonunda başardık. Madalyayı kazandığım ilk anda, üçüncü hakkımı keşke saysalar diye düşünmüştüm. Son hakkımda 109 kiloyu denemiş-tim. Kaldırabilseydim altın madalya alıyordum. Aslında altını kaçırmamın üzüntüsü içindeydim. Nerede hata yaptım diye düşünüyordum. Barı kaldırırken kolum biraz geride kalmıştı. Zaten ilk hakkımdaki 105 kiloluk kaldırımda gümüş garantiydi. Bunlar geçiyordu aklımdan ama yine de çok sevindim tabii ki.

Şu anda Avrupa Şampiyonası var önümüzde. O zaman altın madalya alacağız. Ondan sonraki yarışmalardan da inşallah madalyalarla döneriz. Şu anda sadece sporla uğraşıyorum, sonuçta bu sporu ömür boyu yapamayacağım. Başbakanımızdan bir iş istedim, inşallah olacak."

“MADALYAMI ŞEHİTLERİMİZE ARMAĞAN ETTİM” KORHAN YAMAÇ

"1985 yılında atıcılık sporuna başladım. Atıcılık sporunda 10 m Havalı Tabanca, 25 m Sport Tabanca ve 50 m Serbest Tabanca dallarında yarışmaktayım. 30 defa Türkiye Şampiyonu oldum ve 12 Türkiye rekorum var. 2012 Londra Paralimpik Oyunları'nda 10 m Havalı Tabanca dalında ikincilik elde ettim. Uluslararası yarışmalarda ülkemize 49 adet madalya ve kupa kazandırdım. Paralimpik Oyunları'na yaklaşık bir yıllık kamp döneminde, yoğun ve kaliteli teknik antrenmanlar ve zihinsel egzersizlerle hazırlandım. Bu süreçte dört uluslararası yarışmaya katılarak Paralimpik Oyunları için form tuttum. Yarışmaların hepsinde madalya kazanmam beni favori yaparsa da atıcılık sporunda diğer spor branşlarından farklı olarak kesin olarak derece ve madalya iddiasında bulunmak mümkün değil. Ancak bu dereceler kendime olan güvenimi artırdığı gibi rakiplerim için bir endişe kaynağı yarattığını düşünüyorum. 2012 Londra Paralimpik Oyunları'nın ilk günü olan 30 Ağustos'ta ilk madalyayı kazanmam diğer arkadaşlarıma da büyük bir rahatlama getirdi. Aynı gün Nazmiye arkadaşımızın elde ettiği birincilikle birlikte madalyalar peşi sıra geldi. 30 Ağustos günü madalya kazanmamın, hem benim hem de ülkemiz için çifte Zafer Bayramı olduğunu düşünüyorum. Paralimpik oyunlarında yarışırken kazandığım madalyayı şehitlerimize armağan etmiştim.

Bundan sonraki hedefim, 2016 Paralimpik Oyunları'nda en iyi performansımı göstererek şanlı bayrağımızı birincilik kürsüsünde dalgalandırmak olacaktır. Bu amaç doğrultusunda önümüzdeki 4 yıllık süreçte katılacağım uluslararası yarışmalarda kendi en iyi skorlarımı yükseltmek istiyorum."

“HEDEFİM İSTİKLAL MARŞIMIZI DİNLETEBİLMEK” NESLİHAN KAVAŞ

"1987 Eskişehir doğumluyum. Çift taraflı doğuştan kalça çıkığım olarak dünyaya geldim. 10 yaşında DSİ Bentspor Kulübü Eskişehir'de masa tenisine başladım. 199-2001 yılları arasında bu kulüpte oynadım. Bu süreçte minikler ve yıldızlar kategorilerinde Türkiye Şampiyonaları'nda 2'nci ve 3'üncü oldum. Daha sonra Eskişehir Özel Çağfen Koleji'nin sporculara sunduğu burs



Korhan Yamaç 2012 Londra Paralimpik Oyunları'nda gümüş madalya kazandı.

imkanı sayesinde burslu olarak o okulda öğrenim görmeye başladım. 2001 yılından itibaren de Çağfen Spor Kulübü'nde masa tenisi oynamaya başladım. İlk olarak 2003 yılında o zamanki antrenörüm Vildan Şensöz'ün desteğiyle Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu'nun düzenlemiş olduğu Türkiye Şampiyonası'na katıldım. O günden bugüne dek de milli takımda sporcu olarak görev yapıyorum. 2003 yılından bu yana Avrupa Şampiyonası'nda Paralimpik Oyunları'nda birçok derece aldım. Olimpiyat Oyunları dört senede bir gelen bir şans. Olimpiyatlar dışında her sene Avrupa Şampiyonası ya da Dünya Şampiyonası'na katıldığımız için o sene içerisinde çalışmalarımız sürekli devam ediyordu. Ancak Olimpiyat havasına tam olarak son iki sene içerisinde girdik. Yılda en az beş açık turnuvaya katıldık, her turnuva öncesinde de yoğun kamp süreçleri yaşadık. 2008 Pekin Paralimpik

Oyunları'nda bronz madalya kazanmıştım. Londra'ya gitmeden önceki hedefimiz orada bu kez final oynamaktı. Aslında madalyadan ziyade yarı final maçımı kazandıktan sonra biz hedefimize ulaşmıştık. Tabii ki her sporcunun gönlünden olimpiyat altını geçer ancak finalde iyi bir performans göstermeme rağmen 3-2 mağlup oldum. Buruk bir sevinçti.

Bundan sonra hedefim her sporcunun hayalinde olduğu gibi altın madalya kazanarak olimpiyatlarda İstiklal Marşımızı dinletmek. Ancak önümüzdeki ilk büyük turnuva Avrupa Şampiyonası olarak görünüyor. 2013 yılındaki çalışmalarımız bu yönde olacak. Tabii engellilere yönelik spor tesislerinin, olanakların artmasıyla ileride daha fazla elit sporcu ile Paralimpik Oyunları'na katılmayı istiyoruz."

“KENDİMDEN ÇOK FEDAKARLIK YAPTIM” KÜBRA ÖÇSOY

"Spora 2007 yılında Doğan Çağlar Ortopedik Engelliler ve Meslek Lisesi Okulu'nda başladım. Uluslararası birçok derecem var. Avrupa Şampiyonası'nda kendi klasımda ferdide 2'nci ve takımlarda 1'nci olduk. Dünya Şampiyonası'nda hem ferdide hem takımlarda ikinci oldum. Paralimpik Oyunları'nda kendi klasımda 4'üncü ve takımlarda 2'nci olduk. Olimpiyatlara hazırlanmak için günde 6-7 saat aralığında çok yoğun tempoda antrenman yapıyordum. Çok yorucu günler geçirdim. Ailemden ve kendimden çok fedakarlık yaptım. Madalyayı aldığımız zaman çok mutlu olduk. Gururlandım madalyayı aldığımız için.

Şu anda önümüzde Avrupa Şampiyonası var ve orada final oynamak istiyorum. Ayrıca takımlarda da final oynamak istiyorum. Üniversitede işletme bölümünde okumak da bir diğer hayalim."



Ümran Ertiş,
Neslihan Kavaş,
Kübra Öçsoy

“BİZ BAŞARIYA DOYMAYAN İNSANLARIZ” ÜMRAN ERTİŞ

"Okulumuzun beden eğitimi öğretmeni Yusuf Kılınçkaya, aynı zamanda masa tenisi antrenörüydü. 2004 senesinde Yusuf Hoca aracılığıyla masa tenisine sol elimle oynayarak başladım. Çok hızlı yetiştim ve kısa sürede sağımlarda Türkiye çapında dereceler kazandım. 2007 senesinde bedensel engelliler masa tenisiyle tanıştım. Benim sağ elimde parmak kısılığı var. Bedensel engelliler yarışmalarına katılabilmem için sınıflandırmaya girdim. Ben engelli elimle, yani sağ elimle oynarsam kabul edebileceklerini söylediler. Bedensel Engelliler Spor Federasyonu da, kendi bünyesinde yarıştırmak için bana destek verdi. Antrenörümle birlikte bedensel engellilerde devam etmeye karar verdik. Ve dört yıllık sol el geçmişimden sonra sağ elimle tekrar sıfırdan başladım. Bu değişikliğe rağmen çok çabuk ilerledim ve bugünlere geldim. Avrupa ve Dünya Şampiyonaları'nda, Paralimpik Oyunları'nda ve birçok açık turnuvada büyük derecelere sahip oldum. 2012 yılı boyunca çok yoğun bir hazırlık süreci geçirdik. Çok zor dönemlerimiz de oldu. Kimi zaman antrenman salonu sıkıntısı çektik. Yeri geldi evimize hiç uğramadık. Stresten dolayı sağlık sıkıntılarımız arttı. Bize inanmayan herkesle savaştık. Ama tüm bunların sonunda iyi bir sonuç aldığımızıza inanıyoruz. Bizim en büyük sevincimiz zaten yarı finalde gerçekleşti. Favori takımlardan Polonya ile karşılaştık. Çok heyecanlıydı. Heyecandan ve stresin etkisiyle birbirimize bağırırmaya başlamıştık. Benim elim bir anda kesildi ve topa vuramadım. Sürekli dua edip oynamaya çalışıyordum. O maçı alınca nasıl bağıracağımı ve nasıl birbirimize sarılacağımızı bile bilemedik. İnanılmaz ve hiç bir şekilde örnek gösterilerek anlatılmaz bir duyguydu.

Bundan sonraki hedeflerim Avrupa ve Dünya Şampiyonaları'nda iyi dereceler almaya devam etmek ve aynı zamanda 2016 Rio Paralimpik Oyunları'na hazırlanmak. Çünkü biz başarıya doymayan insanlarız."

“GELECEK YILLARDA DAHA BÜYÜK BAŞARILAR GELECEK” DOĞAN HANCI

"Ben spor hayatıma 2000 yılında okçulukla başladım. Bu süreden sonra çeşitli müsabakalarda dereceler aldım. En son 2012 Londra Paralimpik Oyunları'nda bronz



Özlem Becerikli, Çiğdem Dede

Bize inanmayan herkesle savaştık. Ama tüm bunların sonunda iyi bir sonuç aldığımızıza inanıyoruz. Bundan sonraki hedefim her sporcunun hayalinde olduğu gibi altın madalya kazanarak olimpiyatlarda İstiklal Marşımızı dinletmek.

madalya aldım. Olimpiyatlara sekiz ay kala kampa girdik. Yoğun antrenmanlar ve kondisyon çalışmaları ile yoğun bir hazırlık dönemi geçirdim. Madalyayı kazandığım ilk anda, çok mutlu oldum, sevinçten ne yap-



Doğan Hancı 2012 Londra Paralimpik Oyunları'nda bronz madalya kazandı.

cağımı şaşırdım desem yalan olmaz. Çünkü her sporcunun hedefi olimpiyatlara katılmak, hayali ise olimpiyat oyunlarında kürsüye çıkmaktır. Bende olimpiyat oyunlarında madalya alarak hayallerimdeki başarıya ulaştım. Şu anda ise hedef olarak kendime şöyle bir rota çizdim: Önümüzdeki yıl Dünya Şampiyonası var. O şampiyonaya ve ardından düzenlenecek Avrupa Şampiyonası'na en iyi şekilde hazırlanarak madalya kazanmayı hedefliyorum. Bu iki yarışmanın ardından tekrar bir dünya şampiyonası var. Tüm bunlardan sonra nihai hedefim 2016 yılında Rio'da düzenlenecek olan Paralimpik Oyunlar'da altın madalya alabilmek. Gelecek yıllarda düzenlenecek olan olimpiyatlarda, tüm branşlarda ülkem adına yarışan bütün sporcuların daha başarılı olacağına inanıyorum. Sporculara daha fazla sponsorluk desteği verileceğine inanıyorum. Ayrıca şunu belirtmek isterim sponsorluklarda çifte standart var. Şöyle ki biz paralimpik sporcuları ile sağlam sporculara verilen sponsorluk desteği arasında çok büyük farklar var. Bu durum, engelli sporcuları çok olumsuz etkiliyor."

“2016'DA BİRİNCİLİK MADALYASI KESİN” ÖZLEM BECERİKLİ

"Spora 2008 yılında başladım. 2010'da Malezya'da düzenlenen Dünya Şampiyonası'na katıldım. Bu ilk uluslararası yarışmamda dünya üçüncüsü olarak bronz madalya kazandım.

Dubai turnuvasında 2010 ve 2011'de üçüncü oldum. Geçen yıl ayrıca Birleşik Arap Emirlikleri'nin Sharjah kentinde düzenlenen turnuvada gümüş, Avustralya'da yapılan Arafura Oyunları'nda bronz madalya kazandım. Bu yıl ilk kez katıldığım Paralimpik Oyunları'nda da 118 kiloluk kaldırışimla bronz madalya aldım. Madalyayı aldığım anda direkt aklıma babam geldi. Kız kardeşim yarışma öncesinde beni aramıştı. "Abla kazanacaksın biliyorum, babamı düşünerek kaldırı" dedi. İlk hakkımda babamı düşünerek bari elimle aldım ve o kaldırışimla da madalyayı zaten garantilemiştim. Bundan sonraki ilk hedefim Avrupa Şampiyonası. Asıl hedefim ise 2016 Paralimpik Oyunları... Çok uzun bir zaman var gibi görünsün de benim için çok kısa bir zaman var önümde. Rakiplerimin sekiz sene gerisinden geldiğim halde Londra'da üçüncülük madalyası aldysam, 2016'da kesinlikle birincilik madalyası alacağıma inanıyorum."

**Gönderin
Yayınlayalım**

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



ST. PETERSBURG: KUZEYİN ASİL VE GÖZ ALICI KENTİ

Bizden Haberler Dergisi olarak Seyir Defteri'nde bu ay Tüpraş Kırıkkale Rafinerisi Üretim Müdürlüğü Proses Başmühendisi Osman Kubilay Karan'ı ağırladık. İşte Karan'ın fotoğraf ve notları ile St. Petersburg.

St.Petersburg, Leningrad ya da Petrograd. İki yüzyıl Rusya'ya başkentlik yapmış bu şehir, adı değişse de her dönemde sanat, kültür ve eğlencenin merkezi olmuş ve tarihten gelen inanılmaz birikimi ile başkent Moskova'nın önünde yer almış. Şehrin ana giriş noktalarından olan Pulkova Havaalanı'nda uçaktan inip pasaport kontrolü kuyruğuna girdiğimizde, nüfusu 5 milyon olan ve yılda 3.5 milyon turistin geldiği bir şehrin havaalanı bizi biraz hayal kırıklığına uğrattı doğrusu. Uçaktan görüldüğümüz ve Türk firmaları tarafından yürütülen genişletme ve modernizasyon çalışmalarının 2014'de bitmesi bekleniyor.

Çarlık Rusyası'nın
gölkemini gözler önüne
seren St.Petersburg,
günümüze ait olmayan bir
dünyaya götürerek
kendisine hayran
bırakacağı yeni
ziyaretçilerini bekliyor.

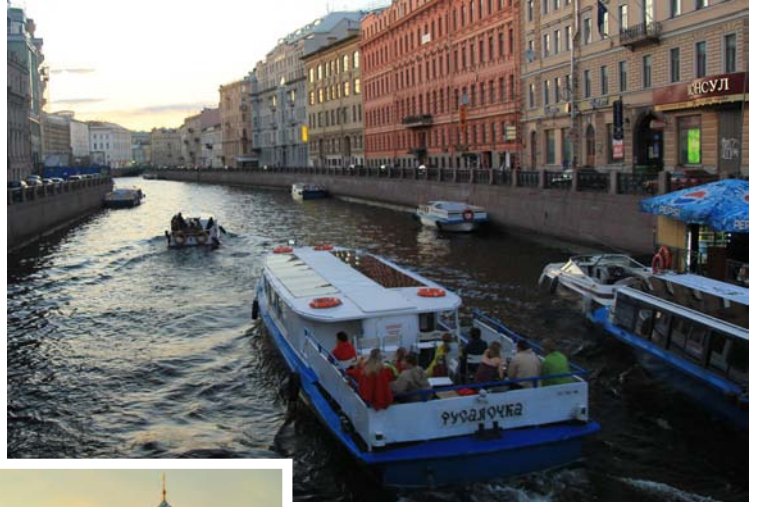
Şehre adını veren kurucusu Çar Büyük Petro, Neva Nehri'nin Baltık Denizi'ne döküldüğü yerde 1703 yılı mayısında Petro-Pavel Kalesi'ni inşa ettirmeye başladığında ondan başka hiç kimse, 42 adadan oluşan bu bataklık üzerinde bir şehir kurulabileceğine inanmıyordu. Nitekim kuruluş aşamasındaki zor şartlar nedeniyle yaklaşık 40 bin İsveçli savaş esiri ve bölge köylüsü burada can verdi. 1712'de imparatorluğun başkenti Moskova dan St. Petersburg'a taşındı. Büyük Petro ve ondan sonra gelenler; şehrin planlamasında ve daha sonra yapılan binalarda, parklarda ve köprülerde zamanın en güzel

kentleri olan Amsterdam, Venedik ve Paris'i kışkırtacak bir mimarinin uygulanmasına özen gösterdiler. 20. yüzyılın en önemli olaylarından Bolşevik Devrimi St. Petersburg'da başladı. Tarihindeki en karanlık dönem ise 2 milyondan fazla kişinin öldüğü 900 günlük Nazi kuşatması oldu.

SARAY ŞEHİRİ

Şehirdeki ilk saatlerimizde hava pırl pırl. Yolculuğun verdiği yorgunluğu önemsemeden hemen bir şehir turuna çıkıyoruz. İlk gözüme çarpanlar çarlık devrinden kalma kubbeleri, altın gibi parlayan sarayları ve oyuncak gibi duran rengarenk soğan kubbeli kiliseleri. Sürekli kanal ve köprü geçiyoruz ve kanalların tümünde turistleri gezdiren tekneler seyir halinde. Şehrin kalbinin attığı ve neredeyse tüm yolların buraya çıktığı Nevski Caddesi cıvı cıvı. Anıtların, göz alıcı kiliselerin, alışveriş merkezleri ve güzel kafelerin dizildiği caddede 5 km uzunluğunda devam ediyor. Caddedeki bir Azeri restoranında yemek molası veriyoruz. Tam karşımızda Kazan Katedrali var. Mimarisi ile Vatikan'daki St. Pietro Bazilikası'nı andırıyor. İçindeki mucizevi Kazan Madonnası İkonası nedeni ile kapısında bir ziyaretçi kuyruğu var. Caddenin diğer ucuna doğru ilerlediğimizde ise kentin en popüler ziyaret yeri Hermitaj Müzesi'ne ve kışık saraya ulaşıyoruz. Bu arada belirtelim şehirde 42 tane ziyarete açık saray var, ancak en popüler olanı Kışık Saray. 2.5 km cephesi ile bu sarayın önündeki meydanın büyüklüğü gerçekten hayret verici. Ortadaki kırmızı granitten yapılan ve I. Aleksandr'ın Napoleon'a karşı kazandığı zafere anısına dikilen sütun yaklaşık 700 ton ağırlığı sayesinde bir yere bağlı olmadan ayakta duruyor. Almanya'daki sürgünden dönen Lenin'in desteklediği Bolşevikler, 25 Ekim 1917'de bu meydana toplandıktan sonra saraya girerek çarın tahttan feragat etmesinden sonraki geçici hükümet üyelerini tutuklamışlar. Bu arada, saraya yaptığı kuru sıkı top atışı ile devrimi başlatma işareti veren Aurora kruvazörü de Neva Nehri kıyısındaki Denizcilik Akademisi önünde demirlemiş olarak bu özel günün anısını canlı tutuyor.

Saat 23:30'u bulmasına rağmen beyaz geceler nedeni ile hava bir türlü kararmak bilmiyor. Biz de zamanı hala gündüz zannedip gezmek istiyoruz ama uçak yolculuğu ve şehir içinde yürüdüğümüz uzun mesafe bizi artık halsiz bırakmış durumda. Ertesi gün erkenden otelin önünde bizi bekleyen rehberimiz ile buluşuyoruz. Acele etmemizi tavsiye ediyor, çünkü ilk



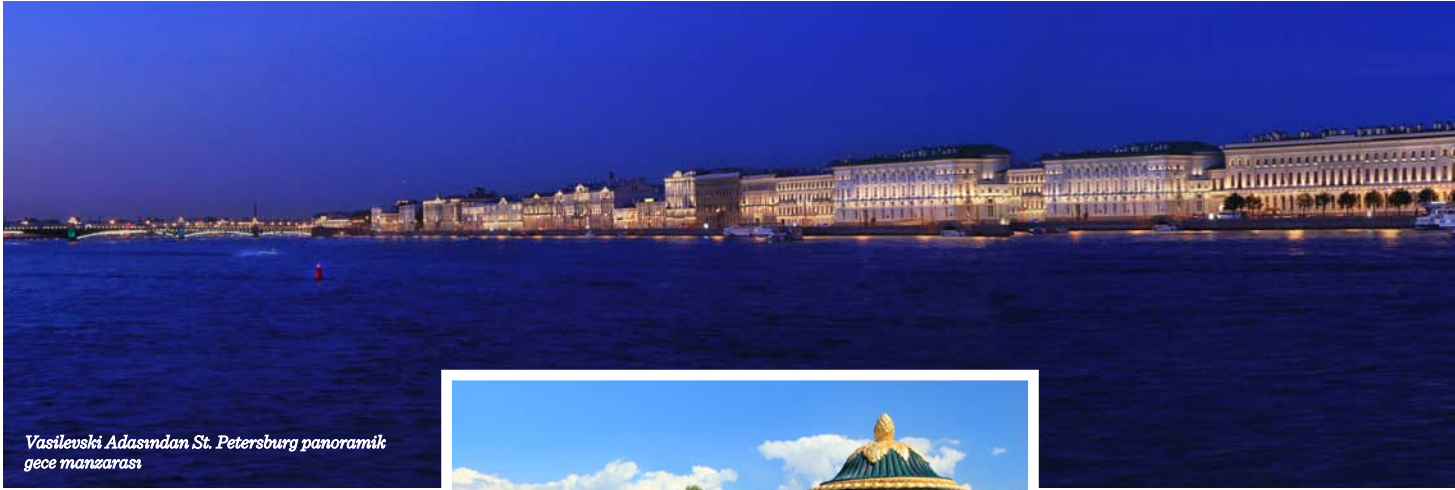
Griboyedova Kanalı üzerinde 'Dökülen Kan Kilisesi'. (Solda)

Hermitaj Müzesi'nde turist yoğunluğundan içeri girememe riski var. Zaten meydana geldiğimizde de akıllara zarar uzun bir kuyruk bizi karşılıyor.

durağımız Hermitaj Müzesi ve turist yoğunluğundan içeri girememe riski var. Meydana geldiğimizde akıllara zarar uzun bir kuyruk bizi karşılıyor. Biz bu kadar nasıl bekleriz derken rehberimiz bizi nehir tarafındaki kapıya götürüyor. Burası nispeten daha sakin. Kapıda biletimizi ve rehberimizle bağlantıyı sağlayacağımız telsiz kulaklıkları alıyoruz. Hermitaj, 1054 odası ve 322 galerisi ile dünyanın sayılı müzelerinden. Bu kadar büyük bir müzede önceden galerileri seçerek gezmeniz lazım. Müzenin tarihi, Çariçe II. Katerina'nın 1764'te Avrupa'dan resim koleksiyonları alması ile başlıyor. Sürekli olarak satın alınan parçalarla

koleksiyon büyüyor ve sonunda Hermitaj Müzesi yapılarak burada sergilenmeye başlanıyor. En çok ilgiyi çeken hiç şüphesiz Leonardo Da Vinci'nin Hz. İsa'nın bebekliğini resmettiği La Litta Madonna. Monet, Cezanne, Gauguin, Van Gogh, Renoir, Rembrandt, Picasso gibi resim tarihinin neredeyse tüm ünlüleri adeta geçit yapıyor galerilerde. Rehberimize, "buraya gelip bir yıl aralıksız her gün gezmek lazım" dediğimde gülüyor ve "İçeride 3 milyon eser var. Her birine iki dakika ayırsan 10 yıl sürer" diyor.

İtalyan mimar Rastrelli tarafından 1754-1762 yılları arasında inşa edilen kışık saray da 1918'den sonra müzeye dahil edildiği için bu kısma geçtiğinizde çarlık zamanındaki kabul salonlarını ve devlet dairelerini görebilirsiniz. Taht salonundaki Romanov'ların çift başlı kartal armasının önündeki altın yaldızlı tahtın önünden geçerken adeta o zamana gidiyorsunuz. Saraydaki resmi davetlerin verildiği balo salonu ise güzelliği ve ihtişamı ile yapının en iddialı kısmı. İçeri girince gördüğümüz nefis kristal avizeler, duvardaki süslemeler ve altın yaldızlı sütunların oluşturduğu ihtişamı görünce kim bilir buraya kimler geldi ve neler oldu diye düşünmeden edemiyor insan. Sarayın ve müzenin kısımları arasındaki geçişlerin labirentten farkı yok o yüzden burada kaybolmak da çok kolay. Elindeki küçük Türk bayrağı ile önümüzde giden rehberimizi izlerken birçok koridordan geçiyor, merdiven-



Vasilevski Adasından St. Petersburg panoramik gece manzarası

lerden iniyoruz. Önünden hızla geçtiğimiz galerilerin içi insan dolu içeride başka eserler var ancak onları görmeye zamanımız yok. Yön duygumuzun kaybolduğu sırada nihayet Neva Nehri tarafındaki bir kapıdan çıkarak taze havayı içimize çekiyoruz. Saatiye bakıyorum içeride 3.5 saat kalmışız, ama tabii ki yetmiyor.

Saraydan çıktıktan sonra yakınlardaki rıhtıma yürüyoruz amacımız bir nehir turu yapmak. Bindığımız tekne, Hermitaj müzesinin yanından hareket ederek Neva Nehri'ne çıkıyor, Petro-Pavel kalesi açısından geçiyoruz. Kurulduktan sonra genellikle hapishane olarak kullanılan kale, Romanov hanedanının mezarları da evsahipliği yapıyor. İçindeki en tanınan yapı ise yaklaşık 122 m'lik kulesi ile Pyotr ve Pavel Katedrali. Kalenin yakınında Orta Asya mimarisi ile 1913'te yapılmış ve Tatar Camii olarak anılan caminin de yanından geçiyoruz. Bir süre nehirde seyrettikten sonra şehrin içindeki kanallara giriyoruz. St. Petersburg, kanalları ile Büyük Petro'nun çok sevdiği Amsterdam'a şaşılabilecek kadar benziyor. Teknemiz, Singer Binası, Avrupa Oteli, Dostoyevski Evi gibi kentin önemli yapıları arasından süzülerek geçiyor. Nevsky Prospekt ile kesişen Griboyedova Kanalı'na girdiğimizde ise kanalın diğer ucundaki Dökülen Kan Kilisesi (Voksrenia Kristova) altın renkli kubbelerinin üzerine vuran güneş ışıkları ile pırıl pırıl parlıyor. Kilise 1881 yılında Çar II. Aleksandr'ın nehir kenarında büyük toprak sahiplerince bir bomba ile öldürüldüğü yere yapılmış. Suikastın nedeni ise kendisinin tarım işçilerine düzenli maaş ödenmesi yönündeki emri olmuş. Kilisenin en yüksek kubbesi 81 m ile suikastın gerçekleştiği yılı gösterirken, en küçük kubbesi de 67 m ile çarın öldüğü



Osman Kubilay Karan ve eşi Nevin Karan Yazlık Saray'ın Finlandiya Körfezi manzarası önünde.

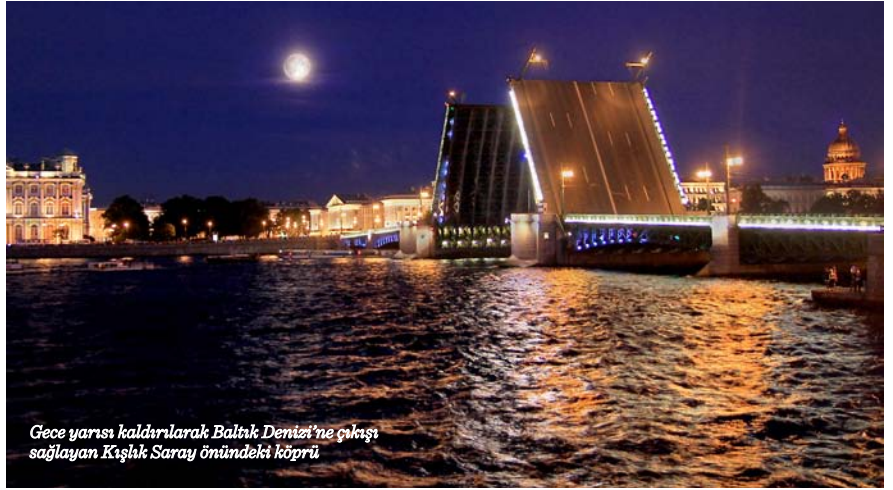
zamanki yaşını ifade ediyor. Tekne turundan sonra rehberimizin görmemizi ısrarla tavsiye ettiği Aziz İshak Katedrali'ne doğru yola çıkıyoruz. Yolda Bronz Atlı olarak bilinen ve II. Katerina'nın yaptırdığı ve Büyük Petro'yu, ihaneti sembolize eden bir yılanın başını atı ile ezerken gösteren heykeli görüyoruz yeni evlenen çiftler burada fotoğraf çektiriyorlar.

BÜYÜLEYİCİ BİR ATMOSFER

Katedrale geldiğimizde gezmek için yaklaşık 2 saatimiz var. Gişeden hem katedralin içi hem de kubbeye dışarıdan çıkmak için iki ayrı bilet alıyoruz. Rusya'da bizdekine benzer bir uygulama var. Turistlere uygulanan müze gibi yerler giriş ücretleri, ülke vatandaşları için daha ucuz. Dünyadaki en büyük Ortadoks ibadet yeri olan katedralde aynı anda 12 bin kişi ibadet edebiliyor. Yapı, her biri 115 ton ağırlığında olan 48 adet kırmızı granit sütun üzerinde yükseliyor. Her biri 20 ton ağırlığındaki üstü rölyeflerle süslü kapılardan geçerek içeri giriyoruz. İçerisi, vitraylardan süzülen renkli ışıklarla aydınlanıyor. 1858'de açılan katedralin, renkli mermerden sütunları, yaldızlı işlemeler ve rölyefler ile süslenmiş sütun başları, değerli taşlarla süslü duvarları, tepesinde gümüş bir güvercin asılı olan ana kubbesi ve

tavan süslemeleri hayranlık hissi uyandırıyor. 101.5 m yüksekliğinde ve 100 kg altın ile kaplı kubbeye tırmanmak üzere katedralin dışına çıkıyoruz. Ziyaretçilerin çıkabileceği en yüksek noktaya geldiğimizde, önümüzde St. Petersburg'un eşsiz panoramik manzarası uzanıyor. Yürürken ya da kanal gezintisi sırasında gördüğümüz Marinski Sarayı, Astoria Oteli, Donanma Binası'nı ve I. Nikola Anıtı gibi birçok ünlü yapıyı görebiliyoruz. İyice yorulmuş olarak aşağıya indiğimizde bugünü Griboyedov Kanalı'nın iki tarafında sıralanan kafelerin birinde akşam yemeğimizi yiyerek kapatmamız gerektiğine karar veriyoruz.

Ertesi sabah yine yollardayız ve Peterhoff Sarayı'na gidiyoruz. Sarayın bahçesine girdiğimizde üç kişilik küçük bir orkestra tarafından aniden İstiklal Marşımız çalınmaya başlıyor. Hepimiz refleks ile toparlanıp marşı hep bir ağızdan söylemeye başlıyoruz. Daha sonra durum anlaşıyor. Bu müzisyenler, gelen her turist grubunun milli marşını büyük bir ustalıkla çalıyor. Amaç ise yine aynı: gönüllere hitap edip biraz bahşış toplamak. Peterhoff Sarayı 1714-1721 yılları arasında yapılmış ve sarayın terası, Finlandiya Körfezi'nin en güzel manzarasını görüyor. Bütün sulama sistemi ve fışkılar pompa



Gece yarısı kaldırılarak Baltık Denizi'ne çıkışı sağlayan Kışık Saray önündeki köprü



Peterhoff Sarayı 1714-1721 yılları arasında yapılmıştır. Sarayın terası, Finlandiya Körfezi'nin en güzel manzarasına sahiptir.

gücü kullanılmadan tamamen yükseklik farkına göre çalışıyor. Dünyanın en görkemli bahçeleri arasında sayılan bahçenin içinde 20 küçük saray ve yedi adet park var. Sarayın önünden dev bir fiskiye ile başlayıp denize kadar uzanan kanalı, 142 fiskiye, şelaleler ve 37 bronz üzerine altın kaplama heykel süslüyor. Bu kanal sayesinde çarlar, Finlandiya Körfezi'nden sarayın önüne kadar tekne ile gelebiliyorlardı. Sarayın devasa bahçesindeki parklarda gezerken, Büyük Petro'nun dostlarına şaka olsun diye yaptırdığı su tuzaklarına yakalanıyoruz. Bazı bölgelerdeki taşların altına konan düzenekler ile geçenlerin üzerine yerdeki gizli fiskiyelerden sular fışkırıyor.

GÜNÜMÜZE AİT OLMAYAN BİR DÜNYA

Artık şehre dönme zamanı. Nevsky Prospekti yakınında otobüsten iniyoruz. Cadde boyunca

ca uzanan Gostini Dvor, kentin 18. yy'dan kalma kapalı bir alışveriş merkezi. Buradaki vitrinlere bir göz attıktan sonra girdiğimiz yer aslında bir pizzacı ama Borş Çorbası da var. Bu kırmızı pancar çorbası ekşi krema ile servis ediliyor. Başta tadı garip gelse de yedikçe hoşunuza gidiyor. Daha sonra sadece adını duyduğum ve kırmızı rengi ile kendine çeken Kissel'i tadıyorum. Kızılçık ve vişne gibi kırmızı meyşlerle yapılan bu jöle tatlısı, ağızda hoş bir aroma bırakıyor. Akşam saatlerinde St.Petersburgluların ve turistlerin şehrin yoğunluğundan biraz uzaklaşmak için akın ettikleri kanal boyu, artık koyulaşmış pembe gökyüzü rengi altında gerçekten de resmedilesi bir güzelliğe sahip. Bu şehirde yapmak istediğimiz son bir şey kaldı o da Vasilevski Adası'na geçip, gece köprülerin kalkışını izlemek. Neva Nehri'nin 30 km'lik bölümü şehirden geçiyor ve yerle-

şim, 95 kanal ile 42 adaya bölünmüş durumda. Adaları birleştiren 500'den fazla köprünün 21 tanesi gece açılarak ulaşım için Neva'yı kullanan büyük gemilerin Baltık Denizi'ne çıkması sağlanıyor. Havanın kararmaya başlaması ve ışıkların yanması ile şehrin, nehir boyunca insanı hayran bırakan silüeti ortaya çıkıyor. Günlük rutinlerden olan köprülerin açılmasını görmek için turistler Hermitaj karşındaki kıyının her iki tarafını da doldururken denize çıkmak için bekleyen gemiler de nehir üzerinde kuyrukta bekliyorlar. Nihayet gece saat 1:30'da kesikli bir uyan sireni sonrasında önümüzdeki köprünün iki kanadı da kalkmaya başlıyor ve bu sırada da kalabalıktan bir alkış kopuyor. Gemiler tamamen açılan köprüden Baltık Denizin'e doğru yol almaya başlarken her iki kıyından da havaya renkli Japon fenerleri uçuyluyor.

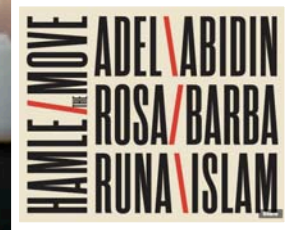
Ertesi sabah, bu asil ve göz alıcı kentin; çoğu insanlığın zor dönemlerine ait ve adeta hayalimizi zorlayan hikayelerini arkamızda bırakarak tarih boyunca en büyük rakibi olan Moskova'ya hareket ediyoruz. Çarlık Rusyası'nın emperyal görkeminin en güzel ifadesi olan St. Petersburg, günümüze ait olmayan bir dünyaya götürerek kendisine hayran bırakacağı yeni ziyaretçilerini bekliyor.

ARTER'İN YENİ "HAMLE"Sİ

ARTER 5 Ekim –18 Kasım'da Başak Şenova küratörlüğünde
"Hamle" başlıklı sergiyi sanatseverlerle buluşturuyor.



Küratör: Başak Şenova



Serginin yapısını ve mekansal tasarımını satranç oyununun mantığını ve hamlelerini izleyerek kurgulayan küratör Başak Şenova, sergide sanatçıların araştırma konuları, üretim süreçleri ve işlerinden hareketle görsel ve işitsel algı, mekânı ve algıyı dönüştürme stratejileri, farklı görüş açılarının birlikteliği, kavramsal alanların inşası gibi birçok düşünce kümesini eşzamanlı olarak işlemeyi hedeflediğini belirtiyor. Adel Abidin, Rosa Barba ve Runa Islam'ın işlerinin yer aldığı "Hamle" sergisinden notları Bizden Haberler Dergisi için küratör Başak Şenova'dan dinledik.

Neden "Hamle"?

Bu serginin oluşum süreci ve küratöryel kararları satranç oyunu hamlelerini gözlemleyerek hazırlandı. Aslında bu sergideki amacımız; serginin her aşaması ile bir hamleyi sunmak ve işaret etmek.

"Hamle" sergisinde yer alan çalışmalar- dan bahsedebilir misiniz?

"Hamle" sergisi içinde üç kişisel sergiyi barındırıyor: Adel Abidin'in "...Ötesinde", Rosa Barba'nın "Notlar", Runa Islam'ın "Atları Yiyen Köpekler". Bu sergilerin içerikleri birbirinden oldukça farklı ve hiç biri satranç ile ilgili bir temayı işlemiyor. Ancak "Hamle" sanatçıların araştırma konuları, üretim süreçleri ve işlerinden hareketle görsel ve işitsel algı, mekânı ve

algıyı dönüştürme stratejileri, farklı görüş açı-
larının birlikteliği, kavramsal alanların inşası
gibi birçok düşünce kümesini inceliyor.

Birçok sergiye küratörlük yaptınız.

Arter'deki çalışma sürecinizi sizden din- leyebilir miyiz?

Arter, Emre Baykal'ın küratörlüğünü yaptığı "İkinci Sergi" başlığı ile sanatçılara verdiği önemi ve desteği açıkça ortaya koydu. Bu benim için Türkiye'de kaydedilen çok önemli bir gelişmeydi. Aynı çizgiyi diğer sergiler izledi. Dolayısıyla Arter'de sergi yapmak benim için epey heyecan verici bir fırsattı. Serginin hazırlanma sürecinde yönetimin vizyonu ve desteği, ekibin donanımlı olması, yaptığı işe hakim, konuyu araştıran ve diyalog halinde çalışan bir tasarımcıyla çalışıyor olmak, kitap için titizlikle çalışan bir editörle iş birliği yapmak bu deneyimi hem daha katmanlı hem de daha keyifli bir hale getirdi.

Hamle sergisi

satranç oyunu hamlelerini
gözlemleyerek hazırlansa da,
serginin asıl amacı; serginin
her aşaması ile bir hamleyi
sunmak ve işaret etmek.

Hepsi birbirinden farklı coğrafyadan çıkmış sanatçıların eserlerine, sanata bakışlarına Hamle’de yer veriyorsunuz.

Sanatçıların fikirlerinden, ürettikleri eserler hakkında bize neler söyleyebilirsiniz?

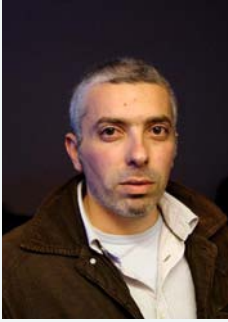
Adel Abidin daha önce çalıştığım bir sanatçı, farklı mecralar kullanarak özellikle sosyo-politik durumlar üzerine işler üretiyor. Kendine özgü özellikler barındıran video işleri bu sergide, yerleştirmeleriyle birlikte yer alıyor. Rosa Barba ve Runa Islam film ile çalışıyor. İkisinin de çok farklı görsel dilleri ve araştırma alanları var. Rosa Barba filmin barındırdığı imge, ses, metin gibi elemanları parçalara ayırarak işliyor. İşleri devamlı olan ve devamlı olanın tekrarlama ve kesintiye uğraması üzerine yapılanıyor. Runa Islam’ın ise film çekme süreci ve film kimyası üzerine süregelen araştırması

görüş alanının oluşumuna ve zaman algısına dair deneysel işler üretmesine yol açıyor. Kendine özgü sinematografik dilinin hakim olduğu filmler gösterildiği mekanlarda yerleş-tirme olarak şekilleniyor.

Adel Abidin’in Türkiye’ye diğer sanatçılara göre daha yakın bir duruşu var. Sanatçının Türkiye ile olan ilişkisini değerlendirebilir misiniz?

Adel Abidin’in işlerinin coğrafi referansları olsa da, işleri dünyanın her yerinde deneyimlenen sorunların ve bu sorunların sorumlulukları üzerine bizi düşünmeye itiyor. Bizi tanımlamakla suç ortağı olmak arasındaki farkları sorgulamaya zorluyor. Ben işlerini okumaya başladığım anda Türkiye ile paralel bir çok unsurun varlığını görüyorum.

TEK “HAMLE” ÜÇ SANATÇI



Adel Abidin

1973 Bağdat doğumlu Adel Abidin farklı mecralarda işler yapan, kültür, siyaset ve kimlik arasındaki karmaşık ilişkiyi inceleyen bir sanatçı. Sosyal meselelere hiciv ve mizahın keskin renklerini kullanarak ele alan sanatçının eserleri; Helsinki Çağdaş Sanat Müzesi, Salamanca Çağdaş Sanat Merkezi, New York Location One Gallery ve 10. Sharjah Bienali’nde yer alıyor. “Hamle”de Adel Abidin’in “Üç Aşk Şarkısı” adlı video yerleştirmesi; çekimlerini Arter’de gerçekleştirdiği “Seksek” başlıklı videosu, “Senfonî” adlı yerleştirme si ve videosu ayrı ayrı sanatseverlerle buluşuyor.

Rosa Barba

Rosa Barba’nın işleri sinemanın çeşitli yönleri üzerinde duruyor; yansımaların, ışığın, projektörün ve sesin fiziksel özelliklerini ya da anlatının yapısını irdeliyor; beklenmedik insan, yer ve hikâyelere odaklanıyor. Rosa Barba filmin bu unsurlarını birbirinden ayırıp yepyeni hareketli objeler yaratmayı amaçlıyor. Hamle’de Rosa Barba’nın “Buradan Kesiniz” (2012), “Sonsuz Şeylerin Kayıtlı Yayılımı” (2012), “Görünmez Eylem” (2010), “Gizli Konferans: Gördüğümüz ve Görmediğimiz Şeylerin Kesintili Tarihine Dair” (2010); “Bir Devre Yaptım, Sonra da Bir İkincisini Yaptım” (2010) başlıklı işleri ile yer alıyor.



Runa Islam

1970 yılında Dakka, Bangladeş’te doğan Runa Islam’ın farklı görsel ve kavramsal diller üretmeye karşı duyduğu ilgi, gerçeğin sınırlı ve nesnel yönlerine vurgu yapan analitik ve deneysel sonuçlar ortaya koyuyor. Londra’da yaşayan Islam, “Hamle” sergisinde “Numune Dolabı” (2010), “Bu Kadarı Belirsiz” (2009-2010), “Ortaya Çıkış” (2011) ve “Gördüğün Şeyi Gördüğün Gibi Gören İlk Sen Ol” (2004) başlıklı işlerini sergileniyor.



YOLLARIN EFSANELERİ RAHMI M. KOÇ MÜZESİ'NDE

Avrupa-Asya turuna çıkan efsanevi yedi klasik araba 2 Ekim - 17 Mart tarihleri arasında hayranları ile buluşuyor.

Avrupa-Asya turuna çıkan ve 7 klasik araçtan oluşan Yol Efsaneleri, 15 ülke ve 2 kıtayı aştı. 5'i 1930'lardan bu yana enerjilerini hiç kaybetmeden yollarda olan, 2'si yola çıktıklarından beri koleksiyonerlerin rüyalarını süsleyen Yol Efsaneleri, ilk kez sergilenmek üzere bir araya geldi.

Hollanda'dan Bhutan'a binlerce kilometre kat eden araçların her biri içerisinde sonsuz bir tarih barındırıyor. Klasik araçlar arasında; 1930 Bugatti T46, 1932 Riley Gamecock, 1933 Bugatti T46, 1934 Lagonda M45, 1935 Alvis Speed20, 1971 Citroen Maserati SM Drophead by Chapron, 1977 Land Rover 101 yer alıyor. Sergi 2 Ekim - 17 Mart tarihleri arasında açık.



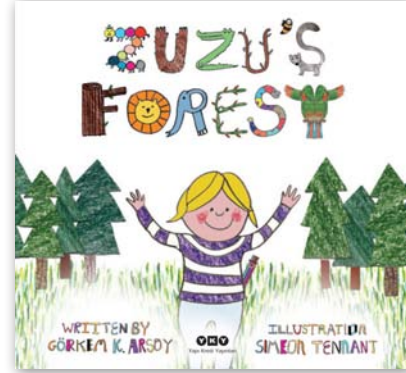
KİTAPLAR



ÇIPLAK DENİZ ÇIPLAK ADA

Yazar: Yaşar Kemal

Yaşar Kemal'in "Fırat Suyu Kan Akıyor Baksana" romanı ile başlayan, "Karınca'nın Su İçtiği" ve "Tanyeri Horozları" kitaplarıyla devam eden Bir Ada Hikayesi dördüncüsü, yazarın Yapı Kredi Yayınları'ndan çıkan son kitabı "Çıplak Deniz Çıplak Ada" ile tamamlanıyor. Bir Ada Hikayesi dördüncüsü, savaşlardan, kıyımlardan, sürgünlerden arta kalan insanların, Yunanistan'a gönderilen Rumlar'ın boşalttığı bir adada yeni bir yaşam kurma çabalarını konu alıyor.



ZUZU'S FOREST

Yazar: Görkem K. Arsoy

Yapı Kredi Yayınları'ndan bir süre önce çıkan "Zuzu'nun Ormanı" kitabının İngilizcesi "Zuzu's Forest" da raflardaki yerini aldı. Görkem K. Arsoy'un yazdığı, Simeon Tennant'ın resimlediği "Zuzu's Forest", hayvanları ve resim yapmayı çok seven bir çocuk olan Zuzu'nun maceralarını anlatıyor. Bir çiftlik kurma hayali ile yaşayan Zuzu'nun, hayatı boya kalemlerinden birinin sihirli olduğunu öğrenmesiyle hayal bile edemeyeceği biçimde değişir. Zuzu'nun çizdiği bütün hayvanlar kağıttan fırlayıp gerçek birer hayvana dönüştükçe, kasabada büyük bir kargaşa yaşanmaya başlıyor.



VİZYONDAKİLER



HAYALİMDEKİ AŞK

Yönetmen: Valerie Faris, Jonathan Dayton

Oyuncular: Antonio Banderas, Deborah Ann Woll, Annette Bening, Paul Dano, Steve Coogan, Zoe Kazan, Chris Messina, Aasif Mandvi, Toni Trucks, Alia Shawkat, Elliott Gould, John F. Beach, Barrett Perlman, Wallace Langham

Calvin (Paul Dano) kariyerinin başlangıcında olağanüstü bir başarı kazanmış genç bir roman yazardır. Ancak hem iş yaşamında hem de aşk yaşamında sorunlar yaşamaktadır. Calvin romanında önemli bir ilerleme kaydeder ve kendisine ilham veren Ruby isminde bir karakter yaratır. Ve bir gün karakter gerçek olur; bir hafta sonra Ruby'yi (Zoe Kazan) odasındaki koltuk da oturur halde bulur. Kelimelerinin canlı ve nefes alan bir insana dönüşmesi Calvin'i hayrete düşürmüştür.



FRANKENWEENIE

Yönetmen: Tim Burton

Seslendirenler: Winona Ryder, Catherine O'Hara, Charlie Tahan, Martin Short, Martin Landau, Robert Capron, Conchata Ferrell, Atticus Shaffer, Glenn Shadix

Beklenmedik bir şekilde çok sevdiği köpeği Sparky'yi kaybeden genç Victor, en iyi arkadaşını tekrar hayata döndürmek için bilimin gücüne başvurur. Tabii birkaç küçük değişiklik yaparak... Olan olur ve istediği gerçeğe dönüşür. Evde yarattığı bu eserini saklamaya çalışırken bir gün Sparky evden kaçır. Dışarı çıkınca Victor'un öğrenci arkadaşları, öğretmenleri kısacası kasabanın tamamı elde edilen bu "yeni hayat"ın peşine düşmüştür.



1 kilosunda 8 kilo domates olan köy salçası.

*Tat Köyü'nden bol domatesli,
yoğun kıvamlı köy salçası: Tatköy.
Katkı yok, koruyucu yok.*



işİN BAşINDA UZMANI OLMALI.

Türkiye'nin gelişmesi demek,
mesleki eğitimin geliştirilmesi
demek. Koç Topluluğu olarak,
ülkümüzde işinin ehli, bilgili
insanlar yetiştirmek için Meslek
Lisesi Memleket Meselesi
Projesi'ne destek veriyoruz.
Çünkü Türkiye'nin geleceğinin,
uzman eller olmadan
şekillenmeyeceğini biliyoruz.

www.mlmm.com.tr



**MESLEK
LİSESİ
MEMLEKET
MESELESİ**